

Frauen-Power

Mehr Frauen in Führungspositionen

Noch nie zuvor hatten wir in Deutschland so viele gut ausgebildete Frauen wie heute. Trotzdem trifft man nur in wenigen Unternehmen eine weibliche Führungskraft. Hier will die Deutsche Telekom nun zum Vorreiter werden und über eine Quotenregelung mehr Frauen in Führungspositionen bringen.



Roswitha A. van der Markt, MBA (Harvard), hat es an die Spitze geschafft. Sie war Gesellschafterin einer weltweit führenden Unternehmensberatung. Heute ist sie selbst Unternehmensberaterin, Autorin, und Leadership Coach.

Im Top Management der deutschen Großunternehmen stieg der Frauenanteil von 1995 bis 2007 von 3 % auf 7,4 %, aktuell sind es gerade mal 5,5 % (Quelle: data-byte GmbH). Bis Ende 2015 sollen 30 % der oberen und mittleren Führungspositionen in Unternehmen mit Frauen besetzt sein. Wenn dieses Ziel nur über eine Quotenregelung zu erreichen ist, dann ist das sicher ein guter Anfang. Aber warum ist

eigentlich eine Quotenregelung dafür erforderlich, damit mehr Frauen in Führungspositionen kommen?

Männlein und Weiblein

Die Denkweisen von Männern und Frauen sind unterschiedlich, beide ergänzen sich aber in hervorragender Weise. Frauen trauen sich – im Gegensatz zu Männern – eher, geschäftliche Strategien zu hinterfragen, und wollen wissen, wie sich neue Ideen in der Zukunft auswirken können. Leider wird Ihnen das oft als „Miesmacherei“ ausgelegt. Sie sind sozusagen die Spielverbesserinnen, die die männlichen Kollegen aus den Wunschträumen heraus in die Realität bringen. Männer gelten als sehr zahlenorientiert, bei Frauen ist die soziale Kompetenz weiter entwickelt. Beides zusammen bringt den dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens.

Trauen Sie sich mehr zu

Warten Sie nicht darauf, als Quotenfrau ausgewählt zu werden. Das kann dauern. Besser machen Sie sich ihre eigenen Stärken bewusst und bewerben sich ganz „normal“ auf höhere Positionen. Vielleicht wollen Sie einmal ein Team leiten, oder in ein Vorstandssekretariat wechseln. Frauen sind leider immer noch viel zu zurückhaltend und schnell werden Zweifel laut.

Typische Fragen, die Frauen sich stellen, sind:

- Was ist, wenn ich das nicht schaffe?
- Was ist, wenn die Familie nicht mitspielt?
- Was ist, wenn mein Kind einmal krank wird?
- Was ist, wenn ich auf Dienstreisen gehen muss und mein Mann das nicht will?

Meine Damen, was wäre, wenn es klappt und Sie die höhere Position bekommen? Wäre das nicht ein tolles Gefühl? Und wenn ein Problem auftaucht, dann findet sich ganz sicher eine passende Lösung. Frauen sind nicht nur kreativ, sondern können hervorragend organisieren und lösungsorientiert denken. „Verbringe nicht die Zeit mit der Suche nach einem Problem, vielleicht ist keines da“ (Zitat von Franz Kafka).

Wenn Sie bereits einmal mit dem Gedanken an eine Führungsposition gespielt haben, dann ist es wichtig, dass Sie sich über Ihre wirklichen Stärken Klarheit verschaffen. Der berufliche Aufstieg wird uns nicht geschenkt, wir müssen etwas dafür tun. Darauf zu warten, dass Ihnen eine höhere Position angeboten wird, kann funktionieren – siehe Quotenfrau – muss es aber nicht. Wenn Sie wirklich aufsteigen wollen, nehmen Sie die Sache selbst in die Hand.

Signale setzen

Sollten Sie an einen Aufstieg in der bisherigen Firma denken, beginnen Sie am besten mit kleinen dezenten Signalen. Am einfachsten und subtilsten geht die-

	1970	2005
Studierendenquote gesamt	5 %	15 %
Männer	6 %	14 %
Frauen	4 %	16 %

Studienchancen und Studienbeteiligung im Wandel.

	1996	2006
Studienanfänger	47,9 %	49,4 %
Absolventen	40,7 %	50,5 %
Promotionen	31,1 %	40,9 %

Frauenanteile in verschiedenen Stadien der akademischen Laufbahn.

Noch nie gab es so viele gut ausgebildete Frauen wie heute (Quelle: Statistisches Bundesamt).

ser Weg über Kleidung. Sachlichkeit in Kleidung, Frisur und Accessoires sollten den Ton angeben. Fangen Sie mit kleinen Veränderungen an und steigern Sie sich langsam. Auch wenn Sie zuerst glauben, das bemerkt niemand – auch kleine Veränderungen werden unbewusst wahrgenommen.

In Seminaren arbeite ich gerne mit diesem Bild: stellen Sie sich eine gerade Straße vor, die an einer Stelle eine Verengung aufzeigt. Zwei Autos kommen ziemlich zeitgleich zu dieser Stelle – ein Kleinwagen und eine große Limousine. Was glauben Sie, wer zuerst die Engstelle passiert? Viele sagen spontan, das große Auto. Tatsache ist aber, dass der Fahrer, der zuerst zu erkennen gibt, dass er durchfahren will, dies auch zuerst tut.

Netzwerke schaffen

Verlassen Sie nach einem Meeting oder einer Tagung nicht sofort die Veranstaltung. Nutzen Sie die anschließende Möglichkeit zu einer zwangloseren Unterhaltung und bauen Sie Netzwerke auf. Denn beruflicher Erfolg besteht:

- zu 10 % aus Leistung und Wissen
- zu 30 % aus Selbstvermarktung (Ihr persönlicher Auftritt)
- zu 60 % aus Kontakten

Diese Mischung bringt Ihnen den beruflichen Erfolg.

Sich ins Gespräch bringen

„Eigenlob stimmt“, sagt und schreibt Sabine Asgodom, Deutschlands erfolg-

reichste Managementtrainerin. Recht hat sie. Nur wenn Sie über sich und Ihre Erfolge sprechen, wissen Sie, was über Sie gesagt wird. Wer soll wissen, warum Ihre letzte Verhandlung mit einem schwierigen Geschäftspartner so erfolgreich verlaufen ist, wenn Sie es nicht erzählen? Frauen machen sich oft selbst klein, wenn es um den eigenen Erfolg geht. „Ach, das war ja nichts besonderes“, hilft Ihnen weniger als die Aussage „die Verhandlungen waren zwar nicht einfach, aber ich konnte trotzdem einen guten Abschluss für das Unternehmen erzielen“.

Gut verhandeln, wenn es ums eigene Geld geht

Wir alle wissen, dass Frauen und Männer für die gleiche Arbeit unterschiedlich bezahlt werden. Das hängt zum Teil auch vom Verhandlungsgeschick ab. Überlegen Sie sich bereits im Vorfeld, was Sie sich für Ihre neue Position vorstellen. Ihr Gehalt sollte so hoch sein, dass sie sich im Privatbereich Freiräume für die neuen Anforderungen im Job schaffen können. Zum Beispiel könnten Sie die Bügelwäsche abgeben, die Fenster putzen lassen oder eine Haushaltshilfe einstellen.

Wenn Sie sich über die Höhe Ihres neuen Gehalts klar geworden sind, rechnen Sie noch einmal einen bestimmten Prozentsatz, z. B. 20 oder 25 % drauf. Um diesen Prozentsatz können Sie sich dann in der Verhandlung herunter handeln lassen, ohne dass es weh tut. Wenn es dennoch weniger werden sollte, haben Sie jedenfalls zum Ausdruck gebracht, dass Sie Ihren Wert kennen. Argumente, warum Sie

dieses Geld wert sind, haben Sie sich natürlich schon vor dem Gespräch überlegt. Frauen bekommen auch deshalb weniger Gehalt, weil Sie weniger fordern als Männer. Seien Sie mutig, denn wer keine Forderungen stellt, dem werden auch keine erfüllt.

Mut zum Tun

Warten Sie nicht darauf, dass Sie als Quotenfrau auserwählt werden. Seien Sie mutig und wählen Sie aus, welche Position Sie zukünftig gerne hätten. Solange Sie Ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren, können Sie auch einen Umweg in Kauf nehmen. Wie erfolgreich Frauen sein können, zeigt die Zahl der Existenzgründungen in den letzten Jahren. Inzwischen erfolgt jede dritte Unternehmensgründung durch eine Frau – Tendenz steigend (Quelle: Bundesregierung online 08/2007). Und sie verfügen durchschnittlich über eine höhere Bildung als männliche Gründer. Wenn die Wirtschaft weiter wachsen soll, dann wird man in Zukunft um die Frauen mit ihrer hohen Qualifikation überhaupt nicht herum kommen. Allerdings müssen sie auch mitspielen wollen und dürfen das Feld nicht nur den Männern überlassen! Wagen Sie etwas – Erfolg macht sexy!

AUTORIN

Henrike Feltges,
 Karrierecoach für
 Menschen im mittleren
 Einkommensbereich.
www.beratung-feltges.de

