

Strategi for den virksomhedsrettede indsats og koblingen til interne tilbud

Vores kerneopgave i Ishøj Jobcenter er: *"At bistå borgeren i at opnå varig tilknytning til arbejdsmarkedet. Det gør vi ved at have fokus på at understøtte borgerens mulighed for job/uddannelse, have fokus på borgerens fulde potentiale og ressourcer og ved at behandle alle borgere med værdighed".*

1. Virksomhedsindsats og kerneopgave:

Virksomhedsindsatsen er helt central for, at vi kan opfylde vores kerneopgave, og har flere formål:



- At understøtte virksomhederne i deres rekrutteringsbehov
- At understøtte borgeren i at komme i kontakt med en relevant virksomhed
- At understøtte det gode match mellem borger og virksomhed
- At understøtte unge- og jobkonsulenterne i deres dialog med borgerne om jobmål, ressourcer og potentialer
- At understøtte diverse tilbud som jobklub, jobmatch, nytteindsats m.v. hvor fokus bl.a. er at matche ledige borgere med de rette jobåbninger

Det betyder, at den måde vi vælger at organisere og anvende vores virksomhedsrettede ressourcer fx virksomhedskonsulenterne, vil have direkte indflydelse på vores målopfyldelse af vores kerneopgave.

Denne strategi har til formål at præcisere den fremtidige organisering af virksomhedsindsatsen, og hvilke effektive indsatser og arbejdsgange vi iværksætter, samt at præcisere hvordan borgere kan forvente at blive støttet i at komme tilbage i beskæftigelse af CBE.

2. Virksomhedsperspektivet: Én indgang og professionel sparring:

Virksomhederne sætter pris på at have fået deres eget jobcenter i Ishøj. Men de stiller også krav og forventninger til os, og hvis vi ikke lever op til dem, vælger de et andet jobcenter i en nabokommune at samarbejde med. Derfor skal vi give virksomhederne den service, de forventer. Det omfatter:

- Én indgang i form af et direkte telefonnummer (tlf. 43 57 70 90) og en mail (job@ishoj.dk), som begge er forbeholdt virksomheder, og som bliver besvaret af en virksomhedskonsulent. Telefonen skal besvares i hele vores åbningstid og henvendelser på mailen skal besvares senest hverdagen efter, at den er modtaget. Derfor er alle virksomhedskonsulenteres telefoner tilmeldt en ny gruppe i Miralix som sikrer, at alle der ringer på det direkte nummer, vil få fat i en virksomhedskonsulent. Ligesom at alle virksomhedskonsulenter har fået adgang til at tilgå mailen, læse og besvare indkommet post.
- Jævnlig besøg på virksomhederne. Det skal sættes i system, at vi får besøgt/kontaktet vores lokale virksomheder mindst 2 gange om året, med mindre andet er aftalt. Det er fordelt, hvem der har ansvaret for hvilke brancher og virksomheder.
- At såfremt vi ikke selv kan anvise en kandidat til en jobordre fra en virksomhed, så forventer virksomhederne, at vi formidler videre til vores omkringliggende jobcentre for at hjælpe virksomheden med deres rekruttering. Dette gøres via virksomhedsmodulet i Fasit.
- Professionelt branchekendskab. Virksomhederne forventer at have dialog med en virksomhedskonsulent, der kender deres branche og arbejdsfunktioner. Det gør det nemmere at afstemme, hvilke krav der stilles til en person for at bestride jobbet.

For at imødekomme virksomhederne i ønsket om branchekendskab har vi indført branchekontaktpersoner (Key Account Manager), med en virksomhedskonsulent til hver af følgende brancher/områder:

- Lager, logistik og transport
- Handel (detail og engros)
- Industri og håndværk
- Offentlig (Ishøj Kommune)
- Øvrige (spillehaller, frisører, restauranter og caféer, hotel, rengøring, revision etc)



Som undtagelse fra denne hovedregel, kan en virksomhedskonsulent have nogle enkelte virksomheder uden for egen branche, som man har en særlig tæt og god relation til, for ikke at ødelægge gode eksisterende relationer.

