



Ministerie van Infrastructuur
en Waterstaat

Samenvatting marktconsultatie

met als onderwerp : **Financiële Adviesdiensten 2024-2028**

met referentienummer : **434404**

de datum : **21 december 2023**

versie : **v1.0 (20-12-2023)**



Algemeen

De categorie Inhuur Professionals is in voorbereiding voor de publicatie van de Rijksbrede aanbesteding voor Financiële Adviesdiensten (FAD). Daarbij oriënteert de categorie zich op actuele interne inzichten maar zeker ook op ontwikkelingen binnen de markt. Daartoe is een marktconsultatie in 4^e kwartaal 2023 georganiseerd. Onderstaand treft u een samenvatting van de rode draden die naar voren zijn gekomen.

Nadrukkelijk wordt vermeld dat hetgeen in dit verslag is opgenomen, een weergave is van de diverse reacties van de leveranciers op de marktorientatie. Daarbij worden reacties weergegeven, die meerdere keren voorkwamen, of die de categorie ter overweging interessant vindt. De aanbesteding FAD in voorbereiding van de categorie "Inhuur Professionals" kan hierdoor worden geïnspireerd. Aan hetgeen in dit document staat, kunnen echter geen rechten of plichten worden ontleend door gegadigden.

Algemene vragen en antwoorden

Vraag 2. (Markt)ontwikkelingen

Welke (markt)ontwikkelingen zijn naar uw inzicht relevant voor het vakgebied Financieel Advies?

Een aantal (markt)ontwikkelingen wordt in de markt voor Financiële Adviesdiensten gezien. Er is sprake van een markt waarbij er (toenemende) schaarste, inflatie en beperkte instroom is. De mogelijkheid om een beroep te doen op zelfstandigen (ZZP) is van groot belang.

Digitalisering, automatisering, AI en/of data gedreven werken wordt gezien als belangrijke factoren in de nabije toekomst.

Op het P-gebied is er sprake van veranderende competenties, verandering in salaris en toenemende vormen van uitbesteding. Het belang van kennisoverdracht neemt toe. De behoefte aan deta-vast-constructies neemt toe. Hybride werken wordt gemeengoed.

Er zijn gevolgen door en op het gebied van wetgeving (wet DBA, ESG).

Binnen de financiële functies wordt de rol van adviseur/business partner steeds belangrijker.

De markt kenmerkt zich de komende periode door fusies/overnames, en internationalisering van de (arbeids-)markt.

De maatschappelijke betrokkenheid neemt toe (impact).



Vraag 3. Perceelindeling

De Rijksoverheid wil zich voorbereiden op een nieuwe Rijksbrede aanbesteding "Inhuur Financieel Advies". De perceelindeling vanuit de aanbesteding 2020 wordt grotendeels als actueel gezien. Er zijn wat gerichte aanpassingen ten opzichte van de huidige raamcontracten. Hierbij wordt gedacht aan een inspanningsgericht perceel "Beheer, Processen en Administratie", een inspanningsgericht perceel "Planning & Control", een inspanningsgericht perceel "Subsidie ondersteuning", een inspannings- en resultaatgericht perceel "Fiscaal" en een inspannings- en resultaatgericht perceel "Beleid en Financieel onderzoek". Voor de volledigheid is de scope van de omschrijving van de huidige raamcontracten in de bijlage bij deze marktconsultatie opgenomen.

Is deze perceelindeling in uw ogen passend en actueel?

Zo nee, op welke manier kan deze (perceel)indeling worden geoptimaliseerd?

De strategie/ perceelindeling wordt in grote mate als actueel en passend gezien. Daarbij suggesties om meer ruimte te geven voor rollen en taken (denk aan data-analist). Rekening te houden met (technologische) ontwikkelingen bij perceelindeling. Overweging om inspanning/resultaat over alle percelen toe te passen.

Wat betreft de scope de suggestie om deze te actualiseren, denk daarbij aan thema ESG (duurzaamheidsverslaglegging), subsidieadvies (overweeg juridische component), bezie mogelijke overlap tussen perceel administratie en fiscaal (op btw-vlak)

Bezie de referenties voor percelen (subsidieondersteuning), aandacht voor juiste KPI's bij inspanning, ruimte voor duo aanbod, competentiegericht aanbieden, en neem de schalen/niveaus op bij de profielen.



