
BERUFUNGSVERHANDLUNGEN AN UNIVERSITÄTEN

Inhalte

Wenn eine Wissenschaftlerin bzw. ein Wissenschaftler den angestrebten Ruf auf eine W2- oder W3-Professur erhält, müssen Vorstellungen hinsichtlich der Ausstattung der Professur und der persönlichen Besoldung entwickelt und auf Fachbereichs- und Hochschulleitungsebene überzeugend vorgebracht werden. Bei Parallelrufen muss strategisch ausgelotet werden, welche Hochschule die besten Bedingungen bietet.

Das Seminar richtet sich vornehmlich, aber nicht ausschließlich an Erstzubefundene und liefert den Teilnehmern in konzentrierter Form die nötigen Informationen und Orientierungen, um Verhandlungsziele optimal zu kommunizieren und konkrete Verhandlungserfolge in Berufungs- und Bleibeverhandlungen zu erzielen. Dabei greifen die Referenten auf ihre in zahlreichen Berufungsberatungen gewonnenen empirischen Erkenntnisse und praktischen Erfahrungen zurück.

Themen

Effektive Vorbereitung eines optimalen Verhandlungsprozesses

- Rechtsnatur des Rufs
- Kontaktaufnahme mit der Hochschule nach Ruferteilung
- Ansprechpartner in der Hochschule
- Verhandlungsgegenstände
- Erstellung eines Konzeptionspapiers

W-Besoldung und Besoldungsstrategie

- Besoldungssystem in der Wissenschaft
- Individuelle Besoldungsstrategie bei Berufungs- und Bleibeverhandlung: „Besoldungsbrief“
- Zielvereinbarungen
- Erfahrungswerte

Verhandlungen mit der Hochschulleitung

- Vorbereitung und Durchführung des zentralen Verhandlungstermins mit der Hochschulleitung
- Schriftliche Angebote
- Abschluss einer Berufungs-/Bleibevereinbarung
- Nachverhandlung
- Statusrechtliche Fragen (z.B. Befristung, Tenure Track und Probe bei Erstberufung)
- Ernennungsverfahren bei Beamten/Arbeitsvertrag für angestellte Professoren

Zeiten:

5 Stunden inkl. Pausen

Referentinnen

zwei Justitiar/innen für Hochschul- und Beamtenrecht im Deutschen Hochschulverband