



Grant Agreement n°101121658

Deliverable 2.1

succesvolle B2B partnerschappen



Grant Agreement n°101121658

Inhoudsopgave

Introductie.....	3
Oostenrijk.....	5
#sbk Soziale Betriebe Kärnten	5
AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH.....	9
JobTransFair	13
Schmiede – Zukunft + Arbeit	17
Ierland	21
EPIC Social Enterprise	21
Shuttle Knit CLG	24
Speedpak.....	28
Together Academy.....	33
Italië.....	37
CSAL – BIG MAT	37
CSAL – K4	42
Acrobaleno.....	47
Nederland.....	52
Breedweer	52
Social Capital.....	57
Swink.....	63
Andere landen	68
Frankrijk - INVA	68
Roemenië - Atelierul de Panza / The Canvas Workshop	72
Spanje - CODEC	76
Spanje - Formació I Treball	81
Spanje - SaóPrat.....	86



Grant Agreement n°101121658

Introductie

Het project "**Buy WISEly**" heeft als algemeen doel de werkintegratie van sociale ondernemingen (WISEs) en reguliere bedrijven (RB's) in betrokken landen in staat te stellen **transactionele partnerschappen te ontwikkelen, bevorderen en implementeren**, inclusief handelsrelaties, voor een duurzame sociale B2B-markt, om zo te kunnen reageren op de verschillende geïdentificeerde behoeften en **huidige tekorten op de arbeidsmarkt aan te pakken door gebruik te maken van een holistische benadering**.

De specifieke doelstellingen zijn:

- Het bewustzijn vergroten over de toegevoegde waarden van "sociale" B2B-markten zowel bij WISEs als RB's.
- Het aanmoedigen van de betrokkenheid van RB's om trajecten voor bij-/herscholing van kansarme groepen te ondersteunen om hun toegang tot de gewone arbeidsmarkt te vergemakkelijken.
- Het versterken van de operationele en financiële capaciteit van WISEs om samen te werken met RB's, de zogenaamde "handelsbereidheid".
- Het ontwikkelen van transactionele partnerschappen door middel van concrete acties tussen WISEs en RB's. Tal van activiteiten zijn voorzien bestaande uit een verzameling van goede praktijken, capaciteitsopbouw en bewustwording, betrokkenheidsacties en sterke uitwisselingen tussen vertegenwoordigers van WISEs en MB's, duurzaamheid en schaalbaarheidsacties om de lange termijn impact van de projectresultaten te bevorderen evenals communicatie en verspreiding.

Het **consortium** bestaat uit ENSIE uit België (coördinator), arbeit plus (Oostenrijk), De Omslag (Nederland), Consorzio Sociale Abele Lavoro (Italië), ISEN (Ierland), Wirtschaftskammer Österreich (Oostenrijk) en MKB Amsterdam (Nederland).



Grant Agreement n°101121658

RISE Roemenië, Social Entrepreneurship Association of Latvia, Transistor (Italië) en Dublin City Council (Ierland) zijn geassocieerde partners van het project.

Deliverable 2.1 beoogt een **overzicht te bieden van goede praktijken van transactionele partnerschappen** die al bestaan tussen Sociale Ondernemingen (SE's) en in het bijzonder Werkintegratie SE's (WISEs) en Reguliere Bedrijven (RB's). Naast de deelnemende landen Oostenrijk, Nederland, Italië en Ierland omvat het overzicht goede praktijkvoorbeelden uit andere landen, waaronder Frankrijk, Spanje en Roemenië. Alle praktijkvoorbeelden werden geselecteerd met het oog op **opschalingspotentieel** en omvatten een korte beschrijving die de elementen analyseert die hebben geleid tot dergelijke succesvolle partnerschappen.



Grant Agreement n°101121658

Oostenrijk

#sbk Soziale Betriebe Kärnten

Land	Oostenrijk
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Naam WISE	#sbk Soziale Betriebe Kärnten
Naam RB	Gigasport GmbH
Samenwerking	Assemblage van nieuwe fietsen & Fietsreparatie
Datum	3.10.2023
Link naar online beschrijving	

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

[#sbk Soziale Betriebe Kärnten](#) biedt een gevarieerde selectie van kleding, schoenen en accessoires in “tweede ziel” winkels, meubelfabricage en massaproductie in timmerwerk, evenals fietsreparatie- en verhuurdiensten in de sportsector. De WISE biedt marktgeoriënteerde, tijdelijke werkgelegenheidskansen voor werkzoekenden. Werknemers ontvangen sociale & educatieve ondersteuning en training tijdens hun dienstverband. Momenteel worden 70 tijdelijke transitie werkplekken en 15 opleidingswerkplekken aangeboden. Met ongeveer 200 containers wordt jaarlijks meer dan 1.300 ton gebruikte textiel verzameld, en vervolgens verkocht en gerecycled/hergebruikt. Kleine hoeveelheden worden afgevoerd.

[Gigasport GmbH](#) biedt klanten advies en verkoop van sportuitrusting op gebieden zoals hardlopen, fietsen, outdoor, watersport/wintersport, en meer, met in totaal 16 locaties landelijk in Oostenrijk. Daarnaast exploiteren ze een online winkel. Het sportbedrijf is gevestigd in Stiermarken.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

#sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH, specifiek de sportafdeling, assembleert nieuwe fietsen voor Gigasport GmbH in Klagenfurt, Villach en Spittal/Drau, en repareert op aanvraag fietsen van klanten. #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH beheert de nieuwe fietsvoorraad en levert personeel voor Gigasport GmbH om bestellingen te verwerken.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

De samenwerking tussen #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH en Gigasport GmbH werd meer dan twintig jaar geleden geïnitieerd door Gigasport GmbH. Aanvankelijk betrof het alleen de assemblage van ongeveer 200 kinderfietsen. Het is sindsdien uitgebreid tot het hele jaar door fietsassemblage op de locaties Klagenfurt, Villach en Spittal/Drau, die het hele fietsassortiment omvat.

1.4 Wie "koopt" welke producten/diensten?

Terwijl Gigasport de diensten van #sbk – Soziale Betriebe Kärnten koopt, zijn de eindklanten de cliënten van Gigasport GmbH.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Jaarlijks worden ongeveer 2.500 tot 3.000 fietsen geassembleerd op 2 locaties, in Klagenfurt en Villach. Het financiële voordeel voor de WISE is dat de samenwerking bestaat uit een vooraf bepaald bedrag, wat de WISE in staat stelt eigen fondsen te genereren, een voorwaarde voor veel WISEs in Oostenrijk die financiering ontvangen van de Openbare Arbeidsdienst.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

De samenwerking tussen Gigasport GmbH en #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH bestaat al 20 jaar en is gedekt door een contractuele overeenkomst.



Grant Agreement n°101121658

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

In de loop der jaren is de samenwerking met Gigasport GmbH geïntensiveerd en uitgebreid. Zo is #sbk Soziale Betriebe Kärnten GmbH een cruciale partner geworden voor Gigasport GmbH, die de competentiegebieden van Gigasport GmbH met professionele expertise dekt.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Deze samenwerking toont aan hoe een succesvol partnerschap tussen een sociale onderneming en een commercieel bedrijf duurzaam kan functioneren. Aan de ene kant zorgt het voor eigen gegenereerde inkomsten, anderzijds stelt het de transitie medewerkers in staat praktische expertise op te doen in fietsreparatie en -assemblage.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Belangrijk was de technische expertise van het technische personeel van #sbk, erkend door Gigasport GmbH, en hun streven om een sociale onderneming te ondersteunen.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

In de loop der jaren zijn geen grote obstakels of uitdagingen ontstaan, wat te danken is aan de voortdurende constructieve en reflectieve communicatie tussen de partijen.



Grant Agreement n°101121658

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen¹?

In principe zou het gebied van fietsreparatie en -assemblage een potentieel veld kunnen zijn voor andere WISEs en fiets- of sportbedrijven. Daarnaast is er tussen #sbk en Gigasport een visie voor een intensievere samenwerking, die verder uitgewerkt moet worden.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Ja, er zijn al ideeën op zijn plaats, rond verzending en logistiek.

¹ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH

Land	Oostenrijk
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Naam WISE	AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH
Naam RB	Rheintaler Feldfrüchte (Rijndal gewassen)
Samenwerking	Opzetlijn: Groenten klaarmaken voor verwerking
Datum	04.10.2023
Link naar online beschrijving	https://aqua-soziales.com/Aqua/Web/aqua.nsf/pages/AQUA\$Aqua

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH, als een sociaal dienstverlenend bedrijf, streeft ernaar mensen te helpen die, om verschillende redenen, niet hebben kunnen deelnemen aan de maatschappij of die gevaar lopen om uitgesloten te worden van de maatschappij. De redenen zijn veelvoudig en vereisen daarom individuele oplossingen. Als een innovatief sociaal bedrijf in Vorarlberg biedt AQUA Mühle een breed scala aan diensten in de sociale sector, die voortdurend worden aangepast aan nieuwe eisen van de samenleving. De "A" in AQUA staat voor het Duitse woord voor werk (Arbeit) en het tweede deel "QUA" voor kwalificatie. Deze zijn bedoeld om mensen nieuwe perspectieven te bieden. Mühle (molen) staat voor residentiële zorg voor mensen die leven met psychische aandoeningen, die begon in 1987 in Mühlegasse (molensteeg) in Frastanz. Vorarlberg staat voor de regio waarin AQUA Mühle actief is.

AQUA Mühle Vorarlberg heeft ongeveer 230 mensen in dienst, evenals ongeveer 180 mensen in de afdeling werk & werkgelegenheid als transitie medewerkers met tijdelijke contracten.

Rheintaler Feldfrüchte <https://www.allgaeuer.at/> (Allgäuer Agrar KG en de familie Schatzmann), produceert aardappelen, uien, selderij, biet en verschillende pompoenen. De veldgewassen



Grant Agreement n°101121658

worden geproduceerd volgens de richtlijnen van het regionale "Ländle" kwaliteitszegel. Het bedrijf levert aan restaurants, de cateringindustrie, grote kantinekeukens en cateringbedrijven, sociale instellingen en groothandels en diverse boerderijwinkels.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

AQUA Mühle bereidt aardappelen en rode bieten van Rheintaler Feldfrüchte voor in hun locatie in Dornbirn en ter plaatse bij Rheintaler Feldfrüchte. In oktober 2023 breidde de samenwerking uit om een andere WISE "Kaplan Bonetti" te betrekken. Samen schillen, snijden, koken en vacuümverpakken ze de groenten en maken ze beschikbaar voor Rheintaler Feldfrüchte voor verkoop of levering aan kantinekeukens.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Er zijn verschillende knelpunten in de verwerking van regionale groenten in grote kantinekeukens/cateringbedrijven; de keukens zijn niet meer uitgerust voor de voorbereiding van groenten wat betreft ruimte en personeelsvereisten. Tegelijkertijd neemt de vraag naar regionale voedingsmiddelen toe. Als grote gemeenschappelijke cateraar in Vorarlberg (AQUA Mühle produceert ongeveer 2.500 maaltijden per dag in hun kantinekeuken in Dornbirn), is AQUA Mühle begonnen met hun regionale leverancier Rheintaler Feldfrüchte samen te werken om een oplossing te vinden voor dit knelpunt.

1.4 Wie "koopt" welke producten/diensten?

Rheintaler Feldfrüchte koopt de dienst van AQUA Mühle, AQUA Mühle koopt hun groenten.



Grant Agreement n°101121658

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Er is geen direct financieel voordeel betrokken bij de samenwerking.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Het idee van deze samenwerking is ontstaan in 2021 en 2022 en wordt op dit moment op kleine schaal beoefend met Rheintaler Feldfrüchte. Een projectoverzicht is ontwikkeld en is beschikbaar voor implementatie in de hele regio Vorarlberg.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Door de samenwerking kon AQUA Mühle het gebruik van regionale producten vergroten. Het Ministerie van Landbouw van de Regionale Regering van Vorarlberg is geïnformeerd over het projectidee. De leerlingen in de veldgroenteproductie van "AQUA-organische landbouw" kunnen ervaring opdoen met de samenwerkingspartner, ook werden al 'overgangswerkers' toegewezen aan de locatie van Rheintaler Feldfrüchte. Hierdoor kan Rheintaler Feldfrüchte kennismaken met transitie medewerkers en in geval van interesse enkelen van hen overnemen.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

In deze pilot-samenwerking kon het project worden getest en verder worden ontwikkeld. Het doel is om een regionaal project voor groenten voorbereiding te implementeren en zo het aandeel van regionale groenten in de gemeenschappelijke catering van Vorarlberg te verhogen.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Vertrouwen, hoogwaardige goederen, betrouwbare service en enthousiasme voor verbetering.



Grant Agreement n°101121658

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Nog steeds uitdagend zijn opslaglogistiek en seizoensgebonden veranderende volumes als het gaat om oogsten en verwerken. AQUA Mühle heeft nog geen bevredigende oplossing gevonden en werkt met tussenoplossingen.

III. Potentie tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen²?

Het concept van een regionale en centrale voorbereiding van groenten voor Vorarlberg is al uitgewerkt en is in principe ook overdraagbaar naar andere regio's.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Een regionale voorbereiding van groenten in Vorarlberg verhoogt het regionale aandeel van producten en versterkt de lokale landbouw & groenteproductie:

Groenten van verschillende boeren in de regio voor grote kantinekeukens, centrale verwerking (voorbereiding van groenten) volgens de behoeften van de keukens, met het potentieel om personeel op korte termijn te leveren om productiepieken te dekken. Bovendien heeft de samenwerking het potentieel om geschoolde en semi-geschoolde werknemers voor werving te bieden.

