



Aan de Slag040!

Eindevaluatie

Juni 2020

**SINT
TRUDO**


Springplank



Inhoudsopgave



Resultaten



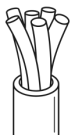
Succesfactoren



Randvoorwaarden



Profielen



Rode Draden



Belemmeringen



Dilemma's



Vervolg



Bijlages



Resultaten → Wat was onze doelstelling?

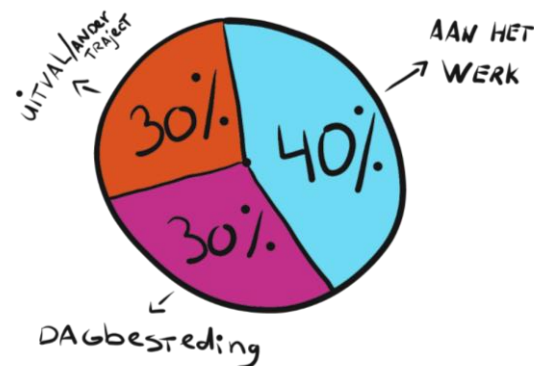


- Aan de start en in de tussenevaluatie van de pilot hebben we de volgende hoofddoelen geformuleerd:
 1. We helpen 50 huurders van Trudo, die wel willen werken, maar nog niet aan het werk zijn, aan de slag in een eerste pilot, daarna willen we met de geleerde lessen een aangescherpt vervolg uitvoeren;
 2. 50% van de ingestroomde kandidaten vindt betaald werk;
 3. Hoe geven we de keten waarbinnen Aan de Slag040! wordt uitgevoerd het beste vorm?
 4. We willen leren wat huurders van Sint Trudo tegenhoudt/een belemmering vormt om aan het werk te gaan in deze economisch sterke regio;
 5. We zoeken structurele oplossingen voor deze belemmeringen;
 6. We willen onderzoeken of deze leertuin een sluitende businesscase oplevert. We willen de financiële en maatschappelijke baten van de interventie inzichtelijk maken, om zo, als de interventie succesvol blijkt, tot een businesscase te komen. Dan kunnen we het project uitrollen en verduurzamen middels een resultatenfonds.



→ **Wat hebben we bereikt in de pilot *Aan de Slag040!?***

Resultaten



Er zijn inwoners bereikt, die normaal niet bereikt worden.

Succespercentage

Bijvoorbeeld: een dame die iedere dag thuis zit. Ze leeft van een marginale nabestaandenuitkering en is in volledig isolement geraakt. Ze moet de eindjes aan elkaar moet knopen.

Er is een keten neergezet die de inwoner benadert vanuit zijn perspectief.



AAN DE SLAG 0401

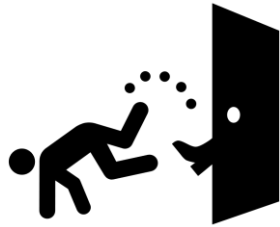
Resultaten



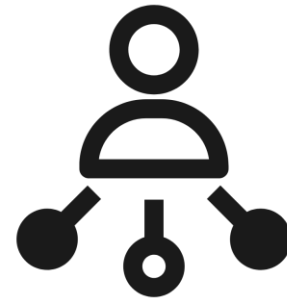
1. Het eerste doel is maar gedeeltelijk bereikt. We hebben i.p.v. 50 huurders er 38 bereikt, we hebben veel geleerde lessen en ideeën voor het vervolg;
2. We hebben 40% van de kandidaten aan werk geholpen (15 kandidaten) en daarnaast nog bijna 30% (11 kandidaten) van de kandidaten geactiveerd naar vrijwilligerswerk/scholing/dagbesteding;
3. We hebben geleerd hoe we de keten tussen de samenwerkende partners het beste kunnen vormgeven om tot een succesvolle instroom, doorstroom en uitstroom te kunnen realiseren;
4. We hebben inzicht gekregen in de profielen van kandidaten;
5. We hebben voor een aantal belemmeringen structurele oplossingen gevonden. Voor een aantal belemmeringen hebben we meer inzicht nodig over hoe vaak ze voorkomen, voordat we naar een structurele oplossing kunnen kijken;
6. We hebben inzicht in de financieringsstromen van de verschillende stakeholders verkregen. We hebben ook op kandidaatsniveau financiële en maatschappelijke kassabonnetjes (mini-MKBA's) gemaakt. We kunnen voor een vervolg tot een sluitende businesscase komen, maar we zijn nog niet in staat dit om te zetten naar een resultatenfonds.



