



Byg Op

Byg Op-modellen

En håndbog i sociale partnerskabsaftaler
- fra tanke til handling



Om Byg Op

Byg Op startede som projekt i 2012 under Det Boligsociale Fællessekretariat i Aarhus, hvor indsatsen fortsat er forankret. Byg Op varetager samarbejder om sociale partnerskabsaftaler i almene byggeprojekter og er et tilbud til alle almene boligforeninger i Aarhus.

Byg Op blev indledningsvis finansieret via midler fra Det Lokale Beskæftigelsesråd i Aarhus. I perioden 2016-2018 har indsatsen været finansieret af en projektbevilling fra VELUX Fonden og medfinansiering fra Beskæftigelsesforvaltningen i Aarhus Kommune.

Fra 2019 finansieres indsatsen delvist via de specifikke almene boligforeninger i Aarhus, der ønsker Byg Ops hjælp til at omsætte sociale partnerskabsaftaler på konkrete byggesager. Beskæftigelsesforvaltningen i Aarhus Kommune medfinansierer fortsat, og frem til 2022 har Trafik- Bygge- og Boligstyrelsen desuden bevillet midler til en del af indsatsen.

Siden Byg Op startede har vi samarbejdet med ni af de almene boligforeninger i Aarhus om anvendelsen af sociale partnerskabsaftaler i sammenlagt 15 byggesager.

SOCIALE PARTNERSKABS-AFTALER SKAL HÅNDHOLDES

Vi ønsker, at sociale partnerskabsaftaler bliver en naturlig del af fremtidige byggesager. Som praktikere på området har vi derfor valgt at udgive denne håndbog. Med de rigtige værktøjer kan byggesager nemlig fungere som social løftestang for mennesker, der mangler det afgørende netværk for at komme i arbejde.

"Byggeprojekter kan være effektive 'beskæftigelsesmaskiner' og skabe jobåbninger til unge og ledige uden fodfæste på arbejdsmarkedet", skriver et entreprenørfirma i indbydelsen til et seminar om emnet.

Vi er enige. Dog er der ikke noget maskineligt over de metoder, vi har udviklet og beskriver her i håndbogen. Udgivelsen er en introduktion til, hvordan sociale partnerskabsaftaler kan omsættes til *håndholdte match* mellem entreprenører og ledige.

Metoderne tager alle udgangspunkt i erfaringer fra Byg Op og vores arbejde med at skabe lokale job- og uddannelsesmuligheder via byggerier i almene boligområder i Aarhus. Derfor bruger vi også løbende begrebet Byg Op-modellen om de metoder og overvejelser, vi beskriver i håndbogen.

Byg Op har to formål

1. At sikre brugen af sociale partnerskabsaftaler med fokus på lokal jobskabelse i udbuddet af almene bygge- og renoveringsprojekter i Aarhus.
2. At skabe konkrete job- og uddannelsesmatch mellem beboere i almene boligområder i Aarhus og de udførende entreprenørfirmaer på de pågældende byggesager.

Byg Op-modellen er særligt relevant i forhold til at opstarte lignende samarbejder inden for den almene boligsektor. Håndbogen kan imidlertid læses af alle, som er nysgerrige på, hvordan man med succes kan anvende sociale partnerskabsaftaler – både offentligt, kommunalt og privat.

Som de udførende i Byg Op har vi flere gange hørt os selv sige, "det er ikke raketvidenskab", når vi har introduceret Byg Ops metoder til nye samarbejdspartnere. Underforstået: Tilgangen er enkel og kan anvendes uden for Byg Op-regi. Vi har altid fulgt op på vores egen udtalelse med: "Men det kræver prioriterede ressourcer til at være tilstede på byggepladserne og i relationerne til de mennesker, vi skal hjælpe i arbejde, for at det kan lykkes".

Forhåbentlig lykkes vi i denne udgivelse med at gøre det klart, hvorfor netop dét er så vigtigt.

Rigtig god læselyst!

SOCIALE PARTNERSKABSAFTALER KRÆVER BROBYGNING

Sociale partnerskabsaftalers væsentligste funktion er at skabe *mandatet* til at samarbejde om lokal jobskabelse. Det er vigtigt at vide, at indgåelsen af en partnerskabsaftale i sig selv ikke er en garanti for, at de forventede job- og uddannelsesåbninger bliver til noget. Bogstaverne rejser sig med andre ord ikke fra papiret og begynder at handle af sig selv. Derfor er det afgørende at afsætte ressourcer til at omsætte aftalerne i praksis – at der er nogen, som *har den*.

