

Dein Fahrplan zur garantierten Gehaltserhöhung

Dein Ziel ist also beim nächsten Gehaltsgespräch eine Gehaltserhöhung zu bekommen...



Was sind die exakten Schritte, die dafür notwendig sind?

Du kannst dir das vorstellen wie bei einem Sportler, der für Olympia plant. Ein Sportler richtet seine Wettkämpfe, sein Training, seine gesamte Vorbereitung auf das Großereignis aus. Alles ist im Detail geplant.

Wenn in 4 Jahren Olympia ansteht, dann stellt sich unser fiktiver Sportler die folgende Frage:

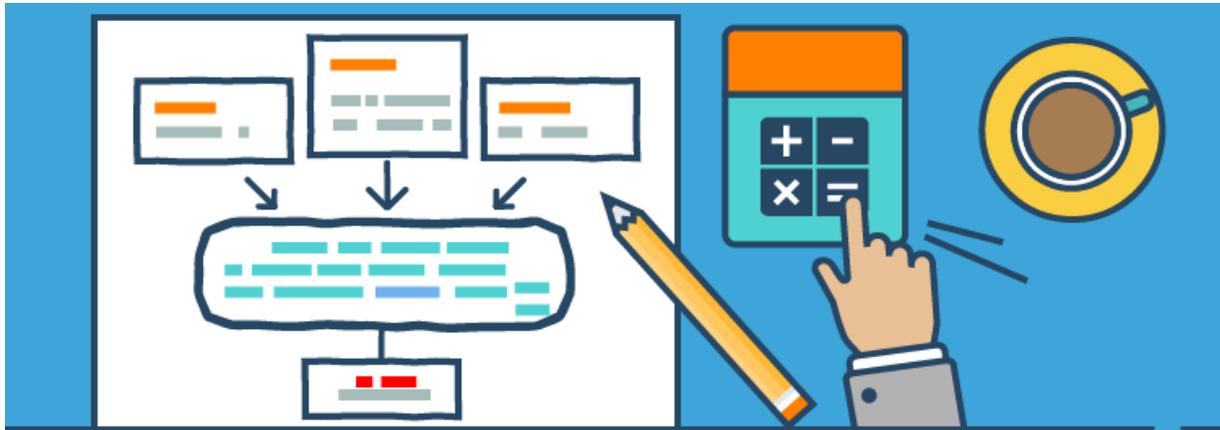
Was muss in 4 Jahren passiert sein, damit ich die Chance auf den Sieg habe?

Genau die selbe Frage musst du dir für dein Ziel "Gehaltserhöhung" stellen. Erfreulicherweise werden Gehaltserhöhungen nicht nur alle vier Jahre vergeben wie bei den Olympiamedaillen.

Du kannst im Grunde selbst bestimmen wie lange der Zeitraum ist. Ein realistischer Richtwert von einer Gehaltserhöhung zur nächsten ist ein Jahr (aber es kann auch kürzer sein).

Jetzt stellt sich also die Frage...

Was muss in einem Jahr passiert sein, damit du eine Gehaltserhöhung bekommst?



Damit dir dein Vorhaben gelingt, brauchst du einen Plan & ein System.
Der erfolgversprechendste Plan sieht folgendermaßen aus:

1.

Eliminiere Mindsets, die eine erfolgreiche Verhandlung verhindern

Um sicher zu gehen, dass du dir nicht selber durch Barrieren und Hürden das Leben unnötig schwerer machst, schau dir am besten nochmal unseren Artikel [3 Mythen über die Gehaltsverhandlung](#) (falls du den nicht gerade gelesen hast) an.

In dem Artikel geht's vor allem um die 3 Mythen:

- Eine Gehaltsverhandlung ist "feindselig und ein Risiko"
- Um richtig verhandeln zu können, muss ich redegewandt, spontan & schlagfertig sein
- Manche Menschen sind einfach als gute "Verhandler" geboren ODER "Ich kann einfach nicht verhandeln"



Du solltest deine Gedanken von diesem Ballast befreien. In unserem Gehaltskurs beschäftigen wir uns mit noch mehr Mythen und Barrieren und wieso du sie aus dem Weg räumen musst. Aber dazu später mehr.

2.**Finde heraus was du als Top-Mitarbeiter verdienen solltest**

Um zu wissen, wie viel du realistischer Weise als hervorragender Mitarbeiter gehaltstechnisch verlangen kannst, musst du dir zuvor einen „Marktüberblick“ verschaffen.

