

Presentatie Congres van de verleiding 14 februari 2014 Dr.mr. Petra A.T. Oden

De passie van een tango. Als u me twee jaar geleden had gezegd dat we daarmee dit congres zouden openen, zou ik zeer verbaasd hebben gekeken.

Social Return. Is dat niet dat thema dat hoort bij aanbestedingen? Vraag en aanbod. Inkoopcontracten? Hoezo passie? Hoezo verleiden?

Vraag en aanbod. Dat kan tot tegenstellingen leiden. Bij de eerste bijeenkomst over social return die we bezochten zagen we hem: de virtuele glazen wand tussen MKB'ers en inkopers.



Inkopers aan de ene kant van de wand, die vonden dat ondernemers maar een bezwaarschrift moesten indienen, als ze het niet eens waren met de gang van zaken.

MKB'ers aan de andere kant van de wand, die vonden dat social return over de schutting werd gegooid.



We hebben ze gezien: de enorme hoeveelheden papier die MKB'ers moeten inleveren bij aanbestedingen. Niet in deze enorme stapels, maar in keurige mappen. Ergens diep weggestopt in de bestekken staat dan ook nog iets over social return. Ondernemers moeten dus niet alleen aan de opdracht voldoen. Bijvoorbeeld een weg aanleggen of de schoonmaak regelen, maar ze moeten ook nog extra werkplekken of werkervaringsplaatsen creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Hoe moeten MKB'ers dat doen? Wat wordt er precies van hen verwacht?

MKB-Noord zag haar leden worstelen met de invulling van social return in aanbestedingen en vroeg ons of we bereid waren om MKB'ers hierbij te ondersteunen. Want, zo was de gedachte, als MKB'ers beter in kunnen spelen op social return verbetert hun concurrentiepositie.

Het Kenniscentrum Arbeid heeft de handschoen opgepakt. Twee lectoren, Louis Polstra, de lector Arbeidsparticipatie en ik, de lector Juridische Aspecten van de Arbeidsmarkt hebben Gert Walhof, de lector Inkoopmanagement bij het Kenniscentrum Ondernemerschap benaderd en gezamenlijk hebben we een aanvraag ingediend voor een RAAK-MKB subsidie.

SIA heeft de subsidie toegekend. SIA is een stichting die namens het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap geld beschikbaar stelt voor praktijkgericht onderzoek aan hogescholen.

Op 15 maart 2012 hadden we hier in deze zaal de startbijeenkomst voor het project Sociaal in het bestek, onder de bezielende leiding van de voormalig directeur van MKB Noord, Ron van Gent.

Ik ga nu iets vertellen over ons project. Ik geef een beeld van wie eraan meededen. Welke deelprojecten we hebben uitgevoerd. En ik zal kort ingaan op de resultaten. Daarna zal ik ook kort stilstaan bij enkele andere maatregelen waarmee ondernemers geconfronteerd worden en die een relatie hebben met social return: de Participatiewet, de Quotumwet en de PSO-ladder. Ik zal uitleggen wat dit allemaal betekent.

Hoe zag het project eruit? En wie deden eraan mee?

Het doel van het project was om op grond van kennis uit best practices en literatuurstudie, in samenwerking met MKB'ers en opdrachtgevers, aanbevelingen te ontwikkelen die ervoor zouden zorgen dat MKB'ers beter konden inspelen op social return.

We hebben niet alleen aanbevelingen ontwikkeld voor de aanbod-kant, de MKB'ers. Maar ook voor de twee partijen aan de vraagkant, namelijk de inkopers en degenen die de doelgroepen leveren.

Tijdens het onderzoek ontdekten we dat de problemen van MKB'ers vooral spelen in de voorfase en de voorbereidingsfase van aanbestedingen. Hoe krijgen ze het voor elkaar om überhaupt aan tafel te komen bij aanbesteders? Op die fasen hebben wij het onderzoek gericht.

Daarnaast hebben we besloten om ons vooral te richten op MKB'ers met bedrijven van 10 tot 50 werknemers. Bedrijven met minder dan 10 werknemers komen vaak niet in aanraking met social return in aanbestedingen. En bedrijven met meer dan 50 werknemers hebben vaak meer mogelijkheden om invulling te geven aan social return.

