

Was bin ich wert?

Wie man herausfindet, was man im Job verdienen sollte – und was zu tun ist, um das Geld dann auch zu bekommen.

Es ist schon erstaunlich: Wir twittern, chatten, skypeen, quatschen, tratschen, was das Zeug hält. Austausch ist uns wichtig. Doch ein Thema scheint nahezu tabu zu sein: über Geld zu reden, darüber, wie viel man eigentlich verdient. Warum eigentlich? Es ist doch durchaus interessant zu wissen, wie viel andere im Praktikum, in der Ausbildung oder im gleichen oder einem ähnlichen Beruf verdienen. Denn spätestens wenn man sich um eine Stelle bewirbt und es ums Thema Gehalt geht, muss man den Mund aufmachen. Vielen fällt das nicht leicht.

„Für viele Menschen ist das Thema Geld von Kindheit an mit Unsicherheit und Schamgefühl besetzt. Es ist direkt mit ihren Selbstwertgefühlen verbunden. Darüber spricht man nicht gerne und verhandelt man nicht offen“, erklären Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader vom Büro für Berufsstrategie in ihrem Buch „Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung“. Hinzu komme häufig die Verunsicherung, ob der Gehaltswunsch auch angemessen sei, also weder zu hoch noch zu niedrig, und die Scheu, sich über diesen Bereich adäquat zu informieren. Auch für die meisten Angestellten sei eine Auseinandersetzung über die Honorierung ihrer Arbeitsleistung im Gespräch mit den Vorgesetzten eine unangenehme Situation.

Besonders Frauen scheinen Verhandlungen ums Geld zu scheuen. „Frauen tun sich häufig schwer, ihre Gehaltsvorstellungen durchzusetzen“, haben Hesse und Schrader festgestellt. „Nicht selten berichten sie von negativen Ge-

fühlen, etwas Schlechtes zu tun, auch wenn sie nur eine angemessene Entlohnung fordern. Anderen Frauen wiederum ist es offensichtlich unangenehm, ihre eigenen Fähigkeiten und Qualifikationen in den Vordergrund zu rücken.“ Das Resultat: Frauen verdienen im Durchschnitt lediglich zwei Drittel des Einkommens, das Männer verdienen.

Für Cornelia Topf, Erfolgstrainerin und Autorin von „Gehaltsverhandlungen für freche Frauen“, müsste das nicht sein. „Bedauerlicherweise habe ich den Eindruck, dass Frauen Geld nicht so wichtig ist. Es scheint wirklich so zu sein, dass im Vergleich zu Männern es bei Frauen einen höheren Stellenwert hat, wenn die Arbeit Sinn stiftet und Spaß macht. Aber ich finde, es schließt sich nicht aus, dass eine Arbeit Spaß macht und gut bezahlt ist. Diese Dichotomie ist ja nicht zwangsläufig.“ Auch sie stelle immer wieder fest, dass Frauen für andere gut verhandeln könnten, für sich selbst aber eher schlecht.

Wahrlich, Geld ist nicht alles in der Welt. Doch wollen wir unsere Arbeitsleistung nicht unter Wert verkaufen, müssen wir gekonnt über den schnöden Mammon sprechen können. Denn: „Mein Gegenüber wird immer versuchen, mich möglichst billig einzukaufen“, sagt Cornelia Topf. Was kann man also tun, um das zu bekommen, was man auch wirklich verdient?

Eine gute Voraussetzung dafür ist zunächst einmal ein gesundes Selbstbewusstsein und das Bewusstsein darüber, dass man nicht als Bittsteller um sein Gehalt verhandelt. Eine wichtige Frage lautet: Was bin ich mir selbst ▶

FOTOS: CYDONNA/PHOTOCASE.COM (1), SHUTTERSTOCK (1); TEXT: MARIETTA MIEHLICH



5 503242 343430

Frauen tun sich häufig schwer, ihre Gehaltsvorstellungen durchzusetzen



Wichtig zu wissen: Wie hoch ist mein Marktwert?

wert? Das Selbstwertgefühl spielt bei Gehaltsverhandlungen eine entscheidende Rolle. „Wenn Sie selbst an ihrem Wert zweifeln, riecht das ihr Gegenüber meilenweit gegen den Wind“, schreibt Claudia Kimich in ihrem Buch „Um Geld verhandeln“. Wer vielleicht meint „So viel darf ich nicht verlangen“, dem rät sie zu der Einstellung: „Ich darf für meine Arbeit angemessen viel verlangen!“

