

Strategien im Stellenmarkt

Von Jürg Arpagaus*

Wer sich über soziale Beziehungen anstellen lässt, verdient mehr. Die jüngste Studie der Kalaidos Fachhochschule zu den Themen Löhne und Stellensuchstrategien der Ingenieure und Ingenieurinnen in der Schweiz zeigt, dass jeder dritte Bewerber seine Stelle über Beziehungen erhalten hat und über 4% mehr verdient als seine Kollegen, die ihre Stelle über andere Kanäle gefunden haben.

Der Schweizer Arbeitsmarkt für Ingenieure ist kein perfekter Lehrbuchmarkt, bei dem die Arbeitgeber und Arbeitnehmer kostenlos die ideale Besetzung bzw. Stelle finden. Die Informationen über offene Stellen bzw. über potenzielle Kandidaten müssen beschafft werden. Das kostet Zeit und Geld.

Wirkung von Suchstrategien

Auf dem Schweizer Arbeitsmarkt findet die Distribution und Suche von Informationen vor allem über Stellenanzeigen in Zeitungen, im Internet, über Vermittler, Headhunters oder über Freunde und Bekannte statt.

Die Bewerbung auf eine ausgeschriebene Stelle ist bei den Ingenieuren nach wie vor am meisten verbreitet. 36,8% der Vollzeitbeschäftigten haben sich für ihre jetzige Stelle auf eine Stellenausschreibung des Arbeitgebers (in Zeitungen oder im Internet) beworben. 20% der Ingenieure wurden angefragt, das heisst sie haben sich nicht aktiv um die Stelle bemüht. Rund 12% haben ihre Stelle aufgrund der Vermittlung eines Büros oder Headhunters bzw. durch Direkt- und Blindbewerbungen erhalten und 11% konnten ihre Stelle dank der Hilfe von Freunden oder Bekannten finden. Vermittlungsbüros, Blindbewerbungen und die Vermittlung über Freunde und Bekannte scheinen etwa gleich effektiv zu sein, das heisst, diese Suchstrategien führen anteilmässig etwa gleich oft zu einer Anstellung. Erstaunlich ist, dass jeder fünfte Ingenieur die jetzige Stelle nicht aktiv gesucht hat, sondern die Stelle aufgrund einer Anfrage gewechselt hat. Dies ist ein Hinweis dafür, dass nicht nur die Stellensu-

chenden über soziale Kontakte ermitteln, sondern dass sich auch die Unternehmen dieses Kanals bedienen.

Bei teilzeitbeschäftigten Ingenieuren sieht die Verteilung leicht anders aus als bei vollzeitbeschäftigten. So haben 31% der teilzeitangestellten Ingenieure ihre Stelle über Insetrate gefunden, 15% über Vermittlungsbüros und 14% wurden direkt angefragt. Jede fünfte Teilzeitstelle wurde über soziale Kontakte durch Freunde vermittelt. Das heisst, dass das soziale Netzwerk bei der Suche nach Teilzeitstellen für Ingenieure eine leicht wichtigere Rolle spielt als bei Vollzeitstellen.

Unternehmen nutzen soziale Kontakte

Die Suche über informelle Kanäle scheint bei den Unternehmen in der Schweiz eine beliebte Suchstrategie zu sein, da 20% der Ingenieure und 38% der Beschäftigten in der Schweiz von den Arbeitgebern direkt angefragt werden. Bei den Anfragen handelt es sich sowohl um unternehmensinterne wie auch -externe Angebote. Soll eine Person direkt angefragt werden, dann setzt das ausreichende Informationen über die Person voraus. Das heisst, die Fähigkeiten, das Know-how, die Qualität der Arbeit sowie die Leistungsbereitschaft müssen den Unternehmen bekannt sein. Dieses Wissen erwerben die Unternehmen entweder aufgrund eigener Erfahrungen mit der Person als (ehemaliger) Mitarbeiter, Kunde, Lieferant oder über Dritte, welche die Person gut kennen (z. B. ehemalige Arbeitskollegen). Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass eine direkte Anfrage oder eine Anfrage über Dritte vorteilhaft ist für die Unternehmen. Dadurch wird erstens der Rekrutierungsprozess beschleunigt und Kosten können eingespart werden. Die Unternehmen brauchen die Stelle nicht auszusuchen, keine Vorauswahl bei den eingereichten Dossiers vorzunehmen und eine geringere Anzahl Bewerbungsgespräche durchzuführen. Zudem können unerwünschte Bewerbungen a priori ausgeschlossen werden. Zweitens ist die Qualität der In-

