



Abgeltungssystem BIAS-Partner

Stand der Arbeiten zum Kalibrierungstool und Erklärungen
(Handbuch)

März 2024

Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage: Aktuelles und neues Abgeltungssystem, Projekt-Umfang	3
2. Grundlagen und Annahmen der Datenanalyse und Modellierung	8
3. Beschreibende Statistiken: Zahlen, Daten, Fakten zum BIAS-System zwischen 2018-2022	10
4. Beispielhafte Modellierung verschiedener Szenarien	15
5. Nächste Schritte und offene Punkte	21
6. Anhang	23
A: Grundlagen und Annahmen der Datenanalyse und Modellierung: Vertiefung	24
B: Beschreibende Statistiken: Zahlen, Daten, Fakten zum BIAS-System zw. 2018-2022: Vertiefung	37
C: Weitere konzeptionelle Grundlagen	59

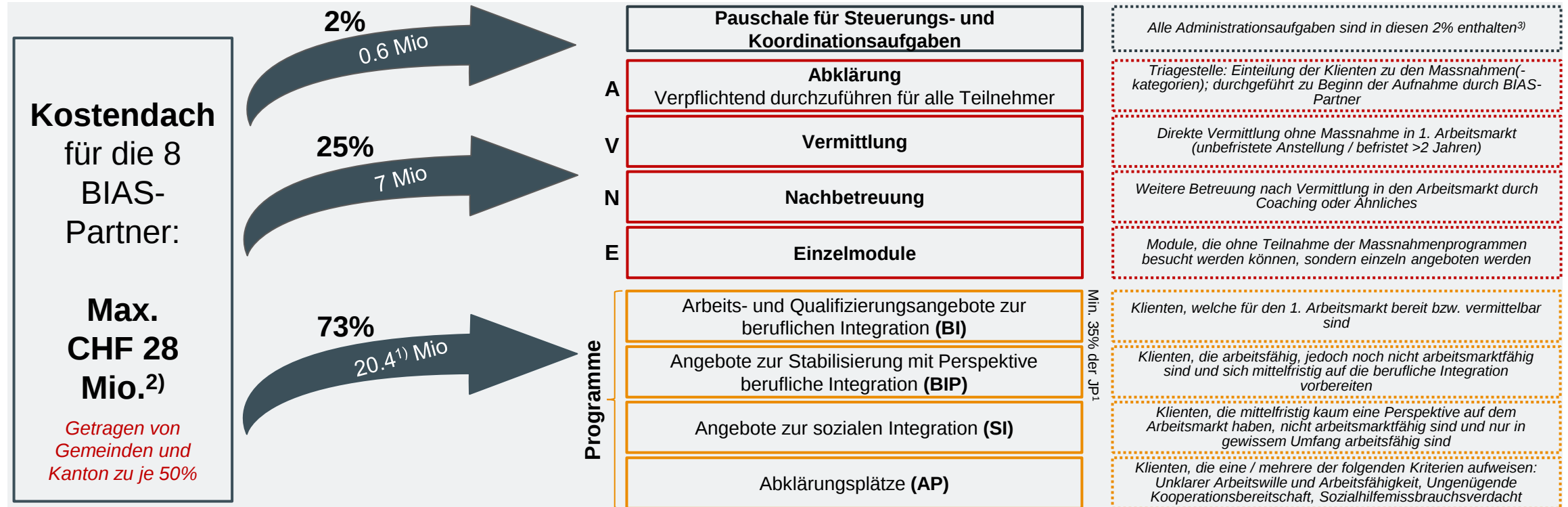


1. Ausgangslage: Aktuelles und neues Abgeltungssystem, Projekt-Umfang

Aktuelles Abgeltungssystem

Das aktuelle Abgeltungssystem enthält keine Erfolgskomponenten, sondern basiert hauptsächlich auf Kostendeckung

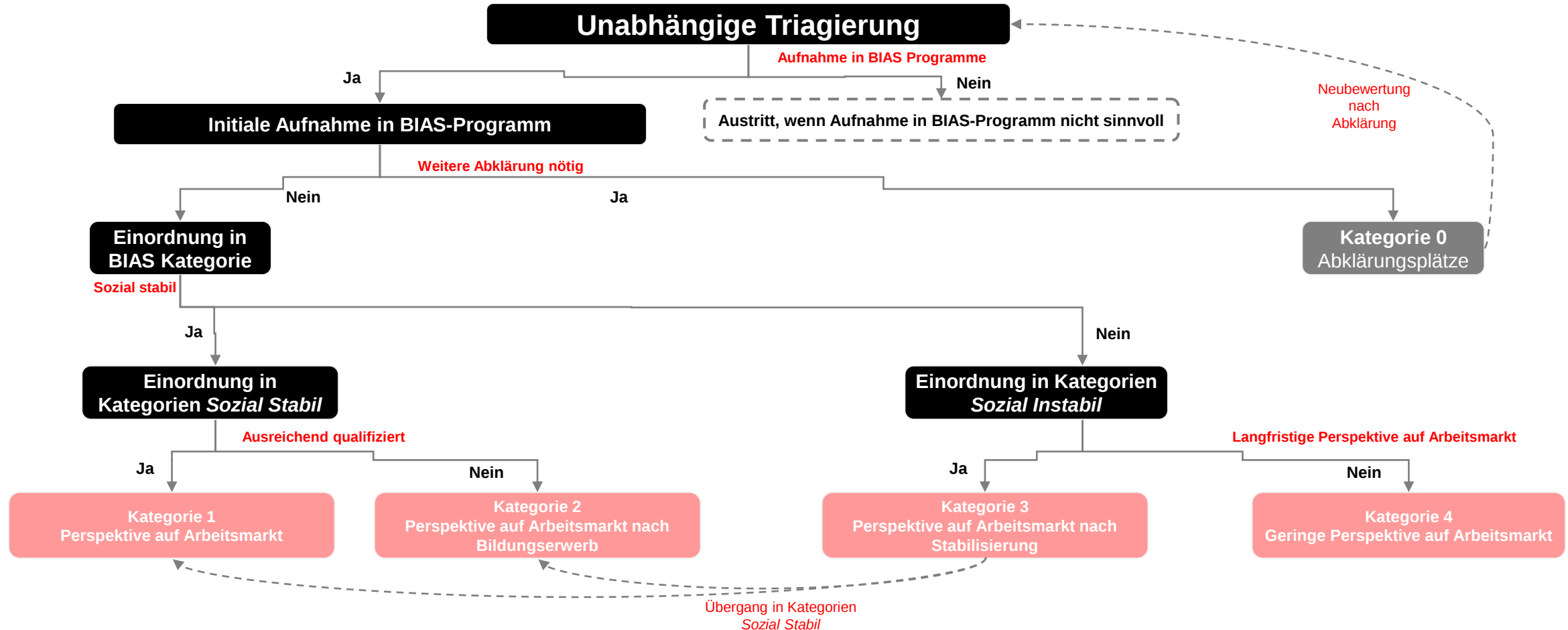
- Budget für abgeglichene Aufwände je BIAS-Partner setzen sich aus 3 Elementen zusammen:
 - 2%: **Interne Steuerungs- und Koordinationsaufgaben: Pauschale je Partner**
 - 25%: **Administrative Abklärung und Betreuung + Einzelmodule** (Einzelmassnahmen aus den Programmen): **Kosten wie angefallen innerhalb Gesamtbudget je Partner**
 - 73%: **Massnahmenprogramme: Kosten wie angefallen bis zu Kostendach je Massnahme** (für erbrachte Massnahmen, nicht für geplante Massnahmen)



- 20.4 Mio. entsprechen 100% der Jahresplätze (JP), davon müssen mindestens 35% in BI- und BIP-Massnahmen aufgeteilt werden
- Die BIAS-Partner finanzieren sich zudem durch weitere Drittmittel (inkl. Programmerträge), welche sich insgesamt auf rund CHF 9 Mio. belaufen
- Beinhaltet ebenfalls Büro- & Verwaltungsaufwände