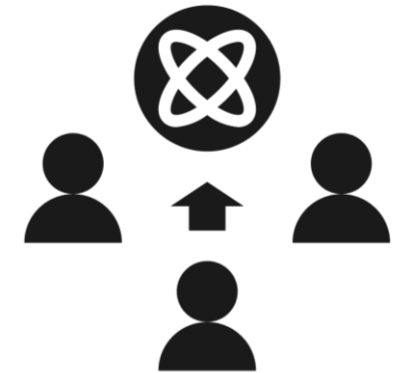
Overige resultaten



Uithuiszetting
voorkomen



Andere toegangswegen
werken, bv. via
CorpSupport bij
huurachterstanden



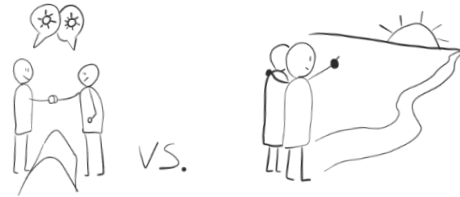
Keten om de deelnemers
gebouwd die tot win-win
situatie leiden voor
zowel inwoner als
organisaties



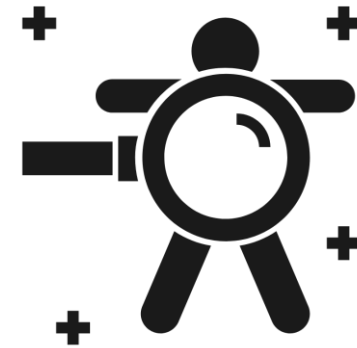
Succesfactoren



Outreachende aanpak



Laagdrempelige
communicatie
met focus op het
belang van de
kandidaat



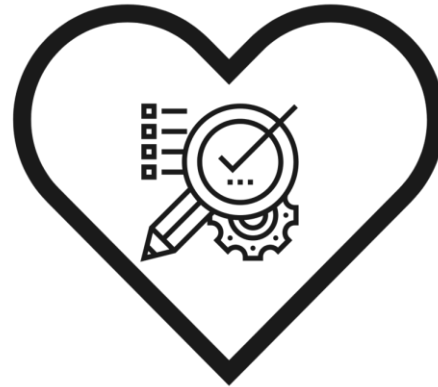
Onderzoek aan de
voorkant: er wordt
eerst onderzocht
wat een inwoner
wil, daarna wordt
het traject pas
vormgegeven



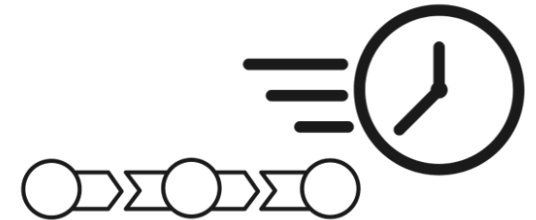
Succesfactoren



Aanspreken op de
(financiële) noodzaak



Dichtbij kerntaken van
verschillende organisaties &
medewerkers gebleven



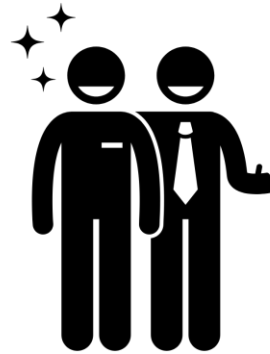
Goede
ketensamenwerking
met snelle doorstroom



Randvoorwaarden



Voorkomen
armoedeval



De rol van werkgevers
is cruciaal: werk &
competenties i.p.v.
banen en vacatures
moeten centraal
komen te staan



Deelnemers willen
weten wat het hen
oplevert



Randvoorwaarden



Goede ketensamenwerking is nodig tussen gemeente en andere overheidsinstellingen, woningcorporaties, werkgevers en maatschappelijke organisaties



De betrokken medewerkers zijn cruciaal voor het succes van de aanpak



Snelheid is cruciaal om motivatie te behouden

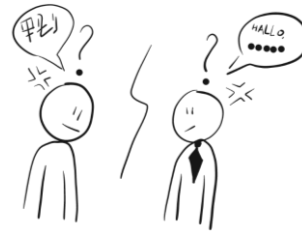


Profielen



38 kandidaten hebben deelgenomen. Op basis van de mini-MKBA's die we gemaakt hebben, zijn de volgende 8 profielen vastgesteld:

