

Weergave PSO ronde tafel bijeenkomst 2 november 2016

“Je zit aan tafel met mensen uit een totaal ander werkveld. Dat geeft eye-openers.”

We waren te gast bij Inntel Hotels Resort Zutphen, een trotse PSO Trede 3 bezitter. Yuri Starrenburg en Marian Knuijsting (PSO-Nederland) verwelkomden iedereen en vertelden over recente ontwikkelingen m.b.t. de Prestatieladder Socialer Ondernemen (PSO). Steeds meer gemeenten, waaronder recentelijk de gemeenten Amsterdam, Amstelveen en Breda, accepteren de PSO bij inkoop en aanbestedingen. PWRI is het eerste pensioenfonds dat aan de hand van de PSO actief beursgenoteerde organisaties rate en aan de hand van de rating investeert in deze organisaties (100 miljoen). En PSO Nederland heeft samen met TNO, Cedris, Social Enterprise Nederland en Vebego het 30+ predicaat ontwikkeld. Sociaal inkopen wordt per 1 april 2016 zwaarder beloond binnen de PSO. Dit werd door de deelnemers goed ontvangen. Zomaar een greep uit de ontwikkelingen. Check regelmatig onze nieuwsbrieven, website en sociale media (Twitter en LinkedIn), om op de hoogte te blijven van deze ontwikkelingen.



Gastheer Henk Hölscher (General Manager Inntel Hotels Resort Zutphen) nam ons vervolgens mee in het belang van sociaal ondernemerschap in het algemeen, maar ook wat de meerwaarde van sociaal ondernemen is voor Inntel. Dit vertelde hij aan de hand van boeiende praktijkverhalen.

“Sociaal ondernemen zou sterk verankerd moeten worden in de missie en visie van je bedrijf.”



Na het inspirerende verhaal van Henk was het tijd om samen te lunchen en ervaringen met elkaar te delen. Iedereen is het er over eens dat de indirecte bijdrage (sociale inkoop bij PSO organisaties en SW bedrijven) beter gestimuleerd kan worden en er zijn een aantal ideeën naar voren gekomen op welke wijze dit kan. Omdat verschillende deelnemers elkaar nog niet kenden zijn er adressen uitgewisseld om verder contact met elkaar te zoeken.

Uit de diverse gespreken kwamen enkele gemeenschappelijke punten naar voren:

- Alle PSO-organisaties kunnen inzetten op substantiële groei door aan hun leveranciers de PSO uit te vragen en/of gericht in te kopen bij PSO-organisaties/SW-bedrijven.
- Vraag aan PSO-NL om een factsheet te realiseren voor bedrijven over wat de samenwerking met een PSO-organisatie, een andere organisatie of opdrachtgever oplevert.
- Meer publiciteit rondom de PSO (blogs, nieuwsberichten, links, social media).
- Idee: Het beschrijven van een case die de mogelijkheden laat zien en deze publiceren.
Als voorbeeld werd genoemd het convenant tussen de gemeente Eindhoven en Stam + de Koning bv (onderdeel van VolkerWessels). Stam + de Koning heeft afspraken gemaakt over de inzet van medewerkers uit de PSO-doelgroep binnen haar eigen organisatie met de gemeente om van Trede 2 richting Trede 3 toe te groeien. Dit is gelukt! Daarnaast zijn er afspraken gemaakt binnen het convenant dat Stam + de Koning al haar stakeholders (onderaannemers/ toeleveranciers en andere ketenpartners) gaat stimuleren om met de PSO aan de slag te gaan. Deze pro-actieve benadering van de keten zorgt voor meer duurzaam sociaal ondernemen/ social return en resulteert in meer inclusieve werkgevers in de regio. Door deze samenwerking bundelen de gemeente Eindhoven en Stam + de Koning hun beïnvloedingsvermogen richting de markt.

“Als het gaat om ketenstimulering van sociaal ondernemen heb je niet alleen invloed op je leveranciers, maar ook op opdrachtgevers.”

Vanuit het overleg kwamen ook nog enkele tips:

- Bij de volgende ronde tafel bijeenkomsten ook insteken op organisaties die nog niet PSO-gecertificeerd zijn. Idee: om per PSO-organisatie twee introducés mee te vragen die de PSO nog niet kennen.
- Voorstel om een regionale bijeenkomsten te organiseren, om PSO meer bekend te maken bij het MKB.
- Voorstel om een bijeenkomsten te organiseren per branche.
- Naamsbekendheid vergroten en elkaar hiervoor opzoeken. Deze bijeenkomst levert ook een goede bijdrage in het zoeken naar mogelijkheden om de keten te stimuleren.
- PSO-logo bij advertentie van een vacature plaatsen.

“We zien de gemeente graag als voorloper, want zij hebben mogelijkheden de regio te stimuleren door PSO te accepteren bij inkoop & aanbestedingen.”

Ook werd er tijdens de gesprekken meerdere keren gesproken over de rol van de gemeenten en regionale werkbedrijven:

- Idee om PSO Nederland informatiebijeenkomsten te laten organiseren voor wethouders en directie van gemeenten.
- Verzoek om PSO te accepteren bij Social return door meer gemeenten. De vraag aan PSO-NL om dit onder de aandacht te brengen door het opstellen van een brief en deze namens de PSO-organisaties te versturen richting gemeenten.
- Ook wordt gewezen op de noodzaak van monitoring en handhaving op Social return.
- Prijs vs werkgelegenheid. Werkgelegenheid levert ook financieel rendement op. Echter is dit vaak niet zichtbaar op inkoop niveau.
- Geen regionale keurmerken, een uniforme norm biedt toegevoegde waarde voor iedereen en is de macro oplossing voor social return/ sociaal ondernemen.
- Één centraal punt voor ontzorgen van werkgevers voor alle vragen die er leven.
- Samenwerking tussen gemeenten en ondernemers bevorderen door MVO platforms op te richten, bv Deventer scoort.

“Een bijeenkomst als deze middag helpt om nieuwe ideeën op te doen.”

Deelnemers ronde tafel bijeenkomst

NTP Infra Enschede
Inntel Hotels Resort Zutphen
Gemeente Bernheze
MSG Post & Koeriers
Goed Werk
Koraalgroep
Moonen onderhoud & renovatie b.v.
West Tactus Verslavingszorg
Van Wijk Vastgoedonderhoud BV
M&M Verlichting B.V.
Weener XL
GroenWerkXL B.V.
Van Wijnen Zuid B.V.



MacekTechnica
Gemeente Apeldoorn
Hacron Groen
Cor Rijken Verpakkingen B.V.
Asito
Iriszorg
Bijzonder Jeugdwerk
Gcleaning
Robidus
React Twente
Extend BV
JOBmates
Equivalence BV
Deventer Werk talent