



# DAS met een MSP

Bunnik, april 2017

Staffing MS

- Paul Oldenburg – Business Development Staffing MS
- Publieke Sector (Zorg, Onderwijs, Overheden)
- Thema's BTW, Aanbestedingswet, Best Value en Wet DBA
- Ruim twintig jaar ervaring in Flex (16 jaar uitleen, 7 jaar inleen)
- Co-auteur van het boek Professioneel Inhuren van Flexibele Arbeid



- Gevestigd Heemraadssingel 149 Rotterdam
- Volledig onafhankelijke MSP, geen belangenconflict met leveranciers
- Dienstverlener die gebruik maakt van technologie
- Best practice proces bewezen bij 40 klanten, waarvan 15 aanbesteding plichtig
- 200 miljoen omzet
- State of the art technologie partner waar DAS en VMS volledig zijn geïntegreerd door software partner Netive. (Staffing MS is een certified implementation partner)
- Kennispartner: Oprichter Bovib, Auteurs Professioneel Inhuren van Flexibele Arbeid, Organisator van kennisevents, seminars en congressen met kennisnetwerk (VB&K, Mazars, Pellicaan, Netive, Aeves) rondom thema's als Wet DBA en Aanbestedings

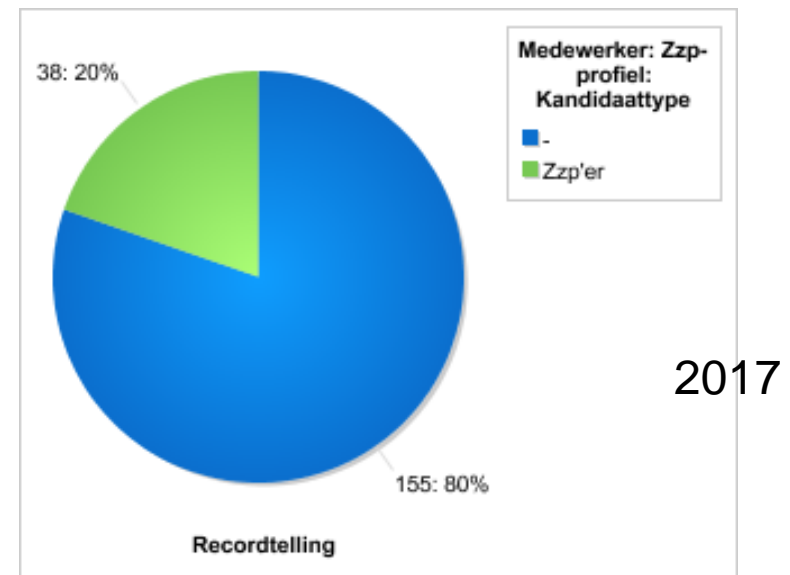
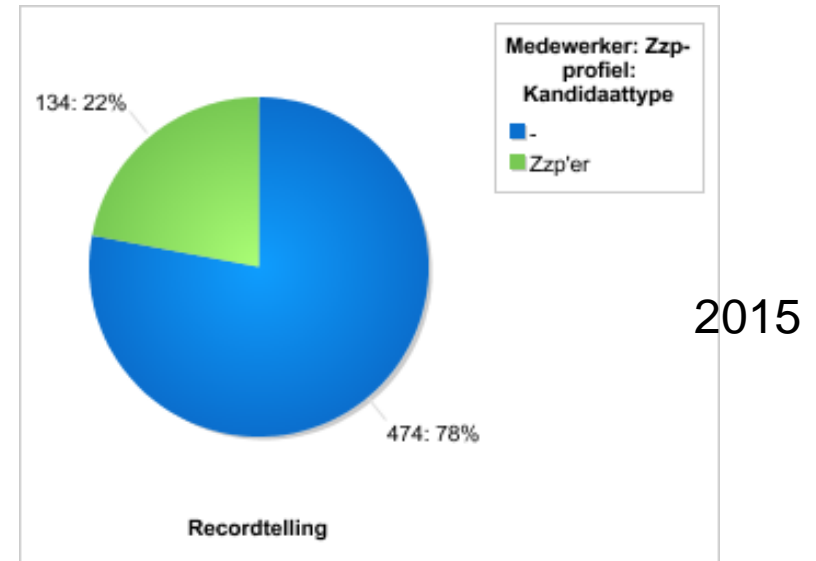
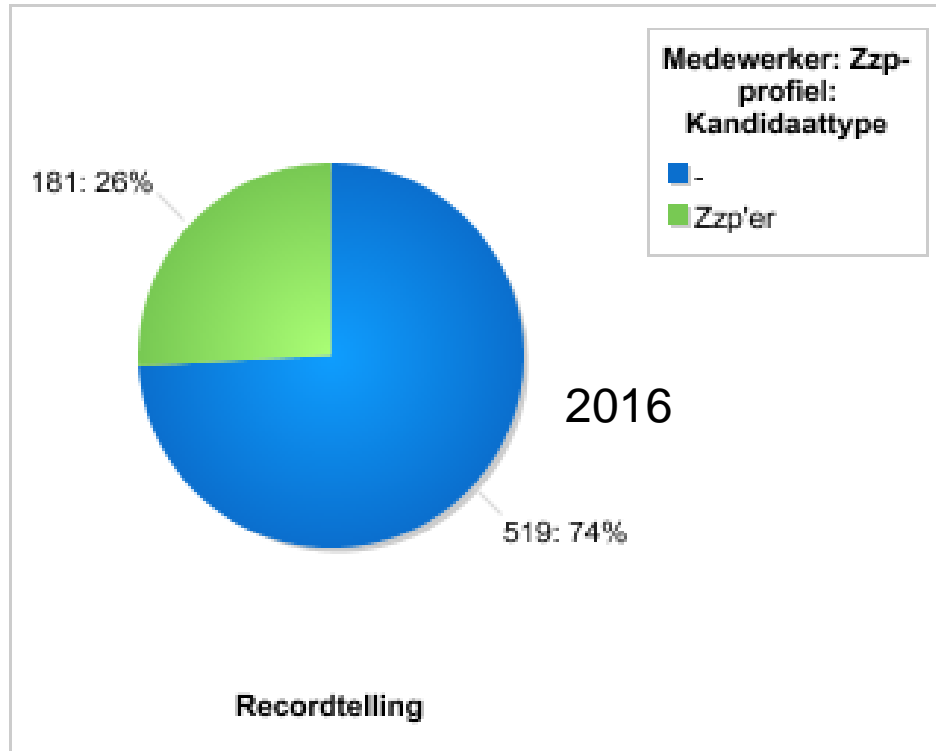


