

Private sociale investerings in de doelgroep Participatiewet

Marktverkenning Social Impact Bonds in de Rijnstreek

Gemeenten Alphen aan den Rijn, Nieuwkoop en Kaag en Braassem

Juni 2017

Marjolein Buis, projectleider gemeente Alphen aan den Rijn
Joost Clarenbeek, adviseur KplusV

Inhoud

1. Inleiding	3
Marktverkenning	3
Brede insteek: <i>de bedoeling</i>	3
Scenario's en advies.....	4
Gevolgde werkwijze	4
2. Marktverkenning	5
Perspectieven	5
Scenario's voor de Rijnstreek.....	6
Wat zegt de markt?.....	9
3. Advies en implementatie	12
Advies.....	12
Vervolgstappen per scenario	12
Projectorganisatie	15
Bijlage 1. Respondenten	17
Bijlage 2. Sociale investeringen & Social Impact Bonds	18
Bijlage 3. Onderzoeksvragen volgens de opdrachtbeschrijving.....	20
Bijlage 4. Context Rijnstreek	21
Bijlage 5. Gebruikte vragenlijst marktverkenning Social Impact Bonds Rijnstreek	23
Bijlage 6. Sociaal ondernemers in de Rijnstreek volgens Social Enterprise.nl	24
Bijlage 7. Over KplusV	25

Bijlagen

1. Inleiding

De Rijnstreek (de samenwerkende gemeenten Alphen aan den Rijn, Nieuwkoop en Kaag en Braassem) heeft de ambitie om kansen en mogelijkheden volop te benutten volgens de bedoeling van de Participatiewet. In het Koersplan Participatiewet 2017-2020 staat als één van de uitgangspunten om aanvullende middelen te zoeken door "sociale investeringen" via privaatsamenwerking. Als voorbeeld wordt het instrument van de social impact bond genoemd.

Marktverkenning

In de periode april-juni 2017 is verkend of en zo ja, op welke manier een social impact bond in de Rijnstreek wenselijk en haalbaar is. De marktverkenning is afgesloten met deze adviesnotitie, waarin we verslag doen van onze bevindingen en adviseren over het vervolg. We hebben op een vernieuwende manier gewerkt. Deze notitie is een co-creatie van de drie gemeenten en KplusV. De auteurs hebben 'zij-aan-zij' gewerkt aan de verkenning en aan deze notitie.

Brede insteek: de bedoeling

De insteek van de marktverkenning is geweest om breder te kijken dan alleen de (financiële) techniek van het instrument social impact bond. Breder dan alleen in de Rijnstreek een kopie te maken van één van de bestaande social impact bonds. Daarom hebben we gekeken naar de *bedoeling* achter dit instrument: meer private, sociale investeringen - met maatschappelijke impact - genereren. In dit geval op het gebied van uitstroom uit de uitkering. Met andere woorden: de bedoeling is om ondernemers en private financiers te faciliteren in hun (potentiële) commitment om iets te betekenen in de aansluiting vraag – aanbod in de onderkant van de arbeidsmarkt. Zijn zij bereid om zelf te investeren in de doelgroep? Om vanuit ondernemerschap iets op te zetten dat tegelijkertijd mensen uit de doelgroep job-ready maakt? Vanuit de lange termijnvisie dat de mismatch tussen vraag en aanbod aan de onderkant van de arbeidsmarkt in de toekomst alleen maar groter zal worden, tenzij een werkgever ook zelf het heft in eigen hand neemt. Niet alleen vanuit een sociaal hart, maar ook vanuit een zakelijk oogpunt. Het op lange termijn beschikbaar hebben van voldoende geschikt personeel is immers iets dat werkgevers zorgen baart.

Een social impact bond kan dit potentiële commitment omzetten in daden omdat het (start-) kapitaal beschikbaar maakt voor een (of meerdere) ondernemer(s). Met andere woorden: een social impact bond faciliteert sociaal ondernemerschap, doordat een ondernemer(s) een rendabel productie (of dienstverlenings-)proces opzet met een maatschappelijke impact. Het zwaartepunt van de re-integratie verschuift daarmee van het publieke, naar het private domein. Dat is overigens iets anders dan het uitbesteden van re-integratiediensten. Daar is weliswaar ook sprake van "pay for succes", maar in plaats van een opdrachtgever-opdrachtnemerrelatie gaat de gemeente hier een meer gelijkwaardig partnerschap aan.

In plaats van zo snel mogelijk zoveel mogelijk mensen uit te plaatsen, draait het bij (sociaal) ondernemerschap meer om een lange termijn investering in de doelgroep zelf, door een echte en duurzame werkvoorraad-situatie te creëren die niet alleen sociaal maar ook rendabel is. Er wordt dus deels (nieuwe) werkgelegenheid gecreëerd voor de doelgroep. En voor het andere deel dat wel terecht komt bij reguliere werkgevers, geldt dat de (sociaal) ondernemer waarschijnlijk makkelijker met collega-ondernemers het gesprek kan aangaan. Op zo'n manier kan er een rimpeleffect ontstaan dat vele malen groter is dan de oorspronkelijke social impact bond. Een social impact bond kan ook worden benut om de beweging van productiesoorten binnen naar buiten van het Werkbedrijf te faciliteren.

Scenario's en advies

Het resultaat is een viertal scenario's in deze marktverkenning. Die bieden allemaal mooie kansen: het één gaat voor de quick win, het ander focust juist op de lange termijn. We kunnen die keuze nu, van tevoren, maken. Maar het advies is om gewoon hard aan de slag gaan en over een jaar de balans opmaken. Welk scenario gaat lukken (of allemaal) is iets wat we in de praktijk zullen moeten ondervinden.

We adviseren de basisscenario's te zien als ontwikkellijnen die binnen een vervolg project verder worden uitgewerkt. De aanpak zal zich kenmerken door incrementele stapjes vooruit. We gaan leren door te doen. Op basis van alle gesprekken die we hebben gevoerd is wel duidelijk geworden dat het bevorderen van impact investeringen en sociaal ondernemerschap een kwestie is van samenwerken en co-creatie.

Op basis van deze verkenning komen we tot een aantal logische stappen binnen elk basisscenario. Daarbij is er een verschil in uitwerking van de stappen voor de scenario's 2a en 2b en 1 en 3. Het hoofdstuk implementatie schetst die route.

Als het vervolg-project in het najaar van 2017 start, dan moet het mogelijk zijn om eind 2018 één of meer social impact bonds in uitvoering te hebben en sociaal ondernemerschap in de Rijnstreek een impuls te hebben gegeven. De kosten hiervoor bedragen incidenteel € 200-300 K.

Gevolgte werkwijze

Om tot dit advies te komen is gebruik gemaakt van interviews met ervaringsdeskundigen: vertegenwoordigers van werkgevers (ondernemersverenigingen, VNO-NCW), enkele individuele werkgevers, de belangrijkste financiers en andere gemeenten waar al social impact bonds bestaan. Interne stakeholders zoals het werkgeversservicepunt Rijnstreek, accountmanagers van EZ en de kwartiermaker Werkbedrijf zijn eveneens betrokken geweest bij deze verkenning en hebben ook input geleverd.

