



TE-palvelut
tjänster | services



Työkykyohjelma



Työelämädiili
Häme

Hämeen työkykypilotti ”Työelämädiili”

Väliraportti 20.1.2022

Pilotin tausta/alueen nykytilanne

- Hämeen alueellinen työmarkkina erityisen haastava osatyökykyisille
- Tilastojen valossa osatyökykyiset työllistyvät suurista alueista heikoimmin Hämeessä: osatyökykyisten työnhakijoiden osuus
 - *koko alueen työvoimasta 1,9% (kansallinen keskiarvo 1,22%)
 - *työttömistä työnhakijoista 17,0% (kansallinen keskiarvo 13,1%)
 - *valtakunnallisen keskiarvotason saavuttaminen edellyttää 700-1200 täsmätyökykyisille sopivaa uutta työpaikkaa alueella
- Sekä alueen yritysten tyky-johtaminen että julkisen sektorin tuki osatyökykyisten työnhauulle keskimäärin riittämätöntä → osaamista ajanmukaistettava ja skaalattava aktiivisesti
- Hämeen täsmätyömarkkinoiden kehittäminen edellyttää:
 - *työkykyä kokonaisvaltaisesti ylläpitävän ja työkyvyttömyyttä ennaltaehkäisevän paradigman edistämistä läpileikkaavasti kaikissa työllisyyspalveluissa
 - *työnantajien tyky-tuen merkittävää vahvistamista työnantajille suunnatulla tykykoordinaatio-palvelulla

Tavoitteet/tavoiteltu muutos

Tavoite 1: ”Täsmätyökanava”

Työnantajien tyky-johtamisen kehityspalvelu. Yritysten työkykykoordinaatio-osaaminen vahvistuu niiden omista liiketoimintalähtökohdista.

Tavoite 2: ”Ennakoiva Tyky”

Ennakoivan ja ennaltaehkäisevän työkyky-arvioinnin osaamisen valtavirtaistaminen TET HÄM:n integroituun palvelumalliin ja sitä tukevaan tiimiorganisaatioon. Täsmätyökykyisyyden tunnistaminen ja määrittäminen työnhakijoiden palvelupoluilla paranee.

Tavoite 3: ”Tykyttäjät”:

Käynnistetään edelläkävijäyritysten kanssa Hämeen monimuotoisen työkykykoordinaatio-osaamisen verkosto. Yritysten sitoutuminen aktiiviseen työkykykoordinaation syventämiseen kasvaa.

Tavoite 4: ”Oma Tyky”:

Vahvistetaan työttömille kohdistettujen tyky- ja tyko-resurssien jakelua ja esteetöntä saatavuutta Asiakasportti-verkkopalvelun avulla. Työttömien työnhakijoiden mahdollisuudet oman työkyvyn edistämiseksi paranevat.

Mittarit

Tavoite 1: ”Täsmätyökanava”

- *Yrityskontaktien määrä ja laatu (koulutukset, valmennukset, konsultaatiot)
- *Palvelumuotoilu-prosessin eteneminen (työpajat, sisällöt, MVP-kuvaus)

Tavoite 2: ”Ennakoiva Tyky”

- *Henkilöasiakastyön määrä ja laatu (ohjaukset, asiakasratkaisujen sisällöt)
- *Palvelumuotoilu-prosessin eteneminen (työpajat, henkilöstökoulutukset, laadullinen muutos palvelussa)

Tavoite 3: ”Tykyttäjät”

- *Verkostotoimijoiden määrä, laatu ja yhteistyön sisällöt

Tavoite 4: ”Oma Tyky”

- *Asiakasportti-verkkosivuston tila hankkeen lopussa
- *viestintä, linkitettyjen resurssien määrä ja laatu, käyttötilastot, käyttökokemukset, kaikki asiakaspalaute

Avaintulokset

Tulos 1: ”Täsmätyökanava” - ELY/TET:n yrityspalvelut tarjoavat yrityskohtaisesti räätälöityä tukea työkykykoordinaatioon

***yrityskontaktointien määrä:**

Työelämädiiliin kokonaistavoite yritysten kontaktoinnin osalta on 100 yritystä. Syys-joulukuun aikana 2021 kontaktoitiin 43 yritystä Työelämädiili-teemalla. 30 yritykselle esiteltiin Työelämädiilin valmennuspalveluiden tarjontaa.

