

VERHANDELN IST [K]EIN KINDERSPIEL

Sieben Prinzipien,
mit denen Sie alle Verhandlungen
erfolgreich abschließen

Warum kann dieses Buch dein gesamtes Leben verändern?

Frauen verdienen weniger

Weißt du, was am 15. November 2022 war? Es war der sogenannte Equal Pay Day der Europäischen Union. Vielleicht ist dir dieser Begriff schon einmal untergekommen, vielleicht aber auch nicht. Ehrlich gesagt wusste auch ich lange nicht, worum es dabei genau geht. Im Grunde kennzeichnet der Equal Pay Day den Tag, ab dem Frauen für den Rest des Jahres kostenlos arbeiten. Das war im Jahr 2022 der 15. November. Soll bedeuten: Der durchschnittliche Mann hat bis zu diesem Tag in diesem Jahr so viel verdient, wie die durchschnittliche Frau bis zum Ende des Jahres bekommen wird. Mit der Einführung dieser Tagesmarke wurde versucht, auf den sogenannten Gender Pay Gap aufmerksam zu machen. Der Gender Pay Gap ist eine geschlechtsspezifische Lohnlücke, die angibt, wie viel weniger Frauen im Vergleich zu Männern verdienen. Im Schnitt ist es innerhalb der EU immer noch so, dass Frauen rund 13 Prozent weniger verdienen als ihre männlichen Kollegen.

Frauen sind großartige Verhandlerinnen. Meine Frau zum Beispiel schafft das Kunststück, mir von unserem drei Meter breiten Kleiderschrank im Schafzimmer gefühlt 30 Zentimeter zu überlassen. Und ich habe dabei noch das Gefühl, einen guten Deal gemacht zu haben. Frauen sind also eigentlich genial im Verhandeln. Im Privatleben und in Beziehungen. Wieso mag es dann im Business nicht so recht klappen?

Einkommenskluft

Wie groß der Unterschied zwischen den Einkommen von gleich qualifizierten Männern und Frauen ist, das ist mir erst so richtig schmerzhaft klargeworden, seit ich selbst Papa von zwei kleinen Mädels bin. Vorher war diese Einkommenskluft für mich ein blinder Fleck, weil ich als Mann davon nicht betroffen war. Klar wusste ich, dass es Lohnunterschiede gibt. Aber um ehrlich zu sein, ich habe mich nie konkret damit auseinandergesetzt.

Jetzt wird mir das jedoch immer stärker bewusst und die Vorstellung, dass meine eigenen Kinder irgendwann im Job benachteiligt werden könnten, weil sie weiblich sind, macht mich zornig. Zugleich gibt sie mir die Energie, Frauen dabei zu unterstützen, sich das zu holen, was ihnen zusteht.

Der Lohnunterschied zwischen Mann und Frau im gleichen Job beziehungsweise in der gleichen Position betrug 2022 in der Schweiz nach wie vor 18,4 Prozent (Deutschland: 18,9 Prozent, Österreich: 18,3 Prozent).

Hochgerechnet bedeutet das für meine Töchter, dass sie nach Abschluss eines Studiums (Uni-Master, FH-Bachelor in der Schweiz) bei einem durchschnittlichen Einstiegsgehalt von 78 000 Schweizer Franken pro Jahr ca. 14 000 Franken weniger verdienen als ein gleich qualifizierter Mann. Wenn wir annehmen, dass das Eintrittsalter etwa bei 25 Jahren liegt und man dies dann bis zum Renteneintritt mit 65 Jahren hochrechnet, dann liegt der Unterschied bei über 500 000 Franken. Das bedeutet: Allein meine beiden Mädchen verlieren gemeinsam über eine Million Franken. Das muss anders werden! In dieser Beispielrechnung sind zudem nicht mal Lohnerhöhungen und Beförderungen einberechnet und auch keine Änderung der Lebensumstände, Zins-effekte, wenn das mehr verdiente Geld investiert würde. Das bedeutet, dass der Verlust insgesamt noch um einiges höher liegt. Das muss man sich mal vorstellen – für die gleiche Arbeit! Das macht mich fassungslos, zumal sich der Unterschied in den letzten Jahren vergrößert hat, anstatt kleiner zu werden.

