

Milliarder – ikke mennesker

EN HISTORIE OM VELFERDSPROFITØRER PÅ ATTFØRINGSOMRÅDET

JOHAN MARTIN LEIKVOLL OG LINN HERNING

Innhold:

1	Forord.....	3
2	Sammendrag	4
3	Attføring eller arbeidsinkludering – Hvem og hva snakker vi om?	7
3.1	Hvordan oppsto begrepet «attføring»? - En politisk språkhistorie	7
3.2	Hvem er «utenfor og hvem skal mobiliseres til jobb?	8
3.3	Personer med nedsatt arbeidsevne	9
3.4	Hvordan lykkes med å få folk i jobb?	11
4	Attføring på anbud	13
4.1	Første skritt: Fra rødgrønn stortingsmelding til blåblå forskriftsendring	13
4.2	Situasjonen før 2014: Forhåndsgodkjente tiltaksleverandører.....	14
4.3	Regjeringens politikk: forenkling og anbud	15
4.4	Høringsrunde og mediedebatt: «Ikke gjenta våre feil».....	16
5	Hvordan har det så gått?	18
5.1	Det nye attføringsmarkedet	18
5.2	Ble det større mangfold?	19
5.3	Flere ideelle leverandører og sosiale entreprenører?	20
5.4	Er valgfriheten blitt større?	24
5.5	Er det blitt lettere å ta i bruk tiltakene?	24
5.6	Har prisene blitt lavere?.....	25
5.7	Kvalitet kontra pris i anbudene?.....	27
5.8	Regjeringens uttalte mål for anbudsutsettingen er ikke oppnådd.....	28
5.9	Regjeringen utsatte resultatevaluering til etter stortingsvalget	28
6	Kompetanse, arbeidsvilkår og tilbud til de mest utsatte i et kommersialisert attføringssystem.....	30
6.1	Bør NAV bidra til å skape et løsarbeidersamfunn?	30
6.2	Bidrar anbudssystemet til innovasjon og kompetansebygging?	31
6.3	Kvalitet for personer med nedsatt arbeidsevne?.....	31
7	Velferdsprofitører har gjort sitt inntog i attføringsbransjen.	33
7.1	Nye velferdsprofitører vokser frem	33
7.2	Nærmere om anbudsvinnerne	34

7.2.1	Din Utvikling AS – en forretningsmodell for minimalt ansvar	34
7.2.2	Oppfølgingsenheten Frisk AS – en klassisk velferdsprofitør	35
7.2.3	Nordic Academy AS og Euroskolen AS (nå Sonans Karriere AS) – skattepenger til skatteparadis?	35
7.2.4	AS3 – danskene kommer	36
7.2.5	Adecco med Pøbelprosjektet (Aleris) – fra sosial entreprenør til velferdsprofitør	36
7.3	Skyhøy lønnsomhet i kommersielle attføringsbedrifter	37
8	<i>Oppsummering, samt noen forslag og funderinger</i>	39
8.1	Faren for at utsatte grupper skyves ut – behov for uavhengig forskning	39
8.2	Anbud på attførings- og velferdsområdet er ikke et krav fra EU/EØS	39
9	<i>Sluttnoter</i>	42

1 Forord

Forbundet for ledelse og teknikk (FLT) organiserer et flertall av de ansatte veilederne, jobbkonsulentene og arbeidslederne som har sitt virke i attførings- og vekstbedriftene. Som forbundsleder i FLT har jeg engasjert fulgt dette området i mange år. Gode og målrettede tilbud til utsatte grupper på arbeidsmarkedet har aldri vært viktigere enn i dag. Altfor mange får ikke innpass i arbeidslivet. De trenger derfor gode arbeidsrettede tilbud. Anbudsutsetting og kommersialisering av attføringsfeltet representerer etter vår mening ingen nytenkning for å få flere i jobb. FLT sto derfor sammen med et klart flertall av høringsinstansene da vi våren 2014 advarte den blåblå regjeringen om å gjøre dette. Regjeringen valgte likevel å sette om lag 12.000 tiltaksplasser ut på anbud; d.v.s. arbeidsmarkedstiltakene Avklaring og Oppfølging.

Anbudene er nå gjennomført og resultatene foreligger. FLT har derfor stilt spørsmålet om hvordan har det gått. Tok vi feil? Er valgfriheten blitt større? Er det blitt større mangfold og flere leverandører? Har man fått inn flere ideelle leverandører, eller er det kommersielle leverandører som dominerer allerede etter første anbudsrunde? Hva med kvaliteten i tilbudene og arbeidsvilkårene for de ansatte i fagfeltet?

FLT har bidratt til finansieringen av rapporten «Milliarder – ikke mennesker – en historie om velferdsprofitører på attføringsområdet». Den er imidlertid skrevet av Johan Martin Leikvoll og Linn Herning som står ansvarlige for innholdet i rapporten. Leikvoll er i dag politisk rådgiver i FLT, men har omfattende erfaring fra fagfeltet gjennom snart en mannsalder, blant annet som direktør for Attføringsbedriftene i NHO (skiftet navn til Arbeid & Inkludering i NHO Service). Herning er daglig leder i alliansen For velferdsstaten. Hun har jobbet med og skrevet bok om velferdsprofitørens inntogsmarsj på områder som barnehager, asylmottak og barnevern. Etter forfatternes gjennomgang ser det ut til at også attføringsfeltet er blitt et yndet marked for sterke kommersielle krefter.

Mange av våre medlemmer har hørt statsminister Erna Solberg snakke om betydningen av å få flere med huller i CV-ene i jobb. Hun bygget seg opp som partileder i Høyre nettopp ved å møte folk som jobbet innenfor velferds- og attføringssektoren. Med boken *Mennesker – ikke milliarder* i 2011 var det tydelig at Solberg ville viske Høyre ren for stempelet som et kaldt parti som ikke satte velferd og utsatte grupper i sentrum.

Rapporten til Leikvoll og Herning – «*Milliarder – ikke mennesker, en historie om velferdsprofitører på attføringsområdet*» forteller en historie fjernt fra boken til Erna Solberg. Noen av funnene i rapporten er overraskende og mer alarmerende enn vi trodde. For eksempel eierskap i utenlandske skatteparadis, bruk av løsarbeiderkontrakter fremfor ordinære ansettelser og enorm fortjeneste for kommersielle leverandører i attføringsfeltet. Vi frykter en fremtidig sektor med løsarbeidere uten velferdsrettigheter og et kommersielt marked der de mest utsatte gruppene blir taperne.

Det er mye å ta tak i på attføringsområdet for en ny regjering med Jonas Gahr Støre som statsminister. Denne rapporten stiller ikke alle spørsmålene og gir ikke alle svarene. Den er likevel etter min mening helt nødvendig lesestoff for mer debatt og opplysning både om attføring og om kommersielle krefter på velferdsområdet. God lesning!

Oslo mai 2017

Jonny Simmenes, forbundsleder i Forbundet for Ledelse og Teknikk. (bilde)

2 Sammendrag

I 2014 besluttet Høyre/Frp-regjeringen å sette attføringstilbudet rettet mot personer med nedsatt arbeidsevne ut på anbud. Denne rapporten undersøker resultatene av denne konkurranseutsettingen.

Attføring handler om å bistå personer som av ulike årsaker har falt ut av arbeidsmarkedet tilbake til jobb. I dag kalles dette ofte arbeidsinkludering eller arbeidsmarkedstiltak, men «attførings»-begrepet har en politisk historie som går tilbake til etterkrigstidens behov for å mobilisere arbeidskraft og har siden det vært en integrert del av velferdsstatens tiltaksapparat.

Situasjonen *før* anbudsutsettingen i 2014 var at man hadde ulike attføringstiltak og ulike innkjøpsregimer for sykemeldte og ordinært arbeidsledige på den ene side og personer med nedsatt arbeidsevne på den andre siden. Tiltakene rettet mot personer med nedsatt arbeidsevne ble anskaffet direkte av forhåndsgodkjente og ikke-kommersielle tiltaksleverandører, mens tiltakene rettet mot sykemeldte og ordinært arbeidsledige ble konkurranseutsatt i 2009.

Den blåblå regjeringens politikkendring innebar to grep: For det første slo man sammen tiltakene for disse ulike gruppene, deretter ble de nye samletiltakene (Avklaring og Oppfølging) anbudsutsatt. Regjeringens uttalte mål med dette var økt mangfold, flere ideelle leverandører, forenkling av forvaltningen, lavere pris og bedre kvalitet. Det eneste av disse målene som er oppnådd er lavere pris. Men til hvilken samfunnskostnad?

Det nye «attføringsmarkedet» er et skattefinansiert milliardmarked med en årlig utlyst verdi på nærmere 1.4 milliarder kroner. Vi dokumenterer i denne rapporten at resultatet av anbudsutsettingen er en dramatisk kommersialisering av attføringsfeltet. Denne utviklingen utfordrer både konkurranse på like vilkår, ordnede arbeidsforhold, kompetansebygging, et attføringstilbud tilpasset helheten av brukergruppen og muligens også skatteinngangen til velferdsstaten ettersom en av de nye leverandørene har sine eiere registret i skatteparadis. Alt dette er utviklingstrekk som vi finner igjen i andre velferdssektorer der kommersielle aktører er sluppet til. Ettersom også attføringsfeltet er en del av de skattefinansierte velferdstjenestene, har vi valgt å kalle disse nye, kommersielle aktørene for velferdsprofitører.

Høringsrunden på de blåblås forslag om «forenkling» og konkurranseutsetting møtte massiv motstand. Opptil 80 % av høringsinstansene var motstandere eller i alle fall skeptiske til anbudsutsetting. Kritikerne, inkludert representanter for borgerlig styrte byer/kommuner og fra NHO, ba om at regjeringen i det minste gjorde en helhetlig vurdering før man satte i gang med anbud. Alle advarsler (og tidligere kritiske standpunkter) ble kontant avvist. Regjeringen gjennomførte sin politikk ved en enkel forskriftsendring og dermed uten stortingsbehandling.

Regjeringen har også avvist en evaluering av resultatene av konkurranseutsettingen. I stedet har de fått utført en evaluering som utelukkende ser på gjennomføringen av anbudsrunder. Resultatevalueringen er utsatt til etter valget.

Rapportens hovedkonklusjoner:

Regjeringen har i all hovedsak ikke oppnådd sine uttalte mål med konkurranseutsettingen:

- **Det er ikke blitt mer mangfold i sektoren.** Tvert imot har det skjedd en dramatisk konsentrasjon på få aktører. For det største tiltaket, som tidligere het Arbeid med bistand, var det før anbudsutsettingen minst 148 tiltaksleverandører i hele landet. Det korresponderende anbudsutsatte tiltaket Oppfølging har i dag 39 leverandører.
- **Ingen nye ideelle leverandører eller sosiale entreprenører har kommet til.** Tvert imot har flere eksisterende ideelle aktører i attføringsfeltet blitt skjøvet ut. Man kan med en viss velvilje hevde at en sosial entreprenør eksisterer i feltet i dag.
- **Valgfriheten er ikke blitt større.** Dette er også et område der «valgfrihet» aldri har vært særlig relevant ettersom det ikke er bruker, men NAV, som velger tiltak. Men selv for NAV er muligheten til å velge mellom ulike leverandører dramatisk redusert som følge av konsentrasjonen på noen få leverandører.
- **Forenkling?** Regjeringen argumenterte for at sammenslåing av tiltak ovenfor ordinært arbeidsledige og tiltak rettet mot personer med nedsatt arbeidsevne, ville være en forenkling av forvaltningen og at dette ville gjøre tiltakene enklere å ta i bruk. For arbeidsmarkedsmyndighetene sentralt er det muligens lettere å administrere to fremfor fire arbeidsmarkedstiltak og ett fremfor to innkjøpsregimer. Utover dette er det vanskelig å få øye hva denne forenklingen består av. Det er også viktig å stille spørsmålet om denne «forenklingen» kan ha konsekvenser for de svakeste brukergruppene.
- **Prisene synes å ha blitt lavere.** Prisen på Avklaringstiltaket for landet sett under ett er vesentlig lavere (30 %) enn estimatene fra Nav (anslått årlig verdi). På Oppfølgingstiltaket er den 10 % lavere. Prisreduksjonen kan likevel ha en potensielt sett en høy samfunnskostnad. Det er ikke økonomi og ressurser til å følge opp de mest utsatte gruppene, og man står i fare for at de skyves ut.
- **Kvaliteten er vanskelig å måle.** Vektingen mellom kvalitet og pris på henholdsvis 60% kvalitet og 40% pris kan gi inntrykk av at kvalitet er prioritert. Utfordringen er at mens pris er et objektivt kriterium har kvalitet vist seg vanskeligere å måle. Resultatene i anbudsrundene indikerer at kvalitet fungerer som kvalifikasjonsmekanisme vurdert av Nav, mens pris til syvende og sist blir det avgjørende elementet. Vi ser også at enkelte leverandører gis svært ulike kvalitetsvurderinger i forskjellige fylker.

Kommersialiseringen og priskonkurransen har alvorlige samfunnsmessige konsekvenser:

- Regjeringen har med denne anbudsutsettingen åpnet nok en del av velferdsstaten for velferdsprofitører – altså aktører som har kommersielle motiv for sin virksomhet. Dette medfører blant annet at skattepenger avsatt til attføring, nå kan ende som privat profit.
- Med velferdsprofitørene kommer også de finansielle oppkjøpsfondene som opererer fra skatteparadis. I attføringsfeltet gjelder dette Sonans Karriere AS (tidligere Nordic Academy AS og Euroskolen AS) som eies av oppkjøpsfondet Procuritas, registrert på Guernsey.
- De kommersielle aktørene har en skyhøy lønnsomhet. Totalkapitalrentabiliteten, et lønnsomhetsmål som er viktig for investorer, lå hos de største aktørene i 2015 på gjennomsnittlig 31,9%. Gjennomsnittet i næringslivet samme år var 4,4 %.
- De nye, kommersielle leverandørene introduserer også nye forretningsmodeller på attføringsfeltet. Selskapet Din Utvikling AS, som har vunnet tilnærmet en fjerdedel av

markedet for Oppfølgingstiltaket, har en forretningsmodell der de som utfører jobben gjør det som oppdragstaker gjennom sitt eget enkeltpersonforetak, ikke som ordinære arbeidstakere. Det er ekstra paradoksalt at det nå er NAV som går i spissen for en reintroduksjon av løsarbeidersamfunnet.

- Anbudssystemet og den påfølgende kommersialiseringen undergraver både konkurranse på like vilkår og mulighetene for innovasjon og kompetansebygging i fagfeltet.
- Det finnes per dags dato ikke tilgjengelige eller pålitelige data for hvorvidt de svakeste gruppene er skjøvet ut til fordel for «enklere» brukere (såkalt fløteskumming). Men internasjonale erfaringer og forskning viser at dette har skjedd andre steder der attføringsfeltet er anbudsutsatt og kommersialisert. Vi frykter at dette også vil skje i Norge.

3 Attføring eller arbeidsinkludering – Hvem og hva snakker vi om?

Denne rapporten handler om konsekvensene av anbudsutsettingen av arbeidsmarkedstiltak for personer med nedsatt arbeidsevne. Store deler av dette området ble satt ut på anbud i 2014. Dette skjedde ved at man slo sammen «tiltak for sykemeldte arbeidstakere, arbeidssøkere og personer med nedsatt arbeidsevne» som det fremgår av høringsnotatet fra regjeringen.¹

Tiltakene rettet mot personer med nedsatt arbeidsevne var ikke anbudsutsatt før 2014, men ble kjøpt inn fra forhåndsgodkjente tiltaksleverandører med offentlig eller ideelt eierskap og utbytteforbud. Nå slo man sammen arbeidsmarkedstiltak for disse målgruppene under ett innkjøpsregime - anbud. Vi kommer tilbake til dette senere blant annet under kap. 4. Attføring på anbud.

I denne rapporten undersøker og drøfter vi om regjeringens uttalte mål med bruk av anbud er oppfylt på attføringsområdet. Vi ser også på andre ikke-uttalte konsekvenser av denne politikkomleggingen.

Attføringsfeltet, eller arbeidsinkluderingsfeltet, er imidlertid lite kjent. Derfor skal vi først redegjøre for noen sentrale trekk og litt historisk bakgrunn om fagfeltet.

3.1 Hvordan oppsto begrepet «attføring»? - En politisk språkhistorie

En lytter skrev for noen år siden til NRKP2 program Språkteigen og spurte hvordan begrepet «attføring» oppsto. Språkteigens ekspert, professor Sylfest Lomheim, var lett å be og ga en meget utfyllende forklaring.

Etter andre verdenskrig var det behov for å mobilisere arbeidskraft. Personer som av ulike årsaker hadde falt ut av arbeidsmarkedet blant annet som følge av skader eller senskader etter krigen måtte også kunne jobbe selv om det var behov både for tilrettelegging og rehabilitering. Arbeiderpartiet styrte landet. Helsedirektør Karl Evang og den senere sosialministeren Gudmund Harlem (far til Gro Harlem Brundtland), var pådrivere for at noe måtte gjøres. De ble raskt enige om at det måtte etableres et fagmiljø med tilhørende virkemidler, men de var usikker på hva man skulle kalle nyskapingen.

En av dem (kanskje det var Gudmund Harlem?) foreslo at det måtte etableres et institutt, og det kunne gjerne hete «Statens Rehabiliteringsinstitutt». Evang var enig, men var usikker på navnevalget fordi begrepet «rehabilitering» kunne gi uheldige assosiasjoner. I den nære etterkrigstiden hadde begrepet «rehabilitering» en helt annen klang enn i dag. Folks assosiasjoner til «rehabilitering» var tilbakeføring av rettigheter til personer som hadde vært fratatt dem (for eksempel stemmerett) som følge av at de hadde begått krigsforbrytelser eller gått i ledtog med fienden. Opptrening for å komme i jobb eller mestre sine helseutfordringer med offentlig støtte var knapt oppfunnet og ukjent. Motstanden mot å ta for lett på dem som hadde stått på feil side under krigen var stor rett etter krigen, og «rehabilitering» var derfor ikke et begrep som kunne brukes.

Samnorsken sto sterkt i Arbeiderpartiet den gang, og samtalen mellom Evang og Harlem foregikk etter sigende på en skitur. «Hva om vi kalte det for «attføring»? Det betyr jo å føre folk tilbake (attende) til arbeidslivet. Dessuten passer jo det godt til vår språkpolitikk», hevdet en av karene. Slik kom «attføring» inn i norsk språk- og sosialpolitikk, slo Lomheim lakonisk fast i NRKs Språkteigen.

Sakte, men sikkert ble begrepet attføring, eller yrkesrettet attføring, en del av statens arbeidsmarkeds- og sosialpolitikk. «Klientene» ble først benevnt «yrkesvalghemmede». Siden ble det «yrkeshemmede» og nå kalles målgruppen «personer med nedsatt arbeidsevne».

Det er verdt å merke seg at i engelsktalende land gikk man mer rett på sak da man rett etter krigen skulle bygge ut fagfeltet. På engelsk snakker man fremdeles om yrkesrettet rehabilitering for funksjonshemmede og personer med «ulemper» for å komme seg i jobb. «Vocational Rehabilitation for disabled and disadvantage people». Dette står da i motsetning til «skjermede» eller vernende arbeidsplasser som på engelsk heter: «Sheltered Workshops».

Yrkesrettet attføring var derfor et begrep som ble brukt om offentlige tiltak for å få «yrkeshemmede» i lønnet arbeid. Folk på yrkesrettet attføring fikk en ytelse til livsopphold fra staten etter å ha blitt innplassert i et godkjent attføringstiltak. Dette kunne for eksempel være et kurs, skolegang, arbeidstrening, hospitering på arbeidsplass eller lignende som ville øke arbeidssøkernes muligheter for å komme i lønnet arbeid.

Fra 1. mars 2010 ble yrkesrettet attføring erstattet av arbeidsavklaringspenger (AAP) og i dag omtaler NAV attføringstiltak som *tiltak for arbeidssøkende* eller *arbeidsrettede tilbud/tiltak for personer med nedsatt arbeidsevne*. Vi vil i denne videre fremstillingen bruke begrepene attføring og «arbeidsrettede tilbud for personer med nedsatt arbeidsevne».

3.2 Hvem er «utenfor og hvem skal mobiliseres til jobb?»

Det er ingen kunst å blåse opp antallet personer i yrkesaktiv alder som til enhver tid er utenfor arbeidslivet. Tar vi med uføretrygdede, sykemeldte, arbeidsledige, personer som lever på sosialhjelp, flyktninger, funksjonshemmede og personer med nedsatt arbeidsevne snakker man fort om et såkalt «utenforskap» på nærmere 800.000. I denne opptellingen sauser man sammen svært ulike grupper. Det innebærer også stor grad av dobbelttelling, og bidrar slik til en upresis debatt. Faren med slik oppblåsing av tall er at vi mister perspektivet på hvor mange som realistisk sett kan komme tilbake til arbeidslivet.

Vi teller i dag omlag 320.000 uføretrygdede. En del av disse er i delvis jobb og kombinerer således jobb og uføretrygd (ca. 70.000). Flertallet av dem som lever på uføretrygd er likevel for syke til å jobbe i det hele tatt. Disse gruppene må møtes med respekt fremfor trygdehets som vi har sett tendenser til i det offentlige ordskiftet. Vilårene for å få uføretrygd er betraktelig strammet inn, og ytelsene for uføretrygdede er ikke høye. Likevel er det både for enkeltmennesket og for samfunnet av største betydning å hindre at personer blir *unødvendig* uføretrygdet. Derfor må samfunnet stille opp med gode arbeidsrettede tilbud i tide. Slik attføringsinnsats er krevende, men de samfunnsøkonomiske og ikke minst de menneskelige gevinster er store hvis man lykkes.

I samfunnsnotat 3/2015 fra LO opererer man med om lag 400.000 «utenfor arbeidslivet», noe som er utfordrende nok. LOs tallfesting baserer seg på følgende resonnement:

«I tabellen nedenfor er antallet mottakere av arbeidsavklaringspenger og uførepensjon uten arbeidstilknytning summert med antallet langtidssykmeldte og langtidsarbeidsledige. Da blir det samlede tallet drøye 400 000. Strengt tatt er heller ikke alle med denne avgrensingen utenfor arbeidslivet. De arbeidsledige er en del av arbeidsstyrken og kan således betraktes som innenfor.

De aller fleste langtids sykmeldte er i et arbeidsforhold. Det kan likevel være hensiktsmessig å inkludere disse to gruppene. Ifølge flere studier er risikoen stor for at de som har vært langvarig borte fra jobb på grunn av sykdom

eller arbeidsløshet vil falle ut av arbeidslivet. Mange i disse to gruppene kan følgelig være på "vei ut" av arbeidslivet.»²

Utenfor arbeidslivet – litt over 400.000?

