

Home-Office, Betriebs-Kita,
Sabbatical, besseres Gehalt:

So habe
ich meinen
WUNSCH
beim Chef
durchgesetzt

Diese vier Frauen blieben bei den Gesprächen mit Vorgesetzten
oder Behörden so lange geduldig, bis sie ihre Job-Ziele erreichten.
Hier erzählen sie von ihren Verhandlungsstrategien

Protokolle und Interview: Kira Brück
Fotos: Dieter Mayr. Produktion: Heide Christiansen



„Ich habe es
geschafft, im
HOME-OFFICE
arbeiten zu
können“

Christiane Wilmes, 35, Marketingchefin beim Beauty-Online-shop Libuté, war erfolgreich, weil sie dem Chef die neue Idee zunächst als Test vorschlug

Wir sind ein schnell wachsendes Start-up, unsere Büroräume waren rasch zu klein, und wir mussten alle näher zusammenrücken. Nicht immer konnten sich dabei meine Teamkollegen richtig konzentrieren. Für mich selbst hatte ich bereits durchgeboxt, dass ich täglich um 16 Uhr das Büro verlasse, um meine kleine Tochter aus der Krippe zu holen. Abends arbeite ich

dann zu Hause weiter. Für mich funktioniert das gut, und so setzte ich mich beim Chef dafür ein, dass jeder einen Tag Home-Office machen kann. Anfangs war er natürlich skeptisch: Was wäre dann z. B. mit spontanen Meetings? Doch ich konnte seine Vorbehalte aus dem Weg räumen, indem ich vorschlug, das Ganze zunächst einmal sechs Wochen zu testen. Er war einverstanden unter der Bedingung, dass jeder immer gut erreichbar sein muss. Das haben wir mit Hilfe von Skype, WhatsApp & Co. sichergestellt. Die Testphase haben wir kürzlich beendet und jeder – vor allem auch mein Chef – ist absolut zufrieden. Mittlerweile sind wir zwar in neue, größere Räume gezogen, wollen das Modell aber trotzdem fortführen.



„Ich habe mein **SABBATICAL** durchgesetzt“

Isabelle Seemann, 32, Teamleiterin im Direktmarketing, erkämpfte mit Hartnäckigkeit und guten Argumenten für sich eine Auszeit

Einmal acht Monate lang um die Welt reisen – das war mein Traum. Dafür wollte ich ein Sabbatical, eine unbezahlte Auszeit. Meine Chefin fand die Idee weniger gut: „Wer soll denn für so lange Zeit Ihre Aufgaben übernehmen?“, wandte sie ein. „Für höchstens zwei Monate lasse ich Sie gehen.“ Ich sagte ihr, dass ich sie verstehe, blieb aber trotzdem hartnäckig und bat einige Zeit später um einen neuen Termin, bei dem ich betonte, welchen Vorteil sie von meinem Sabbatical hätte: „Wenn ich wiederkomme, haben Sie eine topmotivierte Mitarbeiterin.“ Zudem schlug ich eine Interimsmanagerin vor, die sie während meiner Abwesenheit einstellen könnte. Schließlich willigte sie ein, mich für vier Monate gehen zu lassen – doch das war mir zu kurz. Einigen vertrauten Kollegen erzählte ich, dass ich mit dem Gedanken spielte, ganz zu gehen. Davon hörte wiederum der Geschäftsführer und kam auf mich zu: Er wollte mich in der Firma halten und bewilligte meine acht Monate.



