

Theory of Change

Doelgroep

Primaire doelgroepen

- **Impactpartners** die producten en diensten aanbieden
- **Organisaties** die met impact willen of moeten inkopen

Belangrijke stakeholders

- Talenten
- Gemeentelijke beleids- en inkoopteams
- Corporate partners
- HR, FM -en inkoop
- UWV en re-integratie partners
- Lobbygroepen en keurmerken
- Onze ambassadeurs

Activiteiten

- Doorontwikkeling platform
- Bedrijven en lokale overheden werven als klanten
- Impactaanbod landelijk centraliseren
- Partnerschappen ontwikkelen met gemeenten en bestaande netwerken
- Impactvol inkopen vereenvoudigen d.m.v. geautomatiseerde facturatie en impact rapportage
- Storytelling om de sector en ons merk te versterken

Outputs

- Aantal impactpartners aangesloten op het platform
- Aantal opgenomen producten en diensten
- Aantal klanten dat via twinpacT inkoopt
- Totaal aantal transacties
- Totale orderwaarde in euro's naar impactpartners
- Inkomsten van twinpacT (commissie + servicekosten)
- Aantal samenwerkingsovereenkomsten met gemeenten, regio's en netwerken
- Tevredenheidsscore (aan beide kanten) met als doel minimaal een 8

Outcomes

Voor onze impactpartners

- Meer omzet en groter bereik
- Het imago van de sector professionaliseert
- Stimulering van impact ondernemerschap

Voor organisaties

- Impactvol inkopen wordt toegankelijk en eenvoudig
- De gemaakte impact wordt tastbaar en meetbaar

Voor de sector

- Systeem verandering: vereniging van regio's en van vraag en aanbod
- Een landelijk impact ecosysteem

Impact

- Impactvol inkopen wordt de norm door het landelijke impact ecosysteem
- Impactondernemingen schalen op en realiseren duurzame groei
- Iedere euro inkoop levert meer maatschappelijke waarde op
- Talent kan floreren door meer kans op werk



Let's go!

Impactmeting

Outputindicator	Realisatie 2025	Toelichting / bron
Aantal toegevoegde impactpartners	100+ impactpartners	Medio 2025 zijn we begonnen met het toevoegen van impactpartners en gingen we van start in Amsterdam.
Totaal aantal producten en diensten op het platform	200+ stuks	Zowel producten en diensten.
Aantal klanten dat via twinpacT sociaal inkoopt	6 klanten	Eind Q3 2025 zijn we gestart met onze launching customers.
Aantal transacties via het platform	Ergens tussen de 10-20 transacties.	Gestart einde Q3.
Totale omzet richting impactpartners (GMS)	Indicatief: ± € 50.000 omzet impactpartners	Gestart einde Q3.
Commissie en servicefee twinpacT	Indicatief: ± € 10.000	20% van indicatief GMS
Aantal samenwerkingsovereenkomsten met regio's/ lobbygroepen	1 overeenkomst.	Exclusief partnerschap met Gemeente Amsterdam en Bureau Social Return, afgesloten in 2025.
Tevredenheidsscore (klanten en impactpartners)	Nog niet gemeten in 2025	Ons doel is een tevredenheidsscore van minimaal een 8 te behalen.
Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk geholpen (direct en indirect)	5 personen intern (direct) Extern niet vastgesteld, maar waarschijnlijk 0.	Cijfer betreft de cumulatieve stand t/m juni 2026, 1 fte intern (sinds medio 2025) en 4 part-timers in het twinpacT team.

