



Verslag marktconsultatie

Arbeidsbroker

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
1. Inleiding	3
2. Vragen schriftelijke gedeelte	4
3. Vervolg	7

1. Inleiding

Er heeft op 7 november 2019 een marktconsultatie plaatsgevonden ter voorbereiding op de aanbesteding Arbeidsbroker.

De marktconsultatie is bedoeld om een beter beeld van de markt te krijgen en de ontwikkelingen binnen (nieuwe) wetgeving zodat Avans beter de juiste vraag kan formuleren voor de markt in de vorm van een aanbesteding.

Avans Hogeschool benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding en er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt Avans Hogeschool (waar relevant) in de aanbestedingsstukken en Programma van Eisen. Avans Hogeschool behoudt zich het recht voor om de inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

1.1 Proces

Er wordt gebruik gemaakt van een open marktconsultatie wat zoveel wil zeggen dat iedereen mag reageren. Het beoogde doel hiervan is om zoveel mogelijk marktpartijen te benaderen en te betrekken in de marktconsultatie om relevante informatie uit de markt op te halen voor de omschrijving en invulling van de beoogde opdracht.

De marktconsultatie bestond enkel uit een schriftelijk deel, van het mondeling deel is geen gebruik gemaakt:

Schriftelijk deel

Iedere deelnemende partij werd gevraagd vooraf een aantal vragen te beantwoorden zoals opgenomen in hoofdstuk 4 van het desbetreffende marktconsultatiedocument. Hierop heeft Avans vier (4) reacties ontvangen.

2. Vragen schriftelijke gedeelte

Algemeen

1. *Waarom heeft u interesse deel te nemen aan deze eventuele aanbesteding?*
 - Uitbreiding van dienstverlening binnen Hoger Onderwijs.
 - Vanwege verschillende kansen, zoals o.a. het kunnen ontsluiten van de markt zodat Avans keuzevrijheid behoudt en het uitvoeren van de inhuurprocessen op één plek te concentreren.
 - Gezamenlijke doelstelling van Avans en Broker.
 - Interessant om in de rol van arbeidsbroker te ontzorgen en portfolio in het onderwijs te vergroten.
2. *Wat zouden voor u redenen zijn om niet deel te nemen aan deze aanbesteding?*
 - Verplichting tot onbeperkte aansprakelijkheid.
 - Betalingstermijn niet volgens "pay when paid" principe.
 - Wanneer in de prijsopgave van de aanbesteding geen bodemtarief wordt vastgesteld of wanneer de verhouding van prijs/kwaliteit uit balans is.
 - Wanneer manier van uitvragen niet past bij visie, doelstellingen en werkwijze van desbetreffende broker.
 - Het nauwelijks kunnen voldoen aan de geschiktheidseisen.
 - Het niet voor de volle 100% kunnen voorzien in de uitvraag.
3. *Graag ontvangen wij uw reactie over punten die nog niet aan de orde zijn gekomen in onderstaande vragen.*
 - Indien in de aanbesteding gevraagd wordt om een implementatieplanning dan voorafgaand aan de aanbesteding inventariseren wat het volume (kosten inhuur) en de aantallen (verdeeld over professionals in dienst van leveranciers /detacheerders, zzp'ers en aantal leveranciers) zijn.
 - Laten informeren over legal issues.
 - Formuleer concrete doelen (het 'wat') waardoor inschrijver zijn expertrol kan laten zien (het 'hoe').
 - Gebruik een persoonlijk interview met sleutelfunctionarissen als gunningscriterium.
 - Hoe borgt Avans dat er rechtmatig gehandeld wordt en er geen overschrijding van de drempelwaardes ontstaat.
 - Er wordt geadviseerd om de markt haar werk te laten doen, en wel via zogenaamd public sourcing. Door te werken met een Dynamisch Aankoopstelsel (DAS), voldoet iedere Avans-aanvraag aan de Aanbestedingswet.
 - Tevens wordt er geadviseerd om 2 separate marktplaatsen in te richten voor enerzijds wel- en anderzijds niet-onderwijsgevend personeel.
 - De samen- en samenwerking tussen broker en het Flexbureau van Avans met een duidelijke taak- en rolverdeling.
 - De tooling die Avans al dan niet zelf gebruikt om het volledige proces te ondersteunen met de interfaces die eventueel nodig zijn naar een VMS systeem of een eigen systeem van broker.
 - Wanneer scope wordt uitgebreid met werving en selectie wordt er geadviseerd om al dan niet in combinatie met broker een mastervendor constructie te overwegen.
 - Het naast het uitvragen van een arbeidsbroker een sub-perceel toe te voegen met een specialistische ICT broker.
4. *Op welke wijze kan u tijdige en volledige betaling van de externen borgen. Recent is ING in het nieuws geweest, een dergelijke situatie wil Avans voorkomen. Welke mogelijkheden kunnen hierin aangeboden en op welke wijze worden hiermee de risico's uitgesloten.*
 - Een kapitaalkrachtige positie waarmee tegenslagen opgevangen kunnen worden.
 - Het toepassen van "pay when paid" principe.
 - Het splitsen van activiteiten Broker van overige activiteiten.
 - Het aanvullend uitvoeren van een creditcheck.
 - Het uitvragen van een continuïteitsverklaring door accountant of andere financiële geschiktheidseisen.
 - Het aanhouden van een "inzake bankrekening" die enkel gebruikt wordt voor Avans betalingen en betalingen naar de professionals van Avans.

