

Gehaltsverhandlungstipps für Frauen

Eine Initiative von Frauenstadträtin Sandra Frauenberger



Innere Widerstände

hindern viele Frauen daran, überhaupt Forderungen zu stellen

Tipps zum Umdenken

- Ich stelle berechnete Forderungen.
- Ich mache meine Motivation sichtbar.
- Ich kenne den Wert meiner Arbeit.
- Ich übe Verhandeln.

Darf ich eine Gehaltsverhandlung überhaupt fordern?

Macht das nicht schlechte Stimmung?

Kann ich mit einer selbstbewusst geäußerten oder zu hohen Gehaltsforderung den Job verlieren oder erst gar nicht bekommen?

Frauen sind nicht dafür verantwortlich, dass sie von zahlreichen gesellschaftlichen Strukturen benachteiligt werden.

Um mehr Gehalt zu verhandeln heißt, eine berechnete Forderung zu stellen. Dies wird von manchen Vorgesetzten als Zeichen für Ihre Motivation, Ihr Karrierebewusstsein und Ihr Engagement gesehen.

Erwarten Sie keine Dankbarkeit für den Verzicht auf mehr Gehalt! Auch wenn Ihre Forderungen nicht auf Begeisterung stoßen – **Sie können sich freuen, wenn Sie erfolgreich für sich eingetreten sind und gut verhandelt haben!**

Statistisch gesehen verlangen Frauen sehr selten zu viel Gehalt. Sollte das der Fall sein, wird man mit Ihnen verhandeln. **Eine Kündigung** aufgrund von Gehaltsforderungen **ist meist teurer** als ein höheres Gehalt. **Wenn Ihr Qualifikationsprofil für einen Job weitgehend entspricht, haben Sie auch das Recht auf ein entsprechendes Gehalt** – verhandeln müssen aber Sie darum! Auf Einschränkungen in der Bandbreite des Verhandlungsspielraums wird man Sie aufmerksam machen.

Innere Widerstände

hindern viele Frauen daran,
überhaupt Forderungen zu stellen

Was ist eigentlich das übliche
Gehalt (der Frauen/Männer)
in meiner Branche?

Wie/wo erfahre ich,
was mir zusteht?

Im öffentlichen Dienst und in verwandten Bereichen wie z.B. Universitäten gibt es **Gehaltsschemata**, die das Gehalt für MitarbeiterInnen festlegen. Verhandelbar sind diese Gehälter meist nicht. In der Privatwirtschaft wird über **Kollektivverträge** geregelt, wie viel ArbeitgeberInnen mindestens zahlen müssen. Hier können Frauen aber auch höhere Einkommen verhandeln! Mit der Anzahl der Berufsjahre und zunehmender Verantwortung sollte Ihr Gehalt steigen!

Was ist meine Arbeit wert?

Seien Sie sich bewusst, dass der **Wert Ihrer Arbeit nicht der Wert Ihrer Person ist** – sonst könnten Sie verletzt und emotional reagieren.

Überlegen Sie eine **klare Forderung und starke Argumente** und treten Sie nicht als Bittstellerin auf.

Kann ich überhaupt verhandeln?

Auch Verhandeln will gelernt sein – es gibt viele Möglichkeiten, dies zu üben: in der Familie, im Alltag, mit KollegInnen usw. **Je mehr Übung Sie haben, desto sicherer können Sie vorgehen.**

Viele Vorgesetzte schätzen eine Verhandlung, in der Sie zeigen, dass Sie als Verhandlungspartnerin ernst zu nehmen sind und hinter Ihren Forderungen stehen.

Tipps:

- Gehen Sie selbstbewusst an ein Gehaltsgespräch heran und präsentieren Sie sich mit Selbstvertrauen. Ihre Kenntnisse, Fähigkeiten und Qualifikationen haben einen Marktwert!
- Werfen Sie die angeblich »weibliche Tugend der Bescheidenheit« über Bord!
- Verkaufen Sie sich nicht unter Ihrem Wert!
- Üben Sie vorab, Ihre Forderungen mit selbstbewusster Körpersprache und Stimme vorzubringen.

