



Verslag Marktconsultatie

Dienstverlening Inhuur Derden

Kenmerk TenderNed: 598831

Referentienummer: DM2097913

Datum: 27-8-2026

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. Bevindingen.....	3

1. Inleiding

Hoogheemraadschap De Stichtse Rijnlanden (HDSR) heeft ter voorbereiding op de aanbesteding voor dienstverlening inhuur van derden een marktconsultatie uitgevoerd. Vier door HDSR zelfgekozen marktpartijen hebben in gesprekken input geleverd. HDSR bedankt hen voor hun bijdrage.

De marktconsultatie omvatte vijf thema's: het inhuurmodel, financiële borging en het prijsmodel, compliance, implementatie en samenwerking, en advisering en stuurinformatie. Deze thema's zijn uitgewerkt in 21 vragen. In dit verslag zijn de reacties per thema beknopt en geanonimiseerd samengevat. Leveranciersspecifieke en concurrentiegevoelige informatie is niet opgenomen. De definitieve uitgangspunten en eisen worden opgenomen in de aanbestedingsstukken. Aan dit verslag kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.

2. Bevindingen

2.1 Inhuurmodel

Vragen 1 t/m 3	Welke randvoorwaarden gelden voor twee intermediairs of voor één intermediair met een aanvullend DAS, en kunnen alle functies en doelgroepen worden geleverd?
Antwoord	De markt acht beide modellen uitvoerbaar en heeft geen eenduidige voorkeur. Bij twee partijen zijn parallel uitzetten, een verdeling naar werkgebied en een om-en-om model met achtereenvolgende genoemd; één deelnemer gaf de voorkeur aan één exclusieve partner. Twee volledige MSP's naast elkaar worden minder logisch gevonden door het risico op dubbele systemen en processen. Alle functies en doelgroepen worden leverbaar geacht. Voor schaarse functies zijn actieve werving en gespecialiseerde leveranciers nodig. Uit de marktconsultatie blijkt dat marktpartijen naast gedetacheerden en zzp'ers ook uitzendkrachten kunnen leveren. Binnen HDSR bestaat de uitzenddoelgroep uit functies tot en met schaal 9.

2.2 Financiële borging en prijsmodel

Vragen 4 t/m 6	Welke maatregelen, financiële eisen en prijsafspraken zijn passend om betalingszekerheid, continuïteit en een transparante fee te borgen?
Antwoord	De markt adviseert een combinatie van contractuele betalingstermijnen, traceerbare betaalstromen, periodieke controle en financiële monitoring. Een financiële toets bij inschrijving alleen geeft onvoldoende zekerheid voor de gehele looptijd. Genoemd zijn proportionele eisen aan financiële draagkracht, tussentijdse informatie en vooraf vastgelegde noodmaatregelen bij betalingsproblemen. De fee moet aansluiten op de omvang van de dienstverlening: contractering en administratie vragen een ander niveau dan actieve werving, selectie en advisering. De markt adviseert om bij de beoordeling niet uitsluitend op de laagste fee te sturen. Daarnaast adviseert de markt om in de aanbestedingsstukken transparantie over de volledige prijsopbouw te eisen, zodat aanvullende of verborgen marges worden uitgesloten. Verborgen marges, kickbacks en dubbele vergoedingen zijn als risico's genoemd.

2.3 Compliance

Vragen 7 t/m 10	Welke maatregelen zijn nodig om compliance-, aansprakelijkheids- en ketenrisico's te beheersen, waaronder de G-rekening, de Wet DBA, het aantal schakels en gelijke beloning?
------------------------	---

Antwoord	Als basis noemt de markt ketentransparantie, Waadi- en SNA-controles, goede dossiervorming, periodieke rapportage en het aantoonbaar doorleggen van verplichtingen. Over een verplichte G-rekening en het maximale aantal schakels bestaat geen volledig eenduidig beeld; wel is brede steun voor traceerbare geldstromen, inzicht in de volledige keten en duidelijke begrenzing van doorleenconstructies. Voor de Wet DBA wordt een herhaalbaar en controleerbaar proces geadviseerd, met een toets vóór plaatsing en monitoring van de feitelijke uitvoering. Voor gelijke beloning moet HDSR functie-, schaal-, cao- en arbeidsvoorwaardelijke informatie tijdig en gestandaardiseerd beschikbaar stellen.
-----------------	--

2.4 Implementatie en samenwerking

Vragen 11 t/m 17	Welke implementatietijd, systeemafspraken, taakverdeling en teaminrichting zijn nodig voor een beheerste start en een goede samenwerking met HDSR?
Antwoord	Voor een volledige implementatie noemt de markt vier tot twaalf weken; bij een complexere migratie, zoals de implementatie van een VMS-systeem, kan dit oplopen tot circa drie maanden. Oracle PAS en Ubeeo vormen geen belemmering, mits vooraf duidelijk is welk systeem leidend is en afspraken worden gemaakt over het ontvangen van inhuuruitvragen, het automatisch doorsturen van urenstaten naar het systeem van de leverancier via een API-koppeling, facturatie, onboarding, gegevensuitwisseling en beveiliging. De complete en intern goedgekeurde aanvraag wordt als logisch overdrachtsmoment gezien: HDSR blijft verantwoordelijk voor inhuur, budget, selectie en interne onboarding; de opdrachtnemer voor het finetunen van de inhuuruitvraag, de marktbenadering, sourcing, het leveranciersproces, dossierbeheer, contractering en advisering. Een vast klantteam, achtervang, duidelijke escalatielijnen, een kick-off en vaste overleggen zijn belangrijk.

2.5 Advisering en stuurinformatie

Vragen 18 t/m 21	Welke advies-, rapportage- en escalatieafspraken zijn nodig om HDSR grip te geven op leverbaarheid, prestaties, risico's, kosten en markt- en wetsontwikkelingen?
Antwoord	De adviesrol begint volgens de markt bij de intake en vóór publicatie van een inhuuruitvraag. Advies over haalbaarheid, schaarste, tarief, eisen en sourcingstrategie moet worden onderbouwd met actuele markt- en benchmarkinformatie. Rapportages moeten ten minste inzicht geven in aanvragen, doorlooptijden, invulling, kosten, tarieven, leveranciersprestaties, dossiers, compliance, facturen en betalingen en worden gekoppeld aan vaste overleggen. De marktpartijen geven aan te kunnen voorzien in de behoefte van HDSR aan een structurele kennis- en adviesfunctie op het gebied van de arbeidsmarkt en relevante wet- en regelgeving. Vaak is een eerste reactie of marktuitzetting binnen één werkdag genoemd. Voor het zoeken en vinden van kandidaten voor reguliere aanvragen wordt circa drie tot vijf werkdagen genoemd. Voor schaarse profielen is maatwerk nodig; escalatie en tijdige actie zijn aan beide zijden noodzakelijk.