

En timme gör skillnad

En utvärdering av de effekter som möten genom ÖppnaDörren har haft för utrikesföddas integration i Sverige.



ÖppnaDörren.

Sammanfattning av utvärderingen

ÖppnaDörrens syfte är att snabba på utrikesföddas etablering på arbetsmarknaden och i samhället genom att möjliggöra möten mellan etablerade svenskar och nya svenskar. Visionen är att skapa en folk rörelse av dörröppnare som alla bidrar till ett öppnare Sverige. Axfoundation startades av Antonia Ax:son Johnson 1993. År 2013 breddade Axfoundation sitt hållbarhetsarbete till att omfatta även social hållbarhet. Integrationsfrågan bedömdes som ett högprioriterat område att bidra till och 2015 startades därför ÖppnaDörren. Till dags dato har över 50 000 människor träffats genom ÖppnaDörrens partnerorganisationer.

Denna utvärdering syftar till att undersöka och analysera effekter av de möten som möjliggjorts genom ÖppnaDörren. Forskning visar att den mest effektiva vägen till etablering i ett nytt land går via jobb och språk. Men för att få jobb krävs i många fall ett bra nätverk eftersom sju av tio jobb förmedlas med hjälp av kontakter. Utgångspunkten för ÖppnaDörrens verksamhet är att möten på individnivå är en av nycklarna till att bryta den ökande segregationen i Sverige. Den förändringsteori ÖppnaDörren arbetar efter är att möten leder till nätverk och nätverk leder till jobb.¹

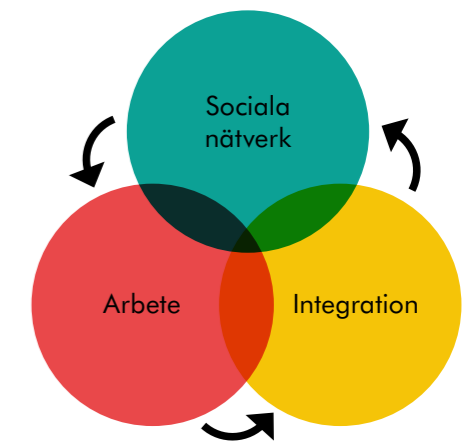
ÖppnaDörren utgörs av fyra integrationsverksamheter: Yrkesdörren, Invitationsdepartementet, Kompisbyrån och Svenska med baby. Genom dessa partnerorganisationer matchas nya och etablerade svenskar för att ses över en fika, en middag eller tillsammans med barnen och prata jobb eller gemensamma intressen.

ÖppnaDörrens partnerorganisationer ser till att människor träffas, men vi är givetvis intresserade av att veta om förändringsteorin stämmer – leder de möten som ÖppnaDörren faciliterar till att deltagarna (de utrikesfödda) får jobb?

Den undersökning som ÖppnaDörren har genomfört, och som ligger till grund för denna utvärdering, baseras på 1041 svar. Genomgående visar resultaten att de möten som har genomförts haft en positiv effekt på individens möjligheter att integrera sig i Sverige. Hela 42% har fått träffa en arbetsgivare efter ett möte genom någon av partnerorganisationerna. Totalt har 24% fått ett jobb eller praktik som en följd av mötet med sin dörröppnare. Förutom att möten genom ÖppnaDörren har en positiv effekt på arbetsmarknaden och skapar samhällsnytta när individer går från att vara bidragstagare till att bli skattebetalare, genererar deras kompetenser också affärsnytta.

Dessutom har mötena skapat stor individnytta. Undersökningen visar att 94% har fått en större förståelse för det svenska samhället efter en middag arrangerad genom Invitationsdepartementet. 79% uppger att de har fått möjlighet att träffa fler etablerade svenskar efter en fika genom Kompisbyrån och 77% av de som har haft ett möte genom Yrkesdörren känner sig mer inkluderade i det svenska samhället. Vidare har 97% av de svarande fått ett bättre självförtroende efter en föräldraträff arrangerad av Svenska med baby. Detta är ett axplock av de resultat som du kan läsa om i den här utvärderingen.

Inkludering, såväl i det svenska samhället som på den svenska arbetsmarknaden, är fortfarande en stor samhällsutmaning i Sverige. För att hitta framgångsrika sätt att ta oss an den utmaningen, behöver alla samverka – offentlig sektor, näringsliv, civilsamhälle och privatpersoner. Den här utvärderingen visar att ÖppnaDörrens verksamhet bidrar till lösningen.



24% har fått ett jobb eller praktik.

Inledning



Vi har en vision: att skapa en folkrörelse av dörröppnare som alla bidrar till ett öppnare Sverige. För att nå dit arbetar vi med en enkel metod: dörröppnaren ger en timme av sin tid – vi fyller den timmen med ett möte som kan förändra en annan människas liv. För vi tror starkt på vår förändringsteori: att möten leder till nätverk och att nätverk leder till jobb. ÖppnaDörrens verksamhet går ut på att skapa möten mellan deltagare (personer med utländsk bakgrund) och dörröppnare (personer som är etablerade i Sverige) för att bredda bådars kontaktnät. Forskning visar att, oavsett hur människor möts, leder kontakter till nätverk, vilket i sin tur kan leda till jobb¹.