Äußere Widerstände

**begegnen Frauen häufig,
sobald sie Forderungen stellen**

**Professionelles Reagieren
auf Gegenargumente**

- Ich spreche über meine Leistungen.
- Ich argumentiere meine Qualifikationen.
- Die Firma profitiert durch meine Mitarbeit.

Es ist ungerecht, dass Frauen in Österreich durchschnittlich 25,6 % weniger als Männer verdienen – in Wien sind es »nur« 22,6 %.
Unangemessen ist, dass viele Berufe, in denen Frauen besonders gerne arbeiten, zu Niedriglohnbranchen gehören.

**So jemanden wie Sie
bekomme ich auch billiger ...**

Verteidigen Sie nicht Ihre Forderung, denn so geraten Sie in die Defensive. **Sprechen Sie über Ihre Leistungen**. Manchmal hören Sie zunächst ein »Nein«. Das soll testen, wie ernst Sie es meinen und wie gut Sie zu verhandeln wissen.

**Verstehen Sie doch, der Kollege X
hat noch vor Ihnen ein Recht auf
mehr Gehalt ...**

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Person und gehen Sie auf kein Ausspielen gegen andere ein: **Beziehen Sie sich auf Ihre Leistungen**. Halten Sie Ihre Erfolge und guten Ergebnisse laufend in einem **Leistungstagebuch fest** – diese Leistungen können Sie dann in der Verhandlung vorlegen.

Äußere Widerstände

**begegnen Frauen häufig,
sobald sie Forderungen stellen**

**Was können Sie beweisen,
bevor Sie Forderungen stellen?**

Für ein Bewerbungsgespräch **bereiten Sie sich anhand der Ausschreibung vor**. Führen Sie an, warum Sie die Richtige sind – dies hat eben einen Wert, den Sie entlang Ihrer Qualifikationen argumentieren können.

**Der Firma
geht es gerade so schlecht ...**

Argumentieren Sie auf Ihre Person bezogen und damit, wie die Firma von Ihrer Mitarbeit profitiert. Ihr Einsatz hat seinen Preis und Ihr Engagement ist für die Firma wertvoll! Mehr Leistung ist auch mehr wert – auch wenn die wirtschaftlichen Bedingungen gerade nicht ideal sind.

Wie gehe ich es an?

Handlungstipps

Richtiger Zeitpunkt

Optimaler Ablauf

Mögliche Ergebnisse

Welcher Zeitpunkt ist günstig für Verhandlungen?

Unzumutbar ist, dass Frauen Teilzeitbeschäftigungen nachgehen, um unbezahlte Tätigkeiten erledigen zu können: im Haushalt, in der Angehörigenpflege und in der Kinderbetreuung. Dies alles hat auch Auswirkungen auf Lebens Einkommenssumme, Pension und Sozialleistungen.

Günstig sind Situationen, in denen Sie **erreichte Ziele und besondere Leistungen** vorweisen können, z. B. weil Ihr Aufgabenbereich gerade erweitert, Ihre Verantwortung erhöht oder ein Projekt gut abgeschlossen wurde.

Was tun bei großer Angst vor den Reaktionen, vor einem »Nein«, vor Zurückweisung?

Spielen Sie die Situation im Vorfeld durch, versetzen Sie sich in die Verhandlungssituation, den Raum usw. **Überlegen Sie zu jeder Aussage, vor der Sie sich fürchten, eine Antwort und üben Sie diese laut** (vor dem Spiegel, vor FreundInnen ...).

Wie vereinbare ich einen Termin und kündige das Thema an, um das es sich handelt?

Wenden Sie sich an die entscheidende Person und legen Sie offen, dass Sie über Ihr Gehalt sprechen möchten – damit kann sich Ihr Gegenüber auch vorbereiten.

Wie gehe ich es an?

Handlungstipps

Wie viel kann ich fordern?

Üblich sind **5 bis 10% Gehaltserhöhung**, in Ausnahmefällen und bei besonders außerordentlichen Leistungen sind auch 15% möglich. **Bereiten Sie Maximal- und Minimalforderungen vor** und überlegen Sie, ob Sie auch nicht monetäre Alternativen akzeptieren würden. Bedenken Sie, dass Ihre nächste Möglichkeit zu verhandeln durchaus erst in ein bis zwei Jahren sein könnte!

