

Gehaltsverhandlung

So gibt's mehr Geld vom Chef

Von Kerstin Deppe

[Stand: 11/2015]

Der Job macht Spaß, der Chef ist zufrieden und die Zusammenarbeit mit den Kollegen klappt auch super - doch am Gehalt hat sich schon seit Jahren nichts getan? Höchste Zeit für eine Gehaltsverhandlung. Damit das Gespräch gut läuft, sollte man seine Stärken kennen und sich gut vorbereiten. Und die Alternativen kennen: Manchmal bringen Extras wie Zuschüsse zu den Kinderbetreuungskosten oder Tankgutscheine unter dem Strich mehr als eine klassische Gehaltserhöhung.



(Quelle: www.fotolia.de)

Wer gut arbeitet, will auch gut bezahlt werden. Doch das klappt nicht immer. Umfragen zufolge sind rund 44 Prozent der Deutschen mit ihrem Einkommen unzufrieden. Wer daran etwas ändern will, muss aktiv werden - und mit dem Chef über eine Gehaltserhöhung verhandeln. Aber davor schrecken viele Arbeitnehmer zurück. Sie haben Angst vor einer Abfuhr oder befürchten, den Bogen unfreiwillig zu überspannen und so das Arbeitsverhältnis zu belasten. Doch wer nicht fragt, kann auch nicht gewinnen. Und mit den richtigen Argumenten und guter Vorbereitung stehen die Chancen auf mehr Geld nicht schlecht.

Keine Panik

Ein wichtiger Punkt vorweg: Niemand muss sich dafür entschuldigen, dass er für die Arbeit, die er leistet, angemessen bezahlt werden möchte. Jeder Mitarbeiter ist für den Erfolg eines Unternehmens mitverantwortlich - und entsprechend wertvoll für den Chef. Und dieser Wert steigt mit der Zeit. Je länger jemand dabei ist, je mehr Erfahrung er hat und je mehr Aufgaben er selbstständig übernehmen kann, desto größer ist sein Nutzen für den Betrieb. Aus diesem Grund erhöhen sich zum Beispiel im öffentlichen Dienst die Gehälter mit den Jahren ganz automatisch.

Argumente sammeln

Wer sich selbst darum kümmern muss, dass sein Verdienst mit seiner Arbeitsleistung Schritt hält, sollte vor dem Gespräch mit dem Chef Argumente sammeln: Was bringe ich dem Unternehmen? Warum verdiene ich mehr Geld, als ich zurzeit bekomme? Ein allgemein gehaltener Satz wie "Im letzten Jahr habe ich gute Leistungen gebracht" reicht dabei nicht aus. Besser: konkrete Arbeitsergebnisse schildern und persönliche Stärken benennen. So kann der Chef erkennen, dass es nicht darum geht, ihm das

Geld aus der Tasche zu ziehen, sondern - im Gegenteil - darum, auch in Zukunft gemeinsam Gewinne zu erzielen.

Claudia Kimich

ist Verhandlungsexpertin und systemischer Coach in München. Sie unterstützt Menschen unter anderem in Geld- und Karrierefragen. Ihr Motto: Wer Peanuts zahlt, darf sich nicht wundern, wenn er vom Affen bedient wird.

"Benennen Sie ganz konkret den Nutzen, den Sie dem Unternehmen bringen", rät Claudia Kimich, Verhandlungsexpertin und systemischer Coach. "Seien Sie sich Ihrer Leistungen bewusst und machen Sie dem Chef gegenüber deutlich, welchen Mehrwert Sie ihm liefern. Dass Sie gerade ein Haus bauen, das dritte Kind erwarten und sowieso alles teurer geworden ist, das alles interessiert den Chef nicht. Mit so einer Argumentation machen Sie sich unglaubwürdig. Denken Sie immer daran, dass es bei der Bezahlung um einen Deal geht: Arbeit gegen Geld. Wenn Ihr Chef Ihnen mehr zahlen soll, will er dafür eine entsprechende Leistung sehen. Und je überzeugender Sie Ihren Nutzen für das Unternehmen argumentieren, umso bessere Karten haben Sie bei der Gehaltsverhandlung."

Tu Gutes - und rede darüber

Für die Vorbereitung auf das Gespräch heißt das: alle Erfolge und Leistungen des vergangenen Jahres zusammentragen und notieren, und zwar so konkret wie möglich. "Gut ist es, damit nicht erst kurz vor dem Gespräch anzufangen", rät Expertin Kimich. "Mein Tipp: Schaffen Sie sich eine Kladde an, und halten Sie das ganze Jahr über alle Pluspunkte und Erfolgserlebnisse kontinuierlich fest. So stellen Sie sicher, dass Sie nichts vergessen und haben die Infos schneller parat. Sie können sie dann auch spontan platzieren, wenn Sie den Chef treffen, bei einem Mittagessen oder auf einer Dienstreise zum Beispiel, und damit wertvolle Vorarbeit für das nächste Gehaltsgespräch leisten."

