

FUNKTIONS- UDDANNELSE I DETAILHANDEL - FRA LEDIGHED TIL BESKÆFTIGELSE

Funktionsuddannelse i detailhandel er et praktisk orienteret uddannelsesforløb på deltid målrettet mennesker med begrænsning i arbejdsevnen. Gennem teoretisk undervisning og casebaseret arbejde indenfor konceptanvendelse, svind og konflikthåndtering introduceres og klædes deltagerne på til at varetage flere funktioner indenfor detailhandlen. Rapporten beskriver, dokumenterer og konkluderer, hvorledes 75 % af deltagerne er gået fra ledighed til beskæftigelse, samt hvordan funktionsuddannelse er vejen til at inkludere flere ledige med begrænsning i arbejdsevnen på det rummelige arbejdsmarked.

Rapport

Udarbejdet af Huset
Ventures Videncenter

Kathrine Bonde,
Udviklingskonsulent

Indhold

Resumé.....	3
Rapport over tilbuddet <i>funktionsuddannelse i detailhandel</i> i Huset Venture Ringkøbing vinteren og foråret 2015	4
Rapportens formål.....	4
Rapportens indhold og struktur	4
Funktionsuddannelsens ”Hvem, Hvad og Hvorfor”	4
Funktionsuddannelsens målgruppe	4
Derfor har Huset Venture udviklet funktionsuddannelsen.....	4
Funktionsuddannelsens målgruppe er Huset Ventures ekspertise	5
Funktionsuddannelsens teoretiske undervisning	5
Medarbejdere og deltagere på forløbet i vinteren og foråret 2015	6
Medarbejderteamet.....	6
Deltagerne	6
Funktionsuddannelsens struktur og indhold	7
Et samarbejde mellem Huset Venture Ringkøbing og eksterne partnere	7
Programmets aktiviteter og indhold	7
Konsulenternes vurdering af programmet for vinteren og foråret 2015	8
Hvad fungerede særligt godt og hvorfor?	8
Hvad fungerede mindre godt og hvorfor?.....	8
Kan man med fordel afsætte mere/mindre tid til nogen af aktiviteterne?	8
Konsulenternes socialfaglige arbejde, strategi og metode	9
Den socialfaglige tilgang til målgruppens udfordringer har fokus på vejen frem	9
Barrierer og usikkerhed	9
Konsulenterne stiller krav, udfordrer, anerkender og bakker op	9
Konsulenternes vurdering af succeskriterierne for det socialfaglige arbejde	10
Huset Ventures socialfaglige særkende gør forskellen for deltagere og samarbejdspartnere	10
Forskellen for deltagerne	10
Forskellen for samarbejdspartnere.....	10
Opgør med fordomme, uvidenhed og dårlige erfaringer.....	11
Positiv feedback fra butikkerne og Kommunens jobkonsulenter	11

Konklusion i tal.....	12
Evaluering.....	13

Funktionsuddannelse i detailhandel

Resumé

Huset Venture har udviklet *funktionsuddannelse i detailhandel*, fordi der er mangel på uddannelsesmuligheder for mennesker med begrænsning i arbejdsevnen. Funktionsuddannelsen foregår på deltid og kombinerer socialfaglige elementer med teoretisk undervisning, praktiske arbejdsopgaver og praktikforløb. Vi har valgt detailhandlen pga. det store jobpotentiale inden for branchen. Med en funktionsuddannelse i detail tilegner man sig brancherettede kvalifikationer og kompetencer og etablerer sig herved som et kvalificeret alternativ til en servicemedarbejder.

Der er visiteret 12 deltagere til *funktionsuddannelse i detailhandel* gennem jobcentret i Ringkøbing-Skjern Kommune. Alle 12 er fleksjobvisiterede ledige. 9 kommer efterfølgende i job; heraf får 6 ansættelse i butik, mens 3 finder job i andre brancher. 3 deltagere kommer ikke i job. Heraf overgår 1 til Kommunen og forbliver i en forlænget praktik på praktikstedet, imens 2 kommer på et andet forløb i Huset Venture. Da 75 % af deltagerne kommer i job efter endt forløb, er den endelige konklusion, at *funktionsuddannelse i detailhandel* må anses for at være en succes; en vej med et stort potentiale for at få folk i arbejde.

