



Europese aanbesteding E-HRM

Referentie: PORT-EHRM23

Online kennismaking aanbesteding 16 januari 2024

Rob Bennink geeft als verduidelijking: Tijdens de kennismaking is het niet de bedoeling om inhoudelijke vragen te stellen over de aanbesteding, deze vragen kunnen gesteld worden in de Nota van Inlichtingen. Er volgt een korte kennismaking.

Sybout de Lange begint met een toelichting over Porteum:

Porteum is ontstaan uit 3 middelbare scholen die tot een jaar of 3 geleden afzonderlijk waren gevestigd binnen Lelystad. Juridisch gezien waren we al eerder gefuseerd. We zijn een aantal jaar geleden op een campus aangekomen. Daarin zijn alle 3 de scholen samengevoegd tot een vmbo-school, zijnde Porteum College en een HV/Gymnasium school, zijnde Porteum Lyceum en zij worden daarbij ondersteund door een servicebureau waarin alle ondersteunde afdelingen zijn ondergebracht.

Qua omvang van de organisatie zitten wij ongeveer op een headcount van 450 collega's met elkaar. Daarbij opgemerkt dat een deel van deze collega's een tijdelijke aanstelling heeft als gevolg van eenmalige middelen die wij krijgen zoals jullie wel bekend. Naast het feit dat ik controller van de stichting ben, ben ik ook hoofd financiën en salarisadministratie. Wij bestaan uit ongeveer 6 fte, qua headcount is dat veel meer omdat we uitsluitend met parttimers te maken hebben. Wij maken al sinds minimaal 7 jaar gebruik van U-force Raet voor onze salarisadministratie en voor de financiële administratie maken we gebruik van Afas.

Als we kijken hoe de organisatie is opgebouwd. De organisatie kent een Raad van Toezicht model, we hebben een Raad van Toezicht en daaronder hebben we een eenhoofdige bestuurder; dhr. Bas Niks. Daarnaast hebben wij een directie-raad-overleg, daarin zitten de bestuurder, de directeur van het College; dhr. Edward Elinga en de rector van het Lyceum; dhr. René Leber. René Leber wordt binnenkort opgevolgd door Bas Eduan, die uit Almere komt.

Het servicebureau bestond uit de ondersteunende afdelingen zoals gezegd: ICT, facilitair, communicatie, HR en financiën en we hebben nog een stafmedewerker voor kwaliteitszorg.

Aanvulling vanuit ICT:

We hebben een Co-managed omgeving met externe partner. We zitten nu in een transitie dat we meer zelf gaan beheren. We zitten ook in een transitie dat we bezig zijn met de systemen die we nog on premise hebben draaien om die te gaan verSaaSen. Dus dat is wel onze doelstelling. Dat alles in principe in de Cloud gaat draaien.

We hebben een team van 8 ICT-ers, daarmee ondersteunen we al het ICT-gebruik van al onze medewerkers intern.

Aanvulling HRM:

Het team bestaat uit Mirjam Schenk (hoofd HRM) en zij houdt zich bezig met het beleid. Daarnaast zijn er nog 2 HR-adviseurs die de adviezen doen aan het Lyceum en aan het College en een HR-medewerker. We hebben voor 12 uur in de week een recruiter. En verder is de salarisadministratie bij financiën belegt en ook het applicatiebeheer voor het EHRM-systeem.

Rob Bennink biedt nu de mogelijkheid om vragen te stellen.

Vraag 1:

Maken jullie op de PSA-afdeling nog gebruik van externe expertise of is alles in huis belegd?

Antwoord 1:

Voor wat betreft de SA-activiteiten is in principe de expertise in huis aanwezig, wij maken daarbij wel gebruik van de data, de gegevens en de informatie die we krijgen vanuit onze huidige leverancier zijnde Raet. En op de achtergrond hebben we nog externe expertise die we invliegen vanuit Confina. Dat is een administratiekantoor en die heeft ons de afgelopen jaren geregeld ondersteund.

Vraag 2:

Dit blijft in de nieuwe situatie ook zo?

Antwoord 2:

Dat zou kunnen dat hangt af van ontwikkelingen.

Vraag 3:

Op dit punt is het voor de goede orde een systeem-aanbesteding. Dienstverlening zit hier niet in verpakt. Dit is iets wat jullie denk ik achteraf na gunning van een desbetreffend softwarepakket contracteren rechtstreeks met een dienstverlenend bedrijf als dat nog nodig is?

Antwoord 3:

Dat klopt, het is een licentie-aanbesteding, met het uitgangspunt dat Porteuum dat zelf gaat beheren en daar waar nodig zullen ze mensen in laten vliegen. Maar het uitgangspunt is inderdaad licentie in eigen beheer.

