



PRAKTIJKVOORBEELD BESCHUT WERK VAN LEIDEN

Programmaaraad

samenvoordeklant.nl

➔ ‘Naarmate je groter bent, kun je meer voor elkaar krijgen’

BAS VAN DROOGE (DIRECTEUR DZB LEIDEN)

DZB Leiden geldt als zeer succesvol als het gaat om het organiseren van beschut werk tegen aanvaardbare kosten. Het resultaat van focus, een goed team, voldoende schaalgrootte en een beetje geluk, aldus directeur Bas van Drooge.

“Al voor de komst van de Participatiewet zijn we begonnen met het terugdringen van de kosten”, vertelt Bas van Drooge. Hij is directeur van DZB Leiden, het bedrijf dat voor de gemeenten Leiden, Leiderdorp, Oegstgeest, Voorschoten en Zoeterwoude de volledige Participatiewet uitvoert; van bemiddeling van kansrijke werkzoekenden tot het organiseren van beschut werk. Voor Voorschoten fungeert DZB als SW-bedrijf. “We wilden *lean* worden. Maar wij vonden ook dat we startende ondernemers wat kunnen bieden. We hebben magazijnen, mensen en eventueel wat geld voor investeringen. Hoe kunnen we dat inzetten, vroegen we ons af.” Toevallig kwam Van Drooge in contact met startende ondernemers uit Den Haag en Amsterdam, die mogelijkheden zagen om in Nederland te produceren door mensen van DZB in te zetten. Eén van hen was Laura de Nooijer. Zij kwam in Latijns-Amerika op het idee

om rauwe chocolade te produceren op basis van biologische cacao uit Ecuador en richtte het bedrijf Lovechoc op. De chocoladerepen werden tot voor kort gemaakt in de chocolaterie van DZB Leiden.

Gericht op langetermijnrelaties

Het andere bedrijf is Secrid. Dat startte in 2009 met de productie van een nieuwe generatie portemonnees, ontworpen voor het opbergen van *high tech*-betaalpassen. Omdat oprichters René van Geer en Marianne van Sasse van IJsselstet het belangrijk vinden dat kwaliteit, arbeidsomstandigheden en zorg voor het milieu goed zijn geregeld, is de productie ‘made in Holland’. Mensen van DZB nemen de assemblage van de ‘Secrid wallets’ voor hun rekening. Van Geer: “Wij richten ons op langetermijnrelaties. Al onze toeleveranciers selecteren we op ‘waarden’, omdat we vinden dat alle schakels in de keten bij elkaar moet passen. Respect voor mensen hoort daarbij.”

Veel geleerd van samenwerking

“We hebben veel geleerd van de samenwerking met de jonge ondernemers Lovechoc en Secrid”, zegt Van Drooge. “Het heeft ons geholpen ons jonge bedrijvennetwerk uit te breiden.” Dat draagt eraan bij dat DZB voor het nieuwe beschut werk financieel sluitend werkt. Halverwege 2016 valt het aantal van vijf plaatsingen ‘beschut’ nog tegen – Van Drooge had op twintig gerekend – maar hij verwacht dat dit binnenkort toeneemt.

Doordat de deelnemende gemeenten de hele Participatiewet door DZB laten uitvoeren, ontstaat er voldoende schaalgrootte. “Wij helpen niet alleen arbeidsbeperkten op weg naar werk, maar ook



mensen zonder beperking die in de bijstand komen. Naarmate je groter bent, kun je meer regelen. Je kunt extra accountmanagers of managers van het juiste gewicht aannemen en meer investeringen doen. Uiteindelijk is onze omzet per beschutte medewerker het dubbele geworden van die van veel andere SW-bedrijven. Door aan de omzetkant te groeien en de kosten terug te brengen, gaat de productiviteit van onze mensen omhoog zonder dat ze harder hoeven te werken.”

DZB plaatst niet meer dan vijftig medewerkers per klantbedrijf om niet te afhankelijk te worden. “Wil een bedrijf toch meer mensen aan het werk zetten, dan schakelen we graag ook een collega-SW-bedrijf in.” De focus op de productie en het verpakken van chocola werkt goed, voegt Van Drooge eraan toe. “We blijven zo weg van de aloude SW-commodity van alleen verpakken.”

Aandurven

De directie moet het aandurven om mensen aan te trekken die goed met de klantbedrijven overweg kunnen, vindt Van Drooge. “Hierdoor willen werkgevers zaken met DZB doen. Zij ervaren dat onze mensen leveren wat ze beloven.” Van Drooge – zelf afkomstig uit de luchtvaart – onderstreept het belang van een goed inzicht in cijfers. “Van elke klant weten we precies de opbrengsten en kosten. Als dat nodig is, handelen we daarop.”

DZB rapporteert ieder kwartaal; de cijfers zijn terug te vinden op de website. “Wij zijn volstrekt transparant. Dat is de manier om te proberen het vertrouwen van de deelnemende gemeenten te winnen en te behouden.” Van Drooge benadrukt nog eens dat hij zich niet op de borst wil kloppen. “Succes is fragiel. Ik besef dat gemeenten en klanten je ook wat moeten gunnen om succesvol te kunnen zijn. Dat kan zomaar omslaan.”

! TIPS

- Geef als gemeente het SW-bedrijf de kans om bijvoorbeeld de hele Participatiewet uit te voeren zodat er voldoende kritische massa is
- Zorg voor een goed team en schroom niet om veranderingen in het team aan te brengen als dat nodig is
- Besef dat het tijd kost om het imago bij te stellen, een nieuwe aanpak te ontwikkelen en groei te realiseren
- Zorg voor focus op een bepaalde niche in de markt waar je marge kunt maken
- Zet in op startende ondernemers met flinke groeicijfers
- Groei niet boven de vijftig medewerkers per klant/bedrijf
- Zorg voor acquisitie en binding van klanten met hulp van alle lagen van de organisatie en door klantgerichtheid en het leveren van kwaliteit
- Zorg ervoor dat de gemeenten nieuw beschut werk laten instromen, want met een sterfhuis doet geen ondernemer zaken

Bijlage

Presentatie Bas van Drooge, juni 2016

[Beschut werk in de praktijk \(Cedris\)](#)

www.dzb.nl

www.lovechock.com

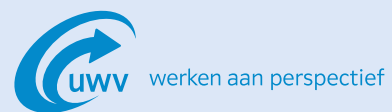
www.secid.com

Contactpersoon

Bas van Drooge

B.van.Drooge@dz.nl

 www.samenvoordeklant.nl
 info@samenvoordeklant.nl
 @SamenvdKlant
 De Programmaraad



Samen vernieuwen we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden