Indsatsen for ægtefælleforsørgede

– anbefalinger og erfaringer fra Projekt Futura

Indsatsen for ægtefælleforsørgede
– anbefalinger og erfaringer fra Projekt Futura

Pjecen er udarbejdet af KL
Design: Kontrapunkt
Foto: Colourbox
Sats: Kommuneforlaget A/S
Tryk: Rosendahls - Schultz Grafisk
Produktion: Kommuneforlaget A/S

Produktionsnr. 830099
Produktionsnr. 830099-pdf
ISBN 978-87-92907-67-7
ISBN 978-87-92907-68-4-pdf

KL
Weidekampsgade 10
2300 København S
Tlf. 33 70 33 70
kl@kl.dk
www.kl.dk

Indsatsen for ægtefælleforsørgede

– anbefalinger og erfaringer fra Projekt Futura

Udvidelse af arbejdsstyrken – flere får job og uddannelse

Fire kommuner og KL har fra august 2011 til marts 2014 arbejdet sammen om en styrket indsats for ægtefælleforsørgede i regi af Projekt Futura. De fire kommuner er Frederikshavn, Frederiksberg, Hillerød og Vejle. Denne publikation formidler anbefalinger og erfaringer fra projektet.

Futura har bidraget til, at flere udlændinge, der forsørges af deres ægtefælle kommer ud på arbejdsmarkedet eller i uddannelse. Erfaringer viser, at mange ægtefælleforsørgede har lysten og viljen til at arbejde, men at de ofte har brug for en hjælpende hånd. Og det har langt de fleste krav på at få i jobcentret.

Kommunerne i Futura har gjort en særlig indsats for at opsøge målgruppen og give dem tilbud om vejledningssamtaler, virksomhedspraktik og/eller løntilskud.

Kommunerne har etableret netværk og jobklubber for de ægtefælleforsørgede og har derigennem opkvalificeret målgruppens viden om det danske arbejdsmarked og motivationen for at søge job. Indsatsen har givet de ægtefælleforsørgede mere effektive jobsøgningsstrategier og har fået mennesker i job, som ikke tidligere har været på arbejdsmarkedet i Danmark.

Samlet set har 451 ægtefælleforsørgede været en del af Futura. 27 pct. af disse er kommet i ordinær beskæftigelse, mens 7 pct. er kommet i ordinær uddannelse. 63 pct. af målgruppen er kvinder.

Bedre integration og forebyggelse af social og økonomisk marginalisering

At være en del af et arbejdsfællesskab og tjene sine egne penge giver højere selvværd. Et job giver således de ægtefælleforsørgede og deres familier en højere levestandard og en mere tilfredsstillende tilværelse i Danmark.

Der er også økonomiske gevinster at hente for kommunerne, bl.a. er der mulighed for at hjemtage resultattilskud og skattegrundlaget øges. Futura dokumenterer i denne publikation de kommunaløkonomiske gevinster via tre business cases, som fortæller om tre ægtefælleforsørgedes vej ind på arbejdsmarkedet. Projektet har desuden udviklet en enkel beregningsmodel, der kan beregne kommunens økonomiske gevinster af et beskæftigelsesfagligt tilbud til ægtefælleforsørgede. Modellen kan findes på KL's hjemmeside www.kl.dk/futura. De tre business cases og beregningsmodellen er udarbejdet af LG Insight.

Målgruppen for Futura er ægtefælleforsørgede omfattet af integrationsloven. Det gælder både familiesammenførte og ægtefæller til arbejdskraftindvandrere, samt såkaldte selvforsørgende omfattet af lov om en aktiv beskæftigelsesindsats.

Futura er en del af 4-partsaftalen, som regeringen indgik i 2010 med DA, LO og KL om at styrke den beskæftigelsesrettede integration. Futura er støttet af Beskæftigelsesministeriet.

Anbefaling 1

Investér i en indsats for ægtefæller og høst kommunaløkonomiske gevinster

En indsats for ægtefælleforsørgede giver øget indtjening for kommunen i form af resultattilskud og skatteindtægter. For at indsatsen kan blive en realitet i den enkelte kommune, er der behov for politisk og ledelsesmæssig opbakning.

Alle fire kommuner beskriver målgruppen i Futura som mere motiveret til job end kontanthjælpsgruppen. For en ægtefælleforsørget er ti timers arbejde om ugen også et godt bidrag til familiens økonomi og øgede trivsel. Der er stort potentiale i målgruppen, men mange har brug for en håndsrækning.

En styrket indsats for ægtefælleforsørgede, herunder opsøgende indsats, netværksdannelse, dokumentation og effektmåling af indsatsen, kræver medarbejderressourcer. Futura har dokumenteret, at en investering i indsatsen for ægtefælleforsørgede kan give kommunaløkonomiske gevinster.

