

Verslag Marktconsultatie Applicant Tracking System (ATS)

Aan	Marktpartijen marktconsultatie ATS	Van	Jan Kwint Tendermanager Bedrijfsvoering
Datum	17 juli 2024		
Onderwerp	Terugkoppeling marktconsultatie	Afdeling	Procurement bedrijfsvoering

1. Inleiding

Op 17 mei 2024 heeft ProRail een marktconsultatie uitgevoerd voor de toekomstige aanbesteding "Applicant Tracking System (ATS)". Om de markt zo breed mogelijk te benaderen is deze marktconsultatie uitgezet op TenderNed. Er hebben tien marktpartijen gereageerd. Deze marktpartijen hebben de vragen, opgesteld door ProRail, beantwoord.

ProRail is verheugd en tevreden dat er zo veel marktpartijen zijn geweest die de moeite hebben genomen om onze vragen te beantwoorden. Wij realiseren ons dat dit veel inspanning heeft gevergd en willen de betrokkenen graag nogmaals bedanken voor hun inspanningen in deze marktconsultatie.

Postadres

Postbus 2038
3500 GA Utrecht

www.prorail.nl

2. Doelstelling

Het doel van de marktconsultatie was om:

- 1) Inzicht te krijgen in potentiële marktpartijen die een ATS systeem kunnen leveren.
- 2) Inzicht krijgen in functionaliteiten van mogelijke ATS-systemen en visie toetsen bij de markt.
- 3) Oplossingsrichtingen vinden die bijdragen aan een realistische uitvraag.

3. Resultaat marktconsultatie

Algemeen

1. Kunt u een algemene introductie/overzicht geven van uw oplossing met daarin de meest onderscheidende functionaliteiten uitgelicht?
Hoewel de door de marktpartijen aangegeven oplossingen in hun basis veel dezelfde functionaliteit aanbieden, zien we een zeer grote verscheidenheid in de aangeprezen onderscheidende functionaliteiten. Deze functionaliteiten richten zich daarnaast ook op verschillende gebieden: onder andere op het onderscheiden van de organisatie in het wervingsproces, op het aanpassen van het wervingsproces op de doelgroep die in het proces zit, op dashboarding en statistieken, op integratie met de werkenbij-site, op additionele manieren van communiceren met de kandidaat, op het matchen tussen kandidaat (evt in talent pools) en openstaande vacatures. We zien dat vrijwel alle genoemde functionaliteiten in latere vragen van de marktconsultatie verder zijn uitgewerkt.
2. Vanuit uw beeld, op welke plaatsen in het recruitment en/of onboarding proces is door organisaties (met een aan het proces ondersteunende applicatie) de meeste winst te behalen, dan wel laten organisaties kansen op dit moment liggen?
Ook bij deze vraag hebben de marktpartijen een grote verscheidenheid aan onderwerpen en mogelijkheden aangegeven waarop volgens hen winst te behalen valt bij organisaties in het recruitment en/of onboarding proces. Daarbij zien we een aantal onderwerpen vaker terugkomen: het vergemakkelijken van de communicatie met de kandidaat, mogelijk via meerdere kanalen, het gebruik van talent pooling, additionele functionaliteit in de screening en selectie van kandidaten, en het aanpassen van de recruitment processen gericht op de kandidaat. Verder zien we een onderscheid tussen functionaliteiten die de effectiviteit van het recruitment proces verhogen, versus functionaliteiten die het voor de professionele gebruikers van de applicaties gemakkelijker moeten maken om met het ATS en omringende applicaties te werken.

3. Bij welke organisatie, vergelijkbaar met ProRail (~5000 medewerkers, Nederlandstalig, zie onze functiegebieden en bedrijfsprofiel op de Werkenbij site), is uw applicatie operationeel en kunt u de contactgegevens van deze organisatie met ons delen?
De verschillende marktpartijen hebben verschillende partijen opgegeven, variërend van het nationale tot het internationale spectrum.

