

“Dat mag niet”



24-03-2023

Auteurs: Claudia van Orden, Jaap Kemkes, Petra Oden. Dit is een bewerking van het 'Handelingskader Sociaal Aanbesteden' dat Stichting De Omslag in 2021 heeft geschreven voor de gemeente

Amsterdam https://www.deomslag.nl/contents/uploads/kennisnetwerk/40_6.210720_handelingskader_def.pdf

Het totaalbedrag dat de overheid (centraal, regionaal en lokaal) jaarlijks spendeert aan inkoop bedraagt ca. 86 miljard euro. Diezelfde overheid kan bij het verstrekken van al deze opdrachten haar best doen om hiermee zoveel mogelijke impact (maatschappelijke waarde) te creëren op sociaal- en milieugebied. Dit zou een enorme bijdrage betekenen voor bijvoorbeeld de transitie naar een circulaire economie, inclusievraagstukken en de klimaat- en energietransities.

Wanneer de overheid producten of diensten inkoopt, of een opdracht verstrekt voor het laten bouwen van een school of het aanleggen van een weg, dan gebeurt dit volgens de regels van het (Europese) aanbestedingsrecht. Veel personen die bij inkoop betrokken zijn (niet alleen de ondernemers of leveranciers, maar ook inkopers en (andere) medewerkers bij aanbestedende diensten) zijn van mening dat die juridische kaders allerlei belemmeringen opwerpen voor het inkopen met impact.

Niets is minder waar: de aanbestedingsregels geven juist alle ruimte om sociale en milieuoverwegingen te betrekken bij het vormgeven en uitvoeren van aanbestedingsprocedures.

Deze pagina is dan ook bedoeld om eventuele koudwatervrees voor inkopen met impact te helpen overwinnen, om te beginnen door te laten zien welke juridische mogelijkheden er zijn om dit te doen. En om alvast de clou te verklappen: er zijn er talloze!

Inkopen met impact is juridisch mogelijk

De basis voor inkopen met impact is **artikel 1.4 lid 2 van de Aanbestedingswet (Aw) 2012**: dit artikel noemt 'het creëren van maatschappelijke waarde' als een hoofddoelstelling van aanbestedingen.

Er zijn legio juridische mogelijkheden om het inkopen met impact op te nemen in een inkoopprocedure. Kleine (enkelvoudig onderhandse) opdrachten kunnen één op één gegund worden aan een ondernemer naar keuze.

Aanbestedende diensten kunnen in hun beleid opnemen dat dergelijke opdrachten exclusief bij impactondernemers mogen worden uitgezet.

Deze kleine opdrachten kunnen juist het verschil maken voor lokale impactondernemers.

Inkopers hebben boven de Europese aanbestedingsgrens te maken met het juridisch kader van de Aanbestedingswet (Aw 2012). Daarin worden impactondernemingen niet als aparte entiteit benoemd. Wel wordt **in artikel 2.82 en 2.82a** bijzondere mogelijkheden geboden aan *'ondernemingen (art. 2.82) en werknemerscoöperaties (art. 2.82a) die de maatschappelijke en professionele integratie van gehandicapten of kansarmen tot hoofddoel te hebben, en ten minste 30% van de werknemers moeten gehandicapte of kansarme werknemers zijn'*.



De stappen van een inkoopproces

Een inkoopproces verloopt volgens verschillende stappen. Dit handelingskader geeft bij elke stap een aantal handvatten die u kunt gebruiken om de inkoop bij impactondernemers te vergroten. Een aantal stappen doorloopt u altijd. Een aantal stappen kunt u toevoegen om de kans op een partij die impact maakt te vergroten.

Een samenvatting van de te doorlopen stappen download je [hier](#).

Stappen die je altijd doorloopt

Stap 1: het vaststellen van de inkoopbehoefte

Wilt u inkopen met impact? Neem inkopen met impact mee vanaf het begin!

Een inkoopprocedure begint altijd vanuit het beleid van uw gemeente of instelling: waaraan heeft uw organisatie behoefte voor burgers en/of medewerkers, aan welke eisen moet dit voldoen en wat is de beste manier om dit in te kopen? In dit stadium lijkt het nog niet direct voor de hand te liggen om het inkopen bij impactondernemingen in beeld te brengen. De inkoopbehoefte vloeit immers voort uit het beleid, of uit wetgeving.

