

Kompetenz- entwicklung für JOB BROKER in der EU

EZINE: AUSGABE 3

www.job-broker.eu



Erasmus+



Job Broker

Willkommen zur dritten Ausgabe des Job Broker Ezine

Mit dem Job Broker Projekt wird die öffentliche Arbeitsvermittlung in Europa unterstützt. Gemeinsam entwickeln acht europäische Länder ein neues Aus- bzw. Weiterbildungsprogramm für Job Broker. Dieses ist auf die Erfordernisse des Arbeitsmarktes abgestimmt und soll zur Verbesserung von Qualität und Effizienz der Dienstleistung beitragen. Durch die Professionalisierung der Ausbildung soll die Attraktivität des Berufsbildes Job Broker erhöht werden. Durch die Vereinheitlichung des Berufsbildes und der dahinterstehenden Kompetenzen soll auch die Mobilität dieser Fachkräfte gefördert werden.



Richard Parkes

Interview mit Richard Parkes

Herr Parkes, Sie haben in den letzten Jahren eine Reihe von arbeitsmarkt- und arbeitsbezogenen Projekten in der EU umgesetzt. Was sind die Hauptunterschiede der Ansätze, um Arbeitsuchenden in Arbeit zu verhelfen?

Das ist ein weites Feld! Sehr viel hängt davon ab, ob die Arbeitsmarktpolitik eher durch eine Politik der ‚Peitsche‘ oder des ‚Zuckerbrots‘ geprägt ist. Mit ‚Peitsche‘ meine ich eine Politik, die Ersatzleistungen und Sozialleistungen reduziert, um die Leute dazu zu bewegen, auch weniger gut entlohnte Tätigkeiten aufzunehmen. Oder es werden Sanktionen gesetzt, wie das Reduzieren oder Streichen von Zahlungen des Arbeitslosengeldes gegenüber Arbeitslosen, bei denen zu wenig Bemühungen gesehen werden, eine Arbeit zu finden. Mit ‚Zuckerbrot‘ meine ich ei-

nen Entwurf der Aktiven Arbeitsmarktpolitik, die in die Verbesserung von Jobsuch-Fähigkeiten investiert, wie Soft Skills als auch arbeitsbezogenen Skills, und die dabei auch Unternehmen einbezieht, so dass das Angebot auch wirklich relevant, aktuell und dem Bedarf am Arbeitsmarkt entsprechend gestaltet ist.

Vor drei Jahren hatten Sie bzw. Ihrritisches Unternehmen die Idee das Berufsprofil des „Job Brokers“ zu entwickeln. Was genau ist ein Job Broker?

Typischerweise arbeiten Job Broker direkt mit den Arbeitgebern bzw. Unternehmern zusammen, um Beschäftigungsmöglichkeiten zu identifizieren und um diese mit lokalen Arbeitsuchenden zu matchen. Job Broker arbeiten direkt an der ‚Schnittstelle‘ zwischen Unternehmen, Arbeitsuchenden und den Unterstützenden

Institutionen, z.B. im System der beruflichen Ausbildung zur Vermittlungsunterstützung, in der öffentlichen Arbeitsvermittlung bzw. ausgelagerten Qualifizierungs- und Vermittlungsprojekten.

Was ist der Unterschied zwischen dem Job Brokering und der klassischen Personalvermittlung?

Eine Personalvermittlung ist normalerweise ein Service für Arbeitssuche oder Rekrutierung für Jedermann mit den relevanten Skills. Es handelt sich um eine kommerzielle Dienstleistung, d.h. sie stellen ihre Leistung den Unternehmen oder dem Arbeitssuchenden oder beiden in Rechnung, und sie sind nicht beschränkt auf arbeitslose Personen. Üblicherweise arbeiten sie auch mit Personen, die 'Job ready' sind. Ein Job Broker arbeitet hingegen in einem Kontext, wo öffentliche Gelder in die Unterstützung von solchen Arbeitssuchenden investiert werden, die