I fyra år har vi arbetat med att skapa möten på individnivå. I denna effektutvärdering ville vi undersöka om förändringsteorin stämmer för vår målgrupp – vi ville veta om vår metod ger önskvärd effekt. Därför skickade vi ut en enkät till 3463 utrikesfödda deltagare som fått träffa en etablerad svensk genom någon av ÖppnaDörrens partnerorganisationer under 2018. Effektutvärderingen genomfördes i samarbete med utvärderingsspecialisterna Invandrarindex under maj och juni månad 2019. Analysen blev klar under hösten 2019. 1041 personer svarade på enkäten, vilket ger en godkänd svarsfrekvens på 30%. Utvärderingen bygger både på enkla svar och korstabellsanalyser av materialet.

Möten leder till nätverk och nätverk leder till jobb.

ÖppnaDörrens målgrupper är deltagare respektive dörröppnare. I denna undersökning utgörs de svarande endast av deltagare. Det är personer som är födda utomlands eller som har två utrikesfödda föräldrar, och som själva har uttalat att de behöver hjälp att bredda sitt nätverk och etablera sig i det svenska samhället och på den svenska arbetsmarknaden.

Under åren har vi även kontinuerligt genomfört utvärderingar med dörröppnare. Denna målgrupp är inte fokus för denna rapport. Det kan dock vara värt att nämna att dörröppnarna generellt sett är nöjda med sina möten. Många har uppgett att deras förståelse för utrikesföddas utmaningar på arbetsmarknaden ökat samt att de gärna öppnar dörren igen för nya personer.

Effektutvärderingen som du håller i handen visar att ett enda möte, på en timme, kan göra stor skillnad för en enskild individs möjligheter att etablera sig i Sverige. Välkommen att ta del av resultaten!

Stockholm i januari 2020

Amelie Silfverstolpe

Amelie Silfverstolpe, initiativtagare och verksamhetschef för ÖppnaDörren på Axfoundation

¹ Sammanställd forskning finns i Axfoundation och ÖppnaDörrens rapport "Varför ska vi öppna dörren?" (2015).



Innehåll

Om ÖppnaDörren	07
Bakgrund	07
ÖppnaDörrens vision	08
Partnerorganisationer	08
Sammanfattning	08
Effekter på arbetsmarknaden	09
Effekter för individen	09
Breddade nätverk	10
Demografi	10
Geografi och tid i Sverige	10
Utbildning	11
ESF, arbetsförmedlingen och etableringsprogrammet	11
Yrkesdörren	12
Sammanfattning	13
Effekter på arbetsmarknaden	13
Effekter för individen	14
Breddade nätverk	14
Demografi och utbildning	15
Invitationsdepartementet	16
Sammanfattning	17
Effekter på arbetsmarknaden	17
Effekter för individen	17
Breddade nätverk	18
Demografi och utbildning	18
Kompisbyrån	20
Sammanfattning	21
Effekter på arbetsmarknaden	21
Effekter för individen	21
Breddade nätverk	22
Demografi och utbildning	22
Svenska med baby	24
Sammanfattning	25
Effekter på arbetsmarknaden	25
Effekter för individen	25
Breddade nätverk	26
Demografi och utbildning	26

Kommentarer om det statistiska underlaget	30
--	-----------

Avslutande reflektion	30
------------------------------------	-----------

Bakgrund

Antonia Ax:son Johnson startade Axfoundation 1993 och under många år arbetade verksamheten endast med miljöfrågor. År 2013 ville Axfoundation bredda arbetet till att också omfatta social hållbarhet. Integrationsfrågan bedömdes som ett högprioriterat område att bidra till.

En utredning tillsattes för att se vilket glapp bland integrationsinitiativen i Sverige som Axfoundation skulle kunna fylla. Experter och forskare inom integration rådfrågades och omvärldsbevakning gjordes för att se vilka projekt som redan fanns inom detta område både i Sverige och runt om i världen, samt vilka metoder och modeller som fungerade bäst.

Som ett resultat av denna utredning skapades ÖppnaDörren. Forskning, sammanställd i Axfoundations rapport "Att öppna dörren till arbete." (2015, reviderad 2018), visar att den mest effektiva vägen till etablering i ett nytt land går via jobb och språk. Men för att få jobb krävs i många fall ett bra nätverk, då sju av tio jobb förmedlas med hjälp av kontakter. ÖppnaDörrens förändringsteori är att möten leder till nätverk och nätverk leder till jobb. Vi tror att det fysiska mötet är en av de viktigaste nycklarna till förståelse människor emellan och en förutsättning för att bryta den ökande segregationen i Sverige. Vi tror också att tröskeln för civilsamhällets engagemang bör vara låg för att kännas självklart i vardagen.

ÖppnaDörren utgörs av fyra integrationsverksamheter: Yrkesdörren, Invitationsdepartementet, Kompisbyrån samt Svenska med baby. De tre sistnämnda var redan befintliga initiativ som plockades upp och som erbjöds kompetens och stöd av ÖppnaDörren med syfte att möjliggöra tillväxt. Yrkesdörren skapades och drivs av Axfoundation själva.

