



**Drei Jahre SGB II:**  
Was können wir wissen? Was sollen wir tun? Was dürfen wir hoffen?  
Tagung vom 10. bis 12. Dezember 2007

**AG 1: Vermittlung in den ersten Arbeitsmarkt durch Dritte**

Von Petra Kaps  
Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin



**WZB**

**Wissenschaftszentrum Berlin  
für Sozialforschung**

# Drei Jahre SGB II: Was können wir wissen? Was sollen wir tun? Was dürfen wir hoffen?

AG1: Vermittlung in den ersten Arbeitsmarkt durch Dritte

**Petra Kaps**

## Wissen (I): Funktionsbedingungen von Quasi-Märkten

- Marktstruktur: Anbietervielfalt, niedrige Zugangsbarrieren
- Intelligente Anreizstrukturen (no cure no pay/ no cure less pay)
- Wahlfreiheit für „KonsumentInnen“
- Klare Trennung Prinzipal und Agenten
- Maximale Transparenz
- Minimale Transaktionskosten
- Motivation der Akteure
- Systematisches Monitoring der Anbieterleistungen

## Wissen (II): Eingliederungsbilanzen (SGB II/III)

	7/03-6/04	7/05-6/06		1-12/06	
		SGB II	SGB III	SGB II	SGB III
<b>§37</b>	29,9 %	16,5 %	37,6 %	16,9 %	39,5 %
<b>§421i</b>	36,3 %	21,5 %	39,6 %	23,3 %	39,8 %
<b>FbW</b>	38 %	30,6 %	52,4 %	31,6 %	53,8 %
<b>TM</b>	34,6 %	26,1 %	49,8 %	29,3 %	50,5 %
<b>ABM</b>	23 %	20,6 %	30,3 %	23,1 %	39,3 %
<b>AGH (MAE)</b>	-	15,4 %	-	16,2 %	-
<b>EGZ gesamt</b>	67,4 %	68,5 %	76,8 %	67,1 %	75,8%
<b>§ 10 SGB III/ SWL</b>	31,1 %	22,4 %	36,8 %	23,7 %	41,1 %

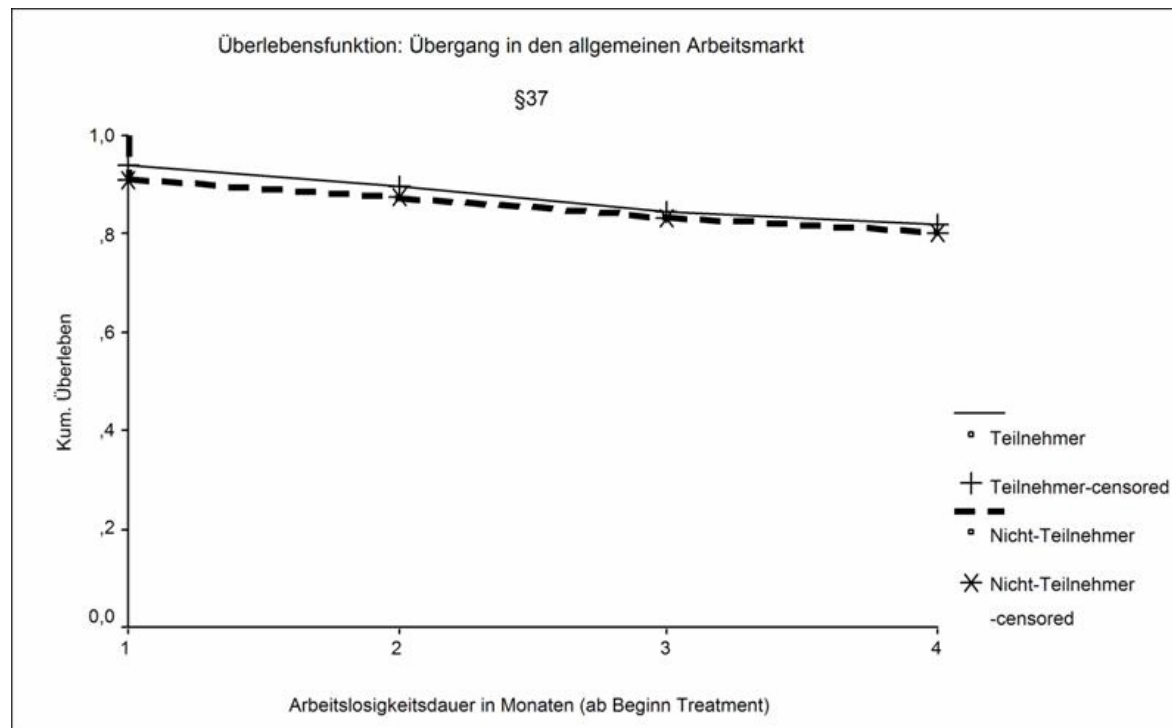
Austritte in Zeitraum, sozialversicherungspflichtig beschäftigt 6 Monate nach Austritt