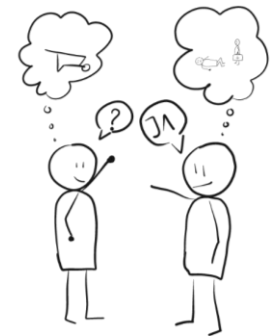
1. De kandidaat met een taalbarrière



2. De kandidaat waarvoor werken geld 'kost'



3. De kandidaat met een vraag achter de vraag



4. De kandidaat die wel ondersteuning wil, maar die niet als hulpbehoevend gezien wil worden

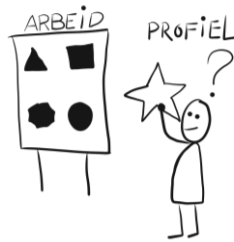


Profielen

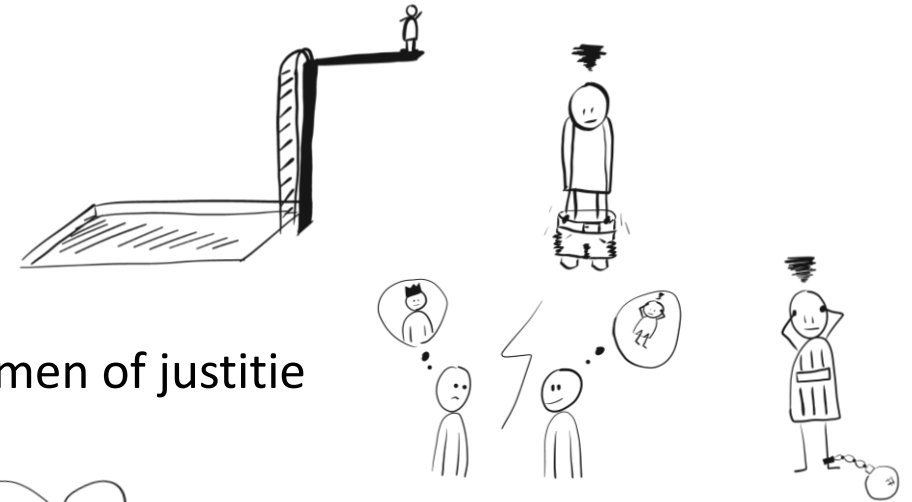


5. De kandidaat waarvoor het profiel niet past bij de reguliere ondersteuning, maar een traject als

Aan de Slag040! te zwaar is



6. De kandidaat die geen gebruik wil maken van het vangnet



7. De kandidaat die belemmert wordt door psychische problemen of justitie

8. De kandidaat die wil werken om financiële redenen



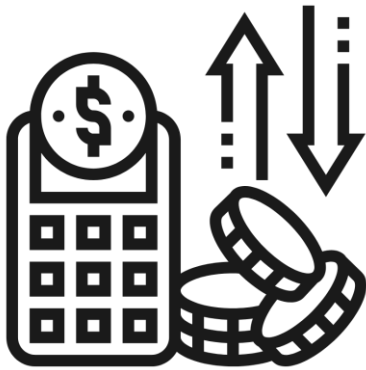
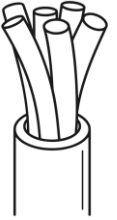
Voor welke profielen is *Aan de Slag040!* een succesvolle aanpak?



- De profielen die goed aansluiten bij de methodische werkwijze zijn 1, 4,5,6, 8;
- Ook als een kandidaat een combinatie van 1 van deze 5 profielen heeft, sluit de werkwijze goed aan, al brengt profiel 1 wel meer met zich mee in de ondersteuning en vraagt het meer van de werkgevers en zien we dat plaatsen lastiger is.



Rode draden omtrent de deelnemers



Deelnemers
willen weten wat
het financieel
oplevert



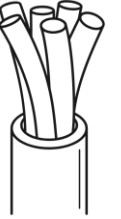
Mensen met
psychiatrische
problematiek, zijn
ook vanuit *Aan de
Slag040!* moeilijk te
plaatsen