Resultat

Antal personer i Projekt Futura og fordeling på de tre målgrupper i lovgivningen

	I alt	Heraf INL § 2, stk. 3	Heraf INL § 2, stk. 4	Heraf LAB § 2, nr. 10	Heraf antal kvinder
Antal	451	271	121	59	284
Procentdel	100	60,1	26,8	13,1	63,0

Antal personer i ordinær beskæftigelse

Antal i beskæftigelse i alt	Procentdel af den samlede målgruppe
122	27,1

Business case

Frederikshavn Kommune hjalp ufaglært i job

Julia på 48 år kom til Danmark med sin datter i 2010 efter en familiesammenføring med sin danske mand. Julia havde en lang og bred erhvervserfaring, da hun ankom til Danmark. Alligevel var det en udfordring at finde et arbejde. Hun takkede derfor ja til Frederikshavns Kommunes tilbud om støtte til jobsøgningen. Kort tid efter havde Julia en ansættelse i en lokal børnehave.

Borgertypologi
Opholdsgrundlag: Familiesammenført
Fra et ikke-vestligt land: Rusland
Gymnasial uddannelse og mere end 20 års erhvervserfaring som ufaglært i forskellige brancher fra hjemlandet
Varighed af forløb: 30 uger
Flere indsatser: Vejledning, støtte, netværksmøder, virksomhedspraktik
Effekt: Ordinært arbejde

"Det er et hårdt forløb at flytte til et nyt land. Man skal igennem mange omvæltninger og det kræver hårdt arbejde at lære sproget, søge arbejde og lære et nyt samfund at kende. Man lykkes kun, hvis man har motivationen". **Julia**

Den kommunaløkonomiske gevinst:
Frederikshavn Kommune har på meget kort tid fået en økonomisk gevinst af den indledende investering i beskæftigelsesrettede tilbud til Julia. Kommunen har givet tilbud til en værdi af 6.101 kr. og har 6 mdr. efter afsluttet forløb haft en indtægt på 10.826 kr. Dvs., at Frederikshavn Kommune 6 mdr. efter afsluttet forløb har haft en gevinst på **4.725 kr.** Hvis Julia fremover fastholder sin beskæftigelse, vil Frederikshavn Kommune årligt opnå en gevinst på **21.676 kr.** (2014 satser).

Vejen til jobbet
Julia mødte sin mand, da han i forbindelse med sit arbejde var i Rusland i 2009. Gennem et år rejste de frem og tilbage mellem Danmark og Rusland og besluttede sig derefter for at starte deres fælles liv i Danmark. Julia flyttede til Danmark med sin datter i 2010, blev gift og fik en familiesammenføring.

Siden Julia fik sin studentereksamen som 18 årig har hun arbejdet – kun afbrudt af to barsler. Hun havde således mere end 20 års erhvervserfaring, da hun ankom til Danmark inden for forskellige brancher såsom detailhandel, produktion og børnepasning.

Selvom familien godt kunne klare sig alene af mandens indkomst – om end med et stramt budget, har Julia aldrig kunne trives uden oplevelsen af at bidrage til familiens økonomi. Samtidig er et arbejdsliv lig med et indholdsrigt socialliv for Julia, som ellers ville være meget alene hjemme, da manden rejser med sit arbejde i længere perioder, og datteren er i skole hele dagen.

Den første tid i Danmark fokuserede Julia på at lære dansk. Hun vidste, at sproget var en vigtig forudsætning for mulighederne for at få et arbejde. Hun var fra starten opsat på at finde et arbejde og var derfor med det samme opsøgende inden for jobtyper, der ikke krævede at hun kunne tale dansk. Mens hun gik på sprogskolen havde hun enkelte småjobs. Hun arbejdede kortvarigt som opvasker på et hotel og som stuepige henover en sommer.

Julia søgte aktivt efter arbejde. Hun søgte både opslåede stillinger og cyklede rundt i lokalområdet og søgte uopfordret. Hendes svigerfar kørte hende ud til arbejdspladser, der lå længere væk. Hun var åben for alle typer arbejde og fik kendskab til børnepasningsbranchen, som hun synes lyd meget spændende. Hun var imponeret over de danske børnepasningstilbud og opsøgte derfor også en lokal børnehave. Fra tidligere erfaring med børnepasningsbranchen vidste

hun, at det var noget hun interesserede sig for og var god til. Her var ingen ledige stillinger, men de tilbød hende praktik i en måned som hun tog imod. Det resulterede desværre ikke i en ordinær ansættelse.

Da hun ved afslutning af sprogskolen i december 2012 blev kontaktet af Frederikshavn Kommune med tilbud om støtte til jobsøgning gennem projektet Futura, tog hun derfor imod tilbuddet. Hun kendte også nogen fra sprogskolen, som havde fået job gennem deltagelse i Futura. Kort efter starten i Futura skulle projektet have besøg af en leder fra en børnehave, hvor Julia flere gange forgæves havde søgt job. Julia forberedte sig grundigt på dette besøg. Hun udarbejdede sammen med en projektmedarbejder en ansøgning og et CV, og da dagen kom for mødet var hun helt klar. Hun henvendte sig til lederen, som blev imponeret over Julias engagement og motivation og tilbød hende en praktik i børnehaven. De var meget tilfredse med Julias arbejde og efter praktikken blev hun tilbudt en stilling som fast afløser. Julia har nu i snart et år arbejdet som fast afløser ca. 25 timer om ugen i samme børnehave.

