

Raamovereenkomsten Brokerdiensten 2025

Marktconsultatie

Schriftelijke terugkoppeling Provincie

18 november 2024

2.1 Scope

Vraag	Antwoord
1. Is de (omschrijving van de) scope, zoals weergegeven in bijlage 2 duidelijk?	Alle respondenten geven aan dat de (omschrijving van de) scope duidelijk is. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Neem in de aanbesteding naast de functieprofielen ook de doelen van de provincie mee. Hierbij is van belang om zowel het korte- als lange termijn inhuurbeleid te waarborgen binnen de nieuwe aanbesteding; • Zorg voor een brede ontsluiting van de markt. Dit zijn zowel ingenieursbureaus als gespecialiseerde zzp'ers. Laat het belang van dit netwerk terug komen in de gunningscriteria en referentie-eisen.
2. Is voor u helder wat verstaan moet worden onder de daar benoemde begrippen?	Voor de respondenten zijn de begrippen (in de meeste gevallen) duidelijk. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Geef duidelijk aan wat verstaan wordt onder een broker; • Neem de overwegingen op waarom wordt over gegaan tot brokerdienstverlening;
3. Kunt u de volledige scope, zoals weergegeven in bijlage 2, aanbieden?	Het merendeel van de respondenten kan de volledige scope aanbieden.
4. Kunt u zelfstandig op de gehele scope inschrijven?	Het merendeel van de respondenten kan zelfstandig op de gehele scope inschrijven.
5. Indien u de volledige scope niet kunt aanbieden, waarom en welke onderdelen niet?	De reacties van de respondenten geven een beeld van hetgeen de respondenten kunnen aanbieden. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Suggestie wordt gedaan om de scope te vergroten met meer rollen/functies die nu niet in de scope zitten.
6. Adviseert u een indeling in percelen en waarom?	Op basis van de reacties lijkt een indeling in percelen niet noodzakelijk. Inhoudelijk geven de reacties van de respondenten een wisselend beeld. Enerzijds wordt de opdrachtomvang daarvoor te beperkt geacht, kan het leiden tot versnippering en meerwerk voor de provincie en een verminderde interesse bij opdrachtnemers om in te schrijven. Daarnaast stimuleert 1 partij die de volledige markt ontsluit snelheid en effectieve inhuur. Anderzijds wordt een indeling in percelen geadviseerd om specialisatie (aansluiting bij programma specifieke kennis) te bevorderen en risicospreiding te garanderen, wat de kans op kwalitatief betere dienstverlening vergroot. Daarnaast heeft de provincie dan per programma een aanspreekpunt vanuit de organisatie en vanuit een bureau die over de benodigde kennis van de markt en de professionals beschikt.

7. Hoe zou deze perceelindeling er volgens u uit moeten zien?	Inhoudelijk geven de reacties van de respondenten een wisselend beeld. Aangedragen indelingen zijn: • Per vakgebied (bijvoorbeeld één voor bedrijfsvoeringsfuncties en één voor informatievoorzieningsfuncties); • Ontwikkel-, realisatie en concern; • Type functie (intern, strategisch, tactisch, operationeel); • Expertise; • Technisch-Bedrijfsvoering-ICT. Aandachtspunt is bepaalde niche-expertise die door bureaus wordt geleverd die zelf ook als adviesbureau fungeren.
8. Indien u een perceelindeling zou adviseren op welke percelen zou u dan inschrijven?	Dit geeft, gezien de verschillen in de aangedragen indelingen, een wisselend beeld.
9. Is het aantal van 3 voorgenomen raamcontractanten voor de gehele scope, dan wel per perceel een reden om niet in te schrijven?	Voor het merendeel van de respondenten is dat geen reden om niet in te schrijven. Het is goed werkbaar en biedt voldoende concurrentie. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Het kan leiden tot een diffuus proces vanwege meerdere contactmomenten per aanvraag; • Werken met 1 partij leidt tot een intensieve, brede marktbenadering en borgt dat de verantwoordelijkheid voor het volledige brokerproces ook echt bij de brokerpartner komt te liggen.
10. Indien de aanbesteding in percelen wordt uitgezet, is het dan voor u bezwaarlijk indien het mogelijk is om op alle percelen in te schrijven?	Voor geen van de respondenten is dit bezwaarlijk.
11. Indien u knelpunten ziet of suggesties heeft ten aanzien van de scope of percelen, welke zijn dat?	Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Neem duidelijke definities en KPI's per perceel op om de prestaties van leveranciers effectief te kunnen monitoren en beoordelen; • Overweeg een centrale aanpak voor het inhuurproces; Het rechtstreeks contracteren van zzp'ers of leveranciers door teammanagers kan risico's met zich meebrengen, zoals minder grip op de inhuur en mogelijke inconsistentie in processen. Een centrale aanpak, onder leiding van HR, zou meer efficiëntie en consistentie bevorderen, fouten en dubbele handelingen verminderen, en meer transparantie en controle bieden. Dit kan leiden tot betere naleving van regelgeving en een vermindering van risico's. Daarnaast adviseren wij om de H managers en inkoop vanaf het begin actief te betrekken bij dit proces. Dit zorgt niet alleen voor meer overzicht en grip op de

