



Slutrapport: "Öppna dörren för nyanlända"

Ett projekt delfinansierat av Europeiska Socialfonden

2020-09-21



AXFOUNDATION

ANTONIA AX:SON JOHNSON FOUNDATION
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska socialfonden

Innehåll

Sammanfattning	3
Projektidé och förväntade resultat	8
<i>ÖppnaDörrens huvudsakliga uppgift</i>	8
<i>Partnerorganisationer</i>	8
<i>ÖppnaDörren som inkubator</i>	9
Projektet	10
<i>Projektets målgrupp</i>	10
<i>Projektets metod</i>	10
<i>Mål</i>	12
Projektets resultat, mål och indikatorer	13
<i>Resultat</i>	13
<i>Effekter på arbetsmarknaden</i>	14
Arbetssätt	16
Kommunikation, spridning och påverkansarbete	17
Uppföljning och utvärdering	19
Användande av resultat	21
Kommentarer och tips	22
Bilagor	23
Länkar	23

Sammanfattning

I korthet:

I skrivande stund har ÖppnaDörren just tagit nästa steg i ett av Sveriges mest lyckade och innovativa integrationsprojekt som bygger på att engagera allmänheten i form av etablerade svenskar i den informella validering som behövs för att hjälpa utrikesfödda in på svensk arbetsmarknad.

Denna rapport bygger på den återslagrapportering till Europeiska Socialfonden (ESF) som Axfoundation gjort i samband med att det av ESF delfinansierade projektet "Öppna dörren för nyanlända" avslutades. Projektet har utgjort en del av hela ÖppnaDörrens verksamhet under 2017-2020. I korthet har projektet arbetat efter följande theory of change (på svenska förändringsteori): Möten leder till nätverk, nätverk leder till jobb.

Av de 4 241 utrikesfödda deltagarna i projektet fick
16 % jobb och 8 % praktik genom vår enkla metod som
bygger på ett arrangerat 1-timmemöte mellan en etablerad
(s.k. Dörröppnare) och en nyanländ svensk (s.k. Deltagare).



Samhällsutmaning:

Inkludering, såväl i det svenska samhället som på den svenska arbetsmarknaden, är fortfarande en stor samhällsutmaning i Sverige. För att hitta framgångsrika sätt att ta oss an den utmaningen, behöver alla

samverka – offentlig sektor, näringsliv, civilsamhälle och privatpersoner. Den här sammanfattningen visar hur ÖppnaDörren samarbetat och arbetat för att på ett framgångsrikt sätt bidra till lösningen på integrationsutmaningen. ESF-projektet "Öppna dörren för nyanlända" visar att ett enda möte mellan en etablerad svensk och en nyanländ de facto kan göra mycket stor skillnad för en individs möjligheter att etablera sig i samhället.

År 2018 var 3,8% av de inrikes födda arbetslösa i Sverige. Hos utrikesfödda är den siffran betydligt högre: 15,4%⁴. Det finns naturligtvis flera förklaringar till varför sysselsättningsgapet mellan inrikes- och utrikesfödda är så stort. Att utrikesfödda inte har tillgång till samma breda nätverk som inrikes födda tror Axfoundation har betydelse. När sju av tio jobb förmedlas genom informella nätverk, blir detta ett problem – såväl för den enskilde individen som för rekryterande företag och samhället i stort.

Samtidigt uppger hela 72% av företagen i Svenskt Näringslivs undersökning att de har svårt att rekrytera folk.¹ Det är ett resursslöseri som alla förlorar på. För att lösa detta behövs det insatser på alla nivåer och Sverige behöver mobilisera medborgare och arbetsgivare i detta arbete. Det är därför ÖppnaDörren finns och det är därför Axfoundation startade och drev detta projekt med ESF.

Bakgrund:

ÖppnaDörren har funnits sedan 2015. Bakom ÖppnaDörren står Axfoundation, en icke vinstdrivande verksamhet grundad av Antonia Ax:son Johnson. Axfoundation's verksamhet arbetar konkret och praktiskt för ett mer miljömässigt och socialt hållbart samhälle. Målet är att vara en katalysator som utmanar, väcker debatt, inspirerar, sprider kunskap och driver processer inom sociala och miljörelaterade frågor.

Sedan starten har ÖppnaDörren arbetat med möten i olika format för praktisk integration och nära 60 000 personer har hittills träffats genom ÖppnaDörren. Det handlar bland annat om att prata jobberfarenheter, bjuda på middag, ta en fika eller om man har småbarn, träffas i öppna föräldragrupper. Syftet är att mötena ska hjälpa människor att få kontakter, vänner, jobb, bemästra språket och få en snabbare etablering. Mötena har också syftat till att ge en känsla av delaktighet och inkludering såväl i samhället som på arbetsmarknaden.

ÖppnaDörrens vision är ett öppet Sverige. Vi tror på ömsesidig integration och att möten mellan olika människor är en väsentlig nyckel för etablering. Då sju av tio jobb förmedlas med hjälp av kontakter har ÖppnaDörren valt att fokusera på att sänka tröskeln för att etablerade och nya svenskar ska mötas. I själva ESF-projektet har målgruppen varit specifikt nyanlända under etablering.

¹ https://www.svensknaringsliv.se/sakomraden/arbetsmarknadspolitik/foretagen-hittar-inte-ratt-arbetskraft_1124087.html

Informell validering som metod:

Det finns olika aktörer som arbetar med formell validering. Dels de som bedömer utländska utbildningar, dels de som arbetar med att vägleda individer till rätt instanser eller de som arbetar med att bedöma reell kompetens på en arbetsplats. Validering är ett effektivt sätt att synliggöra kompetenser. Formell validering innebär att personen får ett fysiskt bevis på reell kompetens, dvs ett dokument som intygar faktiska kunskaper, färdigheter och förmågor. Trots formell validering av kompetenserna är exemplen många på att personer med utländsk bakgrund ändå inte kommer in på arbetsmarknaden. Utöver bevis på den formella kompetensen behöver nyanlända få tillgång till informella kontakter så att de också kan bli validerade på andra sätt och få kontakter som kan hjälpa dem att komma in på arbetsmarknaden.

ÖppnaDörrens metod bygger på informell validering, vilket innebär att en etablerad svensk inom samma bransch genom samtal bedömer ungefär på vilken nivå det är rätt att öppna dörrar för personen in på arbetsmarknaden, oavsett om denna person har formell validering eller ej. Genom att dörröppnaren tar kontakt med personer i sitt nätverk så får deltagaren möjlighet att träffa fler personer som kan validera hens kompetens och antingen erbjuda praktik/jobbs eller öppna ytterligare dörrar i sin tur. På detta sätt skickas personer med utländsk bakgrund in i systemet, på väg mot ett innanförskap istället för ett utanförskap, med hjälp av den informella validering deras nya etablerade kontakter har bistått med.

