

HOE ZET JE ALS MDT-ORGANISATIE EEN EFFECTIEVE SAMENWERKING MET BEDRIJVEN OP VIA SOCIAL RETURN ON INVESTMENT (SROI)?



SROI biedt Maatschappelijke Diensttijd (MDT)-projecten een kans om meer samen te werken met bedrijven. Overheidsopdrachten bevatten vaak een verplichting om iets terug te doen voor de maatschappij: SROI. MDT is een waardevolle manier voor bedrijven om hieraan te voldoen. Dat biedt kansen voor jouw project.

Deze handreiking neemt je stap voor stap mee in het opzetten van een samenwerking met bedrijven rond hun SROI-opgave: van je propositie scherp formuleren en kansen binnen het regionale beleid herkennen, tot de eerste contacten leggen met overheden (SROI-opdrachtgevers) en bedrijven (SROI-opdrachtnemers). Om te beginnen is het goed om te overwegen of SROI een passende route is voor jouw MDT-organisatie om te verkennen.

WAT IS SOCIAL RETURN ON INVESTMENT (SROI)?

Grotere overheidsopdrachten (bijvoorbeeld in de bouw, schoonmaak of ICT) bevatten vaak de verplichting om 5% van de opdrachtwaarde te besteden aan sociale doelen. Dit wordt Social Return on Investment (SROI) genoemd. SROI is gericht op maatschappelijke impact creëren door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt op een zinvolle manier te betrekken. Denk aan het bieden van kansen aan jongeren zonder startkwalificatie voor talentontwikkeling d.m.v. leerwerkplekken, het ondersteunen van statushouders of het versterken van maatschappelijke initiatieven.

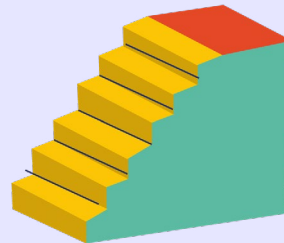
MDT is zo'n maatschappelijk initiatief. MDT stimuleert jongeren om zich te ontwikkelen én iets terug te geven aan de samenleving. Daarmee sluit MDT goed aan als invulling van SROI-opgaven.

Na gunning voert het bedrijf meestal een gesprek met een SROI-adviseur van de gemeente of andere opdrachtgever. Samen verkennen ze welke invulling mogelijk is. Het bedrijf werkt vervolgens een voorstel uit en dient dit in. De SROI-adviseur of in koper beoordeelt of het voorstel past binnen de afspraken. Na goedkeuring voert het bedrijf het plan uit, houdt de voortgang bij en levert aan het eind bewijs aan.

Meer informatie vind je bijvoorbeeld op [Rijksoverheid](#) of in [dit artikel van NOV](#).

ZES STAPPEN VOOR EEN EFFECTIEVE SROI-SAMENWERKING

1. Laat jouw impact zien



2. Formuleer een concrete vraag



3. Verken het lokale speelveld



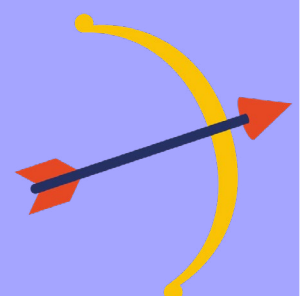
4. Bundel krachten in de regio



5. Leg contacten met gemeenten en provincies



6. Benader bedrijven



IS SROI EEN PASSENDE ROUTE VOOR JOUW MDT-ORGANISATIE?

Samenwerken met bedrijven in het kader van hun SROI-opgave biedt kansen, maar is niet passend voor elke MDT-organisatie. Weeg daarom goed af of het op dit moment relevant is voor jouw project. Neem in die afweging in elk geval de volgende vier onderwerpen mee:

1. Doelgroep

De jongeren en thematiek van jouw project sluiten aan bij de SROI-bouwblokken van bedrijven en hun publieke opdrachtgevers. Vaak gaat het om een duidelijke link met (oriëntatie op) de arbeidsmarkt (zie stap 3).

2. Realistische verwachtingen

SROI is geen quick fix voor cofinanciering. In-cash bijdragen zijn zeldzaam; meestal gaat het om in-kind inzet van mensen of middelen. Daarnaast is het lastig om SROI-afspraken te laten aansluiten op de tijdslijnen van een MDT-subsidieaanvraag. Hierdoor is cofinanciering via SROI vaak niet haalbaar.