Het valt echter aan te bevelen om bij deze eerste stap toch al aandacht te geven aan de mogelijke inzet van impactondernemingen. Daarbij kan worden overwogen:

1. Willen we maatschappelijke impact vergroten door middel van het inkopen van deze diensten, werken of levering?
2. Gaan wij diensten, werken of leveringen inkopen die mogelijk geleverd kunnen worden door impactondernemingen?
3. Indien dit het geval is: heeft de wijze waarop de inkoopvraag wordt geformuleerd een effect op de mogelijke inzet van impactondernemingen?

De ervaring leert dat een inkoopteam in de loop van het proces groeit tot een hecht samenwerkende groep. **Als daar later nog extra deskundigheid aan moet worden toegevoegd, bijvoorbeeld op het onderdeel circulariteit / impactondernemingen, is dat moeilijker te realiseren.** Bij een vroegtijdige betrokkenheid van alle betrokken stakeholders ontstaat een steviger samenwerkingsproces.

Stap 2: marktverkenning

Hoe ziet de markt eruit? Verken samen met experts de plek van impactondernemers in de markt

De marktverkenning is de eerste fase bij elk inkooptraject. U verkent nog informeel welke producten en diensten er op de markt zijn waarmee u de inkoopbehoefte kunt invullen. Naast de zaken die direct het product of de dienst betreffen, is dit het moment om te verkennen of er in het traject ook extra impact kan worden gerealiseerd.

U kunt in deze fase een aantal vragen stellen, die specifiek gericht zijn op het creëren van extra impact.

1. Zijn er mogelijkheden en in welke omvang? Kijk hierbij naar de omvang van de markt en naar de omvang van impactondernemingen
2. Zijn er potentiële leveranciers? En wat is het aantal leveranciers?

Het is zinvol om intermediairs met expertise op deze onderwerpen te betrekken:

- **intern:** binnen uw gemeente of organisatie; bij gemeenten is er in de regel een afdeling 'social return' of een beleidsmedewerker circulaire economie;
- **extern:** zijn er externe partijen die geraadpleegd kunnen worden? Wellicht zien zij extra mogelijkheden die niet uit de eerste verkenning naar voren komen.

Stap 3: marktconsultatie

Wat zijn de mogelijkheden bij gekozen bedrijven? Formuleer de juiste vraag.

Na de informele marktverkenning kunt u overgaan tot een meer formelere vorm van marktconsultatie. Na de gesprekken met mogelijke leveranciers tijdens de marktverkenning kunt u in deze fase **een formele uitvraag** doen naar de mogelijkheden om extra impact te realiseren en in te kopen bij ondernemingen.

De eerdergenoemde intermediairs kunnen u ondersteunen in het formuleren van de vragen gericht op impact en de markt van impactondernemingen. U moet immers een inschatting kunnen maken van de impact die bedrijven maken. Als voorbeeld: welke circulaire oplossingen bestaan er überhaupt, of wat is het aantal marktpartijen dat bepaalde duurzaamheidsaspecten kan realiseren?

Belangrijk in deze fase zijn:

1. het bereiken van de juiste respondenten
2. kiezen uit een (combinatie van):
 - schriftelijke consultatie
 - fysieke bijeenkomst
 - digitale bijeenkomst of webinar
 - een-op-een gesprekken.

Zie ook: [Handreiking marktconsultatie \(juni 2016, Pianoo\)](#)

Stap 4: keuze inkoopprocedure

Welke procedure geeft de meeste kans op impact? Kies voor een procedure waarin ook MKB-bedrijven kans maken

Bij deze stap selecteert u welke inkoopprocedure aan de orde is. De marktconsultatie uit de vorige stap kan voorafgaan aan drie inkoopprocedures:

1. enkelvoudig onderhands
2. meervoudig onderhands
3. aanbestedingstrajecten boven de Europese grenswaarde

Bekijk paragraaf 3.4 van de [Gids Proportionaliteit](#) voor de richtlijnen bij het kiezen van een procedure. Omvang van de opdracht is hierin cruciaal

Enkelvoudig onderhands`

U kunt gericht één (of enkele) bedrijven benaderen voor een offerte. **Als u al een impactonderneming als passende leverancier kent, dan kunt u direct beoordelen of deze als leverancier aan uw inkoopwensen voldoet.** Als u al zakendoet met een 'regulier' bedrijf en u kent (uit de marktverkenning of na contact met intermediairs) een impactonderneming die mogelijk ook leverancier kan zijn, dan kunt u hem vragen als **extra partij** een offerte in te dienen.

