

Marktconsultatieverslag - EA Volwasseneneducatie WEB (ref. 2026-078)

1. Inleiding

1.1 Achtergrondinformatie marktconsultatie

Voorafgaand aan de aanbestedingsprocedure “Volwasseneneducatie WEB” heeft een marktconsultatie plaatsgevonden. Deze is op TenderNed gepubliceerd op 25 maart 2026, onder de volgende kenmerken: *Marktconsultatie Volwasseneneducatie WEB’ referentie 2026-078, kenmerk: 578926.*

Het marktconsultatiedocument met antwoordformulier zijn als bijlagen bij dit verslag gevoegd (Bijlage 15A en Bijlage 15B). In deze documenten kan de achtergrondinformatie en doelstelling(en) van de marktconsultatie worden teruggelezen.

In onderhavig verslag geven wij een beknopte terugkoppeling op de doorlopen procedure, belangrijkste input vanuit de markt, en de wijze waarop wij deze input een plaats hebben gegeven in de uiteindelijke aanbesteding. Laatstgenoemde staat volledigheidshalve ook opgenomen in de Offerteleidraad bij de aanbesteding.

1.2 Deelname

Aan de marktconsultatie hebben een viertal partijen deelgenomen, te weten:

- Sagènn
- TopTaal
- Capabel Taal
- IVIO.

Er zijn enkel schriftelijke reacties ontvangen. Er heeft verder geen vervolcontact c.q. inhoudelijk overleg plaatsgevonden naar aanleiding van de ontvangen reacties.

De individuele reacties worden niet herleidbaar gedeeld binnen dit verslag. Het verslag bevat een samenvatting van alle reacties tezamen. Eventuele commercieel gevoelige informatie is in zijn geheel buiten beschouwing gelaten.

2. Bevindingen marktconsultatie

2.1 Toelichting vooraf

Binnen de marktconsultatie zijn verschillende vragen voorgelegd aan de markt. In de hierna volgende paragraaf 2.2 wordt per vraag een terugkoppeling gegeven in de opbouw:

- Vraag
- Samenvatting input
- Belangrijkste conclusies c.q. vertaling naar de aanbestedingsdocumenten.

2.2 Bevindingen per vraag

De bevindingen per vraag waren als volgt.

Vraag 1

Vraag: Hoe kijkt u aan tegen de manier waarop het basisvaardigheden landschap georganiseerd is (denk hierbij aan het landschap van non-formeel-V, non-formeel-P en formeel-P onderwijs)? Kunt u voorbeelden van regio's geven waar het naar uw idee goed is ingericht? En wat is daarvoor nodig van ons als gemeente?

Samenvatting input

Een goed basisvaardighedenlandschap kent één herkenbare “voordeur” (centraal loket / centrale intake), in combinatie met een duidelijke rolverdeling per specialisme daarna. De onderdelen dienen ook duidelijk van elkaar te zijn afgebakend:

- non-formeel V → laagdrempelig oefenen en toeleiding (bibliotheek, maatschappelijk)
- non-formeel P → professioneel, thematisch/competentiegericht
- formeel P → gecertificeerd onderwijs met toetsing/diploma's

Als randvoorwaarden voor een geslaagde aanpak worden verder genoemd: een vaste intake-procedure, een warme overdracht tussen partijen, vaste samenwerkingsstructuren, actieve en duidelijke regie aan de zijde van de gemeente.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Dit onderdeel is gebruikt bij de bepaling van de definitieve scope, alsmede de afbakening daarvan. Daarnaast zijn elementen meegenomen in het Programma van Eisen en de gunningscriteria.

Vraag 2

Vraag: In hoeverre bent u als marktpartij – zelfstandig dan wel in samenwerkingsverband of met onderaannemer(s) – in staat al deze vormen binnen één opdracht uit te voeren? En zou u een opdrachtgever aanraden dit als één opdracht te plaatsen of juist niet, en waarom?

