Verslag marktverkenning Inkoop- en contractmanagementdienstverlening

Op donderdag 14 november en dinsdag 19 november 2024 is SSC Ons, team Inkoop & Contractmanagement, een verkennend gesprek met marktpartijen aangegaan over het extern inkopen van inkoop- en contractmanagementadviesdiensten. De reden hiervoor is dat de inzet van interne medewerkers en inhuur vanuit het DAS, boven op de krapte op de arbeidsmarkt, niet altijd meer toereikend zijn om de toenemende vraag van de partners van SSC Ons te vervullen. Daarom onderzoekt SSC Ons naar andere mogelijkheden om de flexibele schil kwalitatief en kwantitatief beter te benutten.

Het doel van deze gesprekken was om te verkennen hoe SSC Ons volgens de markt het beste kan inspelen op haar behoeften en hoe dit aansluit bij de beschikbare mogelijkheden en capaciteiten in de markt. Hieronder volgt een verslag over wat marktpartijen ons hebben verteld en geadviseerd, aan de hand van de volgende onderwerpen:

1. Verschillende contractvormen

De marktpartijen benoemden meerdere soorten contract- en samenwerkingsvormen waarvoor SSC Ons zou kunnen kiezen. Dat zijn naar mening van de marktpartijen, in volgorde van weinig naar veel commitment en flexibiliteit: DAS/broker, strippenkaart, projectmatige inkoop, raamovereenkomst en samenwerkingsovereenkomst.

- Strippenkaart: ad hoc advisering, inzet op afroep, resultaatgericht, vast budget.
- Projectmatige inkoop: inkoop per project, resultaatgericht, beperkte voorspelbaarheid van de vraag.
- Raamovereenkomst: langlopende verbintenis, inspanningsgericht, resultaatgericht, inkoop en CLM, inzet op afroep, geen afnamegarantie (optioneel: aanbestedingskalender).
- Samenwerkingsovereenkomst: langlopende verbintenis, vast jaarbudget en productprijzen, vast team, resultaatgericht, professionalisering inkoopfunctie en inkoop en CLM, nauwe samenwerking met opdrachtgever.

Sommige marktpartijen beargumenteren dat de ene contractvorm niet per se beter of slechter is dan de ander. Dat is sterk afhankelijk van de inkoopbehoefte. De marktpartijen geven aan dat het met een raamovereenkomst mogelijk is om veel nauwer samen te werken en elkaar wederzijds te versterken. Anderzijds benoemen zij de strippenkaart als een eenvoudige manier om op korte termijn extra hulp in te schakelen, maar ook tot een minder nauwe samenwerking leidt. De marktpartijen benadrukken dat een raamcontract de voorkeur heeft, omdat dit tot veel meer verbetering en groei voor beide partijen leidt, plus meer werkzekerheid. Een nauwere samenwerking zal daarmee ook leiden tot meer inzet en commitment dan bij gebruik van een DAS of strippenkaart.

2. Marktpartijen ervaren ook krapte

De marktpartijen die deelnamen aan deze marktverkenning ervaren de belemmeringen van de krapte op de arbeidsmarkt. Zij hebben niet altijd de gewenste senioren in dienst en de vraag naar de senioren die ze wel in dienst hebben is enorm. Wel zijn de meeste marktpartijen volop bezig met het verder opleiden van hun junioren en medioren, maar dit kost tijd. In de gesprekken met meerdere marktpartijen komt het idee voor wederzijdse commitment ter sprake, door bijvoorbeeld junioren en medioren van beide organisaties te laten meewerken aan elkaars projecten, zodat beide partijen van elkaar kunnen leren en er andere soorten kennis en ervaring worden opgedaan.

3. Vraag naar contractmanagers en ICT-kennis neemt toe

De marktpartijen ervaren dat er steeds meer vraag is naar contractmanagers. Nog niet alle partijen beschikken over een (grote) pool contractmanagers, maar ze zien allemaal in dat ze hierin zullen moeten investeren om de marktontwikkelingen bij te houden. Hetzelfde geldt voor ICT-kennis. De vraag naar inkopers en contractmanagers met ICT-kennis neemt gestaag toe, maar de marktpartijen die deelnamen aan deze marktverkenning beschikken nog niet altijd over de benodigde capaciteit.

4. Specialisering van medewerkers wordt steeds meer aangemoedigd

Een aantal marktpartijen geeft aan dat veelal jonge collega's zich (nog) niet willen specialiseren en juist kennis willen opdoen in zoveel mogelijk onderwerpen en categorieën. Tegelijkertijd wordt de vraag naar specialistische kennis over een bepaald kennisveld steeds groter. Het blijkt dat senioren vaak wel specialisten zijn en over diepere kennis beschikken. Sommige partijen proberen hun junioren en medioren daarom aan te moedigen om zich al vroeg te specialiseren, omdat dit hen aantrekkelijk maakt voor de markt. De uitdaging voor de marktpartijen is gezamenlijk: hoe houden zij hun senior-medewerkers in eigen dienst, in plaats van dat deze gaan zzp'en of zich laten inhuren?

5. Mogelijk meerdere percelen uitvragen

Vrijwel de meeste marktpartijen stellen dat de (totaal)vraag van SSC Ons complex is, omdat er bij de kerncategorie Leveringen en Diensten bijvoorbeeld hele andere inhuurbehoeften zijn dan bij ICT. Daarnaast zijn zij van mening dat zowel een strippenkaart als een raamovereenkomst niet volledig kan voldoen aan de complete inhuurbehoefte van SSC Ons. Sommige marktpartijen hebben daarom voorgesteld om de aanbesteding in percelen te verdelen. Tegelijkertijd zorgen meerdere percelen - en dus meerdere opdrachtnemers - ook voor versplintering van de werkzaamheden, meer administratie en voor meer onderhoud in verschillende relaties.

Vervolg

Op basis van het beeld dat de marktpartijen in deze marktverkenning hebben geschetst van mogelijke en veelvoorkomende samenwerkingsvormen gaat SSC Ons zich verder beraden over het vervolg.