

RAADSINFORMATIEBRIEF

Geachte voorzitter en leden,

Wij stellen u voor kennis te nemen van ons besluit van @@@ april 2015 om (i) uw raad door middel van de voorliggende raadsbrief en twee nog te organiseren regionale informatiebijeenkomsten d.d. 28 en 29 april 2015 (voorlopig) te informeren over het voornemen van het bestuur van Presikhaaf Bedrijven (PHB) om het onderdeel Presikhaaf Schoolmeubelen (PS) over te dragen aan een private partij en (ii) uw raad voor te stellen om het gevoel van de gemeente @@@ in lijn met het standpunt, zoals verwoord in de voorliggende brief, over te brengen naar het bestuur van PHB.

Aanleiding / Probleemstelling

Enkele jaren geleden heeft PHB de beweging ingezet om zich te veranderen van een SW-bedrijf dat zelf een groot scala aan bedrijfsactiviteiten exploiteert als middel om mensen met afstand tot de arbeidsmarkt werk te bieden, naar een dienstverlener die mensen uit de doelgroep naar op zo regulier mogelijke arbeidsplaatsen bij reguliere werkgevers plaatst. Op basis hiervan werden de afgelopen jaren al diverse bedrijfsonderdelen overgedragen. Momenteel staan nog drie onderdelen in de verkoop. Voor het onderdeel PS is een koper gevonden waarmee een principeovereenkomst werd bereikt.

Op 29 mei 2015 zal aan het Algemeen Bestuur van PHB het voorstel worden voorgelegd om PS over te dragen. Vandaar dat wij u met voorliggende raadsbrief informeren over de verkoop van PS.

Tevens kiezen wij er voor om u te bevragen op uw gevoel over deze overdracht. Want, hoewel het besluit om PS te verkopen een formele bevoegdheid van het Algemeen Bestuur van PHB is, zijn de betekenis en gevolgen van deze overdracht groot.

Doel

Doel van de voorliggende raadsbrief is uw raad te informeren over de betekenis en gevolgen van de voorgenomen overeenkomst met de koper en bij te dragen aan het draagvlak in uw raad (en in die van de andere aan de gemeenschappelijke regeling deelnemende gemeenten) voor het te nemen besluit van het Algemeen Bestuur.

Argumenten

Beleid Presikhaaf & Bedrijven met betrekking tot eigen bedrijfsactiviteiten is verkopen

Het beleid van PHB is er op gericht om de eigen bedrijfsactiviteiten, die in het verleden zijn opgebouwd om mensen uit de SW-doelgroep werk te bieden, te verkopen. Dergelijke activiteiten passen immers niet bij de dienstverlenende functie van PHB binnen de uitvoeringsstructuur van de Participatiewet. Bovendien gaan de eigen bedrijfsactiviteiten gepaard met ondernemersrisico's. Risico's die de deelnemende gemeenten niet meer wenselijk vinden. Uitgangspunten voor het verkopen van de eigen bedrijfsactiviteiten zijn dan ook:

- maximaliseren van het behoud van werk;
- minimaliseren van het ondernemersrisico;
- minimaliseren van de frictiekosten.

Situatie schoolmeubelenmarkt vereist een strategische koper/ partner

Het onderdeel PS is lange tijd één van de best renderende onderdelen van PHB geweest. PS presteerde goed, zowel in termen van de ontwikkeldoelen gericht op arbeidsparticipatie van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt als in termen van bedrijfseconomisch rendement.

De afgelopen jaren is de markt voor schoolmeubelen echter verslechterd. Er is overcapaciteit bij producenten en bestedingen op meubilair blijven achter vanwege de aanhoudende slechte economie, demografische ontwikkelingen (ontgroening) en bezuinigingen in het onderwijs.

Door (i) het negatieve operationele resultaat van ca. € 380.000 per jaar (cf. begroting PHB 2015) en (ii) de noodzakelijke, maar vanuit het perspectief van gemeenten ongewenste, (blijvende) investering in markt, technologie en productiemiddelen, staat de continuïteit van werkgelegenheid voor de SW-medewerkers (190 fte) en reguliere medewerkers (30 fte) onder druk.

