

### 1. Voorstelronde

Aanwezig waren:

- Vertegenwoordigers van Matchcare
- Vertegenwoordigers van Jobport
- Vertegenwoordiger van 8Dvance
- Vertegenwoordigers van Competensys
- Vertegenwoordigers van de aanbestedende dienst

Vanuit oogpunt van transparantie meldt de aanbestedende dienst dat tevens, zoals elke aanwezige zelf kan constateren, dat namens een van de deelnemende partijen naast een vertegenwoordiger ook haar advocaat aanwezig is. In onderhavige aanbesteding is een klacht ingediend bij het klachtenmeldpunt van de gemeente Venlo. Deze klacht zal door dat meldpunt afgehandeld worden, door een onafhankelijke jurist die niet bij deze aanbesteding betrokken is en nu ook niet bij deze bijeenkomst aanwezig is.

### 2. Doel van de bijeenkomst

Naar aanleiding van vragen en signalen uit de markt is besloten om deze extra informatiebijeenkomst te organiseren. Het doel is om gevoel te krijgen waar nu concreet de zorgen zitten en/of onduidelijkheden vanuit leveranciers te bespreken en te verhelderen waar nodig. In het kader van transparantie worden er notulen gemaakt die als aanhangsel worden bijgevoegd bij de vierde Nota van Inlichtingen. Daarnaast wordt extra gelegenheid tot het stellen van schriftelijke vragen geboden. Schriftelijke vragen kunnen tot 18 oktober via TenderNed worden ingediend.

### 3. Toelichting scope van de inkoopbehoefte

De regio, in dit geval de deelnemende gemeenten aan deze aanbesteding, te weten: gemeente Venlo, Venray en Gennep, zoeken een digitaal matchingsplatform waarbij matching tussen werkzoekenden en werkgevers zoveel mogelijk rechtstreeks kan plaatsvinden. Het betreft een platform:

- Waarin talenten en competenties eenduidig en match-baar in beeld komen. Dat betekent dat er gematched wordt op basis van talenten en kwaliteiten in plaats van opleiding en ervaring;
- Waarbij data-uitwisseling dubbele invoer voorkomt, zoals dubbele klantprofielen of dubbele vacatures;
- Waarop relevante (vacature)informatie verzameld wordt, makkelijk toegankelijk is en direct live;
- Dat bijdraagt aan de verbetering van de doelmatigheid en efficiency. Er is nu geen rechtstreekse communicatie tussen werkgever en werkzoekende waardoor er altijd tussenkomst is van een professional. Het matchingsplatform helpt om de professional te ontlasten en stelt de werkgever en werkzoekende in staat meer eigen regie te nemen.

Het digitale matchingsplatform dat de regio zoekt, bedient meerdere belanghebbenden, te weten: de werkzoekende, de werkgever en de sociaaldomein-professional in de rol van doelmatigheidscoach en/of adviseur werkgeversdienstverlening. Per belanghebbenden wil de regio de volgende doelen bereiken:

#### **Werkzoekende**

Kan een eigen persoonlijk profiel aanmaken op het matchingsplatform waardoor de werkzoekende:

- Meer zelf in actie komt;
- Meer eigen verantwoordelijkheid neemt;
- Baas is over de eigen route naar werk;
- Meer zelfredzaamheid ontwikkelt.

Talenten en/of competenties van de werkzoekende worden in beeld gebracht en digitaal vindbaar gemaakt zodat ze match-baar zijn met vacatures en/of job-profielen.

#### **Werkgever**

Kan op het matchingsplatform vacatures opstellen waardoor de werkgever:

- Zelf direct en rechtstreeks de arbeidsmarkt bereikt;
- Zelf kan matchen;
- Sneller op de hoogte is van geschikte kandidaten;
- Aangezet wordt om vacatures te vertalen naar talenten.

Gevraagde talenten en/of competenties worden in beeld gebracht en digitaal vindbaar gemaakt zodat ze match-baar zijn met de persoonlijke profielen.

#### **Sociaaldomein-professional**

Doordat de werkzoekende zelf aan de slag gaat, kan de professional tijd besteden aan cliënten die meer tijd nodig hebben. Hierdoor kan de professional:

- In de regierol monitoren en sturen op de voortgang van de werkzoekende;
- Sneller en beter zicht krijgen en houden op talenten, competenties en mogelijkheden;
- Sneller zicht krijgen en houden op de arbeidsvraag, leer-werkkansen en vacatures;
- Sneller schakelen richting werkgever en werkzoekende;
- Zicht heeft op zelfredzaamheid en niet-zelfredzaamheid
- Tijd besparen.

Tot slot: de werkgroep heeft geen behoefte aan andere diagnosetools dan het leefgebied werk. Uitsluitend een diagnosetool voor het leefgebied werk is onderdeel van deze inkoopbehoefte.

#### **4. Gelegenheid aan partijen om te reageren op de aanbesteding**

##### **Opmerkingen van algemene aard:**

- De toelichting op de scope van de inkoopbehoefte is helder en duidelijk.
- De breedte van de diagnosetool is helder.