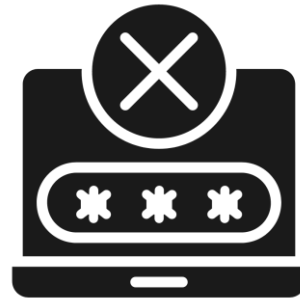
Kunnen niet de
juiste vraag stellen



Rode draden omtrent de deelnemers



Relatief veel
kandidaten met een
migratieachtergrond



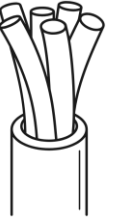
Weten niet hoe
het systeem werkt



Taalbarrière



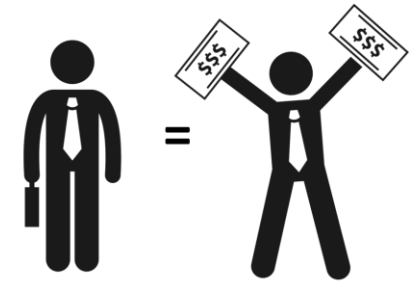
Rode draden omtrent de deelnemers



Kandidaten zijn kwetsbaar
en angstig weer te falen



De keten sluit niet
aan op de behoefte
van deelnemers



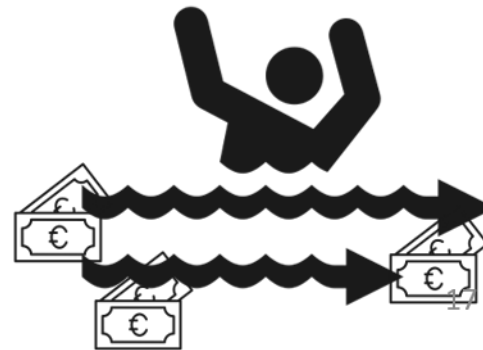
Werken moet lonen



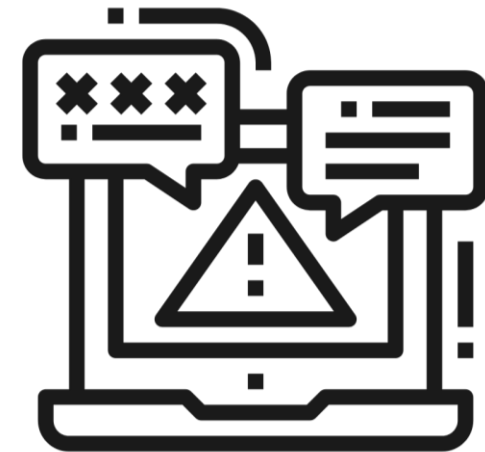
Belemmeringen



Duidelijk zelfbeeld
in relatie tot de
arbeidsmarkt –
deelnemers missen
dit vaak



De verschillende
geldstromen zijn
hinderlijk



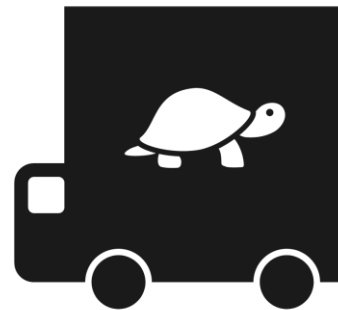
Binnen het Sociaal
Domein wordt
langs elkaar heen
gepraat



Belemmeringen



Het huidige vangnet
(gemeente &
maatschappelijke
partners) opereert te
langzaam en hier zijn
deelnemers onnodig de
dupe van



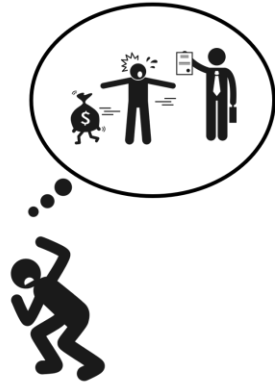
Zowel de reguliere als
de keten van *Aan de
Slag040!* zijn soms te
langzaam waardoor
het momentum
verloren gaat



Werkgevers willen graag
maatschappelijk
verantwoord ondernemen
en SROI op een goede
manier invullen – dit is
lastig in de praktijk



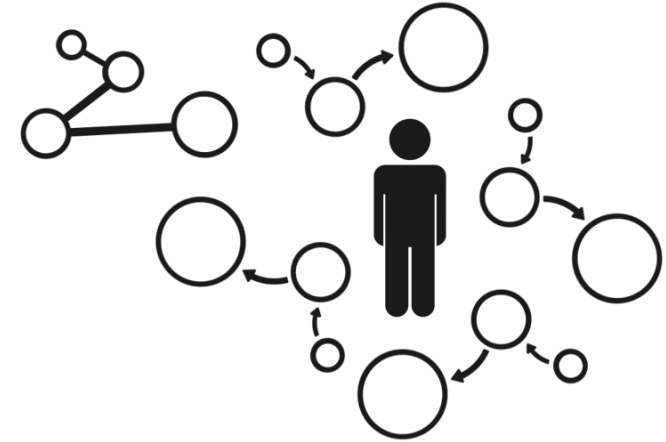
Dilemma's



Inwoners zijn bang
hun rechten te
verliezen



Hoe zorg je ervoor
dat je het reguliere
systeem niet
passeert



Niemand voelt zich
echt verantwoordelijk
voor de kandidaat in
het reguliere systeem