I vinteren og foråret 2015 foregår *funktionsuddannelse i detailhandel* i samarbejde mellem Huset Venture Ringkøbing og fire eksterne partnere: Super Brugsen Ringkøbing, Super Brugsen Vildbjerg, KIWI Ringkøbing og Fakta Ringkøbing. Funktionsuddannelsen er tilrettelagt i overensstemmelse med samarbejdspartnerens ønsker og strækker sig over otte uger. Heraf består tre uger af faglige og socialfaglige forløb i Huset Venture, hvor fokus ligger på at få deltagerne til at se deres muligheder frem for begrænsninger. Fem uger består af praktik hos de eksterne partnere, hvor specifikke teoretiske uddannelsesforløb er integreret i praktisk og case-baseret arbejde. Gevinsten ved at lade praktikperioden fylde mest er, at deltagerne får mere praktisk erfaring, og at butikkerne i og med opgaven at udbyde de konkrete uddannelsesforløb får videre muligheder for at udvikle deltagernes potentialer.

Samarbejdspartnerne er positive over funktionsuddannelsen, og de vil gerne være med i fremtidige forløb, for de vil gerne være med til at gøre en forskel for målgruppen. De fremhæver det gode samarbejde med Huset Venture, herunder den tætte kontakt til den socialfaglige konsulent. Også jobkonsulenterne fra Ringkøbing-Skjern Kommune er begejstrede for *funktionsuddannelse i detailhandel* og de opnåede resultater; hvor mange borgere, der efter endt forløb, er gået fra ledighed til beskæftigelse.

Huset Venture er en socialøkonomisk virksomhed, hvis sociale formål er at hjælpe udsatte ind på arbejdsmarkedet. Samtidig med at være en del af Huset Ventures sociale formål, imødekommer udviklingen og implementeringen af funktionsuddannelsen både fleksjob- og beskæftigelsesreformens ønsker om at inkludere flere ledige med begrænsninger i arbejdsevnen på det rummelige arbejdsmarked.

Rapport over tilbuddet *funktionsuddannelse i detailhandel* i Huset Venture Ringkøbing vinteren og foråret 2015

Rapportens formål

Nærværende rapport har til formål at samle og fastholde den viden og de erfaringer Huset Venture Ringkøbing ligger inde med fra tilbuddet *funktionsuddannelse i detailhandel*, som blev udbudt for første gang i løbet af vinteren og foråret 2015. Rapporten udarbejdes, fordi Huset Venture som helhed har en forpligtelse til at dele erfaringer og viden internt i Huset Venture samt eksternt med alle andre aktører, som arbejder med beskæftigelsesforanstaltninger for mennesker med begrænsninger i arbejdsevnen.

Rapportens indhold og struktur

Rapporten baserer sig på det materiale, der blev udarbejdet til jobcentret i Ringkøbing-Skjern Kommune samt udsagn og data fra de socialfaglige konsulenter i Huset Venture Ringkøbing. Rapporten beskriver, dokumenterer og konkluderer på vores arbejde, resultater og succes. Rapporten er udarbejdet af Huset Ventures Videntcenter, ved udviklingskonsulent Kathrine Bonde.

Funktionsuddannelsens "Hvem, Hvad og Hvorfor"

Funktionsuddannelsens målgruppe

Funktionsuddannelsen er målrettet mennesker med begrænsning i arbejdsevnen; den foregår på deltid og kombinerer socialfaglige elementer med teoretisk undervisning, praktiske arbejdsopgaver og praktikforløb. En funktionsuddannelse kan favne, rumme og løfte målgruppen mod varig beskæftigelse og social inklusion.

En funktionsuddannelse er en praktisk orienteret uddannelse med et klart jobsigte, som samlet kvalificerer og ruste den enkelte til at kunne varetage én eller flere specifikke funktioner i eller for en virksomhed, dette uanset om personen kan arbejde 2 eller 20 timer om ugen.

Derfor har Huset Venture udviklet funktionsuddannelsen

Huset Venture har udviklet *funktionsuddannelse i detailhandel*, fordi der er mangel på uddannelsesmuligheder på deltid for mennesker med begrænsning i arbejdsevnen. Vi har valgt detailhandlen pga. det store jobpotentiale.

