

**Zeitschrift:** Zeitschrift für Sozialhilfe : ZESO  
**Herausgeber:** Schweizerische Konferenz für Sozialhilfe SKOS  
**Band:** 102 (2005)  
**Heft:** 4

**Artikel:** Fixlöhne reduzieren : bei Vermittlung kassieren  
**Autor:** Bachmann, Monika / Ineichen, Otto / Burkhard, Hans-Peter  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-840673>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 27.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

*Arbeitsvermittlung: Private fordern die RAV heraus*

## Fixlöhne reduzieren – bei Vermittlung kassieren

*Unternehmer Otto Ineichen attackiert die Regionalen Arbeitsvermittlungszentren. Er fordert eine Provisio- nierung bei erfolgreicher Vermittlung. «Gute Idee, aber schlecht umsetz- bar», kontert Hans-Peter Burkhard, Präsident des Verbandes Schweizeri- scher Arbeitsämter.*



Hans-Peter Burkhard: «Die Aufgabe des RAV ist vermitteln, nicht betreuen.»

Bilder: Stefan Süess

**Herr Ineichen, Sie verlangen, dass Langzeitarbeitslose rascher integri-ert werden. Wie soll das gehen?**

**Otto Ineichen:** Die Wiedereingliederung von Arbeitslosen hat für mich eine hohe Dringlichkeit. Wir müssen die Effizienz erhöhen, indem wir die Beratung und Vermittlung verbessern. Ich habe deshalb einen parlamentarischen Vorstoss gemacht.

**Sie sind alarmiert, obwohl eine aktuelle Studie' belegt, dass die Regionalen Arbeitsvermittlungszentren RAV ihre Wirkung seit 1998 um 20 Prozent gesteigert haben?**

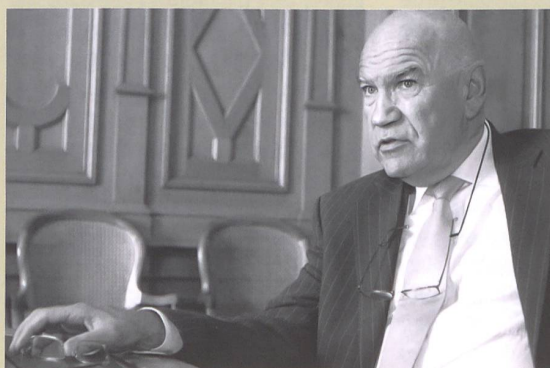
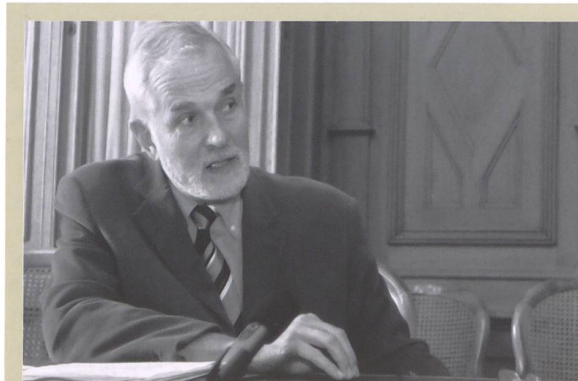
**Otto Ineichen:** Daran glaube ich nicht. Ich stelle fest, dass die RAV-Mit-

arbeiter zum Teil überfordert sind. Sie raten den Leuten, die kurz vor der Aussteuerung sind, sich bei der IV anzumelden. Das ist doch keine Lösung.

**Herr Burkhard, Herr Ineichen glaubt nicht an die Ergebnisse der Studie Sheldon ...**

**Hans-Peter Burkhard:** Professor Sheldon ist ein erfahrener Arbeitsmarkt-Experte. Er hat das System der Arbeitslosenversicherung (ALV) bereits früher kritisch analysiert. Die aktuelle Studie zeigt, dass die RAV gegenüber den früheren Gemeinde-arbeitsämtern wesentlich mehr Vermittlungserfolge erzielen – unabhängig von der Wirtschaftslage. In Fran-

**Otto Ineichen:** «Ich fordere, dass die RAV mit Privaten zusammenarbeiten und sich bei erfolgreicher Vermittlung an der Prämie beteiligen.» – «Ich denke an eine informelle Zusammenarbeit, wo sich RAV und Private Chancen zuspieren», so Hans-Peter Burkhard.





ken heisst das: Die ALV spart rund 900 Millionen Franken Taggelder pro Jahr.