Der tilstræbes en nogenlunde ligelig fordeling af antal virksomheder. Intentionen er, at virksomhedskonsulenten holder kontakt til virksomhederne, men også er den der primært får ansvaret for at matche borgere med jobmål inden for branchen til de relevante virksomheder.

Dermed undgår vi også at flere virksomhedskonsulenter uafhængigt af hinanden kontakter den samme virksomhed, hvilket også understøttes gennem systematisk registrering af virksomhedskontakter.

Det indgående branchekendskab gør det lettere at matche til jobordrerne, så virksomhederne oplever at få relevante kandidater anvist fra jobcentret.

Det betyder også, at vi specialiserer os efter virksomhedernes brancher, så de altid ved, hvem de skal kontakte - nemlig deres kontaktperson. Vi går derfor væk fra at organisere os efter målgrupperne i LAB-loven. Dem kender virksomhederne ikke, og ved et besøg af en virksomhedskonsulent vil de gerne tale om alle snitflader til jobcentret på samme møde.

Der skal gennemføres struktureret opkvalificeringsforløb for alle virksomhedskonsulenter, som sikrer at alle er godt inde i alle LAB målgrupper og kan tage dialogen med virksomheden.

Vi vælger bevidst at prioritere lokale virksomheder i Ishøj Kommune, da det er dem vi er sat i verden for at servicere. Vi skal derfor ikke lave opsøgende kanvas i andre kommuner, men kan godt bibeholde kontakt til eksisterende samarbejdsvirksomheder, deltage i branchemesser (fx transportbranchens messe i Brøndby) eller have kontakt til meget store virksomheder, der typisk rekrutterer fra mange kommuner (fx Lufthavnen, større rengøringsfirmaer etc).

3. Den fremtidige organisering:

Det er essentielt, at virksomhedskonsulenterne samarbejder som et team. Det betyder at de skal dele nyttig viden, lægge strategi sammen, lave IT udtræk og søgninger i Fasit og planlægge, hvem der varetager hvilke opgaver. Derfor er det nødvendigt at samle dem alle 5 i samme team, og med en fysisk placering sammen.

Organisatorisk flyttes de til at referere til lederen af Ungeindsatsen – Ishøj Uddannelse og Job, da de fremover er at betragte som en slags internt tilbud for alle medarbejdere/ledige i såvel "Ungeindsatsen – Ishøj Uddannelse og Job" som i "Job og Kompetencer". Fordelen er, at virksomhedskonsulenterne arbejder for alle målgrupper i CBE og støtter og hjælper hinanden. Dermed kan der hurtigt sættes ekstra kræfter ind på at hjælpe en bestemt målgruppe i en periode, hvis der er behov for det. De skal også aftale hvordan de dækker ind for hinanden i tilfælde af ferie eller sygdom, ligesom de skal supplere hinanden i undervisningen på Jobfokus og ved Jobklub m.v.

Ulempen ved modellen er, at virksomhedskonsulenterne ikke længere er i samme afdeling som sagsbehandlere i "Job og Kompetencer", så nærheden kan risikere at blive mistet. Det kræver derfor en særlig opmærksomhed fra såvel ledere, virksomhedskonsulenter som sagsbehandlere at sikre det gode tværfaglige samarbejde.

Det er også vigtigt at koble virksomhedskonsulenterne tæt til Erhvervsområdet, der varetages af sekretariatet. Her tænkes på Erhvervsrådet, borgmesterens virksomhedsbesøg, nytårskur for erhvervslivet, velkomstmøder for nye virksomheder i kommunen, Code og Care, fejring af Gazellevirksomheder m.v.

4. Borgerperspektivet: Indsatser, tilbud og tiltag:

Hvad er det helt konkret for nogle ambitioner vi har for vores ledige borgere, og hvordan kan virksomhedskonsulenterne bedst understøtte det?

Vi har allerede iværksat en række tiltag målrettet aktivitetsparate borgere som fx småjobpuljen på ungeområdet og Code of Care. Benchmark viser også, at vi ligger fint på antal kontanthjælpsmodtagere (nr. 8), hvor vi har 60 færre ledige end forventet. Til gengæld har vi ikke haft helt samme fokus på de jobparate,

og i benchmark ligger vi meget dårligt på fx A-dagpenge (nr. 97), hvor vi har 100 flere ledige end vi burde have. Også på sygedagpenge ligger vi meget skidt (nr. 91) og har her 60 flere ledige end vi burde have. Derfor skal vi de kommende år i højere grad have fokus på de målgrupper, hvor vi præsterer skidt – men gerne uden at det kommer til at gå ud over de øvrige områder.

