

ging es von vornherein darum, die Leute in Arbeit oder in Ausbildung zu bringen – mit möglichst wenig sozialem Drumherum.

**Grammes:** Warum verzichten Sie auf sozialpädagogische Fachleute?

**Altmann:** Wir sind der grundsätzlichen Überzeugung, dass das Hauptproblem allein die Arbeitslosigkeit ist. Dieses Problem wollen wir bekämpfen. Wenn man den Leuten den Erfolg beschert, dass sie wieder Herr über ihr Geld werden; dass sie bei niemandem mehr betteln müssen, dass sie mit erhobenem Haupt durch die Straßen laufen können – in diesem Moment ist ein Großteil ihrer Probleme gelöst. Dann steigt automatisch das Selbstbewusstsein, die Leute nehmen sich anders wahr. Ihre Affinität zu Drogen und Alkohol sinkt. Das zeigt übrigens auch die Studie, die demnächst zur Auswertung unseres Projekts erscheint.

**Grammes:** Können Sie Ihren Erfolg auch mit Zahlen belegen?

**Altmann:** In der zweijährigen Modellphase haben wir 272 von insgesamt 484 Leuten untergebracht – also mehr als die Hälfte. Gemessen an der Zielvorgabe bei Projektbeginn, dass wir 100 schaffen sollten, ist das ein deutlicher Erfolg.

„Der einzige Weg für Langzeitarbeitslose: Dass sie tatsächlich eine Art Fürsprecher haben, der sie direkt in ein Unternehmen hineinbringt.“

**Grammes:** Auf dem Arbeitsmarkt bewegen sich andere Akteure, die Arbeitslosen helfen wollen, zum Beispiel die Arbeitsagenturen, freie Träger oder Bildungsinstitutionen. Was machen Sie bei „Bridges“ anders?

**Altmann:** Wir begreifen unsere Arbeit so, wie auch eine private Arbeitsvermittlung funktioniert. Das heißt, dass wir den Teilnehmer nicht als doofen Arbeitslosen sehen, sondern als jemanden, dem wir auf Augenhöhe begegnen wollen. Den wir für das begeistern wollen, was wir machen. Auf der anderen Seite versuchen wir speziell für die regionalen Unternehmen ein Ansprech-

partner zu sein und zu bleiben. Wir akquirieren selber Jobs und warten nicht darauf, was bei der Arbeitsagentur an offenen Stellen aufläuft. Auf der anderen Seite treten wir den Firmen gegenüber aber auch so ehrlich auf, dass wir ihnen nur Leute präsentieren, die dort bestehen können. Denn die Firma soll ja auch das nächste Mal wiederkommen.

**Grammes:** Im Unterschied zu den Arbeitsagenturen kennen Sie sowohl Bewerber als auch Firmen intensiver.

**Altmann:** Richtig. Das ist aber auch keine Kunst, weil jeder Vermittler der Arbeitsagentur 200 Arbeitslose zu betreuen hat. Bei uns kamen in der Pilotphase zwölf Teilnehmer auf einen Betreuer, aktuell liegt der Schlüssel bei eins zu sechzehn.

**Grammes:** Die Region Görlitz kämpft mit überdurchschnittlich hoher Arbeitslosigkeit. Wie kommt es, dass mit einem Projekt wie „Bridges“ trotzdem Erfolge zu erzielen sind?

**Altmann:** Weil wir mit den Unternehmen vor Ort schon seit einiger Zeit zusammenarbeiten und sie möglicherweise gute Erfahrungen mit uns gesammelt haben, können wir Leute unterbringen, die rein nach der Papierform nie eine Chance hätten. Das ist der einzige Weg für Langzeitarbeitslose: Dass sie tatsächlich eine Art Fürsprecher haben, der sie direkt in ein Unternehmen hineinbringt. Das kann eigentlich nur ein Projekt wie unseres machen, weil die Vermittler der Arbeitsagenturen hoffnungslos überfordert sind. Das können sie schlicht nicht leisten.

**Grammes:** Die Vermittler bringen Arbeitslose stattdessen häufig in Standardmaßnahmen unter, zum Beispiel zur Qualifizierung. Dann tauchen sie zwar nicht mehr in der Statistik auf, aber wirklich helfen können solche Maßnahmen oft nicht.

**Altmann:** Das ist bei uns anders. Alles, was wir machen, ist auf das Ziel ausgerichtet, die Leute in Arbeit zu bringen. Wenn wir feststellen, dass bei einem Teilnehmer die eine oder andere Qualifikation fehlt, suchen wir nach Partnern,

die Abhilfe schaffen. Ein einfaches Beispiel: Einem potenziellen Lagerarbeiter fehlt der Gabelstapler-Führerschein. Das wäre ein klassischer Fall, wo wir die Schnittstelle wiederum zur Arbeitsagentur sind, die diese Qualifizierung genehmigen muss.

