

Maatschappelijk rendement

20

Je stopt geld in een sociale onderneming. In dit geval: het uitzendbureau Goed Werk, een bedrijf dat de komende drie jaar vijfhonderd vluchtelingen aan het werk wil helpen. En dat moet lukken, want in het eerste jaar van bestaan vonden al honderdveertig vluchtelingen hun weg naar de arbeidsmarkt. Maar hoe bereken je nou wat zo'n investering oplevert? Wat zo'n sociaal bedrijf echt kost? Mag je de uitgespaarde uitkeringen meetellen?

✦ TEKST MEHMET ÜLGER
✦ FOTOGRAFIE CHRIS DE BODE

“Zonder het uitzendbureau Goed Werk had ik mijn kinderen niet kunnen zien”, zegt Ahmed Hasan Abdulahi. Hij is een vluchteling uit Somalië en verblijft sinds 1996 in Nederland. Zijn vrouw en twee kinderen wonen in Groot-Brittannië. Eerder werkte Abdulahi via verschillende uitzendbureaus in de schoonmaaksector. “Het ging altijd over een korte periode of op oproepbasis. Ik zat al jaren in een onzekere situatie. Omdat ik geen vaste baan had, kreeg ik geen visum om mijn kinderen te bezoeken.”

Abdulahi maakte vorige jaar kennis met uitzendbureau Goed Werk. Dit is in augustus 2007 opgericht. Het is het eerste uitzendbureau speciaal voor vluchtelingen in Amsterdam. Doel is het uitzendwerk uit te rollen naar het hele land. “Goed Werk is een maatschappelijk verantwoorde onderneming. Dit betekent dat Goed Werk er niet alleen naar streeft om een rendabele en professionele onderneming te worden, maar ook een sociaal doel nastreeft”, zegt oprichter van Goed Werk, Elias Brhane.

Op de vraag waarom het bureau zich alleen op vluchtelingen richt, antwoordt Brhane: “Ik ben zelf in de jaren tachtig van de vorige eeuw als vluchteling uit Ethiopië naar Nederland gekomen. Inmiddels heb ik ruime ervaring in Nederland als ondernemer, waaronder in de uitzendbranche. Ik heb jarenlang centjes verdiend en heb in die tijd mijn herkomst vergeten. Nu wilde ik iets voor vluchtelingen terug doen.”

Hij heeft enerzijds een breed netwerk opgebouwd aan de bedrijfskant, en anderzijds kent hij de uitdagingen waar vluchtelingen mee kampen in de Nederlandse samenleving. “Ik wilde de kennis en mijn netwerk inzetten voor vluchtelingen die gemotiveerd zijn om te werken, maar de juiste weg niet weten te vinden. De bedrijven zijn hard op zoek naar gemotiveerd personeel. Onze taak is die twee aan elkaar te koppelen.”

Dat de koppeling goed gelukt is, blijkt uit de cijfers. Goed Werk heeft binnen één jaar onge-

veer honderdveertig vluchtelingen aan een baan geholpen, waarvan 44 met een vaste contract. Abdulahi is een van de vluchtelingen die zorgeloos elke dag naar zijn werk gaat. Hij werkt bij het schoonmaakbedrijf EW- facilitaire diensten. Hij is gedetacheerd naar het hoofdkantoor van Vluchtelingenwerk Nederland, dat overigens Goed Werk bij de startfase financieel heeft geholpen. “Na een half jaar proefperiode kreeg ik een vast contract”, zegt Abdulahi trots. “Na jaren kon ik mijn vrouw en mijn kinderen bezoeken. Omdat ik vaste inkomsten uit het werk heb, kreeg ik zonder problemen een visum. Nu ben ik uit de onzekere situatie en ga ik elke dag blij naar mijn werk.”

“Als je de uitkeringen van vluchtelingen berekent, kost dat de staat jaarlijks miljoenen euro's. Nu ontvangen zij geen uitkering, nee, zij vullen de uitkeringskas”

Goed Werk begeleidt zijn klanten niet alleen op het gebied van arbeidsbemiddeling, maar combineert zijn kennis en kunde ook met de maatschappelijke begeleiding van zijn werknemers. “Daarbij gaat de winst van Goed Werk naar nieuwe sociale initiatieven voor en door vluchtelingen”, zegt Brhane. Een van die initiatieven is het starten van een training etnisch ondernemen voor vluchtelingen die een eigen bedrijf willen opzetten.

