



KREIS DÜREN



job-com düren

Bundeskongress SGB II

**Beschäftigungsorientiertes
Fallmanagement**

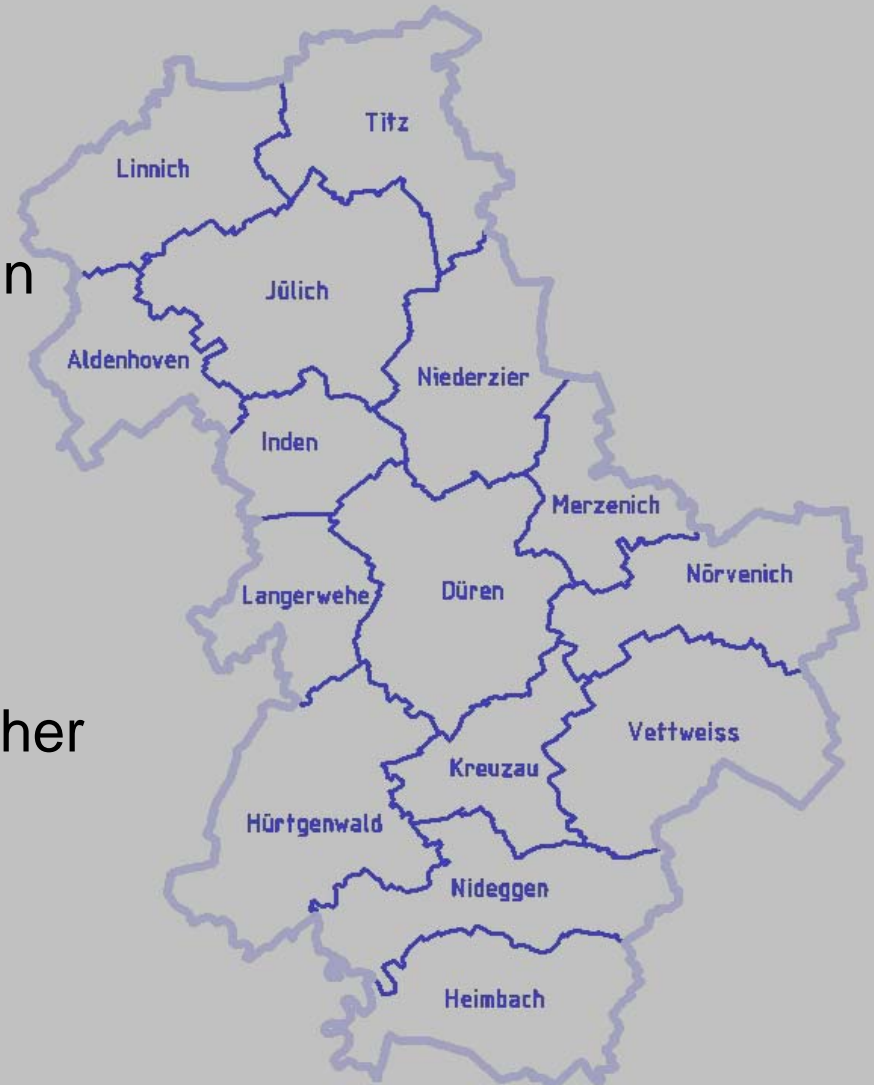
Optionskommune Kreis Düren

job-com

01. Oktober 2007

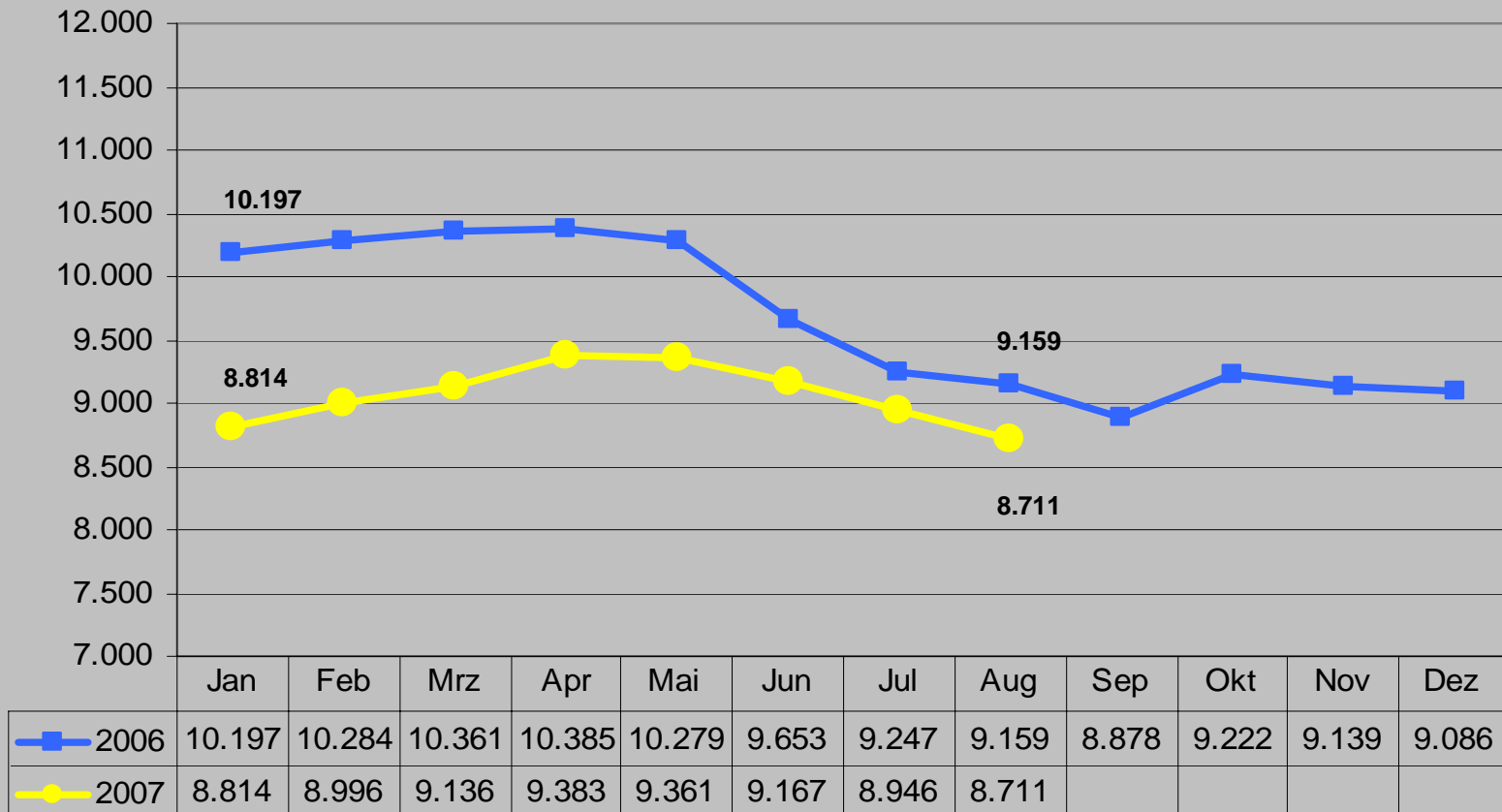
Kreis Düren Daten / Fakten

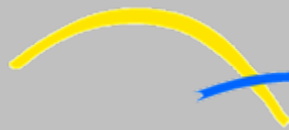
- ✓ Städtedreieck
Aachen – Düsseldorf – Köln/Bonn
15 Städte und Gemeinden
- ✓ 272.908 Einwohner/innen
- ✓ 10.561 Bedarfsgemeinschaften
(Stand August 07)
- ✓ 8.711 erwerbsfähige Alg II Bezieher
(Stand August 07)



