



Beantwoording Open Marktconsultatie
Raamovereenkomst Uitzendkrachten

Vraag 1

Opdrachtgever is voornemens de Raamovereenkomst af te sluiten voor functies tot en met schaal 8. Opdrachtgever overweegt om schaal 9 hier optioneel aan toe te voegen. Dit houdt in dat Opdrachtgever niet verplicht is schaal 9 functies onder de Raamovereenkomst uit te zetten, maar hier wel de mogelijkheid toe heeft. Graag zien wij uw visie op deze eventuele uitbreiding.

Verkregen informatie

In zijn algemeenheid is uit de markt consultatie gebleken dat gespecialiseerde bureaus goed zijn voor het invullen van functies van schaal 9 en hoger, wel wordt aangegeven dat de een aantal generieke functies ook eventueel door uitzendbureaus kunnen worden ingevuld. Een optie die wordt teruggegeven is dat de scope van de opdracht tot en met schaal 8 is en incidenteel hogere functies, veelal in schaal 9 ook binnen de overeenkomst uitgevraagd kunnen worden. Hierbij rekening houdend met aparte KPI voor het vervullingspercentage voor functies in schaal 9, vanwege de complexe marktsituatie.

Vraag 2

Functies KCC/Burgerzaken zijn momenteel in de huidige Raamovereenkomst Uitzendkrachten opgenomen. Opdrachtgever is de afweging aan het maken om deze functies uit te vragen in een los perceel of weer als onderdeel van de Raamovereenkomst te maken.

- Graag zien we uw visie op het apart uitvragen op het in een apart perceel uitvragen van de functies KCC/Burgerzaken.
- Mocht de opdrachtgever kiezen om deze functies weg te zetten onder de reguliere Raamovereenkomst, hoe zou u dat dan invullen?

Verkregen informatie

Er kan worden geconcludeerd dat er verschillende visies zijn op een aparte perceel uitvragen wat betreft de functies KCC/Burgerzaken of het wegzetten binnen de raamovereenkomst. Er wordt meerdere malen geadviseerd om een makelaarsrol/doorleenconstructie mee te nemen.

Overwegingen om functies KCC/Burgerzaken in een apart perceel uit te vragen:

- Specialistisch bedrijf in plaats van generalistische marktpartij waarbij wellicht weinig kennis van en aandacht voor specifieke aspecten van dit vakgebied aanwezig is.
- MKB krijgt meer kans
- Grote uitzendbureaus hebben veel expertise
- Toevoegen van een makelaarsconstructie
- Een specialist snapt de fluctuerende karakter van de functies

Overweging om functies KCC/Burgerzaken binnen de raamovereenkomst uit te vragen:

- Inzet is afhankelijk van het formuleren van de opdracht
- één leverancier betekent één aanspreekpunt

Vraag 3

In een krappe arbeidsmarkt als deze komt het voor dat het voor leveranciers niet mogelijk is een geschikte aanbieding te doen. In het programma van eisen willen we een termijn meegeven wanneer Opdrachtnemer moet aangeven niet te kunnen leveren. Vanaf dat moment heeft Opdrachtgever de mogelijkheid de uitvraag ook bij andere leveranciers uit te zetten. Wat is volgens u een redelijke termijn?

Verkregen informatie

Er worden verschillende termijnen genoemd in de beantwoording van deze vraag, variërend van 2 tot 10 werkdagen. Het antwoord dat het meest wordt genoemd is dat 5 dagen redelijk is. Hierbij wordt ook meegegeven dat het van belang is om onderscheid te maken in de soort vacature en om ook vanuit de opdrachtgever binnen redelijk termijn antwoord te krijgen op voorgestelde kandidaten.

Vraag 4

Opdrachtgever beschikt over een eigen netwerk, waardoor het vaak voorkomt dat Opdrachtgever zelf een kandidaat aanbrengt. Welke mogelijkheden zijn er voor een gereduceerd tarief als de gehele werving en selectie door de gemeente zelf wordt uitgevoerd?

Verkregen informatie

Uit de antwoorden blijkt dat er mogelijkheden zijn met betrekking op het uitzenden waarbij de opdrachtgever een kandidaat voorstelt, maar de daadwerkelijke allocatie bij de opdrachtnemer ligt en er geen sprake is van exclusiviteit.

