



Marktconsultatie

Managed Service
Provider (MSP) voor de
inhuur van personeel

Juni 2026

Inleiding

Doel marktconsultatie

Via Tendered is een marktconsultatie uitgezet om te verkennen hoe de organisatie en ondersteuning van de externe inhuur in de toekomst het beste kan worden vormgegeven. Daarbij wordt specifiek gekeken naar een **Managed Service Provider (MSP)**. Met de marktconsultatie wordt beoogd inzicht te krijgen in de mogelijkheden die de markt biedt. De opgehaalde informatie wordt gebruikt om de ambities, uitgangspunten en randvoorwaarden voor de toekomstige organisatie van de externe inhuur te concretiseren en te verwerken in een Europese aanbesteding.

Reacties

De marktconsultatie is open uitgezet, waardoor elke geïnteresseerde marktpartij kon reageren. Er zijn **9 leveranciers** die een schriftelijke reactie hebben ingediend. Deze leveranciers zijn uitgenodigd voor- en hebben deelgenomen aan de toelichtende gesprekken.



Tijdpad

- 04-05-2026:
Publicatie marktconsultatie
- 08-06-2026:
Sluitingstermijn reacties marktpartijen
- 18-06-2026:
Toelichtende gesprekken met 5 leveranciers
- 23-06-2026:
Toelichtende gesprekken met 4 leveranciers

1. Rechtmatigheid en compliance

RECHTMATIGHEID

Advies

- definieer de regierol van de MSP als **poortwachter**, die de organisatie vrijwaart van risico's van inhuur en SOW's en binnen welke kaders deze vrijwaring stand houdt;
- formuleer een **derdenbeding** voor inhuur of SOW's waarvoor het risico teruggelegd wordt bij de gemeente Almere;
- stel duidelijke eisen aan de **governance** (zoals periodieke rapportages, hoe worden managers meegenomen, checks and balances, dossiervorming).

STATEMENT OF WORKS (SOW's)

Advies

- maak **SOW** onderdeel van de dienstverlening van de MSP;
- maak een scherpe afbakening voor SOW's met **zzp'ers** om het risico van verkapte inhuur te mitigeren;
- zorg ervoor dat de organisatie in staat is om opgeleverde **mijlpalen** inhoudelijk te accorderen;
- verbiedt 'uurtje-factuurtje' voor SOW's.



Vragen aan de markt

Rechtmatigheid

Welke bijdrage kunnen marktpartijen leveren aan het versterken van de rechtmatigheid en compliance van het inhuurproces, als mede het minimaliseren van de fiscaal-juridische risico's op dit gebied?

Statement of Works (SOW's)

Is het tegen deze achtergrond mogelijk om de dienstverlening rondom Statement of Works (resultaatopdrachten met een vaste reikwijdte en vaste prijs) onder de MSP dienstverlening te hangen. Zo ja, onder welke voorwaarden? Graag zien wij in uw beantwoording een onderscheid tussen SoW waarbij de opdrachtnemer een ondernemer is en een SoW waarbij de opdrachtnemer een ZZP'er is.