I de byggesager, hvor de almene boligforeninger i Aarhus ønsker Byg Ops hjælp til at omsætte sociale partnerskabsaftaler til konkrete match, er det Byg Op som *har den*. Der kan tages udgangspunkt i, at vi er to ansatte i indsatsen, og vi varetager i gennemsnit samarbejder om fem byggerier ad gangen.

Den væsentligste opgave ved *at have den* er at fungere som bindeled mellem de forskellige aktører, som har del i partnerskabsaftalen. Her i håndbogen peger vi på fire centrale aktørgrupper:

1. Bygherrer
2. Entreprenører
3. Ledige
4. Lokale aktører

For at kunne lykkes i opgaven med at bygge bro mellem de forskellige aktører, er det nødvendigt at forstå de vilkår og logikker, der er på spil for parterne hver især. Samtidig er det en forudsætning, at de organisatoriske og metodiske rammer gør det muligt at handle på tværs af de forskellige arenaer.

Med udgangspunkt i vores arbejdsvirkelighed i Byg Op betyder det for eksempel, at vi ved, at bygherrer skal fastholdes i deres

ønske om at anvende sociale partnerskabsaftaler undervejs i en udbudsproces, fordi de gode intentioner ellers risikerer at forsvinde i den samlede byggesag.

Det betyder også, at vi har tiden til at drikke kaffe med entreprenørerne ude i skurvognen og tage snakken med dem, om de forbehold de måtte have i forhold til at hjælpe ledige i gang.

Og det betyder, at vi har muligheden for hjælpe de ledige, når der opstår udfordringer undervejs – hvad end det handler om hjælp til at stå op om morgenen, til at komme til tandlægen eller til at forstå ændrede skatteforhold.

Tilgangen skal ses i sammenhæng med, at målet med sociale partnerskabsaftaler efter Byg Op-modellen altid er ordinært arbejde. Hvis vi skal lykkes med at hjælpe ledige hele vejen til selvforsørgelse, kræver det, at vi opbygger stærke relationer og formår at være tilgængelige og vedholdende i kontakten over for alle aktørerne.

Derfor bygger Byg Op-modellen i al væsentlighed på devisen om *små sikre succeser* og tiden til at være tilstede.

“

**Sociale klausuler sikrer
ikke i sig selv en god
beskæftigelsesindsats.
Viljen og hjertet skal også
være tilstede hos
de udførende.**

Peder Johansen
Forretningsudviklingsdirektør i Enemærke & Petersen



“

**Hej. Jeg vil bare sige, jeg i dag er blevet
færdig med det sidste og har fået fremlagt.
Jeg bestod, og jeg kan nu kalde mig for
murersvend! Tak for det du har gjort for, at
jeg kan stå i dag med min eksamen.
Håber alt vel. Mvh. Ali**

SMS fra Ali



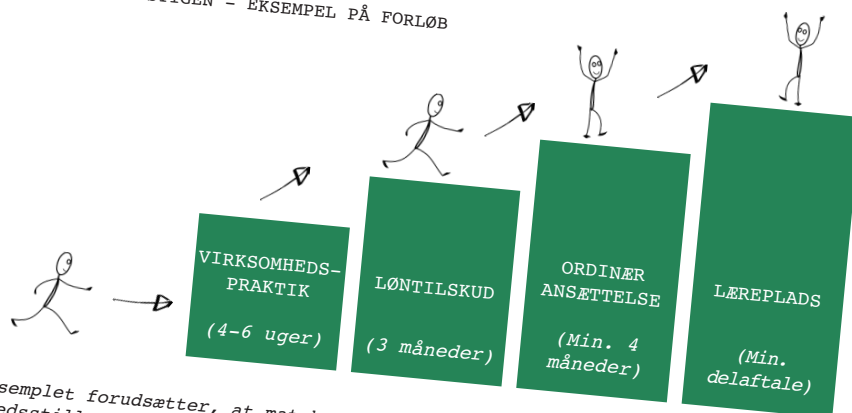
EKSEMPEL PÅ SOCIAL PARTNERSKABSÅFТАLE:

SOCIAL PARTNERSKABSÅFТАLE OM BYGGERIET AF XXX

I byggeriet af XXX forventer bygherren af det vindende entreprenørfirma, at der som minimum etableres 2 lærepladser og 8 beskæftigelsesforløb til besættelse af lokal arbejdskraft fra primært XXX boligområde.