3. Lange adem en complex

SROI kent geen uniform beleid; spelregels en voorwaarden verschillen per gemeente en arbeidsmarktregio. Bovendien is de materie ingewikkeld met uiteenlopende kaders, waarderingssystemen en interpretaties (bijv. rond de bouwblokkenmethode of de waardering van in-kind inzet) (zie stap 3).

4. Schaalgrootte

Jouw MDT-project is groot genoeg en/of je zoekt actief de samenwerking op met andere MDT-organisaties in de regio, zodat je je als één geheel richting bedrijven kunt positioneren (zie stap 4).

WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN SAMENWERKEN MET BEDRIJVEN VIA SROI?

Bedrijven spelen naast overheden en fondsen een belangrijke rol in het versterken van maatschappelijke initiatieven. SROI kan een middel zijn om een samenwerking met bedrijven vorm te geven en te verankeren. De samenwerking tussen MDT-organisaties en bedrijven biedt veel kansen: van programma's inhoudelijk versterken door nieuwe kennis, vaardigheden en perspectieven tot toegang tot faciliteiten zoals werkplekken, materialen en apparatuur. Het opent deuren naar nieuwe netwerken van partners, financiers en maatschappelijke initiatieven, vergroot de zichtbaarheid via bedrijfscommunicatie en evenementen, en kan leiden tot langdurige, meerjarige samenwerkingen met structurele waarde.



ZES STAPPEN VOOR EEN EFFECTIEVE SROI-SAMENWERKING

STAP 1: LAAT JOUW IMPACT ZIEN - OVERTUIG BEDRIJVEN OM SAMEN TE WERKEN

Een succesvolle samenwerking via SROI begint met een goede voorbereiding. Voor je in gesprek gaat met bedrijven, gemeenten of provincies is het belangrijk om helder te hebben wat jouw MDT-project te bieden heeft en wat je nodig hebt. Een sterk en helder verhaal over wie je bent als MDT-project, wat je doet, waarom dat belangrijk is en welke impact je maakt, helpt hier enorm bij. Vanuit dit verhaal zet je de eerste stap: laten zien wat het bedrijven oplevert om met jouw MDT-project samen te werken.

Wat maakt jouw MDT-project interessant voor bedrijven?

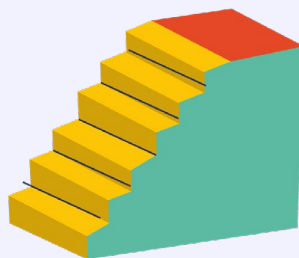
Samenwerken met MDT-projecten biedt meerwaarde voor bedrijven op verschillende vlakken:

Toegang tot gemotiveerde jongeren

Via MDT krijgen bedrijven toegang tot potentiële stagiairs, trainees of medewerkers. Door jongeren te begeleiden of te betrekken bij het bedrijf, helpen zij hen bij het ontdekken van hun talenten én enthousiasmeren ze hen voor een loopbaan in hun sector. Zie de ervaringen van [Maria \(15\)](#) en [Amira \(15\)](#), [Kyara \(19\)](#) in de horeca en [Betty \(17\)](#) in de zorg. In de context van SROI kan het extra interessant zijn als het gaat om jongeren in een kwetsbare positie, bijvoorbeeld jongeren in de participatiewet of met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Frisse ideeën, energie en een nieuwe blik

Het perspectief van jongeren werkt niet alleen inspirerend voor medewerkers, maar helpt bedrijven ook om hun organisatie jongerenproof te maken – oftewel zó ingericht dat ze aantrekkelijk en relevant is voor jongeren. Denk aan innovatie in werkwijzen, communicatie of cultuur.



Versterken maatschappelijk profiel

Een samenwerking met MDT laat zien dat de organisatie betrokken is bij jongeren, hun ontwikkeling en gelijke kansen. Daarnaast kan het maatschappelijke doel van het MDT-project zelf – bijvoorbeeld natuur en duurzaamheid – aansluiten bij en bijdragen aan het bredere maatschappelijke profiel of de kernwaarden van het bedrijf. Zo versterkt de samenwerking niet alleen het imago, maar levert het ook aantoonbare maatschappelijke waarde op – een aspect dat in het gunnen van overheidsopdrachten en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)-beleid steeds belangrijker wordt.

