



FLEXTENSIE: MAAKT FLEXIBEL WERK LONEND

Ook in Groningen

Wat is Flextensie?

Sociale onderneming: Flextensie is een sociale onderneming. Het primaire doel van onze organisatie is het bieden van echte en relevante werkervaring aan mensen die (vaak al) langdurig in de uitkering zitten, met als uiteindelijk doel hen weer een plaats te geven op de arbeidsmarkt. Dat doen we bovendien op een manier die gemeenten geld bespaart.

Flextensie is een slagvaardige organisatie met een minimale overhead. De kosten worden zoveel mogelijk voldaan uit de opbrengsten, ook al bij een eerste pilot. Op die manier omvat het arrangement van Flextensie een verdienmodel voor de gemeente.

Doel en missie: Flextensie heeft een arrangement ontwikkeld om de flexibilisering van de arbeidsmarkt te benutten voor de re-integratie van bijstandsgerechtigden. Door op tijdelijke opdrachten aan de slag te gaan bouwen zij aan contacten, een netwerk en werkervaring. Dit zijn cruciale schakels in de zoektocht naar een baan en uitstroom uit de bijstand. Het arrangement is eind 2012 ontwikkeld in samenwerking met de gemeente Den Haag, en is - naast in Den Haag - actief tientallen andere gemeenten.

Het blijkt voor gemeenten echter niet altijd makkelijk om deze kans te benutten. Immers, het verrekenen van tijdelijke en maandelijks wisselende inkomsten met de uitkering, brengt voor zowel de gemeente als de uitkeringsgerechtigde (te) hoge administratieve lasten met zich mee. Ook het snel reageren op tijdelijke vraag naar arbeid is voor veel gemeenten een struikelblok. Daardoor gebruiken gemeenten de flexmarkt nog (te) weinig, of – vaak in samenwerking met een uitzendbureau – alleen voor de beperkte doelgroep met een korte afstand tot de arbeidsmarkt.

Dit document beschrijft de achtergrond van Flextensie, de stappen die doorlopen worden tijdens een pilot met Flextensie, en geeft een overzicht van de te verwachten kosten en baten van de inzet van het instrument.

De uitdaging: een flexibele arbeidsmarkt

Administratieve lasten: de arbeidsmarkt flexibiliseert. Inmiddels is ruim 25% van al het beschikbare werk tijdelijk of flexibel van aard. Veel van dit flexwerk bevindt zich aan de 'onderkant' van de arbeidsmarkt. Deze opdrachten kunnen voor bijstandsgerechtigden een belangrijke opstap zijn naar de arbeidsmarkt. Het blijkt voor gemeenten echter niet altijd makkelijk om deze kans te benutten. Immers, het verrekenen van tijdelijke en maandelijks wisselende inkomsten met de uitkering, brengt voor zowel de gemeente als de uitkeringsgerechtigde (te) hoge administratieve lasten met zich mee.

Tempo: het invullen van tijdelijk werk gebeurt vrijwel altijd onder hoge tijdsdruk. Het vereiste tempo om te kunnen reageren op tijdelijke vraag naar arbeid is voor veel gemeenten een struikelblok. Daardoor gebruiken gemeenten de flexmarkt nog (te) weinig, of voornamelijk voor de beperkte doelgroep met een korte afstand tot de arbeidsmarkt.

Flextensie vereenvoudigt en bevordert inzet op tijdelijke opdrachten en part time werk en neemt belemmeringen weg.

Hoe werkt Flextensie?

Product/ werkwijze: Flextensie is erop gericht de onaantrekkelijke, complexe en daarmee dure verrekening van tijdelijke inkomsten met de uitkering te ondervangen en tegelijkertijd het tempo te realiseren dat nodig is om de flexmarkt te bedienen. Flextensie levert daarom drie diensten:

