

# Midtvejsevaluering

- fra midtvejsevaluering til slutevaluering



Referat fra seminaret



## Seminar om projektets midtvejsevaluering

Onsdag den 9. november 2011 blev midtvejsevalueringen af projektet behandlet. Det foregik på AMU Nordjylland, Sofievej 61, 9100 Aalborg hvor:

- Styregruppen arbejde alene med evalueringen fra kl. 9.00 - 14.30
- Konsulenterne (1 pr. partnerskole) stødte til kl. 15.00 – 18.00

### Formålet med dagen var todelt:

Styregruppen skulle med afsæt i midtvejsevalueringen fra COWI vurdere og beslutte behovet for mål, rammer og aktiviteter således, at projektet kan leve op til sine mål.

Styregruppen skulle sammen med konsulenterne beslutte sig for de handlinger, der skal sættes i værk for at realiserer indsatserne og ændringerne.

Jesper Rasmussen  
facilitator og ledte  
gens proces og sik-  
igennem program-



fra Lederiet var  
os gennem da-  
rede, at vi nåede  
met.

### Drøftelse af midtvejsevalueringens resultater og anbefalinger

Projektleder Trine Saaby lagde ud med at præsentere styregruppen for sin udlægning af evalueringen (præsentationen er tilgængelig på [www.sampar.dk](http://www.sampar.dk)).

Trine har vurderet, at det er følgende indsatsområder, der bør have særligt fokus i resten af projektets tid:

1. Kommunikation (en fælles overligger for de øvrige punkter)
2. Det gode virksomhedsbesøg
3. Sikring af valid dataregistrering og sammenhænge mellem dataopsamling og mål
4. Videreudvikling af partnerskabsaftalen og uddannelsesambassadørrollen
5. Uddannelse af konsulenterne
6. De gode historier og markedsføring af projektet
7. Projektets resultater forankres i begge VEU-centre

## Indsatser ifølge projektleder

- Kommunikation
- Det gode virksomhedsbesøg
- Valide data i CRM
- Partnerskabsaftale og uddannelsesambassadører
- Uddannelse af konsulenter
- Gode historier og markedsføring af projektet
- Projektets forankring i VEU-centrene

DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Socialfond  
Vi investerer i din fremtid

Samarbejde  
& Partnerskab

Samarbejde  
& Partnerskab



Planche fra projektleders præsentation

Undervejs i gennemgangen af præsentationen bidrog styregruppen med gode input og andre vinkler på indsatsområderne. Fx:

- Vi kan lære af hinanden om, hvordan hver partnerskole har etableret sin projektorganisation
- Vigtigt med fokus på god datadisciplin i CRM. Data skal kunne bruges fremadrettet
- Hvilken kvalitet udøver vi i virksomhedsbesøgene – har vi mere fokus på salg end på at afdække virksomhedens reelle behov?
- Vi har et meget forskelligt konsulentkorps og dermed forskellige forudsætninger for opsøgende besøg
- Projektleder anbefales at komme med gode tips/råd til partnerskolerne
- Der skal mere fokus på de gode eksempler
- Vi har lært af projektet og vi skal tage den gode lære med ind i VEU-centrene

Efter præsentationen fordelte styregruppen sig i tre grupper, hvor hver gruppe skulle forholde sig til udvalgte indsatsområder:

### **Gruppe 1** (Pia Elkær, Henrik Nielsen og Peter Müller)

Det gode virksomhedsbesøg  
Partnerskabsaftale  
Uddannelsesambassadører

### **Gruppe 2** (Poul Erik Skovsgaard, Ella Holm Hansen og Jill Ellermann)

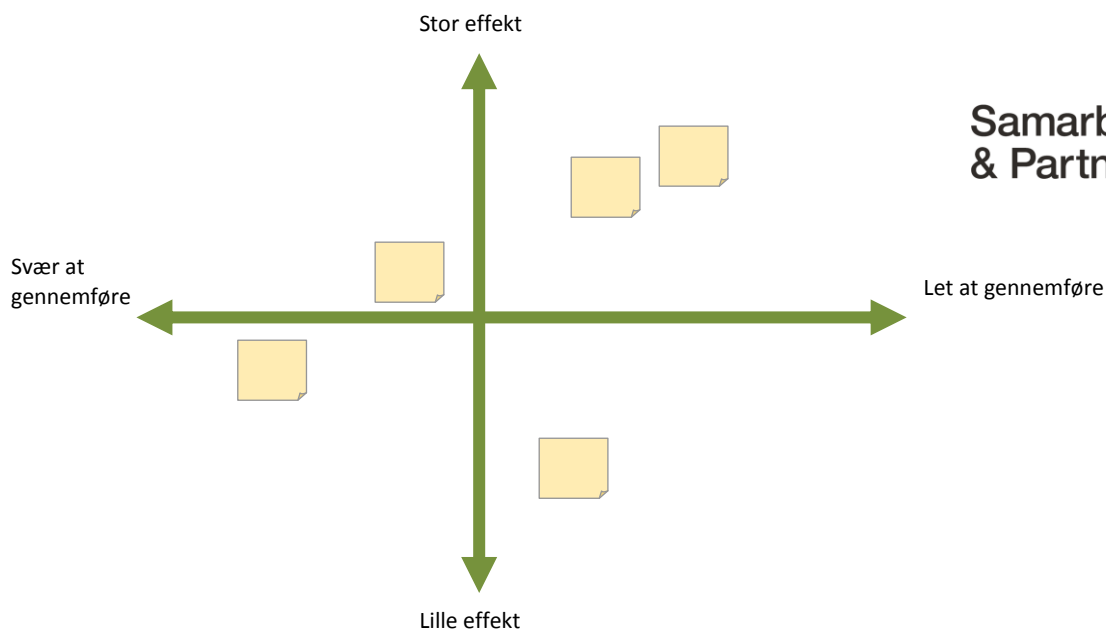
Kommunikation  
CRM  
VEU-centre

### **Gruppe 3** (Per Christian Jensen, Leif Eskerod og Marianne Kanstrup Jensen)

Uddannelse af konsulenterne  
De gode historier/markedsføring

Arbejdsgrupperne skulle først formulere 1-3 udfordringer for hvert indsatsområde og herefter komme på idéer til løsninger. Ideerne skulle til sidst vurderes i forhold til effekt og sværhedsgrad.

Idéerne/løsning blev skrevet ned på gule sedler og sat op på flipover-papir.



Hver gruppe præsenterede deres udfordring(-er) og løsninger i plenum for de øvrige styregruppemedlemmer. Styregruppen skulle herefter blive enig om, hvad der skulle præsenteres for konsulenterne, altså hvad der skulle arbejde videre med.

Enkelte opgaver kunne overdrages til projektleder med det samme:

- Mandat til gå til den enkelte skole for at få rettet og ajourført data i CRM
- Information om projektet eller beskeder sendes direkte til konsulenterne og Cc. til styregruppen
- Opstiller og kommunikerer tilskudsberegningsmodel for intern fordeling af EU-støtten
- Indsamler og beskriver skolernes forskellige måder at organisere sig på og løse projektopgaverne
- Indsamle de gode historier og lancerer dem på hjemmesiden

Styregruppen besluttede at følgende opgaver ikke skal løses i regi af projektet:

- Projekt Samarbejde og Partnerskab skal ikke markedsføres, fordi projektet i sig selv ikke er interessant for virksomhederne, det er derimod den kompetenceudvikling, der sker ude i virksomhederne. De gode eksempler på kompetenceudvikling skal sælge projektet, og de skal formidles af skolerne selv.
- Det er på direktørniveau rammerne for det fremtidige VEU-centersamarbejde besluttet – også om der skal være et eller to centre i Region Nordjylland.
- Uddannelse af konsulenterne er skolernes egen opgave, men en modulopdelte uddannelse for konsulenterne kunne være en mulighed for at tilgodese både "nye" og "gamle" konsulenter

#### **Prioritering og valg af indsatsområder**

Styregruppe valgte at prioritere følgende to indsatsområder, der skulle præsenteres for konsulenterne, når de ankom:

- Det gode virksomhedsbesøg
- Uddannelsesambassadører og partnerskabsaftale

Styregruppen ønskede derforuden at høre konsulenterne holdning til beslutningen om, at CRM skal opdateres og registreringerne skal være fyldestgørende.

### **Konsulenterne ankom**

Efter en kort kaffepause for styregruppens vedkommende orienterede Jesper og Trine kort de fremmødte konsulenter om formiddagens program, metoder og resultater, hvorefter ordet blev givet til styregruppen, der præsenterede gruppens drøftelser og dermed opgaverne for eftermiddagen.

Konsulenterne bakkede op om en fyldestgørende registrering i CRM.