Warum kann dieses Buch dein gesamtes Leben verändern?

Weder bin ich Politiker noch kann ich als CEO eines Konzerns für Lohngleichheit sorgen, aber mit meinem Wissen und meiner Expertise kann ich dir als Frau helfen, dich nicht unter Wert zu verkaufen. Denn Verhandeln ist Hilfe zur Selbstwirksamkeit.

Einkommensschere

Ein Grund für diese Einkommensschere sind auch die unterschiedlich verteilten Kenntnisse über das Verhandeln: Wenn ich meine Student:innen frage, wer besser verhandelt, dann lautet die einhellige Meinung: Männer! Selbst Frauen sind dieser Meinung. Aber ist es wirklich so, dass Männer die erfolgreicheren Verhandler sind? Nun, es gab schon Studien zu diesem Thema, die darauf hindeuten, dass vor allem die Rahmenbedingungen für den Erfolg oder Misserfolg einer Verhandlung verantwortlich sind.

So zeigte sich zum Beispiel, dass Männer beim Berufseinstieg besser verhandeln als Frauen. In einem zweiten Durchlauf ließ man die Frauen allerdings für eine Drittperson (z. B. die beste Freundin) verhandeln. Das Ergebnis: Frauen, die für jemand anderen anstatt für sich selbst verhandelten, waren wesentlich erfolgreicher. Außerdem konnte nachgewiesen werden, dass Frauen umso besser verhandeln, je mehr sie für die Verhandlungen trainiert haben und je besser sie den Verhandlungskontext kennen.

Und natürlich ist es nicht von der Hand zu weisen, dass es für Frauen immer schwieriger sein wird, im Laufe ihres Berufslebens finanziell zu den Männern aufzuschließen, wenn sie schon beim Berufseinstieg rund 13 Prozent weniger verdienen als Männer. Das ist so, als würden sie bei einem 100-Meter-Lauf 13 Meter weiter hinten starten, und sich dann alle wundern, wieso Frauen die Männer nicht überholen können oder zumindest nicht mit ihnen gleichauf sind. Im Grunde ist es unter diesen Voraussetzungen für Frauen fast unmöglich, ihre männlichen Kollegen, die alle weiter vorne starten, einzuholen.

Für mich ist es enorm wichtig, diesem Thema die nötige öffentliche Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. Dies kann ein erster wich-

tiger Schritt sein, um diese ungerechte Lücke zu schließen. Ich selbst unterrichte an Hochschulen und versuche auch dort immer wieder, das Bewusstsein meiner Student:innen für dieses Problem zu schärfen. Ich denke, dass die Wurzel dieses Problems in unseren Geschlechterrollen liegt, die wir immer noch alle in uns tragen. Ein Zitat von Cornelia Topf aus ihrem Buch *Erfolgreich verhandeln für Frauen* bringt die Doppelmoral der Geschlechterrollen, wie ich finde, wunderbar auf den Punkt »Die übliche Doppelmoral: Männer gelten als stark, wenn sie verhandeln, Frauen als Zicken.« Treffend, oder? Schon von klein auf bringen wir unseren Kindern bei, dass Mädchen *brav* und Jungs *eben Jungs* sind, also wild und laut. Geschlechterrollen identifizieren sich über die gesellschaftlichen Vorstellungen, die wir davon haben, wie Frauen und Mädchen beziehungsweise Männer und Jungs zu sein haben oder sein dürfen. Frauen sollen demnach eher mitfühlend und ausgleichend sein, während Männer idealerweise dominant und stark zu sein haben.