Palvelutarjottimen tarjonnasta tehtiin yrityksen tarpeisiin tehtyjä ratkaisuehdotuksia 7 kappaletta. Työelämädiili-valmennuskokonaisuus käynnistyi yhden suuryrityksen kanssa marraskuussa 2021. Palvelutarjottimen työterveyshuoltoteema ei ole herättänyt yrityksissä kiinnostusta. Työnmuotoilu ja esihenkilöiden työkykyosaamisen vahvistaminen kiinnostavat.

Alueellisesti yritysysteistyö painottui syksyllä Päijät-Hämeeseen (39 työnantajaa) ja Kanta-Hämeen puolelta tavoitettiin 4 työnantajaa. Kontaktoiduista yrityksistä painotus on ollut tuotanto- ja teollisuustoimialalla.

(ks. kaavio seuraavalla kalvolla)

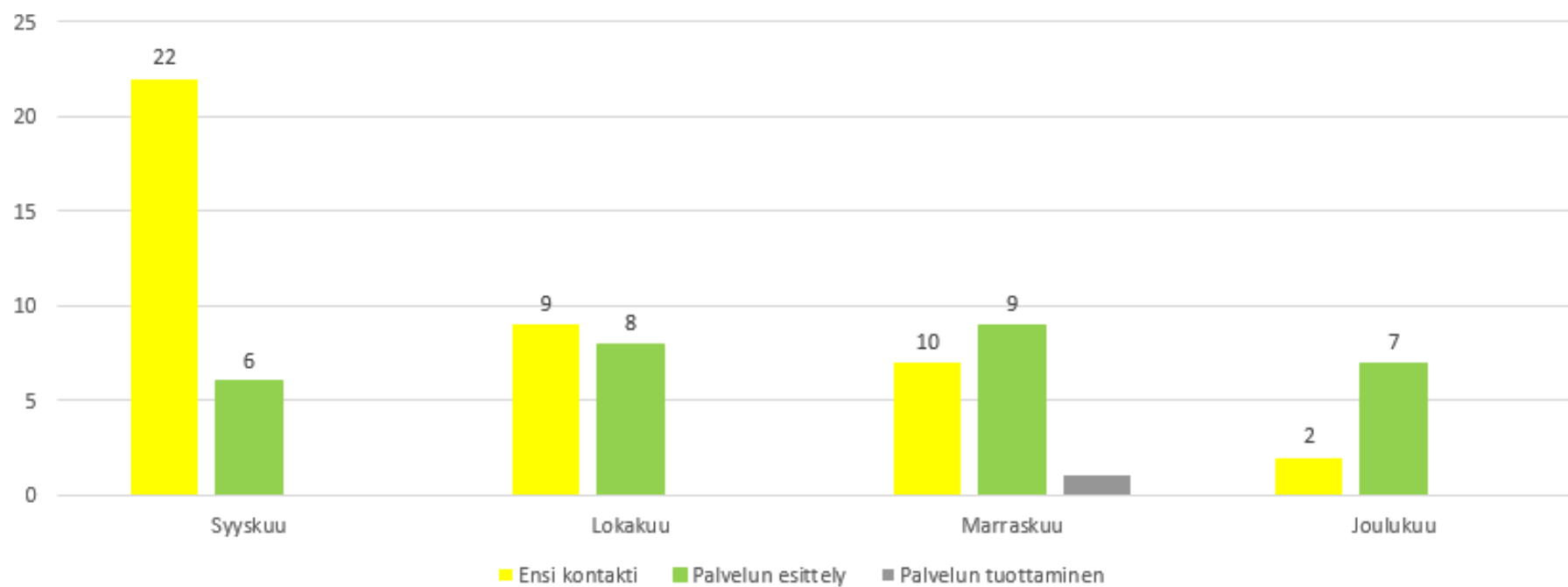
***työpajat – määrä, sisällöt, tulokset**

