

Over de samenwerking met mensen met een 'rugzakje'

Hoveniers en SW-bedrijven zoeken elkaar op

Bedrijven in de groene sector en SW-bedrijven zoeken elkaar steeds meer op. Hoveniers en groenvoorzieners voorzien steeds vaker mensen met een lichamelijke, psychische of verstandelijke beperking van werk en bij regionale VHG-bijeenkomsten staat het onderwerp op de agenda. Zoals onlangs bij een bijeenkomst van de afdeling Zuid-Holland.

De VHG-leden uit Zuid-Holland die bijeenkwamen om kennis uit te wisselen en bij te praten met collega's, werden verwelkomd op de vestiging van Omnigroen in Den Haag. En dat was niet zonder reden. Omnigroen is namelijk onderdeel van De Haeghe Groep, een gemeentelijke dienst die de Wet sociale werkvoorziening uitvoert voor de gemeente Den Haag. Ruim 2.250 medewerkers met een arbeidshandicap gaan er dagelijks aan de slag met hun ontwikkeling. Bijvoorbeeld door te werken bij een hovenier of groenvoorzieners. Vanavond draait het dan ook vooral om uitleg over arbeidsontwikkeling en het delen van ervaringen inzake de samenwerking tussen VHG-leden en SW-bedrijven.

P.J. Beuker Tuinen

Een VHG-lid dat uit eigen ervaring kan vertellen over een samenwerking met De Haeghe Groep, is Patrick Beuker van P.J. Beuker Tuinen uit Poeldijk. Als het gezelschap van de avond is verdeeld in een groep grote en een groep kleine hoveniersbedrijven, vertelt Beuker dat hij inmiddels iemand voor de rest van het jaar via een detacheringsovereenkomst in dienst heeft genomen die afkomstig is van Omnigroen. "Ik werd door Omnigroen benaderd met de vraag of ik twee maanden leiding wilde geven aan mensen met een rugzakje. Ik heb zelf een bedrijf met vier man personeel maar zag daar wel een uitdaging in. Ik was al bezig met een professionaliseringstraject en wilde mijn mensen minder aansturen en ze meer zelf laten doen. Tegelijkertijd kon ik anderen

helpen. Ik heb vervolgens twee maanden bij Omnigroen gewerkt met de afspraak dat ik me met mijn bedrijf kon bezighouden als dat nodig moest zijn." Wat bleek? Beuker's medewerkers konden uitstekend met hun nieuwe verantwoordelijkheden omgaan en de samenwerking tussen zijn bedrijf en Omnigroen duurt inmiddels twee jaar. En de medewerkers van Omnigroen? Die waren trots om met een 'echte' hovenier op pad te kunnen.

Voordelen

De aanwezige hoveniers zijn niet allemaal direct overtuigd van de voordelen. Ze gaan graag de discussie aan met Patrick Beuker en vertegenwoordigers van Omnigroen. Rob Sniijders legt uit dat medewerkers die namens Omnigroen werken eerst worden geselecteerd.

teerd. "We kijken altijd naar het rugzakje van iemand en blijven zijn ontwikkeling in de gaten houden. Daarvoor gebruiken we een competentie ontwikkelsysteem en een individueel ontwikkelingsplan. Natuurlijk kan niet iedereen zomaar mee met een opdrachtgever, daar gaat eerst een ondersteuningstraject aan vooraf." Hoveniers hoeven echter niet bang te zijn dat ze er daardoor financieel bij inschieten. "Afspraken over hoeveel iemand kan werken en tegen welke prijs, leggen we vast in een detacheringsovereenkomst. Wanneer iemand meer dan het door Omnigroen gegarandeerde aantal werkuren haalt, krijgt de hovenier of groenvoorzieners deze uren cadeau."

