

## 100 Vermittlungen ins Budget für Arbeit

*Interview mit Dieter Rauland und Karsten Lutz, Ökumenisches Gemeinschaftswerk Pfalz GmbH, Westpfalz-Werkstätten, Landstuhl*

**53° NORD:** *Herr Rauland, Sie sind Fachdienstleiter bei den Westpfalz-Werkstätten in Landstuhl und Sie, Herr Lutz, Fachkraft für betriebliche Integration. Im Februar konnten Sie die 100. Vermittlung Ihrer Werkstatt ins Budget für Arbeit feiern. Herzlichen Glückwunsch zu diesem Erfolg. Auf welchen Zeitraum beziehen sich die Vermittlungen?*

**Dieter Rauland:** Wir vermitteln, seit es bei uns das Budget für Arbeit gibt, also seit 2006.

*Man muss die Zahl ins Verhältnis setzen, um den Erfolg zu würdigen. Wieviel Budgets gab es in Rheinland-Pfalz insgesamt und wieviel Werkstätten hat das Land?*

**Dieter Rauland:** Ende 2020 waren es 430 Vermittlungen. In Rheinland-Pfalz gibt es 36 anerkannte Werkstätten.

*Mit anderen Worten: Die Westpfalz-Werkstätten zeichnen für knapp ein Viertel aller Budgets in Rheinland-Pfalz verantwortlich. Alle Achtung. Wieviel Plätze hat Ihre Werkstatt?*

**Dieter Rauland:** Aktuell haben wir im Arbeitsbereich 733 Werkstattbeschäftigte. Im BBB, in dem das Budget für Arbeit ja noch nicht greift, noch einmal 81 Maßnahmeteilnehmer\*innen. In der Tagesförderstätte sind es 80 Personen.

### **Die Gründe für den Erfolg**

*Herr Lutz, wie groß ist Ihr Team?*

**Karsten Lutz:** Ich bin in Stabsstellenfunktion für die Vermittlungen verantwortlich. Die Qualifizierung und Vorbereitung der späteren Budgetnehmer\*innen geschieht jedoch in den Gruppen und den Berufsbildungsbereichen durch die dort tätigen Kolleg\*innen. Auch der Sozialdienst ist eng in diese Prozesse mit eingebunden. Ganz direkt arbeite ich eng mit meiner Kollegin Ulrike Leidheiser zusammen, die den ausgelagerten Berufsbildungsbereich betreut. Das ist eine BBB-Gruppe mit derzeit sechs Plätzen.

*Das heißt, Sie waren an den 100 Vermittlungen maßgeblich beteiligt. Warum sind die Westpfalz-Werkstätten beim Budget für Arbeit so erfolgreich?*

**Dieter Rauland:** Wir sind von Anfang an sehr schnell und offensiv mit dem Instrument umgegangen. Das Budget für Arbeit ist ja den Werkstätten nicht direkt an die Hand gegeben, es betrifft zunächst den Budgetnehmer und den Betrieb. Aber natürlich muss die Werkstatt den Prozess begleiten, meistens auch initiieren. Und dazu muss die Leitung dies als „Chefthema“ aufgenommen haben und die Etablierung auf allen Ebenen forcieren, wie es bei uns von Anfang an der Fall war.

Es ist wichtig, dass die Werkstatt in der Vorbereitung, in der Praktikumssuche und in der Vermittlung aktiv ist, damit das klappt. Der Kostenträger kann das nicht leisten und einen speziellen Dienst gibt es nicht dafür. Wir haben das Budget von Beginn an als gute Möglichkeit begriffen, unseren Rehabilitationsauftrag zu erfüllen und erlebten durchweg eine offene und konstruktive Zusammenarbeit mit den zuständigen Kostenträgern.

*Waren die Wege dafür gleich klar?*

**Dieter Rauland:** Überhaupt nicht. Wir haben sie mitgestaltet, u.a. eigene Formulare erstellt und mit den zuständigen Behörden den Prozess der Beantragung erarbeitet.

