



Marktverkenning planningstool

Inhoud

1.	Inleiding	2
2.	Marktconsultatie	3
3.	Bureauselectie leveranciers voor demo	6
4.	Demo's planningssoftware.....	9
5.	Verkenkende gesprekken met leveranciers demo's.....	11
6.	Alternatieven en bedrijfsbezoeken.....	12
6.1	Excel	12

1. Inleiding

In dit document zijn de marktverkennde activiteiten vastgelegd die de Inspectie van het Onderwijs (IvhO) heeft uitgevoerd met betrekking tot de aan te schaffen plannings- en capaciteitsmanagementstool.

De Ivho probeert d.m.v. dit verslag partijen te informeren die niet betrokken zijn geweest bij de marktconsultatie en aanvullende gesprekken.

Allereerst is er een marktconsultatie gedaan. Vervolgens is er een bureauselectie gemaakt om mogelijke leveranciers van planningstools te vergelijken, aansluitend zijn er meerdere verkennde gesprekken geweest met leveranciers. Na deze gesprekken zijn twee leveranciers uitgenodigd om een demo te komen geven. Deze leveranciers zijn een half jaar later nogmaals uitgenodigd voor een verkennend gesprek.

De Ivho heeft verschillende alternatieven overwogen, onder andere door het afleggen van bedrijfsbezoeken bij organisaties met vergelijkbare planningsvraagstukken om te onderzoeken hoe zij hun planningsproces hebben ingericht.

2. Marktconsultatie

Op 17 mei 2024 heeft de Inspectie van het Onderwijs (IvO) een [marktconsultatie Planningstool](#) via Tenders gepubliceerd om te achterhalen of er tooling bestaat die de complexiteit van het planningsproces van de inspectie (de vier planningsniveaus: werkplan, de jaarverdeling, 3-4 maandsplanning en de sectorale planning) kan ondersteunen. De complexiteit van het plannen bij de inspectie betreft de combinatie van de eisen en wensen met betrekking tot het plannen op het strategische, tactische en operationele niveau, inclusief het roosteren van onderzoeken en onderzoeksteams en het feit dat het om onderzoeken met doorlooptijden gaat (dus geen diensten), waarbij niet alle betrokken functies op hetzelfde moment binnen de doorlooptijd het zwaartepunt van hun inzet hebben.

Naar aanleiding van deze marktconsultatie hebben zich acht bedrijven aangemeld, waarvan twee vragen hebben ingestuurd. De vragen betroffen enerzijds een verduidelijking van de behoefte, anderzijds waren het vragen over de organisatie-inrichting.

Drie partijen hebben meegedaan aan de consultatie en de vragenlijst ingevuld. Alle drie de partijen zijn uitgenodigd om een presentatie over hun product te komen geven. Hier hebben alle drie de partijen gehoor aan gegeven. De afstemming van de presentatie van de partijen op de specifieke behoefte van de inspectie verschilde per partij. Eén van deze drie kon de vier niveaus van plannen ondersteunen. De andere twee leveranciers konden niet of slechts ten dele voorzien in de vraag.

Het doel van deze marktconsultatie was om een goed beeld te krijgen van de mate van interesse en de (on)mogelijkheden in de markt. De resultaten van deze marktconsultatie worden besproken aan de hand van de gestelde subdoelen:

1. Nagaan hoe de opdracht in de markt ligt: Verkennen van de markt en zicht krijgen op beschikbare partijen die een planningstool kunnen leveren (inclusief gewenste aanvullende diensten);
 - Initieel is interesse getoond door acht partijen. Drie partijen hebben uiteindelijk een reactie ingediend.
2. Bepalen of de filosofie van de oplossing past bij het landschap van de inspectie;
 - De partijen die gereageerd hebben boden allen een cloudoplossing met mogelijkheid tot koppelingen met andere systemen via API's om data te delen. Hierbij verschillen de systemen wel in de standaarden die ondersteund worden. Data kan zowel in bulk als handmatig worden ingevoerd.
3. Een indruk krijgen of de beoogde functionaliteit haalbaar is (al dan niet zonder maatwerk);
 - Op de markt is een passende planningstool beschikbaar. Alle partijen gaven aan dat de beschikbaarheid van medewerkers per periode per functie en per afdeling opgevoerd kon worden. Ook de onderzoeken en objecten kunnen in beeld worden gebracht en aan elkaar worden gekoppeld. De vier planningsniveaus van de IvO zijn inzichtelijk te maken, en er zijn diverse rapportages mogelijk over de beschikbaarheid en voortgang. Workflows en role based access worden ondersteund.
 - De tools lijken wel te verschillen in additionele functionaliteit. Het is nu aan de IvO om te bepalen wat de must-haves, de should-haves en de nice-to-haves zijn.
 - Alle partijen bieden een standaardpakket dat op de wensen van de klant wordt afgestemd en ingericht (maatwerkconfiguratie). Sommige partijen zeggen ook maatwerk te bieden, maar dit is geen standaard.
 - Veelal wordt de oplossing modulair aangeboden.