Herefter blev konsulenterne bedt om at tilslutte sig i de to grupper, men dog vælge den, hvor deres daglige leder ikke var med i. Der var gode diskussioner i grupperne, og mange andre emner end lige den på dagsordenen blev også vendt.



### **Resultaterne af dagens sidste gruppearbejde:**

#### **Det gode virksomhedsbesøg**

Konsulenterne opfordres til stadighed til dialogbaseret tilgang til virksomhederne. Fx rejse spørgsmål, der giver anledning til refleksion på virksomhederne, og ikke at give svar på noget, der ikke er spurgt om.

Skolerne anbefales at følge op på de første besøg og starte op på genbesøg samt knytte netværk.

Konsulenterne gav udtryk for, at det de havde fået mest ud af i projektet var det øgede kendskab til de andre konsulenter både internt i og på tværs af skolerne. Der er en bred interesse for at under formelle rammer at bruge tiden på at skabe uformelle netværk eller gennem øvelser/uddannelse i praksis lære hinanden bedre at kende.

Konsulenterne ønsker flere spændende samlinger, der styrker kendskabet til hinanden og konsulentnetværket og meget gerne et forløb bygget op i moduler og lærende øvelser.

#### **Uddannelsesambassadør og partnerskabsaftaler**

Begreberne "uddannelsesambassadør" og "partnerskabsaftale" blev endnu engang diskuteret og der var i gruppen enighed om, at uddannelsesambassadør giver nogle forkerte associationer ude på virksomhederne og at partnerskabsaftalen i den egenskab den bruges i projektet ikke tilbyder virksomhederne mere end skolerne i almindelig vil tilbyde virksomhederne.

Der var bred enighed om, at projektet skal opfylde målene 400 partnerskabsaftaler og 200 uddannelsesambassadører.

Når antallet af uddannelsesambassadører er nået, skal virksomhedernes uddannelsesildsjæle registreres som kontaktpersoner.

Det er vigtigt at der er fokus på fremover at følge op på de 400 partnerskabsaftaler og pleje kontakten til de 200 uddannelsesambassadører.

Indsatsen og kontakten fra skolerne til virksomhederne bør håndteres på ledelsesniveau eller i regi af VEU-centrene. Kontakten fra skole til skole foregår i praksis på konsulentniveau.



### **Det videre arbejde**

Den nedsatte arbejdsgruppe om uddannelse af konsulenter har fået til opgave at lave et oplæg på modulopdelt forløb, så konsulenterne kan tilmelde sig forskellige moduler. Oplægget skal præsenteres for styregruppen den 19. december.

Projektleder giver besked, når projektet er i mål med antallet af uddannelsesambassadører og partnerskabsaftaler.

Der skal laves en strategi for, hvordan der fremadrettet følges op på de 400 partnerskabsaftaler og hvordan de 200 uddannelsesambassadører plejes og med tiden gøres til kontaktpersoner.

Emnet tages med som punkt på næste styregruppemøde.

I CRM noteres som minimum "Intet potentiale" på Besøgsrapporten, hvis der ikke er noget at berette fra besøget.

### **Evaluering af dagen**

Der var generelt meget stor tilfredshed med dagen. Enkelte deltagere var endda så positive, at de gav udtryk for, at det havde været den bedste dag i projektets tid.

Flere gav også udtryk for, at det havde været ønskværdigt om, vi tidligere i projektet havde afviklet en lignende projektdag. Når vi læser midtvejsevalueringen bliver det tydeligt, at sådan en dag kunne have hjulpet alle projektdeltager (styregruppe som konsulenter) med en bedre forståelse af projektet. Det har præget projektet, at der ikke har været konsensus i styregruppen, og dermed har nogle af konsulenterne ikke følt det rette ejerskab af projektet.

Konsulenterne gav også udtryk for, at de gerne ville have været med fra start eller i hvert fald tidligere i programmet.

### **Deltagere**

#### **Formiddag:**

Ella Holm Hansen  
Henrik Nielsen  
Jill Ellermann  
Leif Eskerod  
Lisbeth Kjeldsen (fra kl. 12)  
Marianne Kanstrup Jensen  
Per Christian Jensen (til kl. 13)  
Peter Müller  
Pia Elkær (til kl. 14)  
Poul Erik Skovsgaard (til kl. 17)

#### **Eftermiddag:**

Erik Nielsen  
Hanne Christensen  
Hanne Kramer  
Henrik Riise  
Johnny Raaschou  
Jytte Randbæk  
Susanne Sølvhøj  
Vibeke Schöllhammer