Vid tiden för när denna utvärdering skrevs var Invitationsdepartementet, Kompisbyrån två separata organisationer. Därför redovisas deras resultat separat. De har sedan dess gått samman under namnet Nya Kompisbyrån.

Den gemensamma nämnaren för organisationerna är att de alla har en låg tröskel för deltagande. De skapar enkla och lustfyllda möten på individnivå mellan etablerade och nya svenskar. Människor matchas för att ses över en fika, hemma över en middag, eller tillsammans med barnen för att prata jobb eller gemensamma intressen.



ÖppnaDörrens vision

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

ÖppnaDörrens huvudsakliga uppgift är att:

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

Partnerorganisationer

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

Sammanfattning

I ÖppnaDörrens sammanställning har resultaten för alla partnerorganisationerna slagits samman och viktats relaterat till hur många deltagare de hjälper inom respektive verksamhet.

Resultaten visar bland annat att en hög andel av de svarande, 42%, har fått träffa en arbetsgivare efter ett möte genom någon av våra partner-

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

Förutom att möten genom ÖppnaDörren har en positiv effekt på arbetsmarknaden och skapar samhällsnytta när individer går från att vara bidragstagare till att bli skattebetalare, genererar deras kompetenser också affärsnytta. Utvärderingen visar dessutom att det skapar stor enskild individnytta genom höjt självförtroende, språkträning och en ökad känsla av att vara inkluderad. I genomsnitt håller 65% av deltagarna kontakten med dörröppnaren efter sitt möte. 79% har tipsat en eller flera vänner om att engagera sig i ÖppnaDörrens verksamheter.

Effekter på arbetsmarknaden

Många arbetslösa utrikesfödda vittnar om hur svårt de har att få komma på arbetsintervju genom traditionella ansökningsprocesser. Vår effektutvärdering visar att 42% av alla svarande har fått träffa arbetsgivare, tack vare de kontakter som etablerade svenskar delat med sig av i möten som skett inom ramen för ÖppnaDörrens partnerorganisationer. Det visar tydligt att kontakter markant ökar möjligheterna att få träffa arbetsgivare.

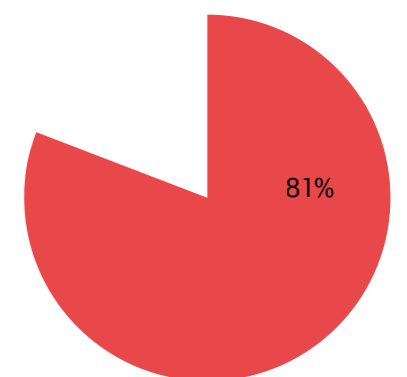
- 42% har fått komma på intervju.
- 16% har fått ett jobb.
- Ytterligare 8% har fått praktik.

Effekter för individen

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

Sedan starten 2015 har över 50 000 människor mötts genom ÖppnaDörrens partnerorganisationer.

24% har fått ett jobb eller praktik.

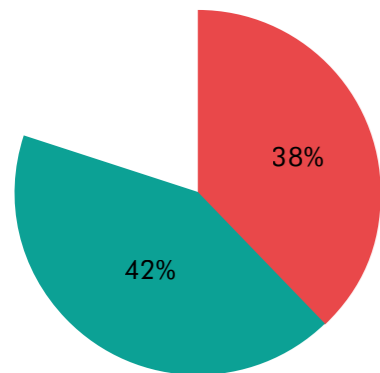


81% av de svarande uppger att de har fått ett bättre självförtroende.



Breddade nätverk

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



De flesta som har svarat är 21–30 år (38%) och 31–40 år (42%).

Demografi

Kön

- Av de som har svarat på undersökningen är 68% män och 31% är kvinnor. 1% vill inte uppge kön.
- Flest kvinnor återfinns hos organisationen Svenska med baby, medan flest män återfinns hos Kompisbyrån.

Ålder

- De flesta som har svarat är 21–30 år (38%) och 31–40 år (42%).
- Ju yngre deltagarna har varit, desto mer hjälp att träna på sin svenska upplever de att de har fått av dörröppnarna.

Geografi och tid i Sverige

Av de svarande är 12% födda i Afrika och 21% i Asien (exklusive Mellanöstern). Störst andel svarande är födda i Mellanöstern (48%). 12% är födda i Europa, 2% i Nordamerika och 2% i Sydamerika. 1% uppger att de inte vet vilket land de är födda i.