2. Marktverkenning

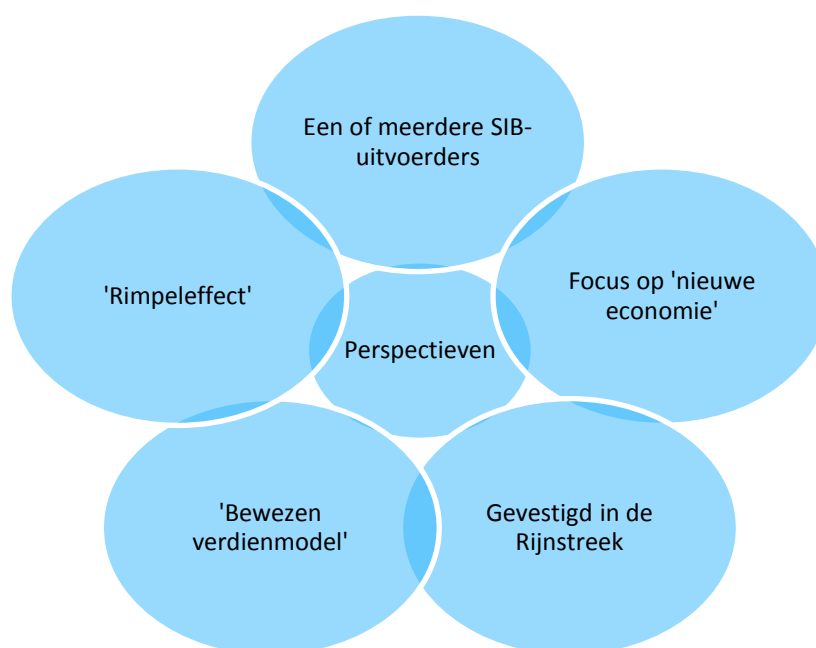
In dit hoofdstuk starten we met een aantal perspectieven die we hanteren om te komen tot meer sociale investeringen. Die leiden tot een viertal scenario's waarmee vorm kan worden gegeven aan een impact bond. We sluiten af met de voornaamste, concrete lessen en adviezen die we hebben opgehaald bij werkgevers, impact financiers en andere gemeenten.

Perspectieven

Om de scenario's te duiden en uit te werken in concrete acties hebben we een perspectievenkader ontwikkeld. Daarin hanteren we vijf perspectieven:

- Is het scenario geschikt voor één uitvoerder van de social impact bond of is er de mogelijkheid om **meerdere uitvoerders** te betrekken?
- Ligt focus op '**nieuwe economie**' voor de hand of juist niet? Denk bijvoorbeeld aan verdienmodellen gericht op circulaire economie, duurzaamheid, nieuwe technologie.
- Is er ruimte voor een bekende, bestaande partij uit de regio of gaat het om kansen voor nieuwe ondernemers die nog **niet zijn gevestigd in de Rijnstreek**?
- Betreft het een 'solide' ondernemer met een **bewezen verdienmodel**?
- Draagt het scenario bij aan het op gang brengen van een beweging rond sociaal ondernemen en inclusief werkgeverschap (bredere commitment bij de onderkant van de arbeidsmarkt)? Oftewel, draagt het scenario bij aan een '**rimpeleffect**' waardoor andere werkgevers geïnspireerd raken?

In schema:



We stellen in het volgende hoofdstuk vier scenario's voor en zullen die vervolgens duiden aan de hand van deze perspectieven. Het nut hiervan is dat we daarmee een gedifferentieerd plan van aanpak kunnen maken voor de vervolgstappen.

Scenario's voor de Rijnstreek

Op basis van de gesprekken die we hebben gevoerd binnen en buiten de regio komen we binnen deze verkenning tot een viertal basisscenario's. De aanleiding voor verschillende scenario's is dat er verschillende ondernemers / werkgevers zijn, die elk met een eigen vorm van impact financiering geholpen kunnen zijn. Bij elke categorie past dus een specifieke benadering en uitwerking.

1. Een gevestigde ondernemer zoekt een nieuwe locatie of productielijn in de Rijnstreek
2. Meer 'social firms'
 - a. Meer 'sociale' startups en scaleups in de Rijnstreek
 - b. Gevestigde sociaal ondernemers van buiten de regio met bewezen verdienmodel starten in de Rijnstreek
3. Werksoort van Werkbedrijf i.o. van binnen naar buiten
4. Meerdere werkgevers committeren vooraf zich aan een SIB

In de praktijk kunnen basisscenario's overlappen. Met name het vierde scenario waarin meerdere werkgevers zich vooraf committeren aan één social impact bond, is in feite een specifieke variant op alle drie de scenario's.

1. Een gevestigde ondernemer zoekt een nieuwe locatie of productielijn in de Rijnstreek

In de Rijnstreek en de bredere regio bevinden zich verschillende (grotere) werkgevers. Accountmanagers van de gemeenten hebben hier warme relaties en zijn vaak goed op de hoogte van uitbreidingsplannen. Daar waar de gemeente betrokken raakt, bijvoorbeeld vanuit de Omgevingswet of vanuit Duurzaamheid, kan tevens worden ingebracht dat er mogelijkheden zijn om bij te dragen aan sociale doelstellingen. Dit kan door werk te bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Als dat lukt dan kan de gemeente via impact financiering de kosten van externe financiering drukken. Bijvoorbeeld door een deel van de rente verplichtingen over te nemen als mensen duurzaam aan het werk zijn.

Hoe kan de gemeente via een impact bond bevorderen dat er duurzame werkgelegenheid wordt gerealiseerd voor mensen uit de doelgroep? Het rentepercentage van de financiering kan dalen als gemeente schadelastbeperking inzet in geval werkgever werk biedt aan doelgroep. Stel de investering is € 1.000.000, te betalen rente 8%. Een deel van de rente en/of de aflossing komt voor rekening van de gemeente als er werk wordt gecreëerd voor de doelgroep.

2. Meer 'social firms'

Voor sociaal ondernemers is winst vooral nodig voor continuïteit en het vergroten van de impact. Voorbeelden van dergelijke ondernemers zijn The Colour Kitchen (Utrecht), de Buzinezzclub (Utrecht, Rotterdam), Weshoring (Nieuwerkerk aan den IJssel). In de Rijnstreek lijken dergelijke ondernemers vooralsnog dun gezaaid, maar zoals ook andere regio's laten zien kan een gericht programma er voor zorgen dat er meer 'social startups' komen en er meer gevestigde sociaal ondernemers uit andere regio's naar de Rijnstreek komen ('social scaleups'). De kunst is om deze ideeën naar boven te halen en te laten groeien en bloeien – mits er natuurlijk een goede business case is en een goede ondernemer. Ervaringen met

Inzet van schadelastbeperking zonder een social impact bond

De scenario's in deze notitie zijn gericht *private* sociale investeringen, waarbij in eerste instantie inzet van schadelastbeperking nodig is om rendement te realiseren. Maar schadelastbeperking kan ook op zichzelf worden ingezet als incentive voor individuele werkgevers die mensen uit een specifieke (participatiewet) doelgroep duurzaam aan de slag krijgen, zonder dat er sprake is van *private* investeringen. Het is dan in feite een bonus op het in dienst van nemen van mensen uit de doelgroep. De gemeente Haarlem werkt bijvoorbeeld met zogenaamde '14K-banen'; als het Werkbedrijf mensen in dienst neemt wordt een deel van de uitkering die de gemeente bespaart aan het werkbedrijf uitgekeerd. Hiermee zal (nieuw) ondernemerschap in onze visie minder worden bevorderd. Een belangrijk verschil met een social impact bond is dat er niet wordt gewerkt met 'no cure no pay' en dat er geen *private* financiers zijn betrokken waardoor het risico niet verschuift van publiek naar *privaat*.

programma's zoals verschillende regio's die hebben uitgevoerd laten zien dat het mogelijk is om sociaal ondernemerschap in een regio te bevorderen¹. Daarbij kan een financieel arrangement zoals een social impact bond goed helpen; ondernemers die voldoen aan bepaalde selectiecriteria kunnen startkapitaal ontvangen van financiers. De gemeente maakt met de financiers een afspraak dat er op basis van vooraf bepaalde resultaatsafspraken rendement wordt uitgekeerd. Dit is mogelijk vanuit de schadelastbeperking die de gemeente realiseert via de ondernemers.