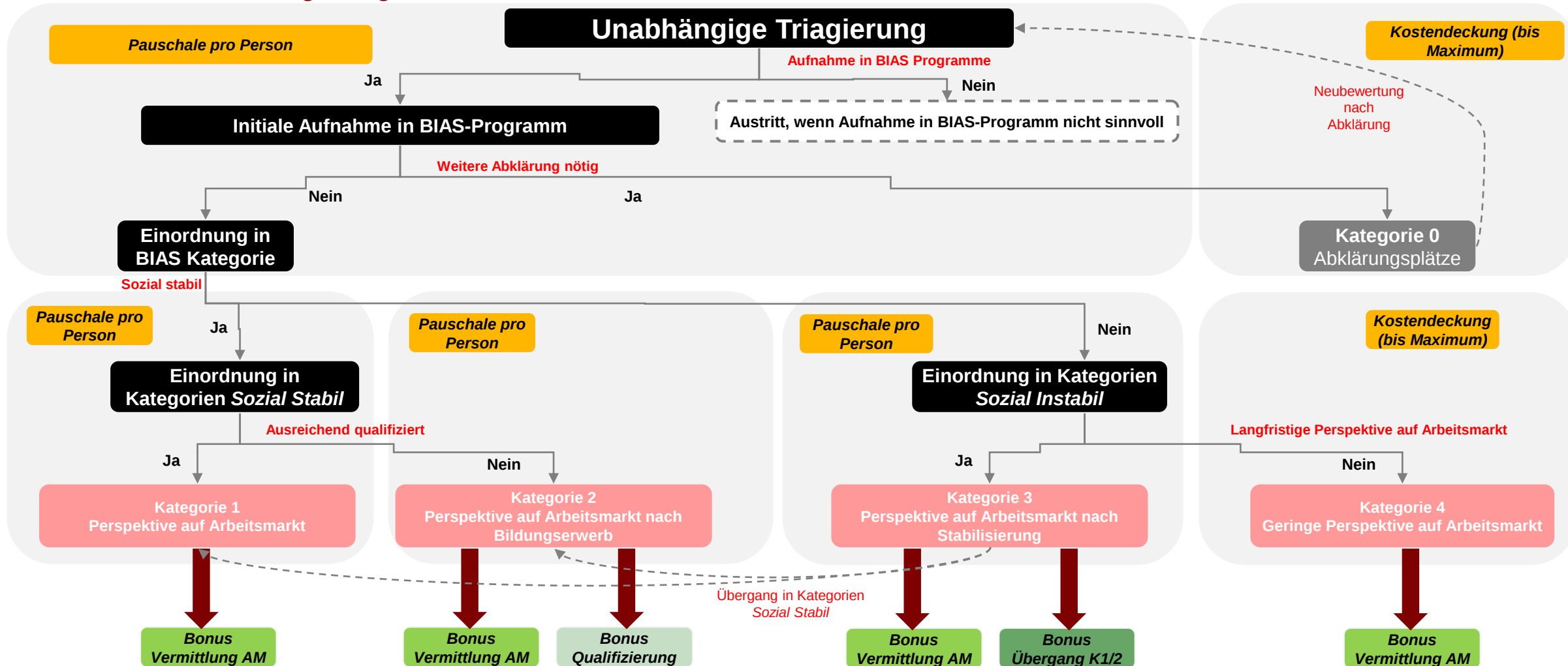
Zielbild Abgeltungssystem AIS

Prozess-Fluss



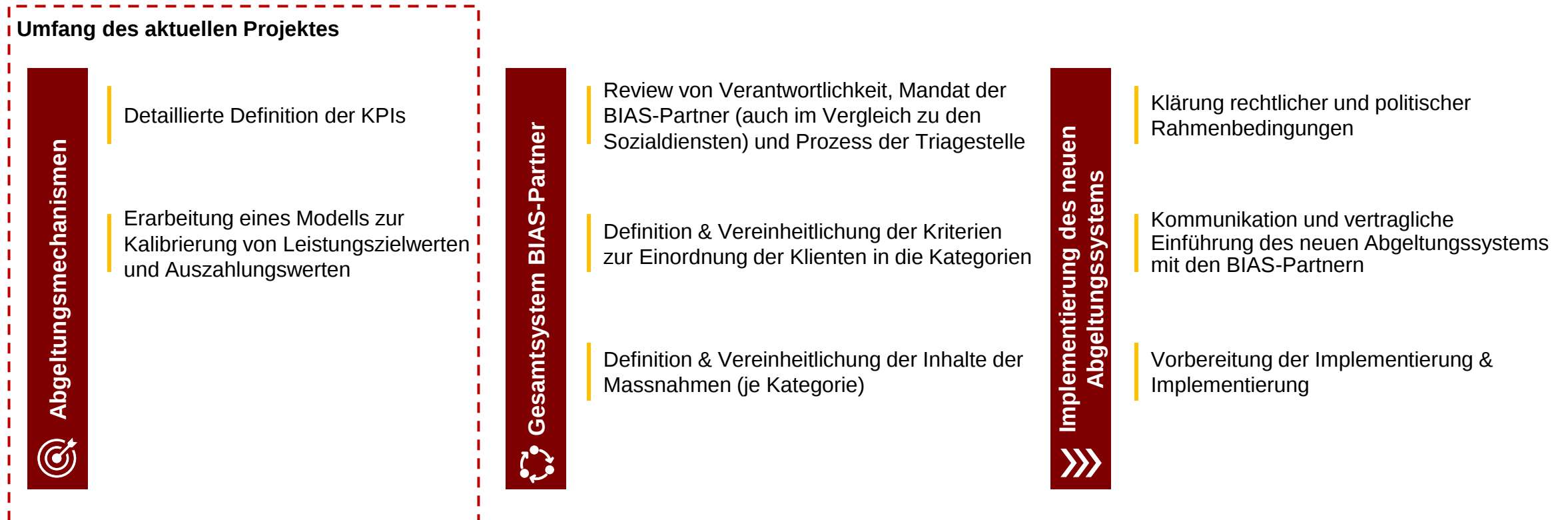
Zielbild Abgeltungssystem AIS

Prozess-Fluss mit Abgeltungsmechanismen



Ausgangslage & nächste Schritte nach Konzeptionsphase im Vorprojekt

Nach Abschluss der Konzipierung des neuen Abgeltungssystems im Sommer 2023 wurden in der aktuellen Projektphase die KPIs weiter definiert und ein Tool zur Modellierung von Leistungs- & Auszahlungswerten erstellt





2. Grundlagen und Annahmen der Datenanalyse und Modellierung

Annahmen und Erläuterungen zu Datenanalyse und Modellierung

Aufgrund der Datenlage und des Ausmasses an konzeptioneller Veränderungen zwischen dem aktuellen und dem neuen Abgeltungssystem wurden einige Annahmen bei der Datenanalyse und Modellierung getroffen

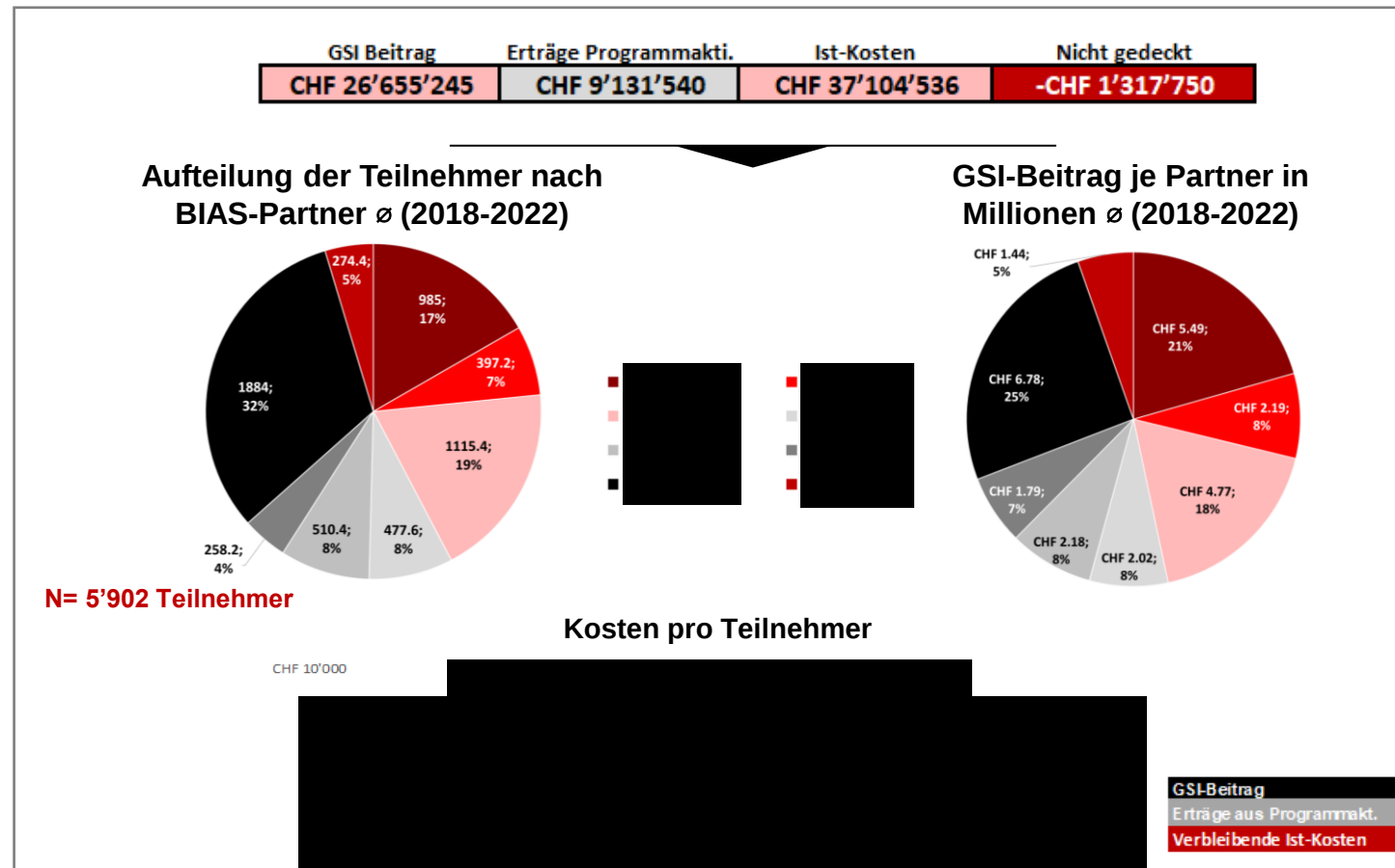
- **Quelle** der modellierten Daten sind die **Abrechnungs- und Reporting-Dateien (zumeist Excel) der BIAS-Partner**, welche durch das AIS bereitgestellt wurden
- **Alle Zahlen** sind als **Durchschnittswerte** aus den Jahren **2018 bis 2022** zu verstehen
- Die **Bezeichnungen der Kategorien in der Datenanalyse und Modellierung entsprechen grundsätzlich den Kategorien im Konzept zum neuen Abgeltungssystem**; SI entspricht den Dauernischenplätzen. Genauere Angaben sind im Anhang zu finden
- Der **GSI-Beitrag** entspricht jeweils dem in den Formularen bereitgestellten Werten unter **«Abgeltung theoretisch»**. Dieser entspricht den **maximalen Abgeltungshöhen je Jahresplatz multipliziert mit den tatsächlich angefallenen Jahresplätzen (nicht den budgetierten Jahresplätzen)**. Entsprechend ist dies zu unterscheiden von den eigentlich bei den BIAS-Partnern angefallenen Ist-Kosten
- **Definition «Vermittelt (unbefristet)»:** Vermittelt in Anstellungen im 1. Arbeitsmarkt (inkl. befristete > 2 Jahre)
- **Definition «Vermittelt (unbefristet + befristet)»:** Vermittelt in Anstellungen im 1. Arbeitsmarkt (inkl. befristete > 2 Jahre) + befristete (< 2 Jahre) Anstellungen im 1. Arbeitsmarkt sowie Lehrstellenantritte (inkl. Attestausbildung)
- **Definition «Qualifiziert» im Bereich BIP:** Stabilisierung mit Perspektive auf berufliche Integration (inkl. Übertritte BI) bei BIP-Teilnehmern
- **Definition «Stabilisiert» im Bereich SI:** Übertritt in einen anderen Angebotstyp (BIP, Sozialfirma, KIA etc.) + Vereinbarte Programmdauer erreicht + Weitere Perspektiven vorhanden
- **Rückschluss von Teilnehmenden auf Anzahl Personen:** Da das aktuelle Abgeltungssystem auf Teilnehmenden basiert, sind **Daten grösstenteils auf Ebene Teilnehmer, nicht Personen, verfügbar. D.h. eine Person ist ggfs. mehrfach als Teilnehmer enthalten**. Da **im neuen System auf Personen-Ebene abgegolten werden soll**, wurde eine Approximation der Anzahl an Personen vorgenommen. Dazu wurde die Anzahl der Teilnehmer der Erstabklärungen (reduziert um die nicht-Eintritte ins BIAS-System) als Approximation der Zahl an Personen verwendet. Dies konnte nur zu Berechnungen auf Ebene der Gesamt-Teilnehmer und Gesamt-Kosten als Schätzung verwendet werden, da die jeweiligen Produkte sich hier unterschiedlich verhalten. Beispiel: Während im Produkt «BI» eine Person mehrmals als Teilnehmer repräsentiert zu sein scheint, scheint im Produkt «BIP» eine Person (eher) einem Teilnehmer zu entsprechen. Dies variiert teilweise auch zwischen den BIAS-Partnern. **Daher können Berechnungen auf Ebene «Person» nur begrenzt vorgenommen werden. Dies ist bei der Kalibrierung der Leistungs- & Abgeltungshöhen zu beachten**
- Die **Lohnkosten im Bereich der Abklärungsplätze** wurden aus allen Angaben und Kosten **herausgerechnet** (c. CHF 488T p.a.)
- Die **Einarbeitungszuschüsse (EAZ) im Bereich BI** sind hingegen in den Angaben und Kosten **enthalten** (c. CHF 844T p.a.) (Subventionen)



3. Beschreibende Statistiken: Zahlen, Daten, Fakten zum BIAS-System zwischen 2018-2022

Gesamtkosten und Teilnehmerzahl

Durchschnittlich sind zw. 2018-2022 p.a. für rund 5'902 Teilnehmer (c. 2'771 Personen) jährlich CHF 37.1 Mio. angefallen. Davon wurden CHF 26.6 Mio. vom GSI getragen, CHF 9.1 Mio. wurden durch Programmaktivitäten finanziert



Gesamtkosten (p.a., ø 2018-2022):

- Der **GSI-Beitrag** für diesen Zeitraum war im Schnitt jährlich rund **CHF 26.6 Mio.** Rund **64% davon fallen bei den drei grössten Partnern** an
- Die tatsächlichen **Ist-Kosten** betrugen im Schnitt **CHF 37.9 Mio.**
- Die **Erträge aus Programmaktivitäten** beliefen sich auf **CHF 9.1 Mio.**
- Somit waren durchschnittlich jährlich rund **CHF 1.3 Mio. nicht gedeckt**

Teilnehmerzahlen (p.a., ø 2018-2022):

