© Stokkete/Shutterstock.com

Tipps für die nächste Gehaltsverhandlung

Wenn der Zeitpunkt für eine Gehaltsverhandlung gekommen ist, startet im Kopf das Gedankenkarussell. Die Begleiterscheinungen hat sicher jeder schon einmal erlebt – dieses mulmige Gefühl und diese Unsicherheit. Deshalb möchte ich euch dabei behilflich sein, eure nächste Gehaltsverhandlung mit einem sicheren Gefühl zu starten.

Nancy Djelassi

Sei dir im Klaren: Unbehagen ist absolut unnötig!

Ganz wichtig: Für eure Arbeitgeber sind Gehaltsverhandlungen vollkommen normal, sodass du dich nicht davor scheuen solltest. Zudem sind die meisten Arbeitgeber verhandlungsbereit und erwarten normalerweise auch, dass ihr diesbezüglich irgendwann einmal auf sie zukommt. Daher solltet ihr keine Furcht vor einer Gehaltsverhandlung haben. Die Chancen, hier mit leeren Händen herauszugehen, sind eher gering. Wichtig ist jedoch: Bereite dich sehr gut vor und überlasse nichts dem Zufall. Nur durch gute Argumentation kannst du wirklich punkten und dir ein größeres Gehaltsplus verschaffen.

Vorab solltest du dir folgende Fragen stellen:

- Was verdiene ich momentan?
- Wo stehe ich?
- Wo möchte ich beruflich hin?
- Wie kann ich mehr Nutzen für die Praxis schaffen?
- Wie ist die wirtschaftliche Lage der Praxis?

Oft ist die Angst vor einer Ablehnung so groß, dass sich viele Arbeitnehmer mit ihrem Gehalt abfinden, obwohl sie damit eigentlich unzufrieden sind. So sinkt die Motivation stetig und die Mitarbeiter stellen oftmals kaum bis gar keinen Mehrwert für die Praxis dar. Dabei ist dies für die Praxis und das eigene Vorankommen der zentrale Mittelpunkt. Denn sei dir bewusst: Alleine eine lange Zugehörig-

BVZP

keit zum Praxisteam ist noch lange kein Grund für eine Gehaltserhöhung! Deshalb gilt: Konzentriere dich auf deine Stärken und Leistungen. Wenn du herausfinden möchtest, ob dein Gehalt mindestens dem Standard/Durchschnitt entspricht, ist es empfehlenswert, die aktuelle Gehaltstabelle als Maßstab zu nutzen. Diese findest du auf der Website des VmF – Verband medizinischer Fachberufe e.V. Denn was man nie vergessen darf: Es gibt tatsächlich Arbeitgeber, die testen möchten, ob du dir deines Marktwerts bewusst bist oder nicht.

Warum sind Gehaltsverhandlungen eigentlich so wichtig?

- Du sollst das bezahlt bekommen, was du wert bist.
- Du sollst einen Lohn erhalten, der mindestens dem Durchschnitt entspricht.
- Du sollst für deine Arbeit und die damit verbundene Verantwortung fair entlohnt werden.

Gehaltsverhandlungen brauchen keinen richtigen Zeitpunkt

Jeder sollte sich darüber im Klaren sein, dass es den goldenen Zeitpunkt für eine Gehaltsverhandlung schlicht nicht gibt. Wichtige Faktoren wie eine gut laufende Praxis, eine gute Wirtschaftslage und natürlich die aktuelle Laune deines Chefs sollten als wichtige Faktoren dennoch immer berücksichtigt werden. Auch ist es von Vorteil, wenn du dir mit guten Leistungen einen hohen Anteil am Praxiserfolg erarbeitet hast. Wohl überlegte Argumente bringen dich in eine gute Verhandlungslage.

Im Mittelpunkt stehen: Die eigenen Leistungen!

Sei dir darüber im Klaren, mit welchen nachweisbaren Leistungen du zum Erfolg der Praxis beigetragen hast. Dabei kann es absolut vorteilhaft sein, wenn du dir für das Gehaltsgespräch eine Mappe zusammenstellst, in der du deine aktive Mitarbeit in puncto Umsatzsteigerung, Patientengewinnung, Einsparungen oder Prozessoptimierung sowie Mehrleistungen in Form von Überstunden und deinen abgeschlossenen Fortbildungen festgehalten hast. Aber Achtung: Verzichte auf vage Formulierungen oder persönliche Lebensumstände. Mache dir bewusst, welche Gehaltssteigerung du anstrebst. Argumentiere in einer Gehaltsverhandlung stets sachlich und setze ein leicht überhöhtes Startangebot. Stimmen die Rahmenbedingungen, ist eine Lohnerhöhung in Höhe von fünf bis zehn Prozent realistisch.

Zusammengefasst

Wenn du eine Gehaltserhöhung anstrebst, ist eine gründliche Vorbereitung eine Grundvoraussetzung dafür. Formuliere deine Argumente klar, sachlich und vor allem überzeugend. Achte auf realistische Ziele und passe einen guten Zeitpunkt für das Gespräch ab. Eine respektvolle Haltung deinem Chef gegenüber und angemessene Formulierungen sollten selbstverständlich sein. Selbst wenn eine direkte Gehaltserhöhung nicht sofort möglich ist, lohnt es sich, alternative Vergütungsformen zu erwägen und den Dialog für zukünftige Möglichkeiten offenzuhalten. Insgesamt ist eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung eine Kombination aus Vorbereitung, Verhandlungsgeschick und Flexibilität – und natürlich Übung, aber das kommt mit der Zeit von ganz alleine. Nur Mut!

1 www.comcave.de/magazin/beruf-und-karriere/gehaltserhoehung-wie-viel-prozent-mehr

2 www.stepstone.de/magazin/artikel/gehaltserhoehung-mit-diesen-tipps-laeuft-die-gehaltsverhandlung-glatt

Mehr über den BVZP gibt es unter *www.bvzp.de* sowie bei Facebook, Instagram und LinkedIn.

Nancy Djelassi
Präsidentin des BVZP e.V.

BVZP
Bundesverband zahnmedizinischer Fachkräfte in der Prävention

Infos zur Autorin