

Marktconsultatieverslag

Overige Inhuur

Versie maandag 12 mei 2025

1. Inleiding

Het Landelijk Dienstencentrum voor de Rechtspraak (LDCR) heeft met deze marktconsultatie onderzocht welke marktpartijen interesse hebben en in staat zijn de opdracht uit te voeren voor tijdelijk inhuur van gespecialiseerd en hoog opgeleid personeel (>S10 Functiegebouw Rijk), bekend als Overige Inhuur voor de Rechtspraak. Onder de Rechtspraak wordt verstaan 11 rechtbanken, 4 gerechtshoven, 2 bijzondere rechtcollege Centrale Raad van Beroep en College van Beroep voor Bedrijfsleven Studiecentrum Rechtspleging, IVO Rechtspraak en Dienstencentrum Rechtspraak.

In dit verslag is de gehouden marktconsultatie op hoofdlijnen samengevat.

In hoofdstuk 1 is het proces van de uitgevoerde marktconsultatie opgenomen. In hoofdstuk 2 is de reactie vanuit de markt opgenomen.

1.1. Proces

De verschillende stappen van de marktconsultatie zijn uitgevoerd volgens onderstaand schema.

Activiteit	Planning
Marktconsultatie publiceren op TenderNed	3 april 2025
Datum indiening beantwoording vragen marktconsultatie	2 mei 2025
Uitnodigen voor het gesprek	6 mei 2025
Datum gesprekken marktpartijen	12 mei 2025

1.2. Publicatie marktconsultatie

In de periode voorafgaand aan het bekendmaken van de marktconsultatie is onder begeleiding van LDCR het marktconsultatiedocument, inclusief de bijlage opgesteld.

Het opgestelde marktconsultatiedocument, inclusief de bijlage, is als vooraankondiging op de website van TenderNed gepubliceerd.

1.3. Reactie op de vragen

Er zijn 5 marktpartijen die onze vragen hebben beantwoord en met alle partijen hebben wij een individueel gesprek gevoerd.

1.4. Opstellen marktconsultatieverslag

Dit geanonimiseerd marktconsultatieverslag is opgesteld op basis van de ingediende reacties op de vragen en de toelichtingen bij de individuele gesprekken. Het resultaat hiervan vindt u terug in hoofdstuk 2.

2. Resultaat

In dit hoofdstuk treft u een samenvatting aan van de beantwoording door marktpartijen van de in de marktconsultatie gestelde vragen en het resultaat van de individuele gesprekken.

Vraag 1	Algemeen – De Rechtspraak heeft een specifiek contract voor overige inhuur en vraagt zich af of dit nog wenselijk is op de huidige markt en voldoende partijen zijn, aanbesteding weer breed uitgezet kan worden in de markt met landelijke dekking of de wens bestaat contract te sluiten op basis van geografische spreiding om het MKB meer kansen te geven.
Samenvatting	Er is verschil tussen leveranciers die inspannings- en/of resultaatgericht werken. De leveranciers geven aan dat in het kader van uniformiteit, efficiency, de beperkte omvang en het voorkomen van onnodige lasten het beter is om de aanbesteding als een met landelijke dekking in de markt te zetten.
Vraag 2	Trends – Welke trends zijn er op de arbeidsmarkt en op welke wijze zijn deze van invloed op de inhuur en het uitzetten van een nieuwe aanbestedingsprocedure en het contracteren van leveranciers. De Rechtspraak ziet als mogelijke trends: Wet DBA, Flexibilisering, Technologie, krappe arbeidsmarkt, kwaliteit/kwantiteit, benadering van kanalen en contracteren van kandidaten.
Samenvatting	De belangrijkste trends zijn Wet DBA, krappe arbeidsmarkt op specialistische functies.
Vraag 3	Partnerschap – Wat heeft u als leverancier nodig bij het aangaan van een partnerschap. U kunt hierbij denken aan onderwerpen zoals: concurrentie, exclusiviteit, samenwerking, processen, doorlooptijden, evaluatie, transparantie
Samenvatting	Alle leveranciers hechten waarde aan partnerschap, een goede samenwerking maar ook pro-activiteit t.a.v. inhuur om te waarborgen dat leveranciers de juiste inhuurprofessionals kunnen voorstellen
Vraag 4	Contractmanagement – Met welke KPI's werken jullie doorgaans en hoe sturen jullie hierop om deze te behalen. (zijn leveringsbetrouwbaarheid, doorlooptijden de enige of zijn er meer?)
Samenvatting	Leveringsbetrouwbaarheid en doorlooptijden zijn voor inhuur zeker goede KPI's. Er wordt ook voorgesteld om leveranciers zelf KPI's te laten voorstellen als onderdeel van een wens/gunningscriteria
Vraag 5	Social Return – De Rechtspraak hecht veel waarde aan social return om maatschappelijk impact te creëren binnen de inkoopopdrachten. Welke mogelijkheden ziet u als bedrijf?
Samenvatting	Leveranciers geven aan dat voor social return breder gekeken moet worden dan alleen in verhouding tot de opdracht/overeenkomst. De vraag die gesteld zou moeten worden hoe maak je het verschil. Ook dit kan meegenomen worden als wens/gunningscriteria in de aanbesteding
Vraag 6	Duurzaamheid – Zij er ook op de markt duurzaamheidstrends en welke aspecten hanteren jullie binnen de organisatie. Hoe gaan jullie om met de duurzaamheidseisen van de Rijksoverheid (bv uitgangspunt woon-werkverkeer is reizen met OV).
Samenvatting	Leveranciers geven aan duurzaamheid te zien als onderdeel van hun bedrijfsvoering en geven mee dit mee te nemen als wens/gunningscriteria in de aanbesteding
Vraag 7	Vitaliteit – Hoe draag je als leverancier bij aan vitaliteit van tijdelijk personeel
Samenvatting	De leveranciers hebben aangegeven hoe zij hier tegen aankijken. Ieder doet dat op een eigen manier. Op dit onderdeel kan onderscheid worden gemaakt en kans als wens/gunningscriteria in de aanbesteding meegenomen worden.
Vraag 8	Wat is een juiste tariefstelling voor dit soort aanbestedingen waarbij wordt gezorgd voor transparantie in de kosten, marktconformiteit in relatie tot opdracht, tariefstelling bij verlengingen. Hoe kijkt u als leverancier aan tegen junior/medior/senior of begin/midden/eind schaal. Is de Handleiding Overheidstarieven hanteerbaar of niet realistisch

Samenvatting	De markt geeft aan dat het vooral belangrijk is dat om een goede Inhuurprofessional op een aanvraag neer te kunnen zetten ruimte is voor aanpassing naar een hogere schaal om meer ruimte voor competenties. Er zijn geen bezwaren om onderscheid te maken naar junior/medior/senior of een andere indeling. Meerdere leveranciers zijn bekend met de Handleiding Overheidstarieven en vinden deze hanteerbaar.
--------------	---