



➔ Samenwerken doe je niet vanachter je bureau: hobbels en successen in samenwerking UWV en IBN



Samen verbeteren we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden

→ SAMENWERKEN DOE JE NIET VAN ACHTER JE BUREAU



- Ervaringen samenwerken UWV en Sociaal Ontwikkelbedrijf IBN
- De kansen die het samenwerken biedt!



➔ Van harte welkom!!!



- Welkom
- Welke KANS biedt samenwerking UWV en Soc Ontw Bedrijf
- Kennismaking

→ Programma

- Korte toelichting op de organisaties UWV en IBN
- In den beginne; aanleiding samenwerking
- Motieven keus verder samenwerken?
- Het inkoopkader UWV en de mogelijkheden die het biedt
- De hobbels
- Wat helpt?
- Wat levert het op?
- Voorbeelden / succesverhalen

➔ Korte toelichting op organisatie UWV



- Iedereen doet mee naar haar / zijn mogelijkheden

➔ Korte toelichting op organisatie IBN



- Social Enterprise
- Mensen helpen te integreren in de maatschappij door werk

→ In den beginne; aanleiding samenwerking

- Wajong pilot

➔ Motieven keus verder samenwerken

Brede doelgroep

Iedereen doet mee

Meer “gevoel” bij de klant

instroom

Behoud infrastructuur

externe partners/partnerships

Toetsen in praktijk

Van beschut tot regulier

Verschillende werksoorten

➔ Inkoopkader UWV

- Welke mogelijkheden/kansen biedt het inkoopkader UWV?
- De diensten volgen als het ware de participatieladder
- Praktijkassessment
- Modulaire re-integratiediensten
- Werkfit
- Naar Werk
- (begeleiding bij scholing)

➔ De hobbels vanuit perspectief IBN

- Administratie om in inkoopkader te komen
- UWV is groot en “strak” ingeregeld
- Gewend “regelvrijheid” en korte lijnen met gemeenten
- Nog werken aan/ontwikkelen van “korte lijnen”
- Elkaar niet bereiken (letterlijk); frustratie, vertraging
- Wennen, vertrouwen, beeldvorming
- Nieuw voor interne organisatie
- Nieuwe proces/werkafspraken, ook bijv rondom facturatie etc.
- Maar ook de doelgroep/uitvoering is anders / regelingen etc

➔ De hobbels vanuit perspectief UWV



- Delen van informatie

→ Wat helpt?

- Besef gezamenlijk doel; help elkaar, ga buiten kaders van je functie
- Dedicated aanspreekpunt
- Interne “ambassadeur” van/voor de collega organisatie
- Goede inhoudelijke contractdeskundige met praktijkervaring en overzicht over proces
- Achter het bureau uit... zoek elkaar op (werkbezoeken etc)!
- Rechtstreekse en in-extern duidelijke contactlijnen

➔ Wat levert het op? (1)

- Duidelijkheid over en voor de klant
- Verhaal en persoonlijkheid achter de fml
- Verrijking van je werk
- “Gevoelsmatige” klantinschatting



➔ Wat levert het op? (2)

- 231 trajecten
- Ook gesprekken die niet tot traject hebben geleid, leveren “opbrengst”
- Extra instroom doelgroep/regulier in eigen organisatie
- Vacature invulling extern, draagt bij kans partnerships
- Mogelijkheid deelname aan “Werken Na” programma
- Invulling missie
- Extra kansen voor UWV-doelgroep/inwoners regio

➔ Wat levert het op; praktijkvoorbeeld (1)

Vers van de pers:

Vanuit een praktijkassessment naar een baan bij IBN



➔ Wat levert het op; praktijkvoorbeeld (2)

- Het verhaal van Johan:



Johan: “Het werken bij IBN bevalt mij erg goed. Ik ben blij dat ik, ondanks dat ik gedeeltelijk ben afgekeurd, bij IBN nu deze kans krijg. Ook thuis zien ze dat ik met veel plezier naar mijn werk ga.”

➔ Wat levert het op; praktijkvoorbeeld (3)

- Het verhaal van Margriet



<https://youtu.be/9NAGm5cEFE4?si=O0M7KhA83jyRI1R3>

→ Vragen?

- Vragen?

➔ Welke KANS ziet u?

- Herkenning?
- Wat hielp bij u?
- Welke kansen ziet u?
- Wat heeft u nodig?



 www.samenvoordeklant.nl

 info@samenvoordeklant.nl

 De Programmaraad

 divosa

 VNG

 UWV

 Cedris

Samen verbeteren we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden