

Verslag marktconsultatie Inkoopadviesdiensten

Potentiële gegadigden

De marktpartijen verwachten over het algemeen dat er 4-7 partijen interesse zullen hebben in de aanbesteding voor Inkoopadviesdiensten. Een enkele marktpartij verwacht 10-15 partijen. Het aantal inschrijvers hangt ook af van het soort overheidsorganisatie, bij de centrale overheid wordt door meer partijen ingeschreven dan bij decentrale overheden volgens een aantal partijen.

Aanbestedingsprocedure

De meeste marktpartijen geven aan, op basis van het verwachte aantal inschrijvers, dat een Europese Openbare procedure het beste past bij deze aanbesteding. Momenteel is het een zeer krappe markt waarbij beschikbare expertise schaars is en tarieven continue veranderen. Via deze procedure blijven de administratieve lasten voor de aanbestedende dienst en marktpartijen beperkt en kan PNH toch zaken als geschiktheid van marktpartijen op een adequate manier toetsen. Verder ontstaat op deze manier een kortere doorlooptijd. Een andere procedure is niet geschikt volgens de meeste marktpartijen aangezien het hier standaard dienstverlening betreft, waarbij geen innovaties worden ingekocht/ingehuurd.

Daarnaast geeft een marktpartij het advies om de inhuur van inkoopprofessionals en adviesopdrachten in aparte percelen te contracteren zodat er een scheiding ontstaat tussen inhuur en advisering. Daarentegen zijn er wel marktpartijen die beide leveren.

Een enkele marktpartij die meer inschrijvers verwacht adviseert om de Niet-openbare aanbestedingsprocedure te volgen met de volgende geschiktheidseisen:

- Minimaal 20 consultants in dienst
- NEN gecertificeerd
- Partnerschap ervaring met soortgelijke publieke instanties

Leer- en ontwikkeltraject en vaste dienst

Een aantal marktpartijen staat open voor een leer- en ontwikkeltraject waarbij een kandidaat uiteindelijk in dienst kan komen bij PNH. Hierbij dienen afspraken gemaakt te worden over het aantal jaar in dienst bij opdrachtnemer tot overname en de bereidheid van de kandidaat om bij PNH in dienst te gaan.

Andere marktpartijen laten dit onderdeel liever buiten de raamovereenkomst aangezien het aanbieden van een dergelijk traject een aparte aanpak van de inschrijver vraagt op het gebied van strategie en capaciteitsindeling zoals recruitment en wervingsprocessen.

Marktpartijen die meer gefocust zijn op adviesopdrachten zijn niet bekend met deze constructie, maar kunnen op de volgende manier hieraan bijdragen:

- PNH helpen met het aanleveren van potentiële kandidaten en het deels begeleiden (via verschillende vormen: inhoudelijke coaching, aanbieden van trainingen, et cetera) van deze mensen. Het aanbieden van afstudeerplekken en het onderhouden van goede contacten met hogescholen draagt hieraan bij.
- (onderzoeks)Opdrachten van PNH samen vormgeven en bij studenten onder de aandacht brengen.
- Kandidaten die in de werving zitten, maar niet goed lijken te passen bij de opdrachtnemer, doorverwijzen naar PNH. Sommige personen sluiten nu eenmaal beter aan bij een aanbestedende dienst dan bij een adviesbureau.
- De mogelijkheden van een gezamenlijk traineeship onderzoeken, waarbij kandidaten deels bij PNH en deels bij het adviesbureau aan de slag gaan.

Welke gunningscriteria zouden jullie passend vinden?

De marktpartijen zijn het erover eens dat PNH het beste kan kiezen voor de Beste Prijs/ Kwaliteit verhouding waarbij de focus vooral op de kwaliteit dient te liggen.

Voorbeelden van kwaliteitscriteria:

- opleidingstraject consultants per niveau
- partnerschap;
- duurzaamheid (MVOI);
- recruitment- en matchingsproces Opdrachtnemer; (aantoonbare/ garantie kwalitatief passende kandidaten);
- kennisdeling;
- voorbeeld cv's;
- inkoop en aanbestedingsondersteuning.
- beleidsdoelstellingen van de provincie, waaronder die op het gebied van duurzaamheid;
- het toepassen van een case, 'essay' of 'point of view', om te toetsen of de partijen zicht hebben op de best passende aanpak voor de case binnen de publieke context van PNH;
- invulling geven aan personeelsbeleid met daarin zorgzaam zijn voor hun eigen personeel, en de flexibele schil waar zij structureel mee samenwerken, waardoor het duurzaam behouden van domeinkennis voor PNH geborgd is en
- welke maatregelen genomen worden om ervoor te zorgen dat aan behoeften inhuur en advies kan worden voldaan en hoe kwaliteit waarborgen.

Wat betreft de prijs is het advies om een bandbreedte op te nemen qua tarieven.