Die eigenen Stärken und Erfolge klar zu benennen, damit tun sich viele Menschen schwer. Vor allem Frauen, aber auch Techniker haben damit oft ein Problem. Sie befürchten, als Angeber oder Schwätzer dazustehen, und stellen sich mit dieser Einstellung selbst ein Bein, sagt Claudia Kimich: "Tatsachen benennen, hat mit Dampfplauderei nichts zu tun. Woher soll Ihr Chef denn wissen, wie toll Sie sind, wenn Sie es ihm nicht sagen? Wer aus falsch verstandener Bescheidenheit darauf vertraut, dass der Arbeitgeber die guten Leistungen schon irgendwann von selbst bemerken und entsprechend honorieren wird, kann in der Regel lange warten. Das ist ein Märchen."

Üben, üben, üben

Im Gespräch selbstbewusst und überzeugend auftreten: Damit das klappt, sollten Arbeitnehmer das Gehaltsgespräch vorher üben. "Das ist der Punkt, der am allermeisten unterschätzt wird", sagt Expertin Kimich. Sie rät: "Gehen Sie Ihre Argumente vorher nicht nur im Kopf durch, sondern sprechen Sie sie laut aus. Stellen Sie sich vor den Spiegel oder nehmen Sie sich selbst mit dem Handy auf. Noch besser: Suchen Sie sich ein paar Freunde, nehmen Sie eine Flasche Prosecco mit und üben die Situation im Rollenspiel. Und zwar nicht nur ein- oder zweimal, sondern immer wieder. Ihr Gegenüber sollte dabei bewusst auch fiese oder unangenehme Fragen stellen. So haben Sie die Chance, sich auch darauf vorzubereiten und mit der Zeit immer sicherer zu werden." Wer es professionell angehen möchte, kann sich auch Unterstützung von einem Business-Coach holen. Adressen gibt es zum Beispiel in der **Coach-Datenbank**, bei der **International Coach Federation (ICF)** und auf **Karriereexperten.com**.

Auch gut für die Vorbereitung: Sich einfach mal bei ein paar Unternehmen bewerben, bei denen man eigentlich gar nicht anfangen will - weil die Stellenbeschreibung nicht genau passt oder der Ort nicht stimmt. "Wenn Ihr Herz nicht daran hängt, treten Sie automatisch entspannter auf", so Claudia Kimich. "Auf diese Weise können Sie ganz locker Erfahrungen sammeln und Ihren Marktwert testen." Für ein überzeugendes Auftreten sei es außerdem wichtig, seine eigene Motivation zu hinterfragen und konkrete Ziele zu formulieren: "Wenn Sie eigentlich ganz zufrieden mit Ihrem Gehalt sind oder Geld generell nicht so wichtig finden und nur fragen, weil Ihre Frau das von Ihnen fordert oder man das eben

so macht, dann strahlen Sie diese Einstellung auch aus - und Ihr Chef riecht das drei Meilen gegen den Wind."

Der richtige Zeitpunkt

Wenn das Wie und Warum geklärt sind, geht es um das Wann. Weder die Weihnachtsfeier noch die zufällige Begegnung in der Kantine sind geeignete Gelegenheiten, über mehr Geld zu verhandeln. Damit sich auch der Arbeitgeber auf das Gespräch vorbereiten und sich entsprechend Zeit nehmen kann, sollte man einen Termin vereinbaren. Der ideale Zeitpunkt dafür ist gekommen, wenn ein Projekt gerade besonders gut gelaufen ist, man nachweislich effektiver oder eigenverantwortlicher arbeitet als zuvor oder sich vor kurzem auf andere Weise profiliert hat.

In vielen Unternehmen finden turnusmäßig Mitarbeitergespräche statt, in der Regel einmal im Jahr. Sie sind die ideale Gelegenheit, nicht nur über Ziele, sondern auch über die Bezahlung zu sprechen. Allerdings gibt es dabei zu bedenken: "In Großkonzernen wird bei solchen Terminen das Gehalt oft nur noch verkündet, weil die Budgets schon verteilt sind und es nur noch wenig Verhandlungsspielraum gibt", erläutert Claudia Kimich. "Hier können Sie das Gespräch nutzen, um Punkte für die nächste Runde zu sammeln. Denn nach der Gehaltsverhandlung ist vor der Gehaltsverhandlung. Sorgen Sie dafür, dass Sie während des ganzen Jahres präsent und sichtbar sind, leisten Sie Außergewöhnliches und sorgen Sie dafür, dass Ihre Erfolge wahrgenommen und anerkannt werden."

Was tun bei einem "Nein"?



