

Terugkoppeling marktconsultatie 20 december 2022

Toekomstbestendig Digitaal platform Gezonde School



GEZONDE
SCHOOL

Inhoudsopgave

1	Contact gegevens	3
2	Gestelde vragen aan de markt	3
2.1	Betere toegankelijkheid creëren voor de doelgroep	3
2.2	Solide basis en door kunnen groeien zonder kapitaalverlies	4
2.3	Budget	5

1 Contact gegevens

Naam organisatie	GGD GHOR Nederland BV
Contactpersoon	Jozeph Verbon
Functie	Inkoop adviseur
Emailadres contactpersoon	jverbon@ggdghor.nl
Telefoonnummer contactpersoon	+31 652 420 954

De marktconsultatie is beëindigd. Dit korte rapport bevat de bevindingen die GGD GHOR Nederland zal meenemen bij de voorbereiding van het vervolgtraject.

1.1 Dankwoord

GGD GHOR Nederland en de betrokken partijen bij Gezonde School danken de marktpartijen die een reactie hebben gegeven en vooral de constructieve en positief kritische houding, waardoor de antwoorden van toegevoegde waarde zijn voor het Programma Gezonde School. En daarmee voor alle leerlingen en studenten die uiteindelijk profiteren van het Programma.

1.2 Informatie t.a.v. vervolgtraject

De Opdrachtgever streeft ernaar om de partijen die gereageerd hebben te informeren, zodra een nieuwe marktpublicatie gedaan wordt.

2 Gestelde vragen aan de markt

De programma organisatie heeft de meningen uit de markt ontvangen op een drietal onderwerpen. Deze uitkomsten (zie verderop) worden meegenomen bij de voorbereidingen van het vervolgtraject van Gezonde School.

2.1 Betere toegankelijkheid creëren voor de doelgroep

De oplossing dient onderstaande toegankelijkheidsproblemen te adresseren door de toegang tot de informatie gebruikersvriendelijk te maken.

- Men kan op de huidige website Gezondeschool.nl alle informatie vinden, maar de praktijk is juist dat daardoor een school/gebruiker verzuipt. Zij moeten nu zelf actief op zoek gaan naar de informatie die men zoekt. Gezonde School wil het werken met de Gezonde School-aanpak centraal zetten en scholen binnen deze methodiek voorzien van informatie passend bij de school en de fase waar de school zich in het proces bevindt.
- Gebruikers binnen de scholen ervaren de informatie en processen binnen Gezonde School als veel en ingewikkeld. Scholen snappen niet altijd hoe de zaken zich tot elkaar verhouden. Gezonde School ontsluit momenteel 4 (mogelijk 5 in 2023) stimuleringsregelingen, waarbij de school een geldbedrag kan ontvangen. Daarnaast is er een vignet/themacertificaat aan te vragen. Het vignet/themacertificaat dient bij sommige regelingen weer als verantwoording. De regelingen lijken in grote lijnen op elkaar maar verschillen toch in stappen als verantwoording en declaratie/facturatie. Zo is er soms verplicht scholing nodig of kan/moet er bij een declaratie een factuur worden toegevoegd. De gebruiker moet meer aan de hand genomen worden over hoe programmaonderdelen zich tot elkaar verhouden en wat scholen moeten/kunnen doen als ze ergens gebruik van (willen) maken.
- De professionals bij scholen die nu gebruik maken van de Gezonde School-aanpak zijn vaak leerkrachten die gedreven zijn op een bepaald thema de school verder te helpen. Ze zijn het liefst praktisch bezig. Het is daarom van belang dat ze zich ondersteund voelen door een systeem en ze het niet zien als ingewikkeld en tijdrovend. Toegang moet makkelijk zijn en er moet overzicht zijn m.b.t.

voortgang in het werken met de Gezonde School-aanpak en statussen van regelingen die zijn aangevraagd/ingediend. Info hierover moet voorhanden zijn zonder zelf te hoeven zoeken.

