



Belastingdienst

---

## **BIJLAGE 9. MARKTCONSULTATIE VERSLAG**

IV-gerichte trainingen (IUC23-700)

---

# Inhoudsopgave

|       |                                                                          |   |
|-------|--------------------------------------------------------------------------|---|
| 1.    | Inleiding.....                                                           | 3 |
| 2.    | Inzichten en conclusies .....                                            | 4 |
| 2.1   | Scope en perceelindeling .....                                           | 4 |
| 2.1.1 | Belangrijkste wijzigingen herziene perceelinrichting september 2024..... | 4 |
| 2.2   | Dienstverlening .....                                                    | 5 |
| 2.3   | Prijsstelling.....                                                       | 5 |
| 2.4   | Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen: .....              | 5 |
| 2.5   | Bedrijfsactiviteiten en aanbestedingservaring .....                      | 6 |
| 2.6   | Algemene input en advies.....                                            | 6 |
| 2.6.1 | Risico's en aandachtspunten .....                                        | 7 |
| 2.6.2 | Kansen en adviezen.....                                                  | 7 |

# 1. Inleiding

Ter voorbereiding op de aanbesteding IV-gerichte Trainingen is een marktconsultatie uitgevoerd, met als doel om een dialoog te creëren tussen de Aanbestedende dienst en marktpartijen om daarmee vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen. In dit verslag treft u een weergave van het doorlopen proces, de onderwerpen die hierin aan bod zijn gekomen en de belangrijkste inzichten en conclusies die uit deze marktconsultatie naar voren zijn gekomen.

## 1.1 Proces en deelname

De marktconsultatie bestond uit een openbare schriftelijke consultatie en een reeks aan verdiepende gesprekken. Op 22 mei 2024 is de schriftelijke openbare marktconsultatie gepubliceerd op TenderNed, waarbij een eerste conceptversie van de perceelinrichting en de concept uitwerking ten aanzien van Doorontwikkeling onderdeel zijn gemaakt van de marktconsultatie documenten. De marktconsultatie en de daarbij gepubliceerde documenten kunt u raadplegen via: <https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/337025>

In totaal hebben 28 marktpartijen deelgenomen aan deze marktconsultatie, door het beantwoorden van een schriftelijke vragenlijst.

Na de schriftelijke ronde zijn 15 verdiepende gesprekken gevoerd met partijen die deelgenomen hebben aan de marktconsultatie. Ook zijn aanvullende vragen gesteld ter aanscherping/verduidelijking van de verkregen antwoorden.

De vanuit de marktconsultatie verkregen inzichten zijn verwerkt in de aanbestedingsdocumenten. Bij het doorvertalen hiervan is steeds een weloverwogen afweging gemaakt tussen de gewenste behoefte enerzijds en het borgen van de mededinging anderzijds.

De eerste consultatieronde, naar aanleiding van de op 22 mei 2024 gepubliceerde marktconsultatie liep tot en met juli 2024 (inclusief beantwoording van de vragenlijst en de daaropvolgende verdiepende gesprekken met 15 marktpartijen). In september 2024 heeft een tweede consultatieronde plaatsgevonden. Geïnteresseerde partijen zijn daarbij gevraagd om schriftelijk te reageren op de volgende vragen, via de berichtenmodule van TenderNed:

1. In welk perceel of percelen bent u geïnteresseerd?
2. Ziet u nog onoverkomelijke bewaren in de voorgestelde perceelindeling? Zo ja, welke en op welke percelen?
3. Vind u nog iets onduidelijk aan de perceelindeling? Zo ja, wat ziet u als onduidelijk en heeft u ideeën om deze onduidelijkheid op te lossen?
4. Is voor u duidelijk welke trainingen behoren tot de scope van de percelen waarin u geïnteresseerd bent? Zo nee, wat ziet u als onduidelijk en heeft u ideeën om deze onduidelijkheid op te lossen?
5. Tot slot vernemen we graag uw reactie op het voorstel om doorlevering mogelijk te maken door de perceelhouder (zie ook laatste bullet bij algemene inleiding).
6. Heeft u nog andere suggesties, tips of opmerkingen die u aan de Aanbestedende dienst wilt meegeven?