Er is een aansprekende koper/ partner gevonden

Voor de verkoop van PS zijn diverse partijen benaderd. In het laatste kwartaal van 2014 is een aansprekende kandidaat koper gevonden, te weten Koninklijke Ahrend N.V (Ahrend). Ahrend is een internationaal opererende meubelproducent en inrichter met een uitgesproken visie op duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ahrend zoekt mogelijkheden om zijn activiteiten te verbreden en te verdiepen en ziet samen met PHB, ondanks de moeilijke markt, kansen voor het thans verliesgevende PS. Op basis hiervan zijn PHB en Ahrend de volgende uitgangspunten overeengekomen:

- Behoud van werkgelegenheid voor minimaal 75 fte SW-medewerkers voor zes jaar. Op basis van de huidige omzet is er werk voor 160 fte SW-medewerkers. Bij groei van de omzet zijn er mogelijkheden om het aantal medewerkers met arbeidsbeperking uit te breiden.
- Behoud van werkgelegenheid voor 30 fte regulier personeel en dus voorkomen van frictiekosten van regulier personeel.
- PHB draagt niet langer de ondernemersrisico's als producent van en als investeerder in de bedrijfsactiviteit.
- Continuïteit van werkzaamheden in de regio en een langjarige partnerschap dat (i) werkgelegenheid borgt door groei en winstgevendheid en (ii) werk en omzet toevoegt aan de productielocatie in de regio.

Hiermee worden dus een aantal belangrijke strategische uitgangspunten van het bestuur van PHB ingevuld.

Overdracht leidt tot grote eenmalige financiële last, maar voorkomt hoge kosten in de toekomst

De overdracht leidt tot een grote eenmalige financiële last vanuit de Gemeenschappelijke Regeling (GR) op de gemeenten. De eenmalige frictiekosten door m.n. afboeking van activa, die om niet overgaan naar de koper, worden geraamd op € 3,7 tot € 4,2 mio.

Daar staat tegenover dat (i) de overdracht op termijn leidt tot een verbetering van het operationele resultaat van PS en (ii) de GR niet meer in het onderdeel PS hoeft te investeren en daarmee het ondernemersrisico ten aanzien van PS minimaliseert.

Onderstaande tabel geeft inzicht in de verwachte financiële verschillen tussen de eerder genoemde mogelijke scenario's:

	DOORGAAN OP HUIDIGE WIJZE	DIRECT STOPPEN	GEFASEERD AFBOUWEN	OVERDRAGEN AAN KANDIDAAT KOPER
Frictiekosten	€ 600.000	€ 7.500.000	€ 4.200.000	€ 3.700.000
Som negatief operationeel resultaat 2015-2018	€ 2.780.000	€ 1.750.000	€ 2.000.000	€ 1.855.000
Investerings PHB	€ 2.000.000	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Totale kosten over 2015-2018	€ 5.380.000	€ 9.250.000	€ 6.200.000	€ 5.555.000

Externe toets wijst uit dat overdracht aan Ahrend de beste keuze is.

Vanwege de grote betekenis en gevolgen van de voorgenomen verkoop van PS heeft het DB het adviesbureau Berenschot gevraagd een toets uit te voeren op de overdracht in vergelijking tot alternatieven. De uitkomsten van deze toets zijn als bijlage aan deze brief toegevoegd.