Detailhandlen er fyldt med opgaver, der ikke kræver en medarbejder med en længere butiksuddannelse for at blive løst. Disse udføres derfor ofte af ufaglærte servicemedarbejdere. Imidlertid kan mange af servicemedarbejderens opgaver og arbejdsområder med fordel varetages af en fleksjobber med en funktionsuddannelse indenfor detailhandel. Qua funktionsuddannelsen

tilegner fleksjobber sig jobrettede kvalifikationer og kompetencer, som den ufaglærte servicemedarbejder ikke råder over, og er således mere attraktiv at ansætte.

Huset Venture er en socialøkonomisk virksomhed, hvis sociale formål er at hjælpe udsatte ind på arbejdsmarkedet. Samtidig med at være en del af Huset Ventures sociale formål, imødekommer udviklingen og implementeringen af funktionsuddannelsen både fleksjob- og beskæftigelsesreformens ønsker om at inkludere flere ledige med begrænsninger i arbejdsevnen på det rummelige arbejdsmarked.

Funktionsuddannelsens målgruppe er Huset Ventures ekspertise

Inden for målgruppen er den ledige typisk kendetegnet ved at have yderligere udfordringer end ledighed, eksempelvis værende af fysisk, psykisk eller social karakter. Ledige inden for målgruppen er derved generelt hindret i at opnå uddannelse eller opkvalificering i de etablerede uddannelses tilbud, da disse oftest dels er på fuld tid og dels ikke har de fornødne værktøjer og ressourcer til at håndtere og overvinde målgruppens barrierer. Barriererne for, at en person med begrænsning i arbejdsevnen kan gennemføre et uddannelsesforløb, kan være mangeartede. Generelt er det Huset Ventures erfaring, at den enkeltes individuelle skånebehov skal kunne tilgodeses under uddannelsen, at det ugentlige timeantal ikke må lægges for højt, samt at tilstedeværelsen af en socialfaglig konsulent er en nødvendig faktor for gennemførelse. Huset Ventures ekspertise ligger i at hjælpe mennesker på kanten af arbejdsmarkedet videre mod uddannelse og job. I dette regi arbejder husets kursus- og afklaringsenhed socialfagligt og målrettet med borgere, som har udfordringer i forhold til arbejdsmarkedet eller uddannelsessystemet. Tilgangen er altid individuel og fokus holdes på den enkeltes ressourcer og potentialer.

Funktionsuddannelsens teoretiske undervisning

Funktionsuddannelse i detailhandel indeholder fire faglige forløb bestående af teoretisk undervisning, alle jf. AMU-uddannelsernes indholdsbeskrivelser: Introduktion til detailhandel (43180), Forebyggelse af svind og tab i detailhandlen (40330), Konceptanvendelse i detailhandlen (47598) samt Konflikt håndtering for salgsmedarbejderen (45389). Samlet giver de fire forløb en grundlæggende viden om og forståelse for, hvilke opgaver og udfordringer medarbejdere inden for detailhandlen konfronteres med.

I samarbejdet mellem Huset Venture Ringkøbing og de fire eksterne partnere er der indgået aftale om, at praktikperioden udvides fra programmets oprindelige to til fem uger og at praktikstedet påtager sig at tilrettelægge praktikforløbet med udgangspunkt i AMU-uddannelsernes indholdsbeskrivelser. Hovedformålet med at udvide praktikperioden er at give deltagerne mulighed for at modtage den teoretiske undervisning gennem praktisk og case-baseret arbejde på praktikpladsen i stedet for at modtage den i et undervisningslokale. Gevinsten er, at deltagerne får mere praktisk erfaring, og at butikkerne i og med opgaven at udbyde de konkrete uddannelsesforløb får videre muligheder for at udvikle deltagernes potentialer.

Medarbejdere og deltagere på forløbet i vinteren og foråret 2015

Medarbejderteamet

I vinteren og foråret 2015 tilbyder Huset Venture Ringkøbing for første gang forløbet *funktionsuddannelse i detailhandel*. I Huset Venture Ringkøbing består medarbejderteamet på funktionsuddannelsen af tre konsulenter. En konsulent varetager de administrative opgaver og to socialfaglige konsulenter har den daglige kontakt til deltagerne.

