



Logische reactie op collectieve reïntegratietrajecten

De IRO is een succes - lang leve de IRO?

De IRO (individuele reïntegratieovereenkomst) bestaat 2,5 jaar. Hoewel een half lustrum niet gevierd wordt, mag de vlag uit. De IRO blijkt namelijk een succes voor alle betrokken partijen: cliënten, reïntegratiebureaus en UWV. Toch klinken hier en daar bezorgde geluiden. Is de explosieve groei van het aantal IRO's niet bedreigend voor de kwaliteit van het aanbod? Over de alchemie van het IRO-traject en het transparant maken van de markt.

De IRO komt naar je toe! Dat gevoel roept de telemarketing van Baanoptie in Rotterdam op. Dit reïntegratiebedrijf laat telefonistes in goed Rotterdams het land afbellen met de vraag: 'Reïntegratie, iets voor u? Afstand is geen bezwaar. Wij werken met rijdende coaches. Hun beschikken over kennis en ervaring om u aan een leuke baan te helpen.' Het lijkt de onderkant van een markt die inmiddels ruim 1600 aanbieders telt. De IRO stimuleert niet alleen cliënten, maar ook reïntegratiebureaus om hun beste beentje voor te zetten. Begrijpelijk, want de afgelopen 2,5 jaar dienden meer dan 50.000 WW- of WAO-uitkeringsgerechtigden bij UWV een aanvraag in voor een persoonlijk reïntegratietraject.

'Kwantitatief overtreft de IRO iedere verwachting', aldus Marius Dellenbag, beleidsmedewerker van UWV. 'Aanvankelijk rekenden we op 3 à 3,5 duizend IRO's per jaar, inmiddels zijn dat er ruim 25.000. De enorme groei vloeit voort uit de maatschappelijke tendens tot individualisering. Daarbij is de IRO een logische reactie op de collectieve reïntegratietrajecten, waar de arbeidsmarkt het uitgangspunt vormt, terwijl de IRO van de klant uitgaat.' Hoewel Dellenbag de groei van het aantal IRO-deelnemers toejuicht, maakt hij zich zorgen over de markt van aanbieders. 'Omdat we in het begin sterk uitgingen van het motto "Wees regisseur van je eigen reïntegratie", was de klant verantwoordelijk voor de keuze van het reïntegratiebureau. Tot bleek dat die markt wel heel veel nieuwe aanbieders kende. Voor de invoering van de IRO had UWV bijvoorbeeld niet te maken met loopbaanadviseurs en outplacementbureaus. Toch zagen deze veelal kleine bureaus van meet af aan brood in de IRO. Het merendeel van hen presteert goed. Helaas is er echter ook kaf onder het koren; de "cowboyzone". Daar ligt voor UWV, als besteder van publieke middelen, wel degelijk een verantwoordelijkheid.'

Het kleine bureau: Aeon Loopbaanadvies

Aeon Loopbaanadvies in Arnhem is zo'n klein bureau van het eerste uur. Bij de start van de IRO telde het bureau drie loopbaanadviseurs, inmiddels is dat aantal verdubbeld. Loopbaanadviseur Marjolijn Dieben: 'In het begin was het voor UWV en ons vooral zoeken. Over de vergoeding voor scholing bijvoorbeeld was niets bekend. Toch vind ik het mooi dat UWV de IRO introduceerde zonder dat alles uitgedokterd was. Mede daardoor ontstond er een basis van gelijkwaardigheid met de case-manager of arbeidsdeskundige. Naast de terechte kritiek op het bureaucratische karakter van UWV, heb ik dat luisteren naar de praktijk altijd bijzonder gewaardeerd. Een IRO is niet te vangen in standaardregels; als loopbaanbegeleider heb je maximale speelruimte nodig. Vaak is er bij cliënten veel aan de hand in de persoonlijke sfeer, zoals het verwerken van baanverlies na een reorganisatie, of een ontslagprocedure met ernstige conflicten. Mensen belanden in een dal, waardoor ze de creativiteit en de ruimte ontberen om een nieuwe stap te maken. Opleidingen en werkervaringen zijn zelden een punt, goed in je vel zitten, daar gaat het om. Vaak zetten we daarvoor systemische methoden in, zoals loopbaanopstellingen. In zo'n opstelling blijkt bijvoorbeeld zonneklaar waarom iemand tijdens sollicitaties altijd tweede wordt, of in het werk altijd op hetzelfde punt een conflict krijgt. Kortom, hoewel onze offertes meestal globaal zijn, is een IRO in de praktijk telkens uniek.'

Marc van Eyck (47) koos als werkzoekende voor een IRO bij Aeon Loopbaanadvies. 'Aanvankelijk stuurde ik naar vijf reïntegratiebureaus mailtjes met de vraag: wat kunt u voor 5000 euro voor mij betekenen? Bij Aeon voelde ik me het meest gezien. De loopbaanbegeleider signaleerde al snel mijn onzekerheid op een dieper niveau. Als je voortdurend het gevoel hebt dat het niet gaat lukken,



'KWANTITATIEF OVERTREFT DE IRO IEDERE VERWACHTING, MAAR IK MAAK ME ZORGEN OVER DE MARKT VAN AANBIEDERS'

MARIUS DELLENBAG



straal je dat ook uit en gaan mensen je navenant benaderen. Toen ik dat tijdens een loopbaanopstelling in de gaten kreeg, ben ik gaan experimenteren met ander gedrag. Zo heb ik na een mislukt sollicitatiegesprek gevraagd om een herkansing waarin ik mezelf beter kon profileren. Mijn zelfvertrouwen nam toe, ook door de groepsgesprekken met andere IRO-ers. Daar ontdekte ik dat iedereen z'n beperkingen heeft, maar dat je vooral de dingen moet doen die je leuk vind. Omdat ik graag voor mensen werk én van analyseren houd, vond ik dankzij de IRO uiteindelijk een baan als stafmedewerker zorglogistiek.'

Waardering en kwaliteitsbewaking

Aeon Loopbaanadvies krijgt op de site van Blik op Werk het rapportcijfer 8,5. Waarmee we terug zijn bij Marius Dellenbag: 'Om de werkwijze en de resultaten van reïntegratiebureaus te kunnen monitoren, is UWV eind vorig jaar begonnen met het houden van audits. In die gesprekken wordt de besteding van IRO-budgetten tegenover de behaalde resultaten gezet en wordt vastgesteld of de bedrijven over voldoende kwaliteit beschikken om de IRO te mogen uitvoeren. Voor sommige bureaus is dat lastig, maar via de audits ontstaat meer harmonie tussen reïntegratieplannen en praktijk. Om dezelfde reden is UWV ook intensief betrokken bij Blik op Werk.'

Stichting Blik op Werk ontwikkelt en beheert instrumenten die bijdragen aan het verbeteren van de kwaliteit en transparantie van de reïntegratie- en arbomarkt. Anthony Stigter van Blik op Werk: 'Het Blik op Werk Keurmerk is de opvolger van het Borea en Boa Keurmerk. Het wordt hét gezaghebbende en onafhankelijke keurmerk in de markt van reïntegratie, interventie- en arbodienstverlening. Het keurmerk biedt een basiskwaliteitsgarantie voor opdrachtgevers, cliënten en werknemers in een markt die steeds meer overlappings kent. Voor aanbieders betekent het herkenbaar zijn op basis van kwaliteit. Bij de ontwikkeling van het keurmerk zijn alle relevante partijen betrokken:

werkgeversorganisaties en vakbonden, gemeenten, zorg- en inkomensverzekeraars, de Landelijke Cliëntenraad, UWV en uiteraard de aanbieders op deze markt. Daarnaast biedt Blik op Werk in zijn Keuzegids een marktoverzicht van ruim 900 bedrijven, waaronder circa 650 reïntegratiebedrijven. Bij iedere gelegenheid roep ik bedrijven op om gratis deel te nemen aan onze Keuzegids. De Keuzegids wordt namelijk door veel cliënten gebruikt om een goed bureau uit te zoeken. Momenteel ontwikkelen we samen met UWV zelfs een speciale zoekmachine voor de cliënten van UWV.'

Het grote bureau: DHG Integratie

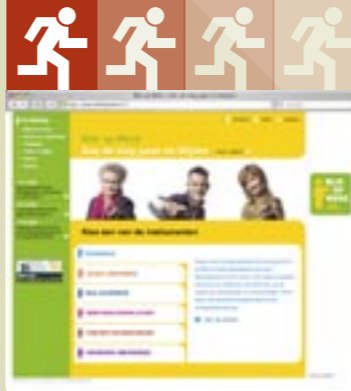
De cliënten van DHG Integratie waarderen dit bureau in de Blik op Werk Keuzegids met 6,1. DHG bestaat sinds 1996 als advies- en reïntegratiebedrijf. Inmiddels zijn er 120 werknemers en 14 vestigingen over heel Nederland. Zoals Bert Hauptmeijer, reïntegratiedeskundige in Nieuwegein. Hij houdt zich bezig met het verzorgen van loopbaanadvies en verkooptrainingen. 'Ik begin altijd met de vraag: "Wat verwacht je van me?" Heeft de cliënt veel tijd nodig voor het beantwoorden van de vragen "Wie ben ik?", "Wat kan ik?" en "Wat wil ik?", dan doe ik een beroep op een van onze specialisten. Een beroepskeuze-reïntegratieadviseur voert twee à vier gesprekken met de cliënt en geeft huiswerkopdrachten. Vervolgens is er een warme overdracht, waarna ik me vooral richt op verkooptechnieken, ambities en competenties. Daarbij vermijd ik standaardbrieven of -profielen. Soms ontwikkel ik met de cliënt een visuele presentatie die onderdeel uitmaakt van de persoonlijke verkooptechniek. In alle gevallen gaat het om maatwerk. We zijn veel gelukkiger met de IRO dan met de bulken aanbestedingen waar je mensen in een bepaalde tijd doorheen moet stampen. Overigens doet DHG dat laatste nog wel en dat verklaart ons lage rapportcijfer. Waren alleen onze IRO-clieuten bevrraagd, dan was het waarderingcijfer beslist hoger geweest.'

Peter Post (54) kwam bij DHG terecht omdat hij als franchisenemer een zorgwinkel wilde beginnen. 'Eigenlijk was dat een noodsprong, omdat ik in 2005 nergens aan de bak kwam. De franchisegever adviseerde me contact te zoeken met DHG. Misschien kon ik via een IRO iets aan scholing doen. Intussen echter voelde ik de hete adem van het UWV in mijn nek: iedere week minstens één sollicitatie. Tijdens de gesprekken met de coach bleek dat ik voor het solliciteren slecht was toegerust. Zo begon mijn CV nog met mijn eerste werkervaring. Ik leerde sollicitatiegesprekken



ANTHONY STIGTER

'DE KEUZEGIDS VAN BLIK OP WERK BEVAT CIRCA 650 REÏNTEGRATIEBEDRIJVEN. BIJ IEDERE GELEGENHEID ROEP IK BEDRIJVEN OP OM ER GRATIS AAN DEEL TE NEMEN'



voeren, waarbij Bert Hauptmeijer voor werkgever speelde. Via het netwerk van DHG werd ik op het spoor van een bouwbedrijf gezet en daar ben ik sinds kort met veel genoeg projectadministrateur. Al met al duurde mijn IRO slechts vier maanden, maar ik heb het gevoel voor vele jaren gebeiteld te zitten.'

De eenpitter: Els Maas

Els Maas loopbaanbegeleiding en coaching in de kunstsector is een adviesbureau voor (podium)kunstenaars en mensen die in een andere functie werkzaam zijn op of rond het podium. Hoewel Els Maas in Utrecht woont en werkt, begeleidt zij podiumkunstenaars uit het gehele land. Een eenpitter met een uitgesproken specialisatie, hoe werkt dat? Els Maas: 'Dat werkt alleen dankzij een zeer omvangrijk netwerk. Daartoe behoren zowel contacten op de arbeidsmarkt in de podiumkunsten, als tal van vakspecialisten waarmee ik nauw samenwerk. Een netwerk hebben is één ding, daar actief in zijn een ander. Ik bezoek veel premières, try-outs en presentaties. Vaak ontmoet ik daar mensen die op zoek zijn naar een acteur, een regisseur of een lichttechnicus. Meestal schiet er dan meteen een naam van een IRO-cliënt door mijn hoofd. Let wel, ik ben een bruggenbouwer, geen bemiddelaar. Toch is het al een paar keer voorgekomen dat een cliënt na zo'n informeel contact al snel ergens aan de slag kon. Natuurlijk verloopt een IRO lang niet altijd zo soepel. De podiumwereld is een sector van kortlopende contracten, onduidelijke regelgeving en altijd is er de vraag: zit ik nog wel op de goede weg? Vooral oudere podiumkunstenaars – met name dansers – kunnen zichzelf psychisch of fysiek behoorlijk tegenkomen. Tijdens de individuele gesprekken ben ik vooral bezig met spiegelen, bijvoorbeeld door de cliënt te confronteren met zijn of haar negatieve mechanismes. Daarnaast probeer ik cliënten scherper te krijgen door te focussen op unieke kwaliteiten en het gedoe eromheen los te laten. Het leukste van dit werk vind ik mensen leren zelfstandig te opereren in deze relatief grillige sector.'

Het leven van acteur, mime-speler en regisseur Paul Loomans (40) veranderde ingrijpend toen zijn vrouw vijf geleden overleed. Zij woonden in Frankrijk met een klein kind, dat van het ene op het andere moment volledig op de zorg van Paul was aangewezen. Paul besloot terug te keren naar Nederland. 'Na vijf jaar buitenland ontbrak het me hier aan een netwerk. Het vinden van werk kostte me dan ook de grootste moeite. Via een WIK-uitkering kwam ik in een IRO-traject bij Els Maas terecht. De eerste gesprekken spitsten zich toe op mijn manier van zijn, en met name mijn wensen en belemmeringen. Op een keer vroeg Els me: "Praat je wel eens over koetjes en kalfjes?" Ik gaf toe dat ik dat nauwelijks deed, omdat ik het niet nuttig vond. Waarop Els vertelde dat zeventig procent van de menselijke communicatie uit kletsen bestaat, en dat kletsen vaak een wegbereider is tot wezenlijk contact. Dat was voor mij een eyeopener. Stapje voor stapje ben ik een sociaal netwerk gaan ontwikkelen, te beginnen met mijn bureaus. Daarnaast ben ik een artistiek resumé over mezelf gaan schrijven. Ook heb ik tijdens de IRO geleerd me dienstbaar op te stellen, in plaats van alleen maar mijn eigen ding te willen doen. Dat laatste leidde er toe dat ik bij een theatergroep een rol als acteur kreeg, iets dat wederzijds zo goed beviel dat ik vervolgens een voorstelling mocht regisseren. Daarna volgden de contracten elkaar al snel op.'

