

Inhuren kan nog veel goedkoper

17 juli 2009

UWV omzeilt kostbare 'mantel-partijen' door gebruik van online marktplaats UWV omzeilt kostbare 'mantelpartijen' door gebruik van online marktplaats

door: Rolf Zaal



UWV werkt sinds september vorig jaar met een online inkoopmarktplaats die, indien andere overheden het voorbeeld volgen, weleens een grote verschuivingen in de markt voor IT-professional services zou kunnen hebben. Via de marktplaats huurt UWV sinds ongeveer een jaar externe medewerkers – merendeels IT'ers – zo'n 30 procent goedkoper in.

Twee derde van dat voordeel is een gevolg van het wegvallen van de marge die intermediairs zich normaliter toe-eigenen. De rest zou zijn toe te schrijven aan verbeterde marktwerking. Deze cijfers komen ruwweg overeen met de ervaringen van ABN AMRO, dat externe medewerkers al sinds 2004 via een online marktplaats rekruteert. Daarnaast profiteert UWV, dat gemiddeld duizend externen aan het werk heeft, ook nog eens van efficiencyvoordelen: dankzij de online marktplaats zijn vacatures sneller vervuld en stagneert het werk minder. In de oude situatie was gemiddeld ongeveer een maand nodig om de juiste interne medewerker te plaatsen. Nu is dat doorgaans binnen twee weken geklaard. Ook vergt de online geautomatiseerde inhuur van externe krachten aanzienlijk minder inzet van de afdelingen HR en Inkoop. Waar voorheen zo'n tien medewerkers nodig waren, volstaat nu een staffing desk van vier. Doordat de online marktplaats – althans naar het oordeel van Brightbox en UWV – zodanig is ingericht dat ze voldoet aan de eisen van Europese aanbestedingsregels, wordt steeds minder gebruikgemaakt van mantelovereenkomsten, die doorgaans tienduizenden euro's aan aanbestedingskosten met zich meebrengen.

De marktplaatsapplicatie van UWV is een mix van eigen best practices op het gebied van Europees aanbesteden en algemene inkoop-best practices van ABN AMRO. Sinds een paar jaar verkoopt de bank zijn kennis op dit gebied via dochterbedrijf Brightbox. De IT voor de marktplaats, de 'External Staffing Desk', wordt verzorgd door Devoteam. Devoteam verzorgt behalve software-engineering desgewenst ook hosting en support. Voor het gebruik worden geen licentiekosten berekend, maar wordt een fee van 1 euro per uur voor op het systeem ingehuurde medewerkers in rekening gebracht. Daarboven betaalt de opdrachtgever aanloopkosten voor de implementatie en wellicht ook een maandelijkse vergoeding aan Devoteam als deze partij voor de hosting wordt ingeschakeld.

Sinds de mantelovereenkomsten voor inhuur van IT-personeel in mei afliepen, wordt nu al een paar maanden probleemloos zonder dergelijke raamwerkcontracten ingehuurd. Niettemin lopen er op dit moment wel tenders voor nieuwe raamwerkcontracten op het gebied van professional services. Hoe die zich gaan verhouden met de inzet van de online marktplaats is niet helemaal duidelijk. Vragen over deze facetten werden door UWV niet voor het ter perse gaan van deze uitgave beantwoord.

IT-dienstverlener Logica doet al sinds het eerste uur zaken met UWV via de marktplaats, maar tendert op dit moment ook voor een groot mantelcontract voor levering van IT-specialisten. De verantwoordelijk manager bij Logica, Wilco Riemersma, geeft desgevraagd aan dat de marktplaats in combinatie met reguliere mantelovereenkomsten 'een werkbaar concept' biedt: "Hiermee ontstaat de mogelijkheid voor UWV een langdurige relatie op te bouwen met een leverancier via het raamcontract, met de mogelijkheid de markt te bevragen als de vaste mantelpartners niet kunnen leveren."

De relatie met IT-bedrijven en intermediairs die traditioneel via mantelovereenkomsten honderden medewerkers volgens het 'uurtje/factuurkje'-principe bij UWV kwijt konden, verandert hoe dan ook ingrijpend door de invoering van de online marktplaats. Aanbieders van professional services ervaren meer concurrentie van zelfstandigen zonder personeel. Een zzp'er die zijn VAR-verklaring en zijn verklaring van goed gedrag bij de hand heeft, kan binnen een kwartier als leverancier meedraaien in UWV's 'Olivia' (Online Infrastructuur Voor Inhuur en Advies). Meer dan de helft van de 2600 leveranciers die zich inmiddels op www.uwv.nl/marktplaats inschreven, is zzp'er. Bij een aanbesteding maken zij net zoveel kans als Logica, Sogeti, Capgemini of IBM. Want een leverancier mag

niet meer dat één kandidaat per vacature aanmelden. Logisch, want UWV is alleen geïnteresseerd in de beste kandidaat die de leverancier in huis heeft, en dat is er per definitie maar één.

