



Erste Hilfe für Gehaltsverhandlungen

Im Folgenden haben wir für Sie die am häufigsten auftauchenden Fragen im Zusammenhang mit den Fragen zu anstehenden Gehaltsverhandlungen zusammengestellt und auf der Basis umfangreicher Recherche Lösungsansätze hierzu erarbeitet. Bitte beachten Sie, dass diese Zusammenstellung keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Wir wünschen Ihnen bei der Umsetzung viel Spaß, vor allem aber Erfolg!

*Susanna Schönrock-Klenner & Anna Piotrowski
Projektgruppe Initiative Rote Tasche im BPW Germany e.V.*



1. Ich weiß nicht, wie viel meine Kollegen verdienen und kann deshalb nicht einschätzen, ob ich zu wenig verdiene. Welche Möglichkeit gibt es, meinen Marktwert zu ermitteln?

Googeln Sie das Wort „Gehaltsstudie“, hier erhalten Sie eine Fülle von Links, die Sie mit sog. Gehaltsrechnern verbinden; aber Achtung: manche sind kostenpflichtig! Schauen Sie sich daher vorher im Internet die jeweiligen Konditionen an, www.staufenbiel.de bietet eine erste kostenlose Übersicht, vor allem für Wirtschaftswissenschaftler/Ingenieure.

Erkundigen Sie sich bei Ihren Betriebsräten oder Gewerkschaften, diese halten für Ihren Tarif- und Branchenbereich regelmäßig aktuelle Zahlen bereit.

Die Zeitschrift „karriere“ der Handelsblatt-Gruppe veröffentlicht regelmäßig zu verschiedenen Branchen Zahlen – werfen Sie einen Blick darauf. Unter www.karriere.de/gehalts-check können Sie noch einmal dezidiert nach jedweder Fachrichtung Ausschau halten – diese Auskunft ist jedoch kostenpflichtig (19,50 €/17,50 €).

Gleichfalls zu empfehlen ist die Frankfurter Allgemeine Zeitung. Hier ist insbesondere der F.A.Z.-„Hochschulanzeiger“ zu nennen, der – je nach Schwerpunktthema – auch Tipps und Informationen zum Gehaltsgefüge gibt.

Verschiedene Tarifverträge können unter www.boeckler.de eingesehen werden.



2. Wonach bestimmt sich das Gehalt?

Das erzielbare Gehalt unterliegt diversen Einflussfaktoren, wobei die Unternehmensgröße oft den größten Ausschlag gibt. Generell gilt: Große Unternehmen zahlen mehr, sind aber unflexibler bei den Verhandlungen, während kleine Unternehmen in den Grundgehälter weniger zahlen, dafür aber flexibler in der Verhandlung sind, was Zusatzleistungen anbelangt. Im Mittelstand verdient man schneller mehr, in großen Unternehmen können Sie dafür schneller die Karriereleiter hinaufsteigen.

Zudem bestimmt sich das Gehalt nach Region (Stadt mehr als Land, Süd mehr als Nord, West mehr als Ost), nach Branche (was konjunkturabhängig ist, derzeit IT, Chemie, Biotechnologie, Elektrotechnik, Pharma), Führungsverantwortung (ja/nein) und eigener Ausbildung (Auslandserfahrung, Berufserfahrung, Master/Dr./MBA, gut/schlecht bezahlte Studiengänge)

3. Wie kann ich alleine etwas ausrichten und wer kann mich unterstützen?

Niemand kann so gut für sich sorgen wie wir selbst. Wenn WIR mehr Geld haben möchten, dann müssen WIR uns für unsere Interessen auch selbst einsetzen. Aber wir können uns weitere Unterstützung in unserem Umfeld suchen. Suchen Sie sich gute Freundinnen, Frauennetzwerke, Vertretungen Ihrer jeweiligen Gewerkschaften oder auch einen Gehaltscoach, mit denen Sie im Vorfeld Ihr Anliegen ausführlich besprechen und strategisch vorbereiten können.

Einfach mal eben zum Chef reingehen und fallen lassen, dass man mehr Geld haben möchte, dürfte sich hier weniger anbieten. Aber Sie können Ihrem Chef klarmachen, dass Sie das Projekt XY gerettet haben, zu einer Steigerung von x% des Kundenaufkommens gesorgt haben, Azubis betreut, Seminare gehalten, die Kollegen länger vertreten, die Abläufe optimiert und neue Kunden akquiriert haben. DAS können Sie alles alleine! Trauen Sie sich!



