

Job-Perspektive

Arbeit für Langzeitarbeitslose ohne Chancen auf dem regulären Arbeitsmarkt

Zusammenfassung: Auch erwerbsfähige Hilfebedürftige ohne Chancen auf dem regulären Arbeitsmarkt brauchen eine Perspektive. Kombilöhne helfen hier nicht weiter. Es geht um arbeitsmarktferne, arbeitslose Bezieher von Arbeitslosengeld II. Insbesondere ältere Langzeitarbeitslose, ohne Berufsabschluss und mit gesundheitlichen Einschränkungen brauchen unsere Unterstützung. Als Ultima Ratio ist für diesen Personenkreis eine gezielte Beschäftigungsstrategie erforderlich. Eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung hat für uns Priorität. Klar ist: Die Perspektive einer Integration in den regulären Arbeitsmarkt darf nicht aus dem Auge verloren werden. Hier sind begleitende Hilfen notwendig. Wir wollen Chancen eröffnen und nicht stigmatisieren. Das Beispiel der Integrationsunternehmen zeigt, dass für Menschen mit eingeschränkter Leistungsfähigkeit auch ein marktnaher Ansatz erfolgversprechend sein kann. Als Einsatzfelder bieten sich ebenfalls Bereiche an, die von gewerblichen Unternehmen vernachlässigt werden. Neben dem gewerblichen Bereich sollte auch auf dem sozialen Bereich ein Schwerpunkt liegen. Unabhängig vom Einsatzfeld ist eine sorgfältige Abstimmung mit den lokalen Akteuren notwendig. Daher sollten Beiräten installiert werden. Die Finanzierung erfolgt im Wesentlichen über das Sozialgesetzbuch II. Eine Zahl von 100.000 Personen erscheint für den Start realistisch. Eine ausreichende Flächendeckung ist notwendig.

Worum geht es?

Auch erwerbsfähige Hilfebedürftige ohne Chancen auf dem regulären Arbeitsmarkt brauchen eine Perspektive. Kombilöhne helfen hier nicht weiter, weil seitens der

Unternehmen i. d. R. nicht die Bereitschaft besteht, diese Personen in die betrieblichen Arbeitsabläufe zu integrieren.

Es geht darum, dass die Zielgruppe ihre individuellen Leistungsressourcen (Kenntnisse, Fähigkeiten) in die Beschäftigung einbringen kann. Wir wollen die Stärken und nicht die Schwächen betonen. Gleichzeitig geht es darum, für diesen Personenkreis die Teilhabe am Erwerbsleben zu organisieren.

Rund 400.000 Personen haben aktuell keine realistische Chance auf dem ersten Arbeitsmarkt, weil persönliche und berufliche Fähigkeiten und Anforderungen der Arbeitgeber nicht zusammenpassen. Die herkömmlichen Arbeitsmarktinstrumente helfen hier nicht weiter. Zahlreiche Schonarbeitsplätze sind im Zuge der Rationalisierung weggefallen.

Was müssen wir tun?

Als Ultima Ratio ist für diesen Personenkreis eine gezielte Beschäftigungsstrategie erforderlich. Wir müssen dauerhafte, sinnvolle und gesellschaftlich anerkannte Beschäftigungsmöglichkeiten mobilisieren und dabei alle gesellschaftlichen Gruppen einbinden. Netzwerke der örtlichen Akteure sind Grundvoraussetzung für den Erfolg.

In Deutschland gibt es bereits gute Beispiele für bestimmte Zielgruppen wie die Integrationsunternehmen (sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, tarifliche oder ortsübliche Entlohnung, arbeitsbegleitende Betreuung, Unterstützung bei der Vermittlung, Minderleistungsausgleich) oder die sozialen Betriebe.

Dritter Arbeitsmarkt?

Der Begriff „Dritter Arbeitsmarkt“ greift zu kurz. Eine Fokussierung ausschließlich auf extrem marktferne Tätigkeiten ist nicht zielführend. Das Beispiel der Integrationsunternehmen zeigt, dass für Menschen mit eingeschränkter Leistungsfähigkeit auch ein marktnaher Ansatz erfolgversprechend sein kann. Wir brauchen daher mehrere Standbeine, d. h. marktnahe und marktferne Einsatzfelder. Es geht um neue Wege in den Job für Menschen ohne Chancen auf dem regulären Arbeitsmarkt.