- Kompisbyrån är den organisation där högst andel är födda i Mellanöstern (58%).
- Yrkesdörren är den organisation där högst andel är födda i Europa (20%).
- 90% av svarande kom till Sverige år 2013 eller senare. De har alltså vistats i landet kortare tid än sju till åtta år, vilket är genomsnittstiden för utrikesfödda att få ett jobb i Sverige.²

² <https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2017/Flyktingars-vag-in-pa-svensk-arbetsmarknad/>

Utbildning

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

ESF, arbetsförmedlingen och etableringsprogrammet

- 59% av de som svarat på enkäten tillhör Europeiska Socialfondens (ESF) målgrupp; det vill säga att majoriteten är inskrivna i Arbetsförmedlingens etableringsprogram vid tiden för deras möte.
- 64% av de som har fått arbete är inskrivna i Arbetsförmedlingens etableringsprogram inom den tidsram som ESF-projektet accepterar för deltagare i projektet.
- De som just nu är inskrivna i etableringsprogrammet har träffat fler etablerade svenskar genom någon av partnerorganisationerna än de som inte är inskrivna i etableringsprogrammet.
- 83% har varit inskrivna hos Arbetsförmedlingen någon gång under de senaste tre åren, medan 58% fortfarande är inskrivna vid tiden för denna effektutvärdering.
- Det är mindre vanligt att personer födda i Europa är registrerade på Arbetsförmedlingen, än personer födda utanför Europa.

YRKESDÖRREN.

Yrkesdörren skapar möten mellan etablerade svenskar och personer som är nya i landet och som har erfarenhet från samma bransch. Syftet är att bredda nätverk och skynda på utrikesföddas etablering på arbetsmarknaden genom att göra en informell validering av deltagarens kompetens och förmedla lämpliga kontakter.



Sammanfattning

Syftet med Yrkesdörren är att bredda nätverk och påskynda utrikesföddas etablering på arbetsmarknaden. Därför är de viktigaste resultaten för Yrkesdörren relaterade till arbetsmarknadseffekter. Dessa presenteras mer i detalj nedan, men sammanfattningsvis känner en övervägande majoritet av deltagarna att de genom Yrkesdörren fått en bättre förståelse av den svenska arbetsmarknaden. Över hälften av de som har svarat på undersökningen, 51%, har kommit i kontakt med en arbetsgivare, vilket tyder på att de möten som sker genom Yrkesdörren har effekt för deltagarnas arbetssökande. 18% av de som svarade på enkäten har fått en anställning och ytterligare 10% har fått praktik till följd av sitt möte. Dessutom uppger ytterligare 9% att de tror att de snart kommer att få jobb eller praktik genom sin dörröppnare.

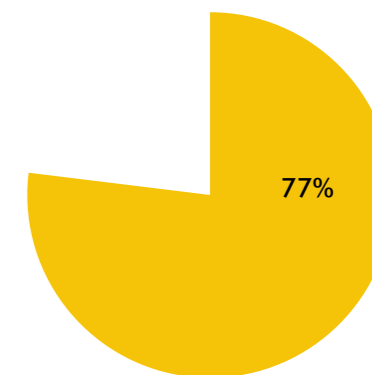
Ytterligare en viktig arbetsmarknadseffekt är att hela 77% har uppgett att de förstår den specifika bransch de vill arbeta inom bättre, eller mycket bättre, efter sitt möte genom Yrkesdörren. Den förståelsen kan antas skynda på deltagarnas etablering på arbetsmarknaden. Åtagandet är bara en timmes möte, men hela 66% av de svarande uppger att de fortsatt hålla kontakten efter sitt möte. Effektvärderingen visar tydligt att Yrkesdörrens metod bidrar till verksamhetens syfte och mål.



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



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



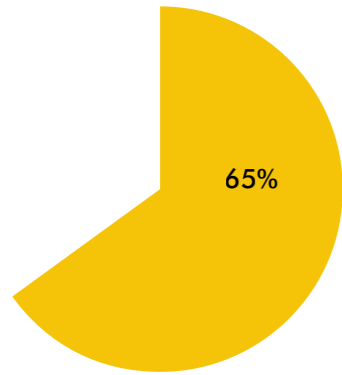
77% förstår sin bransch bättre efter sitt möte.

Effekter på arbetsmarknaden

Målet med Yrkesdörren är bland annat att deltagarna i förlängningen ska få komma på intervju hos en arbetsgivare, vilket 51% har fått göra. Viktigt att notera är att 79% av deltagarna var arbetssökande när de gick med i Yrkesdörren, medan resterande 21% enbart ville bredda sitt nätverk.

- 18% av de arbetssökande har fått ett jobb (35% av de som fick komma på intervju).
- 10% av de arbetssökande har fått praktik (19% av de som fick komma på intervju).
- 9% uppger att de tror att de snart kommer att få jobb eller praktik genom sin dörröppnare .
- 82% uppger att de förstår den svenska arbetsmarknaden bättre, eller mycket bättre, efter sitt möte genom Yrkesdörren.

18% av de svarande har fått ett jobb (35% av de som fick komma på intervju).



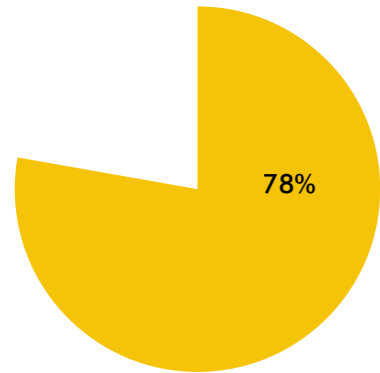
65% uppger att dörröppnaren har haft betydelse för deras upplevda integration i det svenska samhället.