4. Het scherp stellen van de vraagspecificatie met behulp van informatie vanuit de markt;
 - De tools verschillen in (extra) functionaliteit en de aanbiedende organisaties verschillen in aanpak van implementatie en ondersteuning van de vragende organisatie. De IvhO moet goed nadenken over wat zij precies wil en welke functies must-haves zijn, welke should-haves en welke nice-to-haves.
5. Nagaan wat de huidige en toekomstige ontwikkelingen in de markt zijn;
 - Alle respondenten geven aan, aan ontwikkeling te doen.
6. Nagaan of er innovatieve oplossingen zijn voor de gevraagde functies;
 - De aanbieders verschillen in aanpak. Er zijn geen innovatieve oplossingen aangedragen.
7. Het beproeven van eigen uitgangspunten en aannames;
 - De eigen uitgangspunten en aannames waren over het algemeen correct. Wel hebben partijen ideeën aangedragen om de uiteindelijke uitvraag kwalitatief beter te maken.
8. Het beproeven van eigen ideeën en oplossingsrichtingen;
 - Er zijn geen nieuwe ideeën en oplossingsrichtingen uit de marktconsultatie gekomen. Wel verschillen de partijen in aanpak van de implementatie.
9. Een beeld krijgen van visies, suggesties en ideeën van marktpartijen;
 - Marktpartijen hebben ideeën aangedragen om de uitvraag te verbeteren:
 - i. De demonstratie laten meetellen in de beoordeling
 - ii. Het gewicht van de prijs/kwaliteit verhouding aangegeven
 - iii. Meegeven van een prijsindicatie
 - iv. Behalve de software functionaliteit ook de implementatieondersteuning mee laten wegen
10. Een beeld krijgen van de kosten ten behoeve van de begroting en de business case;
 - Met deze marktconsultatie is een eerste indicatie van de kosten van een dergelijk systeem verkregen. De kosten bestaan veelal uit licentiekosten al dan niet per gebruiker en implementatiekosten.
11. Een beeld krijgen bij de verdere invulling van de opdracht (doorlooptijd van implementatie/migratie);
 - Duidelijk is geworden dat er na aanschaf een implementatietraject van minimaal enkele maanden volgt. De duur van dit traject is afhankelijk van de complexiteit van de tool. De IvhO heeft een indicatie gekregen van deze doorlooptijden.
12. Een beeld krijgen van de interesse van de markt in de mogelijke opdracht;
 - Er is interesse getoond. De IvhO is de partijen die hebben gereageerd zeer erkentelijk voor hun bestede tijd.
13. Het verkrijgen van een beeld of en welke vragen deelnemers aan de Marktconsultatie hebben of waar zaken onduidelijk zijn.
 - De uiteindelijke uitvraag kan o.a. worden verbeterd door:
 - i. het schetsen van een duidelijker beeld over de organisatie en de wensen m.b.t. het planningssysteem te schetsen.
 - ii. duidelijker aan te geven wat voor soort planningssysteem wordt gezocht: projectplanning, personeelsplanning of taakplanningssysteem (het laatste?).

- iii. een onderverdeling te maken naar soorten users.
- iv. het schetsen van een duidelijker beeld m.b.t (het plannen van) een onderzoek. Bijvoorbeeld, hoeveel uren zitten er in een gemiddeld onderzoek en hoe worden deze verdeeld. En toevoegen van de planning van een voorbeeld onderzoek.

