Gehaltsverhandlungen: Professionell über den eigenen Schatten springen

Hey Boss, ich brauch mehr Geld

Smalltalk, Selbstbewusstsein und gute Argumente. Darum kommen Softwareentwickler bei der Verhandlung um den nächsten Gehaltssprung nicht herum. Wer verdienen will, was er verdient, muss die Initiative ergreifen.

Auf einen Blick

Daniela Reichart, Jahrgang 1986, ist Wirtschaftsjournalistin aus dem Kreis Göppingen nahe Stuttgart. Bereits während ihres Studiums (BA Germanistik und Politikwissenschaft) arbeitete sie bei Zeitungen, absolvierte Praktika und Volontariat. Heute arbeitet sie für Fachmagazine mit technischem und wirtschaftlichem Schwerpunkt.

Inhalt

- Eine Gehaltserhöhung fällt nicht vom Himmel – wer etwas will, muss danach fragen.
- Ein paar Spielregeln helfen bei den Gehaltsverhandlungen – auch dann, wenn nicht gleich alles nach Wunsch klappt.

dnpCode

A1411Gehalt

Für Michael Reinmann (Name geändert) war schon während seines Studiums an der Dualen Hochschule in Stuttgart klar, dass er es 2005 bei seinem Diplom im Fach Informationstechnik mit technischem Schwerpunkt nicht belassen würde. Kaum hatte er den Studiengang nach drei Jahren abgeschlossen, bildete er sich bei der Stuttgarter Akademie Carriere & more zum technischen Betriebswirt mit IHK-Abschluss weiter. „Ich erwartete mir einen Karrieresprung durch das Zusatzstudium", erläutert Reinmann seine Entscheidung. Nebenberuflich besuchte der heute 33-Jährige ein Jahr lang an Wochenenden insgesamt 37 Seminartage.

Normalerweise muss für diese Weiterbildung nebenberuflich zwei Jahre die Schulbank gedrückt werden, doch sein Kurs lief doppelt so schnell. Grund ist ein auf Lerntypen zugeschnittenes Lernsystem.

Die Akademie-Geschäftsführerin Simone Stargardt bestätigt, dass die nebenberufliche Weiterbildung zum Ziel führt: „Die Nachfrage nach Fachleuten mit technischem und betriebswirtschaftlichem Know-how ist groß. Im Einzelfall verdienen die Softwareentwickler bis zu 10000 Euro mehr pro Jahr", beobachtet die Personalexpertin (Abbildung 1).

Auch Reinmann ist der Ansicht, dass sein Managementwissen Grund genug ist, dass auch das Gehalt steigen sollte. Denn schließlich übernimmt er immer öfter in seinen Softwareprojekten auch Budgetverantwortung und Controlling. Sein Vorgesetzter hat ihm bereits eine Projektleitung in Aussicht gestellt.

Wer nicht fragt ...

Verhandlungsexperte Frieder Gamm rät Reinmann deshalb, ein Gehaltsgespräch mit dem Chef anzuberaumen. Wer schon lange erfolgreich arbeitet, kennt seinen Vorgesetzten. Ist er ein offener und gesprächiger Typ, sollte man über ein lockeres Smalltalk-Thema einsteigen. „So fühlen sich Beziehungstypen am wohlsten", weiß Gamm, der seine Expertise aus zehn Jahren im Einkauf bei Porsche bezieht. Er ist Gründer und Inhaber der Frieder Gamm Group mit 15 Trainern und hält Vorträge sowie Inhouse-Trainings bei Mittelständlern wie Dax-Unternehmen über Verhandlungsmethoden. Will der Vorgesetzte schnell zum Punkt kommen, ist er ein dominanter, leistungsorientierter Mensch. Dann ist ein Sachthema als Einstieg empfehlenswert. Bei seinen Intensivtrainings setzt der Stuttgarter sogar Persönlichkeitsmodelle ein, um das Gegenüber und sich selbst im Vorfeld besser

[Abb. 1] Eine Weiterqualifikation zum Beispiel zum technischen Betriebswirt ist ein gutes Argument für mehr Geld im Job. (Foto: C&M)

einschätzen zu können (Abbildung 2). So oder so sollte das Gespräch nicht unter Zeitdruck oder im dunklen Kämmerlein stattfinden. Die richtige Atmosphäre ist wichtig. „Schaffen Sie eine Situation, in der Sie sich wohlfühlen", rät Gamm. Zum Beispiel mit offenen Jalousien, frischem Kaffee und gut vorbereiteten Papieren.

Am besten für das Wohlfühlklima ist es daher, einen Termin zu machen, in dem Chef und Mitarbeiter besprechen, wo sie stehen. Im Kalender sollte also nicht stehen: „Gehaltsverhandlung Herr Reinmann" sondern „Mitarbeitergespräch Herr Reinmann" oder „Rückblick vergangene Projekte".

Tue Gutes – und lass andere darüber reden

Durch gezieltes Fragen sollte der Verhandelnde seinen Vorgesetzten reden lassen. „Besser, Ihr Boss spricht gut über Sie, als dass Sie sich selbst loben müssen", schmunzelt Gamm.