”Han hjälpte mig att förstå arbetsmarknaden, hur det fungerar vad är skillnad eller liknande jämfört med min förra jobb i mitt hemland.” - Deltagare, Yrkesdörren

Kvantitativt mål:

Målet för projektet var att förmedla kontakt mellan 4000 nyanlända och minst lika många etablerade svenskar. Deras gemensamma åtagande var att träffas under en timme för att prata om hur rekryteringen går till i den gemensamma branschen, stötta den nyanlände i jobbsökandet samt att efter mötet skicka stafettpinnen vidare genom att den etablerade svensken om möjligt förmedlar ytterligare två kontakter som den nyanlände kan träffa. Möten har dels varit på två man hand – en dörröppnare (etablerad svensk) och en nyanländ (deltagare), dels på två man hand i grupp då ÖppnaDörrens partnerorganisationer matchat ihop en mängd par som ses samtidigt.

När projektet avslutas så har 4241 deltagare fått träffa en dörröppnare genom projektet. Av dessa träffade 1 846 sin dörröppnare genom Yrkesdörren, 851 deltagare genom Kompisbyrå, 639 genom Invitationsdepartementet, 565 genom Nya Kompisbyrå (det nya namnet efter att Invitationsdepartementet och Kompisbyrå gått samman till en organisation) och till sist 340 personer genom Svenska med baby. (Totalt har 59 641 personer träffats genom ÖppnaDörrens partnerorganisationer sedan starten 2015, vara ESF-projektet som pågått 2017-2020 och alltså bara är en del av ÖppnaDörrens totala verksamhet).

Resultat och effektmål:

Närmre arbetsmarknaden

Målet med projektet var som det stod i själva utlysningen, att hjälpa nyanlända närmre arbetsmarknaden. Många arbetslösa utrikesfödda vittnar om hur svårt de har att få komma på arbetsintervju genom traditionella ansökningsprocesser. Vår effektutvärdering visar att 42% av alla svarande har fått träffa arbetsgivare, tack vare de kontakter som etablerade svenskar delat med sig av i möten som faciliterats av ÖppnaDörrens partnerorganisationer. 38% av de som träffade en arbetsgivare fick ett jobb. Det visar tydligt att kontakter markant ökar möjligheterna att få träffa arbetsgivare och i förlängningen ett jobb.

Att så många fick komma på intervju var ett överraskande högt resultat då många av de möten som skapas inte fokuserar på att dela erfarenheter om arbetsmarknaden i Sverige. Enkätresultaten visar att de etablerade svenskarna, oavsett i vilket sammanhang de träffar de utrikesfödda, ofta gör en informell validering av deltagarens kompetens, även när detta inte varit det uttalade syftet med mötet.

Den övergripande effekten Axfoundation vill uppnå med vårt arbete, även om vi inte lovar deltagarna det, är givetvis att de ska få jobb. Därför är vi mycket stolta över att det totala antalet deltagare som fick jobb uppgick till 16 % jobb och 8 % fick praktik genom de möten som ÖppnaDörren faciliterade. Det var långt högre än vi hade vågat hoppas.

"Mötet har betytt mycket för mig, det fixade mitt problem som jag trodde att det inte kom att fixas. Jag kan säga att mötet har förändrat mitt liv och hjälpt mig få mitt drömjobb." - Deltagare, Yrkesdörren

Förutom att möten genom ÖppnaDörren har en positiv effekt på arbetsmarknaden och skapar samhällsnytta när individer går från att vara bidragstagare till att bli skattebetalare, genererar deras kompetenser också affärsnytta i de verksamheter de arbetar.

Breddade nätverk

- 65% av de svarande uppger att de har fortsatt att hålla kontakten efter sitt första möte. Av dessa har 72% träffats en eller fler gånger efter sitt första möte, medan 28% har valt att hålla kontakten via sociala medier, e-post eller telefon.
- Genom sin dörröppnare har 60% fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige. 14% har breddat sitt nätverk med fyra till tio personer och 5% har lärt känna fler än tio personer genom sin dörröppnare.

"Jag skaffade mina första svenska kompisar på Svenska med baby och jag är så glad. Jag började att trivas bra i Sverige. Innan hade jag problem att ha kompisar. Svenska med baby har betytt mycket för mig och mitt barn." - Deltagare Svenska med baby

Framgångsfaktorer:

Projektet har identifierat flera framgångsfaktorer utöver själva metoden. Dels var samarbetet mellan partnerorganisationerna redan etablerat vilket gjorde att projektet snabbt kom igång. Dels har vi arbetat agilt och ändrat arbetssätt under tidens gång när vi sett vad som fungerar och inte. En tredje

framgångsfaktor har varit att Axfoundation valde att göra ESF till vår bästa vän, bland annat genom att anställa en ekonom som var specialiserad på ESF-redovisning.

ÖppnaDörren har också arbetat aktivt med extern kommunikation. Projektet skapar nytta för flera olika intressenter som kräver olika former av budskap och kommunikation. Vi har arbetat med att skapa och förklara vår samhällsnytta, affärsnytta och individnytta för att kommunicera till var och ens olika drivkrafter. Dörröppnare vill känna sig duktiga och behövda och deltagare vill få jobb/praktik. Företag söker affärsnytta i form av rekryteringsmöjligheter, medarbetarengagemang och varumärkesstärkande aktiviteter. Kommuner som vill samarbeta är ute efter samhällsnytta och de besparingar de kan göra genom att bidragstagare blir skattebetalare

Nästa steg:

Att Axfoundation avslutar projektet i förtid är en tydlig indikation på att projektet har lyckats med sitt arbete. Projektet nådde sitt deltagarmål innan projekttidens slut, partnerorganisationerna står nu bra på egna ben med fler externa finansiärer och samarbetspartners än innan projektstart samt med ökat strukturkapital. Dessutom har Axel Johnson-bolagen på koncernnivå tagit steget för att implementera och vidareutveckla ÖppnaDörrens arbete. Kontakten med Arbetsförmedlingen kommer fortsätta efter projektavslut för att samarbeta kring nätverksträffar.

Du som läser detta är mer än välkommen att höra av dig om du vill veta mer om hur Axfoundation har arbetat, lärdomar längs vägen, hur vi har mätt våra resultat och vilken samhällsnytta, affärsnytta och individnytta vår verksamhet har lett till! Axfoundation, 08-701 61 00, amelie.silfverstolpe@axfoundation.se

Projektidé och förväntade resultat

ÖppnaDörrens vision är ett öppet Sverige. Vi tror på ömsesidig integration och att möten mellan olika människor är en väsentlig nyckel för etablering. Då sju av tio jobb förmedlas med hjälp av kontakter har ÖppnaDörren valt att fokusera på att sänka tröskeln för att etablerade och nya svenskar ska mötas.

