

Diagnose: Schlecht bezahlt Bescheidenheits-Gen setzt Frauen in Gehaltsverhandlungen schachmatt

Frauen verdienen weniger Geld als Männer - und daran tragen sie offensichtlich eine Mitschuld. Darauf lässt zumindest das Ergebnis einer empirischen Untersuchung zum Thema „Arbeitgeberpräferenzen von Frauen“ schließen, die von den Veranstaltern der women&work, Deutschlands größtem Messe-Kongress für Frauen, in Auftrag gegeben und an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Ingolstadt, im Rahmen einer Bachelorarbeit von Lisa Widl, unter der Leitung von Prof. Dr. Alfred Quenzler durchgeführt wurde.

Befragt wurden 182 Akademikerinnen bundesweit nach ihren Wünschen und Anforderungen an potentielle Arbeitgeber. Lediglich 17 Prozent der befragten Frauen betrachten das Einstiegsgehalt als sehr wichtiges Kriterium bei der Arbeitgeberwahl, für 56 Prozent spielt das Einstiegsgehalt eine wichtige Rolle, für 23 Prozent ist es eher wichtig und 4 Prozent legen auf das Kriterium „Einstiegsgehalt“ überhaupt gar keinen Wert. Damit rutscht der Faktor „Einstiegsgehalt“ bei den Wünschen und Anforderungen von Frauen an potentielle Arbeitgeber im Gesamt-Ranking auf Platz 26.

„Das Ergebnis ist erschreckend“, kommentiert Melanie Vogel, Initiatorin der women&work. „Offensichtlich ist vielen Frauen der Zusammenhang zwischen eigener Leistung und angemessener Bezahlung nicht bewusst. Die Untersuchung zeigt, dass gerade junge Frauen nicht verstehen, dass sie sich mit einem schlecht verhandelten Einstiegsgehalt auch schon für zukünftige Gehaltsverhandlungen schachmatt gesetzt haben.“

Niedriges Einstiegsgehalt – hoher Preis für die Karriere

Das bestätigt auch Claudia Kimich, Verhandlungsexpertin und Autorin des Buches „Um Geld verhandeln“. „Bei der Einstiegsgehaltsverhandlung stellen Frauen die Weichen für ihr ganzes Berufsleben. Ein zu niedrig ausgehandeltes Anfangsgehalt holen sie nie wieder auf.“

Die Strategie, den Job erst einmal anzunehmen und die Konditionen später auszuhandeln – frei nach dem Motto: „Wenn der Chef sieht, wie fleißig ich arbeite, bietet er mir die Gehaltserhöhung schon von sich aus an.“ – geht ihrer Erfahrung nach nie auf.

„Frauen stellen sich mit Bescheidenheit und Understatement selbst ein Bein, denn wer nichts fordert, bekommt auch nichts – und das gilt nicht nur für das Einstiegsgehalt“, weiß auch Melanie Vogel.

Tipps für ein gut verhandeltes Einstiegsgehalt

Frauen müssen lernen, ebenso wie Männer, regelmäßig aktiv mehr Gehalt zu verlangen und für sich selbst und ihre Leistung zu sprechen. Bescheidenheit ist in Gehaltsverhandlungen keine Tugend, denn die führt dazu, dass sich Frauen mit einem niedrigeren Gehalt abspeisen lassen – und damit auch unter Wert verkaufen.

Und was passiert, wenn der potentielle Arbeitgeber sich nicht auf das von der Bewerberin geforderte Einstiegsgehalt einlässt?

Die Gehaltsexpertin Kimich hat dafür eine pragmatische Lösung parat: „Nehmen wir an, die Bewerberin fordert z.B. 80.000 Euro und der Gegenüber will ihr nur 60.000 Euro bezahlen. Egal, auf was sich die beiden einigen, einer von ihnen verliert das Gesicht bzw. seine Glaubwürdigkeit. Ich würde der Bewerberin in diesem Fall empfehlen, in der Probezeit zu den Konditionen des Arbeitgebers zu arbeiten und nach der Probezeit zu ihren. Das ist ein faires Angebot: der Arbeitgeber kann die Bewerberin kennen lernen und die zukünftige Mitarbeiterin hat die Chance, mit ihren Leistungen zu überzeugen.“

Wichtig ist laut Kimich aber, dass Frauen sich bei einer solchen Lösung nicht auf später vertrösten lassen, sondern diese Regelung von Beginn an im Arbeitsvertrag schriftlich fixieren.

Über die women&work

Auf der women&work, Deutschlands größtem Messe-Kongress für Frauen, treffen ambitionierte Besucherinnen am 5. Mai 2012 von 10 – 18 Uhr das Who-is-Who der deutschen Unternehmen. Vorterminierte Vier-Augen-Gespräche, spannende Kontakte mit über 70 Top-Unternehmen aus Deutschland und ein umfangreiches Kongress-Programm helfen den Frauen beim persönlichen Networking und bei der erfolgreichen Karriereplanung. Parallel zur women&work findet am 5. Mai 2012 auch das Jahrestreffen weiblicher Führungskräfte statt. Unter dem Motto „Führungswechsel – weibliche Karriereentwürfe in männlichen Strukturen“ haben Deutschlands Führungsfrauen die Möglichkeit, sich auszutauschen und in Workshops zu aktuellen Management-Themen weiter zu bilden.

<http://www.womenandwork.de>

Über Claudia Kimich

Claudia Kimich ist freie Trainerin und systemischer Coach für Vertrieb, Preisverhandlung, Kundenorientierung, Präsentation und Konfliktmanagement. Im Einzelcoaching hilft sie bei Eigenmarketing, Selbstmanagement, Zielfindung und Neuorientierung sowie Gehalts-, Honorar- und Preisverhandlungen. Ihr Erfolgsrezept liegt in ihrer professionellen und authentischen Art, gewürzt mit Kreativität und klar strukturierter, geradliniger Vorgehensweise. Bei ihr wird keine Minute verschwendet – die Diplom Informatikerin kommt sofort auf den Punkt. Ihr Buch "Um Geld verhandeln" ist im September 2010 beim Beck Verlag erschienen.

Wer Claudia Kimich live erleben möchte, hat dazu am 5. Mai 2012 auf der women&work in ihrem Workshop „Gehalts- Honorar- und Preisverhandlungen – Jonglieren mit dem eigenen Wert und Anderem“ die Möglichkeit.

<http://www.kimich.de>