

Investitionen in die Intensivbetreuung von Langzeitleistungsbeziehern rechnet sich

Ferhat Erdana
Alexandra Reimler



Prüfungsleistung, präsentiert am 28.01.2018 zur Fallstudie:
Wirtschaftlichkeitsanalyse – Rechnet sich ein spezialisiertes U25-Beraterteam und wenn ja, ab wann?

1. Worum geht es?

Die Idee ist zu prüfen, ob es sich wirtschaftlich rechnet, ein spezielles Beraterteam zu gründen.

Dieses Team soll Langzeitbezieher*innen (> 4 Jahre) in Arbeit vermitteln und nachhaltig integrieren. Das Beraterteam soll aus fünf Vermittler*Innen und einer Teamleiterin bestehen.

2. Unser Empfehlung

Die Einführung eines Spezialteams ist empfehlenswert. Die Analyse ergibt einen positiven Kapitalwert in Höhe von 144.519 €, die dynamische Amortisationszeit liegt zwischen dem 7. und 8. Jahr.

Auch sozioökonomisch betrachtet ist das Vorhaben ein Gewinn für die Kunden, für die Gesellschaft und das Jobcenter, auch wird die Last auf die Steuerzahler gemindert.

2. Analyse

Auf Basis der Kapitalwertmethode gemäß VV-BHO §7 wurde eine wirtschaftliche Betrachtung des Spezialteams durchgeführt. Wesentliche Annahmen der Modellierung sind:

- die Projektdauer soll 10 Jahre betragen, der Zins 0,7 %
- Ersparnisse werden gemessen als eingesparter Leistungsbezug
- der Kundenstamm beträgt im Durchschnitt pro Teammitglied 83 Langzeitleistungsbezieher*Innen,
- die Integrationsquote beträgt anfänglich 20 % und steigt dann jährlich um 0,2 %
- Jedem Teammitglied gelingt ab dem zweiten Jahr ursächlich durch seine Beratung eine Einsparung von 13 Monaten Leistungsbezug

Auswirkungen

Geschäftspolitisch	übergeordnetes Ziel durch die Vorgabe von Europa 2020 – Abbau von Langzeitarbeitslosigkeit.
Organisatorisch, personell	Gründung eines Spezialteams für Langzeitleistungsbezieher bestehend aus einer Teamleiterin und fünf Vermittlungsfachkräften.
Infrastrukturell	Bereitstellung von Büroräumen mit PC-Arbeitsplätzen.
Finanziell	neben den Eh-da-Kosten: Mittel für Schulungen sowie Werbemittel, Fördergelder

A Ersparnisse pro Monat je Integration (am Beispiel 2017)			
A.1	ALG II Satz + SV-Beiträge	524,21 €	1,50% +Δ p.a.
A.2	gezahlte AloVers AN + AG	41,88 €	
A.3	gezahlte Lohnsteuer	58,75 €	
A.4	Bruttokaltmiete	388,00 €	1,92% +Δ p.a.
A.5	Heizkosten [A.5.1] x [A.5.2]	84,50 €	3,60% +Δ p.a.
A.5.1		1,69 € /qm	
A.5.2		50,00 qm	
A.6	Summe [A.1. bis A.5]	1.097,34 € / Monat	

B Annahmen zur Leistung pro Jahr je Vermittlungsfachkraft (am Beispiel 2017)			
B.1	Kundenstamm im Jahresdurchschnitt	83	
B.2	Integrationen u. Integrationsquote	16,60	20,00% 0,2% +Δ p.a.
B.2.1	davon nachhaltig vermittelt	11,07	66,70%
B.2.1.a	davon Rückläufer nicht vermittelt	0,00	0 (ab 2018 1%)
B.2.2	davon nicht nachhaltig vermittelt	5,53	33,30%

"Stellschrauben" Kundenstamm je Vermittlungsfachkraft und Integrationsquote

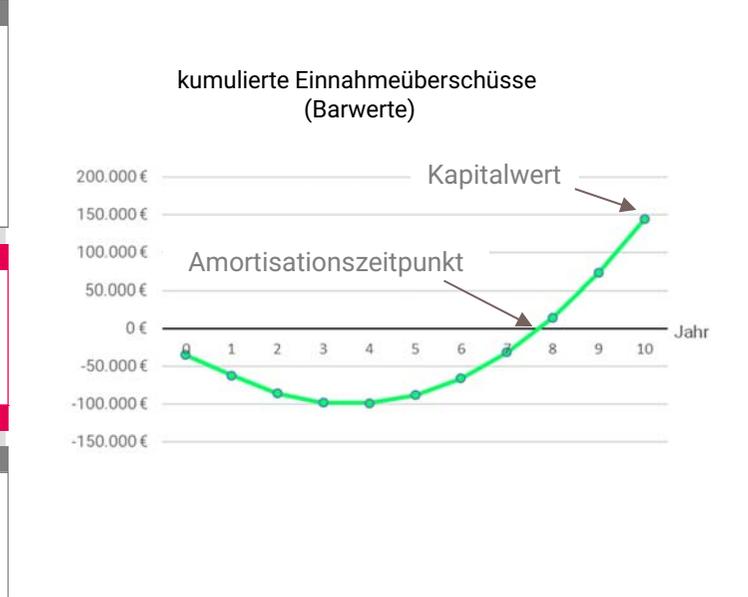
Z Plausibilisierung alltäglicher Handlungspielraum je Vermittlungsfachkraft		
Z.1	Arbeitsstage p.a. (250 - Feier-Urlaubst- Krankheitstage)	200
Z.2	Arbeitsstage pro Monat Z.1 / 12	16,67
Z.3	Kundenkontakte je Monat und Kunde	1
Z.4	Beratungen pro Tag [B.1] x [Z.3] / [Z.2]	4,98 Gespräche
Z.5	Beratungszeit [Z.4] x 0,75 Std (45 Min)	3,74 Beratungsstd

