Marktconsultatieverslag
Inhuur brokerdienstverlening
ten behoeve van VISTA college

Aanbestedende dienst	: VISTA college
Opgesteld door	: Britt Bervoets
Datum	: 22-07-2024
Versie	: Definitief

Postbus 1825
6201 BV Maastricht

088 001 50 00
info@vistacollege.nl

KvK 41074030
BTW NL804223361.B02

Inhoudsopgave

Voorwoord 3

1. Schriftelijke antwoorden 4

2. Presentaties 9

Voorwoord

VISTA college is voornemens om een aanbesteding te starten voor de inhuur brokerdienstverlening, voor zowel de inhuur van onderwijzend als ondersteunend personeel. Om deze opdracht goed in de markt te kunnen zetten, heeft VISTA college door middel van een marktconsulatie informatie verzameld over de mogelijkheden en onmogelijkheden van het inhuren van personeel via een broker, evenals over de inhoud en vorm van een nieuwe overeenkomst. Voor u ligt het marktconsultatieverslag.

Het marktconsultatieverslag bestaat uit een samenvatting van de schriftelijke antwoorden van de deelnemende partijen en een samenvatting van de presentaties. VISTA college heeft drie aanmeldingen ontvangen en alle drie de partijen hebben tijd vrijgemaakt om een aanvullende presentatie te geven van 30 minuten. Aansluitend was er gelegenheid voor het stellen van vragen (30 minuten).

Bedrijfsgevoelige informatie van de deelnemende partijen is niet in het verslag opgenomen.

VISTA college wil de partijen bedanken voor hun input en deelname.

1. Schriftelijke antwoorden

Algemeen

Nr.	Vraag
1.	**Kunt u als broker voorzien in de totale inhuurbehoefte binnen VISTA college (Zie bijlage 3 'spendanalyse inhuur VISTA' voor lijst met functies)?**
Antwoord	Twee van de deelnemende partijen geven aan om voor minimaal 98% te kunnen voorzien in de totale inhuurbehoefte. Eén partij geeft aan niet bevestigend te kunnen antwoorden voor de onderdelen met kostenplaats 1155 en 1130.

Nr.	Vraag
2.	**Tot / vanaf welke schaal binnen de CAO reiken uw diensten?**
Antwoord	Eén deelnemende partij geeft aan in de gehele inhuur te kunnen voorzien voor alle schalen, maar maakt hierbij wel gebruik van een moeder- zusterorganisatie. Hiervoor dienen dan separate afspraken gemaakt te worden. De overige twee deelnemende partijen geven aan in de volledige externe inhuur te kunnen voorzien.

Nr.	Vraag
3.	**Is het mogelijk om voorkeurskandidaten aan te dragen? Hoe dient VISTA college dit mee te nemen in de uitvraag?**
Antwoord	Bij alle partijen is het mogelijk om voorkeurskandidaten aan te dragen. Hierbij wordt door twee partijen nadrukkelijk gewezen op het borgen van de rechtmatigheid en het zorgdragen voor een "fair play principe". Ook wordt door één partij gewezen op rechtmatigheidsrisico's in het kader van de aanbestedingswet. Door overschrijding van drempelbedragen bestaat het risico dat bij inzet van eigen werving ongemerkt niet voldaan wordt aan de verplichtingen uit de wet Arbeidsmarkt in Balans. Twee partijen wijzen er ook op dat het niet aan te bevelen is om te werken met voorkeurspartijen aangezien die een duidelijk negatief effect kunnen hebben op de resultaten van de dienstverlening, doordat de inhurende managers buiten de vastgestelde spelregels van de broker blijven werken.

Nr.	Vraag
4.	**Hoe gaat u om met reeds bekende leveranciers waar VISTA college graag mee verder wil?**
Antwoord	De drie partijen geven aan dat zij tijdens de implementatiefase de reeds bekende leveranciers benaderen en zullen contracteren. Twee partijen geven aan dat ze een groot gedeelte van de leveranciers al gecontracteerd hebben in andere programma's of bij andere opdrachtgevers.

Nr.	Vraag
5.	**Hoe gaat u om met de inzet van zzp'ers, wat zijn hierin de risico's en mogelijkheden?**
Antwoord	De drie partijen wijzen allen op de mogelijkheden en beperkingen bij het inzetten van een zzp'er, belangrijk hierbij vinden de partijen dat er geen sprake mag zijn van werken onder toezicht, waardoor er sprake is van inbedding in de organisatie. Vaak wordt er een resultaatverplichting afgesproken. Ook wijst één partij op de verplichtingen van de opdrachtgever; goede werkomstandigheden en veilige werkplek en identiteitscontrole op de eerste werkdag. Tevens wordt er gewezen op een controle van de belastingdienst, waarbij ook de situatie op de werkvloer getoetst kan worden.

Nr.	Vraag
6.	**Hoe gaat u om met inhuur die vrijgesteld wordt van btw in verband met onderwijsvrijstelling?**
Antwoord	De drie partijen geven aan de opdrachtgever hierin te kunnen ontzorgen. Twee partijen geven aan enkel de broker fee van een btw opslag te voorzien.

Nr.	Vraag
7.	**Wat zijn uw ervaringen met brokerdienstverlening binnen het onderwijs? Zo ja, wat zijn volgens u aandachtspunten hierbij? Heeft u hier referenties bij die u kan delen?**
Antwoord	Alle partijen geven aan ervaringen te hebben binnen het onderwijs. Twee van deze partijen hebben ook daadwerkelijk ervaring in het MBO-landschap. Enkele aandachtspunten die worden gegeven zijn: - Versnippering van opdrachten over verschillende afdelingen. Behoefte aan een aanspreekpunt namens de opdrachtgever voor overkoepelende vragen/escalaties; - Inzet van zzp'ers en de rechtmatigheid hiervan. Eventueel gebruik maken van gespecialiseerde docentenbureaus; - Inzet van vele kleine contracten, neemt veel administratieve capaciteit in beslag; - Hanteren van marktconforme tarieven bij inhuurkrachten binnen het onderwijs; - Belangrijk om aandacht te geven aan een goede implementatie van de dienstverlening, dit om weerstand van de organisatie weg te nemen.

Nr.	Vraag
8.	**Welke vorm(en) van dienstverlening worden standaard aangeboden en zouden het beste passen bij het vraagstuk van VISTA college? Het betreft hier in ieder geval de diensten die u aanbied voor contractbeheer en het bemiddelen van externen.**
Antwoord	Op basis van de wensen en doelstelling adviseert één partij om een partij uit te vragen die verantwoordelijk is voor het contractmanagement, onboarding, screening, leveranciersmanagement. Dit alles wordt ondersteund door een systeem waaruit dan ook de gedetailleerde rapportages en dashboards uit te draaien zijn. De exacte dienstverlening dient uitgevraagd te worden in de aanbesteding. De twee andere partijen geven ook aan het totale proces te kunnen aanbieden, waarbij één partij aangeeft dat het erg belangrijk is om op de juiste wijze te contracteren met de juiste voorwaarden en om betalingen te voldoen binnen 30 dagen. De andere partij legt de nadruk om de aanvraag van onderwijzend personeel in een separate aanbesteding of perceel in de markt te zetten. De opties hiervoor worden door de partij verder uitgelegd. Ook is het aanbieden van een inhuurdesk/centraal aanspreekpunt belangrijk om de lijnen helder en kort te houden.

Nr.	Vraag
9.	**Wat zijn de doorlooptijden in het dienstverleningsproces?**
Antwoord	Alle partijen geven aan dat ze binnen 5 werkdagen een passende kandidaat kunnen voostellen, waarvan één partij nog benadrukt dat dit bij spoed 3 werkdagen kan zijn. Bij schaarse profielen kunnen de doorlooptijden wat langer zijn.

Nr.	Vraag
10.	**Welke technologieën gebruikt u om uw diensten te leveren?**
Antwoord	Alle partijen werken met een Vendor Management Systeem (VMS). Dit systeem kan het complete inhuur proces van A tot Z ondersteunen indien gewenst. Daarnaast wordt er in de markt steeds meer gebruik gemaakt van ChatGPT en robotisering omtrent het VOG-aanvraagproces.