December 2012
Første møde
i Futura

April 2013
Praktik
i børnehave

Juli 2013
Ansat som fast afløser
i samme børnehave

"Jeg er så glad for mit arbejde. Jeg er altid glad og i godt humør, når jeg er på arbejde. Jeg gør også meget ud af at være pligtopfyldende. Jeg siger aldrig nej til en vagt og har haft meget få sygedage. Det er vigtigt for mig, at de er tilfredse med mit arbejde". **Julia**

"Medarbejderen i Futura hjalp mig ikke kun med at udarbejde CV og ansøgning. Hun gav mig også en god opbakning, da jeg havde brug for det. Jeg var meget skuffet, da den første praktik ikke resulterede i en ansættelse, men hun hjalp mig med at genfinde troen på, at praktik kunne skabe vejen til ansættelse". **Julia**

Det kommunaløkonomiske regnskab 6 mdr. efter afsluttet forløb

Udgifter	**Indtægter**
735 kr. 3 netværksmøder inkl. administration (2,025 timer)*	**10.826 kr.** Kommunens skatteindtægter
1.815 kr. Vejledningssamtaler (5 timer)	
2.904 kr. + 647 kr Udgifter i forbindelse med virksomhedspraktik. Besøg i virksomheden, samtaler og notatpligt (8 timer) + kørsel godtgørelse.	
Udgifter i alt: 6.101 kr.	**Indtægter i alt: 10.826 kr.**

* 363 kr./time for udgifter til en medarbejder inkl. overhead

Anbefaling 2

Udvikl en behovsbestemt indsats

Gruppen af ægtefælleforsørgede er heterogen og der er brug for forskellige og individuelle indsatser.

En indsats efter devisen "hjælp til selvhjælp" er virksomt for de mere ressourcestærke ægtefælleforsørgede. For grupper, som er uden uddannelse og erhvervserfaring og som har mistet troen på, at det vil lykkes at få et job, er det den håndholdte indsats, der virker bedst.

Hjælp til selvhjælp indebærer, at kommunen guider borgeren i den rigtige retning, og at det er borgeren selv, der fx selv forestår kontakten til virksomhederne. Initiativet er på borgerens side og kommunen kobler mulige samarbejder og peger på relevante virksomheder. Fokus er på at give redskaber til selvhjulpenhed ift. job og hverdagsmestring.

Den håndholdte indsats indebærer fx hjælp til at lave ansøgninger, cv, finde jobåbninger, gå med til jobsamtaler, samt være med til at bearbejde negative oplevelser og afslag.

Det er afgørende løbende at drøfte borgerens progression og hvor meget kommunen skal intervenere. Grundtanken er, at de der kan selv, skal selv.

Resultat

Flest personer omfattet af INL § 2, stk. 3 er kommet i ordinært job
Tabellen viser fordelingen af de beskæftigede i Futuras målgruppe på de tre lovgivningsmæssige målgrupper. Tabellen viser, at der er flest personer, omfattet af INL § 2, stk. 3, som er kommet i ordinær beskæftigelse. For denne målgruppe kan kommunerne hjemtage resultattilskud.

Procentdel der er kommet i beskæftigelse fordelt på de tre målgrupper i lovgivningen		
INL § 2, stk. 3	INL § 2, stk. 4	LAB § 2, nr. 10
55,7	27,1	17,2

Alternative CV'er
I Hillerøds netværk har en metode været at arbejde med "livslinjer". Metoden går ud på at udvikle målgruppens cv'er med udgangspunkt i de kompetencer, som borgeren har opnået gennem sine vigtige livsbegivenheder fra tidlig barndom til i dag, fx første barns fødsel, fritidsinteresser og flytning til Danmark. Ud fra begivenhederne taler man om, hvilke kompetencer det har medført, og målgruppen opdager kompetencer, som de ikke var bevidste om, og som de ikke vidste har en værdi for arbejdsmarkedet.

I Vejle arbejder virksomhedskonsulenterne med såkaldte "salgsbreve" i stedet for traditionelle cv'er, som i mange tilfælde bliver for tynde, fordi der er meget lidt uddannelse og erhvervserfaring. Salgsbrevet omskriver målgruppens hverdagskompetencer til jobkompetencer, og der er altid et billede af borgeren på.

Business case

Frederiksberg Kommune fastholdt højtuddannet ægtepar

Den 35 årige økonom Lisa fik hjælp til at knække koden til de danske virksomheder. Efter længere tids forgæves jobsøgning hørte Lisa gennem sit netværk om muligheden for mentorstøtte. Hun kontaktede Frederiksberg Kommune og tog imod tilbud om vejledningssamtale, mentorstøtte, jobsøgningskursus og virksomhedspraktik. Her fik hun knækket koden til, hvad danske arbejdsgivere lægger vægt på, når de ansætter nye medarbejdere. Lisa har nu fast arbejde på fuld tid hos en stor international virksomhed. Her arbejder hun inden for sit uddannelsesområde.