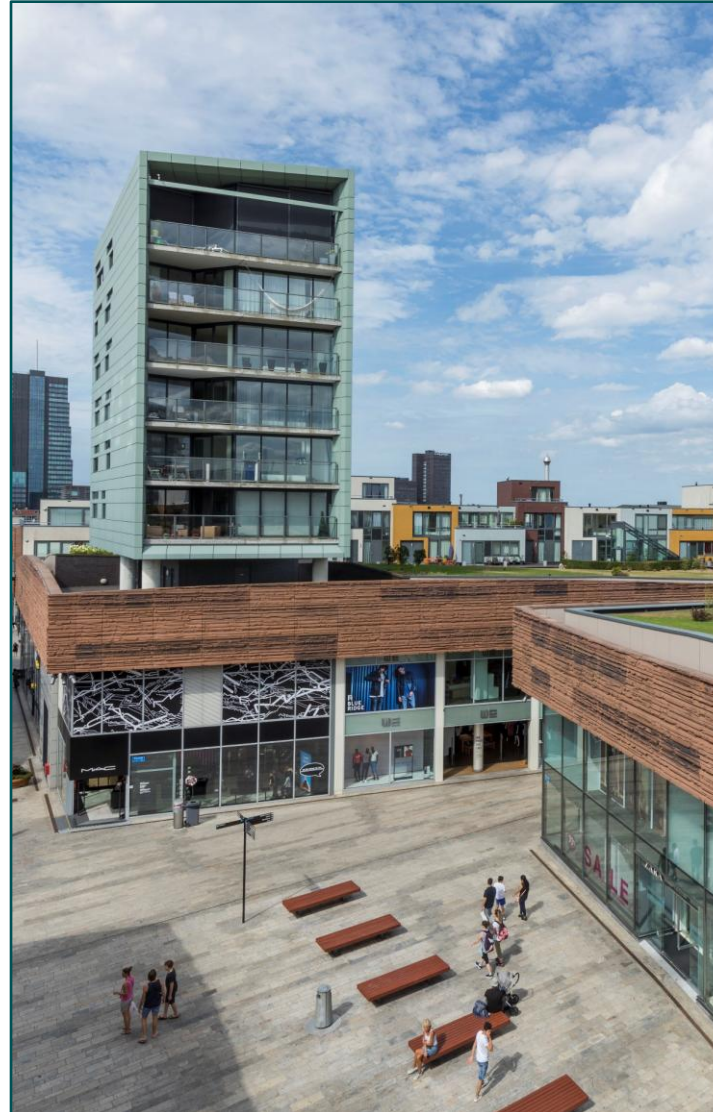
1. Rechtmatigheid en compliance

KENMERKEN MSP GEMEENTEN

Advies

hou in de aanbesteding van de MSP rekening met:

- **publieke verantwoording** (transparantie, Woo) en publieke belang inwoners en bedrijven Almere;
- **politieke gevoeligheid**;
- goed **werkgeverschap** (incl. diversiteit en inclusie);
- de breedte van de kennisdomeinen (ruimtelijk, sociaal, ICT, bedrijfsvoering).



Vraag aan de markt

Kenmerken MSP gemeenten

Wat is in jullie ogen kenmerkend voor MSP-dienstverlening binnen een gemeente?



2. Ontzorgen

ICT RANDVOORWAARDEN

Advies

- neem in het PvE de eis op dat de leverancier een **exitplan** formuleert voor de overdracht van kandidaten en data na beëindiging van de overeenkomst;
- vraag om een **demonstratie** van het VMS platform Nétive;
- neem een referentie eis op gericht op het VMS systeem.

DIGITALE AUTONOMIE

Advies

- stel eisen aan **EU-based hosting**.

Vragen aan de markt

ICT randvoorwaarden

De gemeente Almere wil de inhurende managers zoveel mogelijk ontzorgen. Welke ICT-oplossing (Saas, webportaal) biedt de MSP en waarin moet de gemeente Almere daarbij op ICT-gebied zelf voorzien?

Digitale autonomie

Hoe is de digitale autonomie gewaarborgd?

- Wordt de oplossing aangeboden vanuit een datacenter dat in eigendom is van een bedrijf of organisatie uit de Europese Unie?
- Op welke operating system draait de oplossing?



3. Versterken van marktwerving .

VOORKEURSKANDIDATEN

Advies

- neem in het PvE de eis op dat de MSP de gehele markt ontsluit;
- vervang het begrip "voorkeurskandidaten" door "netwerkkandidaten".

NEUTRALITEIT

Advies

landingspagina's kunnen 'neutraal' worden ingericht, zodat er bijvoorbeeld geen vacatures worden getoond van verwante labels.

Vragen aan de markt

Voorkeurskandidaten

Het eigen netwerk van onze managers en professionals kan toegang bieden tot specifieke inhuurexpertise en 'voorkeurskandidaten'. Onze eigen mensen hebben vaak ook goede contacten met aanbieders van diensten en producten. Hoe kunnen wij dit netwerk optimaal inzetten en tegelijkertijd de marktwerving versterken?

Neutraliteit

Kunnen in de aanbesteding eisen worden gesteld aan de neutraliteit van de MSP ten aanzien van webpagina's of 'landingspagina's'? Dus dat er geen logo's of links (vacatures) naar verwante labels worden getoond?



4. Beleidsdoelstellingen gemeente Almere

MINDER INHUREN

Advies

- vraag in de aanbesteding aan leveranciers om te concretiseren welke **besparing** op inhuur kan worden gerealiseerd door:
 - sturing op tarieven / marktwerking (bv. via **ratecards**);
 - inperken margestapeling en ketenreductie;
 - advisering over **inhuurvorm** en vereiste **senioriteit** (voorkomen overgekwalficeerde inhuur);
- **forecasting**.

VERDIENMODEL

Advies

- hanteer een **vaste (nominale) opslag** per gewerkt uur voor inhuur;
- hanteer voor SOW's een **vast percentage** van de opdrachtwaarde.

Vragen aan de markt

Minder inhuren

De gemeente Almere streeft een vermindering van de inhuurkosten na. Hoe kan een MSP daaraan bijdragen?

Verdienmodel

Wat vraagt dit van het verdienmodel van de MSP?



5. Contract- en leveranciersmanagement

UITZENDWERK

Advies

- breng uitzendwerk niet onder bij de MSP, omdat dit een ander soort dienstverlening betreft.