Deltagerne

Visitation

Målgruppen for tilbuddet *funktionsuddannelse i detailhandel* er ledige med nedsat arbejdsevne. Deltagerantallet på forløbet er sat til maksimum 12 personer. Der er 12 fleksjobvisiterede borgere ved forløbets start. Alle er visiterede til forløbet gennem jobcentret i Ringkøbing-Skjern Kommune. Selve visitationen til funktionsuddannelsen er vigtig. En forudsætning for, at funktionsuddannelsen bliver en succes, er, at Kommunen er i stand til at vurdere, hvorvidt de personer, som visiteres, reelt kan gennemføre funktionsuddannelsen. At borgernes kompetencer, ressourcer og udfordringer matcher uddannelsens indhold og formål.

Deltagernes engagement i og interesse for forløbet

Funktionsuddannelsen retter sig mod fleksjobvisiterede borgere med lyst til og interesse for at arbejde med én eller flere af de mange opgaver, der findes indenfor detailhandlen. Ingen af deltagerne på forløbet har nogen form for butiksrelateret uddannelse. Én (måske to) har lidt erfaring med butiksarbejde. Det vides ikke med sikkerhed, i hvor høj grad deltagerne har meldt sig frivilligt, er blevet opfordret til eller pålagt at deltage i forløbet.

Ved forløbets start møder deltagerne op med en anelse skepsis overfor, om tilbuddet blot er atter en tvungen praktik, der ikke vil føre til noget. Deltagerne udtrykker en klar forventning til, at tilbuddet reelt skal kunne hjælpe dem til at komme i job.

Stemningen på holdet er fin. Nogle af deltagerne har tidligere været tilknyttet forløb i Huset Venture og de giver udtryk for, at det at være tilbage i Huset Venture er "ligesom at komme hjem". De socialfaglige konsulenter oplever, at lidt over halvdelen af deltagerne generelt udviser engagement i og interesse for forløbet, hvorfor de betegner holdet som et godt hold.

Funktionsuddannelsens struktur og indhold

Et samarbejde mellem Huset Venture Ringkøbing og eksterne partnere

I vinteren og foråret 2015 foregår forløbet *funktionsuddannelse i detailhandel* i samarbejde mellem Huset Venture Ringkøbing og fire eksterne partnere: Super Brugsen Ringkøbing, Super Brugsen Vildbjerg, KIWI Ringkøbing og Fakta Ringkøbing. Funktionsuddannelsen foregår på deltid og strækker sig over i alt otte uger. De første to uger består af faglige og socialfaglige forløb internt i Huset Venture Ringkøbing. De næste fem uger består af praktik hos de eksterne partnere. Den sidste uge er tilrettelagt som et socialfagligt, afsluttende jobsøgningsforløb tilbage i Huset Venture Ringkøbing.

Programmets aktiviteter og indhold

Uge	Aktivitet	Indhold
1	Velkomst og introduktion	Velkomst med morgenkaffe. Præsentation af undervisere og deltagere. Introduktion til uddannelsens indhold og opbygning. Oplæg om rettigheder og pligter for ledige fleksjobbere ved kommunal sagsbehandler.
	Socialfagligt forløb	Mentorsamtaler med afklaring af ressourcer og kompetencer, skånehensyn og individuelle behov. Personlig udvikling, motivation, interesse og engagement. Mentorstøtte.
	Socialfagligt forløb	Personlig fremtræden og sociale kompetencer. Virksomhedsmentalitet ved varehuschefen i Super Brugsen Ringkøbing: fremmøde, normer, kontakt med kolleger.
2	Fagligt forløb	Introduktion til salg og service. Kundekontakt og kundeservice. Kommunikation og kropssprogets betydning.
	Fagligt forløb	Introduktion til konflikthåndtering gennem teori, eksempler og rollespil. Eksempler på konfliktsituationer og konflikthåndtering ved de respektive varehuscheferne fra Fakta, Kiwi og Super Brugsen Vildbjerg. Konfliktrappen. Kendskab til og bevidsthed om egne styrker og begrænsninger.
	Fagligt forløb	Sprogundervisning i tysk målrettet servicering af tyske turister i detailhandelen. Udlevering og brug af lomme-parlør med hyppigt brugte ord. Samtaleøvelser. Installation af app (oversætter dansk \leftrightarrow tysk). Computerøvelser.
3	Praktik	Praktik hos eksterne partnere i butikkens åbningstid
4	Praktik	Praktik hos eksterne partnere i butikkens åbningstid
5	Praktik	Praktik hos eksterne partnere i butikkens åbningstid
6	Praktik	Praktik hos eksterne partnere i butikkens åbningstid
7	Praktik	Praktik hos eksterne partnere i butikkens åbningstid
8	Socialfagligt forløb	Individuelle samtaler. Opfølgning på og evaluering af praktik. Jobsøgningsforløb.

