

Verslag Marktconsultatie Inkoopadviesdiensten 2021-2025

Bijlage L: Verslag Marktconsultatie
TenderNed: 291930
Datum: 19 april 2021

Inhoudsopgave

1.	Inleiding.....	3
2.	Bevindingen	3

1. Inleiding

De marktconsultatie heeft veel waardevolle reacties losgemaakt. Maar liefst 18 organisaties hebben de moeite genomen om ons te voorzien van input. Hiervoor onze dank!

Naar aanleiding van alle reacties hebben wij de belangrijkste bevindingen op een rij gezet. In dit verslag zullen wij deze beknopt en geanonimiseerd weergeven. Concurrentiegevoelige informatie is niet in dit verslag opgenomen. De definitief gekozen uitgangspunten worden in de beoogde aanbesteding gepubliceerd.

2. Bevindingen

Vraag 1	Welke (actuele) markt-/brancheontwikkelingen vindt u als expert relevant voor hWh en HDSR om mee te nemen in de voorbereidingen van deze aanbesteding? En waarin verschillen de inkoopadviesbureaus zich van elkaar volgens u?
Conclusie	Op deze vraag hebben we veel reacties ontvangen. Hieronder hebben we de meest genoemde punten op een rij gezet. <u>Actuele markt-/brancheontwikkelingen</u> 1. Consolidatieslag Uit de marktconsultatie kwam meerdere keren naar voren dat de branche van inkoopadviesbureaus de afgelopen jaren is geconsolideerd. Diverse bureaus zijn samengegaan en kennis en middelen zijn gebundeld. 2. Professionaliseren van de inkoopfunctie Er is gebleken dat steeds vaker hulp wordt ingeschakeld bij het professionaliseren van de inkoopfunctie binnen organisaties. Zo wordt advies gevraagd op het gebied van inkoopvolwassenheidsontwikkeling, implementatie van contractmanagement en het verzorgen van trainingen. 3. Maatschappelijke uitdagingen Een andere belangrijke ontwikkeling is de toenemende belangstelling voor Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI). Hierbij kan gedacht worden aan duurzaamheid, circulair inkopen, het stimuleren van innovatie, het creëren van baankansen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en bijdragen aan een inclusieve samenleving. Dit vraagt om adviseurs die beleidskeuzes kunnen vertalen naar eisen en wensen in het aanbestedingsproces. 4. Schaarste Over het algemeen zijn (senior) inkoopadviseurs relatief schaars geworden, terwijl hier wel een toenemende vraag naar is. In de inkoopwereld werken ook relatief veel ZZP'ers. Hierin wordt nog geen verandering verwacht. 5. Digitalisering Er is een toenemende aandacht voor digitalisering van het inkoopproces. Dit betreft met name tactische en operationele processen. Daarnaast bieden verschillende bureaus een digitale omgeving aan met tools, methodieken en templates waar klanten met een abonnement gebruik van kunnen maken. <u>Verschillen tussen inkoopadviesbureaus</u> Over de verschillen tussen inkoopadviesbureaus werd veelal het volgende aangegeven: een van de verschillen tussen inkoopadviesbureaus is de mate waarin zij ZZP'ers inzetten. Sommige bureaus maken grotendeels gebruik van ZZP'ers, terwijl andere bureaus zoveel mogelijk met eigen personeel willen werken.