Financiën



Kosten	Waarvoor?	Incidenteel/structureel noodzakelijk?	Welke partner heeft in de pilot bijgedragen
€70.000	Projectcoördinatie, monitoring & evaluatie	€45.000 incidenteel, €25.000 structureel	Start Foundation
€45.000	Outreaching medewerker gedurende 18 maanden	Structureel	Gemeente Eindhoven
€30.000	Inzet 10A47 (zwaardere begeleiding bij het vinden van werk)	Structureel	Gemeente Eindhoven middels inkoop
Inzet in natura door partners, te vertalen naar €30.000	Woonbegeleiders Trudo, strategische tafel, beleidsmensen etc.	Structureel	Alle partners
Totale kosten			
€175.000		Incidentele kosten van pilot: €50.000	
		Structurele kosten: €125.000	



Financiën



- *Wat heeft een traject nu gekost gebaseerd basis van de structureel benodigde middelen?*
 - 38 inwoners zijn ingestroomd. Dit heeft totaal €125.000 gekost. Dit komt neer op €3.290 per inwoner die zich heeft aangemeld;
 - Van deze 38 inwoners heeft 40% betaald werk gevonden. Dit komt neer dat een succesvol traject €8.333 heeft gekost, wanneer wij betaald werk als enige succesfactor nemen;
 - Als we ook activering/scholing/dagbesteding meenemen als succesfactor (iets minder dan 30% van de deelnemers), dan kost een succesvol traject €4.808.
- *Wat heeft een traject nu gekost gebaseerd op basis van de totale kosten?*
 - Op basis van 38 instroom en een totale investering van €175.000, kostte een gemiddeld traject €4.605 per deelnemer;
 - Een succesvol traject waarbij alleen werk meetelt kostte €11.667;
 - Een succesvol traject waarbij zowel participatie als activering/scholing/dagbesteding meetelt, kostte €6.731.



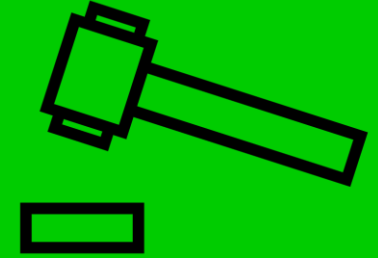
Financiën



- Baten voor gemeente
 - De gemeente heeft in totaal €75.000 in de pilot geïnvesteerd. Dit heeft vele maatschappelijke baten opgeleverd (bv. geen uithuiszetting, minder mentale problematiek, zinvolle daginvulling voor inwoners, minder schuldenlast), maar heeft ook geleid tot financiële baten. De grootste, directe financiële baat valt bij de Participatiewet-uitkeringen, en dus de BUIG.
 - Van de 38 kandidaten hebben 15 kandidaten een Participatiewet-uitkering en 3 kandidaten stonden op het punt hierin in te stromen;
 - 2 van deze kandidaten vielen af voor deelname bij Aan de Slag040! omdat zij reeds in traject waren bij het Participatiebedrijf;
 - Van de overgebleven 16 kandidaten zijn er door deelname aan de pilot in ieder geval 5 uitgestroomd naar een betaalde baan en daarmee uit de uitkering. Daarnaast zitten 5 nog in traject en verwachten we dat hiervan 3 nog uit de uitkering gaan. Dit is een succespercentage van 50%;
 - Alle kandidaten zijn volledig uit de uitkering door deelname aan de pilot. Dit betekent dat wanneer werk wordt behouden de pilot tot een directe besparing op de BUIG leidt van $8 \times €14.000 = €172.000$;
 - Daarmee is de investering van de Gemeente Eindhoven in de pilot is terugverdiend alleen al door de besparing op de BUIG.

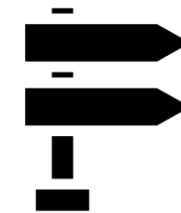


Conclusie



- We hebben een succesvolle pilot uitgevoerd. In de opstartfase ging het eerst niet goed. Maar juist doordat de partners dit met elkaar tijd hebben gegund en hebben doorgezet, hebben we ervoor kunnen zorgen dat de pilot toch een succes is geworden.
- In de volgende slides zetten we daarom ook het vervolg op deze pilot uiteen.

Vervolg



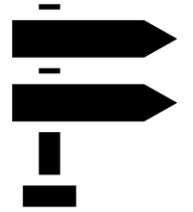
Hoe nu verder?