Vraag 4. (Prijs)model

Er worden binnen (de Rijksbrede) raamovereenkomsten verschillende (prijs)modellen gebruikt voor het bepalen van het uiteindelijke (uur)tarief. Denk bijvoorbeeld aan maximum uurtarieven per perceel/functieprofiel, bandbreedtes in uurtarieven per perceel/functieprofiel, vaste prijs bij resultaatgerichte opdrachten. In het huidige contract is daarbij geen "limiet" voor wat betreft doorleen(constructies).

Welk (prijs)model stelt u in staat om:

- a) gedurende de gehele looptijd van de raamovereenkomst (4 jaar) te kunnen aanbieden met marktconforme aanbiedingen;
- b) te kunnen voldoen aan de wettelijke bepalingen van beloning vanuit de wetgeving (Waadi/WAB); en
- c) de kosten van doorleen zo beperkt mogelijk te houden. U kunt hierbij ingaan op uw gedachten voor wat betreft doorleen en de (kosten)effecten daarvan.

Kunt u dit onderbouwen en daarbij aangegeven wat u verwacht/nodig heeft van de Aanbestedende dienst om dit te realiseren?

Het prijsmodel (bandbreedtes) wordt veelal als zeer toepasbaar ervaren/gezien. Daarbij aandacht gevraagd voor een duidelijke inschaling passend bij uitvragen.

Wat betreft actualiteit en marktconformiteit van tarieven een tijdige (jaarlijkse/periodiek) indexatie, ook bij NOK's. Daarbij vraag om de verschillen in bandbreedtes over de percelen te bezien. Gevraagd wordt om de uurtarieven te actualiseren (met name junior tarief).

Om de administratieve lasten te beperken wordt geadviseerd om bij kleine uitvragen (<50 k) direct/1-op-1 te kunnen gunnen.

Vanuit kostenoogpunt advies om doorleen te beperken (een limiet op het aantal schakels in keten).

Geadviseerd wordt (niet unaniem) om meerdere leveranciers op te nemen in een perceel (meer dan 5).



Vraag 5. Wet- en regelgeving: DBA

Uiterlijk 1 januari 2025 is het voornemen van het Kabinet om de wet DBA (weer) te gaan handhaven.

Dat is een stap van de overheid om de problemen rond schijnzelfstandigheid aan te pakken. Ontwikkelingen ten aanzien van deze wet- en regelgeving kan een impact hebben op de manier waarop u beoogd invulling te geven aan een mogelijke dienstverlening binnen deze raamovereenkomst.

Hoe heeft u zich hierop voorbereid? En

Welke (wederzijdse) beheersmaatregelen/mogelijkheden ziet u als relevant?

In hoeverre ziet u de huidige raamcontracten als "DBA proof" c.q. welke maatregelen dienen volgens u getroffen te worden?

Er zijn veel diverse reacties op deze vraagstelling. Van niet relevant tot genoemde (beheers)maatregelen. Daarbij is aandacht gevraagd voor het formuleren van een begin/eind van de opdracht, het duidelijk beleggen van leiding en toezicht. Het trekken van een (eenduidige) en duidelijke lijn als opdrachtgever.

Ontwikkeling is dat er steeds meer personeel in dienst van opdrachtnemer wordt ingezet, er zijn echter ook afwijkende ontwikkelingen op dit vlak.

Geadviseerd wordt om maatregelen zoals een modelovereenkomst, duidelijke opdracht(omschrijving), geen leiding en toezicht, toets ondernemerschap en/of beperkte duur van de opdracht op te nemen.

Geadviseerd wordt om door minder eisen te stellen te zorgen voor een ruimer bereik voor inzet van personeel. Daarbij ook ruimte voor nadere afspraken /flexibiliteit – in ROK- over (al dan niet) inzet ZZP'ers bij doorgang wet.



Vraag 6. Kwaliteit

De Aanbestedende dienst wenst hoogwaardig kwalitatieve leveranciers binnen de raamcontracten.

