

3%

GELDGEBER INVESTIEREN NICHT GERN IN REINE FRAUEN-START-UPS. EINE GRÜNDERIN BEKOMMT IM SCHNITT NUR 3 PROZENT VOM INVESTMENT-KUCHEN AB. DER REST GEHT AN START-UPS MIT ZUMINDEST EINEM MANN IN DER CHEFETAGE.

Quelle: Start-up-Datenbank Crunchbase



„SOBALD MAN IN DIE ARBEITSWELT EINTRITT, DAUERT ES DREI MONATE, UND MAN IST FEMINISTIN

TERESA BÜCKER,
CHEFREDAKTEURIN
BEI „EDITION F“



Das „Ich bin toll“-Buch:

Legen Sie ein Logbuch Ihrer Erfolge an. Der Kunde bedankt sich für die super Projektabwicklung? Hier abheften. Sie übernehmen eine Schwangerschaftsvertretung? Eine Notiz. Das eigene Kompetenzgefühl wächst wie von selbst, und die wichtigsten Punkte für das nächste Gehaltsgespräch sind gleich mit abgespeichert.

Timing ist alles: Am besten funktionieren Gehaltsverhandlungen irgendwann im Jahr. Also das Gespräch bitte nicht zum Jahresende oder vor der Sommerpause ansetzen. Besser: eine Woche nach einem gelungenen Projekt. Einfach um einen Termin unter vier Augen zu beruflichen Perspektiven bitten.

Wortwahl zählt: Reden Sie von Gehaltsanpassung, nicht von -erhöhung. Denn: Gehalt zu verhandeln heißt letztlich, dass man für die Leistung, die man eh schon bringt, oder in Bezug auf zusätzliche neue Aufgaben eine Anpassung möchte.

Wie auf dem Basar: Ein guter Sprung liegt zwischen 7 und 15 Prozent. Nennen Sie eine konkrete Summe auf 100 Euro genau („Ich stelle mir 3400 Euro netto vor“). Die Chefin verhandelt dann auch in Hunderter-Schritten. Ganz wichtig: Danach die

Stille aushalten. Nicht sofort losplappern und sich nicht rechtfertigen!

Überraschen statt fordern: Welche Tätigkeiten will die Chefin wohl gern loswerden, was sind ihre Ziele – und welche Aufgaben davon könnten zu Ihnen passen? Überraschen Sie dann mit dem Angebot, diese oder jene Aufgabe zu übernehmen. Die passgenaue Initiative wird gern honoriert.

Nichts geht? Ihr Chef stimmt grundsätzlich zu und sagt dennoch: Kein Budget. Fragen Sie, wann er wieder eine Möglichkeit sieht – und bestätigen Sie diese Zusagen nach dem Gespräch per Mail. Oder schlagen Sie andere Leistungen vor: tolle Weiterbildung, Kita-Zuschuss. Wenn sich gar nichts bewegt, hilft der Satz: „Das heißt also, für eine Mitarbeiterin, die überdurchschnittlich viel leistet, gibt es keine Möglichkeit, das honoriert zu bekommen?“

Schweigen ist Gold: Auch hier ganz wichtig: Stille aushalten! Meist kommt vonseiten des Chefs dann doch noch etwas.



HEIKE VIRCHOW (55) weiß, dass gerade Frauen in Gehaltsgesprächen oft viel zerreden. Ihr Tipp: smart pokern. heike-virchow.de