

Inleiding

Wij hebben in totaal 15 reacties ontvangen op de marktconsultatie.

De marktconsultatie is bedoeld om informatie uit de markt te halen om zodoende een goede uitvraag te kunnen doen. De informatie die opgehaald is wordt gepubliceerd op Tendersnet en daardoor is de marktconsultatie afgerond. De opdrachtgever bepaalt welke informatie er verwerkt gaat worden in de aanbestedingsprocedure. Wij verwachten medio april de aankondiging voor deze aanbesteding te publiceren.

Vraag 1: Binnen welke markt(en) opereert uw onderneming?

De meeste partijen zijn actief in de financiële sectoren en de financieringen/bancaire sector

Vraag 2: Wij zijn benieuwd welke type organisatie geïnteresseerd zijn; we denken daarbij aan gespecialiseerde detacheringbureaus, (grotere of kleinere) adviesbureaus of bijvoorbeeld brokers. Kunt aangeven onder welke type organisatie u valt?

De meeste geïnteresseerde bureaus zijn Detacheringsbureau
Daarnaast zijn er ook een aantal Middelgroot Adviesbureau

Vraag 3: Kunt u iets zeggen over uw in te zetten financieringsexperts? Zijn dit bijvoorbeeld eigen medewerkers, zzp'ers, doorleen of een combinatie hiervan?

Alle geïnteresseerde partijen zetten eigen medewerkers in. Daarnaast zetten de meeste partijen ook ZZP'ers in voor bijvoorbeeld specialistische functies. De meeste partijen geven aan dat ze kandidaten niet doorlenen. In verhouding zijn er weinig partijen die kandidaten doorlenen.

Vraag 4: Wij zijn voornemens om meervoudige doorleenconstructies niet te laten toestaan. Dit houdt in dat er naast opdrachtnemer maximaal één tussenpartij mag bestaan in de contractketen tussen deelnemende dienst en aangeboden kandidaat. In de praktijk betekent dit dat een onderaannemer in principe wel mag worden toegevoegd, maar dat deze onderaannemer alleen eigen personeel mag doorlenen. Wat vindt u hiervan?

Alle geïnteresseerde partijen zijn het eens met het niet toestaan van meervoudige doorleenconstructie. Hier is geen bezwaar tegen.

Vraag 5: Wij zijn voornemens om de perceel indeling bij punt 1.1 te hanteren. Wat zijn volgens u de voor- en nadelen hiervan? En wat is volgens u de ideale perceelindeling

De meeste partijen zijn het eens met de perceelindeling omdat dit de standaard/vergelijkbare perceelindeling is die je terugziet bij meerdere organisaties/aanbestedingen.

Er zijn wel wat opmerkingen gegeven over overlapping van meerdere percelen maar hierin is geen consistentie.

tips / opmerkingen van geïnteresseerde partijen zijn o.a.:

- te generieke omschrijving
- definitie MKB is eerder <50 mln i.p.v. < 100 mln.
- Perceel 1 en 2 samenvoegen
- perceel 2 en 3 samenvoegen
- een specialisme gericht op de belangrijkste transitiethema's is een optie
- onderaannemer als partij meenemen in de UEA
- meer subcategorieën
- geen onder en bovengrens qua tarief

- De kwaliteit van dienstverlening neemt dus toe als alle percelen samen gegund worden

Vraag 6: Welke gunningscriteria kunnen wij volgens u het beste hanteren bij een dergelijke aanbesteding? En welke kwaliteitsaspecten zijn daarbij van toepassing?

Antwoorden die wij hebben ontvangen zijn o.a.:

- Ontzorgen opdrachtgever
- Ontwikkeling medewerkers
- Ondersteuning opdrachtnemer
- Plan van aanpak
- Casus
- Geen social return
- Account managers
- Kennisoverdracht
- Alleen tarieven meenemen in de mini-competitie en niet bij de aanbestedingsfase
- Neerzetten/marketen van RVO als een interessante werkgever voor financieringsexperts en jong talent.
- De workload kan aanbieders afschrikken. Een tweetrapsraket kan daartoe bijdragen.
- Visie bureaus op goed werkgeverschap
- Specialistische kennis binnen het vakgebied per perceel door bv referentopdrachten of netwerk met concrete voorbeelden
- Hoe gaat het bureau om met ZZP'ers?
- Ervaring binnen overheid
- Binden en boeien professionals
- Opleidingsmogelijkheden voor medewerkers
- Positie binnen financiële sector
- Visie op ontwikkeling kandidaten

Vraag 7: Welke marktontwikkelingen ziet u voor de inhuur van Financieringsexperts op welke wijze kunnen deze ontwikkelingen door RVO worden meegenomen in de aanbesteding?

Bijna alle partijen geven aan dat de schaarste en de vraag zullen toenemen. COVID-19 heeft hier ook invloed op. Er komt daarnaast steeds meer verschil tussen junior en medior en senior.

