

Money Matters Live!

Ruben: Welkom bij Money Matters, de 55e aflevering van de podcast. Maar de eerste keer dat we live zijn, dus een unicum hier vanuit CIRCL van ABN Amro op de Amsterdamse Zuidas en vandaag is het onderwerp de inclusieve arbeidsmarkt. We gaan de vraag beantwoorden: is de Nederlandse arbeidsmarkt inclusief en hoe financieren we een nog inclusievere arbeidsmarkt? En dat doe ik niet alleen, maar dat doe ik met maar liefst zes gasten. De eerste ronde gaat over of de Nederlandse arbeidsmarkt inclusief is en de tweede ronde gaat over hoe we dan, die het beter kunnen financieren is welkom allemaal hier in de zaal, ook thuis bij de livestream en natuurlijk de mensen die in hun favoriete podcast app deze aflevering luisteren. We gaan snel naar Ronde één: is de Nederlandse arbeidsmarkt, inclusief dat gaat bespreken met Rick Brink, Inclusie adviseur, directeur van studeren en werken op maat. En we kennen natuurlijk allemaal als minister van gehandicaptenzaken, welkom, Martine Schuijjer; Directeur Nederland, Onderneemt Maatschappelijk! en Aernout Somsen, Directeur en medeoprichter, echocardiografie academie, cardioloog en Cofounder cardiologie Centra Nederland. Dat was de lastigste zin die ik had, dus dat gaat helemaal goedkomen verder, Rick, neem ons eens mee: wat is voor jou een inclusieve arbeidsmarkt?

Rick: Inclusieve arbeidsmarkt is voor mij een arbeidsmarkt bij iedereen op zijn of haar niveau, los van welke culturele achtergrond je meeneemt los van welke gender je met je meedraagt of last van welke beperking je hebt. Iedereen moet daarin z'n steentje kunnen kunnen bijdragen. Ik zeg wel eens: de inclusieve arbeidsmarkt maakt in de meest ideale vorm, zoals ik die voor mij zie, ja, moet eruitzien als een hele mooie huiskamer waar iedereen graag in wil zitten. Ik denk dat dat wel een goeie, metafoor is en ook lekker comfortabel. Dus ik denk dat dat voor mij wel een beetje de beeldvorming is van een inclusieve arbeidsmarkt waar iedereen onbeperkt zichzelf kan zijn en ook naargelang zijn of haar niveau mee kan doen.

Ruben: Duidelijk en is Nederland die gezellige huiskamer?

Rick: Nou nog niet, want we hebben nog veel te doen, hè, ik denk ook wel dat het heel goed is dat we ook aan toch soort tafel zoals deze zitten, we het onderwerp ook bespreekbaar maken, want ik merk wel dat het treintje is gaan rijden op weg naar de inclusieve arbeidsmarkt. Maar rijdt die mij hard genoeg? Nou nee, daar mag echt wel een een tandje bij, want we hebben heel veel te doen om te zorgen dat iedereen echt in die arbeidsmarkt onbeperkt mee kan doen, dat ze ook geen knippende vinger, ja, als je dat wel eens zegt. Maar ik merk wel dat wij dat we op weg zijn en we hebben met elkaar echt die inclusieve arbeidsmarkt terechtkomen. Dat kunnen we niet alleen. Dat kan niemand niet. Kan de overheid niet, kunnen maatschappelijke organisaties niet. Dan moeten we echt samen doen.

Ruben: En en wat is nou één struikelblok van dat treintje waarom je maar niet door doorrijdt maar maar waarom boemelt ie?

Money Matters Live!

Rick: Nou, ik denk dat die boemelt, omdat de overheid in mijn beleving te veel denkt in beleidslijnen te weinig kijk naar een persoon. Hè, wanneer iemand nou levensbreed nodig om lekker in die baan te zitten, nou, ik heb zelf mijn lichamelijke beperking, die heb ik niet van acht tot vijf. Die neem ik ook s avonds mee naar huis en die op de volgende dag weer terug. Het is geen jas die ik uit kan trekken, zou ik helemaal niet willen, trouwens. maar dat is wel een beetje wat voor mij overgaat als de reden dat ik hier in deze totaal zit, is, denk ik omdat er ook een aantal arbeidsdeskundigen zijn geweest die het lef hadden om nou tegen de kaders aan te kleuren en misschien er wel een beetje overheen. En ik denk dat het wijs zou zijn, Dat is één van de redenen dat die boemelt hè, want ik kan de hele talkshow wel vullen, maar daar is de tijd niet voor. Maar ik denk dat één van de redenen dat ie boemelt heeft inderdaad te maken: te veel kijken vanuit beleid, te weinig kijken vanuit de persoon, vanuit de individu.

Ruben: Duidelijke oproep: Martine, Directeur Nederland onderneemt maatschappelijk, Ja, je ziet veel ondernemers om je heen die iets doen voor die inclusieve arbeidsmarkt. Kan je iets vertellen hoe jouw organisatie die ondernemers helpt?

Martine: Ja, ik vul je maar gelijk aan. Ik zie werkgever die werkgever zijn en die dus mensen aannemen en die daarbij gelukkig niet nadenken over. Ben ik nu een inclusieve werkgever of een inclusieve arbeidsmarkt? Die nemen mensen aan op basis van talenten. En dat is volgens mij de gezellige huiskamer waar Rick net aan refereert, en wat wij vanuit de stichting doen, is dat wij werkgevers met bemensing vraagstukken en ja, dat gaat over in door en uitstroom ondersteunen. Om nou de route te vinden, want er is heel veel dienstverlening, maar ook veel loketten en veel instanties die zeggen dat ze dienstverlening bieden. Wij proberen hen te gidsen en waar er geen dienstverlening is, passend bij de vraag die ze hebben, proberen wij hen te ondersteunen met eigen dienstverlening.

Ruben: Kan je een voorbeeld noemen?

Martine: Nou, dat kan gaan over werkgevers die zeggen: ik wil Job carving hè, dus ik wil mijn bedrijfsproces anders inrichten waardoor ik meer mensen kan aannemen en ook mensen met een beperking kan aannemen. Daar heb ik in het verleden nooit over nagedacht. Nu wil ik die kant op bewegen. Hoe moet ik dat doen? Nou, dan proberen wij hen te ondersteunen om die Job carving daadwerkelijk in hun bedrijf in te zetten. Maar het kan ook gaan over je spreekt straks met sociaal innovatiefonds het kan ook zijn dat we tegen werkgevers zeggen: Joh bel nou eens naar die club en kijk of je daar voor financiering in aanmerking komt. Dus het is heel praktisch en en volgens mij moet het daar ook om gaan, hè kleine, praktische stappen met elkaar maken, zodat het gewoon normaal wordt dat die arbeidsmarkt voor iedereen een plek heeft.

Money Matters Live!

Ruben: Kijk, dank je wel, arnoud ook ook welkom cardiologie Centra Nederland. Ik zal het cc noemen. Van wat is de bijdrage van cc aan die inclusieve arbeidsmarkt? Wat wat doen jullie?

Aernout: Nou, wij zijn een organisatie die poliklinische zorg verzorgt op twaalf plekken in Nederland, geaffilieerd met grote ziekenhuizen. En wat in onze diagnostische evaluatie van een patiënt een hele belangrijke rol speelt, is de echocardiografie dus dat is een onderzoek waarbij geluidsgolven worden gebruikt om het hart in beeld te brengen. En we zijn al jaren, zo niet tientallen jaren, hebben we het tekort aan mensen die die opleiding kunnen doen, die in de kliniek ingeschakeld kunnen worden om dat proces te ondersteunen. En nou gedreven ook door het feit dat we dat we, dat het een cruciale stap is in het diagnostisch proces van een patiënt en het en het chronische tekort eigenlijk. Aan mensen die dat kunnen, hebben wij de stap gezet om nieuwkomers een opleiding te bieden en een baan te bieden aansluitend als echografie.

Ruben: En werkt dat, zeg maar. Als jullie vacatures hebben, komen daar mensen op af?

Aernout: Nou, dat is, dat is een hele hele goeie vraag. We hebben even ook nogal aansluitend bij reken zo'n commentaar, rijdt die trein hard genoeg? Ik denk dat wij dat zien op het moment dat wij per vijf vacatures, die elk half jaar worden opgezet honderden sollicitanten krijgen, en dat zijn artsen die in het buitenland zijn opgeleid, hier geen plek kunnen krijgen omdat ze de benodigde papieren moeilijk kunnen bemachtigen en die dolgraag in die zorg willen gaan werken, die die op dit moment banen hebben als beveiliging of als als koffer schouwer op een luchthaven.

Ruben: Die ook nodig zijn, trouwens.