Folgende zwei Schritte bieten sich hierfür zum Start an:

 **Online Recherche**

Um ein erstes Bild zu bekommen überprüfe diverse Online Gehaltsrechner wie den von [karriere.at](https://www.karriere.at) oder den vom [Bundesministerium für Frauen](https://www.bundesministerium-fuer-frauen.at).

Gehe auf Jobportale wie [karriere.at](https://www.karriere.at) und schau dir an, welche Gehälter für deinen Bereich aktuell in den Ausschreibungen angeboten werden. (Achtung: Sehr oft handelt es sich bei den Angaben nur um ein kollektivvertragliches Mindestgehalt. Das kannst du also ignorieren. Aber die Gehälter, die ernst zu nehmen sind, stechen heraus.)

 **Frag' bei Kollegen, Bekannten, ehemaligen Studienkollegen, Freunden, die ähnliche Positionen und Jobs haben nach**

Vielen ist dieser Schritt „unangenehm“. Vermutlich auch deswegen, weil sich in Österreich – vor allem bei den älteren Generationen – irgendwie eingebürgert hat, dass man über Geld / Gehalt nicht spricht. Auch wenn es dir, diesbezüglich ähnlich gehen sollte, versuche unbedingt dich zu überwinden. Du wirst sehen, die meisten deiner Gesprächspartner sehen das Thema viel lockerer, als du vielleicht befürchtest. Am besten du fragst dabei nicht direkt nach der Höhe des Gehalts, sondern nach einer Range, die in dem Bereich üblich ist.

Das macht es für deine Gesprächspartner viel angenehmer auf deine Frage zu antworten - denn es macht das Gespräch anonymer. Es ist nicht IHR Gehalt, sondern eine „typische“ Range.

Die Informationen, die du bekommen kannst, sind im wahrsten Sinne des Wortes „Goldes wert“.

Nachdem du dir einen Überblick verschaffen hast, bilde aus allen Infos eine Durchschnittsrange. Ob du eher am oberen Ende, in der Mitte oder am unteren Ende der Range liegst, wird hauptsächlich von deinen Top Leistungen abhängen und von individuellen Stärken.



Falls du dir an dieser Stelle denkst: Mir fallen gar keine erwähnenswerten Leistungen ein...dann bist du vielleicht noch kein „unentbehrlicher“ Mitarbeiter.

3.

Werde zu einem unentbehrlichen Mitarbeiter

Um als Top Mitarbeiter, ein entsprechend angepasstes Top Gehalt zu bekommen, reicht es nicht aus „nur“ Top Leistungen zu erbringen.

Auch diese wesentlichen Punkte sind zu beachten:

- Vereinbare zusammen mit deinem Vorgesetzten ambitionierte aber erreichbare Ziele.
- Auch wenn sie alleine nicht ausreichen – ganz ersparen kannst du dir Top Leistungen leider auch nicht! In den nächsten 6-12 Monaten versuchst du durch außergewöhnliche und überdurchschnittlich gute Arbeit, die gesteckten Ziele zu übertreffen.
- Vergiss bei deinem Arbeitseifer eines niemals: Du allein bist dafür verantwortlich, dass dein Vorgesetzter auch erfährt, welche Leistungen du bereits erbracht hast. Sei nicht lästig und binde ihm nicht täglich deine erreichten Ziele auf die Nase, aber diverse dezent eingestreute Hinweise und Anspielungen sind unerlässlich, damit die folgende Gehaltsverhandlung erfolgreich wird



In unserem Gehaltsverhandlungskurs haben wir dafür eigens ein System entwickelt.

Wenn du das schaffst, dann wirst du - nicht nur in den Augen deines Vorgesetzten – ein unentbehrlicher Mitarbeiter und setzt damit den Grundstein für ein höheres Gehalt.

Unentbehrlich heißt in dem Zusammenhang übrigens nicht, dass du in jeden Prozess des Unternehmens eingebunden werden musst. Manchmal reicht es aus, eine besondere Sache besser zu können als alle anderen. Was könnte bei dir genau diese Sache sein?

Was könnte bei dir genau diese Sache sein?

4.