Wie könnte ein Rahmen aussehen?

- Zielgruppe

Notwendig ist eine klare Abgrenzung der Zielgruppe. Es geht um arbeitsmarktferne, arbeitslose Bezieher von Arbeitslosengeld II, bei denen die Kluft zwischen ihrem persönlichen und beruflichen Profil und den von den Arbeitgebern nachgefragten Anforderungen so groß sind, dass sie mit den derzeitigen arbeitsmarktpolitischen Instrumenten nicht ausgeglichen werden kann. Die Auswahl erfolgt vor Ort im Rahmen des Fallmanagements. Auf die bereits existierenden Einigungsstellen kann zurückgegriffen werden.

Insbesondere ältere Langzeitarbeitslose, ohne Berufsabschluss und mit gesundheitlichen Einschränkungen brauchen unsere Unterstützung. Hier handelt es sich um Menschen mit multiplen Vermittlungshemmnissen. Klar ist: Die Integration in den regulären Arbeitsmarkt muss Fernziel bleiben. Insofern sind flankierende Leistungen notwendig. Jüngere Arbeitslose ebenso wie Erwerbstätige, Aufstocker, die ja bereits in den Arbeitsmarkt integriert sind, oder Alleinerziehende, wo die fehlende Kinderbetreuung das eigentliche Problem ist, gehören nicht zur Zielgruppe – hier müssen andere Ansätze Priorität haben. Gerade Jugendliche verfügen über ein großes Entwicklungspotential, welches zu heben ist. Ausbildung und Weiterbildung haben hier Priorität.

- Tätigkeitsfelder

Die Marktnähe der Arbeitssuchenden ist sehr verschieden. Wir brauchen daher Jobs in sehr unterschiedlichen Arbeitsbereichen.

Als Einsatzfelder bieten sich auch solche Bereiche an, die von gewerblichen Unternehmen vernachlässigt werden, weil sie für diese ökonomisch nicht ausreichend interessant sind, wo sich aber dennoch Einnahmen und damit eine teilweise Kostendeckung erreichen lassen. Gemeint sind beispielsweise: Concierge-Service in Wohnsiedlungen, Wäsche-Hol-und-Bring-Dienste oder haushaltsnahe Dienstleistungen wie Einkaufshilfen für Ältere und Menschen mit Behinderungen. Aber auch Einsatzfelder des regulären Gütermarktes im Rahmen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung kommen in Frage, wenn ein Nachteilsausgleich geleistet wird. Dieser wird an das beschäftigende Unternehmen in

der Privatwirtschaft bzw. das Integrationsunternehmen oder den Sozialbetrieb gezahlt, um die Produktivitätsnachteile auszugleichen, die aus der Beschäftigung von arbeitsmarktfernen Arbeitnehmern resultieren. Integrationsunternehmen sind bereits heute in dem Bereich Facility-Management, Industriedienstleistungen, Hotel- und Gaststättengewerbe, Gemeinschaftsverpflegung und Einzelhandel aktiv.

Neben dem Einsatzfeld des gewerblichen Bereiches sollte auch auf dem sozialen Bereich ein Schwerpunkt liegen; hier kommen Bereiche in Frage, die schon jetzt für die sog. "Zusatzjobs" erschlossen wurden. Z. B. soziale Zusatzangebote in der Alten- und Jugendarbeit, Zusatzangebote für Schulen wie die Betreuung von Arbeitsgemeinschaften oder aber die Aufbereitung bzw. Wiederherstellung von Schulmöbeln. Hinzu kommt das Gebiet der Bürgerarbeit. Hier geht es beispielsweise um Angebote im kirchlichen Bereich wie die Hilfe in Kirchenarchiven und – bibliotheken oder aber die Unterstützung von Sportvereinen und zusätzliche kulturelle Angebote.

Außer in einem sozialversicherungspflichtigen Job mit tariflicher oder ortsüblicher Entlohnung kann die Tätigkeit in Abhängigkeit vom Einzelfall auch im Rahmen von adressatengerecht ausgestalteten Arbeitsgelegenheiten, die den Menschen eine sinnstiftende Teilhabe am Erwerbsleben ermöglichen, ausgeübt werden. Klar ist: Solche Jobs müssen länger laufen als dies heute bei den Zusatzjobs der Fall ist. Entscheidend ist auch, dass eine Perspektive, auf den regulären Arbeitsmarkt zu wechseln, durch z. B. begleitende Bildungsangebote aufrechterhalten wird.

- Beiräte

Egal, welches Einsatzfeld gewählt wird, es ist eine sorgfältige Abstimmung mit den lokalen Akteuren (Gewerkschaften, Unternehmen, Handwerk, Wohlfahrtsverbände usw.) notwendig. Entschieden wird vor Ort. Lokale Netzwerke müssen eingebunden werden. Nur so kann Akzeptanz erreicht werden. Daher sollten entsprechende Gremien z. B. in der Form von Beiräten installiert und/oder die örtlichen Personal- bzw. Betriebsräte eingebunden werden. Auch gewerbliche Unternehmen sollten ähnlich wie heute bei den Integrationsunternehmen durch geeignete Regelungen eingebunden werden können.

Auf die Perspektive kommt es an?

Die Menschen, um die es geht, müssen die Perspektive auf Integration in den ersten Arbeitsmarkt behalten, die beruflichen Kompetenzen müssen soweit wie möglich ausgebaut werden. Von daher sind begleitende Hilfen wie zum Beispiel Weiterbildungsmaßnahmen oder aber psychosoziale Dienstleistungen notwendig. Sogenannte „Lock-In-Effekte“ müssen vermieden werden. Eine regelmäßige Überprüfung des Status ist notwendig. Der Fallmanager begleitet und prüft die Entwicklungsschritte. Daher dürfen Arbeitsangebote jeweils nur befristet zur Verfügung gestellt und nur bei weiterhin fehlender Integrationsmöglichkeit in den regulären Arbeitsmarkt verlängert werden. Diesem Zweck dient ein fachlich gesichertes Assessment und Fallmanagement.

Gesetzliche Grundlagen und Finanzierung?

Die Zielgruppe dürften überwiegend Leistungsempfänger aus dem SGB II sein. Daher sind notwendige Regelungen auch dort anzusiedeln. Dies gilt ebenso für die Finanzierung über Mittel für die Eingliederung und die passiven Leistungen. Gleichwohl ist eine enge Verzahnung mit dem SGB III erforderlich, um frühe und schnelle Hilfen organisieren zu können. Hinzu kommen weitere Finanzierungsquellen wie beispielsweise die Einnahmen aus dem Verkauf der erstellten Leistungen und Produkte, Landesmittel, kommunale Mittel und Mittel aus dem Europäischen Sozialfonds.

Wie könnte der Start gelingen?

Es sollte mit einer klar und eng definierten Zielgruppe gestartet werden. Dafür müssen die Kriterien zur Abgrenzung des Personenkreises entsprechend gewählt werden. Als Zielgruppe kommen ältere Langzeitarbeitslose, die weitere Vermittlungshemmnisse wie gesundheitliche Einschränkungen, fehlende Ausbildung usw. aufweisen, in Frage. Eine Zahl von rund 100.000 Personen erscheint realistisch. Dabei sollte in dem Bereich jeder Regionaldirektion der Bundesagentur für Arbeit zumindest ein Projekt eingerichtet werden, um eine ausreichende Flächendeckung zu erzielen. Unterschiedliche Ausgestaltungen der Jobs sind möglich, und zwar von bürgerschaftlichem Engagement, über Zusatzjob und Arbeitsgelegenheit in der Entgeltvariante bis hin zu einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. Will

man verschiedene Ansätze systematisch bewerten, so müssen von vornherein die Voraussetzungen für eine wissenschaftliche Evaluation geschaffen werden.