*Was sagen andere Werkstätten zu Ihrem Engagement und zu Ihrem Erfolg?*

**Dieter Rauland:** In den Gremien haben wir Lob und Anerkennung erfahren. Ob es auch negative Kritik gibt, kann ich nicht sagen, da dies nicht immer offen kommuniziert wird. Es gibt aber auch Werkstätten, die offen sagen: Das Budget für Arbeit ist nicht unsere Sache.

*Für Sie ist die Vermittlung offenbar Teil Ihrer Unternehmensphilosophie.*

**Dieter Rauland:** Ja, wir ebnen denjenigen den Weg, die sich bewusst dafür entscheiden. Wenn jemand an einer Vermittlung Interesse zeigt, dann ist einer der wichtigsten Schritte eine Beratung über die finanziellen Auswirkungen und andere Konsequenzen, wie z.B. die Veränderungen in der Arbeitszeit und den Wegfall von begleitenden Maßnahmen. Wir listen auf, wieviel Geld die Person zurzeit zur Verfügung hat, inklusive Fahrgeld oder Mittagessen, wieviel es bei einer Vermittlung sein würde, wie sich das Budget auf die Rente auswirkt und weitere Aspekte. Das besprechen wir auch mit den gesetzlichen Betreuern und dem häuslichen Umfeld. Manche sagen dann: Da stehe ich ja schlechter da, das mache ich nicht. Uns ist es wichtig, dass dies eine fundierte Entscheidung ist.

*Klingt sehr strukturiert. Gilt das für den gesamten Prozess?*

**Karsten Lutz:** Ja, für das gesamte Vorgehen gibt es Prozessbeschreibungen und Dokumente. Die beruhen auf 15 Jahren Erfahrung und werden ständig angepasst.

### **Der Weg ins Budget**

*Kommen die Vermittelten vor allem aus Ihrem ausgelagerten BBB oder aus dem Arbeitsbereich?*

**Karsten Lutz:** Sowohl als auch. In die ausgelagerte BBB-Gruppe kommen zunächst einmal diejenigen, die ein großes Potential für eine ausgelagerte Tätigkeit haben, oder die, die Werkstatt ablehnen, aber die Maßnahme dennoch in Anspruch nehmen wollen. Manchmal zeigt sich, dass sie der Realität des Arbeitsmarktes nicht gewachsen sind und doch lieber in der Werkstatt arbeiten möchten. Es gibt eine Durchlässigkeit zum regulären BBB. Jemand, der das Potential hat, kann wechseln. Von den Absolventen des ausgelagerten BBB bekommt etwa die Hälfte einen Arbeitsplatz übers Budget für Arbeit. Es gibt aber genauso den Weg aus unseren stationären Berufsbildungsbereichen und aus dem Arbeitsbereich in die Vermittlung, entweder auf eigenen Wunsch oder angestoßen durch die Gruppenleiter und den Sozialdienst.

*Vermitteln Sie eher Menschen mit geistiger oder mit psychischer Behinderung?*

**Karsten Lutz:** Drei Viertel sind Menschen mit geistiger, ein Viertel mit psychischer Beeinträchtigung. Das entspricht ihren Anteilen an den Beschäftigten.

*Wie läuft dann die Vermittlung?*

**Karsten Lutz:** Wir vereinbaren einen Gesprächstermin und schauen zusammen, was er oder sie möchte. Es folgt die finanzielle Beratung und ein erster Erprobungstermin, entweder in einem Betrieb oder in einer unserer Außenarbeitsgruppen. Von dort aus suchen wir dem Berufswunsch entsprechend nach passenden Praktikumsplätzen. Über die Praktika nähern wir uns der endgültigen Arbeitsstelle an. Im BBB hat die Person natürlich schon zwei Jahre Zeit für diesen Prozess und in der Regel mehrere Praktika hinter sich.

