

Marktconsultatiedocument

Centrum Indicatiestelling Zorg **Inhuur Bedrijfsvoering**

Contactpersonen Gilbert Kooijman (eerste inkoper)

Audry Timmer (tweede inkoper)

Datum: 28 februari 2023



Inhoud

Definities.....	2
1. Algemeen	3
1.1. Organisatie	3
1.2. De ambitie van het CIZ: waar werken we naartoe.....	3
1.3. Doel marktconsultatie	4
2. Inhuur Bedrijfsvoering	5
2.1. Omschrijving van de opdracht inhuur Bedrijfsvoering	5
2.2. Activiteiten in scope van de uiteindelijke aanbesteding	5
2.3. Activiteiten buiten scope van de uiteindelijke aanbesteding	5
2.4. Huidige situatie	5
2.5. Gewenste situatie	6
2.6. Beoogde aanbestedingsprocedure	6
3. Procedure van de Marktconsultatie	7
3.1. Algemeen	7
3.2. Openbaarheid marktconsultatie	7
3.3. Onderwerpen	7
3.4. Procedure	8
3.5. Planning	8
3.6. Contactpersoon	9
3.7. Voorwaarden en overige bepalingen	9
4. Bijlagen.....	9
5. Marktconsultatievragen	10

Definities

Bedrijfsvoering : alle niet-primair proces functies

Primair Proces : de kerntaak van het CIZ, het stellen van indicaties voor toegang tot de Wlz

Inhuur : iedereen die via een intermediair tijdelijk werkzaamheden verricht voor het CIZ

1. Algemeen

1.1. Organisatie

Het Centrum Indicatiestelling Zorg (afgekort: "het CIZ") is een publiekrechtelijk zelfstandig bestuursorgaan (zbo) met eigen rechtspersoonlijkheid. Het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) is onze opdrachtgever. Sinds januari 2005, destijds op basis van de Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ), is het CIZ de landelijke poortwachter voor de toegang tot vraaggestuurde, publieke zorg.

Per 1 januari 2015 is het zorgstelsel in Nederland met een drietal wetten hervormd: de Wet Maatschappelijke Ondersteuning (Wmo), de Zorgverzekeringswet (Zvw) en de Wet langdurige zorg (Wlz). Een deel van de taken van het CIZ is als gevolg van deze hervorming overgeheveld naar gemeenten en zorgverzekeraars. Vanaf 1 januari 2015 handelt het CIZ de indicaties voor toegang tot de Wlz (de opvolger van de AWBZ) af.

De Wlz is er voor mensen die blijvend 24 uur per dag intensieve zorg en toezicht nodig hebben. Als verantwoordelijke en krachtige poortwachter stelt het CIZ Wlz-indicatiebesluiten op in lijn met haar wettelijke taak. Dat houdt in een uniforme, objectieve, onafhankelijke integrale beoordeling van de zorgvraag van een cliënt op basis van standaarden en richtlijnen, vastgelegd in wettelijke bepalingen, beleidsregels en werkinstructies. Het uitgangspunt is: de regels zijn gelijk. Toch is iedereen anders. Dat vraagt bij de indicatiestelling om een persoonlijke benadering waarin mensen geen nummers worden, maar mens blijven.

Het CIZ heeft zes (6) vestigingen: Amsterdam, Utrecht (2x), Nijmegen, Rotterdam, en Zwolle. Op de locaties in Utrecht zijn de bedrijfsvoeringsonderdelen gevestigd. De andere locaties zijn regiokantoren, waar de operationele teams die verantwoordelijk zijn voor het proces van indicatiestelling, samenkomen.

Het aantal medewerkers van het CIZ is vanwege een uitbreiding van taken per 1 januari 2020, gegroeid naar 1.031 (919 FTE). Vanaf die datum is het CIZ gaan indiceren voor de Wet Zorg en Dwang (Wzd). Vanaf 1 januari 2021 indiceert het CIZ tevens voor de Wet verplichte geestelijke gezondheidszorg (Wvggz).

Voor meer informatie zie www.CIZ.nl.

1.2. De ambitie van het CIZ: waar werken we naartoe

Voor iedere cliënt passende zorg, voor nu en in de toekomst. Dat is ons doel. We willen cliënten zo snel mogelijk een juist indicatiebesluit geven en vinden het belangrijk dat zij zich daarbij gezien, gehoord en geholpen voelen. En dat zij gemak ervaren bij het aanvragen van een indicatiebesluit. Ook willen we dat (potentiële) medewerkers graag bij het CIZ werken. En dat we ons snel kunnen aanpassen aan veranderingen in onze omgeving.

De wereld om ons heen is sterk in verandering als gevolg van allerlei ontwikkelingen. Niet alleen op de arbeidsmarkt, maar ook in bredere zin (maatschappelijk, economisch, technologisch, organisatorisch en bestuurlijk). Daarnaast beïnvloeden deze gebieden elkaar en zien we trends, zoals bijvoorbeeld steeds kritischer wordende cliënten, toenemende krapte op de arbeidsmarkt, vergrijzing en ontgroening en zelfbewustere medewerkers waarbij een leven lang werken bij dezelfde werkgever minder gebruikelijk is. Het CIZ heeft zich als kennisintensieve organisatie tot deze veranderingen te verhouden en wil hierin meebewegen om ook in de toekomst haar opdracht te kunnen vervullen.

Daarom veranderen we: we bouwen aan een efficiëntere en effectievere organisatie. De hoeveelheid werk groeit maar de financiële middelen en het aantal medewerkers kunnen niet onbeperkt mee blijven groeien. Om als eerlijke en rechtvaardige poortwachter te kunnen blijven doen wat we willen -ervoor zorgen dat cliënten passende zorg krijgen, voor nu en in de toekomst- veranderen we onze manier van werken. Want alleen door anders te gaan werken kunnen we meebewegen met onze voortdurend veranderende omgeving en kunnen we onze dienstverlening blijven verbeteren. Onder het motto 'standaard waar mogelijk, maatwerk waar nodig' richten we voor de indicatiestelling zo veel mogelijk standaardprocessen in die we zoveel mogelijk gaan automatiseren. Ook kijken we hoe algoritmen kunnen ondersteunen bij het stellen van indicaties.

We beseffen dat deze veranderingen impact hebben op de medewerkers in de organisatie. Het is essentieel dat zij mee veranderen om de organisatieverandering tot stand te brengen. Dat we de huidige medewerkers aan het CIZ weten te binden en nieuwe medewerkers weten aan te trekken. Want zonder medewerkers is er geen indicatiestelling. Ook in een aantal functies die het primair proces ondersteunen, zoals in de ICT, heerst al lange tijd schaarste op de arbeidsmarkt. Gezien de noodzaak tot automatisering en digitalisering ligt hier een uitdaging voor het CIZ.

1.3. Doel marktconsultatie

Het CIZ wil onderzoeken hoe zij het best het contract voor de inhuur Bedrijfsvoering in de markt kan zetten. Het primaire doel van deze marktconsultatie is om in dialoog met de markt tot de juiste aanbestedingsvraag te komen. De aanbesteding moet de leverancier(s) in staat stellen zich te onderscheiden en het CIZ helpen haar doelstellingen maximaal te realiseren. In deze aanbesteding komen zaken aan de orde als marktconforme tarieven, professionals die over de voor de functie geschikte kennis en ervaring beschikken (niet altijd per definitie senior professionals), leveringsbetrouwbaarheid en onze behoefte aan een duidelijk plan en/of oplossing voor moeilijk vervulbare, specialistische functies.

De uitkomsten van de marktconsultatie zullen door het CIZ worden gebruikt om haar programma van eisen, aanbestedingsproces, gunnings- en selectiecriteria in te richten en daarmee tot een succesvolle aanbesteding te komen. Het CIZ heeft hiervoor in hoofdstuk 5 een aantal marktconsultatievragen geformuleerd.

Het CIZ heeft haar uitgangspunten, huidige situatie en ambitie voor de aanbesteding inhuur Bedrijfsvoering beschreven in hoofdstukken 1 en 2. Om uw advies mee te kunnen nemen in onze overwegingen/keuzes richting het aanbestedingstraject is het essentieel dat u de vragen behandelt binnen de door het CIZ geschetste context.

Naast de schriftelijke beantwoording van de vragen nodigt het CIZ u graag uit om uw antwoorden, adviezen en dialoogpunten verder uit te diepen in een gesprek. De resultaten van de marktconsultatie worden gebruikt om een beter inzicht te krijgen in de ontwikkelingen in de leveranciersmarkt en worden vertaald naar een aanbestedingsstrategie.

De deadline voor indienen van schriftelijk beantwoording is 27 april 2023.

2. Inhuur Bedrijfsvoering

2.1. Omschrijving van de opdracht inhuur Bedrijfsvoering

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. Voor een opgave van de in de laatste 2 jaar uitgevraagde functies zie bijlage 1. Voor een opgave van de functies in het functiehuis zie bijlage 2. Het CIZ streeft naar een toegewijde, stabiele relatie met Opdrachtnemer gedurende de looptijd van de Raamovereenkomst. Wanneer er bij het CIZ veranderingen in wensen en behoeften zijn, dan wordt er van de Opdrachtnemer(s) verwacht hier flexibel en proactief mee om te gaan.