Vier mogelijke scenario's voor PS zijn onderzocht en getoetst. Onderstaande tabel geeft een samenvatting van de voors en tegens van de scenario's:

	DOORGAAN OP HUIDIGE WIJZE	DIRECT STOPPEN	GEFASEERD AFBOUWEN	OVERDRAGEN AAN PRIVATE PARTIJ
Waarborgen werkgelegenheid	0	--	-	+/++
Strategische koers	--	+	+	++
Fin. korte termijn	0	--	?	--
Fin. lange termijn	--	0		-/+
Continuïteit merk/ aanbod aan klanten	0	-	-/+	++
Risico's en onzekerheden	-	+/-	--	+/-

Toelichting:

- Doorgaan op de huidige wijze is geen optie omdat het lijnrecht tegenover de beleidsuitgangspunten van PHB staat. Dit scenario is dan ook vooral meegenomen ter vergelijking met de andere opties.
- Direct stoppen geeft veel onrust en veroorzaakt hoge frictiekosten en kapitaalvernietiging van het merk PS.
- Gefaseerd afbouwen is onzeker en sterk afhankelijk van hoe het vorm gegeven kan worden.
- Overdragen aan een private partij biedt de beste kansen voor continuïteit en perspectieven om zekerheden voor de betrokken medewerkers in te bouwen.

Het oordeel van Berenschot luidt als volgt: Alles afwegende is het thans overdragen van Presikhaaf Schoolmeubelen aan Ahrend de meest voor de hand liggende optie.

Conclusie en standpunt

Het scenario 'doorgaan op de huidige wijze' is ongewenst, omdat het lijnrecht tegenover het beleid staat om mensen zo regulier mogelijk te laten werken en het ondernemersrisico te beperken. Het scenario 'direct stoppen' is sociaal niet wenselijk en financieel niet aantrekkelijk. De optie 'gefaseerd

afbouwen' heeft grote onzekerheden ten aanzien van de transitie- en frictiekosten. De overdracht aan en samenwerking met Ahrend is strategisch gezien voor beide partijen aantrekkelijk.

	PHB	Ahrend
Strategie	- Afstoten in lijn met en conform wens van gemeenten - Beëindiging ondernemersrisico PHB - Komst van aansprekende werkgever naar regio - Past in opdracht P-wet om arbeidsbeperkten te plaatsen bij reguliere werkgevers - Exposure dat gerenommeerd bedrijf in regio verantwoordelijkheid neemt voor grote groep arbeidsbeperkten	- Ondernemersrisico: schoolmeubelen is krimpend; marktprijzen staan onder druk - Overname biedt koper kans om productie-footprint te optimaliseren - Ahrend kan eigen bedrijfsvoering verbeteren
Werkgelegenheid	- Lange termijn veiligstellen werkgelegenheid 160 fte SW; beter dan andere scenario's - Vertrek van 30 reguliere medewerkers met behoud van werk/ perspectief - Verdwijnen van financieel kostbaar sociaal passiefpost	- Versterken van MVO imago - Mogelijkheid om offertes uit SROI uit te brengen
Huisvesting	- Huurcontract eerste jaren niet aantrekkelijk - Op termijn groei naar redelijk niveau - Gebouw blijft moeilijk te ontvlechten	- Gunstige huurvoorwaarden
Detachering	- Detacheringscontract eerste jaren niet aantrekkelijk - Op termijn beperkte verbeteringen mogelijk	- Toegang tot goedkope (gesubsidieerde) arbeid
Investeringsen	- Ahrend investeert in mensen, machines en omzetgroei	- Na overname moet geïnvesteerd worden in kapitaalgoederen
Operationeel	- PHB moet begeleiding SW-ers blijven leveren en betalen - Op termijn beperkte verbeteringen mogelijk t.a.v. huur en detachering	- Ahrend versterkt management ; verbetert productiviteit; en lijnt lay-out productie uit - Ahrend versterkt (internationale) verkoopkracht
Financieel	- Op termijn verbetering van operationeel resultaat - Afboeken MVA van ca. € 3,7 mio	- Vrij gefinancierd doordat PHB activa om niet overdraagt - Businesscase is marginaal

Financiën

De eenmalige frictiekosten door m.n. afboeking van activa, die om niet overgaan naar de Ahrend , worden geraamd op € 3,7 tot € 4,2 mio. PHB heeft in haar begroting geen middelen om deze fricties te dekken. Deze komen dan ook naar rato van de deelname van de verschillende gemeenten in de GR voor rekening van de betreffende gemeente.

