

**PRAKTIJKVOORBEELD: AANSLUITING ONDERWIJS ARBEIDSMARKT, INKOOP SCHOLING,
WERKGEVERS- EN WERKNEMERSDIENSTVERLENING
REGIO: GRONINGEN**



Michel Dammer
Versneller & Verbinder
Werk In Zicht & Project
Kansrijk Opleiden (PKO)



➔ In Groningen biedt inkoop scholing via Open House voordelen voor opleiders, professionals én klanten

Bij de lancering van het 1000-banenplan in 2017 ging arbeidsmarktregio Groningen bewust voorbij aan de geijkte aanbestedingsprocedure door te kiezen voor het betrekkelijk nieuwe fenomeen bij de inkoop van scholing: Open House. Met succes. Michel Dammer van 'Werk In Zicht' en Project Kansrijk Opleiden (PKO) legt uit waarom het zo samen investeren in vakmensen vruchten afwerpt.

“Het 1000-banenplan is er gekomen vanwege de grote herstelopgave van woningen in Groningen”, vertelt Michel Dammer, ‘versneller en verbinder’ bij respectievelijk ‘Werk In Zicht’ en het Project Kansrijk Opleiden (PKO). Vanuit zijn dubbelrol organiseert hij de werkgeversdienstverlening rondom zo’n 75 accountmanagers én onderhoudt hij de contacten met opleiders en bedrijven in de qua afstand en omvang grote arbeidsmarktregio Groningen. “Vanuit het Rijk en de provincie kregen we middelen om vakkrachten op te leiden en duurzaam aan het werk te

helpen. De eerste gedachte was om een aanbestedingsprocedure uit te schrijven, zoals we altijd deden. Alleen kom je dan uit bij één partij, terwijl overal mensen nodig waren. Verder bleek uit marktonderzoek dat geen enkele aanbieder alle opleidingen in huis had, dus is gekeken naar een andere oplossing.”

Marktconsultatie

En die oplossing werd gevonden in een Open House-constructie, tot dan toe vrijwel onbekend het sociaal domein. Open House is geen (wettelijk voorgeschreven) aanbestedingsprocedure, maar een contractvorm die onder bepaalde voorwaarden niet kwalificeert als een overheidsopdracht in de zin van de aanbestedingsregelgeving. Binnen een Open House stelt een inkopende partij alleen geschiktheidseisen of minimeisen, bijvoorbeeld op het gebied van prijs, opleidings-eisen en certificering. Vervolgens kunnen aanbieders in beginsel tijdens de hele looptijd van het systeem toetreden en hun diensten aanbieden, waarbij de partij toetst of de aangemelde aanbieders binnen het Open House-systeem aan de gestelde eisen en (uitvoerings)voorwaarden voldoen. Met elke aanbieder die voldoet aan en akkoord gaat met de voorwaarden wordt een overeenkomst afgesloten.

Dammer: “Er is in 2017 een marktconsultatie geweest waarin zo’n twintig potentiële bedrijven en opleiders zijn meegenomen. Ze kregen uitgelegd welke opleidingen wij voor werkzoekenden wilden inkopen, tegen welke criteria, zodat ze wisten waaraan ze moesten voldoen. Ook vroegen we of zij zich hierin herkenden, omdat we vonden dat iedereen



van het banenplan moest profiteren Uiteindelijk schreven zich dertien aanbieders in voor de in totaal veertien trajecten, waardoor alle trajecten in de hele regio aangeboden kunnen worden.”

Duurzame uitstroom

Anders dan bij aanbesteden is bij een Open House-constructie niet één partij verantwoordelijk voor het complete opleidingsaanbod. Bovendien zijn door een meer regionale spreiding middelen en mensen beter verdeeld. “Bij Open House zijn opleiders zélf verantwoordelijk voor de instroom van kandidaten die zelf mogen kiezen waar zij hun opleiding willen volgen”, vertelt Dammer. “Die keuzevrijheid was voor sommige partijen wel even wennen. Net als de opdracht die wij vanuit de arbeidsmarktregio hadden geformuleerd: duurzame uitstroom creëren, niet alleen mensen opleiden. Daarom betaalden we bewust in tranches. Volgens kostprijsonderzoek kostte een opleiding bijvoorbeeld 1000 euro. Opleiders ontvingen 40 procent van dit bedrag bij de start van de opleiding, 30 procent bij de afronding en het behalen van de leerdoelen. De laatste 30 procent kregen ze als voor een kandidaat een duurzame plaatsing was gerealiseerd. Die extra prikkel was de vinger aan de draaiknop om producten te verbeteren, maar ook om onszelf scherp te houden. We deelden samen de risico’s en vierden samen de successen.”