Yrityksille suunnattu työpaja toteutettiin yhteistyössä Ladecin kanssa 30.11. Työpajan tavoitteena oli saada työnantajien näkemyksiä osatyökykyisten työllistämistä ja työllistymistä edistävästä ja estävästä asioista. Työpajaan osallistui työnantajien lisäksi KUNTO-hankkeen (verkostotoimija osatyökykyisten työllistäminen, Lahti) yrityskoordinaattori sekä Ladecin yritysrajoitinnassa toimivia henkilöitä. Työpajan keskusteluissa nousivat esille työkykyjohtamiseen ja työllistämiseen liittyvinä asioina pelot, ennakkoluulot, työkuultuuri, johtaminen ja taloudellinen näkökulma.

Hyria, TE-toimisto, Ely-työpajassa 29.10. kehitettiin yhteisiä käytäntöjä ja prosesseja toimivan palvelun tuottamiseksi. Tarkastelussa olivat sekä henkilö- että yritysasiakasprosessit.

Syksyllä 2021 käynnistyi aktiivinen kehittämissyhteistyö Heinolan ja Riihimäen kaupunkien kanssa.

Yrityskontaktit 09-12/2021



Tulos 2: ”Ennakoiva Tyky” - TET HÄM:ssä 1) osataan arvioida tasalaatuisesti, oikea-aikaisesti ja riittävän tarkasti asiakkaan todellinen työkyky ja 2) ohjata asiakasta työllistymispolulla vaikuttavasti

***asiakasohjausten määrä ja laatu**

Syys-joulukuussa 2021 asiakkaita ohjautui Työelämädiilipalveluun 47, joista 35 aloitti palvelun vuoden 2021 aikana. Seitsemän ohjautuneen asiakkaan kohdalta palveluprosessi ei alkanut. Syitä sille, että asiakkaan palveluprosessi ei käynnistynyt, olivat joko se, että palvelu ei ollut soveltuva/ajankohtainen asiakkaan tilanteen huomioiden tai että asiakas työllistyi ennen palvelun aloitusta. Joulukuun 2021 viimeisten päivien aikana ohjautuneiden asiakkaiden palvelu alkaa tammikuussa 2022.

Paikkakunnittain asiakkaita on ohjautunut:

Forssa	3
Heinola	3
Hml KK	0
Hml TE-toimisto	7
Lahti KK	2
Lahti TE-toimisto	18
Riihimäki	5
Muu tah	1

Tulos 2 (jatkoa edelliseltä kalvolta)

Valmennusprosessin lopputulos on tarkasteltavissa syyskuussa aloittaneiden asiakkaiden kohdalta, jolloin valmennuksessa tulee täyteen kolmen kuukauden ajanjakso. Syyskuussa palvelussa jatkoi seitsemän asiakasta, joista toisen ja kolmannen valmennuskuukauden aikana työkokeilussa tai työsuhteessa oli kolme henkilöä.

*kehittämistoimenpiteet – aika, kohtaamiset, tulokset

Palvelun aloitusvaiheen työväliseksi on luotu alkukartoituspatteristo. Alkukartoitus sisältää Työterveyslaitoksen Kykyviisari-kyselyn ja Työelämädiilin oman aloituskyselyn, jossa kartoitetaan lähtötilannetta. Seuraavaksi asiakas kartoittaa osaamistaan Its Learningissa (sähköinen oppimisympäristö) ja samanaikaisesti etsii yhdessä valmentajan kanssa työkokeilupaiikkaa työkyvyn havainnointia ja arviointia varten. Työkokeilun aikana asiakas havainnoi omaa työkykyään yhdessä esihenkilönsä kanssa ja kirjaa havaintonsa lomakkeelle. Palvelun päätösvaiheessa asiakas työstää Its Learning-harjoitusten ja omien työkokeilun kokemustensa kautta yhteenvedon osaamisestaan ja työkyvystään. Asiakkaalle on vähintään muodostunut selkeä käsitys omasta tilanteestaan tai asiakas voi olla työllistynyt tai siirtynyt opiskelemaan.

