

Steeds meer bedrijven en organisaties ondertekenen de Code Verantwoordelijk Marktgedrag. Daarmee geven ze invulling aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Invulling aan eerlijk en fatsoenlijk zaken doen met elkaar. In de markt verwachten bedrijven steeds vaker dat de ingekochte dienstverlening eerlijk en fair geleverd wordt.

Ondertekenaars van de Code Verantwoordelijk Marktgedrag Schoonmaak- en Glazenwassersbedrijf leggen verantwoording af over de toepassing van de Code. Dit gebeurt één keer per jaar in een zelfverklaring. In de zelfverklaring komen zes domeinen aan bod te weten: toepassing van de Code, betrokkenheid van uw eigen organisatie, duurzame marktcondities/eerlijk en fatsoenlijk zaken doen met elkaar, contractvoorwaarden en uitvoering van het contract, sociaal beleid en impact Corona.

## CONTRACTMANAGEMENT

100%

### **FACILITEERT U ALS OPDRACHTNEMER EEN JAARLIJKS GESPREK TUSSEN OPDRACHTGEVER EN (EEN AFVAARDIGING VAN) DE SCHOONMAKERS?**

Ja

### **MAAKT U GEBRUIK HET WERKDRUKINSTRUMENT VAN DE RAS OM DE WERKDRUK VAN DE SCHOONMAKERS IN KAART TE BRENGEN EN TE ZOEKEN NAAR OPLOSSINGEN?**

Regelmatig, ook als er geen aanbesteding speelt

### **MAAKT U MET DE OPDRACHTGEVER AFSPRAKEN OVER DE KWANTITEIT EN KWALITEIT VAN DE DIRECT LEIDINGGEVENDE VAN DE SCHOONMAKERS?**

Ja

### **HET AFGELOPEN JAAR WAS EEN BIJZONDER JAAR QUA LOON- EN PRIJSSTIJGINGEN. WAS ER RUIMTE VOOR AANPASSING VAN DE INDEXATIE AFSpraak IN CONTRACTEN?**

Ja, die ruimte was er en is ook gebruikt

### **IS BIJ NIEUWE AANBESTEDINGEN DE CODE ONDERWERP VAN GESPREK MET DE OPDRACHTGEVER?**

Ja

### TOELICHTING

Bij een enkele opdrachtgever/prospect gedurende aanbestedingstraject vragen over Code gesteld en voorgesteld de code eventueel mede te ondertekenen. Tevens is het onderwerp van gesprek bij adviesbureau's. Het is mede onze taak adviesbureau's die een belangrijke rol hebben gedurende aanbestedingstraject minimaal in de geest van de code te laten acteren.



### TOEPASSING VAN DE CODE

64%

#### WAAROM PAST UW ORGANISATIE DE CODE TOE? / WAAROM HEEFT U ORGANISATIE DE CODE ONDERTEKEND? (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK)

De Code zit in onze genen

#### HEEFT UW ORGANISATIE AL RESULTATEN BEREIKT MET HET TOEPASSEN VAN DE CODE?

Ja, maar het kan nog beter

#### OP WELKE TERREINEN HEEFT UW ORGANISATIE AL RESULTATEN BEHAALD MET HET TOEPASSEN VAN DE CODE? BIJ DEZE VRAAG ZIJN MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK

- Mijn ketenpartners hebben inmiddels ook de Code ondertekend
- Wij hanteren realistische prijzen in onze offertes en contracten
- Bij ons is veel kennis en deskundigheid om op Economisch Meest Voordelige Inschrijving (op basis van beste prijs-kwaliteit verhouding) te offrenen
- Wij vinden kwaliteit van de dienstverlening zeer belangrijk en besteden daaraan specifieke aandacht in offertetrajecten
- Wij zijn in gesprek met stakeholders over onderwerpen die ons beiden aangaan
- Wij nemen reële looptijden op in onze offertes en contracten met oog voor de belangen van alle partijen
- Wij stellen de opdrachtgevers voor om ten behoeve van een nieuw contract input van de schoonmakers te krijgen
- We vinden indexering van tarieven belangrijk en gaan daarover in gesprek met de opdrachtgever
- Wij hebben overleg met de opdrachtgever, niet alleen op directieniveau maar ook rechtstreeks met de gebruikers
- Wij bespreken met de opdrachtgever dat deze niet alleen sociaal beleid voert voor zijn eigen medewerkers maar ook voor ingehuurd personeel
- Wij hebben met de opdrachtgever gesprekken over de uitvoering van het contract
- Ik heb concrete voorbeelden en heb deze omschreven onderaan de ze pagina

### TOELICHTING

Gesprekken tussen opdrachtgever en collega's (schoonmakers) worden zeker gevoerd echter niet altijd aantoonbaar en zeker niet altijd wordt er n.a.v. die gesprekken actie uitgezet. Het bijvoorkeur niet ondertekenen van wachtkamervereenkomsten vinden wij een foutief uitgangspunt en juist in strijd met de code want ook het voorzichtig omgaan met kosten voor een eventuele aanbesteding aan de kant van de opdrachtgever is een voorbeeld van een duurzame relatie aangaan met opdrachtgever.