Inlenersaansprakelijkheid

Nr.	Vraag
11.	**Hoe kan VISTA college ervoor zorgen dat het risico van de inlenersaansprakelijkheid volledig berust bij de broker?**
Antwoord	Twee partijen benadrukken dat VISTA college ook met een broker verantwoordelijk is voor een aantal zaken die buiten de invloedssfeer van een broker vallen, namelijk: - Het voorkomen van leiding en toezicht bij zzp'ers; - Het volgen van de opdrachtomschrijving bij zzp'ers; - Zorgen voor goede werkomstandigheden en een veilige werkplek; - Voorzien van de juiste info bij detachering. Verantwoordelijkheden die betrekking hebben tot het verzorgen van rechtmatige inhuur die voldoet aan de wet- en regelgeving kunnen wel bij de broker belegd worden. Bijv. Waadi-registratie, WKA, SNA-registratie etc. Een andere partij geeft dat VISTA college in het Programma van Eisen kan opnemen dat de risico's van inlenersaansprakelijkheid volledig bij de broker zijn belegd. Tevens geeft de partij aan dat het wenselijk is om in de gunningscriteria uit te vragen hoe de broker de administratieve afhandeling verzorgt en daarmee de inhuurrisico's minimaliseert/overneemt van VISTA college.

Certificeringen

Nr.	Vraag
12.	**Over welke certificering(en) beschikt u? Licht toe.**
Antwoord	- Benoemde ISO certificeringen: ISO 9001, ISO 27001, ISO 14001; - Benoemde NEN certificeringen: NEN 4400-1; - Benoemde keurmerken: Bovib keurmerk; - Overige certificeringen zoals SNA, MVO en Groene Pluim.

Nr.	Vraag
13.	**Welke certificering(en) zijn relevant voor deze aanbesteding? Licht toe.**
Antwoord	- Het SNA keurmerk wordt door twee partijen aanbevolen. - ISO9001 wordt door de drie partijen aanbevolen. - ISO27001 en ISO14001 wordt door twee partijen aanbevolen. - Eén partij adviseert om het Bovib keurmerk te eisen. - Eén partij adviseert om een MVO certificering te overwegen.

Gunningscriteria

Nr.	Vraag
14.	**Welke prijscomponenten moet VISTA college opnemen in het tarievenblad?**
Antwoord	De volgende prijscomponenten worden door de deelnemende partijen benoemd: - Brokeropslag per uur (voor intermediaire dienstverlening en voor contract- en risicomanagement m.b.t. inzet van tijdelijk personeel); - Opslag voor migratie van bestaande inhuur.

Nr.	Vraag
15.	**Met welke opslagprijzen moet VISTA college rekening houden (het antwoord op deze vraag zal niet openbaar worden gepubliceerd)?**
Antwoord	Partijen hebben de opslagprijzen gedeeld, maar deze worden niet openbaar gepubliceerd.

Nr.	Vraag
16.	**Welke gunningscriteria zou VISTA college kunnen hanteren opdat inschrijvers zich op het gebied van kwaliteit kunnen onderscheiden? Oftewel hoe onderscheidt u zich van andere aanbieders?**
Antwoord	De volgende gunningscriteria worden door de deelnemende partijen benoemd waarmee inschrijvers zich op het gebied van kwaliteit kunnen onderscheiden: - Vormgeving van de dienstverlening; - Inrichting en werking van het leveranciersnetwerk, inclusief de wijze waarop wordt omgegaan met leveranciers van VISTA college; - Strategieën en maatregelen die worden ingezet om de implementatie tijdig af te ronden, evenals de methoden die worden gebruikt om draagvlak te creëren onder alle betrokken partijen. Eventueel aan de hand van een plan van aanpak; - Kennis van de broker over de opdrachtgever VISTA college en de markt en de samenwerking tussen beiden; - Local presence; - Administratieve uitvoering van de dienstverlening; - Prijs; - Strategieën en processen om ervoor te zorgen dat geschikte kandidaten tijdig worden aangeboden; - Maatregelen van de inschrijver om te voorkomen dat kandidaten afhaken tijdens het wervingsproces en gedurende de inhuurperiode; - Een beschrijving van de methoden en processen die de inschrijver inzet om de kosten beheersbaar te houden gedurende de contractperiode; - Expertise inschrijver toetsen aan de hand van een praktijkcasus; - Identificeren van risico's en beheersmaatregelen om risico's te minimaliseren; - Interview sleutelfunctionarissen; - Maatschappelijk verantwoord ondernemen en social return; - MVO. Eén partij geeft nog de overweging mee om het aantal pagina's voor de beantwoording van de gunningscriteria niet te laag te houden, aangezien de gunningscriteria vaak uit meerdere deelvragen bestaan.

