

## GEHALTSGESPRÄCH

# Mehr Geld mit guten Worten

Nur in sehr seltenen Fällen werden hervorragende Leistungen automatisch mit einer Gehaltserhöhung belohnt. In aller Regel müssen Sie selber dafür sorgen – mit der richtigen Argumentation und genau überlegten Forderungen.

➔ Es gibt zwei Gründe, warum Frauen seltener Gehaltsverhandlungen mit dem Chef führen als ihre männlichen Kollegen: Zum einen kommen sie einfach nicht auf die Idee, mehr Geld zu fordern. „Meist denken sie, dass der Chef ja sieht, wie engagiert sie im Job sind und wird das schon irgendwann honorieren“, sagt Trainerin und Buchautorin Cornelia Topf. „Diese Annahme ist aber falsch. Denn wer nicht fragt, bekommt auch nicht mehr Geld, so einfach sind die Spielregeln im Job.“ Doch nicht nur die Notwendigkeit von Eigen-PR wird unterschätzt. „Der andere Grund ist der Wunsch nach Harmonie. Natürlich ist es schön, wenn im Büro ein entspanntes und freundschaftliches Klima herrscht. Viele Vorgesetzte wissen es auch durchaus zu schätzen, dass es ihren Mitarbeitern nicht nur

aufs Geld ankommt. Doch das sollte niemanden dazu verleiten, auf berechnete Gehaltsforderungen zu verzichten“, findet Cornelia Topf. „Im Job müssen Sie auch Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen zeigen. Wer das nicht kann, ist langfristig nicht erfolgreich.“ Höchste Zeit also, sich selbst die Frage zu stellen: Wann habe ich mit meinem Vorgesetzten zum letzten Mal über mein Gehalt gesprochen?

### Leistung sichtbar machen

Ist es länger als anderthalb Jahre her, sollten Sie das Gespräch mit dem Chef suchen. Denn bestimmt gibt es gute Gründe, eine Erhöhung einzufordern. „Ein höheres Gehalt gibt es für Leistungen, die Sie zusätzlich zu Ihren Routinetätigkeiten erbringen“, erklärt

Bild: iStockphoto





*»Als Sekretärin oder Assistentin haben Sie einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen Mitarbeitern: Sie sind ganz dicht dran an Ihrem Chef. Er sieht jeden Tag, was Sie leisten.«*

Martin Wehrle, Gehaltscoach und Buchautor, [www.gehaltscoach.de](http://www.gehaltscoach.de)

Trainerin Cornelia Topf. „Haben Sie zum Beispiel in einem Projektteam mitgearbeitet, die Messeplanung der Firma oder andere Aufgaben übernommen? Über diese Erfolge sollten Sie mit Ihrem Vorgesetzten reden.“ Führen Sie am besten eine Art Leistungstagebuch, um Ihr Engagement für die Firma zu dokumentieren. Ihre Erfolge dürfen Sie dem Chef durchaus Schwarz auf Weiß präsentieren. „Eine Seite mit den entscheidenden Fakten als Gedächtnisstütze und Argumentationshilfe für ihn gegenüber seinen Vorgesetzten genügt völlig“, meint Cornelia Topf.

„Als Sekretärin oder Assistentin haben Sie einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen Mitarbeitern des Unternehmens: Sie sind ganz dicht dran an Ihrem Chef. Er sieht jeden Tag, was Sie leisten“, betont Gehaltscoach und Buchautor Martin Wehrle. Die Nähe hat aber auch einen Nachteil: Ein eigenständiges Profil zu gewinnen, ist nicht immer einfach. „Mehr Kompetenzen, weitere Aufgaben, eigenen Projekte? Her damit! Das sollte Ihr Motto sein, wenn Sie eine Gehaltserhöhung anstreben“, rät Trainerin Cornelia Topf. „Greifen Sie zu, wenn sich Gelegenheiten bieten. Übernehmen Sie zum Beispiel Aufgaben, die sonst niemand will, wie die Erledigung von Kundenreklamationen.“

### Argumentationsfehler vermeiden

Immer wieder argumentieren Mitarbeiter bei Gehaltsverhandlungen mit ihren persönlichen Lebensumständen. Die Lebenshaltungskosten sind gestiegen, das Haus muss abbezahlt werden, für die Kinder braucht man mehr Geld – das alles ist für den Vorgesetzten nicht relevant. Machen Sie sich bewusst, dass für Ihren Chef ausschließlich Ihre Leistung zählt. „Der Unternehmer denkt nur an sich selbst und an seine Firma. Dementsprechend müssen Sie Ihre Argumentation ausrichten“, weiß Martin Wehrle. „Machen Sie Ihrem Chef klar, dass Sie mit Ihrer Arbeit direkt zum Erfolg der Firma beitragen. Mehr Geld für Sie ist keine zusätzliche Ausgabe für das Unternehmen, sondern eine Investition in den wirtschaftlichen Erfolg.“ Deshalb sind Vorgesetzte auch immer sehr aufgeschlossen gegenüber Bonuszahlungen, die an das Erreichen bestimmter Ziele gekoppelt sind. Ein solches Ziel kann beispielsweise das Senken der Stornoquote unter eine bestimmte Marke sein. Die Mitarbeiter zeigen auf diese Weise, dass sie bereit sind, sich an ihrer Leistung messen zu lassen.