Samenvatting input

Partijen zijn het grotendeels met elkaar eens over de bundeling van Formeel P en Non-formeel P in één opdracht. Als belangrijkste argumenten worden genoemd: een doorlopende leerlijn, groepsvorming, integrale borging van kwaliteit, betere mogelijkheden tot afstemming en regievoering. Een logische gevolgtrekking hiervan is dat de meeste partijen ook pleiten voor het separaat organiseren van Non-formeel V onderwijs. Een enkele partij geeft zelfs aan dit per definitie niet te willen / kunnen uitvoeren. Als kanttekening geven partijen hierbij wel aan dat het wel noodzakelijk is om één voordeur te hebben voor intake en doorverwijzing, gecombineerd met warme overdracht en samenwerkingsafspraken tussen het P- en V-domein. Als verdere randvoorwaarde voor succes wordt een sterk, laagdrempelig lokaal netwerk met daarbij actieve bevordering van ketensamenwerking genoemd. Tot slot wordt nog de suggestie opgeworpen om te werken met een budgetverdeling voor de verschillende onderdelen van de scope.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

De hiervoor genoemde argumentatie is nadrukkelijk meegenomen in:

- De afweging omtrent het wel of niet opdelen van de opdracht in percelen, met als uitkomst een gecombineerde uitvraag in 1 perceel
- De afbakening van de scope, daar waar het gaat om non-formeel V
- Eisen binnen het PvE omtrent samenwerking, regievoering, overdracht
- Inrichting van de gunningscriteria, met name het belang van samenwerking en investeren in regierol, netwerk, ketenpartners.

De suggestie van een budgetverdeling is hier, net als op andere onderdelen waar dit is voorgesteld, niet overgenomen. Belangrijkste redenen hiertoe zijn:

- Er is sprake van een raamovereenkomst zonder omzet- of afnamegarantie. Een budgetverdeling kan een tegenstrijdig signaal op leveren;
- Er is geen sprake van een volume- en dus ook geen budgetgarantie (ook niet per onderdeel);

- Wanneer een budgetverdeling wordt gecommuniceerd, bestaat de kans dat partijen hier bij inschrijving rekening mee houden. Een wijziging van de budgetverdeling in de uitvoering komt dan al snel op het snijvlak van een wezenlijke wijziging terecht, hetgeen niet wenselijk is.

Vraag 3

Vraag: Welke ideeën heeft u over de aansluiting, overlap, maar wellicht zelfs juist ook (gewenste, noodzakelijke) afbakening tussen inburgering en het taalaanbod vanuit de WEB?

Samenvatting input

Alle partijen geven aan dat er sprake is van aansluiting, echter geen overlap. De WEB wordt gezien als het vervoltraject na inburgering, waarbij deze alleen beschikbaar is voor niet-inburgeringsplichtigen. Binnen de WEB ligt de nadruk op taalonderhoud, taalverhoging, werk-gerelateerd taalonderwijs. Het is van belang dat bij de intake op niveau van het individu gelijk dit onderscheid scherp wordt gesteld. Daarnaast is uiteraard gaandeweg de leerlijn een warme overdracht van duidelijke meerwaarde. Een doorlopende leerlijn voorkomt taalverlies, en bevordert de snelheid van integratie en kansen op werk.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Inburgering is volledig buiten scope van de opdracht geplaatst.

Vraag 4

Vraag: De gemeente heeft de afgelopen jaren gezien dat het zeer moeilijk is om de NT1-doelgroep te bereiken. Wat zijn uw ideeën hierover? Wat heeft u als aanbieder hierin nodig van ons als gemeente om deze doelgroep toch te kunnen bereiken/werven (zowel financieel als organisatorisch)? En welke rol vindt u dat een marktpartij hierbij kan, of misschien wel zelfs moet, vervullen? Wij verzoeken u de laatste vraag niet te beantwoorden in de vorm van een pitch van de eigen organisatie of dienstverlening.

Samenvatting input

Alle aanbieders geven aan dat de NT1 doelgroep structureel moeilijk te bereiken is. Als belangrijkste oorzaken worden genoemd: schaamte, weerstand tegen schoolse zetting, onzichtbaarheid van de doelgroep bij belangrijke ketenpartners.

Een effectieve aanpak zou moeten zien op:

- Vindplaatsgericht werken (werkgevers, wijkteams, zorg, schuldhulp, bibliotheek)
- Laagdrempelig aanbod (thema's, korte modules, niet te schools)
- Kleine groepen zijn onvermijdelijk
- Continue instroom, geen lange wachtlijsten
- Bewustwording bij ketenpartners.

Aan de zijde van de gemeente dient aandacht te zijn voor groepsgrootte (kleine aantallen), verwachtingspatroon (1 NT1 groep per jaar is vaak al een succes) en financiering/budget.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

De NT1 doelgroep heeft een separate plaats gekregen in het Programma van Eisen, inclusief een uitzondering op groepsgrootte en startdrempel. Daarnaast wordt speciale aandacht besteed aan het bereiken van deze doelgroep in de gunningscriteria.