Voor onze gemeente is het verwachte aandeel in de eenmalige frictiekosten @@@. Wij zijn voornemens om deze als volgt te dekken:

@@@

Hiertoe zullen wij een separaat voorstel voorbereiden.

Risico's

De aangegeven bandbreedte bij de eenmalige frictiekosten vloeit voort uit het gegeven dat de overeenkomst met Ahrend op onderdelen nog verder moet worden uitgewerkt. Op basis hiervan kunnen er op onderdelen plussen en minnen ontstaan. De som van plussen en minnen zal naar onze verwachting echter niet het effect hebben dat het oordeel over het beste scenario voor PS wijzigt.

Uitvoering en evaluatie

Zoals eerder aangegeven wordt het voorstel om PS over te dragen op 29 mei 2015 voorgelegd aan het Algemeen Bestuur van PHB. Dit betekent dat wij in de loop van mei kennis willen nemen van uw gevoelens.

Hoogachtend

het college van burgemeester en wethouders van @@@,

de secretaris,

de burgemeester,

Bijlage(n)

Managementsamenvatting

Toets op verkoop Schoolmeubelen

1 april 2015

Achtergrond en aanleiding

- Presikhaaf Bedrijven is sinds 2012 bezig met het op afstand zetten van Schoolmeubelen. De markt voor schoolmeubelen is sindsdien verder verslechterd. Er is overcapaciteit bij producenten en bestedingen op meubilair blijven achter vanwege de aanhoudende slechte economie en bezuinigingen in het onderwijs, zowel nationaal als internationaal.
- Berenschot is gevraagd om een toets uit te voeren ten behoeve van de besluitvorming rond het op afstand zetten van Schoolmeubelen.

Vergelijking van de scenario's

Aspect	Alternatief	Zelf doorgaan op huidige wijze	Gefaseerde afbouw	Stoppen	Overdracht door Koper
Waarborgen Werkgelegenheid		0	-	--	+ (75 SW) ++ (160 SW)
Strategische koers		--	+	+	++
Financieel • KT • LT		0 -	?	-- 0	-- -/+
Continuïteit merk / aanbod aan klanten		0	-/+	-	++
Risico's en onzekerheid		-	--	+/-	+/-

- Strategisch gezien is overdracht aan de Koper het meest aantrekkelijk, maar huidige financiële voorwaarden doen pijn en er zijn weinig mogelijkheden tot verbeterpotentieel.
- Direct stoppen geeft hoge frictiekosten en kapitaalvernietiging van het merk Schoolmeubelen.
- Doorgaan is op de lange termijn geen optie, wel kan tijdelijk worden doorgegaan. Mogelijke verzelfstandiging kan een optie zijn. Daar is wel een derde partij bij nodig voor de financiering.
- Gefaseerde afbouw is onzeker en afhankelijk hoe dit vorm gegeven kan worden. Er is een beperkt aantal partijen aan wie het merk en de producten overgedragen kunnen worden.
- Het is dus onzeker of mogelijke alternatieven financieel aantrekkelijker zijn dan de huidige deal van de Koper. Bovendien zijn er veel risico's bij mogelijke alternatieven.

Conclusies Berenschot

- Financieel gezien blijft de deal bij de gemeenten pijn doen, maar alternatieven zijn niet beter.
- Het effect op het operationeel resultaat is budget neutraal t.o.v. budget 2015. Het operationeel resultaat per fte SW exclusief de interne doorbelasting voor SW-medewerkers is gematigd positief. Daarnaast heeft PHB een negatief subsidieresultaat, waardoor het exploitatieresultaat per saldo negatief is. Dit is onafhankelijk van de deal.
- Ten opzicht van het budget 2015 is er dus alleen een negatief effect als gevolg van de mogelijke afboeking van materiële vaste activa en de garantieclaims.
- Alles afwegende is het thans overdragen van schoolmeubelen aan de koper de meest voor de hand liggende optie.