**Grammes:** Immer öfter hört man „Schulabgänger seien „nicht ausbildungsfähig“. Sie werden dann in allgemein qualifizierende Maßnahmen wie das Einstiegsqualifizierungsjahr oder das Berufsvorbereitungsjahr vermittelt. Sind solche Maßnahmen mit ihrem breiten Ansatz sinnvoll?

**Altmann:** Es wäre schon wünschenswert, Geld zu investieren, um die Leute kennenzulernen, bevor man sie in eine Maßnahme steckt. Man müsste diese Zielgruppe wirklich auf ihre Stärken hin durchleuchten und schauen, ob es nicht doch eine Möglichkeit gibt, sie handverlesen bei Arbeitgebern unterzubringen. Aber das ist ein frommer Wunsch. Gerade in Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit ist das ein strukturelles Problem: Die Gelder sprudeln nicht so, und einer großen Anzahl von Arbeitslosen stehen wenige Vermittler in den Agenturen gegenüber.

**Grammes:** Also führt an persönlichen Coaches kein Weg vorbei. Ihr Projekt ist bis Ende letzten Jahres als Pilot gelaufen. Wie geht es jetzt weiter?

**Altmann:** Ende 2007 haben die ARGEN Bilanz gezogen und festgestellt, dass das Projekt sehr gut gelaufen ist. Seit Anfang dieses Jahres haben wir die Zielgruppe auf Menschen bis 45 Jahre erweitert. Unser Coaching-Modell soll auf ältere Langzeitarbeitslose übertragen werden, um zu prüfen, ob es die gleichen Wirkmechanismen entfaltet. Der zweite Grund für die Ausweitung: Der Arbeitsmarkt zieht sogar bei uns in der Region an, sodass dieses Reservoir an Jugendlichen nicht mehr unendlich zur Verfügung steht. Deshalb hat man die Zielgruppe ausgedehnt.

842

**Grammes:** Mit der neuen Zielgruppe arbeiten Sie jetzt rund ein halbes Jahr. Wie sind Ihre Erfahrungen? Ist Ihr Modell übertragbar?

**Altmann:** Nein, es ist nicht ganz übertragbar, weil völlig andere Schwierig-



keiten vorherrschen. Ein Jugendlicher zum Beispiel ist nicht seit Mitte der 90er-Jahre arbeitslos. Außerdem haben erwachsene Langzeitarbeitslose womöglich Familie, sind vielleicht sogar alleinerziehend mit zwei oder drei Kindern. Das sind natürlich andere Probleme als bei Jugendlichen. Hinzu kommt: Die Älteren sind mit einer größeren Lebenserfahrung ausgestattet, das heißt sie glauben dem Coach nicht alles, was er sagt. Da sind Jugendliche empfänglicher. Bei den Älteren müssen wir schon dickere Bretter bohren.

„Das Projekt fußt grundsätzlich auf der Idee, alt und jung zusammenzubringen. Die eigentliche Innovation besteht aber aus unserer Sicht darin, dass wir es älteren Langzeitarbeitslosen zutrauen, als Vermittler tätig zu werden.“

**Grammes:** Aber funktioniert Ihr Coachmodell trotzdem?

**Altmann:** Es dauert länger. Nachdem wir anfangs unsicher waren, ob wir uns übernommen haben, stimmen die Zahlen jetzt wieder. Wir haben bis jetzt 40 Leute in Arbeit vermittelt, was genau der Planung entspricht.

**Grammes:** Kann das „Bridges“-Modell auch in anderen Regionen eingesetzt werden?

**Altmann:** Das Coaching-Modell ist auf jeden Fall übertragbar. Es steht und fällt mit den Leuten, die man als Coaches auswählt. Dass die Auswahl in unserem Fall gut war, sieht man daran, dass alle nach wie vor bei uns beschäftigt sind. Sie gehen nach einer langen Zeit der Arbeitslosigkeit jetzt im dritten Jahr einer Beschäftigung nach. Dieses Coachmodell ist unabhängig von der Region einsetzbar.

**Grammes:** Eigentlich müssten Ihnen Interessenten aus anderen Regionen die Türen einrennen.

**Altmann:** Es gab vielfältige Interessenten. Unser Vereinsvorsitzender war als Berater in ganz Deutschland unterwegs und hat das Projekt bei Arbeitsagen-