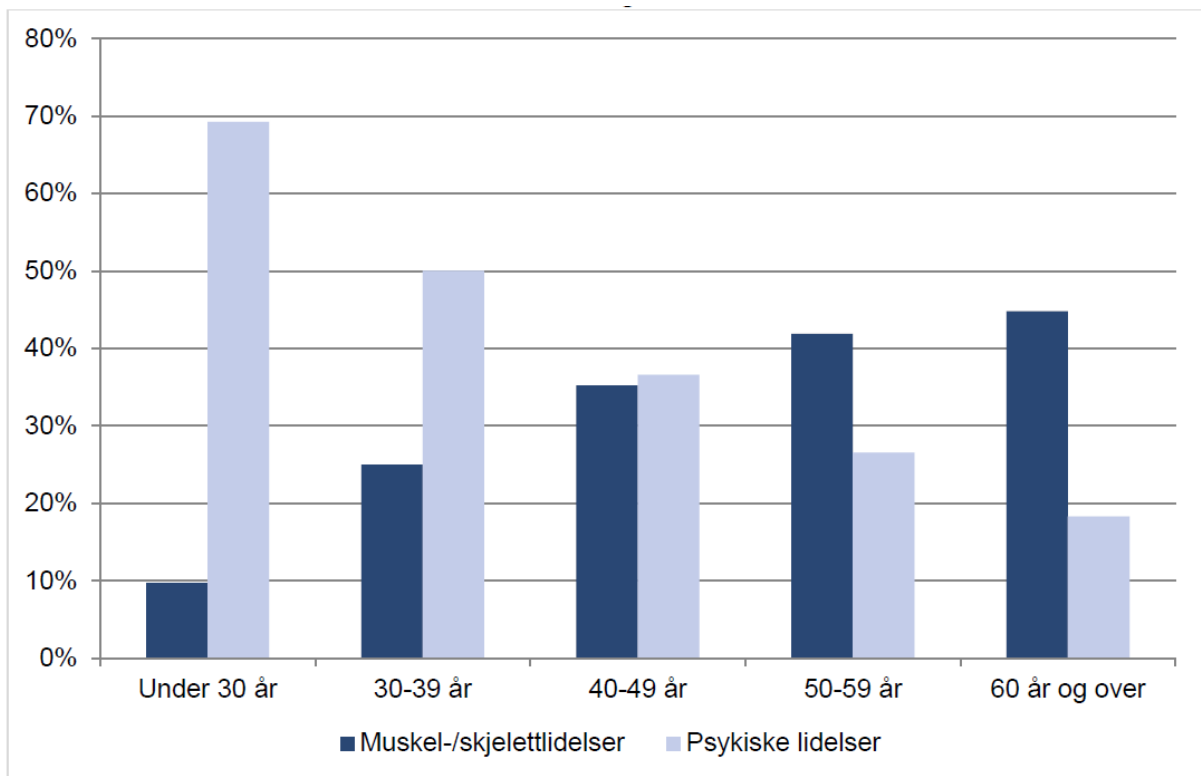
24.000	Langtidssykemeldte
20.000	Langtidsarbeidsledig
115.000	Mottakere av AAP uten arb.tilknytning
250.000	Uførepensj. Uten arbeidsinntekt
409.000	i Alt

3.3 Personer med nedsatt arbeidsevne

Våren 2017 er i overkant av 100.000 helt eller delvis arbeidsledige i Norge. Ved utgangen av mars 2017 er det 200.400 personer med nedsatt arbeidsevne som sliter med å komme inn i arbeidslivet. Av disse lever 143.400 på Arbeidsavklaringspenger.³ I følge beregninger fra Arbeids – og velferdsdirektoratet har ca. 120.000 av disse først og fremst behov for arbeidsrettede tilbud. Resten vil ha mest nytte av helserelevante tilbud.⁴

Arbeidsledighet er knyttet til strukturer og konjunkturer i arbeidsmarkedet. Folk blir stort sett arbeidsledige fordi bedriftene sliter økonomisk og må nedbemanne. Mange kommer seg likevel i jobb med enkel service fra NAV selv i krisetider. Dette er gjerne personer med mye arbeidserfaring og ofte med utdanning (som kan komme til nytte hos andre arbeidsgivere.) Det er ikke tilfellet for flertallet av personer med nedsatt arbeidsevne. Disse trenger i stor grad spesialtilpasset bistand for å komme i jobb - uavhengig av om arbeidsmarkedet er dårlig eller godt, selv om gode tider også er til gunst for utsatte grupper.

Kjennetegn ved gruppen «personer med nedsatt arbeidsevne» og som mottar AAP, er at de har sammensatte utfordringer og store bistandsbehov. Dominerende utfordringer er ulike former for psykiske lidelser, rusvansker og lese- og skrivevansker. Muskel og skjelettlidelser preger også mange. Mangelfull eller lite utdanning i kombinasjon med manglende arbeidserfaring gjør situasjonen heller ikke lettere. Mange unge med nedsatt arbeidsevne har ikke vært i lønnet arbeid i det hele tatt. Dominerende blant de yngre med nedsatt arbeidsevne, i tillegg til lite utdanning, lese- og skrivevansker og mangelfull arbeidserfaring, er psykiske lidelser av ulik art og omfang og rusvansker. For gruppen over 50 år overtar diagnosene muskel- og skjelettlidelser, men da også i kombinasjon med andre utfordringer; jf. den skjematisk oversikten nedenfor fra NAV fra april 2017.



Kilde: Statistikknotat Nav av 28.april 2017

Fellesnevneren for gruppen «personer med nedsatt arbeidsevne» er altså at de har behov for mye og individuell oppfølging for å komme i jobb. Det kreves egeninnsats, men motivasjonen må lokkes fram etter lang tid i passivitet. De arbeidsrettede tilbudene må tilpasses hver enkelt og koples opp mot aktuelle arbeidsgivere, ikke bare for arbeidstrening, men for senere lønnet arbeid.

Statsminister Erna Solberg har brukt nyttårstalene sine til å oppfordre landets arbeidsgivere til å ansette personer med hull i CV-ene. Problemet er bare at personalsjefer skyr søknader fra personer med huller i CV-ene. Slike søknader legges bort på autopilot. Arbeidsgiverne søker trygghet og redusert risiko ved ansettelser. For å lykkes med attføring må slike barrierer overvinnes. Personer med nedsatt arbeidsevne kan derfor i mindre grad enn ordinært arbeidsledige dra nytte av standardiserte tilbud som å lære å skrive jobbsøknader, hvordan man skal opptre i et intervju for så å greie resten på egenhånd. De kommer rett og slett ikke til intervju.

Målrettet attføring skal bryte ned noen av disse hindringene. Attføringskandidatens forutsetninger og muligheter koples til rett arbeidsgiver med mulig jobb etter attføringsprosessen. Så starter attføringsprosessen med tett og bred oppfølging både av arbeidssøker og arbeidsgiver fra kyndige attføringsveiledere. Tilbudene må også være bredere enn bare oppfølging mot jobb. Det kan f.eks. være lese- og skriveopplæring i kombinasjon med tett oppfølging mot jobb. Slik opplæring i tilknytning til jobben har betydelig større effekt for innlæringen enn ordinær skolegang som ofte har vært forbundet med nederlag for den enkelte. Andre kan trenge hjelp til å husholdere med lite penger, og må tilbys verktøy og opplæring i personlig økonomi. Listen kunne vært gjort lengre, men slike eksempler illustrerer behovet for individuelle og ikke minst brede tilbud til den enkelte attføringskandidat. Dette er tilbud som er vanskelig å standardisere.

Å ha nedsatt arbeidsevne er likevel ikke en statisk tilstand. Individene må som regel leve med sine psykiske lidelser, lese- og skriveutfordringer m.m. i en eller annen form; også etter å ha kommet seg i lønnet jobb etter attføringsprosessen. Men da som deltakere i arbeidsfellesskapet på samme vilkår som andre som kanskje heller ikke er frie for «plett og lyte». Personen med den nedsatte arbeidsevnen har blitt en ganske så normal arbeidstaker som bidrar i og til bedriftens sosiale liv og verdiskaping.

3.4 Hvordan lykkes med å få folk i jobb?

Arbeidsinkluderingsutfordringene er store, og de er økende.

Å komme raskt i gang øker mulighetene for å komme i jobb. Statsbudsjettet for 2015 opererte med en *gjennomsnittlig* ventetid på 433 dager for 2014 før man i det hele tatt kom i gang med attføring. Arbeids- og sosialdepartementet opplyser dessverre ikke lenger om slike ventetider i sine statsbudsjetter. Vi forutsetter at ventetiden er på minst tilsvarende nivå i dag, ettersom vi antar at regjeringen hadde rapportert dersom det hadde vært en vesentlig nedgang i ventetiden.

Jo lenger et menneske lever i passivitet uten arbeidsrettede tilbud, desto større er sjansene for at vedkommende ikke kommer i jobb. Personer uten tilbud om verken arbeid eller aktivitet i lengre perioder synker hen og blir ytterligere passive og preget av mismot. På den annen side: Kommer man i jobb, og jo lenger man beholder tilknytningen til arbeidslivet, jo større er de menneskelige og samfunnsøkonomiske gevinstene.⁵ Arbeidsmarkedsmyndighetene synes i liten grad å være opptatt av å gjøre noe med ventetidene. Eller kanskje er det riktigere å hevde at myndighetene snarere har gitt opp å gjøre noe med dette fordi det blir for ressurskrevende for eksempel med flere tiltaksplasser. Denne offentlige passiviteten vil uansett kunne bidra til et vesentlig høyere antall uføretrygdede fordi samfunnet ikke stilte opp med gode arbeidsrettede tilbud i tide. Tidligere inngripen er for politikerne blitt et spørsmål om å hindre «trygdekarrierer» ved bedre skoletilbud i tidlig alder m.m. Vel og bra. Men for dem som allerede er kommet i situasjonen og sliter med innpass i arbeidslivet, er ikke dette noen trøst.

Gode arbeidsevnevurderinger fra NAV øker jobbsjansene. Veien til attføring og mulig jobb starter med en arbeidsevnevurdering. Disse vurderingene utføres av NAV og skal være inngangsporten til jobb. Vurderingen skal ikke kretse om det negative som i tidligere trygdelovgivning med «sykdom, skade og lyte». Den skal se på muligheter og streke opp hvilke typer arbeidsrettede tilbud som kan hjelpe. Vurderingen skal munne ut i et oppfølgingsvedtak. Evalueringsrapporter slår fast at disse rapportene holder et for dårlig nivå fra NAV sin side. Ofte har NAV ikke hatt samtaler med brukerne engang.⁶

Arbeidsevnevurderingen er som satsen i skihoppet. Den legger grunnlaget for hvor langt man kommer selv om det gjenstår mye arbeid både for den enkelte og attføringsapparatet. Arbeidsevnevurderingen må derfor holde meget høy standard. Dette må være jobb nr. 1 for NAV i arbeidet med utsatte grupper på arbeidsmarkedet.

Det ordinære arbeidslivet som arena for god arbeidsinkludering. Trening i arbeidslivet med riktig jobbmatch mellom attføringskandidaten og arbeidsgiver er avgjørende for å lykkes. Suksessfaktoren er tett, bred og individuell oppfølging. Ikke bare av attføringskandidaten, men også av den aktuelle arbeidsgiveren. Verken arbeidsgivere eller arbeidstakere skal reduseres til passive objekter for gratis

arbeidskraft. Med kyndig hjelp fra attføringsapparatet skal to subjekter (attføringskandidat og arbeidsgiver) finne hverandre. Målet er ordinær ansettelse i enden av attføringsprosessen.

Metoden med trening i skjermede omgivelser først for senere jobb i ordinært arbeidsliv, «Train and Place», er på vikende front. Nå er metoden trening i ordinært arbeidsliv så raskt som mulig, «Place and Train». Forskning viser at denne metoden øker sjansene for jobb; vel og merke hvis et kompetent attføringsapparat følger opp. Motsatsen er mekaniske utplasseringer i bedrifter i hurtigtogs fart uten oppfølging og jobbmuligheter i enden av praksisperioden. «Place and Pray» kalles denne metoden meget treffende og ironisk i fagmiljøene. Konsekvensene kan være nye nederlag for attføringskandidaten og at seriøse arbeidsgivere trekker seg fra den seriøse og bærekraftige arbeidsinkluderingen.

Tilbud i skjermede tiltaksbedrifter. Mange har arbeidsevne, men jobb i det ordinære arbeidslivet blir likevel for krevende. Tiltaket Varig tilrettelagt arbeid (VTA) kan være et meget godt attføringstilbud for disse. Personene på VTA-tiltaket må ha innvilget uføretrygd. Målgruppen her har vært utviklingshemmede og andre med særlig store utfordringer. Disse gjør en viktig jobb med stor arbeidsglede i samfunnsbedrifter som driver tiltaket Varig tilrettelagt arbeid (VTA). Her skaper arbeidstakerne merverdier for bedriften og samfunnet så godt som noen. Dette tiltaket er samfunnsøkonomisk lønnsomt og livskvaliteten for deltakerne er større enn f.eks. i de kommunale dagsentra. I en doktorgradsoppgave fra 2015 finner Stian Reinertsen at livskvaliteten for utviklingshemmede er høyere i VTA-tiltaket enn i de kommunale dagsentrene, samt at det ikke er noen forskjell i livskvaliteten for utviklingshemmede i VTA-tiltaket og dem som er i ordinære bedrifter.⁷

Ulike typer lønnstilskudd fra staten benyttes for å kompensere for nedsatt produktivitet. Dette kan ha god effekt for overgang til jobb. Slike tilskudd kan være permanente eller midlertidige. Faren for misbruk og utilsiktede effekter er imidlertid store, men den debatten går utenfor rammen av denne rapporten.

Attføring i form av formell utdanning er mye brukt. Her får attføringskandidaten anledning til å ta ny utdanning eller skjøte på utdanningen sin. Folk på attføring kan få penger til livsopphold fra NAV, mens andre må ta studielån. Denne positive diskrimineringen begrunnes i at personer med nedsatt arbeidsevne etter hvert står sterkere for jobb på denne måten. Diskusjonen om denne ordningen faller også utenfor denne rapporten.

Arbeidsmarkedskurs (AMO-kurs) har også vært benyttet i stor utstrekning for ulike målgrupper; dog med vekslende resultater. Disse kursene er også anbudsutsatt i årevis. Vi kommer noe tilbake til dagens utfordringer med anbudsutsatte AMO-kurs under kap. 6.1. Bør NAV bidra til at det etableres et løsarbeidersamfunn?

Mye prøving og feiling, men utviklingen har gått i rett retning. Det skal ikke underslås at det har vært mye prøving og feiling på attføringsfeltet. For liten målretting av arbeidsmarkedstiltak har bl.a. ført til «tiltaksnomader» som ble sendt mellom ulike arbeidsmarkedstiltak i en evig runddans. Like fullt har utviklingen gått i rett retning. Bruken av ordinært arbeidsliv som arena for attføringen er nå den dominerende retningen, og dette har bidratt til at titusenvis av personer med nedsatt arbeidsevne har kommet i jobb. Arbeidsgiverne i NHO har tatt et særlig inkluderingsansvar gjennom å etablere strategien Ringer i Vannet.

4 Attføring på anbud

Nav og tidligere Aetat har brukt anbud blant annet for å skaffe seg tjenester for arbeidsledige lenge. Avklarings- og oppfølgingstiltak for sykemeldte og ordinært arbeidsledige har vært anbudsutsatt siden 2009, men den rødgrønne regjeringen (2005-2013) fant det uforsvarlig å anbudsutsette tiltakene for personer med nedsatt arbeidsevne. De borgerlige partiene var under den rødgrønne perioden heller ikke pådrivere for anbudsutsetting disse gruppene.

Den blåblå regjeringen fant det likevel hensiktsmessig å bruke anbud på attføringsområdet fra 2014. Det var to grep som sto sentralt i denne regjeringens politikk: å slå sammen tiltakene rettet mot ulike grupper og at alt dette skal på anbud.

Det er fremdeles NAV som fordeler arbeidssøkerne til de ulike attføringsprogrammene.

4.1 Første skritt: Fra rødgrønn stortingsmelding til blåblå forskriftsendring

Da Høyre og Frp kom inn i regjeringskontorene høsten 2013 lå det allerede en stortingsmelding om attføring til behandling i Stortinget. Den rødgrønne regjeringen, med statsråd Anniken Huitfeldt i spissen, hadde levert Stortingsmelding 46 Flere i arbeid, der de prioriterte flere tiltaksplasser og tok klart avstand fra kommersialisering av tiltak rettet mot personer med nedsatt arbeidsevne:

«Forhåndsgodkjente tiltaksarrangører som attførings- og vekstbedrifter og ideelle organisasjoner skal ha en sentral rolle i arbeidet med å bringe personer med nedsatt arbeidsevne tilbake til arbeidslivet. Regjeringen vil ikke ha en kommersialisering av tiltaksområdet for arbeidssøkere med nedsatt arbeidsevne.»⁸

En ny regjering kan velge om den vil fremme eller trekke allerede innleverte stortingsmeldinger. Man kan også gjøre en mellomting ved å beholde meldingen til behandling i Stortinget, men lage tillegg fra den nye regjeringen. På attføringsfeltet var forventningen fra fagmiljøene at den blåblå regjeringen ville gjøre det siste ettersom de i foregående stortingsperiode hadde stått for mye av den samme politikken som de rødgrønne. Dette gjaldt for eksempel behovet for flere tiltaksplasser og reduksjon av køen for å få arbeidsrettede tilbud m.m.

Robert Eriksson, som før 2013 var leder for Arbeids- og sosialkomiteen på Stortinget og Frp s talsmann på dette politikkområdet, avviste anbudsutsetting kontant som opposisjonspolitikker. «Dette var et virkemiddel for å kjøpe spiker. Det er et uegnet virkemiddel på attføringssektoren» hevdet Eriksson på flere åpne møter med attføringssektoren for eksempel mars 2011.

Høyres arbeidsprogram for perioden 2013 -2017 skriver mye om behovet for økt kvalitet i sektoren, men nevner ikke økt bruk av anbud med et ord, men skriver på side 81: «*Flere må få anledning til å bidra til at flere kan gå fra stønad til arbeid*».

Frp hadde altså ikke gått til valg på å sette attføringsfeltet ut på anbud. Snarere tvert imot. For Høyre var det tydeligvis heller ikke noen vintersak å flagge behovet for anbudsutsetting av attføringsfeltet, og valgte å være lite konkrete i programmet.

Likevel hadde statsminister Erna Solberg og nyslått arbeids- og sosialminister Robert Eriksson knapt hengt av seg kåper og frakker før de trakk tilbake stortingsmeldingen fra de rødgrønne. Meldingen var for vag og lite fremtidsrettet lød det da de nye blåblå kostene skulle begrunne hvorfor regjeringen trakk meldingen fra stortingsbehandling.

Med argumentasjonen om «behov for å komme raskt i gang» ville regjeringen fremfor en bred stortingsbehandling endre attføringspolitikken gjennom en enkel forskriftsendring.

«Regjeringen vil drøfte flere forslag til endringer i tiltaksapparatet i en melding til Stortinget som det er planlagt å legge fram høsten 2014. Det er behov for raskt å komme i gang med forenklingsarbeidet og fortløpende gjøre endringer slik at flere som i dag står utenfor arbeidslivet, kan komme i arbeid. Derfor fremmes dette høringsforslaget nå med sikte på iverksetting fra 1.1.2015.»⁹

Det var vel neppe «vagheten» som var problemet for den blåblå regjeringen, men snarere at den rødgrønne stortingsmeldingen så kontant avviste anbudsutsetting av attføringsfeltet. Det er ikke uvanlig at politikere nyanserer sine standpunkter og retorikk når de går fra opposisjon til posisjon. Derimot er det uvanlig at man snur 180 grader rundt på veien fra stortingsopposisjon til regjeringsposisjon som Eriksson gjorde. Det er ingen grunn til å legge skjul på at fagmiljøene både ble overrasket – og skuffet - over denne helomvendingen.

4.2 Situasjonen før 2014: Forhåndsgodkjente tiltaksleverandører

Før regjeringens endringsforslag hadde som nevnt NAV ulike innkjøpsregimer for henholdsvis sykemeldte og ordinært arbeidsledige på den ene siden personer med nedsatt arbeidsevne på den andre siden. Tiltak rettet mot den første gruppen var anbudsutsatt, mens tjenestene for de mest utsatte gruppene på arbeidsmarkedet ble kjøpt direkte av forhåndsgodkjente tiltaksleverandører uten anbud.

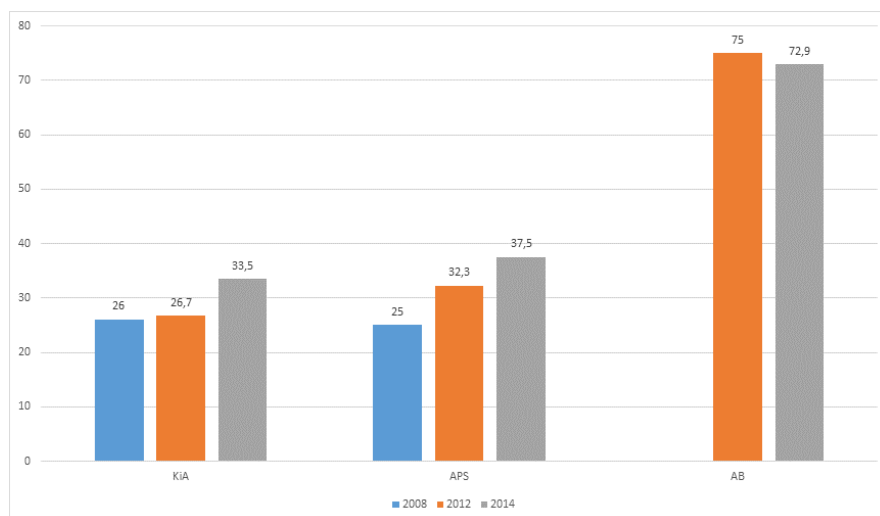
Vi har i kapitel 3 forklart forskjellene mellom disse gruppene. Sykemeldte og ordinært arbeidsledige har en nærere tilknytning til arbeidslivet og ofte mer moderate bistandsbehov for å komme seg i jobb, mens personer med nedsatt arbeidsevne gjennomgående har store og sammensatte bistandsbehov.

Arbeidsrettede tilbud for personer med nedsatt arbeidsevne ble før 2014 kjøpt inn av forhåndsgodkjente tiltaksleverandører. Disse forhåndsgodkjente tiltaksleverandørene er (attførings)-bedrifter som enten er offentlig eid (kommuner/fylkeskommuner) eller ideelt eid (for eksempel Fretex/Frelsesarmeen, Kirkens Bymisjon, Blå Kors m.fl.) Disse ble tidligere omtalt som «skjermede virksomheter». Eierne av disse bedriftene har ikke anledning til å ta utbytte og eventuelt overskudd skal pløyes tilbake til virksomheten. Dette er altså ikke-kommersielle aktører. Forhåndsgodkjenningen gjelder for seks år og knyttes til både krav om eierforhold og utbytteforbud, samt at virksomhetene innehar en viss kvalitet. De må blant annet kvalitetssikres gjennom eksterne revisjoner m.m.

De faglige innvendingene mot disse tiltaksarrangørene har bl.a. vært at de «låste folk inne» i skjermede miljøer fremfor å åpne opp for overgang til det ordinære arbeidsmarkedet gjennom ekstern utplassering og oppfølging, altså for mye «Train and Place». Dette er ikke tilfellet i dag. De fleste tiltaksdeltakerne er først og fremst ute i ordinært arbeidsliv for oppfølging og trening mot jobb.

