
Die Privatisierung der öffentlichen Arbeitsverwaltung: Erfahrungen aus Australien, den Niederlanden und Großbritannien

IAB-Kolloquium
13. Mai 2004

Oliver Bruttel

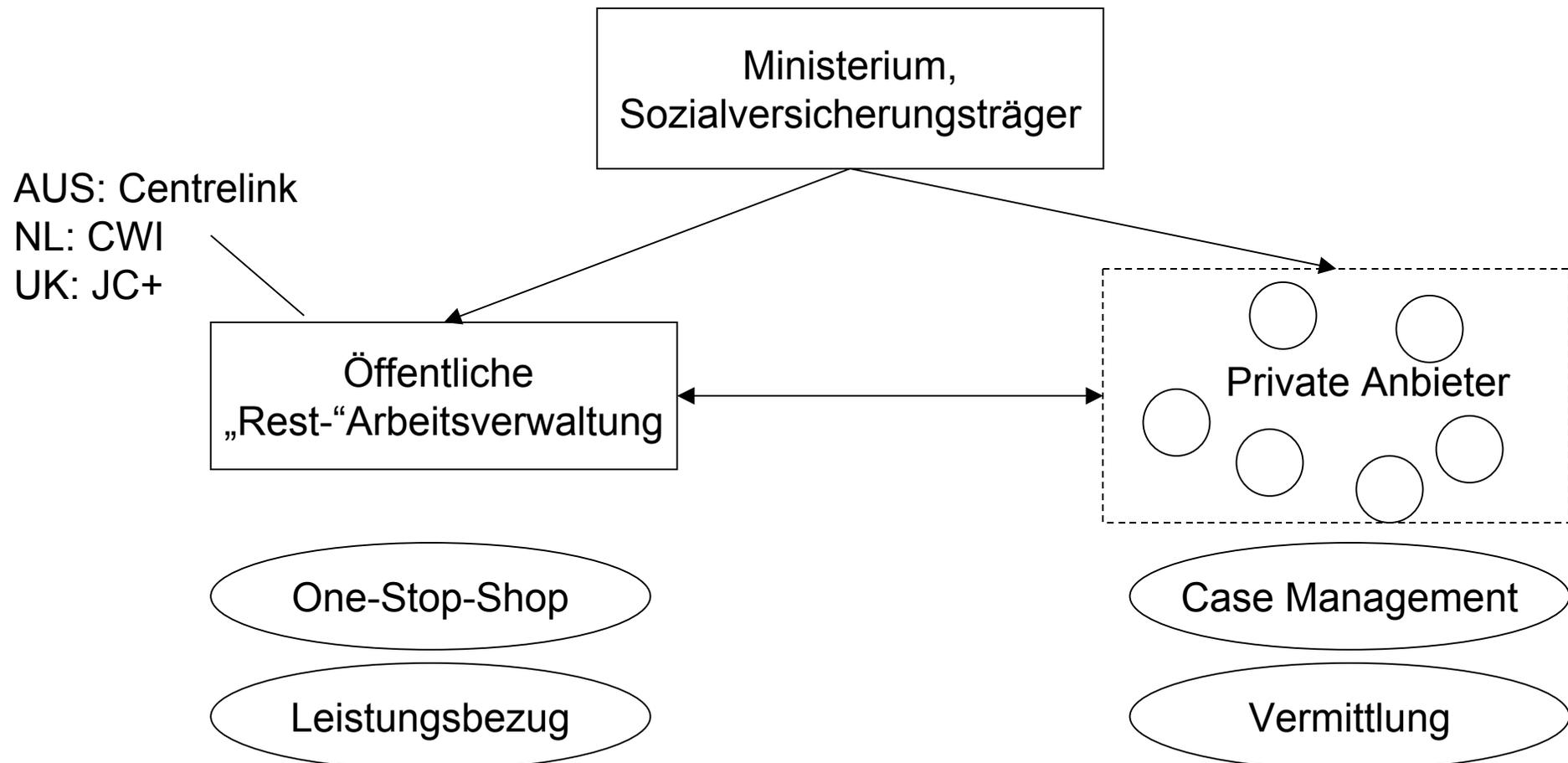
Die Folien sind nur mit den mündlichen Ausführungen vollständig!

Begriffsdefinition

Privatisierung = Contracting-out

Arbeitsverwaltung = Arbeitsvermittlung (nicht
Arbeitslosenversicherung)

Idealtypischer Aufbau eines Systems der privatisierten Arbeitsvermittlung



Länder-Systeme

Australien: seit 1998, Job Network, ESC 1, 2, 3

NL: seit 2001, SUWI-Gesetz, UWV, Gemeinden

UK: seit 2000, 15 bzw. 13 Employment Zones, ND 25+

Markt und Wettbewerb

	Australien (2003, ESC 3)	Niederlande: UWV (2003)
Anzahl der Anbieter	109	33
Marktanteil der Top 5 Anbieter	38,8%	55,4%
Marktanteil der Top 10 Anbieter	54,8%	80,7%
Durchschnittlicher Marktanteil der verbleibenden (d.h. Nicht- Top-10) Anbieter	0,5%	0,8%

Auswahl der Anbieter

Sehr ähnlich in allen Ländern: Offenes Vergabeverfahren mit qualitativen (z.B. Methode) und quantitativen (erzielte Ergebnisse) Entscheidungskriterien.

Preis nur noch in den Niederlanden mit rund $\frac{1}{4}$ für Vergabe relevant

In den Niederlanden: Unterschiedliche Gewichtung der Kriterien, je nach Zielgruppe

Vergütungsstrukturen

Australien: Feste Grundvergütung je Gespräch bzw. Phase plus erfolgsabhängige Vergütung (rund 60%)

Niederlande: Je nach Zielgruppe z.T. No-Cure-No-Pay.
Ansonsten Anfangszahlung und erfolgsabhängige Prämie (rund 50%)

UK Employment Zones: Sehr geringe Anfangsauszahlung – fast 90% erfolgsabhängig (zudem Übernahme Arbeitslosengeld!)

Arbeitsmethoden der privaten Anbieter

Extrem hohe Flexibilität (auch für den einzelnen Berater)

Starke Tendenz zu Gruppenarbeit

Fast durchweg Verwendung von Performanzmessung/-vergütung für den einzelnen Berater

Arbeitsbedingungen für Berater

Befristete Angestelltenverträge!

z.T. hohe Fluktuation, dadurch aber auch viel externes Know-How

Drei Kriterien zur Auswahl von Mitarbeitern:
Kommunikationsfähigkeit, Kenntnis des (lokalen)
Arbeitsmarktes, betriebswirtschaftliches Grundverständnis:

„this not about the social-do-good-element, but it is about payments”

Effizienz und Effektivität

Wirkliche state-of-the-art Evaluation nur in UK: Hales et al., Hasluck et al., jeweils 2003.

In Australien und Niederlanden: Nur Vorher-Nachher-Betrachtung, aber zu viele Variablen haben sich verändert.

Ergebnis UK Employment Zones: Rund 10 Prozentpunkte höhere Eingliederungsquoten (3-Monats-Basis) für private Anbieter

Fazit

Private Anbieter haben den Vorteil einer erhöhten Flexibilität, müssen aber auch gleichzeitig ausreichend gesteuert werden: „The Job Network‘s main strength is its main weakness“ (Terry Carney)

Daher: Hohe Anforderungen an EDV und Kontraktmanagement-Expertise der Auftraggeber

Back-up

Vergütungsstruktur

Australien

Alle Angaben in €	3-12	13-24	25-36 ^b	36+
<u>Honorarstruktur</u>				
Grundzahlung ^a	450	1020	1365	1485
<i>(Jobseeker Account)</i>		<i>(540)</i>	<i>(300)</i>	
13 Wochen	330	990	1980	2640
26 Wochen	0	510	990	1320
Summe	780	2520	4335	5445
<u>Verteilung (in %)</u>				
Grundzahlung	57,7	40,5	31,5	27,3
13 Wochen	42,3	39,3	45,7	48,5
26 Wochen	0,0	20,2	22,8	24,2

Employment Zones

Alle Angaben in €	
1. Phase (Dauer: 4 Wochen)	450
2. Phase (Dauer: 26 Wochen)	2282
Direkte Vermittlungsprämie	600
Vermittlungsprämie nach 13 Wochen	4500
Summe	7832

Art der Dienstleistung	Arbeitslosigkeit (Monate)	Dienstleistungsumfang	Honorar
Job Search Support	0-3	Eingangsgespräch (45 Min.), Anfertigung eines Bewerberprofils, Einführung in die Selbstbedienungsterminals, Wiederholungsinterview (20 Min.) mit Aktualisierung der Angaben	A\$ 60 (erstes Interview), A\$ 20 (zweites Interview)
Intensive Support: Job Search Training	4-6	Erstellung eines individuellen Job Search Plan, Training zu Methoden der Arbeitssuche, Unterstützung bei Arbeitssuche, angeleitete Nutzung von Selbstbedienungs-Infrastruktur wie Telefon, Computer, etc.	100 Std. Job Search Training: A\$ 660
Intensive Support Reviews	7-12	Nach 7 und 10 Monaten jeweils ein Interview (30 bzw. 40 Min.), u.a. weitere Hilfestellung zur Arbeitssuche, ggf. Hinweis auf ergänzendes Programm, Kontakt mit Koordinator für Mutual Obligation herstellen bzw. die Erfüllung dieser Verpflichtung prüfen	A\$ 90 (insgesamt für beide Interviews)
Intensive Support: Customised Assistance (1. Phase)	13-18 (oder sofort falls besonders benachteiligt).	Insgesamt zwölf Kontakte im zweiwöchigen Kontakt (insgesamt 10,5 Std.), Klärung des Umfangs der möglichen Unterstützung, Job Search Plan nachverhandeln, Sicherstellung, dass Arbeitssuchender sich in intensiver Arbeitsvorbereitung befindet, Training und/oder Arbeitserfahrung organisieren, Rückgriff auf Job Seeker Account	A\$ 800 (für alle Kontakte)
Intensive Support: Job Search Reviews	19-24	Nach 20 und 22 Monaten jeweils ein Interview (30 Min.), vgl. oben: Intensive Support Reviews, Mutual Obligation	A\$ 70 (für beide Interviews)
Intensive Support: Customised Assistance (2. Phase)	25-30	Vgl. Intensive Support: Customised Assistance (1. Phase), allerdings weniger Kontakte (durchschnittlich insgesamt 6,25 Std.)	A\$ 475 (für alle Kontakte)
Intensive Support – Job Search Reviews	31-42	Alle zwei Monate ein Interview (30 Min.), Inhalt vgl. oben	A\$ 100 (für drei Interviews).

Intensive Assistance Ergebnisse

Anteil der Beschäftigten an allen Programmteilnehmern
drei Monate nach Ende des Programms

	IA 0-6	IA 6-12	IA 12-24	IA 24-36	IA 36+	IA gesamt
2000	41,2%	37,7%	36,0%	33,1%	28,4%	35,0%
2001	45,3%	40,6%	39,5%	37,4%	31,2%	38,5%
2002	49,0%	44,1%	42,8%	39,1%	33,6%	42,0%
2003	51,1%	50,2%	48,6%	44,6%	37,2%	46,2%

Anmerkung: Die Zusätze (0-6), (6-12) etc. beschreiben die Dauer der Arbeitslosigkeit der Teilnehmer in Monaten bei Programmeintritt.