Laat jouw impact zien en gebruik voorbeelden en successen

Bedrijven stappen sneller in als ze zien wat hun bijdrage oplevert. Maak de impact van jouw MDT-project zichtbaar met cijfers én verhalen: hoeveel jongeren bereik je, wat leren zij, en aan welke maatschappelijke doelen dragen ze bij? Zo bied je niet alleen inspirerende voorbeelden en quotes, maar ook harde data die bedrijven kunnen gebruiken om hun SROI-inzet te verantwoorden richting opdrachtgevers. Zorg daarbij voor een krachtig en herkenbaar verhaal dat aansluit bij de beleavingswereld en doelen van bedrijven. Om meer grip te krijgen op je impact, volg je de stappen van de [MDT-Impactreis](#).

Heb je al bedrijfssamenwerkingen? Verwerk die in je verhaal. Een kort praktijkvoorbeeld helpt bedrijven zich een beeld te vormen van hun mogelijke rol. Je kunt ook putten uit voorbeelden van andere MDT-projecten, zoals verderop in deze handreiking.

STAP 2: FORMULEER EEN CONCRETE VRAAG - MAAK HET BEDRIJVEN MAKKELIJK OM BIJ TE DRAGEN

Nadat je jouw impactverhaal helder hebt, ga je aan de slag met het formuleren van een duidelijke en concrete vraag aan bedrijven.

TIP! Bundel jouw impact en vraag aan bedrijven tot een duidelijke propositie

De uitkomsten van stap 1 (jouw aanbod) en stap 2 (jouw vraag) vormen samen jouw propositie: de basis voor gesprekken over SROI. Bundel deze in een korte praatplaat of presentatie, zodat je in één oogopslag laat zien wat je te bieden hebt én waar je naar op zoek bent. Dat maakt het gesprek overzichtelijker en vergroot de kans op samenwerking. Denk er bovendien aan dat deze propositie niet alleen waardevol is richting bedrijven, maar ook richting andere stakeholders zoals gemeenten of fondsen.



Zet in op een langdurige samenwerking

Idealiter wordt de samenwerking met het bedrijfsleven een vast onderdeel van jouw MDT-aanpak. Daarmee bouw je niet alleen aan duurzame relaties, maar ook aan structurele impact. Denk daarom vooraf goed na over een samenwerkingsvorm die je kunt herhalen en opschalen binnen je MDT-project of met andere MDT-projecten samen. Een eenmalige actie kan soms een goed startpunt zijn; bespreek dan direct de intentie om, bij een goed vervolg, uit te bouwen naar een langdurige samenwerking. Zo voorkom je losse acties die lastig door te vertalen zijn naar meerdere jongerendoelgroepen, bedrijven of regio's.

Welke rol kan een bedrijf in jouw project spelen?

Voor bedrijven is het belangrijk om te weten wat je precies van hen vraagt. Denk daarbij vanuit hun perspectief: hoe kunnen zij concreet en passend bijdragen aan jouw MDT-aanbod? Niet elk bedrijf heeft dezelfde mogelijkheden of interesses, dus werk meerdere opties tot samenwerking uit. Mogelijke bijdragen zijn bijvoorbeeld:

1. Delen van kennis

Jongeren doen kennis op bij het bedrijf via experts. Dat kan bijvoorbeeld door een mentor-traject, coaching, een gerichte training, een gastspreker of een workshop. Voorbeeld hiervan zijn de de samenwerking tussen [Leeuwendaal en de MDT SWOM Academie](#) en de samenwerking tussen [ABN AMRO en MDT School des Levens](#).

2. Begeleiding van activiteit of project

Hier kan een bedrijf meehelpen bij het organiseren van een bedrijfsbezoek of een activiteit of project met een maatschappelijk doel. Zo kunnen jongeren kennismaken met het bedrijfsleven en hun netwerk uitbreiden, terwijl ze iets doen voor de samenleving en inspiratie opdoen voor hun toekomst. Een voorbeeld hiervan is de samenwerking tussen [Diversion en MDT De Nieuwe Verbinders](#).

3. Het bedrijf als Doe-plek

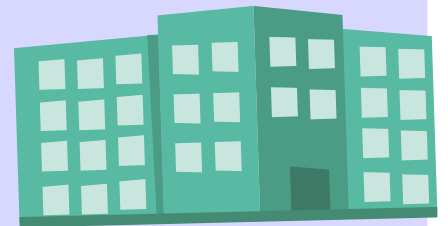
Jongeren kunnen werkervaring opdoen in een bedrijf. Zo maken ze kennis met de beroepspraktijk en leren ze nieuwe vaardigheden. Dat kan bijvoorbeeld bij [MDT Time of Your Life](#). *Let op: een MDT-traject is géén stage. Daarom is het belangrijk om vooraf duidelijke afspraken te maken over de rol van de jongere, de begeleiding en de verwachtingen. Als een activiteit alleen gericht is op de ontwikkeling van de jongere, dan is dat geen invulling van de pijler 'iets doen voor een ander.' Kijk daarom ook creatief naar hoe een activiteit of doe-plek daaraan kan voldoen.*