**Welche konkreten Forderungen stellen Sie an die RAV, Herr Ineichen?**

**Otto Ineichen:** Ich erwarte, dass man von der Verwaltungs- und Kontrolltätigkeit wekommt, dass man die Betroffenen betreut und sie in der Arbeitssuche unterstützt.

**Hans-Peter Burkhard:** Da haben wir eine andere Haltung. Die Aufgabe der RAV ist Vermittlung. Wir betreuen die Leute nicht, sondern helfen ihnen, selbst wieder eine Stelle zu finden.

**Otto Ineichen:** Ich mache mit einzelnen RAV wie etwa jenen in Uster und Nidwalden hervorragende Erfahrungen. Wir haben kürzlich vier Filialen eröffnet und mit diesen beiden RAV sehr gut zusammengearbeitet. Innert 24 Stunden wurden uns ausgewählte Dossiers zugestellt, sodass wir die Leute rasch einstellen konnten. Mit dem RAV Basel hingegen habe ich negative Erfahrungen gemacht: Wir mussten dreimal nachfragen, bis wir endlich Dossiers erhalten haben. Danach haben sich von zwölf Personen nur drei gemeldet. Diese waren nicht bereit, am Freitagabend oder am Samstag zu arbeiten. Ich komme zum Schluss: Je kleiner und ländlicher ein RAV ist, desto besser seine Leistung.

**Sie sprechen jetzt als Unternehmer?**

**Otto Ineichen:** Ja, natürlich. Meine Erfahrungen haben mich dazu bewegen, aktiv zu werden. Das grösste Problem orte ich bei topqualifizierten Personen. Man muss Leute, die früher mehr als 200 000 Franken verdient haben, mit der Realität kon-

frontieren – auch was den Lohn betrifft. Private Vermittler tun dies konsequent. Ich schlage deshalb vor, dass die RAV mit Privaten zusammenarbeiten. Bei erfolgreicher Vermittlung bezahlt das RAV einen Teil der Vermittlungsprämie.

**Hans-Peter Burkhard:** Unser grösstes Problem sind sicher nicht die Topqualifizierten. Die meisten Erwerbslosen wollen rasch wieder arbeiten – allerdings in ihrem herkömmlichen Beruf und zum gleichen Lohn. Das ist oft nicht möglich.

**Herr Ineichen zweifelt auch an den Qualifikationen der RAV-Mitarbeitenden.**

**Hans-Peter Burkhard:** Er wirft uns vor, das Personal kenne die Verhältnisse der Wirtschaft nicht. Für die RAV ist der Kontakt zu Unternehmen aber ein Schlüssel zum Erfolg. Sie gehen deshalb vor Ort auf die Unternehmen zu.

**Otto Ineichen:** Ich kritisiere die RAV nicht grundsätzlich, sondern ihre Flexibilität. Im Gastgewerbe zum Beispiel, wo es am meisten Arbeitslose gibt, müsste es doch möglich sein zu vermitteln. Tatsache ist aber, dass monatlich Hunderte von Mitarbeitern aus EU-Ländern neu eingestellt werden. Viele unserer Arbeitslosen wollen samstags und sonntags nicht mehr arbeiten. So importieren wir die Arbeitslosigkeit. Das ist doch «hirnverrückt».

**Hans-Peter Burkhard:** Als Wirt würde ich Arbeitnehmende, die samstags und sonntags nicht arbeiten wollen, auch nicht anstellen. Bevorzugt werden jene, die sich eignen und die motiviert sind. Wenn das RAV bei Arbeitgebern Vertrauen schaffen will, vermittelt es nur motivierte Leute.

---

«Die RAV-Mitarbeiter sind überfordert. Sie raten den Betroffenen, sich bei der IV anzumelden.»

Otto Ineichen

---

**Die Bilanz des Projekts ARGE REAP in Emmen (siehe Kasten) zeigt, dass innerhalb von fünf Monaten 23 von 44 Stellenlosen vermittelt werden konnten.**

**Otto Ineichen:** Das Projekt ist dank der Identifikation der Unternehmer mit den Ausgesteuerten sehr erfolgreich. Kommt hinzu, dass Unternehmer untereinander die gleiche Sprache sprechen. Bei einer erfolgreichen Vermittlung, also nach drei Monaten, erhalten die privaten Vermittler von der Gemeinde eine Prämie. Dieser Anreiz fehlt beim RAV. Man könnte den Personalplafond bei den RAV