### **Opmerkingen over het Programma van Eisen:**

- Een van de leveranciers ziet graag beweging in de eis rondom E-herkenning voor werkgevers gezien de veelheid aan vragen hierover in de verschillende Nota's van Inlichtingen.
- Aanvullend daarop geeft een van de leveranciers aan dat het beter zou zijn als op termijn aan de eis van e-herkenning voldaan kan worden.
- De aanbestedende dienst geeft aan dat de Proof of Concept niet bedoeld is om eisen af te vinken. Het gaat om het aantonen van een functioneel werkend platform. De aanbestedende dienst heeft te vaak meegemaakt dat er veel beloofd wordt, maar dat het aangeboden uiteindelijk niet of slechts gedeeltelijk werkt. Dat neemt niet weg dat aanbestedende dienst bereid is om het gunningscriterium alsmede eisen te verduidelijken.
- Een van de leveranciers sluit zich aan bij de eerder gemaakte opmerking waarbij het fijn is als er ruimte komt om naar eisen toe te werken, ruimte om te ontwikkelen. Het is onduidelijk waar een leverancier direct aan dient te voldoen (minimale eisen) en waar naar toe gewerkt kan worden (uitvoeringseisen). Een leverancier heeft de schrik dat de Proof of Concept ook een gunningscriterium is waarbij wordt gekeken in hoeverre wordt voldaan aan het Programma van Eisen. Dat is tegenstrijdig aan elkaar. Op eisen kun je echter niet scoren omdat ze geen onderdeel zijn van het gunningscriterium. Bijvoorbeeld: als de eis rondom e-herkenning blijft staan, dan zou niet voldoen moeten leiden tot uitsluiting en niet tot een lagere score.
- Een van de leveranciers is van mening dat de referentie-eis niet reëel is. De omschrijving suggereert dat de oplossing in volle glorie met alle toeters en bellen al moet draaien. (De aanbestedende dienst vraagt hierop een toelichting om aan te geven wat er in de eis staat waar partij niet aan kan voldoen en deze vraag schriftelijk te stellen in de extra vragenronde.
- Een van de leveranciers is van mening dat een aantal eisen te concreet is benoemd en beschreven. Als de eis neutraler beschreven kan worden, creëert dit gangbaardere eisen.
- Aanvullend daarop vraagt de aanbestedende dienst aan de leveranciers om concreet aan te geven/voorbeelden te benoemen van eisen die te concreet zijn benoemd/beschreven.
- Een van de leveranciers geeft aan dat een leverancier het primaire proces zou moeten kunnen ondersteunen. Misschien is daarmee wel alles gezegd om een onderscheid te maken in eisen en wensen.
- Aanvullend hierop vraagt de aanbestedende dienst aan leverancier in hoeverre de leverancier dan in staat is om de inkopende partij ervan te overtuigen/het gevoel te geven dat iets wat niet getoond kan worden, wel verwezenlijkt kan worden. Leverancier geeft aan dat dit een goede vraag is en stelt voor dat eenieder hierop kan reageren.
- Een van de leveranciers geeft aan graag een ander perspectief op tafel te willen leggen, namelijk dat zij het bestek aan eisen uitvoerig hebben bekeken en tot de conclusie zijn gekomen dat zij niet direct bezwaren zien om niet in te kunnen schrijven. Zij zien weliswaar eisen die als zwaar kunnen worden gezien, maar zien deze ook terug bij andere aanbestedingen. Betreffende leverancier vond het belangrijk ook dit perspectief in te brengen. (De aanbestedende dienst vraagt hierop: U zou sowieso inschrijven en heeft geen bezwaren op het PvE? – Betreffende leverancier knikt bevestigend).

- Een van de andere leveranciers vult hierop aan dat zij dit kunnen bevestigen. Ook zij zien vergelijkbare eisen in de markt. Zij stellen echter wel de vraag of het gestelde redelijk is. Ter illustratie: als je de nieuwste innovatie wil, dan kun je niet verwachten dat hierop al tien jaar ervaring van toepassing is.

**Gestelde vragen die worden beantwoord in de vierde Nota van Inlichtingen:**

- De werkgroep heeft een bepaalde behoefte van waaruit een bestek is opgetekend. Welke personen behoren tot deze werkgroep? Vanuit welke rol en vanuit welke gemeente is de behoefte opgetekend?
- Hoe is het bestek tot stand gekomen en welke rol speelt de marktconsultatie hierin? Kunt u meer informatie geven over de bevindingen uit de marktconsultatie en wie daarbij betrokken is geweest? (Hierop is al medegedeeld dat het betreffende stroomschema op pagina 8 uit de aanbestedingsleidraad een ideaalbeeld betreft).
- De aanbestedende dienst zal in de vierde Nota van Inlichtingen verduidelijken waarvoor de Proof of Concept is bedoeld. Het zou jammer zijn als het beeld ontstaat dat de Proof of Concept is bedoeld voor het afvinken van eisen.
- Een van de leveranciers geeft aan dat zij uit ervaring weten dat het succes van een dergelijk matchingsplatform afhankelijk is van het draagvlak (arbeidsmarkt ecosysteem). Betreffende leverancier vraagt zich af in hoeverre de inkopende dienst weet hoeveel bedrijven mee willen doen? En of zij bereidt zijn hun data beschikbaar te stellen? En wanneer verdient deze aankoop zich terug?
- Een van de leveranciers is benieuwd naar de doelgroepen die inkomende dienst onderscheidt onder werkzoekenden? Bijvoorbeeld: studenten, inwoners die werk zoeken, etc.?
- Een van de leveranciers vraagt om een inschatting te geven van de tijd tot andere gemeenten uit de regio ook aansluiten op het gewenste matchingsplatform?

**Tot slot**

- De aanbestedende dienst past de planning aan in het systeem van TenderNed.
- De aanbestedende dienst vertrouwt erop dat zij leveranciers met deze informatiebijeenkomst en de antwoorden uit de vierde Nota van Inlichtingen voldoende tegemoet komt.
- De aanbestedende dienst heeft geen enkele intentie om partijen bewust op voorhand uit te sluiten.