

100 inhuurmarkt- plaatsen: kan de vlag uit?

Inmiddels zijn er ongeveer 100 inhuurmarktplaatsen waar een grote diversiteit aan overheidsorganisaties hun behoefte aan tijdelijke ondersteuning publiceren. Vier inhoudelijk deskundigen vragen zich af of het tijd is voor een feestje. Een kritische beschouwing van het fenomeen marktplaats, vanuit vier verschillende perspectieven.

tekst: Mark Bassie, Peter Bargon, Thijs Maters, Ad Weterings



Peter Bargon
Functie: director
managed services
Organisatie:
detacheerder
Yacht

HET PERSPECTIEF VAN DIRECTOR MANAGED SERVICES PETER BARGON

“De huidige marktplaatsen zijn in de kern gericht op het kunnen uitzetten van mini-aanbestedingen. Toch bestaan nogal wat verschillen in gebruik en toepasbaarheid. Zo zijn er marktplaatsen die dagelijks nieuwe opdrachten plaatsen, maar er zijn er ook waarop slechts enkele opdrachten per maand worden gezet.

Een van de problemen bij marktplaatsen is dat de opdrachtoomschrijvingen vaak te generiek zijn opgesteld, waardoor een te grote doelgroep zich herkent in het profiel. Het gevolg is dat veel kandidaten worden afgewezen en hierdoor veel tijd en energie voor niets is geïnvesteerd. Daarnaast ontbreekt bij de afwijzing vaak een goede onderbouwing, waardoor er geen lerend effect is voor leverancier en kandidaat.

Met de toename van het aantal marktplaatsen wordt het voor leveranciers en kandidaten complexer en tijdrovender om de weg te vinden. Daarnaast laaien de discussies op over het onrechtmatig gebruik van marktplaatsen. Bij veel aanvragen worden voorkeurskandidaten geselecteerd die al voor het bekendmaken van de opdracht bekend waren en niet kandidaten die op basis van mini-aanbesteding in de top vijf geëindigd waren.

Inmiddels weten we dat zzp'ers, maar ook detacheerders en *brokers*, de marktplaats steeds vaker links laten liggen. De kans dat je wordt geselecteerd, is namelijk erg klein. De investering die een detacheerder of broker moet doen in mensen en het inrichten van specifieke processen om marktplaatsen te kunnen bedienen, weegt vaak niet op tegen het magere resultaat. Als de marktplaats in de huidige vorm doorgaat, zullen er waarschijnlijk meer mensen afhaken. We weten inmiddels van gebruikers dat de echte specialisten zich niet inschrijven via marktplaatsen. Dat is ook niet nodig,

omdat ze de directe weg naar de opdrachtgever goed weten te vinden en vice versa.

Het wordt hoog tijd dat er (wet- en) regelgeving komt omtrent de marktplaats om uniformiteit te betrachten, maar ook dat er toegezien wordt op het rechtmatig gebruik van de marktplaats.”

HET PERSPECTIEF VAN SALESMANAGER THIJS MATERS

“Bij de introductie van de marktplaats waren wij sceptisch over de toegevoegde waarde van de marktplaats als instrument voor het inhuren van externen. Het verkoopverhaal klonk echter veelbelovend: veel aanbod, transparant, lage tarieven, geen overbodige schakels maar rechtstreeks toegang tot de zzp-markt. In discussies met organisaties die marktplaatsen gebruiken/leveren kregen we frequent de uitnodiging om de marktplaats een kans te geven. De Engelsen zeggen: *‘the proof of the pudding is in the eating’*, en vanuit die gedachte hebben we de afgelopen maanden capaciteit vrijgemaakt om ons vol overgave op de marktplaatsen te begeven. De bevindingen tot op heden bevestigen onze eerdere bedenkingen:

- Het is lastig om het overzicht te houden. Iedere marktplaats heeft zijn eigen regels, waardoor er geen sprake is van uniformiteit in het aanbiedingsproces.
- Voor zowel de opdrachtgever als ook voor de leverancier is het werken met een marktplaats een tijdrovende activiteit. Op een gemiddelde aanvraag komen tientallen reacties binnen met uitschieters tot ver boven de honderd. Dit betekent dat leveranciers en zzp'ers in totaal vele tientallen uren investeren in het voorstellen van kandidaten, en dat opdrachtgevers eveneens veel



Thijs Maters
Functie:
salesmanager
Organisatie:
Harvey Nash



tijd kwijt zijn aan het beoordelen van al deze reacties.

