

Erfahrungsaustausch Berufungsverhandlungen

Workshop Emmy Noether Treffen 2019,
Potsdam 6. Juli 2019

Wer sind wir?

apl. Prof. Dr. Christoph Rummel

Institut für Veterinär-Physiologie und -Biochemie
Justus-Liebig-Universität Gießen

Prof. Dr.-Ing. Dominik Schillinger,

Institut für Baumechanik und Numerische Mechanik
Leibniz Universität Hannover

Disclaimer

- **Erfahrungsbericht: subjektiv**
- **Unsere Erfahrungen**
 - ✓ Tiermedizin
 - ✓ Ingenieurwissenschaften
- **Euer Beitrag**
 - ✓ Andere Fächerkulturen
 - ✓ Weitere Erfahrungen
 - ✓ Abweichende Sichtweisen
 - ✓ Fragen

Übersicht

- Phase 1: Schriftliche Bewerbung
- Phase 2: Persönliche Vorstellung („Vorsingen“)
- **Phase 3: Berufungsverhandlung**

Murmelgruppe (3 Minuten)

Welche Herausforderungen seht
oder erwartet Ihr bei
Berufungsverhandlungen?

Ablauf

- **Ruferteilung**

- ✓ Rufschreiben + Einladung zu Verhandlungen
- ✓ Dankeschreiben (+ prinzipielle Bereitschaft der Annahme)

- **Vorab**

- ✓ Terminfindung
- ✓ Abstimmung mit Fakultät (Dekan, ggf. Institutsleiter der aufnehmenden Einheit)
- ✓ Einreichen von Unterlagen (i.d.R. Lehr- und Forschungskonzept, Ausstattungsliste, Gehaltsvorstellung)
- ✓ Telefonisches Vorgespräch (Kanzler, Personaldezernent o.ä.)

Ablauf

- **Verhandlungstermin**

- ✓ Gespräch mit Präsident, Kanzler + x
- ✓ Dekan begleitet Sie
- ✓ Dauer ca. 60 – 90 Minuten
- ✓ I.d.R. werden Sie gebeten, mit einer Zusammenfassung Ihrer Vision für die Stelle zu beginnen
- ✓ Danach abarbeiten der Verhandlungspunkte (Ausstattung, Berufungsmittel, Gehalt) anhand Ihrer Unterlagen

- **Danach**

- ✓ Zusendung eines Angebots
- ✓ Annahme, Nachverhandlung, Ablehnung

Rechtliche Lage

Der Berufungskandidat hat durch die Ruferteilung noch keine gesicherte Rechtsposition erlangt hat. Die Ruferteilung ist lediglich ein Angebot der Hochschulleitung, in Berufungsverhandlungen zu treten. Scheitern die Berufungsverhandlungen, ist das Verfahren für diesen Berufungskandidaten beendet.

IHR SEID KEINE BITTSTELLER

DHV &
Institut um
Unterstützung bitten

Vorgespräch

Gute
Vorbereitung

Erkunden was
realistisch ist

Kontakte: DHV
Vorgänger
Kollegen

Abspraken
Institut, Dekanet
Kanzler, Präsident
(in)

BUDGET-
GRENZEN
KENNEN

Leute kontaktieren

Wer berät
richtig?

Mit wem verhandle
ich wann (Vorgespräche,
Gespräche mit FBR,
Präsidium)?

Realistische Einschätzung

- ✓ Gewinnungsinteresse der Universität
 - ✓ Drittmittel(potential)
 - ✓ Strategischer Fit in Entwicklungspläne
 - ✓ Stärke weiterer Kandidaten auf der Liste
- ✓ Eigene Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt
- ✓ Aktuelle Stellung
- ✓ Möglichkeiten/Randbedingungen der Universität

Selbst-
darstellung

VERHANDLUNGSPUNKT
VS.
ICH

Verhandlungs-
bereitschaft
Zeigen

Wie trete ich auf und
was kann ich (realistisch)
fordern?

EIGENEN WERT
KENNEN

Glaubhaft machen,
dass man kommen
will

Gratwanderung
(kollegial ↔
fordernd)

Was ist wichtig?

- ✓ Alle Ihre Wünsche müssen schlüssig und sehr gut begründet sein
 - ✓ Durchdachte langfristige Vision für die Stelle und für Deine Karriere an dieser Universität
 - ✓ Abstimmung Dekan und Fakultät
 - ✓ Beratungsangebot des DHV nutzen
- ✓ Tendenziell (etwas zu) hoch ansetzen
- ✓ Eigene Prioritäten und Schmerzgrenzen im Vorhinein klar definieren (und ggf. klar kommunizieren)
- ✓ In diesem Rahmen verhandlungsbereit sein

Situation des Präsidiums / der Universität

- ✓ Diversifizierung der deutschen Hochschullandschaft
(deutliche Unterschiede in punkto Ressourcen)
- ✓ Einfügen in strategische Entwicklungspläne der Fakultät / der Universität
- ✓ Verweis auf bestehende gemeinschaftlich genutzte Ressourcen
- ✓ Bestehende Mittelverteilung
- ✓ Bestehende Gehaltsverteilung
- ✓ Teilweise sehr komplexe und fragile „Gleichgewichtsbedingungen“

Erst-Ruf
ablehnen?

Was macht man, wenn die
Uni einem nicht entgegen-
kommt?

Zusagen,
die später
nicht eingehalten
werden

Zentrale Überlegungen (vor Bewerbung)

- ✓ Passen die Standards der Institution / des Fachbereichs (langfristig) zu meinen persönlichen Erwartungen und Zielen in Forschung und Lehre?
- ✓ Passt die Gewichtung Forschung - Lehre - Administration für mich (z. Bsp. W2 vs. W3 mit Leitungsfunktion) ?
- ✓ Lebensqualität des Standorts
- ✓ Familienkompatibilität des Standorts

Verhandlungsmasse verstehen

Wo gibt es i.d.R. Spielraum?

- ✓ Berufungsmittel
- ✓ Anschubfinanzierung
- ✓ Gehalt
- ✓ Spez. Wünsche: Deputatsreduktion, Dual Career

Wo gibt es i.d.R. eher keinen Spielraum?

- ✓ Planstellen
- ✓ Laufende Mittel (Verteilungsschlüssel)
- ✓ Räumlichkeiten (Lage, etc.)

Berufungsmittel, Anschubfinanzierung (zeitlich befristet)

- ✓ Renovierungskosten Räumlichkeiten
- ✓ Ausstattung Räumlichkeiten / Labor / Computer
- ✓ Zusätzliche zeitlich befristete Mitarbeiterstellen
- ✓ Fakultät ist Ihr Freund, gute Abstimmung

Was wäre wichtig (aber kaum tragfähig verhandelbar)

- ✓ Sekretariat
- ✓ Räumlichkeiten (Anzahl, Lage, etc.)

Personal

Sekretariat
Techniker

herausfinden was
verhandelbar ist /
wie stark man
"gezwungen wird"

Tipps für die
Verhandlung von
Personalmitteln?

Ihre Argumentationslinie:

- ✓ ALLE Punkte müssen begründet werden, gleich wie selbstverständlich sie erscheinen
- ✓ Schlüssig und sinnvoll aus Ihrer Vision für die Stelle heraus argumentieren
- ✓ Potential zur Generierung eines Mehrwerts für die Institution darlegen
- ✓ Notfalls versuchen, auf Zielvereinbarung zu verlegen

Gehalt

- ✓ W-Grundgehalt + Familienzulage fix
- ✓ Leistungszulage variabel (das wird verhandelt)
- ✓ Zielvereinbarung
(Vorleistungsmodell vs. Erprobungsmodell)
- ✓ Ruhegehaltsfähigkeit

Ihre Argumentationslinie:

- ✓ (angemessenen) Berufungsgewinn gegenüber aktuellem Gehalt einfordern
- ✓ Auf eigene Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt verweisen (Parallelruf wäre Trumpf...)
- ✓ Gewinnungsinteresse stärken
 - ✓ Drittmittelstärke
 - ✓ Passgenauigkeit in übergeordnete Entwicklungspläne der Institution
 - ✓ Reputationsgewinn

Zielvereinbarung:

- ✓ Verschiedene Zwecke und Formen:
Gehalt, Verstetigung von Mitteln, Tenure-Track
- ✓ Klare und eindeutige Formulierung
 - ✓ Für Sie: Angabe spezifischer Leistung pro Zeit
 - ✓ Für die Uni: wie hoch, wann, wohin, etc.
- ✓ Leistungsformen:
 - ✓ Drittmittel (vor allem größere Projekte)
 - ✓ Forschung (Veröffentlichungen, Internationalität)
 - ✓ Lehre (Evaluationsergebnisse, Aufbau neuer Veranstaltungen)
- ✓ Vereinbarung eines allgemeinen Schlüssels für weitere mögliche Leistungszulagen in der Zukunft

Nicht vergessen:

- ✓ Deputatsreduktion (zeitlich begrenzt)
 - ✓ Nebentätigkeiten
 - ✓ Dual Career
 - ✓ Kindergarten- / Krippenplatz
 - ✓ Umzugskosten
-
- ✓ Denomination der Professur
 - ✓ Trennungsentschädigung

Vielen Dank für
Eure Teilnahme
und Euren Input !