*Wie lange dauert so eine Vermittlung.*

**Karsten Lutz:** Wenn es schnell geht, drei Monate, wenn es langsam geht, auch einmal bis zu einem Jahr.

*Ist es schwierig, Betriebe zu finden?*

**Karsten Lutz:** Die Pfalz ist ja eine eher strukturschwache Region. Trotzdem gelingt es uns ganz gut, Praktikums- und Arbeitsplätze zu finden. Beschäftigungsmöglichkeiten bieten auch die Inklusionsbetriebe. Über die Jahre haben wir viele persönliche Kontakte geknüpft und Kooperationen aufgebaut und ich glaube, wir haben uns einen guten Ruf erworben. Allerdings wird die Konkurrenz unter den Vermittlern größer. Außer den Integrationsfachdiensten fragen beispielsweise auch die Jobcoachs bei den Betrieben an, die Geflüchtete vermitteln. Und Corona hat es natürlich nicht vereinfacht.

**Schlüssel „Berufliche Bildung“?**

*Viele Werkstätten halten Abschlüsse oder Teilabschlüsse in der beruflichen Bildung für einen wichtigen Faktor bei der Vermittlung. Ist das auch Ihre Erfahrung?*

**Dieter Rauland:** Qualifizierung ist wichtig, jedoch unserer Erfahrung nach ein nachrangiger Faktor. Im Küchen- und Gastrobereich nutzen wir die Qualifizierungsbausteine, aber nicht, weil sie uns die Vermittlung erleichtern, sondern weil ein Abschluss ein Erfolgserlebnis für den Beschäftigten ist. Um jemanden dauerhaft in einen Betrieb zu vermitteln, muss man ihn vor Ort an seinem Arbeitsplatz qualifizieren.

**Karsten Lutz:** Dieses Bildungsprimat, auf das auch die Werkstattlandschaft pocht, ist zu eindimensional gedacht. Es kommt gar nicht so sehr auf die rein fachliche Vorabqualifizierung an. Ein dauerhafter Vermittlungserfolg hat viele Facetten. Um den zu erreichen, muss man kreativer und breiter denken. Viel kommt auf die Person an, sie muss die Vermittlung wirklich wollen. Ein anderer wichtiger Faktor liegt darin, ob es im Betrieb einen Partner gibt, für den der Beschäftigte wichtig ist und der sich um ihn kümmert. Wenn diese persönliche Beziehung nicht zustande kommt oder wenn diese Person ausscheidet, dann wird es schwierig.

**Die Branchen**

*In welche Branchen vermitteln Sie?*

**Karsten Lutz:** In sehr unterschiedliche. In werkstattähnliche wie Verpackungs- und Konfektionierungsbetriebe, in den Bereich Küche und Hauswirtschaft, aber auch in Kindergärten. Viele auch in die Kommunen, etwa in Bauhöfe. Eine Schreinerei ist dabei, ein Dentallabor, Produktionsbetriebe. Etliche Vermittlungen im Einzelhandel, auch in der Logistik, obwohl der Bereich hart umkämpft ist. Schwierig ist der Bürobereich, da machen sich Digitalisierung und Rationalisierung deutlich bemerkbar. Da gibt es kaum noch neue Arbeitsplätze, wenngleich die Berufsbildungswerke immer noch für diesen Bereich ausbilden.

*Man hört ja immer wieder, dass die einfachen Tätigkeiten wegfallen und deshalb der Arbeitsmarkt für unser Klientel immer enger wird. Ist das so?*

**Dieter Rauland:** Das stimmt so nur zum Teil. Es gibt zunehmend Rationalisierung und Arbeitsverdichtung, das Fachpersonal macht die einfachen Tätigkeiten mit. Wenn wir anbieten, dass jemand mit einem Lohnkostenzuschuss diese Tätigkeiten übernehmen kann, ist das für die Fachkräfte und auch für den Betrieb eine Erleichterung.

**Karsten Lutz:** Wir hatten den Fall, dass eine Schreinerei einen Budgetnehmer einsparen wollte, aber schnell gemerkt hat, dass vieles liegenblieb, was der vorher erledigt hat und ihn wieder einstellte.