Er zijn hierboven een aantal *lessons learned* genoemd. Tevens is vastgesteld dat de pilot succesvol verlopen is en er potentieel zit tot meer. Er zijn een aantal aandachtspunten die we graag bij een vervolg ook zouden willen meenemen:

- Het potentieel van de pilot zou voor veel meer dan 38 inwoners benut moeten worden. We zouden bij een vervolg daarom graag aan de slag gaan met 150 kandidaten;
 - Deze kandidaten zouden niet alleen vanuit Trudo, maar ook via andere woningcorporaties moeten kunnen instromen.
- De huidige financieringsmethodiek was te complex en bracht veel administratieve lasten voor de betrokken partners. Bij een vervolg is een overzichtelijkere financieringsmethodiek wenselijk. Ook willen we daarbij resultaatfinanciering introduceren.
 - Hierbij een speciaal aandachtspunt: bij huidige financieringsmethodiek is er bij het vervolg geen dekking voor iemand die niet in de bijstand zit. Het is wenselijk om UWV aangehaakt te krijgen op onze aanpak.
- Door keten anders in te richten, maar wel dicht bij core business van organisaties te blijven, hebben we zonder interne processen drastisch te wijzigen wel synergie voordelen weten te realiseren. Hierin zit nog veel meer potentieel. We kunnen nog meer gebruik maken van elkaars expertise en samen in het belang van inwoners en de organisaties ketens anders vormgeven;
- Het vinden en creëren van nieuw/passend werk is in de eerste pilot achtergebleven. Daar zit een belangrijke crux voor de uitstroom en het verminderen van behoefte aan specialisten in de keten. Hier moet bij een vervolg ook meer aandacht voor zijn;
- We verwachten door o.a. Corona er meer kandidaten in de profielen terecht komen waar de aanpak van *Aan de Slag040!* zich goed voor leent mede door de verwachte economische recessie;
- Er zijn zaken naar boven gekomen tijdens *Aan de Slag040!* die los stonden van de pilot, bv. een weeffout in een gemeentelijke systeem. Deze zijn allen inzichtelijk gemaakt voor de gemeente en dienen ook opgepakt te worden.



Vervolg



We zien daarom ook twee sporen in het vervolg:

- Pilot 2.0
- Zaken die de gemeente zelf oppakt

Aandachtspunt

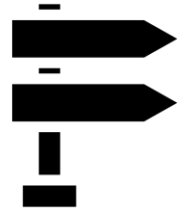
Voor het vervolg hebben we voor onszelf het volgende risico benoemd waar we voor willen waken:



Opschalen brengt risico institutionaliseren, waarmee laagdrempeligheid verdwijnt. Hier moet voor gewaakt worden.



Vervolg – Pilot 2.0



- We willen een vervolgpilot van 1 september 2020 t/m 31 augustus 2021
 - We willen deze met de volgende partners uitvoeren:
 - Gemeente Eindhoven
 - UWV
 - Trudo
 - Woonbedrijf
 - Springplank
 - Randstad
 - Het doel van de 2.0 pilot
 - 150 huurders van Trudo en Woonbedrijf die geen werk hebben en graag willen werken, worden aan werk geholpen (ongeacht hun uitkeringsvorm);
 - We voorkomen dat het aantal uithuiszettingen toeneemt als gevolg van de economisch recessie welke verwacht wordt n.a.v. de Corona-crisis (preventie op dakloosheid);
 - We doen een nadere ketenanalyse → hoe kunnen we als partners het proces van de keten versterken?
 - We testen een andere financieringsvorm : op resultaat aan de hand van een simpel rekenmodel;
 - We zoeken een duurzame financieringsvorm voor na de pilot, zodat na pilot 2.0 de aanpak regulier wordt;
 - We vinden en creëren passende banen bij werkgevers.
- *De invulling, financiering en haalbaarheid van pilot 2.0 worden voor eind augustus 2020 uitgezocht en ingericht, zodat de pilot 1 september kan starten.*
- *Financiering voor het traject van 1 juli t/m 31 augustus moet nog worden gezocht of wordt in natura gedaan.*