ÖppnaDörren har funnits sedan 2015. Bakom ÖppnaDörren står Axfoundation, en icke vinstdrivande verksamhet grundad av Antonia Ax:son Johnson. Axfoundationens verksamhet arbetar konkret och praktiskt för ett mer miljömässigt och socialt hållbart samhälle. Målet är att vara en katalysator som utmanar, väcker debatt, inspirerar, sprider kunskap och driver processer inom sociala och miljörelaterade frågor.

Sedan starten har ÖppnaDörren arbetat med möten i olika format för praktisk integration och över 59 000 personer har hittills träffats genom ÖppnaDörren. Det handlar bland annat om att utbyta jobberfarenheter, bjuda på middag, ta en fika eller om man har småbarn– träffas i öppna föräldragrupper. Syftet är att mötena ska hjälpa människor till kontakter, vänner, jobb, bemästra språket och en snabbare etablering, en känsla av delaktighet och inkludering i samhället och på arbetsmarknaden. I själva ESF-projektet har målgruppen varit specifikt nyanlända under etablering.

ÖppnaDörrens huvudsakliga uppgift

- Att möjliggöra fler möten mellan etablerade och nya svenskar genom att öka utvalda partnerorganisationers kapacitet att skala upp sina verksamheter.
- Bidra till att, genom att initiera samarbeten, värva deltagare och dörröppnare till de initiativ som finns under ÖppnaDörrens paraply.
- Sprida kunskap om vikten och värdet av att snabba på den ömsesidiga integrationen och minska segregationen på ett övergripande plan.

Partnerorganisationer

- Yrkesdörren skapar möten mellan etablerade svenskar och personer som är nya i landet och som befinner sig i samma bransch för att bredda nätverk och skynda på utrikesföddas etablering på arbetsmarknaden.
- Invitationsdepartementet sammanför människor som vill bli bättre på svenska med människor som pratar flytande svenska över en hemlagad middag.
- Kompisbyrån matchar nya och etablerade svenskar utifrån gemensamma fritidsintressen för att ses över en fika och träna på sin svenska.
- Svenska med baby skapar möten mellan barn och föräldrar med olika bakgrund genom öppna föräldragrupper och gemensamma aktiviteter.

På ett övergripande plan delar alla partnerorganisationerna tron på att möten leder till nätverk och nätverk leder till jobb, oavsett vad den gemensamma nämnaren för det inledande samtalet är första gången man träffas.

Efter ett år bytte projektet ut en samarbetsorganisation, Kompis Sverige, mot Kompisbyrån vars metod bättre överensstämde med projektets ambition. Två och ett halvt år in i projektet fusionerade Invitationsdepartementet och Kompisbyrån sina verksamheter till Nya Kompisbyrån, fortsatt med samma metoder för matchningsverksamheten.

ÖppnaDörren som inkubator

ÖppnaDörren kan sägas vara ett slags inkubator för partnerorganisationerna. Mera i detalj kan arbetet innebära att:

1. vara rådgivare i verksamhetsutveckling och kommunikationsfrågor
2. skapa synergier mellan partnerorganisationerna
3. hjälpa till med finansiering på olika sätt, både genom kapacitetsstöd och genom att hjälpa partnerorganisationerna att bredda sin finansieringsbas
4. initiera spridningssamarbeten till exempel med företag, organisationer, fackförbund och influencers
5. organisera gemensam kompetensutveckling
6. administrera och vara operativ resurs i projekt där Axfoundation sökt finansiering för hela eller delar av gruppen av partnerorganisationer



Projektet

Under 2016 ansökte Axfoundation om finansiering från svenska ESF-rådet för att aktivera arbetet med nyanlända under etablering som ÖppnaDörren tidigare haft svårare att nå. Det resulterade i en delfinansiering av ÖppnaDörrens arbete från maj 2017 till och med augusti 2020. De ansökt och beviljade medlen från ESF är administrativt avgränsade till projektet "Öppna dörren för nyanlända", men i praktiken smälter de samman med den tidigare och övriga finansieringen av satsningen ÖppnaDörren.

Projektets målgrupp

ÖppnaDörrens målgrupp har varit utrikesfödda i stort, oavsett om de har varit här ett eller tio år. ESF-projektets syfte har varit att specifikt snabba på nyanländas (definieras som inskriva i Arbetsförmedlingens etableringsprogram eller avslutat detta max ett år tidigare) etablering på arbetsmarknaden, en målgrupp som tidigare var underrepresenterad bland ÖppnaDörrens deltagare.

Metoden projektet använt har varit densamma som för den breda målgruppen, nämligen att bredda nätverket mellan etablerade och nya svenskar som arbetar i samma bransch för att därigenom åstadkomma den informella validering som är så viktig för att komma in på arbetsmarknaden.

Projektets metod²

Varje partnerorganisation har fortsatt med sin egen nischade matchningsinriktning. För Yrkesdörren handlar det om att matcha personer två och två för att träffas och prata yrkesrelaterade frågor. Mötena kan ske var som helst, tid och plats bestäms av personerna själva, tex på arbetsplatsen, hemma hos någon eller på ett fik. För Invitationsdepartementet har det handlat om att etablerade svenskar bjuder hem en eller flera utrikesfödda personer på middag. Där kan samtalen handla om allehanda ting som kultur, familj, jobb eller vad som kommer upp. Förutom att ha samtalen har en social betydelse, får de utrikesfödda personerna möjlighet att träna på sin svenska. För Kompisbyrån är det samma sak fast istället för att träffas över en middag hemma tar man en fika tillsammans och då vanligast på något konditori eller annan offentlig mötesplats. För Svenska med baby är konceptet att föräldralediga träffas i en grupp tillsammans med sina små barn och pratar kring något tema samt leker och myser med bebisarna. Träffarna hålls vanligen en gång i veckan under en termin på t ex ett bibliotek eller en ordinarie öppen förskola. Ibland görs gemensamma utflykter under terminen.

Utöver dessa huvudverksamheter har verksamheterna inom ESF-projektet genomfört en rad andra evenemang, så som exempelvis nätverkluncher. Ibland har detta genomförts tillsammans med företag som till exempel Åhléns, Kicks eller Stratsys, ibland med ideella organisationer som Företagarna och Akademikerförbundet SSR. ÖppnaDörrens partnerorganisationer har också medverkat på event organiserade av andra, till exempel Järvaveckan, Stockholm Horse Week och Nema Problema. Sammanlagt har 4 241 nyanlända fått träffa en dörröppnare under projektperioden.

Under mötet mellan deltagare och dörröppnare inom ÖppnaDörren verksamheter var målet att en eller flera av följande skulle hända:

1. Deltagaren och dörröppnaren breddar sina respektive nätverk
2. Deltagare får tips om sociala koder som är bra att känna till – på ett ömsesidigt och medmänskligt sätt

² Nyanlända definieras som inskriva i Arbetsförmedlingens etableringsprogram eller varit det och avslutat detta max ett år tidigare.