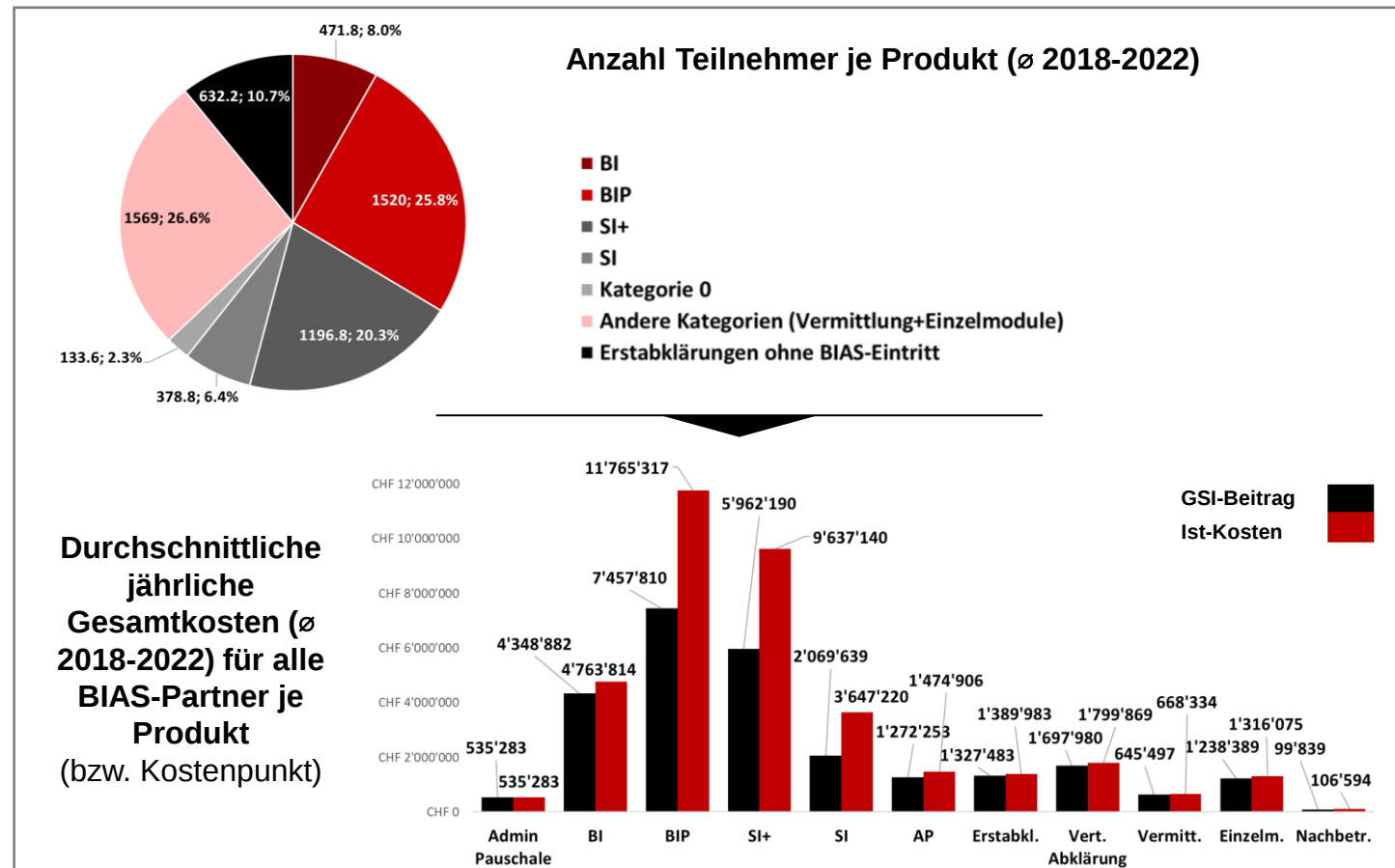
- Insgesamt wurden durchschnittlich jährlich rund **5'902 Teilnehmer (entspricht circa 2'771 Personen)** im gesamten BIAS-System aufgenommen. Die drei **grössten Partner** machen rund **2/3 der Teilnehmer** aus

Kosten pro Teilnehmer (p.a., ø 2018-2022):

- Die **Kosten pro Teilnehmer** variieren zwischen den **Partnern**. So kostet ein Teilnehmer bei im Schnitt rund **CHF 9.2T** und bei rund **CHF 4.9T** (Die Kosten pro Person sind im Anhang zu finden).

Kosten und Teilnehmer nach Produkten

Rund 60% der Teilnehmer sowie rund 74% des GSI-Beitrags (80% der Ist-Kosten) entfallen auf die Produkte BI, BIP, SI+ und SI (Dauernischenplätze)

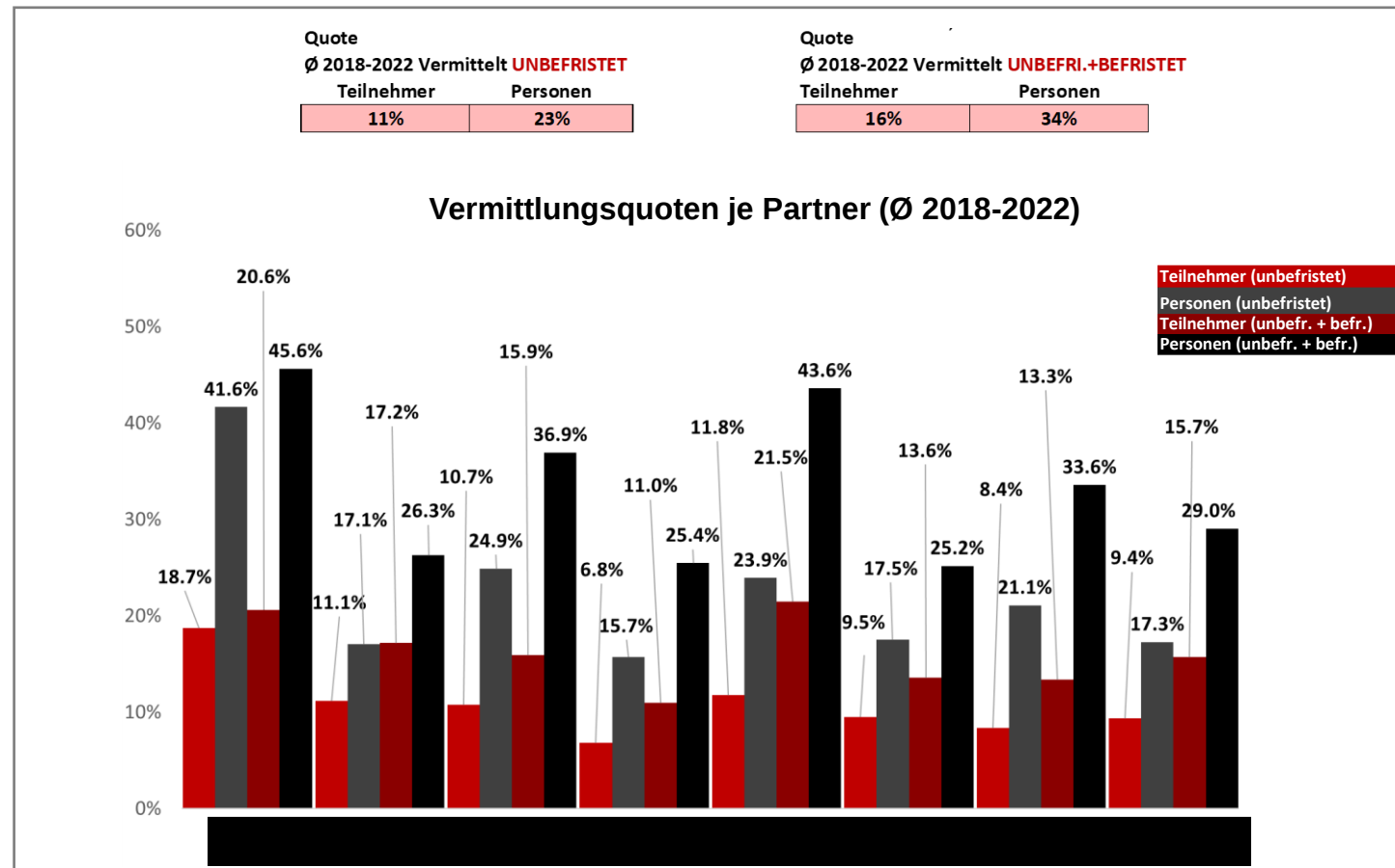


Teilnehmer & Kosten je Produkt (p.a. Ø 2018-22):

- **BI:** rund 8% aller Teilnehmer entfallen auf BI. P.a. entstehen dadurch Kosten für die GSI von c. CHF 4.3 Mio. (tatsächliche Ist-Kosten c. CHF 4.7 Mio.)
- **BIP:** rund 25.8% aller Teilnehmer entfallen auf BIP. P.a. entstehen dadurch Kosten für die GSI von c. CHF 7.4 Mio. (tatsächliche Ist-Kosten c. CHF 11.7 Mio.)
- **SI+:** rund 20.3% aller Teilnehmer entfallen auf SI+. Jährlich entstehen dadurch Kosten für die GSI von c. CHF 5.9 Mio. (tatsächliche Ist-Kosten c. CHF 9.6 Mio.)
- **SI (Dauernischenplätze):** rund 6.4% aller Teilnehmer entfallen auf SI. P.a. entstehen dadurch Kosten für die GSI von c. CHF 2.0 Mio. (Ist-Kosten c. CHF 3.6 Mio.)
- **Einzelmodule und direkte Vermittlung:** rund 26.6% aller Teilnehmer und Kosten für die GSI von c. CHF 1.8 Mio. (tatsächliche Ist-Kosten c. CHF 1.9 Mio.)
- Die restlichen CHF 4.9 Mio. (Ist: CHF 5.3 Mio.) entfallen auf Abklärungsplätze sowie auf die Abklärung und vertiefte Abklärung, Nachbetreuung und die Admin Pauschale für Betriebsaufwände

Vermittlungsquoten

Durchschnittlich wurden p.a. zw. 2018-2022 c. 11% der Teilnehmer und 23% der Personen (bzw. 16% der Teilnehmer und 34% der Personen, wenn man Vermittlungen in befristet Arbeitsverhältnisse & Lehren mitzählt) in den Arbeitsmarkt vermittelt. Die Vermittlungsquoten schwanken zwischen den BIAS-Partner stark

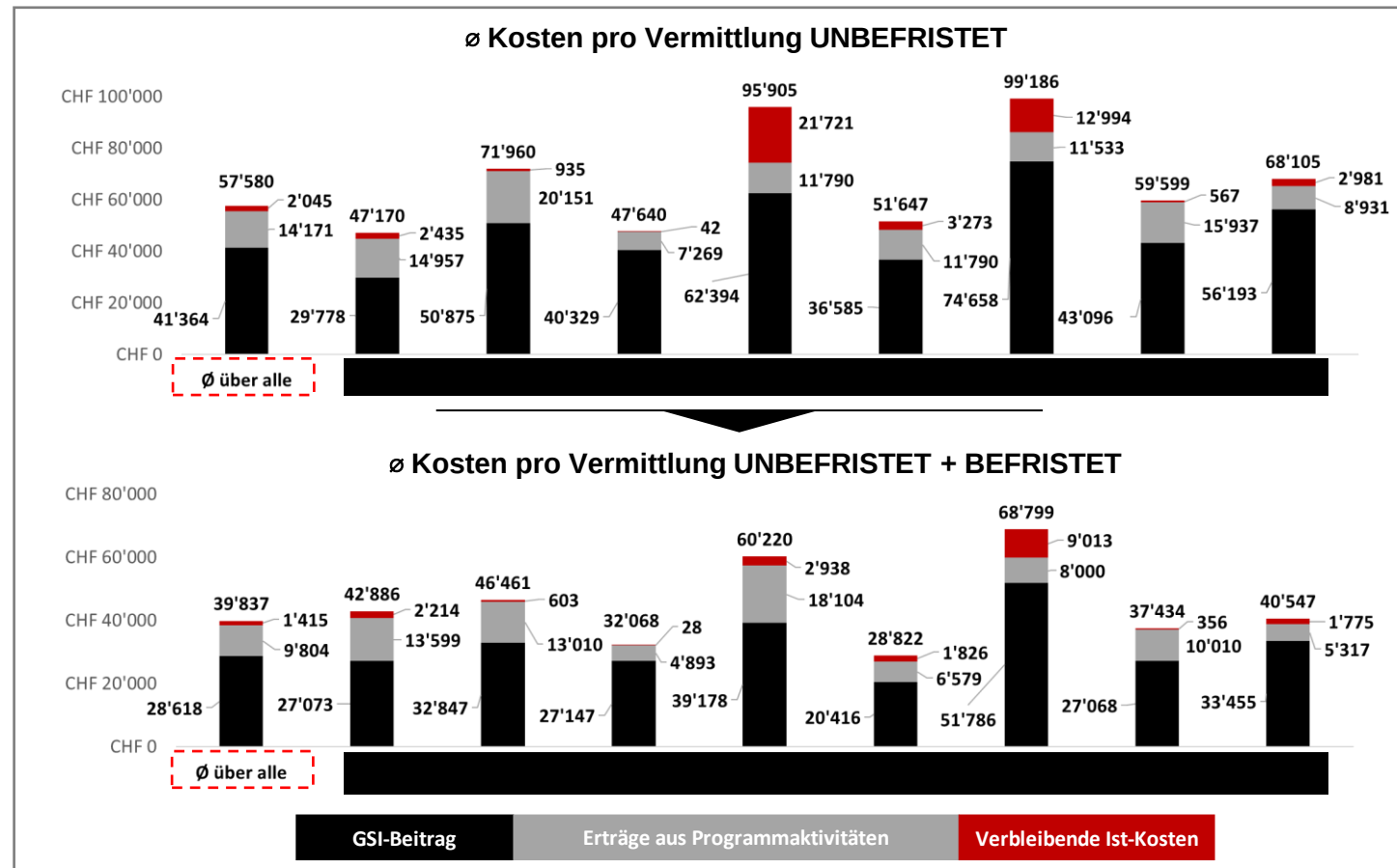


Vermittlungsquoten (p.a., Ø 2018-22):

- Von 2018-2022 wurden über all BIAS-Partner hinweg rund **11% der Teilnehmer (23% der Personen)** pro Jahr **unbefristet** in den ersten Arbeitsmarkt integriert. Zählt man auch **befristete Vermittlungen (<2 Jahre) und Antritte von Lehrstellen** hinzu, sind es im Schnitt **16% der Teilnehmer (34% der Personen)**.
- Die Vermittlungsquoten unterscheiden sich stark zwischen den BIAS-Partnern: Quoten für unbefristet Vermittlung reichen von durchschnittlichen 18.7% der Teilnehmer in [] (41.6% der Personen) bis zu 6.8% der Teilnehmer in [] (15.7% Personen).
- (Siehe Anhang: Die über alle BIAS-Partner **durchschnittliche Vermittlungsquote ist zwischen 2018 und 2022** (mit Ausnahme des Jahres 2020) **stetig gewachsen**. Während 2018 noch rund 18% der Personen unbefristet (26% befristet + unbefristet und Lehrstellenantritte) in den Arbeitsmarkt integriert wurden, sind dies 2022 rund 33% (45%) – Hinweis: Zahlen in Graphik links stellen Durchschnitte zwischen 2018-2022 dar. **Bei den grösseren Partnern** mit bereits höheren Quoten in 2018 ist der Effekt des **Wachstums tendenziell höher**.)

