RSD DE LIEMERS

MAATWERK NAAR WERK EN INKOMEN

De Liemerse klant centraal
Is het gelukt?

Evaluatie Businesscase RSD 2019-2020



Inleiding

In de Liemers willen we dat iedereen meedoet en ertoe doet. Wij vinden het belangrijk dat inwoners zich verbonden en betrokken voelen binnen onze regio. Voor de meeste inwoners van de Liemers is dat het geval, maar bij sommigen lukt dat (even) niet. Zij hebben weinig perspectief op een (betaalde) baan en vinden niet altijd de weg naar andere maatschappelijke activiteiten of sociale contacten. RSD de Liemers ondersteunt deze inwoners al sinds 2009 op diverse manieren op hun weg naar werk, wanneer dat haalbaar is. Als werk niet mogelijk is, is maatschappelijke deelname het hoogst haalbare doel. Gemiddeld gaat het om een groep van ongeveer 2.000 inwoners, waarvan we hebben afgesproken dat wij juist deze groep centraal laten staan.

In juni 2018 is er een nieuwe, ambitieuze, opdracht verstrekt aan de RSD. Dit had te maken met de gewijzigde economische omstandigheden, een veranderde maatschappelijke realiteit en aangescherpte politiek-bestuurlijke wensen. Deze opdracht kreeg als titel 'Businesscase RSD' en was voornamelijk gericht op de groep klanten die het dichtst bij de arbeidsmarkt stonden. De RSD ontving van de drie Liemerse gemeenten een extra investering die 'terugverdiend' moest worden binnen enkele jaren.

De belangrijkste contouren van deze Businesscase RSD waren/zijn:

1. **Meer bijstandsgerechtigden richting (betaald) werk.**
2. **Meer doelgroepen bedienen.**
3. **Een andere positie innemen in het participatieveld.**
4. **Beter sturen op vooraf geformuleerde resultaten.**

De 'Businesscase RSD' begon eind 2018 en duurt tot medio 2021. Met de drie gemeenten is afgesproken om na twee jaar, op basis van bovenstaande contouren en de behaalde resultaten, de 'Businesscase RSD' te evalueren.

Een belangrijk onderdeel van de 'Businesscase RSD' is sturen op resultaat. In opdracht van de gemeenten heeft er medio 2019 een extern onderzoek plaatsgevonden wat hieraan heeft bijgedragen. Mede op basis van de uitkomsten van dit onderzoek zijn de drie Liemerse gemeenten maandelijks op de hoogte gehouden van de resultaten van de 'Businesscase RSD' en is er

in nauwe afstemming met de Liemerse gemeenten gestuurd op deze resultaten.

De Liemerse gemeenteraden zijn de afgelopen twee jaar geïnformeerd door middel van de 'Bestuursrapportage 2019' (begin 2020) en de 'Tussentijdse Bestuursrapportage 2020' (herfst 2020). De reden om in 2020 eerder te rapporteren dan gebruikelijk, na een volledig kalenderjaar, had te maken met de impact van de Coronacrisis op de 'Businesscase RSD'.

De huidige evaluatie is een samenvatting van de twee bestuursrapportages, aangevuld met de resultaten van de laatste twee kwartalen van 2020.
Het mag geen verrassing zijn dat de RSD, ondanks de onzekere tijd, trots is op de behaalde resultaten van de afgelopen twee jaar.
Dat deze resultaten behaald zijn, heeft grotendeels te maken met de wendbaarheid van zowel de organisatie, als ook van haar medewerkers en ketenpartners. Dit is wellicht één van de belangrijkste ontwikkelingen van de RSD van de afgelopen twee jaar, maar zeker ook richting de toekomst.

Na twee jaar ben ik ervan overtuigd dat wij als RSD samen met de drie Liemerse gemeenten de juiste koers te pakken hebben. Dit biedt veel perspectief voor de toekomst.

Ik dank iedereen voor de inzet, de samenwerking en het vertrouwen in de RSD. Daarnaast doe ik wederom een beroep op het voortzetten van de huidige constructieve samenwerking en het vertrouwen in de toekomst.

Gezamenlijk gaat het ons lukken om de aanbevelingen uit deze evaluatie te vertalen naar een mooie(re) toekomst voor onze Liemerse klanten.



Hartelijke groet uit de Liemers,



Wilfred Hekkers
Directeur RSD de Liemers

Inhoudsopgave

Samenvatting	6
De klant centraal	9
Opmerkingen van klanten	19
Organisatie inzet	20
Opmerkingen van partners	27
Businesscase RSD	28
Bijlagen	32
Financiële bijlagen en doorrekening	38

Samenvatting

De initiële opdracht van de drie Liemerse gemeenten aan de Regionale Sociale Dienst (RSD) stamt uit 2014. Na 2014 is er veel veranderd zoals:

- Gewijzigde economische omstandigheden;
- De veranderde maatschappelijke realiteit;
- De aangescherpte politiek-bestuurlijke wensen.

Deze veranderingen zijn in 2018 de basis geweest voor een nieuwe, ambitieuze(re) opdracht aan de RSD: **de Businesscase RSD**.

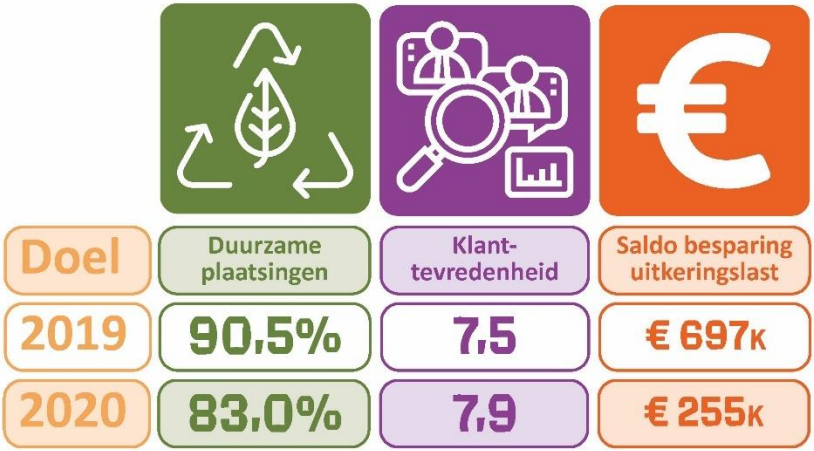
De Businesscase RSD omvat, zoals uiteengezet in het raadsvoorstel van 2018, de volgende punten:

- Beperk de doelgroep niet langer tot bijstandsgerechtigden met een korte afstand tot de arbeidsmarkt, maar breng ook de **mensen met een grotere afstand tot de arbeidsmarkt naar betaald werk**;
- Verbreed de doelgroep **met statushouders en mensen met een arbeidsbeperking**;
- Vorm de RSD om tot een **netwerkorganisatie voor werk en participatie**;
- Richt een '**unit werk**' in en werf daarvoor medewerkers met competenties die passen bij de nieuwe werkwijze;
- **Ken uw bijstandsgerechtigden**;
- Leg beleidsprioriteit bij het **naar betaald werk brengen van mensen met een grotere afstand tot de arbeidsmarkt**;
- Leg beleidsprioriteit bij **statushouders en mensen met een arbeidsbeperking en bemiddel en plaats hen in een zo regulier mogelijke werkomgeving**;
- **Investeer in de nieuwe opdracht, investeer in mensen en verdien de investering terug**.

De belangrijkste maatschappelijke opgave, het verhogen van 'eigenwaarde' en 'zelfrespect', zijn niet volledig te kwantificeren in de resultaten van een 'zakelijk' opgezette businesscase. In de individuele gesprekken en begeleiding van onze klanten staat dit vanzelfsprekend bovenaan. Dat zien we terug in het vertrouwen dat we hebben opgebouwd met onze klanten en wordt ook genoemd in het klanttevredenheidsonderzoek 2020.

Medio 2019 zijn bovenstaande punten vanuit de Businesscase RSD (verder) vertaald in de volgende jaarlijkse resultaten rondom de Liemers klant.





** Voor uitstroom vanaf augustus 2020 is de termijn van duurzaamheid nog niet verlopen.*

Het behalen van deze (positieve) resultaten kan vertaald worden naar de gedane jaarlijkse investering. Het terugverdienen van deze investering duurt gemiddeld twee à drie jaar.

De investering in 2019 van € 1,4 miljoen wordt binnen twee jaar 'terugverdiend'. In het derde jaar wordt zelfs een extra besparing op de uitkeringslast gerealiseerd van afgerond € 697.000.

