

Gehaltsverhandlungen

Erhaltet Ihr bereits, was Ihr tatsächlich verdient oder gehört Ihr vielleicht zu jenen Angestellten, die mehr oder weniger unzufrieden sind mit dem Betrag, der auf ihrem Gehaltszettel ausgewiesen wird? Da die meisten unter uns wahrscheinlich gerne etwas mehr verdienen würden und es mitunter nicht sonderlich leicht ist, die notwendige Courage aufzubringen um aktiv nach einer Gehaltserhöhung zu fragen, haben wir für Euch dieses Mal eine Liste mit den wichtigsten **Do's und Don'ts** im Bezug auf Gehaltsverhandlungen zusammengestellt.

Die richtige Vorgehensweise – Do's

1. Vorbereitung

Geht **niemals unvorbereitet** zu Eurem Chef und fragt nach einer Gehaltserhöhung – dies endet nämlich mit ziemlicher Sicherheit in einer Abfuhr.

Macht Euch deshalb im Vorhinein Gedanken zu den folgenden Punkten:

- Wieso verdient Ihr eine Erhöhung?
- Welche Resultate habt Ihr in letzter Zeit erbracht z.B. bezogen auf Produkt/Service Verbesserungen?
- Welche besonderen Fähigkeiten könnt Ihr vorweisen?
- Wann habt Ihr zuletzt z.B. von Kundenseite, von Vorgesetzten oder von Projektleitern Lob erhalten?
- Seid Ihr leicht zu ersetzen oder besitzt Ihr besonderes Know-how?
- Habt Ihr bei jüngsten Projekten Geld eingespart und/oder die Deadlines eingehalten?
- Wieviel (Eigen)Initiative habt Ihr bisher gezeigt?
- Wieviele Antworten findet Ihr auf die Frage „Wie und in welcher Weise nutze ich dem Unternehmen?“

Die Beantwortung derartiger Fragen hilft Euch dabei, Euren **eigenen „Marktwert“ festzustellen** und zusätzlich entscheidet die Qualität Eurer Vorbereitung größtenteils über Euren Verhandlungserfolg.

2. Vereinbarung eines Meetings

Vereinbart für Eure Gehaltsverhandlung einen Termin mit Eurem Vorgesetzten. Dies wirkt einerseits seriöser und andererseits ist ein Treffen stets besser als ein schlichter Brief, denn von Angesicht zu Angesicht habt Ihr bessere Chancen, für Euren Fall zu plädieren. Behandelt deshalb den Termin zur Gehaltsverhandlung wie ein Business Meeting, wo Ihr Euer Anliegen entsprechend präsentieren müsst.

3. Recherche durchführen

Findet heraus, was andere **Personen in ähnlichen Bereichen** in etwa verdienen, damit Ihr zumindest einen Ausgangspunkt für die Verhandlungen habt, an dem Ihr Euch orientieren könnt. Bleibt jedoch stets im realistischen Bereich und übertreibt es nicht mit Euren Forderungen.

4. Berücksichtigung von Hierarchie Ebenen

Übergeht niemals bei Gehaltsfragen Euren direkten Chef. Wendet Euch deshalb stets an die zuständigen Personen, denn die Vorgesetzten gegeneinander auszuspielen endet mit ziemlicher Sicherheit im Verlust des eigenen Jobs.

5. Leistungsbeurteilung

Es wird oftmals gerne gesehen, wenn man die Frage nach einer Gehaltserhöhung in erster Linie mit einer Leistungsbeurteilung verbindet. Das bedeutet, dass Ihr Euren Vorgesetzten aktiv nach einer Einschätzung Eurer Leistungen (insofern dies nicht sowieso ein Fixpunkt in der Agenda des Unternehmens ist) fragt und im Falle eines positiven Feedbacks könnte im Anschluss das Thema der Gehaltserhöhung angesprochen werden.

Zusätzlich ist es auch eine gute Idee, sich prinzipiell nach **Weiterbildungsmöglichkeiten** oder einfach **mehr Verantwortung** zu erkundigen mit der Option, bei erfolgreicher Absolvierung oder Weiterentwicklung in eine höhere Gehaltsstufe vorzurücken.

6. Flexibilität

Verharrt nicht komplett starr auf einem Fixbetrag sondern seid flexibel bei den Verhandlungen, denn Ihr werdet nur in den seltensten Fällen genau diesen einen, speziellen Betrag tatsächlich erhalten. Abgesehen davon wirkt es gleich viel besser, wenn Ihr auf Euren Chef mit Entgegenkommen, Verständnis und Vernunft zukommt.