IRO in beweging

De uiteenlopende invulling van de IRO door reïntegratiebureaus is opmerkelijk. Het lijkt op wildgroei, niet alleen aan de onderkant van de markt, ook in het hogere segment. Zo kent Van Ede & Partners "IRO-plus trajecten", waarbij de cliënt die behoefte heeft aan hun specifieke aanpak, daar ook extra voor betaalt. Volgens Pierre Remijn, voorzitter van de beroepsvereniging Noloc, werkt de veelvormigheid van het IRO-landschap alleen maar in het voordeel van de klant. 'Waar uitkeringsgerechtigden voorheen door het UWV massaal werden doorgesluist naar standaardtrajecten, kan de klant nu kiezen. Dat stimuleert de motivatie. Vindt iemand dan ook nog eens een reïntegratiecoach die hem of haar op persoonlijke wijze aanspreekt, dan is de kans op succes aanzienlijk hoger. Als Noloc proberen we aan dat succes een steentje bij te dragen door in samenspraak met UWV de condities waaronder IRO's plaatsvinden, te optimaliseren. Gelukkig staat UWV open voor de knelpunten die wij signaleren. Een goed voorbeeld is het honoreren van onze wens met betrekking tot het starten

CLIËNTEN ZEER TEVREDEN OVER IRO

Cliënten zijn zeer tevreden over de individuele reïntegratieovereenkomst. Ze waarderen de vrijheid bij het kiezen van een reïntegratiebedrijf met een gemiddeld rapportcijfer van 8,2. De IRO biedt het UWV meer mogelijkheden tot maatwerk en lijkt meer resultaat op te leveren dan gewone trajecten. Dit blijkt uit de Derde Voortgangsrapportage IRO, die minister De Geus van Sociale Zaken en Werkgelegenheid afgelopen najaar naar de Tweede Kamer stuurde. In zijn begeleidende brief noemt de minister de bevindingen 'bemoedigend'. Van de aanvragen is 68 procent ingediend door een WW'er en 32 procent door mensen met een arbeidsongeschiktheidsuitkering. Beide groepen zijn tevreden over de praktijk, omdat zij via een IRO vaker aan de slag komen dan via een gewoon traject.

van een eigen onderneming. Wanneer een IRO-kandidaat voor zichzelf begint, zal dit als succesvolle uitplaatsing worden beschouwd, zodra de kandidaat de uitkering met 50 procent heeft verlaagd. Ook is Noloc betrokken bij de ontwikkeling van Blik op Werk, met name door de keurmerk-eisen afgestemd te krijgen op de positie van de zeer vele eenpitters die IRO-trajecten uitvoeren.'

Vooralsnog is de IRO een typisch UWV-traject, maar door het succes van de formule is ook de belangstelling van diverse gemeenten gewekt. Pierre Remijn: 'Momenteel nemen al zo'n twintig gemeenten de uitvoering van IRO's voor hun rekening. Daar ontstaat dus een nieuwe markt, en dat is ook nodig omdat we tegelijkertijd te maken hebben met een afnemende WW-omvang, van 340.000 in 2006 tot naar verwachting 135.000 in 2010. Ook het aantal WAO-gerechtigden loopt - dankzij de Wet Poortwachter - in rap tempo terug. Mijn verwachting is dan ook dat het fenomeen IRO in de toekomst steeds minder het exclusieve domein van UWV zal zijn.'

BLIK OP WERK KEURMERK

Het Blik op Werk Keurmerk gaat van start op 1 januari 2007. Dit betekent dat in 2007 met de prestatie-indicatoren en meetmethodieken van het nieuwe keurmerk gemeten wordt en in 2008 de eerste certificaten van het nieuwe Blik op Werk keurmerk uitgereikt worden. Voor de bedrijven die nu beschikken over het Blik op Werk BOA Keurmerk, het Blik op Werk Borea of het Cliënten Kwaliteitskeurmerk geldt een overgangsregeling.

Meer informatie? Stichting Blik op Werk
(070-3115963, www.blikopwerk.nl)

REAGEREN? GROENVILD@KNOWARE.NL