De investering in 2020 van € 1,3 miljoen wordt binnen tweeënhalf jaar 'terugverdiend'. Voor het derde jaar wordt een prognose gedaan van een extra besparing op de uitkeringslast van afgerond € 255.000

In beide berekeningen is geen Maatschappelijke Kosten-Baten Analyse (MKBA)* meegenomen. Gemiddeld levert de MKBA een extra besparing op van tien procent op de totale besparing. In geval van de Businesscase RSD zijn dit bijvoorbeeld kosten die niet worden ingezet in/voor de zorg van een klant wanneer de klant richting werk wordt begeleid en/of aan het werk is.

* *Een MKBA brengt op systematische wijze alle voor- en nadelen van een interventie, in dit geval door de RSD, onder één noemer. Dat gebeurt door de effecten van een traject te vergelijken met de situatie waarin dit traject niet zou zijn gevolgd. De baten worden net als de kosten uitgedrukt in euro's. Dit geldt ook voor zaken die niet direct een prijskaartje hebben, zoals overlast, kwaliteit van leven of je veilig voelen. Als de baten uiteindelijk groter zijn dan de kosten, dan zorgt de interventie voor een toename van de maatschappelijke welvaart.*

DE KLANT CENTRAAL

Uitstroom werk/opleiding

2019	2020
346	328

Uitstroom doelgroepers

2019	2020
94	74

Uitstroom ivm studie

2018	2019	2020
10	23	25

Caseload jongeren

2018	2019	2020
199	309	314

Klanten trede 1 eind 2020

541

RSD DE LIEMERS

MAATWERK NAAR WERK EN INKOMEN

De klant centraal

Met de 'Businesscase RSD' heeft RSD de Liemers de klant meer dan ooit centraal gesteld. Dit betreft zowel het reguliere klantenbestand, als meer specifieke klantgroepen zoals jongeren, mensen met een arbeidsbeperking en statushouders. Deze verschillende groepen zijn in kaart gebracht en de dienstverlening is daarop aangepast. In zijn algemeenheid is er geïnvesteerd in eigen regie van de klant.

In dit hoofdstuk belichten we de veranderingen omschreven in de Businesscase RSD. De volgende onderwerpen komen aan de orde:

- **Zicht op zorgklanten**
- **Inzet en effecten op de doelgroep met perspectief op werk**
- **Statushouders en mensen met een arbeidsbeperking.**

De onderstaande onderwerpen zijn niet expliciet genoemd in de Businesscase maar zijn de afgelopen twee jaar wel actueel gebleken:

- **Tozo**
- **Klant centraal sociaal domein breed**
- **Impact van corona**

Zicht op zorgklanten
Vóór de businesscase was er relatief weinig contact met de zorgklanten. Dit is de klantgroep die geen perspectief op werk heeft. Zij staan op de onderste treden van de werkladder. De focus van de Businesscase lag niet op deze groep omdat deze groep verder van de arbeidsmarkt stond dan de andere klanten. Het in kaart brengen van deze groep maakte wel onderdeel uit van de Businesscase.

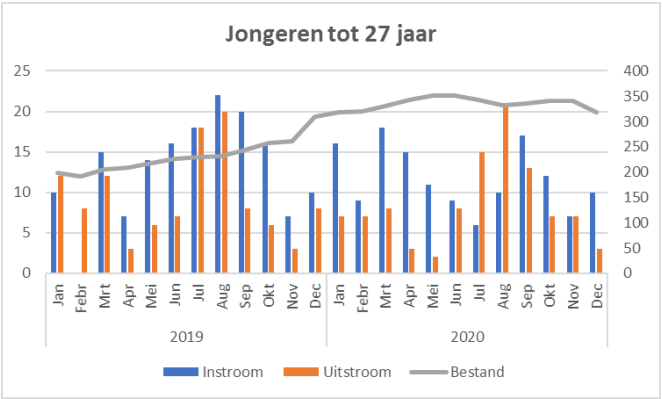
Resultaten
- De RSD heeft alle zorgklanten in beeld gebracht. De basis is nu op orde.
- De RSD heeft alle zorgklanten gesproken:
  - De grootste groep mensen die gesproken is, is doorverwezen naar vrijwilligerswerk of naar hulpverlening. Echter, 80 tot 85% van de mensen die door de RSD zijn doorverwezen binnen het netwerk van de RSD zijn uiteindelijk niet door de beoogde instantie opgepakt. Voor veel klanten is de stap naar de beoogde instantie te groot.
  - Een kleiner deel van de zorgklanten had meer perspectief op werk dan gedacht. Deze klanten zijn ingedeeld op de andere treden en worden/zijn begeleid richting werk.
- Ook is er een controle uitgevoerd op de rechtmatigheid. Dit heeft in enkele gevallen geleid tot het beëindigen van de uitkering.

Aanbevelingen
- Houd de behaalde resultaten vast door de begeleiding van zorgklanten een structureel karakter te geven.
- Formuleer SMART-doelstellingen voor deze klantgroep.
- Investeer in tijd en ruimte om deze klanten warm over te dragen naar vrijwilligerswerk en hulpverlening, bijvoorbeeld Activerend Werk.
- Investeer in de samenwerking met sociale teams van gemeenten om de stap van de klant naar de beoogde instanties te verkleinen.

Inzet en effecten op de doelgroep met perspectief op werk
In de uitvoeringspraktijk blijkt dat de effectiviteit van de re-integratie-dienstverlening sterk samenhangt met de intensiteit van de begeleiding. Een onderdeel van de Businesscase was dat de medewerkers van de RSD wel verantwoordelijk zijn/blijven voor de begeleiding van de klanten, maar dat de uitvoering van de begeleiding wordt uitgevoerd door externe (LEON) partners.

Resultaten

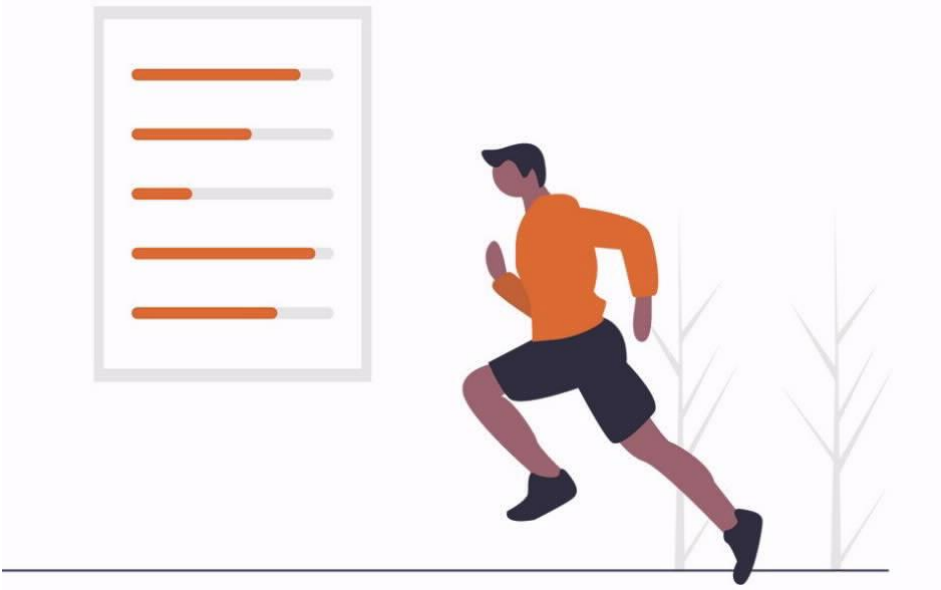
- De intensievere begeleiding heeft geleid tot een completer beeld van de klant inclusief de begeleiding richting/plaatsing op werk.
- Door de trajectuitvoering zoveel mogelijk bij externe (LEON-) partners te beleggen, werd het aantal begeleidingsuren voor de klant sterk vergroot.
- Tot 2018 werd met name ingezet om klanten met een korte afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk te helpen. Nu wordt een bredere groep klanten (eerst) parttime geplaatst in plaats van fulltime.
- Het overzichtelijk in beeld brengen van alle re-integratiemogelijkheden bij de klant heeft geleid tot een versterking van de zelfregie.
- In 2019 zijn er 51 meer klanten geplaatst op werk dan de afgesproken KPI van 295. In 2020 zijn 33 meer klanten geplaatst op werk dan de afgesproken KPI van 295.
- Door het Jongerenloket is vol ingezet op de begeleiding van de jongeren, ondanks een stijging van de instroom. Met als resultaat dat er in 2019 en 2020 meer jongeren zijn uitgestroomd richting opleiding en werk dan in 2018.



Aanbevelingen

- De ingezette intensieve begeleiding voor alle klantgroepen richting werk continueren.
- De eigen regie verder versterken door het gericht ontwikkelen van competenties van klanten en het optimaliseren van de informatievoorziening richting klanten.
- De klantvriendelijkheid van de RSD verder verbeteren door het regelmatig uitvoeren van een klanttevredenheidsonderzoek en eventuele implementatie van de verbeterpunten.
- Mede door Corona zal het aantal klanten stijgen maar ook de dienstverlening naar de klant veranderen. Blijf hierin wendbaar, bijvoorbeeld door het organiseren van (gedeeltelijke) digitalisering dienstverlening.

Momenteel wordt gekeken hoe de klantbeleving verbeterd kan worden door een digitaal klantenportaal. Dit portaal wordt zo gebruiks- en klantvriendelijk ingericht. Hierin kan de klant zijn/haar gegevens inzien of direct reageren op vragen e.d. Dit om het proces efficiënter, effectiever te laten verlopen, maar vooral zoveel mogelijk regie bij de klant neer te leggen.



Statushouders en mensen met een arbeidsbeperking.

Statushouders

Ongeveer een derde van het klantenbestand van de RSD heeft een migratieachtergrond. Bijna 200 van hen zijn statushouder, mensen met een voorlopige of voorwaardelijke verblijfsvergunning. Voor de start van de Businesscase werden vooral die statushouders naar werk begeleid die goede perspectieven op werk hadden. Dat waren er weinig.
Binnen de Businesscase is de RSD veel intensiever met statushouders aan de slag gegaan.

Resultaten

- De groep statushouders is volledig in beeld bij de RSD. Dit beeld laat zien dat een groot deel van deze groep (nog) niet direct bemiddelbaar is naar werk.
- De statushouders worden begeleid door deskundigen, met ervaring op het gebied van taal en cultuur. Deze zorgen voor de ondersteuning bij veel praktische (dagelijkse) zaken zoals toeslagen, studiefinanciering, de (preventie) van schulden. Dit gebeurt in nauwe samenwerking met de Liemerse Welzijnsinstellingen.
- De opstart van het traject 'Liemers Perspectief in Zorg en Techniek'. In dit traject worden statushouders begeleid richting banen in de zorg en techniek.
- In twee jaar tijd zijn 34 statushouders (weer) actief op trajecten richting werk, 42 zijn op de korte termijn bemiddelbaar richting werk en 14 statushouders zijn uitgestroomd richting opleiding en/of (betaald) werk.

Aanbevelingen

- De focus op de groep Statushouders continueren.
- Samen met de gemeenten (blijven) onderzoeken op welke manier de statushouders in de Liemerse samenleving opgenomen kunnen worden.

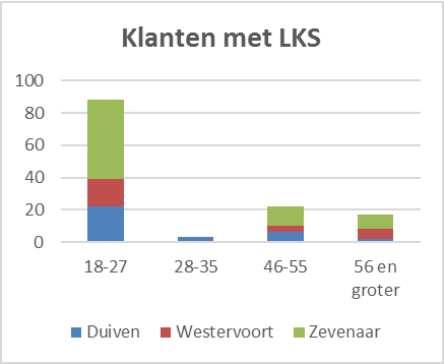
Mensen met een arbeidsbeperking

Sinds de invoering van de Participatiewet in 2015 is het aantal mensen met een arbeidsbeperking, dat met een loonkostensubsidie aan het werk is, gestaag gegroeid. Vanuit de Businesscase is de opdracht voor de RSD om mensen met een arbeidsbeperking te plaatsen bij werkgevers. Van de mensen die met een loonkostensubsidie aan het werk zijn, is het merendeel jonger dan 27. In het verlengde van bovenstaande opdracht heeft de RSD zelf ook enkele collega's aan het werk die onder deze opdracht vallen.

Sinds 2019 werkt de RSD met gespecialiseerde klantmanagers voor mensen met een arbeidsbeperking. Deze klantmanagers richten zich zowel op het uitplaatsen en herplaatsen van mensen met een arbeidsbeperking.

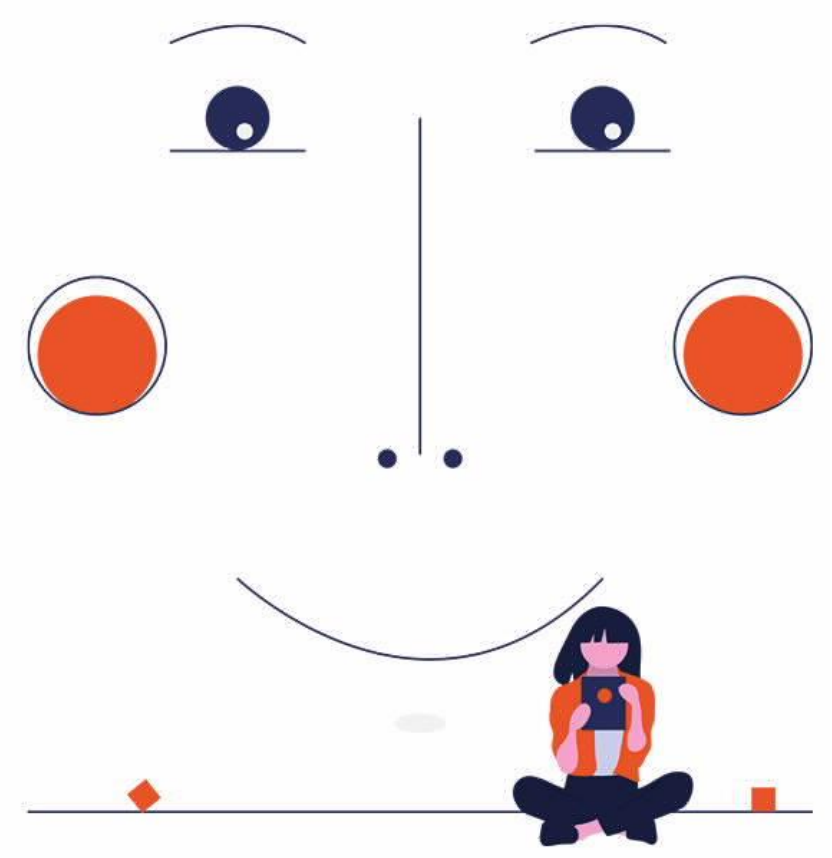
Resultaten

- De deskundigheidsbevordering van de klantmanagers op dit onderdeel is fors gestegen.
- Het uitvoeren van de trajectregie voor de 127 werknemers.
- Versterkte samenwerking met het Praktijk- en Speciaal Onderwijs (VSO) en een toename van het aantal netwerkpartners voor deze specifieke klantgroep.
- Een groei voor wat betreft het aantal uitplaatsingen en herplaatsingen van mensen met een arbeidsbeperking.
- Jongeren met ernstige studiebelemmeringen zijn zoveel mogelijk, met behulp van de procesbegeleider van de RSD, doorverwezen naar een aangepast opleidingstraject.



Aanbevelingen

- Extra focus op deze klantgroep continueren.
- Het aantal plaatsingen met loonkostensubsidie verder verhogen.
- Onderzoek de mogelijkheden voor klanten met een hoge begeleidingsbehoefte in de relatie met Nieuw Beschut Werk.



Tozo

Door de Coronacrisis is er voor de RSD een nieuwe klantgroep bij gekomen; zelfstandig ondernemers en Zelfstandigen Zonder Personeel (ZZP'ers).
Om deze ondernemers te ondersteunen, heeft het kabinet in het voorjaar van 2020 de Tijdelijke Overbruggingsregeling Zelfstandig Ondernemers (Tozo) in het leven geroepen. Deze regeling is bedoeld voor zelfstandig ondernemers en ZZP'ers die als gevolg van de Coronacrisis inkomsten zagen wegvallen en hierdoor in financiële problemen kwamen.
De RSD voert deze regeling uit voor de drie Liemerse gemeenten.

Resultaten

- De RSD heeft in 2020:
  - Ongeveer 2.000 aanvragen levensonderhoud behandeld. Hiervan zijn er 1.700 toegekend.
  - Extra controles uitgevoerd in het kader van de rechtmatigheid.
  - Ruim 130 aanvragen voor bedrijfskredieten beoordeeld. Hiervan zijn er 100 toegekend en uitbetaald.

Aanbeveling

- Ondersteun ondernemers in de breedste zin van het woord in afstemming met de drie gemeenten.
- Begeleid ondernemers die in problemen komen naar werk in de zogenaamde 'kansberoepen'.
- Geef ondernemers inzicht in de huidige situatie en ondersteun hen door middel van maatwerk bij een eventuele doorstart.