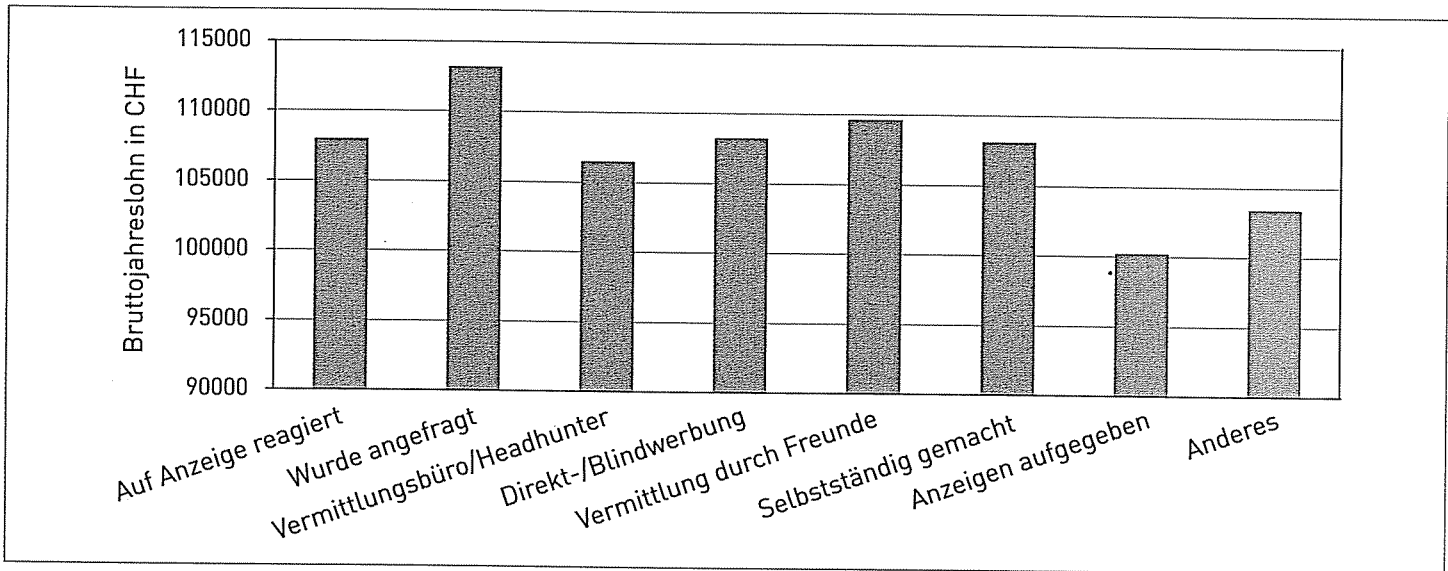
formationen über die Person von hoher Güte, sodass sich die Wahrscheinlichkeit einer Fehlbesetzung reduziert. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass die Arbeitgeber die direkte Anfrage bei potenziellen Kandidaten nutzen.

Die Anfragen erfolgen zu 44% direkt durch den Arbeitgeber. Ebenso oft werden durch die Arbeitgeber «Stellenvermittler» eingeschaltet. Diese sind Freunde und Bekannte (18%), Arbeitskollegen (13%), Familienmitglieder (8%) oder Headhunters (2%). Letztere spielen auf dem Arbeitsmarkt für Ingenieure als Vermittler anscheinend eine untergeordnete Rolle.

Bessere Verhandlungsposition

Erfolgt die Anfrage durch den Arbeitgeber, dann bringt dies auch den Arbeitnehmern wesentliche Vorteile. Erstens entfallen für den Arbeitnehmer allfällige Suchkosten. Zweitens reduziert sich das Risiko eines «Missmatches» aufgrund der Qualität der über persönliche Kontakte erhaltenen Informationen über die neue Stelle. Drittens verändert sich die Verhandlungsposition des Arbeitnehmers gegenüber dem Arbeitgeber. Es kann angenommen werden, dass der Arbeitgeber einen Job nur einer Wunschkandidatin oder einem Wunschkandidaten offeriert und diesen entsprechend honoriert. Zudem sind Personen, die nicht aktiv auf Stellensuche sind, mit ihrer aktuellen Stelle grundsätzlich zufrieden. Diese Personen sind nur dann zu einem Wechsel bereit, wenn die neue Stelle einen bedeutend höheren Nutzen stiftet. Ob sich diese (vermeintlich) bessere Verhandlungsposition des Arbeitnehmers auch monetär auszahlt, kann in einem ersten Schritt ermittelt werden, indem die durchschnittlichen Löhne verglichen werden.