Wie argumentiere ich richtig?

Sprechen Sie über Ihre persönlichen Perspektiven im Unternehmen, Ihre Leistung und die entsprechende »Anpassung« Ihres Gehalts daran.

Oder umgekehrt: Stellen Sie Ihre **Forderung und begründen** Sie sie dann. Argumentieren Sie sachlich und faktenbezogen, vermeiden Sie Emotionalität.

Präsentieren Sie Ihre Erfolge in Form eines Leistungstagebuches:

Zeigen Sie schriftlich auf, dass Sie vereinbarte Ziele erreicht haben. Weisen Sie nach, dass Sie Budgetvorgaben eingehalten bzw. übertroffen haben, zusätzliche Projekte umsetzen oder auch Ideen für Verbesserungsprozesse einbringen und realisieren konnten.

Wichtig sind **klare Forderungen**, die Sie gut argumentieren können. Führen Sie keine privaten Gründe wie z. B. eine teure Wohnung an! Argumentieren Sie **sachlich und selbstbewusst** und fordern Sie gegebenenfalls auch von Ihrem Gegenüber mehr Sachlichkeit ein.

Halten Sie im Gespräch auch einen »stillen Moment« aus und **lenken Sie nicht gleich ein**.

Was sind nicht monetäre Benefits?

Manchmal zählt nicht nur das Geld, **Sie können auch anderen Gewinn aus der Verhandlung ziehen**. Verhandeln bedeutet nicht, alles durchzusetzen, sondern sich auf **ein gemeinsames Ergebnis** zu einigen.

Überlegen Sie vor dem Gespräch **Alternativen** zur Gehaltserhöhung, die für Sie akzeptabel sind (z. B. Diensthandy, Dienstwagen, ein Bonus, eine zusätzliche Ausbildung, private Nutzungsmöglichkeit von IT-Ausstattung etc.).

Was ist vorab wichtig?

Vorbereitung

Strategien im Vorfeld

Checkliste Gehaltsverhandlung

Checkliste Bewerbungsgespräch

Strategien im Vorfeld

Gerecht und angemessen ist, dass Frauen ihr Gehalt verhandeln und mehr fordern!

Einkommensgerechtigkeit wird vor allem durch Strukturen hergestellt und gewährleistet, z. B. durch diskriminierungsfreie Gehaltsschemata und Transparenz der Gehälter.

- Hinterlassen Sie bleibende Eindrücke**, betreiben Sie »Impression Management«! Gehälter werden auch dadurch bestimmt, wie gut sichtbar die Leistungen von MitarbeiterInnen sind! **Wichtig ist** deshalb, **dass Sie, Ihre guten Ergebnisse und Ihr Engagement präsent sind** – nützen Sie daher Möglichkeiten, selbst zu präsentieren anstatt nur zuzuarbeiten und vorzubereiten. **Melden Sie sich in Teamsitzungen zu Wort** – berichten Sie über Ergebnisse oder Erfolge Ihrer Arbeit. Auch beim Small Talk im Anschluss an Besprechungen ist Ihre Anwesenheit gefragt.

- Versuchen Sie nicht nur Aufträge abzuarbeiten, sondern werden Sie hinsichtlich Ideen und Strategien Ihrer Vorgesetzten mit **eigenen Vorschlägen** selbst aktiv.

- Besprechen Sie Ihre Vorschläge, Ideen und Projekte in Vier-Augen-Gesprächen mit Ihren Vorgesetzten.** Verweisen Sie auf Ihre Leistungen und Erfolge im MitarbeiterInnengespräch, legen Sie gemeinsam mit Ihren Vorgesetzten Ziele fest und fragen Sie nach konstruktivem Feedback zum letzten Arbeitsjahr. Führen Sie ein Leistungstagebuch, das Sie für die Vorbereitung von Gehaltsverhandlungen heranziehen.

Was ist vorab wichtig?