Vraag 5

Vraag: Basisvaardigheden omvatten meer dan alleen taal. Hieronder vallen ook rekenvaardigheden en digitale vaardigheden. We zien dat het nog lastig blijkt om alle basisvaardigheden breed te verwerken in het aanbod. Wat zijn uw ideeën vanuit uw rol als aanbieder van volwasseneneducatie? Wij horen graag uw adviezen hierover en vernemen graag óf en zo ja welke mogelijkheden u op dit vlak (bestaande programma's, gekwalificeerd personeel, vaste samenwerkingspartner) reeds heeft.

Samenvatting input

Ten aanzien van de reken- en digitale vaardigheden (ook AI) wordt geadviseerd deze niet los in lesvorm aan te bieden (naar verwachting weinig animo/draagvlak), maar functioneel geïntegreerd in het bestaande aanbod. De vaardigheden kunnen dan worden gekoppeld aan taal, alsmede aan thema's als werk, geld, gezondheid, overheid, maatschappij. Daarnaast kan ook het partnerschap worden gezocht met Bibliotheek/Taalhuis.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Voorgenoemd signaal is meegenomen bij het vormgeven van Programma van Eisen en de gunningscriteria.

Vraag 6

Vraag: Welke trends en ontwikkelingen ziet u rondom de Regionale Werk Centra en wat wilt u vanuit uw rol als taalaanbieder ons hierover meegeven? Waar dienen wij als gemeente rekening mee te houden in de aanbesteding?

Samenvatting input

De Werkcentra ontwikkelen zich naar centrale werk- en scholingsloketten en zijn daarmee een belangrijke samenwerkingspartner voor de WEB-aanbieder(s). Het WEB aanbod moet snel kunnen aansluiten op ontwikkelingen/signalen, en moet dus modulair en flexibel worden ingestoken. Het aanbod moet daarbij ook gericht zijn op werk (werkgevers, werkenden), vaktaal en vaardigheden op de werkvloer, al dan niet in de vorm van maatwerk per branche.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Voorgenoemde input heeft een plek gekregen in de gunningscriteria, in het bijzonder gunningscriterium 2.

Vraag 7

Vraag: Vanaf de beoogde ingangsdatum van 1 oktober 2026 is er sprake van een implementatietermijn van 3 maanden, voorafgaand aan de datum waarop de dienstverlening daadwerkelijk start (1-1-2027). Per laatstgenoemde datum dient u staat te zijn de opdracht, in al haar facetten, te kunnen uitvoeren. U dient dus onder andere te hebben gezorgd voor huisvesting, aantrekken van voldoende personeel, investeren in de relatie met regionale (keten)partners. Acht u deze termijn reëel/haalbaar? Verwacht u bepaalde investeringen te moeten doen om startklaar te zijn, en zo ja welke en van welke omvang? In hoeverre denkt u dat u op dit moment op een eventuele achterstand staat ten opzichte van de zittende contractanten, waarom, en in welke vorm/omvang?

Samenvatting input

Partijen geven aan de termijn haalbaar is, mits efficiënt benut en met ondersteuning / input vanaf de zijde van de gemeente met name daar waar het gaat om netwerkopbouw. Als belangrijkste investeringen voorafgaand aan de start uitvoering worden genoemd: inrichten personele schil, locatie(s), ICT en registratie naar eisen/wensen opdrachtgever, opbouwen van netwerk en investeren in kennismaking/samenwerkingsafspraken. Zittende aanbieders hebben mogelijk op dit laatste onderdeel een voordeel, als ook op het onderdeel locatie.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Beoordeeld is of de implementatie-inspanningen en -kosten van een dusdanige omvang zijn, dat deze een implementatievergoeding rechtvaardigen. Hierop is negatief geoordeeld, nu een groot deel van de werkzaamheden (personele inrichting, inrichting ICT landschap, zorgen voor vestiging nabij opdrachtgever) inherent is aan de opdracht (alsook soortgelijke opdrachten) en valt binnen de reguliere bedrijfsvoering van opdrachtnemer. Bovendien is op deze onderdelen ook geen significant voordeel aan de zijde van de zittende leverancier aanwezig, wat zou maken dat vergoeding uit hoofde van level playing field moet plaatsvinden.

Het voordeel wat zittende partij heeft inzake kennis van het netwerk, wordt weggenomen door binnen de gunningscriteria niet te vragen “of en op welke wijze partijen het netwerk al kennen” maar te vragen “hoe er in (leren kennen van) het netwerk wordt geïnvesteerd”. Daarbij zal de gemeente ook na gunning de eerste kennismakingen / contacten faciliteren.

