

Geschäftsweisung 08/2017 vom 22.08.2017

Lokales Kontaktdichtekonzept des Jobcenters Rhein-Hunsrück

Inhalt

Ausgangslage.....	1
Absicht und Ziel.....	1
Formen des Kundenkontakts	2
Aktivierung.....	2
Elemente der Aktivierung	3
Sondertatbestände	3
Absolventenmanagement.....	3
Nachhaltung	3

Ausgangslage

Die Aktivierung erfolgt vorrangig mit dem Ziel, die Arbeitsmarktchancen für unsere Kundschaft zu erhöhen und sie zeitnah und nachhaltig in den Hilfebedarf beendende oder zumindest verkürzende Arbeit zu bringen.

Die Vermittlungs- und Beratungsfachkräfte aktivieren nach dem Prinzip des Fördern und Forderns.

Fördern:

Das Jobcenter Rhein-Hunsrück hat in seinem jährlichen Geschäftsplan die strategische Ausrichtung und die operative Schwerpunktsetzung beschrieben.

Im Rahmen der Förderung – ausgerichtet an den Handlungsstrategien – werden geeignete Angebote mit dem Ziel der individuell höchsten nachhaltigen Integrationswahrscheinlichkeit ausgewählt.

Fordern:

Der Arbeitsmarkt im Rhein-Hunsrück-Kreis bietet „marktnahen“ Kunden gute Chancen durch gezielte Eigenbemühungen zeitnah die Hilfebedürftigkeit zu beenden. Dadurch kommt dem Einfordern von Eigenbemühungen und der Unterbreitung von Vermittlungsvorschlägen, sowie deren Nachhaltigkeit eine besondere Bedeutung zu.

Von „marktfernen“ Kunden wird gefordert, aktiv an „Maßnahmen der Aktivierung und beruflichen Eingliederung“ mitzuwirken und gemeinsam mit der betreuenden Vermittlungsfachkraft das Ziel Beendigung der Hilfebedürftigkeit zu erreichen.

Absicht und Ziel

Mit jeder Kundin / jedem Kunden werden individuell die wesentlichen Schritte (z.B. Profiling, Handlungsstrategien) für den Integrationsprozess festgelegt.

Das Aktivierungskonzept des Jobcenters soll sicherstellen, dass alle erwerbsfähigen Leistungsberechtigten im Rahmen des 4-Phasen-Modells regelmäßig beraten werden.

Dies ist ab dem Erstkontakt durch eine enge und persönliche Kontaktdichte zu realisieren. Ziel ist die frühzeitige Aktivierung durch Maßnahmeintritte und / oder das frühzeitige unterbreiten von Unterstützungsangeboten. Passgenaue Maßnahmenangebote werden im Rhein-Hunsrück-Kreis vorgehalten.

Grundsätze

- Die Regelungen gelten für alle erwerbsfähigen Leistungsberechtigten.
- Alle Kundenkontakte orientieren sich an der Integrationsprognose.
- Bei den Kontaktdichten handelt es sich um Mindestvorgaben.
- Die Kunden-Aktivierung ist Kernaufgabe aller Integrationsfachkräfte.
- Unterstützungsangebote werden möglichst zu Beginn des Kundenkontakts unterbreitet.

Formen des Kundenkontakts

- persönliche Beratung
- telefonische Beratung
- Gruppeninformationen

Aktivierung

U25:

- Arbeitslose Kundinnen und Kunden der Altersgruppe U25 werden **monatlich** kontaktiert.

Ü25:

- Alle marktnahen Kundinnen und Kunden erhalten im Abstand von **2 Monaten** ein Beratungsangebot.
- Alle marktfernen Kundinnen und Kunden erhalten im Abstand von **4 Monaten** ein Beratungsangebot.
- Bei marktfernen Kundinnen und Kunden können zur Sicherstellung der Kontaktdichte Folgegespräche im Rahmen von Gruppeninformationen durchgeführt werden.
- Vermittlungsvorschläge und konkrete Vereinbarungen aus der Eingliederungsvereinbarung sind durch Zwischenkontakte zeitnah nachzuhalten.

Intensivkunden:

- Jede Integrationsfachkraft betreut 3 (Teilzeitmitarbeiter/innen 2) mit der Teamleitung abgestimmten Kundinnen und Kunden intensiv.
- Die Kontaktdichte beträgt hier 1 Kontakt mindestens alle 2 Wochen unter der Prämisse „kein Kontakt ohne konkretes Angebot“. Ausscheidende Kundinnen und Kunden werden durch Nachrücker ersetzt.

Elemente der Aktivierung

In allen Formen des Kundenkontakts werden die Handlungsstrategien auf deren Aktualität hin überprüft, ggf. angepasst und die Eingliederungsvereinbarung (sofern erforderlich) aktualisiert.

Die Eingliederungsvereinbarung enthält individuelle und konkrete Aussagen über das Fordern und Fördern. Bei der Handlungsstrategie Vermittlung ist ein Stellensuchlauf durchzuführen und geeignete Vermittlungsvorschläge zu unterbreiten. Die Vermittlungsvorschläge sowie die Eigenbemühungen sind spätestens in den Folgegesprächen nachzuhalten.

Neukundinnen und Neukunden (MDS-relevant) werden taggleich im Rahmen des Clearingverfahrens beraten.

Sondertatbestände

Profillage „Z“

Kundinnen und Kunden in der Profillage Z (Zuordnung nicht erforderlich) werden **mindestens alle 6 Monate** kontaktiert.

Profillage „I“

Kundinnen und Kunden in der Profillage I (Integriert aber hilfebedürftig) werden **mindestens alle 6 Monate** kontaktiert.

Absolventenmanagement

Die Kundenkontaktdichte im Rahmen des durchzuführenden Absolventenmanagements ist in der jeweils gültigen Weisung „Integrationskonzept – 4-Phasen-Modell“ festgelegt.

Nachhaltung

Die **Fachaufsicht** durch die Teamleitungen ist im Fachaufsichtskonzept sowie im Fachaufsichtskalender definiert und wird im Rahmen der regelmäßigen Risikobewertung überprüft und mit den zentralen Controlling-Ergebnissen im SGB II-Cockpit abgeglichen. Nähere Ausführungen zur Fallauswahl und der Prüfdokumentation kann dem IKS-Konzept entnommen werden.

Die Geschäftsanweisung tritt ab dem 01.09.2017 in Kraft und ist bis auf Widerruf gültig.

Die Gleichstellungsbeauftragte und der Personalrat wurden beteiligt.

Simmern, 22.08.2017

gez.

Andreas Lemens
Geschäftsführer
Jobcenter Rhein-Hunsrück