Een aantal partijen geven aan dat zowel bij de payroll en uitzendovereenkomst met uitzendbeding waarbij een eigen kandidaat wordt aan gedragen een gereduceerd tarief mogelijk is. Deze dient volgens de antwoorden uitgevraagd te worden via een apart prijzenblad. Eén partij geeft aan dat de kostprijs bij payroll hoger is, waardoor een gereduceerd tarief niet mogelijk is.

Vraag 5

Opdrachtgever heeft behoefte aan regelmatig contact met Opdrachtnemer. In het verleden hebben we dit ingevuld door personeel van Opdrachtnemer In House te laten zijn bij Opdrachtgever. Door corona, maar ook door veranderende tijden rondom thuiswerken zijn wij benieuwd naar de werkbaarheid hiervan en naar eventuele voorbeelden om hier op een andere manier invulling aan te geven. Graag zien wij uw visie hierop.

Verkregen informatie

Uit de inschrijvingen blijkt dat fysieke aanwezigheid veel voordelen met zich mee brengt, maar dat in een tijd als deze er verschillende invullingen aan kan worden gegeven. Iets wat in alle antwoorden naar voren komt is een hybride vorm van samenwerking.

Uit de antwoorden blijkt ook dat dit een kwestie van maatwerk is, dat dit in overleg met de opdrachtgever dit moet worden afgestemd.

Vraag 6

Opdrachtgever ziet verschillende invullingen voor het uitvragen van de prijs. Opdrachtgever streeft naar een zo werkbaar mogelijke invulling voor zowel voor opdrachtgever als opdrachtnemer. Mocht u als opdrachtnemer hier invulling aangeven op welke manier zou u het dan in de markt zetten?

Verkregen informatie

Uit de marktconsultatie zijn een aantal constatering/mogelijkheden naar voren gekomen met betrekking tot het uitvragen van de prijs:

- Advies om één omrekenfactor te gebruiken
- Maak gebruik van een open kostprijsofbouw
- Payroll apart opnemen
- Neem alle basiselementen in het tarief op en laat aanvullende individuele emolumenten apart/Laat overige kosten (VOG, reiskosten, eventuele eindejaarsuitkering of andere bruto uitkeringen) separaat in rekening brengen
- Zorg dat wettelijke wijzigingen en marge aanpassingen conform CBS index doorgevoerd mogen worden door de inschrijvers/Sta indexatie op basis van CAO en wet- en regelgeving toe/Sta een indexatie van de marge toe
- Vraag de marge apart uit
- Maak bij de uitvraag van tarieven voor uitzenden en detacheren onderscheid in fases en risicogroep. Advies is om de weging van de beoordeling in lijn te laten zijn met de daadwerkelijke verdeling
- Maak inzichtelijk binnen welke functieprofielen en onderdelen van de aanbestedende dienst over- en toeslagen van toepassing kunnen zijn.
- Een prijs kwaliteit verhouding van 70-30%
- Geef een ondergrens van de omrekenfactor en een bovengrens.
- Stem prijsniveau af op marktconformiteit en de inhoud van het PvE (hoe meer u vraagt hoe hoger het prijsniveau).

Vraag 7

In welke gevallen zult u besluiten niet in te schrijven op deze opdracht?

Verkregen informatie

Opsomming van opgegeven redenen om niet in te schrijven:

- Een relatief klein volume in combinatie met een grote inspanning aan de kant van aanbieder (bv groot aantal A4 dat ingeleverd moet worden).
- Disproportionele eisen/uitsluitingsgronden zoals:
 - o onbeperkte aansprakelijkheid
 - o (onredelijke) boetebedingen
 - o eisen die irreëel zijn gezien de huidige arbeidsmarkt. (aan leveringstermijn- profieleisen- gestelde opleidingen)\ Maximale bandbreedte opnemen in het prijzenblad die niet proportioneel zijn ten opzichte van geschatte inleenvolume.
- Het wel of niet apart uitvragen van KCC/burgerzaken perceel
- Niet kunnen voldoen aan referentie eis
- Niet erkennen van leiding en toezicht

