

den sociale
kapitalfond

Social inklusion gennem Vækstpartnerskaber

Projektbeskrivelse

Baggrund

Over 460.000¹ udsatte danskere i den arbejdsdygtige alder er i disse år udenfor arbejdsmarkedet og mellem 7–8 %² af en ungdomsårgang kommer hverken i job eller i uddannelse. Den manglende tilknytning til arbejdsmarkedet har både personlige og samfundsøkonomiske konsekvenser. At være, eller føle sig, socialt ekskluderet "koster" for den udsatte person, for kommunen, for staten og det udfordrer det danske velfærdssamfund. For at bidrage til at løse udfordringen er der behov for at nytænke indsatser og metoder.

Social eksklusion, udsathed og tilknytning til arbejdsmarkedet

At være eller føle sig socialt ekskluderet hænger nøje sammen med manglende tilknytning til arbejdsmarkedet³. I en rapport fra SFI om social eksklusion dokumenteres det, at der blandt de socialt ekskluderede i Danmark er en høj andel, der føler, at de bliver holdt ude i samfundet, eller set ned på pga. deres manglende tilknytning til arbejdsfællesskabet. En særlig alvorlig konsekvens af den sociale eksklusion er, at op mod halvdelen af de ekskluderede hele tiden eller det meste af tiden føler, at livet ikke er værd at leve⁴.

Udfordringer projektet adresserer

I reference til ovenstående adresserer projektet følgende fire udfordringer:

Udfordring 1: "Vi har alt for mange folk på bænken – og samtidig mangler der spillere på banen".

En række brancher mangler arbejdskraft. På samme tid sidder der 460.000 udsatte borgere på bænken og venter på at komme ind på arbejdsmarkedet. Der skal bygges en bro mellem dem, der har de ledige jobs, og de mennesker, der via opkvalificering og uddannelse kan bestride jobsene.

Udfordring 2: "Socialt ansvar kan være en omkostning for private virksomheder... hvis ikke det sociale ansvar er værdiskabende og forankret i virksomhedens forretningsmodel".

Det er væsentligt, at virksomhedernes sociale ansvar er forankret i en social model, der understøtter og integreres i den almindelige kommercielle forretningsmodel. Sammen med udvikling og implementering af den sociale model skal virksomhedens medarbejdere trænes til at modtage og støtte de udsatte borgere, så de modtages med et veltilrettelagt indslusningsprogram. En sund drift og vækst hos de socialt ansvarlige virksomheder er fundamentet til nye ansættelser.

Udfordring 3: "Der er mange muligheder og tilbud - men der mangler metode". Der skal findes bedre metoder til, hvordan virksomheder og Jobcenteret i fællesskab får folk fra bænken til at spille en relevant rolle på banen⁵.

Udfordring 4: "Hvem skal betale?"

Før udsatte personer langt fra arbejdsmarkedet kan indgå som en værdiskabende ressource hos virksomheder, skal både de udsatte borgere og virksomheder udvikles og "paratgøres". Det dobbelte udviklingsforløb skal finansieres. En bæredygtig (selvfinansierende) betalingsmodel kan være løsningen. Projektet simulerer bæredygtigheden via en Payment by Results mekanisme.

Projektets hovedaktiviteter som løsningsforslag til udfordringerne

Projektet er bygget op om fire sammenhængende hovedaktiviteter, der skal afhjælpe udfordringerne.

¹ Kilde: Danmarks Statistik, 2016

² Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed: Den økonomiske gevinst ved at inkludere de udsatte unge

³ Kilde: SFI rapport udarbejdet for Trygfonden Q2 2017.

⁴ Kilde: SFI rapport udarbejdet for Trygfonden Q2 2017.

