

**Expert:** Mark Bassie**Functie:** adviseur**Organisatie:** Flex-Beheer**Expert:** Antoinette Vriend**Functie:** adviseur**Organisatie:** Omnifocus

INHUUR- MARKT- PLAATS MOET EN KAN BETER

Het evenwicht tussen vraag en aanbod is op het huidige Dynamische Aankoopstelsel (DAS) volledig zoek. Een win-lose-spel waarbij de aanbesteder steeds de winnaar is. Inhuurspecialisten Mark Bassie en Antoinette Vriend houden een pleidooi voor een meer evenwichtige situatie en geven concrete tips om het DAS leveranciersvriendelijker te maken.

Zo maar twee citaten van de toelichtende tekst op de inhuurmarktplaats Dynamisch Aankoopstelsel van de Politie Nederland:

1. Vraag: is nadere kennisgeving met de Inhuurdesk Politie mogelijk?
Antwoord: nadere kennisgeving met de Inhuurdesk Politie is, vanuit het oogpunt van gelijke behandeling van marktpartijen, niet mogelijk.

2. Vraag: waar kan ik vragen stellen over de offerte-aanvraag?
Antwoord: functie-inhoudelijke vragen kunnen uitsluitend gesteld worden via de applicatie van de Inhuurdesk Politie bij de desbetreffende offerte-aanvraag. Vragen die via een andere weg worden gesteld, zullen niet worden beantwoord.

Niet bepaald uitnodigende teksten waar je als leverancier van kandidaten of als zzp'er warm van wordt. Het is niet moeilijk om meer van dit soort afhoudende teksten te vinden op een van de inmiddels meer dan 120 verschillende DAS'en. Het aantal leveranciers dat geregistreerd staat op een of meerdere van deze systemen, loopt naar schatting in de enige tienduizenden. Een paar jaar geleden meldde het UWV al dat op zijn DAS de grens van 10.000 leveranciers was gepasseerd.

Inhuurmarktplaats

Hoewel er hier en daar kleine verschillen zijn – soms veroorzaakt door de keuze van het extern platform waarop het systeem is gehost of door de algemene voorwaarden – lijken alle DAS'en als twee druppels water op elkaar. Het DAS is een aanbestedingsprocedure die sinds de vernieuwde Aanbestedingswet 2016 vaak wordt gebruikt als inhuurmarktplaats. Het is een gevolg van het verdwijnen van het zogenoemde 'verlichte' regime voor de meeste inhuuropdrachten en de vereenvoudiging van de DAS-procedure.

Een leverancier, een bemiddelingsbureau of een zzp'er registreert zich op elk DAS afzonderlijk, waarbij de aanbieder akkoord moet gaan met alle geldende spelregels, met name de algemene voorwaarden.



SCHEMA

OVERZICHT VAN TEGENSTELLINGEN TUSSEN LEVERANCIERS EN AANBESTEDERS OP EEN DAS

Onderwerp	Aanbestedende dienst	Leveranciers
Disproporties	Eén inhuuropdracht per keer, meestal enkele opdrachten per categorie en rond de 100 per jaar	Duizenden potentiële leveranciers voor elke opdracht, meestal enkele tientallen die daadwerkelijk aanbieden op één inhuuropdracht
Digitaal	Zo efficiënt mogelijk tijd besteden aan leveranciers en het afhandelen van hun aanbiedingen.	Geen kans om de organisatie te leren kennen voor betere matches. Geen mogelijkheid voor het stellen van persoonlijke vragen
Management-informatie	Wordt alleen intern gebruikt	Willen vooraf weten wat voor soort opdrachten in welke sector/discipline op jaarbasis worden gepubliceerd
Gunningscriteria	Opstellen van opdracht met gunningscriteria kan in 10 minuten geregeld zijn	Opstellen van aanbieding kost 2 tot 4 uur per leverancier
Gunningsproces 2de ronde	Criteria voor de beoordeling van het kennismakingsgesprek met de beste 3 à 5 kandidaten worden intern gehouden	Behoefte om te weten welke criteria worden gebruikt en welke zwaarte het kennismakingsgesprek heeft (en competenties)
Kandidaat-/gebruikerservaring op het platform	Een positieve ervaring met het gebruik van het platform en procedure voor inhuur lijkt niet belangrijk. Dit in contrast met een sollicitatieprocedure voor een vaste baan	Risico dat leveranciers DAS mijden door de onpersoonlijke/afstandelijke procedure
Terugkoppeling	Zo min mogelijk informatie om discussies met leveranciers te voorkomen	Behoefte om te weten waarom de eigen kandidaat/aanbieding niet goed genoeg was
Publicatie informatie over winnaar	Alleen wat wettelijk verplicht is (alleen naam van het winnende bedrijf)	Behoefte aan informatie over de naam van de kandidaat en het uurtarief, maar ook aan het aantal aanbiedingen
Terugkoppeling over gevolgde procedure en resultaat	Wordt alleen intern gebruikt	Behoefte om na afloop te weten hoe het proces is verlopen om te kunnen beoordelen of alles volgens de regels is verlopen
Relatieopbouw	Meestal geen (behoefte aan)	Meestal grote behoefte aan
Lerend effect	Alleen intern	Grote behoefte aan

