

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 vijf 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 en sociaal beleid.

TOEPASSING VAN DE CODE

87%

WAAROM PAST UW ORGANISATIE DE CODE TOE? / WAAROM HEeft UW ORGANISATIE DE CODE ONDERTEKEND? (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK)

- De Code zit in onze genen
- De organisatie werkt al volgens de Code
- Het gedachtegoed van de Code spreekt ons aan
- Het is een wens van onze ketenpartners
- De Code is een praktische invulling van maatschappelijk verantwoord ondernemen

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

- 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 offeren
- 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 specialisten te krijgen
- Wij schrijven niet in op een aanbesteding met wachtkamervereenkomst
- 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
- Onze specialisten 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
- Onze specialisten zijn op de hoogte van de afspraken met de opdrachtgever
- Wij hebben met de opdrachtgever gesprekken over de uitvoering van het contract

BETROKKENHEID VAN UW EIGEN ORGANISATIE

75%

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

Door de gehele organisatie 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?

Een minderheid 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 de directie en de betrokken medewerkers

DUURZAME MARKTCONDITIE / EERLIJK EN FATSOENLIJK ZAKEN DOEN MET ELKAAR

66%

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

- Wij vermelden in de offerte de visie van ons bedrijf voor specialistische reiniging 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 bedrijf voor specialistische reiniging
- Wij bieden de beste prijs-kwaliteit verhouding voor de specialistische reiniging
- Soms wil de opdrachtgever dat de specialistische reiniging in frequentie en kwaliteit op hetzelfde peil blijft of zelfs verbetert. Ondanks bezuinigingen waarbij de totale prijs voor de dienstverlening minder wordt. Wij proberen
- Wij zijn van mening dat de tarieven zodanig moeten zijn dat wij als bedrijf voor specialistische reiniging ook een goede boterham kan verdienen
- Soms wil de opdrachtgever dat de specialistische reiniging in frequentie en/of kwaliteit op hetzelfde peil blijft of verbetert. Ondanks bezuinigingen waarbij de totale prijs voor de dienstverlening minder wordt. Wij doen daar niet
- Wij gaan in gesprek met de opdrachtgever hoe de dienstverlening van specialistische reiniging 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 U DE CODE TOE IN UW OFFERTEPROCEDURES EN AANBESTEDINGSTRAJECTEN?

nog niet in alle offerte-procedures en aanbestedingstrajecten toe maar dat willen we komend jaar wel gaan doen

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

Ja, wij vinden het belangrijk om met correcte contractvoorwaarden, een reële prijs en met oog voor de medewerkers te werken

CONTRACTSVOORWAARDEN EN UITVOERING VAN HET CONTRACT

85%

WAT VOOR CONTRACTEN SPECIALISTISCHE REINIGING HEEFT UW ORGANISATIE AFGESLOTEN?

Voornamelijk langdurig contracten (langer dan vier jaar)

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

De opdrachtgever en wij bespreken de uitvoering van alle afspraken in het contract

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

Ja, wij vragen input aan deze medewerker(s) om de dienstverlening en samenwerking te verbeteren

IN HOEVERRE HEEFT U TIJDENS DE LOOPTIJD VAN HET CONTRACT OVERLEG MET UW EIGEN SPECIALISTEN OVER TE REINIGEN OBJECT EN HET CONTRACT?

Specialisten kunnen ons altijd benaderen om de dienstverlening en samenwerking te verbeteren. Wij vragen bewust input van hen

SOCIAAL BELEID

86%

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

- Sociaal beleid
- Werkdruk
- Beschikbare materialen en middelen
- Verbetering van de samenwerking
- Verbetering van de dienstverlening specialistische reiniging
- Duurzame inzetbaarheid en eigen regie daarop

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

- Het bedrijf voor specialistische reiniging moet de CAO en geldende wet- en regelgeving naleven, dat is voor ons voldoende
- 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
- Onze organisatie investeert (financieel, tijd) in de persoonlijke ontwikkeling van onze medewerkers
- Onze organisatie voert gesprekken met schoonmakers over het nemen van regie op de eigen duurzame inzetbaarheid

IN HOEVERRE VINDT UW ORGANISATIE HET BELANGRIJK DAT GEÏNVESTEERD WORDT IN HET WELZIJN VAN UW MEDEWERKERS (SPECIALISTEN)?

Wij vinden het logisch dat ons bedrijf voor specialistische reiniging investeert in de veiligheid en het welzijn van ons eigen personeel. Dat behoort bij goed werkgeverschap

ONDERNEEMT UW ORGANISATIE ACTIE OM TE INVESTEREN IN GOEDE EN VEILIGE ARBEIDSSOMSTANDIGHEDEN VAN DE SPECIALISTEN? (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK)

- Wij vinden het belangrijk dat de specialisten veilig hun werk kunnen doen dus voeren bij elk gebouw een Risico Inventarisatie & Evaluatie (RI&E)
- Wij vinden het belangrijk dat specialisten veilig kunnen werken op hoogte, dus zijn daarover in gesprek met de opdrachtgever
- Wij vinden het belangrijk dat specialisten de vereiste vakopleidingen hebben gevolgd. Dit is voor ons een aandachtspunt bij de offertes en contractonderhandelingen met de opdrachtgever
- Wij vinden het belangrijk dat specialisten zonder al te hoge werkdruk hun werk kunnen uitvoeren dus dat is voor ons een aandachtspunt in de offertes en contractonderhandelingen met de opdrachtgever
- Wij vinden het belangrijk dat specialisten zonder al te hoge werkdruk hun werk kunnen uitvoeren dus dat is voor ons een belangrijk aandachtspunt in de offertes en contractonderhandelingen met de opdrachtgever. De werkdruk

IN HOEVERRE IS HET WERKVLOERGESPRAK VOOR U BELANGRIJK? DIT GESPREK IS MET DE SCHOONMAKERS - EN OPDRACHTGEVER - OVER (DE UITVOERING VAN) HET WERK, KNELPUNTEN EN VERBETERPUNTEN

Mijn organisatie vindt een werkvloergesprek belangrijk. Het werkvloergesprek is bij alle opdrachtgevers normaal