

Nur wer fragt, hat eine Chance

Tipps für die Gehaltsverhandlung: Wohlfühlumgebung und reichlich Zeit

Fast die Hälfte aller Arbeitnehmer ist der Meinung, dass sie mehr verdient als sie derzeit verdient. Gute Leistungen, Überstunden und durchgearbeitete Wochenenden sind aber kein Garant für hohes Gehalt.

LEILA HAIDAR

Die wichtigste Regel für Gehaltsverhandlungen lautet: Nur wer fragt, bekommt mehr. Damit der Chef nicht schon beim Gesprächseinstieg abwinkt, zählen Fingerspitzengefühl und die richtige Strategie. 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“, sagt der Verhandlungsexperte Frieder Gamm.

Will der Vorgesetzte schnell zum Punkt kommen, ist er ein dominanter, leistungsorientierter Mensch. Dann ist ein Sachthema als Einstieg

Frauen tun sich oft schwerer, mehr Gehalt zu fordern

empfehlenswert. Bei seinen Intensivtrainings setzt Gamm sogar Persönlichkeitsmodelle ein, um das Gegenüber und sich selbst im Vorfeld besser einschätzen zu können.

Auf keinen Fall sollte das Gespräch unter Zeitdruck oder im dunklen Kämmerlein stattfinden. Die richtige Atmosphäre ist wichtig. „Schaffen Sie eine Situation, um sich wohlfühlen“, rät Gamm. Schön sind offene Jalousien, ein frischer Kaffee und gut vorbereitete Papiere. Am besten für das Wohlfühlklima ist es, einen Termin zu machen, in dem Chef und Mitarbeiter besprechen, wo sie stehen. Im Kalender sollte also nicht stehen: „Gehaltsverhandlung Herr Maier“ son-

dern „Mitarbeitergespräch Herr Maier“ oder „Rückblick vergangene Projekte“.

Durch gezieltes Fragen sollte der Verhandlungs Partner seinen Vorgesetzten reden lassen. „Besser, Ihr Boss spricht gut über Sie, als dass Sie sich selbst loben müssen“, schmunzelt Gamm. Zunächst sollte ein kurzer Rückblick über die vergangenen Wochen und Monate stattfinden. Was lief gut? Wo haben Sie sich besonders ausgezeichnet? 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: 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 präzisieren.

Wer es ernst meint, sollte mit den Vorteilen wuchern, die er der Firma in Zukunft bringen wird. Aus Sicht des Chefs sind vergangene Verdienste bereits abgeholten. Erfolge der letzten Zeit untermauern zwar die Argumentation, sind aber nicht ausschlaggebend für ein höheres Gehalt.

Oftmals haben Abteilungen nur einen geringen finanziellen Spielraum. Dann bietet es sich an, eine Gehaltserhöhung jenseits des Geldes herauszuhandeln. „Es gibt auch andere Dinge, die Vorteile bringen oder Spaß machen“, meint Gamm, der seine Expertise aus zehn Jahren Einkauf bei einem Autohersteller be-

zieht. 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.

Meistens sind Chefs nicht hellauf begeistert, wenn ihr Personal mit Geldforderungen kommt. „Auch wenn der Vorgesetzte nicht di-

rekt auf Forderungen eingeht, sollten Sie höflich bleiben, nicht drohen oder emotional werden“, weiß der Verhandlungsexperte. Eine gute Methode ist es, auf der Metaebene zu bleiben, die Dinge mit Distanz zu betrachten und die Chancen für einen weiteren Termin auszuloten. Auf keinen Fall sollte mit dem Gehalt der Kollegen argumentiert werden.

Schließlich müssen die meisten Angestellten auch nach der Gehaltsverhandlung weiter mit ihrem Chef zusammenarbeiten.

Nach der Erfahrung des Verhandlungsexperten tun sich Frauen oft schwerer, mehr Gehalt zu fordern als ihre männlichen Kollegen. Trotz gleicher Qualifikation und Position verdienen Frauen oft weniger. „Männer sehen Verhandlungen als sportliche Herausforderung, dahin sollten Frauen unbedingt kommen“, rät Gamm.

Frauen, die sich unterbezahlt fühlen, rät Gamm, aktiv zu werden und nicht auf Anerkennung zu warten. Es kann helfen, das Treffen im Vorfeld mit Freunden zu üben. Wichtig sind im Verhandlungsgespräch auch Körpersprache und Stimme. Frauen sollten locker bleiben und nicht verkrampt sowie mit entspannter Stimme sprechen. „Wenn Männer diskutieren, wirken sie souverän. Frauen kommen dann oft zickig rüber“, weiß Gamm.