Konsulenternes vurdering af programmet for vinteren og foråret 2015

Hvad fungerede særligt godt og hvorfor?

Minimering af læsestof i den faglige undervisning er en klar fordel

I forhold til de faglige forløb lægger underviserne vægt på vigtigheden af, at undervisningen generelt bliver holdt så simpel som mulig samt at der ikke udleveres en masse læsestof.

Det gode og konkrete eksempel giver motivation og tro på at det kan lykkes

I forbindelse med de faglige forløb i Huset Venture er de respektive varehuschefer hver især blevet indbudt og sat på programmet med et fagligt oplæg samt en præsentation af deres butik.

Herunder har chefen fra Super Brugsen Ringkøbing valgt at tage én af sine medarbejdere med sig ud til Huset Venture. Der er tale om en medarbejder ansat i fleksjob. Personen medbringer sine hjælpemidler, fortæller om sit arbejde og om hvordan det hele er organiseret i Super Brugsen, så vedkommende – på trods af sine skånehensyn – kan sidde ved kassen. Medarbejderen deler sine erfaringer, oplevelser og tanker med deltagerne og understreger, hvor meget det giver vedkommende at gå på arbejde og være en del af arbejdsfællesskabet. Konsulenterne beskriver medarbejderens oplæg som ”det gode eksempel”. Et konkret og godt eksempel på, at der er plads til alle på arbejdsmarkedet og at det kan lykkes. Et konkret og godt eksempel, der giver deltagerne motivation og troen på, at det også kan lykkes for dem.

Udvidet praktikperiode giver mere praktisk erfaring og mindre tid på skolebænken

Jf. ovenfor er funktionsuddannelsens teoretiske undervisning, efter individuel aftale med samarbejdspartnerne, blevet integreret i en udvidet praktikperiode. Konsulenterne vurderer, at det er en fordel for deltagerne at minimere tiden på skolebænken og komme ud i butikkerne, så de kan få mere praktisk erfaring. Større praktisk erfaring giver bedre jobmuligheder.

Hvad fungerede mindre godt og hvorfor?

Tysk

Et af de faglige forløb på programmet internt i Huset Venture er sprogundervisning i tysk målrettet servicering af tyske turister indenfor detailhandlen. Dette fungerede mindre godt. Konsulenterne beretter, at det var for kort, værdiløst og ikke brugbart iht. butikkernes geografi og at deltagerne generelt udviste en negativ holdning til at skulle arbejde med tysk.

Kan man med fordel afsætte mere/mindre tid til nogen af aktiviteterne?

Spørgsmålet om, hvorvidt man med fordel kan afsætte mere eller mindre tid til nogen af de aktiviteter, der er lagt ind i programmet, er svært at give et endegyldigt svar på. I konsulenternes optik vil det altid være en vurderingssag, som afhænger af det pågældende hold. Konsulenterne fremhæver dog, at de hellere ville have brugt mere tid på at arbejde med motivation og personlig udvikling frem for tysk.

Konsulenternes socialfaglige arbejde, strategi og metode

Den socialfaglige tilgang til målgruppens udfordringer har fokus på vejen frem

Før forløbet *funktionsuddannelse i detailhandel* går i gang, træffer konsulenterne en konsekvent beslutning om ikke at snakke sygdom. Hele kunsten i ikke at snakke sygdom ligger i at få deltagerne til at se ud over deres barrierer og se fremad – at se muligheder frem for begrænsninger. At se sine muligheder frem for sine begrænsninger er et væsentligt perspektiv at arbejde med for funktionsuddannelsens målgruppe, der netop betegnes ”ledige med begrænset eller nedsat arbejdsevne”. Fokus i det socialfaglige arbejde ligger således på vejen frem. Opgaverne i og kampen med at komme frem er imidlertid den enkeltes.

