Nota van Inlichtingen 2

Europese aanbesteding

Inhuur ICT Personeel t.b.v. VGGM

d.d. 24 februari 2025

Ref. nr	Betrekking op	Vraag	Antwoord
111	NvI 1 vraag 27 en vraag 28	Kunt u aangeven hoe vaak (in hoeveel procent van de inhuur gevallen voor deze rollen) u in het verleden u professionals heeft overgenomen? Wij vernemen graag uw antwoord om een risico inschatting te kunnen maken hoe vaak personeel wordt overgenomen.	Een overname is in het verleden niet veelvuldig voorgekomen (1:20).
112	NvI 1 Vraag 121 en 123	In antwoord op vraag 121 in de eerste NvI geeft de aanbestedende dienst aan dat schijnzelfstandigheid een probleem is. Vervolgens blijkt uit het antwoord op vraag 123 uit diezelfde NvI dat aanbestedende dienst dit toch overweegt. Vraag: hoe kan aanbestedende dienst de eerdergenoemde schijnzelfstandigheid voorkomen? Rechtvaardigt een uitzonderlijk geval dit voor aanbestedende dienst?	VGGM ziet vraag 121 en 123 uit de eerste nota van inlichtingen als twee verschillende vragen waarbij wij ook verschillend hebben geantwoord. In vraag 121 geven wij aan waarom de inzet van zzp'ers buiten de scope van de opdracht valt. In vraag 123 geven we aan dat de uitwerking van het partnerschap beschreven kan worden in gunningscriterium 4. Hierin kan mogelijk een oplossing zijn dat opdrachten door middel van een resultaatsverplichting beschreven worden. Wij geven in ons antwoord op vraag 123 niet expliciet aan dat we dit willen.
113	NvI 1 vraag 49	"We vragen u vriendelijk om uw antwoord op vraag 49 van NvI 1 te herzien. We begrijpen dat, als de nieuw gecontracteerde partijen niet kunnen leveren, dat u zich dan het recht voorhoudt om de vacature (aanvraag) elders uit te zetten. Indien dit het geval is, vragen wij u om de contractuele afwikkelingen en ontboarding van de ‘elders’ gevonden kandidaat via 1 van de 2 gecontracteerde partijen te laten verlopen. Dit voorkomt een aantal voor VGGM onwenselijke zaken zoals:	Wij gaan ervan uit dat de twee gecontracteerde partijen kunnen leveren. Als dat niet het geval is dan zullen wij de aanvraag elders uitzetten. Wij zien de problemen die u hierbij schetst niet. Wij zullen derhalve in een dergelijke situatie dat de twee gecontracteerde partijen niet kunnen leveren, de afwikkeling van die inhuur laten

		1) wildgroei aan contracten en decentralisatie van de inhuur; 2) extra administratie voor VGGM (u wilt immers ontzorgd worden) en 3) leveranciers van kandidaten blijven hierdoor in wachtstand: als ze de perfecte kandidaat hebben dan leveren ze deze liever rechtstreeks aan VGGM in plaats van deze via de gecontracteerde Opdrachtnemers aan te bieden. Zij wachten dan net zo lang met leveren tot u de vacature aanvraag elders uitzet en komen dan bij u in de lucht. Dit levert onwenselijke vertraging op. Bent u bereid u antwoord te herzien? Zo niet, kunt u dan uitgebreid toelichten hoe u omgaat met de wildgroei aan administratie en hoe u voorkomt dat leveranciers niet in de wachtstand gaan staan?"	verzorgen door de leverancier die die kandidaat heeft aangeleverd.
114	Nvl 1 vraag 23	Vraag: Inschrijver werkt met een werkweek van 36-40. Uit hoeveel uren per week bestaat de minimale inzet van een professional bij VGGM? Antwoord: VGGM hanteert een werkweek van maximaal 36 uur per week. Indien noodzakelijk kan meer of minder uur uitgevraagd worden. Hiermee geeft u geen antwoord op onze vraag. Kunt u aangeven voor hoeveel uur u minimaal verwacht in te huren? Zo nee, waarom niet?	Dit is afhankelijk van de aanvragen. Dat kan tussen 4 uur en 36 uur per week zijn. Indien noodzakelijk kan meer of minder uur uitgevraagd worden.
115	Programma van Eisen EF2	Van welk urenregistratiesysteem maakt VGGM gebruik?	VGGM maakt gebruik van TimEnterprise van Aenova. Er is in de huidige situatie geen koppeling met het portaal van opdrachtnemer noodzakelijk.
116	Programma van Eisen EF2	Controleert VGGM de ingevulde uren in haar eigen urenregistratiesysteem?	Dit is juist
117	Nvl vraag 57	T.a.v. uw beantwoording mb.t. vraag 57, wijst Inschrijver op de GIBIT 2023 (art. 20.5) waar de voorwaarde wordt gesteld dat Opdrachtgever Leverancier onverwijld schriftelijk informeert over het bestaan en de inhoud van de aanspraak en de afhandeling van de zaak, waaronder het treffen van eventuele schikkingen, geheel overlaat aan Leverancier. Is Opdrachtgever bereid deze aanvulling (welke vrij standaard is en ook	Dit is akkoord

