

Themabijeenkomst voor SW-bedrijven en groene ondernemers

Samen verder in het groen

Waarom zou je als private partij een samenwerking aangaan met een SW-bedrijf? Hoe selecteer je als SW-bedrijf een geschikte samenwerkingspartner? En als je elkaar gevonden hebt, hoe geef je deze samenwerking dan vorm? Deze vragen stonden centraal tijdens de themabijeenkomst 'Samen verder in het groen' die Branchevereniging VHG op 19 september jl. organiseerde samen met Cedris.

Door Annemieke Bos

De bijeenkomst trok veel belangstelling. De zaal bij Presikhaaf Groen in Bommel was gevuld met ruim 70 belangstellenden, zowel groene ondernemers als vertegenwoordigers van SW-bedrijven. Een flink aantal geïnteresseerden moest bovendien worden teleurgesteld omdat het maximale aantal deelnemers was bereikt. "Dat geeft aan hoezeer dit onderwerp leeft", vertelt Bas Wijffels van Branchevereniging VHG. "Veel van onze leden zijn op zoek naar informatie en ervaringen van collega's. Los van wat er met de Wet Werken naar Vermogen gaat gebeuren, wil men de mogelijkheden van samenwerking onderzoeken en ook in de praktijk brengen."

Kansen

Dagvoorzitter Frans Coenen opende de

middag met de stelling dat samenwerken op het snijvlak privaat – SW kansen aan beide partners kansen biedt om uit te blinken. "SW-bedrijven kunnen daarmee de oude scheiding tussen de sociale werkvoorziening en de reguliere markt beslechten. Voor de groenbedrijven is het een kans om te groeien, om anders te leren denken." Hoe groenbedrijven die kans invullen, werd duidelijk uit de verhalen van de grootgroenverzoener Dolmans Landscaping en hoveniers- en groenverzoenersbedrijf Visschedijk. Dolmans Landscaping Noord BV startte in Beilen met SW-bedrijf Alescon hun eerste joint venture in Noord Nederland. Later volgde de samenwerking tussen Dolmans Limburg BV en SW-bedrijf MTB tot de joint venture Monsdal. Inmiddels is ook Presikhaaf Groenbedrijf

onderdeel van Monsdal Arnhem. Erwin Janssen en Roelf Schuiling van Dolmans vertelden in hun presentatie onder andere over hun motivatie. "De krapte op de arbeidsmarkt willen we invullen met mensen met een arbeidsbeperking in plaats van met arbeidskrachten uit Oost-Europa", aldus Janssen. "Daarnaast doen we het vanuit MVO-bewustzijn. Dat mag nooit alleen maar 'window-dressing' zijn. Het moet in de genen van het bedrijf zitten. Wij zijn ervan overtuigd dat SW'ers de potentie hebben om zich in een professionele organisatie te ontwikkelen. We zien ook dat SW-bedrijven die mening delen. Hun rol verandert van 'groenaannemer' naar meer 'mens-ontwikkelbedrijf'."

Trots

Roelf Schuiling legde uit hoe Dolmans de samenwerking met de SW-bedrijven heeft georganiseerd. "In Noord Nederland zijn we een joint venture aangegaan met Alescon. Vanuit Alescon zijn de medewerkers voor onbepaalde tijd bij ons gedetacheerd. Van de totaal 150 medewerkers zijn er 30 procent SW'ers. In Limburg zijn we een stap verder gegaan en hebben we samen met MTB en Presikhaaf een geheel nieuw bedrijf opgericht: Monsdal. Beide SW-bedrijven brengen SW-krachten én klanten in. Dolmans levert het management en de voormannen en brengt ook klanten in. Zo brengen we het beste van twee werelden samen in een nieuw bedrijf met een eigen gezicht en een eigen pand. De medewerkers zijn daar trots op. We zien het ziekteverzuim dalen en de tevredenheid toenemen. Voor onze klanten is van belang dat kwaliteit, prijs en professionaliteit goed in balans zijn. Opdrachtgevers waren en zijn nog altijd zeer tevreden. Sterker nog: de inzet van SW'ers kan rekenen op een hoge gunfactor." Volgens Gerwin Ordemans van hoveniers- en groenverzoenersbedrijf Visschedijk is er geen mooiere combinatie denkbaar van ondernemen en mensen ontwikkelen. "Het geeft ontzettend veel energie." Visschedijk kwam in april dit jaar in het nieuws met de wijze waarop het medewerkers met een arbeids-handicap inzet binnen het bedrijf. Het heeft strategische samenwerkingen met vijf verschillende SW-bedrijven in

Midden-, Noord- en Oost-Nederland. "We gaan met de SW-medewerkers een langdurige samenwerking aan. Dat doen we vanuit een intrinsieke betrokkenheid. Je moet als bedrijf bereid zijn om je processen aan deze doelgroep aan te passen. Het vraagt om geduld, want je moet dingen vaker uitleggen. Ook moet je veelzijdig en aangepast communiceren, zowel naar je medewerkers als naar je klanten toe." De resultaten van alle inspanningen liegen er niet om. Ordemans geeft aan dat 81 procent van de medewerkers trots is op het bedrijf, dat er een goede procesbeheersing is en dat de klantenwaardering uitkomt op een 7,6. "We behalen een goed rendement én continuïteit", aldus Ordemans.

Blijf communiceren

Communiceren vormde ook de kern van het betoog van Hubert Keller, manager bij Presikhaaf Bedrijven. Hij vertelde in zijn presentatie over de manier waarop Presikhaaf het keuzeproces heeft doorlopen in het zoeken naar een partner. Uiteindelijk is daar de joint venture met Dolmans uit voortgekomen. "Wij hebben op een gegeven moment besloten om te stoppen met ondernemen en geen groenprojecten meer aan te nemen", aldus Keller. "Voor het aangenomen werk zijn we gaan samenwerken met Dolmans. Belangrijk in dat hele proces was voor ons het communiceren van het gekozen beleid en de consequenties. Mijn advies is dan ook: 'wees duidelijk en standvastig op de boodschap' en vergeet niet te blijven communiceren

met medewerkers." Keller geeft het publiek een kijkje in het proces dat is doorlopen. Daarbij waren diverse hobbels te nemen. "We hebben gewerkt met een projectplan en dat regelmatig bijgesteld. Ook zijn er tal van gesprekken gevoerd met bedrijven, de ondernemingsraad en het bestuur. Het resultaat van alle inspanningen is dat er ruim 100 fte's vanuit Presikhaaf in de nieuwe joint venture Monsdal zijn ingebracht. "Binnen drie maanden zag ik de medewerkers stralen van trots op het nieuwe bedrijf. Dat hadden we ze als Presikhaaf nooit kunnen geven. Daar gaat het over." Keller besluit zijn presentatie met een uitspraak die hem uit het hart gegrepen is: 'If you don't think about what's impossible, it will never happen'.

Juridisch jasje

Tot slot gaf jurist Gijs Verberne van Van Doorne Advocaten een toelichting op de verschillende publiek-private samenwerkingsvormen die mogelijk zijn, zoals een joint venture, een aanneemcombinatie of cv. "Het juridische 'jasje' dat je om de samenwerking hangt, is niet het doel op zich. Bedenk eerst wat je wil met de samenwerkingspartner en bekijk dan samen met een jurist de oplossingen en de financiële en juridische consequenties daarvan." ■

Na de presentaties konden de deelnemers in drie workshops de besproken vraagstukken verder uitdiepen. Een verslag van deze middag kunt u lezen op de website van Branchevereniging VHG: www.vhg.org.



Dagvoorzitter: Frans Coenen



De zaal luistert aandachtig



Ook onderling praten de aanwezigen elkaar bij