### BETROKKENHEID VAN UW EIGEN ORGANISATIE

117%

#### HOE IS DE TOEPASSING VAN DE CODE GEBORGD IN UW ORGANISATIE?

... is door de gehele organisatie geborgd in procedures en mensen

#### WIE IN UW ORGANISATIE KENT DE CODE?

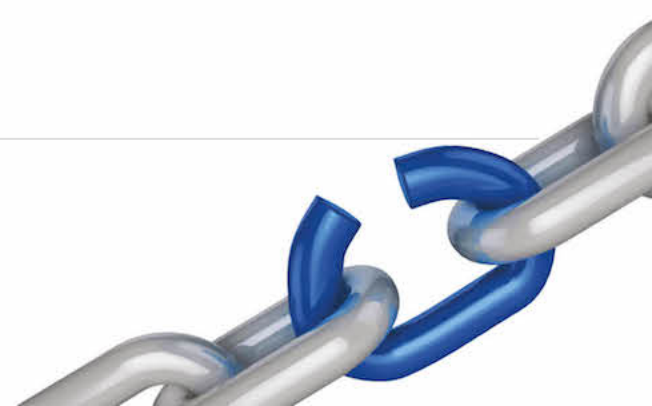
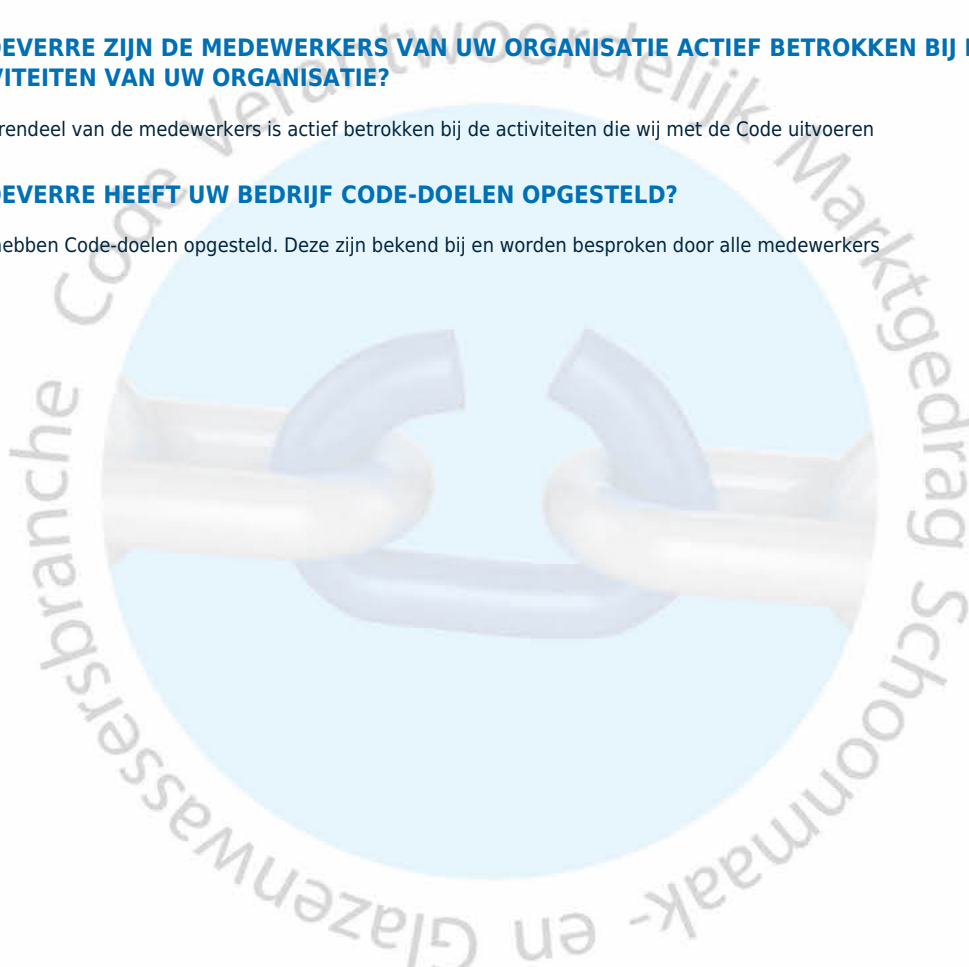
kennen alle leidinggevenden, sales en P&O/HR/HRM de Code