Klant centraal sociaal domein breed
Vanaf 2015 liggen alle verantwoordelijkheden in zorg en ondersteuning bij de Liemerse gemeenten. In veel gevallen wordt de Liemerse inwoner zowel door de gemeente als door de RSD geholpen. In de praktijk betekent dit dat er rondom en voor de klant nauw wordt samengewerkt tussen de gemeenten, de sociale teams en de RSD.

De Coronacrisis en de meerdere lockdowns hebben in 2020 verschillende uitwerkingen op klanten van zowel de RSD als de gemeenten gehad. Een aanzienlijk deel van de klanten is dieper in de problemen geraakt. Mensen zijn afgegleden en hebben veelal intensieve hulpverlening nodig om er weer bovenop te komen.

Resultaten
- De RSD heeft verbindingsofficieren ingezet die verantwoordelijk zijn voor de verbinding tussen de RSD en de wijkteams. Zij denken vanuit de hulpvraag van de klant die zowel door de gemeenten als de RSD ondersteund wordt. Deze ervaring biedt perspectief voor de toekomstige samenwerking binnen het sociaal domein breed.

Aanbevelingen
- Werk integraal waar mogelijk op zowel ambtelijk als bestuurlijk niveau. Concretiseer deze samenwerking met transparante afspraken wie waar verantwoordelijk voor is om te voorkomen dat klanten tussen wal en schip vallen.

Opmerkingen van klanten

Bron: Klanttevredenheidsonderzoek 2020

'Meer stageplekken en werkervaringsplekken. Dit misschien te doen door meer samen te werken met de lokale ondernemers in de diverse sectoren.'

'Ik ben zeer tevreden. Ik word keurig geholpen om mijn kans op werk te vergroten.'

RSD DE LIEMERS
MAATWERK NAAR WERK EN INKOMEN

Ga zo door!! En mijn complimenten voor jullie qua schakelen in de ineens ontstane chaos in maart april 2020!! Echt bijzonder goed geregeld!!'

Ik heb van mede-ondernemers gehoord hoeveel problemen ze hebben gehad met de aanvraag van Tozo (snelheid, betalingen enz) in andere gemeenten. Dan moet ik zeggen dat RSD dit heel professioneel heeft aangepakt.

'ik vind de gegeven informatie op de formulieren prettig. Ook heel modern met een RSD app en het online kunnen uploaden van gegevens. De afhandeling is fantastisch. Mijn eerste indruk is dat jullie met passie jullie werk doen.

Tozo *Participatiewet*

ORGANISATIE - INZET

85 RSD-ers
Betrokken, enthousiast

LEON
instrumenten
173
aanbieders
55

Belangrijkste ketenpartners

- 9 Gemeenten (incl de Liemerse gemeenten)
- UWV
- WSP-MG
- ca 10.000 bedrijven

Ingezette trajecten 2020
750

RSD DE LIEMERS
MAATWERK NAAR WERK EN INKOMEN

Het sociaal domein is, net als de arbeidsmarkt, continu in beweging. In 2018 is de conclusie getrokken dat dit, in de Liemers, om een ambitieuze sociale dienst vraagt die verder gaat dan alleen het rechtmatig verstrekken van uitkeringen en begeleiden van mensen naar werk.

Een belangrijke ambitie vanaf 2018 was het aanscherpen van de (uitstroom)doelen. Dit betekende dat de RSD moest veranderen naar een (nog) meer resultaatgerichte organisatie. Om deze resultaten te behalen, moest de RSD wendbaar worden en blijven. Deze wendbaarheid heeft zowel betrekking op de inrichting van de organisatiestructuur als haar medewerkers. Hiermee kan de RSD anticiperen op de (continu veranderende) arbeidsmarkt. Toen nog niet wetende dat de wereld in 2020 volledig zou veranderen door de impact van de Coronacrisis.

Ook de strategische positie van de RSD in het participatieveld moest veranderen. De RSD moest als netwerkregisseur fungeren op de arbeidsmarkt. Als spil tussen inwoners, ondernemers, onderwijs en overheid. Het samenspel tussen deze partijen was/is van groot belang om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Dit vereist een stevige(re) positionering van de RSD in zowel de Liemers als in de arbeidsmarktregio Midden-Gelderland. Voor de RSD betekende dit het wijzigen van de koers naar een nog meer naar buiten gerichte organisatie.

Bovenstaande ambities zijn met behulp van het externe onderzoek van BDO, uitgevoerd medio 2019, nog concreter gemaakt. Veel aanbevelingen zijn overgenomen in de doorontwikkeling van de RSD. Aanbevelingen die betrekking hebben op de samenwerking met de triple helix zijn gedeeltelijk opgepakt maar worden meegenomen in de aanbevelingen.

In dit hoofdstuk belichten we de in 2018 belangrijkste veranderde thema's binnen de Businesscase RSD:

- **RSD als netwerkregisseur**
- **Leer- en Ontwikkelnetwerk (LEON)**
- **Specialisatie Werk, Zorg en specifieke doelgroepen**
- **(Wendbare) organisatie en medewerkers**

RSD als netwerkregisseur
Voor de 'Businesscase RSD' betekende dit: de RSD ontwikkelt zich tot een netwerkorganisatie voor werk en participatie, waar de vraag van (lokale) werkgevers en het 'ken je klant principe' centraal staan.

De RSD heeft sinds 2018 de samenwerking aangehaald met:
- (Liemerse) werkgevers (in samenwerking met het Werkgeversservicepunt Midden-Gelderland);
- Arbeidsmarktregio Midden-Gelderland (centrumgemeente Arnhem, negen gemeenten, Regionaal Werkbedrijf Midden-Gelderland en UWV);
- Partners van het Leer- en Ontwikkelnetwerk (LEON);
- Landelijke platforms, bijvoorbeeld de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG) en DIVOSA

Resultaten
Het tot tweemaal toe behalen van de volledige doelstelling in 2019 en 2020 is onder andere te danken aan de samenwerking met bovengenoemde partijen. Ook de, minder meetbare, kennisdeling binnen dit netwerk ziet de RSD als een belangrijk winstpunt. Binnen de regio Midden-Gelderland wordt de RSD gezien als een belangrijke speler wanneer het gaat om initiatieven en samenwerking.

Belangrijkste aanbevelingen voor de toekomst
- Bouw de positionering als netwerkregisseur verder uit, zowel binnen als buiten de Liemers.
- Samenwerken in de regio en in de Liemers kost tijd en middelen. Stel hierom gezamenlijke doelstellingen vast en concretiseer dit in een aanpak waarbij de uitvoering zoveel mogelijk in de Liemers wordt belegd.
- Werk een strategie uit om landelijk en regionaal extra (financiële) middelen te vertalen naar de Liemerse klant.
- Versterk de gemeentelijke samenwerking binnen het sociaal domein, maar ook met economische zaken en de Liemerse Ambassade. In veel gevallen gaat het om dezelfde klant of werkgever die zowel door de RSD als gemeenten ondersteund/benaderd wordt. Zie bijvoorbeeld de gezamenlijke aanpak binnen het 'Liemers Ondernemersportaal'.
- Scherp de rolverdeling aan tussen de gemeenten, regionale partners en RSD wanneer het gaat over bovenstaande aanbevelingen. Kies voor één

Liemers verhaal. De gewenste samenwerking met het MKB is hier een belangrijk voorbeeld van. Deze samenwerking vereist een planmatige aanpak in afstemming met bijvoorbeeld de partners van economische zaken en het WSP.

- Maak gebruik van creatieve manieren om extra middelen in te zetten, bijvoorbeeld door de doorontwikkeling van Social Return On Investment (SROI).



Leer- en Ontwikkelnetwerk (LEON)

Het LEON is het netwerk van o.a. aanbieders van re-integratiediensten en onderwijs. Het geeft de medewerkers van de RSD een breed scala aan instrumenten om elke klant een traject op maat te bieden, om zo een stap naar (betaald) werk te zetten. Inzetten wat de klant nodig heeft en sturing op resultaat zijn de basisprincipes. Door eenduidige afspraken met alle LEON-partners wordt ook de administratieve last geminimaliseerd. Aanbieders met vernieuwend en/of een aanvullend aanbod krijgen regelmatig de kans om tot LEON toe te treden.

