

KARRIEREKOLUMNE

Geht es nur ums Geld?

In einem Karriereseminar für Promovierende besprechen wir verschiedene Berufsbilder. „Ich habe gehört, in der Industrie geht es nur ums Geld. Stimmt das wirklich?“, meldet sich Raffael zu Wort. „Ja, natürlich, um was denn sonst?“, entgegne ich mit gespielter Naivität. Alle Organisationen haben ihre eigenen Erfolgskriterien. In der Industrie ist Geld das dominante Erfolgskriterium. „Wie sieht es denn bei Ihrer Doktormutter aus?“, hake ich nach. „Wonach strebt sie?“ „Veröffentlichungen“, antwortet Raffael nach kurzer Denkpause, „was denn sonst?“, wobei er mich bei den letzten drei Worten nachahmt.

Wenn wir betrachten, ob eine Organisation zu uns passt, müssen wir deren zentrale Erfolgskriterien kennen und entscheiden, ob diese zu uns passen. Allerdings sind voreilige Schlüsse zu vermeiden. Das Erfolgskriterium Geld bedeutet nicht automatisch Turbokapitalismus oder Ausbeutung. Genauso wenig ist das Erfolgskriterium Publikationen mit idealistischem Streben nach Wissen gleichzusetzen. Es kommt immer darauf an, wie genau dieser Erfolg im konkreten Fall erreicht werden soll: mit oder ohne Rücksicht auf Mensch und Umwelt. Publikationen können genauso auf einem Götzenaltar stehen wie Geld.

„Es gibt doch noch andere Arbeitgeber als Hochschule und Industrie“, wirft Sandra ein. Ich pflichte ihr bei, aber entgegne, dass wir auch hier dieselben Betrachtungen anstellen. Der öffentliche Dienst erhält seine Aufgabe – und damit seine Erfolgskriterien – von den übergeordneten Stellen, etwa den Ministerien. Es geht darum, mit Steuergeldern einen Dienst an der Gemeinschaft zu verrichten. So weit, so idealistisch. Jede Organisation strebt allerdings auch nach Selbsterhalt. Im schlimmsten Fall kämpft dann Bürokratie gegen Modernisierung.

Letzter Versuch von Raffael: „Gemeinnützige Organisationen. Das Erfolgskriterium ist Gutes tun. Was ist dabei die negative Seite?“ Hier ist es wieder der Klassiker Selbsterhalt. Der zeigt sich dann, wenn NGOs Spendengelder mit rührseligen, aber irrelevanten Themen einwerben.

Potenzielle Arbeitgeber zu verstehen, ist mehr Arbeit als gedacht. Dadurch ergeben sich aber immer wieder Entdeckungen. Idealistische Ziele lösen sich vielleicht in Nichts auf. Und das Ziel, Geld zu verdienen, muss nicht automatisch zu herzlosem Materialismus führen.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit. p.gramlich@naturalscience.careers

Illustration: Uta Neubauer