

# Mehr Lohn dank «Vitamin B»

Eine Studie der Kalaidos Fachhochschule zu den Themen Löhne und Stellensuchstrategien von Ingenieurinnen und Ingenieuren in der Schweiz zeigt, dass jeder dritte Ingenieur seine Stelle über «Vitamin B» erhalten hat. Im Durchschnitt verdienen diese Leute über vier Prozent mehr als ihre Kolleginnen und Kollegen, die ihre Stelle über Anzeigen, Blindbewerbungen oder Personalvermittler gefunden haben.

JÜRIG H. ARPAGAUS

Der Arbeitsmarkt ist für praktisch alle Wirtschaftssubjekte einer der wichtigsten Märkte. Denn darauf gründet sowohl die materielle als auch die immaterielle Wohlfahrt jedes Einzelnen. Der Arbeitsmarkt ist ein sehr dynamischer Markt und versucht, die immer wieder auftretenden Ungleichgewichte von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage auszugleichen. Die Dynamik, die auch mit der Fluktuationsrate gemessen werden kann, hat gemäss Bundesamt für Statistik auch in der Schweiz in den letzten 20 Jahren stark zugenommen. Einerseits fin-

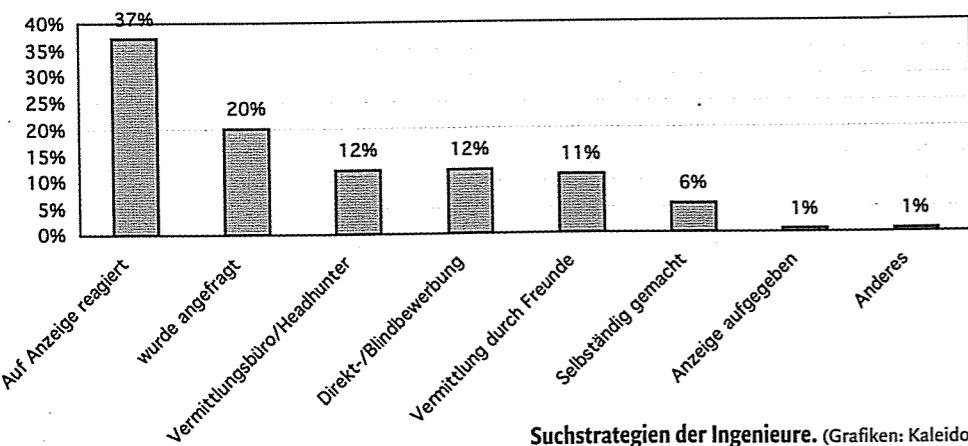
det auf Angebotsseite eine durch den Strukturwandel bedingte Flexibilisierung des Arbeitseinsatzes statt, andererseits wechseln die Arbeitnehmer im Zeitablauf ihre Stellung häufiger. Die Suche nach einem Partner auf dem Arbeitsmarkt (Matchingprozess) hat sich in der Schweiz entsprechend intensiviert.

Auf dem Arbeitsmarkt suchen sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber nach dem geeigneten «Match» (Zusammenführung). Ein zentrales Anliegen dabei ist die Informationslage. Für beide Seiten ist es wichtig, vor der Entscheidung für oder gegen eine Anstellung über ausreichende, qualitativ hochste-

hende Informationen zu verfügen. Die Informationsbeschaffung erfolgt über Stellenanzeigen, Bewerbungsunterlagen, Vermittlungsbüros oder Freunde und Bekannte. Nicht über jeden Informationskanal können jedoch Informationen von gleicher Qualität ebenso effizient beschafft werden. Denn auch die Kosten der Informationssuche über die verschiedenen Kanäle variieren, und somit werden nicht alle Suchstrategien gleich intensiv genutzt. Auf dem Schweizer Arbeitsmarkt sind soziale Beziehungen wichtige Kanäle für die Distribution von Stelleninformationen. So legt eine gemeinsame Vorstudie der Kalaidos Fachhochschule und der Universität Bern dar, dass über 40% aller Vollzeitbeschäftigten ihre jetzige Stelle dank ihrem sozialen Beziehungsnetz («Vitamin B») gefunden haben. Das bedeutet, dass ein Grossteil der Stellen entweder durch direkte Anfragen der zukünftigen Arbeitgeber oder aber über vermittelnde Freunde oder Bekannte besetzt werden.

## Stellensuchstrategien

Vor diesem Hintergrund analysiert die Forschungsabteilung der Kalaidos Fachhochschule in ihrer neuesten Studie die Suchstrategien der Ingenieure. Die Auswertung stützt sich auf eine breit angelegte Befragung innerhalb dieses Berufszweigs. Ein zentrales Resultat der Studie bestätigt, dass jeder fünfte Ingenieur seine Stelle dank einer direkten Anfrage des jetzigen Arbeitgebers erhalten hat (Grafik 1). Die-