Een andere partij adviseert om de RADAR-methodiek toe te passen.

Inrichting Nadere Overeenkomst

Advies voor het proces om te komen tot een Nadere Overeenkomst:

- het delen van een jaarkalender/aanbestedingskalender en mogelijke uitbestedingsbehoefte en
- gesprek met de mantelpartij waarin PNH en leverancier samen kijken naar de inhuurbehoefte om zo samen te bepalen hoe we invulling kunnen geven. Dus in overleg/gesprek komen tot de ideale oplossing, waarin niet standaard een digitaal inhuurproces wordt gevolgd en vragen via een NvI worden beantwoord.

De marktpartijen geven aan met het volgende rekening te houden met betrekking tot Nadere Overeenkomst bij inhuuropdrachten:

- een eenvoudig procedure met een betaaltermijn van 30 kalenderdagen;
- looptijd van minimaal 3 maanden, liefst 6 maanden initieel met de optie tot verlenging van 6 maanden of anders zodat bij een plezierige inzet, een specifieke inhuurkracht gemakkelijk verlengd kan worden en niet opnieuw een uitvraag gedaan hoeft te worden;
- liefst 6 weken, minimaal 4 weken voor einde eerste Nadere Overeenkomst helderheid over een eventuele verlenging;
- optie tot (jaarlijkse) indexering bij verlenging van de opdracht of tariefverhoging in geval van verzwaring van de functie (verkrijgen van meer verantwoordelijkheden);
- optie tot mogelijkheid kwalitatieve vervanging (bijvoorbeeld door ziekte of uitval), waarbij inschrijver kans krijgt als eerste gegadigde te vervangen.

Met betrekking tot adviesopdrachten geven marktpartijen het advies om de concept overeenkomst zo algemeen mogelijk te houden, zodat deze passend op de specifieke vraag ingericht kan worden. Doorlooptijden en dergelijke kunnen dan geheel passend bij het project en de situatie van PNH afgestemd worden.

Ontwikkelingen in de markt

De markt partijen geven de volgende ontwikkelingen in markt aan:

- digitalisering en data;
- robotisering (A.I.);
- inzet ZZP'ers (steeds meer mogelijk);
- overname inkoopbureaus en
- krappe arbeidsmarkt in combinatie met mobiliteit.

De marktpartijen geven het volgende advies:

- voldoende met elkaar in gesprek te blijven over hoe tot een optimale opdrachtinvulling te komen;
- voldoende tijd te nemen tussen contracteren en opdrachtn uitvoering om zo tot een goede bezetting te kunnen komen;
- geen harde eisen over leveringsverplichtingen, et cetera, op nemen in aanbestedingsdocumenten/contracten;
- rekening te houden met de marktconformiteit van uurtarieven. Hanteren van een bandbreedte.
- bij Nadere Overeenkomsten de mogelijkheid bieden om in combinaties aan te bieden bijvoorbeeld junior-senior en
- verlagen van de eisen bij Nadere Overeenkomsten wat betreft junioren bijvoorbeeld vragen naar minimaal 6 maanden werkervaring in plaats van 1 jaar.

Duurzaamheid

De marktpartijen benoemen hierbij MVI en MVOI en verschillende methodieken. Daarnaast kunnen de meeste marktpartijen advies geven over duurzaamheid in aanbestedingstrajecten en het beleid vertalen naar de uitvoering

Op het gebied van duurzaamheid zijn er verschillende manieren om hier concreet mee aan de slag te gaan in deze aanbesteding:

- duurzaamheid opnemen volgens de RADAR-Methodiek;
- het formuleren van een geschiktheidseis (kerncompetentie) bij de wens een partner te contracteren waarbij duurzaamheid een belangrijk thema is en/of waar bewezen ervaring mee is opgedaan bij Opdrachtgevers en
- duurzaamheid/MVI onderdeel uit laten maken van de gunning als (sub)gunningscriteria.

Tips voor aanbestedende dienst

De volgende tips zijn door de marktpartijen meegegeven:

- investeer in opleiden en coachen in verband met vergrijzing om als organisatie gezond te blijven;
- partnerschap is belangrijk;
- oplossingen bedenken omtrent ZZPers;
- rekening houden met aantal te contracteren partijen: zorg ervoor dat een partij een opdrachtomvang heeft die hij goed kan bedienen, zodat de opdracht interessant is en hij ook echt als samenwerkingspartner voor PNH kan fungeren;
- planning: voldoende tijd en ruimte om inschrijving in te dienen en bij de Nota van Inlichtingen rondes en
- één of twee opdrachtnemers contracteren, drie partijen is kans dat het onduidelijk is wat de verdeling gaat zijn.
- in de aanbesteding een marktconforme prijsrange opgeven als knock-out eis bijvoorbeeld:
 - Junior: €65-80
 - Medior: € 75-100
 - Senior: € 95-135