- De terugkoppeling vanuit de opdrachtgevers is veelal onvoldoende. Als je geluk hebt, krijg je een standaardafwijzing dat betere kandidaten zijn gevonden. Bij de standaardafwijzing van NS is de volgende zinsnede opgenomen: “Een andere reden kan zijn dat het CV van de kandidaat niet gelezen is, omdat het aanbod op de uitvraag groot is.” Een eerlijk antwoord, maar vervelend voor de leverancier/zzp’er die hier tijd in heeft gestoken.
- Wij hebben onze ernstige twijfels bij de transparantie van het proces. Voorbeeld: we stellen een kandidaat voor bij een organisatie waarvoor hij recent tot volle tevredenheid heeft gewerkt. Hij matcht op alle gevraagde skills en kennis. Ook het uurtarief is marktconform. Toch wordt hij afgewezen met als motivatie dat hij niet voldoet aan de eisen en onvoldoende specialistische kennis heeft. Ook na meerdere pogingen van ons om meer informatie te achterhalen, krijgen we geen terugkoppeling. Nog een voorbeeld: een testanalist voorgesteld. Deze wordt afgewezen omdat hij eerder op gesprek geweest zou zijn en niet de vereiste skills zou hebben. De kandidaat in kwestie had echter nog nooit een gesprek bij deze organisatie gehad. Ook hier, zonder succes, getracht om meer informatie te krijgen.

Na een aantal maanden actief te zijn geweest op de diverse marktplaatsen en 100+ kandidaten te hebben voorgesteld, zijn ook na het ‘eten van de pudding’ de oorspronkelijke bedenkingen ten aanzien van transparantie, overzichtelijkheid en hoeveelheid tijd die besteed wordt aan marktplaatsen, blijven bestaan. De marktplaats lijkt een leuk alternatief te zijn voor arbeidsintensieve aanbestedingsprocedures, maar uiteindelijk is het een

tijdrovend, inefficiënt vehikel waarbij de doelmatigheid gewoonweg ver te zoeken is.”

HET PERSPECTIEF VAN SENIOR INKOPER ICT AD WETERINGS

“Gasunie heeft in 2013 een Europese aanbesteding voor ICT afgerond. Als gevolg daarvan hebben acht partijen met eigen personeel en twee brokers een raamcontract met Gasunie. De duur van het contract is vier plus twee jaar. Overwegingen bij die aanbesteding:

- Manage een inleencontract door de relatie met de leverancier.
- Maak gebruik van kortingsregelingen (bijvoorbeeld staffelkorting).
- Gasunie gebruikt geen kavels.
- Houd de risico’s op opportunisme van aanbieders zo klein mogelijk.
- Zorg voor marktconforme prijzen en ontsluit de markt zo groot mogelijk.
- Het moet mogelijk zijn om een team in te huren, en niet alleen eenlingen.
- De gemiddelde inzet van de (thans ruim tweehonderd) mensen is ongeveer vijfhonderd dagen, waardoor continue inzet belangrijk is.

Bij de studie voor de aanbesteding is gekeken naar de marktplaatsconstructie, maar die is niet gekozen. Gas- →



Ad Weterings
Functie: senior
inkoper ICT
Organisatie:
Gasunie



unie is nu tevreden over de lopende inhuurcontracten vanwege die hieronder staande redenen:

Opleiding en mentaliteit

Voorbeeld: bij een van de medewerkers voldeed de ICT-beveiliging niet. Na klachten van Gasunie heeft de leverancier maatregelen genomen zodat de medewerkers aan ICT-security de nodige aandacht geven. Het managen van het contract middels een relatie werkt. Het leidt tot proactief gedrag van leverancier waardoor dit soort klachten zelden voorkomen.

Meedenken

Jaarlijks geeft elke leverancier een presentatie, gebaseerd op hun accountplan voor Gasunie. Voor welke problemen kan de leverancier toegevoegde waarde leveren? In de praktijk leidt dat tot gratis consultancy.

Minitender en opportunisme

De leverancier is gebonden aan inzet voor overeengekomen duur en kwaliteit. Tussentijds mensen vervangen omdat elders meer verdiend kan worden, komt niet voor. Doordat elke aanvraag wordt gedaan in de vorm van een mini-tender bij alle tien leveranciers, krijgt Gasunie zowel de gewenste kwaliteit als de marktconforme prijs van dat moment. Wellicht zou een marktplaats scherpere prijzen kunnen bieden. Gasunie hecht echter, gezien de duur van de gemiddelde inzet, erg aan continuïteit en wil het risico niet lopen die te verliezen.