Overeenkomst

Nr.	Vraag
17.	**Wat is volgens u de meest geschikte looptijd voor de af te sluiten overeenkomst, opgesplitst in initiële periode plus verlengingen?**
Antwoord	Twee partijen noemen een periode van drie jaar als initiële duur voor de af te sluiten overeenkomst. Eén partij noemt een initiële duur van twee jaar. Voor de verlenging van de overeenkomst bevelen twee partijen een verlenging van twee jaar aan en één partij een verlenging van drie jaar. De partij die opteert voor een verlenging van twee jaar, geeft daarnaast aan dat VISTA college de maximale contractduur kan uitbreiden naar 6 jaar, mits er een gemotiveerde toelichting wordt gegeven waarom een langere looptijd wenselijk is.

Overig

Nr.	Vraag
18.	**Wat zouden redenen kunnen zijn om wel of niet in te schrijven op de aanbesteding?**
Antwoord	Partijen noemen verschillende redenen, waaronder: - Eén partij stelt als randvoorwaarde om wel in te schrijven dat alle inhuur in één segment of perceel wordt geplaatst. - Eén partij stelt als randvoorwaarde om wel in te schrijven dat een overeenkomst met een looptijd van minimaal 4 jaar (voorkeur voor 6 jaar) wordt afgesloten. - Eén partij stelt als randvoorwaarde om wel in te schrijven dat het minimale inhuurvolume € 5 miljoen bedraagt. - Twee partijen geven een passende verhouding in prijs (marktconform) en kwaliteit aan als randvoorwaardes om in te schrijven. De voorwaarden dienen realistisch en marktconform te zijn. - Indien een bedrijfsonderdeel (bijv. moeder en/of dochterorganisatie) wordt uitgesloten van levering van personeel, zal één partij ervoor kiezen om niet in te schrijven. - Indien de risico aansprakelijkheid volledig bij de broker wordt belegd, zal één partij ervoor kiezen om niet in te schrijven. - Voor één partij is het verplicht contracteren van zzp-ers als onderwijzend personeel op basis van tussenkomst, een reden om niet in te schrijven.

Nr.	Vraag
19.	**Heeft u nog aanvullende suggesties of opmerkingen met betrekking tot de totstandkoming van de aanbesteding?**
Antwoord	De deelnemende partijen hebben de volgende suggesties of opmerkingen gemaakt met betrekking tot de totstandkoming van de aanbesteding: - Het is van belang om voorafgaand aan de daadwerkelijke aanbesteding draagvlak binnen de organisatie te creëren voor de implementatie van inhuur via een broker constructie; - Breng een referentiebezoek aan een organisatie die reeds gebruik maakt van een brokerconstructie; - Tijdens de presentaties inzoomen op de afwijkende adviezen van de marktpartijen.

2. Presentaties

De presentaties voor de markconsultatie vonden plaats op donderdag 11 juli 2024 van 09.00 tot 13.00 uur op de locatie van VISTA college in Maastricht. De drie uitgenodigde partijen kregen ieder 30 minuten de tijd om een toelichting te geven op minimaal de volgende onderwerpen en vragen:

- Hoe u de inhuur van externen bij VISTA college zou inregelen;
- De toegevoegde waarde van een inhuur brokerdienstverlening bij VISTA college;
- Mogelijkheden in een brokerdienstverlening;
- De mogelijkheden en strategieën die worden toegepast om een kostenbesparing te realiseren;
- Ontwikkelingen en ervaringen in de markt.