Målsætningen om 8 beskæftigelsesforløb beror på en bred forståelse af jobvendte tiltag. Et beskæftigelsesforløb kan således både være virksomhedspraktik, løn-tilskud og ordinær ansættelse.

PROGRESSIONSSTIGEN - EKSEMPEL PÅ FORLØB



Eksemplet forudsætter, at matchet mellem beboer og arbejdsgiver forbliver tilfredsstillende på alle trin af 'progressionsstigen'.

I forhold til antalskravet om 8 beskæftigelsesforløb tæller hvert trin på stigen som ét forløb.

Det betyder, at partnerskabsaftalen for eksempel vil være opfyldt ved ansættelse af 2 beboere, som begge går hele vejen – altså 1) starter i virksomhedspraktik, 2) overgår til løntilskud, 3) ansættes ordinært og 4) påbegynder en erhvervsuddannelse med en lærepladsaftale. Tilsvarende vil en beboer, som går de første tre trin på stigen og slutter med en ordinær ansættelse, tælle for tre forløb.

GENSIDIG ÅFТАLE

Den sociale partnerskabsaftale er gældende i hele udførelsesfasen, forudsat at bygherren under hele perioden er i stand til at frembringe kvalificerede kandidater fra boligområderne og forestå matchet mellem arbejdstager og -giver.

Det påhviler det vindende entreprenørfirma at formidle aftalen til underentreprenører og motivere dem til at anvende lokal arbejdskraft og etablere lærepladser og beskæftigelsesforløb i henhold til partnerskabsaftalen.

Bygherrens forpligtigelse varetages af boligorganisationernes fælles projekt, Byg Op, under Det Boligsociale Fællessekretariat. Byg Op er desuden ansvarlig for at afholde månedlige opfølgingsmøder med det vindende entreprenørfirma og underentreprenører samt forestå registrering og dokumentation af fremdrift i byggeriet i forhold til den sociale partnerskabsaftale.

KONTAKTEN TIL BYGHERRER

Det er bygherrer, der som udbudsgivere af byggesager skal træffe den første beslutning om at anvende sociale partnerskabsaftaler. Der ligger derfor en væsentlig opgave i at vejlede dem i brugen af partnerskabsaftalerne og bistå dem i arbejdet med at udforme den konkrete aftaletekst for hvert partnerskab.

Byg Op-modellen anbefaler to centrale greb i udformningen af en partnerskabsaftale:

1. At krav om antal beskæftigelsesforløb i løbet af byggeperioden fastsættes med henblik på at hjælpe ledige hele vejen til selvforsørgelse.
2. At partnerskabet er en *gensidig aftale* mellem bygherre og de udførende entreprenørfirmaer.

Første punkt betyder, at et partnerskab kun tilsigter at hjælpe et lille antal ledige, og at samme ledige kan indgå i flere forløb. Det er forklaret ved hjælp af progressionsstigen i eksemplet på en partnerskabsaftale.

Andet punkt indebærer, at der allerede i aftaleteksten indgår en rollefordeling mellem de involverede parter, som fastholder, at partnerskabet kun kan løftes i fællesskab. Det kan gøres med få sætninger eller mere udspecificeret som i punkterne nedenfor:

Det påhviler bygherre (ved Byg Op)

- At frembringe kandidater fra boligområdet til både lærepladser og beskæftigelsesforløb. Heri ligger også at afklare og forberede kandidaterne til arbejdsgivernes krav.
- At præsentere kandidaterne for hoved- og underentreprenører og komme med anbefalinger til match mellem arbejdsgiver og de lokale kandidater.
- At foretage opfølgningssamtaler med både arbejdsgiver og arbejdstager efter jobplacering.
- At indkalde til månedlige opfølgningsmøder med de udførende entreprenørfirmaer. Til møderne følges der op på igangværende ansættelsesforhold og kommende job- og uddannelsesåbninger.

Totalentreprenør/hovedentreprenør er ansvarlig for

- At formidle partnerskabet internt og til de udførende underentreprenører og motivere dem til at anvende lokal arbejdskraft samt etablere lærepladser jævnfør målsætningerne.
- At sikre deltagelse ved de månedlige opfølgningsmøder.
- At finde de ledige jobfunktioner og uddannelsesmuligheder sammen med underentreprenørerne.
- At forestå den daglige opfølgning på de ledige, som bliver ansat eller kommer i lære i byggeriet.
- At inddrage relevante parter ved udfordringer i ansættelsesforholdet.