Significante korting

In de Europese aanbesteding is gevraagd om een korting die kan worden geboden ná het winnen van de mini-tender. Daar hebben de leveranciers zich uiterst creatief getoond. Hoewel het tot een administratieve last leidt is de korting lucratief. Er zijn kortingen als: verlaging prijs bij langere inzet, bij inzet van meer mensen en bij andere betalingsperiode. Verschillende leveranciers geven bij inzet van x uren gratis consultancyuren die populair zijn. De brokers en marktplaatsen kunnen deze kortingen niet bieden.

Markt ontsluiten

Met acht bedrijven die elk breed kunnen leveren, en met de twee brokers die een groot percentage van de ICT'ers in en buiten Nederland ontsluiten, is er een breed aanbod. Gasunie is benieuwd hoeveel van de mensen die zich aanbieden via een marktplaats ook al bij een broker geregistreerd zijn. Er zijn, meestal de kleine, zeer specialistische bedrijven die al redelijk

vol zitten. Zij zijn vaak niet via een marktplaats, maar wél via een broker bereikbaar. Kortom: Gasunie gelooft niet dat een marktplaats de markt beter zou ontsluiten dan nu met deze inleencontracten gebeurt.”

HET PERSPECTIEF VAN FLEXADVISEUR EN -AUTEUR MARK BASSIE

“De opkomst van de marktplaats hangt samen met de wens naar meer flexibiliteit. Waar traditioneel personeel werd ingehuurd bij een beperkt aantal, op basis van aanbestedingen geselecteerde contractpartijen, biedt de marktplaats toegang tot alle leveranciers van tijdelijk personeel, inclusief zzp'ers. Via een mini-aanbesteding concurreren leveranciers en zzp'ers met elkaar om een opdracht. Helaas is er weinig logica en onderlinge afstemming te ontdekken bij de overheidsorganisaties (zie voor een overzicht www.flex-beheer.nl/content/marktplaatsen.html).

Het principe van de inhuurmarktplaats is een prima gedachte, maar er is al jaren veel kritiek op de uitwerking. Zo twijfelen juristen aan de rechtmatigheid van marktplaatsen. In de wetgeving is niets geregeld voor marktplaatsen, zodat het onduidelijk blijft wat wel en wat niet mag. Gevolg: er wordt nogal eens geselecteerd naar eigen inzicht, en er tegen procederen loont niet de moeite. Ook vanuit leveranciers, inkoopprofessionals en zzp'ers is stevige kritiek op het marktplaatsconcept.

De reden dat ik altijd een - zij het kritisch - voorstander van marktplaatsen ben geweest, is dat kleine marktpartijen en zzp'ers directe toegang hebben om mee te dingen naar interessante inhuuropdrachten. En voor de overheid is het een uitkomst om niet maandenlang een aanbestedingsprocedure op te tuigen met een onzekere uitkomst, maar om binnen een à twee weken met een kandidaat te kunnen beginnen aan de opdracht tegen een scherp tarief. De praktijkervaringen laten echter onomwonden zien dat er veel nadelen kleven aan de inhuurmarktplaats in de huidige vorm. Een paar mogelijke verbeteringen die wij voorstellen zijn:

- Publicatie van alle opdrachten op één overheidswebsite (zoals TenderNed dat wettelijk doet voor alle aanbestedingen) met een link naar de echte marktplaats.
- Publicatie van gunningstarieven.
- Werken met een digitale kluis zodat altijd achteraf te controleren valt of alles eerlijk is gegaan.
- De wetgever moet in de Aanbestedingswet duidelijk maken welke aanbestedingsregels van toepassing zijn op marktplaatsen.

Nawoord

Als niets verandert, zullen meer leveranciers zich afkeren van de marktplaatsen. En hoe meer erbij komen, hoe sneller dat zal gaan. Dan komen er minder goede aanbiedingen en worden opdrachtgevers genooddaakt om ook op andere manieren te zoeken naar goede kandidaten. Dan zijn we weer terug bij af. We hebben daarom met enkele auteurs van dit artikel het gesprek gezocht met het ministerie van Economische Zaken om te spreken over samenwerking aan concrete verbeteringen en aanbevelingen voor marktplaatsen. Dat gaan we ook doen met leveranciers van de software waar marktplaatsen op draaien. We houden u op de hoogte van de vorderingen en stellen een feestje daarom uit tot de 150^{ste} marktplaats! ◉



Mark Bassie
Functie:
flexadviseur en
-auteur
Organisatie:
Flex-Beheer.nl