Geen mogelijkheden?

Als er geen mogelijkheden zijn, dan kunt u wellicht nog aandacht geven aan '**maverick buying**'. U doet dan zaken met een 'reguliere' ondernemer, maar u staat tot op zekere hoogte ook toe dat de betrokken afdeling op kleine schaal buiten de opdracht bij een impactonderneming iets inkoopt.

Voorbeeld: U sluit een contract af met een leverancier van meubels. U staat tegelijkertijd toe, of u stimuleert zelfs, dat medewerkers op de afdeling waar deze meubels worden geleverd voor een klein bedrag ook kleine meubels of benodigdheden aanvullend inkopen. Dit moet dan bij de **lokale kringloopwinkel** of een **impactonderneming** gebeuren.

Meervoudig onderhands

De uitgangspunten blijven hetzelfde. De aanpak is nu echter formeler. U vraagt **minimaal 3 bedrijven** om een offerte. Als u een impactonderneming (extra) betreft bij uw procedure, dan is het noodzakelijk dat u bij de beoordeling vooraf vaststelt hoe u de offertes gaat beoordelen: op prijs, op kwaliteit en (waar mogelijk) op de **extra impact** die deze leveranciers kunnen realiseren. In de vervolgstappen geven we meer informatie over mogelijke criteria.

Boven de Europese aanbestedingsgrens

U kiest de meest passende procedure op basis van de technische vereisten van de in te kopen diensten en producten. U neemt daarin ook mee hoe u extra impact wilt realiseren en/of in kan kopen bij impactondernemingen.

Instrumenten: U kiest voor de instrumenten concurrentiegerichte dialoog, innovatiepartnerschap, of mededingingsprocedure met onderhandeling (alle drie uitermate geschikt voor impactgerichte aanbestedingen), prijsvraag of reguliere aanbesteding.

Methoden: Binnen een 'normale' openbare aanbestedingsprocedure kunt u kiezen voor een methode als [Best Value Procurement](#), [Rapid Circular Contracting](#) of [Rapid Impact Contracting](#), wanneer u extra aandacht aan kwaliteit en impact wilt geven.

Aanbesteding indelen in percelen

Een aanbesteding kan worden ingedeeld in percelen. **Het is goed denkbaar om een grotere opdracht te verdelen in een aantal grotere én daarnaast een of meer kleinere percelen. Deze kleinere percelen zijn beter toegankelijk voor mkb-bedrijven.** Veel impactondernemingen zijn in de praktijk namelijk mkb-bedrijven; zij kunnen zo beter aansluiten bij deze procedures.

Deel van de opdracht afzonderen

Ook is het op grond van artikel 2.18 en 2.19 Aw2012 mogelijk om een deel van de opdracht af te zonderen, bijvoorbeeld ten behoeve van impactondernemingen. Deze mogelijkheid heeft wel beperkingen:

1. Het maximale bedrag dat mag worden afgezonderd is € 1.000.000 bij werken en € 80.000 bij diensten.
2. Het af te zonderen bedrag mag niet groter zijn dan 20% van de opdrachtwaarde gerekend over de gehele looptijd van de opdracht.

Tussenstap: voorbehouden procedure

Behoudt u de opdracht voor aan een of meer sociale ondernemingen?

