

- Kunt u een indicatie geven van het tijdsverloop waarop de aanmeldingen van klanten binnenkomen bij de aanbieder? Zijn deze enigszins verdeeld over het jaar?
 - o Dit kan op elk moment, over het jaar verdeeld (is afhankelijk van het gesprek met de casemanager bij de IJsselgemeenten).
- Waarop is het aantal van 50 trajecten gebaseerd? Kunt u aangeven hoe u aan dit aantal komt?
 - o Dit is gebaseerd op eerdere ervaringen.
- Wordt het aantal van 50 trajecten verdeeld over meerdere aanbieders?
 - o Momenteel niet, is wel mogelijk
- Wat verstaat u onder creatieve/diverse werkzaamheden?
 - o De ervaring is dat kandidaten graag op een creatieve manier bezig zijn (bijvoorbeeld schilderen, beeldhouwen, naaien). We zoeken geen productiewerkzaamheden.
- Betekent uw voorkeur voor creatieve werkzaamheden dat bijv. dat repeterende arbeid niet past? Terwijl dit, in onze ervaring wel past bij het van opdoen werkervaring, zelfvertrouwen, van waarde zijn, ritme opdoen. Derhalve kansen vergrotend.
 - o Wij zijn vooral op zoek naar maatwerk en trajecten waarin de klant centraal staat. Indien repeterende arbeid passend is, is dit bespreekbaar.
- Wat is de reden dat buiten werken niet de voorkeur heeft?
 - o Hier hebben we al een traject voor.
- Waarom vraagt u aan organisaties een prijsindicatie? Kunt u een indicatie geven van de max. en min. prijs?
 - o Nee, we zijn vooral benieuwd naar gangbare prijzen in de markt
- Uit de planning blijkt dat u onze input, visie en prijsindicatie voor di. 25 febr. wilt ontvangen. Uw antwoorden op onze vragen krijgen wij do. 20 febr. Dit is een tekort termijn om in onze input te anticiperen op uw antwoorden. Wilt u het termijn van indienen verzetten naar week 11?
 - o Zie de aangepaste planning
- Welke verslaglegging verwacht u van de opdrachtnemer?
 - o Wij verwachten een intakeverslag met daarin een plan van aanpak. En vervolgens om de 6 maanden een vervolgrapportage.
- Hoe ziet u de samenwerking en overdracht naar consulenten?
 - o Hierin zien we vooral korte lijnen.
- Gaat het om resultaat financiering?
 - o Nee
- Hoe om te gaan met no show, waar het daadwerkelijk op komen dagen op een werklocatie als groot aandachtspunt wordt aangeduid. Ondanks dat hier veel aandacht en begeleiding in kan zijn kan het alsnog resulteren in een no show.
 - o No show wordt gemeld aan de consulent van de IJsselgemeenten en vervolgens wordt hier gezamenlijk in opgetrokken.
- Wat is de doelgroep, heeft deze wel of geen arbeidsvermogen?
 - o Er is wel sprake van arbeidsvermogen
- In hoeverre verwacht u een outreachende aanpak?
 - o Hier zijn wij zeker een voorstander van.
- Wat is de reden dat deze klanten niet worden aangemeld voor een indicatie Wmo of Nieuw Beschut werken of daar niet voor in aanmerking komen?
 - o Wanneer een indicatie WMO of Nieuw Beschut van toepassing is gaan wij die ook zeker aanvragen. Veel van de doelgroep zit hier net boven, maar hebben net dat opstapje nodig.

- Indien er een passende laagdrempelige dagbesteding (locatie) is in bijv. Rotterdam Prins Alexander of elders in de nabije omgeving van de IJsselgemeenten voor klanten is dit dan een optie? Zo nee, wat is de reden dat de dagbesteding in IJsselgemeenten moet plaatsvinden?
 - Mits dit goed te bereiken is voor de klanten en geen grotere reisbelasting geeft dan een traject binnen de IJsselgemeenten is dit een optie.
- Indien een aanbieder diensten kan/wil aanbieden in 1 specifiek gebied bijv. Capelle aan den IJssel is dit dan een optie?
 - Ja