- 77% uppger att de förstår den specifika branschen de vill arbeta inom bättre, eller mycket bättre, efter sitt möte genom Yrkesdörren.
- 55% uppger att de har fått praktisk hjälp att skriva CV och ansökningsbrev.

Effekter för individen

Undersökningen visar att det gör gott för individen att bli sedd som en yrkesmänniska och få kontakt med någon som har samma bransch-erfarenhet.

- 78% av de svarande uppger att de har fått ett bättre, eller mycket bättre, självförtroende.
- 83% anser att de förstår det svenska samhället bättre.
- 77% känner sig mer, eller mycket mer, inkluderade i det svenska samhället.
- 65% uppger att dörröppnaren har haft betydelse för deras upplevda integration i det svenska samhället.
- 38% uppger att de besökte ett nytt bostadsområde eller en ny stadsdel under sitt möte som de tidigare inte vistas i.



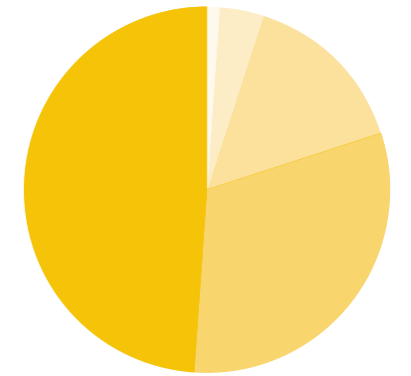
78% av de svarande uppger att de har fått ett bättre, eller mycket bättre, självförtroende.

Breddade nätverk

- 67% av de svarande uppger att de har fortsatt att hålla kontakten efter sitt första möte. Av dessa har 60% träffats en eller fler gånger efter sitt första möte, medan 40% har valt att hålla kontakten via sociala medier, e-post eller telefon.
- Genom sin dörröppnare har 55% fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige. 12% har breddat sitt nätverk med fyra till tio personer och 6% har lärt känna fler än tio personer genom sin dörröppnare.

Demografi och utbildning

- Av de som har svarat på undersökningen är 57% män och 43% är kvinnor.
- De flesta är i åldern 21–30 år (31%) och 31–40 år (49%).
- Flest personer (22%) anlände till Sverige år 2015.
- 83% har varit här i mindre än sju år.
- 89% av de som registrerat sig hos Yrkesdörren är högutbildade (universitet och/eller högskola).
- Majoriteten är födda i Mellanöstern (34%) och Asien (24%).



- 31–40 år (49%)
- 21–30 år (31%)
- 41–50 år (15%)
- 51 år (4%)
- 20 år eller yngre (1%)



“The meetings gave me real-time knowledge about the Swedish market and my professional area of interest. That is difficult to achieve sitting in a classroom. I was able to leverage the Yrkesdörren contact into further meetings with other organizations.”

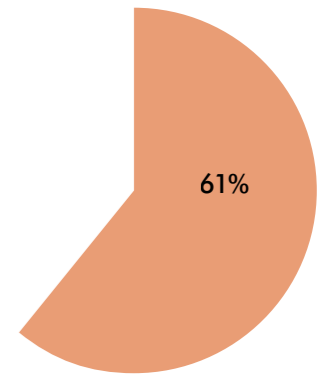


INVITATIONSDEPARTEMENTET

Invitationsdepartementet sammanför människor som vill bli bättre på svenska med människor som pratar flytande svenska över en hemlagad middag. Sedan starten 2014 har över 19 000 människor ätit middag via Invitationsdepartementet.

Sammanfattning

Målet för Invitationsdepartementet är att sammanföra människor över en måltid för att bidra till ökad integration och kulturellt utbyte, samt för att förbättra språkkunskaper. Deltagarna rekryteras oftast på SFI. För 61% är det första gången de är på middag i ett svenskt hem. 94% av deltagarna uppgett att de har fått bättre förståelse för det svenska samhället. 60% har besökt stadsdelar som de tidigare inte har vistats i, något som ger deltagarna en vidgad vy av staden de bor i. 90% har fått träna på sin svenska. Dessa resultat indikerar att verksamheten i stor utsträckning uppfyller sitt syfte och mål, och därmed bidrar till ett mer inkluderande samhälle.



För 61% är det första gången de är på middag i ett svenskt hem.

Effekter på arbetsmarknaden

Även om målet med middagen inte är att prata jobb så verkar en hel del av samtalen ändå handla om detta. De etablerade svenskarna hjälper ofta sina gäster att komma i kontakt med arbetsgivare som de har i sitt nätverk. 42% har fått komma på intervju som ett resultat av en middag genom Invitationsdepartementet.

- 57% uppger att de har fått större förståelse för branschen de vill arbeta i.
- 56% av de som har svarat var arbetssökande vid tidpunkten för denna undersökning.
- 11% av de som har svarat på undersökningen har fått jobb och 6% har fått praktik.

32% har fått jobb, praktik eller gått på intervju efter att ha deltagit i en middag.