		door overheidsorganen dikwijls 1 op 1 worden geaccepteerd) over te nemen en te accepteren? Zo nee, dan ontvangt Inschrijver graag een gemotiveerde toelichting.	
118	Nvl 1 vraag 35	T.a.v. uw beantwoording mb.t. vraag 35, blijkt uit de Gids Proportionaliteit dat het moet gaan om een proportionele beperking van de aansprakelijkheid. Indirecte schade wordt vaak als disproportioneel beschouwd omdat deze moeilijk te verzekeren is en de omvang ervan lastig te voorspellen is. Daarom wordt in veel gevallen aanbevolen om de aansprakelijkheid voor indirecte schade uit te sluiten of te beperken om een evenwichtige en redelijke verdeling van risico's te waarborgen. Dit is volledig in lijn met de NLdigital Voorwaarden (art. 16.2 en 16.4), specifiek voor de IT-branche, en sluit aan op onze ervaring dat publiekrechtelijke organen bijna altijd bereid zijn om indirecte schade uit te sluiten. Inschrijver verzoekt daarom redelijkerwijs om in ieder geval gevolgschade, gederfde winst, gemiste besparingen en bedrijfsstagnatie uit te sluiten. Gaat Opdrachtgever daarmee akkoord? Zo nee, dan ontvangt Inschrijver graag een gemotiveerde toelichting.	Dit is niet akkoord. Zie ook vraag 61 van de eerste nota van inlichtingen. De Algemene Rijks Inkoopvoorwaarden voor diensten (ARVODI-2018) zijn van toepassing. Hierin wordt geen onderscheid gemaakt in soorten schade. In de toelichting op de ARVODI 2018 wordt aangegeven dat de wet ook geen onderscheid maakt in soorten schade.
119	Nvl 1 vraag 65	Inschrijver verzoekt “1040” uur te vervangen door 2000 uur om recht te doen aan gedane investeringen in werving, selectie en training van inhuurkracht. Gaat Opdrachtgever daarmee akkoord of kan zij zelf een redelijk voorstel doen voor de verhoging van het aantal uren? Zo nee, dan ontvangt Inschrijver graag een gemotiveerde toelichting.	Niet akkoord. Onze insteek is en blijft dat inhuur voor tijdelijke, specialistische kennis is en dat de intentie dus ook zeker niet is om de ingehuurde krachten over te gaan nemen. Dat kan het geval zijn, als er financiële en formatieve ruimte is en de medewerker dit zelf ook wil. Indien het zich voordoet willen wij snel duidelijkheid geven richting de professional. Dit bevordert de samenwerking met collega's en binding, integratie met de organisatie. Verder geeft dit ons als organisatie flexibiliteit en wenbaarheid.
120	Nvl 1 vraag 22	In de Nota van Inlichtingen 1 vraag/antwoord 22 geeft u aan dat u geen voorkeur heeft voor een samenwerking met broker of detacheerder. U wenst alle type dienstverleners	Niet akkoord. We kunnen ons niet vinden in de uitleg zoals door u omschreven.

		een eerlijke kans te geven. Wij constateren echter dat het hanteren van één omrekenfactor inclusief bureaumarge onbedoeld toch tot een ongelijk speelveld leidt. De huidige omrekenfactor met een aantal elementen bevatten. Een detacheerder die externe arbeidskrachten via een andere partij (derde) betrekt, moet boven op deze elementen ook het inkooptarief plus de eigen opslag verwerken in dezelfde omrekenfactor. Een broker heeft alleen te maken met een bureaumarge boven op deze elementen. Dit betekent dat een detacheerder, zelfs met een concurrerend of zelfs lager eindtarief voor VGGM, altijd een hogere omrekenfactor moet hanteren. Het werken via een broker is in de praktijk dus niet per definitie voordeliger voor VGGM - het verschil zit vooral in de wijze waarop het tarief is opgebouwd. Om uw uitgangspunt van gelijke kansen voor alle type dienstverleners te waarborgen én VGGM beter inzicht te geven in de tariefopbouw, adviseren wij u om de omrekenfactor op te splitsen in twee factoren: 1) een basis-omrekenfactor voor alle reguliere componenten (werkgeverslasten, reserveringen en andere lasten) en 2) een apart op te geven bureaumarge. Hierdoor bent u in staat om een transparante vergelijking te maken tussen verschillende type dienstverleners, realiseert u marktwerking, maakt u het tarief zuiverder en geeft u iedere inschrijver een eerlijke kans. Graag vernemen we van u of u hiermee akkoord bent? Zo niet, waarom niet?	