Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

**Bestuurskern**
Inkoop & Subsidies
Team Categoriemanagement

**Contactpersonen**
Esther Rijken -Categoriemanager
Angelique van Berkel -Contractmanager

**Email**
Inhuur.professionals@rijksoverheid.nl

**Ons kenmerk**
TenderNed: 272012

**Datum**
september 2020

# MARKTCONSULTATIE
## Inhuur Juridische Capaciteit

*Samenvatting reacties*

### 1. Inleiding

In 2016 heeft een marktconsultatie plaatsgevonden met daaropvolgend een Europese aanbesteding ten behoeve van de Rijksbrede Raamovereenkomst Juridische Capaciteit met als focuspunten “Aanbestedingsrecht” en “Bestuursrecht”. De Raamovereenkomst die is afgesloten expireert voor de zomer van 2021. Om proces en inhoud op de huidige ontwikkelingen in de markt en de behoeftes van de deelnemers op elkaar af te stemmen, is onderstaande marktconsultatie uitgevoerd.

Onderwerpen van onderliggende marktconsultatie:

1. Welke procedure heeft voor dit onderwerp de voorkeur? Openbaar/ niet-openbaar.
2. Hoe vragen we het onderscheidend vermogen van de leverancier uit?
3. Perceelindeling: wat is een logische indeling?
4. Op welke manier kunnen we een goede prijs/kwaliteitsverhouding optimaliseren?
5. Fixed price versus uurtarief of juist een combinatie van beide?
6. Social Return in de eisen of (sub)gunningscriteria?
7. Detavast-constructie in de Raamovereenkomsten?

Uit de antwoorden zijn in onderstaande samenvatting de opvallendste of “meest gegevens” reacties verwerkt. Daarnaast werden er leveranciers benaderd voor individueel overleg om op enkele punten dieper in te gaan. De verworvenheden uit deze gesprekken zij ook onderstaand verwerkt.

### 2. Doelgroep van de Marktconsultatie

Elke partij die meende een bijdrage te kunnen leveren aan deze Marktconsultatie of mee kon denken in (toekomstige) oplossingen, ontwikkelingen, nieuwe sensoren, en het combineren van meetgegevens kon reageren. Primair is de doelgroep van deze Marktconsultatie marktpartijen die ervaring hebben met of kennis hebben van/ over de gevraagde dienstverlening. 12 leveranciers hebben op de marktconsultatie gereageerd.

## 3. Vragen

### 3.1. Openbare-/ of niet-openbare procedure

| |
|---|
| Welke procedure heeft voor dit onderwerp uw voorkeur? Welke argumenten liggen ten grondslag aan deze voorkeur? |

De markt voor de scope van de ROK is bij de vorige aanbestedingen klein gebleken. Dit was niet bij alle respondenten bekend, gezien de argumentatie dat “door het grote aantal leveranciers in deze markt loting moet worden voorkomen” een niet-openbare aanbesteding helpen deze loting te voorkomen.

Oproep van de meeste respondenten is om bij een openbare aanbesteding extra aandacht te besteden aan het onderscheidend vermogen van de leveranciers.

### 3.2 Onderscheidend vermogen

Aan de markt werd gevraagd om te reflecteren op de wijze waarop in eerdere trajecten het onderscheidend vermogen van de leveranciers werd uitgevraagd. Hoe waardeert de markt de vraag naar referenties, en zelfs mogelijk referenties van opdrachten waarop juristen zijn ingezet die de desbetreffende leverancier ook ná gunning nog kan inzetten?

| |
|---|
| Zijn manieren voor het aantonen van onderscheidend vermogen voor u herkenbaar? En bent u het daarmee eens?<br><br>Naast bovenstaande, voor welk onderscheidend vermogen van de leverancier zou u ook aandacht willen vragen?<br><br>Ziet u bij bovenstaande risico’s met betrekking tot de wet- en regelgeving op inkoopgebied? |

We werden gewezen op het belang van de presentatie van het bedrijfsprofiel, bijvoorbeeld het aantal juristen in dienst, aantal juristen met overheidsprofiel/-ervaring binnen de overheid, omschrijving van huidige opdrachtgevers binnen overheid e.d. Opvallend was de reactie van een aantal andere leveranciers die echter aangaven dat het aantal juristen wel of niet in dienst niet van belang is, echter het vermogen te opereren in een (complexe) politiek-bestuurlijke omgeving, het vermogen te communiceren met inhoudelijke vakspecialisten en begrip van en ervaring met een specifieke markt of maatschappelijke sector.

