

Dialog:

Herr Lange: Guten Morgen. Ich danke Ihnen für dieses Gespräch. Wie Sie wissen, habe ich in den vergangenen zwei Jahren meinen Verantwortungsbereich erheblich erweitert und maßgeblich zur Effizienzsteigerung unserer Abteilung beigetragen. Aus diesem Grund möchte ich heute eine angemessene Gehaltsanpassung besprechen.

Frau Schulze: Guten Morgen, Herr Lange. Ich schätze Ihre Leistungen außerordentlich. Ihre Einsatzbereitschaft ist für unsere Abteilung sehr wertvoll. Wir müssen jedoch die aktuellen Budgetvorgaben des Unternehmens berücksichtigen. Eine deutliche Gehaltserhöhung ist in diesem Quartal eine finanzielle Herausforderung.

Herr Vogt: Guten Morgen. Aus der Perspektive der Personalabteilung kann ich bestätigen, dass Ihre letzte Gehaltsanpassung vor genau vierundzwanzig Monaten stattfand. Die Unternehmensrichtlinien erlauben grundsätzlich eine Überprüfung nach diesem Zeitraum. Wir müssen jedoch die interne Gehaltsstruktur wahren.

Herr Lange: Ich verstehe die finanziellen Rahmenbedingungen. Dennoch habe ich die Kosten in meinem Bereich um 15 Prozent gesenkt. Diese Einsparungen übersteigen die von mir geforderte Gehaltserhöhung bei Weitem. Eine finanzielle Anerkennung meiner Resultate halte ich für absolut gerechtfertigt.

Frau Schulze: Ihre Zahlen sind unbestritten korrekt. Die Einsparungen sind ein großer Erfolg. Allerdings sind diese Mittel bereits für notwendige Umstrukturierungen verplant. Wir könnten vielleicht über eine gestaffelte Erhöhung sprechen, die im nächsten Geschäftsjahr wirksam wird.

Herr Vogt: Eine gestaffelte Anpassung wäre eine Lösung, die mit unseren Richtlinien vereinbar ist. Wir könnten sofort eine Erhöhung von 3 Prozent umsetzen und weitere 4 Prozent an das Erreichen konkreter Zielvereinbarungen im kommenden Jahr knüpfen.

Herr Lange: Ein gestaffeltes Modell ist ein interessanter Ansatz. Ich bin bereit, meine Ziele weiterhin hoch zu stecken. 3 Prozent sofort sind ein Anfang, aber in Anbetracht meiner bisherigen Resultate schlage ich 5 Prozent sofort und 2 Prozent im nächsten Jahr vor.

Frau Schulze: 5 Prozent sprengen mein aktuelles Budget für dieses Quartal. Ich kann Ihnen maximal 4 Prozent ab dem nächsten Monat anbieten. Die restlichen 3 Prozent vereinbaren wir als leistungsbezogenen Bonus für das nächste Jahr.

Herr Vogt: Dieser Vorschlag liegt exakt im zulässigen Rahmen unserer Gehaltsbänder. Wenn Herr Lange damit einverstanden ist, kann ich die entsprechenden Vertragsänderungen vorbereiten. Wir müssen dann nur noch die genauen Parameter für den Bonus definieren.

Herr Lange: 4 Prozent sofort und 3 Prozent als Bonus bei Zielerreichung sind ein fairer Kompromiss. Ich akzeptiere dieses Angebot. Ich freue mich darauf, die Kriterien für die Zielvereinbarung gemeinsam festzulegen. Ich danke Ihnen für das konstruktive Gespräch.