#### IN HOEVERRE ZIJN DE MEDEWERKERS VAN UW ORGANISATIE ACTIEF BETROKKEN BIJ DE CODE-ACTIVITEITEN VAN UW ORGANISATIE?

Het merendeel van de medewerkers is actief betrokken bij de activiteiten die wij met de Code uitvoeren

#### IN HOEVERRE HEEFT UW BEDRIJF CODE-DOELEN OPGESTELD?

Ja, we hebben Code-doelen opgesteld. Deze zijn bekend bij en worden besproken door alle medewerkers



### TOELICHTING

Codedoelen zijn onderdeel van de beleidsverklaring en die is duidelijk zichtbaar en wordt besproken met eenieder.



### DUURZAME MARKTCONDITIE / EERLIJK EN FATSOENLIJK ZAKEN DOEN MET ELKAAR

100%

#### MET WELKE UITGANGSPUNTEN SCHRIJFT UW ORGANISATIE OP OPDRACHTEN IN ? (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK)

- Wij vermelden in de offerte de visie van ons schoonmaakbedrijf over (verbetering van) de dienstverlening
- Samen staan we sterker: de visie van alle ketenpartners over (verbetering van) de dienstverlening is van belang. Dus ook die van ons schoonmaakbedrijf
- Wij bieden de beste prijs-kwaliteit verhouding voor de schoonmaakdienstverlening
- Wij zijn van mening dat de tarieven zodanig moeten zijn dat wij als schoonmaakbedrijf ook een goede boterham kunnen verdienen
- Wij gaan in gesprek met de opdrachtgever hoe de schoonmaakdienstverlening kan verbeteren. Wij bespreken met de opdrachtgever wat hij wil
- Wij willen een langdurige relatie aangaan met de opdrachtgever. Wij sluiten dus een langdurig contract met die opdrachtgever
- Wij willen een relatie van partnership aangaan met de opdrachtgever. Wij moeten, met oog voor de belangen voor beide partijen, samenwerken voor het beste resultaat

#### IN HOEVERRE PAST UW ORGANISATIE DE CODE TOE IN UW OFFERTEPROCEDURES EN AANBESTEDINGSTRAJECTEN?

in alle offerte procedures en aanbestedingstrajecten voor de schoonmaak- en glazenwasserssector toe.

#### LET U, SINDS HET ONDERTEKENEN VAN DE CODE, MEER OP EERLIJK EN FATSOENLIJK ZAKEN DOEN MET ELKAAR? (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK)

- Dat deden wij al want wij willen eerlijk, rechtvaardig en integer zaken doen
- Ja, en dat vragen wij ook van onze ketenpartners
- Ja, een level playing field is belangrijk voor de concurrentieverhoudingen
- Ja, wij vinden het belangrijk om met correcte contractvoorwaarden, een reële prijs en met oog voor de medewerkers te werken

### TOELICHTING

Het voordeel van de code is dat je contreet met opdrachtgevers kan praten i.p.v. als een "betweter" beterschap prediken. Belang van handhaving en opdrachtgevers bewust maken van nut code is groot. Positief is de ervaring met de screening van aanbestedingen en nabellen/uitzoeken indien vermoeden is van conflict met code.





### CONTRACTSVOORWAARDEN EN UITVOERING VAN HET CONTRACT

58%

#### WAT VOOR SCHOONMAAKCONTRACTEN HEEFT UW ORGANISATIE AFGESLOTEN?

Voornamelijk langdurige contracten (langer dan vier jaar) met de mogelijkheid tot opzegging

#### IN HOEVERRE BESPREEKT U DE UITVOERING VAN HET CONTRACT MET DE OPDRACHTGEVER?

Wij bespreken met de opdrachtgever alleen of de schoonmaak wordt uitgevoerd zoals afgesproken (frequentie en kwaliteit)

#### HEEFT U TIJDENS DE LOOPTIJD VAN HET CONTRACT CONTACT MET DE GEBRUIKERS VAN UW OPDRACHTGEVER?

Ja, wij gaan één keer per jaar in gesprek met deze medewerker(s)

#### IN HOEVERRE HEEFT U TIJDENS DE LOOPTIJD VAN HET CONTRACT OVERLEG MET UW EIGEN SCHOONMAKERS OVER HET SCHOON TE MAKEN OBJECT EN HET CONTRACT?

