

Übersicht der Kundenkategorien

1. Marktkunde

Kriterien bzw. Merkmale:

- gute Integrationschancen
- nahezu uneingeschränkt kurzfristig vermittelbar
- guter Ausbildungsstand oder mehrjährige einschlägige Berufserfahrung
- grundsätzliche Orientierung im Berufsbild
- keine Vermittlungshemmnisse
- hohe Mobilität und Flexibilität
- hohe Motivation.

2. Bedingter Marktkunde / Beratungskunde

Kriterien bzw. Merkmale:

- mit gezielten Unterstützungsangeboten kurz- bzw. mittelfristig vermittelbar
 - o Ausbildung/Grundqualifikation gegeben
 - o keine oder kurze Brüche im Arbeitsleben
 - o kurzfristig zu behebende wirtschaftliche, fachliche, soziale und/oder gesundheitliche Probleme
 - o Handlungsbedarf mit Erfolgsaussicht
 - o erhöhte Integrationschancen durch Qualifizierung, Abbau von Beschäftigungshürden, Perspektiven-/Einstellungsänderung

3. Betreuungskunde

Kriterien bzw. Merkmale:

- multiple wirtschaftliche, soziale und/oder gesundheitliche Vermittlungshemmnisse
- Handlungsbedarf ohne sofortige Erfolgsaussicht im Hinblick auf Vermittlung
- Beheben der Hemmnisse eher mittelfristig
- nur geringe oder langfristige Integrationschancen

4. Stabilisierungskunde

Kriterien bzw. Merkmale:

- multiple schwerwiegende wirtschaftliche, soziale und/oder gesundheitliche Vermittlungshemmnisse,
- Handlungsbedarf ohne Erfolgsaussicht im Hinblick auf Vermittlung
- Beheben der Hemmnisse nur schrittweise und langfristig
- psychosoziale Probleme in Vordergrund
- zunächst die Entwicklung einer Tagesstruktur erforderlich
- keine aktuellen Integrationschancen

5. Perspektivkunde

Personen, bei denen auch das schrittweise und langfristige Beheben von Vermittlungshemmnissen für nicht erreichbar gehalten wird, sondern möglicherweise auch nur das Halten des Status Quo angestrebt werden soll.