- De wetgever geeft de platformeconomie een impuls door de oude “marktplaats” te promoveren tot Europese procedure;
- DAS is de rechtmatige procedure die continue concurrentiestelling tussen aanbieders garandeert en het lokale MKB een kans biedt;
- DAS is de rechtmatige procedure die nieuwe toetreders tussentijds kan toelaten;
- Afsluiten raamovereenkomsten met een aanbestedingsprocedure is tijdrovend en arbeidsintensief, maar wel interessant voor een “homogene” groep inhuur zoals bijvoorbeeld uitzendkrachten tot een bepaalde schaal, of zeer specialistisch personeel waar strategisch wordt samengewerkt met (een) bepaalde leverancier(s).

**Deze presentatie gaat over het realiseren van een DAS**

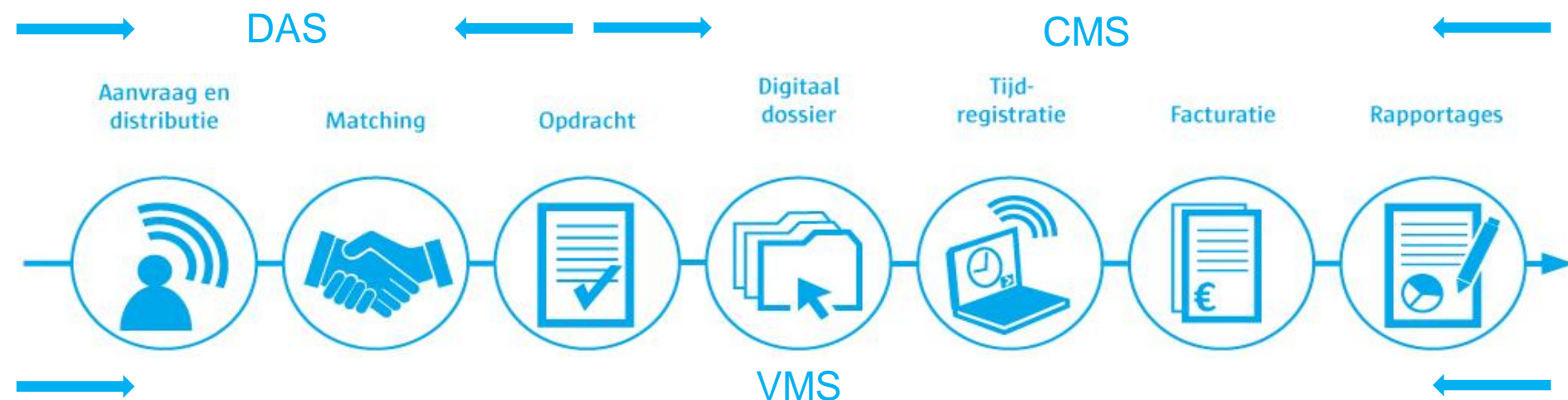


# Ervaringscijfers “Marktplaats” en DAS

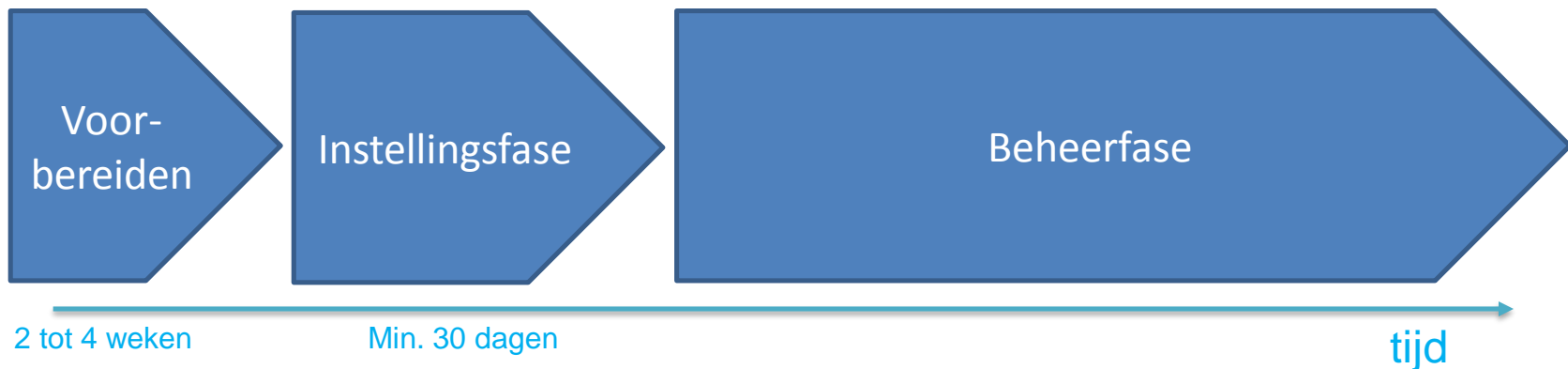


# Wat betekent een DAS?

- Een DAS is een Europese procedure voor het inhuren van tijdelijk personeel.
- Een DAS maakt het mogelijk om per aanvraag zaken te doen met de leverancier die zich op dat moment als beste kwalificeert
- Een DAS kan gekoppeld worden aan een (geautomatiseerd) systeem voor contractering, dossiervorming en bewaking, urenregistratie, facturatie, uitbetaling en management rapportage. Dit heet een CMS (Contract Management Systeem)
- Zonder koppeling aan een CMS wordt een DAS een administratieve nachtmerrie
- Een MSP integreert DAS + CMS in een kant-en-klaar ingericht Vendor Management Systeem (VMS)



- Let op: een DAS is een Europese procedure, geen "tool" dat je kan aanschaffen
- Het DAS kent twee fases
  - Eenmalig: de instellingsfase (minimaal 30 dagen om de eerste leveranciers toe te laten en een kans te geven om mee te dingen)
  - De beheerfase (onbeperkt, fase waarin aanvragen worden uitgezet)
- Het DAS blijft continu openstaan voor nieuwe toetreders, waardoor continu actuele marktwerking mogelijk is en ook nieuwe bedrijven kansen krijgen om goede kandidaten te leveren
- Instellen van een DAS vergt ook een gedegen voorbereiding