“Vi fortsatt att ses efter första mötet, nu är det ungefär 2,5 år och vi träffas fortfarande typ varannan vecka (ibland varje vecka). Vi går ut och dansar eller bara pratar. Jag är nöjd med det.”

Effekter för individen

- 94% av de som har svarat på undersökningen har fått större förståelse för det svenska samhället.
- 91% känner sig mer inkluderade i det svenska samhället.
- 86% har fått bättre självförtroende.
- 60% har träffat fler etablerade svenskar efter att de ätit middag genom Invitationsdepartementet.

60% uppger att de i samband med middagen besökt ett nytt bostadsområde eller en ny stadsdel som de tidigare inte har vistats i.

- 60% uppger att de i samband med middagen besökt ett nytt bostadsområde eller en ny stadsdel som de tidigare inte har vistats i.
- 45% uppger att de har träffat personer via Invitationsdepartementet som haft betydelse för att de ska komma in i det svenska samhället.

Breddade nätverk

- 63% av de svarande uppger att de har fortsatt att hålla kontakten efter sitt första möte. Av dessa har 71% träffats en eller fler gånger efter sitt första möte, medan 29% har valt att hålla kontakten via sociala medier, e-post eller telefon.
- Genom sin dörröppnare har 65% fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige. 19% har breddat sitt nätverk med fyra till tio personer och 1% har lärt känna fler än tio personer genom sin dörröppnare.

Demografi och utbildning

- Av de som har svarat på undersökningen är 59% män och 41% är kvinnor.
- De flesta som har svarat är 21–30 år (30%) och 31–40 år (51%).
- Majoriteten är från Mellanöstern (49%) och Asien (21%).
- 74% har gått en eftergymnasial utbildning innan de kom till Sverige.
- 62% kom till Sverige under åren 2015–2017.



“

”Bara den upplevelse att träffa människor direkt one to one utanför statliga myndigheter. Jag kände lära mer om individuella svenskarna och hur det funkar egentligen i det svenska samhället.



Kompisbyrån

Kompisbyrån matchar nya och etablerade svenskar utifrån gemensamma fritidsintressen för att ses över en fika och träna på sin svenska.

Sammanfattning

Kompisbyråns mål är att bidra till ökad integration genom att matcha nya och etablerade svenskar med liknande intressen och ge möjligheter till ökad språkförståelse. Därför rör de viktigaste resultaten just dessa aspekter. Undersökningen visar att deltagarna har fått vidgade sociala nätverk. Dessa nätverk har troligtvis snabbat på etableringen på arbetsmarknaden. 28% har fått jobb eller praktik som en följd av mötet genom Kompisbyrån. Vidare har dörröppnare och deltagare delat erfarenheter och kunskaper om andra kulturer. Dessa nätverk har snabbat på etableringen på arbetsmarknaden. 28% har fått jobb eller praktik som en följd av mötet genom Kompisbyrån. Vidare har dörröppnare och deltagare delat erfarenheter och kunskaper om andra kulturer. 86% har fått en bättre förståelse för det svenska samhället och 69% har fått en bättre förståelse för den svenska arbetsmarknaden.



“Första person som Svensk jag egentligen träffat och pratat förutom kurs, myndigheter mm”

Effekter på arbetsmarknaden

- 22% av de som var arbetssökande uppger att de har fått jobb via sin dörröppnare.
- 6% uppger att de har fått praktik via sin dörröppnare.

28% av deltagarna som var arbetssökande har fått arbete eller praktik med hjälp av sin dörröppnare.

Effekter för individen

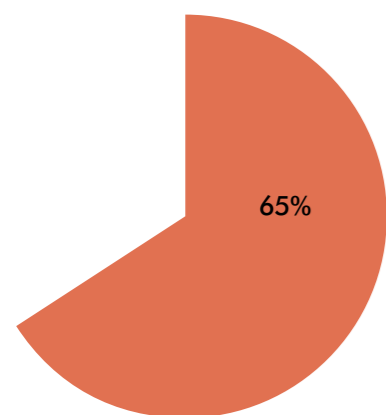
- 86% av de svarande anser att de förstår det svenska samhället bättre jämfört med innan det första mötet med en dörröppnare.
- 80% anser att de har fått bättre, eller mycket bättre, självförtroende genom sitt möte.
- 79% uppger att de har fått möjlighet att träffa fler etablerade svenskar efter sitt första möte.
- 79% har tipsat en eller flera personer om Kompisbyrån.
- 78% känner sig mer, eller mycket mer, inkluderade i det svenska samhället efter ett möte med en dörröppnare. 18% har tipsat fler än sex personer.
- 55% har träffat sin fikakompis igen efter deras första möte, trots att det inte förväntas.
- 36% uppger att de under sitt möte besökte ett nytt bostadsområde eller en ny stadsdel som de tidigare inte har vistats i.



ÖppnaDörren.

75% känner sig mer inkluderade i det svenska samhället efter ett möte genom Kompisbyrån.

54% har träffats igen efter första mötet.



65% anlände år 2015 eller senare.