Grafen nedenfor viser hvor stor andel av tiltaksdeltakerne (NHO-foreningen Arbeid og Inkludering og Arbeidsgiverforening for vekst- og attføringsbedriftene (ASVL) som får sin attføring i ordinært arbeidsliv. Dette er målinger på angitte tidspunkter som for eksempel i 2014 viser at ved utgangen av november i 2014 fikk 33.5 % sin attføring i ordinært arbeidsliv på kvalifiseringstiltaket, 37.5 % på Arbeidspraksis i skjermet virksomhet og 72.9 % på Arbeid med Bistand som nå altså er en del av det anbudsutsatte Oppfølgingstiltaket. Det er en langt større andel som er ute i ordinært arbeidsliv fordi

dette bare viser et øyeblikksbilde. De fleste tiltaksdeltakerne kombinerer nemlig å være ute i ordinært arbeidsliv og kanskje være hos attføringsbedriften i den alle første fasen av attføringsprosessen. Uansett antyder grafen at disse bedriftene «ikke låste folk inne» i attføringsbedriftene.



Kilde: *Arbeid & Inkludering i NHO Service.*

Den rødgrønne stortingsmeldingen: St.meld 13 – 2013 – 2014- Flere i arbeid, tegnet derfor et nyansert bilde av disse virksomhetene. I stortingsmeldingen ble det fremholdt at disse virksomhetene sto bedre rustet enn tidligere for å gjøre en god attføringsjobb. Samtidig ble det ikke lagt skjul på at det var viktige utfordringer med å få flere i jobb. Fremfor alt slo man fast at attføringsfeltet var et vanskelig politikkområde som ikke egnet seg for lettvinde løsninger. I meldingen ble de forhåndsgodkjente tiltaksleverandørene blant annet karakterisert som følger:

«Tradisjonelt har de skjermede virksomhetene vært innrettet mot industriarbeid. Mange skjermede virksomheter har endret seg i tråd med utviklingen i norsk arbeidsliv og samfunnet ellers. De er blitt mindre industriorienterte og tilbyr flere tiltaksdeltakere arbeid og erfaring innenfor ulike tjenesteytende områder. Blant annet drives det barnehager i regi av skjermede virksomheter. Det har vært en utvikling der skjermede virksomheter i mindre grad driver egenproduksjon, og i stedet bruker mer ressurser på oppfølging av tiltaksdeltakere med praksis i bedrifter i det ordinære arbeidslivet.

Attføringsbedrifter og andre tiltaksleverandører står bedre rustet enn tidligere til å tilby arbeidstreningsarenaer i tråd med brukernes ønsker og behov. Begrepet skjermet virksomhet er misvisende i den forstand at mange av tiltaksdeltakerne får arbeidspraksis i det ordinære arbeidslivet. Det har de siste årene vært økt oppmerksomhet på overgangen til arbeid for tiltaksdeltakerne, men det er klare fylkesvise variasjoner. Noen forskjeller kan forklares med det lokale arbeidsmarkedet, men andre steder gjøres det ikke nok for å få til utplassering og overgang til arbeid. Det kan skyldes manglende prioritering og kompetanse både ved det lokale NAV-kontoret og hos tiltaksarrangørene.»¹⁰

4.3 Regjeringens politikk: forenkling og anbud

Situasjonen før endringene i 2014 var altså at NAV hadde ulike anskaffelsesregimer for henholdsvis sykemeldte og ordinært arbeidsledige og personer med nedsatt arbeidsevne. Førstnevnte var anbudsutsatt, mens tjenestene for de mest utsatte gruppene på arbeidsmarkedet ble levert direkte av offentlige og ideelle forhåndsgodkjente tiltaksleverandører - uten anbud.

Begrunnelsen for dette skillet handlet om at personer med nedsatt arbeidsevne har store og sammensatte bistandsbehov. Disse trenger derfor spesialiserte tilbud i form av egne arbeidsmarkedstiltak, særegen årvåkenhet og fokus på enkeltindividets utfordringer. Anbud var derfor ansett som spesielt lite egnet for målgruppen.

Høringsnotatet fra den blåblå regjeringen hoppet arrogant over disse vurderingene. Det føres ingen faglig og særegen argumentasjon for å oppheve disse skillene. Man slår istedenfor kort og kontant fast: «I høringsnotatet foreslås det å forenkle og slå sammen ordninger innenfor avklarings- og oppfølgingsområdet. Fire tiltak blir til to. Samtidig foreslås det å anskaffe disse tjenestene gjennom en ordinær anbudskonkurranse.»¹¹

Den blåblå «forenklings»-politikken var altså todelt: For det første ville man slå sammen tiltak for målgrupper med meget ulike bistandsbehov. For det andre ville man anbudsutsette de sammenslåtte tiltakene.

4.4 Høringsrunde og mediedebatt: «Ikke gjenta våre feil»

«Ikke gjenta våre feil» var overskriften på et sentralt plassert innlegg i Aftenposten 16. juni 2014 fra skotten Michael Evans, tidligere president i European Union of Supported Employment (Foreningen for de som driver oppfølgingstiltakene for utsatte grupper i Europa). Evans ville advare oss i Norge mot anbudsutsetting på atføringsområdet. Han viste til erfaringene med atføring på anbud fra Storbritannia, hvor antallet leverandører er blitt redusert og hvor ideelle leverandører presses ut. Han henviste videre til at anbudssystemet i Storbritannia har gitt lite rom for innovasjon og metodeutvikling, noe som også er i samsvar med forskning fra Nederland og Australia.¹²

«Fagpersonell slutter og kompetansemiljøer raseres. Samarbeid er fraværende og store ressurser går med til å håndtere selve anbudssystemet», skrev Evans. Samtidig slo han fast at de svakeste dyttes ut til fordel for dem som står nært arbeidsmarkedet, noe som også er i samsvar med internasjonale erfaringer ellers.

På tross av en sommer-høringsrunde med knappe tidsfrister, var det mange som forsøkte å si fra til regjeringen. Opptil 80 % av høringsinstansene var motstandere eller i alle fall skeptiske til anbudsutsetting. Kritikerne, også fra statsminister Erna Solbergs eget parti Høyre, bad om at man i det minste gjorde en helhetlig vurdering før man satte i gang med anbud. Mange høringsinstanser tok også opp de faremomentene som Evans reflekterte over i kronikken i Aftenposten.

NHO, LO, KS, funksjonshemmedes organisasjoner, fagmiljøene og mange kommuner var kritiske eller skeptiske. Kanskje var NHO s forbehold vanskeligst å svelge for regjeringen. NHO skriver bl.a. i sitt høringsssvar:

«Når det gjelder atføringsbransjen spesielt har NHO i utredningen om arbeidsrettede tiltak, samt i høringen til denne, gått inn for en modell kalt konkurranseutprøving. Bakgrunn for dette modellvalget er at på atføringsområdet bør endringer skje på bakgrunn av kunnskapsbasert utprøving av tiltak, systemer og organisering. Det er viktig å hindre at systemutformingen gir utilsiktede og uheldige effekter på svake grupper.»¹³

Noen av høringsinstansene som f.eks. arbeidsgiverorganisasjonene Virke og Spekter, samt Arbeids- og velferdsdirektoratet støttet regjeringen. De daværende borgerlige byrådene i Oslo og Bergen var kritiske. Det borgerlige byrådet i Bergen konkluderer blant annet. slik i høringsrunden:

«Anbud av arbeidsmarkedstjenester rettet mot grupper med sammensatte behov er betydelig vanskeligere å håndtere enn anbud av mer standardiserte tjenester. Derfor hefter det usikkerhet om dette virkemiddelet vil fungere på atføringsområdet. Alle konsekvenser ved eventuell anbudsutsetting av atføringstiltak bør drøftes nøye, og belyses for Stortinget gjennom en helhetlig stortingsmelding.»

«Intensjonen bak forslaget er økt mangfold av leverandører og dermed større valgfrihet i tjenestetilbudet, men det er likevel grunn til å stille spørsmål om selve høringsforslaget bidrar til dette. Her er det grunn til å vise til NHO, som verken utelukker å inkludere bl.a. sosiale entreprenører som leverandører, eller anbud på atføringsfeltet, men som mener det er all grunn til å vise forsiktighet og at det bør prøves ut først. Nettopp fordi konsekvensene kan være store og omfattende,

bør forslaget belyses innenfor den berammede stortingsmeldingen for gjennomgang av tiltak for å få flere i jobb, som er varslet høsten 2014, mener NHO».¹⁴

Advarslene var altså mange, og de var konkrete. Regjeringen valgte likevel å gjennomføre sin politikk gjennom en enkel forskriftsendring. Her gjaldt det å vise handlekraft og komme raskt i gang.

Regjeringens støttepartier var splittet i dette spørsmålet. Kristelig Folkeparti var meget skeptisk til både fremgangsmåten og til selve anbudsutsettingen. Partilederen, Knut Arild Hareide, gikk ut i Klassekampen 12. mai og advarte mot å innføre anbud gjennom «kjøkkenveien»- uten offentlig debatt. Han mente for øvrig at anbud var gambling med kompetansen i sektoren og med tilbudet til brukerne. Hareide henviste også til samarbeidsavtalen mellom regjeringen og Venstre og Krf.

Regjeringen hadde imidlertid i god tid også sørget for støtte fra i Venstre på Stortinget. Dermed var flertallet på Stortinget sikret, og det var bare å sette i gang.

5 Hvordan har det så gått?

I dette kapittelet skal vi se på de reelle effektene av anbudsutsettingen på attføringsfeltet og «forenklingen» med sammenslåing av tiltak for ulike grupper. Vi tar utgangspunkt i regjeringens og departementets begrunnelser for bruk av anbud. Deretter vurderer vi resultatene av anbudsutsettingen målt opp mot hva som var regjeringens uttalte mål. For å finne regjeringens argumentasjon har vi tatt utgangspunkt i høringsbrevet fra departementet og kommentarer i media fra daværende arbeids- og sosialminister Robert Eriksson.

I høringsbrevet fra Arbeids- og sosialdepartementet vises det til at formålet med å slå sammen tiltakene er forenkling og at dette vil gjøre det enklere å ta tiltakene i bruk. Regjeringen så for seg at man gjennom anbud skulle få økt valgfrihet og mangfold av leverandører som i større grad vil dekke variasjonene i avklarings- og oppfølgingstilbudene. Regjeringen forventet videre økt kvalitet i det samlede tilbudet til brukerne, samt at prisene ville gå ned. Man sier kort og godt i høringsnotatet: «Målet er å gi brukere av avklarings- og oppfølgingstjenester større valgfrihet og økt mangfold i tjenestetilbudet. Et bredere spekter av tilbydere vil legge til rette for en best mulig individuell tilpasning av tjenesten. Jo flere aktører, jo bedre vil man kunne dekke variasjonen i brukernes avklarings- og oppfølgingsbehov.»¹⁵

I den offisielle pressemeldingen het det om formålet: «Med flere leverandører og konkurranse om å levere disse tjenestene, forventer regjeringen økt mangfold av leverandører og større spenn i det samlede tiltakstilbudet til brukerne.»¹⁶

Nå er det uklart hva departementet mente med «større spenn», men i en bredt anlagt NRK-reportasje 13. mai 2014 da høringsbrevet om anbudsutsetting ble lagt ut, sa Robert Eriksson: «Det betyr at vi åpner opp for å slippe til gode krefter som Pøbelprosjektet, sosiale entreprenører, Kirkens Bymisjon og Røde Kors til å bli med på å kvalifisere ungdom på vei inn i arbeidslivet».¹⁷ Tilsvarende synspunkter ble gjentatt fra statsråden og hans støttespillere i media utover sommeren 2014.

5.1 Det nye attføringsmarkedet

I 2014 og 2015 la fylkeskontorene i NAV de ulike tilbudene ut på anbud i etapper. Dette nye attføringsmarkedet har samlet sett en årlig utlyst årlig verdi på nærmere 1.4 milliarder kroner. Den reelle årlige verdien er noe lavere ettersom anbudene er vunnet en del under utlyst verdi; anslagsvis 1.2 milliarder. Kontraktene er treårige med opsjon for et år til. Vi snakker da på mellom 3. 6 og 4.8 milliarder kroner.¹⁸

Oppfølgingstiltaket er mer omfattende enn Avklaringstiltaket. I følge departementets høringsnotat fra 2014 var antallet tiltaksplasser på Oppfølgingstiltaket 9000 årlig, mens tilsvarende for Avklaringstiltaket var 2600. Det er mer penger i Oppfølgingstiltaket (795 millioner årlig) enn i Avklaringstiltaket (552 millioner kroner).

Konsulentfirmaet Haaskjold har innhentet opplysninger fra hele landet om resultatene av anbudsrundene. Dette arbeidet er i sin helhet vedlagt denne rapporten (se vedlegg 1) Her er det fylkesvise oversikter over alle tilbyderne og hvilke leverandører som har vunnet innenfor de aktuelle tjenesteområdene. Det er også oversikter over utlyst (anslått) årlig verdi og verdien på de anbudene som er vunnet.

Det er på grunnlag av dette arbeidet, samt kunnskap om hvilke leverandører som er kommersielle og hvilke som er offentlig/ideelt eide, at bygger vi analysen nedenfor. Denne analysen står for forfatterens regning.

5.2 Ble det større mangfold?

Begrepet «mangfold» dukker ofte opp i diskusjoner om bruk av anbud, men det er sjelden at debattantene konkretiserer hva de mener med dette. Mener man antall av leverandører, ulike tjenestetilbud tilbud eller mangfold i eierskapsformer?

På attføringsfeltet var det før anbudsutsetting et stort antall leverandører som leverte ulike typer attføringstjenester, gjennom de forhåndsgodkjente offentlige og ideelle tiltaksleverandørene.

Å øke mangfoldet kan i denne situasjonen bety at man også åpner for aktører med kommersielle motiv for sin virksomhet, som jo i hovedsak var ekskludert i de tidlige ordningene. En annen måte å tolke ønsket om mangfold på er at man ønsker et større antall ulike leverandører – uavhengig av eierskap. En tredje forståelse av mangfold er at man ønsker mangfold i selve tilbudet, uavhengig av eierskap.

Høringsnotatet og kommunikasjonen fra daværende statsråd Robert Eriksson tyder på at han med mangfold mente både *flere* leverandører og flere ulike tjenestetilbud. Formålet var å få større variasjon i avklarings- oppfølgingstjenestene. Virkemiddelet som ble valgt var anbudsutsetting.

Før anbudsutsettingen het oppfølgingstiltaket for personer med nedsatt arbeidsevne Arbeid med bistand (AB). Dette ble drevet av forhåndsgodkjente tiltaksleverandører. Her var det dog anledning for NAV å innvilge begrensede unntak for bedrifter med kommersiell tilknytning f.eks. Telenor Open Mind. Etter anbudsutsettingen har det tilsvarende tiltaket Oppfølging en bredere målgruppe og større volum (9000 tiltaksplasser) enn det tidligere tiltaket Arbeid med Bistand (7000 tiltaksplasser) ettersom det er slått sammen med oppfølgingstiltaket rettet mot andre brukergrupper (2000 tiltaksplasser).

Haaskjold gjennomgang av resultatene av anbudsutsettingen viser en utstrakt reduksjon av antall leverandører og sterk konsentrasjon på få leverandører. For det største tiltaket, Arbeid med bistand, var det før anbudsutsettingen minst 148 tiltaksleverandører i hele landet. Det korresponderende anbudsutsatte tiltaket Oppfølging har, på tross av at det er større og dekker flere målgrupper, på landsplan kun 39 leverandører.

Antall leverandører i Arbeid med Bistand sammenliknet med det anbudsutsatte Oppfølgingstiltaket				
Fylke	Før anbudsutsettelse		Etter anbudsutsettelse	
	Antall leverandører AB	Derav kommersielle	Antall leverandører Oppfølging	Derav kommersielle
Oslo	14	1	2	2
Akershus	9	1	2	2
Aust-Agder	5		1*	
Buskerud	9		5	1
Finnmark	5		2	1
Hedmark	8		3	2
Hordaland	14		1*	
Møre og Romsdal	7		2*	1
Nordland	8		4	2
Nord-Trøndelag	5		1	1
Oppland	5		2*	1

Rogaland	8		4*	2
Sogn og Fj.	6		1	
Sør Trøndelag	10		2*	1
Telemark	10		3*	1
Troms	5		6	2
Østfold	6		3	3
Vestfold	8		1	
Vest-Agder	6		2*	2
Sum	148	2	39	24

*Leverandører som opererer med underleverandør(er) Kilde: Haaskjold se vedlegg 1.

Det kan hevdes at antallet leverandører er noe høyere hvis man tar med underleverandørene, som samlet sett er om lag 20. I så fall er sammenlikningen 148 leverandører før anbudsettingen mot 60 i dag. Det er uansett mer enn en halvering av antallet leverandører.

Vi ser konsentrasjon av leverandører på Oppfølgingstiltaket i tilnærmet alle fylker. Noen fylker som Troms og Aust-Agder (mange underleverandører) bryter dette mønsteret ved at antallet leverandører er omtrent det samme. Ellers er resultatet en konsentrasjon og i mange fylker meget sterk konsentrasjon av antallet leverandører. I folkerike områder som Oslo, Akershus og Vestfold er konsentrasjonen særlig sterkt. I Oslo var det tidligere minst 14 leverandører, mens det nå er to. Begge er kommersielle. I Akershus var det 9. Nå er det to. Begge er kommersielle I Vestfold var det 8. Nå er det en. (Kommunalt eid attføringsbedrift) Konsentrasjonen er landsomfattende og sterk, selv om dette mønsteret ikke gjør seg gjeldende med samme styrke i alle fylker. Man ser også at konsentrasjonen særlig slår inn i tett befolkede områder der markedet er stort. Konsentrasjonen er noe svakere på Avklaringsstiltaket, men den er sterkt til stede der også.

Det er rett og slett ikke mulig å argumentere for at det er blitt større mangfold, forstått som flere leverandører, slik den uttalte intensjonen var. Vi har ikke kartlagt eventuelle variasjoner i det faglige tilbudet fra disse færre leverandørene. Det er likevel lite trolig at det har blitt økt variasjon i tilbudet med betydelig færre leverandører.

Man kan selvsagt argumentere for at det er blitt mer mangfold hvis man med dette mener at man har åpnet for en ny eierskapsform på attføringsområdet, det rent kommersielle eierskapet. Det er at man har gått fra to eierskapsformer (offentlige og ideelle) til tre (offentlig, ideelle og kommersielle), kan sees på som mer mangfold. Men dette er neppe et godt mål for mangfold i tilbudet og var heller ikke et uttalt mål i regjeringens høringsnotat.

5.3 Flere ideelle leverandører og sosiale entreprenører?

Et kronargument for anbudsetting var at man ønsket flere ideelle leverandører og sosiale entreprenører. Regjeringen uttalte at de ønsket å slippe til krefter som Kirkens Bymisjon, Røde Kors og Pøbelprosjektet. Men flere av disse var allerede til stede på attføringsfeltet. Hvordan åpne anbudsrunder skulle være fordelaktige for nettopp disse aktørene, var ikke en del av regjeringens analyser.

Vår gjennomgang viser da også at det er ytterst få – om noen - nye ideelle leverandører som i det hele tatt har levert inn tilbud. Anbudssystemet er komplekst og krever mye ressurser som ikke har med attføringsfaget å gjøre. Dermed har man gått glipp av mye god og lokal kompetanse fra slike aktører som man kunne ha mobilisert uten å bruke anbud.

Resultatet av anbudsutsettingen på Oppfølgings – og Avklarings tiltaket er entydig: Ingen nye ideelle leverandører har kommet til. Ikke en eneste en. Tvert imot har flere eksisterende ideelle aktører i attføringsfeltet blitt skjøvet ut fra Avklarings- og Oppfølgingstiltakene som f.eks. Blå Kors, Kirkens Bymisjon m.fl. Andelen ideelle aktører både på Avklarings- og Oppfølgingstiltakene er dramatisk redusert, mens målet var motsatt.

Man kan med en viss velvilje hevde at en sosial entreprenør har vunnet anbud i to fylker – Pøbelprosjektet til Eddie Eidsvåg. Når vi skriver dette med forbehold, er det fordi definisjonen av sosiale entreprenører er noe utydelig og det er uklart hvorvidt Pøbelprosjektet i dagens form vil falle inn under denne definisjonen. For det første har ikke Pøbelprosjektet vunnet anbud, men er underleverandør til det kommersielle og sveitsisk eide bemanningsselskapet Adecco (i Møre og Romsdal og Vest-Agder). For det andre solgte Pøbelprosjektet i 2016 virksomheten sin til den kommersielle helse- og omsorgskjeden Aleris.

På anbudstidspunktet var Pøbelprosjektet et ideelt aksjeselskap med utbytteforbud i vedtektene sine. Dermed kunne Pøbelprosjektet trolig fått godkjenning i det gamle systemet til å drifte oppfølgingstiltaket Arbeid med Bistand - uten anbud og uten å alliere seg med Adecco. Det ville derimot ikke blitt godkjent i samarbeid med Adecco, ei heller etter at de solgte seg til Aleris (se del 7.2 for mer informasjon om dagens Pøbelprosjekt).

Dersom målet var flere nye ideelle leverandører eller sosiale entreprenører, kunne dette vært oppnådd i det gamle systemet. Da kunne man bare åpnet opp for nye forhåndsgodkjente tiltakslederandører som kunne dokumentere ideelt eierskap, utbytteforbud og kvalitet. Eksempler på slike er Fontenehuset, Kirkens Bymisjon m.fl. I stedet for valgte regjeringen å bruke ordinære anbud. Resultater er altså ingen nye ideelle leverandører eller sosiale entreprenører, men en dramatisk vekst i kommersielle aktører - som fortrenger både ideelle og offentlige aktører.

Kommersielle aktører har på Oppfølgingstiltaket vunnet anbud til en årlig verdi på 468 millioner kroner av totalt utlyst verdi på 795 millioner kroner. Det vil si 59 % av den årlige utlyste verdien. Se tabell basert på Haaskjold nedenfor.

Oppfølging					
Fylke	Utlyst årlig verdi mill NOK	Vunnet av utlyst verdi		% til	
		Offentlig/ideell aktør	Komersiell aktør	Offentlig/ideell aktør	Komersiell aktør
Akershus	70,62		70,62	0 %	100 %
Aust-Agder	24,75	24,8		100 %	0 %
Buskerud	63,25	37,99	25,26	60 %	40 %
Finnmark	5,38	2,55	2,83	47 %	53 %
Hedmark	23,13	4,50	18,63	19 %	81 %
Hordaland	59,43	59,43		100 %	0 %
Møre og Romsdal	45,00	8,25	36,75	18 %	82 %
Nordland	40,65	20,15	20,50	50 %	50 %
Nord-Trøndelag	12,00		12,00	0 %	100 %
Oppland	29,25	9,50	19,75	32 %	68 %
Oslo	52,50		52,50	0 %	100 %
Rogaland	87,08	26,63	60,45	31 %	69 %
Sogn og Fjordane	15,54	15,54		100 %	0 %
Sør-Trøndelag	37,88	12,38	25,50	33 %	67 %
Telemark	36,25	21,25	15,00	59 %	41 %
Troms	20,00	11,67	8,33	58 %	42 %
Vest-Agder	41,40		41,40	0 %	100 %
Vestfold	72,50	72,50		100 %	0 %
Østfold	58,75		58,75	0 %	100 %
Sum alle	795,34	327,08	468,26	41 %	59 %

Kilde: Haaskjold se vedlegg 1

For avklaringstiltaket som har et noe mindre volum, og som kanskje derfor ikke er like interessant for de kommersielle, har de offentlig eide/ ideelt eide tiltaksleverandørene holdt stillingen noe bedre. Men de kommersielle har gjort store innhogg her også med å ta 47 % av markedet.