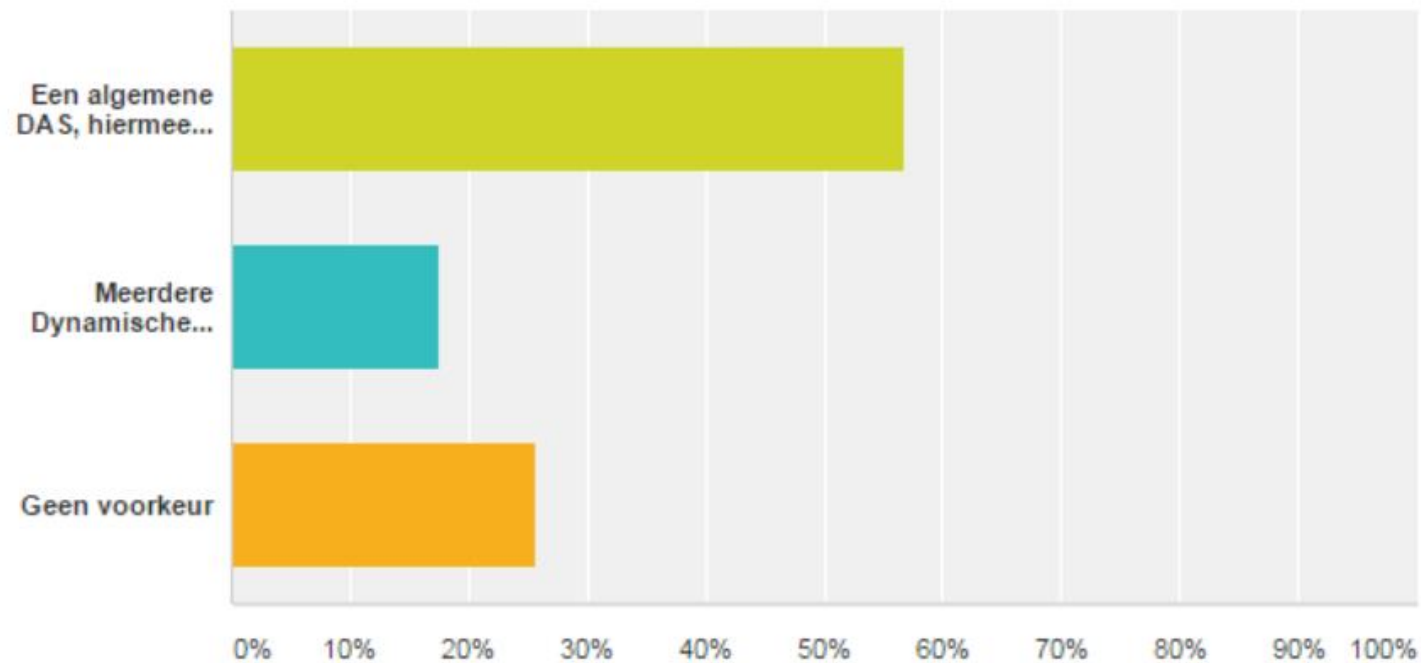


- Leveranciersonderzoek: 1 generieke DAS of verschillende segmenten?
- Vanaf welk functieniveau is een DAS interessant?
- Wat is de ideale omvang van een DAS?
- Wat vinden we van proportionaliteit?
- Hoe gaan we om met voorkeurekandidaten (“we hebben iemand nodig en het is Jan”)?
- Hoe gaan we om met spoedaanvragen (sneller dan de minimaal vereiste 10 dagen)
- DAS documentatie
  - Spelregels voor leveranciers
  - Welke toelatings/selectie eisen?
    - Akkoord algemene inhuurvoorwaarden / modelovereenkomst
    - Invullen Uniform Europees Aanbestedingsdocument (beta.pdf)
- Gunningscriteria en BKV formule selecteren
- Start/stop instellingsfase bepalen (minimaal 30 dagen)