Työelämädiili on rakentanut yhteistyöverkoston Päijät-Hämeen alueella osatyökykyisten työllistymistä edistävien hankkeiden kanssa (Tuetusti työhön ja osallisuuteen, Kunto, Askelmat, Työkykyinen 2). Verkoston tavoitteena on yhteisen yritys yhteistyömallin luominen sekä asiakasprosessiin liittyvien asioiden edistäminen ja kehittäminen, esimerkiksi työkyvyn arviointi ja työttömien terveystarkastusprosessin kehittäminen. Verkosto järjestää joka kuukauden toisena tiistaina Täsmätyötiistai-verkkotapaamisen, jossa esitellään hankkeita ja etenemistä, ajankohtaisia aiheita. Täsmätyötiistait käynnistyivät joulussa 2021.

Kanta-Hämeessä yhteistyö käynnistyi Työtä riittää! -hankkeen kanssa joulukuussa 2021 ja vastaava verkkotapaamisten toimintamalli käynnistyy helmikuussa 2022.

Tulos 3: ”Tykyttäjät” - tyko-kehittämisestä Hämeessä kiinnostuneet toimijat löytävät toisensa helposti ja tekevät aktiivista yhteistyötä

***toimenpiteet**

Lähtökohtaisesti Työelämädiilin vastaanotto on ollut positiivista ja asia on koettu tärkeäksi. Monessa yrityksessä on tehty paljon työkyvyn edistämiseen liittyviä asioita ja työkykyhaasteita hoidettu hyvin.

Kaikista kontaktoiduista yrityksistä työnantajaverkostoon kiinnostuneita yrityksiä vuonna 2021 oli yhteensä 11 yritystä. Varsinainen verkoston toiminta käynnistyy 2022 puolella.

Tulos 4: ”OmaTyky” - työttömät saavuttavat tärkeimmät tyky-resurssit yhdestä paikasta

***toimenpiteet/viestintä (Asiakasportin avautuminen)**

Asiakasportin ensimmäinen versio avattiin Google Sites-pohjalle 1.9.2021, josta se siirrettiin Hyria verkkosivulle 5.10.2021 (<https://www.hyria.fi/tyoelamadiili>). Asiakasportti sisältää henkilöasiakkaan ja työnantaja-asiakkaan palvelukuvaukset, ilmoittautumislinkin palveluun, työnantaja-asiakkaan palvelutarjottimen ja Työelämädiilin blogin. Työelämädiili-verkkosivulla oli syksyn aikana 666 kävijää, keskimääräinen sivulla vierailuaika oli 2 minuuttia 27 sekuntia.

Asiakasportin kautta tulleita suoria yhteydenottoja henkilöasiakkailta oli neljä ja yrityksiltä kaksi.

Työelämädiilille on tehty viestintäsuunnitelma ja määritelty yritysasiakkaiden ostajaprofiilit, joiden kehittämistyö jatkuu. Henkilöasiakasprofiilit määritellään keväällä 2022. Asiakasportin lisäksi Työelämädiilin markkinointia ja viestintää hoidetaan Facebookin, Instagramin ja LinkedInin kautta.

Johtopäätökset välituloksista

Tulos 1: ”Täsmätyökanava”

Uuden yrityspalvelun kehittäminen on työelämädiilin selkeästi kunnianhimoisin komponentti. Siihen nähden ollaan päästy hyvin liikkeelle. Seudullisten kehitysyhtiöiden osallistaminen on sujunut hyvin. Edelläkävijäyritysten verkosto on hahmottunut. Merkittäviä suunnan muutoksia ei tarvita. Lähinnä aloitetun työn laajentamista ja syventämistä

Tulos 2: ”Ennakoiva Tyky”

Henkilöasiakasprosessien kehittäminen on käynnistynyt hyvin. Se nivoutuu Hämeen TE-toimiston uuden integroidun palvelumallin ja tiimiorganisaation kehittämiseen. Uusi strategia edellyttää läpileikkaavaa ja tasa-laatuista työkyvyn tunnistamista kaikessa asiakastyössä. Nk. Pohjoismaisen työvoimapalvelumallin käynnistäminen toukokuussa luo uuden haasteen kehittämiseksi. Työnvälitystiimien kapasiteetin rajoja tullaan kokeilemaan. Tyky-kehittäminen pyritään sopeuttamaan muuhun työpaineeseen sopivaksi.