Op welke wijze kan de Aanbestedende dienst tot een zo optimaal mogelijk en kwalitatief onderscheidend pakket aan criteria komen?

Welke maatregelen dient Aanbestedende dienst te nemen om het mogelijk te maken dat raamcontractant kwalitatief hoogwaardig personeel kan aanbieden?

Geopperde maatregelen voor (bevorderen van) hoogwaardige kwaliteit zijn om casuïstiek toe te passen bij vraagstelling/criteria, daarbij specifieke maar ook actuele (bij krapte arbeidsmarkt) criteria voor de percelen. Geadviseerd wordt om criteria voor kennisontwikkeling/overdracht op te nemen, alsook voor MVOI, integriteit, diversiteit, duurzaamheid en partnerschap.

Aandacht voor ondersteuning door een accountteam en ruimte bij uitvragen (duo's/team).

Geadviseerd wordt om de referenties te checken, en na te denken over de toepassing van certificering.



Vraag 7. Ontwikkelingen functieprofielen

Met name de digitalisering en de toenemende behoefte aan competenties op het gebied van adviesvaardigheden kenmerken de veranderende rol binnen de Rijksoverheid op het vakgebied van Financiën.

In hoeverre herkent u dit?

Welke competenties/vaardigheden zijn in uw beeld relevant?

De genoemde ontwikkelingen op het gebied van competenties/vaardigheden wordt grotendeels herkend. Met name ontwikkelingen t.a.v. digitalisering, AI, affiniteit IT, Cybersecurity, big data en Business Intelligence tooling, stakeholdermanagement, verandermanagement wordt genoemd.

Als belangrijke competenties en/of vaardigheden worden adviesvaardigheden, innovatief vermogen, financieel leiderschap, ontwikkelingsgerichtheid, politiek bestuurlijke sensitiviteit, communicatieve vaardigheden genoemd.

Geadviseerd wordt om minder de focus te leggen op (jaren) Rijkservaring.



Vraag 8. Arbeidsmarkt

Op dit moment wordt er een krapte op de arbeidsmarkt ervaren.

Wat voor impact heeft deze krapte op een mogelijke dienstverlening en welke maatregelen dienen volgens u getroffen te worden?

Is er een trend waarneembaar dat deze krapte afneemt?

De (toenemende) krapte op de arbeidsmarkt wordt grotendeels herkend. Er wordt geen (trend van) afname van de krapte voorzien.

Genoemde maatregelen bij aanhoudende krapte zijn om een goede forecast te geven, de reactietijd te verkorten, het binden van personeel, zorgen voor (door)ontwikkeling van personeel.

Benut kracht en efficiency van en door digitalisering en (jonge) talentenprogramma's.

Betracht transparantie bij mogelijke overname van personeel. Geef ruimte voor het werken met teams.

Verminderen harde KO criteria, denk aan -specifieke ERP- werkervaring overheid.

Doorleen niet beperken (beeld is hier gedeeld, zie ook bij vraag 4).



Vraag 9. Overig

Zijn er in uw beeld andere aspecten/zaken waar de Aanbestedende dienst rekening mee dient te houden?

Er zijn diverse aspecten/zaken genoemd waar de aanbestedende dienst rekening mee dient te houden. Daarbij zijn de volgende punten naar voren gekomen:

- Doe de aanbesteding in eigen beheer van de categorie;
- Besteed voldoende aandacht aan MVO/SROI;
- Zorg voor flexibiliteit bij toepassing van de ARVODI;
- Neem de opdrachtnemer mee in de P planning;
- Gebruik de raamcontracten waarvoor deze bedoeld zijn (tijdelijke inhuur);
- Geef ruimte voor facturatie combinanten;
- Goede balans houden t.a.v. hybride werken;
- Zorg voor voldoende (tot 7) partijen binnen perceel;
- Heb voldoende oog voor partnerschap;
- Ga efficiënt om met kleinere opdrachten (<50K);
- Betracht transparantie (bij voorkeurskandidaten);
- Zorg voor marktconforme bandbreedtes;
- Laat de profielen goed aansluiten op uitvraagbehoefte;
- Organiseer informatiesessies bij (resultaat)uitvragen.