



Publicatie op TenderNed

Shared Service Center DJI

Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Contactpersoon

Christa Visser
Specialistisch inkoopadviseur
Categorie UZKA

T 06 154 390 85

E: c.visser@dji.minjus.nl

verslag

Verslag marktconsultatie IFA Defensie 2023

Datum

20 oktober 2022

Projectnaam

Marktconsultatie IFA Defensie
2023

Ons kenmerk

IUC DJI/INEA/CV/2022-1

Vooruitlopend op de Europese aanbesteding van (een) raamovereenkomst(en) op basis waarvan het Ministerie van Defensie uitzendkrachten kan inhuren vanaf 16 september 2023 heeft een marktconsultatie plaatsgevonden. Bij deze marktconsultatie is een aantal vragen aan marktpartijen gesteld over eisen en voorwaarden die aanbestedende dienst overweegt te stellen in de aanbesteding en aan de dienstverlening.

Op 16 september 2022 is hiertoe een consultatiedocument, inclusief een bijlage met functiebeschrijvingen, gepubliceerd op TenderNed. Vervolgens hebben marktpartijen vragen gesteld, die op 29 september 2022 zijn beantwoord in een nota van inlichtingen. De volgende 8 marktpartijen hebben op 6 oktober 2022 antwoorden op de in de consultatie gestelde vragen ingediend (op alfabetische volgorde):

- Actief Werkt!
- Adecco
- Driessen
- Manpower
- Randstad
- Start People
- Tempo-Team
- YoungCapital

Zeven van de acht marktpartijen die hebben deelgenomen aan de marktconsultatie zijn uitzenders die zich hoofdzakelijk focussen op generieke profielen. De achtste marktpartij richt zich meer op executieve functies. Aanbestedende dienst vindt de input van deze acht marktpartijen erg waardevol. Tegelijkertijd realiseert aanbestedende dienst zich dat er nu weinig bekend is over hoe bureaus die zich richten op de specialistische functies (die ook onder de scope van de beoogde aanbesteding vallen), tegenover de aanbesteding en de in de marktconsultatie aangestipte vraagpunten staan. In elk geval wordt geconstateerd dat deze bureaus geen interesse hebben getoond in deze marktconsultatie, waardoor het voor aanbestedende dienst ook de vraag is of zij wel interesse zullen hebben in de aanbesteding.

Hieronder staat puntsgewijs de samenvatting van de geanonimiseerde antwoorden van de marktpartijen op de vragen uit de marktconsultatie.

Aanbestedende dienst zal deze antwoorden betrekken bij de besluitvorming over de uiteindelijk te stellen eisen en voorwaarden in de aanbesteding en aan de dienstverlening. De uiteindelijke besluiten worden pas in een later stadium bekend en worden dan verwerkt in de aanbesteding (publicatie gepland januari 2023).

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

Inhoud

Functiegroepen en perceelindeling	2
Aantal opdrachtnemers.....	4
Looptijd van de raamovereenkomst(en).....	5
KPI's en daaraan te verbinden instrumenten	6
Tariefstelling / omrekenfactor.....	8
Dealmakers en -breakers	10

Functiegroepen en perceelindeling

De inhuurbehoefte ziet op functies uit drie functiegroepen:

- Facilitair en administratief (historisch circa 44%);
- Logistiek (historisch circa 48%);
- Techniek (historisch circa 8%).

De functies waarnaar de meeste vraag zal zijn, staan in bijlage 1 'functiebeschrijvingen'. Er wordt een perceelindeling overwogen die aansluit bij de indeling in deze drie functiegroepen. Daarnaast wordt overwogen om ook functies in IBBAD-schalen 11 en 12 op te nemen in de scope. Zie s.v.p. paragraaf 2.2.3 en 2.2.4.

[VRAAG 1: Voor welke van de functies uit de bijlage 1 'functiebeschrijvingen' kunt u uitzendkrachten leveren \(let op: in geheel Nederland\)?](#)

6 van de 8 marktpartijen geven aan dat zij alle functies kunnen leveren, hoewel het voor sommige functies lastiger is. Voor die functies wordt teruggevallen op onderaannemers / zustermaatschappijen. Het aantrekkelijk maken van de opdracht is vooral voor het invullen van deze functies belangrijk.