Resultaten

- Door maatwerk kan elke klant naar vermogen meedoen in de maatschappij.
- Het zo optimaal mogelijk inzetten van het LEON heeft geleid tot het behalen van de doelstellingen in 2019 en 2020.
- De resultaten uit de evaluatiegesprekken met de LEON-partners zijn positief. Er blijkt veel en kwalitatief goed aanbod te zijn in de Liemers.
- LEON-partners zijn tevreden en geven aan vertrouwen te hebben in de RSD als samenwerkingspartner.

Aanbevelingen voor de toekomst

- Ontwikkel het LEON door in systeem en proces om sturingsinformatie te verzamelen en kennisontwikkeling te stimuleren.
  Het thema voor 2021 en verder is dan ook ‘optimalisatie’.
- Richt het LEON zo in dat het toepasbaar is op afstand en in de digitale omgeving. Het ambitieuze samenwerken en netwerken is, mede door de Coronacrisis, nog onvoldoende van de grond gekomen. Er wordt hard gezocht naar mogelijkheden om dit in 2021 wel te laten slagen.
- Vanwege de impact van de Coronacrisis, in de lente van 2020, is in oktober 2020 besloten dat alle bestaande contracten met de LEON-partners verlengd worden. Zo kunnen klantmanagers het aanbod volledig leren kennen. Er is geen afnameverplichting, er wordt alleen ingezet waar dat nodig is.
- Onderzoek welke partners het beste invulling geven aan de opdracht van de RSD en versterk deze samenwerking.

Specialisatie Werk, Zorg en specifieke doelgroepen
De medewerkers die het primaire proces van de RSD uitvoeren, zijn opgedeeld in meerdere specialisaties:

- De medewerkers van de unit Zorg en Ondersteuning begeleiden de inwoners die een onoverbrugbare of zeer grote afstand tot de arbeidsmarkt hebben.
- De medewerkers van de unit Werk (teams Activering en Bemiddeling) begeleiden mensen die perspectief hebben op werk. Door deze begeleiding krijgen klanten de kans om op een passende manier te participeren in de samenleving, (veelal) door de inzet van LEON-partners. Het aanbod is divers: van diagnostiek, tot oriëntatietrajecten en opleidingen. Het bemiddelen van klanten gebeurt in samenwerking met het Werkgeversservicepunt Midden Gelderland en de (Liemerse) werkgevers.
- In 2018 is er ook (extra) geïnvesteerd in speciale doelgroepen die onder begeleiding van de RSD vallen. Hiermee doelen we op klanten met een arbeidshandicap of een migratieachtergrond en de jongeren tot 27 jaar.

Voor alle klantmanagers geldt dat zij een regiefunctie hebben. Deze functie is minder gericht op de uitvoering en meer op het organiseren en regisseren van de begeleiding.

Resultaten

- Het behalen van de doelstellingen in 2019 en 2020 heeft o.a. te maken met de scherpte in specialisatie van de klantmanagers.
- Klantmanagers delen ervaringen met trajecten binnen de eigen teams en ontwikkelen zo specifieke expertise. Overkoepelend worden zij ondersteund door een kwaliteitsmedewerker die informatie uitwisselt tussen de teams.

Aanbevelingen voor de toekomst

- Behoud deze specialisaties, maar blijf wendbaar door bijvoorbeeld kennisdeling.
- Stimuleer samenwerking en kennisuitwisseling tussen de eigen teams en met externe partners die de dienstverlening uitvoeren.

Wendbare organisatie en medewerkers
In 2018 is bepaald dat de resultaten van de Businesscase RSD een DNA vereist van de medewerkers.
Dit DNA is opgebouwd uit drie kernwaarden: **Perspectief, Maatwerk en Vakmanschap. Deze kernwaarden zijn voor de medewerkers van de RSD en zijn gericht op de hulpvraag van de klant.** Vanaf begin 2019 is er een verdiepend onderzoek uitgevoerd naar de meningen, wensen en concretisering van deze kernwaarden.

Resultaten
- De medewerkers geven terug gewend te zijn aan de nieuwe manier van werken en aansturing.
- De medewerkers geven terug zich verantwoordelijk(er) te voelen voor het gezamenlijk resultaat. Dit wordt versterkt door de deelname aan het interne leernetwerk waar medewerkers hun algemene, sociale en vakgerichte expertise kunnen verbeteren.
- Gedurende de Coronacrisis zijn medewerkers ingezet op andere dan hun reguliere taken. Dit werd als 'normaal' ervaren; 'Samen voor de klant'.
- In het kader van bevordering van vakmanschap is een kwaliteits-medewerker aangesteld. Zij kijkt met klantmanagers mee in caseloads, bespreekt casuïstiek en stuurt aan op een eenduidige werkwijze.

Aanbevelingen voor de toekomst
- Laat de RSD zich blijven ontwikkelen in de triple helix, zowel op managementniveau als operationeel niveau.
- Blijf investeren in de ontwikkeling van de professional. Zowel vakinhoudelijk, als in werk-privé balans. In Coronatijd is het belang daarvan extra onderstreept.
- Externe partners ervaren nog verschil in de manier van begeleiden van de klanten. Toets dit regelmatig, bijvoorbeeld door tevredenheids-onderzoeken.
- Zowel de invoering van de Businesscase, met daarmee de verandering in werkwijze, als de omschakeling bij de uitvoering van de Tozo-regelingen hebben in relatief korte tijd veel gevraagd van de medewerkers.
  Dit heeft (ook) impact gehad op de medewerkers zelf.
  Houd zoveel mogelijk een voor iedereen herkenbare koers.

Opmerkingen van partners

Bron: Evaluatiegesprekken met ketenpartners en LEON-aanbieders

‘Mooie baankansen voor Liemerse werkzoekenden en tevreden Liemerse ondernemers door goede samenwerking tussen WSP Midden-Gelderland en RSD de Liemers.’

‘Snel schakelen gaat goed, er is wederzijds vertrouwen.’

‘De administratie is best veel werk. Offertes maken, daarna pas opdracht en per kwartaal rapporteren. Dit is voor alsnog de afspraak.
Er wordt gewerkt aan regionale afspraken. Hopelijk rond de zomer 2021 geldt de nieuwe werkwijze in heel Midden Gelderland, waar-onder rapporteren volgens richtlijnen UWV: bij start, na 6 maanden en 2 maanden voorafgaand aan afloop contract.

RSD DE LIEMERS
MAATWERK NAAR WERK EN INKOMEN

‘Positief dat klantmanager zo betrokken zijn en niet nonchalant omgaan met de inkoop. Het zijn kostbare trajecten die cliënten erg aangaan. Compliment, dat klantmanagers hier serieus en nauwgezet mee omgaan.’

‘Een groot deel van de klanten is niet in staat om te beeldbellen. Kan de RSD de mogelijkheid bieden om dit te stimuleren?’

Partners LEON

Businesscase RSD



Businesscase RSD

Om onze klanten beter te bedienen, zijn de Liemerse gemeenteraden in 2018 akkoord gegaan met onderstaande investeringen*:

Extra investering t.o.v. vastgestelde begroting 2018	2018	2019	2020
Extra P-budget t.o.v. 1,8 mln P-budget 2017	€ 290.000	€ 680.000	€ 680.000
Extra klantmanagement "Werkfit maken"	€ 124.500	€ 249.000	€ 178.462
Uitbreiding interne organisatie (BMC formatiecalculatie + nieuwe opdracht)	€ 203.441	€ 469.114	€ 406.882
Externe ondersteuning implementatieproject	€ 30.000		
Onderzoek Leerwerkcentrum, PPS-constructies en MKBA	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000
Totale extra exploitatiekosten	€ 407.941	€ 768.114	€ 635.344
Totale extra investering	€ 697.941	€ 1.448.114	€ 1.315.344
Verwachte resultaten	**2018**	**2019**	**2020**
besparing extra uitstroom regulier	€ 227.500	€ 1.296.750	€ 1.387.750
besparing extra uitstroom doelgroeper	€ 42.000	€ 226.800	€ 340.200
Social Return on Investment (MKBA)	€ 69.794	€ 144.811	€ 131.534
Totale besparing	€ 339.294	€ 1.668.361	€ 1.859.484
Budgetresultaat	**€ -358.647**	**€ 220.247**	**€ 544.140**

De bedoeling van deze Businesscase was dat de extra investering zich in de toekomst gaat terugverdienen door een besparing op uitkeringen en aanpalende kosten (bijzondere bijstand, WMO, zorg enz.).
Dit wordt ‘schadelastbeperking’ genoemd: als we er aan de ene kant geld instoppen, moet dat ertoe leiden dat er aan de uitkeringskant minder geld uitstroomt. We investeren immers niet om de RSD groter te maken, we investeren om mensen meer te laten participeren en bij voorkeur aan een betaalde baan te helpen.

