

DATUM: 14 SEP. 22
ONS KENMERK: 2022-78
BIJLAGE(N)

ONDERWERP: MARKTCONSULTATIEVERSLAG EUROPESE AANBESTEDING
VOLWASSENENEDUCATIE WEB FORMEEL

Inleiding

Als voorbereiding op de Europese aanbesteding voor “Volwasseneneducatie WEB Formeel” heeft de aanbestedende dienst (gemeente Zaanstad), namens de regio Zaanstreek Waterland, de markt geconsulteerd. Deze marktconsultatie heeft de volgende doelen:

- Duidelijkheid krijgen over de ontwikkelingen op de markt;
- Duidelijkheid krijgen over de omvang van ondernemers die actief zijn op de markt;
- Wanneer en op welke wijze de opdracht voor ondernemers interessant genoeg is om in te schrijven op deze aanbesteding;
- Te toetsen of het omschreven aanbod passend is;
- Welke ideeën ondernemers hebben over hoe om te gaan met de mix van formeel en formeel; thematisch onderwijs en hoe dit te verwerken in de opdracht;
- Welke gunningscriteria (eisen en wensen) het beste passen bij deze aanbesteding;
- Hoeveel ondernemers bereid zijn in te schrijven.

De aanbestedende dienst zal de verkregen informatie gebruiken om de opdracht en de gunningsvoorwaarden zo goed mogelijk te formuleren. In dit marktconsultatieverslag vindt u de vergaarde informatie geanonimiseerd terug.

De marktconsultatie bestond uit een schriftelijke vragenronde (via TenderNed), waarin algemene vragen aan de partijen zijn gesteld. Er zijn vier reacties ontvangen op deze schriftelijke vragenronde. De reacties op deze vragen vindt u hieronder samengevat per vraag uiteengezet.

Vragen en Antwoorden

1. Welke ontwikkelingen ziet u op de markt in het kader van volwasseneducatie?

Door alle respondenten wordt aangegeven dat de ontwikkelingen in het kader van volwasseneducatie gericht zijn op thematisch aanbod, zoals gezondheid, digitale vaardigheden, opvoedkunde en taalwerk. Alle respondenten zien hierin voor hen een rol om taal te combineren met zelfredzamer worden op dat gebied. Voorbeelden die worden genoemd zijn o.a. competentiegericht leren, leerwerk- / duale trajecten, contextgerichte trajecten, taalverwerving in de context van gezondheid – ouderbetrokkenheid – financiën – werk en digitale vaardigheden en analfabeet gerichte trajecten. Alle correspondenten zijn het ermee eens dat dit goede ontwikkelingen zijn. Wel wordt als advies meegegeven dat er voor moet worden gewaakt dat maatwerk niet de overhand krijgt.

Bijna alle respondenten geven aan dat het aanbod dat vanuit formele educatie wordt aangeboden vaak niet geschikt is, mede omdat de leervraag van de NT1 doelgroep vaak niet diploma gericht is. Daarnaast wordt aangegeven dat de doelgroep die baat heeft bij het verbeteren van de basisvaardigheden zeer divers is, als ook de leerdoelen. De mix van formeel en non-formeel onderwijs sluit daar juist goed op aan en borgt passend aanbod voor iedere cursist.

Verder geven alle respondenten aan dat het vinden en blijvend activeren van de NT-1 doelgroep een uitdaging blijft. Ook wordt hierbij door een deel van de respondenten aangegeven dat een taalschool vaak geen middelen heeft om cursisten gebonden te houden aan de cursus of aanwezigheid te borgen. Als oplossingen hiervoor wordt meegegeven dat een bepaalde mate van investering door de cursist voor meer toewijding zou kunnen zorgen.

Correspondenten merken dat er meer samenwerking is met werkgevers voor het verbeteren van het taalniveau van werknemers, maar dat dit nog lang niet altijd even gemakkelijk gaat. Invloed en hulp vanuit de opdrachtgever wordt als belangrijke stimulans gezien.

In mindere mate worden nog meegegeven dat er ook binnen dit aanbod een leraren te kort is. Tevens wordt meegegeven dat de overstap naar online lessen in de afgelopen 2 jaar het gebrek aan digitale vaardigheden bij een groot deel van de doelgroep heeft benadrukt. Laagdrempelig aanbod voor het verbeteren van digitale vaardigheden is belangrijk voor het verbeteren van basisvaardigheden. En tot slot wordt aangegeven dat in meerdere regio's cursisten die Nederlands leren om te naturaliseren buiten de boot vallen.

2. Is het omschreven aanbod zoals opgenomen in de tabel te leveren voor u als taalaanbieder?

Zo ja, ziet u hierin voordelen? Zo nee, welke beperkingen ziet u waardoor dit niet gewenst is om uit te vragen? Welke uitvraag zou die beperkingen oplossen?

Alle respondenten geven aan dat het omschreven aanbod, zoals opgenomen in de tabel, volledig te leveren is en dat men hier reeds ervaring mee heeft. De verdeling sluit goed aan op de diversiteit, wensen en behoeften binnen de doelgroep. De geschetste vorm van onderwijs zou ook veel beter toepasbaar zijn op de NT1-er. Verder wordt als voordeel in deze opdracht gezien dat aanbieder maatwerk kan leveren binnen de voorwaarden van de opdracht. Als aan de voorkant deze voorwaarden worden bepaald, kan je als uitvoerders een efficiëntieslag maken t.a.v. de opdracht.

Ook zijn er aandachtspunten. Het advies wordt meegegeven om de gegunde partij te betrekken bij de KPI's die worden opgesteld en/of betrek dit in de offert uitvraag waardoor inschrijvende partijen zelf met een haalbaar voorstel kunnen komen. Dit verstevigt het gedeelde eigenaarschap van de KPI's en borgt haalbaarheid. Een ander aandachtspunt is dat er geen aanbod is voor analfabeten in de 'tussenvorm' taalonderwijs.

3. *Betekent de dienstverlening van de 'tussenvorm' taalonderwijs dat u als aanbieder van formeel taalonderwijs gaat samenwerken met partijen die non-formele elementen in kunnen brengen of is dit niet nodig? Licht uw overwegingen alstublieft toe.*

En als u samenwerking als een noodzaak ziet, hoe kijkt u dan tegen deze samenwerking aan in het kader van de aanbesteding? Is onderaannemerschap dan aan de orde met u als hoofdaannemer of zou u voor een andere constructie kiezen?

Hier wordt door de respondenten verschillend naar gekeken. Een deel van de respondenten is van mening dat er geen samenwerking nodig is met formeel taalonderwijs. Wel wordt er samengewerkt met regionale partners voor het betrekken van de praktijk in de les. Verder wordt meegegeven dat het de voorkeur heeft non-formeel vooraf te laten gaan aan formeel, zodat er een doorlopende leerlijn is. Samenwerking in de vorm van onderaannemerschap wordt door enkele respondenten afgeraden. Andere correspondenten vinden de samenwerking met non-formeel juist cruciaal.

4. *Kijkend naar het opgenomen taalaanbod in de tabel, de aantallen studenten uit de afgelopen jaren en de eis dat een groep als groep een training kan starten en afmaken, kunt u iets zeggen over de minimale en maximale groepsgrootte, de te verwachten duur van de verschillende trajecten en de relatie met de kosten per soort groep?*

- *Groepsgrootte:*

Een werkbare groepsgrootte is afhankelijk van de leerbaarheid en instroom van de studenten, maar overall genomen wordt een range geschat van 5 – 15 deelnemers afhankelijk van doelgroep en inzet.

NT1: 10 - 12

NT2: 10 - 15

Analfabeten: 8 - 12

Weinig schoolse vaardigheden: 5 - 12

Tussenvorm: 10 – 15

- *Duur trajecten:*

Range tussenvorm: 15 – 30 weken

Range formeel taalonderwijs: 40 – 64 weken

De duur is afhankelijk van vele variabelen en in het bijzonder van het gevraagde / gewenste resultaat. Er wordt een advies meegegeven om te gaan werken met blokken van 15 weken, die gestapeld kunnen worden totdat de cursist zijn doel heeft behaald. Deze flexibiliteit heeft voordelen, maar verhoogt wel de administratieve last.

- *Kosten:*

Op basis van de in de consultatie gegeven informatie is het voor respondenten niet in te schatten wat de kosten zijn. De kosten zijn afhankelijk van de doorlooptijd, verwachte resultaten, type cursisten e.d. Wel wordt meegegeven dat de kosten grotendeels worden bepaald door de gemiddelde groepsgrootte en de duur en intensiteit van het traject. Daarbij is te overwegen om voor een carrouselvorm te kiezen met modules, en daarmee flexibele instroom en uitstroom. Deze flexibele vorm werkt kostenverlagend. Tevens wordt aangegeven dat, bij een prijs per groep, er verschil kan worden gemaakt in een prijs voor kleine groepen en een prijs voor een standaard groep.

5. Op welke manier zouden de gemeenten de prijsopgave het beste in kunnen richten bij deze aanbesteding? Graag uw argumentatie toelichten.