De 2 andere marktpartijen geven aan dat een aantal functies lastiger voor hen is te vervullen.

In beantwoording van andere vragen noemen (ook andere) marktpartijen vooral de technische functies, de functie chauffeur en functies vanaf schaal 9 als lastig te vervullen.

VRAAG 2:

- a) Denkt u dat een perceelindeling aansluitend bij de drie functiegroepen bijdraagt aan het doel van de aanbesteding genoemd onder 3.1?
- b) Zo ja, is volgens u een indeling in drie of juist in twee percelen het beste? Zo nee, waarom niet?

1 marktpartij raadt een perceelindeling af, maar adviseert een contract met één SPOC die werkt met onderaannemers of een gezamenlijke inschrijving. Dit is volgens deze partij voor Defensie de meest economische, praktische oplossing.

7 van de 8 marktpartijen menen dat een perceelindeling bijdraagt aan het doel van de aanbesteding: voor dienstverleners een interessante en aantrekkelijke opdracht en voor Defensie een goede dienstverlening met grote leveringszekerheid.

De rode draad in de reactie van deze 7 marktpartijen is dat zij menen dat de doelstelling van de aanbesteding is gebaat bij een indeling in

- a. enerzijds een perceel voor generieke functies, waarin de grotere uitzenders die zich vooral richten op generieke functies goed kunnen voorzien en
- b. anderzijds één of meer percelen voor specialistische/schaarse functies, waarop specialistische bureaus zich focussen.

Bijna alle marktpartijen maken duidelijk dat voor de beide 'typen' functies verschillende responstijden, KPI's en omrekenfactor(en) passend zijn.

Wat betreft de vraag welke functies nu precies specialistisch/schaars zijn:

- volgens 7 marktpartijen: de technische functies;
- volgens een aantal marktpartijen: ook de functies chauffeur;
- volgens een aantal marktpartijen: ook functies vanaf schaal 9.

Wat betreft de exacte indeling in percelen adviseren de marktpartijen wisselend:

- een aantal van hen vindt een indeling in drie percelen zoals door aanbestedende dienst geschetst in de marktconsultatie (1 facilitair/administratief, 2 logistiek, 3 techniek) passend;
- een aantal van hen adviseert een indeling in twee percelen: een perceel techniek en een perceel facilitair/administratief/logistiek. Dit laatste perceel omvat volgens hen functies waarin uitzenders die vooral focussen op generieke functies goed kunnen voorzien;
- daarnaast adviseert een aantal marktpartijen elk een alternatieve inrichting van percelen:
 - een indeling in twee percelen, waarbij het ene perceel ziet op facilitair/administratief en het andere perceel op techniek en logistiek. Dit laatste omdat een perceel met enkel technische functies waarschijnlijk een te laag volume heeft om interessant genoeg te zijn voor marktpartijen om op in te schrijven;
 - het profiel chauffeur opnemen in het perceel 'techniek', omdat chauffeur een specialistisch profiel is, net zoals de technische functies;

- een indeling in drie percelen:
 - perceel techniek: zelfde functies Monteur, Technisch adviseur, Technisch administratief medewerker;
 - perceel transport: functies Chauffeur B, Chauffeur CE;
 - perceel facilitair/administratief/logistiek-generiek: alle andere functies.
- inrichten van een perceel voor extreem schaarse profielen, waarbij kandidaten starten met een leerwerk-/traineetraject, op basis van uitzenden danwel werving en selectie.

VRAAG 3: Wat vindt u van het idee om functies in IBBAD-schalen 11 en 12 aan de scope van de opdracht toe te voegen?

5 van de 8 marktpartijen verwachten ook voor functies in schalen 11 en 12 uitzendkrachten te kunnen leveren, eventueel door inzet van een onderaannemer/combinant en mits de behoefte aan kandidaten voor deze functies incidenteel is. Eén van hen vraagt voor functies in schalen 11 en 12 een hogere bureaumarge toe te staan.