De extra uitstroom die is gerealiseerd 2019 en 2020 wordt voor drie jaar doorgerekend. Dit betekent dat het resultaat eind 2022 is behaald.

De besparing op de uitkering wordt als volgt berekend:

- Bij uitstroom naar werk is uitgegaan van een basisbedrag van € 14.000 per jaar.
- Bij uitstroom van een doelgroeper / NUGGER is uitgegaan van een basisbedrag van € 2.800.
- Uitstroom in jaar 1 wordt voor 50% meegerekend, aangezien niet iedereen aan het begin van een jaar uitstroomt.
  Voor het tweede jaar wordt 15% niet meegenomen, aangezien niet alle klanten hun baan weten te behouden.
  Voor het derde jaar nemen we hiervoor een percentage van 30%.
- De landelijke ervaringscijfers geven aan dat de Maatschappelijke Kosten Baten Analyse (MKBA) gemiddeld 10% van de investering is.

De investering is ingezet voor de exploitatie waarmee de RSD geïnvesteerd heeft in kennis, competenties/vaardigheden, formatie en verbindingen binnen het sociaal en economisch domein. De RSD is ook op dit vlak zo wendbaar mogelijk ingericht.

Ook zijn er extra middelen voor de re-integratie van de klanten beschikbaar gesteld. Hiermee zijn meer externe trajecten ingekocht waardoor de klantmanagers meer tijd en ruimte kregen om de klanten te begeleiden. Naast de extra middelen van de business case heeft de RSD-middelen vergaard via A&O-fonds, provinciale subsidie en regionale samenwerking.

* *De investeringen zoals hierboven weergegeven wijken iets af van de daadwerkelijke investeringen. Dit omdat de Businesscase pas feitelijk van start is gegaan in 2019. De Businesscase loopt door tot 1 juli 2021, voor dit half jaar is de extra bijdrage totaal € 650.000,-.*

Resultaat

Een financieel voordeel op de uitkeringslasten (zie de tabel hieronder).
Voor een gespecificeerd overzicht per gemeente zie de bijlage.

Norm uitstroom: 200	**200**	**200**
	RSD totaal	
	2019	**2020**
Extra uitgaven investering		
Exploitatie	833.114	750.075
P-budget **(norm 1,55mln)**	599.375	572.100
Totale extra investering	**1.432.489**	**1.322.175**
Uitstroom/Plaatsing		
Gerealiseerde uitstroom investeringsjaar	**346**	**328**
Besparing uitkeringslast 1e jaar	632.800	639.800
Besparing uitkeringslast 2e jaar	821.100	514.080
Besparing uitkeringslast 3e jaar	676.200	423.360
Totale besparing uitkeringslast	**2.130.100**	**1.577.240**
Resultaat op uitkeringslast	*697.611*	*255.065*
Totale besparing kosten	**697.611**	**255.065**
Totale besparing uitkeringslast		**952.676**

Aanbevelingen voor de toekomst

- Een sociale dienst werkt met mensen en is geen commerciële instelling. Een 'bestuurlijke opdracht' is een passendere naam dan een 'Businesscase'.
- Niet alles is in geld uit te drukken, een 'zakelijke' aanpak heeft wel geholpen om de resultaten te bereiken.
- Bij een volgende investering kan weer gekeken worden naar de opbrengsten, maar verlies het menselijke aspect niet uit het oog. In veel gevallen is dit ook uit te drukken in middelen door middel van een MKBA.

Bijlagen

Trede 1.	**Geen aanbod arbeidsmarkt**	
Trede 2a.	**Aanbod arbeidsmarkt lange termijn, > 1 jaar**	Klant kan t.z.t. de stap naar de arbeidsmarkt maken, maar heeft een tijdelijke ontheffing of belemmering waardoor activering (nog) niet kan worden ingezet.
Trede 2b.		Klant kan t.z.t. de stap naar de arbeidsmarkt maken en is op dit moment in staat om een activerend traject te volgen.
Trede 3.	**Schoolgaand studerend**	
Trede 4.	**Aanbod arbeidsmarkt op termijn, < 1 jaar**	
Trede 5.	**Direct aanbod arbeidsmarkt**	
Trede 6. Groeipotentie	**Betaald werk**	Klant werkt parttime en kan nu of op den duur meer uren werken in huidige of andere functie
Trede 6. Zonder groeipotentie		Klant werkt parttime en kan structureel niet meer werken of een andere functie vervullen
Trede 6. Niet Werkfit		Klant werkt parttime. Er is nog niet vastgesteld of er wel/geen groeipotentie is.
Niet-uitkeringsgerechtigden (Nuggers)	**Klanten die ingeschreven staan bij UWV als werkloos werkzoekende en die geen uitkering van UWV, SVB of gemeente ontvangen.**	Wettelijke verplichting om door tijdige begeleiding instroom in de bijstand te voorkomen.

Bestandssamenstelling								per 31-12
Excl. Bbz en Tozo	**Duiven**		**Westervoort**		**Zevenaar**		**RSD**	
	2019	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
Trede 1 Geen aanbod arbeidsmarkt	156	153	116	126	266	262	538	541
Trede 2a Basis dienstverlening	100	101	110	103	232	233	442	437
Trede 2b Intensieve dienstverlening	127	117	85	94	203	205	415	416
Trede 3 Schoolgaand	8	16	5	1	12	12	25	29
Trede 4 Aanbod < 1 jaar	65	59	31	42	112	103	208	204
Trede 5 Direct bemiddelbaar	13	21	7	16	33	38	53	75
Trede 6 Betaald werk mgp	34	38	37	39	82	93	153	170
Trede 6 Betaald werk zgp	47	49	29	33	90	91	166	173
Trede 6 Betaald werk niet werkfit	6	3	7	2	10	6	23	11
Overige	13	26	21	21	38	53	72	100
Totaal	**569**	**583**	**448**	**477**	**1078**	**1096**	**2095**	**2156**
Waarvan: Migratie achtergrond	*248*	*250*	*184*	*191*	*279*	*279*	*711*	*720*
Waarvan: Statushouder	*93*	*71*	*66*	*54*	*80*	*73*	*239*	*198*
Waarvan: Doelgroepindicatie	*64*	*76*	*50*	*54*	*157*	*173*	*271*	*303*

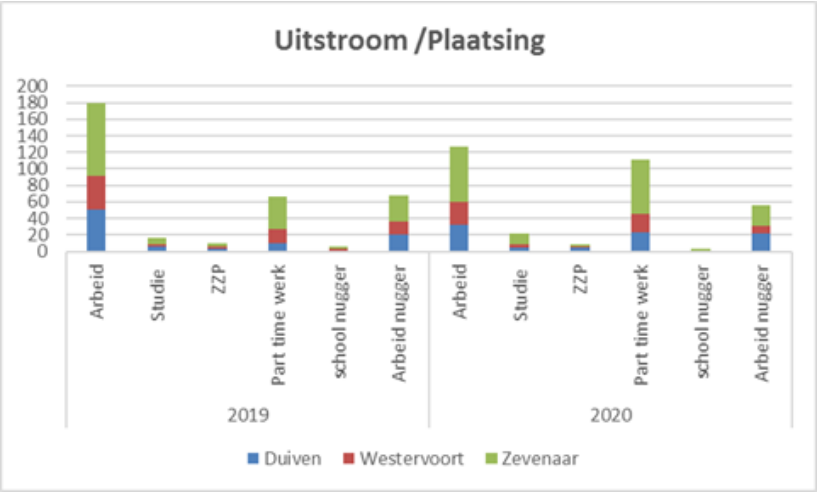
Bestandsopbouw o.b.v. Leeftijdscategoriën	**Duiven**		**Westervoort**		**Zevenaar**		**RSD**	
	2019	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
17 en jonger	2	0	1	0	1	1	4	1
18-27	70	75	55	60	180	182	305	317
28-35	76	78	56	63	136	137	268	278
36-45	94	92	82	88	204	219	380	399
46-55	143	156	123	122	245	253	511	531
56 en ouder	184	182	131	144	312	304	627	630
Totaal	**569**	**583**	**448**	**477**	**1078**	**1096**	**2095**	**2156**