1. **Unieke methodiek voor afwikkeling:** Flextensie heeft een eigen, vernieuwende methode ontwikkeld om tijdelijke en parttime inzet gemakkelijk af te wikkelen. Uitgangspunt daarbij is een eenvoudige en transparante geldstroom met financiële incentives voor zowel gemeente, kandidaat als opdrachtgever. In de basis werkt dat het arrangement volgt:
 - Flextensie factureert een opdrachtgever een aan het minimumloon gerelateerd all-in uurtarief.
 - De uitkeringsgerechtigde voert de opdracht uit met behoud van uitkering en ontvangt van Flextensie uit het door de opdrachtgever betaalde uurtarief een netto bedrag van €1,- tot €2,- per gewerkt uur en een vergoeding voor reiskosten.
 - Na aftrek van de kosten vloeit het resterende bedrag als besparing op de uitkeringslasten terug naar de gemeente.
2. **Tools voor snelle matching:** het snel kunnen reageren op tijdelijke vragen van opdrachtgevers en het snel kunnen voorstellen van kandidaten is een voorwaarde om de flexmarkt te kunnen adresseren. De werkwijze van Flextensie maakt daarom desgewenst gebruik van state of the art software om voor flexwerk in aanmerking komende kandidaten goed te ontsluiten en te matchen op een tijdelijke opdracht. De *cloud-software* is afkomstig van marktleiders op het terrein van recruitment, matching en CRM.
3. **Benadering van de flexmarkt:** werkgeversbenadering is een tak van sport die – zowel voor gemeenten als voor detacheerders en uitzendbureaus – snel verandert. Social media, jobboards en online marktplaatsen voor inhuur gaan een steeds prominentere rol spelen. Flextensie speelt hier op in, onder andere doordat zogenoemde *jobstreams* (zoals Jobfeed) gebruikt kunnen worden voor het vinden van opdrachtgevers met veel flexvraag. Het online aanbieden van kandidaten wordt daarmee sterk vereenvoudigd en versneld.
Flextensie heeft daarnaast samenwerkingsafspraken met landelijke partners als de ABU, de NBBU, KvK en Locus, met landelijk opererende werkgevers in sectoren met veel flexwerk en met landelijk opererende uitzendbureaus. Flextensie draagt via deze landelijke afspraken bij aan het ontsluiten van de vraag naar tijdelijk werk op lokaal niveau.

Visie op rol kandidaat: Flextensie benadert de kandidaten bewust niet vanuit belemmeringen of obstakels om te werken. Wie zich vrijwillig meldt om te werken, kan volgens Flextensie aan de slag op een klus. Die no-nonsense benadering is juist ook voor kandidaten prettig. Dat Flextensie perspectief kan bieden aan kandidaten blijkt uit de resultaten: in Den Haag zitten kandidaten die via Flextensie aan de slag gaan, gemiddeld al 3 jaar in een uitkeringspositie. Zij gaan er bij inzet financieel op vooruit en ca. 20% van hen stroomt bovendien *direct* via de flexopdracht bovendien uit de uitkering.

Een pilot Flextensie

Vooraf : Flextensie start bij voorkeur met een pilot voor een periode van minimaal 12 maanden. Dat is lang genoeg om de resultaten goed te kunnen meten en de opstartkosten in te verdienen.

Flextensie werkt in de pilotperiode nauw samen met betrokken functionarissen van de gemeente. In deze periode dragen we onze kennis en ervaringen vanuit over en zorgen we ervoor dat Flextensie een 'eigen' instrument wordt van de gemeente. In de pilot worden de volgende fasen doorlopen:

Vorbereiding

Tijdens de voorbereidingsfase wordt o.a. aandacht besteed aan:

- o Bepalen voor welke doelgroepen Flextensie binnen de gemeente ingezet kan worden
- o Hoe Flextensie past binnen het werkgeversinstrumentarium.
- o Binnen welke grenzen flexopdrachten via Flextensie afgewikkeld kunnen worden (te denken valt aan alle fulltime opdrachten korter dan 3 maanden en alle parttime/flexibele opdrachten korter dan 6 maanden, maar ook het inzetten van Flextensie om een inhuurtarief te kunnen rekenen bij proefplaatsingen is mogelijk).
- o Welke beleidsmatige voorbereiding nodig is (verordeningen, het vaststellen van prestatie-indicatoren, afspraken over SROI etc.).

Daarnaast kan Flextensie de gemeente ondersteunen bij het verwerken van deze afspraken in werkprocessen voor de medewerkers die gaan werken met het arrangement (zowel consultants als accountmanagers) en van communicatiemateriaal over Flextensie gericht op kandidaten, opdrachtgevers en intermediairs. Het resultaat van deze fase is een gezamenlijk implementatieplan voor toepassing van het arrangement van Flextensie binnen de gemeente.

Ondersteuning bij implementatie en uitvoering

Flextensie ondersteunt de gemeente bij de implementatie en uitvoering van het arrangement. Dan gaat het concreet om de volgende zaken:

Opzetten van een kandidatenbestand (virtuele flexpool)

Het is cruciaal dat een gemeente haar kandidaten goed en snel ontsloten heeft. Dit is een voorwaarde om de flexmarkt goed te kunnen adresseren. Flextensie beschikt over alle tools die nodig zijn om een virtuele flexpool goed in te kunnen richten, maar ook over kennis en ervaring die nodig is om dat op een effectieve en efficiënte manier te realiseren.