Er zijn in Nederland goede ervaringen met programma's om dergelijk ondernemerschap te bevorderen. Een programma kan gericht zijn op een hele concrete vraag die als een challenge in de markt wordt gezet (hoe realiseren we een meer ondernemende dagbesteding), maar ook meer algemeen. Een voorbeeld daarvan is Move2social. Samenwerkende partijen (onderwijs, overheid, werkgevers) organiseren een 'wasstraat' voor zowel ideeën als ondernemers zelf. Een programma eindigt met pitches voor financiers. Voordeel van samenwerking met partners en financiers is dat het niet een 'gemeentefeestje' wordt en dat het programma gedragen en gefinancierd wordt door meerdere partijen. Financiering van de ondernemers kan aan de hand van SIB principes.

3. Bestaande werksoort of productiecapaciteit Werkbedrijf i.o. van binnen naar buiten

Een aantal werksoorten dat geschikt is voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt is nu publiek georganiseerd in de Rijnstreek: bij het Werkbedrijf i.o. Er zijn diverse voorbeelden van werksoorten die vanuit een sociale werkvoorziening naar een reguliere ondernemer zijn overgegaan, waarbij de nieuwe eigenaar de lijn exploiteert met behoud van de bestaande werkgelegenheid en waarbij er (tijdelijk) werk wordt gecreëerd voor de Participatiewetdoelgroep. Bekende voorbeelden zijn De Meewerkers en Greenfox. De productiecapaciteit (inclusief werkzekerheid voor de mensen uit de sociale werkvoorziening) wordt overgenomen door een werkgever. Via impactfinanciering wordt een dergelijke overname financieel aantrekkelijker gemaakt voor de ondernemer. Stel de marktwaarde van een lijn is 150.000. Overdragen per $t=0$. Jaarlijkse schadelastbeperking meten en op $t+5$ rekening opmaken. Stel er is voor 10 fte uit de doelgroep werk gecreëerd; $10 * 14.000 = 140.000$. Werkgever betaalt 10.000.

4. Meerdere werkgevers committeren zich vooraf aan een SIB

We zien dat de meeste bestaande impact bonds in Nederland zijn gericht op financiering van één individuele (sociaal) ondernemer die een effectieve methode heeft ontwikkeld om mensen naar werk te begeleiden. Het komt voor dat deze ondernemers zelf mensen in dienst nemen uit de doelgroep. Het model dat ze hanteren is er vooral op gericht om mensen uit de doelgroep op te leiden en vervolgens te plaatsen bij andere werkgevers. Een van de leerpunten blijkt de mate waarin deze ondernemers in staat zijn om andere werkgevers te committeren. Daar gaat veel tijd in zitten en dit blijkt een risico; als er geen werk is na een traject komt de deelnemer immers weer terug bij de gemeente. Het vooraf organiseren van dit commitment zou een interessante invalshoek kunnen zijn voor een SIB in de Rijnstreek. De focus is dan niet alleen gericht op één ondernemer die trajecten verzorgt, maar op een groep van werkgevers die zich vooraf committeert om werk te organiseren voor de doelgroep. In het verlengde van deze vorm kan je ook denken aan een specifiek terrein (zoals De Werf) dat wordt ontwikkeld, waarbij de gemeente en/of de SIB-uitvoerder de werkgevers die daar actief zijn probeert te committeren aan het realiseren van plekken voor de doelgroep.

¹ Actieprogramma's Den Bosch, Den Haag, Twente, etc. Zie ook voorbeelden in de roadmap sociaal ondernemerschap van het stedennetwerk G32 waar Alphen aan den Rijn ook toebehoort.

In de tabel hieronder duiden we de scenario's vanuit deze perspectieven.

Perspectieven → Scenario's ↓	Ruimte voor één uitvoerder of meerdere	Focus op 'nieuwe economie'	Gevestigd in de Rijnstreek	'Bewezen verdienmodel'	'Rimpeleffect'
1. Gevestigde ondernemer zoekt nieuwe locatie of productielijn in de Rijnstreek	In principe één	Kleine kans	Ja	Waarschijnlijk wel	Ja, reguliere ondernemers laten zien dat het kan. Kans op 'peer2peer inspiratie'
2a. Meer nieuwe 'sociale' startups en scaleups in de Rijnstreek	Per definitie: ja	Grote kans; vaak nieuwe ondernemers gericht op people en planet	Nee Mogelijk komen nieuwe ondernemers wel voort uit ondernemers in de Rijnstreek (spin-off)	Vaak niet, betreft nieuwe ondernemers	Ja, vraagt veel voorbereiding en draagt bij aan 'beweging'
2b. Gevestigde sociaal ondernemers met bewezen verdienmodel van buiten de regio aantrekken	Er is ruimte voor meerdere ondernemers, hangt ook af van doelstelling en ambitie Rijnstreek	Grote kans; vaak ondernemers gericht op people en planet	Nee	Ja, in andere regio	Ja, vraagt veel voorbereiding en draagt bij aan 'beweging'
3. Werksoort van Werkbedrijf i.o. van binnen naar buiten	Per werksoort ruimte voor een ondernemer	Kleine kans	Kan	Kan	Minder groot t.o.v. andere scenario's
4. Meerdere werkgevers committeren zich aan een SIB	Deze variant is mogelijk en wenselijk in elk scenario. De SIB-uitvoerder committeert meerdere werkgevers om mensen werk te bieden of in dienst te nemen. Deze variant kan als een 'multiplier' extra bijdragen aan het op gang van brengen van een beweging naar meer inclusief werkgeverschap (rimpeleffect).				

Wat zegt de markt?

Er is gesproken met financiers, werkgevers en gemeenten die ervaring hebben met Social Impact Bonds.

De overall conclusie van alle partijen die we hebben gesproken is dat impact financiering de moeite waard is.

We benoemen hier de belangrijkste adviezen die we uit de markt hebben opgehaald.

Financiering lijkt niet het probleem...

Financiers volgen met veel interesse wat er gebeurt op de markt van impact investing. Banken geven ook aan graag bereid zijn om mee te denken en te ontwikkelen aan de propositie die de gemeente vraagt. Daarbij is het wel zo dat banken tot op heden niet al het risico alleen dragen. De investering (en het risico) wordt gedeeld met een fonds gewerkt zoals bijvoorbeeld Oranjefonds of Start Foundation. Tevens wordt er een risico genomen door de betrokken gemeente, bijvoorbeeld in geval de gemeente (Werkbedrijf) de instroom van deelnemers onvoldoende adequaat weet te regelen. Soms draagt de uitvoerder / ondernemer ook een deel van het risico.

Een vroege betrokkenheid van financiers helpt om de business case snel scherp te krijgen en zo snel te kunnen bepalen – met de kennis en ervaring van een bank – of een propositie gaat werken of niet.

Wanneer financiers betrekken?

De voorbereiding of marktconsultatie kunnen logische momenten te zijn om financiers te betrekken. Maar het is ook mogelijk om getrapt aan te besteden: eerst de financier en dan de uitvoerder(s). Financiers zelf geven daar niet de voorkeur aan, zij werken het liefst op basis van (persoonlijk) vertrouwen.. Een andere mogelijkheid is om de markt (financiers en uitvoerders) uit te dagen om een gezamenlijke propositie richting gemeenten te doen.

Een belangrijke rol van financiers in het proces rondom een SIB, is dat zij als onafhankelijke intermediair fungeren tussen de gemeente en de ondernemer. De gemeente heeft twee petten op: zowel financieel belanghebbende (uitkeren beperking schadelast) als verantwoordelijke voor het aanleveren van kandidaten. Vaak ontstaan er discussies tussen gemeente en ondernemer. De financier heeft bovendien veel expertise met businesscases en verdienmodellen.

Heeft de Rijnstreek voldoende schaal?

Omdat het rendement van een impact bond relatief laag is, kan je stellen dat er schaal nodig is om de investering aantrekkelijk te maken. Een relatief laag rendement hangt samen met de focus op een doelgroep met een beperkte loonwaarde, maar heeft ook te maken met de intensieve voorbereiding die nodig is om een impact bond voor te bereiden. Die kosten moeten worden gedekt uit het rendement².

