



# Wat transparantie van het klantbestand kan opleveren

Sprekers: Vivian Hoeneveld, Gerlinde Scheper en Werkbedrijf  
Lucrato



Samen vernieuwen we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden



## → Vraag

- **Wat verwacht jij uit deze sessie te halen. Geef je reactie in de chat met max 3 woorden**



## → Het doel

- Om mensen op de arbeidsmarkt (nieuwe) kansen te geven, is het belangrijk hen goed en eenduidig in beeld te hebben. Inzicht in hun arbeids- en ontwikkelpotentieel staat hierbij centraal. Deze transparantie van de arbeidsmarkt vergroot de mogelijkheden van mensen op werk.
- Informatie over het arbeids- en ontwikkelpotentieel van kandidaten vormt ook **het fundament** van een **goede dienstverlening aan werkzoekenden en werkgevers**. Hiermee kunt u op de mogelijkheden van kandidaten wijzen én een reëel beeld van het aanbod schetsen. Dit bevordert de match tussen werkgever en werkzoekende.
  - Kortom, 'Ken je klant' is een sleutelvoorwaarde voor een succesvolle bemiddeling!



## Waarom is het van belang om je kandidaten bestand goed in beeld te hebben en te houden!

- Zo kunnen we gerichtere dienstverlening aanbieden aan werkzoekenden en werkgevers
- We kunnen arbeidskansen vergroten
- We kunnen meer bijdragen aan duurzame plaatsingen
- We kunnen sneller, beter en efficiënter vraag en aanbod matchen
- Levert meer sturingsinformatie op
  - Bijv. in welke subgroepen investeren en waarop sturen



# → Programma

- Welkom en even kort voorstellen
  - Filmpje -> *Pasmatch regionale aanpak en meerwaarde van kandidaten in beeld*
  - Interview met werkbedrijf Lucrato -> *hoe hebben zij dit opgepakt*
  - *Handreiking 'kandidaten in beeld'*
  - *Afsluiten*
- *Uiteraard is er tussen door voldoende ruimte voor vragen en of opmerkingen*



## ➔ Zuid Kennerland en IJmond

- Film – link toevoegen



## → POLL - vraag

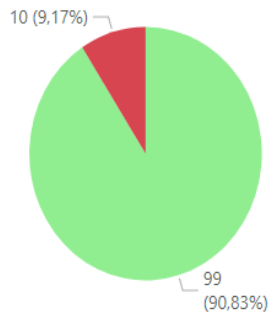
In hoeverre zijn jullie actief bezig op het ontsluiten klantprofielgegevens in de regio?

- Ja, we zijn actief bezig
- Ja, alleen op lokaal niveau
- Weet ik niet
- Nee, want we weten niet waar we moeten beginnen
- Nee, we zien te veel belemmeringen

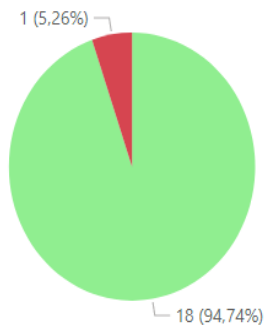
### Kandidaten klantprofiel Apeldoorn

#### Sonar - Klantprofiel

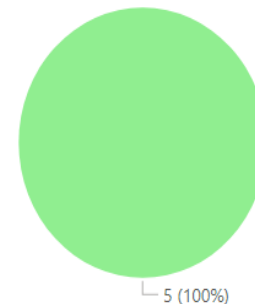
- J
- N



### Epe



### Heerde



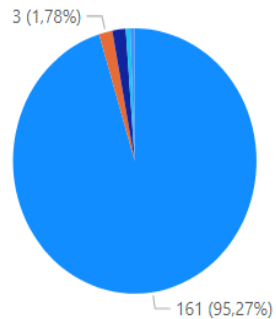
#### Legenda

- J = Ja
- N = Nee
- L = Leeg
- O = Onvolledig

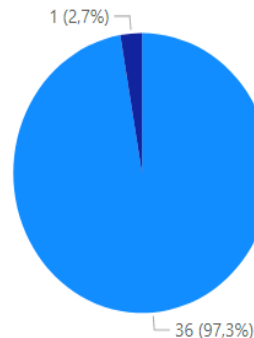
### LKS Participatieladder Apeldoorn

#### Sonar - Participati...

- 06
- (Leeg)
- #
- 05 met groeipot...
- 05 zonder groei...
- 01 met groeipot...
- 02 met groeipot...
- 02 zonder groei...
- 03 met groeipot...
- 03 zonder groei...