Aernout: Ja zeker, dus. We zitten natuurlijk met een krap op vele, vele fronten, maar in de zorg zijn we natuurlijk beperkt in het in het opvullen; we kunnen taak herschikking toepassen, we kunnen mensen, hè, we, we kunnen de arme omstandigheden verbeteren, maar we kunnen ook op deze manier andere mensen opleiden, tot die een hele wezenlijke bijdrage kunnen leveren in de zorg.

Ruben: Dank je wel en en loop jij, waar loop jij tegenaan? Of gaat het allemaal van een leien dakje?

Aernout: Nee, het lot, helemaal niet als een leien dakje natuurlijk, want anders hadden dat al heel veel andere mensen natuurlijk gedaan. Toen ik dat, toen we dat idee hadden vanuit Cardiologie Centra Nederland, hebben we dat ook natuurlijk met

Money Matters Live!

veel partijen besproken en ook de wat klassiekere partijen zijn die daar moet je niet aan beginnen, veel te ingewikkeld en je maakt een, je maakt een ingewikkelde reis door de modder eigenlijk. Maar uiteindelijk zien we dat, Als je ervaring opdoet in de selectie van mensen, in het uitbreiden van een opleiding met taalcursus met culturele scholing aan mensen die betrokken zijn bij die opleiding en ook aan de cursisten, dan heb je uiteindelijk een hele goeie basis voor die mensen. En waar ik me door laat motiveren is door de ongelooflijk enthousiasme van deze, deze artsen uit het buitenland, die heel graag in die zorg willen werken en die alles ervoor over hebben, omdat te bewerkstelligen.

Ruben: kijk, en dat is misschien ook wel weer die huiskamer waar je dus mensen met talenten ook de middelen geven om die talenten in te kunnen zetten.

Rick: Ja, nee, zeker, maar ik sluit helemaal aan bij wat mijn overbuurman zegt. Kijk, er staat in dit land een hele grote groep onbenut arbeidspotentieel aan de kant. En als ik dan denk van ja, je maakt en dan hoor ik in de media lees ik wel eens: zie dat nou onze economie op slot zou kunnen raken om bij de mensen te komen hebben. Maar dan denk ik op mijn beurt ook wel eens van: ja, maar laat alle mensen ook maar eens meedoen hè, en kijk nou niet zozeer naar wat iemand niet kan, maar kijk naar wat iemand wel kan en hoe je ook op die manier die passende plek kunt vinden. En dat is inderdaad niet. Dan moet je, laat ik het anders zeggen, tijden energie insteken om dat talent boven water te halen, hè, want mensen spreken kan ik me voorstellen, ook vaak de taal misschien nog niet goed genoeg of komt er allemaal bij kijken. Nou ja, dat geldt voor de doelgroep waar wij naar studeren en werken op maat voor staan ook. Hè vaak mensen met onzichtbare facilitering behoefte, hè, nou, ik heb zelf een lichamelijke beperking. Nou, als je bij mij de stoel naar wegschiet juist en je zet hem aan en toch op tafel. Nou misschien gebeurt er wat zinnigs, Maar er zijn natuurlijk heel veel mensen die een onzichtbare facilitering behoefte hebben, waarbij het heel lastig is, ook voor die werkgever. Wat moet ik nou doen? Of wat moeten wij nou doen om te zorgen dat zo iemand goed en ook duurzaam in een baan zit, en dat herken ik helemaal.

Ruben: Dus eigenlijk wil een werkgever vaak wel, maar weet die niet wat die moet doen om te zorgen.. om inclusief te worden.

Rick: Wat ik heel erg merk, is er is best in dit land heel veel bereidwilligheid soms ontstaat het ook uit noodzaak. Hè, neem bijvoorbeeld een krappe arbeidsmarkt hebt. Soms is het ook omdat je intrinsiek gemotiveerd bent. Ik heb ooit zelf een werkgever gehad die zei ik: als je nou denkt dat ik hier voor de subsidie ben, ga maar naar iemand anders. Hè, dus die heb je ook. Maar wat ik wil zeggen is bereidwilligheid is er wel, alleen de bewustwording knop hè, dus leren dat ieder mens op zijn of haar niveau talenten, daar moeten we echt heel fors aan draaien.

Ruben: Nog een vraag, dit heet Money Matters, Dus komt het dan ook financieel uit?

Money Matters Live!

Kan jij als ondernemer dat dat betalen en verdient dat zich terug? Of is het echt een investering die je ook in de maatschappij doet?

Aernout: Nou, om te beginnen heb je natuurlijk een investering nodig. We hebben dat helemaal zelf gefinancierd, natuurlijk met het oog natuurlijk op het feit dat we daarmee onze, het aantal patiënten kunnen zien en wachttijden kunnen verkorten dus daar hebben we zelf niet geïnvesteerd. Maar wat noodzakelijk is voor en dat dat kent, ondernemend met Nederland ook dat je een sustainable business hebt en daar hoort een financiële break-even te zijn, liefst met een klein percentage winst, dat je die opleiding kan uitbreiden, want ik denk dat we wel de smaak te pakken hebben en zien hoe dit, hoe dit loopt, dat we ook andere functies binnen de zorg willen laten aansluiten, bij de, bij de academie, dus dat zou, dat zou natuurlijk ontzettend leuk zijn dat je dat dat dat palet groter wordt en daar heb je, daar heb je weer nieuwe investeringen voor nodig. Maar dat betekent wel dat je inderdaad financieel rond moet komen en daar, daar is natuurlijk heel veel uitdagingen.

Ruben: Want en dat is ook interessant voor de volgende tafel, dus eigenlijk is het nu puur financieel, niet rendabel om te doen.

Aernout: Op den duur hopen we dat wel te kunnen hebben. Als we voldoende mensen opgeleid hebben, dan zal dat waarschijnlijk wel uit gaan komen, maar dat is een jarenlange investering en maar daar hebben we., Ik denk dat er veel manieren zijn die nog onaangeroerd zijn om dit te bekostigen.

Martine: En de vraag vind ik eerlijk gezegd ook wel of dat of dat nou de taak van een werkgever is of dat je ook zou kunnen zeggen: hè, de overheid investeert ontzettend veel geld in het sociaal domein en misschien kan je sommige middelen ook anders inzetten. Ja, ik weet het niet, hè, maar als je dit verhaal hoort en je denkt nou, ik investeer daarin als overheid, hè in het bedrijfsleven, vind ik het heel Normaal dat we zeggen: kosten voor de baten en hè, maar op het moment dat je zegt: kosten voor de baten, want dan stromen mensen misschien wel uit uit een uitkeringssituatie dan vindt iedereen dat opeens heel erg spannend en heel erg, hè, dat wordt heel erg politiek geframed terwijl ik denk: ja, maar als overheid zou je toch ook zo ondernemend kunnen zijn om te denken, ik investeer in in en met werkgevers, in dit soort trajecten waardoor we meer mensen aan de slag krijgen. Dat is heel goed voor die mensen, dat is heel goed voor die werkgevers. Maar uiteindelijk is het ook heel goed voor de BV Nederland. Maar goed, dat is dan misschien de... De oproep van mijn kant sluit een beetje aan bij die van jou misschien, maar ik, ik denk echt dat dat dat je die kosten vraag niet alleen bij werkgevers neer moet leggen.

Rick: Nee, en ook wel aansluiten dan weer op jou, waar de overheid ook onvoldoende doet en sommige dingen wel goed, wil ik niet... Maar wat ik ook wel zien, of het nou belangrijk niveau is of op Provinciaal of gemeentelijk niveau, ik zeg heel vaak: kijk nou ook eens naar het rendement van maatwerk hè, als je een

Money Matters Live!

politieke discussie wordt, maatwerk gebruikt, dan zeggen ze altijd: oh, dat is heel duur. En dan zeg ik van nee, dat is helemaal niet duur, want als je investeert in mensen en je zou een maatwerkoplossing bieden waardoor iemand toch een opleiding kan volgen, of die iemand toch een stap maakt naar werk en daardoor uit een uitkering blijft, ja, ik snap ook wel, die investering is hier niet meteen terug, maar als je lef hebt, dat is ondernemerschap om dat wel te doen, ja, dan hebben we minder mensen in een uitkering, dan ben ik echt van overtuigd.

Ruben: Kan je een voorbeeld noemen van een maatwerk wat je kan toepassen bij iemand in een uitkering?