Sen lisäksi TED-henkilöasiakkaiden kohderyhmää on saatu tarkennuttua tarkastelemalla ja analysoimalla valmennuksessa *ei aloittaneiden* henkilöasiakkaiden tilanteita. (Hahmottunut TED optimikohderyhmä). TED:n avulla terveydentilaan- ja työkykyyn liittyvät asiat ovat pysyneet luontaisesti esillä asiantuntijatyön arjessa ja työkykyyn liittyvää tunnistamista on voinut kettärästi harjaannuttaa TED valmennusta ohjauksen apuna käyttäen. TED mahdollistaa yhteistyön joustavasti asiantuntijan ja palveluntuottajan välillä, mahdollistaen yhteistyön tekemisen ja laajennetun työkykytiedon kertymisen asiakkaan tilanteesta.

Johtopäätökset välituloksista (jatkuu edelliseltä kalvolta)

Tulos 3: ”Tykyttäjät”

Verkosto-työ on alkutekijöissään. Tarvitaan lisää konsultaatioita kiinnostusta osoittaneiden työnantajien kanssa heidän odotuksistaan ja tarpeistaan. Niiden pohjalta verkosto voidaan lanseerata ennen kesälomakauden alkua.

Tulos 4: ”OmaTyky”

Hankkeessa on tehty merkittävä ponnistus viestinnän perusteiden paaluttamiseksi kunnolla. Ollaan muotoiltu nk. ostajaprofiileja sekä työnantajille että työnhakijoille nk. ostajaprofiileja, joiden perusteella verkkoviestintä voidaan kohdistaa tarkasti. Tyky-resurssien valinta ja muokkaaminen Asiakasporttiin tulee etenemään tältä pohjalta siten, että lopputulos palvelisi mahdollisimman hyvin todellisia kohderyhmiä.

Yhteenveto:

Käynnistysvaiheen painopiste on ollut tärkeimpien eli 1- ja 2-tulosalueiden työ starttaamisessa mahdollisimman tehokkaasti. Työhön on kuulunut paljon sisäistä ja ulkoista viestintää, asiakkaiden ja kumppaneiden mobilisoimista. Olosuhteet (= korona-pandemia) huomioon ottaen se on sujunut hyvin. Työelämädiiliin on reagoitu positiivisesti ja kumppanit ovat lähteneet siihen mielellään mukaan. Tästä eteenpäin painetaan lisää kaasua. Kehittämisesioita asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa lisätään ja syvennetään. Samoin viestintää kiihdytetään. Kesään mennessä uusien palveluiden aihiot ja/tai vanhojen muutokset sekä yritys- että henkilöstöasiakasprosesseissa pitäisivät olla näkyvissä. Sen jälkeen niitä testataan ja muokataan kohti vuoden loppua. Tässä vaiheessa hankkeen perusrakenne säilytetään ennallaan. Tavoitteisiin ei tehdä muutoksia.

Tehdyt toimenpiteet: tukipalveluiden hankinta

Hankintaprosessi

- Rahoitusta saatiin 500 000€
- Jaettiin hankinta työnantajille suunnattuun Työdiili-hankintaan ja henkilöasiakkaille suunnattuun Työelämädiili-hankintaan
- Neuvottelumenettelyt toteutettiin samanaikaisina
- Neuvotteluun osallistui TE-toimiston
- Hankintamenettelyssä rakennettiin Hämeen TE-toimiston toteuttajien ja ELY:n hankkijoiden kanssa räätälöity kokonaisuus, ja yhteinen käsitys palvelun suunnasta
- Tuloksena Hyria Business Institute Oy voitti molemmat tarjouskilpailut. Hyrialla oli molempiin vahvin sosiaalinen pääoma ja kehittämisorientaatio. Hankinnan sisältöä on yhteistyössä kehitetty eteenpäin.
- Yhteinen prosessi alusta loppuun (TE-ELY) olennainen onnistumisen kriteeri ostopalvelun riittävän rajauksen ja roolituksen löytämisessä

Tehdyt toimenpiteet: viestintä

*hankkeelle luotiin palvelutuottajan ja TE-toimiston yhteistyöllä some-painotteinen kokonaisvaltainen viestintäsuunnitelma, joka valmistui 3.11.2021