Toegevoegde waarde en werk kunnen in de regio worden gehouden en daarmee draagt AQUA Mühle bij aan het verbinden van de landbouw van Vorarlberg en zijn gastronomie.

² Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

JobTransFair

Land	Oostenrijk
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Naam WISE	JobTransFair
Naam RB	Boulderbar GmbH
Samenwerking	
Datum	Oktober 2023
Link naar online beschrijving	https://www.jobtransfair.at/de/erfolgsgeschichten/erfolgsgeschichte-von-edres-awwda-servicetechniker-bei-boulderbar-wien

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

JobTransFair is een non-profitorganisatie die zich inzet om individuen met afstand tot de arbeidsmarkt permanent in dienst te nemen. Dit wordt bereikt door middel van consultatie, werkgelegenheid en "fairPlacement", wat inhoudt dat ze worden toegewezen aan een van de meer dan 10.000 partnerbedrijven in de omgeving van Wenen. Momenteel heeft JobTransFair ongeveer 160 vaste werknemers.

Boulderbar GmbH exploiteert bouldering faciliteiten op vier locaties in Wenen, en een in zowel Salzburg als Linz. De organisatie is trots op haar kleurrijke en diverse karakter, met als doel het opbouwen van een actieve boulder gemeenschap.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Binnen het kader van non-profit plaatsing wijst JobTransFair werknemers toe aan Boulderbar en ondersteunt hen gedurende de periode van toewijzing (tot 6 maanden) door middel van begeleiding en advies. Voor Boulderbar fungeert JobTransFair als de schakel naar gemotiveerde



Grant Agreement n°101121658

personen die structureel benadeeld zijn op de arbeidsmarkt en die de organisatie wil inzetten als onderdeel van hun maatschappelijke betrokkenheid.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Na de zogenaamde vluchtelingencrisis in 2015 wilde Boulderbar uitgroeien tot een maatschappelijk bewuste onderneming en de nieuw aangekomen mensen in Oostenrijk ondersteunen en integreren. JobTransFair hielp deze aspiratie te realiseren. Het is lastig te achterhalen waar de samenwerking precies begon. Meestal wordt het eerste contact gelegd door JobTransFair wanneer een persoon die begeleiding krijgt een interessante vacature ziet, en de adviseur van JobTransFair hen doorverwijst naar het bedrijf.

1.4 Wie "koopt" welke producten/diensten?

Non-profit plaatsing in Oostenrijk is niet direct gekoppeld aan de verkoop van een product of dienst. JobTransFair neemt mensen in dienst en ondersteunt hen, terwijl ze hen tegen lagere kosten toewijzen aan een geïnteresseerd bedrijf, met het doel dat het bedrijf hen overneemt in hun reguliere personeelsbestand. Het bedrijf betaalt een vergoeding en verplicht zich om mensen op te leiden die meer tijd nodig hebben dan anderen.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Nee, of binnen het in Oostenrijk gebruikelijke kader, zoals hierboven vermeld.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

De samenwerking is sinds 2017 van kracht en is (nog) niet geformaliseerd.



Grant Agreement n°101121658

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

De eerste persoon die door JobTransFair bij Boulderbar werd geplaatst, is tegenwoordig hoofd van de technische dienst en diende als schakel naar de Syrische gemeenschap. Sindsdien konden veel individuen uit deze gemeenschap worden toegewezen aan Boulderbar.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Vooraf duidelijk in de goede samenwerking met Boulderbar is het multiplier-effect. Non-profit plaatsing, gecombineerd met een open en toegewijde samenwerkingspartner, is bijzonder effectief in het bieden van werkgelegenheid aan een groep individuen die anders moeite zouden hebben om kansen op de arbeidsmarkt te vinden. De voordelen van JobTransFairs kunnen goed worden benut. Er is een zeer goede bedrijfscultuur bij Boulderbar, die het mogelijk maakt om een breed scala aan mensen in dienst te nemen.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

De eerdergenoemde open bedrijfscultuur en de bestaande sociale normen van het bedrijf met betrekking tot zijn werknemers, evenals hun openheid voor suggesties.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

In deze samenwerking waren er geen specifieke uitdagingen die afwijken van die in andere partnerschappen binnen het kader van non-profit plaatsing.



Grant Agreement n°101121658

III. Potentie tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen³?

De principes van non-profit plaatsing kunnen effectief worden opgeschaald, naar andere sectoren of regio's, en dit gebeurt al in de praktijk.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

-

³ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Schmiede – Zukunft + Arbeit

Land	Oostenrijk
Partner	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
E-mail	hemma.pertl@arbeitplus.at
Naam WISE	Schmiede – Zukunft + Arbeit (Schmiede – Toekomst + Werk)
Naam RB	HerBios
Samenwerking	Herbios Vertikalgarten GmbH (verticale perken)
Datum	21.09.2023
Link naar online beschrijving	HerBios

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Schmiede – Zukunft + Arbeit is ontstaan uit het project "Alte Schmiede" begin 2019. Contractpartners zijn de AMS Niederösterreich (regionale openbare arbeidsdienst) als financierende instantie en de gemeente Korneuburg. Schmiede is een non-profit werkgelegenheidsproject en biedt diensten aan op het gebied van groenonderhoud, kinderopvang en bibliotheken. Daarnaast is sociaal werk een elementair aspect van hun werk. Schmiede werkt met zes kernmedewerkers en biedt tot 14 plaatsen voor de zogenaamde "transitie medewerkers" met ondersteuningsbehoeften.

HerBios: Jürgen Herler kreeg het idee voor Herbios verticale bedden tijdens zijn werk in Mariene onderzoek. Het doel was een manier te vinden om de afhankelijkheid van industriële landbouw en dus het gebruik van meststoffen te verminderen. Herbios is een opkomende start-up met een visie om steden te verrijken met eetbaar groen. Herbios biedt daarom verticale groene bedden/perken, evenals zogenaamde "klimaatterrassen". Herbios verticale bedden zijn multifunctionele designelementen die tegelijkertijd voedsel produceren op een ecologische manier (zonder verwarming, verlichting en kunstmest). Herbios heeft momenteel 9 werknemers.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Schmiede bereidt de verticale bedden voor HerBios voor en assembleert de bedden. Momenteel worden ze uitsluitend opgeslagen in Schmiede tijdens dit proces.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

In 2022 organiseerde Schmiede een bedrijfsuitje naar HerBios als onderdeel van hun "Schmiedetuinproject". Het was tijdens dit uitje dat het idee van een samenwerking voor het eerst ontstond, en HerBios benaderde vervolgens Schmiede met het vooruitzicht op een dergelijke samenwerking.

1.4 Wie "koopt" welke producten/diensten?

HerBios besteedt de voorbereidende werkzaamheden en de assemblage van zijn verticale bedden uit aan Schmiede. Schmiede investeert ook eigen materiaal in deze samenwerking.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Aangezien de samenwerking pas in 2023 begon, is er nog geen definitief samenwerkingscontract. In 2023 verdiende Schmiede minder dan 10.000 euro met deze samenwerking. Voor Schmiede telt dit inkomen als "zelf gegenereerd", wat een voorwaarde is voor de financiering/subsidiering van de meeste WISEs door de Oostenrijkse Openbare Arbeidsdienst.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

HerBios en Schmiede hebben een klassieke samenwerkingsovereenkomst. Schmiede is momenteel "stand-by" en wacht op verdere bestellingen van HerBios.



Grant Agreement n°101121658

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Schmiede was al betrokken bij het 'houtwerkplaats'-gebied voordat deze samenwerking werd geïnitieerd, maar dit werk werd door de samenwerking geprofessionaliseerd. Er zijn nu twee vaste posities voor transitwerkers in dit gebied, met tot 4 transitwerkers die op piekmomenten in dit gebied werken. Bovendien zijn de boekhoudkundige formaliteiten aangepast en verder ontwikkeld.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Vanuit het oogpunt van Schmiede is dit project baanbrekend op het gebied van ecologische duurzaamheid en tuinieren. De professionalisering van de WISE en de winst in knowhow mogen niet worden onderschat. Op intermenselijk niveau is er gezamenlijke groei geweest met HerBios.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Zie ook 1.3. De doorslaggevende factor voor de samenwerking was een bedrijfsuitje van Schmiede naar HerBios. Veel gezamenlijke gesprekken over kwaliteitsnormen, facturatiemodaliteiten, opslagmogelijkheden en vele andere onderwerpen waren nodig en bouwden het noodzakelijke vertrouwen op. Ook de andere financieringsinstanties van Schmiede waren meteen aan boord en ondersteunden de samenwerking.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Zoals beschreven in punt 2.2, waren er vele discussies nodig in de aanloop naar de samenwerking om het project op deze manier te realiseren.



Grant Agreement n°101121658

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen⁴?

Het zou mogelijk zijn voor Schmiede om de samenwerking uit te breiden; op dit moment hangt deze beslissing voornamelijk af van het ordervolume van HerBios.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Schmiede plant momenteel geen specifieke samenwerking met een ander bedrijf in een vergelijkbaar gebied. Echter, ze reinigen al grasranden en ondernemen verpakkingsactiviteiten op het gebied van vissport benodigdheden.

⁴ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Ierland

EPIC Social Enterprise

Land	Ierland
Partner	ISEN
E-mail	info@epicsales.ie
Naam WISE	EPIC Social Enterprise
Naam RB	Teach Spraoi
Samenwerking	
Datum	Oktober 2023
Link naar online beschrijving	

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

EPIC biedt werkervaring en werkgelegenheidskansen aan mensen die het moeilijk hebben gevonden om toegang te krijgen tot de arbeidsmarkt als gevolg van eerdere criminele veroordelingen, of die herstellende zijn van verslaving.

Teach Spraoi – een lokale crèche en Montessorischool in Wexford.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

EPIC levert personeelsuniformen en T-shirts voor het afstuderen van de kleuterschool aan de zaak.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Teach Spraoi benaderde EPIC na een verwijzing van een andere onderneming.



Grant Agreement n°101121658

1.4 Wie "koopt" welke producten/diensten?

Teach Spraoi koopt personeelsuniformen – hoodies en poloshirts – en ook afstudeer-T-shirts voor kinderen die de kleuterschool afmaken.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

De samenwerking is ongeveer 5% van EPIC's jaarlijkse verkopen. EPIC profiteert financieel van de samenwerking in het aantal verkopen en verhoogde winstmarges.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Sinds 2020. Er is geen formele samenwerking maar ze houden een minimumaantal van de personeelsuniformen op voorraad zodat we een snelle levering kunnen garanderen.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Afgezien van de financiële winst, heeft de reguliere onderneming Teach Spraoi een aantal verwijzingen gemaakt naar lokale sport- en jeugdgroepen. Dit heeft geresulteerd in een toename van handelsrelaties voor de WISE.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Bewustwording en acceptatie in de lokale gemeenschappen over EPIC en waarom ze doen wat ze doen. Teach Spraoi heeft een aantal aanbevelingen gedaan die hebben geresulteerd in nieuwe opdrachten voor EPIC.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Vanuit de WISE gezien:

- Kwaliteit tegen concurrerende prijzen.



Grant Agreement n°101121658

- Goede klantenservice.
- Vermogen om aan deadlines te voldoen.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

-

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen⁵?

Dit is beperkt tot de grootte van de organisatie. Maar de samenwerking is wel een mogelijke aanbevelingen aan andere crèches/speelzalen voor werkkleding.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Niet op dit moment.

⁵ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Shuttle Knit CLG

Land	Ierland
Partner	Shuttle Knit CLG
E-mail	info@shuttleknit.ie
Naam WISE	Shuttle Knit CLG
Naam MB	Eriu
Samenwerking	Borduurwerk op dekens.
Datum	Oktober 2023
Link naar online beschrijving	https://shuttleknit.ie/ en https://eriu.eu/

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Shuttle Knit is een WISE opgericht in 2001 in Wicklow Town door Wicklow Traveller Group om werkgelegenheid te bieden aan de zogenaamde Traveller Women⁶. De sociale onderneming heeft 11 Traveller vrouwen in dienst om prachtige handgemaakte breiwerk te ontwerpen, te creëren en te verkopen, en ze werken samen met mensen uit de gevestigde gemeenschap.

Eriu is een bedrijf uit Wicklow dat Ierse breiwerk internationaal verkoopt; ze gebruiken uitsluitend Ierse wol en streven ernaar om de oude nalatenschap van wolproductie in Ierland te herstellen.

⁶ Van oudsher verkochten Traveller-vrouwen van deur tot deur, op markten en braderieën. Recente wetgeving heeft echter barrières opgeworpen waardoor Traveller-vrouwen niet meer op dezelfde manier kunnen verkopen als vroeger, en dus moesten ze zich aanpassen en veranderen.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Eriu maakt wollen dekens en verkoopt ze aan een boetiekhôtel in het Caribisch gebied. Shuttle Knit borduurt het logo van het hotel op de dekens voordat ze naar het hotel worden verscheept.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Eriu nam contact op met Shuttle Knit; beide bedrijven zijn in Wicklow gevestigd en Shuttle Knit past bij Eriu's merkidentiteit als lokaal, authentiek en handgemaakt.