- d. Scholen willen met verscheidene collega's toegang hebben tot hun profiel, wat dus resulteert in meer accounts per school. Met ca 8.500 scholen in Nederland komen we op heel veel (mogelijke) gebruikers. Het gaat dan om directeuren, leraren, ondersteunend personeel/financiën. Daarbij zijn de onderwijstypen op verschillende wijzen georganiseerd. Stichtingen die verscheidene basisscholen omvatten maar ook Voortgezet Onderwijs instellingen met veel locaties of MBO waarbij per locatie verscheidene opleidingen worden verzorgd. Niet elke collega wil alles weten maar soms alleen info ontvangen over die ene thema of die ene regeling, waardoor dus rollen en rechten op een simpele wijze ingeregeld moeten kunnen worden.
- e. In mijngezondeschool.nl is nu inlog nodig en zijn alle regelingen te vinden. In mijngezondeschool.nl worden de gebruikers door de verschillende processtappen geloodst, maar dit is beperkt succesvol. De website en de Mijn omgeving vullen elkaar nu aan, maar geven beide te veel informatie om goed en snel te navigeren.

Vraag 1:

Geef met het oog op bovenstaande issues uw visie op de aanpak om met betrokken partijen toe te werken naar de beoogde oplossingsrichting. Het liefst ook met welke soorten professionals van uw zijde. Daarnaast wat u van ons, als opdrachtgever, nodig heeft om succesvol te kunnen zijn.

Geleerde lessen uit de markt:

- a) De voorbereiding van de aanbesteding moet verder uitgewerkt worden, met name op de gebieden van functionele roadmap, rollen en stories, hosting, inzet en betrokkenheid van eindgebruikers.
- b) De financiële middelen voor het neerzetten van het MVP en de doorontwikkeling dienen geregeld te zijn over meer jaren, zodat de ingezette richting ook benut kan worden als meerwaarde. Meerwaarde is hier van toepassing naar:
 - a. primair de scholen
 - b. langdurig gebruik en doorontwikkeling van de oplossing en daardoor lagere jaarlijkse kosten
 - c. aantrekkelijkheid voor de markt bij zicht in een meerjarige financiering
- c) De aanbesteding van het LMS kan het beste gecombineerd worden met de aanbesteding van het Digitaal Platform om qua keuze van de techniek de meest optimale combinatie te krijgen.
- d) De wijze waarop alle (potentiële) deelnemers toegang krijgen dient vooraf helder te zijn, evenals de technische omgeving waar het Digitaal Platform zal landen. Hierbij dienen aspecten duidelijker te worden als hosting, technisch beheer, regievoering, etc.

2.2 Solide basis en door kunnen groeien zonder kapitaalverlies

Hoewel we allemaal gezondheid het belangrijkste vinden, is het budget voor dit programma niet onbeperkt. Daarnaast willen we zonder veel groeistappen voorwaarts maken. Een goed eerste product (Minimal Viable Product, kortweg MVP) willen we in de eerste ontwikkelfase laten ontwikkelen (zie figuur 4 en beschrijving MVP op pagina 8). Het MVP is als het ware een schil om alle bestaande zaken heen, wat voor de gebruiker meteen gebruiksgemak oplevert, zoals bij de eerste vraag beschreven.

- a. Het nu voorziene MVP bestaat uit de volgende wensen (zie figuur 4 en beschrijving MVP op pagina 8); grofweg de schil om alle huidige applicaties en websites plus een procesflow voor het werken met de Gezonde School-aanpak en de mogelijkheid om binnen die procesflow content vanuit een kennisbank aan te bieden (middels verwijzingen naar bestaande websites). Het is hierbij nog de vraag welke plek we de huidige website Gezondeschool.nl geven in het geheel.
- b. Samenwerken met een leverancier als partner, die meedenkt bij de formulering van het ontwikkelpad en het traject van ontwerp, bouw en beheer kan afdekken. Voorkomen van wisselen van leverancier leidt tot besparing bij de overgangen en meer kans op koers houden.
- c. De leverancier kan zijn eigen ervaringen vertalen naar de passende oplossingen voor de onderwijswereld en komt, met een frisse kijk op de materie, met eigen voorstellen
- d. Samen optrekken met een Agile werkwijze, waarbij er flexibiliteit is in op en afschalen, zonder dat de ontwikkel en materiekennis gedurende onderhoud verloren gaat.