“

**Vi har ikke de ressourcer
i boligforeningen, som Byg
Op har, og vi har heller ikke
den kompetence inden for
området – selvom vi havde
ressourcerne, så har vi altså
ikke kompetencen(...)
Og vi havde aldrig
opnået de resultater,
hvis vi var
startet selv.**

Leif Jensen
Direktør i Boligforeningen Århus Omegn



KONTAKTEN TIL ENTREPRENØRERNE

Mens det er bygherrer, der kan tage initiativet til at anvende sociale partnerskabsaftaler, er det først i kontakten til entreprenørerne, at aftalerne kan realiseres. Entreprenørerne er med andre ord de daglige adgangsgivere til at hjælpe ledige i arbejde. Byg Op-modellen tager udgangspunkt i, at partnerskabsaftaler ikke kan udmøntes alene ved at holde entreprenørerne ansvarlige for de underskrevne måltal. Derimod er det afgørende at skabe en god relation til de udførende firmaer.

Det er vores anbefaling, at første kontakt til entreprenørerne består i et opstartsmøde på foranledning af bygherre mellem det vindende entreprenørfirma og dem, som *har den* i partnerskabsaftalen. Formålet med mødet er at besvare de tvivlsspørgsmål, firmaet måtte sidde med. For eksempel: Kræver udførelsen af partnerskabet indgående kendskab til beskæftigelsessystemet? Skal de ledige fastansættes? Gælder partnerskabet også de udførende underentreprenører? Jo tidligere sådanne spørgsmål bliver besvaret, jo bedre bliver fundamentet for det videre samarbejde.

Kerneopgaven i relation til entreprenørfirmaerne er at hjælpe firmaerne med at finde og matche ledige med de job-åbninger, der opstår i løbet af byggeperioden. Det kræver, at vi opbygger et kendskab til de pågældende firmaer. Det indebærer en indsigt i firmaernes arbejdsopgaver, men også

i omgangstonen på pladsen og firmaernes oplevelser med at ansætte ledige i støttet beskæftigelse.

En indgang til at lære entreprenørfirmaerne at kende er via formelle samarbejdsstrukturer som deltagelse på byggemøder og afvikling af månedlige opfølgingsmøder med fokus på partnerskabsaftalen. Efter Byg Op-modellen består en stor del af arbejdet dog i den uformelle kontakt, som opstår ved at have tiden og mandatet til at være tilstede på byggepladserne.

Vi sidder fysisk i skurvognen på de byggepladser, vi samarbejder om, og det er ofte i en snak henover en kop kaffe, at vi er blevet opmærksomme på et firmas behov for arbejdskraft. Eller at vi modsat har grebet chancen for at fortælle om en ledig, som vi vurderer vil passe godt ind i firmaet, uagtet at de ikke skifter efter ny arbejdskraft.

Den relationsbårne tilgang har samtidig afgørende betydning for at kunne bidrage til, at de ledige fastholdes i de ansættelsesforhold, som de er blevet hjulpet i via partnerskabsaftalen. Vores erfaringer er, at det er i den uformelle kontakt, at firmaerne får tillid til, at de kan komme til os med de bekymringer eller udfordringer, de måtte opleve i matchet med en ledig. Det er en forudsætning for, at vi kan bidrage til at løse udfordringerne.

At have den i relationen til entreprenørfirmaerne indebærer også...

- At bistå firmaerne i kontakten til jobcenteret – for eksempel i forhold til:
 - Oprettelse af virksomhedspraktik og løntilskud
 - Bevilling og indkøb af arbejdstøj
 - Opkvalificering af den matchede ledige – for eksempel bevilling af teleskopløsser- eller rengøringscertifikat
- At være i løbende kontakt med de matchede ledige og efter behov gennemføre fastholdelsessamtaler.
- At have tilbagevendende snakke med firmaerne, om det der kan være svært i et ansættelsesforhold – både generelt og specifikt i matchet med en konkret ledig - for eksempel i forhold til:
 - Begrænsede sprogkunderskaber
 - Fysisk eller psykisk sårbarhed
 - Kulturelle (mis)forståelser
 - Personlig fremtræden
 - Forudsætninger for at kunne aflæse generelle arbejdsmarkedskoder



WIENERBRØDETS UDVIKLINGS- DIAGRAM

Diagrammet på modsatte side har vi valgt at kalde *Wienerbrødets Udviklingsdiagram*. Det er lavet med et glimt i øjet, efter vi flere gange er blevet spurgt om at illustrere kerneopgaven i Byg Op ved hjælp af enten projektmodeller, udviklingsdiagrammer eller indsatsteorier. Ikke desto mindre anvender vi i dag diagrammet til at illustrere betydningen af at opbygge relationer til entreprenørfirmaerne.

Der knytter sig et konkret forløb med et entreprenørfirma til tilblivelsen af diagrammet.

Forhistorien er, at Byg Op to gange i træk leverede et fejlmatch til et firma, som vi netop var begyndt at samarbejde med. Velvidende at vi ikke kunne trække de dårlige oplevelser tilbage, bankede vi alligevel på i skurvognen med kage til de håndværkere, firmaet havde til at gå på pladsen. Det gjorde vi for at stå ved, at vi havde medvirket til to fejlmatch, og anerkende den ekstra arbejdsindsats, firmaet havde lagt i at forberede arbejdsopgaver og tage imod to nye mænd på pladsen.

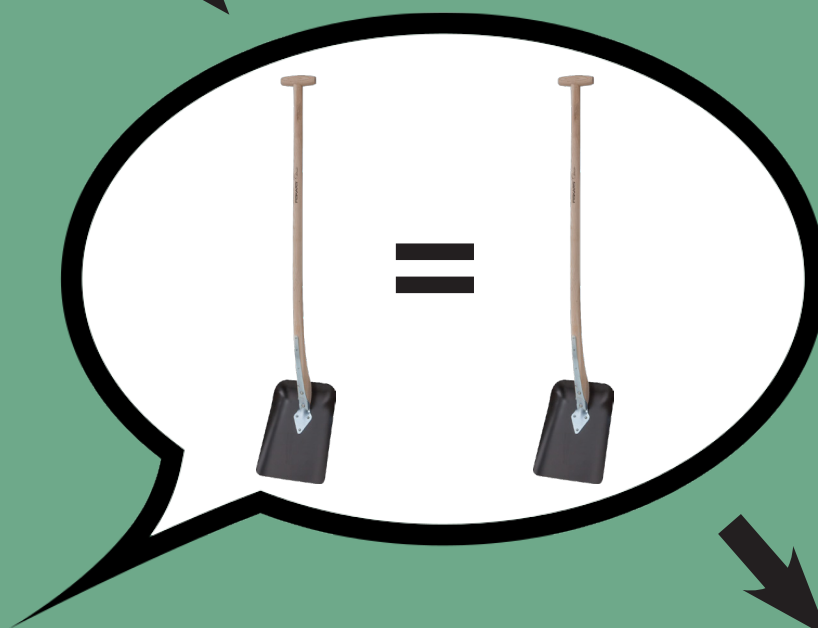
Og det er netop essensen i *Wienerbrødets Udviklingsdiagram*.

Pointen er ikke, at alle fejlmatch kan reddes med kage.

POINTEN ER:

- At kagen giver en anledning til at møde op i skurvognen
- ... og kalde en skovl for en skovl ved for eksempel at sige undskyld
- ... og det betyder, at døren forbliver åben og samarbejdsrelationen består

Diagrammet er ikke kun illustrativt for Byg Op-tilgangen i tilfælde af fejlmatch. Derimod er det retningsgivende for den generelle tilgang til at samarbejde med entreprenørfirmaerne. Kagen kan fint være skiftet ud med en kop kaffe eller en snak henover madpakken – pointen er den samme: Det er ved at have tiden til at være tilstede og indgå i en ligefrem dialog med entreprenørfirmaerne, at det nødvendige fundament for at hjælpe ledige i arbejde skabes.



“

Det er bare helt i orden det der! Jeg glæder mig helt 🥰🥰 og tusind tak for du har virkelig hjulpet mig. Det tager jeg virkelig til mig! Kh. Mohammed 😊😊

SMS fra Mohammed

Jobbet som pladsmand

De fleste ledige, som bliver hjulpet i gang via partnerskabsaftalerne, bliver ansat som pladsmand. Jobbet forudsætter hverken forudgående erfaring med eller uddannelse inden for byggebranchen. Til gengæld kræver det i langt de fleste tilfælde, at de ledige trives med skiftende arbejdsopgaver og ikke har brug for en meget rutinepræget hverdag. Og i alle tilfælde, at de kan (lære at) møde til tiden.

Pladsmandsjobbet indebærer for eksempel oprydning på pladsen, hjælp til materialeudbringning og klargøring af værktøj.

Erfaringerne fra Byg Op er, at jobbet som pladsmand mange gange udvikler sig i tråd med den ansattes ønsker og evner. Samtidig ser vi, at jobbet bliver en trædesten til at påbegynde uddannelse, fordi det giver den ansatte et bredt kendskab til håndværksbranchen og er med til at afklare vedkommendes egne interesser. Og så bliver det et vindue for alle udførende entreprenørfirmaer på byggesagen til at få øje på en ny kollega eller lærling.





KONTAKTEN TIL DE LEDIGE

Ligesom i kontakten til entreprenørerne er det afgørende i kontakten til de ledige at have tiden til at lære de ledige at kende og opbygge en troværdig relation til dem.

Byg Ops erfaringer med at hjælpe ledige i arbejde hviler på, at vi er et tilbud uden myndighed eller fast sagsstamme. Vores eneste målgruppeafgrænsning er, at de ledige skal bo alment under en boligforening i Aarhus. Det betyder positivt, at vi kan indgå i relation til de ledige uden skelen til match-gruppe, alder og forsørgelsesgrundlag, og at kontakten til de ledige er båret af deres eget ønske om at få hjælp via Byg Op. Organisatorisk vil kontakten givetvis også kunne være bundet op på en beskæftigelsesindsats med myndighed, så længe ressourcerne og fleksibiliteten er tilstede til at handle i overensstemmelse med de lediges individuelle forudsætninger.

To ting er centrale for tilgangen til de ledige i Byg Op-modellen:

1. Der er ingen jobgaranti
2. Alle match forudsætter et forudgående samtaleforløb

Første punkt skal ses i sammenhæng med, at sigtet med at anvende sociale partnerskabsaftaler efter Byg Op-modellen er at hjælpe ledige hele vejen til ordinær beskæftigelse. Mulighederne for at hjælpe ledige i gang hænger derfor sammen med de samarbejdende entreprenørfirmaers *reelle* behov for arbejdskraft på det pågældende tidspunkt.

Samtidig er en jobåbning ved et firma ikke ensbetydende med, at jobbet skal gå til den førstkomende ledige. Derimod er en bærende præmis, at hvert match er håndholdt og tager højde for flest mulige faktorer – for eksempel om den lediges personlighed og temperament matcher firmaets omgangstone på pladsen.

Punkt nummer to hænger sammen med at kunne håndholde hvert match, fordi det forudsætter et indgående kendskab til hvert enkelt ledig. Derfor er det nødvendigt, at de ledige deltager i individuelle samtaleforløb forud for et eventuelt match. Samtalerne betyder, at vi sammen med de ledige kan udrede, hvad der fylder for dem, både i forhold til at kunne varetage et arbejde og i deres liv mere generelt.

Vores erfaring er, at det i den sammenhæng er en klar fordel at være et tilbud med et stort metodemæssigt råderum. Det betyder, at vi frit kan justere samtalerne varighed og antal efter behov, og at vi i nogen udstrækning kan hjælpe med forhold, som forstyrrer de ledige i at komme i arbejde – for eksempel hjælp til at finde bolig, til at søge om fornyet opholdstilladelse eller til at genoptage en uafsluttet uddannelse.

“

***I er gode til at have dialogen
– også med dem der ikke ser sig selv i et job.
Nogle beboere falder fra, og så kommer de
alligevel igen. Det er ekstremt vigtigt, når nogle
af de lokale pludselig stempler ind i sådan et projekt
– fordi det handler om at tage ansvar for området.***

Allan Søstrøm
Direktør i Østjysk Bolig



EKSEMPLER PÅ FORLØB

MADS

- Midt 20'erne
- Ugift og uden familie
- Tidligere stofmisbruger og kriminel
- Student fra HF
- Dagpengemodtager og kort ledighed
- Ingen tidligere byggepladserfaring

Forløb ved Byg Op

- Kendskab til Byg Op via jobcenteret
- Matchet med entreprenørfirma efter to samtaler med Byg Op fordelt på en uge
- 2 måneders løntilskud med supplerende mentortimer
- Ordinær ansat efter løntilskud
- Fastholdelsessamtaler under hele ansættelsesperioden med fokus på lavt selvværd og manglende byggepladserfaring
- Selv fundet andet arbejde efter 4 måneders ordinær ansættelse

AHMED

- Slut 50'erne
- Gift og 4 børn
- Begrænset dansk – både i tale og forståelse
- Ufaglært
- Gennemført mange virksomhedspraktikker uden efterfølgende ansættelse
- Faldet for 225-timers reglen
- Tidligere byggepladserfaring