Uitkeringsgerechtigden kunnen via verschillende kanalen worden uitgenodigd tot deelname. In de voorbereidingsfase stemmen Flextensie en de gemeente af welke methode voor het meest opportuun is. In alle gevallen stelt Flextensie voor dat kandidaten zich vrijwillig aanmelden voor het arrangement. Dat doen zij door hun CV te uploaden via de website (www.flextensie.nl). Met alle kandidaten die zich aanmelden wordt vervolgens een intakegesprek gevoerd van ca. 15-20 minuten, waarin toelichting op het arrangement wordt gegeven. Doordat kandidaten zichzelf vrijwillig aanmelden ontstaat een pool van gemotiveerde, beschikbare uitkeringsgerechtigden.

Flextensie adviseert de gemeente om een medewerker (gedeeltelijk) vrij te stellen voor het beheren van deze virtuele flexpool en het matchen van kandidaten via de software van Flextensie. Flextensie kan deze medewerker helemaal inwerken in het geven van voorlichting aan kandidaten, het voeren van intakegesprekken en het digitaal matchen vanuit het softwaresysteem.

Het resultaat van deze fase is een pool van beschikbare, gemotiveerde kandidaten die snel en effectief op opdrachten uit diverse branches geplaatst kunnen worden.

Werven van opdrachten

Een tweede pijler onder het benutten van de flexmarkt is het ontsluiten van de tijdelijke opdrachten in de regio. Dat verloopt via een aantal routes. Tijdens de pilot ondersteunt Flextensie de gemeente bij het ontsluiten en activeren van deze routes:

- **Intermediaire markt:** Uitzend- en detachingsorganisaties kunnen hun tijdelijke opdrachten melden bij de gemeente, waarna er een kandidaat via Flextensie geplaatst kan worden. Voor de uitzendorganisaties is dit een aantrekkelijke samenwerking, omdat zij zonder risico een redelijke marge kunnen behalen op de tarieven van Flextensie. Voor de gemeente is het een prettige samenwerking omdat zo, via Flextensie, ook het netwerk van alle uitzendorganisaties in de gemeente wordt benut.
- **Onderdeel van de reguliere werkgeversbenadering:** accountmanagers/ adviseurs die banen werven voor de doelgroep waarvoor Flextensie wordt ingezet, kunnen het arrangement meenemen in hun contacten met werkgevers. Flextensie is zo een 'tool' waarmee accountmanagers op alle beschikbare opdrachten 'ja' kunnen zeggen: reguliere vacatures via de reguliere kanalen en tijdelijke/parttime/flexibele opdrachten via het Flextensie-arrangement.
- **Online werkgeversbenadering:** in de software van Flextensie is een licentie voor Jobfeed opgenomen: een online portal die alle online opdrachten verzamelt en van waaruit kandidaten digitaal op deze opdrachten kunnen worden gematcht en voorgesteld. Volgens het principe 'practice what you preach' werven we voor de uitvoering van deze online werkgeversbenadering mensen uit de uitkering. Daarmee creëren we continue een werkervaringsplaats voor één of twee ww-b-ers van de gemeente.
- **Lokale invulling van de landelijke partnerships van Flextensie:** Flextensie heeft op landelijk niveau partnerships afgesloten met o.a. MKB-Nederland, Locus, de Kamer van Koophandel, de Rabobank, de ABU, de NBBU en diverse landelijk opererende ondernemingen en uitzendbureaus. Deze partners zijn bereid hun lokale netwerk aan te spreken in gemeenten waar Flextensie actief is.

Flextensie adviseert gemeenten om één aanspreekpunt aan te stellen voor intermediairs en opdrachtgevers met een flexvraag. Flextensie kan dit aanspreekpunt en alle overige accountmanagers van de gemeente ondersteunen met tips gericht op het specifiek ophalen van de flexvraag bij opdrachtgevers. Daarnaast kunnen we de gemeente ondersteunen bij het organiseren van informatiebijeenkomsten voor intermediairs, het organiseren van de follow-up na deze bijeenkomsten en het op gang brengen van een structurele samenwerking met alle intermediairs. Hiervoor schakelt Flextensie haar landelijke partners in, activeert de lokale contacten en draagt deze vervolgens over aan de gemeente.

De ambitie is dat deze inspanningen aan het eind van de pilotperiode resulteren in bekendheid van het arrangement onder alle relevante opdrachtgevers in de gemeente en daarmee in een continue stroom van aanvragen voor het invullen van flexibele opdrachten bij deze partijen.