Het behalen van maatschappelijk rendement is volgens Brhane net zo belangrijk als het financiële. “De meeste vluchtelingen die we aan het werk hebben geholpen, ontvingen een uitkering. Als je dat berekent, kost het de staat jaarlijks miljoenen euro's. Nu zijn de rollen omgedraaid. Zij ontvangen geen uitkering, nee, zij vullen nu de uitkeringskas. Het allerbelangrijkste is dat deze mensen nu zichzelf als een volwaardige burger van Nederland beschouwen. Dat is mijn missie en daar ben ik trots op”, zegt de oprichter en algemeen directeur. Volgens Brhane is Goed Werk is een commerci- ➤

21

► JANUARI + FEBRUARI 2009

“Vaak zitten vluchtelingen in een schuldsituatie. Die helpen we eveneens op te lossen. Eigenlijk is dit een taak voor de gemeente, maar wij nemen die over”

eel bedrijf met sociale en maatschappelijke doelen. “Natuurlijk willen we ook winst maken”, zegt hij. “Maar die winst zetten we in om vluchtelingen duurzaam aan het werk te helpen. De maatschappelijke doelen kunnen we behalen als deze mensen zich concentreren op hun werk. Daarvoor hebben ze begeleiding nodig. Vluchtelingen komen elders vandaan, ze kennen het Nederlandse werkritme niet. Jarenlang zaten ze werkloos thuis. Je kunt niet verwachten dat ze van de ene op de andere dag veranderen en het werkritme oppakken.” Goed Werk begeleidt de vluchtelingen dan ook niet alleen in hun zoektocht naar een baan, maar helpt bij het vinden van een woning. Brhane: “We hadden iemand zonder vaste verblijfplaats. Die hielpen we wel aan werk, maar ’s avonds sliep hij in een park. Zo iemand kan dan niet goed functioneren. We hebben hem begeleid in het vinden van een huis. Vaak ook zitten ze in een schuldsituatie. Die helpen we eveneens op te lossen. Eigenlijk is dit een taak voor de gemeente, maar wij nemen die over.” Daarmee bespaart de overheid weer geld, wat bij de winst van Goed Werk geteld kan worden.

Niet alleen werkzoekende vluchtelingen

worden begeleid op weg naar werk. Ook werkgevers hebben begeleiding nodig, denkt Brhane. “We moeten de werkgevers overtuigen dat deze vluchtelingen gemotiveerd zijn om te werken. Deze mensen hebben een zwakke plek. Bijvoorbeeld omdat hun Nederlands niet goed genoeg is. Daarin begeleiden we ook de werkgevers. Zij moeten inzien dat kansen bieden aan vluchtelingen hen ook veel kan opleveren. Bijvoorbeeld een hele gemotiveerde werknemer, die ook nog eens erg deskundig is.” Een arts uit Irak of Afghanistan die bij Goed Werk aanklopt, weet dat hij in zijn eigen vakgebied niet aan de slag kan. Maar hij is ten alle tijden bereid onder zijn niveau te werken, bijvoorbeeld in een zorginstelling. Zo graag willen ze de handen uit de mouwen steken. “Werkgevers moeten dit inzien. De kracht van Goed Werk is dat we beide werelden kennen. Wij spreken zowel de taal van de werkzoekenden

Social Return on Investment

Brhane en het management van het uitzendbureau worden begeleid en ondersteund door Scholten & Franssen Consultancy bv. “Na een succesvol eerste jaar, hebben wij samen met Elias Brhane een nieuwe strategie ontwikkeld voor de komende drie jaar”, zegt Boris Franssen van het consultancybureau. “Doel is komende drie jaar vijfhonderd vluchtelingen uit de uitkering te halen en aan het werk te helpen. Het vervolg is nu een prestatie-management-cockpit te maken waarbij Goed Werk stelselmatig haar financiële en niet-financiële prestaties kan meten en monitoren en waar nodig verbeteren.”

Social Return on Investment (SROI) is een rekenmethode die door Franssen en Scholten in 2004 naar Nederland is gehaald. Deze methode is volgens hen zeer geschikt om de aard en omvang van de maatschappelijke resultaten van een sociale onderneming meetbaar te maken. Ze hebben er een hoofdstuk in hun boek ‘Handboek voor sociaal ondernemen in Nederland’ aan gewijd. Ze schrijven: ‘Social Return On Investment (SROI) is een investeringsanalyse waarmee zowel de maatschappelijke/ecologische/culturele als economische opbrengsten van een onderneming op een bedrijfskundige manier in beeld worden gebracht. Doel van SROI is het zichtbaar maken van de (toekomstige) waarde van investeringen in sociale initiatieven. Door het ontwikkelen van meetinstrumenten worden maatschappelijke investeringen in economische, maatschappelijke, ecologische en culturele zin gemeten. De methodiek is onder andere interessant voor investeerders en managers van projecten en bedrijven met een *blended value*, variërend van goede doelenorganisaties tot bedrijven.’ Deze waarden worden vervolgens omgerekend tot een netto contante waarde en gedeeld door het bedrag van de financiële investeringen met als resultaat: het maatschappelijke rendement. www.scholtenfranssen.nl

den als van de werkgevers. Hierdoor kan Goed Werk vraag en aanbod matchen en een win-win situatie creëren voor beide partijen.”