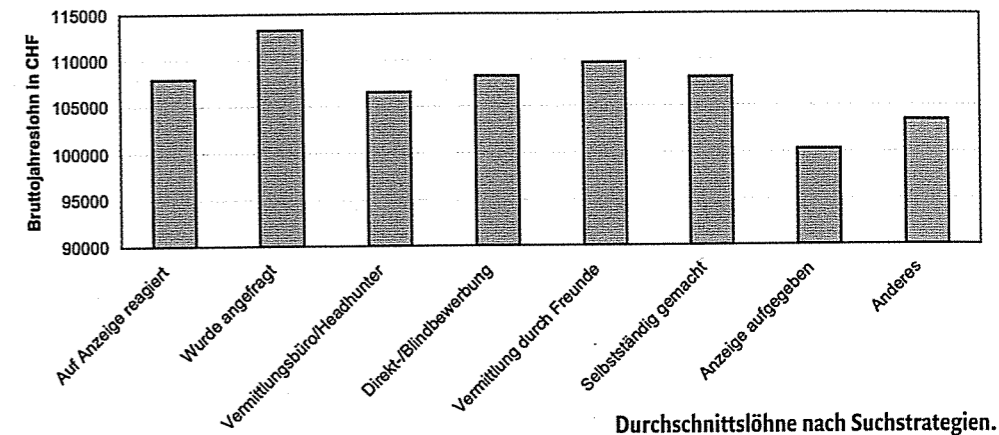
ses Ergebnis liegt stark unter dem Schweizer Durchschnitt von 38%. Ingenieurinnen und Ingenieure werden anscheinend unterdurchschnittlich oft von einem Arbeitgeber angefragt. Sie müssen sich entsprechend häufiger auf Anzeigen bewerben (37% gegenüber 23%). Ein Teil des Unterschieds kann auf die hohe Spezialisierung dieser Berufsleute zurückgeführt werden. Rund 11% fanden ihre Stelle mit Hilfe von Freunden und Bekannten.

## Bessere Verhandlungsposition mit «Vitamin B»

Die eingesetzte Suchstrategie der Ingenieure wirkt sich – wie die Untersuchung zeigt – auf die Verhandlungsposition und damit auf den zu erwartenden Lohn aus. Am lukrativsten ist es, wenn jemand direkt vom Arbeitgeber angefragt wird: Dieser Ingenieur verdient im Mittel jährlich gut 5000 Franken mehr. Mehr Einkommen erzielen auch Ingenieure, die via Freunde oder Bekannte ihre Stelle gefunden haben. Die Investitionen in gute Beziehungen zu Arbeitgebern, zu Freunden und Bekannten zahlen sich im wahrsten Sinn des Wortes aus. Die allgemein schlechteste Ver-

## Datenlage

Die Datenerhebung fand im Rahmen der Forschungstätigkeit an der Kalaidos Fachhochschule im November und Dezember 2004 statt. Die Grundgesamtheit umfasst die hier lebenden Personen mit einem Ingenieurabschluss (z.B. HTL, FH, ETH, Uni). Die Auswertungen basieren auf 1039 Fällen, wobei 97,5% Ingenieure und 2,5% Ingenieurinnen sind. In den Berechnungen sind ausschliesslich die Vollzeitbeschäftigten berücksichtigt.



handlungsposition und somit den durchschnittlich tiefsten Lohn haben Personen, die ihre Stelle über ein eigenes Inserat gesucht haben (Grafik 2).

«Vitamin B» spielt ausserdem bei Führungspositionen eine grössere Rolle als bei Sachbearbeitern. Von den Befragten in Geschäftsleitungspositionen hat knapp die Hälfte ihre gegenwärtige Stelle über «Vitamin B» erhalten. Bei Sachbearbeitern liegt der Anteil bei 27%. Der Unterschied kann teilweise durch die Praxis der internen Beförderungen erklärt werden. Kein Zusammenhang besteht aber zwischen dem Geschlecht und der Häufigkeit, den Job mittels Beziehungen gefunden zu haben. Sowohl von den vollzeitbeschäftigten Männern als auch von den vollzeitbeschäftigten Frauen fand je ein Drittel ihre Arbeitsstelle unter Nutzung ihres «sozialen Netzwerks». Unterschiede finden sich hingegen bei den verschiedenen Bildungsabschlüssen. FH-Ingenieure finden ihre Stellen unterdurchschnittlich oft über ihre sozialen Beziehungen (31%), ETH-Ingenieure liegen mit 37% leicht darüber. Deutlicher darüber liegen die Techniker TS mit 40%.

Die Frage, ob die über «Vitamin B» erfolgte Zusammenführung zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern im Vergleich ergiebiger ist und damit zumindest die Lohnunterschiede teilweise zu erklären vermag, lässt sich aus den bisher gewonnen Erkenntnissen nicht

beantworten. Die Vermutung liegt nahe, dass die Suche nach einem geeigneten Job oder einer geeigneten Besetzung über soziale Kontakte oft effizienter ist als über Stellenausschreibungen und die klassischen Rekrutierungsprozesse.

Prof. Jürg H. Arpagaus, Forschungsleiter der Kalaidos Fachhochschule, Zürich

Inserat

Mit der Privaten Hochschule Wirtschaft an die Spitze!

**MBA** Executive Master of Business Administration FH

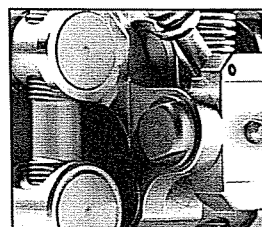
**NDS** Nachdiplomstudien FH und Nachdiplomkurse

**BBA** Bachelor in Business Administration FH

Studieren und 100% berufstätig!  
Studieren in Deutsch und Englisch!

Bestellen Sie unsere Studienunterlagen oder besuchen Sie einen unserer Informationsanlässe!

PRIVATE HOCHSCHULE WIRTSCHAFT  
**phw** Tel 044 200 19 19  
www.phw.info



Auftragsfertigung von Präzisions-Instrumenten für die Medizintechnik. Herstellung von komplexen Einzelteilen und Serien auf modernsten Bearbeitungszentren (Drehen/Fräsen).

**Top-Aktuell:** 5-Achsen-Dreh-Fräsbearbeitungszentrum für Stangen- und Futterteile in höchster Präzision.

Kontakt unter: marcel.egli@egli-maschinenbau.ch

**EGLI**  
cnc-fertigung

**Egli Maschinenbau AG**  
Im Ifang 2 - CH-5001 Aarau  
Telefon 062 824 22 89  
www.cnc-teilefertigung.ch