Stakeholder dialoog

Stakeholdergroep	Onderwerp van de dialoog	Frequentie	Vorm / kanaal
Bestuur & actieve co-founders	Strategie, operationele voortgang, financiële positie, prioriteiten roadmap	Wekelijks	Bestuursoverleg
Aandeelhouders & investeerders	Financiële positie, voortgang t.o.v. plan, mijlpalen, risico's en vervolgfianciering	Per kwartaal, plus ad hoc bij materiële ontwikkelingen	Investor update (rapportage) en overlegmoment
Bijdragende talenten	Voortgang deeltaken, inzet en beschikbaarheid, ontwikkeling platform	Dagelijks	Werkoverleg
Raad van advies	Strategische koers, marktontwikkelingen, reflectie op besluiten	Per kwartaal	Adviesoverleg
Klanten met SROI-verplichting	Invulling en verantwoording van de SROI-verplichting, tevredenheid, gebruikerservaring	Per kwartaal, plus jaarlijks tevredenheidsonderzoek	Accountgesprek en tevredenheidsonderzoek
Klanten met vrijwillige MVO-/CSRD-doelstellingen	Aansluiting op ESG/CSRD-rapportagebehoefte, impactverantwoording	Halfjaarlijks, plus jaarlijks tevredenheidsonderzoek	Accountgesprek en tevredenheidsonderzoek
Gemeenten als directe inkoper	Beleidsmatige aansluiting, contractvoortgang, doorverwijzing naar impactpartners	Per kwartaal (o.a. kwartaalmailings Gemeente Amsterdam/BSR)	Accountoverleg en gezamenlijke communicatie
Aangesloten impactpartners (250+)	Zichtbaarheid op het platform, ordervolume, gebruikerservaring, ondersteuningsbehoefte	Per kwartaal, plus jaarlijks tevredenheidsonderzoek	Partnercommunicatie en tevredenheidsonderzoek
Potentiële impactpartners (5.000–6.000 in Nederland)	Bekendheid platform, aansluitvoorwaarden, werving	Doorlopend	Storytelling op website en vooral ook LinkedIn, netwerkbijeenkomsten, actieve werving (email/telefoon)
Overheid & regelgeving (Gemeente Amsterdam/BSR, Haarlem, uitrolgemeenten)	Erkenning SROI-invulling, beleidsontwikkeling, uitrol naar nieuwe regio's	Per kwartaal	Structureel partneroverleg
Financiers (Anton Jurgens Fonds, Rabo Foundation, VriendenLoterij e.a.)	Voortgang t.o.v. KPI's, besteding lening/subsidie, verantwoording	Per kwartaal of conform financieringsvoorwaarden	Voortgangsrapportage
Netwerk- en standaardpartners (Code Sociaal Ondernemen, Social Enterprise NL, PSO 30+, B Corp, MAEX, City Deal)	Naleving principes/normen, kennisdeling, gezamenlijke belangenbehartiging	Jaarlijks, plus ad hoc bij peer review of registratie	Overleg, peer review, netwerkbijeenkomsten
Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt (indirect)	Effect van de geboden werk-, trainings- en ontwikkeltrajecten	Jaarlijks, via impactpartners	Indirecte terugkoppeling via impactpartners en hun rapportages

Beloningsbeleid

Wij hanteren eerlijk loon voor al onze medewerkers. Wij zijn voornemens de CAO Sociale Werkgelegenheid & Arbeidsintegratie als referentiekader voor onze salarisschalen te hanteren.

Wij vinden een gematigd beloningsbeleid belangrijk. Daarom hanteren wij de Wet normering topinkomens (WNT) als maximale bovengrens voor de bezoldiging binnen twinpacT.

De oprichters/eigenaren van twinpacT staan niet in loondienst bij de BV, maar factureren voor hun werkzaamheden aan twinpacT B.V., tegen een tarief dat past binnen dit beloningsbeleid.

Om loonverschillen binnen de organisatie beperkt te houden, zijn wij voornemens een maximale factor van 4 te hanteren tussen het laagste en het hoogste salaris binnen de onderneming (1:4). Dit op basis van een fulltime inkomen.

Dit beloningsbeleid wordt jaarlijks door het bestuur herzien en waar nodig geactualiseerd.

Overzicht van eigendomsverhoudingen