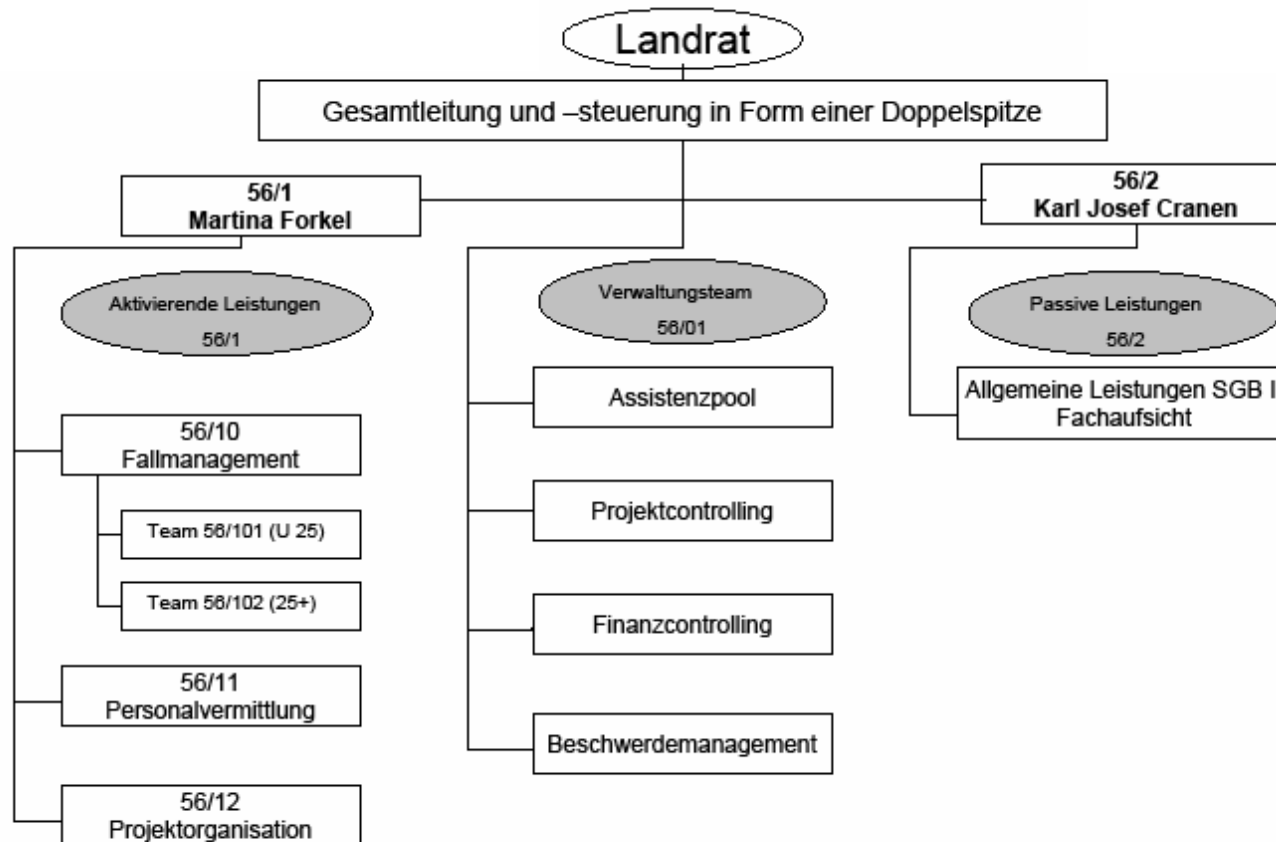


Arbeitslosenzahlen im SGB II 2006 & 2007 im Vergleich





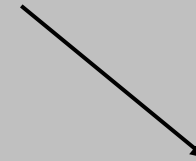
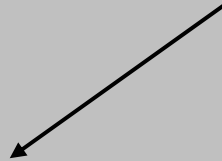
Aufbauorganisation





Organisationsmodell

Differenzierung von **passiven** und **aktivierenden** Leistungen



- Fachaufsicht auf zentraler Ebene (56/2)
- Nutzung der vorhandenen Strukturen
- Zuständigkeit wurde delegiert auf die 15 Städte und Gemeinden

- Organisationseinheit auf zentraler Ebene (56/1)
- 2 Standorte (Düren und Jülich)
- enge Verzahnung mit dem Bereich der passiven Leistungen

Aktivierende Leistungen Funktionelle Differenzierung

Fallmanagement

- Betreuung der marktfernen Kunden
- zielgruppenspezifische Verantwortung (U25/ 25 Plus)
- innerhalb der Zielgruppen regionale Fallverteilung

Personalvermittlung

- Betreuung der marktnahen Kunden
- vermittlungsspezifische Ausrichtung (Ausbildung, Beschäftigung, Existenzgründung)
- Branchenspezifische Verantwortung

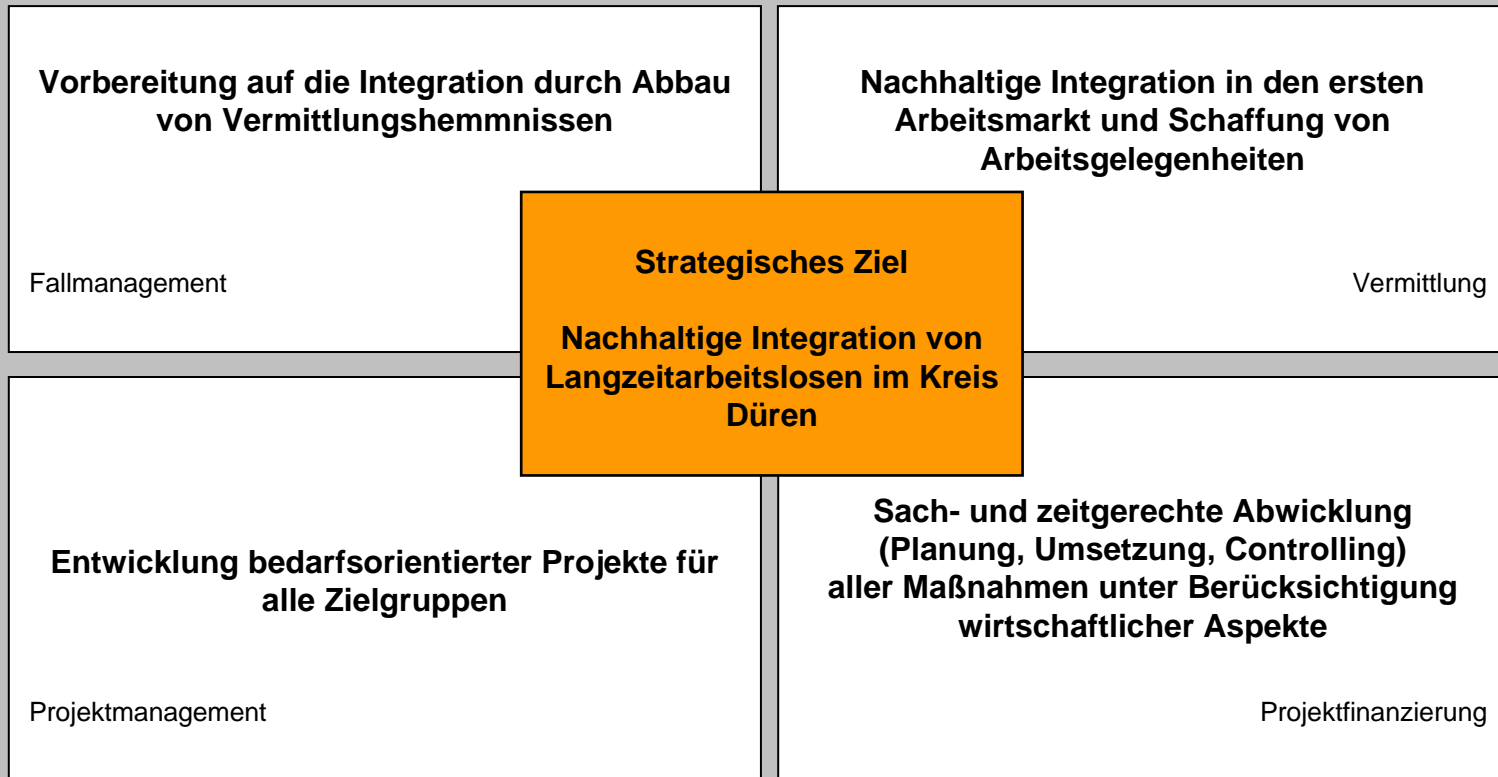


Projektmanagement

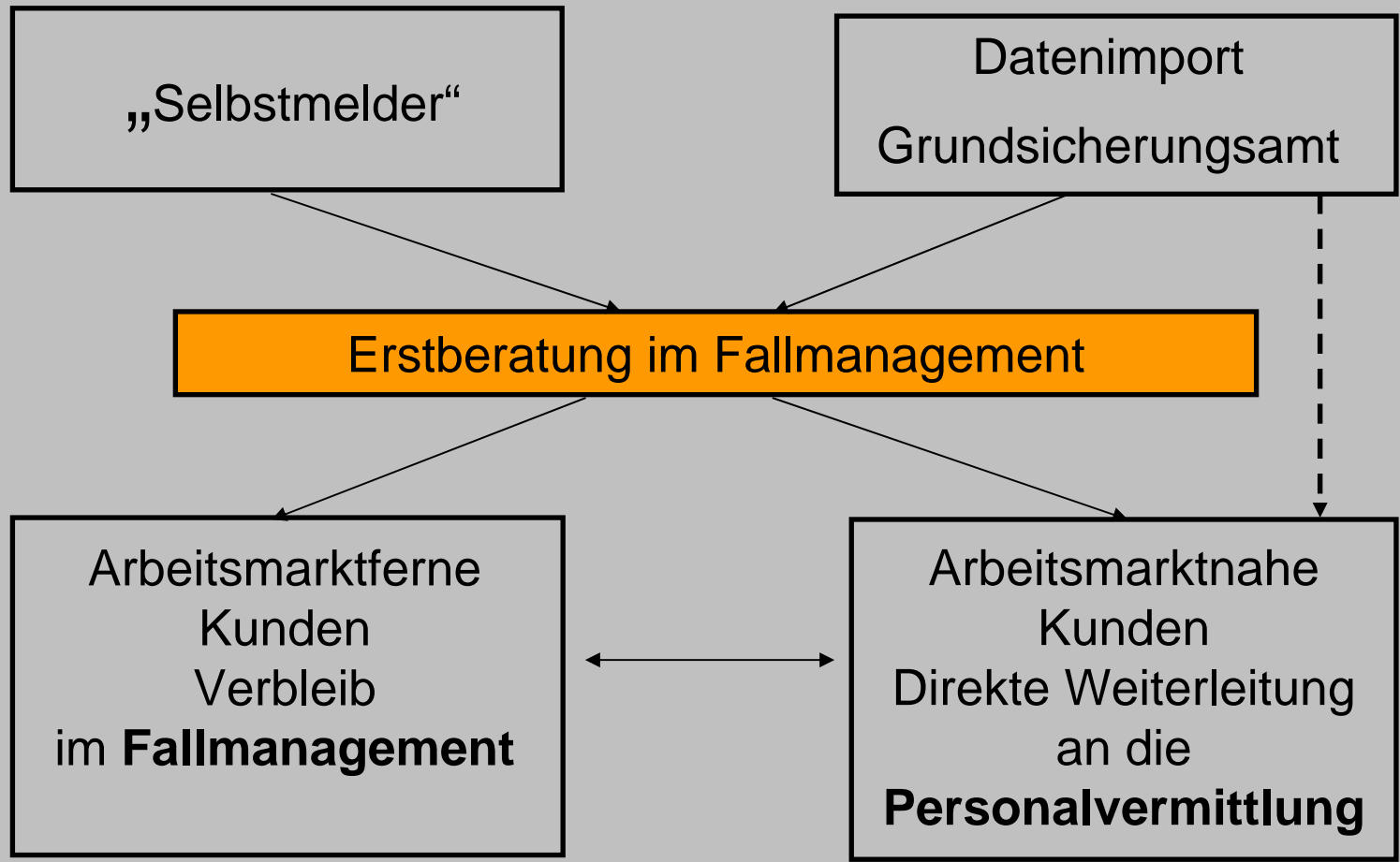
Entwicklung und Umsetzung bedarfsorientierter Arbeitsmarktmaßnahmen