Door 19 marktpartijen is gereageerd op deze tweede consultatieronde. Alle marktpartijen die gereageerd hebben waren eveneens betrokken bij de eerste consultatieronde, van 22 mei 2024. Belangrijkste doel van deze tweede consultatieronde was een finale toets op de herziene perceelindeling. Er is overwegend positief gereageerd op de herziene perceelindeling. Door geen van de betrokken partijen zijn onoverkomelijke bezwaren geuit en een zeer ruime meerderheid gaf aan de perceelindeling duidelijk te vinden. Daarnaast is deze tweede consultatieronde gebruikt om het draagvlak voor het voorstel rondom Doorlevering te toetsen. Ook hier is overwegend positief op gereageerd.

## 2. Inzichten en conclusies

Onderstaand zijn per onderwerp van de marktconsultatie de belangrijkste inzichten en conclusies weergegeven.

### 2.1 Scope en perceelindeling

In de vragenlijst (zie [publicatie van de marktconsultatie](#)) is onder andere aan marktpartijen gevraagd om aan te geven welk perceel of welke percelen voor hen interessant zijn. Op alle percelen is interesse getoond door meerdere partijen. Vrijwel alle deelnemende marktpartijen hebben feedback gegeven op de conceptversie van de perceelinrichting die onderdeel was van de marktconsultatie.

De meeste feedback van marktpartijen ten aanzien van de perceelinrichting had inhoudelijk beperkte impact en zag met name op verduidelijking van de scope afbakening en duiding (c.q. toevoeging, verplaatsing danwel verwijdering) van illustratieve trainingen onder de verschillende percelen en thema's. Zo is bijvoorbeeld aangegeven dat enkele voorbeeldtrainingen achterhaald zijn of slechts door één of enkele partijen aangeboden kunnen worden. In enkele gevallen is geadviseerd om volledig nieuwe percelen toe te voegen of om een perceel te splitsen. Met name ten aanzien van perceel 10 "Operating systems & infrastructuur"<sup>1</sup> (vanuit concept perceelinrichting 22 mei), is vanuit diverse hoeken sterk geadviseerd om dit perceel op te splitsen.

De verzamelde input van de schriftelijke beantwoording van de vragenlijst, en de verdieping hierop middels de 15 gevoerde gesprekken in juni/juli 2024, heeft de basis gevormd voor het herijken van de perceelinrichting. In samenspraak met een expertteam (waarin de deelnemende organisaties in zijn vertegenwoordigd) is alle feedback in overweging genomen. Bij het doorvertalen is steeds een weloverwogen afweging gemaakt tussen het gewenste aanbod aan trainingen en een werkbaar aantal percelen enerzijds en het borgen van de mededinging anderzijds. Deze herziene perceelinrichting is opnieuw voor een finale toets ter consultatie aangeboden via TenderNed aan alle geïnteresseerde marktpartijen op 5 september 2024.

#### 2.1.1 Belangrijkste wijzigingen herziene perceelinrichting september 2024

De belangrijkste wijzigingen in de herziene perceelinrichting (van 5 september 2024) ten opzichte van de eerder gepubliceerde concept perceelindeling zijn hieronder toegelicht.

Inschrijvers hoeven niet uitputtend te kunnen beschikken over genoemde illustratieve trainingen. De Illustratieve trainingen hebben enkel als doel om nadere duiding te geven aan de scope, thema's en toelichting.

Omdat er geen synergievoordelen zijn in het gelijktijdig in de markt zetten van het intermediair perceel en de reguliere percelen, is besloten om het intermediair perceel niet in deze aanbesteding op te nemen. Wel is besloten om binnen de beschreven scope van het perceel doorlevering mogelijk te maken voor de Opdrachtnemer. De intermediair rol wordt nog wel aanbesteed, maar dit wordt in een separate aanbesteding vormgegeven. De aanbesteding voor de intermediair wordt zo spoedig mogelijk na gunning van IV-gerichte trainingen gepubliceerd.