Financiers hanteren geen duidelijke eisen als het gaat om de minimale omvang van een idee. Een social impact bond kan ook gebruikt worden om te laten zien of iets werkt. Zo wordt innovatie bevorderd en als blijkt dat iets werkt is het natuurlijk wel relevant als er een perspectief is op meer. Afhankelijk van hoe de impact bond wordt ingezet is er dus meer of minder schaal nodig. Als het gaat om een bewezen aanpak dan loont het direct om schaal te maken. Als het gaat om

² De gemeente Rotterdam heeft een 'social impact bond beslisboom' gemaakt om te bepalen of een initiatief geschikt is voor deze vorm van financiering. Deze beslisboom gaat nog wel erg uit van een minimale schaalgrootte van 700k€.

een innovatie dan kan het interessant zijn om klein te starten en is het voldoende als er op termijn schaal is.

Kijken we naar de bestaande social impact bonds dan varieert de omvang tussen de 700k€ en enkele miljoenen. De looptijd is enkele jaren en er is een inschatting gemaakt van het aantal deelnemers dat wordt geholpen. Gemiddeld betreft het zo'n 75-100 deelnemers per jaar.

Een eerste analyse van het Participatiewet-bestand in de Rijnstreek helpt om inzicht te krijgen in de potentiële omvang van de groep die – met ondersteuning – richting werk begeleid kan worden. In termen van loonwaarde heeft ruim de helft van de drie duizend klanten een loonwaarde die hoger is dan 60%. En ruim de helft van het geheel heeft ontwikkelpotentieel op de participatieladder.

Een bekende vuistregel is dat om één persoon aan het werk te krijgen, er 3 of 4 mensen een intake hebben gehad of zelfs een proefperiode achter de rug hebben. Honderd mensen duurzaam aan het werk betekent dus dat er een bestand van 300 á 400 mensen nodig is. Als we dit vertalen in schadelastbeperking voor de gemeente dan zijn de kaders waarbinnen er een business case gemaakt moet worden $100 * 14.600 =$ plm. € 1,5 mln. Met als aanname dat de volledige schadelastbeperking van één jaar wordt uitgekeerd als rendement³. Dat betekent dus dat alle kosten die nodig zijn om een effectieve interventie uit te voeren, minder moeten zijn dan € 1,5 mln. om rendement te realiseren.

Grofweg kunnen we stellen dat het bestand van de Rijnstreek voldoende groot is om plm. 375 mensen duurzaam aan het werk te krijgen, zoals in het Koersplan verwoord. Met een effectievere interventie en goed georganiseerde instroom is de potentie natuurlijk groter. Advies is om hier vooraf geen target te hangen, maar dit af te laten hangen van de arrangementen die in de markt (vooral ondernemers) haalbaar blijken.

Goede organisatie van instroom cliënten is key!

De vraag van de werkgever is leidend. Inzicht in specifieke competenties en persoonskenmerken om uiteindelijk een 'match' te kunnen maken zijn een kwestie van maatwerk en zijn momenteel niet uit een systeem te halen. Op basis van bovenstaande lijkt er dus voldoende schaal te zijn maar er is veel meer nodig om de match te realiseren.

Financiers, gemeenten en ondernemers onderstrepen dit telkens weer. Het selecteren van de juiste mensen blijkt de grootste bottleneck. De digitale gemeentelijke systemen bevatten vaak te weinig geschikte informatie over de kandidaten om een gedetailleerde selectie te maken. Hierin is Alphen aan den Rijn niet anders (beter). Hoe minder criteria hoe makkelijker het proces. Bij de The Colour Kitchen Utrecht bijvoorbeeld wordt gewerkt met slechts drie criteria; een bandbreedte op leeftijd, geen startkwalificatie, en gemotiveerd voor de horeca.

De gemeente zal een globaal beeld moeten hebben van welke groep (hoe breed ook) zij graag in de SIB willen laten instromen. Dat zijn per definitie niet de mensen die dicht op de arbeidsmarkt zitten maar ook niet die mensen voor wie werken (nog) niet aan de orde is. De selectie van kandidaten kan een gezamenlijke inspanning zijn van uitvoerder en gemeente. Van belang is dat er geen cherry-picking plaatsvindt. Het is niet zo dat social impact bonds zich (alleen) richten op de "bovenkant" van de doelgroep Participatiewet. Uiteindelijk heeft de uitvoerder (ondernemer) wel het laatste woord. Hij moet immers met de kandidaten aan de slag.

³ In Utrecht wordt gerekend met schadelastbeperking á 40€ per dag: de gemiddelde jaarlijkse kosten van een uitkering á € 14.600 gedeeld door 365 dagen. Om de schadelastbeperking in te schatten is in geval van de Social Impact Bond Buzinezzclub Utrecht gebruikt gemaakt van twee meetinstrumenten die zijn ontwikkeld door SEO. De indicator is het gemiddelde aantal dagen dat een klant eerder uitstroomt ten opzichte van het gemiddelde uitstroom. Het gaat dan om de verkorting van de baanvindduur. En de mate waarin de uitstroom duurzaam is. Elke dag eerder is dus € 40 schadelastbeperking.

Tot slot valt op dat de bestaande social impact bonds zich voornamelijk richten op de doelgroep jongeren. Inmiddels zijn er, zeker ook in de Rijnstreek, steeds minder jongeren beschikbaar in de uitkering die naar betaald geleid kunnen worden. Er komen daarom signalen om in plaats daarvan vooral de focus te leggen op ouderen, en/of statushouders. Ook mensen met een beperking (de groep Banen-afpraak – met loonkostensubsidie) en de groep oud-Wsw kunnen in aanmerking komen voor een SIB. Uitzoekpunt is nog in hoeverre detachingsconstructies mogelijk (wenselijk) zijn binnen een SIB.

Zorg dat de interne organisatie van de gemeente klaar staat

Betrek snel in het proces de financiële experts van de gemeente. Ga na welke budgetten je aanspreekt en wat er begrotingstechnisch mogelijk is. Het is bijvoorbeeld niet mogelijk om een reservering te maken op basis van BUIG-budget (budget dat voor uitkeringen is bedoeld). Hoewel het principe wel is dat daaruit de schadelastbeperking wordt gedekt. Dus uit welk budget ga je begrotingstechnisch de reservering halen? Enschede heeft hier het transformatiebudget en participatiebudget voor gebruikt. In Rotterdam kwam het budget uit algemene reserves. In Utrecht was er een overschot op het I-deel en dat is in een apart fonds gestopt⁴.

Daarnaast moeten de SIB's financieel-technisch worden gezuiverd met de begroting van het Werkbedrijf i.o. Immers, de kandidaten die via een SIB re-integreren en uitstromen, hoeven geen traject in het Werkbedrijf te volgen.

Daarnaast is het belangrijk om inkoop en juridische zaken in een vroeg stadium te betrekken met het oog op aanbestedingsaspecten.

Het voorbereiden en organiseren van een SIB vraagt ambtelijk veel tijd. Die tijd is nodig voor samenwerkingsafspraken met verschillende externe partijen, maar net zo goed om interne stakeholders goed te betrekken; financiën, juridische zaken, werkgeversservicepunt, accountmanagement.

⁴ Dit fonds zou revolverend moeten worden maar dat is tot op heden niet gelukt.

3. Advies en implementatie

Advies

Op basis van deze verkenning adviseren we om aan de slag te gaan met social impact bonds. Niet als middel omde bezuinigingen op het Participatiebudget te compenseren, maar als instrument dat kan bijdragen:

- Aan 'maatschappelijk werkgeverschap';
- aan nieuwe economische kansen voor de Rijnstreek doordat er kansen ontstaan voor (sociaal) ondernemers;
- aan kansen voor het werkbedrijf i.o. voor omvorming van werksoorten van binnen naar buiten;
- aan ontschotting binnen de gemeente en verbetering van de gemeentelijke dienstverlening;
- en niet in de laatste plaats aan meer kans op werkgelegenheid voor mensen bij wie dat niet vanzelf gaat.

