

Fallmanagement (FM) im Jobcenter Köln

- **Disability Management (DiMa)**
- **Beschäftigungsorientiertes FM (bFM)**

Lohnhallengespräch

11.04.2013 G.I.B.



- Erhöhung und Verfestigung von Langzeitarbeitslosigkeit im SGB II Bereich erkennbar
 - 57.081 Langzeitarbeitslose in Köln
 - FM als ein Instrument sich dem Thema gezielt zu widmen
 - SGB II als Instrument von beruflicher und sozialer Integration
- **Ziel:** dauerhafte Abhängigkeit von Transferleistungen vermeiden

- Vertiefte Beratung für spezielle Kundengruppen
- optimierte Netzwerkarbeit und Außendarstellung
- soziale Anbindung und Teilhabe am Arbeitsleben

Vollständige Einbindung des Fallmanagements in die Organisationsstruktur der 29 Integrationsteams

Je Team:

- 10–12 Integrationsfachkräfte (IFK)
- ein bFM
- ein DiMa FM



- Beratung von Menschen
 - a) mit multiplen Vermittlungshemmnissen
 - und**
 - b) einer Prognose der Vermittelbarkeit
- **Ziel:** Verbesserung der Chancen und damit Aussichten auf eine nachhaltige Integration
- Erfolg ist eben **nicht nur** die Integration in Arbeit

- Eingeführt 2003 seit 2011 Einbindung in die Teams
- Beratung von Menschen mit starken **gesundheitlichen Beeinträchtigungen** und damit einhergehenden komplexen Handlungsbedarfen.

z.B.:

- somatisch oder psychisch erkrankte Menschen
- auch Menschen mit massiven Auffälligkeiten ohne Diagnose

- Schaffung individueller Perspektiven
- Stabilisierung und soziale Anbindung
- Aktivierung und Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit
- Anbindung der Kunden an die zuständigen Rechtskreise und bestehenden Hilfsangebote

Interne Netzwerkarbeit

- mit Kollegen/innen des Teams oder anderer Bereiche, Teamleitung etc.

Vorteil: kollegialer Austausch, gleiche Vorgehensweise, Wissenstransfer

Kundennetzwerke erkennen - Kontakte aufbauen

- Aufgreifen bereits bestehender Strukturen und Unterstützungen (Nachbarschaftshilfe, Vereine, Beratungsstellen etc.)

Vorteil: bestehende Vertrauensverhältnisse und Erkenntnisse Dritter nutzen

eigenes Netzwerk aufbauen, pflegen und erweitern

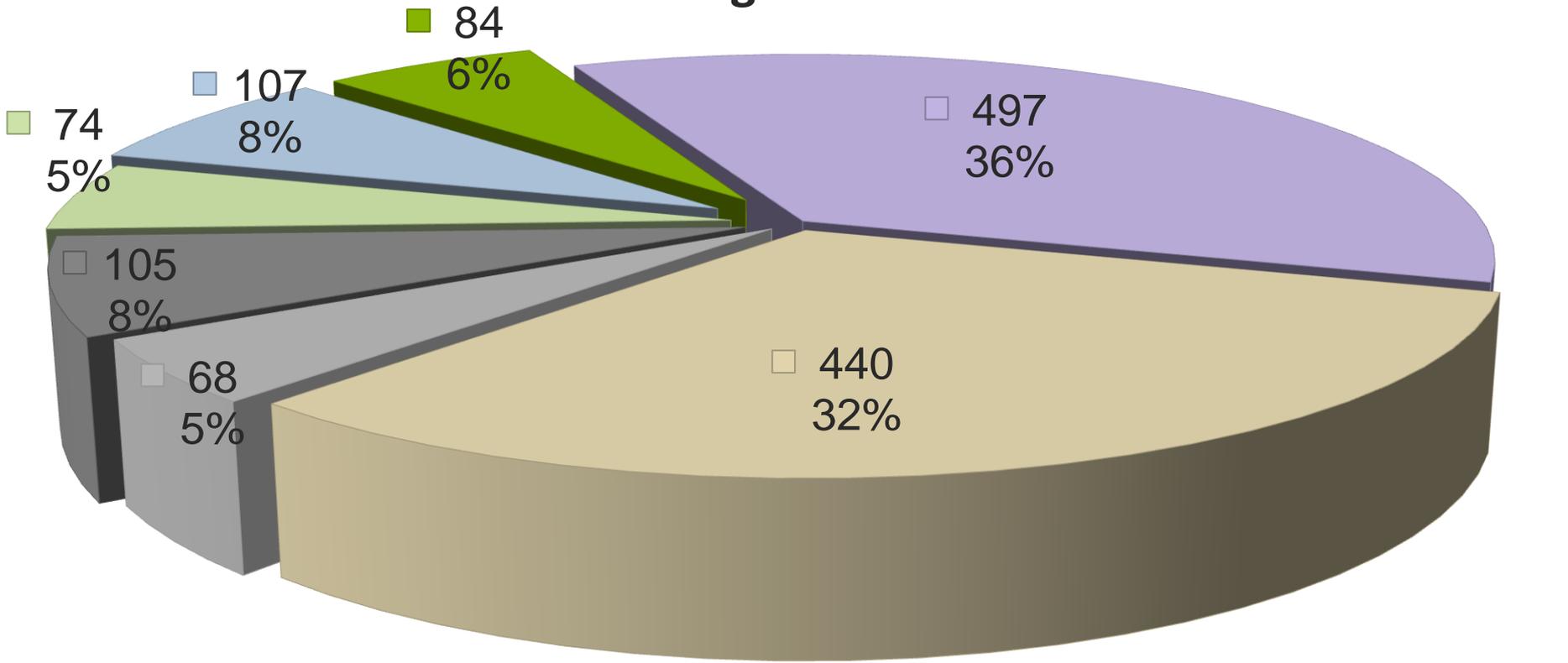
- erkannte Kundennetzwerke für die eigene Arbeit und andere Kunden erschließen und zugänglich machen
- neue Kontakte zu Arbeitgebern, Fachdienste, Beratungsstellen, Betreuer etc. aufbauen

Vorteil: passgenaue Beratungsangebote,
Nutzung vorhandener Ressourcen,
zielgruppengerechte Stellenakquise

- Empathie und eine hohe soziale Kompetenz
- angemessener Betreuungsschlüssel
- spezielles Kundenkontaktkonzept fürs FM
- Fortbildungen und Qualifikationen
- Dokumentation und statistische Erfassung

Verteilung der Abgänge 2012 (DiMa FM)

Ergebnis



■ Arbeitsaufnahme allgem. AM

■ Überführung in Rentenleistungen (EM Rente)

■ Überleitung SGB XII (Grundsicherung)

■ Überleitung SGB XII (WfbM)

■ Erwerbsminderung (zuk. Leistungsträger in Klärung)

■ Übergang Reha

■ Überleitung SGB XII (Rentenverfahren)