Kosten pro Vermittlung

Durchschnittlich kostet eine unbefristete Vermittlung in der Arbeitsmarkt rund CHF 57.5T, wovon CHF 41.3T durch die GSI getragen werden. Zählt man die befristeten Vermittlungen und Vermittlungen in Lehrausbildungen noch hinzu, betragen die Kosten CHF 39.8 (GSI: 28.6T). Die Kosten pro Vermittlung schwanken zwischen den BIAS-Partner stark



Kosten pro Vermittlung (p.a., Ø 2018-2022):

- Im Durchschnitt werden **CHF 41.3T pro unbefristete Vermittlung durch die GSI getragen**. Die **tatsächlichen Ist-Kosten** pro Vermittlung liegen jedoch bei rund **CHF 57.5T, also 39% darüber**. Zum Grossteil werden diese durch Erträge aus Programaktivitäten getragen
- Nimmt man zu den **unbefristeten Vermittelten noch die befristeten Vermittelten und die Lehrstellenantritte** hinzu, werden im Durchschnitt rund **CHF 28.6T pro Vermittlung durch die GSI getragen**. Die **tatsächlichen Ist-Kosten** pro Vermittlung liegen dann bei rund **CHF 39.8T, also 39% darüber**
- Die **Kosten pro Vermittlung unterscheiden sich zwischen den Partnern stark**. Die höchsten Ist-Kosten hat [redacted] mit **CHF 99'186 pro unbefristeter Vermittlung (unbefristet und befristet: CHF 68'799)**, die tiefsten hat [redacted] mit **CHF 47'177 (bzw. [redacted] mit CHF 28'822 für unbefristet und befristet Vermittlungen) pro Vermittlung**



4. Beispielhafte Modellierung verschiedener Szenarien

Einleitende Erklärungen zu den Folgeseiten

Auf den Folgeseiten werden Auszüge aus dem Modellierungstool gezeigt, welche verschiedene Szenarien möglicher Leistungs- und Abgeltungshöhen darstellen. Diese sind nicht als finale Vorschläge zu interpretieren, sondern stellen aufgrund der vielen Abhängigkeiten und offenen Punkte einen Anfangspunkt (auch zum Verständnis des Tools selbst) dar

Alle Hochrechnungen basieren auf den durchschnittlichen Zahlen der Jahre 2018-2022 und spiegeln hypothetische Auszahlungshöhen im neuen System wieder unter der Modellierungshypothese, dass das neue System mit den durchschnittlichen Daten dieser Jahre befüllt wird

- Auf der **Folgeseite** wird **zunächst** ein Auszug **des Modellierungstool mit Kommentierungen** gezeigt. Dies dient ausschliesslich zum Verständnis der Funktionsweise des Excel-Tools
- **Anschliessend** werden **3 Szenarien** vorgestellt (Beschreibungen unten nicht abschliessend):
 - a) **Gleiche Verteilung der Gelder** auf die **Aktivitäten (Produkte)**, wie im historischen Durchschnitt; ■■■ der Gelder für **Abklärungen**; Innerhalb der Produkte ein Mix von ■■■ **Pauschalen** und ■■■ **Variablen**; Kein Bonus für langfristige Vermittlung
 - b) **Im Vergleich zu a): Weniger Gelder für SI und SI+ und mehr Gelder für BI und BIP** im Vergleich zum historischen Durchschnitt; ■■■ der Gelder für **Abklärungen**; Innerhalb der Produkte ein Mix von ■■■ **Pauschalen** und ■■■ **Variablen**; **Bonus für langfristige Vermittlung**
 - c) **Im Vergleich zu b): Alle Pauschalen haben die gleiche Höhe; Höherer Zielbonus für die Vermittlung in den Arbeitsmarkt; Steilere Bonus-Kurve und Höhere Zielquote** für Vermittlungen (■■■ Vermittlungen als Ziel statt ■■■); ■■■ der Gelder für **Abklärungen**; Innerhalb der Produkte ein Mix von ■■■ **Pauschalen** und ■■■ **Variablen**; **Leicht niedrigerer Bonus für langfristige Vermittlung**



Beispiel mit Erklärungen !

Rote Kästchen sind zu befüllen (mit Höhen für Pauschalen und Boni)

Auszahlungen je Produkt inkl. prozentualer Anteil an Gesamtauszahlung

Auszahlungs-Mix (Pauschalen vs. Variablen) je Produktgruppe inkl. prozentualer Anteil an Gesamtauszahlung

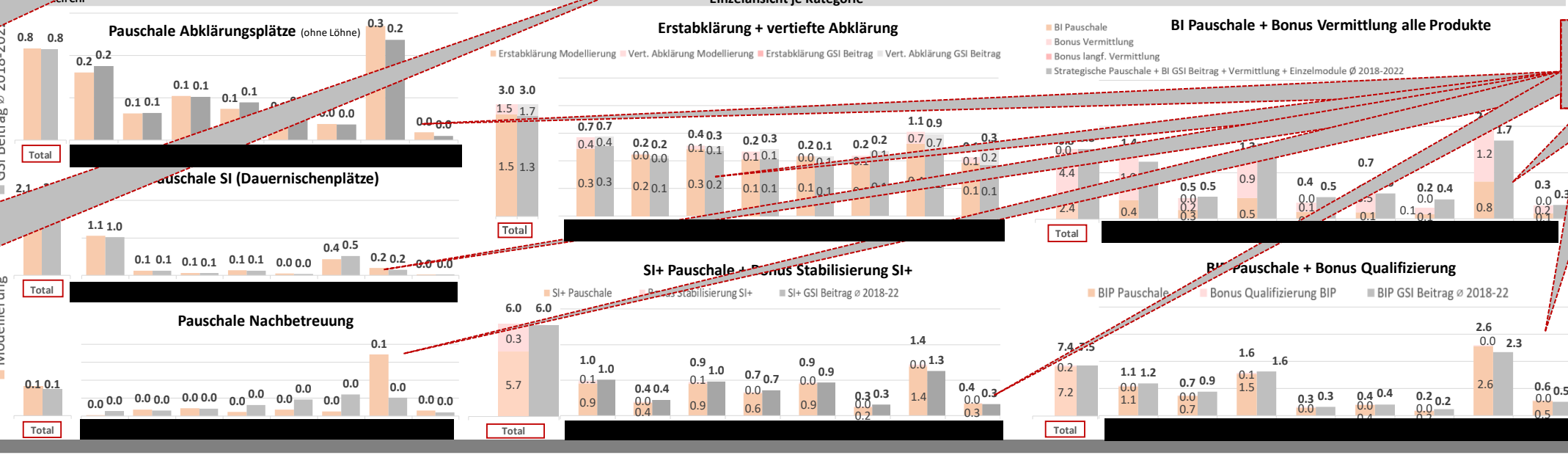
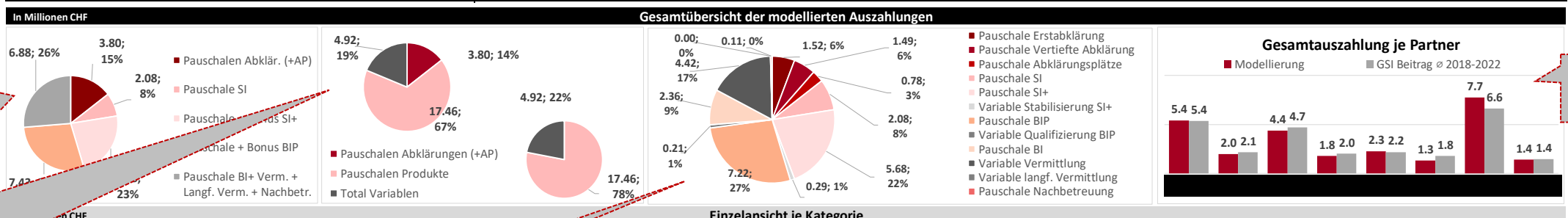
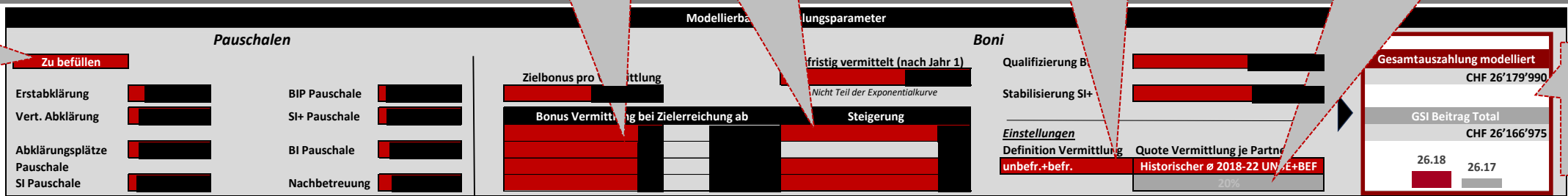
Auszahlungs-Mix (Pauschalen vs. Variablen) je Produkt inkl. prozentualer Anteil an Gesamtauszahlung