We adviseren de basisscenario's te zien als ontwikkellijnen die binnen een project verder uitgewerkt worden. De aanpak zal zich kenmerken door incrementele stapjes vooruit. We gaan leren door te doen. Op basis van alle gesprekken die we hebben gevoerd is wel duidelijk geworden dat het bevorderen van impact investeringen en sociaal ondernemerschap een kwestie is van samenwerken en co-creatie. Door de hoeveelheid aan spelers, een bepaalde onvoorspelbaarheid en complexiteit maakt dat een gedetailleerde blauwdruk niet effectief is. De business case zal gaandeweg duidelijk moeten worden. Waarbij er – uiteraard – binnen het programma veiligheidskleppen moeten worden ingebouwd als de business case niet aantrekkelijk is.

Vervolgstappen per scenario

Op basis van deze verkenning komen we tot de volgende logische stappen binnen elk basisscenario. Daarbij is er een verschil in uitwerking van de stappen voor de scenario's 2a en 2b en 1 en 3.

Logische stap	Toelichting	Startups en scaleups (scenario 2a, 2b)	Nieuwe lijn en werksoort van binnen naar buiten (scenario 1, 3)
Ecosysteem verder organiseren	Tijdens deze verkenning is een deel van het ecosysteem van financiers, ondernemers, gemeente-afdelingen al in kaart gebracht en betrokken.	Hoe vinden we nieuwe ondernemers? Welke netwerken zijn er en gebruiken we? De rol van financiers kan hier zijn om deel te nemen aan een programma om nieuwe ondernemers te betrekken en te financieren. Het zal hier om kleinere bedragen gaan dan in geval van scenario 1 en 3.	Het betreft hier veel meer een bilateraal proces van elkaar vinden en onderhandelen. Accountmanagers van de gemeente kunnen hier een rol spelen door te verbinden. Maar ook het inzetten van netwerken van partners kan effectief zijn, bijvoorbeeld door de ambitie van de Rijnstreek duidelijk te maken bij financiers en grote werkgevers.
Publiciteit	Om de 'beweging' naar meer private sociale investeringen op gang te brengen is publiciteit nodig.	In dit scenario is het belangrijk om voldoende geïnteresseerde ondernemers te bereiken die nu nog niet actief zijn in de Rijnstreek. Ze moeten weten dat er mogelijkheden zijn in de Rijnstreek. Dit vraagt publiciteit via meerdere kanalen, zoals netwerken van partners, social media en bijvoorbeeld een of meer bijeenkomsten waaruit blijkt dat er bestuurlijk draagvlak is om sociaal ondernemerschap te bevorderen.	Ook hiermee moet de beweging op gang worden gebracht maar omdat het een aantal specifieke partijen betreft is minder publiciteit nodig. Het gaat hier meer om een onderhandelproces met slechts enkele partijen. Hier is niet brede publiciteit nodig, maar een gerichte benadering. Bijvoorbeeld via netwerken van financiers maar ook via het accountmanagement van de gemeenten.
Scouten werkgevers	Welke werkgevers hebben interesse in een specifieke variant? Welke aanpak vraagt dat, bijvoorbeeld een 1-op-1 benadering of het uitschrijven van een challenge?	Scouten van (potentiële) sociaal ondernemers kan via brede publiciteit. Denk aan multichannel inzet: social media, eigen netwerk, netwerk van partners, offline bijeenkomsten, etc. Hierbij is wel van belang dat expliciet wordt gemaakt welke ondernemers we zoeken. Denk aan levensfase, verdienmodel, maatschappelijke impact, etc. Een Challenge of Call to Action kan een manier zijn om de ambitie duidelijk te maken.	Scouten van werkgevers is hier minder aan de orde: het gaat hier meer om peilen van interesse bij enkele werkgevers.
Intake werkgever(s). Organiseren van betrokkenheid van werkgevers op uitgangspunten / hoofdpunten	Welke werkgevers zijn echt bereid om (tijd) te investeren en willen meewerken aan co-creatie?	De scenario's hebben als doel om starters en scaleups te helpen. ten behoeve van financiering en een goede start is een programma nodig om te bepalen welke ideeën 1. passen bij de ambities van de Rijnstreek en 2. of het verdienmodel voldoende 'investor ready' is. Het concept van Move2Social is een voorbeeld van zo'n programma, waarbij diverse partners in de regio de nieuwe ondernemers verder helpen met financiering en realisatie.	Het betreft hier een proces in de driehoek financier, werkgever en gemeente. Waarbij de financier en de werkgever met elkaar in gesprek gaan over financiële voorwaarden. De gemeente kan dat gesprek faciliteren en vertrouwen moeten krijgen in de impact die wordt gerealiseerd.

Intake financiers	Welke financiers hebben interesse om mee te denken en te investeren?	Om een programma te draaien is vooraf commitment nodig van financiers die bereid zijn om te investeren in sociaal ondernemers. Deze betrokkenheid kan georganiseerd worden na de fase van scouten, maar ook daarvoor. Dat laatste verdient de voorkeur. De manier waarop financiers worden betrokken hangt af van de manier waarop het programma in de markt wordt gezet. Een optie is bijvoorbeeld ook om ondernemers én financiers te laten reageren op een aanbesteding.	Mogelijk zijn hier ook vooraf financiers te betrekken omdat het om een speciale financieringsconstructie zal gaan. Tegelijkertijd kan het zijn dat werkgevers dit met de 'huisbankier' oppakken. In het scenario 'werksoort van binnen naar buiten' kan worden gewerkt met een challenge of aanbesteding waarbij ondernemers én financiers gevraagd wordt om samen een aanbieding te doen richting gemeenten.
Maatschappelijke business case	Kunnen we met betrokkenen tot een gedragen maatschappelijke business case komen?	Een belangrijk criterium is de impact die de ondernemers denken te gaan maken. Als onderdeel van het programma kan de ondernemer hier meer of minder ondersteuning bij krijgen. Uiteindelijk is dit ook in het belang van de gemeente.	De basis voor impact financiering is de impact die wordt gemaakt. Op basis van de impact worden resultaatafspraken gemaakt. Naarmate het een groter bedrag betreft of meer mensen, is de gedegenheid van de maatschappelijke business case van groter belang. Het vaststellen van de impact zou onderdeel moeten zijn van de integrale business case.
Organiseren uitvoering	Op welke manier gaan we de SIB organiseren? Wie doet wat? Zijn de juiste personen en domeinen binnen de gemeente-organisatie betrokken? Wat is er nodig voor groen licht?	Er kunnen meerdere partijen betrokken zijn bij een programma om sociaal ondernemerschap te bevorderen; verschillende partijen hebben een belang. Denk ook aan onderwijs, financiers, werkgevers. Verken of een programma breed gedragen en gefinancierd kan worden. De gemeente heeft verschillende petten op: financieel, maatschappelijk, uitvoering om instroom te organiseren.	De gemeente heeft verschillende petten op: financieel, maatschappelijk, uitvoering om instroom te organiseren. Het zal hier langjarige afspraken met (enkele) werkgevers betreffen om werkgelegenheid te behouden en/of te creëren. Er zijn mogelijk minder partijen betrokken dan in scenario 2.
Monitoren en uitvoeren	Het betreft een meerjarig commitment van partijen. Wie meet prestaties?	De te realiseren impact is de basis voor financiële afspraken. We adviseren dat een onafhankelijke en objectieve derde partij de prestaties meet.	

