

Jobformidling i krise

18 private jobformidlere er udvalgt til at overtage kontaktføreløbene med ledige fra jobcentrene. Men overkapacitet og skærpet konkurrence har fået firmaerne til at byde ind med urealistisk lave priser, siger branchefolk. Det betyder dårlig kvalitet i jobindsatsen.

Af Thomas Böttcher · tb@dm.dk

Et simpelt regnestykke illustrerer problematikken. En privat jobformidler får 30.000 kroner af et jobcenter for at have en ledig i kontaktføreløb. Men jobformidleren har kun 7.500 kroner at arbejde med. Resten udbetales som bonus – dog kun, hvis den ledige kommer i arbejde. For de 7.500 kroner skal jobformidleren aflønne sine medarbejdere, betale for lokaler, telefoner, it og ikke mindst aktivere den ledige. Hertil kommer at kravene til aktivering er betydeligt skærpede i det nye LVU-udbud.

Fremover skal den private jobformidler aktivere de ledige i mindst 40 procent af tiden. Hvis en ledig er hos en privat aktør i 52 uger, skal den ledige aktiveres i 20,8 uger. Bruger jobformidleren alle 7.500 kroner på den ledige, er der således 360 kroner om ugen til aktivering.

Ifølge Faktor4's oplysninger er en pris på 30.000 kroner for et kontaktføreløb dog ønsketænkning. Årspriserne for de 18 jobformidlere, der er blevet udvalgt af Arbejdsmarkedsstyrelsen, varierer ganske vist fra 15.000-37.000 kroner, men Jobcentrene har hovedsageligt valgt at indgå aftaler med de billigste aktører. Eksempelvis modtager Institut for Karriereudvikling (IKU) og Ramsdal, der hører blandt de aktører, der har opnået flest aftaler med jobcentrene, omkring 15.000 kroner for et kontaktføreløb. Hverken IKU eller Ramsdal ønsker at oplyse priserne, men Lars Ljungmann, chefkonsulent i Ramsdal, bekræfter, at firmaet hører til de "alderbilligste".

Men er det muligt at lave kvalitetsaktivering inden for 40 %-kravet til den pris? Ja, siger Lars Ljungmann.

"Jeg kan se, hvad vi har lavet indtil nu, og jeg synes, kvaliteten er god nok. Hvis andre firmaer leverer den samme kvalitet til den dobbelte pris, hvad kan man så andet sige, end at samfundet har betalt en masse penge til private virksomheder? Jeg synes, det er vigtigt at fastslå, at vi arbejder for offentlige midler, og vi er forpligtet til at tænke alvorligt over, at vi har med offentlige midler at gøre, når vi fastsætter prisen", siger han.

Flere branchefolk, som Faktor4 har talt med, mener omvendt, at IKU og Ramsdal har sat prisen urealistisk lavt.

"Det er rystende, at der er firmaer, der byder ind med en pris på 15.000 kroner, og jeg tror ganske enkelt ikke, at de kan levere den vare, der ligger i udbuddet eller levere 40 procent aktivering. Jeg kan ikke se, hvordan de skal få økonomien til at hænge sammen eller levere en

ordentlig kvalitet", siger Hanne Houbak, direktør i ITA Group.

ITA Group lå i det gamle udbud i den billige ende af prisskalaen, men på grund af kravet om 40 procent aktivering har ITA Group sat prisen op. Hanne Houbak ønsker ikke at sætte tal på, men oplyser, at firmaet nu hører til blandt de dyreste aktører. Kun jobcenter København har indgået aftaler med ITA Group.

Skærpede krav

Overkapacitet i branchen har sandsynligvis medført, at de private aktører byder ind med lavere priser, end de sædvanligvis ville gøre. I en lang periode var der på grund af den høje ledighed et stort marked for private aktører, men nu er ledigheden lav, og derfor benytter jobcentrene sig i mindre omfang af de private aktører. Samtidig har flytterod og sammenlægninger af jobcentre droslet aktiviteterne ned.

Også Henrik Bloch, direktør i konsulentvirk-

somheden Markman, forudser, at de lave priser vil gå ud over kvaliteten.

"Det er jo klart, at der ikke er nogen, der har tænkt sig at tabe penge på det her. Og det betyder, hvad angår 40 %-kravet, at man er nødt til at finde nogle særdeles prisbillige redskaber. Det får branchen svært ved, for vi ved, hvad aktivering koster. Det er billigt at sende ledige i virksomhedspraktik, og det er billigt – hvis man ellers er i stand til det – at etablere løntilskudsansættelser. Det kan være fint nok, men vi ved også, at en del ledige snarere har brug for supplerende opkvalificering", siger han.

Henrik Bloch forudser, at flere af de billigste jobformidlere får problemer, hvis ledigheden holder op med at falde.

"Det er svært at se, hvordan de skal få det her til at hænge sammen. På et eller andet tidspunkt vil den nedadgående ledighedskurve knække, det tror jeg, alle er enige om, og så er det useriøst at byde ind med det her. Men virk-

somhederne tænker kun på den korte bane og på overlevelse her og nu".

Også blandt jobcenterchefer, som Faktor4 har talt med, er der mistillid til prisniveauet. En jobcenterchef, der ønsker at være anonym, siger, at det er vanskeligt at se, hvordan de billigste jobformidlere kan lave en forretning ud af udbuddet, medmindre "de skovler folk ud i job, de ikke vil have". Det vil sige uattraktive job, virksomhedspraktik eller løntilskudsordninger, hvor det er jobcentrene, der afholder udgifterne. En anden branchekspert, som Faktor4 har talt med, siger tilsvarende, at de billigste aktører vil være tvunget til "at køre folk over" for at få økonomien til at hænge sammen.

Men selv om der også i det offentlige er en opfattelse af, at de billigste firmaer bevæger sig på grænsen af, hvad der er muligt, har de lave priser ikke skræmt jobcentrene væk. Som statslig jobcenterchef i Århus Kommune Jens Anker Hassager siger:

40%

Kravet om 40 procent aktivering

Som noget nyt forpligter de private aktører sig til at aktivere den ledige i minimum 40 procent af den tid, den ledige er i kontaktførelse. Aktiveringen kan være:

- Opkvalificering og vejledning med og uden jobplan
- Ansættelse med løntilskud i private og offentlige virksomheder
- Virksomhedspraktik

I det gamle LVU-udbud var kravet alene, at den ledige skulle aktiveres hvert halve år, og der var ikke regler for, hvor lang tid aktiveringen skulle vare.

"Sidst jeg talte op, var 66 procent af samtlige ledige LVU'ere i den midtjyske region bosiddende i Århus Kommune. Så LVU-udliciteringen fylder rigtig meget i vores budget, og derfor har økonomi indgået som et ganske væsentligt parameter i vores udvælgelse af aktører".

Ingen kender effekten

Pris og kvalitet er dog ikke det eneste parameter i udvælgelsen. Også jobformidlernes resultater spiller ind. Sidste år leverede Rigsrevisionen en hård kritik af jobcentrene for ikke i tilstrækkelig grad at følge op på, hvor effektive aktørerne var i deres arbejde med de ledige.

Reglerne er efterfølgende blevet strammet op, men ifølge Faktor4's oplysninger, er jobcentrenes muligheder for at vurdere aktørernes effektivitet trods løfter om det modsatte fra Arbejdsmarkedsstyrelsen ikke blevet bedre.

Hjemmesiden Jobindsats.dk er udset til at blive det vigtigste redskab i vurderingen af job-

formidlernes effektivitet, men i Arbejdsmarkedsstyrelsen siger kontorchef Stig Nørgaard, at oplysninger om de private aktørers effekt først vil være tilgængelige i slutningen af året – mere end et halvt år efter at aftalerne i det nye LVU-udbud er indgået. Ifølge Peter Thomsen, statslig jobcenterchef

i Ålborg Kommune, har beskæftigelseseffekt ikke indgået i kommunens valg af nye aktører, til trods for at flere af aktørerne også deltog i det gamle udbud.

End ikke de private jobformidlere kender til effekten af deres indsats.

4 mdr. · 7 mdr.

Reglerne om visitation hos anden aktør

Ifølge reglerne skal alle ledige med en længere videregående uddannelse "lægges" ud til kontaktførelse hos private jobformidlere efter enten fire eller syv måneders ledighed.

Mange magistre vil allerede blive visiteret efter fire måneders ledighed. Det drejer sig om: Cand.it'er, magistre med en humanistisk eller en baggrund i kommunikation og sprog, ledige under 30 år og ledige over 55 år.

Alle øvrige ledige henvises til anden aktør efter syv måneders ledighed.

"Ligesom andre aktører ved vi faktisk ikke, hvad vores effekt er, for i det øjeblik en ledig afmeldes hos os, har vi ikke adgang til yderligere oplysninger. Så i princippet ved vi ikke, om den ledige går til en anden aktør, har fået job, eller om der er andre grunde til, at

personen ikke længere er under vores vinger", siger Morten Ballisager, underdirektør i Job Vision.

Faktisk skal man tilbage til efteråret 2005 for at finde den eneste evaluering, der er lavet af det første landsdækkende LVU-udbud. Her

fremgår det tydeligt, at de private aktørers effekt ikke har været prangende.

Af de 16.088 ledige LVU'ere, der deltog i undersøgelsen, var blot 21 procent selvforsørgende i en periode på seks måneder, efter de blev henvist til en privat jobformidler.

Mens de private aktører har vanskeligt ved at dokumentere deres hidtidige resultater, vil de gerne spå om, hvordan deres effekt bliver fremover. Morten Ballisager forventer – ligesom flere andre aktører – at 60 procent af kontaktførelserne hos Job Vision resulterer i job. Og for at det skal kunne lade sig gøre må LVU'erne tænke "out of the box":

"Det er vores klokkeklare holdning, at akademikere ikke har fået nogen garanti for, at de skal have job inden for deres specifikke fagområde. Det er vores holdning. Men vi prøver selvfølgelig at tænke deres akademiske kompetencer over i andre sammenhænge, hvor de kan bruges", siger han.