Avklaring					
Fylke	Utlyst årlig verdi mill NOK	Vunnet av utlyst verdi		% til	
		Offentlig/ideell aktør	Komersiell aktør	Offentlig/ideell aktør	Komersiell aktør
Akershus	93,88	46,94	46,94	50 %	50 %
Aust-Agder	9,38	9,38		100 %	0 %
Buskerud	42,75	17,00	25,75	40 %	60 %
Finnmark	9,50	9,50		100 %	0 %
Hedmark	33,25	17,50	15,75	53 %	47 %
Hordaland	30,50	30,50		100 %	0 %
Møre og Romsdal	24,75	13,25	11,50	54 %	46 %
Nordland	48,00	37,93	10,08	79 %	21 %
Nord-Trøndelag	17,75	5,25	12,50	30 %	70 %
Oppland	25,50	8,75	16,75	34 %	66 %
Oslo	45,83	23,63	22,21	52 %	48 %
Rogaland	28,85	7,58	21,28	26 %	74 %
Sogn og Fjordane	6,90	6,90		100 %	0 %
Sør-Trøndelag	24,75	0,75	24,00	3 %	97 %
Telemark	4,50	4,50		100 %	0 %
Troms	21,25	12,75	8,50	60 %	40 %
Vest-Agder	24,25	4,75	19,50	20 %	80 %
Vestfold	9,25	9,25		100 %	0 %
Østfold	51,25	24,79	26,46	48 %	52 %
Sum alle	552,08	290,88	261,20	53 %	47 %

Kilde: Haaskjold se vedlegg 1

Anbudene på tiltakene «Avklaring» og «Oppfølging» er treårige med opsjon for ett nytt år. De største kommersielle aktørene som har vunnet fram i anbudsrunden er:

- *Din Utvikling A/S* (6 fylker) har vunnet kontrakter for treårsperioden for 552 millioner kroner (årlig verdi 184 millioner kroner).
- *Oppfølgingsenheten Frisk* (6 fylker) for 300 millioner kroner (årlig verdi 100 millioner kroner).

- *Nordic Academy (5 fylker)* for 270 millioner (årlig verdi på 90 millioner).
- *AS3 (5 fylker)* for 234 millioner kroner (årlig verdi på 78 millioner).
- *Adecco med Pøbelprosjektet (Aleris) (2 fylker)* for 196 millioner kroner (årlig verdi 62 millioner).
- *Euroskolen (2 fylker)* 147 millioner kroner (årlig verdi 49 millioner).

Vi ser altså at 6 store kommersielle leverandører til sammen har sikret seg attføringskontrakter for 1.7 milliarder kroner og godt over 2 milliarder hvis man får opsjon på ett år til.

Vi ser videre at de fire største kommersielle leverandørene på oppfølgingstiltaket tilnærmet har vunnet halvparten av anbudene.

De 4 største kommersielle leverandører innen Oppfølging				
Selskap	Vunnet andel av utlyst verdi		% av utlyst i Norge	Fylker
Din Utvikling	184,10	mill	23 %	Akershus, Finnmark, Rogaland, Østfold, Troms, Oslo
AS3	78,28	mill	10 %	Akershus, Nordland, Rogaland, Telemark, Østfold
Adecco	61,65	mill	8 %	Møre og Romsdal, Vest-Agder
Nordic Academy	59,76	mill	8 %	Hedmark, Vest-Agder, Østfold, Buskerud
SUM	383,79		48 %	

Kilde: Haaskjold se vedlegg 1

Det er altså noen få kommersielle aktører som dominerer dette nye markedet. Dette er en utvikling som er kjent fra andre velferdstjenester i Norge der man har tatt i bruk anbud eller på andre måter åpnet for kommersielle aktører innen skattefinansierte velferdstjenester. Det er også i samsvar med internasjonale erfaringer når man setter attføringstjenester på anbud. Vi skriver mer om fremveksten av kommersielle selskapene, kalt velferdsprofitører, i del 7.

Arbeids – og sosialdepartementet har etter den større anbudsutsettingen av Avklarings – og Oppfølgingstiltaket også gjennomført avgrensede anbudsrunder rettet mot døve/hørselshemmede og blinde/svaksynte. Disse anbudene har ikke særlig stort volum. For døve/hørselshemmede i Oslo, Akershus og Oppland utgjør de til sammen kun 7.3 millioner i årlig utlyst verdi. For Hordaland og Sogn og Fjordane utgjør den årlige utlyste verdien 2.3 millioner. Videre har det vært et enda mer begrenset anbud i Vestfold. Disse anbudene er alle vunnet av offentlige og ideelle attføringsbedrifter med lang erfaring på området. Tilsvarende har skjedd på blinde og svaksynte-området uten at vi har eksakte tall her. Disse små og spesialiserte tjenestene har altså ikke sett samme kommersialisering som de større tiltakene.

I etterkant av anbudsutsettingen ble det også etablert et nytt arbeidsmarkedstiltak – Arbeidsforberedende Trening (AFT) – for personer med nedsatt arbeidsevne som også har et klart formål om overgang til jobb. I realiteten er dette tiltaket forholdsvis likt Oppfølgingstiltaket, men målrettet mot personer med nedsatt arbeidsevne - uten sammenblanding med folk som står nærmere arbeidslivet. Kanskje var dette en innrømmelse fra regjeringen om at de mest utsatte gruppene, ikke kan nyttiggjøre seg det anbudsutsatte Oppfølgingstiltaket? (Ytterligere drøfting av konsekvenser for de mest utsatte gruppene i del 8.)

I tillegg finnes fortsatt tiltaket Varig tilrettelagt arbeid (VTA) for utviklingshemmede og andre med særlig store utfordringer. Verken VTA eller AFT er anbudsutsatt og tjenestene kjøpes inn av forhåndsgodkjente tiltaksleverandører som kan dokumentere kvalitet og med offentlig/ideelt eierskap og utbytteforbud.

5.4 Er valgfriheten blitt større?

Det skulle være kjent for departementet at det er NAV - og ikke brukerne selv - som styrer personene inn mot ulike arbeidsmarkedstiltak. Hvis større valgfrihet for brukerne skulle ha vært et sentralt formål, måtte anbudssystemet i det minste vært designet slik at det skulle være ulike leverandører som tilbød tjenesten på hvert sted. Så kunne arbeidssøkerne - med og uten hjelp fra NAV - velge mellom disse. Slik er ikke anbudssystemet på attføringsfeltet utformet.

Før anbudsutsettingen hadde i alle fall NAV - om ikke brukerne – flere valgmuligheter enn i dagens situasjon. I Oslo var det f.eks. 14 tiltaksleverandører som tilbød oppfølgingstiltaket Arbeid med bistand (AB). Etter anbudsutsettingen står man igjen med to leverandører, hvorav den ene er tilnærmet enerådende. Det var Nav-fylke som gjennomførte anbudsrunder mens det er Nav-veiledere lokalt som skal søke inn folk inn på de ulike tiltak og som nå har fått færre leverandører å spille på.

Denne konsentrasjonen med tilhørende mindre valgmulighet er resultatet over hele landet. Forskjellene mellom fylkene handler stort sett om hvorvidt det er en, to eller tre leverandører som dominerer. Som oftest er det de kommersielle aktørene som dominerer, selv om det også finnes eksempler på at det er en ideell eller offentlig attføringsbedrift som står for «The winner takes it all». Det gjelder f.eks. i Hordaland, Vestfold og Sogn og Fjordane. Dette bidrar selvsagt heller ikke til større mangfold og valgfrihet.

Aldri har «valgfriheten» vært mindre enn etter anbudsutsettingen. Dette gjelder først og fremst for tilbudet til arbeidssøkerne, men også for NAV-lokalt.

5.5 Er det blitt lettere å ta i bruk tiltakene?

Et argument for å slå sammen de ulike tiltakene rettet mot personer med større (personer med nedsatt arbeidsevne) eller mindre bistandsbehov (sykemeldte og ordinært arbeidsledige) og sette alt på anbud, var at dette ville gjøre tiltakene enklere å ta i bruk. Dette er i tråd med regjeringens ambisjoner om forenkling i statsforvaltningen. I dette tilfellet baserer argumentasjonen seg på to banale forutsetninger: To er mindre enn fire og en er mindre enn to.

Regjeringen har redusert antall arbeidsmarkedstiltak fra fire til to gjennom å slå sammen ordningene som tidligere var tilpasset grupper med ulike bistandsbehov. Samtidig har man gått fra to ulike innkjøpsordninger til en, gjennom at alle tiltakene nå er satt ut på anbud.

Det kan være gode grunner til at NAV-ansatte i intervjuer oppgir at tiltakene er lettere å bruke enn tidligere.¹⁹ Med det nye systemet slipper kanskje NAV i fylkene og på lokalkontorene å gjøre et grundig forarbeid for å skille ulike brukeres bistandsbehov. Man sender dem bare over til leverandøren (i entall) uten å måtte skille så nøye om hva som passer best. I Oslo f.eks. er det jo bare to leverandører hvorav den ene er totalt dominerende. Dessuten trenger de kun å gjennomføre to standardiserte anbudsrunder.

På lengre sikt kan dette imidlertid vise seg å være en Phyrros-seier. Flere av brukerne passer ikke inn i «samletiltaket» som, dersom vi opplever «creaming»-tendenser, vil rettes inn mot dem som står nærmest arbeidsmarkedet. Personene må da tilbake til NAV enten for videre passivitet eller over på andre tiltak som er mer passende. Man risikerer å få stor gjennomtrekk og avbrutte tiltaksløp som ikke bare rammer tiltakseffektiviteten på litt lengre sikt. Utsatte brukergrupper får heller ikke de riktige tilbudene med en gang. Systemet med tiltaksnomader som svirrer mellom ulike tiltak fortsetter.

Tilsynelatende kan altså sammenslåingen av tiltak og samlet anbudsutsetting se ut som en forenkling av forvaltningen i tråd med regjeringens ambisjoner, men faren er at tilbudene blir mindre treffsikre og dermed mindre effektive. Kanskje er dette en forenkling for det øverste statsbyråkratiet som kan forholde seg til færre tiltak og henviser til opptrukne anbudsregler? For NAV lokalt, tiltaksleverandørene og ikke minst brukerne er det vanskeligere å forstå hvor forenklingspotensialet finnes.

5.6 Har prisene blitt lavere?

Det er gode holdepunkter for å hevde at prisene har gått ned sammenliknet med situasjonen før anbudsutsettingen.

Prisingen av de to anbudsutsatte tiltakene er forskjellig. I Avklaringstiltaket var priskonkurransen knyttet til månedsverkspris. Dette innebærer at en person som skal «avklares» for mulig jobb, skal gjennom et sett aktiviteter i løpet av en måned som prisen tar utgangspunkt i. For Oppfølgingstiltaket er konkurransegrunnlaget timepris. I begge tilfeller må tilbyderne legge inn alle kostnader i pristilbudet, som for eksempel medgått tid med arbeidssøker, medgått tid med arbeidsgiver, reise, møter, opplæring, sosiale utgifter til ansatte m.m. Man får betalt etterskuddsvis.

For avklaringstiltaket varierer månedsverksprisen mellom 7.700 kroner og 20.000 kroner. *Prisene på avklaringstiltaket* for landet sett under ett er vesentlig lavere (30 %) enn estimatene fra NAV (anslått utlyst verdi).

For oppfølgingstiltaket varierer timesprisene mellom 470 kroner og 750 kroner pr. fakturerbar time. De aller fleste anbudene er likevel vunnet på rundt 550 kroner timen. *Prisene for landet sett under ett for oppfølgingstiltaket* er lavere (10 %) enn estimatene fra NAV (anslått utlyst verdi).

Formålet om prisreduksjon i høringsbrevet synes derfor å samsvare med fakta etter anbudsutsettingen. Det er likevel grunn til å se nærmere på konsekvensene av denne prisreduksjonen. For på liknende måte som «forenklingen» har prisreduksjonen viktige samfunnskonskvenser. Dette gjelder både forholdet mellom pris og kvalitet, som vi ser på i neste avsnitt, men også arbeidsforholdene som ligger til grunn for prisreduksjonene.

Det er relevant å undersøke hvordan aktørene presser sine priser nedover, og hvorvidt det egentlig er konkurranse på like vilkår. Mens de forhåndsgodkjente tiltaksleverandørene opererer med ordinære ansettelsesforhold og legger inn penger til faglig videreutvikling som seriøse arbeidsgivere, er situasjonen en annen for flere av de andre leverandørene. Den største kommersielle leverandøren Din Utvikling AS, som står for en landsomfattende markedsandel på nesten ¼ av oppfølgingstiltaket, har i en del fylker vunnet på en pris på rundt regnet 550 kroner timen.

Forretningsmodellen i Din Utvikling AS bygger på at selskapet ikke har egne ansatte veiledere. I stedet leier selskapet inn «frittstående» konsulenter til å utføre veiledningen. Disse er registrert som enkeltpersonforetak. Det er Din Utvikling AS som har kontrakt med NAV, mens konsulentene har kontrakt med Din Utvikling AS.

Din Utvikling AS sin kontrakt med NAV er basert på at man kan fakturere antall brukte timer pr bruker. Timeprisen er bygd opp av elementer definert og godkjent av NAV, og vil normalt ha som utgangspunkt at kontraktspartneren har egne ansatte som man har arbeidsgiveransvar for. Timeprisen skal dermed dekke brutto lønnskostnad (brutto lønn, pensjon, sykepenger, arbeidsgiveravgift, mv,) reiseutgifter, utgifter til kurs/konferanser i forbindelse med kompetanseutvikling, møter, administrasjon, selskapets profitt, mv.

Dersom den avtalte timeprisen fra NAV til Din Utvikling er kr. 550, kan avtalen med konsulenten, som skal stå for den praktiske gjennomføringen av tiltaket, være basert på en timepris på kr. 350-400 (inkl. dekning av reiseutgifter). I så fall vil Din Utvikling sitte igjen med kr 150-200 pr solgte time til dekning av egne administrasjonsutgifter og til profitt. Det er konsulentens timepris som skal dekke brutto lønnskostnad, utgifter til kompetanseutvikling, møter, mv. Modellen er særdeles lønnsom for Din Utvikling, mens ansvaret for lønn og annen utgiftsdekning er overført til konsulenten. Konsulentene leies inn for en tidsbegrenset periode, og har ingen rettigheter som arbeidstakere.

Modellen med å leie inn «selvstendige» konsulenter fremfor å ansette arbeidstakere er i mange sammenhenger åpenbart en strategi fra selskapene for å fraskrive seg arbeidsgiveransvar. Dette er en praksis som ser ut til å gripe om seg blant private leverandører av velferdstjenester til det offentlige. I et De Facto-notat om profitt i barnevernet vises det til et avisoppslag hvor en direktør i Aleris forteller at selskapet har 350 konsulenter og 120 fast ansatte i deres virksomheter innenfor psykisk omsorg og rus.²⁰

Konsulentene som har avtale med Din Utvikling må, etter vår oppfatning, være å anse som arbeidstakere etter Arbeidsmiljølovens bestemmelser, og burde dermed ha krav på samme beskyttelse som andre arbeidstakere. I en såkalt «Tidsbegrenset oppdragsbekreftelse», som kontraktene mellom konsulentene og Din Utvikling kalles, gjøres det klart at konsulentene ikke kan ta oppdrag for andre eller drive annen forretningsvirksomhet, det er klare instruksjoner om hvilket arbeid som skal utføres, og eiendomsretten til alle immaterielle rettigheter og materiale tilhører selskapet. Avtalen har alle tegn på en tradisjonell arbeidsgiver / arbeidstaker-relasjon, og i enkelte punkter brukes sågar betegnelser som «ansettelsesforholdet» og «ansettelsesperioden». Den avsluttes med et punkt hvor det slås fast at «Denne avtalen erstatter fullt ut samtlige muntlige og skriftlige avtaler om lønn og ansettelsesvilkår mellom Din Utvikling og konsulenten».

Men det er liten tvil om at avtalen er svært fordelaktig for Din Utvikling. Tidsbegrensningen gjør at oppsigelser og utskiftninger foregår smertefritt, og i avtalen heter det at «Bevegelige og faste helligdager samt sykdom ikke er fakturerbar tid». Selskapet har styringen, men ikke det arbeidsgiveransvaret som følger med.

Vi diskuterer samfunnskonsekvensene av slike forretningsmodeller ytterligere i del 8.

5.7 Kvalitet kontra pris i anbudene?

I høringsnotatet slår man med bred penn fast at man regner med at den samlede kvaliteten vil bli bedre etter anbudsutsettingen. Dette er en vanlig forventning når man konkurranseutsetter offentlige tjenester, men den har vist seg svært vanskelig å dokumentere.²¹ Dessuten ser det heller ikke ut til at kvalitet har vært det avgjørende element for hvem som har vunnet anbudene.

Vektingen mellom kvalitet og pris ble satt til 60% kvalitet og 40% pris. «Da må jo kvalitet være det bærende elementet», var nok reaksjonen fra mange i attføringsbransjen når anbudene ble lyst ut. Det stemmer ikke nødvendigvis. For mens pris er et objektivt kriterium, er kvalitet vanskeligere å måle slik at man umulig unngår grader av subjektivitet sett fra NAV sin side.

Vi har ikke gjort en helhetlig analyse, men en rekke stikkprøver vi har gjort viser f.eks. at samme tilbud fra leverandører får helt ulik kvalitetsscore i ulike fylker. Dette kunne kanskje vært forklart med at differansen skyldes mer eller mindre kunnskap om lokale forhold m.m. Dette virker ikke som en tilstrekkelig forklaring når samme tilbud får fem poeng på kvalitet i ett fylke og ti poeng i et annet. Fem er en høyst middelmådig score, mens ti faktisk er prima kvalitet.

Kunnskapen om anbud, anbudsprosesser, utforming av søknader og ikke minst innsalg har derimot mye å si. Å forstå «kunden» (NAV) sitt behov og tilpasse seg deres språk og forventninger i anbudet er alfa omega i slike anbudsprosesser. Det viktigste er at man kan beskrive og visualisere for NAV i spennende skriftlige fremstillinger hvordan man skal utføre tjenesten. Anbudskonkurranser baserer seg på hvordan leverandørene beskriver sine tilbud, ikke hvordan disse tilbudene faktisk blir levert.

Det er disse fremtidsbeskrivelsene, og ikke tidligere oppnådde resultater i form av overgang til jobb, som legges til grunn for kvalitetsvurderingen. Å bruke tidligere resultater som kvalitetskriterium ville vært ekskluderende for nye aktører og kan dermed vanskelig legges til grunn. Likevel gir forskjellen mellom tidligere oppnådde resultater og hvem som vinner fram i anbudsrundene et interessant innblikk i konkurranseutsettingens avgrensede kvalitetsbegrep, der beskrivelser av kvalitet er det sentrale.

Ser man på leverandører som har hatt meget gode resultater for overgang til fast jobb tidligere, har flere av disse ikke kommet spesielt godt ut av anbudsrunden. Det meldes fra flere av de tidligere forhåndsgodkjente tiltaksleverandørene, med høy overgang til jobb i det gamle systemet (uten anbud), at de ikke har scoret høyt på kvalitet og oppdragsforståelse i anbudsrundene. De har rett og slett bare forklart hvilke metoder de har brukt for å få så gode attføringsresultater, men har tydeligvis ikke maktet å fremstille dette spennende nok for NAV som har verdsatt andre uten dokumenterte resultater høyere.

Alle leverandører som har vunnet anbud, har derimot scoret høyt på NAV s skala for såkalt kvalitet. Men det gjelder også en del bedrifter som ikke har vunnet fram i anbudsrunden. Det som skjer er at «kvaliteten» ofte settes likt blant de såkalt «beste» faglige tilbyderne. Så innkalles de mest aktuelle tilbyderne til «forhandlinger». I disse «forhandlingene» handler det i stor grad om hvor mye tilbyderne kan gå ned i pris. Det er god grunn til å hevde at det såkalte kvalitetsmålet knapt nok skiller tilbyderne fra hverandre. Kvalitetskriteriene fungerer som en bestått/ikke bestått der de som får bestått går videre til neste runde, som i realiteten er priskonkurransen. De aller fleste anbudene er derfor i bunn og grunn vunnet på pris.

5.8 Regjeringens uttalte mål for anbudsutsettingen er ikke oppnådd

Regjeringen valgte storstilt anbudsutsetting på tross av alle advarsler. Vår gjennomgang viser tydelig at regjeringens uttalte formål med anbudsutsettingen ikke er oppnådd, men unntak for ambisjonen om lavere pris.

«Med flere leverandører og konkurranse om å levere disse tjenestene, forventer regjeringen økt mangfold av leverandører og større spenn i det samlede tiltakstilbudet til brukerne.» Resultatet ble ikke flere, men vesentlig færre leverandører. Mangfoldet og valgfriheten (om den i det hele tatt er relevant i dette feltet) har aldri vært mindre. Ingen nye ideelle leverandører har sluppet til, og etter velvillig tolkning kun en sosial entreprenør, som også kunne vært godkjent i det gamle systemet.

Vinnerne er store kommersielle aktører, slik har også attføringsfeltet fått sine velferdsprofitører. Dette var ikke et uttalt mål verken i høringsnotatet eller i det politiske innsalget for anbud på store deler av attføringsfeltet. Derimot er det helt i samsvar med internasjonale erfaringer når attføringsfeltet og andre velferdstjenester blir satt ut på anbud.

Baksiden av regjeringens lettvinde slagord om «forenkling» og den naive troen på lavere pris uten kvalitetsforringelser, kan få store samfunnsmessige konsekvenser. Forenklingen kan skyve de som har størst hjelpebehov lengre bort fra tiltaksapparatet, og en priskonkurranse nedover kan ødelegge både fagligheten, kvaliteten og arbeidsforholdene i attføringsfeltet. (Dette drøfter vi i del 6 og 7).

5.9 Regjeringen utsatte resultatevaluering til etter stortingsvalget

Kanskje kan vissheten om disse resultatene være grunnen til at regjeringspartiene (og Venstre) har motsatt seg en reell evaluering av tiltakssammenslåingen og anbudsutsettingen på attføringsfeltet.

Regjeringspartiene og Venstre stemte i Stortinget like før jul 2016 ned følgende forslag fra Arbeiderpartiet: «Stortinget ber regjeringen så snart som mulig komme tilbake til Stortinget med resultatene av evalueringen av konkurranseutsettingen av arbeidsmarkedstiltak i skjermet sektor med tanke på brukermedvirkning og oppnådde resultater og foreslå eventuelle endringer i anbudspraksis for bedre måloppnåelse.»²²

Departementet bestilte derimot en begrenset evaluering fra selskapet Proba. Denne ville etter statsråd Anniken Hauglie(H) sin vurdering «*gi et godt grunnlag for å svare konkret på spørsmål om kvalitet på tjenestene*».²³ Forskeren som utførte studien, Helene Berg fra Proba, uttalte derimot at «*dette først og fremst vil være en evaluering av anbudsprosessen og ikke en evaluering av kvaliteten på tiltakene*».²⁴ Regjeringen bestilte altså en rapport om hvorvidt selve anbudsprosessen gikk for seg slik den skulle, ikke en rapport som så på konsekvensene av ytterligere konkurranseutsetting av attføringsfeltet.