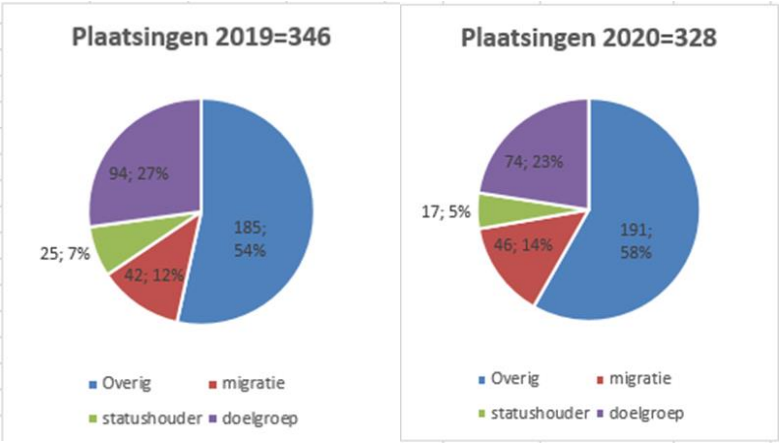
Bestandsopbouw o.b.v. Geslacht	**Duiven**		**Westervoort**		**Zevenaar**		**RSD**	
	2019	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
Man	240	257	179	198	470	488	889	943
Vrouw	329	326	269	279	608	608	1206	1213
Totaal	**569**	**583**	**448**	**477**	**1078**	**1096**	**2095**	**2156**

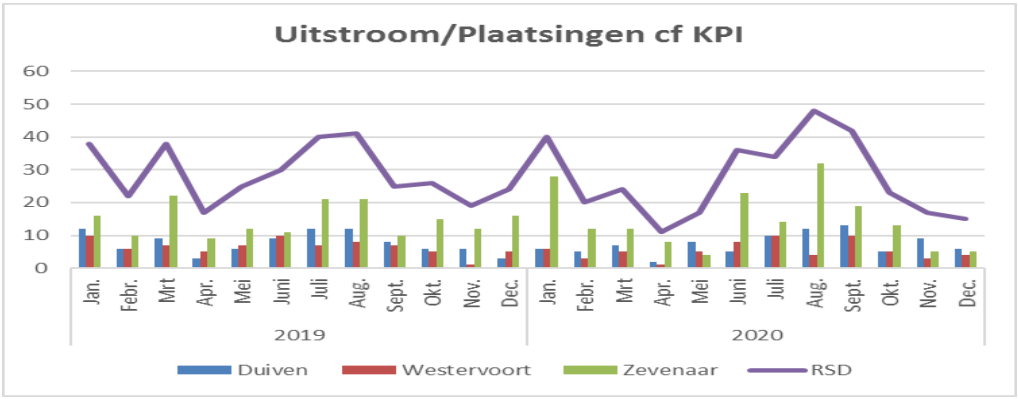
Uitkeringsduur (excl. BBZ en Tozo)								per 31-12
	Duiven		**Westervoort**		**Zevenaar**		**RSD**	
	2019	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
6 maanden of minder	36	55	22	44	76	77	134	176
6 tot 12 maanden	34	45	35	33	75	81	144	159
12 tot 24 maanden	75	61	45	53	124	123	244	237
24 tot 60 maanden	167	157	123	113	279	267	569	537
60 maanden en meer	195	202	170	171	389	391	754	764
Nuggers geen uitkering gehad	62	63	53	63	135	157	250	283
Totaal	**569**	**583**	**448**	**477**	**1078**	**1096**	**2095**	**2156**

Plaatsing naar werk/scholing/bedrijf							Plaatsingen tm 31-12-2020	
Excl. Bbz en Tozo	**Duiven**		**Westervoort**		**Zevenaar**		**RSD**	
	2019	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
KPI: Aanv.studie met studiefinanciering	6	5	2	4	9	13	17	22
KPI: Inkomsten uit arbeid	51	32	40	28	88	67	179	127
KPI: Parttime werk	10	23	17	22	39	65	66	110
KPI: Plaatsing scholing NUG	0	1	3	0	3	2	6	3
KPI: Plaatsing werk NUG	21	23	15	9	32	25	68	57
KPI: Zelfstandig beroep of bedrijf	3	5	3	1	4	3	10	9
Totaal	**91**	**89**	**80**	**64**	**175**	**175**	**346**	**328**
Waarvan: Migratie achtergrond	*29*	*25*	*30*	*21*	*33*	*38*	*92*	*84*
Waarvan: Statushouder	*11*	*9*	*8*	*3*	*6*	*5*	*25*	*17*
Waarvan: Doelgroepindicatie	*24*	*24*	*19*	*14*	*51*	*36*	*94*	*74*
Indirecte uitstroom	68	85	64	65	184	155	316	305
Totale uitstroom	**159**	**174**	**144**	**129**	**359**	**330**	**662**	**633**

KPI Uitstroom/Plaatsing obv	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
Leeftijdscategoriën	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
18-27	28	30	23	13	60	58	111	101
28-35	15	12	10	8	27	25	52	45
36-45	16	16	17	17	35	33	68	66
46-55	16	17	19	16	28	30	63	63
56 en ouder	16	14	11	10	25	29	52	53
Totaal	**91**	**89**	**80**	**64**	**175**	**175**	**346**	**328**



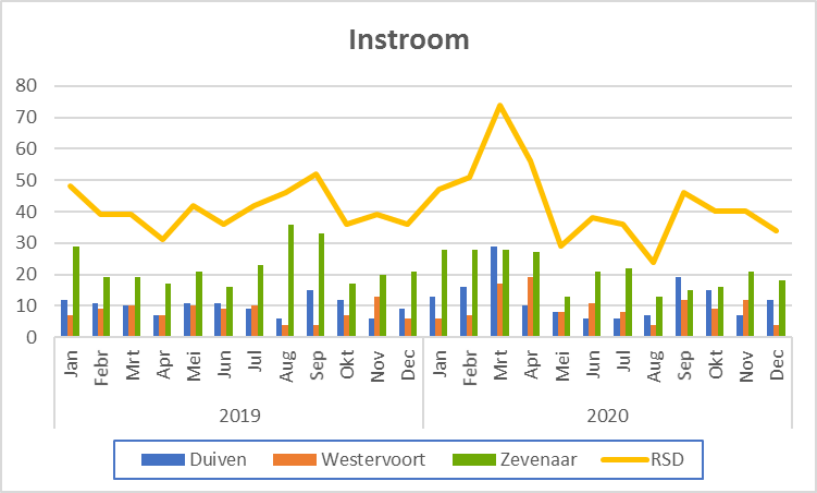

Plaatsingen 2019=346
94; 27%
185; 54%
25; 7%
42; 12%
Overig
migratie
statushouder
doelgroep
Plaatsingen 2020=328
74; 23%
17; 5%
46; 14%
191; 58%
Overig
migratie
statushouder
doelgroep

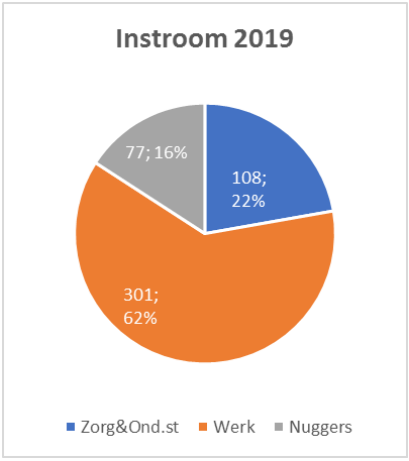

Uitstroom/Plaatsingen cf KPI
60
50
40
30
20
10
0
Jan.
Febr.
Mrt
Apr.
Mei
Juni
Juli
Aug.
Sept.
Okt.
Nov.
Dec.
2019
2020
Duiven
Westervoort
Zevenaar
RSD

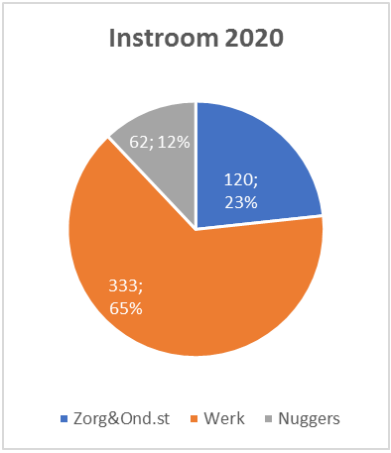
Instroom reden (excl. BBZ en Tozo)							Instroom tm 31-12-2020	
	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Binnen 6 mnd weer ingestroomd	19	18	7	20	31	32	57	70
Instroom Niet-Uitkeringsgerechtigden	13	19	14	13	50	30	77	62
Direct (Bijv. Ontslag, einde WW etc.)	60	73	55	61	144	136	259	270
Indirect (Bijv. echtscheiding)	46	56	27	43	77	84	150	183
Totaal instroom	**119**	**148**	**96**	**117**	**271**	**250**	**486**	**515**
Waarvan: Migratie achtergrond	*38*	*48*	*34*	*33*	*60*	*54*	*132*	*135*
Waarvan: Statushouder	*14*	*19*	*22*	*11*	*23*	*15*	*59*	*45*
Waarvan: Doelgroepindicatie	*15*	*17*	*9*	*7*	*41*	*31*	*65*	*55*