Definition der Ziel-Quote für Vermittlungen

Modellierung der Steigerung der Bonus-Kurve

Definition von Vermittlung (Befristet vs. Unbefristet)

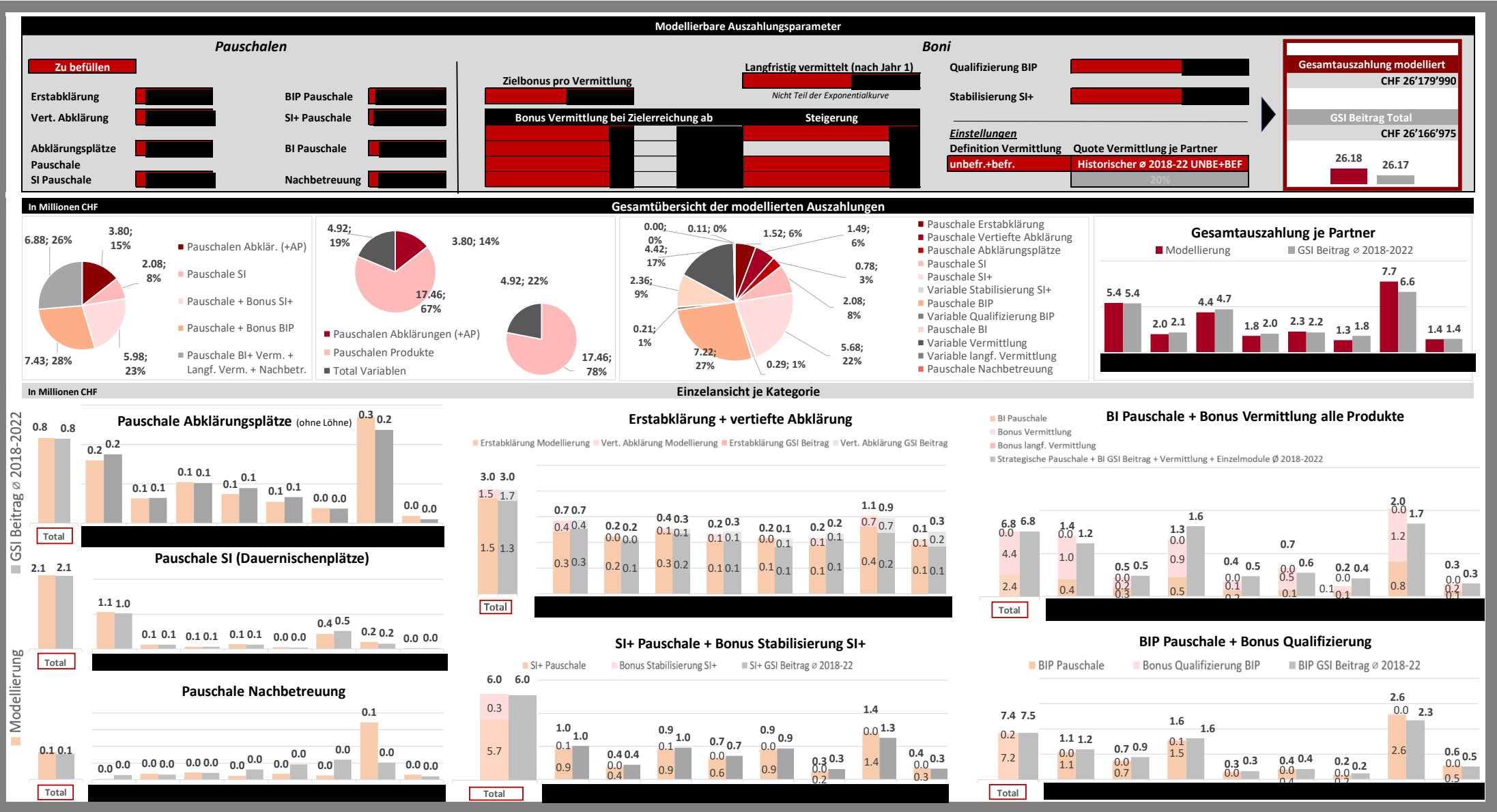
Definition Vermittlungsquote (historisches IST je Partner vs. frei wählbar)





a)

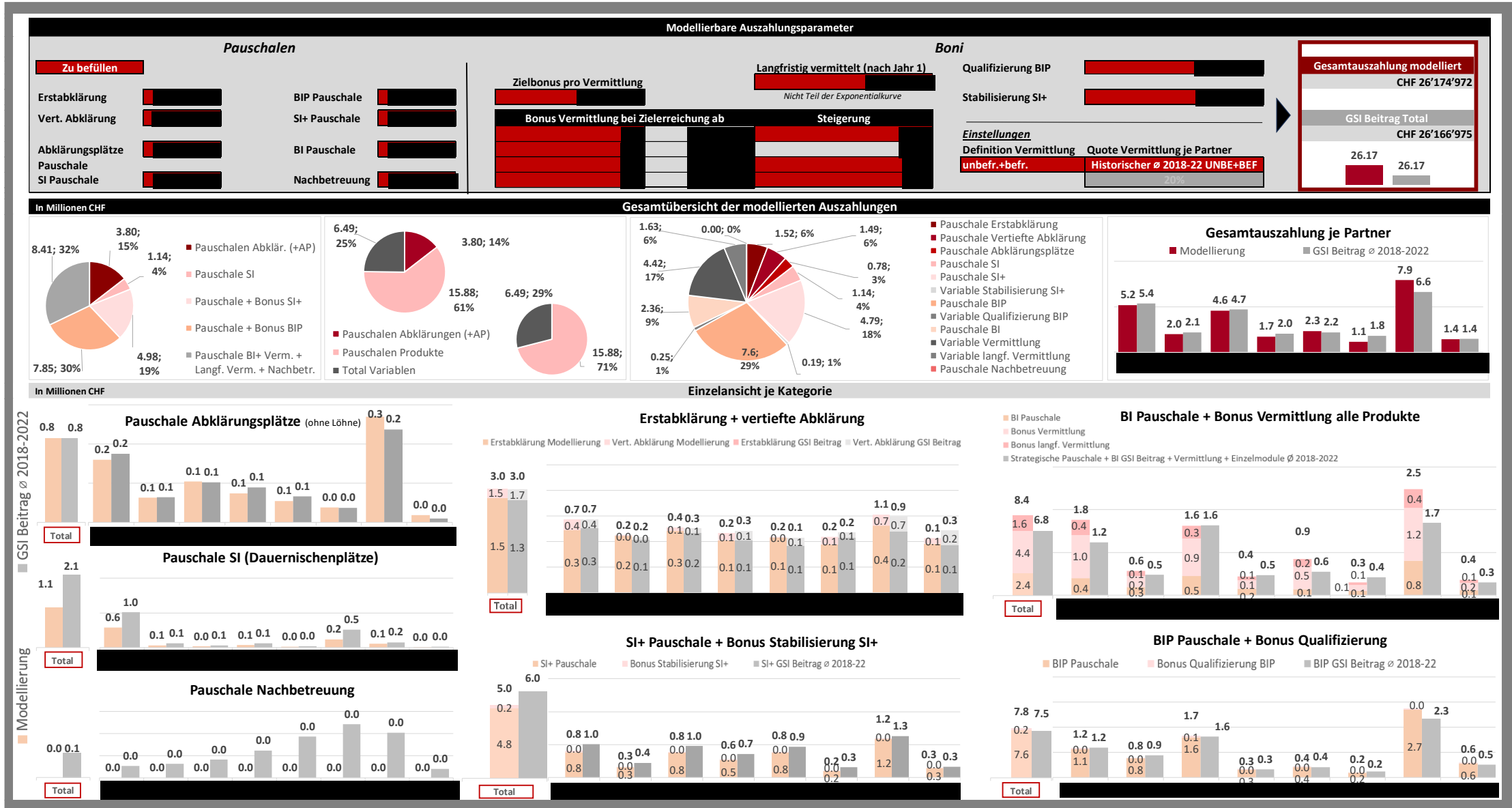
Gleiche Verteilung der Gelder auf die Aktivitäten (Produkte), wie im historischen Durchschnitt; der Gelder für Abklärungen; Innerhalb der Produkte ein Mix von Pauschalen und Variablen; Kein Bonus für langfristige Vermittlung





