

## Raadsbrief



### Toekomstvisie en businesscase GR KDB

---

aan: de raad van de gemeente Hillegom  
datum: 14 september 2020

zaaknummer: Z-20-149511  
datum collegevergadering: 29 september 2020  
portefeuillehouder: Dhr. J. van Rijn  
behandelend ambtenaar: Dhr. D. Davids  
embargo:

---

### Inhoud mededeling

Het Algemeen Bestuur (AB) van de Gemeenschappelijke regeling werkbedrijven Kust-, Duin- en Bollenstreek (GR KDB) heeft op 16 januari jl. de toekomstvisie en op 01 juli jl. de businesscase vastgesteld. Met vaststelling van het visiestuk en de businesscase heeft het AB gekozen voor het uitgewerkte scenario dat volledige integratie van het SPW en de MareGroep schetst.

Graag bieden we de toekomstvisie en de businesscase via deze raadsbrief ter kennisgeving aan uw raad aan.

### Aanleiding en achtergrond

Lokale en landelijke ontwikkelingen in het Sociaal Domein vragen om een bestendige, flexibele en daarmee toekomstbestendige GR KDB. Voorbeelden van lokale en landelijke ontwikkelingen zijn een complexere doelgroep, het streven naar integraliteit bij gemeenten en teruglopende financiële middelen. De participatie van elke inwoner vraagt om een visie die leidt tot de resultaten die de gemeente voor ogen heeft, namelijk dat iedereen zo goed als mogelijk mee kan doen aan onze maatschappij. De doorontwikkeling van het SPW en de MareGroep maakt hier onderdeel van uit. Het Dagelijks Bestuur (DB) van de GR KDB heeft de opdracht gegeven aan de GR KDB om een toekomstvisie op te stellen. De voorliggende notitie is daaruit voortgekomen en vastgesteld. Uitgangspunt van de opgestelde notitie is de ontwikkeling van de huidige situatie naar een situatie waarin de GR KDB doorgroeit tot een regionaal bekend verbindingscentrum voor werk, ontwikkeling en re-integratie. Een goede merknaam is daarbij van grote waarde om de bekendheid in de regio te vergroten en een optimale dienstverlening voor klanten met een afstand tot de arbeidsmarkt te kunnen nastreven. Daarnaast worden negatieve associaties met het verleden sneller losgelaten en zal de MareGroep niet meer bekendstaan als 'slechts' een sociale werkvoorziening.

Met deze doorontwikkeling willen we een optimale dienstverlening voor klanten met een afstand tot de arbeidsmarkt nastreven. Daarnaast richten we ons op duidelijkheid en eenduidigheid voor alle betrokkenen (klanten, werkgevers en stakeholders) en het vergroten van de efficiency. Een integratie van beide entiteiten tot één regionaal werkbedrijf zou hier beter op kunnen inspelen.

### **Scenario's businesscase**

Na vaststelling heeft het AB de directie van de GR KDB opdracht gegeven om deze visie verder uit te werken in een maatschappelijke businesscase, waarin is onderzocht wat er nodig is voor de doorontwikkeling binnen de GR KDB. Daarnaast is er onderzocht welke wijze van organiseren van het primaire proces van instroom, doorstroom en uitstroom het beste bijdraagt aan de ontwikkeldoelen van de GR KDB. Er is daarvoor gekeken naar de ontwikkeldoelen van de GR KDB, die als volgt zijn geformuleerd in de toekomstvisie:

- Eén herkenbaar loket.
- De klant voorop, een gestroomlijnd proces.
- Van verwarring naar eenduidigheid.

Om dit uit te werken zijn in de businesscase twee scenario's uitgewerkt:

1. Doorontwikkelen van zowel het SPW als de MareGroep volgens de reeds ingezette weg richting optimale samenwerking.
2. Maximale integratie van het SPW en de MareGroep in een werkorganisatie waarin de huidige taken van beide entiteiten worden uitgevoerd.

Het AB heeft de keuze laten vallen op het tweede scenario, omdat dit een aantal voordelen met zich meebrengt. Deze zijn uitgewerkt in de bijgevoegde businesscase. Een van deze voordelen gaat om de uitgewerkte financiële effecten van de scenario's. In de businesscase zijn de financiële effecten per scenario uiteengezet. Op pagina 34 t/m 36 van de bijgevoegde businesscase zijn de structurele financiële effecten en de incidentele transitiekosten voor scenario 1 uitgewerkt. Hier is te lezen dat de personele besparing naar inschatting 0,5 tot 1,0 fte is. Dit komt neer op een besparing van €70.000,00 per jaar. Voor de incidentele transitiekosten is ingeschat dat deze voor scenario 1 ongeveer €100.000,00 hoger uitkomen dan voor scenario 2. Op pagina 40 t/m 42 van de bijgevoegde businesscase zijn de structurele financiële effecten en de incidentele transitiekosten voor scenario 2 uitgewerkt. Het structurele financiële voordeel van scenario 2 is ingeschat op €500.000,00 per jaar. Hierin is een besparing van 4 tot 5 fte meegenomen (€280.000,00 tot €350.000,00) en een toename in omzet van €150.000,00 per jaar.

Samenvattend is de verwachting hiermee dat de financiële effecten van scenario 2 gunstiger zijn dan van scenario 1. De formatieve besparing en de realisatie van omzet vanuit de nieuwe doelgroep zal in scenario 2 in een bandbreedte van € 400.000 - € 450.000 hoger zijn dan in scenario 1. De transitiekosten zijn in scenario 2 naar verwachting € 100.000 lager dan in scenario 1. De transitiekosten kan de GR KDB zelf uit de reserve betalen. Er zijn geen extra middelen vanuit de gemeente nodig. Het financiële effect van de doorontwikkeling wordt verwacht vanaf 2021.

Zoals besproken in het algemeen bestuur van 16 januari 2020 gaat de businesscase niet in op de vraag of de huidige structuur van de GR wijzigt. Het fundament blijft gehandhaafd (modulair opgebouwd). Alleen ten aanzien van het uitvoeringsdeel is de wens om zaken samen te voegen. De uitwerking van deze business case is een noodzakelijke kwaliteits- en efficiencyslag. De directeur van de GR KDB heeft de raad tussentijds bijgepraat over de businesscase, met een presentatie in een beeldvormende sessie en een Webinar. Dat zal hij blijven doen gedurende de verdere ontwikkeling van de nieuwe werkorganisatie. De geplande startdatum van de nieuwe werkorganisatie zal naar verwachting uitkomen op 1 januari 2021.

**Bijlagen**

1. Brief instemming advies businesscase.
  2. Notitie toekomstvisie 'Verbindingscentrum voor werk, ontwikkeling en re-integratie in het hart van onze regio'.
  3. Businesscase: uitwerking toekomstvisie GR KDB
-