5. In-cash bijdragen

In-cash bijdragen komen minder vaak voor en zijn in veel regio's niet toegestaan, al zijn er uitzonderingen (zoals bij de gemeente Rotterdam via het [platform Rikx](#)). Overheden zijn hier doorgaans terughoudend in, dus ga vooral het gesprek aan, maar houd er rekening mee dat dit in de huidige SROI-beleidscontext lastig te realiseren is. Daarnaast is SROI is geen quick fix voor cofinanciering: in-cash bijdragen zijn zeldzaam en SROI-afspraken sluiten vaak lastig aan op de tijdslijnen van een MDT-subsidieaanvraag.

4. Het openstellen van ruimtes of materialen

Bedrijven kunnen jongeren ondersteunen door faciliteiten beschikbaar te stellen. Denk aan het openstellen van vergader- of trainingsruimtes voor MDT-activiteiten, het beschikbaar stellen van sport- of creatieve materialen, of het aanbieden van werkplekken en technologie



STAP 3: VERKEN HET LOKALE SPEELVELD - BEGRIJP HET SROI-BELEID IN JOUW REGIO OF GEMEENTE

De SROI-spelregels verschillen per regio en soms zelfs per gemeente. Het is daarom belangrijk om uit te zoeken hoe het beleid in jouw gemeente of provincie is ingericht.

Zoek uit hoe het SROI-beleid lokaal geregeld is

SROI-invullingen lopen meestal via gemeenten of provincies, afhankelijk van welke overheid de opdracht aanbesteed. Check online welk beleid in jouw gemeente geldt: is er een lokaal SROI-kader of is er een gedeeld beleid binnen de arbeidsmarktregio of provincie? De precieze toepassing van de methode verschilt per regio of opdrachtgever. Sommige regio's hanteren eigen waarden of aanvullende voorwaarden. In een aantal gevallen zijn de afspraken vastgelegd in regionale convenanten, zoals bij [Impact Oost](#). Andere voorbeelden van SROI-beleid op regionaal niveau zijn: [Arbeidsmarktregio Groningen \(Werk In Zicht\)](#), de [Arbeidsmarktregio Haaglanden en Zuid-Holland Centraal](#) of de [Provincie Noord-Holland](#).



Sluit aan bij de bouwblokken van SROI

Veel gemeenten en provincies gebruiken de zogenoemde bouwblokkenmethode om SROI-invulling meetbaar te maken. MDT-activiteiten vallen vaak binnen het bouwblok 'bijdragen aan maatschappelijke activiteiten'. Sluit jouw aanbod daarbij aan, dan maak je het voor bedrijven eenvoudiger om via SROI met jou samen te werken (zie hieronder tekstbox 'wat is de bouwblokkenmethode?').

Let op praktische kaders

In veel regio's gelden richtlijnen of maximumtarieven voor de SROI-waardering van in-kind inzet op sociale doelen, bijvoorbeeld een uurtarief voor begeleiding. Voor MDT-organisaties is het belangrijk om deze spelregels te kennen, omdat ze bepalen of jouw inzet door een bedrijf meetelt als SROI. Ga daarom na welk beleid jouw gemeente of provincie hanteert en toets of je aanbod binnen deze kaders valt. Dit kun je doen door contact op te nemen met de regiofacilitator of de SROI-contactpersoon bij de gemeente. Zo voorkom je dat een bedrijf jouw inzet niet kan verrekenen, en vergroot je de kans op een succesvolle samenwerking.

Check zelf de aanbestedingskalenders

Naast het gesprek met de SROI-adviseur, is het slim om zelf de aanbestedingskalenders van jouw gemeente of provincie te bekijken. Daarin vind je welke opdrachten zijn uitgeschreven én aan wie ze zijn gegund. Zo kun je gericht benaderen en inspelen op actuele kansen in jouw regio.

Wat is de bouwblokkenmethode?

