

## Marktverkenning

### Verzoek tot deelname

Betreft: Marktverkenning Mediadiensten

Datum: 26 juni 2026

---

Geachte heer / mevrouw,

Door middel van een uitgebreide marktverkenning oriënteert de Sociale Verzekeringsbank (SVB) zich op de mogelijkheden die er bestaan voor Mediadiensten. Daarbij wil de SVB haar aandacht specifiek richten op de aspecten doorlooptijden, data deling, rapporteren, prijscomponenten en trends.

Denkt u dat uw inbreng in deze marktverkenning van toegevoegde waarde is voor de SVB? Dan nodigen wij u graag uit om uw inbreng met ons te delen. Doe dat uiterlijk op **vrijdag 31 juli 2026, 12:00 uur** via de berichtenmodule op TenderNed. U kunt tot en met vrijdag 10 juli 2026 om 15:00 uur vragen stellen over deze marktverkenning via de berichtenmodule op TenderNed.

### De SVB-organisatie

De SVB draagt met haar dienstverlening bij aan de bestaanszekerheid van miljoenen burgers in Nederland en in het buitenland. Dit doen we door jaarlijks ruim € 60 miljard uit te keren aan 5,8 miljoen mensen in opdracht van de ministeries SZW en VWS. Naast betalen zijn informeren, toetsen en handhaven kerntaken van de SVB. Onze dienstverlening is betrouwbaar, voortvarend en mensgericht. Daar zorgen we met ruim 4.500 collega's voor vanuit elf locaties verspreid door het land. De SVB is een zelfstandig bestuursorgaan met eigen rechtspersoonlijkheid en een eigen aanbestedingsplicht. Meer informatie over de SVB vindt u op [www.svb.nl](http://www.svb.nl).

### Omschrijving van de opdracht

De opdracht bestaat uit het uitvoeren en adviseren van media-inkoop en media-advies. Bestaande uit online (onder andere sociale media) en offline activiteiten. De opdracht richt zich op het ondersteunen en mede realiseren van campagnes voor de SVB. Waarbij een specifieke focus ligt op arbeidsmarktcommunicatie, de wervings- en publieksgerichte campagnes. Inclusief de recruitmentproducten van LinkedIn en Indeed. Waarbij het werkgeversmerk en de naamsbekendheid van de SVB vergroot wordt. En de relevante doelgroepen voor de betreffende campagnes effectief bereikt worden. Daarnaast zal een Rijksoverheidswebsite beheert moeten worden en wijzigingen worden doorgevoerd. Zodat deze website zichtbaar is in zoekmachine resultaten en AI-overzichten.

### Doelstellingen marktverkenning

Als doel van deze marktverkenning zijn de volgende doelstellingen bepaald:

1. Wanneer is de SVB een interessante partij voor uw organisatie om wel/niet in te schrijven?
2. Wij zouden van de actieve campagnes dagelijks de ruwe data willen zien. Hoe zou u ons aanraden om dit in te richten? Als u meerdere goede opties ziet, kunt u dan de voor- en nadelen daarvan toelichten?
3. Een scenario dat wij ons kunnen voorstellen is dat de leverancier gaat werken vanuit de advertentieaccounts waar de SVB eigenaar van is. De leverancier krijgt rechten om de campagnes te kunnen inrichten en wordt als billing admin toegevoegd om de facturatie te

kunnen regelen. De SVB zorgt dan zelf op dagelijkse basis voor het ophalen van de ruwe data. Is dat volgens u realistisch? En ziet u belangrijke nadelen in deze opzet?

4. Het opdoen van kennis over de ervaringen van de markt met betrekking tot de doorlooptijd. Is het realistisch om een standaard doorlooptijd binnen 2 tot 3 weken te hanteren vanaf het moment dat de digitale middelen aangeleverd zijn tot het moment dat de campagne live gaat. En waar hangt dit vanaf?
5. Het leren van uw ervaringen en werkwijze met betrekking tot het rapporteren en evalueren?
6. Is een perceelverdeling volgens u raadzaam of noodzakelijk? Zo, ja welke perceelverdeling adviseert u SVB om te hanteren? Zou u inschrijven op ieder perceel?
7. Welke aansprakelijkheid is naar uw mening reëel en acceptabel?  
SVB hanteert, kort samengevat, de volgende aansprakelijkheidsregeling:
  - Partijen zijn jegens elkaar aansprakelijk voor vergoeding van directe schade;
  - Met een aansprakelijkheidslimiet van tweemaal het totale bedrag aan vergoedingen dat opdrachtnemer over de totale duur van de overeenkomst in rekening kan brengen.
    - o Betreft tweemaal het totale bedrag minder dan EUR 500.000, dan gaan partijen uit van een aansprakelijkheidslimiet van EUR 500.000.
    - o Betreft tweemaal het totale bedrag meer dan EUR 5.000.000, dan gaan partijen uit van een aansprakelijkheidslimiet van EUR 5.000.000.
  - a. Is dit voor u een acceptabele aansprakelijkheidsregeling?
  - b. Zo niet, wat is dan wel een voor u acceptabele aansprakelijkheidsregeling, uitgaande van de standaard in de markt en recht doende aan de belangen van beide partijen? Motiveer uw antwoord.
8. Kunt u voldoen aan de standaard social return eis waarbij 2% van de opdrachtwaarde ingevuld wordt aan social return? Indien niet, graag een onderbouwing.
9. Kan uw organisatie aantoonbare ervaring bieden met arbeidsmarktcommunicatie gericht op IT-profielen, publiekscampagnes en het ontwikkelen en uitvoeren van campagnes in Nederland, Duitsland en België, evenals met het beheer van een website? Indien u ervaring mist in één of meerdere van deze onderdelen, verzoeken wij u vergelijkbare opdrachten te beschrijven en te motiveren waarom deze naar uw mening vergelijkbaar zijn. Hoe waarborgt uw organisatie de transitie en exit van onder andere de data naar de opvolgende leverancier?
10. Heeft uw bureau ervaring met influencer marketing en hoe zou dit toegepast kunnen worden bij de SVB?
11. Welke trends en ontwikkelingen zijn er gaande in de markt die interessant zijn voor de SVB?
12. Hoe gaat u om met de ontwikkelingen van adverteren via AI platforms zoals chatgpt? Waarom zou u een positief of negatief advies geven aan de SVB om te adverteren op dergelijke platforms?
13. Wij overwegen een talentpool op te bouwen die naast onze reguliere wervingscampagnes een eigen, doorlopend bereik creëert onder mensen die nog niet actief zoeken naar een nieuwe baan. De opbouw zien we via drie sporen: awareness-targeting om mensen tot inschrijven te bewegen, retargeting op eerdere websitebezoekers en bereikte campagnegroepen, en heractivering van inactieve poolleden. Herkennen jullie dit als een werkbare aanpak, welke kanalen passen het beste bij elk spoor en waar zien jullie de grootste risico's?

14. Bij onze wervingscampagnes wordt doorgaans een budgetverdeling gehanteerd van 40% voor verschillende awareness-lagen en 60% voor de conversie-laag. Zien jullie dit als een aannemelijke en logische budgetverdeling?

### Benodigde input

Wij verzoeken u om de aan u verstrekte informatie vertrouwelijk te behandelen.

De SVB is voornemens om mede op basis van de resultaten van de marktverkenning strategische keuzes te maken. Wij hechten dan ook veel waarde aan de juistheid en volledigheid van de door u verstrekte informatie.

De SVB nodigt u uit om vanuit uw expertise en ervaringen input te leveren aan deze marktverkenning. De input dient gericht te zijn op het realiseren van de doelen van de marktverkenning.

Daartoe willen wij u uitnodigen om in korte maar heldere beschrijvingen de onderstaande vragen te beantwoorden. De beschrijvingen dienen in relatie te staan tot de aard van de probleemstelling zoals deze door de SVB is verwoord. Daar waar van toepassing dient u bij het opstellen van uw beschrijving minimaal invulling te geven aan de bovengenoemde doelstellingen.

1. Algemene bedrijfsintroductie; Hierbij kunt u denken aan n.a.w. gegevens, een opgave van uw(kern) activiteiten, de personeelsopbouw / omvang van uw organisatie, uw organisatiestructuur en eventuele concernrelaties. Tevens vernemen wij graag welke relevante bedrijfscertificeringen (kwaliteit, milieu, informatiebeveiliging, etc) u bezit.
2. De SVB is benieuwd naar de werkwijzen die er bestaan waarop de geformuleerde dienstverlening zou kunnen worden uitgevoerd. In uw beschrijving van deze mogelijkheden vragen wij u specifiek aandacht te besteden aan de methodiek, de aanpak, de omvang van de (project)organisatie, de te volgen processtappen, communicatie en de uit uw ervaring bekende knelpunten.
3. Als derde punt vragen wij u uw ervaringen bij de uitvoering van gelijksoortige projecten met ons te delen. Naast uw (relevante) ervaringen met betreffende referenties heeft de SVB specifiek interesse in de specifieke aard van de werkzaamheden (in hoeverre was de praktijk vergelijkbaar met die van de SVB), uw rol en taak in de oplossing van hiervan (welke afbakening / scheiding wordt er gehanteerd tussen opdrachtgever en opdrachtnemer) en wat waren uw eigen leerpunten en adviezen uit dit project.
4. Indien u van mening bent dat aanvullende informatie, anders dan in de eerdere punten benoemd, voor de SVB van toegevoegde waarde kan zijn, dan bent u vrij deze toe te voegen.

Het verzoek van de SVB is om uw informatiepakket te maximaliseren tot 10 pagina's, exclusief eventuele bijlagen.

Graag vernemen wij van u op korte termijn of u voornemens bent een beschrijving in te dienen.

Mocht u niet in de gelegenheid zijn op dit verzoek te reageren, of na het doornemen van deze documenten van mening zijn dat gevraagde dienstverlening niet tot uw bedrijfsactiviteiten behoort, dan vragen wij u vriendelijk dit per omgaande aan ons te laten weten.

De SVB behoudt zich het recht voor om naar aanleiding van de door u ingediende beschrijving aanvullende vragen te stellen of te verzoeken om toelichting of aanvulling.

### Juridische aspecten

Wij willen hierbij benadrukken dat, in het kader van de objectiviteit zoals deze wordt beoogd door de Europese wetgeving, deelname aan deze marktverkenning voor alle benaderde marktpartijen geheel vrijblijvend is. Op geen enkele wijze zal deze voor de SVB leiden tot verplichtingen naar u of andere partijen van welke aard dan ook.

Anderzijds zal deelname aan deze marktverkenning voor deelnemers niet leiden tot uitsluiting van vervolgacties door SVB.

Voor de informatie die u in het kader van deze marktverkenning verstrekt, is de SVB geen vergoeding verschuldigd. De SVB behoudt zich het recht voor om de naar aanleiding van deze marktverkenning verkregen informatie te gebruiken bij een eventuele aanbesteding.

Alle beschrijvingen die de SVB in het kader van deze marktverkenning ontvangt zullen inhoudelijk worden beoordeeld door het projectteam. Alle marktpartijen die hebben deelgenomen aan deze marktverkenning zullen op de hoogte worden gebracht van vervolgstappen die de SVB zal ondernemen.

### Tot slot

Indien er vragen zijn ten aanzien van deze marktverkenning dan verzoeken wij u contact op te nemen met ondergetekende.

De SVB bedankt u op voorhand voor uw inspanning en ziet uw berichten graag tegemoet.

Met vriendelijke groeten,  
Anne Broshuis  
Senior Inkoper  
Sociale Verzekeringsbank  
inkoop@svb.nl