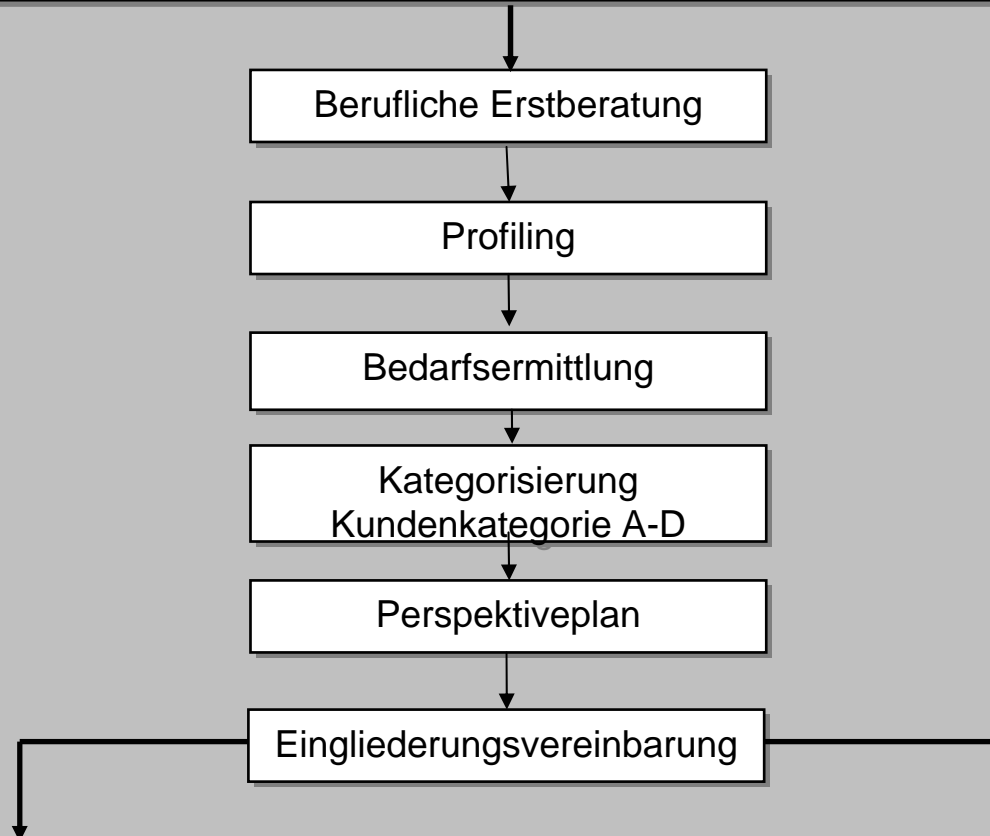
Strategische Ziele



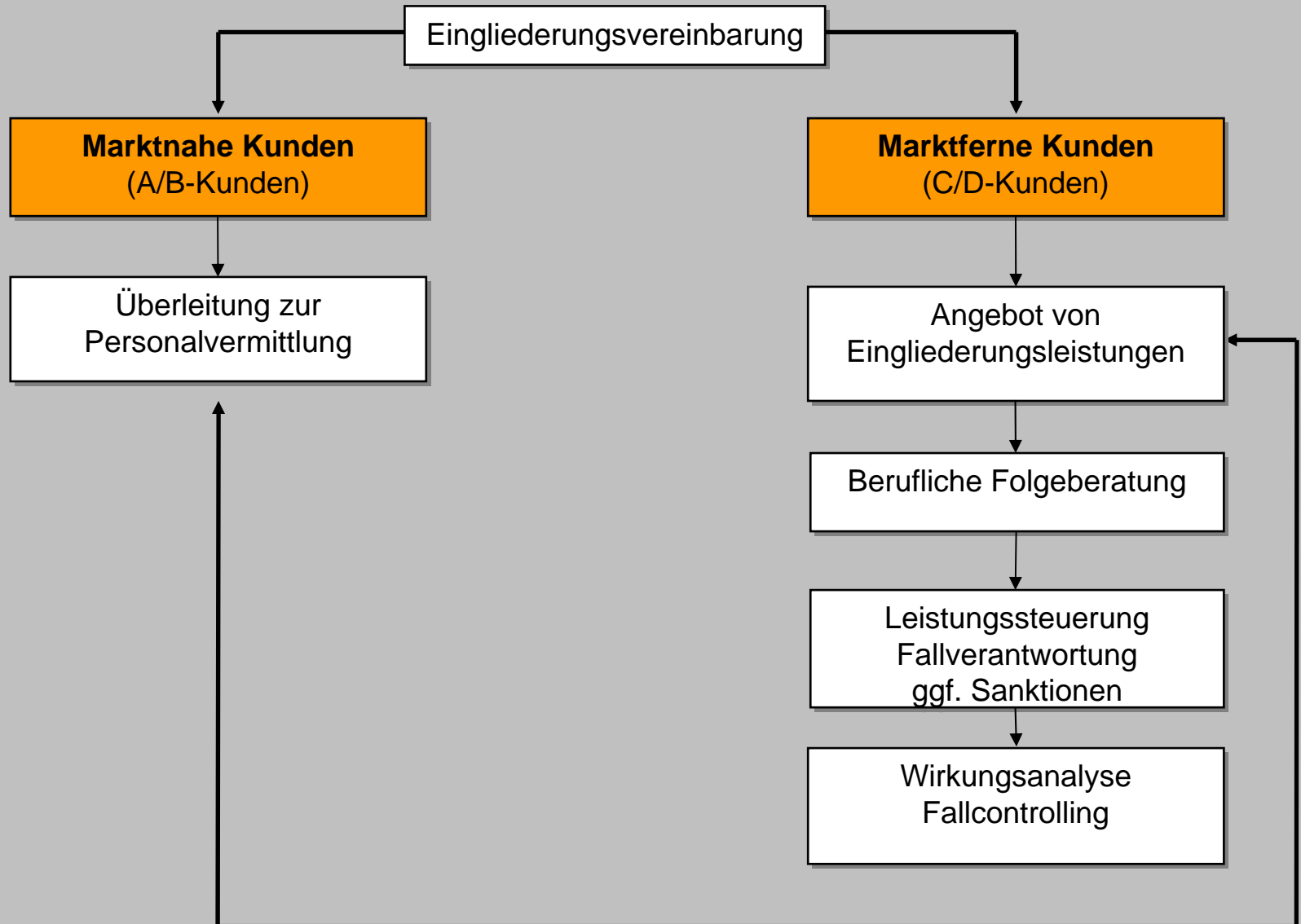
Zugangssteuerung