Trainingen in de hoek van project- en Programma management (zoals o.a. Prince2, MSP, IPMA, maar ook Lean), worden in een separate aanbesteding vormgegeven, die grotendeels parallel loopt met de aanbesteding IV gerichte Trainingen. Het huidige perceel 6 (Methodes en technieken voor systeem- en applicatieontwikkeling), is uitgebreid met trainingen op het gebied van analyse en -ontwerp. Het eerdere perceel "Operating systems & infrastructuur" (zijnde perceel 10 in de marktconsultatie<sup>1</sup>) is onderverdeeld in meerdere percelen om de mededinging zo goed mogelijk te waarborgen.

Daarnaast zijn er een aantal naamswijzigingen doorgevoerd om de titel van het perceel beter aan te laten sluiten op de bij het perceel behorende behoefte en zijn de illustratieve trainingen nagelopen en bijgewerkt.

---

<sup>1</sup> Zie ook publicatie van 22 mei 2024, Bijlage 2. Voorlopige perceelindeling

## 2.2 Dienstverlening

Ten aanzien van de gevraagde dienstverlening is de volgende informatie opgehaald middels de marktconsultatie. Over het algemeen kan gesteld worden dat de deelnemers aan de marktconsultatie de gevraagde dienstverlening (werkvormen en trainingen) kunnen aanbieden.

Uiteraard zijn er verschillen tussen de opleiders als het gaat om de ervaring met alle gevraagde werkvormen, focusgebieden, didactische inrichting, bijscholing van personeel en andere vormen van kwaliteitswaarborging. De breedte en diepgang van het trainingsaanbod en de mate waarin opleiders beschikken over innovatieve werkvormen (zoals e-learning, gamification, etc.), lopen sterk uiteen. Ook de omvang als opleider (aangegeven aantal uitgevoerde trainingen per perceel) loopt sterk uiteen binnen de ontvangen reacties. Over de breedte van de ontvangen reacties geldt wel dat de Rijksoverheid in geval van gunning een grote opdrachtgever zal zijn.

Verder is opgemerkt door marktpartijen dat er perceelspecifiek bijzondere/innovatieve werkvormen wenselijk kunnen zijn, genoemde voorbeelden/suggesties zijn: hackatons, crisis-simulaties en bug-hunting oefeningen (ethical hacking). Voor andere percelen, geldt weer een meer ‘traditioneel’ opleidingsaanbod, en zal de behoefte aan innovatieve onderwijsvormen wellicht minder groot zijn.

Ten aanzien van de ontsluiting en toegang tot digitale content behorend bij trainingen zijn de reacties vanuit de markt sterk wisselend geweest. De lengte van de periode waarin de cursist na afronding van een training nog toegang heeft tot digitaal lesmateriaal behorend bij de cursus, verschilt sterk van enkele maanden tot meer dan een half jaar. In sommige gevallen (bij Doorlevering) is dit voor de opleider zelf ook niet of nauwelijks te bepalen. Indien gewenst kan gekozen worden voor een toegangseis tot een half jaar na afronding van de training, met een uitzondering voor gelicentieerd opleidingsmateriaal waar door de licentiegever beperkende voorwaarden aan zijn gesteld die dit onmogelijk maken.

## 2.3 Prijsstelling

Ten aanzien van de prijsstelling is de volgende informatie opgehaald middels de marktconsultatie. Vanuit zowel marktpartijen als vanuit deelnemers worden kritische kanttekeningen gezet bij de huidige prijsinrichting. Het huidige “one size fits all” tarief resulteert erin dat veel trainingen te duur of juist verliesgevend zijn voor marktpartijen. Bijkomend gevolg hiervan is dat er trainingen zijn die marktpartijen niet aan de overheid aanbieden, omdat ze niet passen bij het prijsmodel dat is afgesproken. Hierbij moet met name gedacht worden aan trainingen waarbij sprake is van aanzienlijke bijkomende kosten. Dit zit hem veelal op gecertificeerde trainingen, waarbij voorgeschreven lesmateriaal van toepassing is en licentiekosten en vaak ook examengelden, waarbij de licentiegever alle voorwaarden en de prijsstelling bepaald.