Samenvattend geven de respondenten een of beide van volgende mogelijkheden mee:

1. De gemeente hanteert een vaste prijs, zodat inschrijvers puur op kwaliteit en aanbod concurreren.
2. Uurprijs, waarbij de aanbestedende dienst een bandbreedte van met een minimum en maximum prijs mee geeft.

De meeste respondenten geeft, met uiteenlopende onderbouwingen / genoemde voordelen, de voorkeur voor optie 2: vaste uurprijs. Met dien verstande dat er wel een bandbreedte wordt meegenomen om onrealistische of inschrijvingen tegen bodemprijzen tegen te gaan.

6. Welke gunningscriteria zijn, gelet op de opdracht, naar uw mening het best passend?

Hier worden verschillende suggesties gedaan. Samengevat en in willekeurige volgorde:

- Inhoud / kwaliteit van de trajecten: wat is het aanbod, methodiek en werkwijze, hoe wordt het themagerichte component ingericht en hoe wordt de verbinding tussen taal en thema gemaakt;
- Mensen en deskundigheidsbevordering: hoe zorgt aanbieder voor deskundige mensen voor de uitvoering van de opdracht en hoe zorgt aanbieder voor het behoud en ontwikkeling van deskundigheid voor de mensen en organisatie;
- Voortgang, resultaat en outcome: hoe toetsen en monitoren aanbieder de voortgang;
- Samenwerking met partners: hoe en met welke partners in de regio werkt aanbieder samen;
- Hoe worden de trajecten georganiseerd, intake voorgegeven en klassen samengesteld;
- Minimumeisen zoals compleetheid van inschrijving;
- Prijs;
- Casus op uitvoeringsniveau om de aanpak en het lesaanbod van inschrijvers concreet uit te vragen.

7. Zijn er nog andere ontwikkelingen waar naar uw mening de aanbestedende dienst rekening mee moet houden en/of wilt u aanbestedende dienst nog andere suggesties mee geven?

Hier worden verschillende suggesties gedaan. Samengevat en in willekeurige volgorde:

- Als u voornemens bent om de opdracht aan meerdere aanbieders te gunnen, zou aanbieder aanraden om te kiezen voor een geografische verdeling van de opdracht over de verschillende aanbieders. Zodoende kunnen aanbieders samen zorgen voor een dekkend aanbod in de regio en blijft reistijd voor cursisten beperkt.
- Aanbieder ziet dat veel gemeenten vragen om NT2-gecertificeerde docenten. Advies in deze is om maximaal 80% gecertificeerde NT2-docenten te vragen en minimaal 20% NT2 docent in opleiding.
- Voor de continuïteit is het aanbevelenswaardig meerjarige overeenkomsten aan te gaan. Te denken valt aan minimaal 2 jaar met 2x een verlenging van 1 jaar.
- Indexeren van de prijzen per jaar, gelet op de hoge inflatie en stijgende kosten.
- U geeft aan te willen werken met een groep die als groep een training kan starten en afmaken. Zeker voor de reguliere diplomatrajecten vindt aanbieder dat een hele goede eis. Wel wilt aanbieder aanbestedende dienst erop attenderen op het feit dat niet in ieder leertraject een diploma het doel is. In deze trajecten zou het wel passend zijn om tussentijds (ieder kwartaal) nieuwe cursisten in te laten stromen. Trajecten voor bijvoorbeeld de NT1 doelgroep duren vaak lang en het is belangrijk om snel te starten. Daardoor is de groep vaak

bij aanvang klein, terwijl contacten opdoen en uitbreiden voor deze groep heel erg belangrijk is. Zij zijn wat aanbieder betreft juist gebaat bij een groep die gedurende het traject groter kan worden, ook omdat de leerdoelen veel meer individueel bepaald zijn.

- Door de Nieuwe Wet inburgering is het nu mogelijk dat deelnemers hun traject afronden op B1-niveau. Wellicht is het een idee om in het formeel taalonderwijs ook rekening te houden met trajecten die zich richten op taalverhoging naar B2.

8. Bent u voornemens zich in te schrijven?

Alle respondenten zijn, afhankelijk van de uiteindelijke opdracht en uitvraag, voornemens zich in te schrijven.

De aanbestedende dienst bedankt alle marktpartijen, die tijd en moeite hebben gestoken om de vragen van de regio Zaanstreek Waterland te beantwoorden. De aanbestedende dienst zal de input zoveel mogelijk meenemen in de aanbestedingsstrategie en daarmee de wijze waarop de opdracht in de markt wordt gezet.

Met vriendelijke groet,
mede namens het projectteam,

R.Q.V. Beijer

Adviseur Inkoop

Gemeente Zaanstad