### Nicht weniger als fünf Prozent

„Realistisch ist eine Gehaltserhöhung von 7,5 bis zehn Prozent“, sagt Wehrle. Mehr sei nur bei herausragenden Leistungen drin, die entscheidend zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben, zum Beispiel, wenn ein Mitarbeiter einen neuen Großkunden für die Firma gewonnen hat oder Ähnliches. Der Gehaltscoach rät, mit einer konkreten Forderung in die Verhandlungen zu gehen, beispielsweise „ich will 300 Euro mehr im Monat, das entspricht X Prozent“. „Nennen Sie nie eine Spanne, wie 'so zwischen 150 und 200 Euro mehr'. Ihr Chef wird immer nur auf den niedrigsten Wert eingehen.“ In Gedanken sollten Sie allerdings einen Verhandlungsspielraum für sich festlegen, empfiehlt Martin Wehrle, das aber nicht äußern. Überlegen Sie sich, was Sie auf jeden Fall erzielen wollen, steigen Sie in das Gespräch aber mit einer höheren Forderung ein. Wollen Sie 300 Euro mehr, sollten Sie den Gehaltspoker mit 500 Euro beginnen. So können Sie sich von Ihrem Vorgesetzten runterhandeln lassen; das gibt ihm ein gutes Gefühl und bringt Sie genau zu der Erhöhung, die Sie anstreben.

Tatsächlich gibt es auch ein Limit nach unten. Weniger als fünf Prozent sollte man nicht akzeptieren, rät Wehrle, „denn damit erhalten Sie lediglich einen Inflationsausgleich. Das ist noch keine echte Gehaltserhöhung“. Rückt der Chef nicht von seiner Position ab, Ihnen „angesichts der derzeitigen wirtschaftlichen Lage“ nicht mehr geben zu können, ist es ratsam, einen neuen Termin für ein Gehaltsgespräch in drei oder sechs Monaten zu vereinbaren. Denn wenn Sie ein zu niedriges Angebot akzeptieren, blockieren Sie sich damit für die nächsten 18 Monate, bevor Sie erneut in Gehaltsverhandlungen treten können. Da ist es sinnvoller abzuwarten, um zu einem späteren

### Buch- und Hörtipps

**Gehaltsverhandlungen für freche Frauen. Fordern Sie, was Sie verdienen – und bekommen Sie, was Sie wollen!**, von Cornelia Topf, Redline Wirtschaft, 2005, 242 Seiten, 17,90 Euro

**Geheime Tricks für mehr Gehalt: Ein Chef verrät, wie Sie Chefs überzeugen**, von Martin Wehrle, Lau Verlag, 2009, CD, 21,95 Euro (auch als Buch erhältlich)



*»Mehr Kompetenzen, weitere Aufgaben, eigene Projekte? Her damit! Das sollte Ihr Motto sein, wenn Sie eine Gehaltserhöhung anstreben.«*

Cornelia Topf, Trainerin und Buchautorin, [www.metatalk-training.de](http://www.metatalk-training.de)

Zeitpunkt über eine angemessene Gehaltsanpassung sprechen zu können. Legen Sie aber sofort gemeinsam diesen späteren Zeitpunkt fest.

### **Es muss nicht immer Geld sein ...**

Wenn eine Gehaltserhöhung trotz bester Argumentation nicht durchsetzbar ist, sollten Sie mit Ihrem Chef über „Fringe Benefits“ sprechen, das sind Extraleistungen zusätzlich zum Gehalt. Diese Möglichkeit werde viel zu selten genutzt, meint Trainerin Cornelia Topf und nennt auch gleich ein Beispiel: „Fordern Sie eine richtig gute, teure Weiterbildung auf Firmenkosten.“ Beliebte Extras sind außerdem Zuschüsse zu Versicherungen, Renten oder Ähnliches. Eine ganz andere Idee: Fragen Sie nach einer Hilfskraft, die Sie für tägliche Routinearbeiten einsetzen können. Damit sind Sie entlastet und haben Kapazitäten für neue, qualitativ höherwertige Aufgaben frei. Und sammeln auf diese Weise Pluspunkte für die nächste Gehaltsrunde.