Groß aufzutrupfen komme nicht gut an, Unterwürfigkeit noch weniger. „Menschen, denen man ein gutes Selbstbewusstsein unterstellt, sind vielen allemal lieber als jemand, der ständig tiefstapelt und sich auch nicht gut verkaufen kann“, sagt Cornelia Topf. Man sollte wissen, was die persönliche Leistung dem Unternehmen einbringt beziehungsweise ein-

Was es für eine Gehaltsverhandlung braucht

1. Mut! Scheu ablegen, über Geld zu sprechen, und besonders über die Bezahlung der geleisteten Arbeit!
2. Sich gut vorbereiten! Seine „Verkaufsargumente“ kennen und überzeugend vortragen.
3. Möglichst wissen, was die persönliche Leistung dem Unternehmen einbringt beziehungsweise einbringen wird und was andere in demselben, aber auch bei vergleichbaren anderen Unternehmen für die Arbeitsleistung in der Regel gezahlt bekommen.
4. Erpresserische Drohungen sind nicht angebracht, Jammern und der Vergleich mit anderen helfen ebenso wenig!
5. Wer mit nachweisbaren Leistungen argumentieren kann, ist immer im Vorteil!
6. Wissen, was man will, und das auch vermitteln. Entscheidend sind also:
 - das richtige Bewusstsein
 - der ideale Verhandlungspartner
 - die angemessene Form
 - der passende Zeitpunkt

(Quelle: „Die 100 wichtigsten Tipps für die Gehaltsverhandlung“ von Hesse/Schrader)

bringen wird und was andere in demselben, aber auch bei vergleichbaren anderen Unternehmen für die Arbeitsleistung in der Regel bezahlt bekommen. Soll heißen: Man sollte wissen, was man leistet, was man wert ist, was man will, aber auch was möglich ist, und dann seine Motivation und Qualifikation für den Job offensiv herausstellen.

Um hier souverän auftreten zu können, ist es von Vorteil, auch über seinen Marktwert Bescheid zu wissen. Doch wie ermittelt man den? Zum Beispiel durch einen kleinen Test: ohne Druck, noch während man über der Abschlussarbeit sitzt oder noch keinen Leistungsdruck beim potenziellen Arbeitgeber verspürt hat, testweise eine Bewerbung auf eine Stelle losschicken. Wird man zu einem Gespräch eingeladen, hat man branchenintern zumindest formal gute Karten.

Sich selbst und seine Leistung gut und mutig zu verkaufen – darauf komme es im Wesentlichen an, wer danach bezahlt werden will, was er wirklich wert ist.

Bewusst sollte einem auch sein: In der Regel sitzt man im Bewerbungsgespräch einem erfahrenen Personal-Profi gegenüber, der sich tagtäglich mit den gängigen Gehältern beschäftigt. Wer da nur vage Zahlen kennt, kann nicht mit dem nötigen Selbstbewusstsein argumentieren. Auskunft über branchenübliche Löhne und Gehälter können Gewerkschaften oder Berufsverbände geben, aber auch Gehaltsspiegel in der gängigen Presse, Netzwerke, das Internet oder einstige Kommilitonen und Schulkameraden.

Wie hoch das Gehalt ist, hängt aber auch davon ab, in welcher Region man sich bewirbt. Das zeigt der Regionalvergleich des Personalmarkts: Im Süden wird generell mehr gezahlt als im Norden, im Westen mehr als im Osten, denn im Süden und Westen sind die Lebenshaltungskosten durchschnittlich höher. In diese Logik fällt auch, dass in Städten höhere Gehälter möglich sind als auf dem Land. Die niedrigsten Gehälter werden nach wie vor in ländlichen Gegenden und in den neuen Bundesländern gezahlt. Spitzengehälter gibt es zum Beispiel in Frankfurt am Main, München, Düsseldorf, Wiesbaden, Stuttgart und Offenbach. Dort liegen die Gehälter bis zu 15 Prozent über dem Bundesdurchschnitt. Im Mittelfeld rangieren Städte wie Bamberg, Schweinfurt, Koblenz, Lübeck, Kaiserslautern und Flensburg. Schlusslicht in Sachen Gehalt bilden Frankfurt an der Oder, Cottbus, Neu-

Wer verdient wie viel?