	inhuur, maar het helpt ook inhurende managers te ontzorgen. Het is belangrijk om duidelijk te communiceren welke verantwoordelijkheden en bevoegdheden de managers behouden en hoe een centrale aanpak hen kan ondersteunen. • Werken met verschillende percelen leidt tot veel dubbel werk, voor de provincie, voor andere raamcontractanten maar ook voor onszelf. Denk aan meer gesprekken voor HR en inhurende managers en minder grip op de inhuur.
--	---

2.2 Redelijkheid tarieven

Vraag	Antwoord
12. Hoe denkt u over het stellen van uurtarieven van kandidaten?	De respondenten reageren positief op het vooraf vaststellen van uurtarieven. Dit biedt duidelijkheid en helpt verwachtingen te managen. Het kan helpen bij het beheersen van kosten en het bevorderen van transparantie. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • De tariefrange die de provincie aanhoudt lijkt vooralsnog niet realistisch; • Het moet flexibel genoeg zijn om marktconforme tarieven te waarborgen; • Het enkel hanteren van een maximaal tarief levert in de praktijk niet altijd de meest geschikte kandidaat tegen de beste prijs op. Door een broker uit te dagen om meer grip te krijgen op de inhuur, kan dit aspect ook worden opgenomen in de gunningscriteria van de aanbesteding.
13. Is het opnemen van maximum (uur)tarieven voor kandidaten voor uw organisatie een reden om niet in te schrijven?	Voor de respondenten is het opnemen van maximumtarieven op zichzelf geen reden om niet in te schrijven, de hoogte van deze maximumtarieven echter wel. Deze dienen gebaseerd te zijn op realistische marktconforme cijfers. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Geen minimaal uurtarief, omdat er soms goede junioren of medioren beschikbaar zijn die hetzelfde werk voor een lager tarief kunnen; • Het helpt om het maximumtarief als richtlijn te stellen, niet als harde eis, met name bij hoog-specialistische rollen of rollen met hoge schaarste.
14. Op welk niveau is het meest wenselijk om uurtarieven voor kandidaten af te spreken, op	De respondenten geven unaniem aan dat het afspreken van tarieven op Nadere Opdracht niveau het meest wenselijk is. Dit biedt de flexibiliteit om per specifieke behoefte te variëren.

Raamovereenkomstenniveau of op Nadere Opdrachten niveau?	Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Geef de ruimte om na een eerste ronde van uitzetten van de aanvraag, de mogelijkheid voor de inhurend manager om de aanvraag in een tweede ronde voor een hoger tarief te kunnen uitzetten.
15. Wat zijn praktische aandachtspunten hierbij?	Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Vermijd prijsvechters, het stellen van een minimumniveau kan bijdragen aan het behoud van kwaliteit in de dienstverlening; • Werk met marktconforme tarieven; • Neem de mogelijkheid op om tarieven jaarlijks te kunnen indexeren op basis van CBS cijfer en op basis van cao- en/of wetswijzigingen; • Definieer duidelijke KPI's voor de broker om grip te houden op tarieven en prestaties, met monitoringmechanismen om te evalueren of de afgesproken tarieven en doelen worden gehaald; • Voer een strak proces in voor budgetmonitoring, zodat er geen onverwachte kostenoverschrijdingen plaatsvinden.