Geleerde lessen

En successen waren er volop, gezien de ruim duizend banen die sinds 2017 zijn ingevuld, mede dankzij het Open House-principe. Dammer: “De methode werkt goed en is bovendien laagdrempelig, voor kandidaten en opleiders, maar ook voor professionals, zoals de werkcoaches. Laatst hebben we in ons Project Kansrijk Opleiden een nieuw traject uitgezet waar de focus niet op duurzame uitstroom ligt, maar op het werkfit maken van mensen met een relatief grote afstand tot de arbeidsmarkt. Zo is een scholing aan het portfolio toegevoegd die zich richt op soft

skills, zoals de omgang met collega’s en regels op de werkvloer. Dit nieuwe product nemen we dus mee uit de geleerde lessen van onze vorige Open House.”

Productportfolio verbeteren

In nieuwe Open House-trajecten, zoals sinds kort ook voor de Transport & Logistiek, zijn bewust ervaringen meegenomen van de opleiders zélf, zegt Dammer. “We organiseren op gezette tijden evaluatiebijeenkomsten voor de specifieke vakgebieden om eventuele knelpunten te bespreken en vervolgens op te lossen, zodat wij ons productportfolio verder kunnen verbeteren. Van opleiders in de Bouw en Techniek hoorden we dat kandidaten steeds wat verder af stonden van de arbeidsmarkt. Hierop hebben we de tranchebetaling aangepast van 40/30/30 naar 40/40/20, zodat de nadruk iets minder op uitplaatsen en meer op het opleiden komt te liggen. Verder moest iemand altijd minimaal tien weken aanwezig zijn voor minimaal acht dagdelen per week. Dan heb je het over mensen die werkfit zijn, anders lukt dat niet. Afsproken is nu dat mensen minimaal 256 uur moeten aanwezig zijn, zodat opleiders meer tijd krijgen om iets op te bouwen met hun kandidaten. Open House biedt die ruimte.”



! TIPS EN ERVARINGEN

- Zorg voor voldoende financiële middelen en organiseer een goede samenwerking.
- Laat de marktconsultatie uitvoeren door mensen die weten welke opleidingen er zijn voor welke beroepen.
- Neem op voorhand alle partijen mee, sluit niemand uit, want een goede samenwerking is gebaseerd op vertrouwen.
- Maak je organisatie 'Open House-bestendig' door mensen vrij te maken voor de trajectopzet en het structureel onderhouden van contacten met betrokken partijen.
- Geef de afdeling Inkoop een belangrijke rol in advisering, het opstellen van documenten en het plaatsen van opdrachten op TenderNed.
- Open House is ook geschikt om producten, zoals een VCA, arbeidsmarktregio-breed in te kopen.
- Kom afspraken na en pas eventueel doelstellingen aan om opleiders mee te krijgen en vraag geregeld naar wat zij in het Open House-traject willen verbeteren.
- Bedenk een product dat voor opleiders, professionals én klanten werkt.

Links en Downloads

- [Lees hier meer over Werk in Zicht 1000-banenplan](#)

Contactpersonen

- Michel Dammer,
Versneller & Verbinder
Werk in Zicht & Project Kansrijk Opleiden (PKO)
Mobiel: 06-31149524
E-mail: michel.dammer@ groningen.nl

Dit praktijkvoorbeeld staat ook op:

- www.samenvoordeklant.nl/praktijkvoorbeeld/groningen-biedt-inkoop-scholing-open-house-voordelen-voor-opleiders-professionals

Kijk voor meer praktijkvoorbeelden op:

- www.samenvoordeklant.nl/praktijk

 www.samenvoordeklant.nl

 info@samenvoordeklant.nl

 @SamenvdKlant

 De Programmaraad



Samen verbeteren we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden