

Gemeente Zoetermeer, HABO GWW en Van Der Spek Hoveniers over hun ervaringen met het SEBO-keurmerk

“SEBO moet behoren tot het DNA-profiel van een bedrijf. Pas wanneer het hele bedrijf gericht is op sociaal economisch betrokken ondernemen dan heeft het zin om een SEBO-keurmerk aan te vragen,” zegt Joyce Verhoeven die vanuit de gemeente is aangesteld om het SEBO-keurmerk verder vorm te geven, te ontwikkelen en de brugfunctie tussen het bedrijfsleven en de gemeente te vervullen. Voor dit gesprek zijn behalve Joyce Verhoeven ook Ronald Baptiste, directeur HABO GWW, en Rien van der Spek, directeur Van Der Spek Hoveniers, aangeschoven.

Tekst Stephan Slee | Fotografie John Brussel

WERKGELEGENHEID, SCHOLING EN ARMOEDEBESTRIJDING

Joyce: “Bij deze twee Zoetermeerse bedrijven zit SEBO aantoonbaar in het DNA. Feitelijk behoren zij tot de grondleggers van het SEBO-keurmerk waarvoor sinds 2015 vernieuwde criteria gelden. Al in 2009 legden zij daarvoor met enkele andere ondernemers de basis. Zij zochten een manier om uit te dragen dat ze onderscheidend waren qua sociaal ondernemerschap: werkgelegenheid, scholing en armoedebestrijding. De gemeente heeft aangehaakt, het SEBO-keurmerk ontwikkeld en dit als criterium opgenomen in het inkoop- en aanbestedingsbeleid. Sinds 2015 zijn de keurmerkcriteria strenger geworden. Bij een aanvraag toetsen we van een bedrijf het sociaal beleid van een jaar terug en een jaar vooruit.”

NIET ALLEEN GEMEENTELIJKE AANBESTEDINGEN

Ronald geeft aan dat de toegang tot het SEBO-keurmerk laagdrempelig is. “Elk bedrijf kan lid worden, ook een zzp-er, mits kan worden aangetoond dat de sociale inzet in het DNA van het bedrijf verankert zit en in alle geledingen van het bedrijf gedragen blijkt. Voorheen is gebleken dat bedrijven even lid werden omdat ze wat gemeentelijke aanbestedingen zagen aankomen. Ik denk dat we inmiddels zover zijn dat alle SEBO-bedrijven beseffen dat het niet primair gaat om opdrachten van de gemeente te krijgen maar dat het vooral gaat om het nemen en creëren van gezamenlijke sociale verantwoordelijkheid voor de Zoetermeerse gemeenschap. Bedrijven met het SEBO-keurmerk willen graag iets terugdoen voor de omgeving waarin zij actief mogen zijn. Op haar beurt waardeert de gemeente onze brede inzet voor ondermeer mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt of die in een mindere positie zitten. Wij helpen die doelgroep met aangepast werk, scholing, aandacht en betrokkenheid.”

Rien: “Als je dat keurmerk enkel wilt om aanbestedingen van de gemeente Zoetermeer te krijgen dan hanteer je een verkeerd vertrekpunt. Je moet echt sociaal economisch betrokken zijn bij die doelgroep. Maar natuurlijk zijn we blij met de brugfunctie van Joyce naar de gemeente want zij kan inkopers en aanbesteders op het belang van SEBO-bedrijven attenderen. De gemeente is natuurlijk best een flinke inkoper op de lokale markt. Het is dus ook heel goed dat ze hun inkoopbeleid koppelen aan werkgelegenheid, scholing en armoedebestrijding bij de specifieke doelgroepen. Het SEBO-keurmerk maakt zichtbaar dat bedrijven onbaatzuchtig en uit vrije wil zich voor de Zoetermeerse gemeenschap inzetten.”

DENKEN IN WERKSOORTEN

Rien: “Er zijn instellingen die zeggen dat ze geen plek hebben voor deze potentiële werknemers. Maar in ieder bedrijf zijn werkzaamheden te verrichten zoals afwassen, opruimen, schoonmaken, materieelbeheer etc. Je moet denken in werksorten en kijken of jouw mensen vooral het werk doen van hun niveau. Niet dat iemand met niveau 4 werk doet dat ook iemand met niveau 1 kan doen. Iemand van niveau 4 wordt niet gelukkig van het verrichten van ver beneden zijn niveau liggende werkzaamheden. Bovendien is deze veel te duur om die werkzaamheden te doen. Door dat soort werkzaamheden te verzamelen ontstaat een functie voor iemand van niveau 1 die daar wel gelukkig van wordt.”