3. Deltagaren tränar på sin svenska vilket ökar anställningsbarheten
4. Dörröppnaren förmedlar kontakt med personer i sitt nätverk som kan hjälpa deltagaren vidare i jakten på jobb eller praktik
5. Deltagaren får en person som den kan höra av sig till med ytterligare frågor vid senare tillfällen
6. Dörröppnaren ökar sin kulturella förståelse vilket minskar fördomar och ökar tilliten Långsiktig vänskap och ömsesidig social integration uppstår i många men inte alla fall
7. Etablerade och nya svenskar rör sig i stadsdelar som de annars sällan eller aldrig besöker vilket bidrar till minskad segregation

Skillnaden mellan formell och informell validering

Det finns olika aktörer som arbetar med formell validering. Dels de som bedömer utländska utbildningar dels de som arbetar med att vägleda individer till rätt instanser eller arbetar med att bedöma reell kompetens på en arbetsplats. Validering är ett effektivt sätt att synliggöra kompetenser. Formell validering innebär att personen får ett fysiskt bevis på reell kompetens, dvs ett dokument som intygar faktiska kunskaper, färdigheter och förmågor. Trots formell validering av kompetenserna är exemplen många på att personer med utländsk bakgrund ändå inte kommer in på arbetsmarknaden. Utöver bevis på den formella kompetensen behöver nyanlända få tillgång till informella kontakter så att de också kan bli validerade på andra sätt och få kontakter som kan hjälpa dem att komma in på arbetsmarknaden.

”Väldigt intressant, bra matchning, vi var tjejer i samma ålder så det var trevligt att träffas. Fick nya insikter och lärde mig mer om Turkiet. Vi sågs tre gånger och jag fixade en praktik på en grundskola till henne eftersom hon var lärare i Turkiet.” – Dörröppnare Kompisbyrån

ÖppnaDörrens metod bygger på informell validering, vilket innebär att en etablerad svensk inom samma bransch genom samtal bedömer ungefär på vilken nivå det är rätt att öppna dörrar för personen in på arbetsmarknaden, oavsett om denna person har formell validering eller ej. Genom att dörröppnaren förmedlar kontakt med personer i sitt nätverk så får deltagaren möjlighet att träffa fler personer som kan validera hens kompetens och antingen erbjuda praktik/jobb eller öppna ytterligare dörrar i sin tur. På detta sätt skickas personer med utländsk bakgrund in i systemet, på väg mot ett innanförskap istället för ett utanförskap, med hjälp av den informella validering deras nya etablerade kontakter har bistått med.

Mål

Målet för projektet var att förmedla kontakt mellan 4000 nyanlända och minst lika många etablerade svenskar.

Förväntade resultat och effekter (från ansökan). ESF-projektet syftar till att:

1. Nyanlända kvinnors och mäns kompetens bättre och snabbare matchas mot den lokala arbetsmarknadens behov genom arrangerade möten på individnivå mellan etablerade och nya svenskar på orten.
2. Utveckla och implementera ett samarbete med Arbetsförmedlingen i 10 kommuner som syftar till att personer i etableringen tillåts och uppmanas att anmäla sig till ÖppnaDörrens olika verksamheter som syftar till att bredda nätverken mellan etablerade och nya svenskar.
3. Vidareutveckla ÖppnaDörrens partnerorganisationers matchningsmetodik och resultatuppföljning.
4. Förstärka och utveckla den lokala arbetsmarknadspolitiken.
5. Synliggöra kompetensen hos de som kommit till Sverige som är i etableringsprocess
6. Avlasta Arbetsförmedlingen genom att ta hjälp av civilsamhället.
7. Hjälpa även de nyanlända som fått ett arbete där de är överkvalificerade, att få ett arbete som motsvarar deras kompetens.
8. Bidra till strukturförändring på lokal, regional och nationell nivå som bygger på att etablerade svenskar känner ansvar för att på individnivå bidra till den lokala integrationen på arbetsmarknaden och att de har hittat ett lätt sätt att göra det på.
- 9.



Projektets resultat, mål och indikatorer

Målet för projektet var att förmedla kontakt mellan 4000 nyanlända och lika många etablerade svenskar. Deras gemensamma åtagande var att träffas under en timme för att prata om hur rekryteringen går till i den gemensamma branschen, stötta den nyanlände i jobbsökandet samt att efter mötet skicka stafettpippen vidare genom att den etablerade svensken om möjligt förmedlar ytterligare två kontakter som den nyanlände kan träffa. Möten har dels varit på tu man hand – en dörröppnare (etablerad svensk) och en nyanländ (deltagare), dels på tu man hand i grupp då ÖppnaDörrens partnerorganisationer matchat ihop en mängd par som ses samtidigt.

Inledningsvis hade projektet som ambition att få alla deltagare anvisade från Arbetsförmedlingen, men då det av olika anledningar visade sig vara mycket svårt ändrade projektet taktik och sökte på egen hand upp deltagarna genom marknadsföring i sociala medier och word-of-mouth. Projektet reviderade det ursprungliga 3-års målet för antalet deltagare från 3300 till 1500 efter halvtid i projektet, men höjde det sedan igen ett år senare i samband med ansökan om förlängning av projektet, till 4000 deltagare då projektet fått fart på marknadsföringen och inflödet.

Resultat

Resultatet blev långt över förväntan. Målet var att 4 000 nyanlända skulle delta i projektet mellan januari 2018 och december 2021 men redan i augusti 2020 hade 4 241 deltagare varit med i projektet varför Axfoundation ansökte om att avsluta projektet i förtid. Vi räknade initialt med att ca 5 % av deltagarna skulle få arbete genom projektet, då det huvudsakliga målet var att bredda nätverken för att hjälpa deltagarna att närma sig arbetsmarknaden, inte att omedelbart få jobb/praktik. Undersökningen, som låg till grund för effektutvärderingen, gjordes med hjälp av Invandrarindex, och visade att 16 % av deltagarna fått jobb och 8 % fick praktik genom de möten som projektet faciliterat. Resultatutvärderingen bifogas slutrapporten (se bilaga 1) men går också att hitta här:

https://images.axfoundation.se/uploads/2020/01/OD_EFFEKTUTVARDERING_WEB.pdf

Målet för ESF-projektets del var att nå 2 500 män och 1 500 stycken kvinnor. Den procentuella fördelningen baserades på statistik från Statistiska Centralbyrån (SCB) över den totala gruppen nyanlända vid projektstart. Under hela projektets gång har ungefär lika många män som kvinnor deltagit i projektet och det har vi varit nöjda med ur ett jämställdhetsperspektiv. Därför har projektet inte försökt öka andelen män som det ursprungligen stod i ansökan. Totalt har projektet hjälpt 1 883 män och 2 358 kvinnor. Vi tror att marknadsföringen i sociala medier har varit en nyckel för detta samt att projektet genom Svenska med baby också nått många kvinnor under föräldraledighet som i sin tur spridit budskapet vidare genom word-of-mouth till vänner och bekanta.