Voordat u verder gaat met de inkoopprocedure kunt u als tussenstap eerst nog bekijken of u de opdracht kunt voorbehouden. Bij een voorbehouden opdracht beperkt u het aantal bedrijven. Als er uit de marktverkenning en/of de marktconsultatie blijkt dat er enkele geschikte sociale werkplaatsen of sociale ondernemingen zijn die de opdracht mogelijk kunnen en willen uitvoeren, dan kunt u besluiten tot een zogenaamde **voorbehouden opdracht**. U biedt dan alleen hen de mogelijkheid om een offerte in te dienen.

voorbehouden aanbestedingen conform 2.82 en 2.82a Aw2012

In dat geval bent u verplicht de omschrijving van de aanbestedingswet Aw2012 letterlijk te volgen. Dat is:

*"De aanbestedende dienst kan de deelneming aan een procedure voor de gunning van een overheidsopdracht voorbehouden aan sociale werkplaatsen, ondernemers en werknemerscoöperaties (art. 2.82a) die de maatschappelijke en professionele integratie van gehandicapten of kansarmen tot hoofddoel hebben, of de uitvoering ervan voorbehouden in het kader van programma's voor beschermde arbeid, **mits ten minste 30% van de werknemers** van deze werkplaatsen, ondernemingen of programma's gehandicapte of kansarme werknemers zijn."*

Dat betekent dat de bedrijven aannemelijk moeten kunnen maken dat zij ook daadwerkelijk aan deze omschrijving voldoen. Dat kan door:

1. Aan te tonen dat zij beschikken over het PSO 30+ certificaat of gelijkwaardig. Meer informatie: pso-nederland.nl. **Let op:** de jurisprudentie en wetgeving verplicht u om hier 'of gelijkwaardig' aan toe te voegen. U bent namelijk verplicht om een ander keurmerk of een ander bewijsmiddel accepteren waaruit volgt dat de inschrijver of inschrijving voldoet aan de onderliggende eisen (art. 2.78a lid 4).

2. Aan te tonen dat zij een sociale werkvoorziening zijn die wordt uitgevoerd onder de verantwoordelijkheid van een of meer gemeenten in Nederland.
3. Op een andere wijze kunnen aantonen dat 30% van hun medewerkers behoren tot de doelgroep van mensen met een arbeidsbeperking.
4. aan te tonen dat ze een werknemerscoöperatie zijn.

Aandachtspunten voor u als inkoper zijn:

1. is het aannemelijk dat er voldoende sociale ondernemingen zijn die aan deze definitie voldoen?
2. is het aannemelijk dat zij ook daadwerkelijk een aantrekkelijke offerte kunnen uitbrengen?

Als u overweegt van de voorbehouden opdracht gebruik te maken, dan zijn er goede specifieke handreikingen. [Hier](#) vindt u een goed voorbeeld van CEDRIS en Van Doorne.



Extra stappen om impact te bereiken

Stap 5: selectiecriteria

Welk keurmerk (of gelijkwaardig) maakt het verschil? Goede keurmerken helpen bij het stellen van minimale kwaliteitseisen

De voorbehouden opdracht is een heel specifiek instrument om bij de inkoop alleen te kiezen voor sociale ondernemingen als leverancier. U kunt ook kiezen voor een minder vergaand selectie criterium. **Gebruikelijk is om keurmerken op te nemen om aan te geven wat u als minimale kwaliteit verwacht.**

Belangrijk: de specifieke eisen van het keurmerk staan centraal, niet het keurmerk zelf. Dus als u een eis stelt dat een leverancier moet beschikken over een keurmerk: neem altijd de toevoeging 'of gelijkwaardig' op!

Prestatieladder Sociale Ondernemingen

PSO-Nederland geeft een keurmerk met verschillende tredes waarmee bedrijven aantonen dat ze zich inzetten voor mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt. U kunt dit keurmerk

opnemen bij de selectiecriteria (mits u hier (op grond van de jurisprudentie) aan toevoegt 'of gelijkwaardig').

Keurmerken andere impactgebieden

Voor andere impactgebieden bestaat een aanzienlijk aantal keurmerken, bijvoorbeeld met betrekking tot duurzaamheid en circulariteit. Bekende keurmerken zijn bijvoorbeeld de CO2-prestatieladder en het [cradle to cradle](#) (C2C) keurmerk. Daarnaast zijn er nog vele andere product-specifieke keurmerken: zie www.keurmerkenwijzer.nl.

Belangrijk: Aanbestedende diensten moeten zich er overigens van bewust zijn dat de kosten van een keurmerk niet altijd op te brengen zijn door kleinere impactondernemingen. Voorzichtigheid is dus geboden bij het opnemen van dergelijke eisen in de aanbestedingsstukken.