Aan het project werkten naast de 3 lectoren, 5 docent-onderzoekers mee. Gemiddeld werkten zij 1 dag per week aan het project. Daarnaast hebben 11 afstudeerstudenten en 5 honours studenten geparticipeerd in het onderzoek. En, heel belangrijk: zonder de ondersteuning van Liesbeth Moerer waren wij hopeloos verloren geweest.

MKB-bedrijven:	Aanbesteders:
<p>1. Bouw en onderhoud</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Koninklijke Sjouke Dijkstra & Zn BV (Infra), Leek 2. MUG Ingenieursbureau, Groningen 3. Schilders De Vries, Groningen <p>2. Schoonmaak</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Schoonmaakbedrijf Nivo-Noord Leeuwarden 5. Schoonmaakbedrijf Novon, Zwolle 6. Schoonmaakbedrijf Vlietstra, Franeker <p>3. Overige dienstverlening</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Bossers & Cnossen (ICT), Groningen 8. Hoffman Outdoor Media B.V. Groningen 9. UTS Van Hoek Verhuizingen BV, Groningen 10. Zwartwoud Projectinrichting, Groningen 11. Tjamme Vis, Woonstyle, Groningen 12. Tendercoach, Den Haag 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Provincie Groningen 2. Gemeente Groningen 3. Gemeente Menterwolde 4. Provincie Friesland 5. Gemeente Dantumadiel 6. Gemeente Tytsjerksteradiel 7. Provincie Drenthe 8. Gemeente Emmen 9. Zorginstellingen via Zorg Innovatie Forum (ZIF) 10. Rijksuniversiteit Groningen 11. Hanzehogeschool Groningen <p>Overige partners: MKB-Nederland Noord TNO, GOA Infra, Inkoopplatform Groningen, Sociale Werkvoorziening Iederz</p>

Maar, zonder déze deelnemers had het onderzoek helemaal niet uitgevoerd kunnen worden. Wij waren heel blij dat in 2011 12 MKB'ers hun handtekening zetten voor dit project. Evenals de drie noordelijke provincies en 5 gemeenten verspreid over die provincies. En we waren ook heel blij dat een aantal andere belangrijke organisaties zich committeerden aan dit project. Waaronder GOA Infra, Tendercoach, de Sociale Werkvoorziening Iederz, Stadspartners, en het Inkoop Platform Groningen. Uit al deze organisaties zijn extra deelnemers voortgekomen die hebben geparticipeerd in dit onderzoek. En ook Bouwend NL heeft hierbij haar steentje bijdragen.

Er waren 5 deelprojecten. In maart 2012 startten we met de studie naar 5 best practices in Nederland. Samen met 5 afstudeerstudenten hebben we onderzoek gedaan in deze gemeenten: Amsterdam, Rotterdam, Helmond, De Drechtsteden en Maastricht. Op basis van de resultaten daaruit hebben we aanbevelingen geformuleerd.

De aanbevelingen hebben we in een groepsbijeenkomst eerst voorgelegd aan MKB'ers uit het Noorden. In de tweede groepsbijeenkomst hebben we de aanbevelingen besproken met inkopers en medewerkers van Werkpleinen en bureaus social return uit de drie noordelijke provincies. Tijdens de derde bijeenkomst, waarvoor we zowel MKB'ers als aanbesteders hadden uitgenodigd, zagen we een echte dialoog ontstaan tussen de beide partijen. Partijen kregen meer begrip voor elkaars standpunten en belangen. De glazen wand verdween. De informatie uit de groepsbijeenkomsten leverde een verrijking op van de aanbevelingen.