Barrierer og usikkerhed

Udgangspunktet i det socialfaglige arbejde med fokus på vejen frem er, at deltagerne skal flytte sig, at der skal ske en forandring. På funktionsuddannelsen er formålet at bevæge sig fra ledighed til beskæftigelse. Spørgsmålet er, hvorledes den enkelte oplever og tackler dette.

Målgruppens barrierer og udfordringer i forbindelse med at overgå fra ledighed til beskæftigelse er mangeartede. Fx kan utrygheden ved at skulle omstille sig fra at være ledig i et kommunalt system, hvor man kender rammerne og løbende bliver indkaldt til samtaler, til at skulle i arbejde og fremadrettet klare sig selv være overvældende. Ligeså gælder funktionsuddannelsen. Hvor funktionsuddannelsen er sat i ramme og dermed overskuelig, kan hverdagen i jobbet – når det hele bliver alvor – være en udfordring. Nogen oplever desuden at blive nervøse eller direkte bange for ikke at leve op til egne forhåbninger eller andres forventninger om, at de skal lykkes med at komme i job. Sammen med deltagerne arbejder konsulenterne på at tackle barriererne, fjerne usikkerheden, få succesoplevelser og opbygge selvtilliden.

Konsulenterne stiller krav, udfordrer, anerkender og bakker op

I Huset Venture tager konsulenterne de fornødne skånehensyn, samtidig med at de stiller rimelige og målrettede krav til deltagerne. Kravene viser, at der forventes noget af den enkelte samtidig med, at den enkelte kan forvente noget af konsulenterne. Med kravene sendes et klart signal om, at deltagerne ikke bliver opgivet. Der arbejdes ud fra præmissen, at vi alle kan et eller andet, vi skal blot finde ud af, hvad det er. I indbydelsen, der bliver sendt til deltagerne før funktionsuddannelsens start, bliver deltagerne bedt om at medbringe et CV, når de møder op. Dette er en del af en øvelse i at være realistisk om sig selv og at styrke sig selv, en øvelse der arbejdes videre med i forløbet.

I de socialfaglige forløb arbejder konsulenterne med deltagernes indstilling og motivation. Centralt er, at deltagerne selv skal tage ansvar for deres fremtid. De konfronteres med, at deres handlinger har konsekvenser, fx hvilken betydning det kan få for dem ikke at ville deltage i eller helt at melde sig ud af et givent forløb. I arbejdet med deltagernes motivation udfordres de bl.a. på årsagerne til deres ledighed. Herunder konfronteres konsulenterne dem med, at det ikke kun er ydre

omstændigheder, der kan hindre dem i at opnå beskæftigelse. Mere eller mindre ubevidst kan man også selv være med til at blokere for at komme i job. En del af det at arbejde socialfagligt med fokus på vejen frem indbefatter, at man også arbejder med fastholdelse af motivationen, så den ikke daler eller udvikler sig til demotivation. Når der indgås aftaler med deltagerne, holder konsulenterne dem op på aftalerne. De anerkender og roser deltagerne for deres indsats – uanset om det lykkes eller ej. Lykkes det ikke i første omgang, prøver de igen.

Som en del af de socialfaglige forløb er der indlagt personlige samtaler for hver enkelt deltager. Gennem samtalerne afklares bl.a. den enkeltes ressourcer og kompetencer, skånebehov, interesser samt ønsker for fremtidige job. På baggrund af samtalerne vurderer den socialfaglige konsulent, hvorledes deltagerens kompetencer bedst kan matches med de givne praktikpladser, og fordeler dem herefter. Hvis noget går skævt under en praktik eller en praktik ligefrem afbrydes, giver Huset Venture den nødvendige opbakning. Konsulenterne følger straks op med et besøg i den pågældende virksomhed og iværksætter det, der skal til, for at parterne kan komme videre.

Konsulenternes vurdering af succeskriterierne for det socialfaglige arbejde

Funktionsuddannelsens konsulenter vurderer, at succeskriterierne for funktionsuddannelsens socialfaglige arbejde ligger i konceptet om ikke at snakke sygdom på forløbet, men at se fremad – at få deltagerne til at se deres muligheder frem for begrænsninger!