Dat de online markt voor de leveranciers van professional services nog erg onwennig is, mag worden afgeleid uit hun aarzelingen om in te gaan op vragen over deze kwestie. Een aantal van deze bedrijven voert uiteenlopende argumenten aan om nu 'geen commentaar te leveren'. Maar Wilco Riemersma van Logica is wel bereid zijn visie te geven: "UWV is voor ons een belangrijke klant en als zij het op deze wijze aanpakken, dan faciliteren we dat. Ook al betekent het voor ons dat we nog meer ons best moeten doen." Die extra inspanning zit volgens Riemersma onder meer in het feit dat Logica als aanbieder nu zelf nog actiever de vraag van UWV moet volgen, waar men in het verleden ook nog weleens zaken kon doen door te reageren op offerteaanvragen. Maar er is meer veranderd: waar voorheen op één profiel meerdere geschikte kandidaten konden worden aangeboden, moet Logica nu zelf beslissen met welke kandidaat ze de concurrentie aangaat. Riemersma: "Het was bij ons zeker geen standaardprocedure om altijd iedereen die het zou kunnen doen ook maar aan te bieden, maar soms zijn er wel situaties waarbij je eigenlijk de keuze aan de klant wilt kunnen laten, bijvoorbeeld bij een echt heel ervaren specialist met een dito prijskaartje en iemand anders die het in principe ook kan, die wat goedkoper is. Het huidige systeem dwingt je dan weleens tot een lastige keuze." In dit verband merkt Riemersma ook op dat het niet altijd even duidelijk is waar of op welk project de gevraagde kracht moeten worden ingezet: "In dat geval bellen we om meer informatie te krijgen. Dat is iets wat we bijna altijd al doen, maar via de marktplaats werkend is het nog belangrijker."

Riemersma bevestigt dat de concurrentie om mensen bij UWV geplaatst te krijgen is toegenomen door de marktplaats en dat dat mogelijk bijdraagt aan de prijsdruk die Logica ervaart. Hij tekent daar echter wel bij aan de dat aanmerkelijke tariefdaling die UWV rapporteert voor een deel wellicht ook een gevolg is van de algehele verandering van het economisch klimaat. Ook Logica's branchegenoot Centric ICT Services lijkt de marktplaats van UWV als een economische realiteit te hebben aanvaard. Volgens regiomanager Oscar Bakkum is de principiële keuze gemaakt – de toegenomen concurrentie door onder meer zzp'ers ten spijt – wat tarieven betreft niet te bewegen. Gevolg van deze keuze is dat Centric bij aanbiedingen nu minder vaak succes heeft. Bakkum: "Dat vinden we niet leuk. Aan de andere kant is het zo dat er aan de kant van UWV reëel wordt beoordeeld en dat de geschikteste kandidaat op de klus belandt, en daar kun je uiteindelijk toch geen bezwaar tegen hebben."

'Ik concurreer nu met Capgemini'

Bart Boschman is als zzp'er al sinds 2006 zo nu en dan aan het werk bij UWV, onder meer in de functie van projectmanager. Aanvankelijk steeds met tussenkomst van 'mantelpartijen', die nodig waren om te voldoen aan procedurele eisen die voortvloeien uit Europese aanbestedingsregels. Boschman: "Ook al had UWV mij benaderd en was de plaatsing eigenlijk rond, dan nog was het nodig om zo'n mantelpartij in te schakelen. En die moet er natuurlijk wel iets aan verdienen. Dus gaat er gewoon een x-percentagje boven op mijn tarief."

Sinds april vorig jaar pitcht Boschman ook via de marktplaats Olivia. Dat bevalt hem uitstekend: "Als zzp'er ben je je eigen 'merk', daar investeer je voortdurend in door net een tandje harder te werken en doorlopend te proberen of je het nog net even beter kunt doen. Via de marktplaats kan ik met het merk 'Boschman' nog scherper concureren met gevestigde partijen als Capgemini of Ordina."

Interesse bij overheidsinstellingen

Andere overheidsinstellingen, zoals de RDW, IB-Groep en diverse gemeenten volgen de ervaringen van UWV met grote interesse. Volgens Brighbox, leverancier van de door UWV gebruikte marktplaatsapplicatie, staan bij RDW en IBG proefprojecten op stapel. Ook de beleidsdirectie FHIR, die vanuit het ministerie van Binnenlandse Zaken rijksbreed kaders en beleid vaststelt met betrekking tot onder meer inkoop, is positief. Beleidsmedewerker Inkoop Toon Wardenier heeft zich begin dit jaar bij UWV op de hoogte gesteld en ziet duidelijke voordelen aan de door daar gevolgde aanpak. Voorzichtigheidshalve is nog wel de Interdepartementale Werkgroep Aanbesteding gevraagd om te onderzoeken of de marktplaats wel voldoet aan de eisen die voortvloeien uit de Europese aanbestedingsregels. UWV en Brighbox betogen desgevraagd dat dat wel degelijk het geval is, maar Wardenier ziet - zonder op de details in te willen gaan - nog wel 'haken en ogen'. Hij verwacht de rapportage van de Interdepartementale Werkgroep Aanbesteding 'binnenkort'.

Ook de lagere overheden kijken met grote interesse naar de ervaringen van UWV. Enkele grote gemeenten overwegen proefprojecten en Deventer onderzoekt de mogelijkheden om samen met andere kleinere gemeenten tot een gezamenlijke 'SaaS'-implementatie van het systeem te komen. Een optie die door de intellectueel eigenaar van het concept, Brighbox en diens IT-supplier Devoteam van harte wordt ondersteund.