

Marktoriëntatie: SROI

Inleiding

Team Categoriemanagement "Inhuur Professionals" is voornemens om in toekomstige aanbestedingen het belang van Social Return on Investment (SROI) te benadrukken door de leverancier te bevragen naar diens intrinsieke motivatie omtrent de toepassing van SROI. SROI lijkt vaak helaas een "vinkje", en niet tot concrete —en vooral duurzame—, sociale impact te leiden. We zijn (daarom) vooral benieuwd naar de intrinsieke motivatie van de leverancier.

Social Return on Investment: wat is dat?

Social Return on Investment is een aanpak om arbeidsparticipatie te stimuleren en meer werkgelegenheid te creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Aandacht schenken aan SROI binnen uw organisatie: welke waarde heeft SROI voor u?

We hebben in het verleden de nadruk gelegd op het creëren van en begeleiden naar (duurzame) arbeidsplaatsen, door middel van o.a. "proeftuinen". Uiteraard hebben SROI-projecten onze blijvende aandacht, we zijn echter voornemens ons nu ook te richten op het "mission statement" van de leverancier op het gebied van SROI: hoe luidt uw doelstelling m.b.t. SROI en hoe zijn uw processen ingericht om uw doelstelling tot uitvoering te laten komen (uiteraard los van de — eventuele of potentiële— verplichting die een raamovereenkomst met zich mee brengt).

Wij zijn geïnteresseerd naar de inbedding van SROI binnen uw organisatie; wat is uw intrinsieke motivatie?

Wij willen leveranciers uitnodigen om ons te verrijken met kennis, kunde en ervaringen zodat wij ons meer kunnen focussen op de overtuigingen van de leverancier omtrent SROI. Vandaar dat onze interesse uitgaat naar hoe uw organisatie aandacht heeft voor SROI. Wat is voor de organisatie doorslaggevend (geweest) om een SROI-traject in te richten? Op welke wijze is/wordt SROI in de organisatie ingebed, wat zijn de targets/doelstellingen, waarom heeft u voor welke doelgroep gekozen, hoe zijn uw targets "opschaalbaar", hoe wordt de voortgang gemonitord, hoe heeft u zicht op uw impact (hoeveel mensen aan het werk), etc.

Onze uitdaging: hoe kunnen we de juiste ("concrete") vragen stellen om een beeld te krijgen van de ("abstracte") intrinsieke motivatie van een leverancier?

SROI: wat zijn de concrete vragen waar we u, als leverancier, mee kunnen uitdagen?

Met welke vraag/vragen kunnen wij tijdens een concrete aanbesteding de markt benaderen om een helder inzicht te krijgen wat de rol van SROI is bij de individuele leverancier? Hoe verkrijgen we – naar uw mening – een beeld of bij de leverancier SROI een "vinkje" of een "vonkje" is?

Team Categoriemanagement "Inhuur Professionals"

Acquisitie naar aanleiding van bovenstaande vragen wordt niet op prijs gesteld.