

Warum ist es so schwer, über Geld zu verhandeln?



Claudia Kimichs Spezialthema ist das Verhandeln um Geld. Die Diplom-Informatikerin arbeitet als freie Trainerin und systemischer Coach und schrieb als Expertin für Verhandlungen das Buch „Um Geld verhandeln“ (Beck Verlag).



1. Warum sind Gehaltsgespräche für Führungskräfte so schwer?

Claudia Kimich: Weil die meisten sich ihres eigenen Werts nicht bewusst sind. Hinzu kommt, dass man in Deutschland über Geld schlicht nicht spricht, das ist unanständig. In Schweden beispielsweise ist das ganz anders. Dort werden alle Gehälter öffentlich gemacht, Gehaltsstrukturen sind transparent.

In Deutschland ist die Einstellung weit verbreitet: „*Der Chef sieht doch, was ich alles leiste, und wird das schon entsprechend honorieren.*“ Das ist jedoch ein Märchen mit keinem guten Ende. Denn Vorgesetzte bieten in der Regel nicht von sich aus eine Gehaltserhöhung an.

2. Wer mehr Geld will, muss daher selbst die Initiative ergreifen?

Claudia Kimich: Ja. Und dazu gehört eine gute Vorbereitung. Wer mehr Geld fordert, muss wissen, was er wert ist. Das bedeutet, jeder, der um Geld verhandeln will, sollte sich fragen: Welche besonderen Leistungen habe ich erbracht? Oder: An welchen erfolgreichen Projekten war ich maßgeblich beteiligt? Kurz: Jeder ist selbst dafür verantwortlich, seinen Vorgesetzten mit seinen guten Leistungen zu überzeugen.

Grundsätzlich gibt es einen Unterschied, ob Sie in einem mittelständischen Unternehmen oder einem Konzern arbeiten. Für Konzern-Mitarbeiter ist es wichtig, dass sie Gehaltsgespräche langfristig angehen. In der Regel durchläuft eine Gehaltserhöhung viele Zwischenstufen und der Chef selbst muss den Gehaltswunsch seines Mitarbeiters durchbringen oder im Budget einplanen. Das dauert. Es kann sinnvoll sein, nicht jedes Jahr neu zu verhandeln – lieber 1-mal eine Erhöhung von 600 € als jedes Jahr eine von 200 €. Das macht es dem Vorgesetzten leichter und er wird sich eher dafür starkmachen.

Bei Mittelständlern ist das oft anders. Wenn der Mitarbeiter den direkten Draht zum Chef oder zur Personalabteilung hat, geht das Verhandeln schneller. Aber auch hier gilt: Nur die Leistung zählt!

»Sie sollten sich grundsätzlich die guten Nachrichten nicht nur für das Jahresgespräch aufsparen.«

3.

Fällt das Verhandeln Frauen schwerer als Männern?

Claudia Kimich: Ja. Frauen stellen ihr Licht gern unter den Scheffel. Ganz anders als Männer. Wichtig ist, dass Frauen lernen, permanent über ihre guten Leistungen zu sprechen, und zwar direkt mit dem Chef. Das kann nach einem gelungenen Projekt eine kurze Mail sein, die Sie direkt an den Chef schicken. Sie sollten sich grundsätzlich die guten Nachrichten nicht nur für das Jahresgespräch aufsparen. Frauen sollten lernen, über Dinge, die sie gut gemacht haben, zu sprechen, so wie die Männer auch. Dazu gehört ebenfalls, dass Sie eingreifen, wenn jemand anders Ihren Erfolg als seinen verkauft. Wenn die Meriten Ihnen zustehen, treten Sie dafür auch ein und verdienen Sie sich sie. Das geht nur mit einer guten Portion Konfliktfähigkeit.

Darum ist es auch so entscheidend, ein gutes Einstiegsgehalt auszuhandeln. Das Einstiegsgehalt ist wichtig, von diesem Niveau kommen Sie so leicht nicht wieder weg. Es ist nicht sinnvoll, sich zu sagen: *„Ich will auf jeden Fall diesen Job haben. Habe ich erst einmal einen Fuß in der Tür, werde ich weiter verhandeln.“* Das funktioniert nicht. Besonders Frauen verkaufen sich hier häufig unter Wert und wundern sich dann, wenn jüngere Kollegen an ihnen vorbeiziehen.

4.

Wie können Frauen wie Männer herausfinden, welches Gehalt sie wirklich „verdienen“?

Claudia Kimich: Sie müssen herausfinden, was Sie wert sind. Das ist ein individueller Wert. Ich rate meinen Kunden im Coaching immer: Rechnen Sie sich einmal Ihren Stundenlohn aus. Zählen Sie jede Stunde mit, die Sie arbeiten, im Büro, unterwegs, am Wochenende. Wenn Sie dann bei 8,50 € landen, wissen Sie, dass Sie sich unter Wert verkauft haben.

Auf jeden Fall ist es sinnvoll, Gehaltsverhandlungen zu üben. Ich mache das mit meinen Klienten. Wenn Sie nicht zum Coach möchten, können Sie auch mit einem Freund oder einer Freundin üben. Je kritischer Ihr Gegenpart ist, umso besser.

5.

Sind Gehaltsverhandlungen in Krisenzeiten tabu?

Claudia Kimich: Trauen Sie sich, auch und gerade in Krisenzeiten zu verhandeln, denn da verhandelt meist kein anderer. Wichtig ist, dass Ihre Argumentation dann noch sattelfester sein muss. Sie müssen nicht immer nur über mehr Geld verhandeln. Gerade in Krisenzeiten ist ein Aushandeln von Weiterbildungsmöglichkeiten sehr sinnvoll. Andere Themen können ein Auto, Flexibilisierung von Arbeitszeiten, Kinderbetreuung oder ein Fahrtkostenzuschuss sein.

6.

Welche Don'ts gibt es im Gehaltsgespräch?

Claudia Kimich: Vermeiden sollten Sie jede Rechtfertigung mit äußeren Umständen wie „Alles ist teuer“ oder „Ich habe ein weiteres Kind“. Das sind keine Argumente, die den Chef überzeugen. Es geht allein um ihre Leistung und den Nutzen, den Sie dem Unternehmen bringen. Daher konzentrieren Sie sich auf Ihre konkreten Leistungen, wissen Sie um Ihre Fehler und argumentieren Sie nutzenorientiert. Dann weiß Ihr Chef auch gleich, warum Sie mehr Geld wert sind.

Und noch ein Tipp für alle Manager, die demnächst in ein Gehaltsgespräch gehen: Erkennen Sie Ihren Wert und stehen Sie zu sich selbst – komme, was da wolle. ■



»Erkennen Sie Ihren Wert und stehen Sie zu sich selbst – komme, was da wolle.«