Borgertypologi
Opholdsgrundlag: Medfølgende ægtefælle
Fra et vestligt land: Australien
Højtuddannet med 5 års erhvervserfaring fra sit fagområde fra hjemlandet
Varighed af forløb: 28 uger
Flere indsatser: Vejledning, mentor, jobsøgningskursus, virksomhedspraktik

"Vi var begyndt at planlægge at flytte tilbage til Australien, selvom det ville kræve, at min mand forlod sin faste stilling i Danmark og tog en efteruddannelse". **Lisa**

Den kommunaløkonomiske gevinst:
Frederiksberg Kommune har på meget kort tid fået en økonomisk gevinst af den indledende investering i beskæftigelsesrettede tilbud til Lisa. Kommunen har givet tilbud til en værdi af 9.167 kr. og har 6 mdr. efter afsluttet forløb haft en indtægt på 42.793 kr. Dvs., at Frederiksberg Kommune 6 mdr. efter afsluttet forløb har haft en gevinst på **33.626 kr.** Hvis Lisa fremover fastholder sin beskæftigelse, vil Frederiksberg Kommune årligt have en gevinst på **79.966 kr.** (2014 satser). Den beskæftigelsesmæssige og samfundsøkonomiske effekt er større end beregningerne indikerer, fordi Lisa og hendes familie ellers ville have fraflyttet Danmark, og dermed havde Danmark mistet Lisas mands værdifulde beskæftigelse og skatteindtægt.

Vejen til jobbet

Siden Lisa fik en doktorgrad i økonomi i 2006 har hun arbejdet inden for sit fagområde i flere store internationale virksomheder. Da hun ankom til Danmark i 2011 havde hun således 5 års erhvervserfaring inden for sit fagområde.

Lisas mand fik i 2011 et job som økonom i Danmark og Lisa flyttede med ham som medfølgende ægtefælle. Hun drømte om at finde et arbejde i en international produktionsvirksomhed og søgte derfor især stillinger inden for denne type virksomheder, men også i andre brancher. Kort tid efter de ankom til Danmark fik de deres første barn.

Lisas mand havde en høj indkomst og familien var ikke økonomisk afhængig af endnu en indkomst. Lisa havde dog ikke noget ønske om at lægge de faglige og karrieremæssige ambitioner på hylden og var derfor meget aktivt og intensivt jobsøgende. Hun søgte både opslåede stillinger, sendte uopfordrede ansøgninger og dyrkede og udvidede sit netværk. På trods af den

ihærdige indsats og flere jobsamtaler resulterede det ikke i job. I 2013 nåede Lisa og hendes mand den erkendelse, at familien ikke kunne trives i Danmark meget længere, når Lisa ikke kunne arbejde. De planlagde derfor at flytte familien til Australien. Netop som de var ved at give op, hørte Lisa gennem sit netværk om muligheden for at få en mentor, og hun henvendte sig til Frederiksberg Kommune.

Her tog hun imod tilbud om vejledningssamtale, mentor, jobsøgningskursus og virksomhedspraktik.

Hvert af de tilbud Lisa deltog i bidrog på hver sin måde til at puste nyt liv i Lisas motivation og tro på, at det kunne lykkes at få et job i Danmark. Hun fik indblik i, hvorfor hendes tidligere jobsøgning ikke havde båret frugt. Hvor hun tidligere udelukkende havde fokuseret på sine faglige kompetencer – ligesom hun var vant til at gøre i Australien – indså hun nu, at jobsøgningens fokus skulle ligge et helt andet sted. De danske arbejdsgivere var langt mere interesserede i det personlige match mellem Lisa og virksomhedens kultur og ansatte. Nu hvor hun havde knækket koden til, hvad de danske arbejdsgivere søgte efter, kunne hun tilpasse sin jobsøgning og lægge vægt på de personlige kompetencer. Det viste sig at være en god strategi – Lisa fik fast fuldtidsarbejde i november 2013.

April 2013 Vejlednings-samtale → April 2013 Henvist til erhvervsmentor → Maj 2013 Jobsøgnings-kursus → August 2013 3 mdrs. virksomheds-praktik → November 2013 Ansat i fast stilling

"Til vejledningssamtalen blev jeg præsenteret for kommunens tilbud". **Lisa**

"Virksomhedspraktikken har været altafgørende for, at jeg kunne lægge mine jobsøgningsstrategi om og lykkes med at få et job. Jeg lærte en virksomhed at kende indefra, dens kultur og værdisæt. Det vigtigste, jeg tog med mig derfra, var viden om, at de personlige kompetencer prioriteres højere end de faglige kompetencer, når der skal ansættes. Det afgørende er, om man er et godt match med de andre ansatte i virksomheden". **Lisa**

"Jeg fik et stort udbytte af at have en mentor, der kendte til arbejdsmarkedet inden for mit fag. Hun motiverede mig og hjalp mig til at have fokus på de rigtige ting". **Lisa**