Forløb ved Byg Op

- Kendskab til Byg Op via den bolig-sociale indsats i området
- Matchet med entreprenørfirma efter tre samtaler med Byg Op fordelt på cirka en måned
- 4 måneders løntilskud
- Ordinær ansat efter løntilskud i den resterende byggeperiode svarende til halvdet år
- Løbende hjælp til ændringer i bolig-støtte, skatteforhold, a-kasse mv

KONTAKTEN TIL LOKALE AKTØRER

Foruden kontakten til bygherrer, entreprenørerne og de ledige forudsætter opgaven med at omsætte sociale partnerskabsaftaler samarbejde med en række lokale aktører. *At have den* er med andre ord ikke ensbetydende, at vi alene kan løfte opgaven med at skabe konkrete match mellem ledige og de udførende entreprenørfirmaer. Der vil formentlig være stor forskel på, hvilke 'tillægsrelationer', der er nødvendige, afhængig af, hvordan partnerskabet er forankret og organiseret.

Fordi Byg Op ikke har myndighed, samarbejder vi tæt med ansatte i jobcenteret i Aarhus Kommune om blandt andet at oprette virksomhedspraktik og løntilskud for de ledige. Organisatorisk er samarbejdet formaliseret i en samarbejds-aftale med Beskæftigelsesforvaltningen i Aarhus Kommune. I det daglige er samarbejdet først og fremmest båret af den personlige kontakt. Som udgangspunkt henvender vi os til den lediges virksomhedskonsulent, når vi har et match med et konkret entreprenørfirma for øje. Det kan dog også være virksomhedskonsulenten, som fra start har etableret kontakten mellem den ledige og Byg Op.

Foruden jobcenteret samarbejder vi med en lang række af lokale aktører i de områder, hvor byggerierne er i gang. Det gør vi for at sikre, at ledige beboere bliver bekendte med Byg Op.

Til inspiration tæller 'fødekæden' i Byg Op blandt andre fremskudte job- og uddannelsesvejledere, boligsociale medarbejdere, ledige, som vi allerede er i kontakt med, lokale iværksættere, gadeplansmedarbejdere og afdelingsbestyrelsesmedlemmer. Vores erfaring er, at en stærk fødekæde også indeholder samarbejder med aktører, der ikke arbejder direkte med målgruppen af ledige. Det kan for eksempel være en sundhedsplejerske, der i kraft af sin indgang til familier bliver bekendt med, at faren i en familie er jobsøgende.

Det primære fokus i alle samarbejdsrelationer er, hvordan vi ud fra hver vores faglige ståsteder bidrager til at hjælpe ledige bedst muligt på vej. Det kræver en klar rollefordeling, og at vi inddrager hinanden, når vi bliver bekendte med udfordringer undervejs. I forhold til Byg Op betyder det for eksempel, at lokale aktører ved, at de skal henvise ledige til os frem for selv at rette henvendelse til entreprenørfirmaerne. Det betyder også, at vi sørger for at inddrage relevante aktører omkring den ledige, hvis der opstår udfordringer i ansættelsesforholdet undervejs.



Sådan er det at samarbejde med Byg Op

Virksomhedskonsulent ved Jobcenter Aarhus

Jeg oplever først og fremmest til de samtaler, vi har været til – vi har jo også haft nogle samtaler, hvor borgeren ikke er dukket op, og hvor vi så har lavet en ny samtale – at det er med stor tålmodighed og med stor forståelse for den målgruppe, jeg arbejder med.

Når vi etablerer samarbejdet, er det med tæt kontakt til borgeren fra jeres side og rigtig god kommunikation mellem jer og jobcenteret i forhold til, hvem der gør hvad, og hvem der har hvilke ansvarsområder.

Jeg oplever, at vores aftaler bliver kommunikeret klart og tydeligt, og at forløbet bliver gjort så nemt for borgeren som muligt, selvom personen skal samarbejde med flere personer. Det er ikke altid tilfældet, at jo flere der kommer ind i ligningen, jo nemmere bliver det.

Jeres forståelse for målgruppen gør det meget nemmere for dem at komme i mål med det, der er deres og vores ønske – nemlig at komme i ordinært arbejde. Og jeg tænker, forudsætningen for det er en forståelse for – og en rummelighed over for – at der vil komme nogle bump på vejen, men at det ikke er det, der bliver afgørende.