Projectondersteuning

Tijdens de periode van voorbereiding en implementatie ondersteunt Flextensie. Dit zorgt ervoor dat de 'lessons learned' in andere gemeenten waar Flextensie mee samenwerkt goed worden benut.

Onderstaande tabel geeft de kosten weer voor de ondersteuning van Flextensie in de pilotperiode. Deze kosten worden bij de start in rekening gebracht.

	Aantal dagen	Dagtarief incl. reiskosten	Totaal pilot
Vorbereiding			
Opzetten flexpool			
Inrichten flex service centrum			
TOTAAL KOSTEN			

Inzet van het arrangement

De kern van de pilot is voor de gemeente het inzetten van het arrangement van Flextensie. De basis van de dienstverlening is dan ook de afwikkeling. Hierbij gaat het om: de uitvoering van de afwikkeling van maandstaten, de facturatie aan opdracht-/werkgevers, beheren van debiteuren, de betaling aan kandidaten en per kwartaal het opstellen van een overzicht van de inzet en resultaten van Flextensie, waarna de gemeente het resultaat aan Flextensie kan factureren.

Kosten arrangement

Flextensie hanteert voor de berekening van de kosten voor de inzet van het arrangement een staffel die is gerelateerd aan de omvang van de gemeente en de omzet. Voor uw gemeente gelden de volgende kosten per maand:

Hoogte omzet	Kostenpercentage
Van <i>per maand</i>	
Van <i>per maand</i>	
Van <i>per maand</i>	
Boven de <i>omzet per maand</i>	

Hierin is het gebruik en de verdere ontwikkeling van het arrangement inbegrepen, als ook alle kosten voor de administratieve en financiële afwikkeling, verantwoording en controle van het project en het debiteurenbeheer. Daarnaast spant Flextensie zich continue in om (landelijke) afspraken te maken met commerciële bemiddelaars en relevante partners, die aangesloten gemeenten lokaal kunnen invullen. Deze kosten worden volledig verrekend met de omzet die wordt gerealiseerd door toepassing van het arrangement.

In de bijgevoegde begroting is te zien dat wanneer kandidaten in het pilotjaar middels de Flextensie methode worden ingezet op een opdracht van gemiddelde omvang, de éénmalige opstartkosten van Euro snel zijn terugverdiend. Na aftrek van kosten en premies levert dit een direct resultaat van Euro Dit is nog exclusief de extra besparing nav uitstroom van kandidaten op flexopdrachten.

Resultaat

Flex tensie is sinds begin 2014 uitgebreid naar inmiddels tientallen gemeenten. Inzet van Flex tensie kan al kort na de start van de pilot leiden tot besparingen voor de gemeente. Uitgaande van een gematigde planning is het volgende resultaat realistisch:

- o Twee maanden na start van de pilot is een flexpool opgebouwd bestaande uit ca. 10 kandidaten.
- o Vanaf de derde maand loopt het aantal opdrachten via Flex tensie maandelijks op. In bijv. Alphen aan den Rijn (start september 2015) waren er de derde pilotmaand al 10 kandidaten via Flex tensie actief op een tijdelijke opdracht, in Zaanstad (start januari 2015) werd na negen maanden een aantal van bijna 10 actieve kandidaten behaald.
- o Uitgaande van een gematigde – en daarmee realistische planning – van een gestage opbouw tot aan ca. 10 plaatsingen na 12 maanden, kan Flex tensie al resulteren in minstens 10% aan besparingen. De besparingen op uitkeringslasten als gevolg van uitstroom kunnen hier nog bij opgeteld worden.

Samenvatting

- o Voor de dienstverlening is Flex tensie van toegevoegde waarde. Vanuit de uitzendbranche en overige werkgevers worden reguliere vacatures uitgebreid met kort cyclische opdrachten. Dit betekent meer kans op een geschikte match.
- o De hoogte van de premie is zo gekozen dat de kandidaat er financieel meer aan overhoudt dan wanneer de inkomsten verrekend zouden worden met de uitkering.
- o Er is geen maandelijkse verrekening of tijdelijke stopzetting van de uitkering nodig.
- o Voor kandidaten resulteert Flex tensie in een vliegwiel naar uitstroom in regulier werk.
- o Het project resulteert in significante besparingen die ten goede kunnen komen van het i-deel (BUIG-budget) of het participatiebudget.

Flex tensie is een sociaal ondernemer die niet streeft naar winstmaximalisatie.