Stap 6: programma van eisen

Zijn er eisen die extra impact stimuleren? Goede eisen kunnen impact ondernemingen helpen een passend aanbod te doen

Bij het programma van eisen (PvE) kunt u overwegen specifieke eisen op te nemen die het creëren van extra impact stimuleren. Denk aan:

direct

- eisen opnemen waar impactondernemingen goed op in kunnen spelen
- eisen opnemen over het incorporeren van maatschappelijke doelstellingen in de bedrijfsvoering

indirect

- de eisen zo formuleren dat deze impactondernemingen niet (onbedoeld) uitsluiten.

in geval van circulariteit:

- technische specificaties opnemen
- geschiktheidseisen opnemen

Bekijk ook de [site](#) van de Rijksoverheid over het toepassen van MVI-criteria in het PvE.

Stap 7: bijzondere uitvoeringseisen

Hoe lukt het wèl? Niet minder maar juist meer social return

Door gebruik te maken van bijzondere voorwaarden, kunt u als opdrachtgever impact 'afdwingen', op het gebied van duurzaamheid en sociale- of milieuaspecten. Zo kunt u bijvoorbeeld eisen stellen aan het grondstofgebruik door de onderneming die de opdracht uitvoert. Een voorbeeld van een bijzondere voorwaarde is de verplichting om verpakkingsmateriaal te recyclen. **De bijzondere uitvoeringsvoorwaarden moeten verband houden met het voorwerp van de opdracht.**

Social Return

Veel gemeenten hebben social return als 'standaard' uitvoeringseis bij iedere aanbesteding. In de praktijk wordt dat benoemd in een % van de opdracht. Dit is vaak geen vaststaande eis, maar kan per procedure worden overwogen. Nogal eens wordt het percentage verlaagd, omdat de indruk bestaat dat binnen de specifieke opdracht het moeilijk is om een zinvolle invulling van social return te realiseren.

In de praktijk is er zeer veel mogelijk, zodat het verlagen van het social return percentage kan worden voorkomen:

1. Social return kan (onder meer) worden ingevuld door het inzetten van sociale ondernemingen als onderaannemer of doordat de leverancier bij sociale ondernemingen gaat inkopen.

2. De leverancier kan inkopen bij bedrijven die (nog) geen sociale onderneming zijn maar wel een PSO-erkenning hebben. Ook dat kan een passende invulling van social return zijn.

De gespecialiseerde afdelingen (social return) binnen gemeenten beschikken veelal over een groot aantal instrumenten waarmee bedrijven hun verplichting kunnen invullen. U kunt met hen vooraf overleggen of deze instrumenten geschikt zijn om toe te passen bij uw inkooptraject.

Een hoger percentage social return

Sommige opdrachten zijn geschikt om een hoger percentage social return op te nemen. **Dat geldt bijvoorbeeld voor opdrachten waar relatief veel uitvoerend werk moet worden verricht, zoals schoonmaak, buurtbeheer en -beveiliging en opdrachten 'in het groen' of 'in het grijs'.** In de marktverkenning en marktconsultatie heeft u wellicht een indruk gekregen of dat hogere percentage haalbaar is, zodat u dit hier kunt opnemen.

Extra arbeidsplaatsen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt als doel

U kunt ook sociale aspecten en eisen opnemen als (bijzondere) uitvoeringsvoorwaarde in de aanbestedingsovereenkomst. Dat is mogelijk als het garanderen van zoveel mogelijk arbeidsplaatsen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een specifiek (extra) doel is bij uw inkoopprocedure. Dan noemt u de sociale eisen concreet en ligt het voor de hand dat een sociale onderneming die (lokale) arbeidskrachten inzet zal voldoen aan de gestelde eisen.

Stap 8: gunningscriteria

Hoeveel punten geef ik voor impact? Zorg dat opdrachtnemers hun beloften ook nakomen.

Een heel geschikt instrument is om impact op te nemen als onderdeel van de gunningscriteria. Bij de gunningscriteria vraagt u de leverancier een plan van aanpak op te stellen waarin de leverancier aangeeft hoe men ervoor zorgdraagt dat het product of dienst een bepaalde kwaliteit heeft. Op basis van dat plan van aanpak kunt u punten toedelen op basis waarvan u de totale kwaliteit van de offerte beoordeelt. Samen met de beoordeling van de prijs stelt u dan vast wie de opdracht gegund krijgt.

Dit is een krachtig instrument omdat de leverancier zelf de meest passende invulling kan kiezen. Hiermee kunnen goede, effectieve plannen worden opgesteld. **Er ontstaan mede daardoor interessante allianties tussen grotere leveranciers en impactondernemingen.** Deze allianties blijken soms ook buiten het betreffende inkooptraject goed te bevallen. Daarmee creëert een inkooptraject dus ook indirect (buiten de gemeente) extra impact. Er zijn al goede ervaringen opgedaan bij het opnemen van impact en het samenwerken met impactondernemingen als subgunningscriterium.

Hieronder vindt u een voorbeeldtekst hoe u de criteria 'social return' en circulariteit in uw aanbesteding kunt beschrijven.

Voorbeeldtekst 1: Sociaal ondernemerschap – gewicht: 25%

De gemeente heeft hoge verwachtingen van de wijze waarop Social Return wordt toegepast binnen deze opdracht. Inschrijver heeft hierbij de verantwoordelijkheid voor inzet van kandidaten met een afstand tot de arbeidsmarkt en dient bij zijn inschrijving een plan van aanpak te overleggen waaruit blijkt op welke wijzen hij invulling en uitvoering gaat geven aan Social Return.

De gemeente heeft in haar beleid ruim aandacht voor de inzet van sociale ondernemingen en stimuleert lokaal ondernemerschap. Inschrijver dient daartoe op maximaal 3 A4-pagina's minimaal de hieronder genoemde onderwerpen concreet te behandelen en de gestelde vragen te beantwoorden. Inschrijver geeft van elk onderwerp aan hoe elk onderdeel wordt ingevuld, met inzet van welke middelen en met welk resultaat.

a. Duurzame resultaten

Kandidaten met een grote afstand tot de arbeidsmarkt zijn volwaardig en duurzaam aan het werk binnen uw organisatie (uitkeringsonafhankelijk). Geef aan kwantitatief en kwalitatief hoe u nieuwe duurzame plaatsingen binnen uw organisatie gaat realiseren en gebruik maakt van uw samenwerkingspartners en netwerken.

B. Competentieontwikkeling en samenwerking met de gemeente

Kandidaten met een grote afstand tot de arbeidsmarkt hebben vaak meer nodig dan alleen een vacature. Van belang zijn de resultaten en niet de inspanningen (dus het diploma, niet de cursus zelf). De gemeente dient een publiek belang, ook op het gebied van arbeidstoeleiding en re-integratie. Geef aan wat uw aanpak is voor het bevorderen van competentieontwikkeling van kandidaten met een grote afstand tot de arbeidsmarkt en welke activiteiten u gaat organiseren. Indien mogelijk maakt inschrijver een koppeling met de relevante afdeling bij de gemeente.

C. Sociaal inkopen

De gemeente stimuleert samenwerking met sociale werkplaatsen en sociale ondernemingen om meer sociaal werk te creëren voor de kwetsbare mensen die daar werkzaam zijn. Inschrijver kan, naast het inzetten van kandidaten met een afstand tot de arbeidsmarkt, ook sociaal inkopen. Inschrijver doet dit door middel van het inkopen van producten of diensten bij sociale werkplaatsen of door de gemeente erkende sociale ondernemingen. Gemeente definieert dit als sociaal inkopen, wat bijdraagt aan sociaal en lokaal ondernemerschap. Geef aan welke specifieke mogelijkheden voor sociaal inkopen er binnen uw organisatie zijn.

D. Toegevoegde waarde

Naast bovengenoemde punten, geeft inschrijver aan of en hoe zij het aandeel Social Return op de opdracht kan verhogen (meer kan bieden dan het gestelde %). Het plan van aanpak dient als basis voor het gesprek na gunning waarin prestatieafspraken gemaakt worden over de wijze van invulling van de Social Return verplichting. De gemeente behoudt zich het recht voor om onderdelen uit het plan van aanpak van de gegunde contractant af te wijzen of te wijzigen indien deze niet overeenstemmen met de (beleids)kaders en doelstellingen van de gemeente."