"Efter lang tids jobsøgning var det inspirerende at deltage i et jobsøgningskursus sammen med mennesker med mange forskellige kompetencer og baggrunde. Det var motiverende at opleve, at det lykkedes nogen at få job". **Lisa**

"Det var ikke svært at komme til jobsamtale. Arbejdsgiverne er nysgerrige efter det nye og anderledes, men når det kommer til stykket vælger de alligevel det velkendte – så ved de hvad de får. Med virksomhedspraktikken fik jeg en dansk virksomhed på cv'et. Det gjorde mig nok mindre "farlig" og fremmed". **Lisa**

Det kommunaløkonomiske regnskab 6 mdr. efter afsluttet forløb	
Udgifter	**Indtægter**
545 kr. Vejledningssamtale + forberedelse og journalisering. 1½ time i alt	**40.293 kr.** Kommunens skatteindtægter
5000 kr + 726 kr. Mentorforløb + 2 timers administration*	**2500 kr.** Refusion for mentorforløb**
500 kr + 581 kr. Jobsøgningskursus (3x2,5 time) + 1,6 timers administration	
1.815 kr. Virksomhedspraktik (5 timers administration)	
Udgifter i alt: 9.167 kr.	**Indtægter i alt: 42.793 kr.**

* 363 kr./time for udgifter til en medarbejder inkl. overhead

** lov om en aktiv beskæftigelsesindsats

Anbefaling 3

Kend din målgruppe og skab tillid

For at yde en optimal indsats for ægtefælleforsørgede, skal kommunen have kendskab til sin målgruppe og jobåbninger på det lokale arbejdsmarked. Gruppen af ægtefælleforsørgede i en kommune kan være svær at få overblik over, fordi tallet ikke umiddelbart kan trækkes i tilgængelige statistikker.

Vejle Kommune har i sidste fase af Futura fået analyseret målgruppen, både ift. alder, køn, nationalitetsbaggrund og uddannelsesniveau mv. En sådan analyse muliggør en bedre og mere præcis indsats, fx ift. specifikke brancher og nationalitetsgrupper.

Kommunen skal skabe tillidsfulde relationer til borgerne, så der etableres et forpligtende forhold mellem parterne. Klare og ambitiøse forventninger til borgeren skaber empowerment, motivation og et større ansvar for egen jobsituation.

Det er afgørende, at relationen mellem borger og kommune er præget af tillid, stabilitet og tilgængelighed. Hvis kommunen slækker på kravene til borgeren, er der risiko for, at motivationen går fløjten.

Identitetsforandring og bristede drømme

Erfaringer fra Futura viser, at målgruppen kommer til Danmark med en masse drømme og ambitioner om at starte det gode liv med job og karriere. Mange i målgruppen opfatter det at få opholdstilladelse i Danmark som den første sejr, og man hviler ud oven på en hård proces omkring det at få ophold – en såkaldt honey moon fase. Efter 3-8 måneder opnår mange en erkendelse af, at det slet ikke er så let at få job i Danmark og slet ikke, hvis man gerne vil bruge sin uddannelse og erfaring fra hjemlandet. Herefter begynder en proces, hvor medarbejderne i kommunen er med til at omformulere drømme og identitetsopfattelser. Der arbejdes med at skabe fleksibilitet hos målgruppen ift. fremtidige job- og ambitionsniveauer. Det er et ganske følsomt emne at stille de direkte spørgsmål som fx "kan du arbejde som psykolog i Danmark?". Kunsten er at skabe en bevægelse hos målgruppen hen imod nogle andre jobmuligheder, samtidig med at motivationen og modet bevares. Fokus skal være på, at det kan lykkes at få job, men at det i første omgang måske ikke er drømmejobbet, der venter.

Coaching som metode

Frederikshavn arbejder ud fra en coachende tilgang, både i grupper og individuelt. I netværkene arbejdes med målsætninger og afklaring af drømme, og der tages hånd om de frustrationer, der kommer i kølvandet på bristede drømme. Kommunen praktiserer efterværn, hvor kommunens medarbejdere bruger sine store kontaktflader i målgruppen til at følge op på, hvordan det går med den enkelte, der er kommet i arbejde.

Opsøgende indsats
Futura har afprøvet forskellige opsøgende og informerende indsatser af både skriftlig og mundtlig karakter. Erfaringerne viser, at det generelt virker bedre at snakke med målgruppen end at skrive til den, men at det også er mere ressourcekrævende.

Kommunerne har afprøvet forskellige metoder til mundtligt at nå ud til flere på samme tid. Vejle har fx holdt informationsmøder på sprogskolen for de hold, der var på vej til at afslutte deres danskuddannelse. Formålet med at holde info-møder for netop disse hold var at fastholde målgruppens opmærksomhed inden de "glider ud" af integrationsloven. Set i bagspejlet vurderer Vejle, at man ville have rekrutteret flere til Futura, hvis alle hold havde fået informationen. Hillerød har haft sin Futura-indsats forankret på sprogcentret, og har haft et stærkt samarbejde om rekruttering til projektet mellem jobcenter og sprogcenter.