Breddade nätverk

- 64% av de svarande uppger att de har fortsatt att hålla kontakten efter sitt första möte. Av dessa har 85% träffats en eller fler gånger efter sitt första möte, medan 15% valt att hålla kontakten via sociala medier, e-post eller telefon.
- Genom sin dörröppnare har 66% fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige. 11% har breddat sitt nätverk med fyra till tio personer och 3% har lärt känna fler än tio personer genom sin dörröppnare.

Demografi och utbildning

- Av de som har svarat på undersökningen är 75% män, 24% är kvinnor och 1% vill inte svara på frågan.
- Majoriteten är 21–30 år (49%) och 31–40 år (35%).
- Flest personer (44%) anlände till Sverige år 2015.
- Majoriteten är födda i Mellanöstern (58%) och Asien (14%).
- 66% av de som har registrerat sig hos Kompisbyrån har gått en eftergymnasial utbildning innan de kom till Sverige.



“

“Det var trevligt att träffa ny kompis och det var bra att ha någon svensk att prata med och lära svenska från, jag har inte svenska kompisar so det var bra erfarenhet på mig.”

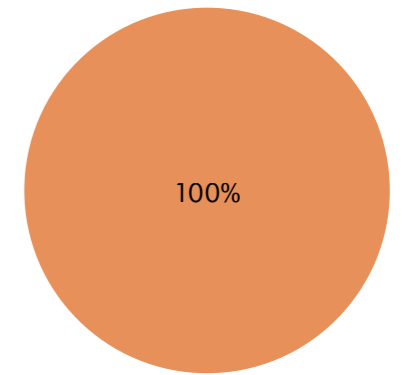




Svenska med baby skapar möten mellan barn och föräldrar med olika bakgrund genom öppna föräldragrupper och gemensamma aktiviteter. Deltagarna får möjlighet att lära av varandras bakgrunder och erfarenheter med barnen som den gemensamma nämnaren.

Sammanfattning

Ett viktigt mål för Svenska med baby är att deltagarna ska ha möjlighet att öva på att prata svenska. I denna undersökning uppger deltagarna, 100%, att de har fått träna på sin svenska. 97% har också uppgett att de har fått ökat självförtroende som förälder i Sverige. 90% känner sig mer, eller mycket mer, inkluderade i det svenska samhället. Det är vanligt att de som deltar i Svenska med babys föräldragrupper träffas flera gånger. Hela 70% uppger att de håller kontakten efter det första mötet. Detta indikerar att Svenska med baby uppfyller de grundläggande mål som verksamheten har.



100% har fått träna på sin svenska.



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

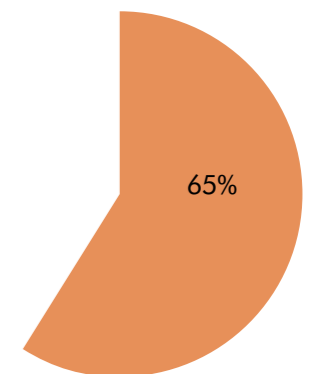


”Jag blir uppmuntrad från mina vänner i gruppen att lära mig svenska och att öva på att prata. Jag märker att det hjälper och att jag får ett nytt socialt nätverk här där jag träffar trevliga mammor och pappor. Varje ord gör en skillnad.”

Effekter på arbetsmarknaden

Svenska med baby syftar inte primärt till att deltagarna ska få ökade möjligheter att komma in på arbetsmarknaden, men trots det har 7% fått jobb och 10% har fått praktik genom etablerade svenskar som de har träffat genom Svenska med baby.

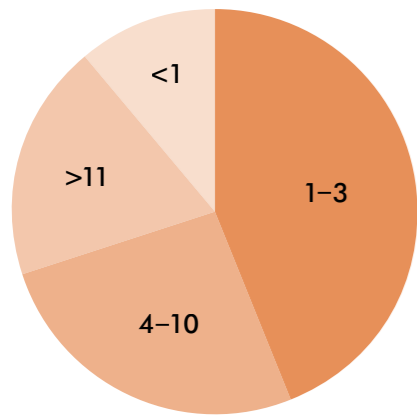
- 65% av de svarande anser att de förstår arbetsmarknaden i Sverige bättre eller mycket bättre efter sina möten genom Svenska med baby
- Majoriteten av deltagarna (69%) är inte arbetssökande. De flesta uppger att de gick med för att de ville göra någonting tillsammans med sitt barn (82%) och träna sin svenska (49%).



65% förstår arbetsmarknaden bättre.

Effekter för individen

- 100% av de svarande anser att de har fått träna på sin svenska.
- 100% anser att de förstår det svenska samhället bättre.
- 97% anser att de har fått bättre, eller mycket bättre, självförtroende genom sina möten.
- 90% känner sig mer, eller mycket mer inkluderade, i det svenska samhället.



- 79% uppger att en dörröppnare har haft betydelse för deras upplevda integration i det svenska samhället.
- 61% uppger att de har blivit tryggare i att vara förälder i Sverige.
- 31% uppger att de besökte ett nytt bostadsområde eller en ny stadsdel under sitt möte som de tidigare inte har vistats i.