Bijlages

- Bijlage I: Aanpak MKBA's
- Bijlage II: Verdieping profielen



Bijlage I: Aanpak MKBA's

- Om de MKBA van de kandidaten voor Aan de slag 040! te maken, wordt op de volgende wijze gewerkt.
- Eerst wordt er gekeken of de BSN van de kandidaat bekend is.
 - Zo ja, wordt bij de gemeente de gemeentelijke data opgevraagd. De gemeentelijke data geven inzage in het gebruik van gemeentelijke voorzieningen: Hierbij kan gedacht worden aan zaken als, Participatiewet uitkering, of WMO en Jeugdwet voorzieningen, zoals hulp bij huishouden of re-integratietrajecten. Daarnaast geeft de gemeentelijke data inzage in welke voorzieningen van de minimaregelingen worden gebruikt: Meedoenbijdrage, collectieve zorgverzekering, bijzondere bijstand.
 - Zo nee, wordt op basis van het verhaal van de inwoner gekeken welke voorzieningen de kandidaat zou gebruiken. Deze worden dan ingevuld op basis van de prijzen van de maatschappelijke prijslijst. Hierbij moet gezegd worden dat dit kan afwijken van de realiteit. In de groep waarvan de BSN wel bekend is, valt namelijk ook op, dat lang niet iedereen van de beschikbare voorzieningen gebruik maakt.
- Dan wordt er gekeken op basis van het verhaal van de kandidaat welke aanvullende voorzieningen iemand gebruikt die niet in de gemeentelijke data voorkomen. Dit kan bijvoorbeeld een WW-uitkering zijn, of huur- of zorgtoeslag.
- Dan wordt het 'kassabonnetje' voor inzet *Aan de Slag040!* opgemaakt.
- Op basis van de resultaten binnen *Aan de Slag040!* wordt dan gekeken welk eindresultaat behaald is, of wat het resultaat, wanneer kandidaten nog in traject zitten, gaat worden. Op basis daarvan wordt nog een 'kassabonnetje' opgemaakt.
- Daarnaast, als blijkt dat de inzet van *Aan de Slag040!* kosten heeft voorkomen, worden deze ook in kaart gebracht. Deze kosten die voorkomen zijn, zijn gebaseerd op de inschatting wat er zou zijn gebeurd als een kandidaat niet was geholpen. Deze kosten zijn nooit 100% zeker. Omdat je werkt met een 'wat als' scenario. En soms kunnen zaken anders uitpakken dan gedacht. Vandaar dat ze ook niet zijn opgenomen in het 'kassabonnetje' maar apart worden vermeld.
- Verder worden voor het opmaken van de MKBA de volgende zaken in kaart gebracht:
 - Motivatie om mee te doen aan *Aan de Slag040!*
 - Wat is er gedaan in de pilot voor de kandidaat?
 - Geleerde lessen
 - Toekomstperspectief kandidaat
 - Welke baten waren er voor welke stakeholders door inzet van *Aan de Slag040!* voor deze inwoner?
- Op basis van de twee kassabonnetjes, de mogelijke voorkomen kosten, de kwalitatieve resultaten voor de inwoner & andere stakeholders en andere kwalitatieve data, wordt de maatschappelijke kosten baten analyse opgemaakt.



Bijlage II: Samenvatting Verdieping profielen

- Op 2 juli hebben we een sessie gehouden met alle partners. Het was een combinatie van de strategische en operationele tafel. In deze sessie hebben we een verdiept op de gevonden profielen en hoe we hier als keten effectiever zouden kunnen werken;
- Een aantal van onze uitkomsten:
 - Ondersteuning op maat door passend aanbod bij de problematieken aan te sluiten, bv. taalmaatje, een en dit voor een deel af te vangen in de sociale basis;
 - Een arbeidsscan, om te weten welke waarde iemand toevoegt aan de arbeidsmarkt en welke van zijn talenten hij/zij in kan zetten op de arbeidsmarkt. De vraag van de arbeidsmarkt en de vraag van de inwoner wordt gecombineerd;
 - Per profiel en kandidaat moet er aan de voorkant meteen duidelijkheid zijn in waar het naar toe moet gaan. En wat het de kandidaat gaat opleveren.
- De grote vraag die nog openstaat:
 - Hebben we voldoende passend werk aan de achterkant?



Bijlage II: Samenvatting Verdieping profielen



Profiel 2 werken kost geld

Hoe ziet het profiel er uit?

De kandidaat wil wel gaan werken. Alleen doordat hij nu gebruik maakt van allerlei voorzieningen. Toeslagen, bijzondere bijstand, uitkering, meedoen bijdrage etc. is het voor de kandidaat niet zichtbaar wat werken hem 'oplevert'. Het werken voelt voor hem niet als lonend, en alsof hij er op vooruit gaat.