Functionaliteiten applicatie Standaard versus maatwerk

4. Wat is uw visie op de balans tussen het gebruik maken van de gestandaardiseerde functionaliteiten en processen binnen uw oplossing, versus de ruimte laten aan op maat gemaakte processen en functionaliteiten om plaats te bieden aan de bijzonderheden die een organisatie heeft?
De marktpartijen bieden allen een flexibele, configureerbare standaardoplossing die snel te implementeren is en zich aanpast aan de unieke behoeften van elke organisatie. Door de balans tussen standaardfunctionaliteiten en maatwerk kunnen organisaties efficiënt en effectief hun processen optimaliseren zonder in te boeten op specifieke eisen.
5. Wat zijn de mogelijkheden en wat is het proces om binnen uw oplossing om te gaan met afwijkende processen? Zijn processen en/of workflows hierop aan te passen?
Volgens de meeste marktpartijen bieden zij een ATS-oplossing die over het algemeen flexibel is en makkelijk kan worden aangepast aan specifieke behoeften en veranderende wervingsprocessen. Organisaties kunnen zelf processen en workflows configureren, vaak zonder technische hulp. Marktpartijen bieden zowel standaardfunctionaliteiten als maatwerkopties aan, met ondersteuning en training om het systeem optimaal te kunnen gebruiken.

Recruitment functionaliteiten

6. Welke functionaliteiten biedt uw oplossing om de processen rondom screening en matching te vergemakkelijken of te verbeteren, zoals kandidatenpools/talentpools, een source-extensie voor het synchroniseren van online profielen met talent pools, Smart Matching (matching op de bestaande talentenpool), inzet van AI en/of machine learning?
Bij vrijwel alle marktpartijen zien we diverse mogelijkheden als het gaat om screening en matching. Er zijn slimme oplossingen (AI) mogelijk of in ontwikkeling en externe integratie met andere systemen (zoals LinkedIn) is veelal mogelijk. Het snel voorleggen van kandidaten aan verschillende stakeholders kan op verschillende manieren. Daarnaast kan er gebruik worden gemaakt van in- en externe talentpools. Andere features die genoemd werden: Tags die aan kandidaten kunnen worden toegevoegd, goede zoekfuncties, in meerdere talen toegankelijk. Het gebruikersgemak staat vaak voorop. Veelal zit dit in het standaardpakket.
7. Welke functionaliteiten biedt uw oplossing om de processen rondom het publiceren te vergemakkelijken of te verbeteren, zoals multiposting/recruitment marketing automation, een SEO-checklist om ervoor te zorgen dat vacatures hoog in Google komen, onderscheid tussen proces voor maatwerk versus bulkvacatures, etc.
De meeste partijen bieden een vorm van multiposten aan, bij sommigen geïntegreerd in het ATS bij anderen in samenwerking met specialistische bureaus. Niet alleen op jobboards of nichesites, maar ook social media werving of campagnes aanzetten via het ATS worden vaak genoemd. Verder zien we in de antwoorden veel ondersteuning op het gebied van vacatureteksten en SEO (Search Engine Optimization). Verder bieden de meeste partijen een onderscheid tussen maatwerk en bulkvacatures, en processen die standaard of op maat ingericht kunnen worden.

8. Welke mogelijkheden biedt uw oplossing op het gebied van (geautomatiseerde) uitvraag- en assessment mogelijkheden, als ook het koppelen met marktpartijen die deze assessments aanbieden?
Vanuit de marktpartijen worden geïntegreerde oplossingen geboden of een koppeling met een externe marktpartij is mogelijk. Enkele marktpartijen hebben een plug-in mogelijkheid. Andere marktpartijen kunnen maatwerk leveren. Vaak is dit niet als standaard opgenomen.
9. Welke ondersteuning biedt uw oplossing voor Job alerts, solliciteren via LinkedIn, anoniem solliciteren, solliciteren via WhatsApp en personalisatie van sollicitatieformulieren en -processen, als ook mogelijkheden voor het voeren van referral programma's, en kunt u dit toelichten?
De ondersteuning die wordt geboden is wisselend. Van deels mogelijk tot alles mogelijk. Ook de visie rondom deze onderwerpen verschilt. Ontbrekende functionaliteiten kunnen vaak wel op maat gebouwd worden of staan op de roadmap. Wanneer anoniem solliciteren geen optie is er wel de optie gegevens anoniem te versturen naar hiring managers. Personaliseren van sollicitatieformulieren komt ook op verschillende manieren terug, soms via I-frame, soms via een API-koppeling naar de eigen website.
10. Welke zoekfunctionaliteiten biedt uw oplossing voor het zoeken binnen de applicatie zelf (inclusief Cv's)?
Iedere oplossing heeft een zoekfunctie, alleen verschilt de zoekfunctie functionaliteit per pakket. Methodes verschillen in het gebruik van AI, filters aanmaken en opslaan van zoekcriteria voor toekomstige zoekopdrachten. Soms is het mogelijk om zoekopdrachten uit te voeren binnen het gehele dossier, dus cv's, aantekeningen, motivatie en ook binnen talentpools. Sommige partijen geven aan dat deze zoekfunctionaliteiten nog in ontwikkeling zijn.
11. Op welke wijze draagt uw oplossing eraan bij dat wij een inclusief wervings- en selectieproces voeren?
De drempel om te solliciteren wordt laag gehouden. Mogelijkheden die worden genoemd zijn: anoniem solliciteren, bias vrije matching wordt mogelijk gemaakt (bv. door scores en/of onafhankelijke beoordeling door stakeholders), ondersteuning met koppeling naar partijen om biasvrije teksten te schrijven. Iedere marktpartij biedt één of meerdere mogelijkheden. Anoniem solliciteren is er daar vaak één van.
12. Hoe komt de roadmap voor de (toekomstige) innovaties aan uw oplossing tot stand, en hoe wordt bepaald welke innovaties werkelijk worden gerealiseerd?
De roadmap komt vaak tot stand in samenspraak met (de) klant(en), en voor een deel ook uit de eigen organisatie. Soms wordt deze uitgerold voor alle klanten, soms met maatwerk voor een specifieke klant. Hierin zien we verschil van aanpak in hoe de samenwerking met klanten ingevuld wordt..

