

VDI nachrichten, Berlin, 28.11.2008

Verhandeln ist keine Hexerei

Die Höhe des Einkommens ist auch eine Frage der Verhandlung. Vor allem Berufseinsteiger versäumen bisweilen, ihren Marktwert angemessen gegenüber dem potenziellen Arbeitgeber darzustellen.

Regina-C. Henkel

„Sich richtig zu verkaufen, sagt die Augsburger Kommunikationstrainerin Cornelia Topf, „haben Ingenieure und vor allem Ingenieurinnen selten im Blut.“ Die Fachfrau für rhetorische Finessen im Berufsalltag weiß allerdings auch, wie man sein Marketing in eigener Sache verbessern kann. Dabei setzt sie auf vorsichtige Intuition ebenso wie auf fleißige Recherche und knallhartes Verhandeln. Cornelia Topf sagt nämlich einerseits: „Man muss mit Fingerspitzengefühl versuchen, auf dem schmalen Grad zwischen ‚Ich mache mich unbeliebt, wenn ich heftig fordere‘ und ‚Wer nix fordert, ist auch nichts wert‘ zu balancieren.“ Andererseits empfiehlt sie mit Nachdruck, „über den eigenen Marktwert gut informiert zu sein und gegebenenfalls Alternativen zu haben.“ Das stärke die Verhandlungsposition ungemein. Allerdings dürfe die Gewissheit, dass gute Ingenieure derzeit überall willkommen sind, nicht unbeabsichtigt wie eine Drohung vermittelt werden. „Sonst“, sagt Kommunikations-Coach Topf, „steht man schneller vor der Tür, als man denkt.“

Durchgängig alle Experten in Sachen Gehaltsverhandlung schnüren ein umfangreiches Paket aus Do's und Don'ts. Dass der eine Berater ein bestimmtes Verhalten durchaus empfiehlt, der andere dasselbe Vorgehen dagegen als unverzeihlichen Tabu-Bruch geißelt, liegt wohl am unterschiedlichen Qualifikations-Background. Juristisch gesehen dürfen Bewerber beispielsweise lügen, wenn sich der potenzielle Arbeitgeber im Vorstellungsgespräch nach dem bisherigen Gehalt erkundigt. Eher pragmatisch orientierte Berater empfehlen dagegen, besser bei der Wahrheit zu bleiben. Die Idsteiner Karriereberaterin Barbara Kempf beispielsweise, die selbst Bauingenieurin ist und den Umgangsstil in den Personalabteilungen des Baugewerbes aus eigener Erfahrung kennt, hält „Ehrlichkeit, wenn ich dann nach meinem Ist-Gehalt gefragt werde“, schlichtweg für klug. „Klappt es mit dem Job“, sagt Kempf, „fliegt der Schwindel sowieso auf. Ein Blick auf die Lohnsteuerkarte genügt.“

Dass Berufseinsteiger frei von diesem Problem sind, macht ihre Situation nicht einfacher. Sie müssen ihren Marktwert recherchieren: Was zahlen Arbeitgeber Absolventen dieser Ingenieurdisziplin üblicherweise, gibt es Branchenunterschiede, bestehen regionale Besonderheiten? Und was sagen die einzelnen Tarifverträge zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretungen? Willi L. Mohr, Personalcoach aus Lauf an der Pegnitz, weist in diesem Zusammenhang auf das Entgeltrahmenabkommen (ERA) hin, das seit 2002 in immer mehr Firmen der Metallindustrie eingeführt wird.“

Doch warum sollte sich ein selbstbewusster Hochschulabsolvent daran orientieren, was üblicherweise, also auch ohne jedes Verhandeln, gezahlt wird? Tatsächlich räumt sogar Willi L. Mohr ein: „5 % Spielraum sind auch bei Berufseinsteigern drin.“ Allerdings müsse der Bewerber in diesem Fall schon mit außerordentlichen Zusatzkenntnissen aufwarten und diese auch belegen können. Unter Umständen auch durch die einwandfreie Konversation in einer exotischen Fremdsprache. Jan Sentürk, Kommunikationstrainer aus dem nordhessischen Hofgeismar ist ebenfalls sicher, dass Leistungszulagen auch schon im ersten Job als fertiger Ingenieur oder Naturwissenschaftler aushandelbar sind. Sentürks Rat ist allerdings ein ganz anderer: „Verabschieden Sie sich von der Illusion, dass sich irgend jemand für Ihre Diplome interessiert. Wissen ist selbstverständlich – sonst wären Sie in dem Job fehl am Platz. Was zählt, ist Ihre Fähigkeit mit Menschen umzugehen.“ Die Begründung Sentürks, vor allem auf Kommunikation zu setzen, ist nachvollziehbar. Er sagt: „Wir müssen uns vielmehr um die Sympathie unseres Gegenübers bemühen und nicht in erster Linie darum, unseren Gesprächspartner von unserer Fachkompetenz zu überzeugen.“