- bestimmte Barrieren haben, aufgrund ihrer Arbeitslosigkeit einen Job zu finden
- langzeitarbeitslos sind und besondere Hilfe brauchen; – entweder eine Weiter- oder Umbildung durch eine berufliche Aus- oder Weiterbildung, eine Unterstützung bei der Entwicklung von Soft Skills, Jobsuchfertigkeiten etc.
- eventuell bestimmte Eigenschaften haben oder/und Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt erfahren. Zum Beispiel, wenn sie behindert sind, einer Minderheit angehören oder einen Migrationshintergrund haben, oder wenn sie aus der Elternkarenz zurückkehren wollen. Sie werden vielleicht von einem bestimmten Sektor nicht mehr benötigt und besitzen keine transferierbaren Fähigkeiten, oder sie sind vielleicht noch jung und haben keine Arbeitserfahrung.

Aber wir hatten immer den Berufsbildungssektor und die öffentliche Arbeitsvermittlung. Ist Job Brokering da eigentlich notwendig?

Überraschenderweise sind viele der beruflichen Ausbildungssysteme für Arbeitssuchende in Europa nicht direkt mit den Unternehmen verknüpft. In vielen Ausbildungsinstitutionen und Berufsberatungskontexten haben jene, die arbeitssuchende Personen ausbilden oder beraten, selbst keinerlei Verantwortung dafür, auch mit den Unternehmen oder Arbeitgebern direkt in Kontakt zu treten. Das ist genau der Punkt, wo ein Job Broker ins Spiel kommt.

Zunehmend werden externe Dienstleister der öffentlichen Arbeitsvermittlung auf Basis von Erfolgshonoraren bezahlt. „Payment by Results“ (Bezahlung nach Resultaten) ist in Großbritannien selbstverständlich. Anbieter von Stabilisierungs-, Qualifizierungs- und Placement-Maßnahmen werden bezahlt, wenn der oder die Arbeitssuchende auch tatsächlich in Arbeit gekommen ist– und nichts oder nur wenig, wenn keiner in Arbeit gebracht wurde. Zudem werden öfter auch weitere Zahlungen geleistet, wenn der Job von der/dem ehemaligen Arbeitssuchenden behalten wird (z.B. für 6 Monate oder sogar bis zu 2 Jahre).

Die Finanzierung von Jobsuch-Services auf Basis von 'Resultaten' oder Job-Outcomes anstatt auf Basis des 'Prozesses' (d.h. der Art oder Dauer des Services) hat viele, weitreichende Implikationen für die Arbeitsweise der Job-Services, so viele, dass ich sie hier nicht im Detail beschreiben kann. Eine direkte Konsequenz ist jedoch der Druck, dass Anbieter viel mehr Augenmerk darauf legen müssen, dass Jobs für ihre KlientInnen gefunden und von diesen auch gehalten werden. Dies wiederum produziert neue und andere Anforderungen an das Personal, das bei den Anbietern beschäftigt ist. Es braucht ein neues Berufsbild, das eine neue Kombination an Skills erfordert, um diese Tätigkeit effektiv zu leisten.

Auch wenn dieser Ansatz insbesondere und sicherlich radikaler in Großbritannien Anwendung findet als in anderen Ländern der EU, so können wir beobachten, dass Elemente davon in einer Vielzahl von Systemen der öffentlichen Verwaltung in anderen europäischen Ländern zu finden sind. Diese Entwicklungen können viele Berufe betreffen, einschließlich:

- Arbeitsmarktservice und damit verbundene Serviceeinrichtungen
- Berufs- und KarriereberaterInnen mit öffentlichem Auftrag
- TutorInnen und TrainerInnen in Ausbildungseinrichtungen und Schulen, die Verantwortung dafür übernehmen, dass Ihre SchülerInnen und Trainees einen Arbeits- oder Ausbildungsplatz finden.