Communicatie

13. Welke functionaliteiten rondom Candidate Relationship Management (CRM) biedt uw oplossing aan, zoals het betrokken houden van kandidaten bij evenementen, een portal ('mijn omgeving'), campagnes, communicatie via verschillende kanalen, aanpasbare landingspagina's, enz.? Kunt u informatie verschaffen welk percentage van de kandidaten hiervan gebruik maakt?
Communicatie is mogelijk via verschillende media (email, sms, whatsapp, teams en bellen). Kandidaten kunnen soms een persoonlijk profiel aanmaken en dit zelf bijwerken. Dit maakt communicatie, maar ook solliciteren en kandidatendossiers bijhouden eenvoudig. Niet iedere marktpartij biedt dezelfde mogelijkheden. In sommige gevallen zijn integraties met andere kanalen mogelijk en meerdere talen mogelijk.

14. Is binnen uw oplossing communicatie via meerdere kanalen mogelijk, zoals e-mail, WhatsApp, chat, en via een persoonlijke omgeving? Welke logging mogelijkheden zijn er voor deze communicatiemethoden?

Automatische logging van alle contactmomenten via verschillende kanalen wordt door sommige partijen ondersteund. In sommige gevallen is communicatie via SMS, WhatsApp, mail en telefoon mogelijk en wordt alles opgeslagen. Bij enkele pakketten is dit beperkt mogelijk.

Workflow en proces

15. Op welke wijze kunnen eindgebruikers en professionele gebruikers navigeren door de workflow/processtappen in het proces, kan er gezien worden in welke stap de sollicitatie zich bevindt, en zijn professionele gebruikers in staat de stappen aan te passen (en bijvoorbeeld een stap terug te doen of een sollicitant over te zetten naar een andere vacature)?

Alle marktpartijen bieden gebruikers de mogelijkheid om eenvoudig door de workflow en processtappen te kunnen navigeren. Bij de meeste systemen kunnen gebruikers zien in welke stap van het sollicitatieproces een kandidaat zich bevindt. Professionele gebruikers kunnen stappen aanpassen, zoals een stap terugzetten, stappen overslaan of een kandidaat overzetten naar een andere vacature.

16. Op welke wijze vergemakkelijkt uw oplossing het werk van de recruiter rondom het organiseren van het werk, zoals een planningsfunctie voor gesprekken, takenlijst functionaliteiten, een bibliotheek met standaard vacatureteksten?

Marktpartijen zijn gefocust op gebruikersgemak voor de recruiter. Takenlijsten worden gegenereerd, handige planningstools voor gesprekken zijn geïntegreerd, en mogelijkheden tot standaardiseren teksten voor vacatures en mails. Marktpartijen zijn gefocust op gebruikersgemak voor de recruiter. Soms zijn er wel koppelingen met Outlook of Office nodig.

17. Op welke wijze(n) ondersteunt uw oplossing de candidate journey en wordt ervoor gezorgd dat solliciteren laagdrempelig is voor de kandidaat? Op welke wijzen kan de kandidaat ondersteuning krijgen in het proces als deze problemen ervaart?