C Beratungswirkung* einer Vermittlungsfachkraft (am Beispiel 2017)		
C.1	Beratungswirkung je nachhaltige Integration [A.6] x [B.2.1] x [C.1]	12 Monate Ersparnis 145.800 €
C.2	Beratungswirkung je nicht-nachhaltige Integration [A.6] x [B.2.2] x [C.2]	2 Monate Ersparnis 12.132 €
C.3	Verringerung je Rückläufer [A.6] x [B.2.1.a] x [C.3]	-1 Monate Ersparnis 0 €
C.4	Ersparnisse* insg. Summe [C.1 bis C.3]	157.931 €

* zentrale Annahme: Aus Sicht einer in Arbeit integrierten Person wird rückblickend angenommen, dass sie ohne die Beratung 12 Monate bzw. 2 Monate länger Leistungen bezogen hätte. Diese annahmegemäß ursächlich auf die Vermittlungsfachkraft zurückführbare Wirkung der Beratung fließt als Ersparnis ein.

"Stellschraube" Beratungswirkung einer Integration nach- und nicht nachhaltig

D Beratungswirkung eines Vermittlungsteams (am Beispiel 2017)		
D.1	Annahme: Teamgröße	5
D.2	Berechnung: D.1 x C.4	789.657 € Ersparnis pro Team



E Ausgaben des Spezialteams (am Beispiel 2017)			
E.1	Personalkosten Team [D.1 x E.1.1]	335.222 €	2,40% +Δ p.a.
E.1.1	Personalkosten Vermittler/in	67.044 €	
E.2	Personalkosten Teamleiter (durschnittlich)	79.429 €	2,40% +Δ p.a.
E.3	Werbematerial (durschnittlich)	57 €	
E.4	Schulungskosten intern	0 €	jedes 2. Jahr 193 €
E.5	Maßnahmekosten	154.240 €	
E.5.1	Maßnahmekosten	1.542,40 €	
E.5.2	Anzahl Förderungen	100	
E.6	Arbeitsgelegenheiten	51.043 €	
E.6.1	Maßnahmekosten	2.041,72 €	
E.6.2	Anzahl Förderungen	25	
E.7	Förderleistungen mit EGZ	197.290 €	
E.7.1	Maßnahmekosten	4.932,25 €	
E.7.2	Anzahl Förderungen	40	
E.z	Personal- und Schulungskosten 2016	34.710 €	Anschub 2016
E.8	Ausgaben gesamt Summe [E1 bis E7]	817.280 €	Ausgaben pro Team

Bei einer Beratungswirkung von 14 Monaten im ersten und 13 in den folgenden Jahren, gemessen als Ersparnisse des Leistungsbezugs, ergibt sich für das **fünfköpfige Spezialteam** bei einer anfänglichen Integrationsquote von **20 %** (2/3 nachhaltig, 1/3 nicht nachhaltig) und einem Kundenstamm von **83** je Vermittler ein positiver **Kapitalwert** in Höhe von **144.519 €**.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Ersparnisse je Team	Zeitwerte	0	789.657 €	803.408 €	824.980 €	847.097 €	869.774 €	893.026 €	916.868 €	941.316 €	966.387 €	992.096 €
Ausgaben je Team	Zeitwerte	34.767 €	817.280 €	827.425 €	837.422 €	848.050 €	858.543 €	869.678 €	880.689 €	892.356 €	903.911 €	916.135 €
Einnahmeüberschüsse	Zeitwerte	-34.767 €	-27.623 €	-24.017 €	-12.442 €	-953 €	11.232 €	23.348 €	36.179 €	48.961 €	62.476 €	75.961 €
	Barwerte*	-34.767 €	-27.431 €	-23.684 €	-12.185 €	-927 €	10.847 €	22.391 €	34.455 €	46.303 €	58.674 €	70.843 €

*) mit 0,7% auf 2016 abgezinste Zeitwerte

Kapitalwert** **144.519 €** **) Summe aller Barwerte