Kommunerne oplever, at "rygtet" om Futura er blevet spredt blandt målgruppen, og at mange er blevet rekrutteret til projektet gennem mund-til-mund metoden. Snakken om Futura går især i de forskellige landegrupper, så når man har rekrutteret nogle med én nationalitetsbaggrund, er der som regel flere der henvender sig.

Særligt den opsøgende indsats for målgruppen omfattet af LAB § 2, nr. 10 er ressourcekrævende. Frederikshavn har manuelt screenet målgruppen i e-indkomst, UIP og har gennemgået gamle lister fra sprogcentret. Alle kommunerne har skabt kontakt til boligorganisationerne med henblik på at få kontakt til denne målgruppe, uden at det dog har givet ret meget effekt. Der er dog en erkendelse af, at man kunne have udnyttet det boligsociale potentiale bedre, men pga. mængden af øvrige driftsopgaver og manglende medarbejderressourcer har dette ikke været muligt.

Kommunerne har også eksperimenteret med fx besøg på kvindesommerlejr og etniske foreninger. Flere kommuner har i større eller mindre grad forsøgt at opdyrke tværfaglige samarbejder i kommunen, men uden at samarbejdet er kommet rigtig på skinner. Frederikshavn har dog gennem arbejdet med Futura konstrueret et godt tværgående samarbejde mellem jobcentret, virksomhedsservice og projektafdelingen.

Futura har erfaret, at en opsøgende indsats kræver et grundigt og tværgående samarbejde med de aktører i kommunen, som i forvejen har en tillidsrelation til målgruppen, fx sundhedsplejersker og pædagoger. Disse medarbejdergrupper skal være ambassadører for Futura. At skabe et sådan samarbejde kræver dog, at der er afsat midler og medarbejdertimer til det, og det har ikke været tilfældet i Futura. Den opsøgende indsats, der er iværksat skulle håndteres inden for rammerne af normalindsatsen.

Kommunerne har rekrutteret den største del af målgruppen gennem førstegangssamtalen i kontaktforløbet, via breve til målgruppen og via samarbejde med sprogcentrene. Kommunerne har erfaret, at det er afgørende at skabe en relation præget af tillid mellem medarbejder og borger. Når tilliden er skabt, er det nemmere at tale om job og forskellige fremtidsmuligheder.

Anbefaling 4

Konstruér det gode tilbud

Det gode beskæftigelsesrettede tilbud til ægtefælleforsørgede skal tilpasses den enkelte kommune og bestå af:

- Vejledning om målrettet tilgang til jobsøgning i Danmark, formidling af arbejdspladskultur og afklaring af kompetencer.
- Etablering af netværk for ægtefælleforsørgede faciliteret af kommunen. Indholdet på netværksmøderne skal være praksisnært og konkret, der skal være korte oplæg, god tid og fokus på målgruppens behov fremfor et tilrettelagt program. Medarbejderne skal have mod til at improvisere og løbende justere sit program. Brug af rollemodeller og "den gode historie" i netværkene giver motivation og energi til deltagerne.
- Virksomhedsrettede tilbud med fokus på det rette match.

Resultat

Antal personer i Futura, der har været i virksomhedsrettet tilbud

Virksomhedspraktik	Løntilskud	I alt	Procentdel af målgruppen
62	42	104	23,1

Jobklub og netværk

Alle fire kommuner har etableret netværk for ægtefælleforsørgede, som er faciliteret af kommunens medarbejdere. I netværkene har der været faglige oplæg om fx skrevne og uskrevne regler på arbejdsmarkedet, kompetencer, fagforeninger/a-kasser, mentorordninger, iværksætteri mv.

Erfaringerne fra netværksmøderne viser, at indholdet skal være praksisnært og konkret. Der skal være korte oplæg, god tid og fokus på målgruppen behov fremfor et tilrettelagt program. Medarbejderne skal have mod til at improvisere og løbende justere sit tilbud.

Netværksmøderne har også inviteret rollemodeller til at fortælle om deres vej ind på arbejdsmarkedet, og møderne er også blevet brugt til konkret vejledning om den enkeltes ansøgning, CV, karrierevej mv. Flere af kommunerne har gjort brug af coachende metoder for at styrke målgruppens motivation, selvværd og tro på succes.

Kommunerne har gode erfaringer med at lægge netværksmøderne uden for kommunens lokaler. Vejle og Hillerød bruger fx sprogcentret som ramme for møderne, mens Frederiksberg bruger en lokal café, der drives af Kirkens Integrationstjeneste samt biblioteket. Frederikshavn har brugt Maskinhallen, som er et åbent foreningshus. Det tilfører netværksmøderne energi, at de lægges uden for kommunen. Det er vigtigt at hygge lidt om deltagerne ved at dække pænt op og sørge for kaffe, frugt og kage.