Im Gespräch sollte dann zunächst ein kurzer Rückblick über die vergangenen Wochen und Monate stattfinden. Was lief gut? Wo haben Sie sich besonders ausgezeichnet? Und wie äußern sich Projektpartner, Kollegen oder Kunden über Ihre Arbeit? Diese Fakten zusammenzutragen und Statements der Beteiligten einzuholen, gehört zur guten Vorbereitung auf das Gespräch. Wichtig bei der Unterhaltung: Der Ranghöhere sollte den größeren Redeanteil haben. Zusätzlich kann der Mitarbeiter Fakten ergänzen oder die wohlwollende Meinung der Kollegen vortragen. Nach der Faktensammlung sollte der Mitarbeiter den Status quo zusammenfassen und zum Nutzen der Firma präsentieren.

Fordern, aber mit Augenmaß

„Nutzen Sie diese Faktensammlung als Munition, um für Ihre Gehaltserhöhung zu argumentieren", rät Gamm. Wer mehr Gehalt möchte, sollte also klar danach fragen, wenn er die entsprechende Gesprächsbasis geschaffen hat. Die konkrete Höhe der Forderung sollten Mitarbeiter aber ihrem Chef und seinem Budget überlassen. „Allerdings sollten Sie sich im Vorfeld Gedanken gemacht haben, wie viel Sie glauben wert zu sein. Vielleicht will der Vorgesetzte das ja wissen", sagt der Verhandlungsexperte. Pokern sollten Angestellte aber nicht. Sie sollten auch mit einer kleinen Erhöhung zufrieden sein und lieber ein halbes Jahr später erneut um ein Gespräch bitten.

[Abb. 2] **Professionelle Vorbereitung, eine gute Strategie und ein wenig Fingerspitzengefühl führen die Gehaltsverhandlung zum Erfolg, meint Verhandlungsexperte Frieder Gamm. (Foto: FGG)**

Oftmals haben Abteilungen nur einen geringen finanziellen Spielraum. Bei Michael Reinmann ist das wie in vielen IT-Unternehmen der Fall. Er weiß, dass er eigentlich beim monatlichen Einkommen keine großen Sprünge machen wird. Auch hier hat Gamm einen Rat: „Dann bietet es sich an, eine Gehaltserhöhung jenseits des Geldes herauszuhandeln. Es gibt auch andere Dinge, die Vorteile bringen oder Spaß machen." Neben dem Klassiker Firmenfahrzeug können auch attraktive Fortbildungen, Auslandsaufenthalte oder besonders spannende Projekte interessant sein. Wenn finanziell gar nichts geht, kann man sich mehr Status auf der Visitenkarte erbitten oder einen Parkplatz auf dem Werksgelände.

Auch nach einem Nein geht es weiter

Meistens sind Chefs nicht hellauf begeistert, wenn ihr Personal mit Geldforderungen kommt. „Auch wenn der Vorgesetzte nicht direkt auf Forderungen eingeht, sollten Sie höflich bleiben, nicht drohen oder emotional werden", weiß der Verhandlungsexperte. Eine gute Methode ist es, hier auf der Metaebene zu bleiben: Die Dinge mit Distanz zu betrachten und die Chancen für einen weiteren Termin auszuloten, ist die beste Strategie. Ein No-Go ist es ebenfalls, mit dem Gehalt der Kollegen zu argumentieren. Schließlich müssen die meisten Angestellten auch nach der Gehaltsverhandlung weiter mit ihrem Chef zusammenarbeiten. [sb]

10 Tipps für die Gehaltsverhandlung

1. Suchen Sie das Gespräch. Wer nicht fragt, bekommt auch nichts.
2. Stellen Sie den Termin als „Mitarbeitergespräch" ein oder als „Zwischenbilanz bisherige Projekte". Nicht als „Gehaltsverhandlung Herr Maier".
3. Steigen Sie je nach Vorlieben Ihres Chefs mit einem lockeren Smalltalk-Thema ein oder suchen Sie ein passendes Fachthema als Einstieg aus.
4. Achten Sie auf die Atmosphäre: Buchen Sie den schönsten Besprechungsraum, machen Sie Kaffee und lüften Sie einmal durch. Wer sich wohlfühlt, ist großzügiger.
5. Lassen Sie Ihren Chef reden. Besser er lobt Sie, als dass Sie es selbst tun müssen.
6. Sammeln Sie positive Meinungen der Kollegen, Projektleiter oder anderer Vorgesetzter über Sie und tragen diese vor.
7. Wenn nicht mehr Geld drin ist, weichen Sie auf Sachleistungen, Status oder Privilegien aus.
8. Argumentieren Sie nicht mit dem Gehalt der Kollegen, das klingt missgünstig.
9. Akzeptieren Sie ein „Nein". Bleiben Sie ruhig und lassen Sie Emotionen aus dem Spiel.
10. Bereiten Sie indirekt schon das nächste Gespräch vor, indem Sie einen positiven Abgang wählen.