In branchenspezifischen oder branchenübergreifenden Netzwerken wie Xing oder Facebook nachsehen oder im Internet unter

www.lohnspiegel.de

www.tarifspiegel.de

www.webgrrls.de

www.dgb.de

brandenburg, Stralsund, Wismar und Schwerin. Dort liegen die Gehälter bis zu 25 Prozent unter dem Bundesdurchschnitt. So verdient ein Software-Entwickler in Frankfurt am Main im Schnitt rund 57.000 Euro, während sein Kollege aus Frankfurt an der Oder gerade einmal 37.000 Euro erhält.

Ein weiterer bedeutender Faktor, wenn es um das Gehalt geht, ist die Sympathie. Sympathische Menschen werden eben lieber eingestellt als diejenigen, die den dicken Macker oder die überhebliche Zicke mimen. Neben einer offenen Körpersprache und der berühmten Chemie macht hier vor allem der Ton die Musik. „Auch wenn es schwer fällt: Freundlichkeit und die Fähigkeit, über sich selbst lachen zu können, lassen Sie sympathisch wirken und können als echter Eisbrecher in einer schwierigen und festgefahrenen Situation fungieren“, raten Hesse und Schrader.

Wer bei der Frage nach seiner Gehaltsvorstellung erst überlegen muss, dem sei geraten, sich schon vorher Gedanken darüber zu machen, wie er darauf antworten will. Denn eins ist sicher: Die Frage kommt! Meistens wirft die Gegenseite den ersten Ball und dann gilt es, ihn geschickt aufzufangen, etwa mit der Antwort: „Wie hoch ist die Stelle denn dotiert?“, und damit den Ball erst mal wieder zurückzuspielen. Niemals sollte man einen konkreten Betrag nennen. Eine Faustregel sagt: immer den anderen die erste Zahl nennen lassen. Und will der Chef partout eine Summe hören, dann sollte sie eine Gehaltsspanne sein, am besten fürs Bruttojahresgehalt, damit man dem Gegenüber einen Spielraum lässt. „Legen Sie vor der Verhandlung Ihr maximales, aber auch minimales Ziel fest“, rät Gehaltscoach Martin Wehrle. Er empfiehlt,

zuerst das Höchstziel zu nennen und sich dann herunterhandeln zu lassen. Und man sollte wissen: Wo liegt meine Schmerzgrenze? Wie viel kann bzw. will ich minimal akzeptieren?

„Der Erfolg einer Gehaltsverhandlung hängt in erster Linie von einer guten Taktik und Strategie, aber auch von Ihrer Bereitschaft zur Flexibilität ab“, sind Hesse/Schrader überzeugt. Zu Letzterem gehört auch, sich gegebenenfalls kreative Alternativen zum Baren zu überlegen, sollte man bei seiner Gehaltsvorstellung auf großen Widerstand stoßen. Ein Dienstwagen, Handy- und Fahrgeldzuschuss, Weiterbildungen, Versorgungsleistungen und/oder die Privatnutzung des Laptops können auch lohnend sein, weil sie häufig steuerfrei sind. Oder man bietet einen Kompromiss an, etwa für eine Probezeit von drei oder sechs Monaten weniger Geld in Kauf zu nehmen, danach aber mehr zu wollen. Geht das Gegenüber darauf ein, sollte man die Vereinbarung jedoch auf jeden Fall schriftlich festhalten, damit sie nicht lautlos versandet.

Besonders gute Karten hat natürlich derjenige, der parallel nicht nur eine Bewerbung am Laufen hat und auch eine Absage in Kauf nehmen kann. „Im wirklichen Verhandlungsleben ist es wie im arabischen Basar. Wenn der Händler merkt, dass Sie den Schmuck wirklich haben wollen, dann ist es viel schwieriger, den von ihm geforderten Preis herunterzuhandeln“, ist Claudia Kimich überzeugt.

Doch am Ende ist Geschäftsfrau Cornelia Topf sicher: Sich selbst und seine Leistung gut und mutig zu verkaufen – darauf komme es im Wesentlichen an, wenn man danach bezahlt werden will, was man wirklich wert ist. ◀

Zum Nachlesen

Um Geld verhandeln. Gehalt, Honorar und Preis von Claudia Kimich, Beck kompakt, 6,80 Euro

Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung von Hesse/Schrader, Eichborn Verlag, 8,95 Euro

Ich verdiene mehr Gehalt! von Nicola Holzappel, Campus Verlag, 17,90 Euro

Gehaltsverhandlungen für freche Frauen von Cornelia Topf, Redline Wirtschaftsverlag, 17,90 Euro