De bouwblokkenmethode is een manier om SROI-invullingen meetbaar te maken. Activiteiten en doelgroepen worden daarbij opgedeeld in zogeheten bouwblokken. Elk bouwblok vertegenwoordigt een vaste geldwaarde, gebaseerd op onder andere de afstand tot de arbeidsmarkt en de gemiddelde inzetduur van de kandidaat. Opdrachtnemers kunnen verschillende bouwblokken combineren ('stapelen') om het afgesproken SROI-bedrag te behalen. Zij doen hiervoor zelf een voorstel. Dat voorstel wordt beoordeeld door de opdrachtgever - meestal een overheidsinstantie zoals een gemeente of provincie. Opdrachtnemers kunnen hun SROI-opgave invullen via in-kind bijdragen (zoals begeleiding, expertise of werkplekken voor MDT-jongeren) of, in sommige gevallen, via in-cash bijdragen (bijv. ondersteuning van projectkosten). Lees [hier](#) meer over de bouwblokkenmethode.



STAP 4: BUNDEL KRACHTEN IN DE REGIO - SAMEN STA JE STERKER

SROI vraagt om goede afstemming en samenwerking tussen verschillende MDT-projecten. Denk bijvoorbeeld aan het gezamenlijk organiseren van een kennismaking met een bedrijf. Voor veel bedrijven geldt dat zij vanwege de omvang van hun verplichting hun volledige SROI-inzet niet bij één MDT-project kunnen onderbrengen. Tegelijkertijd geven bedrijven vaak de voorkeur aan een samenhangende en overzichtelijke invulling van hun SROI-opgave. Door het aanbod van meerdere MDT-projecten te bundelen, ontstaat een breder, flexibeler en schaalbaar pakket waar bedrijven makkelijker op kunnen aanhaken. Hier ligt een sleutelrol voor de regiofacilitator: die kan verbindingen leggen tussen projecten, kansen signaleren en het overzicht behouden.

Ook richting gemeenten of provincies is een gezamenlijk verhaal krachtiger. Regiofacilitatoren hebben overzicht op het MDT-aanbod en kunnen mogelijk namens meerdere projecten het gesprek voeren en kansen signaleren. Samenwerken vergroot daarmee niet alleen de slagkracht richting bedrijven, maar ook de zichtbaarheid en overtuigingskracht richting overheden. Zoek elkaar dus actief op wanneer je met SROI aan de slag gaat. Samen sta je sterker.



STAP 5: LEG CONTACT MET GEMEENTEN EN PROVINCIES - ZET MDT OP DE KAART

Heb je jouw aanbod scherp, het SROI-beleid in jouw regio verkend en afgestemd met het MDT-netwerk? Betrek dan actief gemeenten en provincies.

Stem af wie het eerste contact legt

Inventariseer bestaande contacten met gemeenten of provincies — via de regiofacilitator of MDT-projecten — en stem af wie het initiatief neemt. De regiofacilitator is vaak logisch, omdat die overzicht heeft van het MDT-aanbod en bestaande lijnen met gemeenten. Zorg dat je hierover duidelijke afspraken maakt en allemaal dezelfde koers vaart, want het eerste contact is bepalend voor het vervolg.

Breng MDT onder de aandacht van SROI-adviseurs

Zoek een geschikt aanspreekpunt bij de gemeente of provincie, zoals een SROI-adviseur of helpdesk. Afhankelijk van de regio ligt de coördinatie bij de gemeente zelf, een werkbedrijf, een werkgeversservicepunt (WSP), een regionale uitvoeringsorganisatie of een extern adviesbureau dat SROI voor de overheid begeleidt. Kom je daar niet direct uit, probeer dan beleidsmedewerkers sociaal domein of participatie.

Een gesprek met de SROI-adviseur biedt verschillende kansen. Zo vergroot erkenning van MDT als een passende invulling van de SROI-verplichting de kans op goedkeuring van voorstellen. Daarnaast kunnen adviseurs je in contact brengen met bedrijven die actief naar een manier zoeken om aan hun verplichting te voldoen. Houd er echter rekening mee dat sommige SROI-helpdesks ervoor kiezen om geen specifieke projecten of aanbieders uit te lichten. Zij geven er de voorkeur aan om opdrachtnemers te verwijzen naar een breder overzicht van maatschappelijke initiatieven in de regio. Vraag daarom gericht naar welke bedrijven op zoek zijn naar een SROI-invulling, en welke informatie beschikbaar is. Denk hierbij aan de sectorfocus of het type werkzaamheden van deze bedrijven, zodat je jouw aanbod goed kunt afstemmen op de context van de aanbesteding.