Ons werd van diverse kanten benadrukt dat het een utopie is om te verwachten dat ingezette juristen van een referentie door diezelfde leverancier ook na gunning ingezet kunnen worden. Het gaat voornamelijk om de beschikbaarheid van voldoende kandidaten, of die op de loonlijst staan of niet. Het gaat (dus) niet om de juridische kwalificatie van de arbeidsrelatie van de jurist, maar om de kwaliteit van de juristen en de snelheid van beschikbaarheid. Benadrukt werd de invulling van accountmanagement, de mogelijkheden van opleiding en training van kennis en vaardigheden, kennis van de markt en de flexibiliteit in te spelen op ontwikkelingen. Door het merendeel van de leveranciers werd aangegeven: dat “ervaring met snelle opschaling, vanwege de (onverwachte) piekaanvragen” een zeer nadrukkelijk de aandacht zou moeten krijgen.

Door een aantal leveranciers werd benadrukt dat in de beoordeling van dat onderscheidend vermogen het zeer gewenst is om expliciet te maken wat de Aanbestedende dienst precies verwacht: op welke manier zouden de kenmerken van de leverancier onderscheidend zijn, en hoe wordt dat beoordeeld? Dit is voornamelijk belangrijk om de gunningen en afwijzingen te begrijpen (en daarop te reageren).

### 3.3. Perceelindeling

Zoals bij iedere aanbesteding, wordt er een afweging gemaakt op welke manier de scope van de aanbesteding kan worden onderverdeeld in percelen. Over het algemeen vindt deze onderverdeling op inhoud plaats. De meningen van de leveranciers zijn echter meestal verdeeld over op welke gronden percelen kunnen worden ingedeeld. We waren benieuwd naar de reactie van de markt voor deze aanbesteding:

- Regio i.v.m. dekking van leveranciers en verspreiding van deelnemers
- Specialisme i.v.m. expertise van leveranciers
- Verdeling naar tarifering inhuurkandidaten vanwege de behoefte van de deelnemers

Wat zijn uw argumenten om een indeling te wensen zoals bij een van de punten hierboven aangegeven? Wat is uw reden hiervoor?

Zijn er argumenten voor een andere indeling dan bij de huidige Raamovereenkomst? M.a.w. zijn er andere indelingen die we zouden moeten overwegen (en met welke argumentatie?).

Duidelijke uitspraken van de leveranciers: perceelindeling op 1) landelijke dekking 2) op basis van specialisme en 3) zeker géén verdeling naar tarifering.

Ook werd al bij deze vraag een voorschot genomen op 3.7 “deta-vast”-constructies; door enkele leveranciers is aangegeven: een deta-vastconstructie opnemen mogelijk in een apart perceel.

### 3.4. “Fixed price” versus uurtarief of juist een combinatie?

Op dit moment zijn er binnen de Rijksoverheid Raamovereenkomsten waarbij in één perceel opdrachten kunnen worden uitgevraagd op een “fixed price” óf op uurtarief (nacalculatie). Uiteraard wordt al tijdens een nadere offerteaanvraag aangegeven of een opdracht of op fixed price of op nacalculatie wordt gegund.

Zijn er argumenten of andere afwegingen en ervaringen wat betreft “fixed price”/uurtarief waar we bij een volgende aanbesteding rekening mee zouden kunnen houden?

Beiden kunnen worden gehandhaafd in één perceel echter wel duidelijk in de aanbesteding aandacht bieden aan leveranciers die ook daadwerkelijk beiden kunnen leveren. Daarnaast de zekerheid dat niet “gedurende het proces van minicompetitie de focus wordt verlegd van fixed price naar nacalculatie of andersom”.

### 3.5. Prijs/kwaliteitsverhouding

In de huidige Raamovereenkomst maken we gebruik van bandbreedtes voor de tarieven. De meeste reacties op het gebruik van bandbreedtes in onze Raamovereenkomsten zijn positief: door het instellen van een bandbreedte voor prijs wordt kwaliteit de bepalende factor in de aanbesteding. Waarbij wel evident is dat de bandbreedte een reëel, marktconform tarief moet bevatten.

Hebt u aanleiding om het instellen van bandbreedtes te willen veranderen? Zo ja, wat is uw argumentatie hiervoor en zo nee, waarom niet?