Denne rapporten (delrapport 1) kom i januar 2017.²⁵ Den gjennomgår anbudsprosessene og forsøket på å legge til rette for en best mulig konkurranse i henhold til de krav som departementet stilte. Rapporten har en positiv grunntone til anbud og konkluderer med at NAV har lagt til rette for en god konkurranse. Den vurderer derimot ikke resultatene av disse konkurransene i forhold til pris, mangfold, ideelle aktører eller kvalitet. Det kommer først i neste rapport (delrapport 2). Den kommer til høsten - etter stortingsvalget.

I avisen Klassekampen 1. mars 2017 under overskriften «Gode erfaringer med attføringsanbud» mener statsråd Hauglie at delrapport 1 avliver kritikken mot regjeringens anbudspolitikken på attføringsfeltet. Vår gjennomgang med utgangspunkt i regjeringens egne mål tyder mildest talt ikke

på dette, men enda verre og mer useriøst er det at statsråden rett og slett ikke uttaler seg i samsvar med rapporten til Proba. Når hun så sier til avisen «At vi er på rett vei», må det være tillatt å spørre om hvor vi egentlig er på vei.

6 Kompetanse, arbeidsvilkår og tilbud til de mest utsatte i et kommersialisert attføringssystem

NAV har over lang tid brukt anbud for å kjøpe tjenester til ulike arbeidsmarkedskurs (AMO). Fra 2009 ble så en ytterligere del av NAV s tjenester konkurranseutsatt, da avklarings- og oppfølgingstiltak for personer med moderate bistandsbehov også ble satt på anbud. Det nye fra 2014 er at anbudskonkurransen er kraftig utvidet til også å gjelde personer med nedsatt arbeidsevne, som altså har med sammensatte bistandsbehov og et stort behov individuell oppfølging.

I denne delen skal vi se på noen konsekvenser av anbudsregimet som regjeringen ikke nevnte i sin argumentasjon. Det gjelder hvordan anbudsregimet påvirker situasjonen for dem som utfører arbeidet, kompetanseutvikling i fagfeltet og tilbudet til brukerne med størst hjelpebehov. I neste del ser vi på en annen konsekvens regjeringen ikke nevner, nemlig fremveksten av velferdsprofitører på attføringsfeltet.

6.1 Bør NAV bidra til å skape et løsarbeidersamfunn?

I følge NAV-lovens første paragraf (formålsparagrafen) skal Arbeids- og velferdsforvaltningen «møte det enkelte mennesket med respekt, bidra til sosial og økonomisk trygghet og fremme overgang til arbeid og aktiv virksomhet.» Et av NAV sine oppdrag er å forvalte Arbeidsmarkedsloven der «Lovens formål er å bidra til å oppnå et inkluderende arbeidsliv gjennom et velfungerende arbeidsmarked med høy yrkesdeltakelse og lav arbeidsledighet.» Sett i lys av disse formålsparafene bør det være grunnlag for å hevde at NAV har et spesielt ansvar for å bidra til et inkluderende arbeidsliv som fremmer sosial og økonomisk trygghet.

I del 5.6 skrev vi blant annet om forretningsmodellen i selskapet Din Utvikling, som etter anbudsrundene har en markedsandel på nesten ¼ på tiltaket Oppfølging. Dette selskapet har så å si ikke egne ansatte, men baserer seg på en modell der de som utfører jobben, gjør det som oppdragstaker gjennom sitt eget enkeltpersonforetak. NAV s anbudssystem bidrar sterkt til den voksende klassen av «arbeidskraft uten ansettelse». Slike arbeidsvilkår gir konkurransefortrinn for de kommersielle leverandørene. Bedrifter som bruker billig arbeidskraft og kontraktøravtaler fremfor faste ansettelser, konkurrerer ut bedrifter med normale ansettelsesforhold.

Disse arbeidsvilkårene har også store konsekvenser for dem som utfører arbeidet, fordi de gjennom sine enkeltpersonforetak må bære betydelig mer risiko enn som faste ansatte. Derfor sammenliknes denne tilknytningsformer ofte med tidligere tiders løsarbeidere.

Slike arbeidsformer gir verken grunnlag for et inkluderende arbeidsliv, ei sosial og økonomisk trygghet for de ansatte, slik formålet til NAV er. Ekstra paradoksalt er det at NAV nå, gjennom sin prispressing, bidrar til å skyve folk ut i arbeidssituasjoner der de ikke har tilgang til tjenestene i folketrygden som NAV også forvalter, slik som sykelønn og dagpenger.

I sin masteroppgave i sosialantropologi beskriver Turid Eilertsen situasjonen for dem som jobber som AMO-kursholdere på oppdrag fra NAV:

«Gjennom bruk av kortvarige og anbudsutsatte AMO-kurs presses veiledere hos private kursleverandører ut i en utrygg situasjon med korte arbeidskontrakter, dårlige lønnsvilkår og begrensede velferdsrettigheter. Dette systemet har fått utvikle seg over år av NAV og resulterer i en svær usikker jobbsituasjon for veiledere som jobber for private kursleverandører».²⁶

Oppgaven bygger på et halvt års feltarbeid hos en privat bedrift som driver arbeidsrettede kurs betalt av NAV. Smitteeffekten fra AMO-anbudene til anbudene på avklarings- og oppfølgingstiltakene er iøynefallende.

Vi ser konturene av et anbudssystem som ikke bare er fordelaktig for de store kommersielle leverandørene, men som også smitter og etter hvert truer med å gjøre hele attføringsområdet om til et løsarbeidssamfunn.

6.2 Bidrar anbudssystemet til innovasjon og kompetansebygging?

Vårt anliggende er ikke bare at slike arbeidsforhold kan ha konsekvenser for dem som arbeider innen attføringsfeltet. Fordi det er sammenheng mellom arbeidsforhold og kvaliteten på tjenestene, rammer anbudssystemet også mulighetene for arbeidssøkende å komme i jobb.

Attføringsfeltet er avhengig av kontinuerlig forbedring og utvikling av metoder mens disse ansettelsesforholdene virker i motsatt retning. Det må være et tankekors at arbeidsmarkedsmyndighetene og NAV ikke bare godkjenner slike arbeidsforhold, men faktisk fremmer disse gjennom anbudenes prispress.

Dette viser enten kunnskapsløshet om eller ringeakt for målgruppene. Disse trenger kompetente og trygge medarbeidere som kan være gode veiledere for folk som sliter i ytterkanten av arbeidslivet. Faget og bygging av kompetanse tas ikke på alvor. Presset om kostnadskutt fra det øverste embetsverket, med Finansdepartementet i spissen, kan vel også være en medvirkende årsak til at NAV synes å fremme slike kontraktsforhold.

I systemet med forhåndsgodkjente tiltaksleverandører bygget bedriftene på ansatte med ordinære lønns- og arbeidsvilkår og med forholdsvis stor grad av fagorganisering. I disse bedriftene har man til nå brukt mye ressurser på etablering av systemer for sikring av kvalitet, faglige kurs og kompetansefyll. Dette lønner seg ikke i det kortsiktige og prispressede anbudssystemet som nå er i virksomhet også på attføringsområdet.

Den erfarne attføringslederen Michael Evans skriver da også om dette fra Storbritannia i sin artikkel – «Ikke gjenta våre feil» – i Aftenposten i juni i 2014:

«De store aktørene som dominerer markedet, og som ved å underby andre aktører i anbudsplassen, er ikke faglig interessert i eller opptatt av fagutvikling. Siden disse nye aktørene mangler kompetanse må de kjøpe inn tjenester fra de gamle. Uforutsigbarhet og usikre finansieringsforhold, gjør at de fleste kvier seg for å foreta investeringer i prosesser som gir bedre kvalitet. Fagpersonell slutter og kompetansemiljøer raseres. Samarbeid er fraværende og store ressurser går med til å håndtere selve anbudssystemet.»²⁷

Han har også sterk støtte for dette gjennom internasjonal forskning.²⁸ Dette fremtidsvinduet er man nå på vei inn i også Norge. Det truer hele fagfeltets eksistens.

6.3 Kvalitet for personer med nedsatt arbeidsevne?

Både sammenslåingen av tiltak for personer med nedsatt arbeidsevne og sykemeldte og ordinært arbeidsledige står i stor fare for å forringe kvaliteten på tilbudet til personer med nedsatt arbeidsevne. Pressing av pris slår særlig negativt ut for arbeidssøkere som står lengst borte fra arbeidsmarkedet ettersom disse har større og mer individualiserte hjelpebehov. Når prisene presses må tilbudene i enda større grad standardiseres uten muligheter til individtilpasning, noe som er en forutsetning for å lykkes for personer med nedsatt arbeidsevne.

Creaming («fløteskumming») og parking («parkering») har vært et stort problem i de landene som gjør mest utstrakt bruk av anbud i arbeidsmarkedstjenester, for eksempel Australia og Nederland. Forskerne slår her utvetydig fast: “In both Australia and the Netherlands, extensive creaming and parking of jobseekers is a fact». ²⁹ Dette har gitt opphav til mye kritikk, fordi svært mange deltakere er blitt stående uten adekvat tilbud. Det er ikke usannsynlig at dette også vil bli resultatet hos oss i Norge.

Regjeringens manøver med å slå sammen tiltak som opprinnelig var beregnet på ulike målgrupper med ulike bistandsbehov, vil trolig rette innsatsen mot de gruppene som står nærmest arbeidsmarkedet. De med de største hjelpebehovene skyves ut, til tross for at god hjelp til disse for å komme i jobb er samfunnsmessig mer lønnsomt. Ettersom det er meget krevende å få personer med nedsatt arbeidsevne og uten særlig arbeidserfaring ut i jobb og fordi arbeidsmarkedsmyndighetene har store krav til tiltaksleverandørene om å få mange i jobb, retter leverandørene fokus på dem som er lettest «å formidle» til jobb som det heter på Nav-språket. Det er Oppfølging som er «formidlingstiltaket» hvor departementets høringsnotat opererer med 7000 tiltaksplasser for personer med nedsatt arbeidsevne og 2000 for sykemeldte og ordinært arbeidsledige. Situasjonen for de mest utsatte gruppene blir som nevnt tidligere heller ikke bedre i et prispresset system.

Det foreligger ikke offentlig tilgjengelig, pålitelige data på dette fra denne anbudsrunderen. Det fremkommer likevel en rekke eksempler på at brukerne i større grad henvises tilbake til NAV for annen bistand. Verken arbeidsmarkedsmyndighetene eller tiltaksleverandørene ønsker dårlige resultater for overgang til jobb fra de anbudsutsatte tiltakene.

7 Velferdsprofitører har gjort sitt inntog i attføringsbransjen.

Attføringstjenester er på lik linje med sykehjem, barnevern og barnehager offentlig finansierte velferdstjenester. Å inngå kontrakter for å drive slike skattefinansierte velferdstjenester har de senere årene blitt et meget attraktivt marked for kommersielle aktører og finansielle investorer. Boka *Velferdsprofitørene* gir en grundig gjennomgang av denne utviklingen, og var også opphavet til begrepet «velferdsprofitører», definert som personer eller selskaper som tar ut privat profitt på å drive skattefinansierte tjenester.

Noen mener at «velferdsprofitør» er en odiøs betegnelse på lik linje med «kommersialisering» av velferdstjenester. Vi mener dette er en relevante og presise betegnelser på dagens utvikling. Uavhengig av begrepsbruken, er fremveksten av nye, kommersielle aktører på attføringsfeltet uomtvistelig.

7.1 Nye velferdsprofitører vokser frem

Når attføringsfeltet blir gjort til et marked, blir det et milliardmarked. Den årlige utlyste verdien for de nye attføringstiltakene var 1.347 millioner kroner. På oppfølgingstiltaket har de fire største private kommersielle aktørene alene vunnet anbud for en årlig verdi på 384 millioner kroner. Det er nesten halvparten av hele den årlige verdien (48%) på fire leverandører!

Avklaringstiltaket er klart mindre i volum, men også her vinner kommersielle frem. Etter anbudsrundene har de allerede 47 % av markedet. Konsentrasjonen på noen få selskaper er også til stede her, men ikke i samme grad som på oppfølgingstiltaket.

Anbudene på tiltakene «Avklaring» og «Oppfølging» er treårige med opsjon for ett nytt år. De største kommersielle aktørene som har vunnet fram i anbudsrunder er som nevnt tidligere:

- *Din Utvikling A/S* (6 fylker) har vunnet kontrakter for treårsperioden for 552 millioner kroner (årlig verdi 184 millioner kroner).
- *Oppfølgingsenheten Frisk* (6 fylker) for 300 millioner kroner (årlig verdi 100 millioner kroner).
- *Nordic Academy* (5 fylker) for 270 millioner (årlig verdi på 90 millioner).
- *AS3 (5 fylker)* for 234 millioner kroner (årlig verdi på 78 millioner).
- *Adecco med Pøbelprosjektet (Aleris)* (2 fylker) for 196 millioner kroner (årlig verdi 62 millioner).
- *Euroskolen* (2 fylker) for 147 millioner kroner (årlig verdi 49 millioner).

Vi ser altså at 6 store kommersielle leverandører til sammen har sikret seg attføringskontrakter for 1.7 milliarder kroner og godt over 2 milliarder hvis man får opsjon på ett år til.

Allerede etter første gangs anbudsrunde er det altså de kommersielle aktørene som dominerer. Dette er en utvikling som er kjent fra andre velferdstjenester der man har tatt i bruk anbud. For eksempel viser en gjennomgang av alle anbud for sykehjem i Norge i perioden 1997-2012 at av 44 gjennomførte anbudsrunder var det kun en gang at en ideell aktør vant. Denne gjennomgangen viser også at den kommersielle dominansen styrkes ytterligere i andre og tredjegangsbudsrunder. I disse anbudsrundene var den kommersielle dominansen total.³⁰ Innen det statlige barnevernet er det nå fem kommersielle selskaper som dominerer.³¹

7.2 Nærmere om anbudsvinnerne

Hvem er disse selskapene som nå dominerer attføringsfeltet? Når vi ser nærmere på eierstrukturene, finner vi de samme trekk som er blitt karakteristiske for andre velferdssektorer med stort innslag av kommersielle aktører: Oppkjøp av hverandre, eierskap med interesser i flere velferdssektorer og finansfondseiere registrert i skatteparadis.³² Dette tydeliggjør at utviklingen på attføringsfeltet har mange likhetstrekk med andre velferdssektorer og at velferdsprofitørene også ser på attføringsfeltet som et attraktivt marked.

Under følger en gjennomgang av de fem største aktørene (to av aktørene har fusjonert). For en sammenstilling av økonomiske nøkkeltall for årene 2012-2015. (Se vedlegg 2 utformet av Defacto på oppdrag fra rapportforfatterne.) Det er først for regnskapsåret 2016 man kan få oversikt over hva selskapene har tjent på de siste attføringsanbudene ettersom dette er det første året med full drift i alle fylker. Kunnskap om de enkelte selskapenes eierstruktur og økonomi før disse siste anbudene er likevel relevant for diskusjonen om hvilken type aktører som nå har fått en dominerende stilling i attføringsfeltet.

7.2.1 Din Utvikling AS – en forretningsmodell for minimalt ansvar

Din Utvikling AS er et norskeid selskap som har hatt stor vekst de siste årene. I 2011 var omsetningen 29 millioner, mens den i 2015 var 105 millioner. Din Utvikling AS fikk tilslag på anbud til en samlet årlig verdi på 184 millioner og har vunnet nesten ¼ av oppfølgingstiltaket. Selskapet eies av fem norske menn med følgende eierfordeling:

Navn	Eier	Andel i %
Meta Coach Partner AS	Geir Nordal	28.24%
Mentor As	Rune Kristian Johannessen	21.18%
Alliansepartner 1 AS	Bjørn Eirik Buschmann	21.18%
Din rekruttering AS	Bjørn Marcel Smulders	21.18%
Vigleik Rogde	Vigleik Rogde	8.24%

Kilde: proff.no, mars 2017

Din Utvikling AS sin forretningsmodell har vært omstridt ettersom den i hovedsak bygger på at de som utfører arbeidet ikke er ansatte, men heller kontraktører organisert som enkeltpersonforetak. Denne forretningsmodellen gir stor fleksibilitet for arbeidsgiver, men skyver det meste av risikoen over på arbeidstaker. Det har vært stilt spørsmålsteget ved det paradokset at de som skal hjelpe folk ut i jobb på vegne av NAV, selv ikke har en fast tilknytning til arbeidslivet. Det har også vært kontroverser rundt lønnsnivået. (se også del 5.6 og del 6.1)

Din Utvikling AS har et datterselskap, *Din Utvikling Consulting AS*, som leverer konsulenttjenester til private og offentlige virksomheter. Dette selskapet hadde en omsetning på 14 millioner i 2015 og utgjør således kun en liten del av selskapets totale omsetning.

Hovedinntekten i Din Utvikling AS er drift av attføringstjenester på vegne av det offentlige. Det har også vært tatt utbytte de siste årene (7,5 millioner i 2012-2014), noe som indikerer et ordinært, kommersielt selskap. Utbytte er derimot ikke eneste mulighet til å hente penger ut av et kommersielt selskap, noe dette selskapets 2015 regnskap er et eksempel på. Det ble ikke tatt utbytte fra Din Utvikling AS dette året, men derimot ble innrapportert lønn til daglig leder økt fra 392.000 til 2.559.000 kroner, mens overskuddet på 7 millioner ble overført til egenkapitalen.

Din Utvikling AS og deres eiere har så vidt vi kan finne ut ikke eierinteresser eller investeringer i andre velferdstjenester. Et av eierfirmaene ble i 2016 endret til rekrutteringsfirma (Din Rekruttering AS, tidligere Kvalheim & Smulders AS), men dette firmaets rolle og relasjon til Din Utvikling AS er noe uklart.

Sett i lys av Din Utviklings forretningsmodell, selskapsform og tidligere utbytter er det liten tvil om at dette er et kommersielt selskap med formål om privat profitt.

7.2.2 Oppfølgingsenheten Frisk AS – en klassisk velferdsprofitør

Oppfølgingsenheten Frisk AS har også hatt en sterk vekst de senere årene. Omsetningen har økt fra 46 millioner i 2011 til 109 millioner i 2015. Selskapet har per mars 2017 to registrerte datterselskaper: Friskhjem AS og Terningen Arena Helsebygg AS. I tillegg har selskapets eiere kontroll over stiftelsen Friskstiftelsen. Selskapets hovedeier er Harald Odde (80%) og deleier er Anita Melnæs (20%).

På hjemmesidene til selskapet kan man lese at de i tillegg til å levere tjenester til NAV også tilbyr omsorgstjenester og spesialisthelsetjenester. Oppfølgingsenheten Frisk er godkjent barnevernsinstitusjon som leverandør av tjenester for enslige mindreårige asylsøkere under 15 år. Selskapet har også inngått en langsiktig avtale med Oslo kommune om leveranse av heldøgns omsorgstjenester for voksne med psykiske lidelser, samt at de leverer tjenester til ungdommer på oppdrag fra Bufdir. Friskstiftelsen leverer spesialisthelsetjenester til Helse Sør-Øst (HSØ) og Helse Vest (HV). Styreleder i Friskstiftelsen er Åge Danielsen. Danielsen er også styreleder i Norlandia et av Norges største kommersielle velferdsselskaper.

Oppfølgingsenheten Frisk AS er med sine datterselskaper og den helkontrollerte stiftelsen dermed involvert i flere skattefinansierte velferdstjenester. De har dermed med rette fortjent betegnelsen velferdsprofitører.

7.2.3 Nordic Academy AS og Euroskolen AS (nå Sonans Karriere AS) – skattepenger til skatteparadis?

I 2016 fusjonerte Nordic Academy AS og Euroskolen AS, slik at de seks store anbudsvinnerne ble redusert til fem. Disse selskapene inngår nå i Sonans Karriere AS, som har eid Nordic Academy AS siden 2014. Sonans-konsernet driver også skattefinansierte skoler og privatistiskoler i Norge. Konsernet eies av oppkjøpsfondet Procuritas, registrert på skatteparadiset Guernsey.³³

Finansielle oppkjøpsfond dukket opp i de privatiserte delene av skattefinansierte velferdstjenester på midten av 2000-tallet. Oppkjøpsfond, også omtalt som buyout-fond eller under samlebegrepene aktiv eierkapital og private equity, har som formål å øke avkastningen på investorenes penger. Det gjør de gjennom å kjøpe opp bedrifter for så å selge dem med stor fortjeneste. Et oppkjøpsfond eksisterer som regel i 10 år og må kjøpe og selge bedriftene innen den perioden. Oppkjøpsfond er så å si alltid registrert i skatteparadis.³⁴

I 2015 hadde Nordic Academy hadde en omsetning på 119 millioner, mens Euroskolen hadde omsetning på 32 millioner. Dette gir en samlet omsetning for disse selskapene på 151 millioner i 2015. Ser man på regnskapene til Nordic Academy for perioden 2011-2015 hadde selskapet et samlet overskudd på 61 millioner. Både i 2011 og 2012 ble det tatt ut 10 millioner utbytte, mens det de tre siste årene ikke har blitt tatt utbytte. Derimot har Nordic Academy siden det ble kjøpt av Sonans

avgitt 16 millioner i konsernbidrag til sin eier. Disse pengene står i fare for å havne i skatteparadis ettersom Sonans eies av oppkjøpsfondet Procuritas.

Penger som altså skal brukes til attførings- og velferdstjenester, går altså ikke bare til utbytte til norske velferdsprofitører, men kan også havne i utenlandske skatteparadis.

7.2.4 AS3 – danskene kommer

AS3 Norge AS er et norsk datterselskap av det danske selskapet AS3. Det danske selskapet, som eier 77,5 % av det norske datterselskapet, eies og styres (styreleder) av Allan Gross-Nilsen som etablerte bedriften sammen med Søren Christiansen i 1989. I tillegg til det danske hovedeierskapet, eies AS3 Norge AS av daglig leder Einar Christian Wergeland-Jenssen (15%) og av styremedlem Bjørn Solend (7,5%). AS3 har ifølge egne nettsider tre forretningsområder: transition, executive og employment. Attføringsarbeidet kommer i den siste kategorien.

Selskapet åpnet sitt første employmentsenter i Danmark i 1997. I 2001 etablerte de søsterselskapet A2B med arbeidsinkludering av arbeidsledige med særskilte behov som sitt forretningsområde. Samme år etablerte de seg også Norge. A2B jobber i Norge med undervisning rettet mot flyktninger og innvandrere, mens det er hovedselskapet AS3 som har vunnet anbud om å levere attføringstjenester til NAV.

AS3 hadde i 2015 en omsetning på 29,3 millioner kroner. Dette er en klar økning fra 10,8 millioner i 2012. Samlet årsresultat for perioden 2012-2015 er 9,9 millioner.