1.4 Wie "koopt" welke producten/diensten?

Eriu betaalt Shuttle Knit voor hun borduurservice, d.w.z. het borduren van logo's etc. zoals vereist door de toekomstige klant van Eriu. Bijvoorbeeld, een vakantieoord in het Caribisch gebied (eigendom van een lers bedrijf), en Brown Thomas (een lers warenhuis) hebben ook Eriu dekens op voorraad met de optie om te borduren.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Shuttle Knit heeft digitale borduurmachines en rekent voor de borduurdiensten. Een personeelslid heeft de rol van borduurwerk, maar wanneer zij afwezig is, stappen de beheerder en manager in en doen het borduurwerk. De Eriu dekens zijn fijn en delicaat, dus het proces van borduren is lastig; grote zorg is nodig om de dekens niet te beschadigen.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

De mogelijkheden werden voor het eerst verkend in september 2022, met de eerste grote bestelling geleverd in mei 2023. De overeenkomst is mondeling, en niet geformaliseerd met een contract.



Grant Agreement n°101121658

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Shuttle Knit heeft tot nu toe twee bulkorders (elk 300 items) geleverd aan Eriu met de belofte van meer in de toekomst; we hebben een nieuw, betrouwbaar proces ontdekt om te borduren op delicate gehaakte items.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

De missie van Shuttle Knit sluit goed aan bij het merk Eriu. Beide organisaties richten zich op lokaal, traditioneel, uniek en cultureel erfgoed. De bestelling is niet hoog in volume met een snelle omzet, maar is zorgvuldig en vaak langzaam. Deze benadering past bij Shuttle Knit omdat we afhankelijk zijn van personeel dat bekwaam en getalenteerd is, maar meer uitdagingen moet overwinnen dan de normale beroepsbevolking.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Goede communicatie tussen de manager en de MB is essentieel. De samenwerking en het partnerschap werden besproken en overeengekomen.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Aan de kant van Shuttle Knit was de voornaamste uitdaging het vinden van een manier om effectief en duidelijk te borduren, omdat de dekens van zuivere wol zijn, en gehaakt. Dit betekent dat ze vrij delicaat zijn, en los gestikt, en machinaal borduren kan de integriteit van een fijn breisel beschadigen. Door uitgebreid onderzoek door de manager, en veel testen en communicatie met Eriu, werd ontdekt door vallen en opstaan dat stabiliserend materiaal nodig was aan beide zijden



Grant Agreement n°101121658

om de dekens te beschermen tegen schade tijdens het borduurproces. Dit materiaal is ook oplosbaar (in tegenstelling tot normale 'tear-away' stabilisatoren), dus na voorzichtig licht spoelen blijven de integriteit van zowel de dekens als de borduursteken behouden.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen⁷?

Eriu is momenteel in onderhandeling met het moederbedrijf van het resort waar ze al aan leveren, aangezien zij andere resorts en bedrijven bezitten die mogelijk soortgelijke producten nodig hebben met borduurwerk geleverd door Shuttle Knit. Ze zijn ook in contact met retailers door heel Ierland.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Geen concrete plannen behalve wat hierboven vermeld is.

⁷ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Speedpak

Land	Ierland
Partner	Irish Social Enterprise Network
E-mail	projects@socent.ie & info@socent.ie
Naam WISE	Speedpak
Naam RB	Bewleys
Samenwerking	
Datum	Oktober 2023
Link naar online beschrijving	Speedpak Contract Packing & E-Commerce Order Fulfilment Speedpak Group - Social Enterprise Trading. Training. Transforming. Bewley's Tea & Coffee Buy Ireland's Top Quality Tea & Coffee Online (bewleys.com)

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Speedpak Group is een bekroonde, in Dublin gevestigde sociale onderneming. Oorspronkelijk opgericht door de lokale ontwikkelingsmaatschappij Northside Partnership en de zakenwereld met als doel toen, net als nu, het probleem van hoge langdurige werkloosheid in de meest sociaal en economisch achtergestelde gebieden aan de noordkant van Dublin aan te pakken. In de afgelopen 28 jaar heeft het bedrijf twee commerciële bedrijven opgebouwd, Speedpak Contract Services (www.speedpak.ie) en Shamrock Rosettes (www.shamrockrosettes.com) om langdurig werklozen weer aan het werk te helpen door echte werkervaring, geaccrediteerde industrie training, mentoring en op maat gemaakte ondersteuning te bieden. Uit hun ervaring blijkt dat de combinatie van handel en training levens transformeert. Transformeren in die zin dat trainees grotere financiële onafhankelijkheid bereiken door werk en jobresilience door onderwijs en training. Sinds hun oprichting hebben ze meer dan 1550 mensen in dienst gehad en getraind, waardoor ze een aanzienlijke sociale impact hebben op individuen en gezinnen in deze gemeenschappen.



Grant Agreement n°101121658

Opgericht in 1840, is Bewley's Ierlands toonaangevende koffie- en theebedrijf. Als een onafhankelijk familiebedrijf richten zij zich op de kwaliteit en het vakmanschap van hun koffie en thee. Ze betrekken duurzame, Fair-Trade producten die lokaal worden gebrand en gemengd in Northern Cross, Dublin. Als een Iers bedrijf geloven zij dat hun producten mensen en hun gemeenschappen verbinden over hun favoriete 'cuppa'.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Bewley's is een van een aantal vaste klanten van Speedpak Contract Services. De Wise levert een contractverpakkings- en logistieke dienstverlening aan Bewleys. Ze zijn gevestigd in de nabijheid van Speedpak aan de noordkant van Dublin. Ze delen vergelijkbare waarden. Hun producten en diensten zijn gebouwd rondom gemeenschap, ze nemen lokale mensen in dienst, en ze zijn toegewijd aan ethische en duurzame praktijken.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Speedpak benadert bedrijfsontwikkeling hetzelfde als elk ander regulier bedrijf zou doen. Ze promoten de kwaliteit van hun productie-ondersteunende dienstverlening en klanten service, omdat hun B2B-klanten willen weten dat ze professioneel, zoals gespecificeerd en op tijd kunnen leveren. Ze bieden aan/tenderen voor opdrachten zoals elke andere dienstverlener. Het bedrijf promoot alleen hun sociale ondernemersreferenties zodra ze een trackrecord van levering hebben gevestigd of als het een concurrentievoordeel biedt om dit te bekend te maken. Het delen van hun status als sociale onderneming kan ook de kans bieden om aan mogelijkheden van werkgelegenheid voor hun trainees bij hun commerciële klanten op te bouwen.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Reguliere ondernemingen, waaronder Bewley's, kopen een scala aan diensten van Speedpak Contract Services, waaronder:



Grant Agreement n°101121658

- verpakken/promotie verpakken/bulk breken & verpakken
- inpakken, labelen en barcoderen
- kitmontage
- e-commerce orderafhandeling pick, pack en dispatch
- magazijn- en voorraadbeheer
- logistiek

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Jaarlijkse contracten tussen Speedpak en Bewley's variërend van €5k tot meer dan €100k per jaar.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

20 jaar.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Er zijn twee primaire resultaten. [1] De commerciële contracten zorgen voor duurzame opdrachten, die impact leveren door mensen in dienst te nemen bij Speedpak Contract Services die anders ver van de arbeidsmarkt staan. [2] Wanneer Speedpak Group sociale investeringen veiligstelt om innovatieve door de industrie geleide programma's mede te ontwikkelen, is Bewley's een belangrijke industriepartner, die zowel technische input als externe werkervaring en trainingsplaatsen biedt voor trainees op het programma. – Een voorbeeld hiervan is de [Traineeship in Manufacturing, Supply Chain & Customer Service Logistics \(speedpak.ie\)](https://www.speedpak.ie/traineeship-in-manufacturing-supply-chain-customer-service-logistics). Dit was de eerste traineeship bij de City of Dublin Education & Training Board.



Grant Agreement n°101121658

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Een WISE die een commercieel model van bedrijfsontwikkeling hanteert.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Het leveren van een uitstekende dienstverlening, tegen concurrerende maar duurzame prijzen. Gedeelde waarden als lokale werkgever in de gemeenschap. Goede werkrelatie. Nabijheid tot elkaar.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Commerciële contracten die van Bewley's zijn verkregen, zijn afhankelijk van hun commerciële en outsourcingbehoeften. Dit kan uitdagend zijn omdat het relatief kort van tevoren kan toenemen of afnemen. Als WISE is het ideaal om regelmatige, doorlopende contracten te hebben waarop je kwaliteitsprocessen en -procedures kunt bouwen. Dit weerspiegelt het hebben van een fluïde personeelsbestand bestaande uit trainees met verschillende vaardigheden en capaciteiten die worden gerekruteerd, niet omdat ze de beste werknemers voor de baan zijn, maar om hen commerciële werkervaring en training te bieden die leidt tot werkgelegenheid op de reguliere arbeidsmarkt. Uitdagingen waarmee elk bedrijf te maken heeft – tegelijkertijd concurrerend blijven en duurzaam.



Grant Agreement n°101121658

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen⁸?

-

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

-

⁸ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Together Academy

Land	Ierland
Partner	Irish Social Enterprise Network
E-mail	projects@socent.ie & info@socent.ie
Naam WISE	Together Academy
Naam RB	Happy Out
Samenwerking	Happy Out met Together Academy
Datum	Oktober 2023
Link naar online beschrijving	Dun Laoghaire Baths – Happy Out Cafe

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Together Academy is een uniek trainings- en werkgelegenheidsinitiatief gericht op het bieden van gespecialiseerde en individueel afgestemde vaardigheidstraining aan jongvolwassenen met het syndroom van Down. Ze bieden jongvolwassenen gecertificeerde training, praktische werkervaring, werkgelegenheidskansen en een belangrijk sociaal en ondersteuningsnetwerk.

Happy Out is een groep cafés in Dublin. Happy Out begon als het enige café op Bull Island in 2017, een passieproject voor oom en neef duo, Karl McCullagh en Brian Hanratty. Simpel gezegd, het is een café gebouwd van twee zeecontainers aan de rand van Dublin. Happy Out is gecreëerd als een plek waar mensen kunnen ontsnappen aan de stad en relaxen, genieten van heerlijke koffie, smullen van lekkere tosti's en genieten van het geweldige uitzicht op de beruchte Poolbeg-schoorstenen.

In de loop der jaren hebben ze het menu uitgebreid en de nieuwsgierigheid naar een grotere keuken kreeg de overhand. Hoewel kustlocaties altijd favoriet blijven voor Happy Out, besloten ze naar het binnenland te kijken en kwamen ze een spannende locatie in Donnybrook tegen.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Het café in Dun Laoghaire wordt beheerd door Happy Out; zij overzien de dagelijkse activiteiten. Together Academy levert personeel, die tegen hetzelfde uurloon betaald worden als de andere personeelsleden van Happy Out. Together Academy biedt ook ondersteuning aan het team via hun eigen Ergotherapeut en studentenplaatsing. De winsten van het café worden gedeeld tussen Happy Out en Together Academy.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Toen Together Academy hun eerste café opzette in de Wanderers Rugby Club, bood Brian Hanratty (eigenaar van Happy Out) advies en ondersteuning aan het Together Academy-team, gebaseerd op zijn eigen ervaring met het runnen van cafés.

Het voormalige openbare bad in Dun Laoghaire, County Dublin, was gerenoveerd door de lokale autoriteiten en er was een openbare aanbesteding voor een exploitant van het café in het nieuwe gebouw. Together Academy had niet de ervaring en het trackrecord om zelfstandig in te schrijven voor het contract, dus benaderden ze Happy Out en dienden vervolgens een gezamenlijke offerte in, die succesvol was.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Het algemene publiek koopt het eten & drinken van het café, dat zijn eigen team in dienst heeft plus een aantal mensen van de Together Academy.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Het personeel krijgt allemaal vergelijkbare lonen, en de afspraak is dat de winsten van het café gedeeld worden tussen de twee partnerorganisaties.



1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Het café opende in juni 2023. De definitieve details van het 'Memorandum of Understanding' tussen de twee partners moet nog worden afgerond.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Publieke zichtbaarheid van jongvolwassenen met het syndroom van Down die werken in een drukke commerciële omgeving, en hen voorzien van geweldige werkervaring die voortbouwt op de training die ze eerder hebben ontvangen via de Together Academy.

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

- Partnerschap tussen de twee organisaties.
- Voorbeeld van samenwerkingen bij het inschrijven voor een openbare aanbesteding.
- Mensen met het syndroom van Down in betaalde rollen die samenwerken met collega's van de mainstream markt.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Vertrouwen tussen de twee organisaties was cruciaal. Een geschiedenis van samenwerking, ook al was het eerder op vrijwillige basis. Twee sterke maar verschillende bedrijven die het beste van zichzelf eisten en zochten naar samenwerking met goed gekwalificeerde progressieve partners. Een gewaagde aanpak om iets anders te willen doen in de overtuiging dat de gemeenschap er klaar voor was en het zou verwelkomen. Veel open communicatie en begrip voor elkaars sterke punten.

Niet te snel van slag of overweldigd raken door de taak die voorhanden is. Een sterk, gedreven team hebben om te leveren.



Grant Agreement n°101121658

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Het is nog een prille samenwerking en tot nu toe zijn er geen significante uitdagingen geweest. Het contractueel formaliseren van een voorheen informele werkrelatie voelde ongebruikelijk, maar het is noodzakelijk.

De beroepstherapeut van Together Academy heeft een diversiteits- en inclusietraining gegeven aan het hele café-team om ervoor te zorgen dat ze een goed begrip hebben van de uitdagingen waarmee jongvolwassenen met het syndroom van Down kunnen worden geconfronteerd. Die training is voortdurend en wordt herhaald. Het bouwt vertrouwen op in het team en een begrip van de problemen die kunnen ontstaan en hoe deze te helpen oplossen.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen⁹?

Er zou potentieel zijn voor de twee partners om in te schrijven voor andere openbare aanbestedingen, op andere locaties, of voor elke partner om hetzelfde model te volgen maar met andere partners als er overeenstemming is.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Op dit moment niet. Happy Out en Together Academy willen dit avontuur tot een enorm succes maken. Het staat in de kinderschoenen, en ze willen blijven leren en ondersteunen voordat ze gaan kijken naar schaalvergroting/uitbreiding.

⁹ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Italië

CSAL – BIG MAT

Land	Italië
Partner	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
E-mail	p.lepore@csabelelavoro.it , d.ferrero@csabelelavoro.it
Naam WISE	CSAL
Naam RB	BIG MAT DI DE TOMMASI BRUNO & C. S.a.s.
Samenwerking	50+ en Gehandicapten in de logistieke sector
Datum	20/09/2023
Link naar online beschrijving	

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Consorzio Sociale Abele Lavoro (WISE) werkt gestaag samen met RB's om de tewerkstelling van kansarme mensen te bevorderen. CSAL is een kleine WISE met 15 werknemers en een netwerk van andere productieve WISEs. Via actieve arbeidsmarktprojecten ondersteunt het werklozen bij het vinden van banen in WISE en reguliere bedrijven in de regio Turijn.

BIG MAT Di De Tommasi Bruno & C. S.a.S. is een groot bedrijf dat actief is in de bouwindustrie. Het levert bouwmaterialen aan bouwbedrijven in Italië en daarbuiten via zijn magazijnen. CSAL werkt samen met enkele van zijn vestigingen in Turijn en omliggende steden.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Het is een informele overeenkomst, een incidentele betrokkenheid tussen CSAL en BIG MAT, begonnen bij de gelegenheid van de arbeidsplaatsing van een persoon met een beperking.

BIGMAT organiseerde stages voor mensen met een beperking van een beroepsopleiding van



Grant Agreement n°101121658

CSAL voor magazijnhulp. Momenteel heeft BIGMAT met CSAL overleg over het aannemen van werknemers ouder dan 50.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

CSAL en BIGMAT kennen elkaar al 3 jaar en werken altijd samen om kansarme mensen aan werk te helpen. In 2020 werd Big Mat benaderd door CSAL, dat werkt aan de integratie van kansarme mensen, om een stage te organiseren.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

De dienst van het selecteren en begeleiden van kansarme mensen naar werk wordt gefinancierd door overheids projecten en daarmee ontvangt CSAL financiering tegen de behaalde resultaten. Bedrijven die mensen aannemen, ontvangen dus een gratis dienst. Op verzoek van het bedrijf kan de dienst ook privé en tegen betaling worden aangeboden.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

CSAL werkt aan overheids projecten die de resultaten van arbeidsbemiddeling van kansarme mensen financieren. Bij elke aanstelling in het bedrijf ontvangt CSAL een economische bonus voor het resultaat.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

3 jaar, maar nog niet geformaliseerd.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

CSAL heeft geen impact metingen gedaan, maar het is zeker een samenwerking die in de loop van de tijd het aantal arbeidsplaatsingen zal verhogen.



Grant Agreement n°101121658

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Het opbouwen van een route naar arbeidsplaatsing na een beroepsopleiding gericht op mensen met een beperking, die van theorie naar praktische werkzaamheden in het bedrijf gaan.

Het door CSAL voorgestelde traject had een trainingskarakter. De constante uitwisseling met de stagiair en met de projecttutor van CSAL maakte het mogelijk om de activiteit, en de vaardigheden en kennis die door de persoon tijdens de stage waren geconsolideerd en verworven, te monitoren. Soft- en relationele vaardigheden zijn belangrijk om integratie in het bedrijf te vergemakkelijken: stiptheid, communicatie tussen collega's en met de bedrijfstutor, vertrouwen en motivatie. De begeleiding van CSAL-operators, in samenwerking met de bedrijfstutor, is essentieel om de plaatsing in het bedrijf te consolideren en de vaardigheden en motivatie van de persoon te ondersteunen. Het door CSAL, een sociale onderneming, voorgestelde traject in samenwerking met een winstgevend bedrijf, ondersteunt mensen met een beperking bij het verwerven van vaardigheden en capaciteiten, ondanks al hun beperkingen en moeilijkheden.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opstellen van een succesvolle samenwerking?

- Motivatie van de reguliere onderneming voor de inclusie en acceptatie van kansarme mensen en bereidheid om een bedrijfsorganisatie te structureren om dit te kunnen realiseren.
- Effectieve arbeidsbemiddelingsmethode van CSAL met kansarme werknemers, functioneel voor het reguliere bedrijf.
- Contact en communicatie dat te allen tijde levend werd gehouden



- Mensen met een handicap, vooral degenen met langdurige werkloosheid, en ouder dan 50, hebben een professionele opleiding nodig om zich opnieuw te scholen en zich opnieuw op de arbeidsmarkt te presenteren.
- Begeleiding is ook essentieel voor een succesvolle arbeidsbemiddeling en het opnieuw verwerven van vaardigheden en capaciteiten.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Op dit moment is de contactpersoon van BIGMAT op managementniveau veranderd en daarom heeft CSAL moeite om opnieuw contact te leggen om de samenwerking met het bedrijf voort te zetten.

Inzet om de samenwerking te verbeteren:

Met het eerdere management waarmee de samenwerking begon, waren de doelen en taken gericht op: gehandicapten en 50-plussers met functies in het magazijn, aangezien CSAL specifieke vaardigheden traint voor die rol.

De uitdaging is om door te gaan met het nieuw management van BIGMAT om deze mix van nadeel en vaardigheden voor te stellen om de goede praktijk van arbeidsbemiddeling in dit bedrijf te versterken.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen¹⁰?

BIGMAT is booming en heeft meer winkels geopend in het gebied nabij Turijn. CSAL zou zich beschikbaar moeten stellen om nieuwe op het gebied van aantrekken van personeel te monitoren en passende arbeidsplaatsingen aan te bieden die passen bij de nieuwe bedrijfsomgeving.

¹⁰ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Nee, niet op dit moment.



Grant Agreement n°101121658

CSAL – K4

Land	Italië
Partner	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
E-mail	p.lepore@csabelelavoro.it , d.ferrero@csabelelavoro.it
Naam WISE	CSAL
Naam RB	K4
Samenwerking	Work-life balance for Women
Datum	14/09/2023
Link naar online beschrijving	

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Consorzio Sociale Abele Lavoro (WISE) werkt gestaag samen met reguliere ondernemingen om de arbeidsplaaatsing van kansarme mensen te bevorderen. CSAL is een kleine WISE van 15 werknemers en een netwerk van andere productieve WISEs. Via actieve arbeidsmarktprojecten ondersteunt het werklozen bij het vinden van banen in WISE en reguliere bedrijven in de regio Turijn.

K4 is een MKB, voert huishoudelijke en bedrijfsreinigingsdiensten uit en heeft 30 mensen in dienst op parttime contracten.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Het is een informele overeenkomst, een incidentele betrokkenheid tussen CSAL en K4, mocht de WISE werkzoekende vrouwen (en ook mannen) in dienst hebben die geïnteresseerd zijn in een parttime baan in de schoonmaaksector.



Grant Agreement n°101121658

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

CSAL en K4 kennen elkaar al 10 jaar of langer en hebben altijd samengewerkt om kansarme mensen aan werk te helpen. De focus op vrouwen in nood is recentelijk gedefinieerd, aangezien het bedrijf is gegroeid in omzet en productie. De schoonmaaksector is zeer geschikt voor vrouwen omdat het flexibel deeltijds werk biedt en dus gemakkelijk te combineren is met gezinsverplichtingen. Bovendien zijn er in Italië veel vrouwen met een vrij laag opleidingsniveau voor wie schoonmaken een van de weinige beroepsmogelijkheden is.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

De dienst van het selecteren en begeleiden van kansarme mensen naar werk wordt gefinancierd door overheidsprojecten en daarmee ontvangt CSAL financiering voor de behaalde resultaten. Bedrijven die mensen aannemen, ontvangen dus een gratis dienst. Op verzoek van het bedrijf kan de dienst ook privé en tegen betaling worden aangeboden.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

CSAL werkt aan overheidsprojecten die de resultaten van arbeidsbemiddeling van kansarme mensen financieren. Bij elke aanstelling in het bedrijf ontvangt CSAL een economische bonus voor het resultaat.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

10 jaar, maar nog niet geformaliseerd.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

CSAL heeft geen impact metingen gedaan, maar het is zeker een samenwerking die in de loop van de tijd het aantal arbeidsplaatsingen zal verhogen.



Grant Agreement n°101121658



II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Het focussen van de interventie op een nieuw doel in vergelijking met de doelgroep waar CSAL gewoonlijk mee werkt. Arbeidsbemiddeling van vrouwelijke is het doel van de inzet: in Italië is deze doelgroep altijd risicovol geweest voor uitsluiting, maar pas recentelijk heeft arbeidsbeleid zich gericht op het ondersteunen van arbeidsbemiddeling van vrouwelijke. K4 werd van tevoren geselecteerd vanwege de structuur als een geschikte organisatie voor de inclusie van vrouwen in de arbeidsmarkt.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

- Motivatie van regulier bedrijf voor de inclusie en acceptatie van kansarme mensen en bereidheid om een bedrijfsorganisatie te structureren om dit te realiseren.
- Het vertrouwen tussen WISE en RB
- Effectieve arbeidsbemiddelingsmethode van CSAL functioneel voor bedrijven
- Contact en communicatie werd te allen tijde levend gehouden
- De gemeenschappelijke taal gedeeld ondanks verschillen in bedrijfsculturen.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

- Moeilijkheden bij het behalen van resultaten. Dit kwam door het ontbreken van bepaalde eisen met betrekking tot de schoonmaaktaak: vrouwen met een slechte beheersing van het Italiaans en verantwoordelijk voor de verzorging van hun gezin hebben moeite om een rijbewijs te halen.
- Zonder rijbewijs neemt het bedrijf de mensen niet aan.
- Hoog verloop vanwege moeilijke diensturen en lage lonen aangeboden in de schoonmaaksector.



Grant Agreement n°101121658

Verbintenissen om de samenwerking te verbeteren:

- Selectie van CSAL-personeel voor K4 van mensen met passend niveau en de verbintenis van K4 om op de lange termijn meer in mensen te investeren.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹¹?

Samen nadenken over financieringsbronnen om trainingsacties uit te voeren die vrouwen versterken met betrekking tot specifieke taken, om een toename van arbeidsplaatsingen van deze doelgroep te concretiseren.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Nee, niet op dit moment.

¹¹ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Arcobaleno

Land	Italië
Partner	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
E-mail	p.lepore@csabelelavoro.it
Naam WISE	Arcobaleno
Naam RB	IREN SPA
Samenwerking	Cartesio
Datum	Arcobaleno
Link naar online beschrijving	

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Cooperativa Arcobaleno verzorgt de "deur-tot-deur" papierinzameling in de stad Turijn en andere diensten, met 280 werknemers (40% kansarm).

IREN SPA is een groot multifunctioneel bedrijf met 8.600 werknemers: het is een regulier bedrijf met meerderheidsaandelen in handen van 3 steden: Turijn, Reggio Emilia en Genua. Het heeft, onder vele andere bedrijven, AMIAT gekocht, een publiek afvalinzamelingsbeheerbedrijf in Turijn.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Arcobaleno neemt deel aan een aanbesteding van IREN voor de stad Turijn. Aanvankelijk begon de samenwerking als een klassieke aanbesteding uitgegeven door AMIAT voor de arbeidsbemiddeling van kansarme mensen waarin Arcobaleno deelnam in '95. Vandaag de dag zet IREN aanbestedingen uit die een privé karakter hebben omdat ze niet onderworpen zijn aan de Italiaanse Wet op de Openbare Aanbestedingen, met privébeslissingen over het commerciële aanbod. In Italië is het beheer van gescheiden afvalinzameling door een multifunctioneel prive bedrijf al vele jaren gangbaar. Arcobaleno schrijft om de drie jaar in bij de aanbesteding van IREN op de opdracht papier, karton en grofvuil gescheiden in te zamelen voor de stad Turijn.



Grant Agreement n°101121658

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

In '93 stelde Arcobaleno, samen met andere sociale organisaties, voor aan de stad Turijn om een experiment op gescheiden afvalinzameling met het Deur-tot-Deur Systeem (Cartesio) uit te voeren om het gescheiden afval te verhogen. Omdat de dienst effectief was, schreef de stad Turijn met zijn bedrijf Amiat vanaf '95 een aanbesteding uit na het succes van het door Arcobaleno gepromote deur-tot-deur experiment. IREN multi-utility kocht Amiat in 2016 op en gaat op dezelfde manier verder door aanbestedingen uit te schrijven waar Arcobaleno aan deel neemt, maar tegenwoordig zijn de aanbestedingen open voor alle bedrijven, inclusief reguliere ondernemingen, die het criterium van werkintegratie hebben.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

IREN koopt Cartesio, de deur-tot-deur inzamelingsdienst van Arcobaleno en de grofvuil inzamelingsdienst in.

1.5 Wat is de financiële reikwijdte van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

IREN's aanbestedingsbasis heeft een vast minimum + een variabele vergoeding op de tonnen papier die zijn verzameld voor een totaal gemiddelde van 8 miljoen per jaar. En 1 miljoen voor de grofvuil service.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Arcobaleno neemt al 30 jaar deel aan aanbestedingen in Turijn. De overeenkomst is geformaliseerd na het winnen van de aanbesteding.



1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Arcobaleno heeft samen met de Universiteit van Turijn (Departement Bedrijfsadministratie) een methodologie geïdentificeerd om de sociale, economische en milieu-impact van de diensten van de WISE te meten.

Bij de deur-tot-deur papierinzameling Cartesio zijn de belangrijkste resultaten in de afgelopen jaren:

1) Werk en sociale integratie

- 280 stabiele en gegarandeerde werknemers
- Meer dan 1.000 vrachtwagenchauffeurs in de loop van de tijd aangenomen bij de WISE als een emancipatiestap in hun professionele leven en carrière.
- Werknemers in dienst genomen met lage vaardigheidsniveaus die moeilijk te bemiddelen zijn op de arbeidsmarkt, met een vast percentage van 40% gereserveerd voor kansarme mensen.

2) Recycling en groene economie

- Begonnen met het inzamelen van 50.000 ton papier per jaar voor recycling zodat het niet bij het gewone afval terecht komt.
- Gegarandeerde economische empowerment van werknemers en hun gezinnen.
- Stabiliteit en groei in de loop van de jaren van de WISE, die de winst heeft geherinvesteerd in andere groene activiteiten door steeds meer mensen in dienst te nemen. Gestart in '93 met 11 werknemers.

3) Cultuur en sociale economie

De deur-tot-deur dienst Cartesio heeft de verspreiding van waarden van sociale integratie naar de hele burgerschap mogelijk gemaakt, die nu het werk en de mensen van sociale ondernemingen herkennen, voorbijgaand aan vooroordelen.



Grant Agreement n°101121658

II. Elementen die leiden tot succes en een goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Omdat van commerciële en sociale inkoop werkintegratie wordt gecreëerd voor kansarme mensen. Het resultaat is niet alleen het leveren van de dienst, maar ook het garanderen van de levenskwaliteit van kwetsbare mensen die zich zo deel van de gemeenschap voelen.

De goede reputatie die Arcobaleno in 30 jaar heeft opgebouwd, en de samenwerking met AMIAT en nu IREN, heeft ertoe geleid dat de stad Turijn heeft geïnvesteerd in de speciale dienst van deur-tot-deur inzameling, die eerst in Turijn is ontstaan en later door heel Italië is verspreid.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Goede reputatie van Arcobaleno, die een efficiënte grootschalige dienstverlening heeft verzekerd, waardoor de aanvankelijke vooroordelen van AMIAT konden worden afgebroken, vertrouwen en samenwerking tussen de partijen konden worden bevorderd, om de dienstverlening in de loop van de tijd te verbeteren.

De klant erkende de sociale impact en positieve effecten gerealiseerd door de dienst Cartesio.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waar elke partner mee te maken kreeg? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Het belangrijkste probleem is het verschil in macht tussen de bedrijven, waarbij Arcobaleno in een zwakke positie verkeert ten opzichte van de bedrijfskeuzes van IREN die de aanbesteding uitschrijven. We zouden moeten overstappen naar een horizontaal partnerschap, met gelijke besluitvormingsbevoegdheden, en gezamenlijk de criteria van het contract definiëren, bijvoorbeeld door een nieuw multi-partnerschap bedrijf te vormen (ATI genaamd om de dienst samen te beheren, verantwoordelijkheden eerlijk en gelijk te verdelen).

Voorbijgaan aan de maximalisatie van economische winst als enig element voor strategische keuzes van openbaar dienstenbeheer.



Grant Agreement n°101121658

Het voorstellen van het beschermen van arbeidsplaatsen als een rationele keuze, zelfs als economische maximalisatie leidt tot het verdwijnen van arbeidsplaatsen, en kiezen voor arbeidsbesparende technologische hulpmiddelen. (Bijv. De digitale recyclebak zonder inzameling door een werknemer).

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹²?

Met een nieuw, horizontaal partnerschap waarbij WISEs inspraak hebben op het beheer van strategieën voor openbare diensten om werkintegratie en sociale organisaties te garanderen. Investeren in onderzoek en ontwikkeling met de wetenschappelijke partners om publieke diensten te verbeteren en nieuwe productieve gebieden te bedenken die de arbeidsbemiddeling van kansarme werknemers kunnen stimuleren.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Er zijn andere diensten van IREN die uitbesteed kunnen worden aan de WISEs, maar momenteel is dit niet eenvoudig vanwege zeer strikte vakbondsregels.

¹² Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Nederland

Breedweer

Land	Nederland
Partner	MKB Amsterdam
E-mail	JackStuifbergen@breedweer.nl
Naam WISE	Breedweer
Naam RB	Van Gogh Museum
Samenwerking	/
Datum	06/10/2023
Link naar online beschrijving	https://www.vangoghmuseum.nl/en https://breedweer.nl/

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

WISE: Breedweer is een werkintegratie sociale onderneming die zich richt op het in dienst nemen van kwetsbare doelgroepen. Breedweer streeft naar een samenleving waarin iedereen gelijke kansen heeft en zelfstandig een inkomen kan verdienen. Breedweer is een werkintegratie sociale onderneming in facilitaire dienstverlening met slechts één missie: sociale impact maken. Ze bieden schoonmaakdiensten aan, waarmee ze niet minder dan acht van de 17 SDG's vervullen. Breedweer maakt deel uit van de schoonmaaksector met meer dan 9.000 schoonmaakbedrijven in Nederland. Breedweer heeft meer dan 800 werknemers in dienst. Breedweer hanteert een 'open hiring'-principe. Iedereen die bij Breedweer aanklopt voor een baan, wordt aangenomen.

Reguliere onderneming: Het Van Gogh Museum behoort tot de top van de internationale toonaangevende musea. Het museum dankt deze positie aan zijn unieke collectie en kennis over Vincent van Gogh en zijn tijd. Het Van Gogh Museum streeft ernaar om op alle gebieden waarin het actief is een leider te zijn. Op het gebied van onderzoek, tentoonstellingen, educatieve programma's, publicaties, sociale media, toegang tot de collectie, ontwikkeling, maar ook op het



Grant Agreement n°101121658

gebied van duurzaamheid, inclusief werkgeverschap, veiligheid, het beheren van bezoekersstromen, commerciële activiteiten en nog veel meer.

Bijvoorbeeld hun toewijding aan duurzaamheid voor het museum betekent innovatief en milieubewust zijn. Ze werken met duurzame ontwikkelingsdoelen (SDG's) als sluitstuk om al hun duurzame ambities zo goed mogelijk te realiseren. Schone energie, een inclusieve werkgever zijn (inclusiviteit), CO₂-reductie en samenwerkingen met externe partners zijn concrete handvatten die in dit opzicht als richtlijnen kunnen dienen.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Het Van Gogh Museum heeft zijn contracten voor schoonmaakdiensten aanbesteed waarbij duurzaamheid en inclusie belangrijke gunningscriteria waren. Het museum vroeg alle bedrijven om een plan te maken om zoveel mogelijk SDG-doelen te vervullen. Breedweer was een van de bedrijven op de longlist van het museum die inschreef op de aanbesteding. Uiteindelijk koos het museum voor Breedweer omdat zij de meeste SDG's implementeerden.

Onderdeel van deze missie was het opzetten van een leercentrum in het museum. Het doel van dit centrum is om zoveel mogelijk mensen door te laten stromen naar museummedewerker. Het Van Gogh Museum helpt bij deze doorstroming.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Via het aanbestedingsproces kwam Breedweer in contact met het Van Gogh Museum.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Het Van Gogh Museum heeft de diensten van Breedweer ingekocht, waaronder schoonmaakwerkzaamheden, glasbewassing en vloeronderhoud.



Grant Agreement n°101121658

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

De contractuele omzet is € 750.000 per jaar, waar Breedweer financieel van profiteert. De gehele omzet is voor Breedweer.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

De samenwerking omvat een formeel contract voor 7 jaar, waarvan 4 jaar vast. Tijdens Covid is een tijdelijk contract bedacht om aan te passen aan de veranderingen in het museum door de beperkingen. De samenwerking is in contractvorm en loopt vanaf oktober 2019.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Er is een vermindering van 25% in CO²-uitstoot bereikt in vergelijking met het contract met de vorige leverancier.

De schoonmaak en vloeronderhoud worden uitgevoerd door medewerkers van Breedweer. Acht mensen zijn bij Breedweer in dienst getreden en volgen een opleiding. Verder zijn 2 mensen doorgestroomd naar het museum als medewerkers. Er werken momenteel 3 mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt voor het Van Gogh Museum.

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Hoewel het moeilijk is om werknemers met ondersteuningsbehoeften in een museumomgeving te plaatsen, heeft het Van Gogh Museum laten zien dat ze bereid zijn om werknemers met een afstand tot de arbeidsmarkt in hun werkomgeving op te nemen door samen te werken met de WISE Breedweer. Bovendien was de samenwerking uitstekend, ondanks de moeilijkheden die Covid met zich meebracht.



Grant Agreement n°101121658

2.2 Welke elementen waren relevant voor het vestigen van een succesvolle samenwerking?

Vooral goede communicatie en elkaar begrijpen. Een samenwerking waarin de partners vanaf het begin dezelfde taal spreken. Bijvoorbeeld tijdens de inkoopfase was het museum al zeer duidelijk over de doelen die ze wilden bereiken. Het was niet de schoonmaakdienst zelf maar de SDG-doelen die ze voorop stelden.

In deze samenwerking zijn de volgende voorwaarden vervuld:

- langdurige samenwerking op basis van ambitie
- de partijen hebben een duidelijke visie over de impactdoelstellingen
- de WISE kan de exacte impact die zij hebben gemaakt tijdens het contract aantonen
- er is bereidheid om te investeren aan beide kanten
- er zijn formeel ondertekende samenwerkingsovereenkomsten
- beide partijen dragen de samenwerking zichtbaar naar buiten
- partijen vullen elkaar aan, zijn complementair
- beide partijen staan open voor innovatie om hun impactdoelen te bereiken

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Aanvankelijk was de samenwerking moeilijk vanwege de COVID-maatregelen die het museum in 2020 had genomen. Uiteindelijk zijn 8 mensen bij het Van Gogh Museum begonnen en 2 van hen zijn vertrokken. Helaas hebben mensen ook hun contract verloren vanwege het fysiek veeleisende werk.

Het was een nieuwe samenwerking voor beide partijen. Er waren enkele obstakels, bijvoorbeeld mensen die niet altijd servicegericht waren naar bezoekers. Dit werd opgelost door met elkaar te praten en samen met Breedweer en het Van Gogh Museum naar oplossingen te zoeken.



Grant Agreement n°101121658

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹³?

Reguliere bedrijven kunnen altijd sociale en duurzame doelen centraal stellen bij de eisen voor een contract. Juist niet focussen op de dienst of het product zelf maar op de sociale doelen die bereikt kunnen worden door samen te werken met werkintegratie sociale ondernemingen kan tot grote resultaten leiden.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Breedweer heeft meerdere partnerschappen zoals met het Van Gogh Museum. Opschalen binnen het Van Gogh Museum is niet mogelijk, maar het is zeker mogelijk in andere musea.

¹³ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Social Capital

Land	Nederland
Partner	De Omslag
E-mail	corine@deomslag.nl
Naam WISE	Social Capital
Naam RB	HEINEKEN Nederland
Samenwerking	Social Capital
Datum	06/10/2023
Link naar online beschrijving	https://socialcapital.nl/

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

WISE Social Capital

Social Capital is begonnen als een jonge en ambitieuze sociale onderneming, voortgekomen uit een gedeelde visie van HEINEKEN Nederland en twee werkintegratie sociale ondernemingen: 'Happy Tosti' en 'Milieuwerk'. Hun gezamenlijke ambitie is om op een innovatieve manier bij te dragen aan een inclusieve arbeidsmarkt door mensen met een zichtbare of onzichtbare arbeidsbeperking te helpen betaald werk te vinden.

Reguliere onderneming HEINEKEN

Sinds de oprichting in 1864 is Heineken een van 's werelds toonaangevende brouwerijen. Naast het premium merk Heineken verkopen ze meer dan 300 merken in meer dan 190 landen.

De Nederlandse organisatie voor de bier- en cidermarkt heeft ongeveer 700 mensen in dienst. HEINEKEN Nederland is gevestigd in Leiden. Daarnaast zijn er meer werknemers in Nederland. In totaal ongeveer 3.700 werknemers: op het internationale hoofdkantoor in Amsterdam, op het kantoor bij Schiphol en in de brouwerijen in Den Bosch, Texel, Wijlre en Zoeterwoude.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Na een jaar van pionieren besloten de ondernemers in Social Capital al hun bedrijfsactiviteiten samen te voegen, waardoor Social Capital een overkoepelende organisatie werd met gecentraliseerd beheer en ondersteunende kantoren zoals HR, financiën en sales/marketing. Het bestaat uit twee takken of bedrijfseenheden.

Een tak werft mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en hun jobcoaches die geschikte werkplekken voor hen vinden via detachering. De andere tak bestaat uit zogenaamde HUB's. Dit zijn bedrijven waar Social Capital de processen zo kan aanpassen dat ze passen bij de individuele werknemers in plaats van andersom. Dit creëert een omgeving waar mensen hun vaak ongeziene potentieel kunnen ontwikkelen en groeien. De HUB's zijn een springplank voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar betaald werk. En daarnaast een vangnet wanneer detachering (tijdelijk) geen optie is, vanwege persoonlijke omstandigheden. Dit wordt 'het circulaire arbeidsproces' genoemd en is de unieke oplossing voor een arbeidsmarkt die niet voor iedereen perfect is. De HUB's omvatten: een lunchroom, bakkerij, cateringbedrijf (onder andere locaties bij HEINEKEN HQ), brouwerij, café en recyclingbedrijf. Social Capital heeft meer dan 400 individuen in dienst, waarvan 300 een vorm van arbeidsbeperking hebben. Ze werken in de HUB's of via detachering bij zakelijke partners zoals Nissan, Pre-Zero, The Heineken Experience, Scheepvaart Museum en vele anderen.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Beide partijen geloven dat de mooie momenten die je samen deelt echt belangrijk zijn. Dat de kracht van ontmoeting mensen dichterbij elkaar brengt. Dat verbinding leidt tot begrip, gelijkheid en inspiratie.

Dit geloof van HEINEKEN Nederland en de ondernemers achter Social Capital was het begin van een avontuur en de oorsprong van het bedrijf medio 2019.

Social Capital en HEINEKEN Nederland gingen deze samenwerking aan om sociale impact te maken, gebaseerd op ieders krachten (doen waar je goed in bent): van HEINEKEN, Social Capital



Grant Agreement n°101121658

en de individuen met een afstand tot de arbeidsmarkt en de horecapartners waar zij zullen werken.

De samenwerking bestaat uit HEINEKEN als de brug, met het netwerk, de kennis, een zetel in de Raad van Advies, een Heineken Experience horeca training en start & impactfinanciering. Daarnaast is Social Capital de sociale versneller met het circulaire werkgelegenheidsproces.

Social Capital en HEINEKEN: "Het partnerschap toont de schoonheid van samenwerking - door krachten te bundelen, is het mogelijk voor HEINEKEN om hun vak op nieuwe manieren te verfraaien: We verbinden mensen en verlagen barrières. We geloven dat je de beste momenten in het leven samen beleeft." Voor Social Capital gaan door dit partnerschap deuren sneller, vaker en breder open. Dit creëert de kansen om de wereld te laten zien dat elke grote organisatie (in co-creatie met een sociale partner zoals een WISE) een geschikte partij is om sociale werkgelegenheid te realiseren. Samen veranderen we de wereld."

Vanuit gedeelde krachten ontstond één duidelijke droom: Voor iedereen met een beperking die wil werken, is er een plezierige en betaalde baan.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

HEINEKEN Nederland investeert in Social Capital. Hiermee traint Social Capital mensen, begeleidt ze op hun eigen HUB-locaties en detacheert ze vervolgens naar verschillende locaties van HEINEKEN Nederland en klanten (voornamelijk horecabedrijven) van HEINEKEN Nederland.

Daarnaast verzorgt Social Capital via haar no-waste cateringbedrijf [Juni Lekkernijen](#) de bedrijfscatering op het hoofdkantoor van HEINEKEN Nederland.

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

De gecombineerde bedrijven van Social Capital hebben een jaarlijkse omzet van ongeveer 8 miljoen. Social Capital heeft net het tweede partnerschap met HEINEKEN Nederland getekend.



Grant Agreement n°101121658

Met hun netwerk en financiële ondersteuning streeft Social Capital ernaar om tussen 2023 en 2025 ten minste 150 toekomstige werknemers extra op te leiden.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Het partnerschap gaat al drie jaar terug (2020). Het geldt dat door HEINEKEN in Social Capital is geïnvesteerd, heeft geholpen om de start-up mogelijk te maken en als gevolg daarvan zijn nu honderden mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt (die graag willen werken) permanent in dienst. In april 2023 tekende HEINEKEN Nederland nog een driejarige overeenkomst om samen te werken aan sociale werkgelegenheid. Samen geloven zij dat er voor iedereen met een arbeidsbeperking die wil werken een plezierige en betaalde baan is.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

Er zijn nu honderden banen gecreëerd voor werknemers met ondersteuningsbehoeften. Social Capital neemt de mensen in dienst, traint ze en detacheert ze naar afdelingen van HEINEKEN Nederland of klanten van HEINEKEN. Maar belangrijker nog, samen laten ze zien dat het kan; een arbeidsmarkt waar plaats is voor iedereen.

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

- Langdurige samenwerking op basis van ambitie
- Er is bereidheid om te investeren aan beide kanten
- Er zijn formeel ondertekende samenwerkingsovereenkomsten
- Beide partijen dragen de samenwerking zichtbaar naar buiten
- Partijen vullen elkaar aan, zijn complementair



Grant Agreement n°101121658

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Heineken Nederland wilde sociale impact vormgeven. Social Capital heeft een methodologie waarbij ze mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst nemen, trainen en begeleiden in een relatief veilige werkomgeving (HUB's) en ze vervolgens detacheren naar passende plaatsen in reguliere bedrijven. Wanneer werknemers, om welke reden dan ook, niet langer plezier hebben in het werken op die plaats, blijven ze in dienst bij Social Capital en kan de werknemer tijdelijk in een van de HUB's gaan werken totdat een andere geschikte plaats is gezocht.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

In de eerste jaren was de leercurve steil. Een van de belangrijkste lessen is dat sociale impact volgt op een stevig en duurzaam bedrijf en niet andersom. Winst voor impact.

Het is ook een zoektocht om te bepalen bij welke partijen ons circulaire werkgelegenheidsproces goed past. Detachering past niet erg goed bij het café om de hoek, waar studenten die op basis van flexibele contracten werken de norm zijn. Wat wel goede locaties blijken te zijn, zijn semi-publieke organisaties zoals musea en scholen. Gedeelde kernwaarden, een relatief grotere organisatie en een groter belang dan winstmaximalisatie zijn werkzame ingrediënten voor een duurzaam partnerschap. Social Capital ziet ook veel kansen in de circulaire economie.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹⁴?

Dit wordt beschreven in 3.2

¹⁴ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Het gezamenlijke doel is om in de komende jaren nieuwe HUB-locaties te openen in de steden Amsterdam, Den Haag, Breda en Rotterdam om nog meer mensen te helpen bij het vinden van werk. Voor eind 2030 wil Social Capital ruim 1000 mensen met een arbeidsbeperking in dienst hebben.



Grant Agreement n°101121658

Swink

Land	Nederland
Partner	De Omslag
E-mail	corine@deomslag.nl
Naam WISE	Swink
Naam RB	Deloitte
Samenwerking	
Datum	20-10-2023
Link naar online beschrijving	https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/over-deloitte/articles/scaling-social-enterprises.html https://swink.nl/

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

WISE: Swink

SWINK is een werkindegratie sociale onderneming. Hun specialisme omvat data-analyse, digitale toegankelijkheid en contentbeheer. De missie van SWINK is om duurzame betaalde banen te bieden aan mensen met autisme zodat ze onafhankelijk en autonoom kunnen zijn, zich kunnen ontwikkelen en hun dromen kunnen realiseren. Door op een niveau te werken dat recht doet aan hun kwaliteiten. SWINK heeft bijna 20 werknemers in dienst.

Reguliere onderneming: Deloitte Nederland

Met meer dan 7.000 mensen in dienst verdeeld over 15 kantoren in heel Nederland, is Deloitte een van de grootste aanbieders van professionele diensten op het gebied van accountancy, belastingadvies, consultancy, risicobeheer en financieel advies. Deloitte streeft naast een economische verantwoordelijkheid ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid na. Een voorbeeld daarvan is de Deloitte Impact Foundation.



Grant Agreement n°101121658

Via de Deloitte Impact Foundation zet Deloitte zich in om een positieve impact op de samenleving te hebben. Ze kunnen het meeste verschil maken door hun kerncompetenties, bestaande uit kennis, in het netwerk van maatschappelijke initiatieven te delen, om zo impact te maken op het gebied van onderwijs & werkgelegenheid, duurzaamheid en een inclusieve samenleving. Via de Deloitte Impact Foundation zet Deloitte zich in voor pro bono werk en geeft terug aan de samenleving via een grote verscheidenheid aan maatschappelijke initiatieven voor NGO's, non-profitorganisaties en start-ups. Een voorbeeld is het programma Scaling Social Enterprises. Medewerkers van Deloitte nemen deel aan dit initiatief van de Deloitte Impact Foundation om hun kennis en expertise te delen, waardoor sociale ondernemingen kunnen opschalen - daarmee bieden ze werkgelegenheidskansen voor mensen die niet gemakkelijk een baan kunnen vinden en dragen bij aan een inclusievere samenleving. Door sociale ondernemingen te helpen versnellen, hopen ze dat het programma Scaling Social Enterprises een enorme impact zal hebben op de betrokken mensen en de samenleving als geheel. In het kielzog van dit programma stimuleren ze ook Social Buying. Ten eerste, vanuit hun eigen perspectief, en ten tweede, hopen ze dat hun bijdragen anderen zullen inspireren om goed te doen.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

De samenwerking is drievoudig:

1. Advies over opschalen: Deloitte geeft SWINK gratis advies over opschalen.
2. Klanten van Deloitte: SWINK ontvangt ook opdrachten van Deloitte's klanten. Zoals analyse en advies over de digitale toegankelijkheid van klantwebsites of een algemene webanalyse.
3. Onderaannemers voor grote aanbestedingen: Deloitte schreef bijvoorbeeld in op een aanbesteding, met SWINK als hun onderaannemer. De klant is de Dienst Publiek en Communicatie van het Ministerie van Algemene Zaken. De Dienst Publiek en Communicatie adviseert en ondersteunt alle departementen bij hun communicatie naar



Grant Agreement n°101121658

de samenleving. Deloitte en SWINK wonnen de aanbesteding. Het contract is een raamovereenkomst voor vier jaar met een potentieel van 100.000 euro. SWINK's activiteiten omvatten webanalyse.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

SWINK neemt deel aan het programma Scaling Social Enterprises. Van daaruit is de samenwerking ontstaan.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Er zijn twee verschillende soorten klanten.

Aan de ene kant zijn dat de klanten van Deloitte. Zij kopen ICT-dienst (webanalyse) van SWINK. Aan de andere kant zijn verschillende afdelingen van het ministerie klanten van SWINK. Onderdeel van de overeenkomst die Deloitte met het ministerie heeft gesloten, is dat SWINK de webanalyse voor deze ministeriële afdelingen uitvoert als onderaannemer. Wat betekent dat ze een eerste leverancier zijn.

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Het potentieel van het contract is ongeveer 100.000 euro voor vier jaar. Tot nu toe is voor 25.000 euro aan opdrachten voltooid.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Het betreft een contractuele samenwerking. De looptijd is 4 jaar en begon in 2022. De samenwerking binnen het programma Scaling Social Enterprises wordt verwacht langer te duren.



Grant Agreement n°101121658

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

SWINK kan binnen de contractperiode ten minste 1 extra medewerker inzetten. Hierdoor kan SWINK iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt een vast dienstverband aanbieden.

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Het betreft een langdurige samenwerking waarbij een regulier bedrijf bewust een partnerschap aangaat met een WISE om gezamenlijke opdrachten uit te voeren, waardoor de WISE de kans krijgt om te groeien en dus meer impact te maken. Daarnaast biedt het Deloitte de kans om via SWINK maatschappelijke impact te maken en daarmee een betere kans op het winnen van een aanbesteding.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

De samenwerking komt voort uit de wens om te werken aan impact op basis van een gedeeld doel. Er is een gedeelde missie. De bedrijven vullen elkaar aan en werken in een gelijke relatie binnen een vastgesteld kader.

In deze samenwerking zijn de volgende randvoorwaarden vervuld:

- Langdurige samenwerking op basis van ambitie
- Er is bereidheid om te investeren aan beide kanten
- Er zijn formeel ondertekende samenwerkingsovereenkomsten
- Beide partijen dragen de samenwerking zichtbaar naar buiten
- Partijen vullen elkaar aan, zijn complementair



2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Om onderaannemer te worden van Deloitte moest SWINK aan allerlei veiligheidsnormen voldoen. Dit was een grote taak voor een relatief klein bedrijf als SWINK. Daarnaast moest SWINK investeren voordat ze zeker wisten of ze daadwerkelijk opdrachten zouden krijgen.

Deloitte heeft pro bono advies gegeven over de veiligheidseisen, wat betekende dat SWINK goed ondersteund werd.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹⁵?

SWINK wil ook andere diensten aanbieden zoals digitale toegankelijkheid, wat hun expertise is. Onder Deloitte's klanten is daar grote vraag naar. Deloitte kan SWINK inzetten in het voordeel van hun klanten.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Beide bedrijven staan open voor samenwerking voor een mogelijke volgende aanbesteding.

¹⁵ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Andere landen

Frankrijk - INVA

Land	Frankrijk
Partner	LA VARAPPE
E-mail	Laurent.laik@lavarappe.fr
Naam WISE	INVA
Naam RB	LA VARAPPE
Samenwerking	VINCI
Datum	October 2023
Link naar online beschrijving	

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

La Varappe is een van de toonaangevende Franse groepen voor inclusie. Het is actief op 4 expertisegebieden (Milieu, Eco-constructie, Hulpbronnen & Vaardigheden, Gezondheid). INVA is een sociaal integratiebedrijf dat in heel Frankrijk actief is. Het levert diensten op alle snelwegen van Vinci Autoroute. Schoonmaken, klein onderhoud, groenvoorzieningen, afvalverwerking.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

De samenwerking neemt de vorm aan van een gezamenlijke sociale onderneming. Inva is een joint venture met 51% eigendom van de La Varappe Group en 49% van de Vinci Group. De partners zijn samengekomen om beter en sneller te doen wat ze afzonderlijk hadden kunnen doen.



1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

De wens van de twee partners om het beter en anders te doen. Vinci wilde de kwaliteit van haar snelwegservicegebieden verbeteren en La Varappe wilde zijn ontwikkeling voor de meest kwetsbaren versnellen. Het idee kwam op om een gezamenlijke onderneming op te zetten. De twee partners kennen elkaar al meer dan 15 jaar op operationeel niveau in het veld, evenals op algemeen management- en voorzittersniveau. Vervolgens benaderde La Varappe Vinci en wees erop dat er in de sector Inclusie en Autosnelwegconcessie niets bestond. Vinci nodigde La Varappe uit om deel te nemen aan hun Join Venture-programma.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

De klanten zijn voor 70% VINCI en voor 30% niet-VINCI. Diensten omvatten toiletreiniging, onderhoud, EV-onderhoud, toezicht op de algemene staat van het snelwegservicegebied, receptie, etc.

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

De samenwerking wordt gematerialiseerd door de kapitaalbreng van de twee partners (€100k) en de bijdrage van de BFR - Besoin en Fonds de Roulement (€600k). De uitdaging is om kwaliteitsdiensten aan te bieden gericht op het transformeren van de passagiersperceptie van de snelweg.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Sinds februari 2020

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

-



Grant Agreement n°101121658

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

De samenwerking moet haar eigen traject hebben en het moet ondersteund worden door een sterke ambitie. Het ondernemingsplan van INVA is noch dat van VINCI noch dat van La Varappe. Er moet een specifiek pad worden vastgesteld en de joint venture moet dit volgen.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

De joint venture moet een eigen management hebben, dat van beide partners kan komen. Het management moet snel zijn eigen cultuur en identiteit ontwikkelen. De ontwikkelde diensten moeten anders zijn dan die van een traditionele dienstverlener of onderaannemer. INVA heeft bijvoorbeeld geen VINCI-onderaannemer vervangen, maar heeft de manier waarop Vinci zijn servicegebieden beheert veranderd.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Het vinden van het juiste niveau van contact bij Vinci om de bedrijfsvoering te veranderen. Het is noodzakelijk om erkend te worden door de operationele managers en tegelijkertijd toegang te hebben tot het topmanagement.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹⁶?

Er is een zeer groot potentieel om op te schalen. De ontwikkeling van diensten in het gebied en de regionale ontwikkeling zijn twee goede voorbeelden daarvan.

¹⁶ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Ja, op de twee voorgaande punten. Het plan is om te groeien van €2 miljoen naar €6 miljoen in 3 jaar en tegelijkertijd van 150 naar 450 werknemers met een afstand tot de arbeidsmarkt.



Grant Agreement n°101121658

Roemenië - Atelierul de Panza / The Canvas Workshop

Land	Roemenië
Partner	RISE (Geassocieerde partner van het project)
E-mail	contact@atelieruldepanza.ro
Naam WISE	Atelierul de Panza / The Canvas Workshop
Naam RB	IKEA Roemenië
Samenwerking	Atelierul de Panza, leverancier van naaidiensten voor IKEA Roemenië
Datum	Oktober 2023
Link naar online beschrijving	https://atelieruldepanza.ro/ ; https://www.ikea.com/ro/ro/customer-service/services/serviciul-de-cusut-pub187a6851

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Atelierul de Panza is een erkende beschermde eenheid die werkt met mensen met een handicap (15 van de 25 werknemers zijn mensen met een handicap). Het startte zijn activiteiten in 2009 als een voorbeeld voor het concept van "duurzame ontwikkeling". Canvas tassen en op maat gemaakte producten worden vervaardigd uit textielafval om een circulaire economie te promoten.

IKEA is een Zweeds reguliere onderneming die meubels, keukenapparatuur, woondecoraties en andere goederen ontwerpt en verkoopt. IKEA werd opgericht in 1943 en is sinds 2008 de grootste meubelverkoper ter wereld.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Er worden ook naaidiensten verleend aan IKEA Roemenië, actief in alle IKEA-locaties in Roemenië, inclusief Boekarest Baneasa, Boekarest Pallady en Timisoara.



Grant Agreement n°101121658

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Het partnerschap begon in 2014 toen IKEA besloot om textielafval te doneren aan de werkplaats via het partnerschap genaamd "Next Generation Social Entrepreneurs". Door dit project gingen de partners door een auditproces van 3 jaar en in 2018 werd de canvas werkplaats de officiële naaidienstverlener voor IKEA-klanten.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

IKEA betaalt voor de naaidiensten. De naaidiensten worden aangeboden aan IKEA en de klanten van IKEA.

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Het partnerschap heeft twee hoofddoelstellingen: bewustwording en branding voor de WISE, het promoten van de kwaliteit van haar diensten en het ondersteunen van de sociale en milieudoelstellingen.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

5 jaar – voortdurende partnerschap.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

7 werknemers (1 coördinator en 6 kleermakers), merkbekendheid en een geweldig partnerschap met een bedrijf.



II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Het feit dat een sociale onderneming geweldige diensten kan leveren aan een grote retailer in Roemenië, en dat het aan hun verwachtingen heeft voldaan is een geweldig voorbeeld van een goede praktijk. Ook het feit dat IKEA als doelstelling heeft om met sociale ondernemingen te werken is een ander geweldig voorbeeld van hoe impactvol dit soort sociale partnerschappen kunnen zijn, vooral wanneer de partner een grote retailer is, met middelen en focus op een duurzame benadering.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

IKEA's doelstelling om met sociale ondernemingen te werken en de vastberadenheid van de WISE om aan de behoeften van de partner te voldoen.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Het proces van integratie voor de werknemers van de WISE was een beetje uitdagend, gezien het feit dat de werknemers geen ervaring hadden met het werken voor een retailer. Maar die uitdagingen hielpen de vaardigheden van de werknemers te ontwikkelen en hielpen om de behoeften van een retailer en hun processen beter te begrijpen.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen¹⁷?

IKEA zal doorgaan met het openen van nieuwe winkels in Roemenië en hopelijk zal de WISE hun leverancier blijven op al deze locaties.

¹⁷ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Voorlopig zal Atelierul de Panza haar middelen richten op de ontwikkeling van dit partnerschap.



Grant Agreement n°101121658

Spanje - CODEC

Land	Spanje
Partner	FEICAT
E-mail	comunicacion@eicodec.org
Naam WISE	Empresa d'Inserció CODEC (CODEC WISE)
Naam RB	Alfil Logistics
Samenwerking	Industrieel onderhoud van een sorteerdienst
Datum	Gestart in 2013 en lopend
Link naar online beschrijving	http://www.eicodec.org/

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

CODEC is een Werkintegratie Sociale Onderneming (WISE) opgericht in 2003. Het wordt gepromoot door de CARES Foundation, een non-profit sociale werkvoorziening opgericht in 1999. CODEC's missie is het creëren en vinden van banen voor mensen met een risico op sociale uitsluiting. Om deze missie te vervullen, biedt het verschillende supply chain-diensten: magazijnbeheer, industrieel onderhoud, vrachtvervoer en schoonmaakdiensten voor faciliteiten. In 2022 werkten 222 personen bij CODEC, waarvan 66,2% risico liep op sociale uitsluiting.

Alfil Logistics is een regulier bedrijf opgericht in 2000. Eigendom van de brouwerij Damm en Renfe, het belangrijkste Spaanse spoorwegtransportbedrijf, is het een multimodale logistieke operator gespecialiseerd in vrachtvervoer, distributie en logistieke outsourcing.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

CODEC levert de industriële onderhoudsdienst voor de flessensorteerdienst van Alfil Logistics. Deze dienst is een geautomatiseerde lijn die bierflessen sorteert die aankomen vanuit verschillende horeca bedrijven. De flessen die hergebruikt kunnen worden door bierbedrijven



Grant Agreement n°101121658

worden gescheiden van de flessen die niet geschikt zijn voor hergebruik. De samenwerking is vastgesteld in de vorm van een logistieke outsourcing waar Alfil Logistics een deel van zijn operaties uitbesteedt en CODEC is de WISE die deze uitbestede dienst beheert.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

Voordat de samenwerking tussen CODEC en Alfil Logistics begon, werkte de CARES Foundation, de NGO die CODEC promootte, al samen met Alfil Logistics, door enkele magazijnen te beheren en diensten te verlenen zoals handling en picking. Toen Alfil Logistics zijn sorteerdienst begon, stelden zij CARES voor om de dienst te beheren, aangezien zij tevreden waren met de kwaliteit en professionaliteit van CARES diensten en hun bijdrage aan sociale duurzaamheid, door werkgelegenheid te bieden aan mensen met een handicap. Bovendien is Alfil Logistics lid van het bestuur van de CARES Foundation. Toen de kans zich voordeed, realiseerde CARES zich dat het professionele profiel dat nodig was om de dienst te beheren moeilijk te vinden was onder mensen met een handicap, vooral onder mensen met een verstandelijke beperking of geestelijke gezondheidsproblemen, dus besloot het om deze kans aan CODEC te bieden.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Alfil Logistics huurt een uitgebreide industriële onderhoudsdienst van CODEC voor zijn sorteerdienst. De dienst omvat het garanderen van een dagelijkse goede werking van de geautomatiseerde sorteerdienst zodat de dagelijkse productiedoelen worden gehaald, het oplossen van mechanische, elektrische of andere problemen die de goede werking van de lijn kunnen stoppen, het beheren van het vervangingsmagazijn voor de geautomatiseerde lijn en het bevoorraden van de lijn met de flessen en dozen die het sorteert.



Grant Agreement n°101121658

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

Deze samenwerking is een van de belangrijkste diensten van CODEC en biedt momenteel werkgelegenheid aan 15 mensen. Sinds het begin van de dienst in 2003 hebben 141 mensen een arbeidsmogelijkheid gehad in de sorteerdienst: 108 van hen liepen risico op sociale uitsluiting.

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

De samenwerking tussen CODEC en Alfil Logistics voor de sorteerdienst begon in 2013 en is momenteel nog gaande.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

-

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

De sorteerdienst van Alfil Logistics stelt CODEC in staat om hoogopgeleide professionals in industrieel onderhoud te vormen. Na 3 jaar bij CODEC kunnen de mensen die in de sorteerdienst hebben gewerkt en het industriële onderhoudstraject hebben gevolgd gemakkelijk de gewone arbeidsmarkt betreden, aangezien zij gespecialiseerde vaardigheden in onderhoud hebben en een uitgebreide werkervaring hebben opgedaan in de werking van geautomatiseerde lijnen, waardoor het gemakkelijker wordt voor de sorteermedewerkers om hun situatie van sociale uitsluiting achter zich te laten. In de afgelopen tien jaar hebben 146 mensen kunnen leren en professionele ervaring op kunnen doen in het veld van industrieel onderhoud dankzij de sorteerdienst. Ook stelt de stabiele samenwerking CODEC in staat om een stabiel team van professionele monteurs te hebben die de mensen in sociale uitsluiting begeleiden en trainen gedurende de drie jaar dat zij bij CODEC zullen zijn. Bovendien is het een langdurige



Grant Agreement n°101121658

samenwerking - die begon in 2013 - die gunstig blijkt te zijn voor zowel de WISE als de RB: dankzij deze samenwerking hebben 146 mensen een werkgelegenheidskans gevonden bij CODEC, terwijl Alfil Logistics de goede werking van zijn sorteerdienst garandeert en bijdraagt aan de arbeidsplaatsing van mensen in een situatie van sociale uitsluiting.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Het vooraf bestaan van een professionele relatie tussen Alfil Logistics en CARES Foundation is een van de belangrijkste elementen die deze samenwerking mogelijk heeft gemaakt: de reguliere onderneming moet de WISE vertrouwen en hen de eerste kans geven om te bewijzen dat ze het werk kunnen doen. Zonder deze daad van vertrouwen die CODEC in staat stelde om te beginnen met werken in de sorteerdienst en om een professioneel traject voor industrieel onderhoud te creëren, zou de samenwerking niet bestaan. Een specifiek opleidingsprogramma van drie jaar, gericht op industrieel onderhoud, dat de professionele vaardigheden van de mensen in sociale uitsluiting die in de dienst werken verbetert, is een ander essentieel element voor de samenwerking, aangezien de WISE de dagelijkse productiedoelen van de lijn moet halen en de goede werking van de geautomatiseerde lijn moet garanderen. Zodra WISEs het vertrouwen van een RB hebben, moeten ze bewijzen dat ze een professionele dienst aanbieden met dezelfde kwaliteit en concurrentievermogen van een regulier bedrijf. Als de WISE geen professionele dienst aanbiedt, zal de samenwerking niet doorgaan. Het derde essentiële element om een succesvolle samenwerking te garanderen is, voor de WISE, om een adequaat team van productietechnici te hebben die elke werknemer een adequate opvolging bieden, hen beoordelen in hun dagelijkse rollen en hen helpen hun arbeids- en professionele vaardigheden en routines te verbeteren.



2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Het gebrek aan adequate training in industrieel onderhoud, in de kennis van het Spaans en Catalaans en soms in de werkprocessen van de mensen in sociale uitsluiting die zich bij de sorteerdienst voegen zijn de belangrijkste moeilijkheden. Dit probleem wordt opgelost naarmate elke persoon vordert in zijn/haar professionele traject, maar het vereist dat de rest van het team, met name het team van productietechnici, een extra inspanning doet om de goede werking van de dienst te garanderen en de productiedoelen te halen.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ¹⁸?

In het geval dat de behoefte aan een nieuwe sorteerdienst ontstaat, kan de samenwerking worden opgeschaald, omdat CODEC een stabiel team van productietechnici heeft met ruime ervaring in het begeleiden van mensen in sociale uitsluiting en hen te helpen hun training en arbeidservaring in industrieel onderhoud te verbeteren. Ook is er een professioneel en opleidingstraject in industrieel onderhoud, goed getest en inmiddels gevestigd, dat mensen in sociale uitsluiting in staat stelt hun vaardigheden en kennis te verbeteren en de gewone markt te betreden nadat ze hun werktijd bij CODEC hebben beëindigd. Dit traject wordt gevolgd door de mensen in sociale uitsluiting gedurende de tijd (drie jaar) die ze mogen werken bij een WISE en kan gemakkelijk worden opgeschaald om meer mensen op te vangen indien nodig.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Momenteel zijn er geen ideeën noch plannen voor het opschalen van de dienst.

¹⁸ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

Spanje - Formació I Treball

Land	Spanje
Partner	Formació i Treball Empresa d'Inserció
E-mail	lbaques@formacioitreball.org
Naam WISE	
Naam RB	Hilton
Samenwerking	
Datum	23/10/2023
Link naar online beschrijving	https://www.formacioitreball.org/

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

Formació I Treball is een sociale integratieonderneming met vestigingen in Barcelona, Baix Llobregat, Barcelona Nord, Sant Esteve Sesrovires, Garraf, Camp de Tarragona, Centraal Catalonië, en nu ook in Vallès, waarmee het de grootste in zijn soort in Spanje is. In 2023 hebben ze met succes 705 personen geïntegreerd in het arbeidsproces via de werkgelegenheidsprogramma's. De WISE biedt een reeks diensten en productieve activiteiten die werkgelegenheidsmogelijkheden creëren voor personen die willen integreren. De primaire focus ligt op het inzamelen en sorteren van gebruikte kleding, met meer dan 1500 containers verspreid over openbare ruimtes, waardoor jaarlijks 20.000 ton textielafval kan worden hergebruikt en een tweede leven wordt gegeven. Het bedrijf waarmee ze een nauwe alliantie hebben is het Hilton Diagonal Mar Hotel, dat in 2004 zijn deuren opende. Hilton behoort tot een internationale luxe hotel- en resortketen met meer dan 580 hotels wereldwijd, en begon zijn activiteiten in 1919. Dit hotel is gelegen in de stad Barcelona en is dicht bij het hoofdkantoor van Formació I Treball.



Grant Agreement n°101121658

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

Hilton werkt samen met de WISE door:

- Donaties in natura
- Stageplaatsen
- Deelname aan activiteiten zoals speed dating, bedrijfsbezoeken, corporate vrijwilligerswerk, etc.
- Het in dienst nemen van personen met risico op uitsluiting
- Het inhuren van diensten

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

De relatie begon ongeveer 10 jaar geleden toen de WISE, op zoek was naar bedrijven die bereid waren met hen samen te werken via de afdeling arbeidsbemiddeling, of het nu ging om het plaatsen van studenten voor stages, het doen van aanstellingen, of het aangaan van andere samenwerkingen zoals bedrijfsbezoeken, corporate social responsibility (CSR), etc.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Er worden aangepaste trainingsprogramma's voorgesteld. Er worden inzamelingsacties voor tweedehandskleding uitgevoerd voor latere sortering en hergebruik. Via de bemiddelingsafdeling van Formació I Treball en de HR-afdeling van Hilton faciliteert de WISE profielen die kunnen voldoen aan hun wervingsbehoeften, en benaderen ze hen voor deelname aan activiteiten zoals speed dating, bedrijfsbezoeken, het geven van korte trainingsmodules, etc. Hilton doneert meubilair bij renovaties, en daarnaast contracteren ze de opruimingsdiensten van Formació I Treball voor items die niet meer een tweede leven kunnen krijgen.



Grant Agreement n°101121658

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

-

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

De WISE werkt al meer dan 10 jaar samen met Hilton Diagonal Mar, een hotel gelegen in de buurt van het hoofd kantoor van Formació I Treball, en de samenwerking heeft zich op verschillende manieren ontwikkeld. Dit omvat het accepteren van personen voor stages, donaties in natura in ruil voor meubilair en deelname aan vrijwilligerswerk bij bedrijven.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

-

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

De samenwerking met het Hilton Hotel is door de jaren heen versterkt. Ze begonnen oorspronkelijk met het accepteren van enkele personen voor stages, maar na kennis te hebben genomen van de omvang van de sociale onderneming, de diensten die ze aanbieden, de trainingsprogramma's die ze bieden, etc., is het een bedrijf waarmee ze veel synergieën hebben gegenereerd. Samenwerking bij het in dienst nemen, het accepteren van stagiaires, in natura donaties om beschikbaarheid voor het Social Delivery Program te garanderen, het inhuren van opruimingsdiensten, deelnemen aan Speed Dating, bedrijfsbezoeken, corporate vrijwilligerswerk en meer. Met andere woorden, het is een relatie die sterker is geworden en een positieve impact heeft gecreëerd voor zowel de WISE als bij Hilton, en het sociale engagement bevordert dat wordt weerspiegeld in hun bedrijfsimago, identiteit en bedrijfscultuur, met als doel vooruitgang naar een eerlijke en gelijke samenleving.



2.2 Welke elementen waren relevant voor het vestigen van een succesvolle samenwerking?

Een van de belangrijkste elementen was de goede relatie vanaf het begin, maar ook de continue feedback en de steun die door de organisatie wordt geboden aan mensen die toetreden tot het personeelsbestand van het hotel of deelnemen aan stages. De nabijheid van de twee centra vergemakkelijkt ook sterk de interactie, bezoeken en samenwerking tussen de twee organisaties. De geest van continue verbetering van de kant van de WISE houdt in dat trainingsprogramma's en profielen worden aangepast aan de evoluerende behoeften van de arbeidsmarkt, en van Hilton's kant, de samenwerking bij het ontwerpen van trainingsprogramma's met nieuwe competenties die door bedrijven worden gevraagd.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

De samenwerking wordt beschouwd als een soepele relatie, en er zijn vooruitgangen in voorstellen en een toename van de samenwerkingen. Vanuit Formació i Treball werken ze aan het versterken van de relaties met betrekking tot een toename van het in dienst nemen van mensen die door de WISE worden ondersteund.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen¹⁹?

De samenwerking is sinds het begin opgeschaald. Aanvankelijk was het puur voor bemiddeling, en daarna breidden de samenwerkingen zich uit tot dienstverleningscontracten, allianties in training, deelname aan activiteiten, vrijwilligerswerk bij bedrijven, donaties en meer. Er zijn nog steeds mogelijkheden om de relatie en samenwerking verder uit te breiden, inclusief het op

¹⁹ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten



Grant Agreement n°101121658

maat maken van trainingsprogramma's met een verbintenis tot later in dienst nemen, en mogelijk uitbreiding van de samenwerking naar andere Hilton hotels in de stad.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Er zijn ideeën, maar die moeten verfijnd en op papier gezet worden om de relatie tussen de bedrijven te versterken. Formació I Treball is een bondgenoot voor een 5 sterrenhotel zoals Hilton, en voegt waarde toe aan mensen die bij hen professionele training hebben ondergaan. Beide blijven werken aan het verkennen van nieuwe samenwerkingsmogelijkheden waar beide organisaties resultaten kunnen behalen, maar vooral waar de mensen die worden ondersteund een echte kans hebben op integratie en voortgezette werkgelegenheid.



Grant Agreement n°101121658

Spanje - SaóPrat

Land	Spanje
Partner	Berta López
E-mail	b.lopez@saoprat.net
Naam WISE	SaóPrat
Naam RB	Damm
Samenwerking	Creatieve Interventie in trainingsruimtes
Datum	05/10/2023
Link naar online beschrijving	https://www.youtube.com/watch?v=bJRVruMroiY

I. Context en Structuur van de Samenwerking

1.1 Korte beschrijving van de WISE en de reguliere onderneming

(WISE) Het integratie bedrijf SaóPrat is een sociale economie project gecreëerd door de SaóPrat Associatie met als doel de sociale integratie van jongeren met een risico op uitsluiting te faciliteren door middel van een arbeidscontract gekoppeld aan een opleidingsproces en professionele ervaring.

(RB) Sociedad Anónima Damm (S.A. Damm) is een Spaanse brouwerij gevestigd in Barcelona. De belangrijkste bedrijfsactiviteit is gericht op de productie van bier, hoewel het ook andere dranken produceert zoals frisdranken en gebotteld mineraalwater. Het heeft ook investeringen in andere commerciële sectoren via haar dochteronderneming 'Corporación Económica Damm'. De groep van bedrijven die alle productieve activiteit omvat, is sinds 2010 gestructureerd onder de paraplu van het bedrijf 'Holding Cerveceros Damm'.

1.2 Hoe ziet de samenwerking eruit?

#Creativity with Future SaóPrat gelooft in de transformerende kracht van kunst en creativiteit als katalysatoren voor verandering en als hulpmiddelen om de levensomstandigheden van jongeren te verbeteren, ze te integreren in de samenleving en hun talent te versterken. Ze wilden een



Grant Agreement n°101121658

project financieren om innovatieve, duurzame en hoogwaardige samenwerkingen te vinden die een financieel rendement en een toekomst voor alle betrokken partners waarborgen.

Damm wil zijn merkwaarde herbevestigen en tegelijkertijd zijn positionering zichtbaar maken via de trainingsruimtes. Om deze reden heeft de WISE een opdracht gekregen een creatieve interventie op de muren van de kamers aan te brengen die de #CulturaDamm en de onderscheidende kenmerken ervan uitleggen. De opdracht wordt ingekaderd tussen twee sleutelconcepten die aanleiding zullen geven tot twee verschillende voorstellen: Ten eerste, een voorstel dat duurzaamheid benadrukt en ten tweede, een voorstel gericht op de partners. De jongeren van SaóPrat hebben het creatieve project samen met het professionele ontwerpbureau van het integratie bedrijf gerealiseerd. Ze ontvingen de richtlijnen, bezochten de Damm del Prat-fabriek in Llobregat, namen deel aan creatieve activiteiten en workshops en bereidden de concepten van een eindpresentatie voor de klant voor.

1.3 Hoe heeft de samenwerking zich ontwikkeld? Wie benaderde wie?

De wervingsmanager van de Associatie, samen met de Coördinator van de Ontwerplijn, stelde deze samenwerking voor aan Damm voor het eindproject van de jongeren in opleiding.

1.4 Wie “koopt” welke producten/diensten?

Het resultaat was erg goed, zowel vanwege de ervaring van een echte ontwerpopdracht voor de studenten, als voor Damm met zijn betrokkenheid bij een sociaal project in het gebied. Daarom werd Damm een echte klant voor het ontwerpgedeelte van het invoegbedrijf, realiseerde het een van de gepresenteerde voorstellen en zijn grafische productie op schaal, en ontving 2 nieuwe bestellingen voor verschillende trainingsruimtes in zijn hoofdkantoor in El Prat.

1.5 Wat is de financiële omvang van de samenwerking? Profiteert de WISE financieel van de samenwerking?

€8.000 € (€ 3.000 al ontvangen en € 5.000 verwacht met de twee nieuwe aankomende projecten).



Grant Agreement n°101121658

1.6 Hoe lang bestaat de samenwerking? Is de samenwerking geformaliseerd?

Sinds april 2023.

1.7 Wat zijn de resultaten met betrekking tot de impact tot nu toe?

-

II. Elementen die leiden tot succes en goede praktijk

2.1 Wat maakt dit voorbeeld een goede praktijk?

Hoewel de eerste samenwerking op vrijwillige basis was ontwikkeld (zonder economische transacties), werden de creatieve en professionele vaardigheden van de studenten erkend en gewaardeerd tot het punt dat de volgende samenwerkingen werden betaald als echte professionele opdrachten.

2.2 Welke elementen waren relevant voor het opzetten van een succesvolle samenwerking?

Voor het succes van de samenwerking was communicatie tussen de bedrijven cruciaal. Daarbovenop was het ook gunstig voor het einde van het project dat ze in dezelfde stad zijn gevestigd. Namens Damm waren zij geïnteresseerd om samen te werken vanwege de grote waarde voor hen om samen te werken met een sociaal project. Namens SaóPrat speelde de ervaring voor de studenten om 2 maanden aan een echt project te werken een sleutelrol in het succes van deze samenwerking.

2.3 Welke elementen werkten niet erg goed? Wat waren de uitdagingen/barrières waarmee elke partner werd geconfronteerd? En hoe hebben ze die problemen overwonnen?

Dit project zou niet succesvol zijn als de studenten van onze #CreativeLAB niet de steun van de professionele structuur van de Ontwerpfdeling hadden ontvangen. Bijvoorbeeld het begrijpen



Grant Agreement n°101121658

van de richtlijnen, omgaan met klanten en het halen van deadlines waren cruciaal om een goede samenwerking te kunnen opzetten.

III. Potentieel tot opschalen

3.1 Welke mogelijkheden bestaan er om deze samenwerking op te schalen ²⁰?

Er zijn veel mogelijkheden. Op dit moment zijn ze in gesprek met de communicatieafdeling van Damm in Barcelona om volgende samenwerkingen te definiëren.

3.2 Zijn er al ideeën/plannen voor opschaling? Op welke manier?

Zoals eerder gezegd, is SaóPrat momenteel in contact met Damm in Barcelona voor verdere samenwerking. Daarnaast werken ze momenteel aan nieuwe projecten en campagnes gekoppeld aan kerstevenementen (bijvoorbeeld het creëren van kerstgadgets) en de Sant Jorge-campagne.

²⁰ Opschalen, d.w.z. zou een replicatie kunnen zijn van de samenwerking op een andere locatie, en uitbreiden naar meer producten/diensten