Voorbeeldtekst 2: Circulariteit vrijkomend (groen)afval

Doelstelling: de gemeente heeft als maatschappelijk verantwoorde overheid ambities op het gebied van duurzaamheid. Hiervoor verbinden wij onze kerntaken met de nieuwe taken van een maatschappelijk verantwoorde overheid: de landelijke doelstelling om de CO2-uitstoot in 2030 te halveren evenals het gebruik van primaire grondstoffen te halveren. Doelstelling is om binnen onderhavige opdracht invulling te geven aan deze ambitie.

Contractueel kader: het opgegeven percentage wordt een contracteis. De opdrachtnemer is verantwoordelijk voor een verifieerbare afvoer én verwerking van alle uit het werk vrijkomende materialen, conform zijn inschrijving op dit bestek, ook indien het eigendom van het vrijkomende materiaal na aflevering overgaat naar een derde. Opdrachtnemer levert binnen 4 weken na afloop van iedere onderhouds-/maaibeurt een door de verwerker ondertekende verklaring van de afzetlocatie(s) van alle vrijkomende materialen aan, voorzien van de aflever- of weegbonnen, waaruit o.a. moet blijken welke tonnages aan groenafval/maaisel per (her)benutting respectievelijk bestemming zijn afgeleverd, zodat geverifieerd kan worden in hoeverre de opdrachtnemer aan zijn prestatieverplichting overeenkomstig de afgesproken bestemmingsprestaties heeft voldaan. Bij verzuim en/of nalatigheid ter zake van de prestatieverplichtingen kan sprake zijn van 'wanprestatie' die tot ontbinding van de overeenkomst met opdrachtnemer kan leiden. Op basis van de werkelijke realisatie van de verwerkingsprestaties met betrekking tot het wordt bij een afwijking groter dan 10%, te beoordelen op jaarbasis, een sanctie opgelegd.

Beoordelingsaspecten: Het percentage vrijkomend groenafval in verhouding tot het totaal vrijkomend groenafval dat hoogwaardiger wordt verwerkt. Onder hoogwaardige verwerken respectievelijk eindbestemming wordt verstaan:

Veevoer.

Compost/bodemverbeteraar.

Raffinage (hoogwaardig eiwit).

Cellulose (papier).

Vezelgebruik (plaatmateriaal).

Bio-plastic.
Bio-energie.

In te dienen: Het percentage vrijkomend groenafval in verhouding tot het totaal vrijkomend groenafval dat hoogwaardiger wordt verwerkt dient te worden ingevuld op het EMVI-formulier (bijlage 5). Beschrijving van de verschillende verwerkingsroutes en welk aandelen van het groenafval volgens die routes wordt verwerkt.

Aantal punten: maximaal 15 punten

Beoordeling:

waardering	omschrijving	punten
A	Gelijk aan of meer dan 90%	15
B	Meer dan 60% minder dan 90%	7
C	Gelijk aan of minder dan 60%	0

Gaat de leverancier het ook waarmaken?

Als voor de hand liggend nadeel geldt de overweging: aanbieders kunnen het goed opschrijven, maar zullen ze het straks ook waarmaken? Papier is immers geduldig en beloften zijn soms snel vergeten. Daarom is het volgende van belang:

- Stel als voorwaarde dat het plan van aanpak SMART (dus meetbaar) wordt beschreven;
- Stel als voorwaarde dat het meten en rapporteren van de resultaten (bijvoorbeeld met Behulp van het [Impactpad](#), of de [MAEX](#)) en het afleggen van verantwoording in het plan van aanpak wordt opgenomen;
- Zorg ervoor dat het plan van aanpak helder en transparant wordt opgenomen als bijlage bij de te sluiten overeenkomst;
- Formuleer in de overeenkomst óók wat er gebeurt als het plan niet (volledig) wordt uitgevoerd;
- Zorg voor een borging: het onderwerp moet een vaste plaats krijgen in het contractmanagement en de contractgesprekken.

Het advies is om bij de beoordeling van dit specifieke gunningscriterium altijd de deskundigheid van een afdeling of intermediair te betrekken.

Afronding

Stap 9: gunning en evaluatie

Wat gaat goed, maar ook: wat niet? Deel je lessen met collega's.