Projectorganisatie

Om deze stappen uit te werken is tijd, commitment en specifieke kennis nodig. Dat vraagt een multidisciplinair team. Omdat er meerdere partners met elk hun eigen belang betrokken gaan zijn, is een (externe) procesbegeleider raadzaam. Een groot deel van de benodigde kennis is in de eigen gemeentelijke organisatie(s) aanwezig. Daarnaast is het belangrijk om de relatie van opdrachtnemer en opdrachtgever goed in te richten en om ambtelijk en bestuurlijk draagvlak te organiseren. De projectorganisatie zou er als volgt kunnen uitzien:



- De bestuurlijk opdrachtgever is de verantwoordelijk wethouder / portefeuillehouder die namens de drie gemeenten werkt
- Op directieniveau is de directeur met Economische Zaken in portefeuille de ambtelijk opdrachtgever voor de projectleider. Omdat de manager Werkbedrijf opdrachtnemer is zijn hierdoor het economisch en sociaal domein aan elkaar gekoppeld.
- De manager van het werkbedrijf i.o. is verantwoordelijk voor het toeleiden van mensen naar werk. Om die reden zou de directeur van het werkbedrijf opdrachtnemer kunnen zijn om impact investeringen te regelen die bijdragen aan het doel van het werkbedrijf i.o.
- Een projectleider is verantwoordelijk voor het (laten) uitwerken van de basisscenario's, waarbij verschillende aspecten van belang zijn om in te regelen en op te sturen, zoals budget, tijd, communicatie, risicomanagement, etc.

De projectleider verbindt en faciliteert de samenwerking binnen de driehoek gemeente, financiers en ondernemers.

De projectleider zal in de eerste fase van het project ook nagaan in hoeverre andere partijen die ook belang hebben bij het bevorderen van sociaal ondernemerschap een rol kunnen spelen in de financiering⁵ van het project. Denk aan impact investeerders, grote werkgevers in de regio of het lokaal economisch fonds (LEF). De projectleider zal ook moeten nagaan welke verbindingen er mogelijk zijn met de duurzaamheidsagenda.

- De projectleider wordt ondersteund door een multidisciplinair team.
- Vanuit het team wordt samengewerkt met externe partijen zoals financiers, werkgevers / SIB-uitvoerders, eventueel aangevuld met andere partners zoals onderwijs, instellingen, etc. Dit zal variëren per scenario en per fase.

De gemeente als initiator zal kosten moeten maken. Er zal interne capaciteit beschikbaar moeten worden gesteld en er zijn out of pocket kosten nodig voor externe adviseurs, denk aan procesbegeleiding, maatschappelijke business case opstellen, impact meten, monitoring.

Procesbegeleiding is van belang omdat er vanuit het programma met diverse partijen intensief samengewerkt zal gaan worden. Die partijen hebben elk een eigen belang – net als de gemeente. Om die verschillende partijen en belangen te stroomlijnen is externe, onafhankelijke procesbegeleiding nodig. De externe procesbegeleider zou naast of direct onder de projectleider kunnen functioneren.

Daarnaast is er specifieke expertise nodig om het financiële perspectief van scenario's te kunnen maken (de initiële business case). Ook dit vraagt specifieke competenties en een onafhankelijke en objectieve blik.

Een eerste inschatting van de kosten:

- Uitwerken van een maatschappelijke business case per scenario: 25-50k€. Als er vier cases moeten worden uitgewerkt is dat dus 100-200k€.
- Inhuur externe procesbegeleider ter ondersteuning van projectleider in 2018: 40 weken * 2 dagen * € 900 = 72k€.
- Overige kosten, denk aan communicatie, huur ruimtes voor bijeenkomsten met financiers en werkgevers, onvoorzien, schatten we op 20k€.

⁵ Commitment kan bestaan uit financiering van het project, maar ook uit het ter beschikking stellen van netwerk en uren in kind.

Bijlage 1. Respondenten

- VOA – Vereniging Ondernemers Alphen / Bas de Lange; bestuurslid / arbeidsmarkt (onderwijs en werkgelegenheid)
- VON – Verenigde Ondernemers Nieuwkoop / Leo Kooyman, voorzitter
- VNO-NCW West – Laura van Klink, bestuurslid & manager Public Affairs Rijnland
- OVA – Ondernemersvereniging Kaag en Braassem / Hans Straathof, voorzitter(uitgenodigd)

- ABNAMRO – Ruben Koekoek, manager Social Impact Bonds en Sabine Oudt, analyst social impact bonds
- Rabobank – Nynke Struik, programmamanager sociaal ondernemerschap
- ING bank – Ronald Stuijzand, relationship manager institutions

- Bartel Geleijnse – sociaal ondernemer, o.a. founder van The Colour Kitchen
- Sanne Hodzelmans – sociaal ondernemer,
- Dennis van Dommelen - Gaverland Textielservice
- Diederik Oosting – Spanbeton
- Ronald Schouten – Wijdezorg
- Marjon Wassenaar - StreetliveTV

- gemeente Alphen aan den Rijn – Peter Klompen, programmamanager (i.v.m. ontwikkeling De Werf –Rijnhaven)
- gemeente Alphen aan den Rijn – Sven Thorissen, strategisch adviseur Ruimtelijke Ontwikkeling, Economie en Duurzaamheid, tevens sociaal ondernemer
- gemeente Utrecht – Loran Kuijpers, Strategisch matchmaker sociaal ondernemers en Karin van den Oever, financieel specialist
- gemeente Enschede – Tjalling de Vries, Adviseur Sturing en Bekostiging MO (tevens betrokken bij totstandkoming SIB Rotterdam)

Geïnformeerd tijdens het proces:

- team Baanbrekend Rijnstreek
- team accountmanagers REO
- kwartiermaker werkbedrijf i.o.
- Juridische Zaken en Inkoop (Ella Khandekar)

- Werkbezoek QbiQ (Kim Zandbergen – directeur QbiQ)
- Werkbezoek Social Enterprise Days 2017 in Utrecht

Bijlage 2. Sociale investeringen & Social Impact Bonds

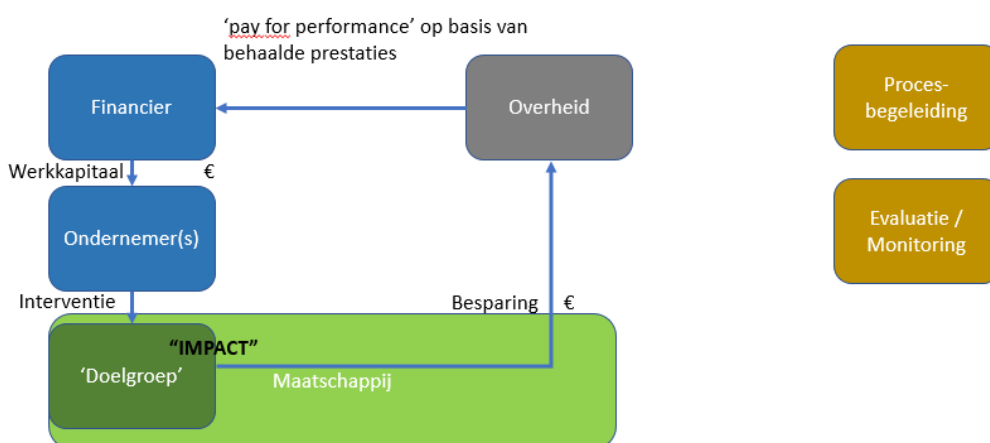
De Social Impact Bond is een van instrument waarmee vorm wordt gegeven aan sociale investeringen (impact investing). Een sociale investering is investeren gericht op de langere termijn, met beoogd maatschappelijk rendement en financieel rendement, waarvan de impact te meten is (definitie Global Impact Investing Network). Hiermee worden alle mogelijke investeringen bedoeld, zoals beursgenoteerde beleggingen, maar ook andere private investeringen, zoals rechtstreeks participeren in bedrijven. In Nederland wordt de totale "impact investing" markt op 24 miljard geschat. Hiervan wordt de private markt geschat op 12 miljard euro.