4. Was ist der Dreh- und Angelpunkt in Gehaltsgesprächen?

Eine gute Vorbereitung und Ihre Einstellung zu sich selbst sind Ihre Erfolgsfaktoren. Präsentieren Sie Ihrem Chef zu einem geeigneten Zeitpunkt (nach erfolgreichem Projektabschluss, im jährlichen Zielvereinbarungsgespräch oder im Rahmen einer Beförderungswelle) Ihre Erfolge und Fortschritte der vergangenen Zeit, vor allem aber: Zahlen. Chefs lieben Zahlen!!!

Listen Sie also genau die Anzahl der neuen Kunden, die Umsatzsteigerung, die Ersparnis oder den Gewinn auf, den das Unternehmen gemacht hat. Wer mehr hiervon auch noch für die Zukunft in Aussicht stellen kann, hat noch bessere Chancen auf eine Gehaltserhöhung. Achten Sie auch auf die Auswahl eines geeigneten Zeitpunktes: vor allem, wenn die Leistungskurve „oben“ ist – also dienstags bis donnerstags, am späten Morgen oder frühen Nachmittag. Die Zeitpunkte: kurz nach oder unmittelbar vor dem Wochenende, am Nachmittag oder aber, wenn Sie wissen, dass Ihr Chef/Ihre Chefin einen zeitkritischen oder dicht gedrängten Terminkalender an diesem Tag hat, haben sich schon oft als schwierig erwiesen.

Neben dieser ausführlichen – möglichst schriftlichen – Vorbereitung ist Ihre Einstellung zu sich selbst ganz wesentlich. Wenn Sie im Grunde Ihres Herzens nicht davon überzeugt sind, dass Ihnen diese Gehaltserhöhung selbstverständlich zusteht, werden Sie Gleiches Ihrem Chef in der Gehaltsverhandlung auch signalisieren und eine Gehaltserhöhung nur schwer „verkaufen“ können. Wenn Sie all Ihre Erfolge und Leistungen aber einmal zusammen tragen, dürfte es Ihnen nicht schwer fallen, mit Fug und Recht und voller Überzeugung diese Gehaltserhöhung vor sich und anderen zu rechtfertigen und auch entsprechend zu vertreten. Sie haben es sich verdient!

5. Ich habe wegen Elternzeit ausgesetzt und daher nicht so viel Berufserfahrung wie gleichaltrige Männer. Also ist es doch logisch, dass ich weniger verdiene.

Natürlich müssen Sie damit rechnen, dass ein gleichaltriger Kollege mit mehr Berufserfahrung bzw. keiner Berufsunterbrechung hier bessere Karten hat.

Versuchen Sie mit Urlaubsvertretungen oder verringerter Stundenzahl möglichst im Beruf zu bleiben. Das macht Sie für den Arbeitsmarkt weiterhin attraktiv, Sie bleiben „im Thema“ und können neben Ihrer Familientätigkeit noch auf ein weiteres, erfolgreiches Feld blicken, das Sie managen.



6. Ich arbeite nur Teilzeit – mein Gehalt ist nicht mit dem Gehalt meiner Kollegen vergleichbar.

Das ist eine Frage, wie Sie sich selbst bewerten. Es ist in zahlreichen Studien nachgewiesen worden, dass die Arbeit von Zeitarbeitskräften bei weitem effizienter ist als die der Vollzeitkräfte, die sich ihre Ressourcen ganz anders einteilen. Zudem haben sehr viele Teilzeit-Kräfte den unbedingten Willen und Ehrgeiz, ähnlich viel wie ihre Vollzeit-Kollegen zu schaffen, was zu einem starken Produktivitätsschub führt.

Sofern Sie dann evtl. auch noch weitere Verantwortungen im Betrieb oder zusätzliche Aufgaben übernehmen, wertet dies Ihre Teilzeit-Stelle zusätzlich auf. Selbstverständlich kann nicht davon ausgegangen werden, dass für eine Teilzeit-Stelle ein Vollzeitgehalt gezahlt wird, aber durch weitere und höherwertige Qualifikationen, die Sie vorweisen, kann eine Teilzeit-Stelle eine durchaus interessante Gehaltsvariante bieten.

7. Was ist die beste Verhandlungsstrategie?

Pokern gehört natürlich zum „Spiel“, aber bitte richtig. Treten Sie selbstbewusst auf, ohne überheblich oder schleimig zu wirken. Denken Sie daran, dass eine Gehaltsverhandlung den gleichen Regeln folgt wie eine Verkaufsveranstaltung, nur mit der Ausnahme, dass Sie sich jetzt selbst „verkaufen“ müssen. Wenn es um die konkrete Gehaltserhöhung geht, geben Sie eine Bandbreite an oder lassen Sie noch besser Ihren Chef bieten („Was ist in Ihrem Budget vorgesehen, machen Sie mir ein Angebot!“).

