

„DIE VORBEREITUNG IST DAS A UND O“



Unsere Expertin

**KARIN
SCHWAER**

berät Frauen als Gehaltscoach. Mehr Infos unter: gehaltssprung.komplikt.de

Frau Schwaer, Sie coachen Frauen für Gehaltsverhandlungen. Tun sich Frauen schwerer als Männer, mehr Geld zu verlangen?

Das würde ich so pauschal nicht sagen. Frauen setzen sich nicht weniger durch als Männer, sie verhandeln ihre eigenen Interessen nur zurückhaltender. Männer haben meist keine Probleme, eine alte Erfolgsstory immer wieder aufzutischen und sich damit zu vermarkten. Frauen fällt es dagegen oft schwerer, ihre Leistung im Berufsalltag deutlich hervorzuheben. In meiner Coaching-Arbeit versuche ich, meine Klientinnen genau dazu zu ermutigen.

Worauf kommt es bei der Gehaltsverhandlung an?

Die Vorbereitung ist das A und O. Von ihr hängen 80 Prozent des Erfolgs ab. Der Gesprächsverlauf an sich macht nur 20 Prozent aus. Eine gute Vorbereitung beginnt mit einer Bestandsaufnahme: Wo stehe ich beruflich und finanziell? Wo will ich hin? Was ist mir neben einer guten Bezahlung noch wichtig? Die persönliche Lebenssituation spielt hier ebenso hinein wie die Frage, ob ich mit einem potenziell neuen Arbeitgeber verhandle. Außerdem gilt es, das mutmaßliche Interesse meines Verhandlungspartners zu berücksichtigen.

Warum soll ich mir darüber Gedanken machen, wo es doch vor allem um meine eigenen Interessen geht?

Aus strategischen Gründen. Über die Interessen des Gegenübers kommen Sie zur Kernfrage: Was ist das größte Problem der anderen Seite? Und wie helfen Sie mit Ihrer Leistung mit, dieses Problem zu lösen? Ein Automobilhersteller etwa will Autos verkaufen. Sie helfen ihm dabei im Vertrieb, im Marketing, bei der Kundenberatung oder in der Entwicklung. Darauf kann man seine Argumentation über die eigene Bedeutung für das Unternehmen aufbauen.

Und wie komme ich zu den wichtigsten Argumenten?

Eine wichtige Stütze sind Zahlen und Fakten. Viele denken, in ihrem Job gebe es nichts, was sich messen ließe. Aber das ist falsch. Eine Social-Media-Managerin kann mit Followerzahlen argumentieren, eine Grafikerin mit Webseitenzugriffen. Und wer in der Kundenberatung arbeitet, druckt einfach ein paar Mails mit positivem Feedback aus.

Ist es sinnvoller, Monats- oder Jahresgehälter zu verhandeln?

**BRANCHEN MIT DEN
HÖCHSTEN GEHÄLTERN
FÜR FRAUEN ***

52.837

BANKEN

51.863

VERSICHERUNG

51.371

IT

50.684

BERATUNG | CONSULTING

50.406

ENERGIE

49.159

MEDIZIN | PHARMA

48.666

MASCHINENBAU

48.412

FORSCHUNG | ENTWICKLUNG

47.376

INTERNET

46.910

STEUERBERATUNG |
WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

* Durchschnittl. Bruttojahresgehalt in Euro; Quelle: Kununu Gehaltscheck 2023

Jahresgehälter, denn Monatsgehälter oder gar Nettoeinkommen sagen zu wenig aus. Das Einkommen setzt sich aus unterschiedlichen, teils variablen, Bestandteilen wie Boni oder einem 13. Gehalt zusammen, die sich nur über einen Zwölf-Monats-Zeitraum beurteilen lassen. Ich empfehle meinen Klientinnen immer, ihr Wunschgehalt vor einer Verhandlung für sich laut auszusprechen. Zum Beispiel „Ich will 60.000 Euro verdienen.“ So verliert die Zahl ihren Schrecken und man selbst die Sorge, eine unangemessene Forderung zu stellen.

Finanzielle Ziele sind das eine, was lässt sich bei so einem Gespräch noch verhandeln?

Zum Beispiel die inhaltliche Ausgestaltung eines Jobs und die Arbeitsbedingungen. Neue Aufgaben mit mehr Verantwortung, mehr Budget oder Führungsaufgaben fühlen sich gut an und zahlen sich auch finanziell aus. Andere wollen vielleicht lieber flexibler arbeiten, brauchen neues Equipment oder wollen sich nebenher weiterbilden.

Und wenn ich meine Ziele trotz guter Vorbereitung nicht durchsetzen kann?

Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung. Oft hilft es, das Gespräch auf einen späteren Termin zu vertagen, so können beide Seiten noch einmal abwägen. Und der Anker ist trotzdem gesetzt. Erfolgreiche Verhandlungen bestehen in den meisten Fällen aus mehr als einem Gesprächstermin.

Manche Arbeitgeber lassen sich darauf nicht ein.

Für den Fall, dass sich auf lange Sicht nichts tut, sollte ich einen Plan B in der Tasche haben – zum Beispiel die Option, meine Fühler nach einem neuen Job auszustrecken. Bei einem neuen Arbeitgeber kann man dann eine Schippe drauflegen. Wenn ich also bei meinem alten Chef vergeblich um 50.000 Euro Jahresgehalt verhandelt habe, fordere ich im Bewerbungsgespräch mit einem potenziellen neuen Arbeitgeber 60.000 Euro. Nicht umsonst treiben Jobwechsel das Gehalt in die Höhe. Wer mit so einem Alternativplan in Gehaltsverhandlungen geht, fühlt sich in der Regel selbstbewusster und gewinnt dadurch an Verhandlungssicherheit.

Was raten Sie Frauen generell, um angemessen entlohnt zu werden?

Suchen Sie aktiv das Gespräch, auch bei anderen Gelegenheiten wie etwa dem jährlichen Feedback-Gespräch. Machen Sie immer wieder auf Ihre Arbeitsleistung aufmerksam. Es ist leider ein Irrglaube, dass Führungskräfte schon sehen, was man leistet, und dann auf einen zukommen. Man muss selbst für sich trommeln.



QUEISSER
Doppelherz
System A-
Z +
Omega-3
1/2h