## Wissen (III): Regulierung §§ 37 und 421i (2003-05, BA)

	<b>§ 37</b>	<b>§ 421i</b>
<b>Losgröße</b>	50-2000	20-100
<b>Vergütungsformen</b>	Erfolgshonorar (no cure no pay) oder Aufwandspauschale+ Erfolgshonorar (no cure no pay), wettbewerblich ermittelt	Aufwandspauschale, Bonus-Malus, wettbewerblich ermittelt (no cure less pay)
<b>Laufzeiten</b>	3-12 Monate	6-19 Monate
<b>Inhaltliche Vorgaben</b>	Keine	Innovation
<b>Zielgröße</b>	Vertraglich definierte Integrationsquote	Vertraglich definierte Integrationsquote
<b>Vorgaben zur Qualität</b>	Bis 2006: keine Ab 2006: Konzept	Strukturiertes Konzept als Bewertungsgrundlage
<b>Preiswettbewerb</b>	Sehr stark	stark
<b>Risiko für Anbieter</b>	hoch - sehr hoch (no cure no pay)	sehr hoch (Malus)
<b>Bewertungsverfahren</b>	Qualität: Bis 2005 Keine Berücksichtigung von Qualitätsaspekten. 2006: Aktivierungsstrategie, Erfahrung/Personal*, Regionale Vernetzung	Qualität: Integrationsstrategie, Abbau Beschäftigungshürden/Erhalt Markt-fähigkeit, Regionale Vernetzung, Inhalte und Methoden, Zielgruppenerfahrung
	Preis: bis 2005 niedrigster Preis, ab 2006: UfAB III	Preis: 2005/06: UfAB III

## Wissen (IV): §37 SGB III - Beauftragung von Dritten mit der Gesamtvermittlung

**Insgesamt** betrachtet keine positiven Effekte, damit keine schnellere Vermittlung durch die Dritten. Beschäftigung ist auch nicht stabiler bzw. nachhaltiger.



## Wissen (V): Implementationsprobleme (§§ 37, 421i, SGB III)

Zuweisung  
durch ARGE/Agentur

- Informationsprobleme zwischen REZ, Agentur und Dritten
- Auseinandersetzungen um Zuweisungspraxis der Agentur
- Keine Wahlmöglichkeiten für TeilnehmerInnen

Umsetzung  
bei Beauftragten

- Preis bestimmt Strategie und Investitionen der Anbieter
- Kostentreibender und qualitätsbestimmender Faktor: Personal
- „Parking“ und „Creaming“ als Reaktion auf niedrige Preise
- Investitionsintensive Konzepte sind schwer durchsetzbar

Leistungsanreize

- hohes Risiko für Anbieter (no cure no pay oder Bonus-Malus)
- §37 – reiner Preiswettbewerb
- zu geringe Belohnung erfolgreicher Leistungserbringung

Monitoring der BA

- Fehlendes Fachcontrolling der BA
- zu wenig Kontrolle der Leistungserbringung vor Ort
- Keine Ergebnistransparenz

## Wissen (VI): Beschaffung von Arbeitsmarktdienstleistungen mittels Contracting Out

### Vergaberecht

- Mangelnde Flexibilität durch VOL/A
- Vergaberecht für die Koproduktion sozialer Dienstleistungen?
- Ex-ante Messbarkeit von Leistungsqualität?