Alle, die aus dieser Norm ausscheren, werden schnell schief angesehen. Wagt es jemand auch noch, im Rahmen einer Verhandlung aus dieser gesellschaftlich akzeptierten Norm zu fallen, sinken die Chancen auf Erfolg rapide – ziemlich unfair, oder? Diese Vorstellungen über die Geschlechtereigenschaften sind schon sehr lange in uns und unserer Gesellschaft verankert, viele davon werden fast als *natürlich vorgegeben* angesehen und einfach akzeptiert. Damit wir diese Geschlechterrollen auflösen können, müssen wir dafür sorgen, dass sich immer mehr Menschen ihrer bewusst werden. Nur wenn wir verstehen, dass diese Rollen kulturell geschaffen wurden, können wir diese auch durchbrechen. Ich versuche, mehr Aufmerksamkeit für dieses Thema zu schaffen, indem ich oft darüber spreche, ich bilde Frauen in Verhandlungsführung aus und versuche, ihnen damit das nötige Werkzeug für erfolgreiches Verhandeln mitzugeben. So ist die Idee für dieses Buch entstanden: ein Buch als Input für erfolgreiches Verhandeln – mit dem Unterschied, dass dieses Buch für alle Menschen sein soll und niemanden ausschließen möchte.

Was Kinder zu bekommen und Verhandlungen zu führen gemeinsam haben

Auf vieles wird man im Leben ausgiebig vorbereitet. Überlege nur einmal, was nötig ist, um einen Führerschein zu bekommen: Wir müssen eine Theorieprüfung ablegen, zahlreiche Fahrstunden in Begleitung eines Profis nehmen und einen Erste-Hilfe-Kurs absolvieren. Nach einer mehr oder weniger intensiven Vorbereitung treten wir schlussendlich zur praktischen Fahrprüfung an und erst, wenn wir diese mit Bravour gemeistert haben, erhalten wir den Führerschein – ein kleines Stückchen Freiheit. Davor werden wir durch zahlreiche Lernunterlagen und Expert:innen mühevoll in die Kunst des Autofahrens eingeführt. Niemand setzt sich einfach so hinters Steuer und braust die Straßen auf und ab.

Das kalte Wasser

Doch weißt du was? Auf manches wird man im Leben auch gar nicht vorbereitet. Vielmehr springt man ins kalte Wasser. Quasi ins Ungewisse. Weißt du, wann es mir das letzte Mal so ergangen ist? Bei der Geburt meines ersten Kindes. Vielleicht bist du selbst schon Mama oder Papa geworden und kennst dieses überwältigende Gefühl, wenn diese kleinen wunderbaren Geschöpfe auf die Welt kommen. Man denkt zwar, dass man neun Monate lang Zeit hat, sich vorzubereiten, doch eigentlich geht alles dann doch viel schneller als gedacht – und im Grunde hat man keine Ahnung davon, was wirklich auf einen zukommt. Die neun Monate, in denen man sich ach so gut vorbereiten wollte, vergehen im Nu und plötzlich ist es dann so weit. Die Wehen setzen ein und du weißt: Jetzt geht es los. Von einem Moment auf den anderen steht deine ganze Welt Kopf.

Ich kann mich noch gut daran erinnern, als meine Frau und meine Tochter damals aus dem Geburtshaus entlassen wurden. Ich war richtig nervös und dachte: Shit! Jetzt ist es so weit! Jetzt kannst du es nicht mehr zurückgeben! Ich glaube, alle Eltern da draußen kennen diese Gedanken, oder etwa nicht?

Unvorbereitet

Beim Verhandeln verhält es sich sehr ähnlich. In der Regel werden wir in der Schule überhaupt nicht darauf vorbereitet. Das Thema Kommunikation beziehungsweise Rhetorik findet kaum Beachtung im schulischen Alltag. Wir lernen also nicht, für uns einzustehen und zu verhandeln. Es gibt – ähnlich wie beim Elternwerden – kein Benutzerhandbuch dafür und das, obwohl wir alle tagtäglich verhandeln! Lieber ballen wir die Faust in der Tasche als etwas zu riskieren. Selbst Anwälte, die vor Gericht stehen, lernen das Verhandeln – wenn überhaupt – nur in irgendwelchen Zusatzkursen. Verrückt, oder?

Also sei dir dessen bewusst: Es ist nicht so, dass du nicht verhandeln kannst. Vielmehr hat dir nie jemand gezeigt, wie es geht. Du fährst quasi Auto, ohne je eine Fahrstunde gehabt zu haben. Das kann nur ins Auge gehen.

Du fragst dich jetzt vielleicht, wie denn richtiges Verhandeln geht? Wie du erfolgreich lernen kannst, für dich selbst einzustehen? Dieses Buch soll dir genau dabei helfen. Es soll dir als eine Art Benutzerhandbuch zum Verhandeln dienen. Mein Ziel ist es, dir bei den Verhandlungen deines Lebens zu helfen – egal welche das sind. Hast du schwierige Kunden? Möchtest du bei deiner nächsten Gehaltsverhandlung souveräner auftreten? Willst du dich einfach nicht mehr so leicht über den Tisch ziehen lassen? Oder ist es dein Wunsch, in Zukunft mehr für dich und dein Business einzustehen? Lass dieses Buch am besten zu deiner persönlichen Guideline werden und erfahre, wie du in Zukunft Verhandlungen besser und erfolgreicher abschließen kannst.

Sei unbescheiden

Breaking News: Ja, du darfst unbescheiden sein! Du darfst fordern, haben wollen, auf dein Recht bestehen! Viele haben an diesem Punkt Angst, als arrogant zu gelten, weil viele Menschen Selbstbewusstsein mit Arroganz verwechseln. Wenn dich jemand für arrogant hält, sagt

Warum kann dieses Buch dein gesamtes Leben verändern?

das meistens mehr über die Person selbst aus, die mit dem Finger auf dich zeigt, als über dich. Oder wie Brigitte Bardot zu dem Thema so süffisant in einem Interview sagte: »Niveau sieht nur von unten aus wie Arroganz.« Also geh mit gutem Beispiel voran und fordere das ein, was du haben willst. Selbst, wenn es einmal ein Nein gibt. Die meisten Menschen haben schon von Kindesbeinen an gelernt, sich zurückzuhalten, nichts einzufordern und nicht aufzufallen. Doch ich sage dir: Schluss damit! Hol dir, was dir zusteht. Denn eines ist klar: Du kannst nicht darauf vertrauen, dass jemand anderes für dich eintreten und Gerechtigkeit erkämpfen wird. Daher Sorge selbst dafür, dass du bekommst, was du willst!

Die Waffen einer Frau

Nein, nicht das, woran du jetzt vielleicht denkst! Ich werde den Teufel tun und dir raten, dass du dich in Stiletto und mit kurzem Rock oder gar Lack und Leder auf die Jagd nach deinen Forderungen machen sollst! Die wahren Waffen von Frauen sind ganz andere: Empathie, Einfühlungsvermögen, die Fähigkeit, ihre Forderung elegant zu platzieren, anstatt sie dem Gegenüber um die Ohren zu schmeißen. Hartnäckigkeit, Liebenswürdigkeit und sehr oft das Anliegen, deinen Gegner nicht wie den letzten Trottel dastehen zu lassen.

Erkennst du dich in dem einen oder anderen Punkt wieder? Gut – dann nutze künftig deine weiblichen Fähigkeiten, um das zu bekommen, was du willst! Egal, ob du gerade eine Jogginghose trägst, ein Prada-Kostüm oder barfuß durch die Gegend läufst.

Verhandeln ist alles

... und ist in jedem Bereich unseres Lebens präsent. Das glaubst du nicht? Nun, wie sieht es zum Beispiel mit deiner Miete aus? Hast du den Mietpreis unwidersprochen hingenommen oder hast du verhandelt?

Verhandeln ist (k)ein Kinderspiel

Der Großteil meiner Leser:innen wird sagen: »Der Mietpreis steht fest, wie soll ich den verhandeln?« Und ich sage dir: Es geht!

Du kannst alles verhandeln, von der Miete über dein Gehalt, Preise im Geschäft, den Urlaub bis hin zum Ausräumen des Geschirrspülers zu Hause.

Und du kannst mit jedem verhandeln: mit der Chefin oder dem Filialleiter, mit den Kolleginnen, dem Lebenspartner, der Freundin, und – wenn du richtig mutig bist – sogar mit deinen Kindern. Kinder sind ein Kapitel für sich. Sie sind von Natur aus intuitive Verhandlungsprofis. Und wir können von ihnen unglaublich viel lernen, wenn es um Verhandlungen geht. Genau das ist Thema dieses Buches.

Lerne von deinen Teenies!

Denk nur an einen beliebigen Halbwüchsigen, der unbedingt mit Freund:innen ausgehen und lange wegbleiben will. Er wird darauf hinweisen, dass Lucie und Andy sogar erst viel später zu Hause sein müssen und jede erdenkliche Karte zücken. Welche Taktik dahintersteckt und wie auch du sie anwenden kannst, wirst du im Laufe dieses Buchs erfahren. Doch es muss nicht immer ein Teenager sein – selbst meine kleine Tochter mit drei Jahren kann mich um den Finger wickeln! Peinlich für einen, der mit Verhandlungstaktiken sein Geld verdient, oder? Und doch lasse ich sie gewähren. Warum? Nun, den meisten Kindern wird das Verhandeln von der Umwelt abtrainiert, sie werden *erzogen* – mit dem Effekt, dass sie als Erwachsene z. B. zu den Frauen gehören, deren Lohn noch immer bei gleicher Leistung und Position weit unter dem eines Mannes liegt. Oder die ihr altes Auto quasi herschenken, nur weil sie ihren Preis nicht durchsetzen können.

Das sind Ungerechtigkeiten, mit denen ich mich nicht einfach abfinden möchte. Ich teile mein Wissen und meine Erfahrungen aus der Praxis, damit auch du erfolgreicher verhandelst und dich in Zukunft –

Warum kann dieses Buch dein gesamtes Leben verändern?

egal ob als Angestellte, als Selbstständige oder als Unternehmerin. Anstatt zu warten, bis sich von selbst etwas ändert, ist es klüger, den Hebel dort anzusetzen, wo sofort ein Unterschied zu spüren ist. Wie? Ich zeige dir in diesem Buch, wie auch du die Strategien, Taktiken und Techniken der Verhandlungsführung kinderleicht für dich nutzen kannst.

Der Verhandlungsrucksack

Verhandeln ist wie ein Rucksack, der unterschiedliche Tools beinhaltet. Das, was du gerade brauchst, nimmst du raus. Mit der Erfahrung wirst du merken, was für dich und deine jeweiligen Verhandlungspartner:innen am besten funktioniert. Welche Werkzeuge es gibt, schauen wir uns in diesem Buch an, Kapitel für Kapitel, garniert mit Geschichten, in denen ich zugegebenermaßen nicht immer rühmlich wegkomme. Aber das ist auch gut so – denn lernen kann man am besten aus Fehlern. Du hast nun einen großen Vorteil, denn du kannst aus meinen Fehlern lernen und musst nicht alle selbst machen. Wie ein altes chinesisches Sprichwort sagt:

Der Dumme lernt aus seinen Fehlern, der Kluge aus den Fehlern der anderen.

Ich selbst habe übrigens schon in der Schule mit Verhandlungen begonnen. Es gab kaum eine Note, die ich nicht mit dem Lehrer nachverhandelt hätte. Meistens hat es geklappt. Die meisten Menschen haben Angst vor dem Verhandeln, weil es die Gefahr birgt, zu verlieren. Dass genauso gut die Chance besteht, zu gewinnen, wird gerne kategorisch ignoriert. Daher sehe ich es so: Wenn ich nicht verhandle, habe ich auf jeden Fall schon verloren!

Was wäre, wenn du das schon früher gewusst hättest?