Als Ergebnis haben wir das Erasmus+ Projekt Job Broker entworfen, um Erfahrungen und Lösungen in Europa zu teilen. Insbesondere arbeiten wir, die 8 beteiligten Länder, daran, einen gemeinsamen europäischen Ansatz zur Aus- und Weiterbildung der Job Broker zu finden. Wir entwickeln aktuell ein Curriculum, das all jene Personen unterstützt, die sich in Richtung „Job Broker“ entwickeln möchten, unabhängig davon, ob Sie eher aus dem Beratungsbereich oder der Personalvermittlung kommen.

Bisheriger Projektfortschritt

Nachdem wir mit ausgewählten Personen das Berufsprofil diskutiert und den ersten Curriculumsentwurf in allen Partnerländern getestet hatten, wurden die Rückmeldungen unserer TeilnehmerInnen in Larissa (Griechenland) zusammengeführt. Die Überarbeitungsergebnisse werden in den gemeinsamen Lernkompass, der ein Self-Learning-Tool darstellt, eingearbeitet. In allen teilnehmenden Ländern wurde das Projekt interessierten Stakeholdern präsentiert und die Anschlussfähigkeit der Aus- bzw. Weiterbildung diskutiert.



Verbreitungstagung in Larissa

Die Verbreitungstagung in Larissa zog zahlreiche TeilnehmerInnen an. Insgesamt nahmen bisher in allen Partnerländern über 200 interessierte StakeholderInnen an diversen Verbreitungsevents teil, um mit den ProjektpartnerInnen über die Projektergebnisse zu diskutieren.

Nahezu alle ProjektpartnerInnen haben bereits ein Verbreitungsevent durchgeführt. Das letzte Event fand in Island statt, wo – wie auch in Larissa – Richard Parkes als Keynote Speaker eingeladen war. Neben dem Verbreitungsevent gab es auch ein Meeting mit VertreterInnen der Universität Island aus dem Fachbereich Sozialwissenschaften, die großes Interesse daran zeigten aufbauend auf dem Job Broker Curriculum einen Diplomlehrgang in Kooperation mit der Fakultät für Soziale Arbeit und der Fakultät für Humanwissenschaften anzubieten.



Antikes Theater im Konferenzort Larissa, Griechen-

Nächste Projektschritte

Die Projektpartner arbeiten aktuell an der Frage wie es gelingen kann, dass der Curriculum letztlich als formale Qualifikation anerkannt wird bzw. Lernaktivitäten im Rahmen des Curriculums durch Validierung von non-formalem Lernen angerechnet werden können. Außerdem wird das Curriculum in einem nächsten Schritt zu einem „Self Directed Learning Guide“ – einer Art Lernkompass – weiterentwickelt, der es PraktikerInnen in Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik ermöglichen soll selbstgesteuert ihre Skills im Bereich Job Brokering zu erweitern, selbst wenn diese keinen Zugang zu einem entsprechenden Kurs oder keine Möglichkeit zum Austausch mit anderen Lernenden haben.



Verbreitungstagung in Reykjavik

Nächstes Meeting in London

Das nächste Projektmeeting in London wird von Rinova organisiert und vom 30. November bis 1. Dezember stattfinden. In London werden sich die Partnerorganisationen in erster Linie mit der Validierung der Kompetenzen des Job Brokers auseinandersetzen und Möglichkeiten der Akkreditierung in den Partnerländern diskutieren. Ebenso wird über das Ausmaß und die Vergabe von ECTS beraten.

Kontakt Information

Kontaktieren Sie uns bitte für weitere Informationen über das Job Broker Projekt:



www.rinova.co.uk
info@rinova.co.uk



www.vinnumalastotnun.is
soffia.gisladottir@vmst.is



www.mmclearningsolutions.com
eu@mmclearningsolutions.com



www.gsub.de
reiner.aster@gsub.de



www.erifo.it
erifo@erifo.it



www.documenta.es
info@documenta.es



www.dimitra.gr
contact@dimitra.gr



www.abif.at
stark@abif.at

This project has been funded with support from the European Commission. This communication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project Number: 2015-1-UK01-KA202-013713