### Epe





Bestand Exporteren Delen Chatten in Teams Opmerking Abonneren Bewerken

## Kandidaten bekend bij Lucrato

Bet. gemeente	Pers. nr.	Naam	Doelgroep	DGR	Sonar - Banenafspraken	Sonar - Status	Sonar - Klantprofiel	Sonar - Participatieladder	Begeleider Compas	Acties
Apeldoorn	07974	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08002	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	02 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08126	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08181	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08403	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08808	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08846	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	08866	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	N	=	Beleging 100%	
Apeldoorn	08910	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	J	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	09077	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	N	02 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	09271	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	N	=	Beleging 100%	
Apeldoorn	09425	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	N	05 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	09565	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	N	02 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	09654	Willems, J.	Client PW	DGR	J	Open	N	05 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Apeldoorn	09780	Willems, J.	NUG	DGR	J	Open	N	04 met groeipotentieel	Beleging 100%	
Epe	07870	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	07958	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08149	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08190	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08197	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08247	Willems, J.	Partner PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08298	Willems, J.	Client PW	N		Gesloten	N	=	Beleging 100%	
Epe	08323	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08362	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08418	Willems, J.	Partner PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08447	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08462	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08479	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08484	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08529	Willems, J.	Partner PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
Epe	08725	Willems, J.	Client PW	N		Open	N	=	Beleging 100%	
<b>Totaal</b>										

Bet. gemeente

Alle

DGR

Alle

Sonar - Banenafspraken

Alle

Sonar - Status

Alle

Sonar - Klantprofiel

Alle

Sonar - Participatieladder

Alle

Sonar - DV Laatste Soort

Alle

Doelgroep

Alle

Begeleider Compas

Alle

## Uitvoerende

Zoeken

- Alrijde Afdeling
- Alrijde B
- Alrijde C
- Alrijde D
- Alrijde E
- Alrijde F
- Alrijde G
- Alrijde H
- Alrijde I
- Alrijde J
- Alrijde K
- Alrijde L
- Alrijde M
- Alrijde N
- Alrijde O
- Alrijde P
- Alrijde Q
- Alrijde R
- Alrijde S
- Alrijde T
- Alrijde U
- Alrijde V
- Alrijde W
- Alrijde X
- Alrijde Y
- Alrijde Z

## TRAJECTEN

Actieve trajecten

1538

Start &lt; 3 wkn

78

Signaaldatum  
binnen 4 wkn

46

Signaaldatum  
verstreken

121

Einde traject  
(<3mnd)

339

Zonder actieve  
module

34

Actieve trajecten en (in)actieve modules - filter op  
persoon mogelijk -

## MODULES

Actieve modules

2483

Start &lt; 3 wkn

942

Signaaldatum  
binnen 4 wkn

139

Signaaldatum  
verstreken

675

Einde modules  
(<3mnd)

725

Opschortingen

13

## EXT. PLAATSEN

Actieve ext. plts

1314

Start &lt; 3 wkn

35

Signaaldatum  
binnen 4 wkn

4

Signaaldatum  
verstreken

24

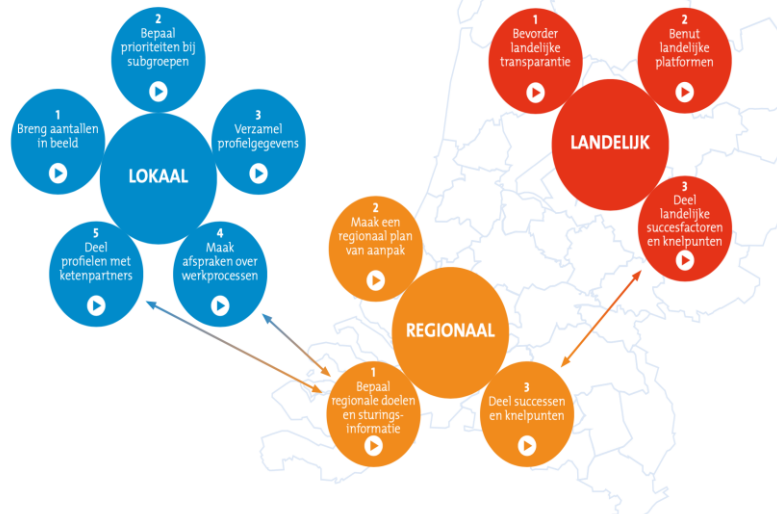
Einde plaatsing  
(<3mnd)

