

Samenvatting Marktconsultatie Brokerdienstverlening Non-ICT

Managementsamenvatting

De marktconsultatie laat een consistent beeld zien. Marktpartijen ondersteunen meer grip op externe inhuur via transparantie, compliance, leveranciersmanagement en ketenregie. Tegelijkertijd waarschuwen zij voor te rigide sturing op tarieven, KPI's en contractuele verplichtingen. Een succesvolle brokerdienstverlening vraagt om een balans tussen beheersing en flexibiliteit.

A. Tariefstructuur en verdienmodel

De markt ondersteunt tariefbandbreedtes als instrument voor transparantie en beheersing, mits ruimte blijft bestaan voor uitzonderingen, specialistische functies en periodieke herijking. Transparantie in prijsopbouw wordt steeds belangrijker.

B. Keten en rol van de broker

De broker wordt gezien als regisseur van het inhuurproces. Leveranciersmanagement, compliance, rapportages, marktinformatie en risicobeheersing worden beschouwd als kerntaken. Heldere rolverdeling en governance zijn essentieel.

C. Financiële draagkracht en wetgeving

Financiële continuïteit wordt als belangrijk risicoaspect gezien. Marktpartijen geven de voorkeur aan financiële waarborgen via ratio's, monitoring, audits en rapportages boven een verplichte derdengeldenrekening.

D. KPI's en managementinformatie

KPI's dienen naast snelheid ook kwaliteit, compliance, tevredenheid en leveringszekerheid te meten. Managementinformatie en dashboards worden gezien als belangrijke onderdelen van de dienstverlening.

E. Arbeidsmarkt en dienstverlening

Voor specialistische functies wordt blijvende schaarste verwacht. Leveranciersmanagement en toegang tot een sterk netwerk worden gezien als cruciaal om vacatures succesvol in te vullen.

F. Maatschappelijk Verantwoord Inkopen

Marktpartijen ondersteunen maatschappelijke doelstellingen zoals social return, diversiteit, inclusie en duurzaamheid. De broker wordt primair gezien als facilitator, aanjager en rapporteur.

G. Gunningscriteria en aanbesteding

Onderscheidend vermogen wordt vooral gezien in leveranciersmanagement, compliance, implementatiekracht, marktontsluiting en accountmanagement. Kwaliteit zou zwaarder moeten wegen dan prijs.

H. Algemene bevindingen en aanbevelingen

Governance, samenwerking, leveranciersmanagement, compliance en kwaliteitssturing worden als belangrijkste succesfactoren genoemd. Drie fundamentele keuzes staan centraal: één of meerdere brokers, strategische regiepartner of administratieve broker, en kwaliteit versus prijs.

Integrale eindconclusie

De markt ondersteunt een model waarin regie, transparantie, compliance en leveranciersmanagement centraal staan. Tegelijkertijd blijft flexibiliteit noodzakelijk om adequaat te kunnen inspelen op arbeidsmarktkrapte, specialistische expertise en veranderende wet- en regelgeving.