

## Vragen D66, Margriet van de Velde, over effectmeting re-integratie.

1. Blz 5: "niet bij alle activiteiten is het te behalen doel/resultaat helder", wat is dan de reden dat deze activiteiten worden ingezet?

Hiermee wordt de huidige situatie beschreven, die gaan wij veranderen.

2. Blz 5: "oordeel klantmanager" bepaalt geleverde kwaliteit door aanbieder, waarom is dit niet geobjectiveerd?

Het aanbieden van een re-integratietraject is maatwerk. De inzet van de aanbieder bepaalt mede het succes. Een aanbieder die afspraken niet nakomt, de klant niet volgt e.d. kan "succesvol" zijn doordat de klant actief wordt maar levert niet de gewenste kwaliteit. Dat kun je uitsluitend bepalen in één op één contacten. Er zijn contacten tussen klantmanager en aanbieder en klantmanager en klant.

3. Blz 5: Door klantmanager intern uitgevoerde activiteiten worden momenteel niet geregistreerd, vanaf nu wel?

Vanaf 1 juli gebeurt dit wel.

4. Blz 7: SMART vastleggen van verwachtingen deelnemer en re-integratiebedrijf. Dit is één, maar moet ook niet vastgelegd worden hoe er gemeten gaat worden? Wordt dit vastgelegd of is objectivering niet nodig?

Wij meten het resultaat van de activiteit. Voorbeeld: Een klant volgt een scholing heftruckchauffeur. Te behalen resultaat is het bepalen van het diploma binnen een bepaalde periode. Dat wordt vastgelegd in individuele rapportages. In onze systemen wordt de activiteit als wel of niet succesvol afgerond geregistreerd.

5. Blz 7: "Bij elke activiteit die ingezet wordt, komt een aanbieder". Hoe wordt bepaald dat er een aanbieder komt en hoe wordt bepaald welke aanbieder komt? Wat zijn de criteria om een externe aanbieder in te schakelen?

De keuze voor de aanbieder is afhankelijk van de vraag. De klantmanager stelt aan de hand van de diagnosemodule en in gesprek met de klant vast wat er nodig is en bepaalt op basis van die vraag welke aanbieder daarbij het beste past. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar wie levert maar vooral naar wie levert dat wat het beste past bij deze klant.

6. Blz 8: No cure, less pay voor externe aanbieders, hoe zit dat bij klantmanagers, ook no cure less pay?

Klantmanagers zijn in dienst van de gemeente Noordoostpolder en hebben daarmee recht op hun salaris..

7. Blz 8: "integratie is maatwerk en daarom vinden wij het van belang om met zoveel mogelijk aanbieders zaken te kunnen doen." Betekent dit vrije concurrentie, dus geen vriendjespolitiek en geen automatisme bij inhuur? Een nieuwe aanbieder heeft evenveel kans op een klus als een bekende?

Elke aanbieder van re-integratie activiteiten die aan onze minimale eisen voldoet kan een contract afsluiten met de gemeente en zijn aanbod daar neer leggen. Aan de hand van de vraag van de klant wordt gekeken welke aanbieder het beste product levert in die specifieke situatie. In de praktijk hebben aanbieders veel contact met de klantmanagers zodat bekend is wat het aanbod van een specifieke aanbieder is.

Margriet van de Velde  
D66