### **Akzeptanz in der Werkstatt**

*Wie sieht es aus mit der innerbetrieblichen Akzeptanz Ihrer Vermittlungen?*

**Dieter Rauland:** Erst einmal steht bei uns die Leitung eindeutig dahinter. Vermittlung ist gewünscht, das ist unsere gemeinsame Überzeugung. Ich will nicht sagen, dass es gar keinen Widerstand gibt, aber wenn, dann eher unterschwellig. Niemand wird sagen: Das ist meine beste Kraft, die gebe ich nicht ab.

**Karsten Lutz:** Ich bin ja selbst Gruppenleiter gewesen, bevor ich diese Stelle übernommen habe und habe ein gutes Verhältnis zu vielen Kolleg\*innen. Wenn sie sich manchmal mit der Vermittlung einer Person schwertun, liegt das nicht daran, dass sie oder er unersetzbar wäre, sondern eher daran, dass sie den Menschen über Jahre dahin begleitet haben und dann kommt der Lutz und erntet die Lorbeeren. Werden die Kolleg\*innen einbezogen, dann wird ihnen ihr eigener Anteil an der Entwicklung und dem Erfolg des jeweiligen Menschen bewusst und der Perspektivwechsel von „ich verliere die Person“ hin zu „ich habe einen Menschen mit Erfolg weitergebracht“ gelingt. Dazu braucht es Sensibilität, es ist Beziehungsarbeit. Die grundsätzliche Sicht, dass unsere Werkstatt Vermittlung fördert und keine Sackgasse ist, die teilen glaube ich alle.

*Die Vermittlungen haben aber auch eine wirtschaftliche Seite. Bei 100 Vermittlungen verzichten Sie als Werkstatt ja auf mehr als 100.000 Euro Einnahmen im Monat.*

**Dieter Rauland:** So kann man nicht rechnen. Zum einen wären etliche Beschäftigte gar nicht zu uns gekommen, wenn wir nicht den Ruf hätten, auch zu vermitteln. Da gibt es zum Teil gezielte Anfragen. Zum andern gibt es in unserer Kalkulation immer Zu- und Abgänge. Von den Abgängen gehen einige in Rente, andere ziehen um oder wechseln in andere Maßnahmen oder sie verlieren die Motivation zu arbeiten. Vermittlungen stehen, was die Abgänge angeht, gar nicht an erster Stelle. In der Bilanz bleibt die Werkstatt aber im Gleichgewicht.

**Karsten Lutz:** Die Zahl 100 bezieht sich außerdem auf Vermittlungen, nicht auf Personen. Wir haben in einigen Fällen Zweitvermittlungen derselben Person, jemand wird sogar zum dritten Mal vermittelt. Die 100 Vermittlungen betreffen etwa 80 Personen.

*Wie sieht es mit dem Verbleib aus?*

**Karsten Lutz:** Die genauen Daten müsste ich erst zusammenstellen, aber sagen kann ich: Wir haben zu dem meisten noch Kontakt, auch wenn wir nach zwei bis drei Jahren nicht mehr in der Betreuung sind. Ungefähr die Hälfte ist schon länger als fünf Jahre im Betrieb. In einigen Fällen nehmen wir auch die Begleitung im Budget nach einiger Zeit wieder auf, wenn Budgetnehmer\*in oder der Betrieb sich aufgrund von Krisen oder Konflikten wieder bei uns melden. Es gelingt dann zumeist auch, das Arbeitsverhältnis zu stabilisieren. Wir sind froh, dass unsere Kostenträger vor Ort sich da bisher immer offen und unkompliziert zeigen und dies zugunsten der Budgetnehmer\*innen bewilligen – vielleicht auch ein Ergebnis von 100 gemeinsam verhandelten Vermittlungen!?

*Herr Rauland, Herr Lutz, vielen Dank für das Gespräch*

*Newsletter 53° NORD | Mai 2021*