Vragen aan de markt

Uitzendwerk

De gemeente Almere heeft er eerder voor gekozen om het uitzendwerk in een aparte raamovereenkomst te beleggen. Is dat, gezien de doelen die de gemeente Almere nastreeft met de MSP, nog steeds een goede keuze? Welke ervaringen heeft u met het integreren van uitzenden in een MSP model en welke voor- en nadelen ziet u daarbij?

6. Overige punten

IMPLEMENTATIE TIJD

Advies

- maak een onderscheid tussen:
 - **transitie** (inrichting en livegang nieuwe aanvragen);
 - **migratie** (overzetten lopende contracten).
- houd rekening met een implementatieperiode van 3 à 4 maanden;
- voorzie in een vaste projectmanager vanuit de gemeente voor de implementatie van de MSP.

AANVULLENDE OPMERKINGEN

Advies

- hou de aanbesteding **compact** (niet juridisch insteken);
- hanteer een realistische aanbestedingsplanning met minimaal twee Nvl rondes;
- definieer heldere **doelen** voor de aanbesteding van de MSP;
- stel leveranciers a.d.h.v. van een **casus** in staat om hun dienstverlening inzichtelijk te maken;
- verbiedt extra **verdienmodellen**.



Vragen aan de markt

Implementatietijd

Welke implementatiedoorlooptijd ziet u als haalbaar voor de nieuwe overeenkomst? Daarnaast horen wij graag welke randvoorwaarden volgens u van belang zijn om de implementatie zorgvuldig en soepel te laten verlopen. Graag ontvangen wij hierbij een onderscheid tussen de doorlooptijd van de migratie en de transitie.

Aanvullende opmerkingen

Heeft u aanvullende opmerkingen, aandachtspunten of suggesties die u de gemeente wilt meegeven ten aanzien van deze voorgenomen aanbesteding en de beoogde inrichting van het MSP-model?



6. Overige punten

PRIJSMODEL

Advies

- neem tenminste een **bodemprijs** op, waarvoor een MSP redelijkerwijs de dienstverlening voor kan uitvoeren.

TOUCH KLANTTEAM

Advies

- geef in de aanbesteding het belang aan van een dedicated klantteam met vaste aanspreekpunten, dat in-house aanwezig is en de skills heeft om verbinding te maken ('touch');
- realiseer je dat tijdens de aanbesteding het klantteam feitelijk nog gevormd moet worden (in de regel pas na de gunning).

Vragen aan de markt

Prijsmodel

De gemeente wil een prijsmodel hanteren dat aansluit bij de variëteit aan inhuurvormen en marktconforme uitgangspunten. Welk prijsmodel adviseert u hiervoor en welke aandachtspunten of risico's ziet u bij de toepassing ervan?

Touch klantteam

In de voorgestelde MSP is een hoofdrol weggelegd voor de inzet van technologie ("tech"), m.n. een VMS.

In hoeverre is het succes van een MSP afhankelijk van de inzet van MSP-medewerkers ("touch") en waar richt die inzet zich vooral op?

6. Overige punten

RISICO MITIGATIE

Advies

- overweeg een **G-rekening**;
- stel als geschiktheidseis: **lidmaatschap** van de Bovib of SNA (kunnen voldoen aan keurmerk van deze organisaties);
- stel als geschiktheidseis financiële en economische draagkracht waarbij een **goedgekeurde jaarrekening** en een **Holdingverklaring** (indien van toepassing) bewijsstukken zijn;
- definieer zodanige **betaaltermijnen**, dat er geen voorfinanciering door de MSP nodig is;
- verbiedt factoring en alternatieve (risicovolle) **verdienmodellen**;
- stel **financiële rapportages** verplicht en definieer de omstandigheden waarin bij financiële problemen de overeenkomst met de MSP voortijdig kan worden beëindigd.

NON-COMPLIANT INHUUR

Advies

- neem de administratieve uitvoering van **niet-compliant inhuur** niet op in de formele uitvraag, vraag wel uit hoe leveranciers hier mee omgaan.



Vragen aan de markt

Risico mitigatie

Welke beheersmaatregelen kunnen worden toegepast om de gevolgen van een faillissement, zoals dat van OneStopSourcing, zoveel mogelijk te mitigeren? Daarbij kan worden gedacht aan marktconforme maatregelen zoals de verplichting tot het gebruik van een G-rekening en andere vergelijkbare mitigerende eisen.

Non-compliant inhuur

Is het mogelijk om de administratie van inhuur te blijven verzorgen, ook wanneer de inhuurkracht niet (meer) voldoet aan de voorwaarden van de MSP (non-compliance)? Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan een zzp'er die langer dan 2 jaar wordt ingehuurd, maar vanwege dringende redenen toch langer nodig is. In dat geval zijn alle voortvloeiende risico's voor rekening van de gemeente Almere.

Gemeente Almere