7. Alternativen im Falle einer Absage

Seid Ihr nun „über Euren Schatten gesprungen“ und habt Euren Chef nach einer Gehaltserhöhung gefragt, der gewünschte Erfolg ist aber aus dem einen oder anderen Grund dennoch ausgeblieben, so solltet Ihr nichtsdestotrotz folgende Punkte beachten:

- Bleibt ruhig und brecht nicht in einen Wutanfall aus
- Erkundigt Euch nach den Gründen für die Absage
- Fragt nach den Voraussetzungen für eine Gehaltserhöhung
- Informiert Euch über Möglichkeiten zur Weiter- und Fortbildung
- Bringt in Erfahrung, ob eventuell die Chance auf einen kleinen Bonus bestünde

8. Berücksichtigung der Arbeitgebersicht

Versucht stets, Euch ein wenig in Euren Vorgesetzten hineinzusetzen. Manches Mal lässt es beispielsweise die **Unternehmensvorschrift** nicht zu, außerhalb von speziellen Beurteilungszyklen eine Gehaltserhöhung zu vergeben. In anderen Fällen sieht die Unternehmensphilosophie vor, nur ein dem **Industriestandard** entsprechendes Gehalt zu bezahlen, weshalb der Vorgesetzte auch nicht davon abweichen kann. Weiters wird Euer Chef mit ziemlicher Sicherheit **folgende Faktoren** bei der Beurteilung Eures Ansuchens berücksichtigen:

- Joblevel
- Fähigkeiten und Erfahrung
- (Karriere)Entwicklung
- Wirtschaftliche Faktoren des Unternehmens wie z.B. die wirtschaftliche Lage
- Notwendigkeit des Angestellten

Versucht deshalb, Euch zuvor auf entsprechende Fragen vorzubereiten, indem Ihr Euch überzeugende, für Euch sprechende Argumente überlegt.

Die falsche Vorgehensweise – Don'ts

- Fangt wirklich niemals Eure Gehaltsverhandlungen mit den Worten „Ich brauche mehr Geld“ an, denn dann habt Ihr bereits verloren. Ihr müsst vielmehr Euren Wert für das Unternehmen begründen können.
- „Verlangt“ nicht nach mehr Gehalt sondern bereitet Euch gut auf eine seriöse Unterredung mit Eurem Vorgesetzten vor, wo Ihr entsprechend Euren Fall präsentieren und für Euch plädieren müsst.
- Versucht nie, Euren Chef zu erpressen indem Ihr beispielsweise mit Eurer Kündigung droht – Ihr werdet ansonsten mit ziemlicher Sicherheit ohne Gehaltserhöhung und ohne Job dastehen, denn niemand ist unersetzlich!
- Werdet nicht emotional während der Unterredung und seid bereit, vor allem über die Höhe des Betrags zu verhandeln.
- Stellt keine Vergleiche mit Freunden an, die nicht wirklich im selben Bereich und unter mehr oder weniger denselben Faktoren arbeiten und somit entsprechend vergleichbar sind. Andernfalls führen derartige Gegenüberstellungen bloß zu Depressionen.
- Verwendet in keinem Fall die „Gerechtigkeitsmaschine“ à la „der Kollege verdient aber viel mehr als ich“, denn das fordert Euren Vorgesetzten nur dazu auf, Eure Leistungen wirklich einmal genauer unter die Lupe zu nehmen, was zumal auch schlecht für Euch ausfallen könnte.
- Sagt bei Gehaltsverhandlungen nicht, dass Ihr mehr Geld „braucht“ weil beispielsweise Eure Ausgaben gestiegen sind. Mitleid zieht nur in den seltensten Fällen und Eure Vorgesetzten werden sich vielmehr fragen, ob Ihr in der Lage seid, effizient zu arbeiten, wenn Ihr in Eurem Privatleben bereits dermaßen über Eure Verhältnisse lebt.
- Verhandelt außerdem nicht unter Zeitdruck und stellt keine utopischen Forderungen sondern bleibt im realistischen Bereich.

Quellenverzeichnis

<http://www.coachacademy.de/de;magazin;karriere;d:1387.htm>

<http://www.coachacademy.de/de;magazin;karriere;d:1396.htm>

<http://www.rollingpin.at/article/articleprint/1209/-1/179/>

<http://www.bildungsportal.at/persoenlichkeitsbildung/gehaltsverhandlung.htm>

<http://www.zeitblueten.com/news/908/tipps-gehaltsverhandlung/>

http://humanresources.about.com/od/salaryandbenefits/a/salarynegotiate_2.htm

http://careerplanning.about.com/od/negotiatingoffers/a/negotiat_salary.htm

<http://careerplanning.about.com/od/negotiatingoffers/a/raise.htm>

http://jobsearchtech.about.com/od/salary7/a/pay_raise.htm

http://www.askmen.com/money/career/36_career.html