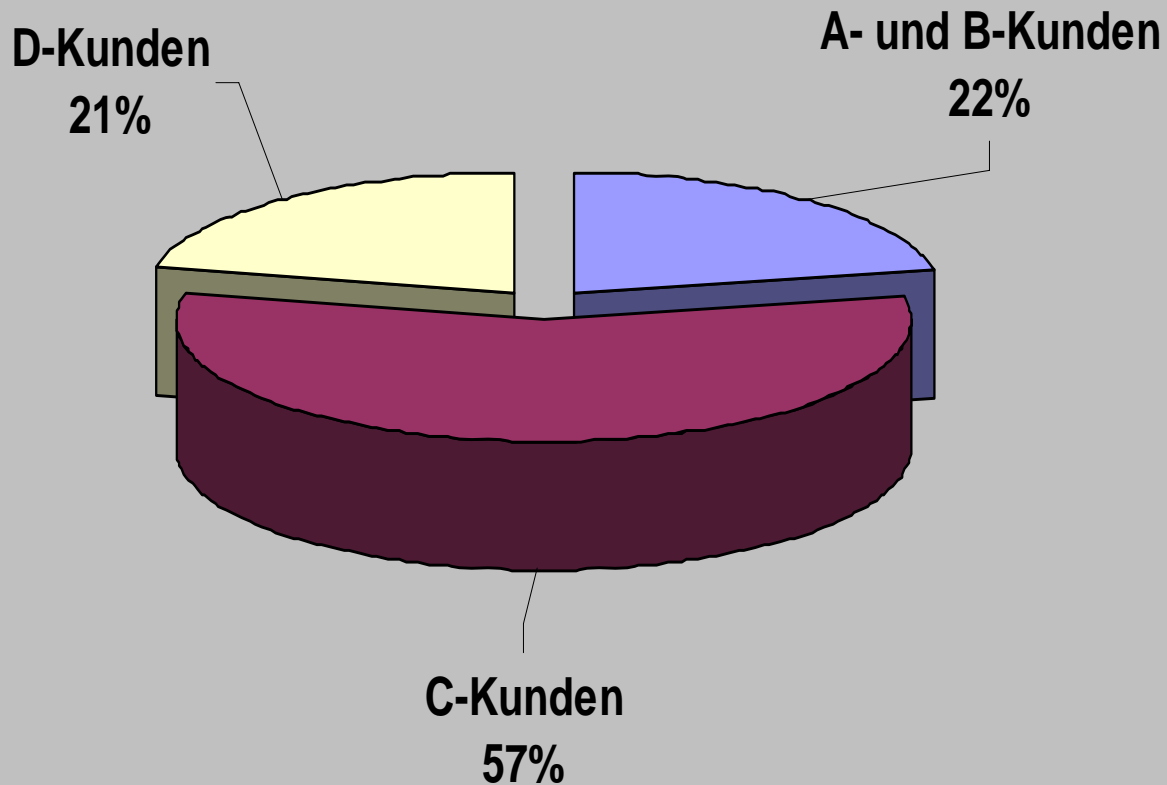
Leistungsprozess Vorbereitung auf die Integration durch Abbau von Vermittlungshemmnissen



