

Sociaal inkopen gemeente Utrecht

Beschouwing van beleid en praktijkcasus



Anja van Rijn
Jeroen Veenendaal



Gemeente Utrecht

Utrecht.nl

Sociaal ondernemerschap in Utrecht – politieke besluitvorming

Inkoopnota 2015 – 2019:

Sociaal inkopen is een nieuwe invullingsmogelijkheid voor social return

Coalitieakkoord 2018:

We zetten een volgende stap op het gebied van sociaal ondernemen (inkopen) en stimuleren de inkoop bij lokale partijen. De gemeente Utrecht geeft met haar eigen inkoop en bedrijfsvoering het goede voorbeeld.

Plan sociaal ondernemerschap 2019 -2021:

In ontwikkeling, samen met inwoners, bedrijven, maatschappelijke organisaties en vrijwilligers uit stad en regio.

Gericht op o.a. : Utrechtse (coalitie)opgaven, Utrecht als opdrachtgever, versterken van het (regionale) Utrechtse sociaal ondernemende ecosysteem



Sociaal inkopen via social return

- Vanaf 2015: opdrachtnemers kunnen social return invullen door sociaal in te kopen bij sociaal ondernemers
- Voorwaarde: (vooralsnog) alleen bij sociaal ondernemers die impact maken op arbeidsparticipatie
- Hoe: betaalde factuur aan sociaal ondernemer is invulling social return



Sociaal inkopen door Utrecht als opdrachtgever

Januari 2019:

Start implementatie transitie inkoop. De Utrechtse inkooporganisatie wordt op 30 punten verbeterd waaronder ontwikkelen van beleid en proces over sociaal inkopen.

Verwachte uitkomsten en ontwikkelingen:

- Sociaal inkoopbeleid per aanbestedingsdrempel
- Introductie van adviseurs sociaal inkopen: aanspreekpunt voor sociaal ondernemers, inkopers en inkoopteams
- Zicht op kansrijke categorieën voor sociaal inkopen
- Door kennisvergroting: vaker toepassen van artikel 2.82 (ook percelen voorbehouden aan sociaal ondernemers)

Cruciaal: implementatie- en communicatieplan: in ontwikkeling



Casus uit de praktijk

Gastvrij beheer fietsenstallingen, buurtstallingen en fietsenstallingen



Onze aanpak

1. Oriëntatie
2. Marktconsultatie
3. Aanbesteding
4. Resultaat



Oriëntatie

- Gemeente Utrecht heeft het beheer van haar fietsenstallingen en parkeergarages uitbesteed. Contracten liepen af:
 - Jaaromzet fietsenstallingen: ca € 2 miljoen per jaar
 - Jaaromzet parkeergarages: ca € 714.000,- per jaar
- Inhoudelijke ambitie meer gericht op:
 - Klanttevredenheid
 - Zelfsturing
 - Meer ruimte voor ondernemerschap
 - Minder discussie over demarcatie en budget
- Inschatting social return kansen bij aanvang marktconsultatie
 - Fietsenstallingen hoog (was al ruim 30%)
 - Parkeergarages regulier (reguliere 5%)



Marktconsultatie

- Centrale vragen:
 - Hoe bieden we maximale ruimte aan markt voor invulling geven aan het sturen op klantbeleving en de klant meer centraal zetten?
 - Hoe bieden we maximale ruimte aan markt voor invulling geven aan heldere en resultaatgerichte KPI's
 - Welke informatie heeft u van ons nodig om succesvol te kunnen inschrijven?
 - **Hoe kunnen we door middel van deze aanbesteding en bijdragen aan het behouden en verhogen van de goede resultaten op social return?**
 - **Wat zijn volgens u de voordelen en belemmeringen van het apart of in één perceel aanbesteden van de beschreven opdrachten**



Marktconsultatie

- Gepubliceerd op Tendered (Openbaar)
- Opvallend:
 - Weinig interesse van sociale ondernemers
 - Pas na interventie adviseurs Social Return (directe benadering) meer interesse van sociale ondernemers
 - Slechts 1 sociale ondernemer kwam met de suggestie de opdracht voor de fietsenstallingen voor te behouden aan sociale ondernemers (conform artikel 2.82 AW)
- Advies was wel doorslaggevend in besluit opdrachten beheer fietsenstallingen en beheer parkeergarages apart aan te besteden, waarbij alleen de fietsenstallingen is voorbehouden.
- Besluitvorming was makkelijker geweest bij een grotere inbreng van sociale ondernemers.



Aanbesteding fietsenstallingen voorbehouden

- Inschatting, 3 sociale ondernemers hadden interesse
- Echt ons best gedaan voor het maken van een laagdrempelige, haalbare aanbesteding gericht op de inhoud en niet op administratieve rompslomp
- Opvallend
 - “Mat” proces, weinig participatie en vragen.
 - Wel nodig voor benodigde scherpte in een aanbesteding en enthousiasme aan de kant van de gemeente Utrecht
 - “Slechts” 1 inschrijving, waardoor de vraag leeft wat we beter hadden kunnen doen.



Resultaat

- Aanbesteden doe je om iets te kunnen kiezen, om de beste ondernemer te selecteren voor werknemers en stad.
- “Niet kunnen kiezen” geeft procesmatig geen prettig gevoel:
 - *Hadden we de opdracht toch niet beter “normaal” kunnen aanbesteden?*
 - *Sociale ondernemers en Europese aanbestedingen combineren slecht, dat werkt toch niet.*
 - *Is de aanbesteding nu wel gelukt?*
- Welbeschouwd een mooie en succesvolle aanbesteding
 - Goede inschrijving die invulling geeft aan onze doelstelling
 - Kunnen gunnen aan een sociaal ondernemer, wat goed is voor vooral de inhoud, maar ook voor de bevestiging van de sociale doelen en het sociale karakter van gemeente Utrecht



Wat rest zijn overwegingen en tips voor de volgende keer

- Hoe bereiken we nog beter sociale ondernemers voor aanbestedingen?
 - Er lag een goede kans dat ook het beheer van de parkeergarages voorbehouden kon worden, maar we hebben geen bevestiging gekregen van sociale ondernemers
 - Is Tendered het goede medium? Het is in ieder geval het wettelijk verplichte medium, hadden we meer moeten doen?
- Waarom zijn de betrokken sociale ondernemers afgehaakt in plaats van toegenomen?
 - Waren het onze voorwaarden of de (perceptie van) administratieve lasten?
- We hebben praktijkcasussen nodig van goede en leuke aanbestedingen om de “aanbestedingscommunity” meer te kunnen overtuigen van nut- en noodzaak.



Onze tips aan aanbestedende diensten

- Verplaats je in de sociale ondernemer
 - Is er werkelijk sprake van een eenvoudige aanbesteding?
 - Naast de wettelijke verplichting zal er veel gedaan moeten worden aan de “marketing” van de aanbesteding. Maak deze zichtbaar!
 - Neem de tijd.
- Zorg voor het aanhaken van de stafdienst verantwoordelijk voor Social Return. Besluitvorming forceren is soms nodig om de terughoudendheid te doorbreken.



Onze tips aan sociale ondernemers

- Onze centrale tip - Smeed het ijzer wanneer het heet is!
 - Kijk naar aanbestedende diensten met een actief en vooruitstrevend beleid op social return
 - Ga actief op zoek, vooral de marktconsultaties zijn het moment om de voordelen van voorbehouden opdrachten naar voren te brengen
 - Doe mee en doe het samen! Stel vragen en stel je betrokken op. Aanbestedende diensten zien hierin de bevestiging van de goede keus om de opdracht voor te behouden.