Herunder er de vigtige og afgørende faktorer i det socialfaglige arbejde, at konsulenterne stiller krav til og holder deltagerne op på aftaler, der indgås, at de roser og fastholder deltagerne i den gode retning frem, at konsulenterne ikke giver op, men at de er engagerede og nærværende, at de bakker op samt at de er klar med straks-opfølgning under praktikken, hvis noget går skævt eller hvis en praktik afbrydes.

Huset Ventures socialfaglige særkende gør forskellen for deltagere og samarbejdspartnere

Forskellen for deltagerne

I Huset Venture er medarbejderne nærværende, dørene er som oftest åbne og der er altid mindst én man som borger kan få fat i. I Huset Venture bestræber medarbejderne sig på at møde borgerne i øjenhøjde og give dem oplevelsen af, at Huset Venture arbejder for og ikke imod borgeren. Alle kæmper for, at det skal lykkes for den enkelte borger, der er visiteret til et givent forløb i huset.

Forskellen for samarbejdspartnerne

Før funktionsuddannelsen bliver skudt i gang, gør den socialfaglige konsulent meget ud af at forberede de eksterne samarbejdspartnere på forløbet. Der består en væsentlig og meget vigtig

opgave i at få en helt klar forventningsafstemning, for det kræver ressourcer af butikkerne at have praktikanterne – og det lægger Huset Venture ikke skjul på. Konsulenten besøger derfor personligt alle praktikstederne og tager dialogen med dem. Det prioriteres gennemgående meget højt at bruge tid på at møde personligt op og at gøre det klart, at Huset Venture også forpligter sig overfor samarbejdspartnerne. Som konsulenten udtrykker det: "Når vi har sagt A, siger vi også B."

Opgør med fordomme, uvidenhed og dårlige erfaringer

At finde praktiksteder, som har lyst til og mod på at tage imod praktikanter fra målgruppen er ikke altid lige let. Konsulenten oplever ofte fordomme om fleksjobbere og ansættelsesvilkår for fleksjobbere. Disse udspringer fx af uvidenhed, misinformation og dårlige erfaringer. Her gør konsulenten meget ud af at cementere følgende overfor samarbejdspartnerne. I Huset Venture er vi ærlige og siger tingene, som de er. Vi holder, hvad vi lover. Når vi fx lover at komme og holde opfølgningssamtaler hver 14. dag, så kommer vi også. Hvis der under praktikken opstår situationer, som kræver vores tilstedeværelse, rykker vi straks ud og hjælper med at få iværksat det, der skal til, for at løse situationen.

Positiv feedback fra butikkerne og Kommunens jobkonsulenter

Butikkerne, hvor deltagerne på tilbuddet har været i praktik, er yderst positive over forløbet *funktionsuddannelse i detailhandel*, og de vil gerne være med i fremtidige forløb. De enkelte butikker udtrykker, at de gerne vil være med til at gøre en forskel. At virksomheder således er villige til at yde en indsats, at der er vilje til at udvise rummelighed, er altafgørende for målgruppens muligheder for at blive inkluderet på arbejdsmarkedet. Ikke alle butikker er imidlertid forløbet lige let, men butikshefterne giver ikke op, det er blevet dem en hjertesag, at det skal lykkes. De fremhæver det gode samarbejde med Huset Venture og den tætte kontakt til den socialfaglige konsulent.

Også jobkonsulenterne fra Ringkøbing-Skjern Kommune er begejstrede for forløbet *funktionsuddannelse i detailhandel* og de resultater, der er opnået. Som de socialfaglige konsulenter udtrykker det, er det ikke just hver dag, Kommunens jobkonsulenter kommer forbi Huset Venture og lover kage! Her ser Kommunen særligt på, hvor mange borgere, der efter endt forløb, er gået fra ledighed til beskæftigelse.

Konklusion i tal

Når Kommunen visiterer borgere til funktionsuddannelsen, er det vigtigt, at borgerens kompetencer, ressourcer og udfordringer matcher uddannelsens indhold og formål. For at funktionsuddannelsen kan blive en succes, er det afgørende, at de visiterede borgere har forudsætninger for at kunne gennemføre uddannelsen.