Voorzieningen gebruik voor deelname

Kostenpost	Kosten
Participatiewet uitkering	€ 14.000
Toeslagen	€ 2.100
Re-integratie traject	€ 4.750
Schuldenproblematiek	€ 1.500
Zorgkosten	€ 1.500
Totaal	€ 23.850

Voorzieningen gebruik na deelname

Kostenpost	Kosten
Toeslagen	€ 2.100
Totaal	€ 2.100

Lessons Learned

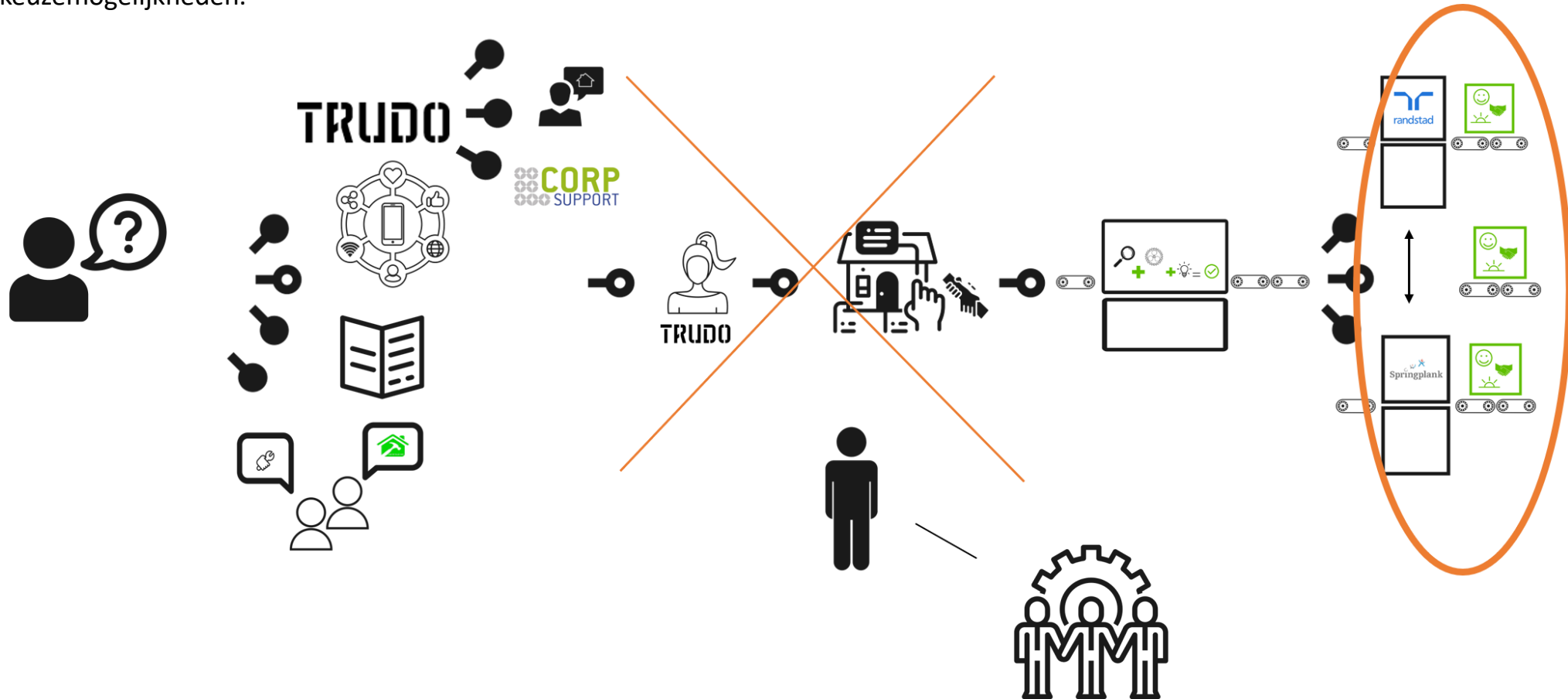
De begeleiding van deze doelgroep vraagt vaak meer tijd en in het begin meer ondersteuning, omdat er vaak meer problemen spelen dan er in eerste instantie gedacht worden. Het kost tijd om samen tot de juiste ondersteuningsvraag te komen en in kaart te brengen wat er nodig is. Maar als dit eenmaal gerealiseerd is, en de kandidaat duurzaam gekoppeld is aan een werkgever. Spelen dergelijke problemen niet meer. En wanneer ze de kop op steken kunnen deze vroegtijdig opgepakt worden. Omdat de signalen bekend zijn.

1



Bijlage II: Samenvatting Verdieping profielen

Er moet aan de achterkant geïnvesteerd worden op het werkgevers netwerk. Kandidaten hebben beter zicht op waar ze op uit kunnen stromen, en werkgevers kunnen beter aangeven waar vraag en behoefte naar is. Zo krijgen zowel kandidaat als werkgever meer keuzemogelijkheden.



Idealiter heeft een kandidaat één persoon als aanspreekpunt die hem bij de hand neemt van binnenkomst naar uitstroom, en kan deze persoon de ontbrekende kennis uit het team halen.