Eine Gehaltserhöhung bewegt sich durchschnittlich bei ca. 10%, wobei hier mit Augenmaß zu „pokern“ ist. Ihr stärkstes Argument sollten Sie erst im Verlauf der Verhandlungen bringen, möglicherweise sind Ihrem Chef bis dahin nämlich bereits die Einwände ausgegangen. Tragen Sie gelassen und klar Ihre Vorstellungen vor und rechtfertigen Sie sich nicht. Ruhig bei dem Gespräch auch mal eine kleine Pause entstehen lassen und nicht zu ausschweifend erklären, warum Sie mehr Geld/Benefits haben möchten.



8. Welche Argumente sollte ich in einem Gehaltsgespräch vermeiden?

Keine Pistole auf die Brust setzen („Geld her oder ich gehe“), das wirkt unsouverän und man kann hinterher in der dummen Situation sein, der Drohung Konsequenzen folgen lassen zu müssen – oder aber sich lächerlich zu machen. Ein bisschen schönreden ist okay, aber tragen Sie nicht zu dick bei Ihren Leistungen auf; dies kann ein Bumerang werden. Sollte Ihr Chef sich Bedenkzeit erbitten, beharren Sie nicht auf einer sofortigen Entscheidung, sondern vereinbaren Sie einen Zeitrahmen.

Nicht mit den Kollegen vergleichen („alle kriegen mehr“) oder allgemeine Argumente anführen („alles wird teurer“, „das Haus muss abbezahlt werden“, „ich brauch’ aber mehr Geld“), all das interessiert einen Chef nur mäßig, nur Ihre Leistung zählt. Lassen Sie sich nicht gleich nach dem ersten Satz abwimmeln, denn das wirft ein schlechtes Licht auf Ihr Verhandlungsgeschick, sondern fassen Sie das „Nein“ als Aufforderung zur Verhandlung auf. Das können wir von Männern lernen!

9. Welche Möglichkeiten zur Erhöhung meines Gehalts, außer nach mehr Geld zu fragen, habe ich noch? (sog. „Fringe Benefits“ - Zusatzleistungen)

Sollte der Chef zur Zahlung einer Geldleistung nicht bereit sein, gibt es noch zahlreiche andere Möglichkeiten einer Vorteilsnahme, wie z.B. die Zahlung eines Jobtickets, ein Fahrtkostenzuschuss (falls Sie mit dem Auto fahren), die Übernahme der Direktversicherungs- oder Kindergartenbeiträge, die Gewährung eines Dienstwagens, der auch für private Zwecke genutzt werden kann, eine betriebliche Altersvorsorge sowie Essenzuschüsse, was sich für Sie als unmittelbarer Barwert auswirkt. Zudem sind diese Zusatzleistungen überwiegend nicht steuerpflichtig, so dass beide Seiten von diesen Zusatzleistungen profitieren.

10. Ich habe Angst um meinen Job, wenn ich mehr Gehalt fordere und mich bei meinem Chef über die ungleiche Bezahlung beschwere.

Hier sollte der Fokus auch nicht auf der Beschwerde, sondern auf der Vorbereitung des Gehaltsgesprächs liegen. Wenn Sie Ihrem Chef gute Argumente liefern können, aus welchem realen Grund er/sie Ihnen mehr Geld geben sollte, dürfte dies hilfreicher sein als eine Beschwerde. Eine Kündigung, nur weil der MA nach mehr Geld gefragt hat, ist nicht zulässig.



11. Wie gehe ich mit einer Ablehnung meines Erhöhungsgesuches um?

Vor allem: souverän! Dranbleiben und einen Zeitstrahl mit dem Chef vereinbaren, wann man wieder über das Gehalt verhandelt. In dieser Zeit weitere Erfahrungen sammeln, Projekte leiten, Zusatzqualifikationen erwerben, Aufgabengebiete übernehmen, für mehr Umsatz und weniger Kosten sorgen und sorgfältig prüfen, welche Erfolge für die Firma noch von Nutzen sein können. Auf keinen Fall in die Schmollecke zurückziehen und Dienst nach Vorschrift machen; das wirkt sich beim nächsten Gespräch eher negativ aus.