-
- e. Wij hebben een voorkeur voor SaaS + configuratie en beperkt maatwerk of Low code platform met bibliotheek met componenten om te starten
 - f. Het MVP staat het aan en afkoppelen van bronnen en applicaties toe, waardoor sprake is van een groeimodel.

Vraag 2:

Geef uw visie hoe de architectuur eruit zal zien en welke softwaretool c.q. pakketten u in zou zetten om deze opgave succesvol te maken. Beschrijf ook hoe u de dienstverlening zou opzetten, zodat Agile en behoud van kennis gewaarborgd is. Daarnaast wat u van ons, als opdrachtgever, nodig heeft om succesvol te kunnen zijn.

Geleerde lessen uit de markt:

- a) De keuze in de markt voor de in te zetten softwaretools c.q. pakketten is breed. Van belang is de wijze van doorgroei na het opleveren van het MVP. Dat betekent dat de roadmap en het tempo van doorgroei helder dient te zijn om voor de toekomst de blijvend goede keuze te maken.
- b) Ook hier gelden de opmerkingen over de financiën zoals bij de geleerde les bij vraag 1.
- c) De wijze van verder ontwikkelen en de daarbij behorende inzet van mensen aan de zijde van de Opdrachtgever dient helder te zijn, waar toezegging van personele resources tijdig geregeld is. Wetende dat de Opdrachtgever zelf geen ontwikkelafdeling wenst op te zetten, zal de regiestructuur en de functioneel beheerzijde aan de zijde van de Opdrachtgever adequaat ingericht dienen te zijn tijdens de MVP fase.
- d) Waar mogelijk zal meegelift worden op de Raamcontracten welke nu in voorbereiding zijn, zonder hieraan vast te zitten.

2.3 Budget

Zoals eerder genoemd is het budget niet onbeperkt. Maar voor een goede start en een goed MVP dient voldoende budget door de Opdrachtgever ter beschikking worden gesteld. Dit budget zullen we voor het publiceren van de (Europese) aanbesteding moeten regelen. Daarvoor hebben we informatie nodig van de leveranciers, zodat we een beeld krijgen van de omvang en de spreidingen.

Vraag 3:

Maak een eerste raming (+/- 25%) van het MVP (zie figuur 4 en beschrijving MVP in het marktconsultatiedocument) en een globale raming (+/- 40%) van de volgende fasen (zie beschrijving "uitdagingen voor de volgende ontwikkelfases" en figuur 5 in het marktconsultatiedocument). Bij deze twee ramingen graag aangeven waar u aannames doet.

In de ramingen graag een onderverdeling naar

- a. Kosten voor de licenties en platform
- b. Urenschatting en kosten voor eerste ontwikkelfase (MVP) van leverancier met specificatie van ingezette functionarissen vanuit leverancier
- c. Urenschatting voor eerste ontwikkelfase (MVP) van de Opdrachtgever
- d. Urenschatting en kosten voor de resterende fasen van leverancier met specificatie van ingezette functionarissen vanuit leverancier
- e. Aannames voor alle fasen

Geleerde lessen uit de markt:

- a) De spreiding van de budgetramingen is nu te groot om een Europese aanbesteding te starten. Enerzijds komt dit door te weinig kennis van het te ontwikkelen deel, anderzijds door de inschatting van het werk wat de Opdrachtgever zal moeten verrichten.
- b) De bij vraag 1 en 2 genoemde lessen, zoals roadmap en inzet Opdrachtgever, zullen deze spreiding kleiner maken. Het laten uitvoeren van een calculatie aan het einde van de voorbereidingsfase zal zeker ook een reëler beeld geven van de te verwachte prijzen.