Projektet har kontinuerligt mätt inflödet av kvinnor och män i projektet genom att skicka in personnummer till SCB och skulle det visat sig att vi haft en snedfördelning så skulle vi ha skruvat på algoritmerna i projektets annonsering på sociala media.

Förutom det övergripande effektmålet med att hjälpa utrikesfödda närmre, eller in på, arbetsmarknaden har projektet följt upp andra effektmål som är viktigt för integrationen i stort, till exempel huruvida de nyanlända känt sig mer inkluderade, om dörröppnarna förändrat sin syn på utrikesföddas möjligheter på den svenska arbetsmarknaden samt om deltagarna i projektet bidragit till minskad segregation genom att besöka stadsdelar de inte tidigare varit i.

De horisontella principerna har varit en självklarhet för projektet, men för att säkerställa att vi inte haft blinda fläckar har alla projektmedarbetare utbildats och vi har genomlyst alla offentliga dokument och förtydligat där det behövs.

Effekter på arbetsmarknaden

Många arbetslösa utrikesfödda vittnar om hur svårt de har att få komma på arbetsintervju genom traditionella ansökningsprocesser. Vår effektutvärdering visar att 42% av alla svarande har fått träffa arbetsgivare, tack vare de kontakter som etablerade svenskar delat med sig av i möten som faciliterats av ÖppnaDörrens partnerorganisationer. 38% av de som träffade en arbetsgivare fick ett jobb. Det visar tydligt att kontakter markant ökar möjligheterna att få träffa arbetsgivare och i förlängningen ett jobb.

Att så många fick komma på intervju var ett överraskande högt resultat då många av de möten som skapas inte fokuserar på att dela erfarenheter om arbetsmarknaden i Sverige. Enkätresultaten visar att de etablerade svenskarna, oavsett i vilket sammanhang de träffar de utrikesfödda, ofta gör en informell validering av deltagarens kompetens, även när detta inte varit det uttalade syftet med mötet. Av det totala antalet deltagare fick 16 % jobb och 8 % fick praktik genom de möten som ÖppnaDörren faciliterade.

Förutom att möten genom ÖppnaDörren har en positiv effekt på arbetsmarknaden och skapar samhällsnytta när individer går från att vara bidragstagare till att bli skattebetalare, genererar deras kompetenser också affärsnytta.

Några exempel som speciellt gäller ESF-målgruppen för projektet:

1. 59% av de som svarat på enkäten, som skickades till alla ÖppnaDörrens deltagare (alltså även de som varit här längre än 3 år), tillhör Europeiska Socialfondens (ESF) målgrupp; det vill säga att majoriteten är inskrivna i Arbetsförmedlingens etableringsprogram vid tiden för deras möte.
2. 64% av de som har fått arbete är inskrivna i Arbetsförmedlingens etableringsprogram inom den tidsram som ESF-projektet accepterar för deltagare i projektet.
3. 83% hade varit inskrivna hos Arbetsförmedlingen någon gång under de senaste tre åren, medan 58% fortfarande var inskrivna vid tiden för effektutvärderingen.

Dessutom har mötena skapat stor individnytta och bidragit till social inkludering och integration. Undersökningen visar att 94% har fått en större förståelse för det svenska samhället efter en middag arrangerad genom Invitationsdepartementet. 79% uppger att de har fått möjlighet att träffa fler etablerade svenskar efter en fika genom Kompisbyrån och 77% av de som har haft ett möte genom Yrkesdörren känner sig mer inkluderade i det svenska samhället. Vidare har 97% av de föräldralediga fått ett bättre självförtroende efter en föräldraträff arrangerad av Svenska med baby.

"Jag fick 2 underbara vänner genom Kompisbyrån. Nu det är som vi känner varandra i flera år och vi gör roliga saker, jag är inte ensam i Sverige längre."- Deltagare, Kompisbyrån

Breddade nätverk

- 65% av de svarande uppger att de har fortsatt att hålla kontakten efter sitt första möte. Av dessa har 72% träffats en eller fler gånger efter sitt första möte, medan 28% har valt att hålla kontakten via sociala medier, e-post eller telefon.
- Genom sin dörröppnare har 60% fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige. 14% har breddat sitt nätverk med fyra till tio personer och 5% har lärt känna fler än tio personer genom sin dörröppnare.

Effekter för individen

- 81% av de svarande uppger att de har fått ett bättre, eller mycket bättre, självförtroende efter sina möten genom ÖppnaDörren.
- 40% uppger att de besökte ett nytt bostadsområde eller en ny stadsdel som de tidigare inte har vistats i.
- 79% uppger att de förstår svensk arbetsmarknad bättre, eller mycket bättre, efter mötet med dörröppnaren.
- Efter ett möte genom en av ÖppnaDörrens partnerorganisationer känner sig 80 % mer, eller mycket mer, inkluderade i det svenska samhället.

**"Jag har träffat så många fantastiska människor som är nya i Sverige. Full av ödmjukhet för deras situation". -
Dörröppnare, Kompisbyrån**

Demografi

Av de svarande i effektutvärderingen är:

- 48 % födda i Mellanöstern
- 21% i Asien (exklusive Mellanöstern)
- 12% födda i Afrika
- 12% är födda i Europa
- 2% i Nordamerika
- 2% i Sydamerika
- 1% uppger att de inte vet vilket land de är födda i.

67% av de som har svarat på undersökningen har gått en eftergymnasial utbildning innan de kom till Sverige. Flest högutbildade återfinns hos Yrkesdörren (89%), trots att verksamheten inte enbart riktar sig till akademiker. 20% har motsvarande gymnasieutbildning. 11% har slutfört en grundskoleutbildning eller är självlärda. 1% har enbart gått i skola i Sverige.

Arbetsätt

Det finns flera orsaker till projektets framgång. En var att samarbetet mellan de ideella verksamheterna redan var etablerat så att tillit fanns mellan verksamheterna och en gemensam önskan om att bredda målgruppen till att inkludera fler nyanlända under etablering. Detta gjorde att Axfoundation snabbt kom igång med att börja leverera på ESF-projektet. Metoden för att hjälpa utrikesfödda var redan etablerad sedan tidigare arbete inom ÖppnaDörren så projektet huvudsakliga uppgift var att nå målgruppen på ett effektivare sätt än tidigare samt att sprida verksamheten geografiskt.

En annan orsak har varit vårt agila arbetssätt. Axfoundation förband sig inte till att använda samma metoder projektet igenom. Resultatmålet har varit styrande. När en metod för att nå målgruppen inte fungerade så hittade vi nya lösningar för att nå målgruppen. Exempelvis märkte vi snart att samarbetet med Arbetsförmedlingen gick trögt och att deras regelverk och arbetssätt inte gynnade projektet. Vi valde då att dirigera om våra ansträngningar och lade istället kraft på annonsering genom sociala media. Ett annat exempel var att projektet snart märkte att våra lokala fysiska informationsinsatser inte konverterade dörroppnare i den omfattning vi hoppats på och övergick då istället till att kroka arm och samarbeta digitalt med aktörer som har nationell spridning t.ex. Akademikerförbundet SSR, Företagarna och Åhléns och bjuda in deras medlemmar till nätverksträffar där de i grupp kunde träffa utrikesfödda och dela med sig av sina nätverk.

En tredje framgångsfaktor har varit att vi på Axfoundation valt att se ESF som vår bästa vän och haft förståelse för de regelverk som ESF i sin tur måste följa. Därför anställde vi i projektet en ekonom som tidigare arbetat på ESF för att se till att all redovisning från vårt håll skulle vara så perfekt som möjligt. Projektledningen har också tagit hjälp av ESF när vi har haft svårigheter, och bollat olika lösningsmöjligheter med handläggarna som i många fall sitter på viktig kunskap om hur andra projekt löst sina utmaningar. Den lärande utvärderingen som är ett krav från ESF och som ingick i projektbudgeten har också varit till stor hjälp för att förstå, lära och bli bättre framåt.

Vad gäller projektets arbetssätt kan det delas upp på två nivåer. För att hjälpa de utrikesfödda deltagarna har ÖppnaDörrens partnerorganisationer matchat ihop dem med etablerade svenskar som har gett en timme av sin tid för att träna svenska, utbyta erfarenheter om hur man kan etablera sig i samhället och på arbetsmarknaden samt för att de ska dela med sig av sina kontakter och hjälpa deltagaren vidare i jakten på jobb. Denna metod kan låta enkel men har i utvärderingarna visat sig mycket effektiv. 16 % av deltagarna har fått jobb och 8 % praktik. Den informella valideringen av deltagarens kompetens som den etablerade svensken gör är avgörande för att öppna dörrar in mot arbetsmarknaden.

Projektets andra nivå har fokuserat på att bygga partnerorganisationernas kapacitet för att kunna förmedla fler möten och så att de kan stå starka när medfinansieringen tar slut. Projektledningen har arbetat för att de ge dem strukturkapital i organisationen som gör att de kan arbeta vidare och sprida sin metod även efter projektet. Vi har arbetat med kompetensutveckling inom ledarskap, HR och krishantering, men också fokuserat på upphandlingsregler, ansökningsstrategier, förbättrad ekonomistyrning. Vi har även skapat plattformar för utbyte av erfarenheter partnerorganisationerna emellan kring marknadsföringsstrategier, IT-utveckling, matchningsteknologi, nätverkande mm.

Att Axfoundation avslutar projektet i förtid är en tydlig indikation på att projektet har lyckats med detta. Partnerorganisationerna står nu stadigt på egna ben, med fler externa finansiärer och samarbetspartners än innan projektstart, med ökat strukturkapital och dessutom har Axel Johnson-bolagen på koncernnivå tagit steget för att implementera och vidare utveckla ÖppnaDörrens arbete.

Kommunikation, spridning och påverkansarbete

Projektet skapar nytta för flera olika intressenter som kräver olika former av budskap och kommunikation. ÖppnaDörren och partnerorganisationerna har arbetat med att skapa och förklara vår samhällsnytta, affärsnytta och individnytta för att kommunicera till var och ens olika drivkrafter. Kommuner som vill samarbeta är ute efter samhällsnytta och de besparingar de kan göra genom att bidragstagare blir skattebetalare. Företag söker affärsnytta i form av rekryteringsmöjligheter, medarbetarengagemang och varumärkesstärkande aktiviteter. Dörröppnare vill känna sig duktiga och behövda och deltagare vill få jobb/praktik.

Samhällsnytta och affärsnytta har vi kommunicerat framförallt genom personliga möten där ÖppnaDörren och dess partnerorganisationer presenterat olika samarbetsmöjligheter. Till allmänheten har vi fokuserat på sociala media och nyhetsbrev som kanal och med en mer personlig ton. Här har vi börjat arbeta ännu mer med data- och analysdriven marknadsföring för att se vilka åtgärder som konverterar flest dörröppnare.

Som en del av projektet har vi även prövat olika större kampanjer genom annonsering och genom en påverkanskampanj som inkluderade partiledarna. Kampanjen kallades för #integrationsutmaningen.

Den 16 maj 2018 mitt i en pågående valrörelse där svenska folket ansåg integrationsfrågan som en av de mest angelägna, utmanade vi partiledarna för våra riksdagspartier att genom en av ÖppnaDörrens verksamheter träffa en person som kommit ny till Sverige. Vi gjorde utmaningen officiell genom ett öppet brev publicerat i Dagens Nyheter och använde hashtaggen #integrationsutmaningen

Syftet var att uppmärksamma allmänheten på att det är enkelt att bidra till integrationen. Få personer är så upptagna som partiledarna är mitt i en valrörelse. Om de kan ge en timme av sin tid kanske det är fler som känner att de också kan det och också vill vara med att hjälpa till. Eftersom vår metod, som syftar till att bidra till att lösa Sveriges integrationsutmaning, är enkel och inte tar mycket tid i anspråk från den enskilda individen ville vi visa på just det – enkelheten. Därför dokumenterade vi också varje möte som partiledarna hade, när de fikade, åt middag, deltog i en öppen föräldragrupp eller åt lunch med någon som är ny i Sverige, en gång, en timme.

Se alla filmer här:

https://www.mynewsdesk.com/se/axfoundation/search?global_search_tab=medias&q=integrationsutmaningen.

Axfoundation har när det varit möjligt alltid försökt få med att ÖppnaDörren delfinansieras av ESF. På egna webbsidor, i nyhetsbrev, trycksaker, filmer och på event har det varit enkelt. I PR-sammanhang har det varit mycket svårare att få journalister att skriva om ESF och andra parter som stöttar projektet på olika sätt. Media är mer intresserade av de personliga historier som deltagare och dörröppnare kan berätta, än hur själva organisationen är uppbyggd och finansierad.

Axfoundation har inom ramen för projektet gjort två lyckade och uppmärksammade aktiviteter i Almedalen för att sprida kännedom om projektet, frågan och målgruppen. Som den enda, eller i alla fall en av mycket få aktörer, bjöd vi med oss målgruppen till Almedalen för att göra nyanländas röster hörda. I Almedalen pratas det annars mycket om målgruppen och integrationsutmaningarna, men sällan med målgruppen.

