

Bijlage 9 - Verslag marktconsultatie

In de week van 6 juni 2022 heeft de Stichting een korte marktconsultatie uitgevoerd. In dat kader is er gesproken met de volgende partijen:

- InCtrl,
- dit-WERKt, en
- Nxus.

Om een level playing field te waarborgen heeft de Stichting dit verslag gemaakt. De gesprekken duurden anderhalf uur. Voorafgaand aan het gesprek hebben de partijen een concept Programma van Eisen en Wensen toegestuurd gekregen, met daarin de need-to-haves (beoogde eisen) en nice-to-haves (beoogde doorontwikkelpunten). De drie partijen zijn geselecteerd op de volgende criteria:

- a) ervaring met ter beschikking stellen, beheren en doorontwikkelen van een Carrière- en Matching-Tool die aansluit bij de behoeftestelling van de Stichting,
- b) ervaring met skills-based matching,
- c) affiniteit hebben met de Nederlandse en regionale arbeidsmarkt.

Agenda en belangrijkste conclusies:

1. Op hoofdlijnen doornemen Programma van Eisen en Wensen
Bevindingen:
 - a. Plannen zijn ambitieus, een deel van het succes hangt niet alleen af van keuze voor een platform, maar vooral de implementatie. Op het gebied van vacature-aanbod bestaan er al verschillende platforms. Met name de matching zal hierbij belangrijk zijn en het vermogen om, op basis van ervaringen en feedback, goed in te spelen op de wensen van zowel talent als bedrijven/organisaties. Het platform dient dan als (ondersteunende) katalysator van die ontwikkelingen en bijhorend onderzoek.
 - b. Koppelingen aan andere systemen/partijen kunnen vanuit een tool goed geregeld zijn, maar de mate waarin deze koppeling functioneel slaagt, ligt ook deels bij de partijen waarmee je koppelt.
2. Initiële vulling tool
Bevindingen:
 - a. Het is belangrijk duidelijk en scherp te formuleren wat het Minimal Viable Product is dat per 1 oktober in gebruik genomen moet kunnen en welke functionaliteit direct inzetbaar is. Uit de gesprekken werd duidelijk dat de beoogde eisen per die datum realiseerbaar zijn. Het verder personaliseren van een platform kan in het doorontwikkeltraject worden meegenomen. Dit neemt vaak meer tijd in beslag.
 - b. Belangrijk is dat studenten snel en makkelijk (SSO?) toegang krijgen tot het platform voor eerste gebruik. Eventueel zou een eerste gebruikersgroep ook via Excel (of een .csv bestand) geïmporteerd kunnen worden.
 - c. Vacatures/bedrijven kunnen actief gevonden worden, maar ook via koppelingen met job portals. Of de aanbieders van deze portals hiermee akkoord zijn kan per aanbieder verschillen.
3. Financiële afspraken en Intellectueel eigendom
 - a. Verschillende partijen hanteren verschillende financieringsmodellen. Daar kwam geen eenduidig model in naar voren.

- b. Het wordt over het algemeen voldoende mogelijk geacht om lopende- en ontwikkelkosten te dekken vanuit beschikbaar budget.
 - c. Over (intellectueel) eigendom wordt door de leveranciers verschillend gedacht en verschillend mee omgegaan. Het wordt dus belangrijk te vermelden wat onze gewenste situatie is en waarom. Centrale vraag hierin was wie eigenaar van het ontwikkelde product is na afloop van de aanbestedingsperiode en of De Stichting ook kan kiezen om daarna een nieuw traject in te zetten met een andere partner na een nieuwe aanbesteding.
4. Beoordeling doorontwikkelpotentie
- a. Skills-based matchen: partijen waren bekend met ESCO en werkten soms al op basis van deze standaard. Voor de toekomst moet gekeken worden naar de inzet van andere standaarden voor skills-based matchen. Het wordt een extra uitdaging om deze standaarden te koppelen, wanneer ze zijn uitontwikkeld.
 - b. De meeste partijen geven aan dat de doorontwikkelpotentie hoger is wanneer na de drie jaren (beschikbaar vanuit projectgeld) doorgegaan kan worden, maar de meeste nice-to-have functionaliteiten zijn wel binnen de projecttijd te realiseren.
 - c. Doorontwikkelroadmap moet wel realistisch blijven en gebaseerd op eerdere keuzes vanuit het traject. Dit zal ook weer keuzes in doorontwikkeling beïnvloeden.
 - d. Doorontwikkeling gaat niet alleen over toevoegen van nieuwe functionaliteiten maar ook over (het hoe en wat van) schaalvergroting.
5. Architectuur
- a. Partijen maken gebruik van diverse ICT architecturen, waaronder SaaS, maar ook een front-end - backend as service architectuur.
 - b. Wel is belangrijk na te denken hoe je het nieuw platform wilt presenteren. Voordeel van een nieuwe front-end/white label is dat het platform als nieuw in de markt gezet kan worden, back-end as service heeft als voordeel dat gebruikers niet hoeven te wennen aan een nieuw kanaal/platform. Het lijkt erop dat de gewenste initiële start met alle architecturen kan worden gerealiseerd, maar dat het voor de doorontwikkeling belangrijk is om een weloverwogen keuze te maken.
 - c. We concluderen dat MVP nog niet perse een front-end hoeft te hebben dat qua branding/stijl (helemaal) af is.

Conclusie/ resumerend

De aanbieders waarmee gesproken is, geven aan dat een minimum viable product per oktober haalbaar is, alsmede het doorontwikkeltraject. Met name op het gebied van skillsmatching blijkt er al veel te kunnen en beschikbaar te zijn. Voor aanbieders is het belangrijk dat er een goede doorontwikkelroadmap is waaruit ook helder blijkt welke doelstellingen voor de Stichting belangrijk zijn, om gedurende de doorontwikkelperiode goed te kunnen prioriteren. Ook stellen de meeste aanbieders dat er nagedacht moet worden over opschaling en groei na de doorlooptijd van drie jaar.

Het werken vanuit SaaS of Back-end service is vanuit aanbieders vaak beiden mogelijk. Wel hebben verschillende keuzes verschillende effecten waar in het aanbestedingstraject voldoende rekening mee moet worden gehouden.