De gemeente is geen investeerder, maar in het kader van sociaal ondernemerschap (en de specifieke kapitaalbehoefte van deze ondernemers) is voor het gemeenten interessant notie te nemen van deze ontwikkeling. De consequentie van een groeiende markt voor impact investing is namelijk dat het risico rond maatschappelijke opgaven verschuift van publiek naar privaat. Dit biedt extra mogelijkheden – naast typische publieke financiële mogelijkheden zoals startsubsidies, kredietfaciliteit, loonkostensubsidie of de No Risk polis voor werk voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt of een beperking.

Een nieuwe vorm is de Social Impact Bond (SIB). Social Impact Bonds worden in Nederland steeds vaker ingezet als een alternatief, en innovatief, instrument om maatschappelijke uitdagingen aan te pakken. Een gemeente, een private investeerder en een sociale onderneming sluiten een sociaal prestatiecontract. Als de ondernemer de maatschappelijke doelen haalt, betaalt de gemeente de investeerder terug. Zo wordt privaat kapitaal ingezet voor een maatschappelijk doel en verschuift het risico van het publiek naar privaat domein. Kortom: een zakelijke impuls voor sociale projecten, die investeerders een kans biedt om sociale projecten te steunen én rendement te behalen. Deze vorm wordt momenteel ingezet om uitstroom uit de uitkering te bevorderen, maar is ook breder toe te passen op andere thema's als welzijn, schulden, zorg en circulaire doelen zoals energiebesparing.

Social impact bond

'pay for success contract'



In Nederland is er in de periode 2015-2016 een aantal impact bonds afgesloten, o.a. in Rotterdam, Utrecht, Eindhoven, Enschede en Den Haag. Enkele kenmerken zijn:

- De afspraken zijn er op gericht om één (sociaal) ondernemer te ondersteunen bij de start: de Buzinezz Club Utrecht, Rotterdam, Eindhoven, Colour Kitchen Utrecht, BOAS werkt, Sociaal Hospitaal.
- De impact / prestatie is vooral gericht op duurzame arbeidsparticipatie van een specifieke doelgroep: jongeren. Ook wordt er via impact bonds gewerkt aan voorkomen recidive (door snel naar werk toe te leiden). De impact bond in Den Haag is er op gericht gezinnen met multiproblematiek effectiever te helpen. Uitstroom naar werk is dus steeds de prestatie waar het om draait.
- Het geïnvesteerde bedrag per impact bond varieert van € 0,7 mln. tot enkele miljoenen euro's. Veruit de grootste impact bond is Werkplaats Rotterdam Zuid (€ 13 mln.). Overigens is deze constructie recent failliet verklaard⁶. We hebben begrepen dat de voornaamste oorzaak is gelegen in het feit dat de instroom van deelnemers niet goed is georganiseerd en dat het vinden van werk (via detachering dan wel direct in dienst bij werkgevers) geen sinecure bleek.
- Er zijn diverse impact bonds voorbereid die zijn gericht op bijvoorbeeld minder zorg of schulden. Een heel aantal van bonds hebben nooit het levenslicht gezien omdat de partijen er samen niet uit kwamen of omdat de (maatschappelijke) business case niet sluitend bleek te maken. Momenteel zijn er enkele grote gemeenten bezig met een impact bond die is gericht op ondersteuning van jongeren die op de drempel van volwassenheid komen te staan. Enschede, Eindhoven en Hengelo zijn hiermee bezig. Interessante aspecten aan deze bond is dat er meerdere gemeenten zijn betrokken⁷. En vooral dat er een scala aan prestaties is gekwantificeerd waarmee ondernemers en financiers rendement kunnen realiseren (en natuurlijk maatschappelijke impact).
- In alle impact bonds is er sprake van meerdere investeerders; steeds een combinatie van een bank en een fonds. De mate waarin gemeenten en ondernemers zelf risico dragen varieert. Het grootste deel van het risico wordt echter steeds gedragen door de combinatie bank en fonds.

⁶ <http://www.faillissementsdossier.nl/nl/faillissement/1290945/wrz-werkplaats-rotterdam-zuid-b-v.aspx>.

⁷ <http://www.werkagendamenzisgemeenten.nl/wp-content/uploads/2017/04/170323-Infopack-HIB-Rate-Card-Werkagenda.pdf>

Bijlage 3. Onderzoeksvragen volgens de opdrachtbeschrijving

Onderzoeksvraag	Hoofdstuk
Financiers: welke financiers hebben belangstelling om deel te nemen aan de SIB en welke eisen/wensen hebben zij? Onder welke voorwaarden zouden zij instappen?	Wat zegt de markt?
Uitvoerende partijen: welke werkgevers in de Rijnstreek hebben belangstelling om deel te nemen aan de SIB en welke eisen/wensen hebben zij? Onder welke voorwaarden zouden zij instappen?	Wat zegt de markt?
Wat is de meest haalbare en wenselijke vorm van het (definitief) benaderen van de markt	Scenario's voor de Rijnstreek
Zijn 1 of meerdere SIB's haalbaar en hoe zien die eruit?	Scenario's voor de Rijnstreek
Over welke aantallen cliënten hebben we het grosso modo?	Bijlage
Welke objectieve indicatoren kunnen we gebruiken om de financiële haalbaarheid aan te tonen?	Bijlage
Indicatieve businesscase: hoe zouden de indicatieve businesscase(s) er op hoofdlijnen kwantitatief uit zien? Dit moet een antwoord geven op de vraag of het financieel haalbaar is.	Financieel perspectief
Lessen: wat zijn de kritische succes- en faalfactoren bij vergelijkbare SIB's elders in het land? Wat kunnen we daarvan leren?	Wat zegt de markt?

Bijlage 4. Context Rijnstreek

Economisch perspectief groeit

In de regio Rijn Gouwe is er met name een tekort in technische beroepen. Dit varieert van beroepen in de bouw, mbo-functies in de metaalbewerking en werktuigbouw en functies op hbo en wetenschappelijk niveau. Er zijn positieve ontwikkelingen: het ondernemersvertrouwen stijgt, het economisch klimaat verbetert, omzet en export groeien, evenals winst en investeringen (Monitor RPA Rijn Gouwe, september 2016).

Om de lokale economie te stimuleren zijn er twee regelingen. De gemeente Alphen aan den Rijn en de Economic Development Board Alphen aan den Rijn (EDBA) willen zoveel mogelijk kansrijke projecten en initiatieven ondersteunen die bijdragen aan de economische ontwikkeling en werkgelegenheid in de gemeente. Gemeente Alphen aan den Rijn stelt hiervoor jaarlijks € 500.000,- beschikbaar. Daarnaast is er een Stimuleringsregeling Rijn- en Veenstreek. De provincie Zuid-Holland en gemeenten Alphen aan den Rijn, Nieuwkoop en Kaag en Braassem willen ondernemers ondersteunen die met projecten bijdragen aan meer toerisme in het gebied Rijn- en Veenstreek. Provincie Zuid-Holland stelt hiervoor € 1,5 miljoen beschikbaar. De 3 gemeenten dragen samen € 1 miljoen bij. Maximaal de helft van de in totaal 2,5 miljoen euro gaat naar de stimuleringsregeling.

Verder wordt er flink gewerkt aan een duurzaamheidsagenda. De agenda van 2014-2020 is er op gericht kansen te benutten om werkgelegenheid te creëren voor de onderkant arbeidsmarkt door aan te sluiten bij concrete projecten om duurzaamheid te realiseren. Overigens komen thema's als social return, duurzame werkgelegenheid voor doelgroepen en Participatiewet niet expliciet voor in het uitvoeringsprogramma.