Aansluitend was er gelegenheid voor het stellen van vragen (30 minuten).

Vanuit VISTA college waren 7 personen aanwezig vanuit de afdelingen Financiën, Personeel en Organisatie en Inkoop. De presenstaties verliepen alle drie op dezelfde wijze, met een voorstelronde, een inleiding, de presentatie zelf en een vragenronde (30 minuten).

De volgende onderwerpen zijn aan bod gekomen gedurende de presentaties:

De toegevoegde waarde en mogelijkheden van een inhuur brokerdienstverlening bij VISTA college

Maximale ontzorging: Alle partijen bieden maximale ontzorging bij tijdelijke inhuur en beheer van personeel dat niet op de loonlijst staat. Ze gebruiken geavanceerde technologieën, zoals AI en big data tools, om de best passende kandidaten te vinden en te beheren. Daarnaast maken alle partijen gebruik van een VMS-systeem dat ondersteuning kan bieden gedurende het gehele proces.
Centraal aanspreekpunt en maatwerk: Een centraal aanspreekpunt en maatwerk in dienstverlening worden door alle partijen aangeboden. De consultants fungeren als belangrijke partners en rechterhanden van de klanten.
Sourcing strategieën: Alle partijen hebben een gecentraliseerde aanpak voor inhuurprocessen, met specialisatie per domein en gebruik van nichepartijen en zzp'ers. Ze bieden maatwerkoplossingen om aan specifieke klantbehoeften te voldoen.
Efficiënte facturering: Efficiënte facturering, waarbij alle inhuur op één factuur wordt samengebracht, wordt door alle partijen aangeboden. Dit zorgt voor overzichtelijkheid en administratieve efficiëntie.
Draagvlak en samenwerking: Het meekrijgen van inhurende managers en andere stakeholders wordt als een gezamenlijke verantwoordelijkheid gezien. Alle partijen bieden ondersteuning en strategieën om draagvlak te creëren en samenwerking te bevorderen.

De mogelijkheden en strategieën die worden toegepast om een kostenbesparing te realiseren

Alle partijen kunnen een efficiënte facturering bieden waarbij alle inhuur op één factuur wordt samengebracht. Ze bespreken kostenbesparingen door hercontractering en het elimineren van ketens van doorleen. Daarnaast maakt een partij gebruik van big data tools voor markconforme tarieven.

Ontwikkelingen en ervaringen in de markt

Handhaving en compliance: Er is veel aandacht voor de handhaving van regelgeving rondom zzp'ers en schijnzelfstandigheid. Alle partijen hebben maatregelen en strategieën om te voldoen aan de wettelijke eisen.
Marktschaarste en stijgende uurtarieven: Brokerdienstverleners hebben een groot netwerk en meer grip op tarieven.

Implementatieperiode

De implementatieperiodes variëren van 6 tot 12 weken, waarbij aandacht wordt besteed aan het opstellen van een jaarplan, regelmatige toetsing, en transitiemanagement. Duidelijke communicatie met inhurende managers en andere stakeholders is cruciaal. Daarnaast wordt aangeraden om gedurende de implementatieperiode een vast contactpersoon vrij te maken die kan schakelen tussen de brokerdienstverlener en de interne organisatie. De implementatiekosten zitten in de brokerfee verwerkt en hoeven dus niet separaat meegenomen te worden.

Verdere adviezen

- VISTA college kan erover nadenken om uitzendkrachten los aan te besteden;
- VISTA college kan erover nadenken om een splitsing te maken tussen de inhuur van onderwijzend en ondersteunend personeel;
- Het meenemen van een tarievenrange is aanbestedingstechnisch niet verplicht. Het advies is om hier aan het begin van de contractperiode samen met de brokerdienstverlener over na te denken en een indeling te maken op functieniveau in plaats van op schaalniveau;
- Stel een intern implementatieteam samen.