- Het hanteren van een snelle uitbetalingstermijn aan professionals.
 - Een belangrijke keuze is het bepalen van waar het debiteurenrisico ligt.
 - Verspreiden van risico's door het overwegen om twee brokers te contracteren.
5. *Bij de inhuur van ZZP'ers en gedetacheerden vindt Avans het belangrijk dat dit volledig aan alle vigerende wet en regelgeving voldoet en dat het proces doelmatig blijft. Op welke wijze kan het proces zo worden ingericht dat de inhuur compliant plaatsvindt, risico's worden geminimaliseerd maar administratieve lasten voor zowel Avans als de externe ingehuurde in balans blijven?*
- I.v.m. de bedrijfsgevoeligheid van de antwoorden acht Avans het niet passend om een samenvatting van alle antwoorden op deze vraag te geven.
 - Het is verstandig voor Avans om zoveel mogelijk zekerheden in te bouwen door in de aanbesteding navolgende te eisen: NEN4400-1, ISO 9001 (of gelijkwaardige processen ingericht, volledig wet DBA compliant en werken met een door de belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomst, lid van een branchevereniging en administratieve handelingen door Avans worden geminimaliseerd.
6. *Welke vorm(en) van dienstverlening worden standaard aangeboden en zouden het beste passen bij het vraagstuk van Avans? Het betreft hier in ieder geval de diensten die u aanbiedt voor contractbeheer en het bemiddelen van externen.*
- I.v.m. de bedrijfsgevoeligheid van de antwoorden acht Avans het ook voor deze vraag niet passend om een samenvatting van de antwoorden te geven.

Inlenersaansprakelijkheid

Op welke wijze is Avans ervan verzekerd dat zij geen risico loopt op het gebied van inlenersaansprakelijkheid door de inzet van een broker?