	Daarnaast verschillen inkoopadviesbureaus met elkaar door hun omvang en zit er een verschil in inkoopadviesbureaus als je kijkt naar specialisaties op het gebied van werken, leveringen en diensten. Tot slot is er een verschil te zien in hoe organisaties omgaan met het beleggen van risico's bij het aannemen van resultaatsopdrachten.
Vraag 2	Moet naar uw mening op enige wijze rekening gehouden worden met de gevolgen van de coronacrisis? Zo ja: op welke wijze?
Conclusie	Grotendeels werd het volgende aangegeven: hoewel de coronacrisis veel negatieve gevolgen heeft, is er wel één positieve ontwikkeling uit voort gekomen. Door het normaliseren van thuiswerken is het makkelijker geworden om op afstand te overleggen. Dit geeft inkoopadviesbureaus meer mogelijkheden, wat zorgt voor meer efficiëntie in het werk. Er werd echter ook aangegeven dat thuiswerken extra uitdagingen biedt. Het werken in complexere of grotere teams wordt als lastiger ervaren.
Vraag 3	hWh en HDSR voeren deze aanbesteding samen uit en contracteren samen één partij. Wij vinden dat dit geen 'onnodige samenvoeging' (AW 1.5) is. Bent u het daarmee eens?
Antwoord:	De meningen hierover waren verdeeld. De partijen die het eens waren met de stelling gaven aan dat er conform de eisen uit art. 1.5 Aanbestedingswet 2012 gehandeld zou worden. Daarnaast werd benoemd dat het gezamenlijk aanbesteden veelvuldig voorkomt en er inmiddels relevante jurisprudentie is die de keuze tot een samenvoeging ondersteunen. Op basis van het voorgaande heeft een deel van de partijen geoordeeld dat de samenvoeging in ieder geval goed verdedigbaar is. Hierbij werd door sommige partijen wel de kanttekening geplaatst dat deze beslissing goed gemotiveerd dient te worden in de aanbestedingsstukken. Ook was een enkeling van mening dat de beantwoording van deze vraag afhankelijk is van 'de scope' van de aanbesteding en aan de eisen die gesteld worden aan de partijen.
Vraag 4	hWh en HDSR zijn op zoek naar organisaties die in staat zijn volledig eigenaarschap nemen over de aanbestedingen die aan hen worden uitbesteed. Dit is dus meer dan sec een detachingsbureau van personeel. Aan welke kerncompetenties denkt u hierbij?
Antwoord:	Op deze vraag hebben we veel uiteenlopende reacties ontvangen. De benoemde kerncompetenties hadden zowel betrekking op het projectmatig begeleiden van aanbestedingen en het inkoopproces, als op persoonlijke eigenschappen/competenties van de in te zetten inkoopadviseur. Een greep uit de competenties: analytisch denken, adviseren, communicatieve vaardigheden, doelgerichtheid, ervaring, integriteit, klantgerichtheid, (specifieke of algemene) kennis, luisteren, organisatiesensitiviteit, overtuigingskracht, samenwerken, strateeg, probleemoplossend vermogen, plannen en organiseren, projectleidersvaardigheden, resultaatgerichtheid, teamplayer en zorgvuldigheid.
Vraag 5	De ervaring en mede daardoor de visie van hWh en HDSR is dat 'de persoon' die de aanbesteding begeleidt en uitvoert bepalend is voor het slagen van een aanbesteding met als resultaat een werkbaar contract en tevreden interne klant binnen hWh en HDSR. Het inzetten van de persoon met de juiste kennis, ervaring en competenties is daarmee dus een heel bepalend en belangrijk onderdeel van de opdracht volgens hWh en HDSR. Kun u zich in deze visie vinden? Zo niet, het verzoek uw antwoord te motiveren. Zo ja, hoe zien volgens u (de elementen) in de voorwaarden en gunningscriteria eruit op basis waarvan hWh en HDSR deze visie kunnen realiseren binnen de opdracht?