Herunder nævnes en række indsatser, tiltag og tilbud, hvor der i et eller andet omfang skal inddrages en virksomhedskonsulent, og som vil bidrage til at understøtte vores kerneopgave.

1. **"Fra Job til Job"** er en indsats der handler om at hjælpe nyledige kontanthjælpsmodtagere i job med det samme, uden at de først skal være en del af en beskæftigelsesindsats (målrettet 6.2). Det er os i CBE der tager mod nyledige, der vil søge om kontanthjælp, da de SKAL møde fysisk op. I dag mødes de med hjælp til at udfylde blanketten, hvis de ikke allerede har gjort det digitalt hjemmefra. Inden for en uge skal de være indkaldt til en visitationssamtale.

Vi antager, at hvis man kommer fra et job, som man har mistet, så vil man meget gerne have et nyt job hurtigt. Blandt andet fordi lønnen er væsentligt højere end kontanthjælp, og fordi ikke alle er berettiget til kontanthjælp.

Derfor skal alle der kommer fra job tilbydes et job. **"Fra Job til Job"** medfører, at en virksomhedskonsulent deltager ved visitationssamtalen sammen med job-/ungekonsulenten. Virksomhedskonsulenten bistår med at afdække, hvilken type job den nyledige kommer fra, hvilke kompetencer og ressourcer personen har, og undersøger straks om der er et ledigt job som kan matche. Der er lavet et vagtrul, så virksomhedskonsulenterne på skift deltager i visitationsprocessen, så vi allerede der kan hjælpe borgeren hurtigt i job eller videre til et internt tilbud.

Virksomhedskonsulenten tager ansvar for at kontakte arbejdsgivere med relevante jobåbninger og søger at hjælpe den nyledige i gang hurtigst muligt.

Den nyledige har udfyldt ansøgningen om kontanthjælp, og mister naturligvis ikke sine rettigheder på det område, men den bedste hjælp vi kan give, er at hjælpe med et nyt job. Hvis ikke vi lykkedes med at finde et job umiddelbart til den nyledige, vil borgeren i stedet blive tilmeldt vores "jobfokus" forløb på 4 uger.

2. **"Jobfokus"** er en 4 ugers indsats, som alle jobparate nyledige tilmeldes fra første ledighedsdag (Gælder 6.1 og 6.2). Forløbet er et 25 timers ret-og-pligt tilbud (LAB 91 – Vejledende og opkvalificerende forløb), og er sammensat af en række elementer, der alt sammen har til formål at hjælpe den nyledige hurtigt tilbage i job. Forløbet består af:
 - Nyttejob
 - CV og Jobsøgningsværksted
 - Jobklub/jobmatch arrangementer
 - Coaching i forhold til ressourcer og kompetencer
 - Udfyldelse af Jobnet og opdatering af Job-log
 - Candeno
 - Virksomhedsbesøg
 - Uddannelsesvejledningm.v.



Formålet er at give alt den hjælp, støtte og inspiration der skal til, for at komme hurtigt tilbage i arbejde, eller som kan hjælpe med at finde en relevant praktik. At **"Jobfokus"** samtidig er et 25 timers tilbud kan betyde, at nogen ikke ønsker at være en del af "systemet", og selv sørger for at komme i arbejde. Hvis man ikke er kommet i job efter 4 ugers forløb, og jobkonsulenten vurderer, at

borger fortsat er jobparat, visiteres der til det 4 ugers "**Jobfokus**" forløb igen eller til "**Nytteindsatsen**".

Dette tilbud forventes at have en særdeles positiv effekt. Virksomhedskonsulenterne skal bidrage i undervisningen, og skal i fællesskab dække 2 af dage om ugen. Virksomhedskonsulenterne vil derudover have opgaver med at sikre, at der er jobordrer til jobklub/jobmatch arrangementerne m.v.