De fleste kommuner har haft udfordringer med at få målgruppen til at møde op til netværksmøderne. De har oplevet at der er mange tilmeldte, men at det kun er et fåtal, der dukker op. Frederiksberg har arbejdet målrettet på at forpligte målgruppen til fremmøde ved at sende remindere ud på mail og beskrevet forventningerne til, at man skal komme, hvis man har tilmeldt sig og ellers melde afbud. Frederiksberg har erfaret, at når man via både invitationer, mødemateriale og struktur signalerer et højt ambitionsniveau, tager målgruppen også tilbuddet seriøst. At tage formidlingsopgaven seriøst som kommune, er samtidig en del af strategien for at få folk til at tage ansvar for egen situation.

Frederiksbergs tilbud er fx struktureret på følgende måde: den ægtefælleforsørgede får en grundig førstegangssamtale, hvor der introduceres til kommunens tilbud. Der visiteres til jobklubben, som starter hver første tirsdag i måneden. Jobklubben består af 3 gange 2,5 timers undervisning i arbejdsmarkedet, afdækning af kompetencer og konkret hjælp til jobsøgning. Efter den tredje undervisningsgang tilbydes en 30 minutters individuel samtale. Derefter kan borgeren komme til netværksmøderne, som holdes hver fjerde tirsdag i hver måned. Dette giver tilsammen en måneds tilbud. Netværksmøderne er åbne for målgruppen, så længe de vil. Dernæst arbejdes der med den virksomhedsrettede indsats.

Business case

Vejle Kommune hjalp Mitra ud af hjemmets ensomhed

Da Mitra kom til Danmark som 33 årig kendte hun intet til det danske arbejdsmarked. Vejle Kommune hjalp med at etablere kontakt til en konkret arbejdsplads, hvor Mitra stadig arbejder i dag. Arbejdet er afgørende både for familiens økonomi, men også for Mitras trivsel. Som ny borger i et fremmed land var Mitra i den første tid i Danmark alene og ensom. Gennem sit arbejde har Mitra fået et indholdsrigt liv og familien har fået et nødvendigt økonomisk løft.

Borgertypologi
Opholdsgrundlag: Familiesammenført
Fra et ikke-vestligt land: Iran
Højtuddannet med 3 års erhvervserfaring fra sit fagområde fra hjemlandet
Varighed af forløb: 29 uger
Flere indsatser: Vejledning, løntilskud, jobsøgningskursus
Effekt: Ordinært arbejde

"Når man er ny i Danmark, er det en stor hjælp, at kommunen kan hjælpe med at skabe kontakt til arbejdspladser". **Mitra**

Den kommunaløkonomiske gevinst:
Vejle Kommune vil på relativt kort tid få en økonomisk gevinst af den indledende investering i beskæftigelsesrettede tilbud til Mitra. Kommunen har givet tilbud til en værdi af 119.828 kr. og har 6 mdr. efter afsluttet forløb haft en indtægt på 114.555 kr. Dvs., at Vejle Kommune 6 mdr. efter afsluttet forløb har fået det meste af investeringen tilbage med et minus på **5.273 kr.** Hvis Mitra fremover fastholder sin beskæftigelse, vil Vejle Kommune årligt have en gevinst på **19.359 kr.** (2014 satser).

Vejen til jobbet
Mitra flyttede fra Iran til Danmark, fordi hun blev gift med en dansk/iransk mand, der boede i Danmark. De søgte om familiesammenføring, som de fik i 2010. Hun var uddannet som socialrådgiver og havde på det tidspunkt arbejdet 3 år for Røde Kors.

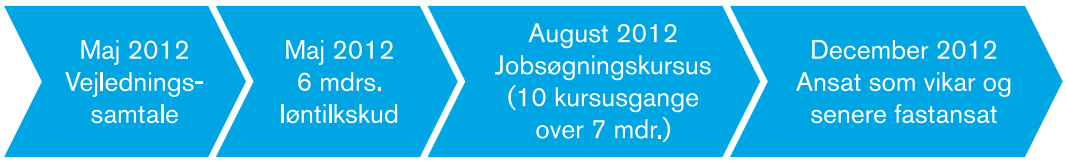
Mitra glædede sig til at etablere sig i Danmark, men starten var svær. På grund af graviditet og barsel måtte hun udskyde starten på sprogskolen. Hun var meget alene, da hun ikke kendte nogen i Danmark, og hendes mand var på arbejde hver dag. Hun kunne heller ikke sproget, og det gjorde det endnu sværere at få kontakt til andre mennesker. Da Mitras søn var 9 mdr. startede han i dagpleje, og Mitra startede i sprogskolen. Her lærte hun hurtigt dansk og afsluttede med gode karakterer allerede efter 1 år og 7 mdr.

Efter afslutning af sprogskolen var Mitra stærkt motiveret for at finde et arbejde. Hun havde ikke lyst til igen at sidde hjemme alene hele dagen og var villig til at tage et hvilket som helst job. Hun havde ingen viden om, hvordan hun skulle starte sin jobsøgning og hendes mand rådede hende til at tage kontakt til Vejle Komune. Her blev hun henvist til jobkonsulenten, som hun aftalte et møde med.