Breddade nätverk

- 44% har fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige genom Svenska med baby.
- 26% har breddat sitt nätverk med fyra till tio etablerade svenskar.
- 19% har fått träffa 11 eller fler etablerade svenskar genom verksamheten.
- 11% övriga.
- 70% av de svarande uppger att de har fortsatt att hålla kontakten efter sitt första möte. Av dessa har 89% träffats en eller fler gånger efter sitt första möte, medan 11% har valt att hålla kontakten via sociala medier, e-post eller telefon
- 44% har fått kontakt med en till tre nya personer som är etablerade i Sverige genom Svenska med baby. 26% har breddat sitt nätverk med fyra till tio personer och 19% har fått träffa 11 eller fler etablerade svenskar.

Demografi och utbildning

- Av de som har svarat på undersökningen är 96% kvinnor och 4% är män.
- Majoriteten är 21–30 år (31%) och 31–40 år (62%).
- Flest personer (56%) anlände till Sverige år 2015 och 2016.
- 59% har gått en eftergymnasial utbildning innan de kom till Sverige och 28% har gymnasieutbildning eller motsvarande.

”Jag talade mina första ord på svenska här och det kändes så bra att känna att jag lärt mig prata lite tack vare personalen och andra föräldrar.”



ÖppnaDörren.

Kommentarer om det statistiska underlaget

Det statistiska underlaget baseras på 1041 svar, av 3463 som mottog enkäten. Svarsfrekvens för undersökningen ligger på 30%, vilket innebär en godkänd svarsfrekvens. Av samtliga svar fördelade sig andelen svarande enligt följande: Yrkesdörren 44%, Kompisbyrån 38%, Invitationsdepartementet 13% och Svenska med baby 5%. Det innebär att resultaten bör tolkas med försiktighet, speciellt med avseende på de två sistnämnda organisationerna där underlaget var tämligen litet. Det bör samtidigt noteras att resultaten stämmer väl överens med resultaten från tidigare undersökningar som de enskilda partnerorganisationerna genomfört. Vidare bör det tas i beaktande att det uppstod ett bortfall i enskilda frågor. Beroende på fråga låg bortfallet inom spannet 6–16%. Avsikten är att fortsätta att genomföra undersökningar och kontinuerligt utveckla och följa upp dessa.

Avslutande reflektion

År 2015 antog FN:s generalförsamling 17 globala mål för hållbar utveckling, som är en del av resolutionen Agenda 2030. Syftet är att fram till år 2030 uppnå en socialt, miljömässigt och ekonomiskt hållbar utveckling världen över. För ÖppnaDörren är de globala målen en självklar utgångspunkt och ledstjärna i verksamheten. Ett samhälle som lyckas med att inkludera människor, blir också ett socialt hållbart samhälle. Det leder till bättre hälsa samt ökad trygghet och samhörighet, för att nämna några exempel. Ju fler människor som står utanför, desto mer kostsamt för hela samhället.²

Inkludering, såväl i det svenska samhället som på den svenska arbetsmarknaden, är fortfarande en stor samhällsutmaning i Sverige. År 2018 var 3,8% av de inrikes födda arbetslösa i Sverige. Hos utrikesfödda är den siffran betydligt högre: 15,4%⁴. Det finns naturligtvis flera förklaringar till varför sysselsättningsgapet mellan inrikes- och utrikesfödda är så stort. Att utrikesfödda inte har tillgång till samma breda nätverk som inrikes födda tror vi har betydelse. När sju av tio jobb förmedlas genom informella nätverk, blir detta ett problem – såväl för den enskilde individen som för rekryterande företag och samhället i stort. Samtidigt uppger hela 72% av företagen att de har svårt att rekrytera folk⁵. Det är ett resursslöseri som alla förlorar på. För att lösa detta behövs det insatser på alla nivåer. Offentlig sektor, näringsliv, civilsamhälle och privatpersoner – alla är viktiga aktörer som behöver samverka för att hitta nya, framgångsrika sätt att driva integrationsfrågan framåt.

Den här utvärderingen visar att ÖppnaDörrens verksamhet bidrar till lösningen. Ett enda möte mellan en etablerad svensk och en nyanländ eller utrikesfödd, kan de facto göra mycket stor skillnad för en individs möjligheter att etablera sig i samhället. En timme gör skillnad!

³ Stockholms stads rapport: ”Skillnadernas Stockholm” (2015).

⁴ Statistiska centralbyrån: <https://www.scb.se/hitta-statistik/sverige-i-siffror/samhällets-ekonomi/arbetsloshet-i-sverige/>

⁵ Svenskt Näringslivs rekryteringsenkät 2018: ”Jobbskaparna larmar! Kompetensbristen ökar” (2018).



ÖppnaDörren.



AXFOUNDATION

ANTONIA AX:SON JOHNSON FOUNDATION
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska socialfonden

Kontakta oss gärna på kontakt@oppnadorren.se, besök oss på www.oppnadorren.se eller följ oss i sociala medier på [@oppnadorren](https://www.instagram.com/oppnadorren). ÖppnaDörren lanserades år 2015 och är ett initiativ av Axfoundation. Under 2017–2022 medfinansieras ÖppnaDörren av Europeiska Socialfonden.