Maak MDT concreet en zichtbaar

Gebruik het gesprek om helder uit te leggen wat MDT is, welke jongeren je bereikt en welke maatschappelijke impact het oplevert, bijvoorbeeld op thema's als kansengelijkheid, participatie en ontwikkeling. Maak zichtbaar hoe MDT past binnen het SROI-beleid.

Bespreek ook hoe MDT structureel onder de aandacht gebracht kan worden via gemeentelijke of regionale communicatiekanalen, zoals websites, nieuwsbrieven, sociale media of bijeenkomsten met opdrachtnemers. Dit gebeurt in sommige regio's al, zoals bij de [Kennemer Impact Helpdesk](#). Structurele zichtbaarheid vergroot de herkenning, bevordert samenwerking en maakt het voor bedrijven makkelijker om aan te haken.

Maak het gesprek tot slot praktisch en concreet door te vragen naar de regionale situatie: welke bedrijven hebben een SROI-opgave, en wie zoekt nog een passende invulling? Daarmee sluit je aan bij de urgentie bij bedrijven en vergroot je de kans op directe koppelingen.



STAP 6: BENADER BEDRIJVEN - BENUT JE NETWERK EN SECTOREN MET SROI-KANSEN

Veel bedrijven willen graag invulling geven aan hun maatschappelijke verantwoordelijkheid, maar weten niet waar ze moeten beginnen. Zorg er daarom voor dat je als MDT-project zichtbaar bent voor bedrijven die op zoek zijn naar partners in het kader van SROI. De opgave daarbij is: hoe vind je bedrijven die passen bij jouw MDT-project en hoe maak je de eerste stap naar samenwerking?

Richt je op sectoren met veel SROI-invullingen en/of tekortsectoren

Kijk naar sectoren die vaak betrokken zijn bij overheidsaanbestedingen en dus regelmatig een SROI-verplichting hebben, zoals bouw, schoonmaak, groenvoorziening en ICT. Ook tekortsectoren zoals zorg of techniek bieden kansen: zij zoeken contact met jongeren en kunnen MDT inzetten om toekomstige medewerkers te enthousiasmeren.

Zo vind je geschikte bedrijven

Maak gebruik van bestaande netwerken, zoals ondernemersverenigingen, regionale bedrijfsnetwerken, evenementen, maatschappelijke markten of beursvloeren. Een korte pitch, stand of workshop kan al leiden tot waardevolle contacten. Gebruik daarnaast de inzichten van SROI-adviseurs, zoals besproken in stap 5, en de [Leidraad Bedrijfsleven](#) voor aanvullende routes richting het bedrijfsleven. Ook publicaties van aanbestedingen kunnen helpen bij het identificeren van bedrijven met een SROI-opgave.

Werk samen aan een concreet voorstel

Is een bedrijf enthousiast en ziet het de aansluiting met jouw MDT-aanbod? Dan kun je samen een voorstel ontwikkelen voor de invulling van hun SROI-opgave. Dit wordt doorgaans ingediend bij de gemeente of provincie via de SROI-adviseur. Zo'n gezamenlijke aanpak verlaagt ook de drempel voor goedkeuring door de opdrachtgever en vergroot de kans op duurzame samenwerking.

EXTRA INFORMATIE

Er is veel extra informatie en er zijn allerlei bronnen beschikbaar. Het is dus goed om je in het onderwerp te verdiepen. Hoe meer je weet, hoe beter je deze kennis kunt gebruiken voor jouw MDT-organisatie!

Blog NOV over SROI

Praktische tips voor maatschappelijke organisaties die willen samenwerken met bedrijven met een SROI-verplichting.



Bouwblokkenmethode uitgelegd

Een duidelijke uitleg van de bouwblokkenmethode: hoe SROI-inspanningen worden vertaald naar geldwaarde en hoe opdrachtnemers combinaties kunnen maken om aan hun verplichting te voldoen.



Praktijkvoorbeelden van MDT en SROI

Deze pagina laat zien hoe MDT-projecten in de praktijk al bijdragen aan SROI-doelstellingen. Inspirerend als je zelf een voorstel wilt ontwikkelen of een samenwerking wilt opzetten.



Aan de slag met SROI?

Deze handreiking geeft je de eerste handvatten. Begin klein, verbind met je netwerk en bouw mee aan structurele samenwerking met het bedrijfsleven via SROI. Voor vragen of ondersteuning, neem contact op met het MDT-kernteam via mdt@doemeemetmdt.nl met in de onderwerpregel 'SROI'.