Was glaubst du, wie oft du schon über den Tisch gezogen wurdest, ohne es zu merken? Diese Frage stelle ich immer gerne zu Beginn meiner Trainings und Vorträge. Glaube mir, es ist öfter passiert, als dir lieb ist.

Deshalb rate ich meinen Kursteilnehmer:innen, aber auch dir, in deine Verhandlungskompetenzen zu investieren! Die richtige Verhandlungsführung ist meiner Meinung nach eine der wichtigsten Kompetenzen! Du wendest sie schließlich fast überall an: intern bei Kolleg:innen, bei Kunden, im Einkauf, in der Familie. Viele unserer Gespräche, die wir tagein, tagaus führen, sind Verhandlungen. Deshalb trainiere ich so wahnsinnig gerne meine Kund:innen auf diesem Feld! Ich vergleiche diese Kompetenz dann auch gerne mit einer Golftasche: Du hast unterschiedliche Schläger, also Taktiken, zur Auswahl. Deine Aufgabe ist es, diese Schläger nicht nur richtig zu benutzen, sondern je nach Situation auch den passenden auszuwählen.

Worauf du bei deiner Auswahl achten kannst, erzähle ich dir jetzt. In meinem Kurs beginne ich oft mit dem Thema »Mindset«. Du wirst jetzt vielleicht die Augen verdrehen und denken: Frédéric, bitte nicht! Dieses Thema ist doch ausgelutscht! Ja, ich gebe auch gerne zu, dass es in letzter Zeit ziemlich oft gebraucht wurde. Aber in Wirklichkeit geht es nur um deine innere Einstellung. Wie stellst du dich auf eine Verhandlung ein? Glaubst du an das, was du deinem Kunden erzählst? Stehst du hinter deinen Preisen?

Vertraue mir: Es macht einen großen Unterschied, mit welcher Einstellung du in ein Gespräch gehst. Wenn du denkst, du sitzt am kürzeren Hebel, wird das deine Gegenseite spüren. Auch wenn du denkst, dass deine Preise zu hoch sind, strahlst du das aus. Schlussendlich entscheidet deine Einstellung darüber, wie deine Verhandlung laufen wird. Daher mein Rat: Arbeite unbedingt an einem positiven Mindset!

Ein beliebter Tagespunkt in meinen Kursen sind Strategien. Viele Teilnehmer:innen können es kaum erwarten, über verschiedene Strategien und Taktiken zu sprechen. Es ist zwar wichtig, dass du die Tak-

Warum kann dieses Buch dein gesamtes Leben verändern?

tiken beherrscht, aber solange du keine klare Strategie hast, wirst du nicht an dein Ziel gelangen. Du schätzt wahrscheinliche viele Situationen schlichtweg falsch ein, setzt dann auf die falsche Strategie und erzielst nicht deinen gewünschten Erfolg. Also: Lerne die Taktiken, aber werde dir zuallererst über deine Strategie klar!

Und noch etwas: Wenn du eine neue Taktik kennlernst, die du gerne ausprobieren möchtest, dann warte nicht ab! Halte dich an die sogenannte 72-Stunden-Regel. Das heißt: Wende die Taktik innerhalb von 72 Stunden an. Wartest du nämlich länger, geraten wesentliche Bestandteile der Taktik schon wieder in Vergessenheit.

Ein Thema, das ich auch immer anspreche und das bei meinen Kund:innen regelmäßig auf wenig Beliebtheit stößt, ist die Vorbereitung. Ja, ich weiß. Nicht gerade prickelnd. Aber sei dir bewusst: Du hast immer einen Vorteil, wenn du gut vorbereitet bist. Denke einmal an die Olympiade. Die Sportler:innen bereiten sich vier Jahre vor, um dann im richtigen Moment ihr volles Potenzial zu entfalten. Keine Sorge: Ich möchte damit nicht sagen, dass du dir vor jeder Verhandlung vier Jahre Zeit nehmen sollst. Oft reichen schon wenige Stunden. Wenn ich Kund:innen auf schwierigen Verhandlungen vorbereite, rate ich ihnen auch immer zu einer Checkliste. Wir erarbeiten diese meist zusammen, sie ist dann ein wichtiges Tool, das vor jeder Verhandlung zur Hand genommen werden kann. So vergisst man nichts Wichtiges in der Vorbereitung und spart sich gleichzeitig auch jede Menge Zeit.

Vielleicht hast du jetzt beim Lesen dieser Zeilen festgestellt, dass auch du einen blinden Fleck hast und das eine oder andere stets ausgelassen hast. Deshalb lege ich dir ans Herz, fortlaufend in deine Verhandlungskompetenzen zu investieren. Das macht aus dir nicht nur eine bessere Verhandlerin, sondern auch eine erfolgreichere Unternehmerin!

Meine größte Lektion: ein Arbeitsplatz wie in Hollywood?

Nicht jeder fängt als Profi an, das war auch bei mir am Anfang meiner Karriere so. Daher möchte ich dir zum Einstieg von einer Lektion erzählen, die ich mir lieber erspart hätte. Oder anders gesagt: Es wäre schön gewesen, wenn ich das schon zu Beginn meiner Laufbahn gewusst hätte. Achtung – hier kommt meine persönliche Fail-Story, die ich gerne mit dir teile.

Nach meinem Studium trat ich meinen allerersten Job als technischer Einkäufer in einem großen Unternehmen in der Chemiebranche an.

Warum Einkauf? Weil man da Unternehmer im Unternehmen ist, es geht um viel Verantwortung, um große Budgets und: um Verhandlungen! In meiner Vorstellung gab es da verglaste Wolkenkratzer, riesige Sitzungszimmer mit eleganten großen Holztischen, alle trugen feine Anzüge und kamen mit der Aktentasche daher. Und dann stiegen die ganz großen Deals. Ein Hauch Hollywood schwebte über der Szene. Falls du die Serie *Suits* kennst – so ungefähr stellte ich mir das vor. Als ich dann meinen ersten Arbeitsvertrag in der Tasche hatte, konnte ich es kaum erwarten, ein Teil davon zu sein.

Dann kam mein erster Arbeitstag. Mein damaliger Chef holte mich am Empfang ab, ging mit mir ins Büro und zeigte mir meinen Arbeitsplatz. Es gab noch einige andere Kolleg:innen, die alle ganz vertieft in ihre Arbeit waren.

Prompt plumpste ich von meiner Hollywood-Wolke auf den harten staubigen Boden der damaligen Realität, welcher sich in einem stinkigen, muffigen alten Büro befand. Überall standen Aktenschränke und Hängeregister und es sah aus, als würde dort täglich kiloweise Papier bedruckt und abgeheftet. Der dumpfe Hauch längst vergangener Zeiten schlug mir entgegen. Schon im ersten Moment fragte ich mich: Wo haben die den Glanz versteckt? Wo ist Hollywood?

Als wir das Büro betraten, waren die ersten Worte meines Chefs: »Schauen Sie, Herr Mathier, das ist Ihr wichtigstes Arbeitsgerät: das

Warum kann dieses Buch dein gesamtes Leben verändern?

Fax!« Dabei deutete er stolz auf ein vergammeltes Objekt mit Museumspotenzial. Ich starrte das Ding an und dachte: What the Fax ...? Was soll denn das sein? Ich hatte so etwas bis dahin noch nie in echt gesehen und schon gar nicht gebraucht. Aber da stand es, wie eine Reminiszenz an *Jurassic Park*, alt und fossil. Dieser Faxosaurus sollte also mein wichtigstes Arbeitsgerät sein. Ich versuchte, mir meine Enttäuschung nicht anmerken zu lassen. Ein älterer Herr zeigte mir im Schnelldurchlauf, wie das Teil funktionierte, und mein einziger Gedanke war: Das war's. Nix mit Deals und Verhandlungen. Bye bye, Glory!