1 marktpartij ziet geen bezwaar in het toevoegen aan de scope van functies in schalen 11 en 12, met dien verstande dat voor de technische functies de scope beperkt blijft tot en met schaal 10.

3 van de marktpartijen adviseert om alle functies in schalen 11 en 12 buiten de scope te houden, omdat die functies beter passen bij een in (young) professionals gespecialiseerde opdrachtnemer. Eén van hen waarschuwt voor een te zware referentie-eis.

Aantal opdrachtnemers

Deelnemer heeft een voorkeur voor één opdrachtnemer. In geval van perceelindeling: één opdrachtnemer per perceel. Zie s.v.p. paragraaf 2.2.5.

VRAAG 4: Wat is volgens u de beste keuze wat betreft aantal opdrachtnemers (in geval van perceelindeling: per perceel), vooral met het oog op het doel van de aanbesteding genoemd onder 3.1?

2 marktpartijen adviseren te kiezen voor 1 opdrachtnemer. Argumenten die zij hiervoor noemen: het geeft opdrachtnemer eigenaarschap, het komt ten goede aan een langdurig partnerschap, snel handelen is mogelijk wat nodig is aan het snel en efficiënt kunnen binden van de juiste kandidaten in het selectieproces, een voordeel voor Defensie is dat zij enkel met één opdrachtnemer schakelt. Een andere partij raadt de keuze voor 1 opdrachtnemer af, omdat uitzenders dan minder snel zullen inschrijven. Immers – zo stelt deze partij – (a) is dan de winkans erg klein, (b) is een scherpe prijsstelling nodig om te winnen terwijl dit zich slecht verhoudt tot de vereiste extra effort voor schaarse functies en (c) is er dan een erg grote verantwoordelijkheid tot leveren (aansprakelijkheid, boetes).

2 marktpartijen adviseren te kiezen voor 2 opdrachtnemers. Argumenten die zij hiervoor noemen: Concurrentie houdt de opdrachtnemers scherp, er is een grotere kans op match/ leveringszekerheid dan bij één opdrachtnemer omdat het totale netwerk/de vijver groter is. Elk van deze partijen benoemt dat de contractpartners goed kunnen samenwerken en dat dit dus niet in de weg hoeft te staan aan een goed partnerschap met Defensie.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

2 marktpartijen adviseren te kiezen voor 3 opdrachtnemers. De argumenten die zij hiervoor noemen, liggen in dezelfde lijn als de argumenten voor de keuze van 2 opdrachtnemers. Eén van hen spreekt hierbij uit dat zij verwacht dat de arbeidsmarktschaarste aanhoudt en wijst op de afgelegen locaties van Defensie, alsmede de aard van de (schaarse) functies die vallen onder de scope van de opdracht. Deze marktpartij wijst er expliciet op dat zij geen advies kan geven terzake technische functies.

De andere partij doet de suggestie om voor het perceel techniek te kiezen voor een MSP. Een andere partij maakt eveneens melding van een MSP, maar geeft hierbij een waarschuwing af. Een MSP werkt volgens haar niet, omdat de driehoeksrelatie uitzendkracht-Defensie-opdrachtnemer te complex wordt en onderaannemers niet akkoord gaan met contractuele randvoorwaarden die zijn afgesproken tussen Defensie en opdrachtnemer.

1 marktpartij adviseert voor de generieke functies te kiezen voor 1 of 2 opdrachtnemers en voor specialistische/schaarse functies voor 2 tot 3 opdrachtnemer, om de leveringszekerheid te vergroten.

1 marktpartij is niet specifiek op deze vraag ingegaan.

Looptijd van de raamovereenkomst(en)

Aanbestedende dienst ziet voordelen bij (een) raamovereenkomst(en) met een looptijd van meer dan 4 jaar. Zie s.v.p. paragraaf 2.2.4.

VRAAG 5:

- a) Wat vindt u van een langere totale looptijd van de raamovereenkomst dan 4 jaar, vooral met het oog op het doel van de aanbesteding genoemd onder 3.1?

6 van de marktpartijen staan positief tegenover een langere looptijd van de raamovereenkomst, zie ook beantwoording van vraag 5b.

1 van de marktpartijen ziet in dat een langere looptijd van de raamovereenkomst voordelig kan zijn voor aanbestedende dienst en geeft aan hier als inschrijver neutraal tegenover te staan.

1 van de marktpartijen staat negatief tegenover een langere looptijd van de raamovereenkomst, omdat zij voorstander is van een markt met vrij verkeer van diensten.

b) Zijn er belangen van de markt waarmee Aanbestedende dienst volgens u rekening moet houden?

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Een aantal marktpartijen noemt het belang van het tussentijds kunnen bijstellen van de prijsstelling op ontwikkelingen in wet-/regelgeving en inflatie (bijv. marge corrigeren met inflatie).

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

Eén van de marktpartijen wijst op de aanbestedingsrechtelijke verplichting om de keuze van een langere looptijd dan 4 jaar te motiveren. Andere partijen voeren argumenten aan – ook bij antwoord 5a – om een langere looptijd van de raamovereenkomst overeen te komen om redenen die in hoofdlijnen aansluiten bij wat in de laatste alinea van paragraaf 2.2.4 van het consultatiedocument staat.

Twee marktpartijen zijn niet specifiek op deze vraag ingegaan.

KPI's en daaraan te verbinden instrumenten

Aanbestedende dienst wil opdrachtnemer stimuleren om, eenvoudig gezegd, zo vaak mogelijk binnen de daarvoor gestelde termijn geschikte uitzendkrachten aan te bieden en te plaatsen. Daarmee rekening houdend met het doel van de aanbesteding genoemd onder 3.1. Zie ook s.v.p. paragraaf 2.2.1, laatste alinea.

VRAAG 6:

- a) Wat is volgens u een realistische maar nog steeds uitdagende KPI voor het aanbieden van geschikte uitzendkrachten, uitgaande van één opdrachtnemer (KPI opleveringsquote)?
- b) Wat is volgens u een realistische maar nog steeds uitdagende KPI voor het plaatsen van geschikte uitzendkrachten, uitgaande van één opdrachtnemer (KPI match)?

De helft van de marktpartijen wijst er op dat uitzendkrachten in de huidige arbeidsmarkt vaak kunnen kiezen tussen opdrachtgevers. Dat betekent dat door opdrachtnemer én Defensie moet worden geïnvesteerd in het aantrekken van uitzendkrachten en het vervolgens niet kwijtraken van die uitzendkrachten voordat zij daadwerkelijk starten bij Defensie. In dat verband wordt de VGB-screeningsduur van gemiddeld 8 weken gezien als een uitdaging, maar ook bijvoorbeeld de ongunstige reisverbinding naar Woensdrecht wordt genoemd. Elk van deze marktpartijen noemt expliciet dat Defensie snelle respons – de meeste hebben het over binnen 24 uur – zal moeten geven op voorgestelde kandidaten.

Daarnaast legt een aantal marktpartijen een link tussen de specifieke vacature en responstijd: naarmate de functie specialistischer/schaarser is, is een langere responstermijn van opdrachtnemer (voor het aanbieden van geschikte kandidaten) passend. Voor specialistische/schaarse functies achten vrijwel al deze marktpartijen een responstermijn van 10 werkdagen passend. Voor de 'generieke' functies reppen zij over een responstermijn uiteenlopend van 3 tot 7 werkdagen.