KREIS DÜREN



Kundendifferenzierung



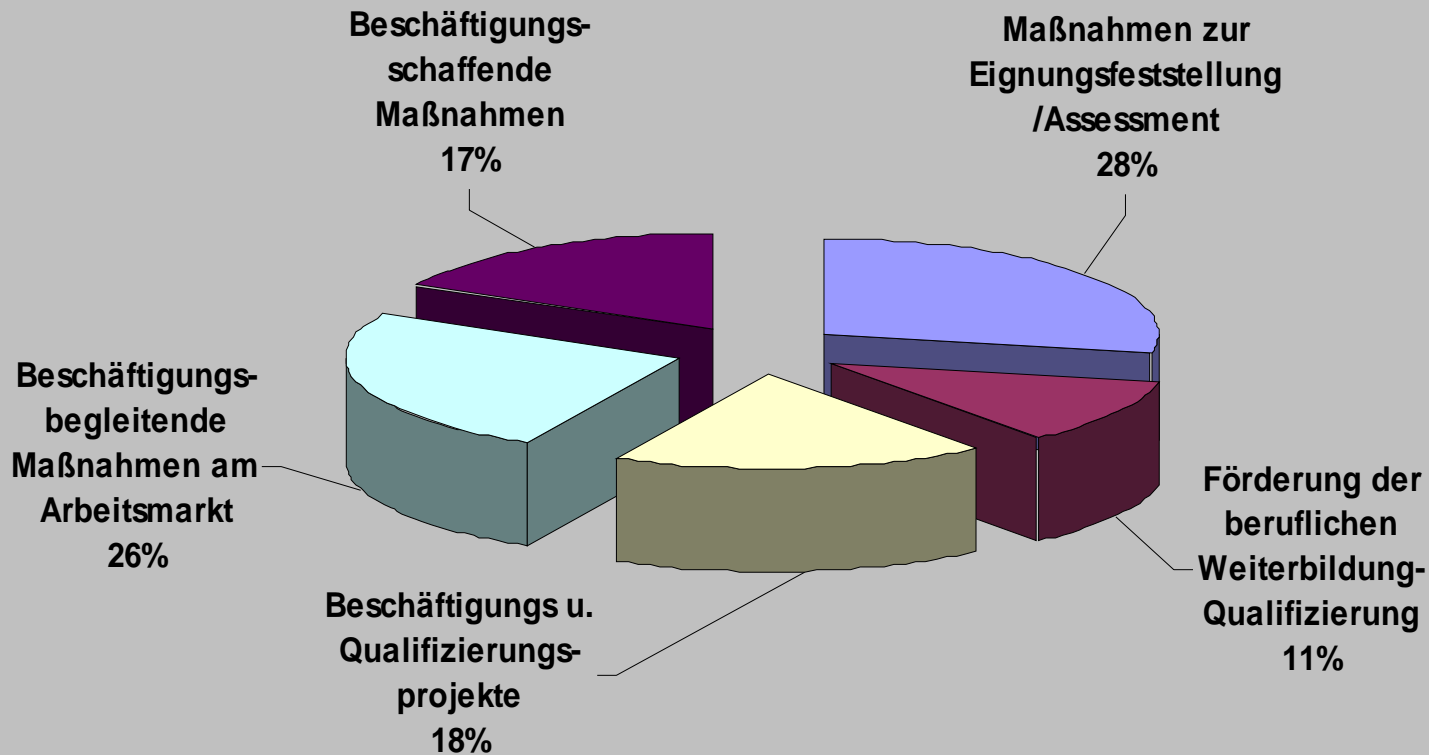


Instrumente des Fallmanagements

- ✓ bedarfsorientierte Arbeitsmarktmaßnahmen
- ✓ flankierende Eingliederungsleistungen
- ✓ Kooperation mit einem breiten Partnernetzwerk