Na de groepsbijeenkomsten hebben we de aanbevelingen begin 2013 voorgelegd aan 5 MKB'ers. Zij gingen ermee werken in hun bedrijf. Vervolgens zijn de MKB'ers 2x geïnterviewd door docent-onderzoekers, halverwege het traject en aan het eind. Uit de gesprekken met deze MKB'ers bleek dat ze de aanbevelingen nuttig vonden. Een bedrijf dat al aan social return deed, ontdekte dat ze zich ermee konden profileren via hun website. Een andere ondernemer ontdekte dat zij via de inzet van leerlingen aan social return konden voldoen. De resultaten uit deze interviews hebben ook weer geleid tot een verrijking van de aanbevelingen.

In september 2013 hebben we twee enquêtes uitgezet. De ene onder aanbesteders. De andere onder MKB'ers. Bij de aanbesteders hebben 140 respondenten gereageerd. Helaas was de respons van de MKB'ers te laag om mee te kunnen nemen. We hebben het dus moeten doen met de enquêtes van de aanbesteders. En die gaven een bevestiging van onze resultaten.

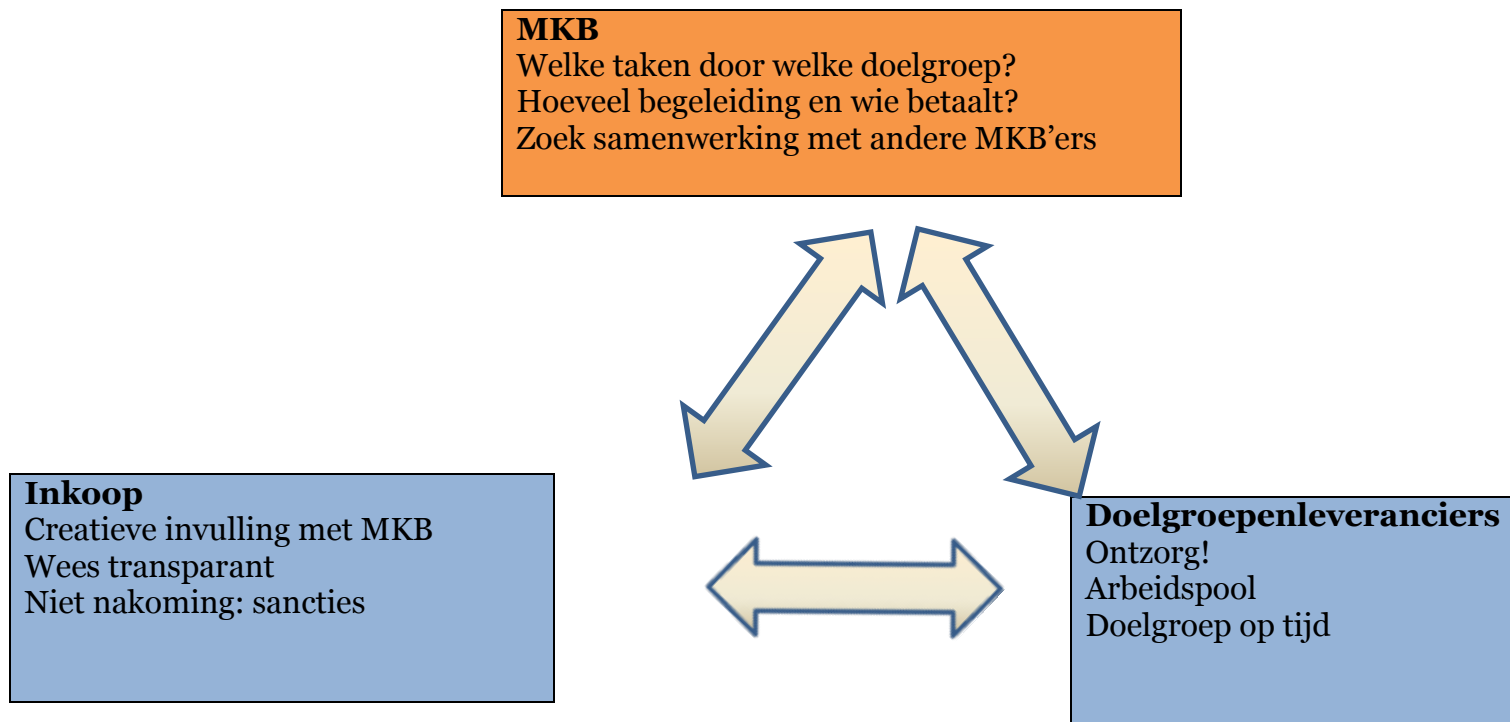
De definitieve aanbevelingen hebben we in een waaier opgenomen. Samen met best practices en een overzicht van financiële regelingen en subsidies die gebruikt kunnen worden voor de inzet van doelgroepen.