(Quelle: www.fotolia.de)

Egal, wie gut die Argumente und die Vorbereitung sind: Wie das Gespräch am Ende verläuft, ist von vielen Faktoren abhängig und deshalb schwer vorhersehbar. Eine wichtige Rolle spielt auch die Persönlichkeit des Chefs. Ist er ein Perfektionist, der strategisch denkt und großen Wert auf eine logische Argumentation und präzise aufbereitete Unterlagen legt? Ein Machtmensch, der Sie im Zweifel mit Killerphrasen abbügelt und Sie nur ernst nimmt, wenn Sie schlagfertig dagegenhalten? Oder ist er ein kreativer Kopf, der sich wünscht, dass Sie ihn mit ihren Ideen begeistern und mitreißen?

"Je besser Sie Ihren Chef kennen, umso besser können Sie Ihre Verhandlungsstrategie auf ihn ausrichten", sagt Expertin Kimich. "Machen Sie sich deshalb vor dem Gespräch Gedanken über Ihren Gesprächspartner. Versuchen Sie herauszufinden, wie er oder sie tickt. Und bereiten Sie sich auf Killerphrasen vor. Oft heißt es, dass eine Gehaltserhöhung nicht drin ist, weil im Betrieb alle dasselbe verdienen oder nach Tarif bezahlt werden. Doch das stimmt so nicht: Meine Erfahrung zeigt, dass es in jedem Betrieb mindestens einen gibt, der mehr verdient als die anderen. Warum sollen das nicht Sie sein? Fragen Sie in solchen Situationen gezielt nach, was der andere von Ihnen braucht, damit er Ihnen mehr zahlen und das auch gegenüber seinem Vorgesetzten argumentieren kann."

Wer sich zu schnell mit einem Nein zufrieden gibt, schwächt seine Position, auch für die nächsten Gehaltsgespräche. Es ist auch ungünstig, dem Chef mit Kündigung zu drohen, wenn er dem Wunsch nach mehr Geld nicht nachkommt. "Kein Chef lässt sich gerne unter Druck setzen oder erpressen - und es kann Ihnen passieren, dass Sie am Ende dann wirklich ohne Job dastehen", so Expertin Kimich. Wer es schafft, den Chef nicht als Gegner zu sehen, sondern als Verbündeten, der ihn dabei unterstützen

kann, die Gehaltsforderung an nächsthöherer Stelle durchzusetzen, ist dem höheren Verdienst schon ein ganzes Stück näher gekommen. Und der kann auch mit einer möglichen Enttäuschung besser umgehen. "Wenn es dieses Mal trotz aller Vorbereitung nicht geklappt hat: Nehmen Sie es sportlich - und probieren Sie es im nächsten Jahr wieder. Nach dem Motto: Neues Spiel, neues Glück. Wenn Sie allerdings schon seit Jahren finanziell auf der Stelle treten, lohnt es sich, tatsächlich über einen Jobwechsel nachzudenken."

Extras statt Gehaltserhöhung

Geld ist nicht alles: Alternativ zu einer Gehaltserhöhung kann sich der Chef auch durch Extras wie einen Dienstwagen, der Privatnutzung von Tablet und Smartphone oder einem Zuschuss zu den Kinderbetreuungskosten erkenntlich zeigen. Für ihn ist das günstiger, weil er für diese Zusatzleistungen keine Lohnnebenkosten zahlen muss und die Ausgaben beim Finanzamt gelten machen kann. Und auch der Arbeitnehmer profitiert - vor allem dann, wenn er den sogenannten geldwerten Vorteil nicht versteuern muss. Dann bleibt netto unter dem Strich oft mehr übrig als bei einer klassischen Gehaltserhöhung. Es lohnt sich also, dem Chef auch diese Variante vorzuschlagen und ihn von den Vorteilen für beide Seiten zu überzeugen.

Beliebte steuerfreie Extras

Die **Vereinigte Lohnsteuerhilfe e.V. (VLH)** hat auf ihrer Internetseite die beliebtesten steuerfreien Extras zusammengestellt. Dazu gehören:

Kinderbetreuungskosten: Ihr Chef kann die Kosten für Kindergarten, Kita oder Tagesmutter steuer- und abgabenfrei übernehmen - und zwar in unbegrenzter Höhe. Voraussetzung ist, dass das Kind noch nicht zur Schule geht und nicht zu Hause betreut wird.

Jobticket und Tankgutscheine: Der Chef kann Ihnen ein Jobticket oder einen Tankgutschein spendieren. Beides auf einmal geht nicht. Für beide Varianten gilt: Die Höchstgrenze liegt bei 44 Euro im Monat. Wenn sie auch nur um einen Cent überschritten wird, werden für den gesamten Betrag Steuern und Abgaben fällig.

Gesundheitsförderung: Bis zu 500 Euro im Jahr kann der Chef für mehr Bewegung, gesündere Ernährung, Stressbewältigung oder Nichtraucherprogramme springen lassen. Mit einer Einschränkung: Mitgliedsbeiträge an Sportvereine oder Fitnessstudios dürfen nicht bezahlt werden.

Fortbildung: Ein Sprachkurs, eine EDV-Schulung oder ein Kommunikationstraining: All das kann vom Arbeitgeber finanziert werden. Voraussetzung: Die Inhalte der Fortbildung haben mit Ihrem Job zu tun.