3. Bureauselectie leveranciers voor demo

Naar aanleiding van suggesties van KPMG, collega's en bedrijfsbezoeken is onderstaand overzicht tot stand gekomen. Hierin worden de verschillende leveranciers van planningsoftware vergeleken. Op basis van deze informatie heeft het programma P&C enkele leveranciers gekozen voor een oriënterend gesprek, en vervolgens besloten welke partijen uitgenodigd worden voor een demo.

Leverancier	Bron	Type contact	Vergelijkbare klanten	Functioneel gebied							
				Capaciteitsmanagement	Highlevel (jaar) planning	Onderzoek (project) planning	Onderzoek templates	Rollen scheiding	Workflow definitie	Rapportages/forecast	Koppelingen
Float	KPMG	Geen	KPMG	✓	?	✓	?	✓	?	✓	✓
Monday	KPMG	Geen	-	✓	✓	✓	?	✓	✓	✓	✓
Microsoft Dynamics 365 Project Operations	Collega	Geen	-	✓	✓	✓	?	?	✓	✓	✓
MS Project	KPMG	Geen	-	✓	?	✓	✓	✓	✓	✓	?
SAVIOM	KPMG	Geen	-	✓	?	✓	?	?	?	✓	✓
Smartsheet	KPMG	Geen	-	✓	?	✓	?	?	✓	✓	✓
Teamdeck	KPMG	Geen	-	✓	✓	?	?	✓	?	✓	✓
Timewax	KPMG	Geen	-	✓	?	✓	?	?	✓	✓	✓
Xedule + Foleta	Collega	Geen	Scholen	✓	✓	?	?	?	?	✓	✓
Zermelo	Collega	Geen	Scholen	✓	✓	?	✓	✓	?	✓	✓

<u>Quintic</u>	Bedrijfs- bezoek	Geen	NVWA	✓	✓	✓	?	✓	?	?	?
<u>Planning.nl</u>	KPMG	Markt- consultatie	VWS, Financiën	✓	✓	✓	✓	?	?	✓	✓
<u>Protinus</u>	Marktcons- ultatie	Markt- consultatie	Politie Nederland, Politieacademie	✓	?	✓	✓	?	✓	✓	✓
<u>Rijks Roosteren Applicatie</u>	Bedrijfs- bezoek	Oriënterend gesprek	NVWA	✓	?	?	?	?	?	✓	✓
<u>PlanMotion</u>		Oriënterend gesprek	Zorgsector	✓	✓	x	?	✓	✓	✓	✓
<u>Paralax (Rostar CAS)</u>	KPMG/ collega	Oriënterend gesprek gepland	Gemeente Rotterdam	✓	?	✓	✓	?	✓	✓	✓
<u>Symagic</u>	Marktcons- ultatie	Oriënterend gesprek	Kadaster, Raad voor Rechts- bijstand, Raad van State,	✓	✓	✓	?	✓	✓	✓	✓

			Geschillen- commissie								
--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

4. Demo's planningssoftware

De oriënterende marktconsultatie die in 2024 is uitgevoerd, bood destijds het perspectief dat de complexiteit van het planningsproces van de inspectie ondersteund kon worden door bestaande planningssoftware in de markt. Ook heeft het programma Planning & Capaciteit bedrijfsbezoeken afgelegd bij organisaties met vergelijkbare planningsvraagstukken om te onderzoeken hoe zij hun planningsproces hebben ingericht. Daarnaast is er een bureauselectie gedaan en zijn leveranciers uitgenodigd om hun product te presenteren. Met de bedrijfsbezoeken en verkennende gesprekken met verschillende leveranciers is opnieuw gebleken dat er software bestaat die het gehele planningsproces, dus zowel het werkplan, de jaarverdeling, 3-4 maandsplanning en de sectorale planning, kan ondersteunen. Ter voorbereiding op de officiële uitvraag zijn er vervolgens twee leveranciers uitgenodigd om een betaalde demo te verzorgen. De selectie van de twee partijen is het resultaat van de bureauselectie en de gesprekken met de leveranciers.

Bovenstaand proces (de marktconsultatie, de bureauselectie, de gesprekken met geselecteerde leveranciers en de betaalde demo's) is onderdeel van de inkoopaanpak die in samenwerking met het expertisecentrum inkoop van IUC-Noord is opgesteld.

