

Nota van Inlichtingen 1

Publicatiedatum: 30 mei 2023

Europese Aanbesteding 'Uitbesteding inhuur zorgpersoneel'

Kenmerk IUC/DJI/INEA/MHT/2022-02

De naar aanleiding van de Nota van Inlichtingen aangepaste documenten worden in TenderNed toegevoegd en komen in plaats van de voorgaande betreffende exemplaren.
Bij het vervolg van de procedure zijn deze aangepaste documenten leidend en bij Inschrijving dient u de meest recente documenten te gebruiken.

Nr.	Document (nr en titel)	Paragraaf of artikel	Pagina- nummer	Vraag	Antwoord
Algemeen					
1	Algemeen	N.v.t.	N.v.t.	Na het goed lezen van deze tender stellen we vast dat jullie op zoek zijn naar de maximale oplossing van jullie tekorten in de dagelijkse planning. We maken uit de tender op dat deze hoofdzakelijk gericht is naar uitzendkrachten en detacheren. Wij stellen vast dat er ook veel oplossingen op zzp gebied mogelijk zijn (landelijk), om zo de flexibiliteit te waarborgen en de kosten in bedwang te houden. Staat DJI ervoor open om de optie zzp bemiddeling bespreekbaar te maken om de tekorten in de planning een maximale oplossing te bieden? Hoe ziet DJI de samenwerking op zzp gebied als het gaat om onder andere tarieven, fee, OvO, wet DBA en facturatie?	Binnen de aanbesteding wordt gevraagd naar een Managed Service Provider oplossing die meerdere contractvormen aanbiedt waaronder Uitzendkrachten, Detacheren maar ook Zzp. Daarbij wordt opgemerkt dat Uitzenden en Detacheren de voorkeur heeft boven Zzp. Zie hiervoor het Beschrijvend document en de bijlagen. De door u genoemde onderwerpen als tarieven, fee, wet DBA etc. zijn eveneens uitgewerkt in het Beschrijvend document en het Programma van Eisen.
Beschrijvend document					
2	Beschrijvend document	Inleiding	2	U geeft aan met een gecontracteerde partij te willen werken. Waarom wordt hiervoor gekozen, mede in het licht van partnerschap en specialistische expertise?	DJI gaat er vanuit dat met deze vraag bedoeld is: 'met <u>één (1)</u> gecontracteerde partij'. Een onderbouwing voor het in de markt zetten van de Opdracht als één geheel treft u aan in paragraaf 2.6 van het Beschrijvend document. Verder ter toelichting: DJI gaat een partnerschap aan met één (1) onafhankelijke MSP'er die op haar beurt, als partner van DJI, de gehele markt ontsluit waardoor DJI in staat wordt gesteld specialistische zorgexpertises via de MSP'er in te huren. Zie verder de doelstellingen en resultaten van deze aanbesteding, zoals geschetst in paragraaf 2.3 en 2.4 van het Beschrijvend document en meer specifiek doelstelling 2. Door het contracteren van één onafhankelijke MSP'er krijgen meerdere marktpartijen de mogelijkheid om, via de MSP'er, Kandidaten / Tijdelijke medewerkers aan te bieden.
3	Beschrijvend document	Inleiding	2	U geeft op pagina 2 van het beschrijvend document aan te willen komen tot samenwerking met een partner die invulling wil geven aan het gehele inhuurproces en de daadwerkelijk inhuur zelf van personeel voor DJI. Is DJI zich - gezien de omvang van opdracht - ervan bewust dat slechts een zeer gering aantal aanbieders deze omvang zal kunnen leveren? Waarvoor wordt hiervoor gekozen, ook in het licht van partnerschap	Zie het antwoord op vraag 2.
4	Beschrijvend document	2.2.2.2	17	In de tabel op pagina 17 geeft u een overzicht van richttarieven. Over het door aanbieder aangeboden uurloon wordt vervolgens een opslag berekend. Bestaat de mogelijkheid om de marge voor de MSP te verhogen door het hanteren van een lager inkooptarief, waardoor er meer ruimte voor marge van de MSP ontstaat? In het door u voorgestelde model worden hogere tarieven beloond, hetgeen de kostenbeheersing in de weg kan staan.	Nee, de marge voor de MSP'er wordt niet verhoogd. Deze marge betreft namelijk niet de eventuele marge van de Toeleverancier die de MSP'er verrekent met de overeengekomen Uurlonen (op basis van de afgegeven richt tarieven), zie ook eis 169. Uw veronderstelling in deze dat hogere tarieven worden beloond, is niet correct aangezien er voor de MSP'er gewerkt wordt met een Opslag op basis van een percentage. Immers, op basis van een percentage geldt hoe hoger het tarief hoe hoger de Opslag. Er wordt gewerkt met een vaste Opslag per gewerkt uur van een
5	Beschrijvend document	5.1.2.	35	U geeft onder 5.1.2. van het beschrijvend document op pagina 35 een bandbreedte aan voor de opslag voor de MSP tussen 2,00 en 4,00 euro. Gezien de omvang van de opdracht, en de door u gevraagde dienstverlening als MSP, betwijfelen wij of het realistisch is voor een dergelijke marge expertise in te kopen. Is DJI bereid deze bandbreedte te verruimen?	Nee, DJI is hiertoe niet bereid. Deze bandbreedte is tot standgekomen op basis van de input van marktpartijen waarbij aangegeven werd dat dit een realistische bandbreedte is.
Programma van Eisen					