Der reservierte Parkplatz auf dem Firmengelände, ein Dienstwagen, ein neuer Laptop – viele Frauen meinen, dass sie solche Statussymbole eigentlich gar nicht brauchen. „Lassen Sie solche Gedanken gar nicht erst aufkommen. Wenn Sie in der gleichen Liga spielen wollen wie Ihre männlichen Kollegen, müssen Sie auch die gleichen Privilegien einfordern. Denn die signalisieren nun mal den Rang im Unternehmen“, rät Trainerin Cornelia Topf. Welche Alternativen zur Gehaltserhöhung für Sie attraktiv sein könnten, sollten Sie sich bereits vor der ersten Verhandlung überlegen. „Seien Sie kreativ. Sie werden überrascht sein, wie positiv Ihr Chef auf solche Nachfragen reagiert“, meint Cornelia Topf. „Schließlich will er seiner engagierten Mitarbeiterin wenn schon nicht mehr Geld, so doch einen gewissen Bonus zukommen lassen.“ Einleiten können Sie solche Vorschläge mit dem Satz „Es würde mich sehr motivieren, wenn ...“.

### **Erst mal als Trockenübung**

Damit Sie selbstbewusst auftreten, Ihre Argumentation flüssig vorbringen und Gegenargumente leichter entkräften können, sollten Sie das Gespräch im Vorfeld üben. „Zwei-, drei-, viermal oder noch häufiger sollten Sie das Rollenspiel mit Ihrem Mann, einer Freundin oder einem professionellen Coach trainieren. Das gibt Ihnen Sicherheit“, meint Trainer Martin Wehrle. Dabei ist es wichtig, dass Sie Ihre eigene Sprache wählen. Floskeln aus Büchern wirken einstudiert und überzeugen nicht. Überlegen Sie, wie Sie Ihre Argumente mit Ihren eigenen Worten formu-

lieren wollen. Im Rollenspiel merken Sie, wie überzeugend das für Sie selbst und damit auch für Ihren Chef klingt. Im „Sprachduell“ mit Ihrem Sparringspartner zeigen sich schnell Lücken in Ihrer Argumentation. Das ist ein wichtiger Aspekt der Vorbereitung: Sie sollten versuchen, die Einwände Ihres Chefs vorherzusehen, damit Sie sie später im Gespräch gekonnt entkräften können.

Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der Verhandlungen ist der richtige Zeitpunkt. „Ideal ist es, während des jährlichen Mitarbeitergesprächs mehr Gehalt zu fordern. Schließlich reden Sie hier über Ihre Erfolge und legen gemeinsam mit dem Vorgesetzten neue Ziele fest. Es ist also naheliegend, auch zu vereinbaren, wie Ihre Leistungen honoriert werden sollen“, erklärt Trainerin Cornelia Topf. Achten Sie darauf, dass Sie nicht am Jahresende mit dem Chef über mehr Geld sprechen. „Das ist die Zeit, in der alle anderen Mitarbeiter ebenfalls beim Chef anfragen“, weiß Coach Martin Wehrle. Bessere Chancen bietet das Frühjahr, wenn das Budget noch weitgehend unverbraucht ist. Selbstverständlich sollte es sein, dass Sie sich einen Termin beim Chef geben und ihn nicht mal eben zwischen zwei Unterschriften mit Ihren Gehaltswünschen konfrontieren. Machen Sie sich klar: Sie haben ein geschäftliches Anliegen, das einen entsprechenden Rahmen erfordert. Absolut tabu sind Gehaltsgespräche auf Betriebsfeiern.

### **Auch Teilzeiter haben mehr verdient ...**

Besonders schwierig sind Gehaltsverhandlungen oft für Teilzeitkräfte, denn die raren Posten sind begehrt. Das wissen die Unternehmen natürlich. Doch Bangemachen gilt nicht. „Denn jeder Chef weiß auch, dass eine eingearbeitete, gute Assistentin Gold wert ist“, meint Cornelia Topf. Auch für Teilzeitkräfte gebe es Argumente, die den Chef überzeugen: „Zeigen Sie, wie flexibel Sie sind, dass Sie zum Beispiel auch mal nachmittags ins Büro kommen können. Betonen Sie Ihr Engagement mit der Bereitschaft, Überstunden zu machen, und bieten Sie an, bei Bedarf Arbeit zusätzlich zu Hause zu erledigen.“ Doch sei hier auch Vorsicht angeraten: „Achten Sie darauf, dass diese Angebote Ihre Stelle nicht klammheimlich zu einem schlechtbezahlten Vollzeitjob machen. Als erfahrene Assistentin werden Sie diese schwierige Gradwanderung zwischen Einsatzbereitschaft und Selbstausbeutung sicher meistern.“ ◀

Alexandra Gebel, Journalistin