

Hey Boss, ich will mehr Geld!

GEHALT Wie verhandelt man richtig? Experten halten

Timing und Argumente für entscheidend

Von
Christina Eickhorn

WIESBADEN/MAINZ. In seiner Branche war Jochen froh, überhaupt einen Job ergattert zu haben. Als Innenarchitekt unterschrieb er bei einem renommierten Frankfurter Unternehmen und akzeptierte als Berufseinsteiger zunächst ein geringes Gehalt und nicht bezahlte Überstunden. Doch heute, knapp ein Jahr später, beginnt Jochen mit seiner beruflichen Situation zu hadern. „Die Überstunden sind zur Tagesordnung geworden und Arbeitsaufwand und Bezahlung stehen längst in keiner Relation mehr zueinander“, sagt er.

Ein Gespräch mit seiner Vorgesetzten zögert Jochen jedoch immer wieder hinaus. Er ist verunsichert, ob jetzt tatsächlich schon der richtige Zeitpunkt ist, um nach mehr Gehalt zu fragen. Außerdem weiß der 28-Jährige nicht, wie er im Gespräch auftreten und was er sagen soll, um seine Vorstellungen tatsächlich durchzusetzen.

Erst nach Ablauf eines Jahres

„Der richtige Zeitpunkt ist durchaus entscheidend für den erfolgreichen Ausgang einer Gehaltsverhandlung“, weiß die Wiesbadener Karriereberaterin Gabriele Köhler-Gräf. „Vor Ablauf eines Jahres sollte man bei seinem Vorgesetzten nicht vorsprechen.“ Eine Ausnahme von dieser Regel bestehe erst dann, wenn der Arbeitnehmer unmittelbar nach Vertragsunterzeichnung ein großes Projekt anvertraut bekommt. In diesem Fall

sei eine neuerliche Gehaltsverhandlung auch schon früher denkbar.

Gehaltsstruktur kennen

Vor dem Gespräch sollte man sich genau informieren, welche Bezahlung in seinem Beruf und in seiner Position überhaupt üblich ist. Unrealistische Forderungen beenden den Gehaltspoker, noch bevor er richtig begonnen hat. „Der Mitarbeiter sollte die Gehaltsstruktur des Unternehmens kennen und wissen, wie seine Funktion darin positioniert ist“, rät Monika Koreng, Personalleiterin bei Boehringer Ingelheim.

Wichtig sei jedoch auch, seinen Marktwert zu kennen, betont Thorsten Nauke. Er ist Personalleiter im Innendienst der R+V Versicherung in Wiesbaden und weiß, dass ein Mitarbeiter mit Qualifikationen, die auf dem Arbeitsmarkt selten und daher sehr gefragt sind, durchaus auch höher pokern kann. „Dies ist ein ganz normales Gesetz von Angebot und Nachfrage, das es auf jeden Fall zu berücksichtigen gilt“, so Nauke.



Foto: Maridav - Fotolia.de,
Grafik: VRM/mv

Grundsätzlich beruht ein erfolgreiches Gehaltsgespräch auf überzeugenden

Argumenten.

„Der Mitarbeiter sollte sich Gedanken über seine bisherigen Erfolge und seinen aktuellen Leistungsstand im Unternehmen machen“, empfiehlt Monika Koreng. Dabei kann es hilfreich sein, sich seine Argumente vorher aufzuschreiben, sie vor dem Gespräch gegebenenfalls sogar laut durchzugehen, um sicherer aufzutreten, empfiehlt Karriereberaterin Köhler-Gräf.

Auf keinen Fall sollte man während der Verhandlung emotional oder gar vorwurfsvoll werden. „Das kann

beim Vorgesetzten eine Abwehrhaltung hervorrufen“, weiß Personalleiterin Koreng und verweist auf die gebotene **Sachlichkeit** während des Gesprächs.

Authentizität zählt

Auch die Strategie, sich mit anderen Kollegen und deren Gehältern zu vergleichen, führe nicht zum erhofften Ziel. „Ganz im Gegenteil“, bestätigt Thorsten Nauke von der R+V Versicherung, „Mit Aussagen wie ‚Ich will jetzt mehr Geld, weil die anderen auch mehr haben‘ disqualifiziert sich der Angestellte schnell selbst“. Die ausschließliche Fokussierung auf die eigene Person sei also entscheidend.

Angst vor einem Gespräch mit dem Vorgesetzten sei jedoch unbegründet. „Grundsätzlich finde ich, dass Chefs für Gehaltsverhandlungen offen sein müssen“, sagt Nauke. Was das **Auftreten** angeht, gehe es weniger um überstrotzendes Selbstbewusstsein, als vielmehr um Authentizität. Ist man eher der schüchterne Typ, muss man während des Gehaltsgesprächs nicht plötzlich übertrieben forsch auftreten. Gepaart mit

einem gewissen Fingerspitzengefühl beim Umgang mit den verschiedenen Typen von Vorgesetzten ist der Weg für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung geebnet.

6 TIPPS FÜR DEN GEHALTSPOKER

Was man bei einer erfolgreichen Verhandlung unbedingt beachten sollte

- 1** Den richtigen Zeitpunkt wählen.
- 2** Gut vorbereitet ins Gespräch gehen.
- 3** Überzeugende Argumente anbringen.
- 4** Sich nie mit Kollegen und deren Gehalt vergleichen.
- 5** Den Vorgesetzten nicht erpressen wollen.
- 6** Nur realistische Forderungen stellen.