Bereite dich auf das Gespräch vor

Eine Gehaltsverhandlung ist für dich vermutlich nichts Alltägliches. Dinge, die man nicht so oft macht, sollten besonders gut vorbereitet werden. Am besten du beginnst ca. 1-2 Monate vor dem konkreten Gehaltsgespräch mit der Vorbereitung darauf.

Starte damit, eine „Gehaltserhöhungsmappe“ zu erstellen. Wir nennen sie die „Einfach Mehr Gehalt – Mappe“.

Diese besteht aus folgenden Teilen:

 **Leistungsmanifest**

Hier sollten deine Top Leistungen und die (übertroffenen) Ziele zusammengefasst bzw. aufgelistet werden.

 **Gehaltsguideline**

Hier sind im Wesentlichen die Ergebnisse von Punkt 2 zusammengefasst.

 **Wunsch & Forderungsliste**

Wie viel und was möchtest du mehr haben?

Nachdem du die perfekten Argumente die für dich und damit für deine Gehaltserhöhung sprechen, in deiner „Einfach Mehr Gehalt - Mappe“ gebündelt hast, solltest du im nächsten Schritt damit starten, dass du intensiv für das konkrete Gespräch trainierst.

Die Gehaltsverhandlung sollte nichts sein, bei dem du alles improvisierst. Das wäre wie wenn du vor hast, mit einer Rakete ins All zu fliegen und dabei alles dem Zufall überlässt. Ein Raketenstart ist nichts was improvisiert wird - genau so wenig sollte das bei deiner Gehaltsverhandlung sein.

Wenn was schief geht, dann musst du wissen wie du reagieren wirst. Und deshalb...



5.

Üben, Üben, Üben - noch kein Meister ist vom Himmel gefallen

Auch wenn du - und zu diesem Zeitpunkt hoffentlich auch schon dein Vorgesetzter - grundsätzlich weißt, warum du eine Gehaltserhöhung verdienst, geht es jetzt noch darum, das Ganze bei der Gehaltsverhandlung schlüssig und selbstbewusst zu präsentieren. Es handelt sich dabei durchaus um eine Art „Prüfungssituation“. Folgende Tipps helfen dir dabei, dass du auch den letzten Schritt noch erfolgreich meisterst:



Schreibe dir mit Hilfe deiner „Einfach Mehr Gehalt-Mappe“ mögliche Argumente wörtlich nieder.

Vergiss dabei nicht, so gut wie möglich, auch die Einwände und Gegenargumente deines Vorgesetzten zu antizipieren. In unserem „Einfach Mehr Gehalt“ – Kurs zeigen wir dir dazu ein Schema, mit dem du jedes Gegenargument entzaubern kannst.



Nimm dich per Video oder Audio auf. Ja, die eigene Stimme wirkt dann immer etwas komisch, aber beim Verfeinern deiner Argumente hilft dir das enorm.



Auch wenn du viel üben sollst: Du darfst deine Argumente nicht auswendig lernen! Das wirkt sonst monoton und langweilig.



Als mögliche „Sparringspartner“ bieten sich Freunde oder Familienmitglieder an. Bitte sie darum, dir ehrliches Feedback zu geben. Vor allem auch in Bezug auf:

- Authentische Formulierungen - Passt das Gesagte zu dir?
- Freies Sprechen - Wirkt das Gesagte auswendig gelernt?
- Schlüssige Argumente - Kann man das Gesagte problemlos nachvollziehen?

Das ist der große Überblick vom Weg zur fast sicheren Gehaltserhöhung.

An dieser Stelle haben wir eine gute und eine schlechte Nachricht für dich...

Die gute Nachricht ist: Wenn du das alles machst, dann hast du fast den Großteil der Arbeit hinter dir. Natürlich ist das nur ein grobes Gerüst, eben ein Fahrplan. Jeden der fünf Punkte (und vieles mehr) behandeln wir in unserem ultimativen Gehaltsverhandlungstraining „Einfach Mehr Gehalt“ (ja, mehr Infos dazu kommen noch ganz am Schluss ;)).

Die schlechte Nachricht: Ganz „kampflos“ geben sich die wenigsten Vorgesetzten „geschlagen“. Dabei werden oft unangenehme Gegenargumente ins Feld geführt. Aber keine Sorge, wenn deine Vorarbeit entsprechend gut war, lassen sich die meisten „gerne“ von dir überzeugen.