Antwoord:	De meeste partijen hebben aangegeven het eens te zijn met deze visie. Vele bureaus kijken per opdracht naar welke adviseur zij het beste kunnen inzetten. Er werd door sommige partijen aangegeven dat het bureau geringe invloed heeft op de wijze waarop een persoon een aanbesteding uitvoert. Het gaat volgens hen om de beste match of het best passende CV. De meeste partijen gaven wel aan het belangrijk te vinden dat de persoon terecht kan bij het eigen bureau voor eventuele (juridische) vragen en het vier-ogen-principe. Op de visie is echter door sommige partijen een kanttekening geplaatst. Zo werd er aangegeven dat de kwaliteit van de aanbesteding ook afhankelijk is van de kennis en inzet van collega's bij hWh en HDSR. Daarnaast waren er ook een aantal partijen die het niet wenselijk vinden om te sturen op één persoon, maar juist op de totale beschikbare capaciteit van een inkoopadviesbureau. Zij vinden het belangrijk dat er een team achter de inkoopadviseur staat, die waar nodig deze persoon aanvult en versterkt. De benodigde kennis is vaak niet in één persoon te vatten, aldus deze partijen.
Vraag 6	Welke verdere geschiktheidseisen én gunningscriteria adviseert u om op te nemen? Welke vooral ook niet? Voor beide vragen geldt, waarom?
Antwoord:	Op deze vraag hebben wij veel uiteenlopende reacties ontvangen. Hieronder een aantal veelgenoemde punten. Voorbeelden van aanraders: - Het uitvragen van ervaring met het leveren van adviesdiensten onder een raamovereenkomst. - Het opnemen van gunningscriteria rondom het inkopen met impact. - Het uitvragen van een plan van aanpak met betrekking tot het begeleiden van aanbestedingen. Voorbeelden van afraders: - Het opnemen van financiële kerngetallen als liquiditeit. - Het opnemen van op detachering gerichte vragen. - Het opnemen van méér dan drie gunningscriteria.
Vraag 7	Graag nemen wij uw positieve dan wel negatieve ervaringen omtrent voorgaande aanbestedingen van inkoopadviesdiensten mee in onze voorbereiding. Welke do's en don'ts kunt u met ons delen?
Antwoord:	Op deze vraag hebben wij wederom veel uiteenlopende reacties ontvangen. Hieronder een aantal voorbeelden van genoemde punten: - Houd rekening met veel vragen voor de Nota van inlichtingen en bouw meerdere vragenrondes in. - Zorg voor een concrete omschrijving van de kerncompetenties. - Denk goed na over de risicoverdeling. - Beperk de administratieve belasting voor inschrijvers. - Zorg voor gedegen contractmanagement tijdens de looptijd. - Wees bij een resultaatsopdracht duidelijk over wat het resultaat moet zijn. - Sta de opdrachtnemer toe om te werken met standaarddocumenten en tools die zij in kunnen brengen.
Vraag 8	hWh en HDSR wensen een raamovereenkomst aan te gaan voor het projectmatig uitbesteden van (met name Europese) aanbestedingen op basis van een vaste prijs (resultaatsverplichting). i) Welke do's en don'ts kunt u ons meegeven in het aangaan van zo'n raamovereenkomst? En waarom?

	ii) Welke randvoorwaarden moeten hWh en HDSR zeker stellen voordat u de nadere opdracht voor het uitvoeren van een aanbesteding op basis van een resultaatsverplichting kunt uitvoeren? iii) Welke tips en suggesties heeft u om de risico's beheersbaar (o.a. de kosten) te houden die bij het uitvoeren van aanbestedingen op basis van een resultaatverplichting natuurlijk aanwezig zijn, zowel voor u als voor hWh en HDSR? iv) Welke categorieën aanbestedingen bestaan volgens u bij het projectmatig uitbesteden van aanbestedingen?
Antwoord:	Op dit onderwerp hebben wij wederom veel reacties ontvangen. Hieronder een aantal voorbeelden van veelgenoemde punten. i) - Denk van tevoren na over de ureninschatting per (categorie) aanbesteding. - Sta indexering toe. - Neem in de aanbesteding het inkoopproces op, inclusief wie wat doet. ii) - Denk goed na over meerwerk. - Hanteer een bandbreedte. - Bepaal een redelijk betalingsschema en beperk het aantal betalingsmomenten (per Europese aanbesteding) tot bijvoorbeeld 2. iii) - Bouw risico-uren in, voor geval van overmacht aan de kant van hWh en HDSR. Denk bijvoorbeeld aan onvoorziene vertraging, wat kan zorgen voor een uitloop in uren bij het inkoopadviesbureau. - Blijf in contact met elkaar en houd randvoorwaarden bespreekbaar. iv) - Eenvoudig repeterende, middelgrote beheersbare en grote complexe innovatiegerichte inkooptrajecten. - Enkelvoudig, meervoudig onderhands, openbaar en niet-openbaar. - Eenvoudig, regulier en complex.