7. Wat dient expliciet te worden vastgelegd in de eventuele contracten tussen Avans en de broker?
- De volgende elementen dienen expliciet vastgelegd te worden, formeel opdrachtgeverschap van de broker, formeel werkgeverschap van de te contracteren leveranciers en materieel werkgeverschap/opdrachtgeverschap Avans.
 - Alles wat binnen scope valt.
 - Documentatie die de broker bij leveranciers opvraagt en hoe deze worden verwerkt en opgeslagen.
 - Bewerksvereenkomst van (bijzondere) persoonsgegevens.
 - Aansprakelijkheidsverzekering broker;
 - Solvabiliteit broker.
 - Wanneer Avans werving en selectie wil toevoegen aan de brokersrol, is het onder voorwaarden wel mogelijk om Avans te vrijwaren van de inlenersaansprakelijkheid.
 - Raadzaam om een vrijwaring in de overeenkomst op te nemen waarmee de leverancier contractueel verplicht is om de broker en/of Avans te vrijwaren voor eventuele vorderingen van fiscale en sociale verzekeringsautoriteiten.
 - Ook gelden er in het geval van vrijwaring ten aanzien van de inlenersaansprakelijkheid een aantal verplichtingen in de relatie tussen de broker en Avans. Zo zal Avans bij betaling het factuurnummer en eventuele andere identificatiegegevens moeten vermelden.
 - De professional zal de werkzaamheden geheel naar eigen inzicht, zelfstandig en voor eigen rekening en risico uitvoeren. Het is Avans noch broker toegestaan toezicht en leiding uit te voeren over de werkzaamheden.
 - Een juiste opdrachtschrijving bij de inhuur van een zzp'er. Deze dient 1 op 1 overeen te komen in de door de belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomst tussen de arbeidsbroker en de zzp'er.
8. Hoe kan een broker borgen dat het risico van de inlenersaansprakelijkheid volledig berust bij de broker?
- Een dergelijke eis is niet proportioneel en conform het aanbestedingsrecht.

- De broker kan het risico op inlenersaansprakelijkheid nooit volledig overnemen.
- Door een aantal verplichtingen in de overeenkomsten op te nemen, kan het risico ten aanzien van de inlenersaansprakelijkheid zoveel als mogelijk bij de leverancier worden neergelegd. Dit is immers de partij die invloed heeft op de betalingen aan de ingeleende werknemers en het dragen van de risico's hiervan.

ICT gerelateerd

Avans wil het totale inhuurproces integraal laten ondersteunen middels een IT tooling, deze is reeds deels ontwikkeld en geïmplementeerd en zal in het aankomende jaar verder geïmplementeerd worden. In bijlage 1 de schets van de gewenste situatie. De visie van Avans is dat de inhurende managers alleen in de Avans systemen hoeven te werken met betrekking tot het gehele inhuurproces. Dit geldt voor zowel het aanvragen, selecteren en contracteren van externen als het goedkeuren van gewerkte uren en de factuur afwikkeling.