Er zijn leveranciers die aangeven dat zij naast de bandbreedtes bij een uitvraag duidelijkheid willen krijgen over de corresponderende BBRA-schaal.

Wat door de meeste leveranciers wordt aangegeven: door middel van bandbreedtes kan beter op kwaliteit worden geconcurreerd. Echter moeten de bandbreedtes wel marktconform zijn en mogelijk zo worden ingericht dat deze kunnen meebewegen met de fluctuaties in de markt.

### 3.6. “Social Return” in de Gunningscriteria?

Een directe koppeling van “Social Return” aan ‘inhuur professionals’-opdrachten blijkt voor de meeste leveranciers een uitdaging te zijn. Het centraal stellen van afgeleide vormen van invulling van “Social Return” wordt echter door ons gewaardeerd. Er wordt aangegeven dat “Social Return” als wens of eis schuurt met het concept objectiviteit: op welke wijze kan een hoeveelheid toegezegde afgeleide maatregelen gelijkwaardig worden gewogen? Het zal moeilijk, mogelijk zelfs onmogelijk, zijn om aan te tonen hoe een objectieve beoordeling heeft plaatsgevonden. Gevraagd wordt om de creativiteit van de leverancier te benutten.

Op welke manier, vindt u als leverancier, zou “Social Return” in een aanbesteding kunnen worden meegenomen. En als dat is als (sub)gunningscriterium: op welke wijze zou dat in uw ogen objectief kunnen worden beoordeeld?

Opvallend is dat een aantal leveranciers uitgaat van het gegeven dat “social return” zou betekenen: “cv’s aanleveren van mensen met een afstand bij een uitvraag” (en “dus” bij JC niet geschikt als (sub)gunningscriterium). Juist de wijze hoe de Rijksoverheid met SROI omgaat, (maatwerkvoormensen.nl) wordt door een aantal leveranciers (helaas) niet onderkend.

Interessant is dan ook dat vanuit meerdere leveranciers is gevraagd SROI niet als (sub)gunningscriterium mee te nemen, maar als selectie-eis. Om te voldoen aan deze eis zou een inschrijver moeten aantonen dat er door deze inschrijver reeds (ver) vóór inschrijving aandacht is besteed aan Social Return (mogelijk opgenomen in de maatschappelijke visie van de leverancier en opgenomen in het jaarplan) en dat hier ook concrete resultaten mee zijn behaald.

Daarnaast wordt benadrukt dat samenwerking met de Rijksoverheid bij de invulling van SROI cruciaal is.

### 3.7. Detavast-constructie in de Raamovereenkomsten?

We willen voorkomen dat een Raamovereenkomst als werving- en selectie “tool” wordt gezien. Als eerste bepleiten we transparantie: als de mogelijkheid bestaat dat de behoeftesteller de intentie heeft een kandidaat een vast dienstverband aan te bieden en op termijn over te nemen, maak dat dan meteen in de uitvraag transparant. De leverancier heeft dan de keuze te bepalen welke kandidaat hij aanbiedt met in het achterhoofd dat er de kans is dat deze kandidaat een dienstverband aangaat met opdrachtgever.

Hoe waardeert u deze transparantie bij de uitvraag?

Welke positieve of minder-positieve (neven)effecten zou een detavast-constructie met zich meebrengen en aan welke aspecten vindt u, zouden wij meer aandacht moeten besteden (en welke aandacht stelt u dan voor?).

De transparantie wordt zeker op prijs gesteld: als overname van ingehuurd personeel (te) vaak plaatsvindt zonder dat er transparant over wordt gesproken/ zonder dat het vooraf kenbaar wordt gemaakt, dan kan dat ertoe leiden dat leveranciers niet meer hun beste mensen op de opdracht inzetten. Daarnaast wordt aangegeven dat de markt voor “werkzoekende juristen” een andere is dan “interim-juristen”. Een opvallende opmerking is het gevaar dat er door de deta-vast constructie “gerede kandidaten” zouden kunnen worden gelegitimeerd.

Transparantie vooraf (een detavast-constructie of het aangeven dat er mogelijk een wens kan ontstaan om een professionals over te nemen) kan ertoe leiden dat er professionals worden aangeboden die al wat langer gedetacheerd worden en/of wel toe zijn aan wat meer vastigheid/ een opdrachtgever voor de langere termijn. De kans dat er professionals gevonden worden die goed passen wordt door de transparantie vooraf vergroot.