7.2.5 Adecco med Pøbelprosjektet (Aleris) – fra sosial entreprenør til velferdsprofitør.

Adecco er et globalt, men sveitsisk eid, bemanningsselskap. Dette selskapet har også tidligere forsøkt seg som velferdsprofitør i Norge, gjennom drift av anbudsutsatte sykehjem. Det endte i skandale. I 2011 avslørte NRK at det ble jobbet ulovlig overtid på det Adecco-drevne Ammerudlunden sykehjem i Oslo kommune. Dette var starten på Adecco-skandalen som blant annet avdekket at selskapet hadde hatt grov underdekning av pleiepersonell, en driftsmodell som førte til systematiske brudd på Arbeidsmiljøloven og at flere ansatte hadde vært grovt underbetalt. I samme periode hadde Adecco Helse Norge sendt om lag 35 millioner til sitt eierselskap i Sveits. Etter stort mediepress innrømmet Adecco både kontrakts- og lovbrudd. Kommunene sa da opp kontraktene og Adecco sitt norske sykehjemseventyr var over. Nå er altså selskapet kommet inn i attføringssektoren.

Anbudet til Adecco er vunnet sammen med Pøbelprosjektet. Pøbelprosjektet som har vært drevet av Eddie Eidsvåg har siden registreringen i 2008 vært et ideelt aksjeselskap med klare formålsformuleringer: «Ingen akjeeier skal kunne ta ut utbytte av et eventuelt overskudd i selskapet. Eventuelt overskudd skal reinvesteres i nye prosjekter eller settes i fond som skal komme andre til gode.»³⁵ Men, som tidligere omtalt, solgte Pøbelprosjektet i 2016 virksomheten sin til den kommersielle helse- og omsorgskjeden Aleris.

Aleris er ifølge egenreklamen Norge og Nordens største helse- og omsorgsselskap. Samlet omsetning i Norden er på rundt 10 milliarder (SEK). Selskapet lå i 2015 på 263. plass på næringslivsmagasinet Kapital sin liste over Norges 500 største bedrifter med en omsetning på 2,8 milliarder. Aleris eies av Sveriges rikeste familie, Wallenbergfamilien, gjennom investeringsfondet Investor AB.

Pøbelprosjektet må sies å være et eksempel på at utviklingen fra ideell og sosial entreprenør til kommersiell velferdsprofitør, kan være kort. Et eierskifte er nok. Selv om Pøbelprosjektet har vært et

aksjeselskap med ideelt formål, ble selskapet kommersielt i det det ble solgt. Både i forhold til tidligere eier, Eddi Eidsvåg, som trolig kunne innkassere en meget god, men hemmelig, salgssum og som et nytt selskap under nye eiere.

Motivasjonen bak et multinasjonalt bemanningsbyrå og Sveriges viktigste investorfamilies inntreden i det norske attføringsfeltet, kan vanskelig forklares med en spesiell dedikasjon til å få vanskeligstilte personer tilbake til jobb. Det handler om en mulighet til å tjene penger.

Samarbeidet mellom Adecco og Aleris, under merkevaren Pøbelprosjektet, vant anbud i to fylker med en årlig verdi på 62 millioner.

7.3 Skyhøy lønnsomhet i kommersielle attføringsbedrifter

Det finnes ulike måter å vurdere lønnsomheten i kommersielle selskaper på. Som tidligere nevnt er ikke utbytte nødvendigvis en god indikator på hvorvidt eierne tjener penger. Utbytte er kun en av flere måter å hente penger ut av et selskap på. Dette kan for eksempel også gjøres gjennom konsernbidrag som i Nordic Academy eller ved salg som i Pøbelprosjektet. Andre vanlige strategier er å sette overskuddet i egenkapitalen for å øke verdien på selskapet, eller å overføre verdier gjennom kjøp av tjenester eller inngåelse av lån mellom egne selskaper til høy rente.

Det finnes også et antall anerkjente lønnsomhetsmål som vurderer ulike sider ved aksjeselskapers lønnsomhet.³⁶ Et slikt mål er totalkapitalrentabilitet, gjerne omtalt som TK-rentabiliteten. Dette er et lønnsomhetsmål som viser avkastningen bedriften får på sine aktiva, og som gjerne brukes for å sammenlikne ulike alternative investeringer. TK-rentabiliteten er derfor en sentral parameter for investorer som søker etter lønnsomhet. DeFactos gjennomgang av nøkkeltall for de største kommersielle attføringsbedriftene, ser blant annet på TK-rentabiliteten. (se vedlegg 2)

Ser man på TK-rentabiliteten for de største attføringsbedriftene finner man en entydig konklusjon: investeringer her er meget lønnsomme!

Gjennomsnittet for TK-rentabiliteten for de fire største kommersielle selskapene på attføringsområdet er:

2012 (45.8)*	2013 (42.7%)	2014 (38.5%)	2015 (31.9 %)
--------------	--------------	--------------	---------------

**AS3 hadde ikke virksomhet i 2012 og gjennomsnittet er derfor beregnet ut fra de tre andre årene.*

Ser man derimot på gjennomsnittet for TK-rentabiliteten for *alle* aksjeselskaper i Norge eksklusiv finansielle selskaper som bank og finans, får man følgende tall:

2012 (10. 2%)	2013 (8.7%)	2014 (5.4%)	2015 (4.4%)
---------------	-------------	-------------	-------------

Vi ser altså en lønnsomhet i attførings- og velferdssektoren for de dominerende aktørene som er skyhøy sammenliknet med resten av næringslivet. Og enda viktigere: Den relative lønnsomheten er økende fra 2012 til 2015 sammenliknet med resten av næringslivet. Mens TK-rentabiliteten var litt over 4 ganger så god for disse velferdsprofitørene som for resten av næringslivet i 2012 var den syv ganger så høy i 2015. Beskjeden disse tallene gir til investorene krystallklar: Ikke sett pengene dine i det ordinære næringslivet. Sats på skattefinansierte velferdstjenester.

Paradokset er at skattefinansierte velferdstjenester overfor utsatte grupper blir enormt lønnsomt for investorer, mens verdiskapning i industri og den private tjenestesektoren blir dårligere business. Samfunnsoppgaver som i vår blandingsøkonomi tilhører det vi gjerne omtaler som «offentlig sektor» eller «fordelingsfæren» og som i utgangspunktet ikke skal drives basert etter lønnsomhetsprinsipper, markedslogikk og profittmaksimering er i dag blitt de mest lønnsomme sektorene for investorer. Oppgaver som derimot hører til det vi som regel kaller «privat sektor» eller «verdiskapningsfæren» og som skal drives basert på lønnsomhet, har derimot ikke slike stimulanser. Slik bidrar kommersialisering av skattefinansierte velferdstjenester til en dreining bort fra reell verdiskapning, som er grunnlaget for velferden vår, mens velferdskassen i AS Norge skrumpes ytterligere inn av at velferdsprofitører stikker velferdskroner i egne lommer. Dette bildet burde være en utfordring langt utover den politiske venstresiden.

8 Oppsummering, samt noen forslag og funderinger

Vi har i denne rapporten blant annet påvist en sterk konsentrasjon av leverandører etter anbudsutsettingen av de sammenslåtte avklarings- og oppfølgingstiltakene. Det ble ikke mer mangfold, større valgfrihet og flere ideelle leverandører. Derimot ble det noe lavere pris og det ble etablert et marked hvor store kommersielle aktører dominerer – med tilhørende dramatiske konsekvenser både for fagfeltet spesielt og samfunnet mer generelt.

8.1 Faren for at utsatte grupper skyves ut – behov for uavhengig forskning

En av de største bekymringene fra høringsinstansene var at personer med nedsatt arbeidsevne skulle bli særlig skadelidende som følge av den blåblå regjeringens politikk. Personer med psykiske lidelser, rusvansker, omfattende lese- og skriveutfordringer og uten særlig arbeidserfaring trenger tidligere, tettere, bredere, lengre og ikke minst mer individbasert oppfølging.

Regjeringen valgte på tross av alle advarsler IKKE en strategi med kunnskapsbasert utprøving av tiltak, systemer og organisering, slik blant annet NHO anbefalte, for å unngå slike utilsiktede og uheldige effekter for svake grupper. Vi har ikke tilgjengelige data som eventuelt viser at utsatte grupper blir skjøvet ut, men har gode grunner til å frykte dette også i Norge ettersom de internasjonale erfaringer peker tydelig i denne retning.

Det er forskningsmessig krevende å gå inn i denne problemsstillingen. Etter vår oppfatning bør det iverksettes uavhengig forskning eller evalueringer for å vurdere om og i tilfelle hvordan slik utstøtning har skjedd. Vi presiserer «uavhengig» fordi Arbeids- og sosialdepartementet tidligere har brukt oppdragsforskning med meget snevre mandater.

Dette forslaget støttes også fra spesialrådgiver i Bransjeforeningen Arbeid og Inkludering (NHO), Jon Qvortrup, som i november 2016 skrev følgende i et blogginnlegg på Velferd.no: *«Det er et stort behov for mer forskning, og uavhengig forskning, på arbeidsinkluderingsfeltet. Men forskningen må være troverdig. Den må holde god kvalitet.»*

Det burde derfor være i alles interesse å mobilisere forskningsmiljøer uten tunge bindinger til departementet eller NAV, eller for snevre mandater, til å gjøre denne jobben.

8.2 Anbud på attførings- og velferdsområdet er ikke et krav fra EU/EØS

Anbudsutsetting av ytterligere deler av attføringstjenestene kom ikke som et krav fra EU eller EØS. Det er også fullt mulig å omgjøre denne politikken. Når det gjelder anbudsutsatte velferdstjenester er det to hovedveier til å avslutte anbud: 1) vente til kontraktene går ut. 2) kjøpe seg ut av kontraktene. Dersom man oppdager grove og/eller systematiske kontraktsbrudd er det også mulig å avslutte kontraktene. For attføringsanbudene er det naturlig å vente til de inngåtte anbudskontraktene utløper.

Når det gjelder arbeidsmarkedstiltak synes det å være stor grad av enighet om at NAV etterhvert skal gjøre mer av jobben selv. Vi viser her til den siste NAV-meldingen (Stortingsmelding 33 NAV i en ny tid – for arbeid og aktivitet). Det er likevel en diskusjon hvilke oppgaver NAV skal gjøre selv, og hvilke oppgaver som attføringsbedriftene skal gjøre. Vi ser for oss en arbeidsdeling der NAV, i tillegg til å gjøre gode arbeidsevnevurderinger, i størst mulig grad skal jobbe med arbeidssøkere som står nærmere arbeidslivet, mens attføringsleverandørene skal jobbe for å få de aller mest utsatte gruppene i jobb.

Det er ingen regler i dagens EU/EØS lovverk som hindrer det offentlige, det vil i denne sammenheng si NAV, å utføre velferdstjenester i egenregi. Ønsker man derimot et samarbeid med andre offentlig eide eller ideelle bedrifter, må man påse at dette gjøres på måter som ikke bryter med EUs konkurranselovgivning eller anskaffelsesregelverk.³⁷

I etterkant av anbudsutsettingen ble det etablert et nytt arbeidsmarkedstiltak – Arbeidsforberedende Trening (AFT) som i realiteten er forholdsvis likt Oppfølgingstiltaket med unntak av at det er for ulike målgrupper, ikke bare for personer med nedsatt arbeidsevne. AFT-tiltaket er ikke anbudsutsatt og kjøpes inn av forhåndsgodkjente tiltaksleverandører som kan dokumentere kvalitet og med offentlig/ideelt eierskap og utbytteforbud.

Norge sendte i 2015 en pre-notifikasjon til ESA om støtten til dette tiltaket. Deler av denne kommunikasjonen er unntatt offentlighet, slik at vi ikke kjenner til detaljene i all korrespondansen mellom Norge og ESA. I 2016 kom imidlertid ESA til at det nye tiltaket trolig ikke var å anse som statsstøtte i EØS-avtalens forstand. I lys av dette valgte Norge ikke å gå videre med den formelle notifikasjonsprosessen og kunne derfor å innføre dette tiltaket uten anbud.

Kjernes spørsmålet her er om de leverandørene som skal jobbe med dette tiltaket driver «økonomisk aktivitet» i henhold til EØS-bestemmelsene. Hvis det er å anse som dette, må det anbudsutsettes eller utføres av det offentlige selv; d.v.s. NAV. Her slo ESA fast:

“The provision of services does not qualify as an economic activity if they are provided in fulfilment of a state's duty towards its population according to the principle of national solidarity, i.e. there is no connection between the actual cost of the services and the fees paid by those who benefit from them.

The provision of vocational training to disabled persons has been a long-standing social objective in Norway. Under the AFT scheme, the sheltered workshops' main activity is the rehabilitation and training of disabled people. The Norwegian state pays the total net costs of the training services provided; there is no contribution from the participants. Furthermore, the disabled participants in these trainings are not employed by the workshops and do not qualify as "workers".

On this basis, CSA has reached the preliminary conclusion that the provision of training services by the sheltered workshops under the AFT programme does not constitute an economic activity.”

ESAs uttalelser gjelder AFT. Her kan man altså kjøpe inn dette tiltaket fra forhåndsgodkjente tiltaksleverandører. Hvorvidt dette kan vurderes dithen at disse uttalelsene kan omfatte det anbudsutsatte Avklaringstiltaket og Oppfølgingstiltaket er høyst usikkert, men det er i alle fall hevet over tvil at innkjøp av tjenester for personer med nedsatt arbeidsevne ikke må kommersialiseres når det utføres av leverandører som ikke driver «økonomisk aktivitet». Det finnes videre en del andre regler som man må forholde seg til f.eks. at salg av varer og tjenester utover selve attføringsvirksomheten uløselig må være knyttet til nettopp attføringsvirksomheten.

Dette innebærer – så lang vi kan vurdere det – at den mest realistiske strategien er å la kontraktene løpe ut for så å overføre midlene til Nav-egenregi for de arbeidssøkere som står nærmest arbeidslivet. Så jobber attføringsbedriftene og vekstbedriftene samt flere ikke kommersielle aktører med de mest utsatte arbeidssøkerne innenfor AFT-tiltaket som da finansieres opp. Om det etter

dette er behov for spesialiserte tjenester som Nav eller de ikke-kommersielle ikke kan levere, kan man jo kjøpe dette gjennom anbud.

Arbeiderpartiets handlingsprogram har gitt en forholdsvis klar marsjordre på dette området: «NAV skal gis mulighet til å gjennomføre flere arbeidsmarkedstiltak i egen regi, samtidig som attførings- og vekstbedrifter og andre ikke kommersielle bedrifter skal være de dominerende leverandører av tjenester til personer med nedsatt arbeidsevne»

Vi har derfor en klar forventning om at en eventuell ny regjering utgått fra Arbeiderpartiet vil ta tak i problemstillingene vi har skissert i denne rapporten.

9 Sluttnoter

- ¹ Høringsnotat «Et enklere tiltakssystem tilpasset brukernes behov» av 13. mai 2014.
- ² LO samfunnsnotat 3/15: «Utenforskap og inkludering – riktig omfang og riktig målgruppe»
- ³ Statistikknotat Nav av 28.april – Personer med nedsatt arbeidsevne og mottakere av arbeidsavklaringspenger skrevet av Lars Sutterud
- ⁴ St.meld. 33 Nav (2015-2016) Nav i en ny tid – for arbeid og aktivitet
- ⁵ Steen A, Legård S., Jessen JE, Anker N, Madsen PG (2012) Samfunnsøkonomisk analyse av økt sysselsetting av personer med nedsatt arbeidsevne. AFI-rapport
- ⁶ Proba samfunnsanalyse (2011) Arbeidsevnevurdering i Nav. Evalueringsrapport. Rapport 2011-06, Proba Samfunnsanalyse (2012) Evaluering av arbeidsevnevurdering i Nav. Oppfølgingsundersøkelse 2012. Rapport 2012-10, Riksrevisjonen 2014. Riksrevisjonens undersøkelse av Navs arbeidsrettede oppfølging av personer med nedsatt arbeidsevne. Dokument 3:10 (2013- 2014), Mandal R, Ofte Jacobsen H, Jensen C og Solveig Osborg Ose (2015) Hvordan fungerer Arbeidsavklaringspenger (AAP) som ytelse og ordning? SINTEF
- ⁷ Stian Reinertsen (2015/NTNU) – Arbeid, dagaktivitet, livskvalitet og utviklingshemming-
- ⁸ Stortingsmelding 46 (2013 -2014) Flere i Arbeid
- ⁹ Høringsnotat «Et enklere tiltakssystem tilpasset brukernes behov» av 13. mai 2014.
- ¹⁰ Stortingsmelding 46 (2013 -2014) Flere i Arbeid
- ¹¹ Høringsnotat «Et enklere tiltakssystem tilpasset brukernes behov» av 13. mai 2014.
- ¹² Bredgård, Tomas og Flemming Larsen (2008) «Quasi-Markets in Employment Policy: Do They Deliver on Promises? Sosial Policy and Society 7:3 341 - 351
- ¹³ Høringsuttalelse fra NHO – Et enklere og bedre tiltakssystem tilpasset brukernes behov
- ¹⁴ Høringsuttalelse fra Bergen Kommune
- ¹⁵ Høringsnotat «Et enklere tiltakssystem tilpasset brukernes behov» av 13. mai 2014.
- ¹⁶ Pressemelding: Et enklere tiltakssystem tilpasset brukernes behov 9. mai 2014
- ¹⁷ NRK-reportasje 13. mai 2014
- ¹⁸ Se vedlegg 1 fra Haaskjold for omtale av forutsetningene for disse tallene.
- ¹⁹ Evaluering av offentlig anskaffelse: Nytt avklarings- og oppfølgingstiltak. Delrapport 1, Proba, Rapport 2017 - 1
- ²⁰ De Facto-notat 7:2016 Barnevernet som profittarena, s. 11
- ²¹ Se for eksempel «Effekter ved udlicitering af offentlige opgaver. En forskningsbaseret gennemgang af danske og internationale undersøgelser fra 2000-2011» Ole Helby Petersen, Ulf Hjelmar, Karsten Vrangbæk og Lisa La Cour, Anvendt KommunalForskning, AKF-rapport 2011 (www.akf.dk) og «Konkurrencens konsekvenser. Vad händer med svensk välfärd?» Laura Hartman, Anders Anell, Eva Mörk, Jonas Vlachos, Kajsa Hanspers, Martin Lundin, Marta Szebehely, Stefan Wiklund, Studieförbundet Näringsliv och Samhälle SNS, 2011. (www.sns.se).
- ²² Regjeringspartiene og Venstre stemte i Stortinget like før jul 2016 ned følgende forslag fra Arbeiderpartiet
- ²³ Magasinet Velferd 6/2016.
- ²⁴ Magasinet Velferd 6/2016.
- ²⁵ Evaluering av offentlig anskaffelse: Nytt avklarings- og oppfølgingstiltak. Delrapport 1, Proba, Rapport 2017 - 1
- ²⁶ Eilertsens, Turid: Veien til verdighet? Rammebetingelser og sosial samhandling ved AMO-kurs, UiO 2014
- ²⁷ «Ikke gjenta våre feil» innlegg i Aftenposten 16. juni 2014.
- ²⁸ Bredgård, Tomas og Flemming Larsen (2008) «Quasi-Markets in Employment Policy: Do They Deliver on Promises? Sosial Policy and Society 7:3 341 – 351
- ²⁹ Ibid, s 347
- ³⁰ For velferdsstaten Notat 1:2012: Konkurransutsatte sykehjem i Norge 1997-2012.
- ³¹ De Facto-notat 7:2016 Barnevernet som profittarena
- ³² Herning, Linn: Velferdsprofitørene – Om penger, makt og propaganda i de norske velferdstjenestene, Manifest forlag: 2015
- ³³ <http://www.procuritas.com/about/#contact-guernsey>
- ³⁴ For en grundigere gjennomgang av oppkjøpsfondenes rolle se Velferdsprofitørene (ref. note 32)
- ³⁵ Foretaksregisteret 10.01.2009
- ³⁶ For en interessant gjennomgang av ulike lønnsomhetsmål og deres relevans for velferdssektorene se SOU 2016:78 Ordning och reda i välfärden, side 186-208.
- ³⁷ «Utredning om handlingsrom for bruk av ideelle leverandører i helse- og sosialtjenester», Karin Fløistad ved Advokatkontoret Simon Vogt Wiig AS, 8.mars 2017 (utredet på vegne av regjeringen) og «Profittfri velferd» pamflett av Helene Bank, Manifest forlag: 2017.

Innsamlede data fra Nav om anbudene for Avklaring og Oppfølging

Gjennomgang til Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)

Fylkesvis oversikt over hvilke leverandører som har levert inn tilbud og hvem som har vunnet, herunder med opplysninger om priser og utlyste årligere verdier.

