



nr	Document	Onderdeel	Vraag	Antwoord
1	Bijlage 3 - format beantwoording vragen	vraag 38	De vraag luidt: "Wat waardeert een kleiner, gespecialiseerd bureau in de samenwerking met een grotere partij volgens u?" Kunt u nader toelichten wat u met deze vraag bedoelt? In welke relatie moeten wij de samenwerking tussen ons (als opdrachtnemer van CIZ) met een kleiner gespecialiseerd bureau zien, of andersom? Om een juiste beantwoording te geven ontvangen wij graag toelichting op deze vraag en waarom u deze vraag stelt?	Het CIZ stelt deze vraag om de volgende reden: wij hebben het idee dat sommige (schaarse) functies goed of misschien zelfs beter kunnen worden vervuld door niche-bureaus. Stel dat het CIZ ervoor kiest om in de uiteindelijke aanbesteding met één of meerdere, grotere, partijen te werken; dan willen wij ons niet afsnijden van het potentieel van deze nichebureaus. We stellen ons dan voor dat zij, via de grotere (door het CIZ gecontracteerde) partij worden benaderd. Of misschien willen wij in sommige gevallen bij een uitvraag, voorkeursbureaus meegeven. Wat wij graag willen weten is: klopt deze aanname? En zoja, hoe loopt deze dynamiek? Willen nichebureaus hun kandidatenbestand beschermen en werken ze sowieso niet samen met grotere partijen? Of zijn er situaties te bedenken waaronder deze nichebureaus wél genegen zijn via een grotere partij kandidaten willen leveren? En zoja: wat zijn dan in uw ervaring de voorwaarden hiervoor? Dit zouden we dan wellicht in het programma van eisen van de uiteindelijke aanbesteding kunnen verwerken.
2	Marktconsultatie	Hoofdstuk 2 par 2.2	Hoe lang is de periode waaraan CIZ denkt om medewerkers in een "Deta-vast traineeship" over te nemen?	Het CIZ neemt hierover een beslissing bij de uiteindelijke aanbesteding, wij hebben hier nog niet uitsprekende over nagedacht. Het ligt echter in de lijn der verwachtingen dat wij na een deta-vast periode van 1 jaar (bij full-time dienstverband) een deta-vast medewerker zelf in dienst willen nemen. Dit is ook afhankelijk van het standpunt van de marktpartijen: welke termijn is redelijk en haalbaar, en waar hangt dat van af?
3	Marktconsultatie	Hoofdstuk 2 par 2.4	Huidige situatie: Is het plan van CIZ op na 31 januari 2024 nog optiejaar te verzilveren?	Het CIZ heeft hierover nog geen beslissing genomen. Één en ander is ook afhankelijk van de uitkomsten van de marktconsultatie
4	Marktconsultatie	Hoofdstuk 2 par 2.4	Kan CIZ meer uitleg geven over de uitdagingen met de huidige partners?	Wij hebben niets toe te voegen aan het gestelde hierover op pagina 6 van de marktconsultatie, 2e, 3e en 4e alinea bovenaan. Voor de duidelijkheid geven we deze alinea's hieronder weer: "Ondanks de goede relatie met en performance van de huidige inhuurpartners loopt het CIZ tegen een aantal beperkingen van het huidige contract aan. Zo wordt op dit moment bijvoorbeeld gewerkt met een gesloten calculatie met alleen een maximumprijs op basis van een interne WNT-norm. Dit werkt in de visie van het CIZ niet optimaal aangezien er hierdoor onder andere onduidelijkheden over de inlenersbeloning bestaan en er (te) dure kandidaten worden aangeboden. Daarnaast kan de inhuur van personeel op verschillende manieren worden georganiseerd (MSP, DAS, 1 broker, 3 brokers met minicompetities). Het CIZ is niet zeker of de huidige situatie ook de meest geschikte situatie is, zeker als het gaat om moeilijk vervulbare functies. Tot slot kunnen in een nieuw contract de ontwikkelingen op het gebied van ZZP-inhuur wellicht beter worden vormgegeven. "
5	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 4	Algemeen: Document en scoping is duidelijk beschreven	Wij verzoeken u de vragen van de marktconsultatie via bijlage 3 te beantwoorden.
6	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 6 en 8	Wat zijn voor CIZ de voordelen om te werken met DAS (elektronische procesflow)?	Één van de voordelen kan zijn dat het proces voor alle partijen, intern en extern, zonder al te veel uitleg, begrijpelijk en werkbaar is. Maar het CIZ wil juist van u weten wat uw visie, ervaringen en tips zijn met betrekking tot een DAS. Voor wat betreft uw verwijzing naar vraag 8 kan het CIZ de link tussen uw vraag en vraag 8 uit de marktconsultatie niet leggen.
7	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 6 en 8	Is het toegestaan om als partner met andere partners samen te werken? Zo ja, is er een limiet aan het aantal partners?	Hierover is nog niet nagedacht door het CIZ, wij besluiten hierover bij de uiteindelijke aanbesteding. Wat de beslissing hierin ook is, het is voorwaardelijk dat het CIZ 1 aanspreekpunt heeft. Als u voordelen ziet in een constructie met hoofd- en onderaannemers dan ontvangen wij in de marktconsultatie graag uw ideeën hierover.
8	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 14	In deze zin wordt verwezen naar punt 10 (gestelde pijnpunten). Deze zien we niet terug onder punt 10.	Onze excuses, wij verwijzen hier naar punt (vraag) 13. Wij zullen het marktconsultatiedocument en het format voor de beantwoording hierop aanpassen.
9	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 14 en 17	Wat verstaat CIZ onder een open calculatie?	Een transparante kostprijsberekening.
10	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 14 en 17	Welke onderdelen moeten er minimaal in een open calculatie zitten?	Bij detachering en uitzenden bruto salaris van de detachant, reserveringen, werkgeverslasten en bureaumarge. Bij ZZP het tarief van de ZZP-er en bureaumarge.
11	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 22	Wat is de huidige hitrate (hoeveel profielen en gesprekken nodig voor het definitief selecteren van een medewerker)?	Wij begrijpen de relatie tussen uw vraag en de door het CIZ gewenste informatie die wordt uitgevraagd in vraag 22 niet en zullen uw vraag daarom niet beantwoorden.
12	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 23	Heeft CIZ op dit moment een bonus/malus regeling? Zo ja, wat zijn voor CIZ de voor- en nadelen van deze B/M regeling?	Nee, dit hebben wij niet op dit moment. Wij vragen juist van u om aan het CIZ de voor- en nadelen van zo'n regeling te schetsen vanuit uw (leveranciers)perspectief.
13	Marktconsultatie vragen	Hoofdstuk 5 vraag 41	Graag vraag 41 verder verduidelijken	Wij kunnen vraag 41 niet verder verduidelijken als wij niet weten waar voor u de onduidelijkheid zit.
14	-	-	Kan er gebruik worden gemaakt van nearshore (Polen, Roemenie) en/of offshore medewerkers (India)?	Nee, zie het antwoord op vraag 37.
15	-	-	Extra vraag voor marktconsultatie: Hoe evalueert de partner de CIZ tevredenheid?	Dit vinden wij een goede vraag voor de uiteindelijke aanbesteding, wij zullen deze niet behandelen in de NvI van de marktconsultatie of toevoegen aan de vragenlijst. Dank u voor uw suggestie.
16	-	-	Wat is de visie van de partner omtrent diversiteit en inclusie	Dit vinden wij een goede vraag voor de uiteindelijke aanbesteding, wij zullen deze niet behandelen in de NvI van de marktconsultatie of toevoegen aan de vragenlijst. Dank u voor uw suggestie.
17	-	-	Wat is de verwachting wanneer u de aanbesteding in de markt wil gaan zetten?	Wij hopen de aanbesteding in september 2023 te publiceren. Dit is echter afhankelijk van vele factoren. Na de aanbesteding zijn er twee mogelijkheden: het laatste optiejaar van de huidige overeenkomst niet verzilveren, of het laatste optiejaar van de huidige overeenkomst alsnog verzilveren. Wij hebben hierover nog geen beslissing genomen (zie ook het antwoord op vraag 3).
18	-	-	welke top 3 doelen zijn voor u belangrijk naast 100% voorziening van de aanvragen met de gevraagde dienstverlening?	Wij vragen ons af of deze vraag relevant is voor deze marktconsultatie, maar het antwoord hierop ligt voor de hand: wij zoeken een partner die onze visie met betrekking tot diversiteit en inclusie en goed werkgeverschap deelt. Daarnaast zoeken we een optimale prijs/kwaliteitsverhouding voor de aangeboden kandidaten en een goede samenwerking waarin wij proactief ontzorgt worden.
19	-	-	Ben u bereidt te investeren in een ander systeem dan Outsite als dit werkt met AFAS? Als dit levert wat u vraagt? Wilt u in de marktconsultatie dat wij dit meenemen in ons advies?	Wij hebben een voorkeur voor OutSite, maar als er een beter idee/programma is staan wij daarvoor open. Voorwaarde is wel dat <u>alle</u> inhuurpartners met dit systeem kunnen en willen werken. Verder laten wij het aan u welke informatie u mee wilt nemen in uw advies.
20	-	-	Hoeveel leveranciers heeft u nu naast de 3 huidige leveranciers, zodat 100% voorziening wordt gerealiseerd.	Het CIZ zal deze vraag niet beantwoorden want zij heeft in onze ogen weinig relevantie in verhouding tot het doel van ons marktonderzoek. Zie ook ons antwoord op vraag 42.
21	-	-	Wat is jullie visie betreft flexibele inhuur voor de aankomende 3-5 jaar?	Wij zijn op dit moment onze visie op inhuur aan het bijstellen en zijn juist erg benieuwd naar uw visie op ontwikkelingen zoals de inhuur van ZZP-ers (zie vraag 31, 36 en 43 in het marktconsultatiedocument).



nr	Document	Onderdeel	Vraag	Antwoord
22	-	-	Welke drivers hebben jullie betreft de keuze in het dienstverleningstype (MSP/DAS/Broker enz.) Bijv. bij MSP; meer inzicht, controle, kwaliteit van workers, snelheid van invullen, efficiency, kostenbesparing, Risico beheer / compliance?	Onze voornaamste driver is een zo breed mogelijke toegang tot de markt, zodat we de juiste professional op de juiste plek hebben. Daarnaast zoeken we nadrukkelijk naar een partnergedreven samenwerking met onze leverancier(s).
23	-	-	Hebben jullie een voorkeur of de mogelijke MSP de leveranciers contracten allemaal overneemt of willen jullie dit zelf blijven doen?	Goede vraag, wij kunnen hier op dit moment nog geen antwoord op geven. Het ligt niet in de lijn der verwachtingen maar wellicht levert deze marktconsultatie nieuwe inzichten op.
24	-	-	Wat is van belang voor jullie betreft analytics, rapportage mogelijkheden en data insights?	Inzicht in kwantiteit, kwaliteit, inzetbaarheid, aflopen van contracten, arbeidsmarktanalyses, analyses met betrekking tot tarifiering en analyses op match CV en gevraagd profiel.
25	-	-	Wat is de uitsplitsing van de Flex-uren per categorie? Detachering via suppliers / Freelancers?	Zie ons antwoord op vraag 20
26	-	-	Wat is het gemiddelde tarief?	Zie ons antwoord op vraag 20
27	-	-	Hoeveel is jullie headcount betreft flexibele inhuur in 2022?	Voor een hoog over antwoord op deze vraag verwijzen wij naar bijlage 1: uitgevraagde functies huidige leveranciers vanaf 1 februari 2021.
28	-	-	Hoeveel nieuwe starters en stoppers hadden jullie in 2022?	Zie ons antwoord op vraag 20
29	-	-	Wat is de gemiddelde inhuur termijn?	Zie ons antwoord op vraag 20
30	-	-	Welke percentage van kandidaten nemen jullie over van leveranciers? En binnen welke periode?	Dit gebeurt niet tot nauwelijks, behalve bij deta-vast constructies. In voorkomende gevallen verwachten wij van (een) leverancier(s) een open en probleemoplossende instelling zodat er in goed overleg en gezamenlijkheid een beslissing genomen kan worden.
31	-	-	Hoeveel jaarlijkse/wekelijkse aanvragen verwachten jullie?	Zie ons antwoord op vraag 27
32	-	-	Hoeveel dagen duurt het nu gemiddeld om een aanvraag in te vullen? Wat is hierin de wens?	Zie ons antwoord op vraag 20
33	-	-	Hoeveel % van de aanvragen wordt nu door leveranciers voorzien?	Zie ons antwoord op vraag 20
34	-	-	Hoe worden tarieven nu gebenchmarkt?	Zie ons antwoord op vraag 20
35	-	-	We lezen niks terug over een mogelijk VMS systeem voor het volledige externe inhuurproces, is hier al over nagedacht?	Zie ons antwoord op vraag 19
36	-	-	Waar en hoe worden de screeningsdocumenten en contracten nu bewaard?	Zie ons antwoord op vraag 20
37	-	-	Hebben jullie behoefte aan onzicht programma professionals of juist remote / combinatie?	Het CIZ heeft het hybride werken omarmd. Dit betekent dat onze medewerkers thuiswerken combineren met onsite werken. Daarvoor bestaat geen vaste verdeling, het hangt af van de omstandigheden. Door de bank genomen werkt men bij het CIZ op het kantoor in Utrecht 2 tot 3 dagen onsite en de overige dagen thuis. Dit verwachten wij ook van onze externe collega's die via de inhuurpartner(s) bij ons aan de slag gaan.
38	-	-	Wordt er momenteel veel buiten de huidige leveranciers om professionals aangetrokken? Bijv. door inhurende managers zelf?	Het CIZ zal deze vraag niet beantwoorden want zij heeft in onze ogen weinig relevantie in verhouding tot het doel van ons marktonderzoek. Zie ook ons antwoord op vraag 42.
39	Marktconsultatie	Hoofdstuk 2 paragraaf 4	In hoofdstuk 2.4 van de marktconsultatie signaleren we dat CIZ aangeeft tevreden te zijn over de performance van de huidige contractanten, maar aanloopt tegen onduidelijkheden in de inlenersbeloning en dat er te dure kandidaten worden aangeboden. Gezien deze tegenstrijdigheid, is de hoofdbehoeften dat de juiste kandidaat op de juiste plek terechtkomen of simpelweg goedkopere kandidaten en inzicht in de inlenersbeloning? Kunt u aangeven waar uw uiteindelijk behoefte ligt bij het aangaan van een samenwerking met een leverancier?	Onze hoofdbehoefte staat omschreven in paragraaf 2.1: "Het, op aanvraag en specificatie van het CIZ, onder een Raamovereenkomst invullen van nadere overeenkomsten in de vorm van het aanbieden van externe collega's met de juiste kennis en vaardigheden in relatie tot de uitvraag.". Daaraan kunnen wij toevoegen dat, naast de juiste kennis en vaardigheden in relatie tot de uitvraag, de prijs ook een rol speelt. Wij zijn niet op zoek naar de laagste prijs, maar naar de juiste prijs/kwaliteitsverhouding. Om daar zelf enigzins een beeld bij te krijgen vragen wij "de markt" hoe we dit het beste vorm kunnen geven: met een open calculatie, een benchmarktool of andere, niet door het CIZ geopperde, suggesties.
40	-	-	Gezien het feit dat in de marktconsultatie meerdere keren gestuurd wordt richting de samenwerkingsvormen MSP, DAS, 1 broker, 3 brokers. Vernemen we graag welke uitkomst CIZ verwacht van deze marktconsultatie? Kunt u dit nader toelichten?	het CIZ hoopt met deze marktconsultatie voldoende aanknopingspunten te vinden om een aanbesteding in de markt te zetten die voldoet aan onze behoeftes en leveranciers in staat stelt zich te onderscheiden. Hoe de samenwerkingsvorm er uit gaat zien weten wij nog niet: wij proberen met deze marktconsultatie te achterhalen wat het meest optimaal is. Op dit moment hebben wij dan ook geen voorkeur. Zie ook het gestelde onder paragraaf 1.3 in het marktconsultatiedocument.
41	-	-	Kunt u aangeven of CIZ ook open staat voor een interim-bureau, die niet specifieke brokerdienstverlening levert, maar gespecialiseerd is in bedrijfsvoeringsfuncties met een breed netwerk van interim zzp'ers en leveranciers? Indien dit niet het geval is, wat is de reden dat dergelijke partijen buiten beschouwing worden gelaten?	Als een dergelijke samenwerking aan de behoeften van het CIZ kan voldoen en (de) leverancier(s) kan/kunnen zich voldoende onderscheiden staan wij hiervoor open. Wij zijn daarbij benieuwd naar de visie van marktpartijen op de inzet van ZZP-ers op reguliere (functiehuis)functies, zie ook het antwoord op vraag 21 in deze NvI
42	-	-	De vragenlijst bevat 46 vragen, hieronder zijn een aantal vragen die meer richting inkoopadvies gaan en hoe marktpartijen denken hoe CIZ het beste kan gaan aanbesteden. Kunt u aangeven waarom u gekozen heeft deze vragen te stellen?	Zie paragraaf 1.3 in het marktconsultatiedocument. Het doel van de marktconsultatie is om in dialoog met de markt tot de juiste aanbestedingsvraag te komen. De uitkomsten van de marktconsultatie zullen worden gebruikt om het programma van eisen, aanbestedingsproces, gunnings- en selectiecriteria in te richten en daarmee tot een succesvolle aanbesteding te komen. Dat is de reden waarom wij gekozen hebben deze vragen te stellen.
43	-	-	Is er ruimte om nog aanvullende informatie te geven?	Ja, wij zullen nog een veld toevoegen aan de vragen van de marktconsultatie waar u eventueel aanvullende informatie in kwijt kunt. Maximale omvang is een halve A4, lettertype Verdana 9pt, regelafstand 1,15.
44	-	-	Is het antwoord op de vragen gemaximeerd in omvang?	Ja, wij willen u vragen om zoveel informatie als nodig en zo weinig als mogelijk te geven. Wij nemen uw moeite zeer serieus en willen er de juiste aandacht aan geven. Gebruik daarom per vraag maximaal 325 woorden, lettertype Verdana 9pt, regelafstand 1,15. Gebruik de ruimte die over is bij de ene vraag niet ten behoeve van beantwoording van een andere vraag. Wij zullen deze instructie toevoegen aan de marktconsultatiedocumenten.