Vraag 4:

Jullie maken nu 7 jaar gebruik van Raet, hoe lang maken jullie gebruik van Afas?

Antwoord 4:

Van Afas maken wij sowieso al 15 jaar gebruik.

Vraag 5:

Ik zie mooie ambities terugkomen in het aanbestedingsdocument. Ik ben even benieuwd waar staan jullie nu als organisatie als het gaat om gebruik van selfservice bij medewerkers en bij leidinggevendenden? Is dat ingebed in de organisatie of is dat iets waar wij als inschrijvende partij nog rekening mee moeten houden als het gaat om extra begeleiding op dat punt?

Antwoord 5:

Ik weet niet of dat vanuit de aanbestedende partij persé verwacht wordt, maar ten opzichte van hoe je optimaal een EHRM-systeem kan gebruiken en een self-service daarin heeft Porteur nog een aantal stappen te maken.

Vraag 6:

Waar staan jullie nu op dit punt als het daar om gaat?

Antwoord 6:

Nog niet alle processen zijn ingericht in het digitale systeem. Dus dat wordt iets nieuws. En veel van het gebruik ligt bij onze medewerker HRM, die voert bijv. het verlof door en uit, ziektemeldingen door en uit. Declaraties zijn nog niet gedigitaliseerd. Een groot deel loopt via de self-service, maar niet alles verloopt vlekkeloos, dus er wordt ook nog veel handmatig ingevoerd, van papier.

Vraag 7:

Ik begrijp dat daar nog stappen te maken zijn voor jullie. Is dat dan als gevolg van een eventuele tekortkoming vanuit jullie huidige systeem, of zeg je dat is ook voornamelijk organisatorisch dat we daar nog niet aan toe zijn gekomen?

Antwoord 7:

Dat is een organisatorisch vraagstuk, niet een tekortkoming van het systeem.

Vraag 8:

Gaat een app daar ook een rol in spelen? De ambitie naar self-service is duidelijk. Maar een app op een telefoon kan daar een grote rol in betekenen. Ik zag dat niet zozeer terug in de stukken.

Antwoord 8:

In onze beleving hebben we dat wel meegenomen, de app. In antwoord op de vraag op de app: Ja, dat zeker. De app is essentieel om de gebruiksvriendelijkheid voor onze medewerkers zo optimaal mogelijk te maken.

Vraag 9:

Waarom doen jullie dit? Wat is de aanleiding om dit als aanbesteding in de markt te zetten?

Antwoord 9:

De aanleiding is dat wij moeten voldoen aan regelgeving en dat wij qua financiën, qua omzet boven de Europese aanbestedingsgrens uitkomen en vandaar dat wij een Europese aanbesteding doen.

Vraag 10:

De termijn van de huidige overeenkomst is verlopen?

Antwoord 10:

Ja, die loopt af eind dit kalenderjaar.

Vraag 11:

Stel dat je niet Europees had moeten aanbesteden, en je had de vrijheid gehad nu, was je dan wel een selectietraject gestart?

Antwoord 11:

Aanbestedende dienst ziet de meerwaarde van deze vraag niet voor de aanbesteding en zal deze derhalve niet beantwoorden.

Vraag 12:

Hebben jullie daarnaast al, als je kijkt even vooruitloopt richting de gunning. Januari 2025 is de bedoeling om live te gaan. Hebben jullie vanaf het moment dat het start en de live-gang zelf al een partij benaderd als het gaat om de begeleiding voor het project aan de kant van PorteuM als projectmanagement? Of gaan jullie daar zelf invulling aan geven?

Antwoord 12:

Nee, we willen daarvoor extern een ondersteuning voor zoeken. Waar we nog beetje in afwachting zijn is of het een Scrum-methode wordt van implementatie of een waterval implementatie en daarom wachten we even met het zoeken van die externe begeleider omdat we een specialist zoeken dan wel op Scrum dan wel op de andere projecttechniek.

Aanvulling BiC:

Dit is ook één van de vragen die in de aanbesteding gesteld is aan de partijen, welke methodiek gebruik je? Om dat dan ook straks op elkaar aan te laten sluiten. Ik was ondertussen nog even op zoek naar de app, die staat erin.

Vraag 13:

Talent- en competentie management wordt benoemd, wat is de ambitie op dat terrein? Het is onderdeel van de scope, er wordt gesproken over een journey, een reis van de werknemer en ik zie een 4-tal cases daarin terugkomen. De ontwikkeling van een medewerker is een belangrijke factor in de reis/journey van een medewerker. Maar ik zie daar bijvoorbeeld weer geen case van opgenomen. Vandaar de vraag ook. Het is wel onderdeel van de scope, maar ik zie geen duidelijke uitvraag in een case, bijvoorbeeld "laat eens zien wat jullie kunnen betekenen op het vlak van competentie en talent". Dus vandaar mijn vraag ook in brede zin, wat is de ambitie op dat terrein.