Uit de schriftelijke beantwoording van de vragenlijst, de daaropvolgende verdiepende gesprekken en door binnen het projectteam en het expertteam hierover te klankborden zijn een aantal oplossingsrichtingen naar voren gekomen. Mede op basis van deze feedback is in de nieuwe aanbesteding voor IV-gerichte trainingen (IUC23-700) gekozen voor het werken met catalogusprijzen met korting, waarmee de aangegeven verschillen in prijsstructuur binnen een perceel, van bijvoorbeeld perceel 5 (Bedrijfsvoering en beheer rondom IT), ondervangen worden.

## 2.4 Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen

Ten aanzien van Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen is de volgende informatie opgehaald middels de marktconsultatie. Over het geheel genomen zien marktpartijen veel beren op de weg op het vlak van Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen. Daarnaast valt in de beantwoording op dat het referentiekader van de beantwoording grotendeels beperkt is tot het thema social return.

Een enkele marktpartij geeft hierbij een bredere beantwoording dan enkel social return (denk aan verduurzamen bedrijfsprocessen, digitaal opleidingsmateriaal, CO<sub>2</sub>-reductie en certificeringen), maar in de meeste gevallen ligt de focus van de beantwoording in de social return hoek en komen andere aspecten niet aan bod.

Ten aanzien van de feedback op het onderdeel social return adviseren de meeste partijen om de social return norm bij te stellen van 5% naar bijvoorbeeld 2% of 3%.

Daar waar mogelijkheden gezien worden op dit vlak, wordt veelal verwezen naar “Social Return 2.0”. Deze framing wordt ook op deze manier gebruikt door marktpartijen. Enkele voorbeelden die hierbij genoemd worden zijn:

- Werkgelegenheidsprogramma's: Ontwikkelen van opleidingsprogramma's die specifiek gericht zijn op het verbeteren van de werkgelegenheidskansen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Hierbij ligt de nadruk op digitale vaardigheden, transformatie, vergrijzing en omscholing.
- Tech Bootcamps/Intensieve trainingen: Organiseer korte, intensieve bootcamps gericht op het aanleren van in-demand Tech vaardigheden zoals coderen, data-analyse of cyberbeveiliging. Deze bootcamps kunnen specifieke demografische groepen bedienen, zoals jonge werklozen of ouderen die willen omscholen.

Het handhaven van de reguliere social return norm lijkt op basis van de marktconsultatie niet onmogelijk, zolang er voldoende flexibiliteit geboden wordt in met de manier waarop de Opdrachtnemer hier invulling aan kan geven.

## **2.5 Bedrijfsactiviteiten en aanbestedingservaring**

Ten aanzien van de bedrijfsactiviteiten en aanbestedingservaring is de volgende informatie opgehaald middels de marktconsultatie. Het merendeel van de marktpartijen dat heeft deelgenomen aan de marktconsultatie heeft transparant inzicht gegeven in hun bedrijfsactiviteiten en aanbestedingservaring.

De vraag over de bedrijfsactiviteiten (vraag 13<sup>2</sup>) is gesteld om te achterhalen hoeveel trainingen zij jaarlijks verzorgen. Mede op basis van deze informatie zijn de geschiktheidseisen geformuleerd op het gebied van technische bekwaamheid (kerncompetenties). Verder zijn hierbij de historische volumes en verwachte toekomstige volumes in oogschouw genomen.