Rick: Nou, ja, wij hebben wel nou bijvoorbeeld job-coaching hè, dat is best wel aanbestedingsgevoelig, gemeenten besteden dat vaak aan. Nou, ik heb vanuit zo ook best wel voorbeelden gezien waarbij mensen ook zelf de keuze hadden om een jobcoach of van lifecoach te kiezen. Hè, want mensen zijn niet alleen maar in een baan begeleiding nodig, maar juist ook alles doen. Hè, ik zei straks al: die beperking heb je niet van acht tot tot vijf, maar op het moment dat wij nou ja, één van onze jonge professionals want ze noemen we hen, als we die zelf de keuze geven van goh, kies maar een jobcoach waar jij je veilig en fijn bij voelt, dan krijg je een smeerbende; en is dat de goedkoopste oplossing? Nee. Is het een maatwerkoplossing ja, kost het extra geld? Ja. Is de kans groot dat de match slaagt? Ja.

Martine: Ja, en maatwerk impliceert misschien ook iets van individueel. En uiteindelijk denk ik: je kunt ook. Maar als je nu kijkt, hè, wij hebben op het Europees continent op dit moment een verschrikkelijke oorlog, die heeft gemaakt dat er vanaf 24 februari vorig jaar heel veel mensen hier naartoe gekomen zijn. En opeens konden we met elkaar regelen dat die mensen wel mochten werken, waar we met statushouders en mensen die uiteindelijk door een lange asielprocedure hier nieuwe Nederlander worden, het niet voor elkaar krijgen. Om werk te regelen, konden we voor deze groep opeens zeggen: maatwerk; we gaan regelen, dat die mensen en natuurlijk hadden we Europa daar ook voor nodig. Maar we gaan regelen, de mensen aan, hè, werken mogen, als je nu hoort dat dat van die groep 50 tot 60 procent aan het werk is in een arbeidsmarkt die krap is. Natuurlijk, dat realiseer ik me terdege maar dan vind ik ook dat maatwerk dat we die groep hebben gezien. Van jongens, hier komen mensen naartoe die die je niet in een opvang moet zetten en moet zeggen: nou, we wachten met elkaar dat die oorlog over is. Maar het is ook heel goed voor die mensen om gewoon aan het werk te zijn en om dagbesteding, zeg ik dan maar even, te hebben. Dat is ook maatwerk wat mij betreft gewoon snel handelen, ondernemend zijn. En dus maatwerk impliceert voor mij niet; Het gaat alleen maar om het individu, hier konden we het ook.

Ruben: Snap ik, maatwerk, we hadden het er ook over dat ik gaf aan ondernemers willen wel, maar vinden het soms lastig om dan de juiste tools daarbij te vinden. Wat

Money Matters Live!

merk je daarbij in de praktijk en en kan je? Hoe kan kan je dan een ondernemer daarbij helpen?

Martine: Kijk, ik zal onze kijkers niet vermoeien met alle systeemdiscussies maar zolang je als werkgever van een werkgeversservicepunt naar een leerwerkloket of naar een regionaal mobiliteitsteam wordt gestuurd omdat je een vacature hebt, ja, ik kan me voorstellen dat als jij tien man personeel hebt, dat je op een gegeven moment denkt: ja, ik heb twee avonden zitten googlen ik kom er niet helemaal uit, weet je wat? Ik bel het uitzendbureau, hè. Dus dus daar zit wel, we hebben. We hebben systemen wat mij betreft iets te moeilijk gemaakt voor werkgevers die misschien één, twee, drie keer per jaar een vacature hebben en niet een HR-afdeling hebben, 80 procent van de ondernemers in dit land tussen MKB. Dus misschien moeten we de systemen wat versimpelen en gewoon nadenken over je hebt geen HR Professional wel een vacature en je wil ook een inclusieve werkgever zijn. Wat doe je dan?

Ruben: Ja, jij stuurt 300 man aan. Waar waar vind jij de tijd vandaan om dan al die systemen bij elkaar te te vissen? En ja.

Aernout: Wat wij natuurlijk wel hebben gedaan, we hebben samenwerking gezocht met partijen die daar veel ervaring mee hebben. Goldsmeding foundation is een hele belangrijke pilar die daar samen met open Embassy een belangrijke rol heeft gespeeld, ook in de opzet van het van het hele project. Maar inderdaad, als je gaat kijken naar zo'n curriculum opzetten voor een voor echo laborant daar, ja, dat dat gaat in de avonduren en natuurlijk heel leuk om te doen, hè, dat dat, daar zit een intrinsieke drive moet je daarvoor hebben, maar het gaat allemaal bovenop de dagelijkse beslommeringen.

Ruben: Ja, precies, maar als ik het goed begrijp, dat is ook wel natuurlijk wat jij doet, daar heb je de overheid niet voor nodig. Maar maar heb jij ook het gevoel dat er dan, dat het woud van regelingen waar je gebruik van maken, dat dat helder is, of..?

Aernout: Nou, maar wat we nu tegenkomen en waar we natuurlijk heel erg benieuwd naar zijn precies wat jij zegt van hoe kun je de transitie van uitkeringsgelden hoe kun je dat gebruiken om opleidingen te financieren bijvoorbeeld? Nou, dat is een enorme discussie die je elke keer bij elke gemeente in Nederland opnieuw moet gaan voeren. Het zou natuurlijk heel interessant zijn als de overheid daar echt een rol in neemt en dus dat we daar dat we daar, dat dat dat is shared benefit eigenlijk hè voor voor zo'n stap. Maar goed, dat dat zijn, dat zijn trajecten die veel langer duren omdat daar een bureaucratische stroop omheen zit.

Ruben: Helder, ik kijk even naar het publiek of er vragen vragen zijn. Dan ga ik gewoon mensen aanwijzen. Nee, maar Harry De boer van TNO, want we hebben het

Money Matters Live!

over hoe wordt de arbeidsmarkt inclusiever en volgens mij speelt techniek daar ook een belangrijke rol bij. Kan je iets zeggen over jouw kennisalliantie en hoe techniek daaraan kan bijdragen?

Aernout: Nou, het leuke is, wij zijn heel veel bezig om te kijken of wij zogenaamde mensgerichte technologie, technologie waarbij mensen samenwerken met mooie technologieën, denken aan virtual reality, augmented reality, collaborative robots, omdat die mensen dan of beter ontwikkeld kunnen worden of complexere werkzaamheden kunnen doen. Ik word wel getriggerd door het verhaal van die echo, want je ziet dat mensen die Normaal gesproken nu suikerzakje plakken, ook in staat zijn met technologie gewoon echt producten te maken, zelfstandig, waar de begeleiding van zegt. Van verre dit hadden we eigenlijk nooit bedacht. Wat je daar wel ziet is dat er ontzettend veel werkgevers die tekort hebben aan personeel, ineens denken: hé, hier zit een arbeidspool die kunnen niet alles voor ons oplossen, maar misschien kunnen ze wel een aantal werkzaamheden van ons doen. En hoe kunnen we dat nou organiseren? En dan kom je weer op de financieringsconstructie en jullie noemden het net al. Ik heb ook gezien hoe de overheid daarmee worstelt, ondanks dat er gewoon potten met geld zijn. Alleen hoe ga je ze dan uitgeven volgens de regeltjes die we met z'n allen hebben verzonnen maar aan de andere kant zie ik ook werkgevers en andere organisaties je noemde er net eentje. Goldschmeding, zeggen van: ja, wij willen hier meer kennis opdoen we willen meer kijken naar opschaling en mogelijkheden, want we kunnen mensen dus complexe werk laten doen en wellicht hele interessante taken voor werkgevers overnemen, waardoor hun eigen personeel, wat misschien heel hoog op is opgeleid is, echt het werk kan gaan doen wat ze zelf moeten doen. Maar nu door krapte ja, ook die dingen er maar bij doen. Dus je ziet ook dat daar een totaalbeeld door werkgevers wordt bekeken. Maar hier liggen ontzettend veel mogelijkheden en we hebben dat ook de afgelopen jaren ook aantoonbaar gemaakt, wetenschappelijk onderbouwd dus wij zijn samen met het zeg maar dat ecosysteem op zoek naar andere investeringsmogelijkheden, creatieve investeringsmogelijkheden zowel aan de overheidskant maar ook aan de bedrijfsleven kant of aan de investeerderskant en ik denk dat daar veel te winnen valt.

Ruben: Herken je dat? Zie je dat ook in de praktijk bij ondernemers? Ja.

Martine: Ja, ja, ja, absoluut en ik ben blij dat je zegt: hè, de werkgevers er, dat, daar geloof ik ook echt in. Maar ja, dit uiteindelijk, als je moet investeren in bedrijfsprocessen om de technologie naar binnen te halen, om mensen ander werk te kunnen laten doen, ja, hoe, hoe financier je dat? Waar begin je en haal je dat uit het, noem maar even uit het economische domein, of haal je het uit sociaal domeinen volgens mij zeggen wij hier vanmiddag aan deze tafel: het zou ook uit het sociaal domein moeten komen. Alleen je ziet dat natuurlijk dat ondernemers op dat moment zeggen: ja, dat lukt dus niet, of dat duurt te lang of dat is te complex en dan uiteindelijk op een andere route financiering gaan regelen. En dat vind ik, dat vind ik nog steeds jammer.

Money Matters Live!

Ruben: Wat doet het trouwens als er, als er een inclusieve werkvloer? Wat doet dat met de werknemers die bij je in dienst zijn, die er al werken? Wat voor?

Rick: Ja, nou eigenlijk best veel, ja, ik kan een beetje eigen ervaring spreken. Natuurlijk ook toen ik mijn eerste baan kreeg als HR adviseur bij een zakelijke dienstverlener, een commercieel bedrijf. Toen kwam ik daar en dan was ik eerst natuurlijk gewoon Rick, de kleine man in een iets te grote rolstoel zeg ik dan maar, maar ik zag om mij heen en dat is volgens mij antwoord op je vraag heel veel collega's die zeiden van: ja, als ik nadenk dat ik heel veel tijd moet besteden om uit zijn bed te komen, dan moet ie nog in zijn rolstoel, dan moet ie nog en dan moet ie de hele algemene dagelijkse levens verzorging moet, die moet die doen en ik zit op de piep ik met een snotneus wakker wordt. Dus ik ga ook maar naar het kantoor. Hè, ik kan ook echt en ik en ik word niet zo gauw boos en als ik boos van is vaak geacteerd maar als ik het wel een keer wordt of als ik een er een beetje een beetje geïrriteerd raak, nee, want ik hoor heel veel en dat wordt gelukkig steeds minder. Maar ik hoor er wel eens werkgevers zeggen of hè, dan kan met onderzoek van nou, als je mensen met een beperking in dienst, dan zal je ziekte verzuim wel stijgen. Dat is gewoon larioek, want het tegendeel is waar en wat ik ook wel heel mooi aan vind. Maar dan praat ik nogmaals, met eigen ervaring is dat ik ook mijn collega's heb en die zeiden van: Goh, ik kan nu ook aan mijn kinderen vertellen dat iedereen anders is, maar wel gelijk waardig. En dat is volgens mij ook meteen, waardoor je ook een hele mooie onderligger aan inclusie toe bedenken, want dat volgens mij wel een beetje de basis. Dus ik, ja, ik kan er uren over vertellen, maar ik merk vanuit mijn kans heel veel positieve bijeffecten.

Ruben: En ik kan me voorstellen dat voor nieuwkomers ook geldt. Toch dat je weet wat lemands vluchtverhaal is, omdat dat motiverend...

Aernout: Ja, absoluut, dat is natuurlijk heel veel ontzag voor wat mensen soms hebben meegemaakt en dat ze dan zo landen bij ons en daarin een een, wat voor hen ook heel belangrijk is, dat ze in hun eigen beroep weer aan het werk zijn, maar dat ze ook de mensen om zich heen hebben die, ja, een soort team, hè teamgevoel weer terug hebben en daarnaast de baan krijgen waar ze meest zelfstandig door het leven kunnen. En wat ik ook heel erg zie in binnen de organisatie sinds we die echo academie voor nieuwkomers hebben opgezet, is dat er heel veel trots is en je krijgt binnen, je krijgt een vibe binnen de organisatie van mensen willen meedoen willen bijdragen. Collega Cardiologen verpleegkundigen echografie die binnen de organisatie een deel van die cursus geven. Nou waanzinnig leuk om te zien dat mensen daar helemaal warm voor lopen. Dus je krijgt ook een trots waarmee ja, ik mag het verhaal hier vertel tellen, maar ik ik moet al mijn collega's natuurlijk daarvoor bedanken. Dat ik hier mag zitten, omdat we dit met z'n hebben gedaan, maar ook dat zie je in de krant. Dat zie je op de NOS, waar we, waar we het mochten presenteren. En ja, dan dan gaat zo'n zo'n zo'n trotser vibe door de organisatie. Dat is alleen maar een boost voor voor een als ondernemer. Ja.

Money Matters Live!

Ruben: Ja, kijk tot slot, want we horen allemaal mooie verhalen, ook van ondernemers wat ze doen. Maar er is nu ook een enorme krapte. Dus wat nou? Als we in een recessie belanden en dat er geen krapte meer is op de arbeidsmarkt, gaan ondernemers nog steeds dan deze stap zetten?

Martine: Ik weet niet hoe jouw glazenbol eruitziet maar in die van mij duurt de krapte nog een tijdje. En als ik kijk naar demografische ontwikkelingen, dan ben ik bang dat ook al duikelen wij qua economie erop achteruit, dat wij nog steeds niet in de krappe arbeidsmarkt uitkomen. Maar dan nog, hè, dat is niet helemaal het antwoord op vraag. Ik ben er heilig van overtuigd dat als je als werkgever eenmaal die stap hebt gezet en blijkt, hè, mensen hebben talent en ik ga gewoon bij mij aan het werken en het is gewoon, het doet iets met mijn team en doet die met hun ziekteverzuim. Waarom zou je dan van deze mensen kennelijk als aanname eerder afscheid nemen op het moment dat die markt kantelt dat hebben we in coronatijd niet gezien. Hè, bedoel daar, als je het dan hebt over waarbij je trots op, denk ik, als je kijkt naar de baanafpraak we zeggen 2026: 125000 mensen met een arbeidsbeperking extra aan het werk. We zaten voor Corona op 70000 we zitten nu op 80000 we hebben Corona doorstaan. Die mensen zijn niet allemaal uitgevloeid zijn niet meer uitgestroomd dan mensen zonder arbeidsbeperking dus het kan gewoon de businesscase klopt, en dus ook in tijden van krapte maar goed, ik werk bij VNO, dus ik snap dat ik hier het ondernemersverhaal.. dat ik hier positief over ben. Maar je ziet gewoon, je ziet het niet gebeuren. Je ziet niet dat die uitstroom groter is ten opzichte van mensen zonder arbeidsbeperking of mensen met.. de nieuwe Nederlanders. Je ziet het niet gebeuren. Dus.

Ruben: Mooie Rick, zie jij dat ook niet?

Rick: Nee, ik zie het ook niet toch even refereren aan de coronapandemie ik denk dat de coronapandemie toch nog even een positief puntje daaruit enorm heeft bijgedragen aan ons werk. Hè, dus meer mensen met een kwetsbaarheid in die arbeidsmarkt krijgen. Want en waarom zeg ik dat? Omdat we allemaal ook in deze zal het gevoel hebben gehad, denk ik, althans daar we op maandagmorgen in ons eentje aan een veel te grote keukentafel zaten en we voelen ons allemaal een beetje kwetsbaar en weet je wel, heel erg kwetsbaar, dat doet iets met bewustwording en dat dragen we bij aan aan ons werk, maar ook onze jonge professionals dus ik denk dat die bewustwording dat die er wel even blijft hangen en dat gekoppeld aan de glazen bol van mijn buurvrouw, denk ik dat we inderdaad nog lang niet te maken hebben met krapte op de arbeidsmarkt. Maar dan moeten we wel, laat ik het anders zeggen, we moeten wel met elkaar die bewustwording blijven creëren, en daarom is tuurlijk goed dat er talkshows zijn zoals deze, waarin je dit onderwerp nog eens een keer weer onder de aandacht brengt. Want politieke is taaie business, nou, daar gaat het hier over en we moeten deze boodschap blijven brengen, vandaag, morgen en de dagen die gaan komen.

Money Matters Live!

Ruben: Kijk, dank je wel. Het gaat om bewustwording kijken naar wat iemand wel kan, maatwerk leveren. En tot slot hadden we het over de businesscase die wel rond moet komen. Martine, Aernout, Rick. Van Harte bedankt, en voor die businesscase gaan we naar ronde twee.

Ruben: Zo, we weten wat een inclusieve arbeidsmarkt is. We weten ook waar het aan schort, maar hoe gaan we dat financieren? Dat gaan we bespreken aan deze tafel en dat doen we met Rob Peelen projectleider sociaal innovatiefonds en director bij Social Finance NL; collega David Jansen, Oprichter Social capital en Chantal Korteweg; director inclusive banking bij ABN AMRO en dit jaar Nederlandse vrouwentegenwoordiger bij de Verenigde Naties. Welkom, Rob, je luisterde, mee de eerste ronde ging heel vaak over een businesscase moet rondkomen je moet die die besparingen naar voren halen. Wat doet het sociaal innovatiefonds en hoe? Hoe draagt dat bij aan een inclusieve arbeidsmarkt?

Rob: Ja, nou, ik, ik heb inderdaad meegeluisterd de eerste ronde en ik dacht bij mezelf: ja, er wordt al heel veel gezegd waar waar ik het in ieder geval helemaal mee eens ben. Sociale innovatiefonds is eigenlijk een impactfonds we zijn een initiatief van het ministerie van SZW en wij hebben als doel om eigenlijk de werkgevers waar we het net over hadden, die een positieve businesscase zien in het investeren in inclusiviteit en daar zijn er echt heel veel van, maar eigenlijk vastlopen op de financiering daarvan om die verder te helpen. Hè, werd net ook aangegeven: als je wil investeren in die positieve bus, inclusieve businesscase dan gaan de kosten voor de baten uit. Ja, in die kosten moeten gefinancierd worden en naar Arnout vertelde dat die dat voor een belangrijk deel dat eigen middelen kon doen. Maar heel veel ondernemingen kunnen dat ook niet. Wat gebeurt er dan als je geen financiering kunt vinden? Ja, dan ga je misschien op een andere manier je werk inrichten en dat zou betekenen dat we hele mooie, duurzame, inclusieve banen voor altijd verloren zien gaan. Dus wij proberen de ondernemers die wel die stap willen zetten, maar even vastlopen financieel of inhoudelijk, proberen we mee te nemen en ervoor te zorgen dat die investeringen wel plaatsvinden.

Ruben: Dus, en geef je dan alleen geld of?

Rob: Nee, geld is het sluitstuk wat ons betreft ik denk in de vorige ronde werd er ook gesproken over maatwerk dat geldt ook voor elke ondernemer. Ik denk dat voor elke ondernemer de inclusieve businesscase er anders uit ziet dus we beginnen ook altijd met de ondernemer daar het gesprek over te voeren. Wat ga jij nou doen? Om uiteindelijk die duurzame banen te realiseren, hebben we niet over één baan, maar over meerdere baan. Dus je gaat je bedrijf wel ook echt ingrijpend veranderen. Wat ga je doen, welke investeringen ga je doen en hoe zorgen we ervoor dat die banen ook echt dus voor langere tijd zijn, dus dat mensen ook die komen werken, daar ook tevreden over zijn en een hele belangrijke: Hoe vind je de mensen? en dat is er één waar we heel veel gesprekken over voeren met ondernemers, die dus op grotere

Money Matters Live!

schaal meer inclusief willen worden? Je gaat als ondernemer investeren, je neemt het investeringsrisico voor jouw rekening, je gaat de banen creëren, maar dan moeten de mensen er ook wel zijn. En daarvoor ben je weer afhankelijk van de arbeidsmarktregio dus ze zorgen er ook voor dat in die eerste fase de contacten met de arbeidsmarktregio goed worden leggen, gelegd. En daarna gaan we kijken: wat is nou precies je financieringsbehoefte hoe dekken we die af in het woud van stimuleringsmaatregelen, wat blijft er over en hoe kunnen wij daar vanuit het sociale invatief ons het laatste zetje geven?

Ruben: Kijk, hoe vriend je mensen, wat is je financieringsbehoefte je eerste investering is, was in Social Capital niet heel toevallig, ook hier aan tafel. David Jansen, Van Harte welkom. Heel kort. Wat doet Social Capital?

David: Social Capital is wat ze in de in de in de praktijk noemen. Een social Enterprise en een social Enterprise is een bedrijf wat primair een sociale of impact gedreven doel heeft, en dat staat dan weer tegenover het doel dat je primair werkt voor aandeelhouderswaarde en voor ons is dat doel om voor mensen met een arbeidsbeperking niet graag willen werken, dat er voor iedereen daarvan een leuke, betaalde baan is.

Ruben: En nou, we hadden in de vorige tafel dat best wel lastig is om je, als je dat soort deze plekken aanbiedt om je weg te vinden in de regelgeving. Hoe heb jij dat uitgevonden hoe? Hoe ben je? Ben jij daar achter gekomen?

David: Ik ben begonnen in 2011 en ik ben opgeleid door een mentor die er al veel langer in zat in het bedrijf, wat wel is opgericht in 92. Dus ik ben gewoon aan het handje genomen op de, op de manier hoe dat toen ging, in de middeleeuwen, langzaam, maar wel heel leerzaam en ik denk dat de regels zijn helemaal niet zo heel complex wat mij betreft, ik denk, als je de regels,...

Ruben: Als je er twaalf jaar de tijd voor neemt of?

David: nee, oh, nee, dat helemaal niet, nee, ik kan het... Als we straks nog even een half uurtje hebben, dan leg ik ze uit. Nee, het is niet zo heel erg complex. Het probleem is dat de samenleving, en met name dan de economische markt, weinig waarde toekent aan mensen aan de onderkant van het van het loongebouw en dat dan opeens regels worden gezien als complex en een hindernis, omdat mensen gewoon willen dat er snel, eenvoudig wordt ingezet op over het algemeen deenvoudigere banen in te vullen. En dan denk ik dat de voorganger die nu tegenover mij zit dat is echt een uitzondering hoe complexe baan uitvoert over het algemeen gaat over eenvoudiger banen en dan hebben mensen gewoon minder moeite.

Money Matters Live!

Ruben: Oké, en jij hebt een financiering gekregen van het sociaal innovatiefonds. Kan je iets vertellen wat voor rol het SIF heeft gespeeld en wat je met dat geld doet?

Harry: Nou ja, sociaal innovatiefonds ik vind het een ontzettend mooi initiatief en ik denk er zijn wel meerdere partijen in Nederland die specifiek investeren op impact, ondernemingen. Dat is een mooie ontwikkeling en voor ons, wat ons betreft is het sociaal innovatiefonds het belangrijkste daarvan is er niet-direct de dingen die Rob net schetst, maar de manier hoe het het innovatiefonds bijdraagt aan systeemverandering en dat is dat het vanuit een ministerie wordt gekeken. Hoe kan je op een andere manier kijken naar de markt en hoe kunnen we kijken dat de partij waarbij de winst ligt van onze interventie, dat snel technisch, dat die Meefinanciert of meehelpt om het te verwezenlijken en de winst ligt in dit geval bij sociaal ondernemerschap vaak bij de overheid. En dan is het ook mooi als de overheid een rol speelt in de oplossing van de financiën, en dat vind ik zo mooi daarvan.

Ruben: Dus heel plat. Bijvoorbeeld, een gemeente bespaart geld op uitkeringen omdat iemand aan de slag is, en dan wil je dat dat die besparingen ook terug worden geploegd om de bedrijfsvoering mogelijk te kunnen maken, of.

Harry: Ja, dat is de de platte variant is als als ik iemand aanneem die nu in een uitkering zit, dan kan ik daar een businesscase opbouwen, gewoon op basis van iemands kwaliteiten maar de besparingen bij de overheid, dat is alleen de uitkering is 16000 euro, maar alles bij elkaar is het een stuk meer geld. Wat je nog meer bespaart, had aan zorg, aan detentie en andere gekkigheid.. levensgeluk dat niet een besparing is, of een of een winst. Dat ligt er even aan hoe in het bekijkt maar die waarde is allemaal veel hoger dan dan wat wij eraan verdienen. En die baten liggen bij de overheid. En als de overheid daar een stuk van zou terug investeren in de partij die de interventie doet, dan krijg je veel naar dat veel grotere partijen kunnen schalen op dit thema, dus in de kern ook wat Aernout net aangaf de businesscase is er wel. Maar als je de baten van die businesscase iets eerlijker verdeeld, dan word je inclusief businesscase veel sterker. En dan kun je inderdaad sneller gaan opschalen kun je andere banen, andere type banen ook gaan organiseren en laat je ook een andere werkgever zien dat inclusief ondernemen echt loont.

Ruben: Helder! Chantal, bedankt voor de gastvrijheid trouwens het prachtige CIRCL hier. Welke rol speelt de financiële sector als het gaat om een inclusieve arbeidsmarkt?

Chantal: Nou, ik denk bij binnen ABN-AMRO doen we allerlei verschillende dingen op dit onderwerp, denk ik. We hebben een groot reboot programma, een groot be able programma om echt ervoor te zorgen dat mensen met een beperking passend werk kunnen vinden bij ABN-AMRO en.

Money Matters Live!

Ruben: Sorry Reboot en Be Able? .

Chantal: Reboot is voor nieuwkomers en statushouders die wij begeleiden naar een baan binnen ons, onze bank en be able is voor mensen met een beperking en dit jaar willen we 167 arbeidsplekken creëren voor mensen met een beperking binnen ABN-AMRO en mijn mandaat is eigenlijk om te kijken naar hoe we onze producten en diensten inclusiever en toegankelijker kunnen maken. Dus echt de klantenkant en hoe kunnen we meer vrouwelijke klanten aantrekken, meer vrouwelijke ondernemers? En wat levert dat op voor de maatschappij? Maar ook, denk ik, die commerciële businesscase en als je wat breder trekt naar de hele financiële sector kijk in mijn ogen heeft een bank een rol als een agent of change en hebben we echt een maatschappelijke rol te spelen op dit onderwerp van inclusiviteit en moeten we daarin samenwerken en een onderzoek wat wij bijvoorbeeld hebben gedaan toen ik net gestart was in mijn baan twee jaar geleden, ging over de herverdeling van arbeid tussen mannen en vrouwen, en dat hebben we samen gedaan met het SCO onderzoeksbureau en daar kwam uit dat als je vrouwen zes uur per week, meer betaald werk laat doen en minder onbetaald werk en mannen zes uur per week meer onbetaald werk laat doen en minder betaald werk, dat dat hè de arbeidsvolume blijft: Hetzelfde er is alleen een herverdeling en dat levert de maatschappij, de economie tien miljard euro op. Dat is omgerekend naar 1000 euro per huishouden per jaar. En dat heeft te maken eigenlijk met verschillende verklaringen: enerzijds de deeltijd korting, maar ook omdat we daarmee efficiënter het arbeidsproces inrichten en productiever worden met elkaar, doordat je ook meer diversiteit, een betere besluitvorming gaat faciliteren. Dus dat soort onderzoeken helpen volgens mij om de sense of urgency, maar ook heel erg om de voordelen van hiervan, zeg maar te demonstreren en mensen in een soort actiemodus te krijgen.

Ruben: En dat zijn dus eigenlijk de kosten van het niet inclusief zijn op gender.

Chantal: Exact ja.

Ruben: Ja, we hebben het over sco Economisch onderzoek. Doet me een belletje rinkelen, want volgen mij hebbe jullie ook. Dat zijn econometristen geleerd aan de universiteit van Amsterdam en die zijn ook voor jullie met hun rekenmachine aan de slag gegaan?

Rob: Ja, ja, klopt en eigenlijk hebben ze exact: Hetzelfde gedaan als bij bij jullie, maar dan op de doelgroep waar waar David meewerkt. Dat is ook het gesprek waar we natuurlijk eerder over hadden, dat er met een inclusieve businesscase veel meer waarde wordt gerealiseerd dan alleen maar de waarde in de financiële businesscase van die onderneming. En wij wilden ook wel weten en SZW wilde dat ook weten. In hoeverre dragen wij vanuit de sociale innovatiefonds met onze leningen nu bij aan aan die waarde? Dus wij hebben de eerste leningen die wij hebben verstrekt en en

Money Matters Live!

de lening Social Capital was daar een onderdeel van. Die hebben wij door Sco economisch onderzoek laten laten onderzoeken, dus een impactanalyse op uitgevoerd. Ja, en die cijfers zijn eigenlijk best wel duidelijk. Daaruit blijkt dat: we hebben in totaal over die twee leningen 650000 euro verstrekt en dat levert 4,2 miljoen euro op. De ondernemer zelf en daar hebben David en ik veel gesprekken over gehad komt er het slechtst vanaf, komt er wel nog positief uit, maar komt er wel slechts vanaf. Dus een heel klein deel van die van die totale waarde die gerealiseerd wordt, komt bij de ondernemer terecht. 40 procent van die waarde komt bij de medewerker terecht. Dat willen we natuurlijk ook. Die komt vanuit de bijstand, krijgt een inkomen, een hoger inkomen. Nou gaat erop vooruit, daar doen we het voor. Maar 60 procent van die waarde valt dus in de arbeidsmarktregio omdat daar dus wat daarvoor wat David net aan bespaard wordt op uitkeringen. Zorgconsumptie gaat omlaag. Nou een hele rits eigenlijk aan voordelen die gecreëerd wordt door de ondernemer. En nogmaals, dat is wel de ondernemer die het investeringsrisico op zich pakt. Dat is de ondernemer die soms in de avonduren aan de slag gaat om ervoor te zorgen dat uiteindelijk die banen er kunnen gaan komen. Ja, en dat is interessant. Als je op een gegeven moment dus kunt aantonen dat met elke euro die je een lening verstrekt 6,42 euro en maatschappelijke waarde wordt gerealiseerd, wordt het misschien ooit voor, laat ik zeggen de bankier wereld misschien ook interessanter om te zeggen: van hé, daar moeten we op gaan instappen want daar zien we nu nog wel wat terughoudendheid, inclusieve businesscase best wel lastig om te begrijpen voor bijvoorbeeld banken en andere traditionele financiers maar dit soort inzichten helpen daar wel bij.

Ruben: Ja, David, en in jou een beetje. Jij print dat rapport uit en gaat naar die arbeidsmarkt regio en zegt van: hé, help eens mee of niet?

David: Ja, dat is bijna bijna exact is dat gedaan en ik denk dat het belangrijkste is en dat maakt het, dat maakt het gesprek altijd wel een beetje moeilijk als je het hebt over sociaal en impact ondernemen, en dan gaat het heel vaak over mooie verhalen. Ik hoor daarnet de huiskamer dat. Dat klinkt mooi en ik vind het een ontzettend mooie metafoor voor waar we voor staan. Het gaat heel vaak over levensgeluk en erbij horen, en dat zijn echt, dat zijn de dingen waarvoor je het doet. Dat zijn de dingen waar ook elke dag-uit bed komt. Dat is te gek, maar als je wil lobbyen dan is er gewoon maar één markt. Die markt, die rekent met jaarrekeningen met euro's dus vertaal alles gewoon naar saaie euro's en dan dan kan je een verandering doen. Want als het eenmaal staat, nou, dit is de businesscase dat rekenen we uit in euro's en niet in glimlachen en smileys, dan kan je het veel makkelijker verkopen. Want als je eenmaal gewoon hard maakt dat voor de overheid ook euro-zes euro wordt en je vraagt aan overheid nou investeert drie euro terug in een bedrijf, dan gaat een bank wel zeggen: nou, als die garantie er is van de overheid, dan gaan wij het wel allemaal voor financieren, toch, dat gaan jullie doen?

Chantal: Eigenlijk, dit is de opmaat volgens mij voor het punt dat we gewoon veel beter moeten samenwerken en dat het dat er een publiek-private samenwerking

Money Matters Live!

moet plaatsvinden waar ieder z'n rol speelt. Het helemaal met jou eens dat je het moet vertalen in hè, wat? Wat levert het nou op? Gewoon in euro's waarbij op zich natuurlijk ook volgens mij dit gaat ook wel over de transitie en cultuurverandering en creatief met elkaar nadenken van voor wat voor problemen staan we nou eigenlijk met elkaar? En hè, wie kan bijdragen? Op wat voor manier aan de oplossing? Dus bepaalde mate van creativiteit en van vindrijkheid naar de oplossing, met elkaar, in overleg. En dat probeer ik ook nu te doen in NVB verband, dus ik heb er is een mooi voorbeeld in Engeland, waar ze de investing in women code hebben opgericht en dat is een publiek-private samenwerking waar 200 financiële instellingen zich aan hebben gecommitteerd om vrouwelijk ondernemerschap in de UK te stimuleren. En daar zijn ze een aantal jaar geleden mee begonnen en daar hebben ze een aantal afspraken over gemaakt. Daar moet natuurlijk geld bij. De data hè is belangrijk, we moeten veel transparanter zijn, hè, van waar hebben we het nou over? Dus die data dat is volgens mij cruciaal en nu zie je dus dat daar een enorme toename is van het aantal vrouwelijke ondernemers dat daar start. Dus dat idee, dat ligt daar, dat is succesvol. Dus dat probeer ik hier in Nederland Ja in de lobby mix te gooien en met de NVB en vno-ncw en de SER en de ministeries ja. En dan zie je dus dat dat we gewoon in een heel gefragmenteerd land leven, waarbij iedereen zegt: nou, wat een ontzettend leuk initiatief! Heb jij al gesproken met en dan krijg je een doorverwijzing naar het linker loket en dan in erin denk je wat leuk! Die persoon probeert mij verder te helpen en op dat goede spoor te zetten. En na tien van die rondjes denk ik wacht even, kan iedereen ook zelf de verantwoordelijkheid nu nemen om aan tafel te komen zitten en te kijken wat de rol is van ieder van die partijen en daar hebben de banken een rol te spelen. Maar al die andere organisaties die ik net noemde, hebben daar ook echt een step up te maken in mijn ogen.

Ruben: Rob? Herken jij dat? Dat dat de wereld heel gefragmenteerd is en dat je daar moeilijk je weg in kan vinden? Of hoe vind jij je weg daarin?

Rob: Ja, nou, ik, ik denk dat wij ook wel een beetje de de de rol hebben meegekregen van het SZW om daar juist een brug te slaan. Dus ja, ik herken het heel erg en vanaf het eerste begin hebben we gesprekken met ABN en ook met de andere banken om na te denken over hoe we nou meer access to finance kunnen krijgen voor de ideeën die we hier allemaal net net hebben gehoord. En er zitten gewoon uitdagingen aan vast, en die begrijp ik ook heel goed. Maar met elkaar moeten we denk ik inderdaad niet meer blijven blijven blindstaren op die uitdagingen en op de drempels en de hordes die er zijn, maar moeten we eigenlijk dat gezamenlijke doel, wat we met elkaar nastreven, want daar is iedereen het wel over eens, al helemaal als je het vertaald naar een gezamenlijke taal, de taal van de euro's daar moeten we met elkaar het gesprek over gaan voeren en en dat is ook iedere keer wat we wat we proberen te doen, ook vanuit het sociale innovatiefonds wat ik mooi vind of interessant vind. Eerlijk gezegd, als het gaat over een inclusieve arbeidsmarkt, wordt er heel snel gekeken naar de organisatie. Hè, de onderneming die het moet doen, is ook zo, die moet de banen creëren, maar die kan dat echt niet alleen, die heeft de financiers nodig, die heeft de arbeidsmarktregio nodig, die heeft de gemeente nodig. De werkgeversservicepunten heeft echt iedereen nodig om

Money Matters Live!

uiteindelijk te kunnen doen wat we met z'n allen willen. En als we dan inderdaad met z'n allen ook vaststellen dat dat een waarde heeft voor iedereen, ja, dan hebben we volgens mij het handelingsperspectief te pakken om misschien wel ook naar de droomwereld van de droomwereld van Rick realiteit te maken en echt op te gaan schalen en te laten zien dat inclusieve ondernemer gewoon simpelweg loont voor iedereen. Ja.

Ruben: Kijk en het, we hadden er net over dat het ook loont omdat andere medewerkers trots zijn op de organisatie. Zie jij ook dat je makkelijker dat het voor de inkoop dat bedrijven rekening mee houden, dat ze willen inkopen bij organisaties die inclusief zijn?

David: Oh een goeie vraag, ja, het gebeurt steeds meer. Het is steeds gangbaarder het wordt steeds meer meegenomen in in aanbestedings land, je zit een beetje de opvolger van de duurzaamheid hebben net een aanbesteding gewonnen om om broodjes te smeren voor voor een deel van de Rijksoverheid nou, dat is super mooi en dat was echt met name gestoeld op duurzaamheid. Dan zit je dichtbij een doen. Nogmaals, al gecertificeerd prachtige producten, hartstikke leuk. Maar daar wordt nog niet in meegenomen dat daar ook allemaal mensen werken met een kwetsbare arbeidsmarktpositie en zo zie je dat er langzaam ontwikkelt en dat is ook een lobby die gaande is. Dit dit, dit is langzaam aan het ontstaan. En wat je vooral ziet is dat het nu met de gemeente Den Haag toevallig, zit in het publiek, die kan wat moeilijke vragen stellen. Zitten we daarmee in in onderhandeling om te kijken? Ja, kan je nou vanuit de gemeente ook met andere partijen gaan samenwerken dan de gemeente voor de uitvoering van bepaalde reïntegratietrajecten is dat toevallig in een, in een denk clubje samen met Swom ook weer. Het is niet zo'n hele grote wereld dat sociaal en dan zie je dat je samen gewoon veel meer bereikt dan alleen en dat de overheid ook steeds meer welwillend is om weer buiten de boekjes te gaan kleuren. En ik vind hier wel belangrijk om één ding te zeggen, want dit was vroeger ook het geval toen ik begon in het sociaal domein 2011. Toen werd er heel veel gewerkt met private partners. Dan ging de rekening altijd naar het rijk en er werd eigenlijk meer een eetje klakkeloos betaald, en ik denk dat dat wel echt een groot risico is. We hebben hier over publiek geld en als je het mij vraagt, dan is de enige manier hoe je dit soort dingen gaat betalen is met resultaat financiering. Dus je krijgt pas betaald als het resultaat is behaald, en dan kan je met banken en andere partijen met het sif. Dan kan je praten over voorfinanciering maar aangaat als overheidsgeld uit, als de resultaten zijn geboekt en de besparing is behaald, en dat kost het dus eigenlijk niks.

Ruben: Kijk nou, we kunnen live gaan onderhandelen met de gemeente Den Haag en Reinder Douma, van de gemeente Den Haag, en velen kunnen zullen jou ook kennen van de vertolk impact en de City van verleden jaar. En hoe zie jij de rol van de gemeente voor je en en spreekt het aan op op zo'n manier samen te werken met ondernemers Social Capital.

Reinder: Nou, absoluut vanuit mijn rol zeker, ik ben programmamanager sociaal

Deze spraak-naar-tekst is gecreëerd met www.amberscript.com

Money Matters Live!

ondernemen en wat ik vind en waar we ook echt wel een mooie ontwikkelingen maken in Den Haag, is het vertrouwen met name in die sector meer neerleggen. Sociaal ondernemerschap is best wel een nieuwe sector, ook nog in het land en vanuit de gemeente zijn we altijd. Best is wel huiverig geweest om echt te vertrouwen in ondernemers, hè, om verantwoordelijkheden in de markt neer te leggen, maar ik denk met name die sociaal ondernemers. Die zijn echt de brug tussen de arbeidsmarkt en misschien ook wel de overheid. En door juist in die sector te vertrouwen, ook te investeren, zorgen we ervoor dat bepaalde creativiteit, die we zelf misschien niet hebben als overheid, door hen wel benut wordt. Dus ik denk dat we daar echt, ja, heel goeie zaken mee doen en echt hele mooie stapjes zetten.

Rob: En eens met de oproep van Van David om te focussen op resultaten. Ondernemers zijn gewend om afgerekend te worden op resultaten, hè, dus het past ook nog gewoon eens bij wie je bent als organisatie. En ik denk ook als je de focus op die resultaten legt en gaat uitbetalen vanuit de waarde die die resultaten creëren, dat je echt met z'n allen ook op het juiste aan het aan het sturen bent en dus dichterbij die wereld komt waarin we met z'n allen het juiste kunnen doen om om bij de inclusieve arbeidsmarkt uit te komen.

Ruben: Maar het vraagt wel wat van zo'n organisatie, want het is natuurlijk veel makkelijker om geld van tevoren weg te geven en daar misschien aan het eind het verslagje van te krijgen dan dat je een hele meetmethodiek moet maken en op de aan de achterkant betaalt, of...

Rob: Ja, eens, het vraagt, het vraagt wel wat, maar we vragen nu ook wat van van ondernemers die wij financieren. We hebben David ook gevraagd en je krijgt een lening van ons, je gaat daar 200 banen mee realiseren. Hoe dan? En ook met David hebben we ieder kwartaal een gesprek om z'n financiële resultaten en zijn sociale KPI's te bespreken. Wat ik ervaar in de gesprekken die ik voer met ondernemers, of dat nou impactondernemers zijn of reguliere ondernemers, is dat die focus op die resultaten juist echt alleen maar aan zijn verademing gezien wordt. Je gaat het hebben over de juiste dingen. Arnoud vertelde net, ook hij heeft het vanuit een interessieke gedrevenheid gedaan, maar uiteindelijk bouwt ie er ook zijn organisatie mee op. Dus waarom daar niet met z'n allen ook over spreken en kijken hoe je daar de schouders onder kunt zetten?

Chantal: Volgens mij, dit gaat dus over het creëren van een soort vliegwiel effect, hè, dat het allemaal versnelt en door resultaten te tonen. Dat zie ik ook. Ik ben twee jaar geleden begonnen met inclusief banking daar had ik hier nog nooit iemand van gehoord, ik heb het zelf verzonnen die term, maar inmiddels hebben we dus 100 ambassadeurs inclusief banking binnen ABN-AMRO krijg ik berichtjes van mensen die ik niet ken, die zeggen: hallo, Chantal mag ik meedoen met inclusieve banking dus dan daarmee: hè, creëer je ook een soort energie op het onderwerp. Je gaat laten zien wat wat je, wat je doet. Dus die proof points die zijn ontzettend belangrijk om de boel te versnellen, om meer mensen mee te krijgen, daarin, waarin ieder zijn

Money Matters Live!

eigen rol op te pakken, heeft de overheid weer een ander dan een financier. Maar dan wordt het ook leuk. Toch, en dan dan wordt het positief en volgens mij door. We moeten daar perspectief in bieden, nog zeggen.

David: Ik heb een kleine aanvulling. Ik denk dat de waar de misvatting zit. Je financieringsaanvraag blijft gewoon gelijk. Dat moet gewoon kloppen, vraagt iets aan en je moet uit uit kunnen leggen hoe je dat terugbetaalt wat alleen helpt om uit te leggen hoe je dat terugbetaalt is, als de verheid meebetaalt omdat zij zien wat de waarde is van wat je doet. Dus dan heb je en we hebben verschillende diensten en producten die we leveren en verkopen. Maar als de overheid ook zegt: door elke interventie die je doet, is voor ons ook waard, dan gaat die gewoon mee op je op, je wint een verliesrekening en dan wordt het voor een bank veel makkelijk om zeggen: oh ja, als dat er ook bijkomt dan kunnen wij gewoon een reguliere financiering verstrekken en dan is het SIF niet eens meer nodig. Dus wat mij betreft is Rob hier de markt aan het openbreken zodat vervolgens de grote jongens kunnen instappen.

Chantal: Ja, en volgens mij moeten we dus ook echt duidelijk maken welke type investeerder er is, in welke fase van de financiering, want dat dat gaat ook volgens mij niet goed, want daar is het wel echt complex geworden in dit land. Hè, als ik met een vrouwelijke ondernemer maar praat, die denkt dan echt: ja, waar moet ik zijn, waar moet ik beginnen? En toevallig ben ik er laatst eens even ingedoken de RVO en kvk echt, iedereen heeft z'n website volgegooid met bronnen en referenties, maar daar raak je dus inderdaad door de bomen het bos geheel kwijt, terwijl dat eigenlijk zo jammer is. Hè dus als we ook daar hebben wij als bank ook volgens mij een rol in te spelen om te zeggen van nou waar jij nu bent in je onderneming, dan jij bent nog niet klaar voor een bankfinanciering maar wel voor een subsidie of voor een transitielening of voor een fons. En dan zien we jou heel graag weer terug over vijf jaar. We gaan jou in de gaten houden, want dan ben je misschien wel klaar voor een bancaire financiering en die die lange termijn, gedachten en en ook dus hoe help ik in de tussentijd die mensen ook verder? Ja, daar zou ik veel meer van willen zien.

Ruben: Dus veel meer de de makelaar functie naast de de financiers functie.

Chantal: Vind ik wel, ja.

Ruben: Ik ga nog even naar het publiek. Ik kijk of er vragen zijn en anders heb ik er ook nogal een aantal voor jullie, Edwin Jong, van Deloitte, we hadden het net over ja, inkoop dus hoe zorgen we nou dat overheden en bedrijven socialer inkopen jij bent daarbij, Deloitte, mee bezig. Lukt dat een beetje en waar loop je tegenaan?

Edwin: Ja, voor voor degene die we niet kennen, het jong programmamanager social return social impact binnen Deloitte, houden we met heel veel maatschappelijke dingen bezig, maar specifiek refererend naar jouw vraag, Ruben, ja, dat lukt, maar

Money Matters Live!

ook dat is het het treintje waar Rick het in het begin over had, dat treintje dat gaat rollen en dan moet het uiteindelijk steeds sneller gaan rollen. Maar door behaalde successen, die vooral te delen binnen de organisatie en te laten zien wat wel kan en daar bewuste keuzes in maken, hetzij vanuit duurzaamheid, hetzij vanuit arbeidsparticipatie merk je dat het effect heeft, en dat gebeurt, en dat vind ik prachtig om te zien. En ja, dat is een lange weg, maar die hebben we met z'n allen te gaan en we moeten hem ook belopen vind ik.

Ruben: Dus als jij stelde, moet deze vervangen worden in het kantoor? Dan dan, hoe hoe werkt dat dan? Jij zegt van hé, moeten we dit niet sociaal inkopen of hoe hoe werkt zo iets dan intern in zo'n grote organisatie?

Edwin: Dat klinkt alsof ik daar over ga, maar ik denk dat mijn rol daarbinnen is om te beïnvloeden en de collega's van pater munten die dat soort processen uitvoeren, daarin mee te nemen, en redenerend vanuit wat wij bij Deloitte belangrijk vinden dat soort overwegingen in het koopproces mee te nemen en ze tot inzicht te laten komen van we kunnen naar onze standaard leverancier, maar we kunnen ook kiezen voor een andere leverancier, de sociale ondernemer of ik heb liever de term impactondernemer omdat we daarmee die impact maken, en dat is wat ik probeer te doen op vele fronten

Ruben: Ik, ik ga even naar jouw buurman, Camiel van Roosmalen van OHV. Jij beheert geld van anderen. Toch, dat is, dat moet het ook gebeuren. Maar zie jij in die Finance, zie jij bij klanten van jou dat er behoefte is aan impact Investerings of sociale investeringen of vergt dat meer uitleg.

Camiel: Ja, ik ben best wel positief eigenlijk. Ik ben ervan overtuigd dat er beleggers zijn die dat willen doen, hè, dus die echt impact willen maken. Ik zie ook verschillende partijen die al samenwerken, hè, zoals inderdaad Social Finance NL, het ministerie, maar ook partijen dus bijvoorbeeld zoals OHV die nadenken van: oké, maar welke vorm heb je nou precies nodig, zodat alle partijen zich daarin kunnen vinden? Dat is in het beginsel moeilijk, omdat eigenlijk allemaal werelden bij elkaar moeten komen die in eerste instantie zich echt hebben opgesloten in een eigen kamertje. Maar nu komen ze allemaal uit hun eigen kamertjes en gaan ze gezellig koffie drinken. En ik denk dat het sociaal innovatiefonds echt een heel volwassen project is op die markt en dat met de juiste structuur en de juiste beleggingsvormen ja, die markt best wel toegankelijk kan zijn. Dus ik zie dat heel positief in eigenlijk.

Ruben: Nou misschien dat OHV en ABN Amro zich wel aansluiten!

Rob: Ja, daardoor worden gesprekken gevoerd. Nee, maar ik ik herken wat wat camiel zegt. Ik denk dat er in de basis heel veel kapitaal aanwezig is in Nederland en ook daarbuiten. Wat wat echt een maatschappelijke bestemming zoekt, de kunst is,

Money Matters Live!

wat Camiel ook aangeeft we zitten nu allemaal nog in verschillende werelden en we moeten die werelden bij elkaar gaan brengen. Nogmaals, ik denk dat de taal van de euro helpt. Maar als we, als als we daarin slagen, als we laten zien dat er echt een businesscase is, dat de waarde is, hè dat dat een lening of investering investering ook gewoon simpelweg rendeert financieel en maatschappelijk, ja, dan is er denk ik nog veel meer kapitaal beschikbaar te krijgen voor de sociale projecten waar we het vandaag over hebben gehad en zijn er nog veel meer, een in Nederland. Dus ik herken dat wel, ja.

Ruben: Kijk mooie concluderende woorden, Chantal, wat is jouw wens nog voor die inclusie?

Chantal: Ik wil even aanhaken en die leningen naar vrouwelijke ondernemers, want we weten dat die minder, die volten op hun leningen dus dat is ook nog slim.

Ruben: Ja, en een aanbeveling voor het SIF, want nou veel mannen worden.. dat klopt absoluut. En bij David. Wat zijn, dit zo gehoord hebbende, Wat neem jij mee? Wat? Wat is jouw wens voor voor voor een inclusieve arbeidsmarkt?

David: Nou ja, wat mij betreft is het belangrijkste is dat je met de top van Nederland in gesprek blijft en dat dat gebeurt op dit moment best wel actief. Dat zijn we zelf aan het doen, met via werkbezoeken via de gemeentes, via de Rijksoverheid en dat is wat mij betreft wat er moet gebeuren: gewoon in gesprek met de uitvoering en dat vinden, als het goed is, vinden sociaal ondernemers dat net effe wat leuker dan reguleren dus zijn we hard mee bezig.

Chantal: En dan niet alleen praten, maar ook actie.

David: Goed is, dat is uiteindelijk maar aangaan we dan daarna over hebben en niet naar de stok shows, maar gewoon achterkamertjes.

Ruben: Niet praten, maar geld is het sluitstuk baten gaan we eerlijk verdelen, er moet worden samengewerkt, we moeten op zoek, van data en besparingen moeten we een nieuwe businesscase maken en er is genoeg kapitaal, wat maatschappelijk bestemmingen zoekt, dank je wel daarvoor voor mijn gasten. Ik noem ze nog even alle zes op: Rick Brink, Martine Schuijjer, Aernout Somsen, Rob Peelen, David Jansen en Chantal Korteweg. Ik dank de redactie: Sam Wansink, Daphne Sprecher en Egidio Bundel, Partners CIRCL, ABN Amro, Oranjefonds en de vriendenloterij. Productie: Daniel van de Poppe van Spraakmaker Mdia, en vooral jullie in het publiek en de luisteraars thuis. Van harte bedankt en tot de volgende keer!