---

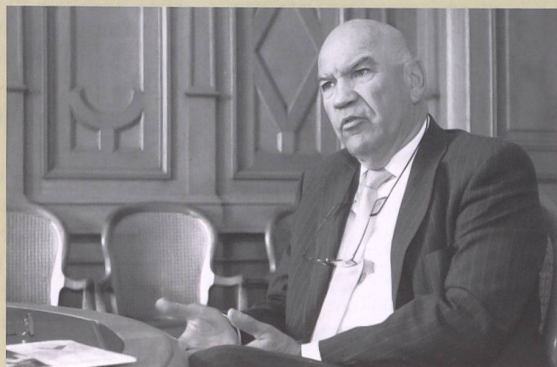
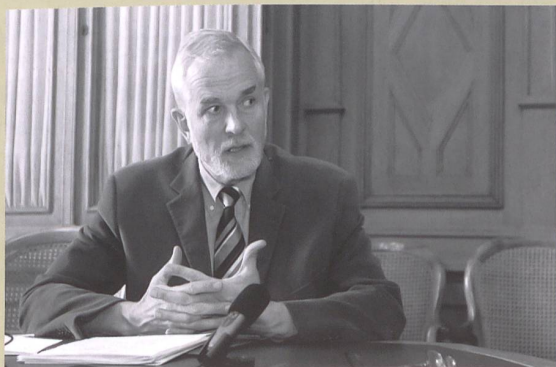
«Wenn das RAV bei Arbeitgebern Vertrauen schaffen will, vermittelt es nur motivierte Leute.»

Hans-Peter Burkhard

---

massiv erhöhen, wenn man eine Provisionierung einführen würde.

**Hans-Peter Burkhard:** Die Bonusidee ist gut, jedoch politisch umstritten. Das Seco musste vom bisherigen Bonus für überdurchschnittliche Wiedereingliederungswirkungen der RAV absehen, da viele Kantone damit Mühe bekundeten. Persönlich unterstütze ich einen solchen Bonus. Die Prämie müsste aber ans Team ge-





hen, da die Vermittlung nicht in allen Branchen gleich einfach ist.

**Otto Ineichen:** Das funktioniert doch bei den Privaten genau so! Alle sind am Bonus beteiligt, das motiviert ein Team ausserordentlich.

**Warum setzen Sie nicht voll auf Privatisierung?**

**Otto Ineichen:** Das würde nicht funktionieren, denn es gibt unter den Arbeitslosen sehr schwierige Fälle. Ich setze aber klar auf eine vernünftige Zusammenarbeit.

**Sollen sich Private also vorwiegend um hoch Qualifizierte kümmern?**

**Otto Ineichen:** Nein, aber als Unternehmer ist man primär gewinnorientiert. Es kann sein, dass gewisse Leute durch die Maschen fallen. Genau deshalb setze ich auf ein Miteinander von Staat und Privaten.

**Hans-Peter Burkhard:** Das Angebot der Privaten würde sich Ihrer Auffassung nach also an die so genannt «guten Risiken» richten. Ich bin der Meinung, dass sich diese Personen selbst helfen können. Eine Zusammenarbeit muss alle Zielgruppen umfassen. Vielerorts funktioniert das heute bereits.

**Otto Ineichen:** Im Rahmen meiner Tätigkeit beim Projekt ARGE REAP stelle ich fest, dass die RAV ein Glaubwürdigkeitsproblem haben. Einige Unternehmen winken bei einer Anfrage seitens des RAV ab. Mit uns haben sie aber zusammengearbeitet. Lediglich in zwei Fällen war die Ver-

mittlung nicht erfolgreich, das heisst, die Stelle wurde nicht angetreten.

**Hans-Peter Burkhard:** Wenn Sie 2 von 40 Fällen nicht vermitteln konnten, dann sind das 5 Prozent. Die RAV waren im letzten Jahr gesamtschweizerisch für rund 500 000 Stellensuchende zuständig. Wenn ich auf diese Zahl eine Misserfolgsquote von 5 Prozent ausrechne, komme ich auf 25 000! Die entscheidende Frage ist, wie gut die RAV nicht nur mit den grossen Betrieben, sondern auch mit den KMU vernetzt sind. Denn die meisten Leute werden an KMU vermittelt.

**Welche Stärken haben private Stellenvermittler?**

**Otto Ineichen:** Der Private verdient letztlich nur, wenn er jemanden vermitteln kann. Er hat also eine völlig andere Motivation. Meine Vision ist, die Fixlöhne beim RAV auf 70 Prozent zu reduzieren und mit 30 Prozent eine Provisionierung einzuführen. Damit könnte man den Stellenplafond deutlich erhöhen und so die Betroffenen schneller wieder integrieren.