Doel

Het doel van deze demo's was tweeledig: enerzijds om te toetsen of de eisen en wensen die waren opgesteld door de inspectie, begrepen werden door de leveranciers. Vervolgens zouden de eisen en wensen bijgesteld of aangescherpt kunnen worden voor de officiële uitvraag. Het tweede doel van de demo was om voor alle aanwezigen een voorproefje te bieden over hoe planningssoftware zou kunnen werken. Deze sessies waren dus niet bedoeld om een selectie te maken van de meest geschikte tooling en leverancier.

Demosessies

Er hebben diverse demosessies plaatsgevonden. Er waren bij beide sessies meerdere mensen aanwezig, waaronder directeuren, afdelingshoofden, planners en medewerkers toezicht van alle sectoren, vertegenwoordigers van de OR, en medewerkers van ICR en Kennis. Er kwamen veel vragen vanuit verschillende perspectieven, waar de leveranciers goed antwoord op konden geven. Ook dachten zij mee met vraagstukken binnen de inspectie, en boden vanuit hun eigen ervaring oplossingen aan.

Voor deze demo's hebben de leveranciers, naast het conceptoverzicht met eisen en wensen, een afgebakende casus en een beperkte set aan algemene testdata ontvangen. Op basis daarvan hebben de leveranciers laten zien hoe zij dit vertaald hebben naar hun software. De casus omvatte drie onderdelen: capaciteitsinzicht en jaarverdeling, werkvoorraaditems, en onderzoekspakketten en teamstoewijzing.

1. Capaciteitsinzicht en jaarverdeling

De leveranciers hebben laten zien dat zij, op basis van onder andere personeelsgegevens, functies en bijbehorende competenties, en normtijden, een capaciteitsberekening kunnen maken. Deze data zijn in eerste instantie te uploaden. Als er geen personeelsnummers uit de bestaande HR-data kunnen

worden overgenomen, moet er rekening gehouden worden met een unieke-nummer-generator (buiten de planningstool).

Deze capaciteitsberekening maken de tools visueel inzichtelijk met tabellen en grafieken. Ook is het mogelijk om het capaciteitsoverzicht met filters toe te spitsen op bijvoorbeeld functiegroep of sector. Vervolgens wordt aan de hand van de berekende capaciteit een jaarverdeling opgesteld. Het is in beide planningstools mogelijk om hierin meerdere scenario's te genereren, om zo te komen tot de beste toezichtsmix en een passende jaarverdeling. Ook in het lopende jaar kunnen nieuwe scenario's gemaakt worden om de resultaten van bepaalde aanpassingen door te rekenen. Zo kan bijgestuurd worden waar nodig.

2. Werkvoorraaditems

De werkvoorraad omvat de besturen en scholen met bijbehorende onderzoekstypes. Deze informatie kan in beide tools gezet worden met behulp van uploads. Ook zijn er koppelingen mogelijk met datawarehouse. Vervolgens kan de werkvoorraad nog verrijkt worden met bijvoorbeeld gewenste datum en prioriteitsniveau.

3. Onderzoekspakketten en teamstoewijzing

Aan de hand van de verrijkte werkvoorraad en beslisregels, zoals bijvoorbeeld competenties en reistijd, hebben beide tools vervolgens laten zien hoe een team toegewezen wordt aan een onderzoek en dit wordt ingepland. Deze conceptplanning is dan enkel nog beschikbaar voor de planners. Pas na een akkoord ontvangen de medewerkers hun werkschema.

Waar de planners vooral enthousiast van werden, was het planbord dat voorbijkwam. Hierop was duidelijk in één overzicht te zien welke medewerkers bij welke onderzoeken ingepland waren, en konden er makkelijk medewerkers bijgepland worden.

Implementatie

Beide leveranciers hebben ook aandacht besteed aan de implementatie van de planningstool. Ze putten uit hun ervaringen met eerdere implementaties. De leveranciers raden een gefaseerde implementatie aan, waarbij gestart wordt met de capaciteit en jaarverdeling. De werkvoorraad en het geautomatiseerde plannen komen daarna.

Voor een soepele implementatie is een goede samenwerking met de leverancier essentieel. De leveranciers raden dan ook aan om dit mee te nemen in de officiële uitvraag.

Vervolg

Na afloop van de demo's heeft het programma met beide leveranciers een sessie ingepland om de eisen en wensen verder aan te scherpen. Tijdens dit overleg wordt er ook gevraagd naar de ervaringen van leveranciers met eerdere aanbestedingen, en hoe de inspectie haar uitvraagdossier nog kan verbeteren om zo te komen tot een leverancier die het beste aansluit bij de vraag van de inspectie. Zo kunnen er, naast harde eisen, ook open vragen gesteld worden over bijvoorbeeld implementatie, die op inhoud beoordeeld worden.