2.3 Aanbestedingsprocedure

Vraag	Antwoord
16. Is de openbare procedure voor uw organisatie een reden om niet in te schrijven?	Voor geen van de respondenten is dit een reden om niet in te schrijven.
17. Is de aanbestedingsplanning een belemmering voor uw organisatie om in te schrijven?	Voor geen van de respondenten is dit een reden om niet in te schrijven. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Houdt rekening met vakanties.
18. Indien u knelpunten ziet of suggesties heeft ten aanzien van de aanbestedingsprocedure, welke zijn dat?	Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Inlichtingen via 2 Inlichtingen rondes (2 Nota's van Inlichtingen); • Laat de inschrijvende partijen een casus en/of presentatie te laten verzorgen. Het is van belang dat een inschrijver ruimte heeft om details in kwaliteit te beschrijven. Te weinig schrijfruimte per vraag leidt tot gelijksoortige antwoorden met weinig onderscheidend vermogen. De regel die u kunt hanteren bij de aanbesteding is om minimaal 3 A4 per subgunningscriterium te hanteren. • Plan voldoende tijd tussen een laatste Nvl en de inleverdatum. De wettelijke periode hiervoor is

	10 dagen. Wij adviseren u om hier minimaal 10 werkdagen van te maken. Neem voldoende tijd voor de gunningsbeslissing. Zodat u niet inschrijvers teleur moet stellen door de gunningsbeslissing uit te stellen; • Mocht u een Social Return On Investment (SROI) verplichting opnemen, adviseren wij u ook om een gunningscriterium op te nemen waarin inschrijver de mogelijkheid krijgt om zijn plan van aanpak te presenteren. Daarbij raden wij u aan om een SROI verplichting op te nemen van maximaal 5% op basis van detachering, en 5% over de marge/opslag bij doorleen en zzp; • Wij adviseren het inzetten van een broker die volledig onafhankelijk opereert. Dit betekent dat de broker geen eigen personeel in dienst heeft of zzp'ers onderbrengt binnen andere onderdelen van de holding. Door een broker te kiezen die geen belangenverstrengeling heeft, kunnen jullie er zeker van zijn dat er eerlijk en objectief wordt gehandeld tijdens de aanbesteding. Dit aspect kan specifiek worden uitgevraagd en gecontroleerd in het Programma van Eisen (PvE) tijdens de aanbestedingsprocedure.
--	--

2.4 Overige punten

Vraag	Antwoord
19. Ziet u risico's voor deze aanbesteding met het oog op de Wet DBA, zo ja welke?	Alle respondenten zien risico's ten aanzien van de wet DBA bij de invulling van rollen door ZZP-ers. Risico's: • Het kan leiden tot naheffingen en boetes door de Belastingdienst; • Financiële risico's: Zonder duidelijke afspraken over tarieven en verantwoordelijkheden kan er onduidelijkheid ontstaan, wat kan leiden tot geschillen of onverwachte kosten; • Contractuele risico's: Onvoldoende flexibiliteit in contracten kan problemen veroorzaken bij veranderingen in de vraag naar diensten. Flexibele contracten met verlengingsopties kunnen helpen om in te spelen op veranderende omstandigheden en zorgen voor meer zekerheid; • Kwaliteits- en nalevingsrisico's: Het niet goed borgen van risicomanagement kan ervoor zorgen dat er juridische en financiële problemen ontstaan. Daarom is het belangrijk dat de verantwoordelijkheid voor naleving van wet- en

