

Psychologie van Re-integratie



Pierre Koning

Centraal Planbureau en Vrije Universiteit
Amsterdam
pwck@cpb.nl

Er voltrekt zich een stille revolutie in re-integratieland. Tot voor kort bepaalde UWV zelf nog voor welk re-integratietraject en welk re-integratiebedrijf hun cliënten in aanmerking kwamen. Deze 'standaardtrajecten' werden en worden nog steeds grootschalig en

in het openbaar aanbesteed aan re-integratiebedrijven. Vanaf juli 2004 kunnen cliënten van UWV echter ook zelf het heft in handen nemen, namelijk door een Individuele Re-integratie Overeenkomst (IRO) aan te gaan met UWV en een zelf te kiezen re-integratiebedrijf. De cliënt stelt een re-integratieplan op met dit re-integratiebedrijf. Dit plan dient vervolgens ter goedkeuring te worden voorgelegd aan UWV.

Het gebruik van de IRO's heeft een zeer hoge vlucht genomen. UWV verwachtte voor 2004 niet meer dan 3000 IRO-trajecten, maar dat werden er 7500. Inmiddels staat de teller al op 24.000. In de praktijk blijken vrijwel alle re-integratieplannen te voldoen, ook al zijn IRO-trajecten gemiddeld € 850 duurder dan reguliere trajecten (gemiddeld kost een IRO-traject voor een WW-er € 4100).¹ Wel komt de reguliere, openbare aanbesteding daarmee in gevaar: UWV kan nauwelijks nog inschatten hoeveel cliënten niet zullen kiezen voor de IRO. Hoe dan ook, de IRO wordt breed op handen gedragen. Cliënten van UWV zien IRO's als flexibeler, en ervaren het als prettig zelf te kunnen kiezen. Re-integratiebedrijven zien het als een uitdaging zich meer te gaan richten op de individuele cliënten. Meer marktwerking en meer keuzevrijheid dus, en dat allemaal voor een doel waar niemand op tegen kan zijn: duurzame terugkeer naar de arbeidsmarkt.

Tegenover al dit enthousiasme zijn het juist de economen die zich minder positief uitlaten over de IRO's. De argumenten tegen, deels al eens eerder in dit blad gememoreerd,² zijn niet gering. Ten eerste weten cliënten vaak nauwelijks iets over de kwaliteit en het aanbod van re-integratiebedrijven. Probeer als cliënt maar een inschatting te maken van de toegevoegde waarde van een re-integratiebedrijf. Hoe kun je dan van marktwerking spreken? Toegegeven, de re-integratiemarkt is nu niet langer een markt met één vragende partij (UWV) en veel aanbieders. Maar dit betekent nog niet dat de concurrentie tussen re-integratiebedrijven zal toenemen. Bij de openbare aanbesteding van reguliere trajecten door UWV is de dreiging of uitdaging om grote marktaandeelen te verliezen of winnen juist groot. Misschien neemt de concurrentie tussen re-integratiebedrijven

dus wel af in een markt met talloze weerloze individuen die door de bomen het bos niet zien.

Tweede argument tegen de IRO's: de belangen van UWV (lees: de belastingbetaler) en de cliënt zullen niet altijd samenvallen. UWV wil de kortste weg naar werk, maar de cliënt wil vaak een compleet loopbaantraject met een uitdagende opleiding. Keuzevrijheid is mooi, maar toch een stuk minder geloofwaardig als een traject uit publieke middelen wordt betaald. Bedenk ook dat de cliënt er bij aanvaarding van werk vaak weinig op vooruit gaat. De cliënt had zelf waarschijnlijk het geld er niet voor over gehad, aangezien zulks maar weinig extra inkomen oplevert – als er al plaatsing wordt gerealiseerd.

Ten derde: maatwerk heeft een prijskaartje. Voor iedere cliënt dient een plan opgesteld en getoetst te worden. Dat kost veel geld, voor zowel UWV als re-integratiebedrijven. In al hun enthousiasme voor maatwerk lijken beleidsmakers nogal eens te vergeten dat er ook nog zoiets als schaalvoordelen bestaan (zoals bij de reguliere trajecten). Om over het principe van een gelijke behandeling van cliënten nog maar te zwijgen.

Al met al lijkt het een klein wonder dat de IRO's het levenslicht hebben gezien. Het kabinet heeft de IRO's aanvankelijk nog proberen tegen te houden. Na een evaluatie van het experiment met het Persoonlijke Re-integratiebudget (PRB) – de voorloper van de IRO – concludeerde minister De Geus in 2002 dat "vanuit de gedachte dat publieke middelen effectief en efficiënt moeten worden ingezet, het PRB niet voldoet".³ Desalniettemin bezweek het kabinet onder de druk van de Tweede Kamer. Zo werden de IRO's een feit.

Valt er dan wel iets vóór de IRO te zeggen? De eerlijkheid gebiedt me te zeggen dat het antwoord misschien wel ja is, maar dat we dan verder moeten kijken dan we door onze economenbril gewend zijn te doen. Want stel nou eens dat het motiverend werkt als cliënten middels de IRO zelf het heft in handen nemen? Je zou dit als 'intrinsieke motivatie' kunnen typeren: scholing of bemiddeling wordt leuker als je zelf de regie in handen hebt. Tegelijkertijd neemt de verantwoordelijkheid toe je IRO-traject tot een succes te maken. Je kunt dan immers niet langer die lastige *case-manager* van UWV overal de schuld van geven. Voor economen houdt het verhaal hier dan wel meteen op. Intrinsieke motivatie is immers irrationeel: het gaat toch om het re-integratietraject zelf, en niet degene die het traject bepaalt? Psychologen kunnen in dit geval daarom wellicht beter verklaren wat de uiteindelijke drijfveren van werkzoekenden zijn om voor een IRO te kiezen.

Ik blijf derhalve enigszins in verwarring achter: als econoom valt er nauwelijks in te geloven, maar als psycholoog is er misschien wel iets van de IRO te maken. Uiteindelijk zullen we daarom gewoon de uitstroomcijfers naar werk van de IRO-trajecten moeten vergelijken met die van de reguliere trajecten. Het zal niet eenvoudig zijn dat zuiver te doen – meer gemotiveerde cliënten zullen eerder voor de IRO te kiezen. Maar blijkt dan eenmaal dat IRO's leiden tot meer plaatsingen, dan weten we dat economen zich niet altijd bij hun leest kunnen houden. ■

1 Visscher, K. & M. van den Hauten (2005), IRO razend populair, *Maandschrift Re-integratie*, 5 (12), 4-7.

2 Zie bijvoorbeeld Kok, L. (2002), Persoonsgebonden re-integratiebudget is ineffectief, *ESB*, 27 september 2002, 680-682.

3 Zie: privecoach.nl/plaintext/downloads/actieverolvandecliënt.pdf.