Literaturliste:

- 1) „Mehr Geld durch erfolgreiche Gehaltsverhandlungen“; Jürgen Hessen/Hans Christian Schrader, Eichborn Verlag, Ffm 1999, 13,90 €
Gutes Buch für diejenigen mit Interesse an psychologischen Hintergründen. Logisch aufgebaut, Tipps für Berufseinsteiger, erfordert ein bisschen Zeit beim Durcharbeiten
- 2) „Erste Hilfe. Mehr Gehalt“ – Die besten Argumente für clevere Gehaltsverhandlungen; Christof Schössler, Haufe Mediengruppe Freiburg, 2001, 15,25 €
Brauchbare Unterstützung zur Gesprächsvorbereitung im Schnelldurchlauf. Eine CD ergänzt die aufgelisteten Schritte. Leider kommen manche Punkte aufgrund der Vielzahl der Themen etwas zu kurz.
- 3) „Überzeugen – Die besten Strategien“, Thomas Wilhelm/Andreas Edmüller, Haufe Mediengruppe Freiburg, 2003, 24,95 €
Unterstützt Sie bei Verhandlungen allgemein, geht jedoch nicht explizit auf Gehaltsverhandlungen ein
- 4) „Gehaltsverhandlungen für freche Frauen“; Cornelia Topf, Redline Wirtschaft, Heidelberg, 2005, 17,90 €
Ein Buch von einer Frau speziell für gehaltsverhandelnde Frauen geschrieben, das auf die spezifischen Schwachpunkte von Frauen und deren (teilweise nur rudimentär vorhandenen) Verhandlungstaktiken eingeht. Sehr pragmatisch, viele Tipps, macht psychologische Zusammenhänge und Glaubenssätze deutlich und stellt äußerst nützliche Lösungsansätze gegenüber.



5) „Gespräche mit dem Chef – Wie Sie das Beste erreichen“; Von der Gehaltsverhandlung zur Zielvereinbarung; Silke Schubert/Thomas Zimmermann; Gräfe und Unzer Verlag, München, 2001; 12,90 €

Ein guter Gesprächsleitfaden für Gespräche mit dem Chef, bildreich und leicht zu lesen, erläutert Kommunikation, Arbeitsklima und Gesprächsplanung, widmet den Gehaltsverhandlungen jedoch nur einen recht kleinen Teil

6) „Netto mehr verdienen“; Gehaltserhöhung durch steuerfreie Extras; Bernhard Köstler; Falken-Verlag, Niedernhausen, 2001, 8,45 €

7) „Geheime Tricks für mehr Gehalt“ – Ein Chef verrät wie Sie Chefs überzeugen; Martin Wehrle, Econ Verlag, München, 2003, 20,00 €

Ein ehemaliger Chef gibt wertvolle Tipps und vermittelt Einblicke, wie der Mensch auf der anderen Seite des Tisches „tickt“. Ein direkter Gesprächsstil, der vor allem die Selbstbewussten unter Ihnen anspricht.

8) „Die erfolgreiche Gehaltsverhandlung“; Strategien für mehr Geld; Christian Püttjer/Uwe Schnierda, Campus Verlag, Frankfurt, 2002, 17,90 €

Witzig und gut zu lesender Ratgeber, der Übungs- und Kontrollmöglichkeiten der eigenen Reaktionen im Gehaltsgespräch bereithält. Gelegentlich dürfte die Realität jedoch leider vom Buchinhalt übertroffen werden.

Links zum Thema:

www.karriere.de – Berichterstattung über aktuelle Trends u. Verdienstmöglichkeiten in unterschiedlichen Branchen

www.ingenieurkarriere.de - Gehaltscheck, Gehaltsvergleiche für Ingenieurberufe

www.boeckler.de – hier sind Tarifverträge einzusehen

www.staufenbiel.de – kostenlose Übersicht für Wirtschaftswissenschaftler/Ingenieure

<http://salary.monster.com> – kostenlose Gehaltsdatenbank für Auslandsgehälter

<http://inhalt.monster.de/section1366.asp> - Branchentrends, Tarife usw.

www.sueddeutsche.de/karriere – Übersicht über verschiedene, auch nichtakademische Berufe sowie übersichtliche Gehaltsübersicht unter

<http://www.sueddeutsche.de/jobkarriere/erfolgsgeld/special/126/44082/>



www.gehaltscoach.de – Website von Martin Wehrle (s. auch Literaturtipp) – nützliche Website mit Tipps und Strategien für's nächste Gehaltsgespräch und Auszüge aus dem o.g. Buch

Bitte beachten Sie, dass sowohl die Literatur- als auch die Linkliste keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Sollten Ihnen weitere Literaturtipps und Linkhinweise vorliegen, von denen Sie das Gefühl haben, dass diese unbedingt in diese Auflistung hineingehören, lassen Sie es uns und andere wissen: rotetasche@bpw-germany.de.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihren Gehaltsverhandlungen!!