Antwoord aanvulling vraag 13:

Even terugkomend op 'er is geen case'. We zouden het liefst alles zien, maar dan zouden we ongeveer veel tijd per presentatie kwijt zijn. Derhalve hebben we hierin een keuze gemaakt. In de dingen waarvan we echt nieuwsgierig zijn hoe ziet dat er uit en wat betreft competentie management en employé journey zijn wij overtuigd dat alle systemen daarin best ver zijn in hun ontwikkeling en waren we daar wat minder nieuwsgierig naar dan naar andere casussen, vandaar dat er daar geen casus van bij zit.

Vraag 14:

Er is nog een functionele vraag als het gaat om het single-sign-on. Als het gaat om de single-sign-on, omdat in de aanbesteding ook gesproken wordt over PNIL'ers. In dat stuk over single-sign-on is dat alleen bedoeld voor het regulier personeel, dus de mensen met een arbeidsovereenkomst? Of gebruiken jullie de licentie ook voor externen?

Antwoord 14:

De licentie is alleen voor het reguliere personeel. Verder zal deze vraag gesteld en beantwoord worden in de Nota van Inlichtingen.

Vraag 15:

Met betrekking tot de koppelingen; er is nog 1 die ik niet kan plaatsen met een verzekeraar. Centraal Beheer Achmea, loyaal is duidelijk dat is IBAP, ABP is voor pensioen. Centraal Beheer Achmea wordt ook genoemd, maar voor wat voor product is dat?

Antwoord 15:

Deze vraag zouden we graag in NVI terug willen zien.

Vraag 16:

Een algemene vraag aan Mirjam (hoofd HRM): hoe lang ben jij al werkzaam binnen de organisatie?

Antwoord 16:

Mirjam is nog niet heel lang werkzaam bij PorteuM. Sinds 1 september 2023.

Vraag 17:

Met betrekking tot werving en selectie: ik zie daar nog bij staan "portalen sollicitanten, vrijwilligers en externen". Ik ben wel even benieuwd naar hoe jullie dat werving en selectie, werving medewerkers in relatie tot vrijwilligers zien, dat proces?

Antwoord 17:

Deze vraag zouden we graag in NVI terug willen zien.

Vraag 18:

Waarom is de uitvraag zo uitgebreid? Vraagsteller is wel benieuwd naar de presentatie en met name de vastlegging van de presentatie. Waarom is het zo uitgebreid in de beschrijving van wat je in demo's gaat presenteren en tonen. Je beschrijft hier iets in en dan in de presentaties wordt er ook nog aanvullend nog veel vastlegging gevraagd. Dat viel ons eigenlijk wel op. Wat is daar de achterliggende gedachte daarvoor?

Antwoord 18:

Als je een demo beoordeelt is het verdraaid handig dat je ook de plaatjes erbij hebt en het schriftelijke deel. Dat je op het moment dat je de beoordeling in moet vullen je terug kunt grijpen naar datgene wat ook schriftelijk is ingediend. Dat is de reden. En ook wel dat je een verankering hebt van wat is aangeboden voor een implementatie. Duidelijkheid over wat je nu eigenlijk inkoopt.

Vraag 19:

Is het ook de bedoeling om dat te gebruiken, als er is gegund, als naslagwerk om te kijken in relatie tot het programma van eisen om te kijken wat er is geleverd? Of dat conform de presentatie is?

Antwoord 19:

Ja, correct

Vanuit de aanbestedende dienst een kleine aanvulling:

- Dien tijdig je vragen in.
- Dien vooral tijdig je inschrijving in om te voorkomen dat doordat het systeem niet functioneert de inschrijving te laat wordt ingediend.
- Probeer te voorkomen dat er stukken ontbreken in de inschrijving.
- Wanneer er sprake is van een technische storing, neem dan contact op met TenderNed om dit te verhelpen.
- Kijk goed op de checklist die als bijlage is bijgevoegd bij de aanbestedingsdocumenten of de inschrijving volledig is en of het maximaal aantal toegestane pagina's niet wordt overschreden.
- Kijk goed naar de vormvereisten waaronder de minimale lettergrootte.
- Verwijs bij het stellen van vragen ten behoeve van de nota van inlichtingen goed naar het onderdeel waar de vraag over gaat.

Alle aanwezigen bedankt voor hun belangstelling en tijdsinvestering, dit wordt zeer gewaardeerd.