På mødet med jobkonsulenten gennemgik de Mitras kvalifikationer og ønsker for et arbejdsliv. Allerede, da Mitra var på vej hjem fra mødet ringede telefonen. Jobkonsulenten havde fundet en børnehave, som var interesseret i at ansætte en medarbejder i løntilskud. Mitra tog sammen med jobkonsulenten til et møde med lederen af børnehaven og få dage senere havde hun sin første arbejdsdag i børnehaven.

Da hun afsluttede løntilskudsjobbet efter 6 mdr. var der desværre ingen ledige stillinger. Hun blev i stedet tilbudt at fortsætte som vikar. Et halvt år senere blev hun fastansat som pædagogmedhjælper på deltid og fortsatte desuden som vikar.

For Mitra betyder det rigtig meget at have et arbejde. Familien er afhængig af den ekstra indkomst. Samtidig giver arbejdet hende et aktivt og indholdsrigt liv, ligesom hun udvikler sine sproglige kompetencer og sit kendskab til samfundet i Danmark. Samtidig skaber hun gennem arbejdslivet nye sociale kontakter.



”Det var en fantastisk oplevelse, at få den første løn. Samme dag gik jeg ud og købte gaver til min mand og til min søn”. **Mitra**

”Jeg udvikler mit sprog meget sammen med børnene på arbejdet. De taler til mig hele tiden. De beder mig om hjælp til ting, fortæller de er tørstige og spørger om jeg vil læse en bog for dem. Når jeg selv er god til dansk kan jeg også bedre hjælpe min søn med sproget”. **Mitra**

”Det vigtigste er den personlige motivation. Kommunen kan ikke hjælpe, hvis borgeren ikke selv vil. Som ny i Danmark skal man udnytte de muligheder man har. Det er nødvendigt, at man siger ja til de tilbud man får. Man kan ikke være kræsen”. **Mitra**

”Udlændinge skal lære meget, når de kommer til Danmark. Derfor er det meget vigtigt at have et arbejde. Gennem arbejdet kan man udvikle sit sprog og sin viden meget mere end man fx kan på sprogskolen”. **Mitra**

Det kommunaløkonomiske regnskab 6 mdr. efter afsluttet forløb

Udgifter	**Indtægter**
545 kr. Vejledningssamtale + forberedelse og journalisering (1½ time i alt)*	**9.953 kr.** Kommunens skatteindtægter
363 kr. Møde med arbejdsgiver med henblik på etablering af løntilskud (1 time)	**46.880 kr.** (2013) Resultattilskud for 6 mdr. beskæftigelse
113.443 kr. Løntilskud	**56.722 kr.** Refusion for løntilskud**
2.178 kr + 573 kr. Udgifter i forbindelse med løntilskud. Besøg i virksomheden, samtaler og notatpligt (6 timer) + kørsel godtgørelse.	**1.000 kr.** Refusion for Jobsøgningskursus
2.000 kr. + 726 kr. Jobsøgningskursus + 2 timers administration	
Udgifter i alt: 119.828 kr.	**Indtægter i alt: 114.555 kr.**

* 363 kr./time for udgifter til en medarbejder inkl. overhead

** INL §45, stk. 4 og 5: 50 %

Anbefaling 5

Skab samarbejde om indsatsen

Indsatsen for den enkelte borger skal være koordineret og tværgående mellem de involverede parter i kommunen. Sprogcentret, jobcentret, virksomhedskonsulenter, den boligsociale indsats, frivillige og foreningslivet med flere har alle en potentiel aktie i ægtefælleforsørgedes vej på arbejdsmarkedet.

Det er vigtigt med et klart defineret mål for den enkelte, tydelige retningslinjer og arbejdsgange, samt klarhed over, hvem der har ansvaret for at koordinere borgerens forløb.

Tværkommunalt samarbejde er kilde til selvrefleksion og er essentielt for metodeudvikling. Indsatsen for ægtefælleforsørgede er "nichepræget", derfor vil der ofte opstå et behov for at hente erfaringer fra andre kommuner til gensidig inspiration og kvalificering af konkrete tilbud.

Bedre integration

Det er nemt at tælle, hvor mange personer der er kommet i job eller uddannelse i Futura. Noget sværere er det præcist at definere, hvad de kvalitative resultater af projektet er. Nogle klare udsagn går dog igen, både når man spørger målgruppen og de fire kommunen.

Målgruppen har gennem Futura fået skærpet evnen til at overskue deres egen situation. Netværksaktiviteterne har givet øget selvværd og trivsel. Målgruppen påvirker hinanden positivt i netværkene og lærer af hinandens erfaringer, succeser og fiaskoer.

Futura har været med til at se det hele menneske. Aktiviteter og tilbud har givet en seriøs introduktion til samfundet generelt, som har ført til, at målgruppen føler sig mere velkommen og bedre integreret i Danmark.

KL
Weidekampsgade 10
2300 København S
Tlf. 33 70 33 70
kl@kl.dk
www.kl.dk

Produktionsnr. 830099
ISBN 978-87-92907-67-7