Ook Ronald hoort de argumenten waarom er bij een bedrijf geen plek is voor iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ronald: “Dat is onzin. Als de juiste wil aanwezig is, dan is er al vrij snel een plek binnen een bedrijf te vinden. Wij hebben bijvoorbeeld Sonja rondlopen die (via DSW) al zeven jaar bij ons schoonmaakt, post rondbrengt etc. Zij is voor ons een volwaardige collega en zo voelt zij dat ook,



V.l.n.r. Joyce Verhoeven, Rien van der Spek en Ronald Baptiste.

loopt in onze bedrijfskleding en rijdt op onze bedrijfsfiets. Die is hartstikke gelukkig en wij met haar. Er zijn in Zoetermeer nog steeds mensen die vanwege hun indicatie buiten het arbeidsproces vallen maar die samen met valide mensen uitstekend functioneren als volwaardige collega's."

Joyce verduidelijkt dat die indicatie meerdere doelgroepen betreft; zowel mensen met een arbeidsbeperking, mensen die moeilijk vanuit de WW aan de slag komen als 55-plussers. Joyce: "We vragen van de ondernemers de creativiteit om na te denken wat zij voor de arbeidsmarkt kunnen betekenen. Vanzelfsprekend moet het bedrijf desondanks wel commercieel blijven acteren en economisch verantwoorde oplossingen zoeken."

LOYALE MEDEWERKERS EN STERKE TEAMS

Ander aspect waarop SEBO zich richt is het gebrek aan instroom van vakkrachten. Ronald: "Het is logisch om ook binnen die doelgroepen mensen om te scholen tot vakkrachten. Iemand kan vakkracht zijn van niveau 1 t/m niveau 4. Als je aan de ene kant weinig instroom hebt en aan de andere kant de mensen staan te trappelen om aan het werk te gaan, dan is het een win-win situatie om die mensen in jouw bedrijf op te nemen." Beide ondernemers zijn het erover eens dat wanneer je in die doelgroepen investeert je heel loyale medewerkers binnenhaalt. Mensen krijgen weer eigenwaarde. Bovendien zien beide ondernemers dat binnen de teams zorg ontstaat voor collega's wat tot sterkere teams leidt. Joyce: "Van welke kant je het ook bekijkt; het is goed dat bedrijfsleven en overheid met elkaar optrekken. Het SEBO-keurmerk is er om elkaar te helpen. Bedrijven onderling en samen met de overheid."

LOKAAL PARTICIPEREN EN INKOPEN

Ronald: "We horen te vaak bedrijven vragen waarom ze SEBO-lid zouden worden en wat het hen oplevert. Wij

vinden dat ze alleen al lid zouden moeten worden omdat ze het onderwerp oprecht een warm hart toedragen. Daarnaast is het imagoverbetering en leidt het tot het leggen van contacten bij de gemeente en in het bedrijfsleven. Natuurlijk stellen wij ons ook de vraag wat het oplevert. Indirect levert het absoluut meerwaarde op, daar ben ik van overtuigd." Rien benadrukt dat een SEBO-bedrijf een voorsprong op zijn concurrenten heeft wanneer deze het imago heeft dat het sociaal met zijn mensen omgaat en zich sociaal opstelt in de gemeente waar het z'n geld verdient. Rien: "Omdat wij ook bij particulieren werken, ervaren wij ook daar veel waardering voor het feit dat wij specifieke doelgroepen aan het werk hebben." Rien en Ronald benadrukken nogmaals het belang van lokaal participeren en inkopen. Rien: "De gemeente heeft veel aan te besteden, maar wij hebben als bedrijven ook van alles nodig. Voertuigen, brandstof, bedrijfskleding, onderhoud etc. Wij doen veel zaken lokaal met andere SEBO-keurmerkhouders." Ronald: "Je kunt bijvoorbeeld schilderwerk of wat dan ook uitbesteden buiten Zoetermeer maar je kunt het natuurlijk beter een Zoetermeers schildersbedrijf met SEBO-keurmerk laten doen." Verkrijgbaarheid van het SEBO-keurmerk is haalbaar voor alle soorten en maten bedrijven. Joyce: "Ook als klein bedrijf kun je in overleg met accountmanagers aan een project meewerken waaruit jouw sociale betrokkenheid blijkt. Het gaat er niet altijd om mensen in dienst te nemen. Er zijn meerdere mogelijkheden. Een ervaren zzp-er kan bijvoorbeeld aan een startende ondernemer gekoppeld worden. Je hoeft dan niemand in dienst te nemen maar je draagt wel je steentje bij."

Wilt u meer informatie over het SEBO-keurmerk neem dan contact op met uw accountmanager WSP ZHC te Zoetermeer of de projectleider SEBO. Telefoon: 079-3469700.