⁵ "Min konklusion er, at der er mange muligheder og mange tilbud, når det gælder om at få de svage ledige ind på arbejdsmarkedet. Der er ikke brug for flere tilbud. Det handler i højere grad om den måde, som vi gør de forskellige ting på". Forskningsdirektør Torben Tranæs, SFI 2016 (nu Vive)

1. Udsattes kvalificering (test og dokumentation af effekt af to nye indslusningsforløb for udsatte borgere)
2. Virksomheders sociale acceleratorforløb (test og dokumentation af effekten af ny social accelerator)
3. Partnerskab ml. kommune, ekstern leverandør og socialøkonomisk virksomhed (best practice blandt nye partnerskaber)
4. Ny resultatafhængig og bæredygtig betalingsmodel (Payment by Results)

Projektet er innovativt og tilfører merværdi idet alle fire hovedaktiviteter ikke er afprøvet hverken hver for sig eller i samspil. De fire hovedaktiviteter skal indfri projektets mål:

1. Udsattes kvalificering

I projektet indgår et virksomhedsnært indslusningsforløb, der skal bidrage til, at personer langt fra arbejdsmarkedet bringes tættere på ordinær ustøttet beskæftigelse. En lokal ekstern leverandør (også kaldet indslusningsaktøren) står for at udvikle og paratgøre borgeren via grundlæggende arbejdsmarkedstræning de første 6 måneder af projektet.

Udviklingsforløbet indeholder de almindelige krav og forventninger til at begå sig på en arbejdsplads. Fokus er på udvikling af den enkeltes sociale kompetencer. Relevante udviklingsemner drøftes individuelt og i relevante udviklings- og arbejdsgrupper. Emnerne kan være mødepligt, ansvarlighed, hensigtsmæssig kommunikation, skrevne og uskrevne regler på en arbejdsplads, samarbejde, fleksibilitet, stabilitet m.m. På det personlige plan arbejdes med motivation, engagement og bevidsthed om egne styrker og barrierer.

Målet er at "træne" den udsatte i at indgå i et miljø, der afspejler de krav og forventninger, som eksisterer på en arbejdsplads. Udviklingsforløbet vil endvidere inkludere individuelle læge/tandlægebesøg, oplæring i personlig hygiejne, mental forberedelse, træning i transport (bus, tog) m.m. Borgeren forventes aktiveret 10 timer om ugen i denne fase.

Efter 6-måneders arbejdsmarkedstræning overgår borgeren til praktisk jobtræning i 6 måneder i et såkaldt virksomhedsindslusningsforløb. Dette foregår enten hos den eksterne leverandør egne socioøkonomiske virksomheder eller hos acceleratorvirksomheden. I sidstnævnte tilfælde sammen med en socialfaglig støtteperson fra den eksterne leverandør.

2. Virksomheders sociale acceleratorforløb – 12 måneder

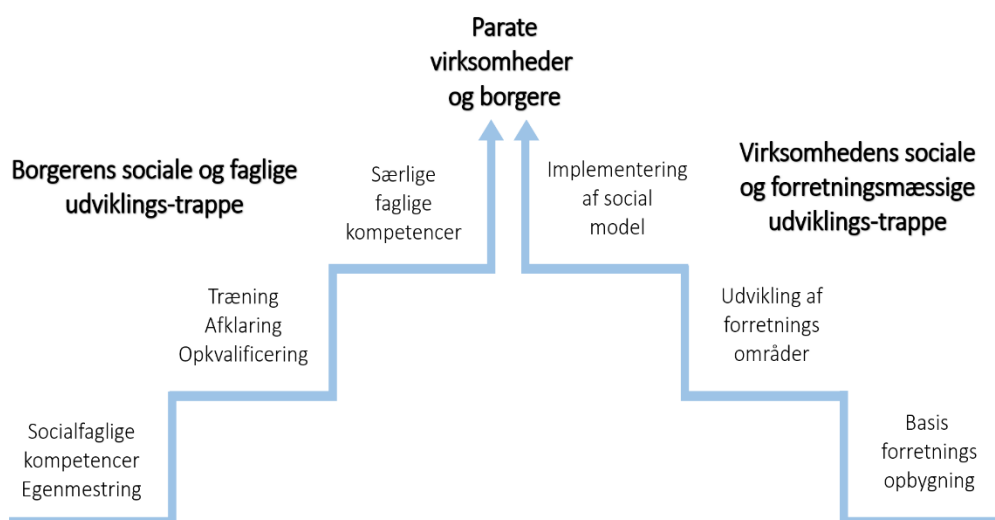
Et socialt acceleratorforløb er et 12 måneders intensivt socialt forretningsudviklingsforløb, hvor de deltagende socialøkonomiske virksomheder modtager sparring og undervisning og deltager på camps (workshops) med andre socialøkonomiske virksomheder.