Så jeg tænker også, at I gør et stort stykke arbejde i at kommunikere med arbejdsgiverne omkring målgruppen; på hvilke områder det er en rigtig god målgruppe, og hvor de kan have nogle udfordringer.

ØKONOMIEN

Præmissen for Byg Op-modellen er, at der afsættes øremærkede ressourcer til at føre sociale partnerskabsaftaler ud i livet. Med til den præmis følger naturligt spørgsmålet om, om modellen betaler sig set ud fra et økonomisk perspektiv. Forudsætningen er at kunne skabe samfundsøkonomisk belæg for, at det kan svare sig at hjælpe et begrænset antal ledige ad gangen.

Til det formål har vi benyttet beregninger fra Det Nationale Institut for Kommuners og Regioners Analyse og Forskning, KORA. KORA har udarbejdet en potentialeberegning af beskæftigelse for udsatte ledige. Undersøgelsen er foretaget for tre udvalgte grupper af udsatte ledige: Ledige med psykiske lidelser, ledige med kommunikationshandicap og langtidsledige med andre problemer ud over ledighed. Det er særligt gruppen af langtidsledige, som er relevant i sammenhæng med Byg Op-modellen.

Konkret beregner analysen, at den samfundsøkonomiske gevinst ved, at en udsat ledig finder ordinær beskæftigelse i minimum 14 uger, er på mellem 122.000 og 136.000 kroner per år. Analysen konkluderer derfor også, at "[d]et er en stor gevinst for samfundet, hvis svage ledige er i job i bare tre måneder. Flere år efter ryger der flere penge i statskassen, end hvis den ledige slet ikke var kommet i job".

Det understreger, at der er et betragteligt økonomisk potentiale ved beskæftigelsesinitiativer, som kvantitativt kun hjælper et lille antal personer, men til gengæld kvalitativt bidrager til, at de omfattede bliver selvforsørgende.

HER KAN DU HENTE YDERLIGERE INSPIRATION

Finanskoncernen Skandia har udarbejdet en model af samme navn, Skandia-modellen. Formålet med modellen er at ændre synet på sociale tiltag og forebyggende indsatser fra at se det som en omkostning i et budget til at se det som en investering i fremtiden.

Modellen er et regneværktøj, der kan beregne det økonomiske potentiale for den offentlige sektor ved sociale indsatser. Det sker i lighed med eksemplet fra KORA ved at sammenholde omkostningerne til et socialt tiltag med de potentielle omkostningsreduktioner for det offentlige og regne på, om tiltaget betaler sig hjem på den længere bane.

33 kommuner er uddannet i at anvende regneværktøjet. Se listen her: udenforskabetspris.dk/vaerktoej/kommuner

“

**Vi bilder os ikke ind,
vi redder hele verden
ved at få ti i arbejde.
Vi gør det for at få en
aktivitet ind i området,
der kan skabe nye
fundamenter – som kan
få nogen i gang, der kan
være ambassadører for
området.**

Allan Søstrøm
Direktør i Østjysk Bolig



BYG OP-MODELLEN BYGGER PÅ TID, TILSTEDEVÆR, TYDELIGHED OG TILLID

Vi har flere gange i vores arbejde brugt billedet, at sociale partnerskabsaftaler ikke fylder mere end et punktum på en side set i forhold til den samlede byggesag. Det er ikke for at forklejne betydningen af partnerskabsaftaler. Tvært imod bruger vi billedet til at understrege vigtigheden af, at vi som de ansvarlige gør opmærksom på lige præcis det punktum, fordi det ellers er i risiko for at blive overset.

Byg Op-modellen kræver, at vi holder fast i det enkle.

- At der er øremærkede ressourcer til *at have den* – og klarhed om *hvem der har den* – i relation til bygherrer, entreprenørerne og de ledige.
- At de organisatoriske og metodemæssige rammer giver mandat til at være tilstede på byggepladserne og i relationen til de ledige.
- At der er plads til, *at ting tager tid*.

Ingen af punkterne er selvskrevne ved indgåelsen af sociale partnerskabsaftaler, men de er nødvendige, når partnerskabsaftaler skal omsættes til reelle match.

Det handler om at (turde) være tilstede.

“

Det er ikke nok bare at skrive sociale partnerskabsaftaler ind – Byg Op skaber fundamentet for, at der i virkeligheden er nogen, der kan tage et arbejde.

Allan Søstrøm
Direktør i Østjysk Bolig





Det Boligsociale Fællessekretariat

fs-aarhus.dk/bygop