Projektet har varje år genomfört en "mittidskonferens" med cirka 200 deltagare för att sprida projektets goda exempel, lyfta integrationsfrågan och värva dörröppnare. Dessa har filmats och sänds på SVT genom SVT Forum tack vare tankesmedjan Fores som vi samarrangerade konferensen med. Vid varje konferens har ett avsnitt handlat om ESF-projektets lärdomar och resultat. Dessa konferenser har avslutats med en stor nätverkslunch där etablerade svenskar som deltagit i konferensen fått möjlighet till

integration i praktiken genom att bli matchade med en utrikesfödd lunchpartner. Konferens- och nätverkslunchsdeltagare har varit både politiker, beslutsfattare inom näringsliv och civilsamhälle.

En del av SVT Forums sändningar kan fortfarande ses här:

- <https://www.svt.se/nyheter/svtforum/framtidens-integration-1>
- <https://www.svt.se/nyheter/svtforum/sa-kan-integrationen-forbattras>

Viktigare än projektets egna utåtriktade informations- och kommunikationsinsatser är nog word-of-mouth. Kännedom om projektet har framförallt spridits genom de personer, både etablerade och nya svenskar, som deltagit i projektet och berättar för vänner och bekanta och inspirerat dem till att också anmäla sig.

Projektledningen har också deltagit på andra konferenser anordnade eller finansierade av ESF för att berätta om projektet. I ett separat projekt har Axfoundation även inspirerat verksamheten Luckan i Finland att startat upp en liknade verksamhet i ett ESF-finansierat finskt projekt <https://dorren.fi/sv/>.



Uppföljning och utvärdering

Den externa utvärderingen har haft som främsta mål att bidra med lärande in i projektet. Det har även varit projektledningens uttalade önskemål. Syftet har varit att ge bra bilder över yttre faktorer som påverkar projektverksamheten, hur olika målgrupper, intressenter och medverkandeparter ser på verksamheterna, samt ge goda råd och förslag till hur verksamheterna kan anpassas ytterligare för att bli ännu bättre. Utvärderingen har i viss mån även studerat och formulerat vad som har gått bra, vad som har gått mindre bra och hur det går att arbeta vidare. De externa utvärderarna menade att Axfoundation själva är så pass bra på att mäta, värdera och analysera sin verksamhet, varför vi kom överens om att den externa utvärderingen främst skulle utgöra ett lärandestöd.

Utvärderingen har varit indelad i fem tydliga delstudier. Dessa delstudier har haft som syfte att inhämta information om och kunskap från olika samarbetspartners och grupper som i olika grad varit involverade i projektverksamheten. Vilka delstudier som skulle genomföras har beslutats i samråd med projektledningen. De fem delstudierna har fokuserat på:

1. Samverkan med Arbetsförmedlingen

Det övergripande syftet med denna studie var att göra en bedömning av vilken roll som ÖppnaDörren, och främst Yrkesdörren, kan spela för Arbetsförmedlingens etableringsuppdrag samt att undersöka möjligheter till ett utökat samarbete i framtiden. Studien genomfördes innan och under den stora omdaning av Arbetsförmedlingen då många lokalkontor skulle läggas ned (våren 2019).

2. Volontärer

Volontärer är de som ideellt arbetar för respektive verksamhet, till exempel är med och ordnar träffar, eller jobbar med matchning av deltagare och dörröppnare, så att personer med liknande intressen kan träffas. Det övergripande syftet med denna studie var att få information om volontärernas drivkrafter, hur de ser på verksamheten, vad som kan förbättras och hur fler volontärer kan rekryteras i framtiden. Lärdomarna ska användas vid utökning och förbättring av volontärsamverkan och lokalt volontärarbete.

3. Dörröppnare

Dörröppnare är de etablerade svenskar som på frivillig basis bidrar med tid och engagemang i ÖppnaDörrens verksamheter. De öppnar dörrar till det svenska samhället genom att till exempel bjuda hem någon på middag, träffas på stan över en fika, dela med sig av sitt yrkesnätverk eller delta i en babyträff. Några syften med studien var att undersöka dörröppnarnas drivkrafter, hur de ser på verksamheten och om de har några förbättringsförslag. Det övergripande syftet var att få kunskaper för att kunna locka fler dörröppnare samt göra partnerorganisationernas verksamheter större och ännu bättre.

4. Deltagare

Projektets deltagare är de till Sverige nyanlända personer, och ibland tidigare nyanlända som redan bott i landet i några år, som deltar i ÖppnaDörrens olika verksamheter. Det övergripande syftet med delstudien var att undersöka vilka effekter verksamheterna har, vilken nytta de har gjort på individnivå och vilken förbättringspotential som finns.

5. "Icke-dörröppnare"

Den här delstudien avser personer som inte har varit dörröppnare inom ÖppnaDörrens eller motsvarande verksamheter. Det behöver inte betyda att de aktivt valt bort möjligheten, utan bara att de helt enkelt inte varit med.

Här har syftet varit att ge projektteamet lärdomar och vidare förståelse, samt tips och idéer, för att attrahera fler och göra gruppen dörröppnare större.

Under projektets gång har flera diskussioner och några ändringar skett. Utvärderingsgruppen har hela tiden försökt anpassa utvärderingen efter vad som bäst ska gynna projektet och bidra till att föra

verksamheterna i rätt riktning. Exempelvis hade vi ett tag på förslag att undersöka hur ÖppnaDörren skulle utöka sin samverkan med SFI-skolor (Svenska för invandrare) eller kommuners Arbetsmarknadsenheter. Efter hand insåg dock projektledningen att en samverkan med kommuner skulle bli alltför tidsödande och tungrodd med tanke på verksamhetens knappa resurser samt att inflödet av målgruppen till projektet ej behövde ökas på genom ett samarbete med SFI. Eftersom en sådan studie då inte skulle tillföra så mycket i praktiken strök vi den, och la istället det sista krutet på att undersöka "Icke-dörröppnare".

Utvärderingen har sökt svar på frågeställningar som:

- Hur rekryterar vi fler dörröppnare?
- Hur fångar vi bättre upp volontärernas engagemang?
- Hur upplever deltagarna våra insatser och vår verksamhet?
- Vilka effekter får projektverksamheten på individer och samhälle?
- Vad kan göra partnerorganisationernas verksamheter bättre och effektivare?
- Finns det någon möjlighet att växa nationellt och vad skulle då krävas?
- Hur kan samverkan med andra organisationer utvecklas?
- Har de horisontella principerna genomsyrat projektverksamheten?

Utvärderingen avser den verksamhet som bedrevs inom ÖppnaDörren under projektperioden april 2017 – april 2020 och finns som bilaga (2) till slutrapporten.

Under budgetposten "processtöd" har vi också fått hjälp att utvärdera verksamheten bland annat genom en "konkurrensanalys" där projektet kartlade kostnader och resultat för andra verksamheter som också arbetar med att snabba på utrikesföddas etablering på arbetsmarknaden, men med andra metoder, exempelvis längre mentorsprogram eller arbetsträning. Jämfört med dessa står sig ÖppnaDörrens resultat som kostnads- och resurseffektiva och ger dessutom större spridningseffekter än de andra verksamheterna.

