

# Bijlage 6 Samenvatting marktconsultatie 'Re-integratiedienstverlening'

Op 13 februari 2025 hebben wij een marktconsultatie met betrekking tot re-integratiedienstverlening gehouden. Tijdens deze marktconsultatie heeft Significant een presentatie gegeven waarna uiteen gegaan in groepjes. Hieronder is een samenvatting weergegeven van hetgeen in de groepjes aan de orde is geweest.

## 1. Reactie op presentatie van Significant

De presentatie is duidelijk en veel punten zijn herkenbaar. Aandachtspunt is het aanmelden. Dit gaat op dit moment niet uniform.

Open House moet nog gestalte krijgen waardoor de uitvoering van de verschillende kavels nog niet duidelijk is. Op dit moment kunnen huidige aanbieders veel maatwerk leveren. De vraag is of dat in de Open House ook kan. Aanbieders vragen zich af hoe ze inwoners het beste kunnen voorlichten, zodat zij een goede keuze kunnen maken. Een portal hiervoor is wenselijk.

Trajecten moeten duidelijk afgebakend worden. Het is ook belangrijk dat de mogelijkheid wordt geboden dat een inwoner naar een ander traject kan overstappen wanneer deze beter past bij de inwoner. Een goede intake kan er voor zorgen dat een inwoner naar het meest passende traject gaat. Indien een aanbieder een traject niet passend vindt voor een traject moet dit ook aangegeven kunnen worden. Indien het resultaat van een traject niet gehaald kan worden, moet er ook met het traject gestopt kunnen worden.

De facturering moet eenvoudig. Niet te veel werken met verschillende tarieven in een traject, maar bijvoorbeeld maandelijks hetzelfde bedrag. Ook wordt minder één op één financieren aan de orde. Denk meer in het collectief en minder in individuele trajecten.

## 2. Wat vinden aanbieders ervan om filmpjes te maken voor inwoners en hen een beeld te geven van het traject om ze beter voor te lichten?

Een filmpje moet wel toegevoegde waarde hebben. Duidelijk moet worden wat de inwoner kan verwachten van een traject (resultaat van het traject goed weergeven), omdat het anders voor de inwoner lastig wordt om te vergelijken. Intakegesprek is nog steeds het belangrijkste hierin. Ook is het van belang dat aanbieder onderling goed contact hebben, zodat ze samen op kunnen trekken in het belang van de inwoner en naar elkaar kunnen doorverwijzen.

## 3. Hoe omgaan met Social Return?

Aanbieders geven aan dat terug doen goed is. Gevraagd wordt om duidelijk te definiëren wat wij verstaan onder Social Return. Men vraagt ook of er een lijst is met mogelijkheden voor Social Return. Men ziet nazorg ook graag als mogelijkheid voor Social Return. Eén van de aanbieders geeft aan dat er veel mogelijk is op het gebied van Social Return. Opdrachtwaarde en omvang zijn van belang voor Social Return.

#### **4. Zijn er voorbeelden van hoe het delen van gegevens beter zou kunnen indien mogelijk (AVG)?**

Deelnemers in systeem invoeren moet met BSN. Dat is lastig (zie certificaat van ISO voor beveiliging van AVG (9001/7001). Verwerkersovereenkomst dekt veel. Overdracht bij personeelwisselingen kan beter. Het wisselen van coaches vertroebelt in sommige gevallen gemaakte afspraken.

#### **5. Op welke wijze kunnen wij er voor zorgen dat de efficiëntie voor aanbieders wordt vergroot?**

De volgende punten worden genoemd:

- Vertrouw de aanbieder. Aanbieder kan goede input leveren op inzicht en haalbare doelen binnen het traject;
- Doelmatigheidschecks;
- Zorg er voor dat deelnemers kunnen doorstromen
- Rapporteren zo simpel mogelijk (vaste onderdelen die voor iedereen hetzelfde zijn en eventueel uitgebouwd kunnen worden);
- Kunnen schakelen in tariefstelling bij variatie in tariefstelling. Veel = opschakelen. Minder = downsizen. Wens om een volumeknop in te bouwen;
- Niet te veel fases en tijdblokken vastleggen;
- Impact breder meten. Niet enkel de stap naar werk is belangrijk, maar ook het meten van succesindicatoren als minder zorggebruik door de inwoner en meer sociale contacten.

#### **6. Hebben aanbieders het idee dat kwaliteit gewaarborgd kan worden met bepaalde certificering?**

Kwaliteitseisen zijn van belang om te toetsen of bedrijfssystemen goed lopen. Maak onderscheid tussen eisen aan bedrijf en aan de begeleiding. Anderen vinden dat kwaliteit niet altijd is te vangen in een keurmerk (vb. ISO en HKZ) of onderdeel zijn van een bepaalde partij. Werken met een methode of werkwijze is leidend voor het garanderen van kwaliteit. Een andere manier om naar aanbieder te kijken is aantoonbare ervaring met de doelgroep, hebben van een lokaal netwerk en kijken naar resultaten in plaats van procedures. Daarnaast zijn evaluaties van belang.

#### **7. Wat zien partijen als belangrijk voor de verschillende kavel?**

Als belangrijk wordt gezien:

- Opleidingseisen zijn belangrijk, maar afhankelijk van de taak die iemand heeft binnen een traject;
- Voor Werkfit is een lokaal netwerk van organisaties en mogelijke werkgevers van belang;
- Verzekering is belangrijk;
- Van belang dat je bij coaching aangesloten bent bij een beroepsopleiding;
- Weten waar toegevoegde waarde ligt;
- Monitoren op kwaliteit en bespreken hoe de dienstverlening verloopt (houdt het simpel).