## Wat heeft voor u als leverancier of ZZP-er de voorkeur van het instellen van het Dynamisch Aankoopstelsel (DAS)?

Beantwoord: 268 Overgeslagen: 0



## Instellingsfase

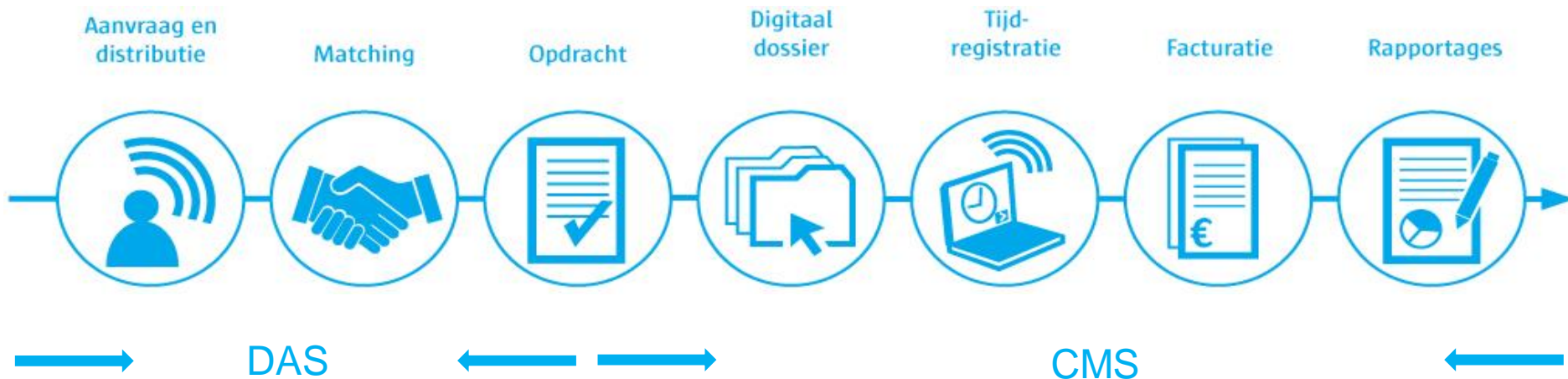
- Opstellen Tendered melding
- Leveranciers toelaten of afwijzen (besluiten binnen 10 dagen na aanmelding)
- Instellingsfase beëindigen; DAS blijft open voor tussentijdse aanmeldingen

## Beheerfase

- Aanvragen publiceren in DAS
- Gunningscriteria opstellen per aanvraag (Pianoo handreiking)
- Gunning op basis van beste prijs/kwaliteit verhouding (BPKV)
- Interviewfase
- Gemotiveerde afwijzing
- Verificatie en contractering
- Overdracht dossier naar klantorganisatie of inhuurdesk MSP
- Eventueel een Alcatel periode
- Start kandidaat



Voert regie op het inhuurproces en ontzorgt door administratieve werkzaamheden en inhuurrisico's uit handen te nemen.



De MSP kan een oplossing uit “losse bouwstenen” aanbieden:

- DAS: De MSP stelt een DAS beschikbaar, instelling voert zelf regie over het CMS. Hiermee garandeert de MSP **rechtmatigheid** van de inhuur;
- VMS: De MSP voert regie over het gehele proces en integreert DAS en CMS in een Vendor Management Systeem. Hiermee garandeert de MSP **doelmatigheid** van de inhuur **en** neemt zij verantwoordelijkheid voor het **risicomanagement**.



# Rechtmatigheid en Risico's

- Nationaal zijn risico's van het inzetten van flexibel personeel door aangepaste wetgeving verhoogd (Wet Keten Aansprakelijkheid, Wet Aanpak Schijnconstructies, Wet DBA)
- De MSP borgt rechtmatigheid in een geautomatiseerd proces, voelt zich “van begin tot eind” procesverantwoordelijk en ontzorgt de aanbestedende dienst.
- De MSP verzorgt risicobeheersing op de volgende gebieden

## Wet- en regelgeving



- WKA
- Inlener-aansprakelijkheid
- WAADI
- Wet Flexibiliteit en zekerheid
- ZZP (Wet DBA)
- Buitenlandse medewerkers

## Fraude



- Identiteitsfraude
- CV vervalsing
- (Pre-)employment screening
- Verleden medewerker

## Financiële risico's



- Faillissement
- Debiteurenrisico
- Crediteuren risico

## Naleven policies



- Naleven mantelovereenkomst(en)
- Aanbestedingsregels
- Borging verplichting
- On-boarding
- Off-boarding
- Audit trails

## Opdracht



- Contractvorm
- Mantelafspraken
- cao gerelateerd
- Opvolgend werkgeverschap
- Onderaanneming

# Drie Oplossingsrichtingen

- Afhankelijk van veranderingsbereidheid (van laag naar hoog), budget (van laag naar hoog) en urgentie (van hoog naar laag) kunt u kiezen uit respectievelijk de volgende drie opties:

Oplossing	Realisatie	Impact
DAS te huur	0 – 4 weken	Laag
DAS als een Dienst	4 – 6 weken	Laag
DAS + CMS	6 – 10 weken	Hoog



# Wat maken wij mee in de praktijk?

- Voordelen worden niet “zo maar” gerealiseerd;
- Weerstand onder bestaande leveranciers met als belangrijkste argumenten dat een DAS niets toevoegt;
- Weerstand bij inhurende managers, vooral vanwege “gedoe”.