- Wij gaan meerdere keren per jaar in gesprek met deze medewerker(s)
- Schoonmakers kunnen ons altijd benaderen om de dienstverlening en samenwerking te verbeteren. Wij vragen bewust input van hen

## SOCIAAL BELEID

138%

### WELKE ONDERWERPEN KOMEN IN HET GESPREK MET UW EIGEN SCHOONMAKER(S) AAN DE ORDE (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK)

- Sociaal beleid
- Werkdruk
- Beschikbare materialen en middelen
- Verbetering van de samenwerking
- Verbetering van de schoonmaakdienstverlening
- Duurzame inzetbaarheid en eigen regie daarop
- Anders, namelijk: Aspecten vanuit werkplekinspecties, opleiding etc.

### WELKE ACTIVITEITEN OP HET GEBIED VAN SOCIAAL BELEID EN ARBEIDSPARTICIPATIE ONDERNEEMT U VOOR UW PERSONEEL?

- Onze organisatie investeert in werkplekken voor mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt
- Onze organisatie investeert in een veilige en gezonde werkomgeving voor onze werknemers (bijvoorbeeld goed, werkend materiaal, een goede opkomstruimte). Waar nodig overlegt onze organisatie met de opdrachtgever
- Regelmatig (jaarlijks/tweejaarlijks) wordt een medewerkerstevredenheidsonderzoek uitgevoerd onder onze werknemers
- Onze organisatie investeert (financieel, tijd) in de persoonlijke ontwikkeling van onze medewerkers
- Anders, namelijk: Het nemen van regie op eigen duurzame inzetbaarheid is wel heel breed en lastig in kader te zetten van de gesprekken met schoonmaakcollega's. Er wordt gekeken naar wat en waar men het beste past.

### IN HOEVERRE VINDT UW ORGANISATIE HET BELANGRIJK DAT GEÏNVESTEERD WORDT IN HET WELZIJN VAN UW SCHOONMAKERS?

Wij vinden het logisch dat de opdrachtgever mede investeert in het welzijn van de schoonmakers. Het gaat dan met name om het beschikbaar stellen van faciliteiten

### ONDERNEEMT UW ORGANISATIE ACTIE OM TE INVESTEREN IN GOEDE EN VEILIGE ARBEIDSSOMSTANDIGHEDEN VAN DE SCHOONMAKERS? ER ZIJN MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK

- Wij vinden het belangrijk dat de schoonmakers veilig hun werk kunnen doen dus voeren bij elk object een Risico Inventarisatie&Evaluatie (RI&E)
- Wij vinden het belangrijk dat schoonmakers een goede en veilige opkomstruimte hebben, dus zijn daarover in gesprek met de opdrachtgever
- Wij vinden het belangrijk dat schoonmakers weten hoe om te gaan met gevaarlijke stoffen. Dit is voor ons een aandachtspunt bij de offertes
- Wij vinden het belangrijk dat schoonmakers zonder al te hoge werkdruk hun werk kunnen uitvoeren dus dat is voor ons een aandachtspunt in de offertes en contractsonderhandelingen met de opdrachtgever
- Wij vinden het belangrijk dat schoonmakers zonder al te hoge werkdruk hun werk kunnen uitvoeren dus dat is voor ons een belangrijk aandachtspunt in de offertes en contractsonderhandelingen met de opdrachtgever. De werkdruk wordt gemeten via een werkdrukmeting. Als de werkdruk te hoog wordt, geef ik de opdracht terug aan de opdrachtgever
- Anders, namelijk: In de regel is het praten over een aantoonbaar te hoge werkdruk geen probleem. De hoge werkdruk wordt in eerste aanleg aangetoond door normering. Daarna toetsing op de werkvloer en die toetsing wordt door het management gedaan (incl. directie) heel pragmatisch zelf de taak uitvoeren en beoordelen. Het teruggeven van de opdracht is dan door het overduidelijk bewijs niet noodzakelijk waarbij er naar een goede oplossing gezocht kan worden.

### IN HOEVERRE IS HET WERKVLOERGESPRAK VOOR U BELANGRIJK?

Mijn organisatie vindt een werkvloergesprek belangrijk maar heeft nog niet bij alle opdrachtgevers het werkvloergesprek ingevoerd

### HOE VAAK VINDT BIJ U PER OBJECT EEN WERKVLOERGESPRAK PLAATS?

eens per jaar een werkvloergesprek. Wij nodigen de opdrachtgever bewust daarvoor uit. De opdrachtgever hoort daarbij, is onze mening

### TOELICHTING

Het is niet altijd praktisch haalbaar dit in de ideale setting uit te voeren. Met name wat kleine locaties lastig. Wij hebben ervoor gekozen om gedurende een bedrijfsuitje voor een bepaalde regio of klant dit gesprek plaats te laten vinden. Echter is dit in de praktijk geen goede combinatie.

