

Alle wollen einen Volltreffer landen

120 Arbeitsvermittler aus dem ganzen Kanton wurden gestern ins NH-Hotel nach Freiburg zu einer Anbietermesse aufgeboden. Verantwortliche von **Arbeitsprogrammen** stellten den Arbeitsvermittlern dabei ihre Produkte vor.

FAHRETTIN CALISLAR

Jeder Arbeitslose erhalte eine arbeitsmarktliche Massnahme, sagte Charles de Reyff, Chef des zuständigen kantonalen Amtes AMA. Das Angebot reicht von der Unterstützung bei einer Bewerbung bis hin zu Kursen aller Art. Er selbst, so de Reyff, erhielt während seiner zwei-monatigen Arbeitslosigkeit, bevor er als Freiburger Ex-Gemeinderat seine Kaderstelle beim Kanton antrat, von der Regionalen Arbeitsvermittlung (RAV) eine Standortbestimmung angeboten. Laut de Reyff fliessen jährlich zwölf Millionen Franken aus den Kassen der Arbeitslosenversicherung in solche Massnahmen.

Entsprechend breit ist das Angebot auf dem Forum der arbeitsmarktlichen Massnahmen. Gegen 20 verschiedene Anbieter präsentierten sich gestern an der dritten Fachmesse



Das Interesse der RAV-Berater an den Informationen der Anbieter arbeitsmarktlicher Massnahmen war gross.

Bild Charles Ellena

«Die Berater kennen die Angebote oft nur auf dem Papier.»

Charles de Reyff
Dienstchef Amt für den Arbeitsmarkt

im NH-Hotel in Freiburg. Auf den ersten Blick glich die Veranstaltung jeder anderen Messe auch: Die Anbieter verteilten Schokolade und Werbebesenke, suchten das Gespräch mit Interessenten und legten ihre Broschüren auf. Der Unterschied zu anderen Messen sei das Zielpublikum, so Jens Rogge vom Dachverband der Anbieter: die Freiburger RAV-Berater. Denn: «Es ist wichtig, dass für jedes Problem die richtige Lösung gefunden wird.» Stellvertretend für seine Berufskollegen sagte Nicolas Roth aus Murten: «Der Anlass hat einen direkten Nutzen: Wir tauschen Meinungen aus und sprechen konkrete Probleme an.»

Es sei zentral, dass die Anbieter der Massnahmen ihre

Produkte zielsicher an den Mann oder die Frau bringen können. Charles de Reyff, Chef des kantonalen Arbeitsamtes, nennt ein Beispiel: Ein RAV-Berater, der das Programm «coup de pouces» gut kennt, wird seinen Klienten automatisch dorthin schicken und dabei verkennen, dass das Projekt Iris besser geeignet wäre. Das Gespräch mit den Anbietern an der Arbeitsmesse weist dem Berater die möglichen Wege auf. Das Ziel sei, so de Reyff, für jeden Klienten den perfekten Treffer zu finden. So könne man dessen Vermittelbarkeit erhöhen. «Doch die Berater kennen die Angebote oft nur auf dem Papier.»

Zuversichtliche Anbieter

Eine zufällige Umfrage unter den Anbietern zeigt: Die Mühen lohnen sich. Ann Walser

von Lesen und Schreiben Deutschfreiburg betont: «Hier lernen uns die RAV-Berater kennen. Denn oft wissen sie gar nicht, wohin sie welchen Klienten schicken können.» Regina Stauffer vom Hotel des Alpes in Düdingen weist darauf hin, dass ihr Betrieb auf den Einsatz der Erwerbslosen im Qualifizierungsprogramm angewiesen ist. Das Hotel bot 2013 22 Ausbildungsplätze an, 135 Personen nahmen am Programm teil, 38 fanden danach eine Stelle. Auch die Institution Iris präsentierte sich an der Messe. «Für uns ist es wichtig, unsere Gesprächspartner auch einmal in natura zu sehen», sagte Matthias Schafer von Iris. Oft stehe er den RAV-Beratern, mit denen er es oft telefonisch zu tun hat, erstmals von Angesicht zu Angesicht gegenüber.

«Wir wollen den RAV-Beratern aufzeigen, was wir alles anbieten», sagt Anton Stebler von Freewin, die es zum Beispiel Frankofonen ermöglicht, in Düdingen während der Arbeit ihre Deutschkenntnisse zu verbessern. Es gibt auch Anbieter, die das Gespräch mit den RAV suchen, obschon sie ihre Klienten über andere Plattformen erhalten, sagt Bernhard Auderset vom Institut Guglera. Dies sei zum Beispiel bei den Tri-Care-Jobs für Jugendliche der Fall.

Auch Firmen sind dabei

Erstmals haben die Organisatoren Unternehmer an einen runden Tisch eingeladen. Denn sie sind der wichtigste Partner, wenn es darum geht, arbeitslose Menschen möglichst rasch wieder im ersten Arbeitsmarkt unterzubringen. «Für uns ist

der Kontakt zu den Unternehmen wichtig, um den perfekten Treffer landen zu können», so Organisator Rogge. Laut Alain Dreifuss von Coop liegt das Problem oft nicht bei den Fähigkeiten, sondern der fehlenden Motivation. Denn er verlange gar nicht so viel von den Bewerbern: «Sie müssen Freude an der Arbeit haben und ehrlich sein.» Jacinthe Joye vom Freiburger Unternehmerverband fügt an: «Sie sollten wissen, was sie wollen.»

Der Erfolg sei schwierig messbar, sagt Rogge, doch die niedrige Arbeitslosenquote im Kanton sei ein positiver Indikator. «Sie zeigt, dass Integration möglich ist.» Auch dass mit Genf und Waadt zwei Kantone ein Konzept umsetzen, spreche dafür, so Jens Rogge, dass man auf dem richtigen Weg sei.