Met de waaier zijn we op pad gegaan door middel van een roadshow. Waar we de kennis die we hadden opgedaan, verspreidden onder andere MKB'ers, dan die aan ons onderzoek deelnamen. In oktober hebben we het eerste exemplaar van de MKB-waaier uitgereikt aan een ondernemer tijdens een bijeenkomst van Bedrijvenvereniging Leek. Daarna 'hielden we kantoor' in de MKBuzz tijdens de Week van de Ondernemer. U ziet hier Geke Werkman in gesprek met een ondernemer over onze aanbevelingen.



Inmiddels is er ook een nieuwe waaier voor inkopers en degenen die doelgroepen aanleveren. Na afloop van het congres krijgt u de nieuwe waaier. Voor degene die de MKB-waaier nog niet heeft: deze is verkrijgbaar bij de statafel van het Kenniscentrum Arbeid achterin de zaal. De geactualiseerde financiële regelingen zijn te vinden in deze nieuwe waaier.

De aanbevelingen. Dit zijn ze. Ik ga ze nu niet allemaal behandelen. Ze staan uitgebreid beschreven in dit Onderzoeksverslag. Daarvan krijgt u straks aan het eind van het congres ook een exemplaar. Het belangrijkste dat u moet onthouden als u straks naar huis gaat is de driehoek die aangeeft dat de dialoog tussen MKB, Inkoper en Doelgroepenleverancier cruciaal is voor een goede invulling van social return.



Bovenaan in de driehoek staat het MKB. MKB'ers doen er goed aan om aan job carving te doen, dus in het bedrijf alle taken afpellen zodat er nieuwe functies kunnen ontstaan die door doelgroepen gedaan kunnen worden. MKB'ers moeten ook helder hebben: op welke doelgroepen richt ik me: leerlingen, bijstandsgerechtigden, werklozen of heb ik liever Wajongers of werk ik liever met mensen uit de sociale werkvoorziening? En het is ook belangrijk dat de MKB'er duidelijk maakt hoever hij of zij wil gaan met de begeleiding van doelgroepen. En: zoek de samenwerking met andere MKB'ers.

Aan de linkerkant van de driehoek ziet u Inkoop. Daar bevelen we aan om social return herkenbaar op te nemen in een eenduidig en transparant inkoopbeleid. Bij de uitvoering dient inkoop erop te letten dat de afspraken over social return ook echt worden nagekomen. Verder is het belangrijk dat inkoop social return niet vast zet in percentages. Maar dat inkopers voorafgaand aan aanbestedingen in gesprek gaan met MKB'ers, en in dialoog, komen tot een creatieve invulling van social return.

Hierbij is het wel de vraag hoeveel ruimte de Aanbestedingswet die sinds april vorig jaar geldt, overlaat voor creativiteit. De wet schrijft bij de meeste aanbestedingen voor dat er een redelijke verhouding moet zijn tot het voorwerp van de opdracht. Dat betekent dat een verhuizer bij een verhuisopdracht mensen moet inzetten die in staat zijn om verhuisdozen te tillen. Het is dan niet mogelijk om af te spreken dat de social return wordt ingevuld door een arbeidsgehandicapte, die werkzaamheden doet in het archief. De wet laat nog wel enige ruimte, omdat er staat dat er een redelijke verhouding moet zijn tot de opdracht. Maar wat is redelijk? We zullen zien hoe de rechter dat begrip in gaat vullen.

Aan de rechterkant van de driehoek staat, wat wij noemen doelgroepenleveranciers. Dat zijn de mensen die de doelgroepen aanleveren. Hun opdracht is om de MKB'er te ontzorgen. Zij kunnen bijvoorbeeld ondersteunen bij het inrichten van gezamenlijke

arbeidspools door MKB'ers. En ze moeten er vooral voor zorgen dat de doelgroepen tijdig klaar staan en niet pas als het project al bijna is afgerond.

De belangrijkste conclusie van ons onderzoek is: ga voorafgaand aan aanbestedingen de dialoog aan met elkaar.

En dan die andere maatregelen. Wat is nu de relatie tussen social return, de Participatiewet, de Quotumwet en de Prestatie-ladder Socialer Ondernemer.

Eerst de Participatiewet.



Hier zien we de heren vertegenwoordigers van het kabinet en van de sociale partners die het Sociaal Akkoord sloten waarin afspraken zijn gemaakt over de Participatiewet. En de dame die het allemaal tot een goed einde mag brengen, staatssecretaris Klijnsma. Inmiddels is het Sociaal Akkoord alweer bijgesteld door de oppositiepartijen in de Tweede Kamer en is vastgelegd dat er in 2026 125.000 extra banen moeten zijn voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

De noodzaak achter de Participatiewet wordt vaak wel gezien. Het is een mooi streven om betaald werk te organiseren zodat mensen in hun eigen onderhoud kunnen voorzien. We moeten ons daarbij wel realiseren dat we door de digitalisering een andere samenleving krijgen waardoor functies verdwijnen. Reorganisaties en faillissementen zijn aan de orde van de dag. Gelukkig zit er weer een opgaande lijn in de economische situatie, maar het is de vraag of we niet te maken krijgen met een jobless recovery.

Banen creëren is volgens mij dan ook een heel belangrijk thema, willen we voorkomen dat straks honderd duizenden mensen aan de kant staan. Bijvoorbeeld doordat per 1 januari aanstaande mensen niet meer kunnen instromen in de sociale werkvoorzieningen. In dat opzicht vind ik het logisch dat de overheid zoekt naar nieuwe instrumenten om werk te creëren.

In het kader van de Participatiewet zijn allerlei tussentijdse doelstellingen geformuleerd die ertoe moeten leiden dat die extra banen er ook komen. De stok die het kabinet achter de deur wil hebben is de Quotumwet. Daarin staat dat als ondernemers eind 2015 de doelstellingen voor dat jaar niet hebben gehaald ze verplicht zijn om 5% mensen met een arbeidsbeperking in dienst te hebben en als ze dat niet hebben, dat ze dan een boete moeten betalen.

Dialoog? Nee. Verplichting. Boete. Terwijl ons onderzoek nu juist laat zien dat je via de dialoog meer kunt bereiken. Als social return op een goede manier wordt uitgevoerd kunnen we volgens ons voorkomen dat die Quotumwet moet worden ingevoerd.

Een ander instrument is de Prestatieladder Socialer Ondernemen. Deze is ontwikkeld door TNO in nauwe samenwerking met verschillende branches. Met de PSO-ladder kunnen bedrijven zichtbaar maken wat hun bijdrage is aan de werkgelegenheid voor mensen met een kwetsbare arbeidsmarktpositie. Via de ladder kunnen inkopers gemakkelijk bedrijven vinden die kunnen voldoen aan social return. Maar, de ladder hangt te hoog voor veel MKB'ers, omdat zij nog geen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst hebben. Wij hebben MKB Noord dan ook geadviseerd om de PSO-ladder niet te omarmen.



Uit ons onderzoek blijkt hoe belangrijk het is om de ondernemer centraal te zetten. Overval de ondernemer niet met allerlei regels, procedures en formulieren. Maar ga in gesprek. Verleid elkaar. It takes two to tango!

Ik eindig door kort de volgende sprekers te introduceren. In de eerste plaats is dat Monique Pellinkhof die heeft meegewerkt aan ons onderzoek naar best practices in Amsterdam en nu veel ervaring heeft met social return in andere organisaties als adviseur bij Interpactum. Daarna zal Saskia Andriessen vertellen over het verkennende onderzoek naar verdringing dat zij bij TNO heeft verricht in opdracht van ons.