Wat betreft de KPI's:

- **Fluide KPI's**
 - Een paar marktpartijen meent dat KPI's zouden moeten meebewegen met de marktsituatie.
- **Opleveringsquote**
 - De helft van de marktpartijen noemt een concrete 'opleveringsquote' van – per partij wisselend – 90% tot 95%. Eén van hen noemt 95% tot 98%, maar licht dit verder niet toe en signaleert ook niet hetgeen in de twee alinea's direct hierboven staat.
 - Eén partij benadrukt dat moet worden gekeken naar hóe wordt gemeten op een KPI: het gaat niet om het aanbieden van 'een' kandidaat maar om het aanbieden van een *geschikte* kandidaat.
- **KPI match**
 - Wat betreft het plaatsen van geschikte uitzendkrachten (KPI match) achten de marktpartijen een KPI van – per partij wisselend - 90% tot 96% haalbaar.
 - Enkele marktpartijen maken voor de KPI match een onderscheid in functies: voor de specialistische/schaarse functies zou 90% tot 93% passend zijn en voor de 'generieke' functies 95% tot 96%.
 - Enkele marktpartijen benadrukken hierbij nogmaals dat deze KPI match enkel haalbaar is indien werkelijk wordt geïnvesteerd in het aantrekken en vooral het in de selectiefase behouden van de kandidaten.
 - Eén partij noemt dat een match van 100% 'mag worden verwacht', maar stelt de haalbaarheid daarvan afhankelijk van de (flexibiliteit van de) aanvragen.

c) [Wat vindt u van het aan de KPI's verbinden van een boete?](#)

d) [Ziet u \(ook\) andere passende instrumenten om de gewenste stimulans aan een opdrachtnemer te geven?](#)

[Aanvulling in NvI: Wat betreft het door vragensteller genoemde instrument van een bonus: Defensie is bereid te overwegen om een bonus te koppelen aan het behalen van een KPI \(voor bijvoorbeeld duurzame matching van een uitzendkracht\). In de beantwoording van vraag 4d horen wij graag van u hoe dat volgens u zou kunnen worden vormgegeven en aan welke KPI dat volgens u goed kan worden gekoppeld.](#)

Alle marktpartijen vinden een boete niet passend bij het partnerschap waar de opdracht om vraagt. Een boeteclausule is een risico voor opdrachtnemer. Dit kan leiden tot een hogere omrekenfactor en is voor 5 marktpartijen expliciet één van de doorslaggevende aspecten voor het wel of niet inschrijven op de aanbesteding. Eén marktpartij wijst er op dat een boetebeding discussie oplevert of het nu aan opdrachtnemer of aan opdrachtgever ligt dat niet wordt geleverd.

3 marktpartijen menen dat het met 'een instrument' stimuleren van opdrachtnemer om KPI's te behalen niet nodig is, omdat opdrachtnemer uit eigen beweging al zijn uiterste best doet om de KPI's te behalen. Het gezamenlijk met Defensie invullen van een goede samenwerking en dienstverlening is belangrijker voor het behalen van succes dan inzet van een dergelijk pressiemiddel.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

De helft van de marktpartijen vindt het toekennen van een bonus een passende stimulans voor goed presteren. Zij denken hierbij aan

- het koppelen van een bonus aan tevredenheid van uitzendkrachten,
- duurzame inzet uitzendkrachten en/of
- performance opdrachtnemer.

Eén van hen benadrukt dat aan de voorkant volledig duidelijk moet worden gemaakt onder welke voorwaarden een bonus wordt toegekend en dat opdrachtnemer daadwerkelijk invloed kan uitoefenen op het voldoen aan deze voorwaarden.

Andere 'instrumenten' voor het stimuleren van goed presteren die de marktpartijen hebben voorgesteld:

- uitsluiten van mini-competitie bij onderpresteren,
- kortere responstijd bij onderpresteren,
- makelaarsconstructie: bij geen oplevering van geschikte kandidaat binnen x-aantal dagen, inschakelen van een ander bureau en doorleenconstructie met eventuele meerkosten voor rekening van opdrachtnemer,
- verbeterplan per kwartaal bij onderpresteren op KPI's,
- boetebedrag omzetten in een investering in het contract,
- hogere bandbreedte tariefstelling zodat er financiële ruimte is voor extra inspanningen van opdrachtnemer,
- tevredenheidsmeting,
- structureel overleg en verbeteren,
- subgunningscriterium inzake borgen KPI's.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

Tariefstelling / omrekenfactor

Wat betreft de tariefstelling overweegt Aanbestedende dienst om te werken met één omrekenfactor, voor de inhuur op alle functies, zowel voor risicopremiegroep I als II, in alle fasen. Dit om de administratieve belasting voor Deelnemer te beperken. Daarbij zal tevens moeten worden besloten of de reiskosten woon-werkverkeer in de omrekenfactor wordt verdisconteerd danwel separaat zal worden afgerekend. Voor de VOG-kosten geldt dit laatste eveneens.