Bergen 15. mars 2017 Odd Haaskjold

Forutsetninger og mulige feilkilder

Der Nav oppgir et spenn av tiltaksplasser, brukes snittverdi antall plasser

I områder med parallelle leverandører er verdi delt iht. tildelte plasser eller likt mellom leverandørene om plasser ikke er oppgitt

Når underleverandør brukes, deles verdi likt mellom leverandør og underleverandører

Antar at det kan leveres og faktureres tjenester i 11 fulle måneder pr. år

Opplysninger fra Nav kan være feil/mangelfull eller kan være feiltolket

Underleverandør er forkortet med UL

Der resultat ikke er tilgjengelig/oppgitt fra Nav - merkes dette med NA

AKERSHUS

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Follo	77	Hapro m/UL		7 995	19,38	Frisknett, Hapro, Podium, Nordic Academy, Follo Futura
2 Øvre Romerike 1	53	Hapro m/UL		7 995	13,25	Bufar Kompetanse, Fretex, Oppfølgingsenheten Frisk, Frisknett, Hapro, AS3, På Rett Kjøp, OrbitArena, Podium, Nordic Academy, Norasonde
3 Øvre Romerike 2	53	Hapro m/UL		7 995	13,25	Bufar Kompetanse, Fretex-Øst, Oppfølgingsenheten Frisk, Frisknett, Hapro, AS3, På Rett Kjøp, Nordic Academy, Norasonde, OrbitArena
4 Nedre Romerike 1	57	Hapro m/UL		7 995	14,25	Unikum, Fretex-Øst, Oppfølgingsenheten Frisk, Frisknett, Hapro, AS3, På Rett Kjøp, Nordic Academy, Norasonde
5 Nedre Romerike 2	67	Hapro m/UL		7 995	17,38	Unikum, Fretex-Øst, Oppfølgingsenheten Frisk, Frisknett, Hapro, AS3, På Rett Kjøp, Podium, Nordic Academy, Norasonde
6 Vest regionen	65	Hapro m/UL		7 995	16,38	Bufar Kompetanse, Oppfølgingsenheten Frisk, Frisknett, Hapro, AS3, Enter, Aktiv Læring, Podium, Fønix, Arba
Sum	372				93,875	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Follo	215	Din Utvikling		547	14,19	Din Utvikling, Bedriftsakademiet, Fisknett, Nordic Academy, Podium, Follo Futura, Adecco, Aspro, Hapro
2 Øvre Romerike	135	AS3		575	9,24	AS3, Din Utvikling, Fretex, Fisknett, Nordic Academy, Beredt Kompetanse, Norasondegruppen, Adecco, På Rett Kjøp, Hapro
3 Nedre Romerike 1	165	Din Utvikling		551	10,89	AS3, Din Utvikling, Bedriftsakademiet, Fretex, Fisknett, Nordic Academy, Norasondegruppen, Adecco, På Rett Kjøp, Invito, Hapro
4 Nedre Romerike 2	135	AS3		575	9,24	AS3, Din Utvikling, Bedriftsakademiet, Fretex, Fisknett, Nordic Academy, Podium, Norasondegruppen, Adecco, På Rett Kjøp, Invito, Hapro
5 Asker	110	Din Utvikling		559	7,26	AS3, Din Utvikling, Enter Kompetanse, Fønix, Fisknett, Podium, Reaktorskolen, Aktiv Læring, Adecco, På Rett Kjøp, Arba, Hapro
6 Bærum	210	Din Utvikling		559	14,85	AS3, Din Utvikling, Fønix, Fisknett, Podium, Reaktorskolen, Aktiv Læring, Adecco, Arba, Hapro
7 Nittedal	70	AS3		575	4,95	AS3, Din Utvikling, Fretex, Fisknett, Nordic Academy, Podium, Reaktorskolen, Unikum, Norasondegruppen, Ilas, Aktiv Læring, Adecco, Invito, Hapro
Sum	1040				70,62	

AUST-AGDER

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Sør	40	Proflex m/UL		11 500	5,00	Proflex med 7 underleverandører, Fretex, Kursiv Kompetanse
2 Vest	20	Proflex m/UL		11 500	2,75	Proflex med 7 underleverandører, Fretex, Kursiv Kompetanse
3 Øst	10	Proflex m/UL		11 500	1,25	Proflex med 7 underleverandører, Fretex, Kursiv Kompetanse
4 Nord	4	Proflex m/UL		11 500	0,38	Proflex med 7 underleverandører, Fretex, Kursiv Kompetanse
Sum	74				9,375	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Sør	170	Proflex m/UL		585	11,25	Proflex med 7 underleverandører, Fretex Vest, Pøbelprosjektet, Kursiv Kompetanse AS, Podium AS
2 Vest	93	Proflex m/UL		585	7,00	Proflex med 7 underleverandører, Fretex Vest, Pøbelprosjektet, Kursiv Kompetanse AS, Podium AS
3 Øst	65	Proflex m/UL		585	4,75	Proflex med 7 underleverandører, Fretex Vest, Pøbelprosjektet, Kursiv Kompetanse AS, Podium AS
4 Nord	25	Proflex m/UL		585	1,75	Proflex med 7 underleverandører, Fretex Vest, Pøbelprosjektet, Kursiv Kompetanse AS, Podium AS
Sum	353				24,75	

BUSKERUD

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Lier ++	35	NAKK-gruppen		10 400	5,00	Norasonde, Podium, Hapro, Fønix, Reaktorskolen, Eiker Vest, Fretex Øst, NAKK, AOF, Arba, Enter, Funkweb, Fretex Vest, Oppfølgingsenheten Frisk, Bufar, Kursiv, Målrettet Kompetanse
2 Drammen	100	NAKK-gruppen		10 400	14,50	Norasonde, Podium, Hapro, Velle Utvikling, Idea, Fønix, Reaktorskolen, Fretex Øst, NAKK, AOF, Arba, Enter, Funkweb, Fretex Vest, Oppfølgingsenheten Frisk, Kursiv, Målrettet Kompetanse
3 Nedre og Øvre Eiker	50	Hapro		7 980	7,00	Norasonde, Podium, Hapro, Idea, Reaktorskolen, Fønix, Eiker Vest, Fretex Øst, Arba, Enter, NAKK, Fretex Vest, Oppfølgingsenheten Frisk, Bufar, Kursiv, Målrettet Kompetanse
4 Modum ++	27,5	Hapro		7 980	4,00	Norasonde, Hapro, Reaktorskolen, Eiker Vest, Fretex Øst, Arba, Enter, Fretex Vest, Bufar, Målrettet Kompetanse
5 Kongsberg ++	32,5	JobbLearn		8 298	6,25	Norasonde, Podium, Hapro, Idea, Reaktorskolen, Eiker Vest, Fretex Øst, Arba, Enter, NAKK, Fretex Vest, Bufar, Kursiv, Målrettet Kompetanse
6 Ringen og Hole	30	Menova		7 900	4,25	Norasonde, Menova, Podium, Hapro, Reaktorskolen, Eiker Vest, Fretex Øst, Arba, Enter, NAKK, Fretex Vest, Bufar, Kursiv, Målrettet Kompetanse
7 Gol ++	12,5	Fretex vest m/UL		9 400	1,75	Norasonde, Podium, Fretex Øst, Arba, Enter, Fretex Vest, Bufar, Vinn Hallingdal
Sum	288				42,75	

BUSKERUD

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Lier ++	105	NAKK-gruppen, A-lev	550	6,36	NAKK, AS3, Enter, Hapro, Bufar, Fretex Vest, Fønix, Podium, Reaktorskolen, Fretex Øst, Eiker Vekst, Din Utvikling, Eskoleia, Kursiv, Adecco, Funkweb, A2G, Arba, Bedak, Norasonde
2 Drammen	85	Fretex Vest m/UL, B-lev	580	5,14	NAKK, Idea, AS3, Enter, Hapro, Bufar, Fretex Vest, Fønix, Podium, Reaktorskolen, Fretex Øst, Jobblink, Din Utvikling, Eskoleia, Kursiv, Adecco, Funkweb, F U, A2G, Arba, Bedak, Norasonde
	225	NAKK-gruppen, A-lev	550	13,44	
3 Nedre og Øvre Eiker	135	Idea Kompetanse, B-lev	540	8,06	NAKK, Idea, AS3, Enter, Hapro, Bufar, Fretex Vest, Fønix, Podium, Reaktorskolen, Fretex Øst, Eiker Vest, Din Utvikling, Eskoleia, Kursiv, Adecco, F U, A2G, Arba, Bedak, Norasonde
	160	Idea Kompetanse	540	9,50	
4 Modum ++	70	Fretex Vest	580	4,25	Enter, Hapro, Bufar, Fretex Vest, Reaktorskolen, Fretex Øst, Eiker Vest, Eskoleia, Arba, Bedak, Norasonde
5 Kongsberg ++	100	Idea Kompetanse	525	6,00	NAKK, Idea, AS3, Enter, Hapro, Bufar, Fretex Vest, Podium, Reaktorskolen, Fretex Øst, Eiker Vest, Din Utvikling, Eskoleia, Kursiv, Adecco, Arba, Bedak, Meova, NAKK, AS3, Enter, Hapro, Bufar, Fretex Vest, Podium, Reaktorskolen, Fretex Øst, Eiker Vest, Din Utvikling, Eskoleia, Kursiv, Adecco, Arba, Bedak, Norasonde
6 Ringerrike og Hole	90	NAKK-gruppen, A-lev	550	5,46	
7 Gol ++	50	Menova, B-lev	470	3,04	Vinn, Enter, Bufar, Fretex Vest, Podium, Fretex Øst, Eskoleia, Arba, Bedak, Norasonde
	35	Vinn Hallingdal	595	2,00	
Sum	1055			63,25	

FINNMARK

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utlyst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Alta ++	30	Aksis		12 500	4,50	Aksis, Kautokeino Arbeidssenter
2 Porsanger +	10	Aksis		15 750	1,40	Aksis, Marinor
3 Hammerfest +	6,5	Fretex m/UL		11 327	0,90	Fetex NN, Aksis, Marinor
4 Vadsø og Vardø	6,5	Fretex		12 523	0,90	Fetex NN, Aksis, Bufar Kompetanse, Varanger ASVO
5 Tana +	6,5	Aksis		15 000	0,90	Aksis, Bufaar Kompetanse, Tana Arbeidsservice
6 Sør-Varanger	6,5	Fretex		10 088	0,90	Fretex, Aksis
Sum	66				9,50	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utlyst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Alta ++	22,5	Aksis		560	1,45	Din Utvikling, Aksis
2 Porsanger +	17,5	Aksis		700	1,10	Aksis
3 Hammerfest +	17,5	Din Utvikling		638	1,10	Fretex Nord, Din Utvikling, Aksis
4 Vadsø og Vardø	10	Din Utvikling		665	0,58	Varaanger ASVO, Fretex Nord, Din Utvikling, Bufar Kompetanse, Aksis
5 Tana +	10	Din Utvikling		689	0,58	Tana Arbeidsservice, Din Utvikling, Bufar Kompetanse, Aksis
6 Sør-Varanger	10	Din Utvikling		640	0,58	Fretex Nord, Din Utvikling, Aksis
Sum	88				5,38	

HEDMARK

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Ringsaker	30	MjøsAnker		8 800	5,00	Norasonde, Fretex Øst, Beredt, Euroskolen, Fretex Vest, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Kursiv Kompetanse, Provider, På Rett Kjøl, Agena, Topro, Tepas, Eskoleia
2 Hamar +	75	MjøsAnker		8 800	11,25	Norasonde, Orbit, Fretex Øst, Beredt, Euroskolen, Fretex Vest, Nordic Academy, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Kursiv Kompetanse, Provider, På Rett Kjøl, Agena, Topro, Tepas, Eskoleia
3 Kongsvinger +	27,5	Oppfølgingsenheten Frisk		8 812	6,50	Norasonde, Orbit, Fretex Øst, Beredt, Fretex Vest, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Kursiv Kompetanse, Aktør, På Rett Kjøl, Agena,
4 Våler +	17,5	Oppfølgingsenheten Frisk		9 522	2,25	Norasonde, Fretex Øst, Fretex Vest, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, På Rett Kjøl, Agena, Topro, Tepas, Eskoleia, Atico, Våler Vekst
5 Tynset +	7,5	Meskanø		9 900	1,25	Norasonde, Fretex Øst, Fretex Vest, MjøsAnker, På Rett Kjøl, Agena, Topro, Tepas, Eskoleia, Meskanø, Euroskolen
6 Elverum +	45	Oppfølgingsenheten Frisk		8 812	7,00	Norasonde, Fretex Øst, Euroskolen, Fretex Vest, Nordic Academy, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Kursiv Kompetanse, På Rett Kjøl, Agena, Topro, Tepas, Eskoleia
Sum	203				33,25	

HEDMARK

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst arlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Brummundal	75	MjøsAnker AS	490	4,50	Adecco, Bedriftsakademiet, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Providor, Topro, Tepas, Kursiv, På Rett Kjøp, Eskoleia, Fretex Vest, Agena, Euroskolen, Fretex Øst, Beredt, Norasonde, Aktiv Læring
2 Hamar	135	Nordic Academy	550	8,00	Nordic Academy, Adecco, Bedriftsakademiet, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Providor, Topro, Tepas, Kursiv, På Rett Kjøp, Eskoleia, Fretex Vest, Agena, Euroskolen, Din Utvikling, Fretex Øst, Beredt, Norasonde, Aktiv Læring
3 Kongsvinger	67,5	Bedriftsakademiet	500	3,75	Adecco, Bedriftsakademiet, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Tepas, Kursiv, På Rett Kjøp, Eskoleia, Fretex Vest, Agena, Din Utvikling, Fretex Øst, Beredt, Norasonde, Aktør, Aktiv Læring
4 Flisa	17,5	Bedriftsakademiet	500	1,00	Adecco, Bedriftsakademiet, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Tepas, På Rett Kjøp, Eskoleia, Fretex Vest, Agena, Fretex Øst, Norasonde, Atico, Aktiv Læring
5 Tynset	15	Bedriftsakademiet	500	0,88	Adecco, Bedriftsakademiet, MjøsAnker, Topro, Tepas, Meskano, På Rett Kjøp, Eskoleia, Fretex Vest, Agena, Euroskolen, Norservice, Fretex Øst, Norasonde, Aktiv Læring
6 Elverum	85	Nordic Academy	560	5,00	Nordic Academy, Adecco, Bedriftsakademiet, MjøsAnker, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Tepas, Kursiv, På Rett Kjøp, Eskoleia, Fretex Vest, Agena, Euroskolen, Din Utvikling, Fretex Øst, Norasonde, Aktiv Læring
Sum	395			23,13	

HORDALAND

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Årstad, Bergenhus +	75	A2G Kompetanse		7 900	10,75	Oppfølgingsenheten Frisk, Nordic Academy, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Hapro, Bufar, Norasondegruppen, Reaktorskolen, Beredt, ALF, Kursiv Kompetanse, Eyes4Work, Frisknett
2 Askøy og Sotra	28	Fretex Vest m/UL		8 830	4,00	Fretex Vest, A2G Kompetanse, Hapro, Bufar, Norasondegruppen
3 Åsane, Norhordland	28	Fretex Vest m/UL		8 830	4,25	Oppfølgingsenheten Frisk, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Hapro, Bufar, Norasondegruppen,
4 Fana, Ytrebygda ++	35	A2G Kompetanse		8 200	5,00	Oppfølgingsenheten Frisk, Nordic Academy, , A2G Kompetanse, Hapro, Bufar, Norasondegruppen, Reaktorskolen, Beredt, Eyes4Work, Frisknett, Fretex Vest
5 Sunnhordland	28	Fretex Vest m/UL		8 830	4,00	Fretex Vest, A2G Kompetanse, Hapro, Bufar, Norasondegruppen, Reaktorskolen, AS Haugaland Industri, Opero, Viergo,
6 Voss, Hardanger +	18	A2G Kompetanse		8 250	2,50	Fretex Vest, A2G Kompetanse, Bufar, Norasondegruppen
Sum	210				30,50	

HORDALAND

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Årstad	85	Fretex Vest m/UL	565	6,63	Hapro, Din Utvikling, Beredt, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Grønnevikken, Reaktorskolen, Fretex Vest, AS3 Empl., A2G Kompetanse, Bedriftsakademiet, ALF, Adecco, Entre' Norge, Briga, Kursiv
2 Bergenhus/Arna	85	Fretex Vest m/UL	565	6,68	Hapro, Din Utvikling, Beredt, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Reaktorskolen, Fretex Vest, AS3 Empl., A2G Kompetanse, Bedriftsakademiet, Adecco, Entre' Norge, Briga
3 Askøy og Sotra	135	Fretex Vest m/UL	565	10,53	Hapro, Din Utvikling, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Reaktorskolen, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Adecco, Entre' Norge
4 Laksevåg/Fyllingsdalen	115	Fretex Vest m/UL	565	8,97	Hapro, Din Utvikling, Beredt, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Grønnevikken, Reaktorskolen, Fretex Vest, AS3 Empl., A2G Kompetanse, Bedriftsakademiet, Adecco, Entre' Norge, Briga
5 Åsane/Norhordaland	120	Fretex Vest m/UL	565	8,68	Hapro, Din Utvikling, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Reaktorskolen, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Adecco, Entre' Norge, Briga
6 Fana og Ytrebygda	105	Fretex Vest m/UL	565	8,19	Hapro, Din Utvikling, Beredt, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Reaktorskolen, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Adecco, Entre' Norge
7 Sunnhordland	85	Fretex Vest m/UL	587	6,63	Hapro, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Reaktorskolen, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Adecco, Haugaland Industri, Opero, Viergo
8 Voss, Hardanger +	40	Fretex Vest m/UL	587	3,12	Norasondegruppen, Reaktorskolen, Fretex Vest, A2G Kompetanse,
Sum	770			59,43	

MØRE OG ROMSDAL

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring kontrakt tildelt:	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Normøre	23	Euroskolen AS	12 000	5,75	Euroskolen, Furene AS,
2 Romsdal	23	Euroskolen AS	12 000	5,75	Euroskolen, Furene AS,
3 Nordre Sunnmøre	30	Furene AS m/UL	20 000	8,75	Furene/Brisk, Asvo Produkter AS, Haram Industrier AS
4 Søre Sunnmøre	17	Furene AS	20 000	4,50	Furene, Ulshav AS
Sum	93			24,75	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Normøre	115	Adecco m/UL	585	10,63	Din Utvikling AS, Furene AS, Euroskolen AS
2 Romsdal	115	Adecco m/UL	585	10,63	Din Utvikling AS, Furene AS, Euroskolen AS
3 Nordre Sunnmøre	165	Adecco m/UL	585	15,50	Din Utvikling AS, Asvo Produkter AS, Andulfstag AS, Furene AS
4 Søre Sunnmøre	90	Furene	600	8,25	Din Utvikling AS, UlshavAS
Sum	485			45,00	

NORDLAND

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Ytre Salten	45	Bodø Industri		9 000	9,60	Eyes4work, Frisknett, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Bodø Industri, Hapro, Norsk Fagutdanning
2 Brønnøy m/omegn	9	Helgeland Industrier		10 500	1,93	Eyes4work, Frisknett, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Helgeland Industrier
3 Alstahaug m/omegn	13	Helgeland Industrier		10 500	2,88	Eyes4work, Frisknett, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Helgeland Industrier
4 Vefsn m/omegn	13	Helgeland Industrier		9 900	2,88	Eyes4work, Frisknett, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Helgeland Industrier
5 Rana m/omegn	28	Driv Karriere		8 850	5,75	Eyes4work, Frisknett, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Helgeland Industrier, Bufar Kompetanse, Driv Karriere
6 Indre Salten	18	Bodø Industri m/UL		9 000	3,85	Eyes4work, Frisknett, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Bodø Industri, Vev-Al-Plast, Galvano TIA
7 Ofoten	23	Agenda		9 500	4,80	Eyes4work, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Agenda, VINN, Broham
8 Lofoten	35	Lofoten Industri		8 990	7,68	Eyes4work, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Norsk Fagutdanning, Sortland Arbeidssenter, Lofoten Industrier
9 Vesterålen	40	Vesterålsprodukter m/UL		8 800	8,65	Eyes4work, Fretex Vest, Fretex Nord, Norasondegruppen, Bufar Kompetanse, Norsk Fagutdanning, Sortland Arbeidssenter, Vesterålsprodukter, Broham
Sum	221				48,00	

NORDLAND

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill.	
				NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Ytre Salten	110	AS3 Employment	555	8,65	Bufar Kompetanse, Hapro, AS3, Bodø Industrier, Fretex Nord, Fretex Vest, Euroskolen, Din Utvikling, Briga, Friskgården Grong, Eyes4work
2 Brønnøy m/omegn	18	Friskgården Grong	550	1,43	Fretex Nord, Fretex Vest, Friskgården Grong, Eyes4work, Helgeland Industrier, Briga
3 Alstahaug m/omegn	28	Friskgården Grong	550	2,15	Fretex Nord, Fretex Vest, Friskgården Grong, Eyes4work, Helgeland Industrier, Briga
4 Vefsn m/omegn	35	Friskgården Grong	550	2,88	Fretex Nord, Fretex Vest, Friskgården Grong, Eyes4work, Briga, Helgeland Industrier
5 Rana m/omegn	68	Friskgården Grong	500	5,40	Bufar Kompetanse, Bodø Industrier, Fretex Nord, Fretex Vest, Euroskolen, Briga, Friskgården Grong, Eyes4work, Helgeland Industrier, Driv karriere
6 Indre Salten	45	Bodø Industri m/UL	520	3,60	Bufar Kompetanse, Bodø Industrier, Fretex Nord, Fretex Vest, Euroskolen, Briga, Friskgården Grong, Eyes4work, Vev-Al-plast, Galvano-TIA
7 Ofoten	45	Bodø Industri m/UL	520	3,60	Bufar Kompetanse, Bodø Industri, Fretex Nord, Fretex Vest, Briga, Eyes4work, Agenda, Jobb Link, VINN
8 Lofoten	83	Lofoten Industrier	520	6,48	Bufar Kompetanse, Bodø Industri, Fretex Nord, Fretex Vest, Eyes4work, Jobb Link, Lofoten industri, Din Utvikling, Sortland Arbeidssenter
9 Vesterålen	83	Bodø Industri	520	6,48	Bufar Kompetanse, Bodø Industrier, Fretex Nord, Fretex Vest, Eyes4work, Jobb Link, Vesterålsprodukter, Hasel ASVO, Sortland Arbeidssenter
Sum	513			40,65	

NORD-TRØNDELAG

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt: kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Stjørdal ++	50	Bufar Kompetanse	12 800	5,25	FreteX Midt-Norge, FreteX Vest, Frisknett, Veksttorget, Euroskolen, Eyes4Work, Kursiv Kompetanse, Beredt Kompetanse, Fides, Bufar Kompetanse, Norasonde
2 Levanger ++	80	Bufar Kompetanse	12 800	7,25	FreteX Midt-Norge, FreteX Vest, Frisknett, Veksttorget, Euroskolen, Eyes4Work, Kursiv Kompetanse, Beredt Kompetanse, Fides, Bufar Kompetanse, Norasonde, Stas
3 Nærøy, Namsos ++	40	Veksttorget	9 900	5,25	Frisknett, Veksttorget, Eyes4Work, Fides, Bufar Kompetanse, Norasonde, MN Vekst
Sum	170			17,75	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Stjørdal +	55	Frisknett AS	500	3,00	Din Utvikling, FreteX Midt Norge, Beredt Kompetanse, PRIMA AS, Fides AS, Bufar Kompetanse AS, Euroskolen AS, Reaktorskolen AS, Adecco No
2 Leksvik og Verdal	55	Frisknett AS	500	3,00	Din Utvikling, Fides AS, Bufar Kompetanse AS, Euroskolen AS, Adecco Norge, Veksttorget
3 Steinkjer +	55	Frisknett AS	500	3,00	Stas AS, Adecco Norge, Din Utvikling, Reko AS, Bufar Kompetanse AS, Euroskolen AS
4 Namsos ++	45	Frisknett AS	500	3,00	Reko AS, MN Vekst AS
Sum	210			12,00	

OPPLAND

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Lillehammer ++	55	Oppfølgingsenheten Frisk		8 094	8,00	Norasonde, Euroskolen, GIAX, Eyes4Work, Fretex Vest, Fretex Øst, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Lipro
2 Gjøvik ++	90	Hapro m/UL		7 799	14,25	Norasonde, Euroskolen, Eyes4Work, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Mjøsanker
3 Gran, Jevnaker ++	23	Hapro m/UL		7 799	3,25	Norasonde, Euroskolen, Eyes4Work, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Orbit Arena
Sum	168				25,50	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Lillehammer ++	150	Oppfølgingsenheten Frisk		504	10,25	AS3, Norasonde Gruppen, Euroskolen, Din Utvikling, Eyes4Work, Aktiv Læring, Fretex Vest, Adecco, Fretex Øst, Bedriftsakademiet, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Gudbrandals Produkter, Lillehammer
2 Gjøvik +++	175	Hapro m/UL		495	12,25	AS3, Norasonde Gruppen, Euroskolen, Din Utvikling, Eyes4Work, Aktiv Læring, Fretex Vest, Adecco, Fretex Øst, Bedriftsakademiet, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Hapro, På rett Kjøp, MjøsAnker
3 Gran ++	103	Hapro m/UL		475	6,75	AS3, Norasonde Gruppen, Euroskolen, Din Utvikling, Eyes4Work, Aktiv Læring, Fretex Vest, Adecco, Fretex Øst, Bedriftsakademiet, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Topro, Hapro, På rett Kjøp, Menova
Sum	428				29,25	