Die Analyse der Daten zeigt, dass Ingenieure, die aufgrund einer Anfrage die Stelle gewechselt haben, jährlich rund 5000 Franken mehr verdienen als die Kollegen, die sich aktiv um eine neue Stelle bemüht haben. Der Lohn scheint sich je nach Verhandlungsposition des Arbeitnehmers zu unterscheiden.



Verteilung der Suchkanäle.

Stellensuchende, die ihre neue Stelle über ein eigenes Inserat gefunden haben, sind in einer schwächeren Verhandlungsposition. Sie verdienen rund 13% weniger als die Ingenieure, die ihre Stelle angeboten erhielten.

Aufgrund der Analyse der verwendeten Suchstrategien zeigt sich, dass soziale Netzwerke auf dem Schweizer Arbeitsmarkt für Ingenieure eine wichtige Rolle spielen, und zwar nicht nur in der Häufigkeit ihrer Nutzung bei Stellenvermittlungen, sondern auch bezüglich des Lohns.

Mit oder ohne Sozialkapital

Wer sind die Personen, die ihre Stelle über soziale Beziehungen erhalten haben? Sind es eher Jüngere oder Ältere? Gibt es Funktionen und Stellungen im Unternehmen, die prädestiniert sind, über soziale Kontakte gefunden zu werden? Signifikant häufiger finden Kadermitarbeitende ihre Stelle mithilfe von sozialen Beziehungen (Sozialkapital). Es kann ganz generell gesagt werden, dass Ingenieure in höheren Positionen ihre Stelle öfters über soziale Beziehungen finden als Sachbearbeiter. Kein Zusammenhang besteht jedoch zwischen dem Geschlecht und der Häufigkeit, mit der Personen ihre Stelle mithilfe ihres So-

zialkapitals erhalten haben. Sowohl bei den vollzeitbeschäftigten Männern als auch bei den Frauen erhielt je ein Drittel ihre Arbeitsstelle unter Nutzung ihres Sozialkapitals. Auch bei jungen und älteren Ingenieuren ist der Einsatz von Sozialkapital etwa gleich oft erfolgreich. Dieser Befund erstaunt, da ältere Personen aufgrund ihrer Berufserfahrung mehr soziale Kontakte im beruflichen Umfeld aufweisen können. Ebenfalls nicht signifikant sind die Unterschiede bei Stellen in Schweizer Unternehmen (32,4%) und Nicht-Schweizer Unternehmen (36,5%).

Interessant ist der Zusammenhang zwischen dem Bildungsabschluss und der Wahrscheinlichkeit, dass die aktuelle Stelle mithilfe von sozialen Kontakten gefunden wird. Die

FH-Ingenieure finden ihre Stellen unterdurchschnittlich oft über ihre sozialen Beziehungen (31%). Die Ingenieure mit einem ETH-Abschluss hingegen können ihr Sozialkapital bei der Stellensuche öfters einsetzen (37%). Bei Ingenieuren mit einem Nachdiplomstudium sind soziale Beziehungen leicht häufiger verantwortlich für den Erfolg der Stellensuche als bei Ingenieuren ohne einen solchen Leistungsausweis. ■

*Prof. Jürg H. Arpagaus,
Kalaidos Fachhochschule, Leiter Forschung

Info: Stiftung Kalaidos Fachhochschule,
Hohlstrasse 535, 8048 Zürich, Tel. 044 200 19 57,
www.phw.info, jarpagaus@phw.info

Zur Studie

Die Erhebung der verwendeten Daten fand im Rahmen der Forschungstätigkeit an der Kalaidos Fachhochschule zwischen dem 1. November und dem 10. Dezember 2004 statt. Die Gesamtheit der Untersuchung umfasst die in der Schweiz lebenden Personen mit einem Ingenieurabschluss (z. B. HTL, FH, ETH, Universität). Die Auswertungen basieren auf 1039 Fällen, wobei 97,5% Ingenieure und 2,5% Ingenieurinnen sind. 93,3% von ihnen sind vollzeiterwerbstätig, 6,1% teilzeiterwerbstätig und 0,6% zurzeit nicht erwerbstätig.