

BIJLAGE J

VERSLAGLEGGING

MARKTCONSULTATIE

Inhuur tijdelijk
financieel
personeel

Datum: 20/07/2022



1. INLEIDING

1.1 Stichting Nederlands Instituut voor Beeld en Geluid

Stichting Nederlands Instituut voor Beeld en Geluid (hierna Beeld & Geluid) is het toonaangevende instituut voor media. Een inspirerende, creatieve en toegankelijke ontmoetingsplek voor professionals en particulieren; online, in ons museum en soms op locatie. We zijn een van de grootste archieven ter wereld en we bewaren diverse soorten media, zoals radio- en televisieprogramma's, video(games), geschreven pers, politieke prenten, gifjes, websites en objecten. Beeld & Geluid is één van de autoriteiten die objectief het Nederlandse medialandschap in kaart brengt en actuele ontwikkelingen belicht vanuit media-historisch perspectief. Zo laten we zien welke impact media hebben op ieders leven. Dat doen we met een groot aantal partners, zoals creatieve mediamakers, knappe deskundigen, betrokken bedrijven en relevante influencers. Op die manier dragen we samen bij aan een mediawijzere wereld.

1.2 Aanleiding

Beeld & Geluid hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en het raadplegen van de markt voorafgaande aan de uitvoer van een eventuele aanbestedingsprocedure. Ter voorbereiding op een mogelijke aanbestedingsprocedure is daarom een schriftelijke gesloten marktconsultatie gehouden. In deze marktconsultatie is vroegtijdig aan marktpartijen om informatie gevraagd die van toegevoegde waarde was in het bepalen van de best passende inkoopstrategie. Beeld & Geluid heeft door de marktconsultatie haar uitgangspunten, aannames, ideeën en oplossingsrichtingen ten aanzien van de (inkoop)behoefte getoetst.

1.3 Verstrekte informatie ten aanzien van de Inkoopbehoefte

De aanleiding van deze marktconsultatie was dat Beeld & Geluid voornemens is om een Europese aanbestedingsprocedure op te starten voor de inhuur van tijdelijk financieel personeel (de inkoopbehoefte). Beeld & Geluid heeft met regelmaat behoefte aan tijdelijk financieel personeel.

Met financieel personeel worden verschillende functionarissen bedoeld, van administratief personeel tot en met strategisch personeel. Denk hierbij onder andere aan (project) controlling en financieel medewerker.

Het gaat hierbij om tijdelijke financiële ondersteuning voor het opvullen van een (zwangerschaps)verlof, vervangen van (langdurige) ziekte of het tijdelijk invullen van een vacature of om een eenmalige specifieke opdracht.

In de afgelopen jaren zijn onder andere de volgende eenmalige opdrachten uitgevoerd:

- Begeleiden van fusie(s) en overname(s);
- Implementatie systemen (software);
- Opzetten processen (KPI's);
- Inrichten administraties;
- Begeleiden jaarrekening traject.

Daarnaast is er, in het geval van ziekte/zwangerschap/drukke periodes of uitdiensttreding van medewerkers, tijdelijk ingehuurd ten behoeve van de financiële administratie, business control, project control en het management. Uit bovenstaande kunt u herleiden dat het gaat om zeer uiteenlopende opdrachten en functies met verschillende benodigde kennisniveau's: geschoold van mbo tot en met wo.

Om de inhuur efficiënter en effectiever te organiseren is Beeld & Geluid voornemens om middels een Europese aanbesteding een drietal bureaus selecteren die als 'preferred suppliers' voor deze inhuur zorg zullen dragen. Deze drietal bureaus dienen te werken met te detacheren medewerkers die bij het bureau in dienst zijn of uit beschikbare 'ZZP'ers' die ingezet kunnen worden via dit bureau. De medewerkers dienen een afspiegeling zijn van onze samenleving (verschillende achtergronden en identiteiten) en de Nederlandse taal te beheersen.

2. REACTIE(S) MARKTPARTIJEN

Er hebben vijf marktpartijen deelgenomen aan deze marktconsultatie.

3. RESULTATEN VANUIT DE MARKT TEN AANZIEN VAN DE VRAAGSTELLING

Vraag 1

Kan uw organisatie voorzien in de poule van kandidaten (functionarissen van diverse niveau's: administratief tot strategisch? Indien niet, wat is uw advies om dit op een best passende wijze uit te vragen?

Beantwoording marktpartijen

Alle vijf de deelnemende marktpartijen geven aan te kunnen voorzien in de gevraagde poule van kandidaten.

Ter overweging wordt door één marktpartij meegegeven om de range van administratief tot strategisch niet bij één opdrachtnemer te beleggen, maar om per segment een of meerdere opdrachtnemers te contracteren. Dit met als achterliggende doel de juiste persoon voor de juiste opdracht te hebben.

Vraag 2

Wat vindt u van de keuze voor het selecteren van een drietal bureaus die als 'preferred suppliers' voor deze inhuur zorgdragen? Beeld & Geluid bepaalt door minicompetities het beste aanbod (en daarmee de passende kandidaat).

Beantwoording marktpartijen

Er is één deelnemende marktpartij die bevestigend heeft geantwoord. De overige vier deelnemende marktpartijen hebben hierop uiteenlopende gereageerd, enkele suggesties in hun beantwoording zijn:

- Contracteren van een partnership in plaats van een drietal bureaus, gezien de schaarste op de arbeidsmarkt in combinatie met de omzetspotentie. Het uitzetten van een minicompetitie onder drie bureaus zou kunnen zorgen voor een transactionele dienstverleningsmodel.
- Contracteren van een drietal bureaus met elk hun specifieke aandachtsgebied. Ter overweging zou er ook gekozen kunnen worden voor een combinatie van marktpartijen met lager en hoger segment kandidaten.
- Contracteren van maximaal tweetal bureaus om zo exclusiviteit van 50% te behouden en het verbreden van het zoekgebied. Meer dan twee bureaus contracteren kan leiden tot 'vissen in dezelfde vijver'.
- Contracteren van meer dan drie bureaus op basis van een indeling in een kavels.
Voorbeeld:
 - Kavel 1: Financiële Administratie: drie opdrachtnemers
 - Kavel 2: Business Control & Financial Control: drie opdrachtnemers
 - Kavel 3: Management: drie opdrachtnemers.

Vraag 3

Beeld en Geluid denkt aan een ruime raamovereenkomst gezien de huidige en verwachte aanhoudende schaarste van personeel. Hoe denkt u hierover?

Beantwoording marktpartijen

Een aantal deelnemende marktpartijen geven aan dat een Raamovereenkomst gangbaar is en hiermee bekend zijn. Verder worden een aantal aandachtspunten benoemd, zoals:

- Transactioneel werken versus meerwaarde kunnen bieden.
Advies is om een partnership aan te gaan, om zo een strategisch invulling (plan van aanpak over de tijd) te kunnen geven aan de inkoopbehoefte.
- Risico op onnodige complexiteit.
Als beheersmaatregel wordt genoemd om te focussen op consultancy partijen en niet op uitzendbureaus. Enerzijds gezien het niveau van de gevraagde profielen, anderzijds doordat uitzendbureaus een andere prijsmethodiek hanteren.
- Schaarste in de markt.
Hierdoor kunnen marktpartijen voor hun professionals uit meerdere opdrachten kiezen. Facetten die voor een marktpartij relevant zijn en ter overweging zijn

meegeven: inhoud van de opdracht, ontwikkelmogelijkheden binnen de opdracht, interessante prijsstelling.

- Opbouwen kost tijd.

Het opbouwen van een relatie om elkaar goed te leren kennen heeft tijd nodig en betaald zich vaak pas uit na een periode van minimaal zes maanden.

Vraag 4

Kunnen er naar uw mening zowel inspanningsverplichtingen als resultaatverplichtingen worden aangegaan met de drietal bureaus?

Beantwoording marktpartijen

Er wordt door meerdere deelnemende marktpartijen benoemd dat het aangaan van een inspanningsverplichting het meest gangbaar is. Door vier deelnemende marktpartijen wordt aangegeven dat resultaatverplichtingen complex zijn en dit vaak gepaard met hogere prijzen. Overigens zijn er twee deelnemende marktpartijen die aangeven dat resultaatverplichtingen wel mogelijk zijn.

Er is een deelnemende marktpartij die aangeeft dat er over het algemeen gewerkt wordt met no cure no pay constructies in de interimmarkt.

Vraag 5

Hoe ziet u het werving en selectieproces voor zich? Vormt dit voor u onderdeel van de opdracht naar uw mening?

Beantwoording marktpartijen

Vanuit de verstrekte beantwoording van de deelnemende marktpartijen kan worden opgemaakt dat het werving en selectieproces onderdeel kan vormen, maar dit niet zo hoeft te zijn. Een aantal deelnemende marktpartijen heeft professionals in dienst of onderhoud doorlopend de pool van professionals, waardoor niet op het moment zelf geworven hoeft te worden.

Het selectieproces wordt door de deelnemende marktpartijen op verschillende manieren uiteengezet:

- Stap 0 – Werving finance professionals en onderhouden van pool (Doorlopend);
Stap 1 – Ontvangst van de opdracht met analyse;
Stap 2 – Samenstellen shortlist vanuit pool;
Stap 3 – Actieve werving via netwerk en jobboards en kwalitatieve matching;
Stap 4 – Voorstellen kandidaat.
- Stap 0 - Intake met de inhurende manager over de rol;
Stap 1 - Netwerkbenadering;
Stap 2 - Longlist naar Shortlist;
Stap 3 - Gesprekken kandidaten.
- Stap 0 - Uitzetten vacature per mail of in het portal;
Stap 1 - Inventarisatie met behoeftesteller;
Stap 2 - Gesprekken kandidaten.

Verder wordt benoemd dat niet enkel gekeken wordt naar inhoudelijke kwalificaties, maar ook naar persoonlijke match op ambitie, gedrag, samenwerking, cultuur en communicatie.

Vraag 6

Hoe waarborgt u dat u kan voorzien in de gevraagde inkoopbehoefte? Denk hierbij aan het waarborgen van de aansluiting van het benodigde personeel (indien van toepassing de benodigde ZZP'ers) bij uw organisatie.

Beantwoording marktpartijen

De deelnemende marktpartijen waarborgen op verschillende manieren de continuïteit van professionals. Enkele voorbeelden zijn:

- Blijven verbinden en boeiend van de professionals door middel van coaching en begeleiding naar, op, en van opdracht, diverse opleidingsmogelijkheden zowel werkinhoudelijk als voor de persoonlijke ontwikkeling en organiseren van activiteiten.
- Continue contact met het netwerk van ZZP-ers;
- Doorlopende werving (schaarse profielen, maar ook nieuwe (startende) zzp-ers);
- Schaarse profielen in kaart brengen in forecasting kalender;

- Specifiek talentpool voor schaarse profielen;
- Rekening houden met affiniteit met nieuwe ontwikkelingen binnen het vak.

Vraag 7

Het komt wel eens voor dat Beeld & Geluid een dusdanige klik heeft dat indiensttreding van een persoon van beide kanten een wenselijke optie is.

- a. In welke mate kan op een redelijke wijze omgegaan worden met deze situatie?
- b. Wat zijn uitgangspunten die vanuit marktpartijen hier gehanteerd worden?
- c. Welke voorwaarden acht u redelijk in deze situatie?

Beantwoording marktpartijen

- a. Een aantal deelnemende marktpartijen geven aan dat het belang van de kandidaat voorop staat en bereid is een passende oplossing te vinden. Één deelnemende marktpartij geeft aan dat dit in beginsel niet de bedoeling is en hierop de tarieven niet zijn gebaseerd.
- b. Enkele uitgangspunten die gehanteerd worden door marktpartijen zijn:
 - Openheid van communicatie en transparantie;
 - Overname fee op basis van het op dat moment gewerkte aantal uren;
 - Afronden van de fase in de opleidingscyclus door de professional.
- c. Genoemde voorwaarden zijn:
 - Tussentijds overstappen is niet mogelijk;
 - Tarieven zijn marktconform en passend bij het niveau van de betreffende opdrachtgever;
 - Overnametermijn van 1800 uur;
 - Overstap naar een opdrachtgever na een voltijds (40 uur per week) inzetperiode van 23 maanden. Na 23 maanden is dit kosteloos;
 - Overname fee op basis van het op dat moment gewerkte aantal uren. Niet zijnde een kosteloze overname na een x aantal uur.

Vraag 8

Beeld & Geluid overweegt om een maximale termijn aan de inhuur van een persoon op te nemen, waarmee na een X aantal maanden het relatiebeding vervalst. Wat vindt u hiervan?

Beantwoording marktpartijen

Deelnemende marktpartijen geven aan dat in het geval van een ZZP-er je gebonden bent aan de wettelijke twee jaar (wet DBA). In het geval van detachering is het maken van afspraken op voorhand wenselijk.

In het kader van het belemmeringsverbod uit de WAADI dient de overname van een professional een redelijke termijn te zijn die tegemoetkomt aan de investering die de opdrachtnemer doet om de Finance Professional te werven, te selecteren en te begeleiden.

Een relatiebeding heeft te maken met minimale termijn voor inhuur. Dit kan in een raamovereenkomst worden vastgelegd. Er is een deelnemende marktpartij die een relatiebeding termijn hanteert van twaalf maanden en er is een deelnemende marktpartij die 23 maanden hanteert. Één deelnemende marktpartij geeft aan dat overname in beginsel niet de bedoeling is en hierop de tarieven niet zijn gebaseerd.

Vraag 9

Beeld & Geluid wil graag inzicht krijgen in de mogelijkheden die de markt biedt met betrekking tot het onderscheidend vermogen en passende gunningscriteria. Daarnaast is Beeld & Geluid voornemens een openbare Europese aanbesteding uit te voeren voor deze opdracht.

- a. Wat zouden volgens u geschikte gunningscriteria zijn?
- b. Wat zouden onderscheidende gunningscriteria kunnen zijn? Licht uw antwoord toe.
- c. Welke suggesties en/of aandachtspunten heeft u?
- d. In hoeverre is een openbare Europese aanbesteding gangbaar binnen de markt?

Beantwoording marktpartijen

- a. Genoemde mogelijke geschikte gunningscriteria en/of geschiktheidseisen:
- Hoeveel ervaring met deze dienstverlening;
 - Marktpositie (hoe staat de organisatie er voor en hoe wordt erover beoordeeld);
 - Grootte van het netwerk van kandidaten;
 - Samenwerking en partnership;
 - Leverbetrouwbaarheid;
 - Inhoudelijke match met de opdracht;
 - Klik met de collega's van Beeld & Geluid;
 - Mate waarin professional tijdens de inzet wordt gecoached en begeleid vanuit de opdrachtgever;
 - Aantrekkelijke prijsstelling;
 - Mate waarin professionals al bij hun eigen werkgever zijn geselecteerd op analytische en communicatieve vaardigheden.
- b. Genoemde mogelijke onderscheidende gunningscriteria:
- Diversiteit;
 - Plan van aanpak/werkwijze opdrachtnemer – hiermee haalt u het onderscheid op tussen de inschrijvende partijen;
 - Invulling van partnership opdrachtnemer richting opdrachtgever;
 - Deskundigheid van de organisatie;
 - Hoe zijn professionals bij hun eigen werkgever geselecteerd?
 - Hanteren die een assessment zodat de mate van geschiktheid objectief wordt gemeten?
 - Is er sprake van begeleiding en coaching vanuit de werkgever van de professional?
 - Hoe wordt kennis (en opleiding) gewaarborgd?
- c. Genoemde suggesties en/of aandachtspunten zijn:
- De overweging om per kavel een aparte marktpartij te contracteren;

- Bent u op zoek naar een 'leverancier' die transactioneel uw vacatures voorziet, of bent u op zoek naar een partner die met u meedenkt in uw strategische invulling van uw organisatie? U kunt daar rekening mee houden bij het opstellen van uw aanbesteding.
- d. Alle vijf de deelnemende marktpartijen geven aan dat Europese Aanbestedingen gangbaar zijn binnen de markt. Drie deelnemende marktpartijen trekt in twijfel of dit voor Beeld & Geluid wenselijk én verplicht is, gezien het omzetspotentieel maar ook omdat het tijdrovende proces is.

Één deelnemende marktpartij verzoekt om ISO/certificeringen eruit te laten, om zo iedereen gelijke kansen te bieden.

Vraag 10

- a. Wanneer wordt deze eventuele Europese aanbesteding aantrekkelijk voor u?
- b. Welke tips/overwegingen wilt u Beeld en Geluid meegeven in de voorbereidingen voor de eventuele Europese aanbesteding?

Beantwoording marktpartijen

- a. Genoemde aandachtspunten om de Europese aanbesteding aantrekkelijk te maken zijn:
 - Invulling kan worden gegeven aan een partnership;
 - Een looptijd van minimaal twee jaar aaneengesloten;
 - Uitvraag specifiek op Finance;
 - Voldoende ruime bandbreedtes van tarieven;
 - Voldoende proceduretijd;
 - Marktconforme prijsstelling;
 - Focus niet alleen op ervaring en opleiding, maar ook op persoonlijkheid, karakter, denkvermogen en interesse.
- b. De deelnemende marktpartijen hebben uiteenlopende tips/overwegingen genoemd:

- De overweging of het snelle schakelen wat vaak gevraagd is voor interim opdrachten behoudt kan worden;
- Het gevaar van interim-bureaus die op elke vacature een aantal cv's sturen met de hoop op een goede fit in plaats van te weten wat er voor persoon gevraagd wordt en past bij het bedrijf/cultuur;
- Meerdere momenten Nota van Inlichtingen opnemen, minimaal twee rondes. Eventuele onduidelijkheden worden zo voldoende getackeld.
- Mogelijkheid tot presenteren, zodat er naast het schriftwerk ook kans wordt gegeven om persoonlijk kennis te maken.

4. CONCLUSIE MARKTCONSULTATIE

Uit de marktconsultatie blijkt dat er in beginsel voldoende interesse is voor deelname aan een mogelijke Europese aanbesteding. Er zijn uiteenlopende ideeën en suggesties aangedragen welke Beeld & Geluid waardevolle input geven bij het formuleren van de inkoopstrategie.