

Verslag Marktconsultatie Werving & Selectie Senzer

Inleiding

Senzer bedankt alle deelnemende partijen hartelijk voor hun waardevolle bijdrage aan de marktconsultatie voor de aankomende aanbesteding op het gebied van Werving & Selectie. Met deze consultatie hebben we inzichten verkregen in hoe we onze wervingsuitdagingen het beste kunnen vormgeven en de samenwerking met externe partners kunnen optimaliseren.

Aantal reacties

Aan deze consultatie hebben vijf partijen deelgenomen. Omwille van vertrouwelijkheid worden zij hier aangeduid als Partij A, B, C, D en E.

Samenvatting van de Inzendingen

1. Vormgeving van de aanbesteding

- **Partij A** geeft de voorkeur aan één raamovereenkomst voor alle wervingsbehoeften, omdat dit consistentie en sterke samenwerking bevordert.
- **Partij B** kiest voor meerdere raamovereenkomsten per vakgebied om expertise optimaal in te zetten.
- **Partij C** stelt dat één partner voor alle functies beter werkt, maar specialistische rollen eventueel apart aanbesteed kunnen worden.
- **Partij D** adviseert een model met flexibele raamovereenkomsten.
- **Partij E** kiest ook voor één raamovereenkomst, maar benadrukt de schaalbaarheid en flexibiliteit.

2. Indeling in percelen

- **Partij A** acht percelen onnodig vanwege haar brede expertise.
- **Partij B** raadt een indeling aan, zoals managementfuncties, adviseurs en vakspecialisten
- **Partij C** stelt dat percelen alleen nuttig zijn bij zeer specialistische functies.
- **Partij D** ondersteunt het idee van percelen, maar met een focus op efficiëntie.
- **Partij E** vindt indeling in percelen niet relevant gezien haar flexibele aanpak.

3. Splitsing op niveau

- **Partij A** vindt een splitsing onnodig, tenzij op directieniveau.
- **Partij B** adviseert een knip tussen senior management en operationele functies.
- **Partij C** benadrukt dat een knip meer complexiteit kan brengen en raadt dit af.
- **Partij D** ondersteunt splitsing op basis van salarisniveau.
- **Partij E** benadrukt dat splitsing enkel nuttig is voor zeer specifieke profielen.

4. Contractuele inrichting

- **Partij A** stelt voor om vaste tarieven te hanteren en flexibel te blijven.
- **Partij B** adviseert no cure no pay, met duidelijke afspraken over exclusiviteit.
- **Partij C** prefereert een percentage van het jaarsalaris met heldere KPI's.
- **Partij D** werkt graag met flexibele prijsmodellen gebaseerd op marktsituatie.
- **Partij E** biedt een menukaartmodel voor specifieke behoeften.

5. Efficiëntie en effectiviteit

- **Partij A** benadrukt dat één partner het proces vereenvoudigt en efficiënter maakt.
- **Partij B** stelt dat percelen efficiëntie bevorderen door gerichte expertise.
- **Partij C** werkt liever zonder percelen om versnippering te voorkomen.
- **Partij D** geeft aan dat met exclusiviteit betere resultaten worden geboekt.
- **Partij E** adviseert een sterke focus op employer branding.

6. Schaalbaarheid en flexibiliteit

- Alle partijen benadrukken het belang van flexibele raamovereenkomsten om in te spelen op fluctuerende wervingsbehoeften. **Partij E** stelt voor om gebruik te maken van een dynamisch model zonder minimale afnames.

Verschillen en Overeenkomsten

- **Overeenkomsten:** Er is consensus over het belang van flexibiliteit, transparantie en duidelijke afspraken. Alle partijen erkennen de waarde van een raamovereenkomst.
- **Verschillen:** De grootste variatie zit in de voorkeur voor percelen en splitsing. Sommige partijen kiezen voor volledige integratie, terwijl anderen een gedetailleerde indeling prefereren.

Vervolgstappen

Senzer streeft ernaar om deze aanbesteding in Q1 van 2025 in de markt te zetten. Hoewel de exacte timing nog niet definitief is, blijft onze focus op een soepele en transparante aanbestedingsprocedure.