Forud for acceleratorforløbet vil projektet sammen med kommunen udarbejde en målrettet oplysnings- og rekrutteringskampagne, som udfoldes i kommunens erhvervsråd, i samarbejde med væksthuse, erhvervsnetværksmiljøer og i overensstemmelse med strategi i regionale vækstfora. Formålet er at udbrede kendskabet til fordele, rammer og muligheder ved at arbejde med dobbelt bundlinje. I denne fase mødes kommunen og SKF-M med en række lokale virksomheder.

De lokale socialøkonomiske virksomheder, der finder interesse i dobbelt bundlinje, inviteres til at deltage i en todages opstarts boot camp. Herefter udvælges virksomhederne til at deltage i det 12-måneders lange acceleratorforløb. Her vil virksomhederne i fællesskab med forretningsudviklerne fra Den Sociale Kapitalfond udvikle og implementere den sociale model. Modellen inkluderer bl.a., at virksomheden

tilrettelægger indslusningsforløbet for de udsatte borgere, herunder identificerer værdiskabende arbejdsopgaver, træner personale i buddyteknikker m.m. Acceleratorforløbet består af både individuelle og fælles aktiviteter, herunder en række fælles workshops ("camps") hvor eksterne eksperter forestår undervisningen. Efter acceleratorforløbet vil der være 6-måneders opfølgning, hvor implementering og forankring af den sociale model sikres.

De 12 måneders acceleratorforløb foregår samtidigt med borgernes forløb hos ekstern leverandør. Der er således tale om et dobbelt udviklingsforløb, som er illustreret i figuren nedenfor:



3. Partnerskab ml. kommune, ekstern leverandør og socialøkonomisk virksomhed

Det umiddelbare simple match mellem en ledig udsat borger og en virksomhed kompliceres af, at der bag borgeren oftest befinder sig et komplekst system, der skal hjælpe borgeren både før og under ansættelsen. Det komplekse, og for virksomheder ukendte system, skal simplificeres, og virksomhederne skal opleve en simpel og uproblematisk rekruttering af udsatte via "single point of contact". Derfor skal en partner (ekstern leverandør) agere "single point of contact" i projektet, når borgeren kommer ud i virksomheden.

Den Sociale Kapitalfond samler partnerne (kommunen, acceleratorvirksomhed(er) og ekstern leverandør i hver kommune. Partnernes behov og ønsker kortlægges, og der laves en partnerplan.

I partnerskabet optræder den eksterne leverandør som "rekrutteringskanal", indslusningsaktør og single point of contact i forhold til virksomhederne. Via det sociale acceleratorprogram udvikles og implementeres en social model hos acceleratorvirksomheden. Den sociale model skal være kendt hos alle partnerne og gøre det muligt for partnerskabet at fortsætte samarbejdet uden Den Sociale Kapitalfond som facilitator.

4. Ny resultatafhængig og bæredygtig betalingsmodel

Internationalt fokuserer stadig flere lande på at anvende nye betalings- og finansieringsmekanismer i form af Payment by Results (PbR) og Social Impact Bonds (SIBs el. i dansk tale sociale obligationer). De nye mekanismer kan være med til at opføre offentlige

besparelser og finansiere forebyggende indsatser på social- og beskæftigelsesområderne.