9. In hoeverre kan uw dienstverlening van opdracht naar factuur flexibel worden ingericht aan de hand van onze gewenste situatie, zie bijlage 1?
 - Belangrijk is om aan te geven dat desbetreffende broker de DBA check van zzp'ers op haar neemt maar voor een laatste controle en goedkeuring en voor de tussentijdse toets zij afhankelijk is van de input en betrokkenheid van Avans.
 - Is mogelijk maar deze koppeling brengt wel inrichtingskosten met zich mee.
10. Welke aanbevelingen zou u doen aan Avans hoe zij de gewenste situatie kunnen vormgeven om het makkelijker aan te laten sluiten op uw dienstverlening en in te zetten systemen?
 - Er wordt geadviseerd om zo veel mogelijk te werken met SETU-standaarden.
 - Verder van belang dat systeem van Avans alle informatie meestuurt die nodig is voor een correcte betaling aan externen.
 - Correctieproces dient in de integratie goed ingeregeld te worden.
 - Er wordt aanbevolen om het reversed billing-principe te hanteren.
 - Ook wordt er aanbevolen om het systeem van broker leidend te maken en diverse systemen van Avans waar nodig te updaten middels exports uit het systeem van broker.
 - Uitvragen van mogelijkheden m.b.t. mobiele app.
 - Voor dossiervorming moeten de mogelijkheden onderzocht worden. Wanneer koppeling niet haalbaar is, zou dit een handmatig processtap kunnen zijn, waarbij in overleg bepaald dient te worden of deze actie bij Avans of broker ligt.
11. Op welke gebieden zou u integratie tussen de Avans applicaties en uw eigen applicaties voorstellen, wat is de benodigde investering en welke randvoorwaarden of standaarden gelden hiervoor.
 - Er wordt geadviseerd om op 3 onderdelen van inhuurproces een integratie met systeem broker te organiseren, te weten: 1 opdracht (incl. de door Avans gevraagde employee data), 2 uren en 3 facturen.
 - Het organiseren van een integratie vraagt van Avans en broker een investering in FTE en specialisme bij aanvang van samenwerking;
 - Randvoorwaarde om te garanderen dat keten van opdracht tot factuur goed verloopt is het wekelijks uitwisselen van goedgekeurde uren.
 - Voor een maatwerk-koppeling is het de vraag of deze kosten het waard zijn gezien de scope van inhuur.
 - Broker heeft inzicht nodig in geaccordeerde bronbestand van uren en onkosten.
 - Het antwoord op deze vraag is afhankelijk van de uiteindelijke gewenste dienstverlening (wel of geen fase 2). Wat in ieder geval van belang is om te voldoen aan de wensen van Avans is om te werken in een gezamenlijk systeem ten behoeve wervingsproces en urenregistratie.
12. Avans wil voor een aantal opdrachten voor het accorderen van de betaling de totale order (opdrachtwaarde) opsplitsen in vooraf afgesproken deelacceptaties in plaats van het registreren en accorderen van uren. De vacaturehouder accordeert de geleverde prestatie (afgesproken bedrag) en op basis daarvan wordt de volgende deelacceptatie "vrij gegeven". Kunt u dit proces ondersteunen en op welke wijze?

- Er wordt vanuit de markt aangegeven dat dit mogelijk is.
- Bij sommige leveranciers is dit nog in ontwikkeling, echter zijn er wel een aantal workarounds ontwikkeld om toch op deze manier te kunnen werken.
- Afhankelijk van de wensen van Avans kan de facturatie op verschillende klantniveaus worden ingericht.
- Het is mogelijk maar minder efficiënt aangezien er afgeweken wordt van een standaard proces op het vlak van contractmanagement en facturatie.

Prijsstelling

13. Hoe zorgt u ervoor dat onderhavige dienstverlening tegen de voor Avans meest economisch gunstige kostprijs en nominale fee wordt ingezet?

- Verkorting van de doorleenketen tot max 1 schakel (=Broker).
- Advies t.a.v. marktconformiteit van inhuurtarieven.
- Verlaging kostprijs (tarief) van externe medewerker na x periode of verlenging opdracht.
- Nominale fee voor de brokerdienstverlening deels of volledig voor rekening van leverancier of zzp'er (supplier funded model).
- Hoe groter de scope van de door de leverancier beheerde inhuurdienstverlening, hoe gunstiger de kostprijs.
- Goed te kijken naar wat inschrijver naast de dienstverlening nog meer te bieden heeft.
- Het voorkomen van een generieke uitvraag maar passend bij de visie en doelstelling van Avans.
- Het uitschrijven van een aanbesteding met een heldere opdrachtbeschrijving waar zoveel mogelijk informatie over wensen en doelstellingen in is meegenomen.
- Het antwoord is sterk afhankelijk van of Avans de werkzaamheden van fase 2 bij de broker legt of dat Avans deze voor eigen rekening neemt. Indien de broker namelijk fase 2 voor haar rekening neemt zoekt Avans geen administratieve eenheid maar een kwalitatieve organisatie. Aan deze dienstverlening zijn hogere kosten gebonden.

Avans Hogeschool dankt alle marktpartijen die de vragen hebben beantwoordt, die aanwezig waren bij de marktconsultatie en/of op een andere manier betrokkenheid hebben getoond.

3. Vervolg

Avans gaat zich in de komende maanden eerst richten op de interne organisatie om vervolgens de aanbestedingsstrategie te kunnen opstellen en verwacht circa halverwege 2020 de opdracht middels TenderNed in de markt te kunnen zetten.