Echter hiermee staat wel de rechtmatigheid van inhuur op het spel!

- Door het organiseren van leverancierssessies (met als doel zorgen dat ALLE huidige leveranciers in het nieuwe DAS terecht komen), en het een voor een meenemen van inhurende managers omtrent noodzaak (wetgeving) en nut (grootste risico is een betere kandidaat) kan weerstand omgebogen worden;
- Meer tijd stoppen in de voorbereiding levert maximaal rendement:
  - Tevreden managers (blijkt toch minder werk dan gedacht)
  - Tevreden staf (grip!)
  - Tevreden leveranciers (kan soms wel even duren...)



- Voordelen werving via een DAS:
  - Maximale marktwerking leidt tot maximale prijs/kwaliteitverhouding;
  - Aanbestedingsrechtelijk 100% compliant;
  - Inhurende managers behouden keuzevrijheid kandidaat.
- Voordelen contractbeheer door MSP:
  - Stafdiensten HR en Inkoop hebben grip op het gehele inhuurproces door rapportages en dashboards;
  - Finance ziet factuurreductie tot 1 factuur per maand in gewenste opmaak;
  - Geautomatiseerd proces van inkoop – contract – urenregistratie – urenaccordering - factuur leidt tot foutloze factuur en correcte betaling;
  - Inhuurdossiers op niveaus van leverancier, kandidaat en opdracht gegarandeerd op orde;
  - Accountantscontrole vindt plaats bij de MSP.
- Business case (zie bijlage):
  - Kosten MSP 2 tot 3%
  - Opbrengsten MSP 10 tot 15%

➔ **Betere kandidaten, lagere tarieven, risico's beheerst en volledig ontzorgd.**



# Business Case

Businesscase						
Totale spend	€ 13.000.000					
Gemiddeld tarief	€ 170	(op basis van gemiddelde, anders zelf invullen)				
Totaal aantal uren per jaar	42.857	(op basis van gemiddelde, anders zelf invullen)				
Gemiddelde voltijd contractwaarde	€ 12.000	(op basis van gemiddelde, anders zelf invullen)				
Aantal contracten per jaar	107	(op basis van gemiddelde, anders zelf invullen)				
Aantal uren per contract	400	(op basis van gemiddelde, anders zelf invullen)				
Maatregel	Vraag	Invul	Score			Ontzorging (fte)
			Besparing €	Besparing %	Risico	
Competitief biedproces	Welk percentage van de huidige contracten wordt professioneel?	40%	€ 70.000	9%	60%	
Elke opdracht een inddatum	Welk percentage van de huidige contracten kent een formele inddatum of wordt stilzwijgend verlengd?	50%	€ 30.000	1%		
Complete dossiers	Welk percentage van de huidige contracten heeft een volledig dossier op niveau van opdracht, leverancier en	20%			80%	0,1
Budgetsturing	In welk percentage van de huidige contracten wordt gestuurd op uitgaven t.o.v. de totale opdrachtwaarde?	20%	€ 8.000	2%		
Onregelmatigheid toeslag overloon werknemers in plaats van over het tarief	Over welk percentage van de huidige contracten is de RT van toepassing en wordt dit berekend over het gehele tarief?	20%	€ 5.000	1%		
Reistijd restricties	Hoeveel reiskosten worden gemiddeld per contract per maand vergoed?	100	€ 2.143	1%		
Factuuroptimalisatie	Hoeveel kost het maken van een interne	35	€ 1.250	0,4%		
Ontzorging in HR Admin proces op registratie en controle leveranciers, matching kandidaten, dossierbeheer en						0,2
Ontzorging in F&C proces op urenregistratie, uren goedkeuring, factuuropmaak, factuurgoodkeuring en betaling						0,3
Ontzorging op leveren van realtime en periodieke management rapportages						0,2
DBA risico: welk percentage van uw inhuurcontracten betreft ZZP?		80%				
kunten een volledige administratie overleggen?		50%			#####	
<b>Totalen</b>			<b>€ 106.393</b>	<b>14%</b>		<b>0,8</b>



Vragen?