



# Sociale werkvoorzieningen

IN GESPREK MET MARTIJN BOTJE, PRODUCTMANAGER BIJ  
PRODWARE NEDERLAND B.V.

Bedrijven in de sociale werkvoorziening (SW) zijn moderne maatschappelijke ondernemingen voor sociale werkgelegenheid, waarvoor het leveren van uitzonderlijke prestaties meer regel dan uitzondering is. Vanaf 2015 wil het kabinet de sociale werkvoorziening onderbrengen in gemeentelijke werkbedrijven. Dit is een belangrijk onderdeel van de nieuwe Participatiewet. Onder de Participatiewet vallen straks alle mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Mensen met een lichamelijke, psychische of verstandelijke handicap kunnen vaak moeilijk een baan vinden. De Rijksoverheid geeft gemeenten geld om deze mensen aan het werk te helpen. Dit gebeurt via de Wet sociale werkvoorziening (Wsw). De komende jaren komen er bij bedrijven 100.000 extra banen en nog eens 25.000 bij de overheid, die bestemd zijn voor mensen die vanwege een beperking niet in staat zijn het wettelijk minimumloon te verdienen. Wanneer ook de Eerste Kamer instemt, treedt de Participatiewet op 1 januari 2015 in werking.

“Als bovenstaande waarheid wordt dan betekent dit dat de sociale werkplaatsen zelf winst moeten gaan maken om te overleven. Het is cruciaal dat ze daarvoor meer inzicht krijgen in hun informatie. SW-bedrijven zijn dagelijks bezig met doelmatigheid en effectiviteit,

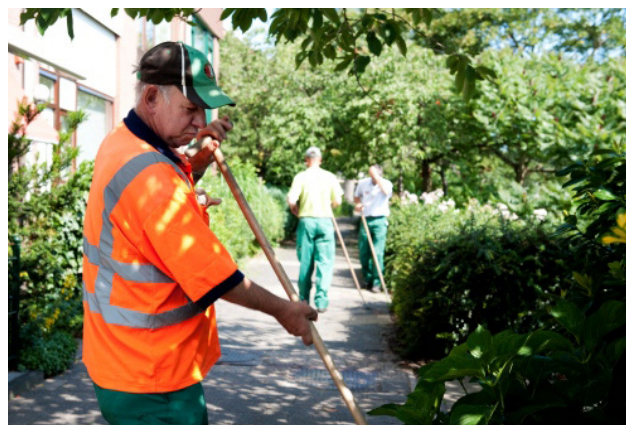
welke hoge eisen stellen aan hun bedrijfsvoering op het gebied van flexibiliteit, aanpasbaarheid en transparantie qua kosten en prestaties.”

Het Nederlandse MKB weet gelukkig steeds meer de weg te vinden naar de sociale werkvoorzieningen als het gaat om eenvoudig productiewerk. Nu wordt het veelal nog belegd in de lage loonlanden, maar met het oog op maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt het daar steeds vaker weggehaald en (weer) bij een SW in Nederland ondergebracht. Dat scheelt loon en transportkosten en de productiekwaliteit is beter te controleren. Onze overheid stimuleert deze initiatieven bovendien middels subsidie.

“Als Prodware hebben we naast focus op SW ook focus op productiebedrijven, waar een aantal van onze klanten mensen van een SW in dienst hebben. Dat geeft ons van twee kanten uit input om ons in te leven in wat er speelt binnen deze branche. Vanuit mijn rol als productmanager vind ik het belangrijk om te weten wat de uitdagingen zijn van onze klanten. Hiervoor ben ik graag met regelmaat in dialoog met ze, om samen de volgende stap te nemen en hun business behoefte te vertalen in IT-oplossingen. Met een standaard ERP-systeem gebaseerd op Microsoft Dynamics geven we invulling voor financiële, logistieke, HRM-, salaris-

en ook detachingsprocessen. Uiteraard zijn onze oplossingen integreerbaar met andere standaarden in de markt, zoals cliënt volg systemen, INFOGROEN, HRM- en salarissystemen. Business Intelligence (BI) software heeft zijn introductie inmiddels ook gemaakt binnen de SW-bedrijven, vanwege de groeiende behoefte naar stuurinformatie. De markt verandert snel en dat vereist betrouwbare en actuele informatie om sneller in te kunnen spelen op veranderingen. Overige onderwerpen waar we nu over praten zijn portals ten behoeve van informatie-uitwisseling met klanten en/of leveranciers, ontwikkeling van apps, vastlegging van interactie met werkgevers (bijvoorbeeld in CRM) en de toepassing van social networking en de cloud binnen de branche. Ongeacht het traject wat we samen doorlopen, hebben we altijd een gezamenlijk doel te realiseren namelijk de SW-business te optimaliseren! Het is voor mij een uitdaging om de juiste pakketten te laten samenwerken als een geheel voor de SW-medewerker.”

“Een van onze eigen bedrijfswaarden is ‘factor mens’. Deze stellen wij ook graag bij onze klanten centraal, oftewel we betrekken ze graag in het voortraject om zo draagkracht te creëren. Dit verdient zich tijdens de daadwerkelijke implementatie terug, immers het project verloopt sneller en gemakkelijker, is onze ervaring. Tijdens sommige projecten ervaren we een complete cultuurverandering, ook hier hebben we uiteraard aandacht vanuit een professionele en ervaren projectmanager. Prodware fungeert als partner vaak als 1 hoofdaannemer, zodat onze klanten het beste uit alle werelden kunnen kiezen voor hun organisatie.



Geen maatwerk en/of hoge kosten voor maatwerk zijn vaak belangrijke uitgangspunten voor SW-bedrijven. Ze zoeken naar een standaard totaaloplossing met een hoge ROI.”

“Over 5 jaar zijn de SW-bedrijven er zeker nog vanwege hun kennis en expertise gericht op mensen met een arbeidshandicap. Ik zie ze veranderen naar winstgevende en commerciële bedrijven terwijl hun hoofddoel nog steeds gericht is op reïntegratie van mensen in onze arbeidsmarkt.”

Voor meer informatie, bezoek [www.prodware.nl/sw](http://www.prodware.nl/sw)

*Prodware creëert, integreert en beheert IT-oplossingen door hoogontwikkelde technische expertise te combineren met diepgaande branchekennis. Prodware is de grootste Microsoft Dynamics partner in Europa.*

*Prodware is actief in veertien landen voor 20.000 actieve klanten. Met 1.650 medewerkers behoort Prodware tot de grootste IT-partners voor (middel)grote organisaties in Europa. Prodware, opgericht in 1989, is genoteerd aan de NYSE Euronext Parijs en maakt onderdeel uit van de Gaia Index. Met een omzet van 180 miljoen euro, een robuuste nettowinst en een eigen vermogen van 40% van het balanstotaal, is Prodware een financieel gezonde onderneming en een stabiele partner voor haar klanten.*

prodware 