Vorbereitung

Checkliste Gehaltsverhandlung

- Nützen Sie Ihr aktuell geführtes Leistungstagebuch**, um Ihre Erfolge und Ergebnisse belegen zu können und um überzeugende Argumente für eine Gehaltserhöhung zu finden.
- Wählen Sie einen günstigen Zeitpunkt** für die Verhandlung (Zielerreichung, neues Aufgabengebiet, neues Projekt ...).
- Überlegen Sie im Vorfeld**, welches Gehalt Sie verhandeln möchten und wo Ihre »Mindestuntergrenze« liegt, mit der Sie zufrieden wären.
- Üben, üben, üben!** Üben Sie die Verhandlungssituation, um selbstbewusst und überzeugend auftreten zu können.
- Machen Sie sich bewusst, dass Sie eine wertvolle Mitarbeiterin mit großem Engagement sind.**
- Verläuft die Verhandlung nicht zu Ihrer Zufriedenheit oder werden Sie vertröstet: Bleiben Sie dran und fragen Sie immer wieder nach!

Checkliste Bewerbungsgespräch

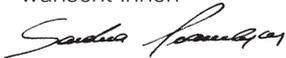
- Erkundigen Sie sich im Vorfeld** über branchenübliche Gehälter für die ausgeschriebene Position.
- Streichen Sie Ihre Qualifikationen und Fähigkeiten hervor** und belegen Sie diese mit nachvollziehbaren Argumenten.
- Seien Sie sich Ihres Wertes bewusst** und betonen Sie Kompetenzen, Fähigkeiten, Arbeitserfahrung und Motivation.
- Beenden Sie Ihre Ausführungen mit Ihrer wichtigsten Botschaft – dem stärksten Argument für eine Gehaltserhöhung.**

Gehaltsverhandlungstipps für Frauen

Männer fordern durchschnittlich einmal im Jahr eine Gehaltserhöhung, Frauen hingegen nur alle zwei bis drei Jahre, wenn überhaupt ...

Weniger als Männer zu verdienen, weist nicht auf das Unvermögen einzelner Frauen hin. Viele Ungerechtigkeiten zwischen den Geschlechtern haben gesellschaftliche Hintergründe. Die »Gehaltsverhandlungstipps für Frauen« zeigen Frauen Verhandlungsspielräume auf und ermutigen sie, diese für sich zu nutzen.

Viel Erfolg bei Ihrer Gehaltsverhandlung wünscht Ihnen



Sandra Frauenberger
Frauenstadträtin



Frauen^{MA57}
Stadträtin Wien

Literatur

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton
Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik.
(Campus 2009)

Jürgen Hesse, Hans Christian Schrader
Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung. Für eine optimale Vorbereitung in kürzester Zeit.
(Stark Verlagsgesellschaft 2010)

Nicola Holzapfel
Ich verdiene mehr Gehalt: Was Sie für Ihre erfolgreiche Gehaltsverhandlung wissen müssen.
(Campus 2009)

Ingrid M. Kösten
Anders, aber gleich. Frauen und Männer der Zukunft.
(Österreichische Verlagsgesellschaft 2005)

Martin Wehrle
Geheime Tricks für mehr Gehalt:
Ein Chef verrät, wie Sie Chefs überzeugen.
(Econ 2009, 3. Auflage)

Hilfreiche Links

<http://wien.arbeiterkammer.at>
www.oegb.at
www.fit-gehaltsrechner.at
www.berufsstrategie.de > *Basiswissen Gehaltsverhandlungen*
www.frauenfairentloehnen.at > *gegen Spende*
www.gehalts-check.de
www.gehaltsvergleich.com
www.gleichbehandlungsanwaltschaft.at

Impressum

Medieninhaberin und Verlagsort:
MA 57 – Frauenabteilung der Stadt Wien
Abteilungsleiterin: Marion Gebhart
Friedrich-Schmidt-Platz 3, 1082 Wien
Konzept, Text: Meike Lauggas
Kooperation mit FH Campus Wien:
Ulrike Alker, Ursula Weilenmann
Auf Basis der Unterlagen von: Ute Riedler-Lindthaler
Produktion: Danila Neuwirth
Lektorat: Christa Hanten

Grafik Design: hejderklausner designagentur
ISBN: 978-3-902125-89-7

