

# Jede Verhandlung IST EIN SPIEL

Schon als Kind entdeckte Claudia Kimich ihre Leidenschaft fürs Feilschen, heute bringt sie anderen bei, wie man beim nächsten Gehaltsgespräch mehr rausholt. Was können wir von ihr lernen?

Interview: Tanja Reuschling

**emotion:** Wie wird man Coach für Gehaltsverhandlungen?

**Claudia Kimich:** Mir macht Verhandeln Spaß. Schon meine Mutter hat mich immer vorgeschickt, wenn es um den Preis ging. Sie sagte mir, was sie zahlen will, ich hab's immer günstiger gekriegt, und durfte das Restgeld behalten.

**emotion:** Was kann ich von Ihnen lernen?

**Claudia Kimich:** Ich gucke mir die Leute gut an, finde heraus, wie sie in Sachen Finanzen ticken. Ist mein Gegenüber eine Rechenmaschine, füttere ich ihn mit Fakten und Zahlen. Liebt er Entertainment, glänze ich mit Geist und Humor. Einen Machtmenschen dagegen überzeuge ich durch Schlagfertigkeit.

**emotion:** Sind Sie selbst ein Zockertyp?

**Claudia Kimich:** Ich probiere gern aus, was geht. Auf einem arabischen Markt habe ich zum Beispiel mal angefangen zu weinen und eine besonders rührselige Geschichte erfunden – und habe den

Tee, den ich wollte, prompt geschenkt bekommen. So was ist eine gute Übung, auch für den Job. Jede Verhandlung ist ein Spiel.

**emotion:** Feilschen Sie immer um den Preis?

**Claudia Kimich:** Ich frage zumindest oft nach. Neulich hatte ein Koffer, den ich kaufen wollte, einen Mini-Kratzer. Den habe ich gleich 15 Prozent günstiger bekommen. Das ist doch sehr erfreulich.

**emotion:** Macht Sie das glücklich?

**Claudia Kimich:** Entscheidender ist der Verhandlungserfolg. Es tut gut zu merken: Ich kann etwas durchsetzen. Für mich ist zum Beispiel vor zehn Uhr morgens keine Zeit zum Arbeiten. Deshalb verlange ich da das doppelte Honorar.

**emotion:** Dafür braucht es aber ganz schön viel Selbstbewusstsein...

**Claudia Kimich:** Viele Frauen unterschätzen den Wert ihrer Arbeit. Es würde schon reichen, wenn sie sich mal bewusst machen, was sie können und schon erreicht haben.

Das geht am besten mit einer Vertrauensperson

oder einem Coach. Mit denen kann man dann auch gleich üben, die Fakten entsprechend zu präsentieren.

**emotion:** Angesichts der Finanzkrise haben viele Leute Angst um ihr Geld. Sie auch?

**Claudia Kimich:** Nö. Ich gebe das Geld aus, dann kann ich's nicht verlieren. Ich reise gern, gehe gern shoppen. Das rate ich auch meinen Klienten: einen bestimmten Prozentsatz ihrer Einnahmen ganz bewusst für sich selbst auszugeben. Das ist gut fürs Selbstwertgefühl.

**emotion:** Und die Altersvorsorge?

**Claudia Kimich:** Ich habe eine private Altersvorsorge und Geld in Immobilien investiert. Das muss reichen. Was mir wichtig ist bei Geldanlagen: dass ich etwas davon verstehe. Deshalb würde ich nie Aktien kaufen.

**emotion:** Woran sparen Sie im Alltag?

**Claudia Kimich:** Ein Sparfuchs bin ich nicht. Allerdings würde ich jedem Selbstständigen empfehlen, die Fixkosten für ein halbes bis ganzes Jahr auf einem Tagesgeldkonto liegen zu haben.

**emotion:** Was war Ihr letzter Fehlkauf?

**Claudia Kimich:** Klar kaufe ich auch mal eine Klamotte, die im Laden toll aussah und die ich dann doch nicht anziehe. Aber dann verschenke ich sie und mache jemand anderem eine Freude – so war es doch kein Fehlkauf. ☺



**CLAUDIA KIMICH,**

41, studierte Informatik. Seit 1998 arbeitet sie als Trainerin und systemischer Coach. Ihr Schwerpunkt: Gehaltsverhandlungen („Um Geld verhandeln“, Beck, 6,80 Euro). Ihr Motto: Geht nicht, gibt's nicht. [www.kimich.de](http://www.kimich.de)