VRAAG 7: Wat vindt u van het idee om

- a) ...te werken met één omrekenfactor en welke informatie heeft u dan nodig om een reële omrekenfactor te kunnen offren?

Geen van de marktpartijen is voorstander van het werken met één omrekenfactor voor alle inhuur. Redenen hiervoor:

- Voor de schaarse functies zijn de wervingskosten hoger en is een hogere omrekenfactor passend. Bij één omrekenfactor voor alle functieprofielen zou Defensie teveel betalen voor 'generieke' functies en te weinig voor schaarse functies (waarop je vervolgens geen kandidaten krijgt);
- De (hoogte van de componenten van de) loonsomfactor voor inhuur in fase A, B en C verschilt;
- De (hoogte van de componenten van de) loonsomfactor voor functies in risicopremiegroep I verschilt van die voor functies in risicopremiegroep II;

- Het is duur(der) voor Defensie omdat de hieraan voor opdrachtnemer verbonden risico's – zoals veranderingen in de populatie van uitzendkrachten door bijvoorbeeld minder fase A of meer risicopremiegroep II-functies – worden verdisconteerd in de omrekenfactor.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

De meeste marktpartijen adviseren in lijn met het bovenstaande om separate omrekenfactoren uit te vragen voor

- schaarse functies versus minder schaarse ('generieke') functies;
- fase A versus fase B/C;
- risicopremiegroep I versus risicopremiegroep II.

Wat betreft de laatste bullet merkt één marktpartij op dat als Defensie de verwachte inhuur op de verschillende functies duidelijk kan bepalen en opneemt in de aanbestedingsstukken, inschrijver uit de voeten kan met een tariefstelling zonder onderscheid in risicopremiegroepen.

De helft van de marktpartijen maakt duidelijk dat zij graag zien dat wordt gewerkt met een open prijscalculatie, zoals wordt gehanteerd bij de (meeste) categorie UZKA-aanbestedingen. Hierin staan de verschillende componenten van de loonsomfactor en hierbij is tariefsaanpassing als gevolg van wettelijke/cao-verplichte wijzigingen mogelijk. Tevens wordt dan in de aanbestedingsstukken duidelijk welke kosten in de omrekenfactor zijn verdisconteerd en welke separaat worden afgerekend (denk aan reiskosten woon-werkverkeer, thuiswerkkosten e.a.).

Hierbij past ook – zoals eveneens gebruikelijk bij de categorie UZKA-aanbestedingen – dat gedetailleerde informatie wordt verstrekt over de verwachte inhuurbehoefte per fase, functies/risicogroepen, aantal uitzendkrachten per functie/risicogroep e.d.

- b) [...de reiskosten woon-werkverkeer in de omrekenfactor te verdisconteren en welke informatie heeft u dan nodig om een reële omrekenfactor te kunnen offrenen?](#)

7 van de 8 marktpartijen adviseren de reiskosten woon-werkverkeer niet op te nemen in de omrekenfactor. Redenen die zij hiervoor geven:

- Zij noemen alle dat het opnemen van de reiskosten w-w in de omrekenfactor een risico is voor opdrachtnemer. Als de reiskosten w-w in de omrekenfactor worden verdisconteerd, moet een inschrijver al bij inschrijving op de aanbesteding inschatten wat de reiskosten w-w zullen worden. Dit kan (ook) vervelend uitpakken voor Defensie:
 - Het kan leiden tot minder kandidaten:
Een verkeerde inschatting van de reiskosten w-w bij inschrijving kan ertoe leiden dat kandidaten niet worden voorgesteld omdat de reiskosten w-w uiteindelijk hoger blijken te zijn dan inschrijver van tevoren had ingeschat. Eén marktpartij noemt hierbij dat meespeelt dat niet alle locaties van Defensie waar uitzendkrachten worden ingezet eenvoudig zijn te bereiken.