*Viestinnän pääkohteiksi määriteltiin seuraavat ryhmät:

**Työelämädiilin
viestintä-
suunnitelmassa
määritelty
viestinnän
kohderyhmä:**

**– Hämeen
työnantajat:
yritykset ja
kunnat**

Kiireiset

- Ihmiset, joiden organisaatio todennäköisesti hyötyisi Työelämädiilin palveluista, mutta joilla ei ole aikaa perehtyä aiheeseen.
- Ryhmään luodaan suhde tarjoamalla tiivistettyjä tietoiskuja konkreettisista hyödyistä sekä case-esimerkkejä. Lisäinfomateriaalien on oltava yhden klikkauksen takana; suorat linkit faktapohjaiseen nettimateriaaliin.

Edelläkävijät

- Inhimillisestä työelämästä ja työkykyrekrytoinnista kiinnostuneet ihmiset, jotka haluavat oppia lisää aiheesta sekä olla perillä ajankohtaisista teemoista. Hyödyntävät jo/haluavat hyödyntää Työelämädiilin palveluja organisaatiossaan.
- Ryhmään luodaan suhde osallistamalla: innostetaan keskusteluun Työelämädiilin substanssista.

Verkostoitujat

- Aiheen tiimoilta verkostiaan laajentamassa olevat ihmiset, joilla on halua edelläkävijyyteen ja tarve löytää kumppani organisaation tavoitteiden toteuttamiseen.
- Ryhmään luodaan suhde avoimuudella: kerrotaan avoimesti suunnitelmista ja arjen toiminnasta ja keskustellessa ollaan valmiita katsomaan omaa toimintaa eri kannoilta.

Vaikuttajat

- Alansa asiantuntijoita ja aktiivisia sosiaalisen median käyttäjiä. Seuraamalla Vaikuttajia kerätään tietoa ajankohtaisista, omissa kanavissa jaettavista aiheista sekä kohde- ja sidosryhmistä, ja houkutellessa Työelämädiilille uusia seuraajia.
- Ryhmään luodaan suhde jakamalla Vaikuttajien julkaisuja Työelämädiili-kanavissa ja tuomalla Työelämädiilin ajankohtaista tekemistä näkyväksi kommentoimalla teemaan sopivien postausten yhteydessä.



Tehdyt toimenpiteet: ostopalveluiden hankinta

Jatkoa edelliseltä kalvolta

Hankintaprosessit – kynnysarvon alittavat hankinnat

Työelämädiili- työnhakijan palvelu: 30.4.2020, tarjouksia 7 kpl, neuvotteluun 3 kpl

- Arviointiin
- Referenssit
- Palvelurakenne ja henkilöresurssit
- Palvelusuunnitelma
- Kokonaisuus

Tavoitteisiin pääsemiseksi
neuvottelun jälkeen muokattiin erityisesti
tulosperusteita ja kustannuskehystä lopulliseen
tarjouspyyntöön tarjoajien palautteesta

Työdiili- yritykset: 30.4.2020, tarjouksia 3 kpl, neuvotteluun 3kpl

- Toteuttamissuunnitelma
- Työhaun konsultointi työntajalle, toteuttavat henkilöt ja palvelurakenne
- Referenssit

Organisaatio: yhteyshenkilöt, kumppanit

Hämeen TE-toimisto:

Ville Luukkanen, kehittämispäällikkö
Kaisa Loponen, työkykykoordinaattori

Hämeen ELY-keskus:

Eero Häyrinen, työvoimapalveluasiantuntija
Katja Aalto, hankinta-asiantuntija

Hyria:

Jaana Rautiainen, vastuvalmentaja
Sirkku Helen, vastuvalmentaja
Tomi Honkanen, työpaikkavalmentaja, myyntipäällikkö
Susanne Lähdemäki, toimialapäällikkö
Erja Lakanen, palvelujohtaja
Heikki Kallunki, palvelujohtaja

HR Legal:

Minna Kajanne, Senior HR Consultant & Trainer, Team leader

Wenhe Oy

Harri Kokko, toimitusjohtaja

LADEC Oy:

Päivi Karttunen, johtaja, neuvonta- ja kehittämispalvelut

Linnan Kehitys Oy

Miia Raussi, yritys- ja työelämämanageri
Tiina Ojala, yritys- ja työelämämanageri

Heinolan kaupungin elinkeino- ja työllisyyspalvelut

Liisa Koski-Lukkari, elinkeinopäällikkö
Tero Auvinen, työllisyyspäällikkö
Henri Saari, projektipäällikkö

Forssan kaupungin työllisyyspalvelut

Satu Kaskinen, uraohjaaja



2 x pääinterventio

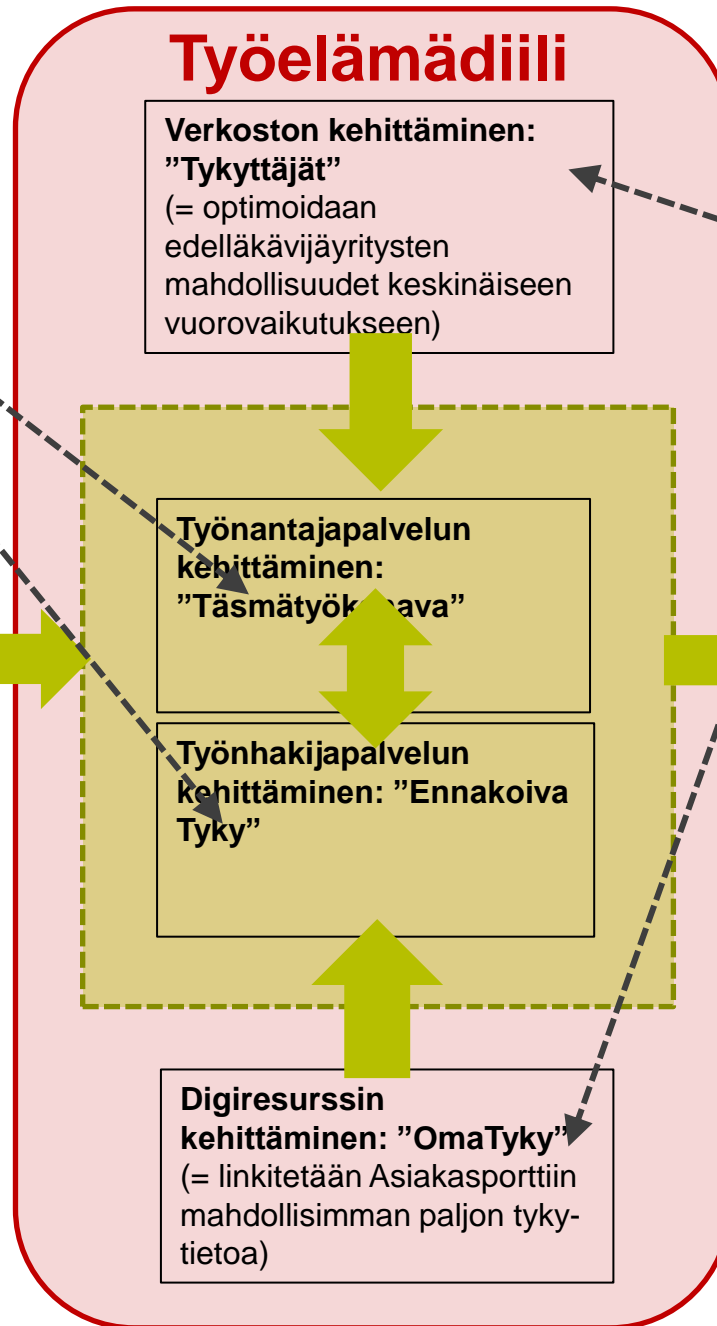
2 x tuki-interventio

**Ongelma 1:
yhteiskunnan taso**

Työkykyä johdetaan suboptimaalisesti. Työhyvinvointi ja tuottavuus laskevat

**Ongelma 2:
asiakastaso**

Vajaa tyky-panostus heikentää työmarkkinatuloksia



**Vaikutus 1:
asiakastaso**

Lisää osaamista työmarkkinoille = osatyökykyiset työllistyvät enemmän avoimille markkinoille

