

Samenvatting marktconsultatie

De marktconsultatie voor de inhuur van personeel door Werkom laat zien dat de opdracht op totaalniveau interessant is voor de markt, maar dat de aantrekkelijkheid sterk afhankelijk is van de gekozen inrichting. De belangrijkste rode draad is het belang van voldoende volume per perceel en per leverancier. Marktpartijen waarschuwen breed voor te vergaande versnippering, omdat dit kan leiden tot minder inschrijvingen, lagere investeringsbereidheid, minder eigenaarschap en meer beheerslast.

Tegelijkertijd bestaat er een duidelijk spanningsveld tussen bundeling en specialisatie. Brede uitzend- en HR-dienstverleners geven de voorkeur aan een compacte structuur met voldoende volume, eenvoudige aansturing en directe samenwerking. Specialistische advies- en detacheringsbureaus zien juist meerwaarde in een indeling die aansluit bij functiegroepen, domeinen of hogere/specialistische functies. De markt geeft daarmee geen volledig eenduidig advies, maar wel een duidelijke richting: percelering kan zinvol zijn, mits deze beperkt, logisch en uitvoerbaar blijft.

De meest verdedigbare aanbestedingsrichting is daarom een beperkte perceelstructuur: één integraal perceel wanneer de feitelijke inhuurbehoefte relatief homogeen is, of maximaal twee percelen wanneer een onderscheid nodig is tussen operationele en ondersteunende functies tot en met schaal 9 en specialistische of hogere inhuur vanaf schaal 10. Een verdere opsplitsing naar meerdere functiegroepen, nicheprofielen of kleine expertisegebieden lijkt bij de huidige geraamde omvang kwetsbaar.

De kritische ondergrens voor deelname ligt volgens de reacties grofweg tussen € 300.000 en € 500.000 per jaar per perceel of leverancier. Vanaf circa € 500.000 per jaar ontstaat meer ruimte voor professionele inrichting, vaste aanspreekpunten, recruitmentcapaciteit, rapportage en duurzame samenwerking. Niet de totale opdrachtwaarde, maar vooral het volume per perceel en per leverancier is dus bepalend voor de marktinteresse.

Voor een succesvolle aanbesteding is daarnaast een duidelijke scope essentieel. Leveranciers vragen om inzicht in historische volumes, verwachte afname, functietypen, salarisschalen, tariefinformatie, cao- en beloningscomponenten, verzuim, processen, systemen en eventuele migratie van zittende medewerkers. Hoe concreter deze informatie beschikbaar is, hoe beter partijen een realistische en vergelijkbare inschrijving kunnen doen.

De belangrijkste aandachtspunten voor de verdere uitwerking zijn: voorkom versnippering, beperk het aantal percelen en leveranciers, borg voldoende materiedeskundigheid bij het opstellen van functieprofielen en gunningscriteria, hanteer proportionele eisen en contractvoorwaarden, en geef kwaliteit, samenwerking en uitvoeringskracht een substantiële plaats in de beoordeling. Daarmee wordt de kans vergroot op voldoende marktinteresse, kwalitatief sterke inschrijvingen en een uitvoerbare overeenkomst die aansluit bij de praktijk van Werkom.

Belangrijkste inzichten

- De opdracht is op totaalniveau interessant voor de markt, maar alleen als voldoende volume per perceel en per leverancier behouden blijft.
- De markt waarschuwt breed voor te vergaande versnippering, omdat dit de deelnamebereidheid, kwaliteit en uitvoerbaarheid kan verminderen.
- Een beperkte perceelstructuur ligt het meest voor de hand: één integraal perceel of maximaal twee grotere percelen.
- Een logisch onderscheid kan worden gemaakt tussen operationele en ondersteunende functies tot en met schaal 9 en specialistische of hogere functies vanaf schaal 10.
- De kritische ondergrens ligt grofweg tussen € 300.000 en € 500.000 per jaar per perceel of leverancier.
- Voor een goede inschrijving is duidelijke informatie nodig over volumes, functiemix, processen, tarieven, cao-aspecten en eventuele migratie van zittende medewerkers.
- De belangrijkste beheersmaatregelen zijn: beperk het aantal percelen en leveranciers, hanteer proportionele eisen en geef kwaliteit en samenwerking voldoende gewicht in de beoordeling.