Vraag 9	De aanbestedende diensten zijn voornemens één marktpartij te contracteren voor het projectmatig uitbesteden van aanbestedingen. Deze marktpartij kan waar nodig qua expertise onderaannemers inzetten voor bepaalde specifieke aanbestedingen. Wat is uw ervaring en mening over deze constructie voor een raamovereenkomst inkoopadviesdiensten?
Antwoord:	Op deze vraag was er een tweedeling te zien in de antwoorden. De partijen die geen goede ervaring hebben met deze constructie hebben aangegeven dat de afhankelijkheid van één bureau in de praktijk regelmatig fout gaat. Zo zijn zij bijvoorbeeld van mening dat kwaliteit afneemt door het teruglopen van de concurrentie. De prijs neemt daardoor echter toe, aldus deze partijen. Partijen die positief waren over deze constructie, hebben aangegeven dat de focus gelegd wordt op de juiste inhoudelijke expertise. Daarnaast wordt er volgens hen – gelet op de schaarste op de arbeidsmarkt- door het kiezen van één leverancier gezorgd voor een optimaal resultaat en een vaste samenwerking.
Vraag 10	hWh wenst tevens een raamovereenkomst aan te gaan voor het inhuren van capaciteit op uurbasis van inkopers en contractmanagers.

	i) Welke do's en don't kunt u ons meegeven in het aangaan van zo'n raamovereenkomst? En waarom? ii) Er worden in aanbestedingen verschillende prijsmodellen gebruikt voor het bepalen van het uurtarief. Bijvoorbeeld aan maximumtarieven per perceel/functieprofiel, (gedeeltelijke) bandbreedtes perceel/functieprofiel of de mogelijkheid om vrij (marktconform) een uurtarief aan te bieden. a. Welk prijsmodel(len) adviseert u, als de te leveren kwaliteit de focus zou moeten hebben? b. Waarom adviseert u dit prijsmodel? Wilt u bij uw motivering stil staan bij de genoemde voorbeelden?
Antwoord:	Op deze vragen kwamen wederom uiteenlopende reacties naar boven. Hieronder een aantal voorbeelden. i) - Houd gunningscriteria beheersbaar en meetbaar. - Wees duidelijk over profiel en inzet. - Stuur aan op de inzet van eigen mensen. ii) Veel partijen hebben aangegeven dat een all-in uurtarief gangbaar is om uit vragen (bijvoorbeeld met een bandbreedte). Daarnaast kwam bij meerdere partijen de suggestie naar voren om de inhuur van inkopers en contractmanagers afzonderlijk aan te besteden.

Vraag 11	Op welke wijze moeten wij volgens u individuele behoeften / diensten uit hoofdstuk 4 (zie pagina 9, exclusief punt a) verwerken in de raamovereenkomst (in ieder geval qua voorwaarden en kosten)? En moeten wij deze onderdelen een plek geven in de gunningscriteria? Zo nee, waarom niet? Zo ja, waarom en op welke wijze?
Antwoord:	De implementatie en inrichting van het contractmanagement wordt door vele partijen gezien als een aandachtspunt. Sommige partijen geven aan dat het een vast onderdeel is van de functie, waardoor het wellicht niet nodig is om deze specifiek op te nemen in de gunningscriteria. Andere partijen geven aan dat het lastig is om deze werkzaamheden in te schatten. De helpdeskfunctie kan volgens veel marktpartijen in de gunningscriteria opgenomen worden. Sommige partijen hebben echter ook aangegeven dat een helpdeskfunctie een kosteloze dienst is die elk bureau zou moeten leveren. Wanneer dat niet standaard het geval is, kan er gedacht worden aan een vast bedrag per maand of een strippenkaart. De behoefte tot het verzorgen van bijscholing kan volgens veel partijen ook in de gunningscriteria worden opgenomen.

Vraag 12	Heeft u tenslotte nog zaken gemist in deze vragenlijst? Graag vernemen wij deze hier van u.
Antwoord:	Het overgrote deel van de partijen gaf aan niks gemist te hebben.