**Vaikutus 2:
Yhteiskunnan taso**

Työllisyysaste nousee



TED-maalialue: muotoillaan julkista yrityspalvelua, joka valmentaa yrityksiä parempiin tyky-investointeihin

Ongelma 1: yhteiskunnan taso

Työkykyä johdetaan suboptimaalisesta = yritysten tyky-investoinnit jäävät vajaiksi ja kohdistuvat väärin. Työhyvinvointi ja tuottavuus laskevat

Ongelma 2: yritystaso

Heikot investoinnit aiheuttavat yrityksille turhia kuluja = heikentää tulosta

Tuotokset

Yritykset oppivat ”tykyttämään” tarkemmin ja tehokkaammin = työolojen räätälöinti lisääntyy. Turhat kulut vähenevät, investointien tuotto kasvaa

Tulokset

Yritysten johtamisessa huomioidaan yksilö paremmin kaikilla tasoilla = yritykset monimuotoistuvat

Vaikutus 1: yritystaso

Yritykset osaavat hyödyntää täsmätyökykyä paremmin. Osatyökykyiset työllistyvät enemmän avoimille markkinoille

Vaikutus 2: Yhteiskunnan taso

Työllisyysaste nousee

Tukipalvelut:
Hyria-konsortio

Palvelussa kyetään arvioimaan yritysten tyky-toimintaa kokonaisvaltaisesti (= toimenpiteet, kustannukset, vaikutukset = mielikuvitettuna: minkälainen ”tyky-pakki”?)

Palvelussa kyetään neuvomaan yrityksiä tyky-toiminnan strategisessa kehittämisessä (= ”tyky-pakin” käytössä)

Kehittämisprosessissa muotoillaan palvelulle omat painopisteet = kilpailuedut (= esim. työn muotoilu, työyhteisövalmennus, työpaikka-kohtainen työhönvalmennus jne.)

Liite 3/3: Työelämädiili-vaikutusketju ”Ennakoivan Tykyn” kehittämisessä



Työelämädiili
Häme

TED-maalialue: kehitetään tykyn osalta-henkilöasiakkaiden ohjausta ja valmennusta, joka valmentaa työnhakijoita parempaan oman tykyn hallintaan

Ongelma 1: yhteiskunnan taso

Työkyvyn henkilökohtaisia vaihteluita ei huomioida riittävästi työmarkkinoilla, ml. työnhaun tuki = tapahtuu liikaa työkyvyn kroonista alenemista. Työmarkkinaosallisuuden ja kansantulo laskevat

Ongelma 2: henkilötaso

Heikko tykyn tunnistaminen lisää työntekijän työmarkkina-arvon laskun riskiä, ml. pitkittyneen työttömyyden riski

Tuotokset

Työntekijät oppivat ”tykyttämään” tarkemmin ja tehokkaammin = tietoisuus itselle optimaalisista työoloista kasvaa. Työmarkkinaosallistumisen todennäköisyys ja työmarkkina-arvo kasvavat

Tulokset

Tyky huomioidaan työmarkkinaosallistumisessa, ml. Työnhaku, paremmin = työmarkkinat monimuotoistuvat

Vaikutus 1: yritystaso

Työntekijät pystyvät tarjoamaan täsmätyökykyä paremmin. Osatyökykyiset työllistyvät enemmän avoimille markkinoille

Vaikutus 2: Yhteiskunnan taso

Työllisyysaste nousee

Tukipalvelut:
Hyria-konsortio

Palvelussa kyetään arvioimaan henkilöasiakkaiden tyky-toiminta kokonaisvaltaisesti (= toimenpiteet, kustannukset, vaikutukset = ”miten pidät itsesi työkunnossa?”)

Palvelussa kyetään neuvomaan henkilöasiakkaita tyky-toiminnan strategisessa kehittämisessä (= ”Miten pidän itseni työkunnossani paremmin?”)

Kehittämisprosessissa muotoillaan palvelulle omat painopisteet (= mitä suosituksia & jatkokoulutusta TE-asiiantuntijoille, omavalmentajille, muille työllisyyspalveluasiantuntijoille?)