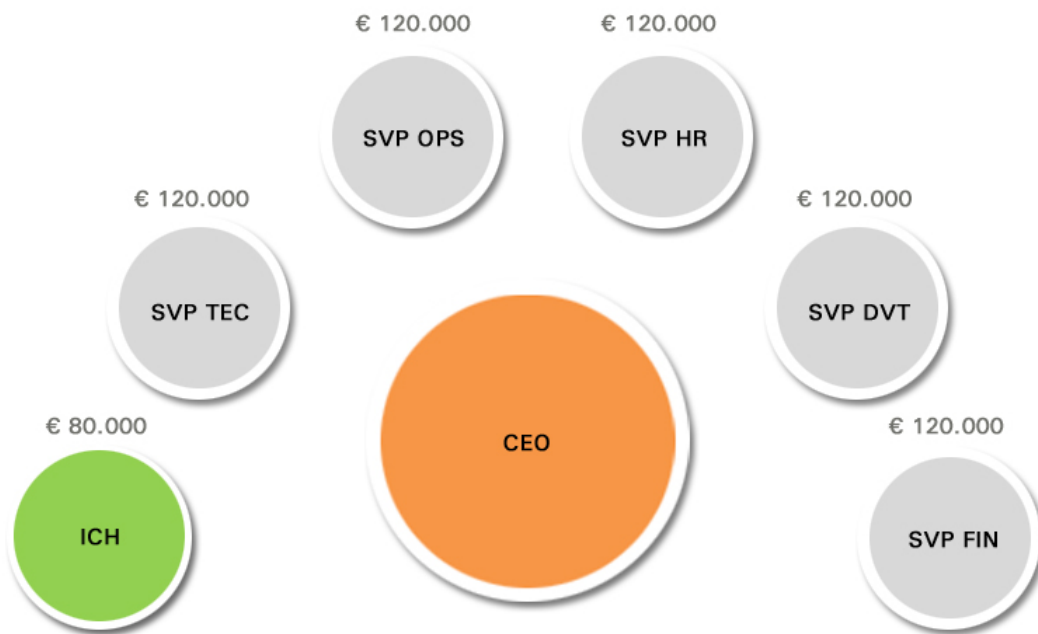


## Gehaltsverhandlung

Die genannten Fallbeispiele wurden in Übereinstimmung mit den Klienten verkürzt und so verändert, dass die Identität und die Vertraulichkeit der Anliegen geschützt bleiben:

Jonas M. (**Senior Vice President Marketing, 50 Jahre**)  
 Internationale Hotelgesellschaft

Die Coachinganfrage kommt durch die Empfehlung eines früheren Klienten zustande. Herr Jonas M. möchte sich auf die Gehaltsverhandlungen mit seiner Geschäftsleitung optimal vorbereiten. Zunächst soll Herr M. seine Erwartungen an das Coaching erläutern. Anschließend bitte ich ihn, seine Situation anhand einer visuellen Aufstellung möglichst vollständig darzustellen. Diese sieht folgendermaßen aus:



Der Klient beschreibt seine Situation: *„Vor einem Jahr habe ich in meiner neuen Position bei der Firma XY begonnen. Die Bedingungen wurden klar festgelegt: Ich arbeite an 4 Tagen in der Woche, vor dem Hintergrund, dass wir gerade ein Baby bekommen haben und ich trotz meiner vielen Reisen ein wenig am Familienleben teilhaben will. Den 4. Tag der Arbeitswoche –so ist die Vereinbarung– arbeite ich in meinem Home Office. Da der CEO mich gerne für sein Unternehmen gewinnen wollte und meine Beweggründe verstand, unterbreitete er mir ein Angebot auf Basis der genannten Bedingungen. Wir einigten uns auf ein Jahresgehalt von 80.000 EUR zuzüglich Bonus. In diesem Zusammenhang erläuterte der CEO mir das Organigramm seines Unternehmens und erklärte, dass alle Senior Vice Presidents auf einer Ebene stehen und dieselbe Verantwortung für das Unternehmen tragen. Zu Beginn meiner Tätigkeit hatte der CEO gemeinsame Marketingziele mit mir festgelegt, an denen der Erfolg meiner Aufgabe gemessen werden würde.“*

*Die Bemessungsgrundlage des Bonus aller VPs sei ausschließlich vom operativen Gewinn des Unternehmens abhängig. Nach Zusammenarbeit zu machen und mein Gehalt möglicherweise neu zu definieren.“*

Weiter erläutert mir Herr M. seine Aufgaben: mindestens drei Abende in der Woche verbringt er mit repräsentativen Treffen, Abendessen oder Veranstaltungen. Auch in seiner Freizeit ist er über sein Notebook oder seinen Blackberry verfügbar und wird somit mobil seiner Verantwortung gerecht. Er möchte daher in seiner Gehaltsverhandlung einbringen, dass er ein Gehalt in Höhe von 96.000 EUR für seine Tätigkeit als angemessen betrachtet, da er seine Leistung und Verantwortung auf gleichem Niveau mit seinen Kollegen sieht.

Ich frage Herrn M., ob er sich denn als Honorararbeiter mit Stundenlohn sieht. Mein Klient sieht mich etwas irritiert an. Ich gehe auf seine Umrechnung der 4-Tage-Woche im Vergleich zur 5-Tage-Woche seiner Kollegen ein und frage ihn, ob er für die Stunden oder für die Zielerreichung seiner Tätigkeit bezahlt wird.

*„Klar. Für die Führung meines Fachbereichs, sowie für meinen Beitrag zu den Unternehmenszielen, dafür werde ich bezahlt.“* Er denkt nach und fügt hinzu: *„Sie meinen, ich sollte ebenfalls 120.000 EUR verdienen, wie die anderen Kollegen?“* Ich antworte darauf nicht und warte, bis mein Klient, der spürbar in seine Gedanken vertieft ist, wieder das Wort ergreift: *„50% Gehaltserhöhung in Krisenzeiten – das klappt doch niemals!“*

Ich bitte Herrn M. kurz durchzuatmen und sich seinen Argumenten für das bevorstehende Gespräch zu widmen. Am Flipchart hält er fest, welche seiner festgelegten Abteilungsziele er erreicht hat. Er ist sichtbar überrascht, wie gut er dabei abschneidet: er hat alle Ziele erfüllt und die Umsatzerwartung in einer neu-definierten Branche sogar zu 120% übertroffen. Außerdem hat er seine Kosten gemäß Budget im Griff. Er betrachtet seine Argumente, seine Körperhaltung strafft sich und er sagt: *„Mit diesen Ergebnissen kann ich mich sehen lassen, oder?“* Ich frage ihn, mit welchen konkreten Zukunftsplänen er seinen CEO überzeugen will, dass er langfristig sein Gehalt wert ist. Daraus entsteht euphorisch ein Argumentationsplan für das Gespräch. Abschließend sagt mein Klient er fühle sich für das Gespräch in der kommenden Woche gut gerüstet. Jonas M. klemmt seine Flipchartdokumentation unter den Arm und verabschiedet sich gut gelaunt.

In der kommenden Woche erhalte ich eine Nachricht meines Klienten auf meiner Mobilbox:

*„Hallo Frau Rose, unsere Strategie ist aufgegangen und ich konnte meinen CEO von meinen Ideen überzeugen – vielen Dank, dass Sie mich mit Ihren Fragen auf diese wichtigen Punkte aufmerksam gemacht und nicht locker gelassen haben! Einer meiner Kollegen sucht ebenfalls einen Coach und ich werde Sie ihm sehr ans Herz legen, liebe Grüße Ihr XY.“*