Virksomhedskonsulenterne vil gennem undervisningen få indgående kendskab til deltagerne, og have samtaler med dem og kan efterfølgende bruge denne viden til at skabe de gode match til relevante virksomheder. Dette udføres konkret af den virksomhedskonsulent, der har kontakten til den branche, som deltageren ønsker beskæftigelse i.

3. "**Raskt Fremad**" er et tilbud til sygemeldte borgere, som skal i praktik, løntilskud eller i løntimer/småjob (målrettet 6.6 og måske 6.7). Ifølge loven skal sygemeldte, der er visiteret til kategori 2, have en arbejdspladsbaseret indsats med gradvis tilbagevenden, tilbud om virksomhedspraktik eller tilbud om ansættelse med løntilskud. Indsatsen skal tilpasses den enkeltes forudsætninger, behov og helbredstilstand.

Med "**Raskt Fremad**" skal borgere i denne målgruppe visiteres til en virksomhedskonsulent/-indsats, der har til opgave at bistå borgeren med at finde en relevant virksomhed med et jobmatch. Der kan være behov for supplerende mentorstøtte parallelt med, at borger starter i praktik. Dette må baseres på en konkret vurdering af den enkelte borgers situation.

Målet er at hjælpe sygemeldte borgere til en hurtigere tilbagevenden til selvforsørgelse, og at opfylde lovkravet i "Lov om Sygedagpenge".

I dag købes dette tilbud typisk hos en anden aktør. Vi har i øjeblikket ikke ressourcer til selv at varetage opgaven, som derfor er en del af det udbud vi har på beskæftigelsesområdet. Vi vil senere overveje, om der er en god business-case i at hjemtage opgaven, og dermed ansætte yderligere virksomhedskonsulenter.

Vi skal have særligt fokus på, at der ikke kommer en trafik mellem a-dagpenge og sygedagpenge. Derfor skal borgere på begge områder mødes med specifikke krav om deltagelse i tilbud. Det kan betyde, at borgere der er sygemeldt fra arbejde får én slags tilbud og indsats, mens borgere der er sygemeldt fra ledighed får en anden type tilbud og indsats.

4. "**Småjob/Løntimer**" er indsatsen til de ledige, der ikke er jobparate, men som på trods af at være aktivitetsparate er vurderet grønne i trafiklysmodellen, og derfor er klar til løntimer. (målrettet 6.3 og 6.5 som er grønne).

Alle i disse målgrupper, som er klar til løntimer visiteres til en virksomhedskonsulent, som står for at finde det rette match i den rette virksomhed. Det gælder uanset om de visiteres fra Ungekompasset, Kultur/Natur på Recept, fra andre tilbud eller direkte fra jobkonsulenten. Det er også her, at vi kan trække på vores Code og Care virksomheder og vores Småjobpulje i kommunen.

Virksomhedskonsulenten vil have en sagsstamme af ledige borgere, som har jobmål inden for det brancheområde, som virksomhedskonsulenten varetager.

5. "**Nytteindsatsen**" er en indsats, der har til formål at straksaktivere eller rådighedsafprøve de ledige, og skal have et omfang af mindst 30 timer om ugen. Målgrupperne er:

- Åbenlyst uddannelsesparate uddannelseshjælpsmodtagere. Disse skal i videst muligt omfang forsørge sig selv, indtil de skal begynde på en uddannelse. Hvis de ikke selv finder et job i denne periode, skal de senest efter en måned have en indsats, fx i form af nytteindsats.
- Jobparate kontanthjælpsmodtagere. Disse skal mødes med klare krav om at søge job fx gennem det 4 ugers "**Jobfokus**" forløb. Hvis de ikke er kommet i job efter et "**Jobfokus**" forløb, skal de arbejde for deres kontanthjælp i et tilbud om nytteindsats.
- Modtagere af arbejdsløshedsdagpenge. Disse kan alene få tilbud om nytteindsats som rådighedsafprøvende tilbud, men de skal først visiteres til "**Jobfokus**", for at se, om det kan få dem i job.
- Personer som modtager overgangsydelse, og som ikke er omfattet af introduktionsprogrammet efter integrationsloven kan få tilbud om nytteindsats. Reglerne for denne målgruppe er nærmere beskrevet i integrationsloven. I 2025 udvides målgruppen når pligtaktivering indføres.



