

Partnern sollten schnell Angebote gemacht werden: Koalitions-Tipps von der Headhunterin



© Matthias Ahrens/Reuters, Fabrizio Riboldi/Reuters, Inigo Ponzoni/Momenta, Hugo Wehler

T+ „Partnern sollten schnell Angebote gemacht werden“ Koalitions-Tipps von der Headhunterin

Eine Personalberaterin erklärt, auf welche Strategien die Parteien bei Koalitionsverhandlungen setzen sollten – und was Politiker dabei von Unternehmern lernen können.

Von David Renke
Heute, 09:52 Uhr



Mit dem **knappen Ausgang der Bundestagswahl** beginnt die Arbeit der politischen Parteien in Berlin erst richtig. Vieles erinnert an den knappen Wahlausgang 2005, als sowohl ein arrogant wirkender SPD-Altkanzler Schröder als auch Unionskandidatin Angela Merkel noch am Wahlabend das Amt des Bundeskanzlers für sich beanspruchten. Am Ende machte Merkel das Rennen, Schröder beendete seine Karriere in Berlin. 16 Jahre später heißen die Kandidaten Armin Laschet und Olaf Scholz. Auch sie erklärten noch am Wahlabend, dass sie als Bundeskanzler eine Koalition anführen wollen.

Trotzdem ist die Ausgangslage eine andere. Aus den ehemaligen Volksparteien sind Seniorpartner geworden, die **nur noch zehn Prozentpunkte vor ihren möglichen Koalitionspartnern liegen**. Das hat auch Auswirkungen darauf, wie die Verhandlungen über eine Regierungskoalition aussehen werden, erklärt Tabea Eckardt, Beraterin beim deutsch-schweizerischen Personalvermittler BiermannNeff.

„Die Verhandlungen im politischen Berlin verlaufen dabei nach ganz ähnlichen Mustern wie Verhandlungen zwischen Unternehmen mit möglichen neuen Mitarbeitern“, sagt Eckardt. Die Eintrittskarte zu einem Gespräch mit einem Unternehmen ist ein guter Lebenslauf. In Berlin sei das vergleichbar mit dem Wahlprogramm der Parteien.



Tabea Eckardt berät Asset Manager und Unternehmen. Als Headhunterin begleitet sie Kandidaten bei ihrer Karriereplanung. Sie ist Mitglied des Netzwerks „Fondsfrauen“.

Es ist schon vor der Wahl klar, welche Positionen die Parteien vertreten und wo ihre Schwerpunkte liegen. Das bedeutet auch, dass der **Prozess der Koalitionsbildung bereits vor der Stimmabgabe stattfindet**. „Dass die AfD nach den Wahlen zu keinen Koalitionsverhandlungen eingeladen wird, liegt zum einen am fragwürdigen Wahlprogramm, also dem CV, aber auch den Personen“, sagt Eckardt.

Anders als Unternehmen haben Scholz und Laschet allerdings einen Vorteil: Sie wissen, wer der Mitbewerber ist und welche Schwächen und Stärken dieser hat. „Unternehmen gehen anders vor. Sie müssen ein Angebot abgeben, das so attraktiv ist, dass es auch jemanden einfängt, der zur gleichen Zeit mit anderen Unternehmen verhandelt und auch dort ein Angebot bekommt“, erklärt Eckardt.

„FDP und Grüne tun gut daran, zuerst bilateral zu klären, bei welchen Themen die Schnittmengen am größten sind.“

Headhunterin Tabea Eckardt

Natürlich sind die Koalitionsgespräche im politischen Berlin keine Bewerbungsgespräche. Eckardt vergleicht sie eher mit Verhandlungen über einen Zusammenschluss zu einem Joint Venture, also dem Zusammenschluss verschiedener Unternehmen zu einer gemeinsamen Projektarbeit. „Im Falle der kommenden Regierung wären dies voraussichtlich drei verschiedene Gesprächsparteien, die sich für die kommende Legislaturperiode zusammenschließen, um partnerschaftlich ein gemeinsames Ziel zu erreichen.“

Auch wenn es mit SPD oder Union einen Seniorpartner geben werde, seien Grüne und FDP **zu stark, um als bloße Mehrheitsbringer zu agieren**. Damit liegen die größten Druckmittel bei den beiden kleineren Parteien.

„FDP und Grüne tun gut daran, zuerst bilateral zu klären, bei welchen Themen die Schnittmengen am größten sind“, sagt Eckardt. Aktuell würden die Liberalen lieber mit der Union koalieren, die Grünen ziehen die SPD vor. Wenn die kleinen Koalitionspartner eine funktionierende Gangart gefunden haben, können sie ihre gemeinsamen Forderungen dem Koalitionspartner fast diktieren.

→ **FDP, Grüne und die Autobranche** Ihre Gräben beim Thema Verkehrswende sind groß – aber unüberwindbar?

Daher funktionieren die klassischen Verhandlungsstrategien für die SPD oder die CDU nicht wirklich. Anders als 2005 sind die Ergebnisse der FDP und der Grünen zu stark, um die Partner durch Druck zu einem Koalitionsvertrag zu zwingen. Außerdem: Droht die Union der FDP mit einem Abbruch der Verhandlungen, könnte die gelassen mit der Aussicht auf eine Ampelkoalition kontern.

Anders als Guido Westerwelle 2005 hat Christian Lindner die Koalition mit SPD und Grünen im Vorfeld geschickterweise nicht ausgeschlossen. Gleiches gilt für die Grünen, die eine Keniakoalition ebenfalls nicht ausgeschlossen haben. Allerdings ist hier die Position der Parteiführung schwächer, die eine Koalition mit der CDU den eigenen Mitgliedern nur schwer vermitteln könnte.

„In Verhandlungen können fehlende Qualifikationen durch andere Punkte wieder wettgemacht werden.“

Headhunterin Tabea Eckardt

Auch ein Ausweichen und Verzögern der Verhandlungen ist für die großen Parteien wenig sinnvoll. „Die Kanzlerkandidaten und ihre Parteien tun gut daran, ihren möglichen Koalitionspartnern schnelle Angebote zu machen“, meint Eckardt.

Andererseits müssten SPD und Union vorsichtig mit Zugeständnissen sein. Ein Nachgeben in Verhandlungen ist immer dann sinnvoll, wenn die Konsequenzen des Standhaftbleibens größer als ein Entgegenkommen sind. Vielmehr müssten die angeschlagenen Volksparteien gezielt auf die Stärken der Verhandlungspartner eingehen. „Auch in Verhandlungen können bestimmte fehlende Qualifikationen durch andere Punkte wieder wettgemacht werden“, erläutert Eckardt.

Weitere Artikel über die politischen Folgen der Bundestagswahl auf Tagesspiegel Plus:

- **Aus den Kleinen werden die Großen** Wie Grüne und FDP den Kurs bestimmen wollen
- **„Schlumpfiger Trumpf“** Scholz wartet ab, bis er der Last Man Standing ist
- **AFD stärkste Kraft in Sachsen, fast alle Direktmandate** „Diese Ergebnisse sind ein ehrliches Bild der Lage“

Die großen Koalitionspartner könnten dies über gezielte Amtervergabe in einer Regierung erreichen. „Es ist ja kein Geheimnis, dass **Christian Lindner Finanzminister werden möchte** oder die Grünen das Umweltministerium haben wollen.“ Außerdem gebe es in einem Unternehmen auch verschiedene Meinungen. „Das muss keine Schwäche sein“, sagt Eckardt. „Wenn die Kommunikation stimmt, kann das zu kreativen Ideen führen.“ In Unternehmen sei das oft der Schlüssel für den Erfolg.

Daher sieht Eckardt bei den Verhandlungen vor allem Parallelen zum Change Management. „Da gilt, dass Wandel nur funktioniert, wenn man die Mitarbeiter auf seiner Seite hat.“ Der kommende Kanzler wird seine Partner dementsprechend nur zu einer Unterschrift bringen, wenn er sie von einer gemeinsamen Vision überzeugen kann, die auch die Parteimitglieder der jeweils anderen Parteien mittragen.

Zur Startseite

Exklusiv für Abonnenten



T+ Analyse zur Berlin-Wahl Das sind die heimlichen Gewinner, prominenten Verlierer und größten Überraschungen

Berlin hat gewählt: Was die Ergebnisse bedeuten und welche Überraschungen sich in den Zahlen verbergen.

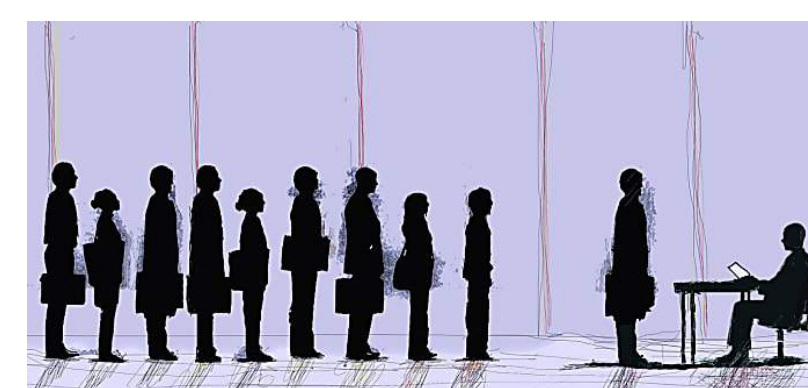


T+ Der Mann, der zu viel weiß Warum Google alleine nicht ausreicht

Sebastian Klusmann ist einer der „Jäger“ aus der sehr beliebten ARD-Quizshow „Gefragt, gejagt“. Wie wird man (fast) allwissend?



T+ Die Union stürzt ab Selbsterschöpfung einer Partei



T+ 143.000 Euro Grundgehalt, 27.000 offene Stellen Nie war es so einfach, einen Job als Unternehmensberater zu bekommen



T+ Wer steckt dahinter? Die mysteriösen Parklets von Prenzlauer Berg



T+ Kampf ums Direktmandat In diesen Berliner Bundestagswahlkreisen wird es besonders spannend

Viel ist politisch in Bewegung geraten – das verheißt auch für Berlin spannende Wahlkreisduelle um die Direktmandate. Wo wird es eng?



T+ „Ich fühle mich um meine Wahl betrogen“ 90-Jähriger scheidet im Berliner Chaos am Stimmabgabe

Dreimal sein Wahllokal ein. Er möchte unbedingt wählen – und kann seine Stimme am Ende doch nicht abgeben.