Gespräche über eine höhere Vergütung sind nicht immer einfach. Professionelle Vorbereitung, eine gute Strategie und Fingerspitzengefühl im Umgang mit dem Vorgesetzten können zum Erfolg führen.

Foto: Getty Images

WEITERBILDUNG

Körpersprache verstehen

„Körpersprache – die Zunge kann lügen, der Körper nicht. Die wichtigsten Elemente der Körpersprache verstehen“: Dieses Seminar am 19. Juli von 9 bis 17 Uhr in der Handwerkskammer Ulm richtet sich an alle Personen, die Körpersprache gezielt in ihrem beruflichen Umfeld einsetzen wollen. **Auskunft:** ☎ 0731/1425-7109 **E-Mail:** b.kretzschmar@hwk-ulm.de

Kleider machen Leute

An alle weiblichen Führungskräfte und Mitarbeiter richtet sich das Seminar „Kleider machen Leute – mehr Erfolg im Business“ in der Bildungsakademie der Handwerkskammer Ulm am 10. Juli von 13 bis 18 Uhr. Die Teilnehmerinnen erfahren, welche Farben ihnen besonders stehen. Zudem gibt es Tipps für die Zusammenstellung der Garderobe. **Anmeldung:** Bärbel Kretzschmar, Bildungsakademie der Handwerkskammer Ulm, ☎ 0731/1425-7109 **E-Mail:** b.kretzschmar@hwk-ulm.de

Geprüfte Betriebswirte

Die IHK Ulm bietet ab dem 16. September wieder einen berufsbegleitenden Lehrgang zum Geprüften Betriebswirt an. Angesprochen sind alle, die einen Fortbildungsabschluss als Fachwirt oder Fachkaufmann erworben haben. Die Teilnehmer werden in 745 Unterrichtsstunden für gehobene Führungspositionen qualifiziert. Der Lehrgang findet dienstags und freitags von 18 bis 21.15 Uhr sowie einmal monatlich samstags von 8 bis 15.15 Uhr, statt. **Anmeldung:** Sylvia Wehner, Tel. 0731/173-141, wehner@ulm.ihk.de

Meisterkurse zum Fachwirt

Mit einem zweiwöchigen Kompaktkurs, den die Kreishandwerkerschaft Heidenheim vom 18. bis 29.08. anbietet, können die Teilnehmer den Ausbildungserschein oder den Teil IV der Meisterprüfung absolvieren. Der Kurs ist Bestandteil des Kaufmännischen Fachwirts, der zusätzlich als zweites Modul den Teil III der Meisterprüfung verlangt. Hier startet die KHS am 22.09. mit einem Abendkurs. **Auskunft:** ☎ 07321/9824-11 **E-Mail:** manuela.graebler@maz-hdh

Private Kleinanzeigen: 07 31/1 56-6 02
E-mail: kleinanzeigen@swp.de

StellenMarkt

Geschäftsanzeigen: 07 31/1 56-2 10
E-mail: anzeigen@swp.de

Das größte Stellen-Angebot in der Region

jobs.swp.de

Wir sind ein erfolgreicher mittelständischer Baustoff-Fachhandel mit Niederlassungen von der Ostalb bis zum Bodensee.

Für unsere Zentrale in Neu-Ulm suchen wir eine/-n

Sachbearbeiter/-in zur Rechnungsprüfung

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliches Prüfen und Freigeben von Eingangsberechnungen einschließlich sofortiger Verbuchung
- Freigeben der Rechnungen zur Zahlung
- Selbständiges Erstellen von Kundenrechnungen
- Prüfen der Wareneingänge und Bearbeitung von Reklamationen

Voraussetzungen:

- Sie arbeiten eigenverantwortlich und verantwortungsbewusst
- Sicherer Umgang mit der EDV und MS-Windows
- Kaufmännische Kenntnisse sind von Vorteil
- Sie arbeiten gerne im Team

Wir bieten:

- Einen sehr abwechslungsreichen, auf die Zukunft ausgerichteten Arbeitsplatz in einem funktionierenden Team
- Gutes Betriebsklima

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Post oder Mail an:

WÖLPERT

Ihr freundlicher Holz- und Baustoffhändler

Theodor Wölpert GmbH & Co. KG
z. Hd. Herrn Christoph Mauritz
Finninger Straße 61 · 89231 Neu-Ulm
Tel.: 07 31/97 66-0 · Fax: 07 31/97 66-8 82 32
christoph.mauritz@woelpert.de

GmbH & Co. KG

HARK Die Nr. 1 im Kamin- und Kachelofenbau

Aufgrund der guten Geschäftslage suchen wir ab sofort oder später für unser Studio in Ulm

Verkaufsberater/in als freie Handelsvertreter/in

Wir bieten Ihnen:

- intensive Schulungen und Einarbeitung in die Praxis auch für Branchenfremde
- gute Kundenfrequenz
- beste Beratungsbedingungen in unserer Kamin-Ausstellung
- 3.000 € Fixum + Provision

Wir erwarten:

- seriöses, gepflegtes Auftreten
- erfolgsorientierte, selbstständige Arbeitsweise
- Abschlussicherheit
- technisches Verständnis
- Führerschein und Pkw

Bitte senden Sie uns Ihre schriftlichen Bewerbungsunterlagen mit Lichtbild und Lebenslauf an unsere Hauptverwaltung z. Hd. Frau Holderberg oder als E-Mail an t.holderberg@hark.de. Weitere Infos von 8 – 16 Uhr unter der Rufnummer 0 20 65/997-103 oder jederzeit unter www.hark.de.

HARK Kaminbau Hauptverwaltung, Hochstraße 197 – 213, 47228 Duisburg

Unser Team braucht Verstärkung!
Unser langjähriger Mitarbeiter geht in den Ruhestand daher suchen wir zum 01.09.2014 eine(n)

qualifizierte(n) Abteilungsleiter(in)

für die Bereiche:

- Lagerleitung
- Disposition
- Terminplanung
- Reklamationen

Sie verfügen über eine entsprechende Ausbildung sowie Erfahrungen in den o.g. Bereichen. Eine sorgfältige und zuverlässige Arbeitsweise, Teamfähigkeit, Belastbarkeit sowie einen sicheren Umgang mit dem PC setzen wir voraus.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre **schriftliche Bewerbung**.
Gerne auch **per e-Mail** an michaela.loechle@jehle-markt.de

JEHLE

MARKT GmbH
89077 ULM
Blaubeurer Str. 76

Stadt Ulm

ulm

Gestalten Sie Ulm mit uns

Unsere Stadtverwaltung ist so stark wie die Gesamtheit ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie Ulm aktiv mit.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/-n

Leiter/-in für die Musikschule der Stadt Ulm in Vollzeit.

Die Stadt fördert aktiv die Gleichstellung von Frauen und Männern. Sie unterstützt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch flexible Teilzeitmodelle im Rahmen der dienstlichen Möglichkeiten. Schwerbehinderte Menschen und Gleichgestellte werden bei gleicher Eignung bevorzugt eingestellt.

Wir bieten Ihnen eine leistungsgerechte Bezahlung nach TVöD sowie eine verantwortungsvolle Position mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung.

Weitere Informationen zu dieser Stelle finden Sie unter www.ulm.de.

Über Ihre Bewerbung bis **31.07.2014** an die Zentralen Dienste, Personalservice der Stadt Ulm, Donaust. 5, 89073 Ulm oder per E-Mail an zdp@ulm.de freuen wir uns.

Suchen zum schnellstmöglichen Eintritt einen

Monteur (m/w) für Sonnenschutzanlagen

Ausführliche Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte an:

KOHN

Ihr Zuhause. Unsere Ideen.
Lilienthalstraße 13
89231 Neu-Ulm
Telefon 07 31/97400-0
Fax 07 31/97400-50

Die **TOTAL Feuerschutz GmbH**, Tochtergesellschaft der Tyco Integrated Fire & Security Holding Germany GmbH steht für das ganze Spektrum der Sicherheit.

Für den Raum **Ulm/Neu-Ulm** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Brandschutzberater (m/w)

im Außendienst für die Akquise von Löschsystemen und Serviceleistungen. Kenntnisse im Bereich Brandschutz sowie Affinität zum Vertrieb sind von Vorteil.

Wir freuen uns sehr auf Ihre aussagekräftige Online - Bewerbung: Bewerbungen@tyco.de

TOTAL Feuerschutz GmbH, Goethestraße 15/1, 71034 Böblingen
Weitere Informationen finden Sie unter www.total-feuerschutz.de und www.tyco.de

Stellenanzeigen regeln Ihre Personalfragen