

Bijlage C4 Kwalitatieve subgunningscriteria V2

Er is een aanpassing gedaan in de subgunningscriteria, bijgaande is de tabel voor de duidelijkheid opnieuw opgenomen met in het rood de aanpassingen dan wel doorgestreept, ~~voorbeeld~~, als de tekst vervallen is. Onderstaande tabel komt in plaats van tabel Aanbestedingsleidraad bladzijde 19 e.v.

In onderstaande tabel worden de verschillende kwalitatieve subgunningscriteria nader beschreven:

GC 1	Kwaliteit (totaal in maximaal 14 A4-tjes)	Maximale fictieve korting
GC 1.1	<p>Marktconformiteit tarieven</p> <p>Marktconformiteit van de inhuurtarieven is belangrijk voor Opdrachtgever. De te hanteren bandbreedtes per Cao-schaal in de Raamovereenkomst zijn daarin het belangrijkste instrument. Daarnaast speelt prijs nog een rol als een van de beoordelingscriteria bij een afzonderlijke Aanvraag. Tot slot speelt het Opslagtarief nog een rol bij de kosten voor de Opdrachtgever.</p> <p>Inschrijver beschrijft op welke wijze de marktconformiteit van de inhuurtarieven kan worden geborgd. Zoals in het Programma van Eisen is omschreven, is er de mogelijkheid om de bandbreedte in overleg tussen MSP-leverancier en Opdrachtgever aan te passen. Inschrijver beschrijft op welke wijze marktsignalen over (wijzigende) tarieven worden opgevangen, op welke wijze deze marktsignalen inzichtelijk en bespreekbaar worden gemaakt en op welke wijze deze besluitvorming hierover wordt omgezet in gewijzigde bandbreedtes.</p> <p>Daarnaast beschrijft Inschrijver op welke wijze de adviesrol wordt ingevuld met betrekking tot Prijs als een van de onderdelen van de beoordelingscriteria voor een afzonderlijke Aanvraag.</p> <p>De inschrijving wordt beoordeeld hoe de Inschrijver invulling geeft aan de volgende punten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inschrijver signaleert nieuwe ontwikkelingen in inhuurtarieven; 2. Inschrijver rapporteert deze marktontwikkelingen richting Opdrachtgever; 3. Inschrijver voert het overleg met c.q. adviseert Opdrachtgever over marktontwikkelingen m.b.t. inhuurtarieven; <ul style="list-style-type: none"> - Aanpassing van de bandbreedte van de inhuurtarieven; - Aanpassing van het percentage Aanvragen dat via de Plus sourcing strategie wordt uitgevoerd en waarvoor een hoger Opslagtarief geldt. 	<p>€ 36.000,--</p> <p>€ 36.000,--</p> <p>€ 36.000,--</p>
GC 1.2	<p>Beschikbaarheid Externe medewerkers</p> <p>Het is voor Opdrachtgever van belang dat Inschrijver een zo hoog mogelijke beschikbaarheid kan realiseren voor het voorstellen van geschikte kandidaten. Specifiek geldt dit voor functies waarvoor geschikte kandidaten beperkt voorhanden zijn (schaars). Daarnaast is snelheid van belang. Immers, bij veel Aanvragen zal het belangrijk zijn dat er snel een Externe medewerker kan starten.</p> <p>Het imago van de Inschrijver in de flexibele arbeidsmarkt speelt hierbij ook een rol: een positief imago verhoogt de kans op beschikbaarheid van Externe medewerkers.</p> <p>Tenslotte speelt het imago van de Opdrachtgever ook een rol en is het de</p>	