OSLO

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring kontrakt tildelt:	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Nord	36,7	Oppfølgingsenheten Frisk A-lev	9 223	5,25	Hapro, NAKK, Emploi, Reaktorskolen, Fretex Vest, Norasonde,
	36,7	Rehabil B-lev	9 885	5,25	Oppfølgingsenheten Frisk, Rehabil, På rett kjøp, Podium, Tepas,
	36,7	Hapro m/UL C-lev	7 700	5,25	Fretex Øst, AS3, Bufar, Karea-Varbas
2 Sør	42,5	Oppfølgingsenheten Frisk A-lev	9 223	6,00	Hapro, NAKK, Emploi, Reaktorskolen, Fretex Vest, Norasonde, Oppfølgingsenheten
	42,5	Hapro m/UL B-lev	7 700	6,00	Frisk, På rett kjøp, Follo Futura, Podium, Tepas, Fretex Øst, AS3, Bufar
3 Vest	40,0	Oppfølgingsenheten Frisk A-lev	9 223	5,75	Hapro, NAKK, Emploi, Reaktorskolen, Fretex Vest, Norasonde, Unikum,
	40,0	Hapro m/UL B-lev	7 700	5,75	Oppfølgingsenheten Frisk, På rett kjøp, Podium, Fretex Øst, AS3, Bufar, Adaptor
4 Sentrum	45,0	Fossheim A-lev	9 998	6,58	Hapro, Fossheim, NAKK, Emploi, Reaktorskolen, Fretex Vest, Norasonde, Unikum,
	45,0	Oppfølgingsenheten Frisk B-lev	9 223	6,58	Oppfølgingsenheten Frisk, På rett kjøp, Podium, Fretex Øst, AS3, Bufar, Funkweb
	45,0	Hapro m/UL C-lev	7 700	6,58	
Sum	320			45,83	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Nord	210	Din Utvikling	556	14,00	Din Utvikling, Reaktorskolen, Bedriftsakademiet, Entre', Kares-Varbas, Emploi, På rett kjøp, Bufar, Hapro, Fretex-Øst, Adecco, Oslo Produksjon og Tjenester, AS3, Norasondegruppen, Podium, Rehabil
2 Sør	165	Din Utvikling	556	11,00	Din Utvikling, Reaktorskolen, Bedriftsakademiet, NAKK-gruppen, På rett kjøp, Beredt, Follo Futura, Bufar, Hapro, Fretex-Øst, Adecco, Oslo Produksjon og Tjenester, AS3, Norasondegruppen, Podium
3 Vest	150	Din Utvikling	556	10,00	Din Utvikling, Reaktorskolen, Bedriftsakademiet, Entre', Unikum, Emploi, På rett kjøp, Bufar, Hapro, Fretex-Øst, Adecco, Oslo Produksjon og Tjenester, AS3, Norasondegruppen, Podium, Arba Inkludering, Adaptor
4 Sentrum	260	Funkweb Kompetanse A-lev	567	8,75	Fossheim Verksteder, Din Utvikling, Reaktorskolen, Funkweb Kompetanse, Bedriftsakademiet, Unikum, NAKK-gruppen, Emploi, På rett kjøp, Bufar, Hapro, Beredt, Fretex-Øst, Adecco, Oslo Produksjon og Tjenester, AS3, Norasondegruppen, Podium, Stiftelsen Fontene, Fontenehuset Oslo-Øst
		Din Utvikling B-lev	556	8,75	
Sum	785			52,50	

ROGALAND

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring kontrakt tildelt:	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Nord-Rogaland	35	Fretex Vest m/UL	8 616	5,05	Norasondegruppen, Allservice, Hapro, Fretex-Vest, AOF Haugaland, Reaktorskolen, Solstein
2 Nord Rogaland-2	35	Fretex Vest m/UL	8 616	5,05	Norasondegruppen, Allservice, Hapro, Fretex-Vest, AOF Haugaland, Reaktorskolen, Solstein, JSI Jobbkompetanse
3 Midt Rogaland	60	Oppfølgingsenheten Frisk	9 623	8,65	Norasondegruppen, Allservice, Hapro, Fretex-Vest, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, ACE Bemanning, SMI Human, JSI Jobbkompetanse, AS3
4 Midt Rogaland-2	40	Oppfølgingsenheten Frisk	10 212	5,78	Norasondegruppen, Allservice, Hapro, Fretex-Vest, ACE Bemanning, Oppfølgingsenheten Frisk, SMI Human, JSI Jobbkompetanse, AS3
5 Sør Rogaland	30	Nordic Academy	9 490	4,33	Norasondegruppen, Allservice, Hapro, Fretex-Vest, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, ACE Bemanning, SMI Human, JSI Jobbkompetanse
Sum	200			28,85	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Nord-Rogaland	190	ASKI m/UL	529	13,68	ASKI, Din Utvikling, Reaktorskolen, Pøbelprosjektet, Hapro/PSG, Fretex Vest, AOF Haugaland
2 Nord Rogaland-2	190	Din Utvikling	579	13,68	ASKI, Din Utvikling, Reaktorskolen, Pøbelprosjektet, Hapro/PSG, Fretex Vest, AOF Haugaland, Solstein
3 Midt Rogaland	390	Din Utvikling	569	28,08	ASKI, Din Utvikling, Pøbelprosjektet, Hapro/PSG, Fretex Vest, AS3, SMI Human, Attende, Entre', New Step,
4 Midt Rogaland-2	260	AS3	575	18,70	ASKI, Din Utvikling, Pøbelprosjektet, Hapro/PSG, Fretex Vest, AS3, SMI Human, Sandnes Pro-Service, Merlina
5 Sør Rogaland	180	JSI Jobbkompetanse m/UL	575	12,95	Din Utvikling, Pøbelprosjektet, Fretex Vest, SMI Human, JSI Jobbkompetanse, Entre', Hapro/PSG, Merlina, NKS Jæren
Sum	1210			87,08	

SOGN OG FJORDANE

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Indre Sogn	10	Fretex Vest		NA	1,80	Origod, Fretex Vest, Fretex Øst, Bufar Kompetanse, Norasondegruppen
2 Sunnfjord/Ytre Sogn	20	Fretex Vest		NA	3,30	Origod, Fretex Vest, Fretex Øst, Bufar Kompetanse, Norasondegruppen
3 Nordfjord	10	Fretex Vest		NA	1,80	Origod, Furene, In Via, Fretex Vest, Fretex Øst, Bufar Kompetanse, Norasondegruppen
Sum	40				6,90	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Indre Sogn	40	Fretex Vest		NA	3,78	Origod, Fretex Vest, Fretex Øst, Bufar Kompetanse, Norasondegruppen
2 Sunnfjord/Ytre Sogn	80	Fretex Vest		NA	7,14	Origod, Fretex Vest, A2G Kompetanse, Fretex Øst, Bufar Kompetanse, Norasondegruppen
3 Nordfjord	50	Fretex Vest		NA	4,62	Origod, Mona Vekst, Furene, Fretex Vest, Fretex Øst, Bufar Kompetanse, Norasondegruppen
Sum	170				15,54	

SØR-TRØNDELAG

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig	Leverandører som har levert tilbud
					verdi mill. NOK	
1 Trh, Lerkendal	35	Euroskolen AS		8 300	4,00	Euroskolen, AS3 Empl, Norservice, Fretex M-N, Reaktorskolen, Frisknett, Prima, Stavne Gård
2 Trh, Midtbyen	35	Euroskolen AS		8 300	4,00	Euroskolen, AS3 Empl, Nordic akademy, Norservice, Fretex M-N, Reaktorskolen, Frisknett, Prima, Stavne Gård, Coperiosenteret
3 Trh, Østbyen	35	Euroskolen AS		8 300	4,00	Euroskolen, AS3 Empl, Norservice, Fretex M-N, Reaktorskolen, Frisknett, Prima, Stavne Gård
4 Trh, Heimdal	35	Euroskolen AS		8 300	4,00	Euroskolen, AS3 Empl, Added Value, Arbeidskomeptanse, Fretex M-N, Frisknett, Prima, Stavne Gård, Coperiosenteret
5 Hitra/Frøya	5	Euroskolen AS		14 000	0,75	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Added Value, Frisknett,
6 Orkanger	12,5	Euroskolen AS		9 000	2,00	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Rosenvik, Norservice, Frisknett, Prima, Stavne Gård, Coperiosenteret
7 Åfjord	7	Euroskolen AS		16 000	1,00	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Frisknett
8 Rissa	7	Euroskolen AS		13 000	1,00	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Frisknett
9 Oppdal	5	Euroskolen AS		13 000	0,75	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Frisknett, Vekst Oppdal
10 Røros	5	Norservice AS		10 349	0,75	Norsvce, Euroskolen, Arbeidskompetanse, Frisknett
11 Melhus	9	Euroskolen AS		9 000	1,25	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Added Value, Fretex M-N, Frisknett, Prima, Coperiosenteret
12 Malvik	9	Euroskolen AS		9 000	1,25	Fretex M-N, Frisknett, Coperiosenteret
Sum	200				24,75	

SØR-TRØNDELAG

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig	Leverandører som har levert tilbud
				verdi mill. NOK	
1 Trh, Lerkendal	80	Prima AS m/UL	525	5,75	Prima, Norservice, Euroskolen, Aktiv Læring, Stavne, Fretex MidtNorge, Adecco, Din Utvikling, Frisknett, AS3
2 Trh, Midtbyen	80	Prima AS m/UL	535	5,75	Prima, Norservice, Euroskolen, Aktiv Læring, Beredt, Fretex MidtNorge, Adecco, Din Utvikling, Reaktorskolen, Frisknett, AS3
3 Trh, Østbyen	80	Prima AS m/UL	525	5,75	Prima, Norservice, Euroskolen, Aktiv Læring, Beredt, Fretex MidtNorge, Adecco, Din Utvikling, Reaktorskolen, Frisknett, AS3
4 Trh, Heimdal	80	Prima AS m/UL	515	5,75	Prima, Norservice, Euroskolen, Aktiv Læring, Fretex MidtNorge, Adecco, Din Utvikling, Frisknett, AS3, Arbeidskompetanse, Added Value,
5 Hitra/Frøya	22,5	Euroskolen m/UL	560	1,75	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Added Value, Din Utvikling, Frisknett
6 Orkanger	35	Euroskolen m/UL	560	3,00	Euroskolen, Norservice, Rosenvik, Arbeidskompetanse, Adecco, Din Utvikling, Frisknett
7 Åfjord	4	Euroskolen m/UL	750	0,38	Euroskolen, Rosenvik, Arbeidskompetanse,
8 Rissa	35	Euroskolen m/UL	560	3,00	Euroskolen, Arbeidskompetanse, Din Utvikling, Frisknett
9 Oppdal	22,5	Euroskolen m/UL	560	1,75	Euroskolen, Vekst Oppdal, Adecco, Frisknett
10 Røros	13,5	Euroskolen m/UL	560	1,00	Euroskolen, Norservice, Arbeidskompetanse, Frisknett
11 Melhus	22,5	Prima AS m/UL	530	1,75	Prima, Arbeidskompetanse, Added Value, Fretex MidtNorge, Adecco, Frisknett
12 Malvik	27,5	Euroskolen m/UL	530	2,25	Euroskolen, Fretex MidtNorge, Frisknett
Sum	503			37,88	

TELEMARK

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Telemark	30	Idea	Kompetanse m/UL	9 600	4,50	Fretex Øst, Fretex Vest, Målrettet Kompetanse, AS3 Employment, Norasondegruppen, Podium, Idea Kompetanse
Sum	30				4,50	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Porsgrunn ++	250	Keops	m/UL	560	15,00	Keops, AS3, Reaktorskolen, Nordic Academy, Fønix, Adecco, Fretex Vest, Din Utvikling, Fretex Øst, Bufar, På Rett Kjøel, Podium, A2G, Norasonde, Mentor Partner
2 Skien og Siljan	250	AS3		575	15,00	AS3, Fønix, Reaktorskolen, Nordic Academy, Adecco, Jobblink, Fretex Vest, Grep, Din Utvikling, Fretex Øst, Bufar, På Rett Kjøel, Podium, A2G, Norasonde, Mentor Partner
3 Notodden ++	75	Idea	Kompetanse m/UL	575	5,00	Idea, AS3, Reaktorskolen, Fretex Vest, Din Utvikling, Fretex Øst, Bufar, Podium, Norasonde, Mentor Partner
4 Seljord +++	17,5	Idea	Kompetanse m/UL	585	1,25	Idea, Fretex Vest, Fretex Øst, Bufar, Norasonde, Mentor Partner
Sum	593				36,25	

TROMS

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring kontrakt tildelt:	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Nord Troms	13	Nordtro	13 699	1,50	NA
2 Tromsøområdet	100	Oppfølgingsenheten Frisk A-lev	9 234	3,75	NA
		Tromsprodukt B-lev	11 490	3,75	NA
		Norasondegruppen C-lev	5 250	3,75	NA
3 Ytre midt Troms	18	Inko	10 300	2,25	NA
4 Indre midt Troms	13	Inko	14 500	1,50	NA
5 Sør Troms	40	Oppfølgingsenheten Frisk	9 845	4,75	NA
Sum	183			21,25	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Nord Troms	13	Nordtro	749	1,00	NA
2 Tromsøområdet	230	Tromsprodukt A-lev	550	4,83	NA
		Din Utvikling B-lev	589	4,83	NA
		Fretex Vest C-lev	585	4,83	NA
3 Ytre midt Troms	13	Inko	610	1,00	NA
4 Indre midt Troms	13	Jobblink	700	1,00	NA
5 Sør Troms	35	Din utvikling	592	2,50	NA
Sum	303			20,00	

VEST-AGDER

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Kr.sand vest ++	30	Oppfølgingsenheten Frisk		10 140	5,50	Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, AS3, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Podium, Reaktorskolen, Varodd,
2 Venesla og Kr.sand	50	Oppfølgingsenheten Frisk		10 140	9,25	Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, AS3, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Podium, Reaktorskolen, Varodd,
3 Lindesnes ++	25	Oppfølgingsenheten Frisk		10 140	4,75	Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, AS3, Oppfølgingsenheten Frisk, Mindus
4 Lister +	25	Fretex Vest		10 444	4,75	Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, AS3, Nordic Academy, Oppfølgingsenheten Frisk, Podium, Reaktorskolen, Varodd, Allservice, Flekkefjord Produkter
Sum	130				24,25	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Vennesla	70	Adecco m/UL		590	6,25	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Din Utvikling, Podium, Reaktorskolen, A3Ressurs
2 Søgne og song	58	Adecco m/UL		590	5,00	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Din Utvikling, Podium, Reaktorskolen, Mjåvann Arbeidstreningssenter
3 Kr.sand vest	60	Nordic Academy		550	5,50	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Din Utvikling, Podium, Reaktorskolen, AS3, Nordic Academy, Varodd
4 Kr.sand sentrum	60	Nordic Academy		550	5,50	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Din Utvikling, Podium, Reaktorskolen, AS3, Nordic Academy, Varodd
5 Kr.sand øst	60	Nordic Academy		550	5,50	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Din Utvikling, Podium, Reaktorskolen, AS3, Nordic Academy, Varodd
6 Lindesnes	65	Adecco m/UL		595	5,85	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Din Utvikling, Mindus
7 Flekkefjord	43	Adecco m/UL		595	3,90	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Allservice,
8 Lyngdal	43	Adecco m/UL		595	3,90	Adecco, Bufar, Fretex Vest, Fretex Øst, Hapro, Kursiv, Mentor, Allservice,
Sum	458				41,40	

VESTFOLD

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring tildelt:	kontrakt	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Vestfold Nord	30	Fønix		9 900	3,75	Fønix, Enter Kompetanse, Aktiv Læring, Reaktorskolen, Jobbintro, Nordic Acadeemy, Velle
2 Vestfold Sør	45	Fønix		9 900	5,50	Fønix, Aktiv Læring, Reaktorskolen, Nordic Acadeemy, Velle, iFokus,
Sum	75				9,25	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging tildelt:	kontrakt	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Sande og Svelvik	65	Fønix		550	4,00	Fønix, Enter, Din Utvikling, Reaktorskolen, iFokus, Svelvik Produkter
2 Holmestrand og Hof	75	Fønix		505	4,50	Fønix, Enter, Din Utvikling, Reaktorskolen, iFokus, Nordic Academy, Velle
3 Horten	145	Fønix		525	10,00	Fønix, Din Utvikling, Reaktorskolen, iFokus, Jobbintro, Jobblink, Nordic Academy, Velle
4 Tønsberg,	230	Fønix		500	15,50	Fønix, Din Utvikling, Reaktorskolen, iFokus, Jobbintro, Jobblink, Nordic Academy, Velle, Podium
5 Nøtterøy og Tjøme	105	Fønix		525	7,00	Fønix, Din Utvikling, Reaktorskolen, Jobblink, Velle, ASVO Nøtterøy
6 Stokke	50	Fønix		560	3,50	Fønix, Din Utvikling, Reaktorskolen, Jobblink, Velle
7 Sandefjord og Andebu	250	Fønix		495	16,00	Fønix, Din Utvikling, Reaktorskolen, iFokus, Jobblink, Velle, Nordic Academy,
8 Larvik og Lardal	175	Fønix		500	12,00	Fønix, Din Utvikling, Reaktorskolen, iFokus, Nordic Academy
Sum	1095				72,50	

ØSTFOLD

Tjensteområde	Antall plasser	Avklaring kontrakt tildelt:	Pris pr. måned	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Fredrikstad	165	Reaktorskolen A-lev	9 300	6,25	Jobbkonsulentene, Reaktorskolen, Nordic Academy, Podium, Unikom, Fretex,
		Jobbkonsulentene B-lev	8 500	6,25	De lokale høvdingene, AS3 og Eyes for work
		NAKK-gruppen C-lev	15 500	6,25	
2 Sarpsborg	120	Deltagruppen A-lev	8 900	6,88	Deltagruppen, Jobbkonsulentene, Podium, Fretex, AS3, Eyes for work
		Podium B-lev	8 083	6,88	
3 Moss	90	KIAS A-lev	8 700	3,33	Kias, Personalpartner, Reaktorskolen, Nordic Academy, Podium, Aktiv Læring,
		Personalpartner B-lev	11 900	3,33	Fretex, AS3, Eyes for work
		Reaktorskolen C-lev	8 500	3,33	
4 Askim/Eidsberg	40	Deltagruppen	8 900	5,00	Deltagruppen, Innovi, Reaktorskolen, Nordic Academy, Podium, Aktiv Læring, AS3, Eyes for work
5 Halden	30	Podium	9 375	3,75	Halden arbeid og vekst, Aktiv Læring, Podium, AS3, Eyes for work
Sum	445			51,25	

Tjensteområde	Antall plasser	Oppfølging kontrakt tildelt:	Pris pr. time	Utløst årlig verdi mill. NOK	Leverandører som har levert tilbud
1 Fredrikstad	270	Din Utvikling	568	15,00	AS3, Reaktorskolen, NAKK-gruppen, Din Utvikling, Eyes4Work, STC omsorg, Unikom, Adecco/Pøbelprosjektet, Fretex, Jobbkonsulentene, Podium og De lokale høvdingene
2 Sarpsborg	245	Din Utvikling	568	12,50	AS3, Reaktorskolen, Din Utvikling, Eyes4Work, Delta, Adecco, Fretex, Jobbkonsulentene, og Podium
3 Moss	225	Din Utvikling	568	13,75	AS3, Reaktorskolen, Din Utvikling, NAKK-gruppen, Eyes4Work, Bedriftsakademiet, Personalpartner, Aktiv Læring, Fretex, Kias, Podium og Adecco/Pøbelprosjektet
4 Askim/Eidsberg	180	NAKK-gruppen A-lev	550	5,00	AS3, NAKK-gruppen, Din Utvikling, Eyes4Work, Delta, Adecco, Aktiv Læring,
		AS3 Employment B-lev	555	5,00	Podium og Innovi
5 Halden	125	AS3 Employment	555	7,50	AS3, Reaktorskolen, Din Utvikling, Eyes4Work, Halden arbeid og vekst, Kirkens bymisjon, Aktiv Læring, Podium og Adecco/Pøbelprosjektet
Sum	1045			58,75	

Oversikt over økonomi og nøkkeltall for de største selskapene i attføringsmarkedet

Selskap	Eiere	2015 Mill kr	2014 Mill kr	2013 Mill kr	2012 Mill kr
Din utvikling AS	MetaCoach AS 28,2% Eies av Geir Nordak Mentor AS 21,2 % Eies av Rune Kristian Johannesen Alliansepartner AS 21,2 % Eies av Bjørn Erik Buschmann Din rekruttering AS 21,2 % Eies av Bjørn Marcel Smulders Vigleik Rogde 8,2 %				
Driftsinntekter		104,6	61,3	45,6	38,0
Driftsresultat		10,1	8,2	7,2	4,2
Årsresultat		7,1	6,1	5,6	3,0
TK-rentabilitet		39,8%	51,6%	63,4%	57,3%
Lønn daglig leder 2015		2,6			
Samlet Årsresultat 2012-2015		21,8			

Selskap	Eiere	2015 Mill kr	2014 Mill kr	2013 Mill kr	2012 Mill kr
Oppfølgingsenheten Frisk AS	Harald Odde 80 % Anita Melnæs 20 %				
Driftsinntekter		108,6	70,0	64,4	61,5
Driftsresultat		4,1	4,3	4,5	7,7
Årsresultat		3,0	3,2	3,4	5,7
TK-rentabilitet		11,6%	16,7%	20,9%	42,8
Lønn daglig leder 2015		1,1			
Samlet årsresultat 2012-2015		15,3			

Vedlegg 2

Selskap	Eiere	2015 Mill kr	2014 Mill kr	2013 Mill kr	2012 Mill kr
Nordic Academy AS / Sonans Karriere As	Procuritas Capital Investments 79,4% PCI IV Co Investments 4 % T. Holding AS = Linda Terjesen 3,5 % Visento AS = Helge Midttun 1,9% Andre 15,2 %				
Driftsinntekter		118,7	109,7	98,2	83,6
Driftsresultat		13,9	14,5	17,8	16,7
Årsresultat		9,2	10,6	12,1	12,5
TK-rentabilitet		35,2%	41,2%	45,9	37,3
Lønn daglig leder 2015		1,4			
Samlet årsresultat 2012-2015		44,4			

Selskap	Eiere	2015 Mill kr	2014 Mill kr	2013 Mill kr	2012 Mill kr
AS3 Norge AS	AS3 Danmark 77,5 % Henrik Wergeland-Jenssen 15 % Bjørn Solend 7,5 %				
Driftsinntekter		29,3	21,3	15,8	10,8
Driftsresultat		5,5	4,9	2,9	0
Årsresultat		3,9	3,6	2,4	0
TK-rentabilitet		41,1%	44,8	40,6%	
Lønn daglig leder 2015		1,3			
Samlet årsresultat 2012-2015		9,9			

Selskap	Eiere	2015 Mill kr	2014 Mill kr	2013 Mill kr	2012 Mill kr

Vedlegg 2

Pøbelprosjektet	Aleris Ungplan & BOI AS - Aleris Norge AS - Aleris Sverige AB - Wallenberg-fondet Investor AB				
Driftsinntekter		28,2	24,8	20,3	16,5
Driftsresultat		0,8	1,3	0,1	-2,1
Årsresultat		0,8	1,3	0,1	-2,2
TK-rentabilitet		12,9%	23,7%	3,8%	-46%
Lønn daglig leder 2015		0,8			
Samlet årsresultat 2012-2015		0,1			
Selskap	Eiere	2015 Mill kr	2014 Mill kr	2013 Mill kr	2012 Mill kr
Euroskolen Agil AS	Oddbjørn Sve 65 % Tina Sve 35 %				
Driftsinntekter		32,3	28,6	26,5	22,7
Driftsresultat		3,9	3,6	2,0	2,7
Årsresultat		2,9	2,6	1,4	1,8
TK-rentabilitet		45,3%	43,1%	27,1%	48,4%
Lønn daglig leder 2015		1,2			
Samlet årsresultat 2012-2015		8,7			