Der er visiteret 12 deltagere til *funktionsuddannelse i detailhandel*. 9 kommer i job. 6 får ansættelse i butik, mens 3 finder job i andre brancher. 3 deltagere kommer ikke i job. Heraf overgår 1 til Kommunen og forbliver i en forlænget praktik på praktikstedet, imens 2 kommer på et andet forløb i Huset Venture.

Gennemførelse af funktionsuddannelsen: 8 af de 12 deltagere gennemfører, 4 afbryder forløbet. 1 stopper allerede inden praktikperioden starter, da vedkommende bliver tilbudt job. De resterende 3 stopper af andre årsager og tilknyttes alle et andet forløb i Huset Venture. Til eksempel er 1 af disse 3 først blevet bevilliget fleksjob tre uger før forløbets start, og det viser sig at være alt for tidligt for vedkommende at starte i så målrettet et forløb som *funktionsuddannelse i detailhandel* er. Efterfølgende er 1 af de 3, der tilknyttes det andet forløb, kommet i job.

Nedenstående skema viser, hvorledes situationen ser ud for de enkelte deltagere. Til venstre for dobbeltstregen angives hvorvidt funktionsuddannelsen (FU) er gennemført eller ej, til højre for dobbeltstregen angives vedkommendes efterfølgende status.

Deltager nr.	Gennemførte FU i detail	Gennemførte ikke FU i detail	Ansæt på praktikplads eller ansat i anden butik	Ansæt i anden branche	Forlænget praktik (overgået til Kommunen)	Tilbage på andet forløb i Huset Venture
1	X		X			
2		X				X
3	X		X			
4	X				X	
5	X		X			
6		X		X		
7		X				X
8	X		X			
9		X		X		
10	X			X		
11	X		X			
12	X		X			
I alt	8	4	6	3	1	2

Da 6 af de 12 visiterede borgere får ansættelse i butik efter at have gennemført funktionsuddannelsen, kan det konkluderes, at 50 % af de visiterede kommer i job som direkte følge af funktionsuddannelsen.

Hvilken betydning funktionsuddannelsen har haft for de 3 borgere, de 25 %, som fik job i anden branche, kan ikke konkluderes, da Huset Venture ikke har tilstrækkelig dokumentation herfor. Dog formodes funktionsuddannelsen at have haft betydning for den deltager, der gennemførte forløbet.

For de resterende 3 personer, 25 %, må det konkluderes, at de har været for langt væk fra arbejdsmarkedet til at kunne profitere af funktionsuddannelsen. Årsager hertil kan bero på mismatch mellem borger og funktionsuddannelse. Det kan også skyldes, at visitationerne er en del af Kommunens afprøvning af, hvorvidt personerne er jobparate eller ej. I så fald er der ikke tale om mismatch, men om afprøvningsprocesser.

Den endelige konklusion er, at *funktionsuddannelse i detailhandel* må anses for at være en succes, en vej med et stort potentiale for at få folk i arbejde.

Evaluering

Fremadrettet kunne man med fordel lægge en virkningsanalyse ind over *funktionsuddannelse i detailhandel* allerede fra forløbets start. Ligeledes er den afsluttende evaluering samt fokus på visitationer vigtig.

Med en virkningsanalyse og afsluttende evaluering kan man opnå detaljeret indblik i funktionsuddannelsens opbygning og indhold samt årsagerne til frafald. En virkningsanalyse kan dokumentere effekten af funktionsuddannelsen, samtidig med at den kan benyttes som konkret værktøj til udbredelse og implementering af funktionsuddannelsen i andre Venture huse. Alt andet lige letter det arbejdsgangen i udbredelsen af funktionsuddannelseskonceptet at vide præcis hvilke parametre, ressourcer og kompetencer, der er nødvendige for at opnå succes. En virkningsanalyse dokumenterer funktionsuddannelsens berettigelse.

Iht. visitationerne vil det være mest optimalt, at have en klar kommunikation med Kommunen om, hvad formålet med de enkelte visitationer er. Dette kan bidrage til at tegne et mere nuanceret og præcist billede af, hvorledes og i hvor høj grad funktionsuddannelsen formår at flytte borgere fra ledighed til beskæftigelse. Det gør en forskel for vurderingen af udbyttet af funktionsuddannelsen at få defineret, om formålet med visitationen er afklaring eller job. Hvis formålet er afklaring, er succeskriteriet ikke alene, at personen kommer i job.