Die 3 häufigsten Gegenargumente für deine Gehaltserhöhung

**1.**

Gegenargument

“Ich würde dir die Erhöhung ja geben, aber ich kann es nicht entscheiden...”

Ohhh, der alte “ich würde ja... aber mir sind die Hände gebunden” - Trick.

Im Grunde hast du hier drei Optionen:

1. Du gehst sofort zum direkten Vorgesetzten deines Chefs.
2. Du bittest um ein Meeting gemeinsam mit deinem Vorgesetzten und seinem Boss.
3. Du bringst deinen Vorgesetzten auf deine Seite, damit er sich für dich einsetzt und deinen Gehaltswunsch durchbringt.

Option 1 ist absolut nicht zu empfehlen. Wenn du das machst, vergraulst du dir in 99% der Fälle deinen Boss. Und zwar für immer.

Option 2 hängt extrem stark von deinem direkten Vorgesetzten ab. Es kann sein, dass er auch nur den Vorschlag extrem anmaßend findet und negativ reagiert. Oder er könnte sich darüber freuen, weil er die Themen sowieso ungern alleine mit seinem Boss bespricht.

Die beste Option, in fast allen Fällen, ist **Option 3**. Dein direkter Vorgesetzter muss soweit sein, dass er sich für dich einsetzen will und er der Meinung ist, dass du eine Gehaltsanpassung verdienst. Dann kannst du noch immer einen Termin zu dritt planen. Oder eben nicht.

Zuerst musst du dazu aber wissen ob er die Entscheidung tatsächlich nicht selbst treffen kann. Das kannst du so angehen:

“Ok. Wenn ich es richtig verstehe, dann würden Sie mir die Gehaltserhöhung sofort geben und sind auch der Meinung, dass ich sie verdient habe?”

[Jetzt wartest du auf das Nicken oder die Bestätigung]

“Und das Problem ist nur, dass Sie glauben, dass der Vorstand die Erhöhung nicht bewilligt?”

[Mhm...]

“Aber in den meisten Fällen hält sich [Herr/Frau XY] doch an ihren Vorschlag, oder?”

Jetzt kommt's auf. Wenn die Antwort ja ist, dann geht's darum gemeinsam mit deinem Vorgesetzten einen Plan zu entwickeln, wie die Gehaltserhöhung durchgeht. Wenn doch ein anderes Problem vorliegt und die Aussage nur ein Vorwand war, dann weißt du das jetzt auch und wirst dieses Problem aus dem Weg räumen.

2.

Gegenargument

“Das ist unfair den anderen gegenüber.”

Ganz ehrlich - die Ausrede und das Gegenargument ist einfach schwach. Denn wenn du einen Top Job abgeliefert hast, dann ist es nicht unfair. Unfair ist, wenn du nicht nach deiner Leistung beurteilt wirst. Egal was die anderen verdienen.

Etwas netter formuliert, kannst du das auch so sagen. Erwähne, dass du die Situation natürlich verstehst, aber verweise darauf, dass wenn du überdurchschnittliche Leistungen erbringst, es doch fair wäre, dafür auch überdurchschnittlich entlohnt zu werden. Wenn du willst, kannst du das sogar als rhetorische Frage stellen:

"Es wäre doch fair...?"

Und wenn du merkst, dass das eigentliche Problem die Angst deines Vorgesetzten ist, dass alle anderen auch Gehalt fordern kommen, dann kannst du Stillschweigen über dein Gehalt versichern und vereinbaren.

3.

Gegenargument

"Das geht sich heuer nicht aus. Da haben wir keinen Platz im Budget. Sie wissen ja, dass es im Moment schwierig ist. Nächstes Jahr..."

Das Vertrösten ist bei vielen Vorgesetzten eine recht beliebte Taktik. Es ist auch verständlich warum:

Es ist kein direktes Nein, aber auch kein Ja.

Was dann in einem Jahr wirklich ist, weiß vorerst noch niemand. Für deinen Boss ist das Thema auf jeden Fall mal ein Jahr vom Tisch.

Speziell die Kombination mit dem Budget kommt relativ häufig vor. Als mögliche Antwort kannst du folgende geben:

"Ich verstehe natürlich, dass wir die Gehaltsanpassung budgettechnisch unterkriegen müssen und dass es im Moment knapp ist. Aber ist es nicht gerade in schwierigen Zeiten entscheidend, dass die Leute fair entlohnt werden, die außerordentlich gute Arbeit erbringen? Wir haben bereits besprochen was ich in den letzten Monaten für das Unternehmen geleistet habe. Was können wir also machen, damit wir eine faire Lösung für uns beide finden?"