WIR BEDANKEN UNS FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG BEI VOLK-ART.COM

„Ich habe eine **BETRIEBS-KITA** gegründet“

Carolin Gerling, 32, ist Managerin bei Vispron Engineering. Die Widerstände einer städtischen Behörde überwand sie mit Freundlichkeit und Offenheit

Wir haben in unserer Belegschaft festgestellt, dass in naher Zukunft ein hoher Bedarf an Krippenplätzen besteht. Die Lösung: eine betriebseigene Kita. Ende 2011 packte ich das an. Der Betrieb war bereit, den Großteil der Kosten zu tragen. Doch ich hatte unterschätzt, wie lange eine Genehmigung beim Stadtjugendamt dauert. Ich dachte zunächst auch, es gäbe für mich nur einen Sachbearbeiter und Ansprechpartner. Aber ich merkte schnell: Hat man mit einer Abteilung eine Abmachung, fühlt sich eine andere auf den Schlips getreten. Darum habe ich darauf geachtet, dass im E-Mail-Verkehr stets alle cc gesetzt sind, und habe auch Beamte, etwa vom Baureferat, zu uns eingeladen, damit sie vor Ort die Räume besichtigen können. Meine freundliche Art und auch, dass ich eher um Hilfe bat, statt Forderungen zu stellen, hat dann letztlich die Türen geöffnet: Vor ein paar Wochen konnten wir endlich unsere Kita eröffnen.





„Ich habe
weniger Arbeitszeit
bei gleichem
GEHALT
erreicht“

Teresa Kerner, 29, arbeitet bei einem Seminar-Anbieter. Weil sie bei ihren Verhandlungen flexibel blieb, erreichte sie deutlich bessere Gehaltsbedingungen

Nach dem Studium bekam ich in meiner Firma erst einen Zweijahresvertrag. Mein Einstiegsgehalt sollte bei Vertragsverlängerung dann nachverhandelt werden. Doch als es so weit war, ging nichts mehr: Mein Chef sagte, er wolle mir zwar mehr geben, doch seien Gehaltserhöhungen aus Budgetgründen zurzeit nicht drin. Mir aber war wichtig, dass meine Arbeit auch materiell geschätzt wird. Eine Pattsituation. Bis mir einfiel: Ich bestehe nicht auf höherem Gehalt – ich arbeite einfach einen Tag pro Woche weniger! Ihm gefiel der Vorschlag, auch weil ich sagte: „Wenn ich ausgeruht aus dem langen Wochenende komme, werde ich noch bessere Arbeit abliefern, weil ich erholter bin und noch mehr Energie habe.“ Dieses Argument hat ihn überzeugt.

WIE MAN EIN SCHWIERIGES GESPRÄCH RICHTIG ANGEHT: JOB-EXPERTIN MIRRIAM PRIESS GIBT RAT

Wie steigt man in Verhandlungen ein?

Nie zwischen Tür und Angel. Bitten Sie den Chef mit den Worten „Es gibt etwas, worüber ich mit Ihnen in Ruhe reden möchte“ um einen Termin.

Wie wirke ich im Gespräch überzeugend?

Erstens: Fragen Sie sich, ob der Wunsch wirklich zu Ihrer Persönlichkeit passt. Vielleicht wollen Sie ja lieber mehr Freizeit für sich verhandeln als eine Gehaltserhöhung. Sie überwinden Widerstände beim

Gesprächspartner leichter, wenn Sie von dem, was Sie fordern, wirklich zutiefst überzeugt sind. Zweitens: Beharren Sie nicht nur auf Ihrem Standpunkt und Ihrem Anliegen.

Bleiben Sie immer – selbst wenn Sie aufgeregt sein sollten – im Dialog. Dazu gehört, sich in Ruhe anzuhören, was Ihr Gegenüber sagt. Erst dann vertreten Sie wieder Ihre Position. Fragen Sie Ihren Chef auch, ob er noch andere Wege sieht als Ihren Vorschlag.

Wichtig ist, ihm immer Spielraum zu lassen. Wer sich in die Ecke gedrängt fühlt, sagt eher Nein.

Und wenn er trotzdem mauert?

Dann ist noch lange nicht alles verloren. Oft resigniert man zu früh. Schlagen Sie dem Chef vor, sich noch einmal zusammzusetzen, und fragen Sie ihn, zu welchem Zeitpunkt es für ihn günstig wäre.



Mirjam Priess