De vraag over de aanbestedingservaring (vraag 14<sup>2</sup>) is gesteld om te toetsen hoe ervaren de marktpartijen zijn met (Europese) aanbestedingen. De aanbestedingservaring van marktpartijen verschilt maar over het algemeen zijn de deelnemers aan de marktconsultatie bekend en bekwaam met aanbesteden. Het is echter in ieders belang dat duidelijk is wat de scope is van elk perceel en ook hoe de aanbesteding is vormgegeven, daarom is ervoor gekozen om een inlichtingenbijeenkomst te organiseren na publicatie.

## **2.6 Algemene input en advies**

Tot slot is middels de marktconsultatie ook nog algemene informatie, risico's en advies opgehaald. Over het geheel genomen kan gesteld worden dat de in de marktconsultatie door de Aanbestedende dienst gedeelde ideeën relatief goed ontvangen zijn. De voorgestelde inrichting ten aanzien van Doorontwikkeling is maar door 1 Marktpartij kritisch ontvangen, alle andere reacties waren (overwegend) positief, waarbij deze nieuwe inrichting als een verbetering gezien wordt ten opzichte van de huidige situatie. Belangrijk hierbij is wel dat vanuit gecertificeerde opleidingen geldende beperkingen ten aanzien van aanpassingen van de inhoud van de training in acht genomen dienen te worden. Ten aanzien van nazorg lijkt ook weinig aanpassing nodig, hooguit nog duidelijker benadrukken dat het hier niet gaat om consultancy. In §2.6.1 en §2.6.2 is een overzicht gegeven van concrete risico's kansen en adviezen die aan bod zijn gekomen tijdens de marktconsultatie.

---

<sup>2</sup> Zie ook publicatie van 22 mei 2024, Bijlage 1. Vragenlijst marktconsultatie

### **2.6.1 Risico's en aandachtspunten**

Omdat het onwerkbaar is om een uitputtend overzicht te geven van alle risico's en aandachtspunten die uit de 47 schriftelijke reacties (28 uit consultatieronde 1 en 19 uit consultatieronde 2) en de 15 verdiepende gesprekken naar voren kwamen, is een niet limitatieve selectie gemaakt. Voor de onderstaande selectie is gekozen voor deze verslaglegging, omdat de genoemde punten (in verschillende bewoordingen) door meerdere partijen naar voren zijn gebracht en daarmee een goed beeld geven van de rode draden van de ontvangen feedback.

Risico's en aandachtspunten die genoemd zijn in de marktconsultatie zijn:

- Het later (na gunning) toevoegen van trainingen die de maximumprijs ver overstijgt. In de huidige aanbesteding is dit risico bij de leverancier gelegd;
- Enkele partijen signaleren risico's in het conceptdocument over Doorlevering. Volgens deze partijen maakt Doorlevering het lastiger om opleiders te beoordelen op hun werkwijze/kwaliteit in de aankomende aanbesteding. Opleiders die inschrijven op een perceel waarbij ze veel doorleveren kunnen niet van hun partners eisen dat deze vergelijkbaar te werk gaan. Dit maakt het lastig de kwaliteit van de aanbieders op basis van beantwoording wensen t.a.v. eigen onderwijskwaliteit objectief te beoordelen;
- Het hanteren van één prijs per perceel. Ongeacht of er nu wel of geen trainingen zijn met 'uitzonderlijke kostenelementen', is er per perceel een onderscheid tussen de 'goedkopere' en 'duurdere' trainingen;
- Het afgeven van prijzen die meerdere jaren gelden terwijl de leverancier in veel gevallen afhankelijk is van de prijs die de accrediterende instantie oplegt. Al met al worden risico's hiermee te veel bij de leveranciers gelegd;
- Het is tot op heden onduidelijk of "de Overheid" exclusief BTW of vrij van BTW gaat aanhouden in de beoordeling van de prijsvoorstellen. Dit kan een significant verschil maken en dient daarom eenduidig en duidelijk te zijn in de aanbesteding;
- Dynamische veranderingen: houd rekening met de snelle en constante evolutie van het vakgebied. De aanbesteding moet flexibel genoeg zijn om toekomstige technologische en methodologische veranderingen te kunnen accommoderen;
- Opdrachtnemers kunnen omvallen, neem hiervoor een maatregel op.