	- Planning i.v.m. feestdagen en vakantieperiodes - Welke inkoopvoorwaarden van toepassing zijn - Uitvoerbaarheid systeemkoppelingen voor administratieve en financiële processen uitvoerbaar - Vrijheid m.b.t. het invullen van de werkwijze - Te kort termijn voor het aandragen van kandidaten - Te hoge waardering aan prijs - Het niet toestaan van jaarlijkse aanpassing als gevolg van wettelijke wijzigingen, premieafdrachten en CBS indexering. - een te snelle kosteloze overnametermijn. Gezien de krapte op de arbeidsmarkt en de extra inspanningen nodig om geschikte kandidaten te vinden adviseren wij een overname termijn van 1040 uur.
--	--

Vraag 8

Welke risico's ziet u in het aanbestedingstraject met betrekking tot de aanbestedingswet? Beschrijf zowel risico's voor u als voor SP71. Wat moet SP71 doen om deze risico's te verlagen?

Verkregen informatie	De volgende risico's komen naar voren: - hoog ziekteverzuim door eventuele nieuwe pandemie dat leidt tot extra vraag naar vervanging van medewerkers - Wet Transparante en Voorspelbare Arbeidsvoorwaarden - Scholing die verplicht is op grond van wet of cao dient kosteloos aan medewerkers te worden aangeboden en de hieraan bestede tijd geldt als arbeidstijd. Deze scholing moet zoveel mogelijk onder werktijd worden aangeboden. - Employer branding i.v.m. krappe arbeidsmarkt - Te weinig schrijfruimte bij gunningscriteria - Het niet toevoegen van een tweede nota van inlichtingen - Gebrek aan expertise in het beoordelingsteam - Het opnemen van een verkapte eis wat een gunningscriterium wordt. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het SROI-percentage. - Gebruik maken van een eenheidsprijs i.v.m. omrekenfactor - WAB heeft bij migratie gevolgen voor het wel of niet kenmerken van een Payroll medewerker. Hierdoor dienen bij migratie de volgende aspecten meegenomen te worden: - o 1) uitzendkrachten niet verplicht kunnen worden om in dienst te treden bij een ander uitzendbureau, - o 2) dat een uitzendbureau niet verplicht kan worden om een uitzendkracht in dienst te nemen en - o 3) dat het uitzendbureau niet verplicht kan worden om een uitzendkracht exclusief bij één opdrachtgever in te zetten.
----------------------	---

Vraag 9

Geef aan welke informatie in het aanbestedingsdocument en tot in welke mate van detail u nodig heeft om een zo volledig mogelijke aanbieding te formuleren. Opdrachtgever hecht waarde aan kort en bondige stukken, zodat de essentie duidelijk naar voren komt, maar wil ook graag de ruimte geven om toevoeging te leveren. Geef aan hoeveel A4 u nodig heeft om uw inschrijving in

te dienen. Geef ook aan wat u in vergelijkbare aanbestedingen hebt gemist om een goede inschrijving te doen.

Verkregen informatie	De volgende adviezen worden gegeven met betrekking tot de gunningscriteria: - Advies is om met maximaal 3 kwalitatieve gunningscriteria te werken (3 A4 per criteria) - Overwegen om toevoegen van bijlage toe te staan - Concrete en volledige informatieverstrekking door opdrachtgever is van belang voor het kunnen aanbieden van maatwerk oplossingen - Duidelijke informatie over de scope - Omvang/informatie over te nemen medewerkers - Geen overlap in gunningscriteria - Het kunnen afwijken met lettertype en grootte bij afbeeldingen, figuren en tabellen - Niet anoniem inschrijven - Historie inhuur meegeven
----------------------	--

Vraag 10

Welke ontwikkelingen ziet u binnen het vakgebied die voor ons van belang zijn bij het opstellen van de aanbestedingsdocumenten en dan met name het programma van eisen?

Verkregen informatie	De volgende ontwikkelingen komen in de marktconsultatie naar voren: - Impact van het SER-advies - Nieuwe ABU cao - Juiste interpretatie van de wet WAB en wet TVA - Krappe arbeidsmarkt > lage werkloosheid - Adviesrol van partner over aankomende wetswijzigingen - Digitalisering en robotisering en de bijbehorende complexiteit van het werk - Hybride werken - Duurzame inzetbaarheid - Oorlog in Oekraïne i.v.m. tekorten in producten en grondstoffen die vragen om flexibiliteit en aanpassingsvermogen - Strengere referentie-eisen - Ontwikkeling van medewerkers - Toename van parttime functies
----------------------	--