

Öffentliche oder private Jobvermittler – wer arbeitet effektiver?

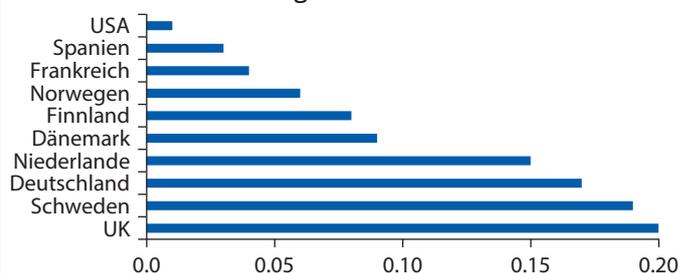
Die öffentlichen Arbeitsagenturen sind bei der Vermittlung von Arbeitslosen mindestens ebenso erfolgreich wie private Dienste

Schlagworte: Arbeitslosigkeit, Arbeitsvermittlung, Privatisierung, Auslagerung

RELEVANZ DES THEMAS

Viele Länder verwenden einen erheblichen BIP-Anteil für die Arbeitsvermittlung und damit verbundene Dienstleistungen. Die Vergabe an private Anbieter wird häufig als effizientere Alternative zur staatlichen Bereitstellung von Vermittlungsdiensten vorgeschlagen. Die zuständige staatliche Stelle muss jedoch bei der Vertragsgestaltung sicherstellen, dass die Dienstleistungen der privaten Auftragnehmer die gewünschte Qualität erreichen. In der aktuellen empirischen Forschung gibt es keine Hinweise darauf, dass die Auslagerung notwendigerweise effektiver oder effizienter wäre als die Jobvermittlung durch die Arbeitsagenturen.

Öffentliche Ausgaben für Stellenvermittlung und verwandte Dienstleistungen in Prozent des BIP



Quelle: OECD. „Labour market programmes: Expenditure and participants.“ OECD Employment and Labour Market Statistics (Datenbank), 2016 (abgerufen am 23. Januar 2016); Fiskaljahre 2012/13 für die USA, 2010 für UK, 2011 für Spanien und 2012 für die übrigen Länder.

IZA
World of Labor

WICHTIGE RESULTATE

Pro

- + Aus theoretischer Sicht sorgt die Auslagerung von Vermittlungsdiensten für Wettbewerb, was die Kosten im Vergleich zur staatlichen Bereitstellung solcher Dienstleistungen senken könnte.
- + Mit durchdachten vertraglichen Vereinbarungen und Leistungsmessungen kann die private Vermittlung zumindest einzelnen Arbeitsmarktgruppen Vorteile bieten.
- + Die Auslagerung ermöglicht es dem Staat, flexibler die Servicekapazitäten an den Bedarf anzupassen und Spezialisten für bestimmte Zielgruppen einzustellen, als es die Strukturen im öffentlichen Dienst erlauben.

Contra

- Für die zuständige staatliche Stelle stellt die Gewährleistung der Qualität der privaten Dienste hohe Anforderungen an die Vertragsgestaltung und die Erfolgsmessung; nicht immer kommt es zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Viele öffentliche Arbeitsverwaltungen haben bürokratische, inputbasierte Strukturen durch output-orientiertes Leistungsmanagement ersetzt, um ihre Effizienz zu steigern.
- Ernstzunehmende empirische Studien zeigen für mehrere Länder, dass die öffentlichen Arbeitsagenturen ebenso gut oder sogar besser abschneiden als die privaten Dienste.

KERNBOTSCHAFT DES AUTORS

Die Auslagerung von Arbeitsvermittlungsdiensten kann Kosten sparen und in Zeiten steigender Arbeitslosigkeit einen Kapazitätspuffer bieten. Die zuständige staatliche Behörde muss jedoch eine angemessene Balance zwischen Quantität und Qualität der Dienstleistungen sicherstellen sowie die Performance der privaten Anbieter sorgfältig überwachen und evaluieren. Empirische Befunde legen nahe, dass die öffentlichen Arbeitsagenturen mindestens ebenso erfolgreich arbeiten wie private Anbieter. Es zeigt sich, dass hohe Prämien für erfolgreiche Stellenvermittlung die Leistung der privaten Anbieter kurz- wie langfristig steigern, während hohe Vorauszahlungen die Wiederbeschäftigungschancen für bestimmte Arbeitsmarktgruppen verringern.