**Welche Stärken haben die RAV gegenüber Privaten?**

**Hans-Peter Burkhard:** Sie sind für ein sehr breites Spektrum von Menschen zuständig und unterstützen Stellensuchende in ihrer Eigenverantwortung. Ausserdem investieren sie überdurchschnittlich Zeit bei jenen, die sich im Arbeitsmarkt schlecht zurechtfinden. Wo nötig, werden die Betroffenen in arbeitsmarktlichen Massnahmen wieder fit gemacht für den Arbeitsmarkt. Ein Vorteil ist letztlich auch, dass die Vermittlung für Unternehmen gratis ist.

**Herr Ineichen, wenn eine Sozialhilfebezügerin durch private Vermittlung einen Job findet, bezahlt die Gemeinde eine Prämie. Warum wird die Höhe dieser Prämie verschwiegen?**

**Otto Ineichen:** Sie wird nicht verschwiegen. Es ist doch klar, dass diese Arbeit etwas kostet. Ich gebe Ihnen ein Beispiel. Bei Dauervermittlung (also nach drei Monaten) zahlt die Gemeinde dem Unternehmen etwa einen Drittel der Sozialhilfeleistungen in Raten, die sie pro Jahr für den

Betroffenen ausgegeben hätte. In Zahlen ausgedrückt sind das um die 10 000 Franken.

**Hans-Peter Burkhard:** Stellen wir die Zahlen mal gegenüber: Beim RAV verursacht ein Stellensuchender pro Jahr Kosten von durchschnittlich rund 1000 Franken. Kommen arbeitsmarktliche Massnahmen dazu, dann ist es im Durchschnitt dreimal so viel. Private sind also wesentlich teurer.

**Otto Ineichen:** Aber stellen Sie sich vor, wie viel Sie einsparen, wenn Sie dieser Person zwei, drei Monate keine Leistungen mehr ausrichten müssen! Das Geld ist so längst wieder in der Kasse. Ich erwarte deshalb mehr Experimentierfreudigkeit bei den RAV.

**Wie könnte die Zusammenarbeit konkret aussehen?**

**Hans-Peter Burkhard:** Die öffentliche Arbeitsvermittlung befindet sich in einem ständigen Verbesserungsprozess. Dabei sind innovative Ideen gefragt. Ich denke an ein Modell, bei dem RAV und Private als Partner informell zusammenarbeiten und sich Chancen zuspieren. Ein Modell, bei dem sich die ALV bei erfolgreicher Vermittlung durch Private an einer Prämie beteiligt, erfordert eine Grundsatzdiskussion auf Bundesebene, denn es müsste in allen Kantonen gleich angewendet werden.

**Das Gespräch führte  
Monika Bachmann**

\* Sheldon, G. (2005), Entwicklung der Performance der öffentlichen Stellenvermittlung der Schweiz im Zeitraum 1998–2003, Studie erstellt im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco), Forschungsstelle für Arbeitsmarkt- und Industrieökonomik, Universität Basel.

## ZU DEN PERSONEN

**Otto Ineichen** politisiert seit 2003 für die FDP im Nationalrat. Er ist Inhaber und Verwaltungsratspräsident der OTTO'S AG in Sursee. Das Detailhandelsunternehmen umfasst über 75 Filialen in der Schweiz und beschäftigt fast 1000 Angestellte.

**Hans-Peter Burkhard** präsidiert noch bis Ende Jahr den Verband Schweizerischer Arbeitsämter (VSAA), dem alle 26 kantonalen Arbeitsämter angehören. Hans-Peter Burkhard ist Direktor des Zentrums für nachhaltige Unternehmens- und Wirtschaftspolitik (CCRS) an der Universität Zürich.

## ARGE REAP

### Pilotprojekt in Emmen

Die Gemeinde Emmen will der Langzeitarbeitslosigkeit mit dem Projekt ARGE REAP entgegenwirken. Dieser Begriff steht für Arbeitsgemeinschaft zur Reintegration ausgesteuerter Personen. Dabei vermittelt die Gemeinde ausgesteuerte Sozialhilfebeziehende an ein privatwirtschaftliches Vermittlungsunternehmen, das die Betroffenen zurück in den Arbeitsprozess führen soll. Gelingt das, erhält das Unternehmen von der Gemeinde eine Prämie. FDP-Nationalrat Otto Ineichen engagiert sich als Mentor für das Projekt, das bereits von andern Gemeinden im Kanton Luzern kopiert worden ist. (mb)