### Ausgestaltung durch BA

#### *Wettbewerb am Quasi-Markt gestärkt durch:*

- Reduziertes Auftragsvolumen
- Niedrige Marktzugangsbarrieren
- Preisermittlung im Wettbewerb (Ziel: Kostenreduktion)
- Erfolgsabhängige Vergütung (Ziel: „Marktbereinigung“)
- Bewertungsverfahren
- Kurze Ausschreibungszyklen

#### *Wettbewerb an Quasi-Markt geschwächt durch:*

- Fehlendes Fachcontrolling
- Hohe Suchkosten angesichts Veröffentlichungspraxis
- Mangelnde Transparenz der Beauftragungen



## Wissen (VII): Beschaffung von Arbeitsmarktdienstleistungen mittels Contracting Out

Dienstleister

- Preisdumping und moral hazard
- Weitergabe des Kostendrucks an die MitarbeiterInnen
- stark differenzierte Integrationsleistungen
- Branchenweit anerkannte Qualitätssicherungskonzepte fehlen
- Häufiger Anbieterwechsel
- Insolvenzen als Folge von Volumenreduktion, Preiswettbewerb und mangelnden Ergebnissen

NutzerInnen

- Fehlende Wahlmöglichkeiten der NutzerInnen
- Verletzung Chancengleichheit („Parking“ und „Creaming“)
- Teilweise mangelnde Information über Leistungsinhalte
- KoproduzentInnen oder MarktteilnehmerInnen?

## To do (I): Optimierung der Vergabepaxis

### Ziele:

- *Produktive Effizienz*: Erzielt der Instrumenteneinsatz positive Nettowirkungen zu optimalen Kosten?
- *Responsivität*: Gehen die Anbieter flexibel auf individuelle Bedarfe der NutzerInnen ein?
- *Chancengleichheit*: Sind die Anreize für die Anbieter so gestaltet, dass sie Creaming zu Lasten der am stärksten benachteiligten NutzerInnen vermeiden?

### Handlungsspielraum:

- Bieterreignung und Zulassung
- Qualität der Angebote
- Preismechanismen
- Bewertungsverfahren
- Veröffentlichungspraxis

## To do (II): Optimierung der Vergabepaxis

### Was kann der Auftraggeber tun?

- Transparentes Ergebnismonitoring der Aufträge
  - Fachcontrolling einführen inkl. Kontrollen vor Ort
  - Ergebnisse der Beauftragungen veröffentlichen
  - Befragung von Teilnehmenden zu Durchführungsqualität
  - Kompetenzbilanzierung für Teilnehmenden für weiche Ziele
- Transparentes Prozessmonitoring der Ausschreibung
  - Auswahlergebnisse transparent veröffentlichen
  - Fachliche Bewerter schulen
  - Gezielte Experimente zur Entwicklung optimaler Anreize
  - Bewertungsverfahren, Vergütungsformen, Qualitätsstandards etc. überarbeiten
- Prozesssteuerung Ausschreibung optimieren
  - Ausschreibungshomepage anwenderfreundlich gestalten
  - Wahlmöglichkeiten für NutzerInnen schaffen
  - Vergaberecht modifizieren

## To do (III): Was ist neu mit SGB II? Was ist zu fragen?

- Ende des Auftraggeber-Monopols
  - Welche Folgen hat die Vielfalt der Auftraggeber für die Gestaltung des „Quasi-Marktes“?
  - Standardisierung vs. lokal maßgeschneiderte Aufträge?
- SGB II kennt Leistungsverträge als Alternative zu Contracting Out
  - Nach welchen Verfahren erfolgt die Allokation privater Vermittlungsleistungen im SGB II?
  - Gibt es effektivere Verfahren als Contracting Out?
- Vermittlung durch Dritte als Instrument
  - Rechtsansprüche (vgl. § 37 Abs. 4 oder 421g) einführen?
  - Vermittlung in welche Beschäftigung zu welchem Preis?
- Evaluationsdesign
  - Was ist der angemessene Maßstab für Wirkungsanalysen im SGB II?
  - Kombination von Implementations- und Wirkungsanalyse