Sociaal domein

In het Koersplan is het bevorderen van sociale investeringen een uitgangspunt, waarbij de social impact bond als voorbeeld wordt genoemd. Er worden geen concrete aantallen of ambities benoemd. Hieronder in schema de ontwikkeling van het Participatiebudget tot 2020.

	2017			2018			2019			2020		
	Re-integratie *	SW *	Totaal	Re-integratie *	SW *	Totaal	Re-integratie *	SW *	Totaal	Re-integratie *	SW *	Totaal
	€ mln.	€ mln.		€ mln.	€ mln.		€ mln.	€ mln.		€ mln.	€ mln.	
Alphen aan den Rijn	1,41	11,05	46,05	1,44	10,15	44,02	1,55	9,49	43,38	1,64	8,82	42,84
Kaag en Braassem	0,09	1,27	6,73	0,08	1,16	6,56	0,09	1,09	6,48	0,10	1,01	6,42
Nieuwkoop	0,11	1,30	8,55	0,11	1,20	8,19	0,13	1,12	8,12	0,14	1,04	8,07
bron: circulaire divosa 2015												

Alphen aan den Rijn heeft, net als Kaag & Braassem en Nieuwkoop, een tekort op het I-deel en heeft een aanvullende uitkering aangevraagd bij het Rijk. Een (revoluerend) fonds op basis van overschotten waarmee de gemeente schadelastbeperking als rendement kan inzetten voor financiers is daarmee geen optie.

Momenteel wordt er vormgegeven aan een nieuw werkbedrijf. SWA en de onderdelen Werk van het Serviceplein zullen opgaan in de nieuwe organisatie. Het is nu nog onduidelijk wat de samenhang is tussen het werkbedrijf en een eventuele impact bond. Uitgangspunt is in elk geval dat werkgevers er geen 'last' van mogen hebben; dus geen dubbele werkgeversbenadering. Binnen deze verkenning richten we ons op wat externe partijen zoals werkgevers en financiers wenselijk en nodig achten om tot een social impact bond in de Rijnstreek te komen.

In 2016 is er een onderzoek uitgevoerd naar de loonwaarde-indicatie, participatietrede en ontwikkelpotentieel onder de inwoners behorend tot de doelgroep Participatiewet in de regio Rijnstreek (gemeenten Alphen aan den Rijn, Kaag en Braassem en Nieuwkoop). De analyse is gedaan op basis van een steekproef van 8% van de bijna drieduizend inwoners die een beroep doen op de Participatiewet. De belangrijkste bevindingen staan hieronder:

- 15% van de doelgroep heeft een verdien capaciteit van 80-100. Deze groep staat het dichtst bij de arbeidsmarkt. 39% heeft een loonwaarde van 60-80%. 54% van het totale bestand heeft dus een loonwaarde tussen de 60-100%.
- 24% heeft een loonwaarde van 0-20%. 22% heeft een loonwaarde van 20-60%. Dus 46% heeft een loonwaarde van minder dan 60%.
- Binnen de steekproef heeft de helft meer dan één jaar een Participatiewet uitkering. Van dit 'zittende bestand' is bijna de helft (42%) een loonwaarde die valt tussen de 60 en 100%.
- 12% valt onder de doelgroep statushouders.
- Het aandeel Jongeren is relatief laag; 7,5%.
- Op basis van de participatieladder is het ontwikkelpotentieel bepaald; 54% zou binnen 12 maanden kunnen groeien op de participatieladder. Overigens staat er 31% op trede 5: betaald werk met ondersteuning. De rest staat dus een trede lager. Groeien op de participatieladder betekent voor een aanzienlijke groep dus niet trede 5 (betaald werk met ondersteuning) of 6 (betaald werk zonder ondersteuning), maar kan ook trede 2, 3 of 4 zijn.
- Voor het zittend bestand geldt dat het ontwikkelpotentieel lager is.

Bijlage 5. Gebruikte vragenlijst marktverkenning Social Impact Bonds Rijnstreek

Gemeenten

- Wat was de aanleiding om te starten met een traject richting SIB?
- Was het eerste initiatief vanuit de gemeente, ondernemer, financier?
- Was er – vanuit de gemeente – al een concreet beeld bij de doelgroep die via een SIB ondersteund wordt? Denk aan leeftijd, verdien capaciteit, sector, locatie, ...
- Was er – vanuit de gemeente – al een concreet beeld bij het type bedrijf dat via een SIB ondersteund wordt?
- Kan je iets vertellen over het verdienmodel voor de gemeente? Welke prestatie levert schadelastbeperking en daarmee rendement op voor de financier?
- Was het nodig om intern te ontschotten t.b.v. deze SIB? (Was het lastig een om SIB-pot te creëren?)
- Is de SIB gekoppeld aan Social Return?
- Kan je iets vertellen over samenwerking tussen uitvoerder en WSP en SW? Deden WSP en SW vanaf de start mee met ontwikkelen / bouwen?
- Wat voor rol zie je voor semi-publieke instellingen / werkgevers zoals welzijnsinstellingen, grote scholengemeenschappen, ziekenhuis, woningcorporaties?
- Wat zou je een volgende keer anders doen?
- Hoe zie je de toekomst van het instrument impact bonds in Nederland?

Financiers

- Bij welke SIBs in NL ben je betrokken geweest?
- Op welk moment in het ontwikkelproces ben je als financier aangehaakt? Al vanaf het begin of pas later, bijvoorbeeld op het moment dat overheid en uitvoerder de deal verder hadden uitgewerkt?
- Kan je iets vertellen over het verdienmodel voor de financier? Welke prestatie levert schadelastbeperking en daarmee rendement op voor de financier?
- Wat zou je een volgende keer anders doen?
- Krijg je vaak aanvragen voor een SIB? Ga je zelf actief op zoek naar nieuwe SIBs? Welke criteria hanteer je dan om wel / niet mee te doen? (Met andere woorden: in hoeverre is het model van impact investeerders er op gericht op zelf maatschappelijke ondernemende ideeën te scouten?)
- Hoe zie je de toekomst van het instrument impact bonds in Nederland?

Bijlage 6. Sociaal ondernemers in de Rijnstreek volgens Social Enterprise.nl

Veel sociaal ondernemers hebben zich geregistreerd bij social enterprise.nl⁸. In de Rijnstreek lijkt het echter dunbezaaid met sociaal ondernemers die zich hebben geregistreerd.



Figuur 1; geregistreerde ondernemers bij social enterprise.nl

⁸ Social Enterprise NL is aanjager van de beweging van sociaal ondernemers: ondernemers die kiezen voor maatschappelijke waarde.

Bijlage 7. Over KplusV

Zo veel mogelijk mensen succesvol aan het werk. Met of zonder arbeidsbeperking. De statushouders die sinds kort in Nederland verblijven. Daarvoor slaan gemeenten, bedrijven en instellingen steeds vaker de handen ineen. Bijvoorbeeld door extra banen of zinvol vrijwilligerswerk of ondernemingen met (gedeeltelijk) andere drijfveren te creëren. De opbrengst is evident: het hebben van een maatschappelijke rol geeft perspectief en kwaliteit aan ieders leven. En dat zorgt weer voor een economisch gezonde samenleving.

KplusV levert hieraan een bijdrage, waarbij innovatie een belangrijke rol speelt. Wij werken met vernieuwingen zoals sociaal ondernemersplatforms, social impact bonds en een publiek-private detacheringsfaciliteit. Zo helpen wij regionale en sociale werkbedrijven, gemeenten en werkgevers om hun organisatie aan te passen en te optimaliseren. Doordat we zowel de publieke als de private sector kennen, kunnen we als geen ander de verbinding maken tussen deze twee werelden. Op welke manier? We zetten werkgeversnetwerken op, richten werkbedrijven in, stimuleren samenwerking in de arbeidsmarktregio's, jagen sociaal ondernemerschap aan en denken mee in de verbinding tussen de drie decentralisaties.