2.2. Activiteiten in scope van de uiteindelijke aanbesteding

- **Deta-vast:**
Invullen van een vaste formatieplek op een functie die in ons functiehuis benoemd staat. Na de afgesproken periode van detachering is er de mogelijkheid de medewerker kosteloos over te nemen;
- **Deta-vast traineeship:**
Hieronder verstaan wij Jr. medewerkers die bij uitlener in dienst zijn en door uitlener begeleid/opgeleid worden. Na de afgesproken periode van detachering is er de mogelijkheid de medewerker kosteloos over te nemen. Dit kan gaan over functies die in het functiehuis benoemd staan of functies die daar (nog) niet in benoemd;
- **Detachering¹:**
 1. een tijdelijke formatieplek op een functie uit het CIZ-functiehuis, ontstaan door bijvoorbeeld ziekte of zwangerschap met een begin- en een einddatum;
 2. een tijdelijke formatieplek op een functie uit het functiehuis vanwege pieken. Einddatum is niet vast omlijnd maar wel onderhevig aan intern beleid (maximale inhuurduur externe medewerkers);
 3. een tijdelijke formatieplek op een functie die niet in het functiehuis benoemd staat
 - a) Project: voor de duur van een project, vaste einddatum
 - b) Geen project: einddatum niet vastomlijnd maar wel onderhevig aan intern beleid (maximale inhuurduur externe medewerkers).

2.3. Activiteiten buiten scope van de uiteindelijke aanbesteding

- Werving en selectie
- Werving en selectie personeel uit het doelgroepenregister
- Functies Primair Proces: hiervoor bestaat een aparte raamovereenkomst
- Uitzendkrachten tot en met schaal 35: hiervoor bestaat een aparte raamovereenkomst
- Inhuur Leden RvB, RvA, AAC

2.4. Huidige situatie

Na een EU Aanbestedingsprocedure is op 1 februari 2021 een raamovereenkomst ingegaan ten behoeve van de inhuur Bedrijfsvoering. Deze raamovereenkomst heeft een initiële duur van 2 jaar (= tot en met 31 januari 2023). Daarnaast kan de raamovereenkomst 2 maal met 1 jaar verlengd worden. De maximale duur is daarmee 4 jaar (= tot en met 31 januari 2025). Inmiddels is het eerste optiejaar verzilverd. De raamovereenkomst loopt op dit moment dus tot en met 31 januari 2024. De totale omzet inhuur Stafdiensten vanaf 1 februari 2021 tot en met 24 februari 2023 bedraagt € 11.200.000,--.

¹ Detachering kan worden ingevuld met personeel in dienst van opdrachtnemer of met ZZP-ers. Over de (on)mogelijkheden op dit gebied worden in hoofdstuk 5 enkele vragen gesteld.

Onder de raamovereenkomst vallen 3 leveranciers. Iedere inhuuropdracht bedrijfsvoering wordt volgens een vaste procedure in minicompetitie uitgezet waarbij de aanbestedingsbeginselen in acht worden genomen (transparantie, gelijke behandeling, non-discriminatie en proportionaliteit). De inhuurpartners leveren binnen 5 werkdagen maximaal 2 CV's inclusief uurtarief aan (per inhuuropdracht dus in totaal 6 CV's). Na beoordeling van de CV's worden de geschikt geachte kandidaten uitgenodigd voor 1 tot 2 gespreksrondes. De punten voor de gespreksrondes worden vervolgens opgeteld bij de punten voor de uurprijs (de puntenverdeling wordt bij iedere uitvraag op voorhand gecommuniceerd) waarna er een winnende kandidaat overblijft die wordt ingehuurd.

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.

2.5. Gewenste situatie

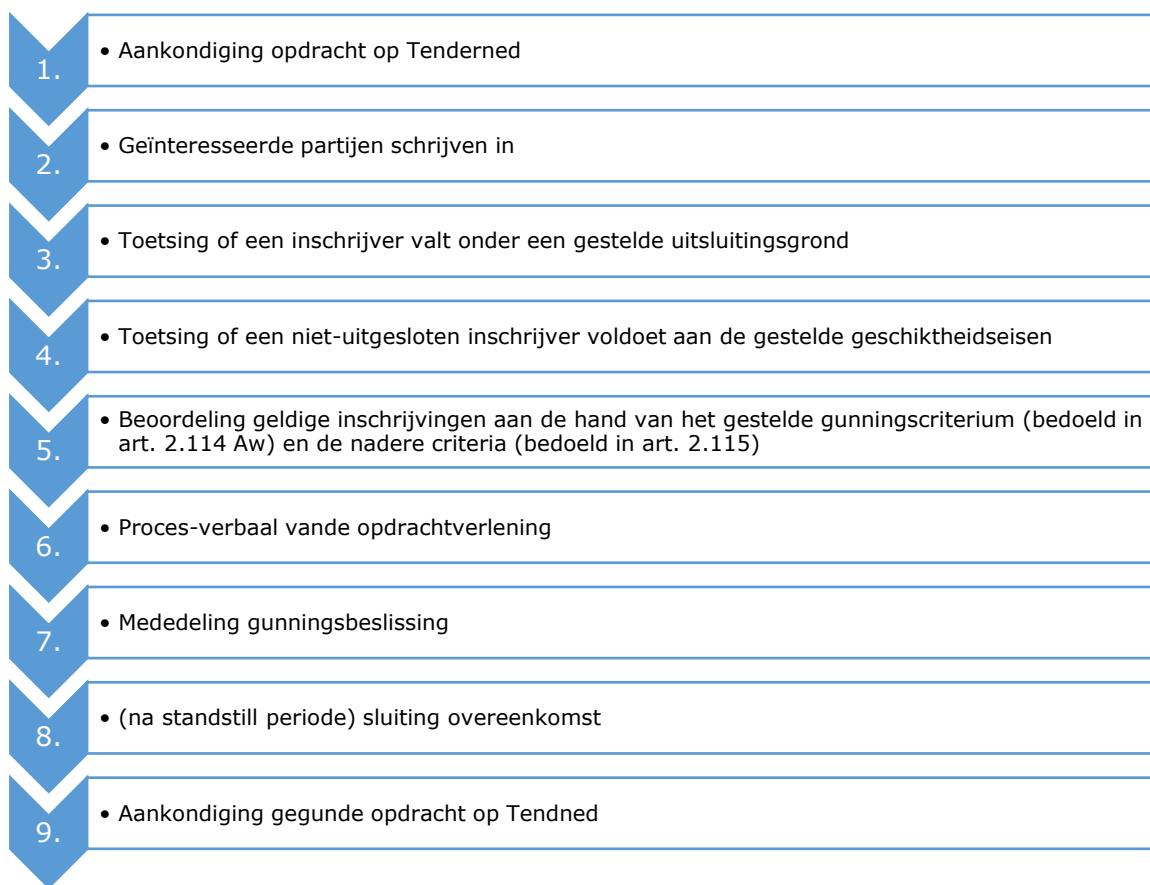
Het proces rondom het uitzetten uitvragen voor tijdelijke collega's is arbeidsintensief: alles wordt via de mail gedaan, soms meerdere uitvragen tegelijkertijd. We zijn op zoek naar een manier om dit te stroomlijnen. Omdat we met het HR systeem van AFAS werken overwegen we om voor het indienen van CV's en de verdere communicatie met de inhuurpartner(s) gebruik te maken van OutSite ([InSite & OutSite - Intern en extern verbinden | AFAS Software](#)).

Omdat alle uitvragen via de mail lopen, is er op dit moment minder overzicht én ligt dit overzicht maar bij enkele personen: welke functies worden precies uitgevraagd, wat wordt er aangeboden, wanneer is er niets aangeboden en waarom. In de gewenste situatie is met een druk op de knop antwoord te geven op de bovenstaande vragen, én worden andere, nog nader te definiëren, KPI's makkelijk inzichtelijk.

In het nieuwe contract willen wij de optimale samenwerkingsvorm (MSP, DAS, 1 broker, 3 brokers, etc) vormgeven. Daarnaast willen wij er duidelijke kaders en afspraken over (wel of niet) inzetten van ZZP-ers in verwerken.

2.6. Beoogde aanbestedingsprocedure

Gezien de omvang van de uitgaven binnen de scope van de opdracht is het CIZ gehouden de opdracht Europees aan te besteden conform de Aanbestedingswet 2012. Voor de aanbesteding inhuur Bedrijfsvoering is het CIZ voornemens de openbare procedure toepassen (Art. 2.26 Aw):



3. Procedure van de Marktconsultatie

3.1. Algemeen

Voor de marktconsultatie nodigt het CIZ alle partijen uit de gestelde vragen te beantwoorden. Het CIZ heeft behoefte aan een grondige informatie-uitwisseling waarin ruimte is voor de dialoog, er is daarom gekozen om het aantal deelnemende aantal partijen aan de dialoogronde beperkt te houden.

3.2. Openbaarheid marktconsultatie

Deze marktconsultatie maakt geen onderdeel uit van een aanbestedingsprocedure en is volledig gericht op het verzamelen van informatie welke bijdraagt aan het in de markt zetten van een kwalitatief hoogwaardige aanbesteding voor alle partijen. Deelname is voor alle partijen dan ook geheel vrijblijvend. De informatie die uit deze marktconsultatie wordt verkregen zal vertrouwelijk worden verwerkt en enkel gebruikt worden ten behoeve van het opstellen van de inkoopstrategie en de aanbestedingsstukken.

3.3. Onderwerpen

De marktconsultatie bestaat uit een aantal hoofdonderwerpen, welke daar waar nodig kort worden toegelicht en waarover vervolgens één of meerdere vragen worden gesteld. Al deze onderwerpen zijn te vinden in hoofdstuk 5 van dit marktconsultatiedocument.

Deelnemer wordt nadrukkelijk uitgenodigd zelf onderwerpen c.q. vragen die worden gemist en welke kunnen leiden tot een kwalitatief hoogwaardige aanbesteding, aan te dragen. Deze onderwerpen c.q. vragen dient u conform de in hoofdstukken 3.4 en 3.5 beschreven procedure en planning in te dienen.

3.4. Procedure

Deze marktconsultatie betreft een open marktconsultatie welke gepubliceerd is op TenderNed. Dit betekent dat alle geïnteresseerde marktpartijen zich voor deze marktconsultatie kunnen aanmelden en mogen deelnemen. De procedure is als volgt:

1. Na de publicatie op TenderNed kunnen geïnteresseerde marktpartijen dit document downloaden vanaf TenderNed.
2. Marktpartijen die het marktconsultatiedocument hebben gedownload, kunnen tot de in de planning genoemde datum vragen stellen over het marktconsultatiedocument en de procedure en voorstellen indienen voor het opnemen van aanvullende onderwerpen c.q. vragen. Deze vragen dienen gesteld te worden via de berichtenmodule van TenderNed met als onderwerp 'Vragen marktconsultatie inhuur Bedrijfsvoering. Wilt u daarbij de naam en telefoonnummer van de contactpersoon vermelden.
3. De geanonimiseerde vragen en antwoorden worden op de in de planning opgenomen datum gepubliceerd op TenderNed.
4. Uw reactie op de in het marktconsultatiedocument opgenomen vragen dient u als Word-bestand voor de in de planning opgenomen datum en tijdstip voor indiening via de berichtenmodule van TenderNed in te sturen met als onderwerp 'Beantwoording vragen marktconsultatie inhuur Bedrijfsvoering.'
5. De selectie van de marktpartijen die het CIZ in de gelegenheid zal stellen om de antwoorden mondeling toe te lichten zal afhangen van de manier waarop de vragen zijn beantwoord. Bijvoorbeeld:
 - Is er zorgvuldig aandacht besteed aan het formuleren van de antwoorden binnen de door het CIZ geschetste context.
 - Wordt de opdracht en complexiteit begrepen, zijn de antwoorden hierop afgestemd.
 - Hoeveel ervaring is er met het leveren van professionals zoals genoemd in bijlage 1 binnen een (semi)overheidsomgeving of vergelijkbaar grootbedrijf.
 - De manier waarop u uw visie weergeeft ten aanzien van onze gewenste situatie.
6. De selectie van de marktpartijen wordt vervolgens in de gelegenheid gesteld de antwoorden die schriftelijk zijn ingediend, mondeling toe te lichten waarbij het CIZ de mogelijkheid heeft nadere vragen te stellen over de gegeven antwoorden. Tevens mag u tijdens deze bijeenkomst een presentatie geven ter ondersteuning van de schriftelijke antwoorden op de vragen. Het geven van een bedrijfspresentatie is uitdrukkelijk niet de bedoeling. Deze gesprekken zullen 1 op 1 zijn tussen de marktpartij en CIZ en duren maximaal 90 minuten.
7. De resultaten van de marktconsultatie worden naar inzicht van het CIZ verwerkt in de aanbestedingstukken.

3.5. Planning

De planning treft deelnemer aan op TenderNed. Het CIZ behoudt zich het recht voor eenzijdig wijzigingen aan te brengen c.q. van de planning af te wijken, dan wel de marktconsultatie te staken. Een dergelijke aanpassing wordt gecommuniceerd via een nota van inlichtingen en/of een bericht via TenderNed en verwerkt in de planning op TenderNed.

Activiteiten	Datum deadline
Publicatie TenderNed	28 februari 2023
Deadline inleveren vragen NvI	23 maart 2023
Versturen NvI	30 maart 2023
Schriftelijke antwoorden marktconsultatie insturen	27 april 2023
Selectie mondelinge toelichting (maximaal 3 leveranciers)	11 mei 2023
Mondelinge toelichtingsgesprekken met leveranciers	22 mei 2023

3.6. Contactpersoon

De contactpersonen voor deze marktconsultatie zijn Gilbert Kooijman (1^e inkoper) en Audry Timmer (2^e inkoper). De contactpersonen zijn bereikbaar via de berichtenmodule van TenderNed. Wij verzoeken u om enkel via deze contactpersonen te communiceren en géén contact op te nemen met andere medewerkers van/namens CIZ aangaande deze marktconsultatie en/of de aanbesteding die daarop volgt.

3.7. Voorwaarden en overige bepalingen

Ten aanzien van de marktconsultatie en dit marktconsultatiedocument zijn de volgende voorwaarden en bepalingen van belang:

- Het CIZ benadrukt dat zij zich nog in de oriënterende fase bevindt en deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van een aanbesteding. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt het CIZ (waar relevant) in de voorbereiding van een aanbesteding en de aanbestedingsstukken. Aan de in dit marktconsultatiedocument gegeven uitgangs- en aandachtspunten kunnen dan ook geen rechten worden ontleend: het kan zijn dat het CIZ deze uitgangs- of aandachtspunten of de in de marktconsultatie verkregen inzichten niet gebruikt in een aanbestedingsprocedure.
- Deze marktconsultatie en de hierdoor verkregen informatie wordt behandeld en uitgevoerd in lijn met de geldende wet- en regelgeving ten aanzien van aanbestedingen en de principes van objectiviteit, transparantie en non-discriminatie.
- Indien informatie als bedrijfsvertrouwelijk moet worden aangemerkt, dan dient dit duidelijk te worden aangegeven door de betreffende marktpartij. Het CIZ zal bedrijfsvertrouwelijke informatie niet verstrekken aan derden.
- Deelname aan de marktconsultatie biedt geen enkel recht op het verkrijgen van een opdracht en de marktconsultatie dient uitdrukkelijk niet om een voorselectie te maken van gegadigden in het kader van een vervolgtraject. Bij een publicatie van een aanbesteding waarin gegevens verkregen uit deze marktconsultatie worden gebruikt, worden (verslagen of samenvattingen van) de reacties van de betreffende marktpartijen gepubliceerd (zoals hiervoor gemeld) en hebben alle bedrijven die hierop inschrijven evenveel kans om voor gunning in aanmerking te komen onafhankelijk van het wel of niet meedoen aan deze marktconsultatie.
- Eventuele kosten voor deelname aan de marktconsultatie zijn voor rekening van de marktpartij(en).
- Het CIZ behoudt zich het recht voor deze marktconsultatie tijdelijk te staken of (vroegtijdig) te stoppen.
- De door deelnemende partijen ingezonden documenten worden beschouwd als openbare documenten en vrij van auteursrechten. Indien auteursrechten van toepassing zijn dan wordt CIZ hiervan gevrijwaard door deze deelnemende partij(en). Claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid of verzoeken om vergoeding in verband hiermee worden niet gehonoreerd;
- Voertaal tijdens de marktconsultatie is Nederlands.
- Door deelname aan de marktconsultatie gaan partijen onvoorwaardelijk akkoord met het gestelde in dit marktconsultatiedocument, waaronder de in dit hoofdstuk vervatte voorwaarden en overige bepalingen.

4. Bijlagen

1. Overzicht uitgevraagde functies vanaf 1 februari 2021
2. Overzicht functiehuisfuncties in scope
3. Format beantwoording vragen

5. Marktconsultatievragen

In onderstaande paragrafen zijn de marktconsultatievragen per dialoogpunt beschreven. U dient de vragen te gebruiken als richtlijn om invulling aan de dialoogpunten te geven. U hoeft niet per definitie alle vragen 1 op 1 te beantwoorden, zolang de informatie op de gestelde vragen maar terugkomt in de beantwoording van de dialoogpunten. Bij de beantwoording van de dialoogpunten dient u de in hoofdstuk 2 geschetste randvoorwaarden en context in acht te nemen. Deelnemer wordt verzocht deze vragen schriftelijk te beantwoorden, waarna er tijdens het gesprek nog over de vragen en de gegeven onderwerpen inhoudelijk van gedachten gewisseld kan worden.

Rode tekst is toegevoegd n.a.v. NvI 20230330.

Wij nemen uw moeite zeer serieus en willen er de juiste aandacht aan geven. Geef daarom zoveel informatie als nodig en zo weinig als mogelijk. Gebruik 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.

Samenwerkingsvorm

1. Wat verstaat u onder partnership? Hoe moet het CIZ dit uitvragen en beoordelen binnen de aanbesteding? Hoe kan geborgd worden dat partijen zich gedurende de looptijd van de overeenkomst ook als partners opstellen?
2. Welke vragen moet het CIZ stellen in haar Programma van Eisen en Wensen om te borgen dat er voldoende ervaring is met het leveren van professionals zoals genoemd in bijlage 1?
3. Waaraan moet een opdrachtgever (zoals het CIZ) volgens u voldoen om een aantrekkelijke opdrachtgever te zijn voor een uitlenende partij?

Aanbestedingsstrategie

4. Vindt u de scoping van de aanbesteding duidelijk omschreven en logisch?
5. Mist u onderdelen in de scoping?
6. Welke vragen moet het CIZ zichzelf volgens u stellen om te bepalen wat de optimaal aansluitende contractvorm is (DAS, MSP, 1 (of meerdere) brokers, etc)?
7. Denkt u dat het handig is de gehele inhuurbehoefte (zie ook bijlage 1 met uitgevraagde functies en bijlage 2 met functiehuisfuncties) bij één of meer generieke partijen uit te vragen of is het verstandig om aparte percelen in te richten voor specifieke functie-groepen (denk bijvoorbeeld aan: ICT-personeel, financieel personeel, HRM-personeel). En zoja, welke percelen zou u adviseren?
8. Hoe moet het CIZ haar doelstellingen en stip op horizon opstellen zodat deze dusdanig functioneel zijn dat u voldoende ruimte heeft te excelleren? Hoe borgt het CIZ echter dat op basis van deze functionele beschrijving de beoogde resultaten wel meetbaar en verifieerbaar worden aangeboden en geleverd binnen de overeenkomst. Heeft u suggesties hoe het CIZ de specificaties en de requirements kan verbeteren om tot een zo optimaal mogelijke aanbidding te komen?
9. Wat is in uw optiek een passende methodiek om marktpartijen te prikkelen om te presteren als het gaat om de kwaliteit en kosten van de aangeboden professionals?
10. Wat zijn gunningscriteria waar u zich op zou kunnen onderscheiden (onderwerpen, beoordelingsmethodiek, mate van detail, concretisering en prikkeling in de contractuele fase)?
11. Welke kansen en risico's ziet u voor het CIZ in het aanbestedingsproces?
12. Heeft u verder nog tips voor het komende aanbestedingstraject?

Commerciële- en prijsstrategie, contractuele uitgangspunten

13. In de huidige contracten wordt 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. i) Er bestaan onduidelijkheden over de inlenersbeloning. ii) Er worden (te) dure kandidaten aangeboden. iii) Er vindt nauwelijks concurrentie op prijs plaats. Kan een open calculatie een oplossing bieden? Waarom wel/niet?
14. Kunt u andere oplossingen dan een open calculatie suggereren voor de onder punt 13 gestelde pijnpunten?
15. Bij doorlening is er vaak geen zicht op de opbouw van de prijs van de onderaannemer. Dat levert ook problemen op bij de vaststelling van de inlenersbeloning. Hoe kijkt u daar tegenaan? Is hier een oplossing voor?
16. Het CIZ overweegt in toekomstige contracten op te nemen dat er bij een inhuurverzoek een tariefrange wordt meegeven waarbinnen het te offeren uurtarief moet vallen. Hoe kijkt u daar tegenaan? Helpt het als een benchmark van een onafhankelijke partij wordt meegestuurd? En zoja: welke onafhankelijke partij zou u adviseren hiervoor te gebruiken?
17. Hoe kijkt u aan tegen indexering? Is het mogelijk de prijzen voor de gehele opdracht vast te zetten, of is gedifferentieerd indexeren mogelijk door middel van een open calculatie?

Contractuele voorwaarden en contractmanagement

18. Wat is volgens u het verschil tussen een intermediair en een broker?
19. Inhuur van personeel kan op verschillende manieren worden vormgegeven (o.a. MSP, DAS, 1 intermediair/broker, 3 intermediairs/brokers met minicompetities). Welke vorm acht u – met de informatie die u nu heeft – voor het CIZ het beste? En waarom?
20. Kunt u een aantal voorbeelden van KPI's aangeven die in eerdere overeenkomsten succesvol zijn gebleken? Waarom waren deze KPI's zo succesvol?
21. In de huidige praktijk komt het voor dat een intermediair geen CV's aanlevert. Hoe zou een optimale leveringszekerheid gerealiseerd kunnen worden?
22. In de huidige praktijk komt het voor dat een intermediair onvoldoende kwalitatief geschikte CV's aanlevert. Hoe zou een optimale match tussen gewenste kennis en vaardigheden en aangeleverde CV's gerealiseerd kunnen worden?
23. Wat is uw opinie over financiële consequenties (bonus/malus) bij het niet halen van gestelde doelstellingen/KPI's? Geeft dit wat u betreft de juiste prikkel? Wat is een werkbaar alternatief? Wat is wat u betreft meetbare objectief verifieerbare informatie om deze financiële consequenties in werking te laten treden?
24. Wat zijn volgens u de kritische succesfactoren voor het inrichten van succesvol contractmanagement voor een dergelijke aanbesteding?
25. Wat is volgens u een reële termijn voor implementatie van de nieuwe samenwerking?
26. Het CIZ vraagt van de externe collega om de uren te registreren in het systeem van CIZ (AFAS). De geregistreerde uren worden in de eerste week van iedere nieuwe maand naar de inhuurpartner gestuurd en deze uren zijn de basis voor de factuur. Wat vindt u van deze werkwijze?
27. Hoe borgt u dat er geen foute urenstaten worden gefactureerd? Hetzij in het voordeel, hetzij in het nadeel van het CIZ?
28. Is het realistisch om als eis op te nemen dat alle CV's en communicatie via OutSite (AFAS) moeten lopen? Zo niet, waarom niet?
29. Zijn er suggesties die u kunt doen om het proces minder arbeidsintensief te maken (zie paragraaf 2.4)?

Wetgeving

30. Veel intermediairs hebben inmiddels een beleid voor de inzet van ZZP-ers. Het CIZ heeft ook een dergelijk beleid. Maar de politieke ontwikkelingen zijn nog onduidelijk en er is veel grijs gebied. Is het mogelijk het CIZ te ondersteunen bij een helder en rechtmatig ZZP-beleid, inclusief controles op lopende detacheringen? Zoja, hoe geeft u dat vorm?
31. Hoe gaat u om met nu nog onbekende kosten naar aanleiding van toekomstige wetswijzigingen?
32. Inlenersbeloning: de verplichting voortvloeiende uit art. 8 WAADI richt zich op de Opdrachtnemer. Kunnen in het geoffreerde uurtarief alle bekende en voorzienbare essentiële arbeidsvoorwaarden zitten (een all-in tarief) zoals loonbetaling (incl. CAO verhogingen en eindejaarsuitkering) in minimaal dezelfde schaal als die van toepassing is op gelijke of gelijkwaardige functies van het CIZ en overige arbeidsvoorwaarden zoals de vergoedingen voor reizen, reiskosten, pensionkosten, koffiegeld, thuiswerkvergoeding, thuiswerplek-vergoeding en andere noodzakelijk te achten kostenvergoedingen, voor zover werknemers in dienst van het CIZ in soortgelijke omstandigheden eveneens daar aanspraak op kunnen doen gelden? Of vindt u dit onverstandig? Waarom?
33. Inlenersaansprakelijkheid: het CIZ overweegt een SNA-registratie op te nemen als eis. Vindt u dat verstandig of niet? Waarom niet? Op welke andere wijze kunnen in uw visie de risico's van inleners van arbeid en opdrachtgevers van werk op dit gebied worden beperkt? Maakt het dan nog uit of het om gedetacheerden in loondienst of ZZP-ers gaat? Waarom?
34. Zijn er wettelijke eisen en richtlijnen waaraan de urenregistratie van een uitlener moet voldoen?
35. Is er, naast het gestelde hierboven (inlenersbeloning, inlenersaansprakelijkheid, ZZP, SNA-registratie) nog andere wet- en regelgeving waar het CIZ rekening mee zou moeten houden in de aanbesteding in uw optiek? Waarom?

Professionals

36. Wat waarderen ZZP-ers in een uitlener volgens u?
37. Wat waardeert gedetacheerd personeel in een uitlener volgens u?
38. Wat waardeert een kleiner, gespecialiseerd bureau in de samenwerking met een grotere partij volgens u?
39. Als een uitlener zelf te detacheren personeel in dienst heeft kan de indruk ontstaan dat het "eigen personeel" met voorrang bij het CIZ wordt aangeboden, met het risico dat niet altijd de beste professionals worden aangeboden. Hoe borgt u dat de beste kandidaat (dat kan zijn eigen personeel, ZZP-er, kandidaat van een ander (gespecialiseerd) bureau) wordt aangeboden? Of is het beter te opteren voor een partij die alleen maar doorleent?
40. Kleinere specialistische bureaus weigeren ook vaak om hun kandidaten via een gecontracteerde partij ter beschikking te stellen omdat ze bang zijn dat ze deze kandidaten 'kwijt' zijn. Dat geldt met name bij ZZP-ers. Ziet u mogelijkheden om dat deel van de markt toch te ontsluiten voor het CIZ? Bijvoorbeeld door op voorhand een generieke overeenkomst af te sluiten met de winnaar(s) van de aanbesteding waarin een overnameverbod wordt vastgelegd?
41. Hoe kan het CIZ zelf (contractueel) borgen dat het aanbod van gespecialiseerde bureaus via de contractpartijen wordt ontsloten? Kunnen wij bij een uitvraag in voorkomende gevallen bijvoorbeeld aangeven dat wij bij desbetreffende uitvraag kandidaten willen ontvangen van één of meerdere specifieke bureaus?
42. Heeft u er bezwaar tegen als het CIZ de inhuurkandidaat op de hoogte brengt van de uurprijs die door u als uitlener aan het CIZ in rekening wordt gebracht? Waarom wel/niet?
43. Hoe kijkt u aan tegen de inzet van ZZP-ers versus de inzet van gedetacheerde medewerkers in loondienst? Hoe ligt deze verhouding nu, en hoe gaat deze verhouding volgens u in de toekomst liggen? Welke factoren zijn van invloed op het aanbieden van ZZP-ers of juist gedetacheerde medewerkers?

44. Het CIZ wil intern gaan werken met referral recruitment om nieuwe vaste medewerkers te vinden en overweegt om voor tijdelijke inhuur dit ook tot op zekere hoogte in te richten. Dat betekent dat zittende medewerkers of externe medewerkers uit hun netwerk kandidaten kunnen aandragen voor een tijdelijke functie die dan via de inhuur-contractpartij bij het CIZ aan de slag gaan. Wat is uw mening over en uw visie op een dergelijke constructie? Hoe zou u dat vormgeven? Ziet u dit als payrolling?
45. Zodra (de) nieuwe overeenkomst(en) is (zijn) afgesloten, zullen er nog nadere overeenkomsten lopen die onder de huidige overeenkomst bij één van de mantelpartijen zijn afgesloten. Hoe kijkt u tegen deze situatie aan? Heeft u nog tips?
46. Zodra een nadere overeenkomst onder de "oude" overeenkomst is afgelopen, kan deze niet meer verlengd worden. Stel dat er toch behoefte is aan een voortzetting van de opdracht met deze specifieke professional, hoe gaat u daar dan mee om?

Ruimte voor aanvullende informatie, maximaal ½ A4, lettertype Verdana 9pt, regelafstand 1,15.