Projektet har löpande genomfört enkätundersökningar med såväl nya som etablerade svenskar genom verktyget SurveyMonkey. Under 2019 genomfördes en större effektundersökning med alla deltagare från 2018 för att undersöka om projektets förändringsteori – "Möten leder till nätverk och nätverk leder till jobb" – stämde. Frågorna togs fram och översattes till 5 språk med hjälp av Invandrarindex som har stor erfarenhet av att genomföra enkätundersökningar med målgruppen. Resultaten visade på god målluppfyllnad i projektet (se under rubriken resultat i slutrapporten samt bilaga 2).

Lärande, uppföljning och samarbete har också premierats under projektets gång genom kontinuerligt erfarenhetsutbyte mellan partners under månatliga möten; ett möte för verksamhetsledare och ett annat för kommunikatörer samt ett för alla teammedlemmar från alla partnerorganisationer i projektet.

Användande av resultat

Projekresultaten har implementerats löpande i alla partnerorganisationer och i verksamheten som helhet. Så fort projektet utvärderat och hittat metoder som fungerat bra har dessa implementerats och de som inte fungerat bra har avvecklats. Den externa lärande utvärderingen, som framförallt sammanfattat olika djupintervjuer, har varit mycket värdefull för att på djupet förstå målgrupper och intressenter bättre. Verksamheternas egna enkätutvärderingar har säkerställt att användarna är nöjda med verksamheten och effektutvärderingen att det övergripande syftet uppfylls. Det dagliga praktiska arbetet har förfinats efterhand.

Tack vare alla dessa olika former av utvärderingar har Axfoundation säkerställt värdet i arbetet och kraften i metoden och beslutat att verksamheterna ska fortsätta att förmedla möten mellan etablerade och nyanlända även efter projektets avslut. Axel Johnson-koncernens bolag och andra näringslivsaktörer har bjudits in att delta än mer aktivt genom att erbjuda medarbetare tillfällen att träffa nya svenskar genom ÖppnaDörrens partnerorganisationer.

En anledning till att projektet avslutas i förtid är just att det visat på så goda resultat att Axel Johnson AB på koncernnivå beslutat att finansiera och möjliggöra vidareutveckling och implementering av metoden som Axfoundation har jobbat fram.

Målet är att skapa en folkrörelse av dörröppnare som på ett enkelt och effektivt sätt bidrar till att snabba på utrikesföddas etablering på arbetsmarknaden.



Kommentarer och tips

Ha ett tydligt fokus och håll er till det men arbeta agilt och lär av både misstag och framgångar. Var pragmatiska. Hitta andra vägar om ni kör fast. Krångla inte till saker, vårt projekt visar att en enda timme kan göra stor skillnad, det behövs inte alltid långa mentorprogram. Tro på individens egna förmågor – både viljan att hjälpa till och förmågan att ta tillvara på de möjligheter som erbjuds.

Informationsturnéer är resursineffektivt om ni vill mobilisera allmänheten att agera. Det ska vara "nära till klicket" för att registrera sig, alltså fungerar sociala media-marknadsföring bättre och är billigare. Anställ någon som är riktigt duktig på konvertering och dataanalys, en "glad kommunikatör" räcker inte.

Gör er inte beroende av någon annan myndighet för att kunna genomföra ert projekt utan se till att ha många alternativa vägar öppna. Vår samverkan med Arbetsförmedlingen gick inte så bra som projektgruppen önskat, till stor del beroende på Arbetsförmedlingens omfattande organisationsförändringar under projektiden, men också på Arbetsförmedlingens ovana att samverka med ideella verksamheter och förståelse för kraften i vår metodik.

Målet var att utveckla och implementera ett samarbete med Arbetsförmedlingen i tio kommuner som syftar till att personer i etableringen tillåts och uppmanas att anmäla sig till ÖppnaDörrens olika verksamheter.

Vi tror att en stor del av problemet var att vi inte hade med Arbetsförmedlingen som medfinansier i projektet och därmed prioriterades uppdraget inte internt. Det var dock ett helt medvetet val från projektets sida eftersom medfinansiering från Arbetsförmedlingen för en timmes deltagartid skulle generera enormt mycket merarbete i form av administration. En annan orsak är att ÖppnaDörrens aktiviteter inte är anvisningsbar i systemet, AIS, utan att det "bara" är något som handläggaren kan rekommendera sin klient (den arbetssökande). Handläggarna har också en stor mängd olika program och aktiviteter som de kan anvisa klienten och begränsad tid till att resonera om vikten av att proaktivt söka sociala kontakter med etablerade svenskar som ett sätt att närma sig arbetsmarknaden. Inte minst via olika typer av civilsamhällesorganisationer och NGO:s som ofta är en språngbräda för just det. Detta är mycket svårt speciellt för utrikesfödda personer att förstå, hur viktig den informella valideringen och kontaktnätet är för att få jobb på den svenska arbetsmarknaden. Projektteamet har försökt lyfta frågan om nätverkets betydelse för alla vi har haft kontakt med på Arbetsförmedlingen och alla uttrycker att de förstår och håller med, men för dem att få in det i sina processer och handläggarnas rutiner krävs större förändringar än vi kunde förmå dem att implementera genom detta projekt. För framtiden hoppas vi på att Arbetsförmedlingen ser kraften i att samarbeta med civilsamhället och rekommendera nyanlända att bredda sina nätverk!

Och ett sista råd – om möjligt tillsvidareanställ personal. Projektanställningar gjorde att vi hade svårare att både rekrytera och behålla personal och fick lägga onödigt mycket tid på rekrytering, överlämning och upplärning.

Bilagor

Bilaga 1: [En timme gör skillnad – ÖppnaDörrens effektutvärdering 2019](#) (klickbar länk i PDF)

Bilaga 2: [Utvärdering ÖppnaDörren](#) (klickbar länk i PDF)

Bilaga 3: [Integrationsutmaningen \(sammanfattning från MyNewsdesk\)](#) (klickbar länk i PDF)

Länkar

- Pressmeddelande: [Partiledarna uppmanas att lösa integrationsutmaningen ett möte i taget](#) (klickbar länk i PDF)
- Pressmeddelande: [Integrationsutmaningen](#) (klickbar länk i PDF)
- SVT Forum: [Framtidens integration](#) (klickbar länk i PDF)
- SVT Forum: [Så kan integrationen förbättras](#) (klickbar länk i PDF)
- Internationellt: [Yrkesdörrens motsvarighet i Finland](#) (klickbar länk i PDF)



AXFOUNDATION

ANTONIA AX:SON JOHNSON FOUNDATION
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska socialfonden

Axfoundation
Box 26008, 100 41 Stockholm
08-701 61 00
info@axfoundation.se
www.axfoundation.se