

Innspillene fra «Sammen knuser vi flaskehalsen»-verkstedene

I 2021 inviterte Viken fylkeskommune og Kompetanseforum Østfold bedrifter og utdanningstilbydere til 2 workshoper for å skape felles forståelse for etter- og videreutdanning.

Basert på flaskehalsene som ble identifisert på WS 1 - tre overordnede tema:

1. Synliggjøring av tilbud og tilbydere
2. Komme i dialog med bedrifter om behovet
3. Fleksibilitet og treffsikkerhet

Innovasjonsspørsmålene og løsningsforslag fra WS 2:

1. Hvordan forenkler og kommuniserer vi tilbudene?

Årsak/ problemer/ konsekvenser:

- Trenger flere insentiver til å investere i kompetanse (tid og penger)
- Manglende arenaer for behovsanalyse
- Læringsutbytte er uklart
- Finner ikke de ulike tilbudene (synlighet)
- Hvordan skille tilbyderne fra hverandre?
- Ikke relevante tilbud

Løsning: Kompetansemeglere, brobyggere som har som funksjon å:

- Oversetter:
 - være i dialog med tilbyder og etterspørsel.
 - Kartlegge behov – økt innsikt
- Setter brukerne i fokus
- Identifisere kommunikasjonskanaler – hvilke fungerer?

2. Hvordan synliggjør vi merverdi av kompetansetiltak for arbeidslivet?

Årsak/ problemer/ konsekvenser:

- Mange bedrifter har et kortsiktig fokus
- Få vet sitt eget beste (ansatte og bedrifter)
- Kost/nytte i regnskapet er for vanskelig
- Mangel på motivasjon og erkjennelse av endringstakt som påvirker meg og min bedrift
- Adferdsendring er tungt
- Bedrifter er redd for at økt kompetanse skal gi økte krav (oppgaver, lønn, finnes det annen jobb?)
- Feil KPI'ER
- Manglende verktøykasse og insentiver
- Kapasitet til å øke kompetanse (tid)

Løsning:

- Skape felles målbilde for bedrift og arbeidstakere gjennom 3-partsmodelle. Inn i tariffoppgjøret
- Rapportere på kompetansehevende tiltak, kan være et krav i offentlige anskaffelser. Kan vektlegges i konkurransen

- Vedlikeholde av humankapitalen- det er en kompetansestrategi
- Løfte frem god eksempel/historier: “Mye dyrere med nyansettelse enn å kompetanse heve!”

3. Hvordan kan vi gjøre kompetanse attraktiv og lettere tilgjengelig slik at det skaper verdi for bedriftene?

- Vi må vite til enhver tid hva som er gapet og behovet hos bedriftene

Løsning:

- «Barometer live»
- Hakatoner for å hente innspill
- Bedriftene må en gang i mnd rapporterer på kompetanse tilsvarende som de rapporterer til SSB på andre forhold
- Kompetansemeglere: vi trenger oversettere som enten kan være kompetansemeglere, eller andre type bransjeorganisasjoner som klarer å formidle innhold på en god måte så bedriftene faktisk forstår hva innholdet i kompetansetilbudene er
- Måle verdiskapning av de kompetansetilbudene som blir tatt sånn at man kan vise til gode resultater = vise at bedrift X tok det kurset og fikk ut x merverdi. Med på å øke motivasjonen for å ta kursene og synliggjøre merverdien

4. Hvordan fange aktørene i samme virkelighet?

Årsak/ problemer/ konsekvenser:

- For lite kontakt mellom aktørene – må systematiseres
- Bedriftene kjenner verken behov eller mulighet
- Stort fokus på drift
- Ulikt stammespråk
- For liten innsikt i behov

Løsning:

- Styre etterspørselssiden gjennom systematisk HMS-arbeid hvor kompetanse er et pålagt diskusjonspunkt!
- Styre tilbudssiden – dimensjonere tilbudsordning gjennom plikt til å invitere etterspørselssiden inn i utviklingen av kurs og studieprogram
- Skattefunn-ordningen blir etablert også ved investeringer av kompetanseheving for ansatte

5. Hva skal til for å skape fruktbare samarbeidsarenaer for arbeidslivet og utdanningssektoren?

Årsak/ problemer/ konsekvenser

- UH-sektoren må være mer «lettbeint»
- Behov for å løfte frem gode eksempler
- Fjerne stammespråk – bruk dagligtale! Må være mer lav terskel, også i kommunikasjon. Enkel og ujølete (kiss)
- Begge parter må identifisere ildsjeler
- Pisk – synliggjør «dette vil du tape ved å ikke delta»

- Gulrot – synliggjør «dette vil du vinne ved å delta»
- Agenda for arena: spør hva deltakerne ønsker på agendaen
- Kompetanseagenter: oppsøker virksomheter
- Mange bedrifter står utenfor – har ikke etablerte nettverk
- Delta på kundenes (bedriftenes) arenaer
- Aktørene kjenner ikke til hverandres arenaer
- Felles IT-plattform

Løsning:

- Bruk klyngene – et godt utgangspunkt.
- Sett opp relevante agendaer som handler om kompetanse.
- 80/20
- 3-parts samarbeid- vi må ditt for å lykkes sammen.