Het is altijd belangrijk een inkoopprocedure goed te evalueren. Dat geldt uiteraard ook bij de procedure om extra impact te creëren en de samenwerking met impactondernemingen te versterken.

Inkopen met impact is een ontwikkeling waarbij het leren van zowel de successen als de problemen van groot belang is. Daarmee kunt u uw collega's van dienst zijn.

Voorbeeld: Een voorbeeld hiervan is de aanbesteding van catering in een Nederlandse gemeente. Bij deze aanbesteding is vanaf het begin de inzet geweest om deze zo sociaal mogelijk in te kopen. Daartoe werd in eerste instantie gekozen voor een voorbehouden opdracht en het opdelen van de opdracht in percelen. De aanbesteding mislukte door diverse oorzaken. De beoogde leveranciers zagen af van een offerte omdat de eisen in de praktijk voor hen niet passend waren. Bij de hernieuwde aanbesteding werden de lessen ter harte genomen. Toen stond het opnemen van

impact en het samenwerken met impactondernemingen opgenomen in de gunningscriteria. Deze aanbesteding slaagde wel. De opgedane ervaringen zijn daarna ook gebruikt bij de aanbesteding van de beveiligingsdiensten.

Stap 10: contractmanagement

Hoe meet u de impact? Zorg voor een goede basis waarop je kunt controleren en waarvan je kunt leren

Het is niet alleen beloven, maar ook waarmaken (zie ook onder Stap 8). Dat geldt zeker voor het creëren van impact en het samenwerken met impactondernemingen. **Dat betekent dat u een goede basis voor het toekomstig contractmanagement vastlegt: duidelijke eisen in de leidraad, juridisch stevige bepalingen in de overeenkomst, goed meetbare prestaties en duidelijkheid vooraf wat er gebeurt bij het niet nakomen van de afspraken.**

In **het contractmanagement** neemt u nadrukkelijk ook de afspraken op inzake het inkopen met impact. Het gaat hierbij niet alleen om het controleren of de gemaakte afspraken ook daadwerkelijk worden nagekomen en uitgevoerd, maar ook om het ophalen van praktijkervaringen, die weer als inspiratie kunnen dienen voor alle betrokkenen. **Daarmee stimuleert u het delen van best practices.** Dat kan zowel informeel door de ervaringen uit te wisselen als soms ook door het opnemen van de goede ervaringen als artikel of video in uw communicatie.

Eerste hulp bij inkopen met impact

Inkopen met impact is in ontwikkeling, er gebeurt veel, er zijn talloze voorbeelden waar het goed ging en waarvan is geleerd. Voor de beste invulling in ieder traject raden wij u aan uw licht op te steken bij de experts. Vaak zijn er binnen gemeenten speciale functionarissen voor impactondernemerschap, waar medewerkers veel kennis hebben van de lokale situatie en de markt.

Neem contact op met Pianoo. Het landelijk expertisecentrum op het gebied van publieke inkoop en aanbestedingen. Zie: www.pianoo.nl.

Ook kunt u contact opnemen met de werkgroep Inkoop met Impact, die deel uitmaakt van de [City Deal Impact Ondernemen](#). Deze City Deal is geëntameerd door het Ministerie van Binnenlandse Zaken en verbindt zo'n 100 relevante partijen in Nederland, zoals impactondernemingen, gemeenten en kennisinstellingen op het terrein van impactondernemen.

Meer lezen over inkopen met impact?

Meer informatie over inkopen met impact vindt u onder andere in twee publicaties van de Hanzehogeschool Groningen:

- [Social Impact Beloond!](#)
- [Meer impact in zicht!](#)

Twee recente rapporten van de Europese Commissie beschrijven zowel de mogelijkheden als de ervaringen in een groot aantal lidstaten:

- [Buying for social impact | Good practice from around the EU](#)
- [Making socially responsible procurement work: 71 good practice cases](#)
- Buying Social – a guide to taking into account of social considerations in public procurement (2nd edition) [DocsRoom – European Commission \(europa.eu\)](#)

Daarnaast vindt u meer informatie op de Europese site van een recent project waarin de ervaringen in de lidstaten worden gedeeld:

- [BSI – Buying for social impact](#)