- Inschrijver zal zijn risico verwerken in de omrekenfactor en Defensie betaalt dus de prijs voor het neerleggen van dit risico bij opdrachtnemer.
- Indien (meer) wordt thuisgewerkt, is er een risico dat Defensie meer reiskosten w-w betaalt dan daadwerkelijk is gereisd, omdat in de omrekenfactor een vast percentage reiskosten w-w is opgenomen.
- het separaat afrekenen van de reiskosten w-w is zuiverder: er ontstaat geen onbedoeld voordeel voor opdrachtnemer of opdrachtgever.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum
20 oktober 2022

Ons kenmerk
IUC DJI/INEA/CV/2022-1

Eén marktpartij heeft geen bezwaar tegen het opnemen van de reiskosten w-w in de omrekenfactor en ziet dit als een incentive om uitzendkrachten dichtbij de werklocatie te werven. Deze partij waarschuwt wel dat het de inzichtelijkheid voor Defensie niet ten goede komt.

Indien de reiskosten w-w wel moeten worden opgenomen in de omrekenfactor dient in de aanbesteding duidelijke informatie te worden gegeven over de historische reiskosten.

- c) [...de VOG-kosten \(aanpassing in NvI\) in de omrekenfactor te verdisconteren en welke informatie heeft u dan nodig om een reële omrekenfactor te kunnen offrenen?](#)

Een aantal van de marktpartijen maakt duidelijk voorkeur te geven aan het separaat afrekenen van de VOG-kosten. Het verwerken in de omrekenfactor vinden zij echter minder bezwaarlijk dan het geval bij de reiskosten w-w. Zolang wel duidelijk is welke VOG-kosten kunnen worden verwacht.

- d) [Indien u bereid bent dit te beantwoorden: wat is volgens u voor deze opdracht een realistische omrekenfactor \(exclusief reiskosten w-w en VOG-kosten\) voor deze opdracht? ANTWOORD IS VERTROUWELIJK](#)

-Antwoorden zijn vertrouwelijk-

Dealmakers en -breakers

VRAAG 8:

- a) [Kunt u en wilt u naar verwachting inschrijven op de aanbesteding en wat is daarin doorslaggevend?](#)
- b) [Heeft u nog andere opmerkingen en/of suggesties die u wilt meegeven voor deze aanbesteding?](#)

De marktpartijen die hebben gereageerd zijn allen geïnteresseerd in de aanbesteding. Zij hebben elk duidelijk gemaakt wat voor hen belangrijk is wat betreft het mogen, kunnen en willen inschrijven. De overwegingen hierbij verschillen per marktpartij en worden niet alle in dit verslag opgenomen.

Aspecten die voor meerdere marktpartijen belangrijk zijn voor het wel of niet inschrijven, zijn:

- indeling en omvang opdracht/percelen en referentie-eisen;
- inzicht in behoefte en in historische inhuur;
- opbouw en hoogte tarief (geen één ORF, mogelijkheid indexeren/doorvoeren wettelijke wijzigingen, realistische tariefstelling);
- in hoeverre de uitvraag realistisch en rendabel is. Hierin is o.a. van belang: KPI's, boetes, aansprakelijkheidsverdeling e.a..

Shared Service Center DJI

Inkoopuitvoeringscentrum
IUC DJI

Datum

20 oktober 2022

Ons kenmerk

IUC DJI/INEA/CV/2022-1

Er zijn ook veel suggesties gedaan voor de aanbesteding. Ook hiervan de vaker gedane suggesties:

- ruime planning aanbesteding;
- subgunningscriteria/wensen 'die het verschil maken', kwaliteit zwaar laten wegen ten opzichte van prijs, duidelijkheid over visie/beleid/wens van Defensie;
- duidelijkheid over implementatie en migratie.