Nichemarkt

De samenwerking tussen P.J. Beuker Tuinen en Omnigroen leidde er pas na twee jaar toe dat er een medewerker van Omnigroen werd aangenomen. Een hovenier vraagt of zo'n constructie voor kleinere hoveniers daarom wel interessant is. Volgens Sniijders is dat zeker het geval: "Omdat we het hier over een nichemarkt hebben. Wij hebben ook mensen die geborgenheid zoeken en dat vinden ze niet bij grootgroenbedrijven." Of er wel voldoende werk binnen een klein hoveniersbedrijf is voor iemand met een rugzakje – in het geval van Omnigroen overigens vooral mensen met een psychische handicap –, wil een ander weten. Patrick Beuker denkt van wel: "Het gaat erom of je het zelf wilt. Als je er werk van maakt, kan het altijd. Soms moet je werkzaamheden zoeken die passen bij de persoon, maar

dat gaat vanzelf. Ik ben eerst naar mijn vaste klanten gegaan en heb aan hen de samenwerking met Omnigroen uitgelegd. De reacties waren positief. Ook buiten de kring van vaste klanten werkt het goed omdat de kwaliteit van je dienst wordt gewaarborgd door je bedrijf als geheel." Omnigroen's Marc Spring in 't Veld benadrukt dat er altijd wordt gezocht naar een goede match tussen een medewerker van het SW-bedrijf en de hovenier omdat dat het resultaat ten goede komt. "We zien medewerkers echt groeien door hun werk bij een hoveniersbedrijf", vult Rob Sniijders aan.

Stellingen

Als na een korte pauze de grote en kleine hoveniers weer samenkomen, vindt er een afsluitende discussie plaats rondom enkele stellingen. Op de stelling 'Mensen uit de sociale werkvoorziening passen niet in mijn bedrijf, dat accepteren mijn klanten niet' is het antwoord van de aanwezigen helder. Zolang klanten goed worden voorgelicht, zullen ze geen moeite hebben met de wat minder gebruikelijke hovenier. De ook aanwezige VHG-regioconsulent Johan van Wijck deelt de aanwezigen nog even fijntjes mee dat het voor grote hoveniersbedrijven eigenlijk geen vraag meer mag zijn of ze SW'ers in moeten zetten: "Steeds meer grote opdrachtgevers eisen dat gewoon." 'Die subsidie kan beter naar mijn bedrijf dan naar het SW-bedrijf' is de volgende stelling. "Natuurlijk moeten we naar een win-winsituatie", zegt een hovenier. "Maar het moet wel geld opleveren.

En dat lukt ook, want als kleinere hovenier onderscheid je je door een samenwerking met een SW-bedrijf van de concurrent."

Halfjes

Over de laatste stelling wordt langer doorgepraat: 'Samenwerken met SW-bedrijven biedt voordelen voor beide partijen'. Niet iedereen is daar zomaar van overtuigd. "De groenvoorziening komt uit een diep dal", zegt een aanwezige. "Gaan we er hiermee niet in terug?" Het antwoord komt uit de zaal zelf: "Nee. De maatschappij is veranderd. Er wordt gevraagd om dit soort mensen." De vraagsteller is nog niet overtuigd. "Vroeger was het zo dat als je echt niets kon, je altijd nog kon schoufelen. Nu is het een vak van specialisten en dan nemen we halfjes aan die het vak blijkbaar ook aankunnen!" Lang niet iedereen is het daarmee eens: "Je moet nu eenmaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Daar past dit bij." "Het is gewoon een trend", werpt de vraagsteller nog een keer tegen. "Klanten vragen erom", reageert iemand. De laatste woorden zijn aan Patrick Beuker: "Je moet medewerkers selecteren die het werk leuk vinden en het aankunnen en die daardoor blijven. Succes is trouwens wel de grootste valkuil voor SW-bedrijven. Als de medewerkers té goed worden, gaan ze weg bij het SW-bedrijf." Het antwoord van Omnigroen: "En tóch is dat onze missie". ■

De aanwezige hoveniers en groenvoorzieners luisteren naar Rob Sniijders. Links naast hem Patrick Beuker en Marc Spring in 't Veld



Centraal in de zaal: VHG-regioconsulent Johan van Wijck



Rob Sniijders heeft de aandacht