5. Verkennende gesprekken met leveranciers demo's

In juni 2026 hebben verkennende gesprekken plaatsgevonden met de leveranciers die in het najaar van 2025 een betaalde demo verzorgd hebben.

Het doel van deze sessies was tweeledig. Allereerst wilde het programma toetsen of de eisen en wensen voldoende duidelijk geformuleerd zijn, om zo tot de best passende leverancier te komen. Daarnaast wil de inspectie een duurzaam partnerschap opbouwen met haar toekomstige leverancier, zodat er ruimte is om nieuwe benodigde functionaliteiten in te bouwen in latere fases. De inspectie wil graag weten hoe zo'n relatie eruit zou kunnen zien.

Epics en User Stories

Ter illustratie heeft het programma tijdens de gesprekken een aantal Epics en User Stories laten zien. Het voornemen om in de inkoopuitvraag te eisen dat een leverancier aan alle epics moet voldoen en aan bijvoorbeeld 70% van de user stories lijkt werkbaar.

Leveranciers werken met een systeem met modules, die ingericht kunnen worden naar de behoeftes van de klant. Dit wordt gezien als configuratie of inrichting, en niet als maatwerk. Het komt zelden voor dat klanten om functies vragen die de leveranciers niet al hebben, maar er is wel ruimte om deze waar nodig te ontwikkelen. Hiervoor kunnen ontwikkelkosten worden opgenomen in de offerte.

Inkooptraject

Er is gesproken over de inkoopstrategieën die de inspectie nu overweegt. De leveranciers hebben beiden klanten binnengekregen via een broker en via een Europese aanbesteding.

Voor het inkoopdossier legt leverancier uit dat het belangrijk is om vooral te focussen op de doelen, en minder op de processen. Zo is er ruimte voor een leverancier om de beste manier te vinden om een doel te verwezenlijken, zonder vast te zitten aan de interne processen. Dit kan wel discussie met zich meebrengen tijdens de implementatie, als blijkt dat het nodig is om het proces aan te passen.

Discussie kan ook ontstaan als tijdens de implementatie blijkt dat de behoeftes van de inspectie op onderdelen zijn gewijzigd (voortschrijdend inzicht) en een wijziging niet in de scope van de inkoop zit. Dit kan ondervangen worden door de aanbesteding in tweeën te delen. Hierbij worden het product en de expertise los van elkaar aangeschaft, en is het makkelijker om het gesprek aan te gaan over de processen.

Er wordt in ieder geval aangeraden om bij het aanbestedingstraject met twee vragenrondes te werken, zodat de leveranciers de kans krijgen goed te snappen wat de inspectie zoekt.

Samenwerking

Leveranciers staan beiden achter een iteratieve implementatie, en hebben er begrip voor dat er binnen het proces veranderingen voor kunnen doen in wensen en ideeën. Hierin hechten ze veel waarde aan een gelijkwaardige relatie, zodat zij met hun ervaring mee kunnen denken.

Leveranciers bieden ook een Train de Trainer aan, die ondersteunt bij het opleiden van gebruikers.

6. Alternatieven en bedrijfsbezoeken

De huidige tool die gebruikt wordt bij het plannen en roosteren is Excel. Daarnaast heeft het programma P&C verschillende organisaties bezocht om potentiële planningstools te onderzoeken.

6.1 Excel

Excel is een spreadsheetprogramma dat zijn beperkingen kent. Deze liggen vooral op de volgende vlakken:

- Beveiliging / foutgevoeligheid
- Versiebeheer / logging
- Efficiëntie / arbeidsintensiviteit
- Complexiteit / gebruikersvriendelijkheid
- Excel kan niet met andere systemen 'praten'

Voor de eisen en wensen zoals die bij de IvhO zijn opgehaald is Excel niet geschikt.

Hier komt nog bij dat de infrastructuur, zoals die op het moment bij de IvhO bestaat, het tegelijkertijd werken in één document niet toestaat en het gelijktijdig gebruik door meerdere gebruikers noodzakelijk is voor de werking van een inspectiebrede planningstool.