### **2.6.2 Kansen en adviezen**

Omdat het onwerkbaar is om een uitputtend overzicht te geven van alle kansen en adviezen die uit de 47 schriftelijke reacties (28 uit consultatieronde 1 en 19 uit consultatieronde 2) en de 15 verdiepende gesprekken naar voren kwamen, is een niet limitatieve selectie gemaakt. Voor de onderstaande selectie is gekozen voor deze verslaglegging, omdat de genoemde punten (in verschillende bewoordingen) door meerdere partijen naar voren zijn gebracht en daarmee een goed beeld geven van de rode draden van de ontvangen feedback.

Kansen en adviezen die genoemd zijn in de marktconsultatie zijn:

- Een succesvolle samenwerking bestaat in onze ogen uit een relatie die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen, waarbij beide partijen samen zorgdragen voor een compleet perceel dat aansluit op de behoeften van de medewerkers die ermee te maken hebben. Dit houdt in dat eventueel ontbrekende titels proactief gemeld worden, er regelmatig contact is over (toekomstige) ontwikkelingen, ruimte is voor regelmatige evaluaties en er aan beide zijden wordt meegedacht over eventuele aanpassingen met betrekking tot de inhoudelijke invulling van titels – bijvoorbeeld bij Incompany;
- Advies ten aanzien van Doorlevering; stel duidelijke eisen over het trainingsaanbod dat de opleiders die inschrijven zelf moeten hebben in de percelen waarvoor ze inschrijven. Beperk de mogelijkheid tot doorleveren en werk waar mogelijk met specialisten in plaats van met generalisten;
- Een tweede advies ten aanzien van Doorlevering; zorg dat ook hier sprake is van: one point of contact. Leg alle verantwoordelijkheden bij de perceelhouder, op administratief, communicatief en financieel gebied. De perceelhouder behoudt hierbij alle contacten met de cursist in plaats van dat de partner/uitvoerende partij dit doet;
- Bij Incompany trainingen in het bijzonder - maar ook open aanbod trainingen op een andere wijze – is er een gevaar van verschil in start, dan wel opname niveau van de deelnemers. Het is voor een goed beeld van de opleiding op dit aspect misschien goed om uit te vragen hoe de aanbiedende partij hiermee omgaat;

- BTW vrij aanbieden kan niet altijd voor alle dienstverlening, zeker niet nu bijvoorbeeld wordt gedacht aan training on the job. Het is daarom raadzaam om bij die leveranciers die een 'BTW-vrij BV' hebben ook een contract te sluiten met de reguliere 'BTW-plichtige' BV zodat voldaan kan worden aan de wettelijke BTW-verplichtingen;
- Het is belangrijk dat een goed overzicht bestaat van de verschillende contactpersonen en verantwoordelijken bij de verschillende organisaties. Een goede samenwerking is mensenwerk en dan is het belangrijk dat je weet wie je moet benaderen. Dit betekent per deelnemende organisatie een contactpersoon die in het hele traject van aanvraag, uitvoering en facturering aanspreekpunt is. Dit is een lesson learned vanuit de huidige mantel;
- Een tweede vragenronde geeft de mogelijkheid om verduidelijkingsvragen te stellen. Geef inschrijvers voldoende tijd om de antwoorden uit de Nota van Inlichtingen te kunnen verwerken in de definitieve aanbidding, uit de praktijk blijkt dat een 10 dagen vaak te kort is zeker in deze aanbesteding die zeer omvangrijk is;
- De deadline voor het indienen van een inschrijving op maandagochtend 10.00 uur is niet handig. Beter is verderop in de week of aan het eind van een werkdag;
- Wees niet te kritisch op lettergrootte/type, regelafstand, marges etc. Laat wat vrijheid voor de inschrijvers;
- Geef bij de gunningscriteria een beoordelingskader mee. Motiveer wanneer een antwoord goed of uitstekend is;
- Vraag naar de financiële stabiliteit van de inschrijvers.