In een tijd dat er duizenden vacatures niet worden vervuld, kunnen ook de vluchtelingen gemakkelijker aan de slag. Zou je denken. “Zo makkelijk is het niet”, zegt Brhane. “Reguliere uitzendbureaus zijn er niet in ge specialiseerd. Bovendien is het ook kostbaar om vluchtelingen aan het werk te helpen en behouden.” Ahmed Hasan Abdulahi kan er over meepraten en vergelijkingen maken. “Bij een gewoon uitzendbureau wordt eerst gekeken of je Nederlands goed is. Je wordt niet aangenomen omdat je slecht Nederlands spreekt. Je wordt weggestuurd als je je chef niet begrijpt. Bij Goed Werk is dat niet zo. Er wordt gekeken naar hoe je werkt. En het allerbelangrijkste: hier kan je werken en leren combineren”, zegt hij. Het vluchtelingenuitzendbureau plaatst uitzendkrachten in verschillende sectoren van

verschillende opleidingsniveaus. Van ICT’ers tot schoonmaakpersoneel, van tuktuk-chauffeurs tot technisch tekkenaars. Goed Werk werkt samen met verschillende bedrijven. Een van de belangrijkste partners van Goed Werk is uitzendbureau Tempo Team. “Zij hebben software, veel mogelijkheden en ervaring. We maken gebruik van de faciliteiten van het bedrijf. Door deze samenwerking hebben we minder kosten en Tempo Team kreeg van ons goed gemotiveerde en deskundige uitzendkrachten.” Dat Tempo Team ook zeer tevreden is over de samenwerking blijkt uit een promotiefilm van het bedrijf. Alex Mijngast Business unit directeur: “Tempo Team is confectie. Bij ons kun je een mooi pak kopen, maar het blijft confectie. Bij Goed Werk kun je een maatpak laten maken.” ■

www.goed-werk.nl



Elias Brhane en anonieme Somalische vluchtelingen in Dabaab, Kenia

De rekensom van Uitzendbureau Goed Werk

Goed Werk uitzendorganisatie is een social venture. Naast economische doelstellingen heeft Goed Werk ook een sociaal doel. Goed Werk streeft zowel naar financieel als maatschappelijk rendement. Voor de berekening van maatschappelijk rendement wordt gebruik gemaakt van de methodiek Social Return on Investment.

CREËREN WERKGELEGENHEID

Goed Werk bemiddelt vluchtelingen naar werk voor minimaal dertig uur per week. Hierdoor creëert Goed Werk werkgelegenheid. Doordat Goed Werk hen bemiddelt naar werk, zijn zij niet meer afhankelijk van de bijstandsuitkering. Voor Goed Werk is het van belang dat de vluchtelingen, na de gemiddelde 26 werkweken bij de uitzendorganisatie, uitstromen naar een duurzame baan (minimaal een jaarcontract). De kosten voor een bijstandsuitkering bedragen in 2008 voor een alleenstaande 930,16 euro, voor een alleenstaande met kind 1.147,21 euro en voor een gehuwd stel 1.276,18 euro. Gemiddeld komen de kosten voor een bijstandsuitkering op 1.118 euro per maand. Per jaar is dit 13.416 euro. De besparing op uitkeringskosten komen terecht bij het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

EXTRA INKOMSTEN AAN BELASTINGEN EN PREMIES
Wanneer iemand vanuit een uitkering weer gaat werken, betekent dit dat er

extra inkomsten aan belastingen en premies binnenstromen bij het ministerie van Financiën. Uit het bedrijfsplan van Goed Werk wordt verondersteld dat het brutoloon van een uitzendkracht beraamd kan worden op 8,50 euro per uur. Wanneer een uitzendkracht dertig uur per week werkt en er 52 belastbare weken per jaar zijn, dan is het brutoloon 13.260 euro per jaar. Het percentage dat betaald wordt aan belastingen en premies kan gesteld worden op 33,6 procent. Dat wil zeggen dat per bemiddelde vluchteling per jaar 4.455 euro aan extra belasting en premies betaald wordt.

MAATSCHAPPELIJK RENDEMENT

1. Ministerie SZW (WWB) bespaart dankzij het creëren van werkgelegenheid op uitkeringskosten 13.416 euro.
2. Ministerie van Financiën ontvangt extra inkomsten via loonbelasting & premies en volksverzekering. Dit is 33,6 procent van brutoloon, dus 4.455 euro.
Totale kostenbesparing per vluchteling: 17.871 euro per jaar.