Na goedkeuring krijgt de leverancier toegang tot de openstaande inhuuropdrachten voor de categorieën waarvoor hij staat ingeschreven. En dan kan het gunningsproces beginnen. De leverancier heeft een paar dagen de tijd om digitaal vragen te stellen over de opdracht. Als hij een geschikte kandidaat heeft gevonden, kan hij het cv met een uurtarief uploaden via het systeem. Verstandig is om het cv zo op te stellen dat in een oogopslag duidelijk is dat de kandidaat voldoet aan de gunningscriteria. Als dat volgens de recruiter van de DAS namelijk niet zo is, legt die het cv terzijde zonder dat de leverancier dat weet. Daarnaast is het verstandig met een laag uurtarief in te schrijven, want anders is de kans groot dat iemand anders boven op de stapel komt te liggen.

Leveranciersvriendelijker

In de praktijk van alledag is in veel opzichten het evenwicht zoek tussen vraag en aanbod (zie het schema op de vorige pagina). Leveranciers hebben behoefte aan veel informatie en willen veel meer weten voor, tijdens en na elke individuele opdracht. De aanbestedende dienst wil zo min mogelijk werk hebben aan de selectie en aan het informeren van de

leveranciers. De belangen, behoeften en wensen van leveranciers en aanbestedende diensten op een DAS liggen dus mijlenver uiteen. In de praktijk wordt op dit systeem het spel win-lose gespeeld, waarbij de aanbestedende dienst steeds de winnaar is omdat er altijd wel een leverancier of zzp'er een passende aanbieding doet. Toch is het goed mogelijk om beide partijen dichter bij elkaar te brengen en win-win te gaan spelen, vanuit de gedachte dat het aantal DAS'en groeit en het dus tijd is voor een DAS 2.0. Hoe kan een DAS verbeterd en leveranciersvriendelijker worden gemaakt? In het kader hieronder staan hiervoor 5 tips.

Persoonlijke relatie

Wij denken dat een beter systeem persoonlijker en transparanter is. Bouw een relatie op met (de belangrijkste) leveranciers van je DAS door ze een paar keer per jaar te informeren over de organisatie en uit te nodigen voor fysieke ontmoetingen. Met de juiste uitvraag trek je het juiste talent aan en creëer je tevreden leveranciers. Onze tips voor die aanbestedende diensten die hebben gekozen voor een DAS zijn bedoeld om een meer evenwichtige situatie te realiseren tussen aanbesteders en leveranciers en zo het juiste talent aan te trekken. Door hiermee te gaan experimenteren, zal de tevredenheid van leveranciers over de DAS toenemen. Zo worden ook in de komende krappe arbeidsmarkt voldoende kwalitatief goede inhuurkandidaten aangeboden op het Dynamisch Aankoopstelsel. ●

5 TIPS VOOR EEN LEVERANCIERSVRIENDELIJKER DAS

1.

Gebruik videosoftware. Bij recruitment is dit middel al heel gebruikelijk. Laat daarbij de inhurende manager in een video uitleggen wat voor kandidaat hij zoekt en voor welk probleem. Maak deze video na afloop toegankelijk voor elke leverancier.

2.

Publiceer op elke DAS openbare informatie over wat de leveranciers kunnen verwachten aan opdrachten, zodat ze vooraf een betere afweging kunnen maken of inschrijving zinvol is.

3.

Wees transparant en deel informatie over het aantal inschrijvingen, de naam van de winnaar en het gegunde uurtarief. Geef elke leverancier inzicht op welke plaats hij is geëindigd met zijn aanbieding.

4.

Stel als overheid uniforme, redelijke en begrijpelijke inhuurvoorwaarden op voor elk DAS en bespreek deze vooraf met een delegatie van leveranciers.

5.

Nodig minimaal twee keer per jaar de leveranciers of een delegatie daarvan uit voor een bijeenkomst over inhuur, om de belangrijke ontwikkelingen en thema's te bespreken.

VU LAW
ACADEMY

Specialiseren of verdiepen in het Aanbestedingsrecht?

- Leergang aanbestedingsrecht voor inkopers (september 2017)
- Leergang aanbestedingsrecht voor juristen (september 2017)
- Studiemiddag aanbestedingsrecht (4x per jaar)

www.vulaw.nl

Coördinator:
prof. mr.
Chris Jansen

VU
UNIVERSITEIT
AMSTERDAM
IS VERDER KIJKEN