



<b>Forum:</b>
B7: Anforderungen der Unternehmen versus Leistungsfähigkeit der SGB II – Leistungsbezieher
<b>Moderation:</b>
Hans-Hartwig Felsch
<b>Referenten:</b>
Rainer Bomba
Heike Woost
Monika Fricke
Dr. Lutz Bellmann

## Protokoll

<b>Einstiegsreferat</b>	<p><b>1) Kernaussagen</b> (in Ergänzung zu vorliegend. Skript/ Präsentation):</p> <p><b><u>HINWEIS:</u></b></p> <p><b>Die Thematik wurde nicht in Form von 3 Referaten eingeführt. Stattdessen haben die Referenten als Problemeinstieg eine Podiumsdiskussion durchgeführt, die die Fragestellungen aus praxisbezogener Sicht der BA, eines zugelassenen kommunalen Trägers sowie eines Arbeitgeber beleuchtete. Anschließend wurde das Thema aus wissenschaftlicher Sicht anhand einer Auswertung des hierzu vorhandenen Datenmaterials vertieft.</b></p> <p>Podiumsdiskussion und wissenschaftliche Vertiefung bildeten das Grundlagenmaterial für die anschließende Diskussion im Plenum.</p> <p><b>2) Wichtige Fragen/Antworten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lieber mehr Geld für die Integration in den 1. Arbeitsmarkt ausgeben, als sparen und dafür im Gegenzug langes Verweilen auf der pay-roll öffentlicher Kassen</li> <li>• Günstigerer Betreuungsschlüssel = größerer Erfolg (praktische Erfahrung)</li> <li>• Kritik an Vermittlung: keine oder nur zögerliche Rückmeldung der AV an den Arbeitgeber; zu geringe Kenntnisse der betrieblichen Bedingungen; zu wenige persönliche Abstimmung mit AG</li> <li>• Kritik an AG: Vorstellungen/Anforderungsprofile oft unpräzise; teilweise starke Fördermentalität; unrealistische Vorstellungen zu den verfügbaren Kräften; Erwartungshaltung bevorzugter Behandlung kollidiert mit organisatorischen Gegebenheiten bzw. den Erwartungen anderer AG auf dieselbe Vorzugsbehandlung</li> </ul>
-------------------------	--

	<p><b>3) Diskussion zum Referat selbst:</b> -</p> <p><b>4) Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wunsch der AG an die AV: schnell, partnerschaftlich und passgenau</b></li> <li>• <b>Wunsch AV an AG: genauere Beschreibung der Profile; Schwierigkeiten der Gewinnung passender Kräfte sind nicht immer im Einflussbereich der AV</b></li> </ul>
<b>Gesamtdiskussion:</b>	<p><b>Wichtige Beiträge:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualität der Beziehung zu den Arbeitgebern nach wie vor verbesserungswürdig (Stichwort: Arbeitgeberorientierung).</li> <li>• AG sucht sich den besten „Lieferanten“, deshalb eindeutiges Bekenntnis zu einem AG-orientierten Marketing.</li> <li>• Matching-Prozess ist hoch-komplex und deshalb von sehr guter Datenqualität abhängig – läuft sehr unbefriedigend (wird als eher mittel- bis langfristiges Problem gesehen).</li> <li>• Die Beziehung zwischen wichtigen Indikatoren fehlt, z.B. Abbau der Arbeitslosigkeit (wichtig!) vs. Integrationszahlen (eher nachrangig).</li> <li>• Erfolg = Transferleistungen in der Summe senken, unabhängig davon wodurch und wie.</li> <li>• Schlusswort: die Probleme bewusst machen, nicht wegreden. Mitarbeiter mitnehmen, Motto muss sein: Der Kunde ist König.</li> </ul>
<b>Ergebnisse und Vereinbarungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorschlag: Konzentration der AG-Kontakte an <u>einer</u> Stelle, nicht bei allen Anbietern von Arbeitsmarktdienstleistung (einschl. Zeitarbeitsunternehmen)</li> <li>• AA und die Mitarbeiter/innen dort müssen gegenüber den Arbeitgebern selbstbewusster werden und auftreten (auf Augenhöhe). Mann muss die Arbeitslosen und Arbeitssuchenden „vermarkten“.</li> <li>• Vorschlag: Beteiligung von Arbeitgebern (oder –vertretern) bei der Rekrutierung von Vermittlungsfachkräften. Fördert Professionalität, verhindert „Behördendenken“.</li> <li>• ARGE NN hat erfolgreich Integrationsteams gebildet mit Betreuungsschlüssel 1:60.</li> <li>• „integrationsresistente Kunden“ (nicht zu vermitteln) werden nicht bei AG vorgeschlagen. Dafür bei anderen passgenaue Teilqualifi-</li> </ul>



	<p>zierungen, keine Gieskannenschulungen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Leistungsanreiz: Koppelung der Stellenausstattung mit (Integrations-)Erfolgen o.ä.</li><li>• Kopfprämien für Vermittlungen und Vermittler als eindeutigen Leistungsanreiz</li></ul>
--	---