Steeds meer inzet van ZZP'ers. Daarom is het belangrijk om te weten hoe een partij omgaat met haar ZZP'ers.

Steeds meer de focus op specialisering op bepaalde marktsegmenten en/of thema's.

Vraag 8: Welke (algemene) prijsontwikkeling verwacht u de komende jaren binnen deze branche?

Bijna alle partijen geven aan dat de tarieven de komende jaren mogelijk zullen stijgen. Dit komt mede doordat de schaarste en de vraag beide toenemen.

ZZP'ers hebben vaak hogere tarieven waar partijen minder invloed op hebben.

Vraag 9: Waar wij tegenaan lopen bij de minicompetities is dat er niet altijd een goede match tot stand wordt gebracht. Dit heeft (deels) te maken met de gehanteerde gunningssystematiek, waarbij de verdeling tussen prijs en kwaliteit niet optimaal is. Partijen die lage uurtarieven aangeboden hebben kunnen de gewenste kwaliteit niet leveren en andersom. Daarnaast is het kunnen inspelen op mogelijke krapte op de arbeidsmarkt niet mogelijk. De wens van de opdrachtgever is een goede match te

vinden voor elke uitvraag tegen acceptabele voorwaarden. Daarom willen wij u vragen hierin mee te denken. Hoe kunnen we deze situatie beter organiseren en hoe zouden we dat in uw optiek moeten opnemen in de gunningssystematiek?

Meerdere partijen geven aan dat de nadruk meer op kwaliteit moet komen te liggen en minder op prijs.

Ook meerdere partijen geven aan dat een bandbreedte qua tarieven voor bijvoorbeeld junior/medior/senior per perceel een beter alternatief is.

Vervangingsverplichting en kort opzegtermijn vastleggen kan helpen.

Volgens één van de partijen is communicatie juist belangrijk i.v.m. de schaarste in de markt en niet zo zeer de tariefstelling. Met de juiste timing kan er tijdig worden gecommuniceerd waardoor beter kan worden ingespeeld op de schaarste in de markt.

Vraag 10: Omdat het probleem bij 3.4.1 speelt zijn wij zijn voornemens om vaste prijsstreden per perceel te hanteren. Daarbij heeft elk perceel 20 prijsstreden en elke prijsstrede heeft een vooraf vastgesteld tarief. Bij een uitvraag binnen de raamovereenkomst wordt een range van 3 treden meegegeven. Een aanbieder kan een specialist aanbieden die past binnen die 3 prijsstreden van het perceel. Er wordt vervolgens geselecteerd op prijs en kwaliteit. De verschillen in prijs zijn met deze constructie niet groot waardoor de kwaliteit van de aangeboden kandidaten meer de doorslag geeft. Zie in bijlage 2 een voorbeeld van de prijsstreden.

Wat zijn volgens u de voor- en nadelen van deze prijsstellingconstructie? En is er volgens u een beter alternatief? Zo ja: welk alternatief is dat?

De meeste partijen zijn het deels eens met deze constructie. Wel geven veel partijen aan dat het risico bestaat dat het je zal beperken. De treden moeten worden gespecificeerd en mogelijk is een range van 3 treden te weinig en is bijvoorbeeld 5 treden beter. Daarnaast is een jaarlijkse indexatie noodzakelijk.

Er wordt ook meerdere malen genoemd dat deze constructie voor perceel 1 en 2 mogelijk zou kunnen werken maar voor perceel 3 en 4 wordt het lastig. De treden in perceel 3 en 4 moeten hoger worden ingezet.

Daarnaast geven een aantal partijen aan dat een bandbreedte per profiel per perceel beter is en minder complex. De voorgestelde constructie zou onnodig complex zijn. De kans bestaat dat de experts (vaak ZZP'ers) met de hoogste kwaliteit niet zullen passen in de prijsstreden.

Vraag 11: Welke mogelijkheden ziet u ter realisatie van de lokale impact om binnen het kader van deze aanbesteding werkzoekenden met een grote afstand tot de arbeidsmarkt duurzaam op betaald werk in te zetten en/of een uitdagende bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van de doelgroep? En op welke wijze kunnen uw inspanningen hiervoor het beste worden beloond?

Voorbeelden van reacties die wij hebben ontvangen:

- Slechts 1 doelgroep komt hiervoor in aanmerking en dat is ex bankmedewerkers
- Weinig mogelijkheden binnen het kader van deze aanbesteding
- RVO zelf actief meedenken zoals extra begeleiding of tijdelijke leerplekken
- Mogelijkheden bij ondersteunende functies
- Mogelijkheden om mensen met autismespectrum in te zetten bij opdrachten

Vraag 12: Indien u goede ervaringen heeft met het invulling geven aan inhuurvraagstukken bij andere opdrachtgevers en deze met ons wilt delen, dan vernemen wij dat graag.

Hier is geen eenduidig antwoord op gekomen. Vaak is de vraag verkeerd geïnterpreteerd. De antwoorden op deze vraag zijn voor ons niet bruikbaar geweest.