

## THEMANUMMER: RECESSIE, AANPAK EN UITDAGINGEN

### Recessie.....ISD Baanzicht staat klaar.

Een recessie treft als eerste de zwakkeren op de arbeidsmarkt. Het zijn vooral de ongeschoolden, jongeren en allochtonen die het meest conjunctuur gevoelig zijn. Oudere werklozen komen ook moeilijker aan een nieuwe baan. De mensen die langs de kant komen te staan (of nu al staan) zijn vaak laag opgeleid en ontberen daarnaast de gewenste werkervaring. De recessie treft vooral mensen die minder toegerust zijn om snel weer elders werk te vinden. Baanzicht biedt deze groep op allerlei manieren ondersteuning.

In deze ra(a)dar leest u over onze speerpunten. Tevens krijgt u informatie over onze dienstverlening. In deze Ra(a)dar wordt ook een beeld geschetst van de verwachte klantenontwikkeling.

Wij vertrouwen erop dat met onze aanpak onze inwoners goed door deze moeilijke tijd worden geholpen. Wij doen onze deuren hiervoor open van 8 tot 8. De recessie zien wij niet alleen als een bedreiging, maar biedt ook kansen voor de toekomst. Wij gaan investeren in de (toekomstige) inzetbaarheid van de werkzoekenden. Werkgevers en Werknemers hebben elkaar tenslotte ook weer nodig als de markt aantrekt.

### SPEERPUNTEN

#### MOBILITEITSCENTRUM

Het belang is dat de met werkloosheid bedreigde werknemers behouden blijven voor de arbeidsmarkt en dat er geen beroep op uitkering nodig is. Het 'Van Werk naar Werk' beleid van minister Donner is hier ook op gericht. In Baanzicht komt een mobiliteitscentrum. Wij bieden steun bij herplaatsingen, mobiliteit, scholing en detachering. Daarnaast worden in Baanzicht elke twee maanden branche gerichte mini vacature markten gehouden.



#### SCHOLING

Wij gaan de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt verstevigen. Hiervoor worden afspraken gemaakt met de ROC's. De scholing wordt ingezet voor (werkende) jongeren zonder diploma, werkzoekenden, maar ook voor werknemers die met ontslag worden bedreigd.

#### SOCIAAL UITZENDBUREAU

Werkplein Baanzicht start een sociaal uitzendbureau die als kruiwagen fungeert voor onze doelgroep. Wij creëren gunstige voorwaarden om onze kandidaten bij werkgevers aan de slag te krijgen. Daarnaast willen we heel bewust de markt opschudden. Bestaande uitzendorganisaties wakker maken. Laten zien dat er een organisatie is die zich wel sterk maakt voor bepaalde doelgroepen.

#### LOONKOSTENSUBSIDIES

Wij stimuleren het aanstellen van werknemers met een afstand tot de arbeidsmarkt met het inzetten van instrumenten als loonkostensubsidies, proefplaatsingen en jobcoaching.



## ... VERVOLG SPEERPUNTEN

### ARBEIDSPOOL

Het Werkgeversteam maakt afspraken met werkgevers voor een arbeidspool om onderlinge uitruil van personeel te vergemakkelijken.

### MAATWERK

Wij bieden een op maat gesneden programma aan, dat inspeelt op de individuele kansen en belemmeringen van de werkzoekende. Het aanbod moet bijdragen aan het verbeteren van de arbeidsmarktpositie van de deelnemers.

### SOCIAAL ONDERNEMEN

Wij stimuleren sociaal ondernemerschap om werknemers met een verre afstand kansen te bieden in een reguliere werkomgeving via proefplaatsingen. We willen in 2009 in ieder geval sociale partnerschappen realiseren voor de volgende branches: productie, contactcenters, horeca en de zorg.

### SAMENWERKING

Wij gaan de samenwerking met de afdelingen Economische Zaken verder vorm geven om de speerpunten tot een succes te maken. Onze inzet is gericht op het maken van goede afspraken met werkgevers.



## DIENSTVERLENING

Wij houden rekening met een toename van het aantal werklozen in onze regio. Dat betekent een extra druk aan de voorkant van het proces. Door een lage bureaucratie kunnen we de klant efficiënt en effectief helpen. Een aanvraagprocedure is voor onze klanten niet meer onnodig ingewikkeld.

Wij vragen namelijk zoveel mogelijk bewijsdocumenten zelf op en belasten de aanvrager hier niet mee. Hierdoor wordt een aanvraagprocedure aanmerkelijk bekort. Als een aanvraag onverhoopt langer moet duren is het vanzelfsprekend dat we tot voorschotverlening overgaan.

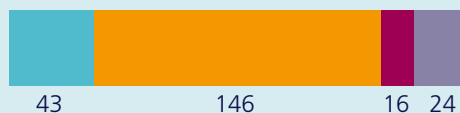
Wij kunnen dus een snelle inkomensgarantie toezeggen. Natuurlijk stellen wij eerst alles in het werk om de klant aan het werk te krijgen of te houden. De medewerkers van Werkplein Baanzicht staan hier voor klaar. Wij denken hierbij buiten de geijkte kaders. Dat geldt ook voor de openingstijden. We zijn van 8 tot 8 actief voor de klant.

## KLANTENONTWIKKELING

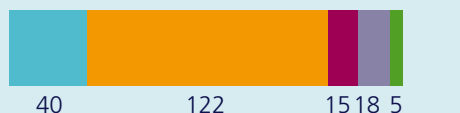
Onderstaande grafieken maken de te verwachten klantenontwikkeling per gemeente duidelijk.

Klantenontwikkeling gemeente Aa en Hunze

Begroting 2010



Prognose 2009

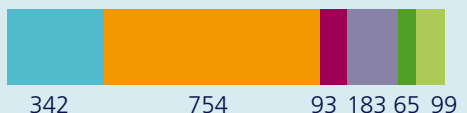


Klantenontwikkeling gemeente Assen

Begroting 2010

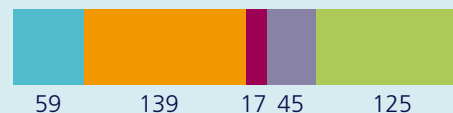


Prognose 2009

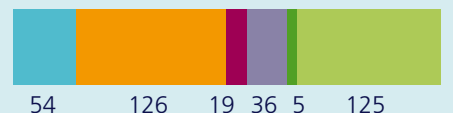


Klantenontwikkeling gemeente Tynaarlo

Begroting 2010



Prognose 2009



Werkklanten      Zorgklanten      65-plussers\*      Participatieklanten      Beïnvloedbare klanten < 27 jaar      Zak- & kleedgeld

Aa en Hunze cliënten begroting 2009: 167, Assen cliënten begroting 2009: 1334, Tynaarlo cliënten begroting 2009: 278

\* De 65-plussers gaan met ingang van 2010 over naar de SVB