Alle marktpartijen bieden een laagdrempelige manier van solliciteren. Sommige marktpartijen bieden ook de mogelijkheid vanuit mobiele app en/of LinkedIn te solliciteren. Hierin zien we veel innovatie. Hierbij worden weinig velden verplicht gesteld, en zijn er wel soms mogelijkheden om een account aan te maken. In functionaliteiten zien we verschillen. Sommige marktpartijen bieden alleen weinig verplichte velden, anderen bieden ook de mogelijkheid om opgenomen te worden in talentpools. Sollicitatieformulieren worden ook op diverse manieren aangeboden, zoals standaard vanuit het ATS of via API-koppeling de eigen sollicitatieformulieren koppelen. Ook solliciteren zonder verplicht CV en motivatie komt vaak terug om mobiel solliciteren beter te faciliteren. En bij een account niet vooraf inloggen, maar een account achteraf faciliteren wordt aangeboden of onderzocht.

Rapportages en dashboards

18. Wat is uw visie op het rapporteren/dashboards over de gehele recruitment funnel (van oriëntatie tot aanname) binnen dan wel buiten de recruitment oplossing? Welke mogelijkheden biedt uw oplossing hiervoor? Hoe kan deze data worden ontsloten naar eindgebruikers en zijn er mogelijkheden gegevens door te sturen naar t.b.v. bijvoorbeeld PowerBI?

Vaak zijn standaard rapportages aanwezig en/of kunnen deze ook nog extra gebouwd worden. Koppelingen met bijvoorbeeld Power BI zijn bijna overal mogelijk. Koppeling met Google analytics kan soms ook tot de mogelijkheden behoren. Vaak kunnen filters worden toegepast om meer op details in te zoomen.

19. Kan er ook binnen uw oplossing gerapporteerd worden op het meten van de performance in het recruitment proces, zoals het behalen van doelstellingen/quota, meten van doorlooptijd, workload, instroomdata? Zijn hier dashboards voor beschikbaar? Welke standaard KPI's (zoals leeftijd, geslacht, doorlooptijden per fase, workload) zijn opgenomen vanuit uw oplossing waarop gerapporteerd kan worden?

Alle marktpartijen kunnen dit bieden. Sommige kunnen standaard al veel bieden en benoemen dit ook tot in detail. In sommige gevallen is benchmarking met de markt mogelijk. KPI-mogelijkheden kunnen in sommige gevallen zelf ingesteld worden. (zie ook vraag 18)

Onboarding functionaliteit

20. Welke functionaliteiten biedt uw oplossing voor het integreren van Onboarding activiteiten binnen uw oplossing? In welke mate is sprake van een volledig geïntegreerd proces, van vacatureplaatsing tot en met Onboarding?

Verschillende marktpartijen bieden Onboarding en/of Preboarding functionaliteiten aan als direct onderdeel van de ATS functionaliteit. Andere marktpartijen hebben de Onboarding en/of Preboarding functionaliteiten beschikbaar als apart aan te schaffen module, welke integreert met de ATS functionaliteit. Een aantal marktpartijen biedt geen eigen Onboarding functionaliteiten aan, maar bieden wel mogelijkheden te integreren met dergelijke oplossingen van andere marktpartijen.

Integraties en connectiviteit

21. Op welke wijze kan uw oplossing integreren met andere oplossingen (zoals: personeelsadministratie, werkenbij site, reporting oplossingen), en welke standaard/gecertificeerde integraties zijn er mogelijk vanuit uw oplossing om informatie te zenden en te ontvangen?

Alle marktpartijen hebben integratiemogelijkheden. Voor het delen van de data bieden de verschillende partijen verschillende API mogelijkheden aan om platformen en functionaliteiten met elkaar te verbinden. Hierin zijn verschillende integratiepatronen mogelijk, waaronder ook pull en push. In bepaalde gevallen zijn ook op REST gebaseerde APIs mogelijk.

De mate waarin de geboden connectoren configureerbaar zijn verschilt nog tussen de marktpartijen. Sommige marktpartijen kunnen ook orkestratie van het dataverkeer verzorgen aan de hand van meegeleverde tooling, waarmee de klant zelf de integraties kan samenstellen en inregelen.

22. Biedt uw oplossing nog andere koppelingsmogelijkheden met bekende oplossingen, zoals Outlook en/of Office 365?

De meeste marktpartijen bieden één of meerdere vormen van integratie met Outlook en/of MS office toepassingen aan. Sommige marktpartijen gaan hierbij uit van het uitwisselen van gegevens één richting op, Een enkele marktpartij biedt hierbij uitwisselen van data in twee richtingen aan. De functionaliteiten richten zich hoofdzakelijk op mail en kalender functionaliteiten, met enkele marktpartijen die ook integratie met MS Teams aanbieden.

23. Welke integratiemogelijkheden biedt uw applicatie naast het voorzien van API connectiviteit, zoals het verschaffen van orkestratie van het integratieproces, transformatie van gegevens, dan wel initiatie van en logging op het verzenden van gegevens?

Er is geen specifieke middleware aanwezig bij de ATS applicaties. De applicaties bieden wel een mogelijkheid voor verschillende integratiepatronen. Daarnaast is er bij een aantal de mogelijkheid om door middel van maatwerk bepaalde integratiepatronen te ondersteunen.

Beheeraspecten, ondersteuning en service

24. Hoe is voor uw oplossing het releasemanagement ingericht, en wat is uw beeld hierop qua verantwoordelijkheden?

Over het algemeen voorzien de marktpartijen in meerdere kleine releases, zonder grote impact. Er wordt veel gewerkt met releases op basis van sprints. Bepaalde marktpartijen bieden de mogelijkheid om niet altijd op de nieuwste release te zitten. In een aantal gevallen wordt een planning gemaakt en gepubliceerd met bij behorende release notes.

25. Hoe is uw support proces rondom uw oplossing ingericht, en welke vormen van support/service biedt u hierin aan? Op welke wijze wordt de klant in dit proces ontzorgd?

Er wordt support geboden tijdens de kantooruren. In een aantal gevallen worden naast de telefonische support ook support via andere kanalen zoals de chat, Websites, trainingen, klantendagen etc. geboden.

Beveiliging en privacy

26. Op welke wijze voorziet uw oplossing aan het voldoen aan alle relevante privacywetgeving, zoals AVG?

Er zijn verschillende manieren waarop de persoonsgegevens worden beveiligd. In een aantal gevallen zijn specifieke procedures verder uitgewerkt, hoe e.a. in de systemen is ingeregeld, terwijl anderen alleen de manieren van analyseren benoemen (Bijv CV's zijn niet te kopiëren vs. het uitvoeren van een DPIA)

27. Welke beveiligingsmaatregelen zijn getroffen binnen uw oplossing, en welke rol speelt logging/bijhouden van wijzigingen hierin?

Diverse beveiligingsmechanismen worden genoemd, waarbij sommigen breder gaan dan alleen de beveiliging van de toegang tot data (bijvoorbeeld backup, secure coding) Tevens wordt in een aantal gevallen de security door externe partijen gecontroleerd door een P-test.

Logging wordt genoemd, maar niet als een additionele maatregel. Data lijkt vooral te worden afgeschermd middels autorisatie. Encryptie wordt genoemd. Het laten toetsen van het proces via ISO normen wordt in een aantal gevallen genoemd.

28. Welke mogelijkheden zijn er voor de inrichting van de autorisaties, zoals gelaagde autorisaties of het definiëren van rollen op zowel activiteit als inhoud?

Autorisaties kunnen in de applicaties meestal flexibel worden ingericht middels rollen. In een paar gevallen wordt er een expliciet onderscheid gemaakt in de "admin" en de gebruikers.

29. Welke certificaten (zoals ISO, NEN, ISAE, etc.) en eventuele niveaus heeft uw onderneming op het gebied van kwaliteit en veiligheid in relatie tot het werkveld van het beschikbaar stellen van een SAAS recruitment oplossing?

ISO 27001 is algemeen aanwezig bij de marktpartijen, waarbij nog niet een ieder is gecertificeerd. SOC 2 type 2 wordt door een aantal additioneel aangevoerd.

Kostenaspecten en contractvoorwaarden

30. Welke informatie heeft u vanuit ProRail nodig om te komen tot een tariefstelling voor levering, implementatie en onderhoud van uw oplossing?

De verschillende marktpartijen hebben verschillende modellen voor hun kosten-/ licentiestructuur. Daarmee is de informatiebehoefte om de hoogte van de vergoeding te bepalen ook anders. In grote mate komt het er op neer dat de marktpartijen in meer of mindere mate inzicht wil hebben in: het aantal medewerkers, het aantal recruiters, het aantal managers dat vacatures openstelt, het aantal beoordelaars van vacatures, het aantal uit te zetten vacatures op jaarbasis/ per maand, het aantal sollicitaties, het aantal professionele gebruikers, de te realiseren koppelingen met andere applicaties en contractduur. Daarnaast inzicht in aanvullende eisen/ wensen m.b.t. functionaliteit.