Spektrum der Arbeitsmarktprojekte 2007



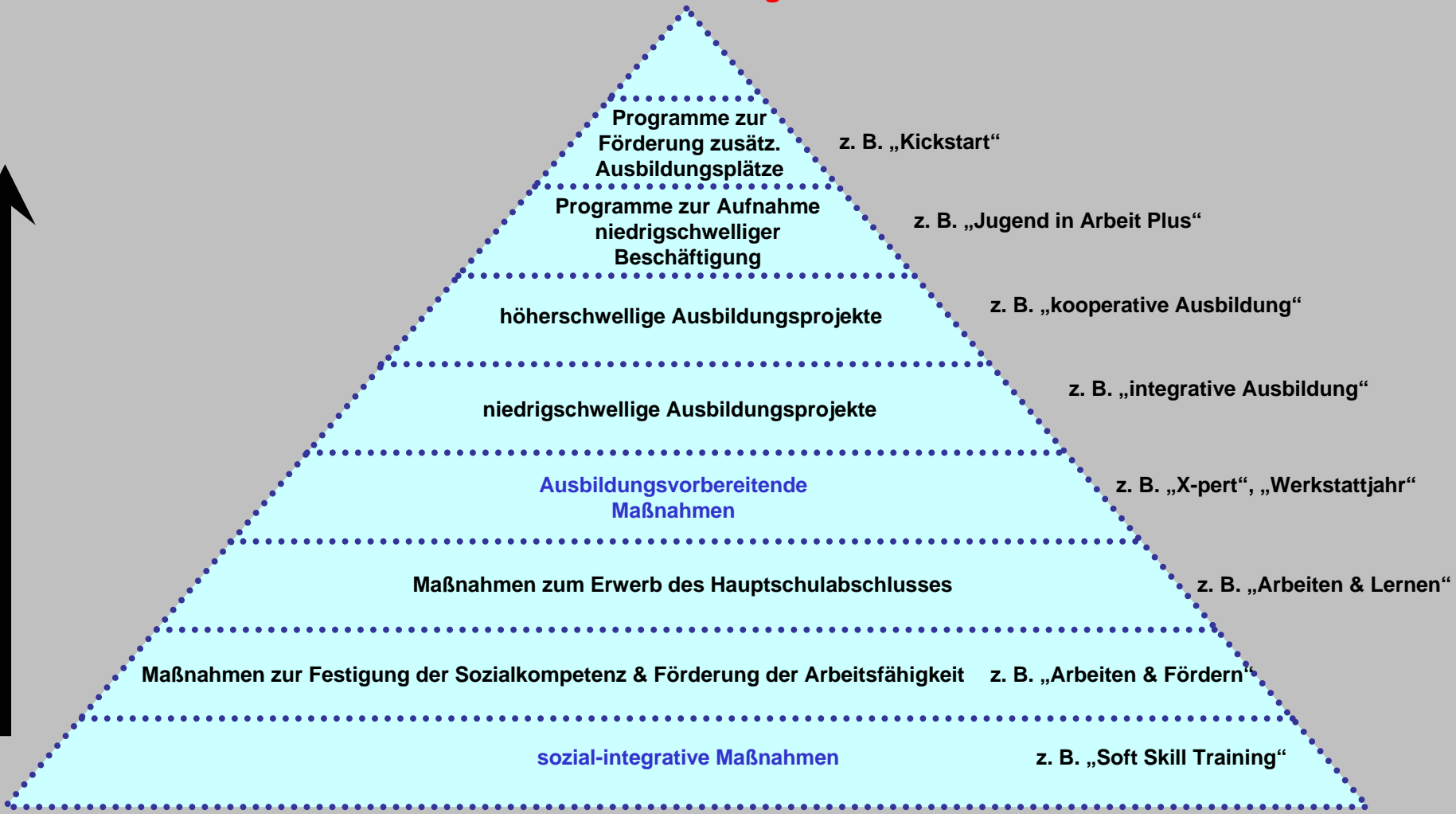
geförderte Teilnehmer/innen 2007: 2.298
bereinigt um BBM: 1.723

geförderte Teilnehmer/innen 2006: 1.415

Stand: 30.06.2007



Vermittlung in betriebliche Ausbildung



Zielgruppenschwerpunkt: Integrationsmodell U25



Fallmanagement

U25 und 25 Plus

-Projektbeispiele-



U 25

"Enter" – Soft Skill Training

Zielgruppe

Jugendliche mit sozialintegrativen Problemlagen

Ziel

Verbesserung der Soft Skills (u.a. Teamfähigkeit)

Inhalt

- Niederschwelliges Basisprojekt
- Erlebnispädagogische Projektanteile (u.a. Bau eines Baumhauses)



U 25

"Enter" – Soft Skill Training

Flankierende Eingliederungsleistungen

- Drogenberatung
- Schuldnerberatung
- Bestellung von Betreuern
- Beteiligung der Bewährungshilfe

Kooperation mit

- Jugendämtern / Streetworkern
- Jugendgerichtshilfe



U 25

Berufssprache Deutsch zur Ausbildungsvorbereitung

Ziel

Verbesserung der berufsspezifischen Sprache in Wort und Schrift sowie die Vermittlung in Ausbildung 2008

Zielgruppe

Jugendliche bis zu max. 25 Jahren mit guten Grundkenntnissen in Deutsch

Inhalte

- Sachgerechte und strukturierte Äußerungen zu beruflichen Themen
- Hörverstehen von Dialogen, Telefonaten,
- Flüssiger Rede- und Ausspracheablauf



25 Plus

Fachkraft Transport und Logistik

Ziel

Erlangung des LKW- bzw. Busführerscheins

Integration in den Arbeitsmarkt

Zielgruppe

Personen ab dem 21. Lebensjahr mit ausreichenden

Deutschkenntnissen und PKW-Führerschein

Inhalt

Fachtheoretischer und -praktischer Unterricht sowie betriebliche Praktika



Erfolgsmessung im Fallmanagement

- ✓ Arbeitsmarktintegration
- ✓ „Übergabe“ nach Abbau der Vermittlungshemmnisse an die Personalvermittlung
- ✓ Passgenaue Vermittlung in arbeitsmarktpolitische Maßnahmen und Programme
- ✓ Erfolgreicher Abschluss eines Arbeitsmarktprojektes
- ✓ Aktivierungsquote



Zwischenbilanz

- ✓ Spezialisierung der aktivierenden und passiven Leistungen als Basis einer kompetenten Dienstleistung
- ✓ Funktionelle Differenzierung in Fallmanagement, Personalvermittlung und Leistungssachbearbeitung als Garant einer erfolgreichen kooperativen Integrationsarbeit
- ✓ Soziales Fallmanagement als Reaktion auf die steigende Zahl besonders arbeitsmarktferner Kunden erforderlich
- ✓ Frage der „Machbarkeit“ aufgrund der hohen Belastung im Fallmanagement
- ✓ Plädoyer für einen Dritten Arbeitsmarkt ! ?

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!!**