Auch mein Arbeitsalltag war alles andere als prickelnd: Bestellungen ausdrucken, zum Fax bringen und an die Lieferanten verschicken. Wo war die Verhandlung? Ich wartete Tag für Tag darauf, doch da kam nichts. Stattdessen ging das Elend weiter: jeden Tag das Gleiche. Es war ein einziges Ausdrucken, Kontrollieren, Eintragen. Ein Kreislauf der Hölle. Das Fax und ich. Sechs Monate dauerte mein Martyrium bereits an.

Ich gab jedoch nicht auf und immer wieder lag ich meinem Chef damit in den Ohren, dass ich endlich verhandeln wollte. Ich wollte mehr Verantwortung, einen Schritt vorwärts machen. Ich quälte ihn so lange, bis er irgendwann Erbarmen mit mir hatte.

Das Licht am Ende des Tunnels ...

In einem Mitarbeitergespräch ein knappes halbes Jahr nach meinem Eintritt in die Firma legte er mir ein Angebot auf den Tisch: »Jetzt können Sie endlich einmal verhandeln!« Es ging um eine Verpackungsmaschine im Wert von 50 000 Schweizer Franken, was für mich damals ein halbes Vermögen war. Ein riesiger, unvorstellbarer Betrag. Er meinte salopp: »Da ist alles schon unter Dach und Fach, aber Sie dürfen gern noch ein bisschen nachverhandeln!«

Als mein Chef wieder weg war, drehte ich mich mit stolzgeschwellter Brust zu meinen Kolleg:innen um und tönte im jugendlichen Eifer: »So! Ich gehe jetzt verhandeln! Und ich sag euch, unter zehn Prozent Rabatt komm ich nicht zurück!« Dann holte ich ein frisches Hemd aus

dem Spind, zog meinen Anzug an und fuhr voller Erwartung und Vorfreude zum Lieferanten.

Im Auto drehte ich die Musik voll auf, meine Verhandlungs-Akkus waren fully charged. Endlich würde ich mich beweisen können. Ich freute mich auf die Verhandlung und konnte den Erfolg schon schmecken. Ich ergötzte mich an der Vorstellung, zurück ins Büro zu kommen und zu sagen: »Schaut mal, was ich erreicht habe!«

Nach zweistündiger Fahrt kam ich an. Und da war es, dieses wunderschöne Glasgebäude. Genau so, wie ich es mir in meiner Studienzeit ausgemalt hatte. Ich sprang aus dem Auto, lief die Treppen hinauf – und da sprang mich schon mein Name an. Auf einem riesengroßen Bildschirm las ich: »Herzlich willkommen, Frédéric Mathier!« Man legte mir quasi den roten Teppich aus. Vom Empfang wurde ich freundlich in den Warteraum begleitet, bekam Kaffee und da war ich nun. Mit meiner Aktentasche, dem Angebot und voller Tatendrang. Ich konnte es kaum erwarten.

... ist manchmal doch ein Güterzug

Der CEO höchstpersönlich nahm sich die Zeit, um mit mir zu verhandeln. Ich sah mich am Ziel all meiner Wünsche angekommen! Zuvor musste ich jedoch noch ein bisschen warten. Dass das eine Taktik sein kann, war mir damals noch nicht klar. Zehn Minuten nach dem vereinbarten Termin wurde ich schließlich vorgelassen. Er hatte nun Zeit für eine Audienz.

Ich weiß es noch, als wäre es gestern gewesen. Da stand dieser große Holztisch, auf dem ein riesiger Plan lag. Er wies auf den Tisch und gleich zum Start eröffnete er mir: »Schauen Sie hier, das ist ein großes Projekt, das wir derzeit mit unserem wichtigsten Kunden machen. Eine komplette Produktionsanlage, mit Robotern und Förderbändern. Ein Riesenprojekt im Wert von mehreren Millionen Schweizer Franken!«

In diesem Moment dachte ich mir: Was willst du jetzt hier mit deinen mickrigen 50 000 Schweizer Franken? Er nahm mir von der ersten