31. Hoe ziet de opbouw en omvang van de gebruikskosten van uw oplossing eruit? Hierbij rekening houdend met verschillende gebruikersgroepen, gebruikers aantallen, applicatiecomponenten, looptijd en diensten.
De meeste marktpartijen geven aan dat de licentiekosten een all-in prijs zijn en hier bovenop geen extra gebruikerskosten worden gevraagd. Verder: in lijn met de vorige vraag varieert het aanbod van de marktpartijen afhankelijk van of er modulair extra functionaliteiten worden aangeboden.
32. Wat zou volgens u de duur van de overeenkomst moeten zijn om de gewenste dienstverlening optimaal te kunnen uitvoeren?
Duidelijk is dat de meeste marktpartijen uit willen gaan van een langere initiële contractperiode. Dit heeft met name te maken met de gewenning van de organisatie aan de nieuwe werkwijze en de daarop volgende bijdrage aan de lange termijn strategie van de organisatie. Er worden veelal perioden genoemd van 3 tot 5 jaar (initieel). Daarna zouden er mogelijkheden moeten zijn om de overeenkomst met kortere perioden te verlengen.
33. Onder welke algemene voorwaarden zou u uw oplossing beschikbaar willen stellen en indien ProRail besluit de ARBIT van toepassing te verklaren, wat zouden dan voor u mogelijke bezwaarpunten zijn?
Veel van de marktpartijen geven aan graag te willen werken met de algemene voorwaarden van de eigen organisatie vanwege de koppeling met bijvoorbeeld de SLA. Mocht ProRail besluiten om de ARBIT van toepassing te verklaren, willen de marktpartijen wel de mogelijkheid om bepaalde artikelen aan te passen/ ter discussie te stellen. De betreffende aspecten die voor aanpassing in aanmerking komen volgens de partijen zijn dan voornamelijk aansprakelijkheid en intellectueel eigendom.

Duurzaamheid en procedure

34. Duurzaamheid in de keten is voor ProRail van groot belang. Op welke aspecten en welke manier kunt u duurzaamheid tijdens het beschikbaar stellen van uw oplossing vorm geven en zichtbaar maken?
Er worden vanuit de marktpartijen verschillende initiatieven genoemd op het gebied van duurzaamheid. Een aantal hiervan richt zich op de interne operatie van de marktpartij zelf (thuiswerken, papierloos werken, duurzaamheidsdoelstellingen en -monitoring), een aantal meer op de omgeving (milieubeleid, MVO beleid, bijdrage aan goede doelen).
35. ProRail is voornemens om een Proof of Concept uit te voeren op (een deel van) uit te vragen functionaliteit in de uiteindelijke aanbesteding. Wat zijn vanuit uw oplossing gezien hiervoor limitaties binnen het aanbestedingsproces in de zin van wat niet kan worden getoond in een Proof of Concept?
We zien onder de verschillende marktpartijen een wisselend enthousiasme voor het middel van de Proof of Concept om functionaliteiten te beoordelen. Een aantal marktpartijen prefereert een (eventueel ProRail-specifieke) demo dan wel het spreken met referenties en ziet een PoC als een groot stuk werk met verminderde additionele waarde. Andere marktpartijen werken graag mee aan de PoC, zolang deze niet te diep of specifiek gaan.
36. Welke kwalitatieve gunningscriteria zou u ons adviseren om in de aanbesteding op te nemen en waarom?
We zien dat de marktpartijen deze vraag enigszins opportunistisch benaderen door eigen onderscheidende factoren naar voren te brengen als mogelijke kwalitatieve gunningscriteria. De criteria die in de beantwoording het meest terugkomen zijn: gebruikersvriendelijkheid, de hoofdfunctionaliteiten van de oplossing, innovatie en toekomstbestendigheid, en de inrichting van de ondersteuning voor de oplossing.

4. Vervolg procedure

Er zijn geen individuele gesprekken gevoerd met de partijen. ProRail zal dit verslag ter informatie opnemen in het aanbestedingsdossier.

ProRail zal waar mogelijk en zinnig geacht conclusies uit deze marktconsultatie implementeren in het aanbestedingsdossier en/of procedure. ProRail zal de aanbesteding openbaar publiceren en alle geïnteresseerden kunnen deelnemen aan de procedure.