Und dann wartest du einfach mal ab was als Antwort kommt.

Eines sollte dir auf jeden Fall klar sein: Egal wie knapp das Budget ist, für Top-Mitarbeiter ist immer eine Erhöhung möglich. Vielleicht in zwei Schritten (ein Teil sofort, und einer in 6-12 Monaten) oder durch mehr Benefits. In den seltensten Fällen steht das Unternehmen kurz vor dem Konkurs. Wenn das der Fall ist, dann hast du sowieso ein anderes Problem.

Vergiss nicht, das Budget ist einfach nur eine Zahl auf dem Papier bzw. in einer Datei auf dem PC (sorry an alle Controller und Finanzler ;)). Die Zahl kann man auch ändern.

Zumindest für einen unentbehrlichen Mitarbeiter.

Letzte Gedanken...

Diese Antworten helfen dir übrigens nicht, wenn du Schritt 1 bis 5 am Weg zur garantierten Gehaltserhöhung nicht befolgt hast.

Es macht einen riesigen Unterschied ob du eine Phrase einfach nur auswendig nachsagst...Oder ob du genau weißt, warum du genau das in genau dem Moment sagst. Es kommt auch darauf an was du vorher gezeigt, gesagt und getan hast. Ein paar coole Formulierungen alleine, bringen dir keine Gehaltserhöhung.



Das wäre wie der Olympiasportler der am Tag des Bewerbs seine erste Trainingseinheit absolviert - es wird nicht schaden, aber es wird ihm nicht zum Sieg verhelfen.

Damit du beim Gehaltsverhandeln aber die Goldmedaille gewinnst ist mehr notwendig.

Genau das zeigen wir dir in „**Einfach Mehr Gehalt**“ – dem ultimativen Gehaltsverhandlungstraining.

Ja, das ist der Kurs, von dem du in diesem Dokument schon mehrmals gelesen hast.

Hier erfährst du mehr zum Kurs:

[Einfach mehr Gehalt](#)

Du findest hier entweder eine kurze Information, dass der Kurs im Moment geschlossen ist.
Oder: Er ist im Moment geöffnet und du findest alle weiteren notwendigen Informationen.

Natürlich halten wir dich per Mail am Laufenden, sobald der Kurs offen ist.

**Je nachdem wo du dich im Moment in deinem Leben befindest,
kannst du jetzt folgendes machen...**



Falls du noch studierst, kurz vor dem Fertig werden bist, oder in nächster Zeit vor hast deinen Job zu wechseln...



Sieh dir **“Vom Studium zum Traumjob”** an - das ultimative Bewerbungstraining für Studenten und Uni- & FH-Absolventen.

Der Kurs ist online & kostenfrei.

[Vom Studium zum Traumjob](#)



Wenn du bereits im Job bist (egal ob ein Wechsel bevorsteht oder nicht) dann sieh dir einen unserer ultimativen Guides an...



Um alles zu erfahren was bei dir als Uni- bzw. FH-Absolvent wichtig ist wenn's um Vorsorge, Versicherung, Geldanlage & Co geht, kannst du den ultimativen Finanzplanungsguide für Akademikerinnen lesen. Dort erfährst du auch wie du zu Akademikerboni (Spezialtarife, Sonderrabatte & mehr) kommst.

Der ultimative Finanzplanungsguide



Wenn du gerade darüber nachdenkst ob du Mieten oder Kaufen sollst, dann kannst du dir den ultimativen Guide zum Thema Mieten vs. Kaufen ansehen. Inklusiv allem was du beachten musst, wenn du schlussendlich wirklich kaufst und eine Finanzierung benötigst.

Der ultimative Mieten vs. Kaufen Guide



Wenn du alles wissen willst, was beim Thema Krankenzusatzversicherung zu beachten ist, dann kannst du dir den ultimativen Guide zur Krankenzusatzversicherung ansehen. Dort erfährst du unter anderem wie du mit wenig Geld den Fuß in die Tür des Zusatzsystems bekommst und welche Mythen und Märchen du rund um das Thema nicht glauben darfst.

**Der ultimative Guide zur
Krankenzusatzversicherung**