Vraag 8

Vraag: De gemeente zoekt nog naar de meest passende financieringsvorm (trajectprijzen versus groepsprizen). Welke voor- en nadelen kunt u ons meegeven op beide opties?

Samenvatting input

Er is een sterke voorkeur zichtbaar voor groepsprizen, nu dit flexibiliteit in instroom faciliteert en minder administratieve lasten met zich meebrengt. Als randvoorwaarden worden daarbij wel genoemd: 1) een minimale groeps grootte per doelgroep, 2) ruimte voor kleine NT1-doelgroepen.

Voor het onderdeel prijs wordt daarnaast nog aandacht gevraagd voor:

- Een passend betalingsschema, bij voorkeur gefaseerd;
- Werken met prijsbandbreedtes of bodemprijzen, om zo een minimumkwaliteitsniveau te borgen.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Er wordt gewerkt met een lesuurtarief per groep, inclusief een minimale en maximale groepsomvang. Voor NT1 mag van de groepsomvang worden afgeweken, zonder impact op het tarief. Daarnaast voorziet de uitvraag in een betalingsschema en een prijsbandbreedte. Kwaliteit wordt bovendien aanvullend nog geborgd door een kwaliteitsknock-out.

Vraag 9

Vraag: We zien dat wij beperkte middelen en een hoge instroom hebben. Dit brengt prioriteringsvraagstukken met zich mee. Welke ideeën heeft u hierover, bijvoorbeeld op basis van ervaring c.q. best practices bij andere gemeenten? Indien u voorbeelden heeft: welke rol heeft u hierbij gespeeld / welke bijdrage heeft u hieraan geleverd?

Samenvatting input

De focus moet liggen op de meest kwetsbare groepen: ouders met jonge kinderen, werkzoekenden, lage niveaus (alfa – B1). Door andere aanbestedende diensten worden in dat kader steeds vaker B2 en expats uitgesloten van de opdrachtscope. Voor het overige wordt prioritering, bij start uitvoering, uitdrukkelijk met elkaar besproken en transparant/beleidsmatig vastgelegd. Om dit verder te concretiseren kan ook worden gewerkt met een budgetverdeling per doelgroep.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Prioritering ligt bij specifiek genoemde doelgroepen in het Programma van Eisen. Voor B2 geldt dat dit enkel via doorverwijzing vanuit een gemeentelijk loket kan worden opgestart. Met een budgetverdeling op voorhand wordt niet gewerkt (zie motivering eerder in de stukken).

Vraag 10

Vraag: Welke innovatieve trends ziet u als aanbieder in de markt die u ons graag zou willen meegeven?

Samenvatting input

Het onderwijs wordt steeds meer thematisch, contextgericht en modulair, al dan niet afgestemd op specifieke branche of werkgever. WEB vormt steeds vaker de opstap richting werk, sectorale scholing en vervolgopleidingen, en moet hier dus ook steeds meer op worden aangesloten.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Voorgenoemde is meegenomen bij het opstellen van het Programma van Eisen en de gunningscriteria.

Vraag 11

Vraag: Weliswaar is het LLO buiten de scope van deze aanbesteding, wij grijpen toch graag de mogelijkheid aan om uw visie in deze uit te vragen. Welke ontwikkelingen ziet u in de markt in relatie tot LLO en welke impact voorziet u op uw rol als WEB-aanbieder hierin?

Samenvatting input

WEB-aanbieders moeten een plek hebben in LLO-samenwerkingen, nu het ontwikkelen van taal en basisvaardigheden een steeds belangrijke rol vormt bij het vinden en behouden van werk. WEB en LLO raken daarmee steeds meer met elkaar verweven.

Wijze van vertaling naar aanbestedingsstukken

Geen. De vraagstelling was informatief, LLO blijft buiten scope. Mogelijkerwijs vormt het thema nog wel onderdeel van overleggen tijdens de uitvoering van de opdracht.

Vraag 12

Vraag: Wilt u nog iets meegeven aan de gemeente dat niet in bovenstaande vragen aan bod is gekomen?

Samenvatting input

In de beantwoording van deze vraag kwamen geen nieuwe signalen/adviezen terug ten opzichte van hetgeen hiervoor allemaal reeds is uitgewerkt.

Vraag 13

Vraag: Tot slot: in hoeverre bestaat er animo aan uw zijde om, na publicatie, met deze aanbesteding aan de slag te gaan? Indien nee: waarom (nog) niet?

Samenvatting input

De antwoorden op deze vraag worden niet gedeeld, daar deze puur ter beeldvorming van markt(potentie) aan de zijde van de gemeente waren bedoeld.