

## **Belangrijkste observaties marktontmoeting ‘Toepassing Internationale Sociale Voorwaarden bij inkoop ICT Hardware’**

Op 4 oktober jl. organiseerde PIANOo, samen met de gemeente Utrecht, het UMC Utrecht en SOMO, een marktontmoeting. Ruim 35 deelnemers (brands, leveranciers, inkopers, juristen en beleidsmedewerkers) spraken met elkaar over de dilemma's en uitdagingen bij het toepassen van internationale sociale voorwaarden bij de inkoop van ICT hardware. Onder hen is grote overeenstemming en bereidheid om samen te werken, ook onder brands en resellers. Er is grote behoefte aan nader contact, informatie en uitwisseling.

### ***Werkende voorbeelden nodig***

Aanbestedende organisaties in Nederland zoeken naar concrete voorbeelden van toepassing van internationale sociale voorwaarden in tenders, en van waar dat wérkt. Een zo'n succesverhaal komt uit Zweden, waar de samenwerkende Zweedse 'county councils' (regionale besturen) ruime ervaring hebben opgedaan met sociale voorwaarden, afdwingen van ketentransparantie, onafhankelijke monitoring van hun toeleveringsketens, alsook met het gezamenlijk oplossen van concrete schendingen van arbeidsrechten. Ook wordt verwezen naar het Landmark project (<http://www.landmark-project.eu/en/guidance-tools/>)

### ***Samen druk uitoefenen***

Erkend wordt dat de verduurzaming van de elektronicatoeleveringsketen en verbetering van arbeidsomstandigheden alleen tot stand gebracht kan worden als meer actoren gezamenlijk druk uitoefenen. De gebundelde invloed van inkopende organisaties in Europa is potentieel zeer groot. In dit verband wordt gepleit voor het integreren van sociale voorwaarden in zogenaamde 'framework' contracten. De universiteit van Edinburgh (Schotland) heeft daar goede ervaringen mee. Via zo'n raamwerkcontract kunnen institutionele consumenten gezamenlijk en gelijktijdig dezelfde voorwaarden stellen aan hun toeleveranciers (resellers en/of brands) en ook met elkaar beoordelen hoe betrouwbaar de door de brands geleverde keteninformatie is. In plaats van dat één inkopende organisatie dit met beperkte capaciteit op eigen kracht moet doen. Hierbij werd benadrukt dat gezamenlijke tenders een betere deal opleveren voor de inkopende partij, maar ook voor de leverende brands efficiënter is.

### ***Invloed?***

De meningen bleken verdeeld in hoeverre resellers en agents invloed kunnen uitoefenen op de brands waarvan zij producten doorverkopen. Duidelijk werd wel dat resellers graag vragen die hun klanten hebben over internationale sociale voorwaarden en arbeidsrechten doorzetten aan de brands. En de ervaring leert dat brands daar wel degelijk op reageren. Daarom vormen resellers en agents een belangrijke schakel in de keten.

Een van de deelnemende brands, HP Enterprises, zei met zo veel woorden dat de uiteindelijke verantwoordelijkheid voor naleving van arbeidsrechten bij de brands ligt.

### ***Wat kost duurzaam inkopen?***

Ook werden de kosten van duurzaam inkopen besproken. Iedereen was het ermee eens dat de sociale en ecologische kosten doorberekend moeten worden in de detailprijs. Inkopende partijen hebben alle ruimte om te bepalen hoeveel punten zij toekennen aan duurzaamheidsaspecten in hun tenders, en hun daarmee een sterk instrument in handen om internationale sociale voorwaarden kracht bij te zetten.