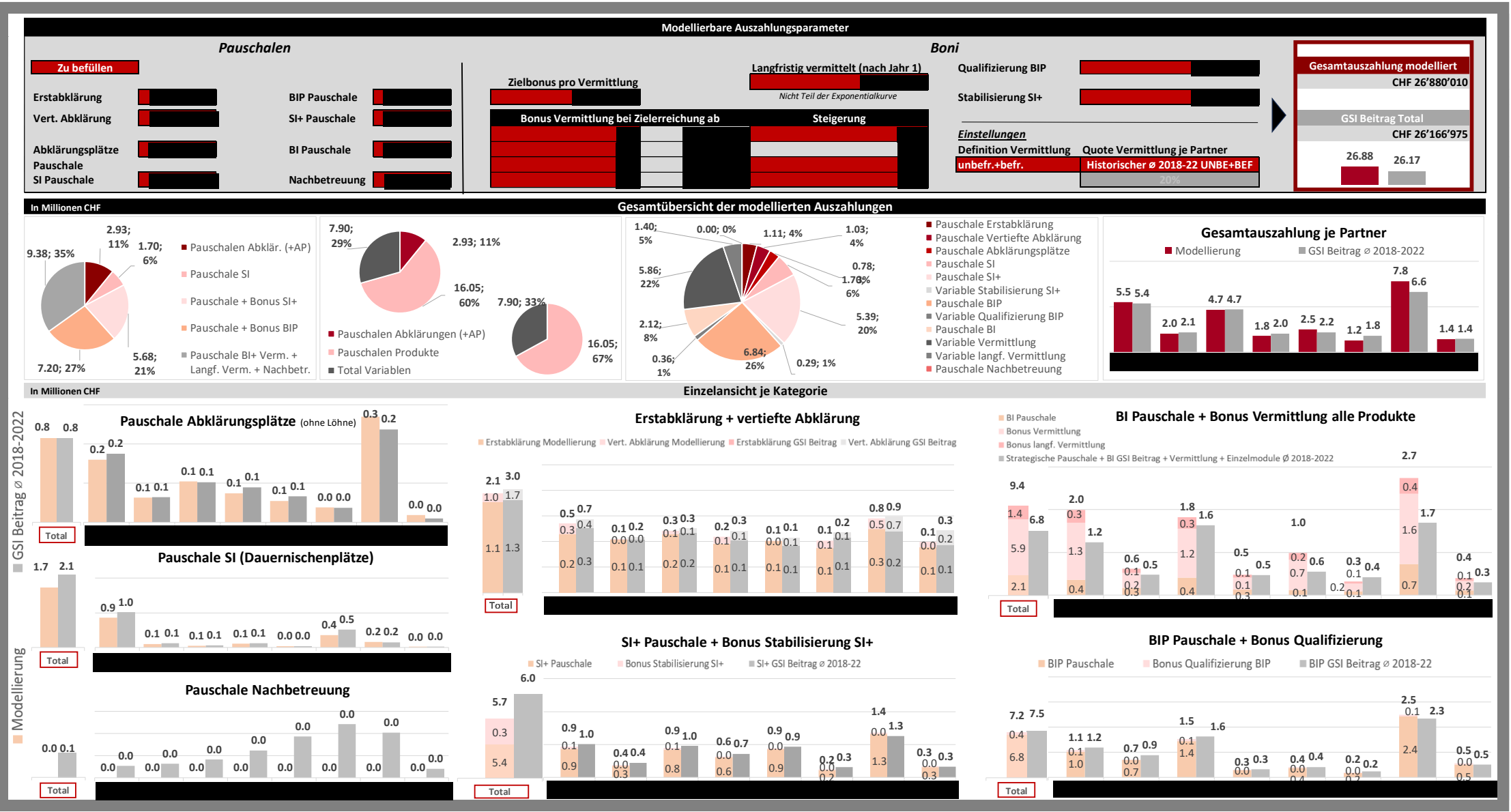
b)

Im Vergleich zu a): Weniger Gelder für SI und SI+ und mehr Gelder für BI und BIP im Vergleich zum historischen Durchschnitt; [] der Gelder für Abklärungen; Innerhalb der Produkte ein Mix von [] Pauschalen und [] Variablen; Bonus für langfristige Vermittlung





C) Im Vergleich zu b): Alle Pauschalen haben die gleiche Höhe; Höherer Zielbonus für die Vermittlung in den Arbeitsmarkt; Steilere Bonus-Kurve und Höhere Zielquote für Vermittlungen (Vermittlungen als Ziel statt); der Gelder für Abklärungen; Innerhalb der Produkte ein Mix von Pauschalen und Variablen; Leicht niedrigerer Bonus für langfristige Vermittlung



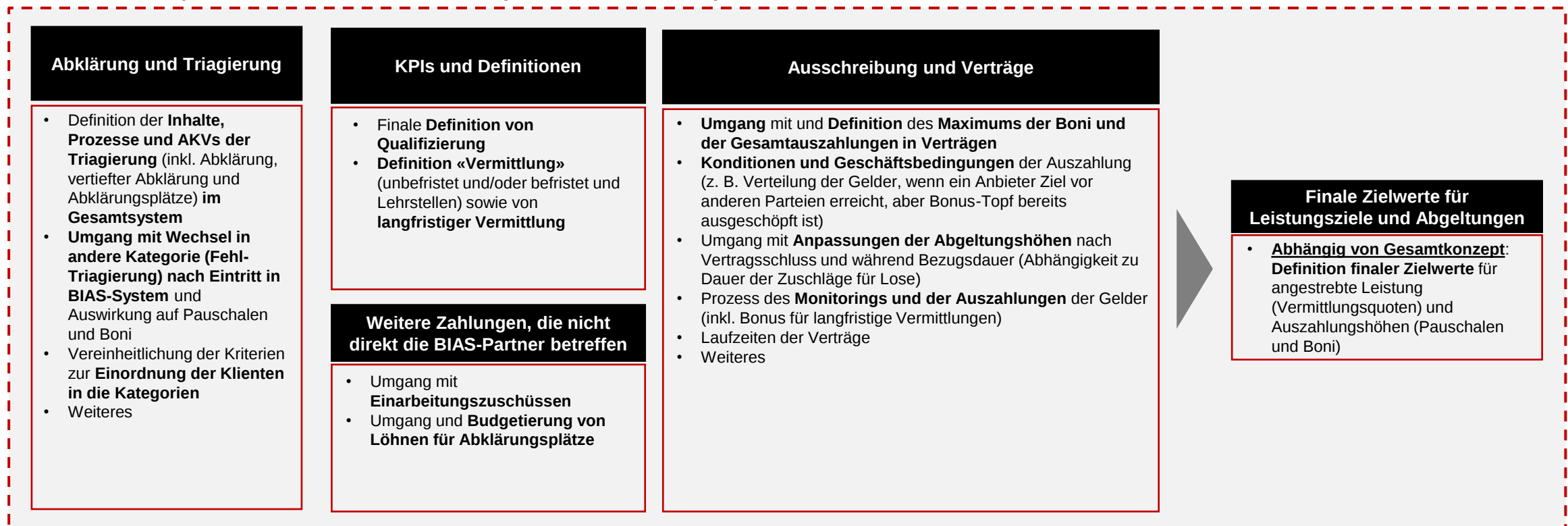


5. Nächste Schritte und offene Punkte

Nächste Schritte

Bevor das neue System ausgeschrieben und eingeführt werden kann, sind noch diverse Aspekte zu definieren. Die Festlegung auf finale Leistungs- und Auszahlungszielwerte ist davon abhängig und steht eher am Ende dessen, als am Anfang – Das Modellierungstool kann dabei als strategisches Instrument für das weiterführende Projekt dienen

Im weiteren Projekt zu klärende offene Punkte (*nicht abschliessend*)





6. Anhang