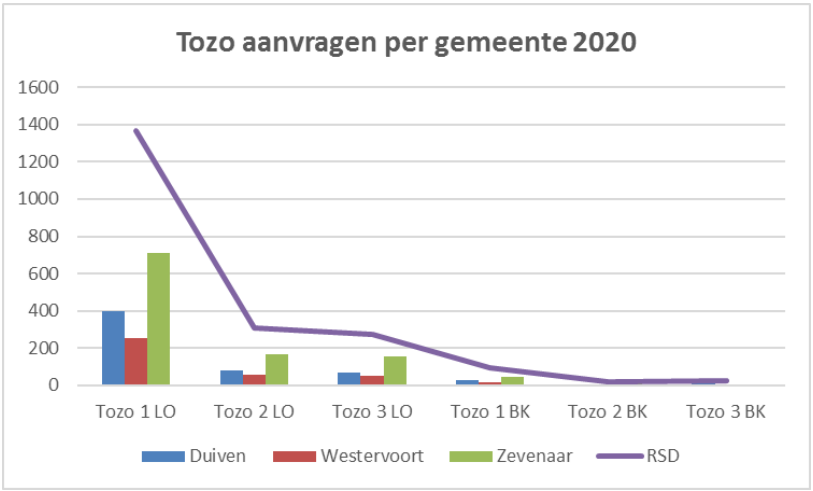
Instroom (excl. Bbz en tozo)	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
o.b.v. Leeftijdscategoriën	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
17 en lager	0	0	0	0	1	0	1	0
18-27	32	42	27	22	105	76	164	140
28-35	20	21	18	28	52	49	90	98
36-45	20	25	13	26	39	49	72	100
46-55	25	30	13	17	30	34	68	81
56 en ouder	22	30	25	24	44	42	91	96
Totaal	**119**	**148**	**96**	**117**	**270**	**250**	**486**	**515**

Instroom (excl. Bbz en Tozo)	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
o.b.v. groep	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
Unit Zorg en Ondersteuning (tr.1,2a,6zgp)	28	28	31	35	49	57	108	120
Unit Werk (tr.2b tm 6)	78	101	51	69	172	163	301	333
Niet-Uitkeringsgerechtigden	13	19	14	13	50	30	77	62
Totaal	119	148	96	117	271	250	486	515




Instroom 2019
77; 16%
108; 22%
301; 62%
Zorg&Ond.st
Werk
Nuggers


Instroom 2020
62; 12%
120; 23%
333; 65%
Zorg&Ond.st
Werk
Nuggers


Tozo aanvragen per gemeente 2020
1600
1400
1200
1000
800
600
400
200
0
Tozo 1 LO
Tozo 2 LO
Tozo 3 LO
Tozo 1 BK
Tozo 2 BK
Tozo 3 BK
Duiven
Westervoort
Zevenaar
RSD

Financiële bijlagen en doorrekening

Onderstaande tabel geeft de besparing per gemeente weer, op basis van de daadwerkelijke resultaten 2019 en 2020. De besparing zal in 2022 geheel zijn gerealiseerd, aangezien de vermindering op de uitkeringslast, als gevolg van de gerealiseerde uitstroom, voor 3 jaar wordt doorgerekend.

Norm uitstroom: 200	Werk/Bedrijf							200	200
Onder verdeeld naar:	doelgroep								
	Part time								
Norm								200	200
		Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD totaal	
		2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Extra investering									
Exploitatie		233.889	210.576	162.196	146.029	437.029	393.469	833.114	750.075
P-budget **(norm 1,55 mln)**		168.269	160.612	116.690	111.380	314.416	300.108	599.375	572.100
Totale extra investering		**402.158**	**371.188**	**278.886**	**257.409**	**751.446**	**693.578**	**1.432.489**	**1.322.175**
Uitstroom/Plaatsing									
Gerealiseerde uitstroom		**91**	**89**	**80**	**64**	**175**	**175**	**346**	**328**
Besparing uitkeringslast 1e jaar		**141.400**	**131.600**	**182.000**	**133.000**	**309.400**	**375.200**	**632.800**	**639.800**
								-	-
Besparing uitkeringslast 2e jaar		**216.580**	**94.010**	**236.810**	**113.050**	**367.710**	**307.020**	**821.100**	**514.080**
								-	-
Besparing uitkeringslast 3e jaar		**178.360**	**77.420**	**195.020**	**93.100**	**302.820**	**252.840**	**676.200**	**423.360**
								-	-
Totale besparing uitkeringslast		**536.340**	**303.030**	**613.830**	**339.150**	**979.930**	**935.060**	**2.130.100**	**1.577.240**
Totale besparing kosten		**134.182**	**-68.158**	**334.944**	**81.741**	**228.484**	**241.482**	**697.611**	**255.065**
Totale besparing			**66.025**		**416.685**		**469.966**		**952.676**

Voor de berekening van de besparing op de uitkeringslast is de norm die gesteld is in de Businesscase RSD afgezet tegen de gerealiseerde uitstroom in 2019 en 2020. Rekeninghoudend met soort uitstroom onderverdeeld in:

- Volledige uitstroom (naar werk, zelfstandig, studie+studiefinanciering)
- Parttime plaatsing
- NUGGER (werk NUGGER, scholing NUGGER)
- Doelgroep

De besparing is berekend conform de Legenda bovenin de tabel.
De extra investering is toegerekend naar de gemeenten op basis van de standaard verdeelsleutel voor de RSD.

Er heeft een verschuiving plaatsgevonden van volledige uitstroom naar parttime uitstroom. Daarom wordt met name in 2020 bij de berekening van 100% uitstroom een negatief bedrag berekend. Omdat het aantal volledig uit de uitkering gestroomde klanten lager is dan de norm van 2018.

BUIG

Uitkeringsdossiers	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
BUIG	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
Budgetten ministerie	5.840.398	6.290.648	4.916.129	5.120.843	10.781.377	11.499.093	21.537.904	22.910.584
Uitgaven								
BUIG	6.337.926	6.432.882	4.904.718	5.002.052	12.153.895	12.206.277	23.396.539	23.641.211
BBZ	18.797	33.222	-23.023	-3.751	20.913	35.938	16.687	65.409
Saldo	**-516.325**	**-175.456**	**34.434**	**122.542**	**-1.393.431**	**-743.122**	**-1.875.322**	**-796.036**
Percentage	**-8,84%**	**-2,79%**	**0,70%**	**2,39%**	**-12,92%**	**-6,46%**	**-8,71%**	**-3,47%**
Aantal Dossiers	421	433	339	347	848	824	1608	1604
Daling tov vorig jaar	-3,22%	2,85%	-4,78%	2,36%	-1,97%	-2,83%	-2,90%	-0,25%

De gegevens die hier vermeld zijn, betreffen uitkeringsdossiers en zijn daarom niet vergelijkbaar met de gegevens die hiervoor vermeld zijn.
In de voorgaande bijlagen wordt gerapporteerd over het aantal klanten.
Een uitkeringsdossier kan uit meerdere klanten bestaan.

Tozo

Aanvragen	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
TOZO	**LO**	**BK**	**LO**	**BK**	**LO**	**BK**	**LO**	**BK**
Tozo 1	401	27	256	18	712	47	1369	92
Tozo 2	82	3	60	6	172	15	314	24
Tozo 3	73	1	63	7	175	9	311	17
Totaal	556	31	379	31	1059	71	1994	133

LO = Levensonderhoud BK = Bedrijfskrediet

Aanvragen	Duiven		Westervoort		Zevenaar		RSD	
TOZO	**Aantal**	**€**	**Aantal**	**€**	**Aantal**	**€**	**Aantal**	**€**
Levensonderhoud	556	1.930.103	379	1.202.385	1.059	3.516.876	**1.994**	**6.649.364**
Bedrijfskrediet	31	131.577	31	148.604	71	323.979	**133**	**604.160**
Uitvoeringskosten		275.000		195.350		533.350		**1.003.700**
Totale lasten 2020	**2.336.680**		**1.546.339**		**4.374.205**		**8.257.224**	
Vrl.beschikking SZW	**3.675.018**		**1.960.009**		**6.370.031**		**12.005.058**	



RSD maart 2021