210



# ➔ Handreiking

## ➔ Inhoudsopgave





# → Lokaal, Regionaal en Landelijk



## → Lokaal

Inzicht in het kandidatenbestand is cruciaal voor de gemeentelijke dienstverlening aan zowel kandidaten als werkgevers. Transparantie zorgt voor een beter beeld, waardoor u bewuster keuzes kunt maken in welke subgroepen u investeert. Zo zorgt u ervoor dat kandidaten het hoogst haalbare uit zichzelf kunnen halen. Inzicht in het ontwikkel- en arbeidspotentieel vergroot de kans op duurzame matches en verkleint het risico van mismatches.

Gemeenten hebben een gedeelde verantwoordelijkheid om transparantie op de arbeidsmarkt te realiseren. Ook zorgt een goed beeld van het kandidatenbestand lokaal voor focus op diverse beleidsterreinen.



## → Regionaal

Een succesvoorwaarde is dat alle partijen binnen de arbeidsmarktregio overtuigd zijn van het nut en de noodzaak van regionale digitale ontsluiting van profielgegevens. Dat vergroot de mogelijkheden voor werkgevers en werkzoekenden om elkaar te vinden. Transparantie en toegankelijkheid vormen de basis voor een effectieve dienstverlening. Het is belangrijk om hiervoor regionaal een plan te maken.

Het thema van 'Ken je klant' is vaak ook opgenomen in de actieplannen die zijn opgesteld in het kader van [Perspectief op Werk \(PoW\)](#).

UWV

## → Landelijk

Transparantie draagt bij aan een betere afstemming van vraag en aanbod. Gemeenten, UWV en sociale werkbedrijven zorgen hier op landelijk niveau samen voor. Zij wisselen profielen van bemiddelbare werkzoekenden en vacatures uit met andere overheidsinstaties, werkgevers, werkzoekenden en bemiddelaars. Hiermee worden voor veel mensen hun kansen op de arbeidsmarkt vergroot. Ook in de [toekomstige Wet SUWI](#) wordt het belang van transparantie opnieuw sterk benadrukt.



Programmaraad

[samenvoordeklant.nl](http://samenvoordeklant.nl)



## Bijvoorbeeld

### ① 1. Bepaal regionale doelen en sturingsinformatie

Het is zaak om bij regionale doelen en afspraken geen twijfel te laten bestaan over waarop de betrokken partijen willen sturen. Bepaal van tevoren wat iedereen wil weten en gaat meten (kritieke prestatie-indicatoren). Dan is direct helder welke datavelden de partijen vullen om te sturen en welke datavelden zij lokaal dan wel regionaal zelf kunnen bepalen. Spreek tevens af hoe wordt gemeten.

Het voordeel is dat dan regionaal en lokaal duidelijk en eenduidig gestuurd wordt. Ook is er meer zicht op de arbeidsmarktinformatie in de regio. Het is aan te raden om de regionale doelen en sturingsinformatie vast te leggen in een regionaal plan van aanpak. Dan is voor alle partijen helder waarom dit gebeurt en welke inspanningen er worden verwacht.

### ④ 4. Maak afspraken over werkprocessen

Transparantie is geen eenmalige actie. Het verzamelen van profielgegevens verliest snel zijn waarde, als deze gegevens niet actueel blijven. Maak daarom lokaal afspraken over werkprocessen om het kandidatenbestand up-to-date te houden. Neem de werkzaamheden hiervoor op in de dagelijkse routine van de deelnemende organisaties. Regel dus in de dienstverlening hoe de gegevens blijvend worden bijgewerkt. Denk bij het maken van werkafspraken ook welke gegevens moeten worden geregistreerd, om vanuit hier sturings- en managementinformatie te kunnen samenstellen.

Deze [handreiking](#) beschrijft op hoofdlijnen het proces om uw arbeidsmarktregio transparant te maken. Dit document brengt over het voetlicht welke afspraken nodig zijn.

4  
Maak  
afspraken over  
werkprocessen



5  
Deel  
profielen met  
ketenpartners



 [www.samenvoordeklant.nl](http://www.samenvoordeklant.nl)

 [info@samenvoordeklant.nl](mailto:info@samenvoordeklant.nl)

 @SamenvdKlant

 De Programmaraad



Samen vernieuwen we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden