Advies Cliëntenraad Avres inzake Uitvoeringskader Ambitiefonds

Leerdam, 7 december 2022

Geachte leden van het Algemeen Bestuur van Avres,

Conform het verzoek van Dhr. B. Hoeven van 5 oktober 2022 geven wij graag ons advies over het Uitvoeringskader Ambitiefonds.

Eerdere inzichten

Met de directie van Avres hebben we afgesproken dat de cliëntenraad op belangrijke ontwikkelingen vroegtijdig meegenomen wordt. Dit om ervoor te zorgen dat al in een vroeg stadium wij op de hoogte zijn van zaken en ook al informeel kunnen helpen met feedback en adviezen. In augustus hebben wij dan ook een toelichting gekregen op het concept document van Ellis van den Berg. We hebben direct mondeling een aantal suggesties gegeven en daarna op 21 augustus via email. Bij het lezen van deze definitieve versie blijven wij bij onze eerder gegeven adviezen.

Advies

- In de inleiding staat dat Avres doorbraken op lastige dossiers willen realiseren. Wij dachten hier gelijk aan het granieten bestand in de bijstand. Hier is vaak sprake van meerdere problemen. Waarbij Avres nu nog moet aangeven dat bijvoorbeeld behandeling voor psychische problemen bij andere partijen ligt, kan er nu de samenwerking worden gezocht. Wij adviseren Avres focus aan te brengen op thema's. Dit om ervoor te zorgen dat Avres daadwerkelijk impact kan maken op probleem thema's om zo versnippering voorkomen. Bovendien is dit voor samenwerkingspartners ook duidelijker en dit scheelt veel gesprekken en verkenning. Het hierin betrekken van ervaringskennis en ervaringsdeskundigheid vinden wij essentieel.

- Wij adviseren Avres om de geldstroom concreter te maken of duidelijker voorwaarden te stellen aan een business case. Het revolverende karakter is aantrekkelijk voor de gemeentes, omdat we zo langdurig impact kunnen maken. In het initiële document was het revolverende karakter een belangrijk uitgangspunt. Nu lijkt dit lastiger te worden. Wij zouden het jammer vinden als een dergelijk groot bedrag relatief snel uitgegeven zou zijn, zonder een goede opbrengst voor cliënten. Wij adviseren bijvoorbeeld goede afspraken over BUIG te maken. Verder kunnen wij ons voorstellen dat juist het laten instromen van medewerkers voor een bedrijf heel waardevol is. Hier zou je bijvoorbeeld kunnen afspreken dat een bedrijf doet aan co financiering van het project, of op basis van succes 50% van een reguliere wervingsfee (tussen de 1 en 3 maandsalarissen) stort na plaatsing en het succesvol doorlopen van de proeftijd. Met andere woorden, instroom voorkomen is X waard. Succesvolle uitstroom is Y waard. Door deze waarde vooraf jaarlijks vast te stellen, kan je ook in bepaalde projecten gelijk een business case maken. Uiteraard blijven wij op het standpunt dat duurzame uitstroom met voldoende werkgeluk altijd het uitgangspunt moet zijn.

- Het proces tot gunning van projectgelden; Dit is in heldere stappen omschreven. Wij adviseren om in stap 2 al een klein bedrag beschikbaar te stellen. Soms is er een kleine investering nodig om zaken goed uit te werken of om aanvullende bewijslast te verzamelen. Wij kunnen ons voorstellen dat dit altijd een bedrag onder de 1000 euro is.

- Wij adviseren Avres om niet altijd rigide vast te houden aan een termijn van 1 jaar voor een project. Uiteraard heeft ieder project een begin en een eind. Soms is maatwerk nodig als de opbrengst veelbelovend is. Wij vinden de impact op thema's en de opbrengst hierin belangrijker dan een termijn en adviseren dus om hier wat ruimte te nemen.

- Wij adviseren Avres om tot een concretere aanpak te komen om de juiste projecten te vinden. Alleen PR volstaat doorgaans niet om de juiste projecten te werven. Dit hangt ook samen met ons advies om scoping te doen op thema's. Hierdoor kan de fondsmanager ook proactief de juiste partijen benaderen. Het opbouwen van een funnel van mogelijke projecten zorgt ervoor dat je regelmatig succesvolle aanvragen kan accorderen. Vanuit onze ervaring en ons netwerk weten we dat voor dergelijke fondsen alleen wat marketing communicatie vaak niet voldoende is.

- Wij adviseren Avres om contact te leggen met innovatie hubs in het bedrijfsleven. Hier zien wij ook initiatieven die bezig zijn met de thema's rondom financiën, schulden en werkgelegenheid. Zij hebben doorgaans ook een funnel met mogelijke start ups en weten ook dat je vaak eerst een project moet doen om aan te tonen dat iets levensvatbaar kan worden.

Met vriendelijke groet,

namens Cliëntenraad Avres
Edward van Wingerden (voorzitter)
met dank aan Laurent Sommer (raadslid)