"**Nytteindsatsen**" vil fysisk foregå andre steder i kommunen fx malerværkstedet, park og vej eller hvor det ellers kan give mening. Virksomhedskonsulenterne har ingen funktion i selve "**Nytteindsatsen**", men hvis en borger undervejs bliver motiveret til at komme i job, kan borgeren visiteres til en virksomhedskonsulent, der så får til opgave at bistå borgeren med jobmatch og jobsøgning.

6. "**Ungekompasset**" er et tilbud, der er målrettet aktivitetsparate unge som har afsluttet grundskolen, og som ikke har gennemført en ungdomsuddannelse. Formålet er at bibringe de unge de kompetencer de mangler, for at kunne blive uddannelsesparate, eller for at kunne begynde på FGU. Dette tilbud har vi allerede. For at udnytte kapaciteten fuldt ud, er der blevet åbnet for deltagelse fra andre målgrupper/aldersgrupper på en række af modulerne.

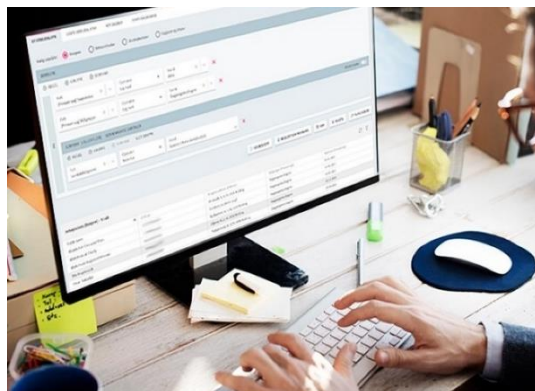
En konsekvens af ovenstående borgerrettede indsatser er, at vi helt konsekvent skal arbejde med partshøring og sanktion ved udeblivelse uden gyldig grund. Det har en væsentlig betydning for succesraten i vores tilbud.

5. Systematisk IT-understøttelse:

For at lykkedes har vi dog et helt centralt udviklingspunkt. Det handler om at anvende vores IT-understøttelse optimalt. Vi råder over et fagsystem, der rummer en række faciliteter, som kan anvendes til at understøtte vores indsatser, hvis vi arbejder systematisk med det.

Det handler fx om:

- Fasit Rekrutteringsdashboard
- Fasit Virksomhedsservice
- Fasit Expose Erhverv
- Fasit Intelligent match – Borger
- Fasit Intelligent match – Virksomhed
- Fasit mødeforberedelse – Virksomhed
- Fasit udvidet integration med VITAS
- Schultz Forum (App)



Vi har i vores kontrakt med Schultz Fasit tilkøbt et antal brugerrejser, hvor vi kan trække på deres konsulenter til at hjælpe med undervisning, opsætning og inspiration til optimal udnyttelse af de løsninger vi har i vores pakke, ligesom vi kan tilmelde os de forskellige målrettede kurser, som de løbende udbyder, fx: <https://schultz.dk/undervisning/kurser-for-kommuner/fasit-online-kurser/virksomhedsrettet-indsats/>

Udover Fasit har vi også købt Candeno Job og Candeno Ung der begge, der også råder over funktioner vi ikke anvender, fx at kommunikere direkte til borger om relevante jobåbninger m.v. Dette skal vi have sat i system, så borgerne oplever hyppig relevant kommunikation fra CBE med jobs de kan søge, information om jobklub, jobmesser etc.

Sammenfattende må det siges, at vi har høje ambitioner om at få de ledige i job. Vi har investeret massivt i IT systemer til at understøtte, men vi anvender ikke alle mulighederne i de indkøbte løsninger, og vi arbejder ikke struktureret og effektivt. Vi opnår derfor heller ikke den optimale effekt, hverken af vores virksomhedskonsulenters indsats eller af vores investeringer i IT løsninger. Vi skal derfor lave en struktureret opkvalificering i anvendelse af IT understøttelse i vores indsatser, og følge op med effektmålinger i et årshjul.
