

Vinnande matchning – en sammanfattning

Sammanfattning projekt Vinnande matchning

Projektet Vinnande matchning har haft som övergripande syfte att utveckla nyanländas kompetens och företagsferfarenheter vad gäller att starta och driva företag i Sverige. Detta skulle ske genom att koppla samman nyanlända med framgångsrika företagare i Sverige med utländsk bakgrund.

Att framgångsrika företagare med utländsk bakgrund hade intresse att medverka i nyanländas integrations processer i Sverige hade vi påvisat i ett tidigare projekt. Medverkan kunde tänkas bestå av såväl rådgivning som olika typer av anställningar.

Det visade sig i projektets genomförande att intresset för anställningar var minst lika stort som att starta företag bland de nyanlända. Även bland de medverkande företagen fanns ett intresse att göra rekryteringar i minst lika hög grad som att medverka som mentorer för nyanlända som startar företag.

Matchningsdagar anordnades på tre orter: Örebro, Stockholm och Eskilstuna.

Nyanlända som kunde vara aktuella för matchningen skulle hämtas bland de nyanlända som ingår i Arbetsförmedlingens etableringsuppdrag. Det är nyanlända som har fått uppehållstillstånd och som genom Arbetsförmedlingens hjälp ska hitta en utkomst i Sverige.

Företagen hämtades från den studie som IFS/IPREG tidigare gjort av framgångsrika företag med utländsk bakgrund. Företagen rekryterades av IFS.

Inför matchningen fick företagen fylla i uppgifter om bransch, antal anställda, kompetens- och rekryteringsbehov, språkkrav mm. Företagen angav också om man var intresserad av att ställa upp som mentorer och/eller var intresserad av nyrekryteringar. De nyanlända fick på samma sätt lämna uppgifter om utbildning, erfarenheter, språkkunskaper, intresse av företagande eller anställning mm.

Såväl företagens som de nyanställdas uppgifter lades in i ett dataprogram som utformats inom IFS.

Med hjälp av de inhämtade uppgifterna matchades företag och nyanlända så att bästa möjliga förutsättningar skulle skapas för ett givande samtal om samarbete och utveckling.

I Örebro hade Arbetsförmedlingen inte möjlighet att delta i rekryteringen av nyanlända till projektet. I stället kontaktades Folkuniversitetet som kunde medverka med de nyanlända som fanns i deras utbildningsaktiviteter och dessutom med lokaler för matchningsdagen.

I Örebro deltog 19 företagare och sammanlagt 37 nyanlända.

I Stockholm genomfördes matchningsdagen i samarbete främst med Arbetsförmedlingarna i Skärholmen och Solna. Även arbetsförmedlingarna i Spånga och Järfälla deltog i matchningsdagen.

Sammanlagt deltog 23 företag och 62 nyanlända vid matchningsdagen i Stockholm.

I Eskilstuna genomfördes matchningen med hjälp av Mälardalens högskola samt SFI förutom Arbetsförmedlingen. I Eskilstuna deltog 16 företagare och 54 nyanlända.

Sammanlagt genomfördes vid de tre matchningstillfällena drygt 400 möten.

Efter genomförda möten fyllde företagare och nyanlända i en enkel uppföljningsblankett om vad samtalen resulterade i. Alla möten dokumenterades inte men med ledning av den uppföljning som gjordes uppskattar vi att ca 2/3 av de deltagande kommit överens om någon form av fortsättning av kontakten. 12 procent av mötena ledde till en överenskommelse om ett konkret samarbete direkt efter detta första möte.

Det visade sig att diskussionerna framför allt handlade om olika typer av anställningar. Intresset för företagande bland de nyanlända var inte så stort som förväntades när projektet startade. Vidare genomfördes detta projekt i en tid med god konjunktur för företagen. Det medförde att de deltagande företagen tog chansen att försöka hitta lämpliga rekryteringar snarare än att ställa upp som rådgivare för blivande företagare.

Projektet har i många avseenden varit framgångsrikt. Vi nådde inte så många möten som vi hade hoppats när projektet startade men resultatet är ändå positivt i den meningen att det var väl förberedda möten som i 2/3 av fallen ledde till överenskommelse om fortsatta kontakter.

Skälet till att det blev färre möten är främst att vi inte fick med så många företagare som förväntat samt att de deltagande företagen inte hade möjlighet att avsätta allt för lång tid trots att engagemanget för projektet var stort. Det

var ändå en fördel att projektet koncentrerade sig på företagare med utländsk bakgrund med språkkunskaper, främst arabiska, som underlättade många av samtalen.

En annan avvikelse från den ursprungliga planen är att samtalen i hög utsträckning kom att röra sig om anställningar, inte om nyanländas intresse att starta företag. Skälen är dels konjunkturen som nämnts ovan, inte minst företagen tog chansen att hitta lämpliga rekryteringar. Ett annat skäl är att det ofta kan vara en god förberedelse att starta eget att man först är anställd i den bransch man avser att starta företag i för att lära sig marknad etc. Särskilt när man startar i ett annat land kan det vara en god inkörsport till eget företagande.

En viktig erfarenhet från projektet är det datoriserade matchningsprogrammet som under projektets gång har utvecklats till ett bra instrument för att förbereda så att mötena blir så produktiva som möjligt. Förutsättningarna för bra samtal är mycket bättre med detta instrument som hjälp än om man ordnar möten genom traditionella s k jobbmässor.

En annan faktor av betydelse är den strukturerade mötesform som projektet byggde på. Vidare behöver man ha tillgång till kompetent personal som kan strukturen och som kan vara behjälplig vid behov. Goda språkkunskaper är i det sammanhanget en viktig faktor. Arrangörerna behöver också ha goda kunskaper företag och företagsbehov liksom om kompetensprofiler hos nyanlända. Då kan man på plats ta vara på uppkommande matchningsmöjligheter och fylla eventuella tidsluckor på ett meningsfullt sätt.

Sammantaget bedömer vi att projektet, trots vissa avvikelser från projektplanen blev en framgång. Att genomföra matchningsdagar med väl förberedda möten på det sätt som gjorts i detta projekt kan vara ett viktigt komplement till alla andra ansträngningar som görs för att nyanlända ska etablera sig i Sverige. Önskvärt vore förstås att kunna komma tillbaka till de deltagande företagen och nyanlända efter ett antal månader och följa upp vad samtalen ledde till på lite längre sikt.