Med ønsket om at være med til at bane vejen for bæredygtige og innovative måder at skabe nye muligheder for udsatte mennesker, baserer Den Sociale Kapitalfond projektet på en ny dobbeltsidet Payment by Results betalingsmekanisme.

Den Sociale Kapitalfond har erfaringer med at anvende PbR modellen i et andet socialt acceleratorforløb, "Vækst med social bundlinje", hvor acceleratorindsatsens effekt på virksomhedernes vækst og antal udsatte opgøres. På den baggrund kan de kommunale besparelser ligeledes opgøres. Modellen i nærværende projektet er udvidet til også at kunne inkludere borgernes 12 måneders udviklingsforløb. Projektet ønsker således at simulere kommunens økonomiske investeringer og besparelser ift. at få de udsatte borgere i beskæftigelse via en kombination af to aktiviteter (borgerudviklingsforløb og virksomhedsudviklingsforløb). Begge indsatser er gensidige afhængig for at opnå bedst mulige resultater. Kommunen betaler således for det resultat, der opnås, og ikke for de aktiviteter og kvantiteter der skal til for at nå resultaterne.

I programmet simuleres opgørelses- og betalingsstrømme sådan, at det ved programafslutning kan vurderes, hvorvidt det samlede initiativ har været en økonomiske gevinst for kommunen. Opgørelsen foretages således, at programmet også kan tage stilling til, hvorvidt de kommunale besparelser fremadrettet kan finansiere "Social inklusion gennem vækstpartnerskaber" med det formål at få udsatte i beskæftigelse.

Projektets mål

Projektets mål er at demonstrere en effektiv og replicerbar metode til at få udsatte ledige i beskæftigelse. Virkemidlerne (hovedaktiviteterne) er klar til anvendelse i projektet fra projektstart.

Målgruppe

Målgruppe for udsatte borgere: Personer langt fra arbejdsmarkedet, fx fleksjobvisiterede med lille arbejdsevne, førtidspensionister, personer i ressourceforløb, udsatte kontanthjælpsmodtagere, herunder unge og indvandrere, der er i risiko for at ende i førtidspension eller med svag tilknytning til arbejdsmarkedet, nyankomne flygtninge med særlige udfordringer, fx traumer, samt øvrige udsatte personer langt fra arbejdsmarkedet.

Målgruppe for virksomheder: Socialøkonomiske (ikke nødvendigvis registrerende) små og mellemstore virksomheder med et socialt, kommercielt og ledelsesmæssigt potentiale til at kunne udvikle, implementere og skalere en social model i virksomheden. Dvs. arbejde med dobbelt bundlinje.

Eksterne leverandører

Projektet kommer til at samarbejde med lokale eksterne leverandører der har hjemsted i kommunerne.

Uddannelsesinstitutioner

Projektet kommer til at samarbejde med uddannelsesinstitutioner som udbyder, fx AMU, FVU og VEU. Samarbejdet vil dog primært foregå ml. ekstern leverandør og uddannelsesinstitutionen, men initieres af Den Sociale Kapitalfond, der kender den socialøkonomiske acceleratorvirksomheds behov.

Organisering

Projektet anvender projektorganisationen som arbejdsform, og der lægges vægt på at inddrage interessenter og eksperter på tværs af de fire hovedaktiviteter.

Kommuner

Der er i projektet indgået partnerskab med følgende kommuner, der alle har underskrevet en partnerskabserklæring. Kommunerne opdeles i følgende 2 klynger:

Klynge 1 - 2019		Klynge 2 - 2020	
	Antal pladser		Antal pladser
Aalborg	X 2	Ikast-Brande	X 1
Kolding	X 1	Holstebro	X 1
Gentofte	X 2	Silkeborg	X 2
Køge	X 1	Frederiksberg	X 2
Stevns	X 2	Gribskov	X 1
Odsherred	X 2	Holbæk	X 1
I alt	10 pladser		8 pladser