	regelgeving bij de intermediair of de zzp'er zelf ligt; • Operationele risico's: Problemen met facturering en betaling kunnen de financiële stabiliteit van zzp'ers onder druk zetten, wat uiteindelijk de kwaliteit van de dienstverlening kan beïnvloeden. Een helder en efficiënt systeem voor facturering en tijdige betalingen is daarom noodzakelijk. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: • Dit kan worden ondervangen door het gebruik van goedgekeurde modelovereenkomsten; • Het is essentieel dat zzp'ers daadwerkelijk zelfstandig opereren, zonder gezagsverhouding, en dat ze de vrijheid hebben om voor meerdere opdrachtgevers te werken en hun eigen werktijden te bepalen. Dit moet in de gehele inhuurketen, van inhurende manager tot leverancier bekend en gehandhaafd worden; • Een Broker kan de risico's die publieke organisaties lopen bij de Wet DBA wegnemen. Na inzicht in de huidige inhuursituatie en -populatie kunnen stappen worden gezet om de risico's te elimineren; • De Belastingdienst is voornemens om te handhaven op schijnzelfstandigheid (2025); • Het doel van de Respondent is om alle inhuurrisico's weg te nemen en vergrijpboetes, die de Belastingdienst vanaf 2026 voornemens is op te leggen, te voorkomen; • Neem de provinciale visie en aanpak ten aanzien van hoe de provincie met zzp'ers wenst om te gaan op in de aanbestedingsdocumenten; • Neem een (sub)gunningscriterium op waarin gevraagd wordt naar de aanpak van de inschrijver op deze risico's/ veranderingen; • Toekomstige wet- en regelgeving, zoals inleen- en doorleenregels (WTTA) en SNA-verplichtingen kunnen extra eisen stellen aan de wijze van inhuur. Een broker moet hier adequaat op inspelen door een accuraat borgings- en controleproces te implementeren; • In de kwaliteitseisen kan opgenomen worden dat de verantwoordelijkheid voor naleving van wet- en regelgeving bij de intermediair of de zzp'er ligt.
20. Kunt u deze risico's ondervangen? En op welke wijze zou u dat doen?	De respondenten zien mogelijkheden om deze risico's te beheersen. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten:

- Door het implementeren van een strikt compliance beleid en het gebruik van door de Belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomsten;
- Zorg voor een zorgvuldig proces (controleren op schijnzelfstandigheid) dat voldoet aan de actuele wet- en regelgeving; ;
- Extra handhaving zal leiden tot meer jurisprudentie. Dat kan betekenen dat er anders gekeken gaat worden naar schijnzelfstandigheid. In dat geval beoordelen wij opnieuw of contracten voldoen aan de voorwaarden van schijnzelfstandigheid;
- Zorg voor actuele kennis en dat daarop ingespeeld kan worden;
- Indien bepaalde contracten niet meer voldoen, maar de betreffende zzp'er nog steeds benodigd is, kan ook worden gekeken naar andere inhuurvormen;
- Rollen die een langdurige en structurele betrokkenheid impliceren (bv Interim-rollen) niet aan ZZP'ers aan bieden;
- Bieden projecten met een resultaatverplichting aan, waarbij een duidelijke begin- en einddatum is vastgelegd;
- Waarborg de zelfstandigheid van de ZZP'er door hen de vrijheid te geven om hun werkzaamheden naar eigen inzicht uit te voeren, zonder directe aansturing;
- Beperken aansprakelijkheid door een aansprakelijkheidsverzekering;
- Toetsing door de broker: door vroegtijdig in het proces betrokken te worden kunnen wij de juiste contractering van ZZP'ers waarborgen. Dit geldt bijvoorbeeld bij afspraken over leiding en toezicht, de duur van de opdracht het tarief en het aantal uren;
- Neem de borging op in de uitvraag van de aanbesteding bijvoorbeeld als onderdeel in het Programma van Eisen zodat de risico's voor u als opdrachtgever worden geminimaliseerd;
- De broker moet een risicoanalyse uitvoeren voor elk nieuw contract met een ZZP'er en een monitoringproces implementeren om compliance te waarborgen;
- De broker is verplicht om relevante trainingen te geven aan interne opdrachtgevers van Provincie Noord Brabant over de Wet DBA en de risico's van schijnzelfstandigheid;

