



SROI BIJ AANBESTEDINGEN

DE VIJF BELANGRIJKSTE INZICHTEN

Mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt aan werk en werkervaring helpen; daar is niemand tegen. Er praktisch invulling aan geven omdat het een eis is bij aanbestedingen, dat blijkt een stuk lastiger... Om aannemers en ingenieursbureaus inzicht te geven in de vele kansen die Social Return on Investment (SROI) biedt bij aanbestedingen, organiseerden Severijn Hulshof Advocaten en Balance op 9 oktober jl. de kennisbijeenkomst: "SROI, van plicht tot gouden kans". Vijf deskundigen onthulden vanuit juridische, ondernemende en praktische invalshoek diverse kansen voor de invulling van SROI bij aanbestedingen. Hierbij delen we de vijf belangrijkste inzichten.

1. Stel de aanbesteder vragen

Ieder nieuw project heeft vaak nieuwe SROI-doelstellingen. Het risico is te vervallen in een werklozencarrousel: het bij elk project aanstellen van nieuwe SROI-kandidaten om ze na het project weer te laten gaan. Over de ontoelaatbare eisen van aanbesteders zegt Lieke Knoups, advocaat bij Severijn Hulshof: "Stel direct vragen of maak bezwaar! Wanneer u van mening bent dat de door de aanbesteder gestelde eisen ontoelaatbaar zijn of niet bijdragen tot het doel dat de aanbesteder voor ogen staat, breng hem hiervan tijdig op de hoogte. Na aanbesteding bent u in beginsel te laat." Daarnaast wijst zij er op dat bedrijven invloed kunnen uitoefenen op de manier waarop een opdrachtgever SROI in een bestek vormgeeft. "Op die manier deelt u uw kant van het verhaal en laat u zien dat u SROI een belangrijk onderwerp vindt."

2. De aanbesteder weet het ook niet, help hem!

Voor de aanbesteder is het standaard SROI-percentage in aanbestedingen ook nieuw. Hij weet daarom vaak ook niet zo goed wat hij aan moet met de opgelegde eis. Help de aanbesteder door zelf breder te kijken dan het vaste opgelegde percentage. Jaap Peelen, business manager Tender Support bij Balance, vertelt: "Bedenk wat de meerwaarde van uw oplossing is voor de aanbesteder. Beschrijf dit helder en smart en houd bij calculaties ook rekening met kosten voor bijvoorbeeld opleiding en coaching.

Op die manier kan het SROI-percentage zomaar hoger uitvallen dan de standaard 5% en scoort u hoge ogen bij EMVI of BVP aanbestedingen!"

3. Stem SROI-doelstellingen af op uw innovatiebehoefte

Naast de bestaande bedrijfsprocessen, moeten we in de bouw- en infrawereld blijven innoveren. Inventariseer deze innovatiebehoefte en match dit met de talenten en passies van SROI-kandidaten. "Zo maak je gebruik van de frisse blik van mensen met afstand tot het werkproces. Hun naïviteit, die we zelf allang kwijt zijn, zorgt voor waarde toevoegende innovaties", deelt Marco Hendriks, eigenaar en oprichter van Level 5. "Op deze manier zijn bij ons de Bulky bike en de werk(T)huisplek tot stand gekomen."

CONCLUSIE

Kunnen organisaties SROI ombuigen van een plicht naar gouden kans? "Ja", luidt heel duidelijk het antwoord, mits organisaties zich openstellen voor alternatieven. Breder kijken is het credo van de vijf experts. De SROI-doelstellingen kunnen bijvoorbeeld gekoppeld worden aan de innovatie- of opleidingsbehoefte van de organisatie om zo een win-win te creëren. Door creatief mee te denken met de aanbieder kunnen organisaties méér bieden in aanbestedingen dan de verplichte 5% aan SROI en zich zo onderscheiden van de concurrentie. En mocht de aanbieder toch met ontoelaatbare SROI-eisen komen: dan wordt het aangaan van het gesprek alleen maar toegejuicht. Organisaties laten zo zien dat ze het onderwerp belangrijk vinden en het geeft inzichten voor het verdere aanbestedingstraject.

4. Opleiden van jong talent valt ook onder SROI

"De SROI-opgave is een oplossing voor de vergrijzing in onze sector", vindt Gert Peek van Peek Bouw & Infra BV. Leerlingen tellen namelijk ook mee in SROI-berekeningen. "Na een paar jaar opleiding is uw leerling goud waard voor uw organisatie en neemt u de leerling in dienst. Hij telt op dat moment niet langer mee in het SROI-percentage, maar hiervoor kunt u een nieuwe leerling opleiden. Zo behoedt u uw organisatie voor vergrijzing en kennisverlies."

5. Neem de verantwoordelijkheid

Aanbestedende diensten formuleren regelmatig niet passende of onduidelijke SROI bepalingen, maar inschrijvers zijn bang om hier vóór de aanbesteding vragen over te stellen. "Neem als inschrijvende partij uw verantwoordelijkheid en probeer de aanbestedende dienst met goed gemotiveerde en onderbouwde vragen bij te sturen", is de tip van Joost Haest, partner bij Severijn Hulshof Advocaten. "Als je niets van je laat horen, krijg je sowieso geen gelijk. Stel daarom specifieke vragen op het juiste moment, en dat is vóórafgaand aan de aanbestedingsprocedure."

Balance

Advies Projecten Interim

SEVERIJN HULSHOF

A D V O C A T E N

"Ik vind het helpen van mensen aan werk een mooi ideëel streven. In de praktijk kom ik echter praktisch onuitvoerbaar constructies tegen. Ik ben blij dat ik vandaag nieuwe invalshoeken heb gekregen op het onderwerp SROI. Met de tips ga ik zeker aan de slag."

Colin Hakkert

Eigenaar Mouwrik
Waardenburg BV

CONTACT

Jaap Peelen

Business manager
Tender Support bij Balance

E jaappeelen@balance.nl

T 026 - 352 52 10

M 06 - 52 47 61 22

Joost Haest

Partner bij Severijn
Hulshof Advocaten

E J.Haest@shadv.nl

T 070 - 304 55 90

M 06 - 26 85 25 41