	<p>vraag op welke wijze de Inschrijver kan bijdragen aan het versterken van het imago van de Opdrachtgever op de flexibele arbeidsmarkt.</p> <p>Inschrijver beschrijft hoe hij de kandidaten die voor een functie beperkt voorhanden zijn (z.g. schaarse functies) werft en op welke wijze geborgd is dat hij deze kandidaten daadwerkelijk kan leveren. Inschrijver beschrijft welke maatregelen worden genomen indien blijkt dat bepaalde Externe medewerkers slechts beperkt voorhanden (schaars) zijn.</p> <p>Inschrijver beschrijft hoe hij er zorg voor draagt dat deze kandidaten via Inschrijver willen werken. Waarom kiezen kandidaten voor Inschrijver als intermediair? Kortom, waar onderscheidt Inschrijver zich in, ten opzichte van concurrenten, ten aanzien van de aanpak in het werven en binden van kandidaten.</p> <p>De inschrijving wordt beoordeeld hoe de Inschrijver invulling geeft aan de volgende punten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hoeveel geschikte kandidaten kan Inschrijver binnen 5 werkdagen aanleveren voor de volgende 2 functieprofielen (zie bijlage): Senior Projectleider en Financieel Adviseur; Onderbouw uw antwoord met geanonimiseerde CV's. 2. Binnen hoeveel werkdagen kunnen 3 geschikte kandidaten worden aangeleverd voor de volgende 2 functieprofielen (zie bijlage): managementassistente A en Afdelingshoofd Ruimtelijk Beleid en Advies Beschrijf uw werkproces 'invulling vacatures' en zet uw processtappen uit in het aantal benodigde werkdagen. Besteed in uw antwoord aandacht aan de wijze hoe snelle invulling door geschikte kandidaten in uw werkwijze is geborgd. Onderbouw uw stuk met hoe u om zou gaan met inhuuropdrachten voor de volgende 2 functieprofielen (zie bijlage): managementassistente A en Afdelingshoofd Ruimtelijk Beleid en Advies 3. Welke acties gaat Inschrijver ondernemen als blijkt dat er (potentiele) schaarste ontstaat voor een functie waarvan men weet dat die regelmatig door Opdrachtgever wordt uitgevraagd? 4. Hoe versterkt Inschrijver het eigen imago op de flexibele arbeidsmarkt? 5. Hoe versterkt Inschrijver het imago van Opdrachtgever op de flexibele arbeidsmarkt? 	<p>€ 21.600,--</p> <p>€ 21.600,--</p> <p>€ 21.600,--</p> <p>€ 21.600,--</p> <p>€ 21.600,--</p>
GC 1.3	<p>Dienstverleningsproces en partnership</p> <p>Het dienstverleningsproces en het gewenste partnership komt met name tot uiting in de zogenaamde kritische momenten. Dit zijn momenten waarop de excellente dienstverlener zich onderscheidt van de gemiddelde dienstverlener.</p> <p>Op voorhand ziet Opdrachtgever in ieder geval de volgende kritische momenten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • het implementatieproces; • het moment waarop advies gegeven wordt over de Aanvraag inclusief de sourcingsstrategie; • het moment waarop geen of onvoldoende kandidaten beschikbaar zijn voor de Aanvraag en • het moment waarop een nieuwe leidinggevende in dienst zal treden bij de Opdrachtgever. <p>Het kan natuurlijk zo zijn dat de Inschrijver op basis van ervaringen nog andere momenten als 'kritisch' beschouwt.</p>	

	<p>De Inschrijver beschrijft op welke wijze het dienstverleningsproces en het gewenste partnership vorm wordt gegeven. Daarbij wordt aandacht besteed aan kansen en risico's.</p> <p>De inschrijving wordt beoordeeld op de volgende punten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wat vindt de Inschrijver cruciaal in het implementatieproces en hoe geeft de Inschrijver dan vorm en inhoud aan dienstverlening en partnership? Welke kansen en risico's ziet men? Graag specifiek ingaan op het punt van 'de organisatie leren kennen'. 2. Wat vindt de Inschrijver cruciaal aan het moment waarop advies gegeven wordt over de Aanvraag inclusief de sourcingsstrategie en hoe geeft de Inschrijver dan vorm en inhoud aan dienstverlening en partnership? Welke kansen en risico's ziet men? 3. Wat vindt de Inschrijver cruciaal aan het moment waarop geen of onvoldoende kandidaten beschikbaar zijn en hoe geeft de Inschrijver dan vorm en inhoud aan dienstverlening en partnership? Welke kansen en risico's ziet men? 4. Wat vindt de Inschrijver cruciaal bij de komst van een nieuwe leidinggevende en hoe geeft de Inschrijver dan vorm en inhoud aan dienstverlening en partnership? Welke kansen en risico's ziet men? 5. Hoe geeft de Inschrijver inhoud aan het contact met de inhurende managers, gezien het feit dat de dienstverlening van de MSP-leverancier grotendeels op (fysieke) afstand plaatsvindt? 6. Welke (max 2) kritische momenten ziet de Inschrijver eventueel nog meer en hoe geeft de Inschrijver dan vorm en inhoud aan dienstverlening en partnership? Welke kansen en risico's ziet men? 	<p>€ 36.000,--</p> <p>€ 18.000,--</p> <p>€ 18.000,--</p> <p>€ 18.000,--</p> <p>€ 18.000,--</p> <p>€ 36.000,--</p>
--	--	---