Nr.	Document (nr en titel)	Paragraaf of artikel	Pagina- nummer	Vraag	Antwoord
6	Bijlage 1, PvE	Eis 102 t/m 107	14	In het overzicht onder 4.1. op pagina 14 van bijlage 1 geeft u aan dat aanbieder conform geldende wet- en regelgeving dient te werken. Als organisatie onderschrijven wij dit uitgangspunt ten volle. DJI wenst met het bemiddelingsmodel te werken en wij vragen ons af hoe dat zich verhoudt met de WAS en de nieuwe wet DBA die in 2025 van kracht wordt. Kunt u dit toelichten?	Zowel de WAS en alsook de DBA worden genoemd in de eis. Zie verder deze eis waar staat: Deze opsomming is niet limitatief, uitgangspunt is dat Inschrijver zich houdt aan alle vigerende wet- en regelgeving. Ook bij eventuele wijzingen in wet- en regelgeving neemt Opdrachtnemer een actieve rol in het aanpassen van haar werkwijze. De gevolgen van eventuele wijzigingen worden, op initiatief van Opdrachtnemer, besproken met Opdrachtgever waarbij er oog zal zijn voor het ontstaan, de gevolgen en afhandeling van eventuele risico's voor zowel Opdrachtgever als Opdrachtnemer.
7	Bijlage 1, PvE	Eis 159	20	Opdrachtnemer is gewoon leveranciers van ZZP'ers te belonen met een bemiddelingsfee. Dit wordt ook wel kick-back fee genoemd, maar dient als vergoeding voor de leverancier voor het aanleveren van een ZZP'er en niet als verdienmodel voor Opdrachtnemer. Deze constructie is belangrijk voor subleveranciers, omdat het doorlenen van ZZP'ers juridisch niet kan. Inschrijver gaat ervan uit dat deze constructie niet valt onder eis 159. Is deze zienswijze juist?	Uw zienswijze is juist. De strekking van eis 159 is dat het Opdrachtnemer niet is toegestaan om toeslagen (ook wel genoemd kick-back fees) aan te gaan als verdienmodel. Opdrachtgever begrijpt dat het werken met toeslagen nodig is om aanvragen te voorzien voor de gevraagde functies. Transparantie staat hierbij voorop. Opdrachtnemer geeft inzage in de contractafspraken tussen Opdrachtnemer en de Toeleverancier welke de toeslag wordt vergoed. Opdrachtnemer rapporteert structureel welke toeslagen voor welke periode zijn vergoed aan welke derden voor welke inhuurkrachten. Zie verder eis 169. Opdrachtgever verwacht van Opdrachtnemer een actieve houding ten aanzien van het voorkomen van opstapeling van opslagen. Zo moet het ook mogelijk zijn dat Zzp'ers rechtstreeks aanbieden op inhuuropdrachten, zonder de tussenkomst van een Toeleverancier. Er mag sprake zijn van maximaal één toeslag naast de Toeslag van de MSP'er. Toeslagen dienen transparant inzichtelijk te worden en het Uurtarief (Uurloon plus opslag Toeleverancier) dient te passen binnen de afgesproken tarieven.

**Houd rekening met het tijdig aanvragen van de Gedragsverklaring aanbesteden (GVA), ook voor eventuele derde(n) en/of leden in het kader van een samenwerkingsverband.
Zie hoofdstuk 4 van het Beschrijvend document.**