	Alle afspraken moeten gedocumenteerd worden om transparantie en naleving van de wet te waarborgen.
21. De provincie heeft ook een netwerk met daarin potentiële kandidaten. Welke mogelijkheden ziet u om deze te betrekken en te benutten?	Alle respondenten zien mogelijkheden om het netwerk met daarin potentiële kandidaten van de provincie te benutten. O.a. door: - Dit netwerk te integreren in het bredere recruitmentproces; - Door gebruik te maken van bestaande voorkeurskandidaten; - Door naast in het eigen netwerk ook te zoeken binnen het netwerk van de provincie. Hierdoor ontstaat een gezond speelveld waarop de beste kandidaten en voorkeurskandidaten met elkaar wedijveren. Dit draagt bij aan gezonde concurrentie en goede tarieven; - Door proactief zzp'ers op in het systeem op te nemen en hen gericht voor relevante opdrachten uit te nodigen. Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: Wat betreft de brokerfee/opslag, maken we onderscheid tussen contractservice en wervingsfee: Contractservice: Bij kandidaten uit jullie eigen netwerk hanteren we alleen een contractservicefee, die de administratieve afhandeling en contractbeheer omvat. Wervingsfee: Bij extern geworven kandidaten wordt een wervingsfee gehanteerd, die de volledige wervingsprocedure en selectie dekt. Met deze aanpak zorgen we voor een rechtmatig, transparant proces en behouden jullie toegang tot de beste talenten, zowel binnen als buiten het bestaande netwerk.
22. Tot slot, heeft u nog andere opmerkingen en aandachtspunten die de provincie mee kan nemen?	Suggesties, adviezen, vragen of aandachtspunten: - Zorg voor implementatie van duidelijke KPI's en prestatie-indicatoren om de effectiviteit van de dienstverlening goed te kunnen meten en beoordelen gedurende de looptijd van de raamovereenkomsten; - Geef duidelijk aan of de uitvraag gaat over het inhuren van zzp'ers als consultants; - Denk na over de geschikte prijs-kwaliteitverhouding; - Gemist wordt in het rollenoverzicht het domein Bedrijfsvoering; - Geef aan wat de omvang van de opdracht in uren en in omzet (benodigd voor een accurate prijsbepaling) is; - Geef aan of de uitvraag alleen Werving & selectie betreft of ook Contractmanagement en weesduidelijk over de verhouding tussen beiden;

	• Kies voor een broker die kan bijdragen aan strategische doelen, zoals het versterken van het netwerk, verbeteren van de kwaliteit van inhuur, en het beheersen van kosten. Een broker moet waarde toevoegen aan het gehele inhuurproces; • Zorg dat de aanbestedingsdocumentatie helder omschrijft wat er verwacht wordt op het gebied van compliance, risicomanagement en flexibiliteit. Dit maakt het eenvoudiger om aanbieders objectief te vergelijken; • Neem SLA's op waarin prestaties van de broker worden vastgelegd, zoals doorlooptijden bij onboarding, naleving van compliance, en klanttevredenheid. Dit waarborgt dat de broker aan de verwachtingen voldoet; • Vraag inschrijvers om hun innovatieve oplossingen te presenteren op het gebied van brokerdienstverlening en marktontwikkelingen. Dit biedt waarde op de lange termijn. Overweeg bijvoorbeeld een demo van hun platform als onderdeel van de gunningscriteria; • Toets hoe de broker managementinformatie levert en of dit aansluit op de behoeften van de provincie; • Nodig de top 3 inschrijvers en hun accountteams uit voor een interview, zodat de provincie kan beoordelen met wie zij in het dagelijkse contact zullen staan; • Thema's als circulariteit, energiebesparing en inclusiviteit zijn belangrijk voor de provincie Noord-Brabant. Vraag de broker hoe zij inclusiviteit integreren in het wervings- en selectieproces.
--	--