

So verhandeln Sie erfolgreich mit Ihrem Träger

Sie kennen sicher Verhandlungen mit Ihrem Träger, die Sie mit etwas mulmigem Gefühl angehen, vor allem dann, wenn Sie ihn von außerplanmäßigen Ausgaben für die Einrichtung überzeugen wollen. Immer wieder gibt es in Ihrer Arbeit Situationen, in denen Sie Ihren **Träger über wichtige Themen informieren** müssen oder ihn **von Ihrer eigenen Sichtweise überzeugen** wollen. Solche Verhandlungen sind immer eine ganz besondere Herausforderung, bei der es darauf ankommt, dass Sie sich optimal vorbereiten und überzeugend argumentieren.

Sachkompetenz zeigen

Bereiten Sie sich auf die Überzeugungsrede mit Ihrem Träger **besonders gut vor**. Berücksichtigen Sie dabei auch, dass Ihr **Träger nicht** so sehr **mit pädagogischen Fakten** und Zusammenhängen **vertraut ist** wie Sie selbst. Deshalb sollten Sie Ihre **Argumente** besonders verständlich darstellen und **verständlich für Ihren Träger aufbereiten**.

Verdeutlichen Sie ihm, dass das gemeinsame Ziel, das Sie mit seiner Hilfe erreichen wollen, von hohem Wert für Ihre Kindertagesstätte ist. **Benennen Sie** ganz konkret den **Nutzen und die positiven Auswirkungen des Projekts**. Bereiten Sie die Hauptaussagen als Tischvorlage vor, damit Ihr Träger sie jederzeit nochmals nachlesen kann.

Überschaubare Hauptargumente

Legen Sie sich einige Hauptargumente zurecht, mit denen Sie Ihren Träger überzeugen wollen. Vermeiden Sie dabei, ein Feuerwerk an Argumenten zu veranstalten, dies würde Ihren Träger nur verwirren. Für eine gute Überzeugungsrede reicht es in der Regel aus, wenn Sie sich **auf maximal 3 stichhaltige Argumente beschränken**. Danach sollte der Sachverhalt so klar sein, dass Ihr Träger seine Entscheidung treffen kann. Bauen Sie Ihre Begründungen so ehrlich auf, dass Ihr Träger sowohl die Kosten sieht, die ihm entstehen, als auch den Nutzen erkennt, den die Kindertagesstätte aus der Investition zieht. Beweisen Sie, dass **langfristig gesehen der Vorteil für die Einrichtung höher ist** als die Ausgaben, die dem jeweiligen Projekt zufließen.

Zentrale Aussagen visualisieren

Legen Sie fest, welche **Argumente** und Aussagen sich besonders eignen, um sie **durch Schaubilder, Fachartikel oder Statistiken** zu **untermauern**. Wenn Sie in eine bestimmte Form von Projektarbeit investieren möchten, suchen Sie beispielsweise aus der Fachliteratur Beispiele besonders gelungener Projekte heraus.

Mittels **Statistiken** könnten Sie **belegen**, wie wichtig **naturwissenschaftliche Bildungsmaterialien** im frühkindlichen Alter sind. Ein ausgearbeitetes **Kurzkonzept zu teaminternen Fortbildungsinhalten** wird Ihren Träger von den **Vorteilen gemeinsamer Fortbildungsinhalte** überzeugen. Ein Kurvendiagramm der Ausgaben von Spielmaterial innerhalb der vergangenen Jahre kann Ihrem Träger zeigen, dass es Sinn macht, einen Teil der Gruppenausgaben zusammenzulegen und für ein hausübergreifendes Medium auszugeben, beispielsweise einen PC oder eine digitale Kamera, die von allen Kindern genutzt werden kann.

Ziele für Ihre Verhandlung

Inhalte für Verhandlungen mit Ihrem Träger gibt es zahlreiche. Oft stagnieren die Verhandlungen, wenn Sie zusätzliche Mittel erwirken wollen. Stellen Sie deshalb niemals Gelder in den Mittelpunkt Ihrer Überzeugungsrede, sondern **schildern Sie die Vorteile und den Gewinn**, den die Kinder, die Eltern und das Image der Kindertagesstätte davontragen. Folgende Tabelle zeigt Ihnen einige Argumentationsbeispiele dazu.

Sprechen Sie gegen Ende der Verhandlungsführung noch offene Fragestellungen kritisch an und **bitten Sie Ihren Träger um eine Entscheidung**. Mit einer so schlüssig aufgebauten Argumentation wird es Ihrem Träger in Zukunft schwer fallen, Ihre innovativen Ideen abzulehnen.