



Ende Jahr ist der perfekte Zeitpunkt, um die lang ersehnte Gehaltserhöhung anzusprechen – oder doch nicht? Travel Job Market hat sich in der Branche umgehört und zeigt Strategien für die erfolgreiche Lohnverhandlung auf.

Lohn – ein Tabuthema?

Wenn es um das Salär geht, sind die Schweizer in der Kommunikation eher zurückhaltend. Es gehört nicht zum guten Ton, jemanden nach dem Gehalt zu fragen. Und doch ist er für Herr und Frau Schweizer äusserst wichtig. Doch was ist Lohn überhaupt? Laut Duden ist er die Bezahlung für geleistete Arbeit und etwas, womit man für eine Leistung entschädigt wird; demzufolge eine Belohnung. Nicht unwesentlich ist, dass der Lohn für den Arbeitnehmer als Sicherung seiner Lebensgrundlage dient.

Die Schweizer Reisebranche im Aufwind

Was das Lohnniveau betrifft, hat die Schweizer Reisebranche einen schlechten Ruf. Die Lohnstudie aus dem Jahr 2016 von Travel Job Market und dem SRV zeigt auf, dass rund 50% der Arbeitnehmer ohne Führungsfunktion im Outgoing-Tourismus mit ihrem Lohn nicht zufrieden sind. Im Gegensatz dazu ist die Arbeitszufriedenheit überdurchschnittlich hoch. Fast 90% der Befragten sind sehr zufrieden oder zufrieden mit ihrer Arbeit.

Doch die Durchschnitts-Gehälter sind im Outgoing-Tourismus nicht überall gleich tief. Ein gutes Beispiel dafür ist die Travel Worldwide AG. „Ich messe mich nicht an einem Branchendurchschnitt, wenn es um Löhne geht“, sagt uns der Inhaber, Simon Schnellmann, im Interview. Er bezahlt seinen Mitarbeitern ein überdurchschnittlich gutes Salär. Auch bei TUI Suisse sieht es in diesem Jahr vielversprechend aus. Das Unternehmen hatte ein sehr positives Geschäftsjahr. „Dieses gute Resultat wollen wir als Dankeschön an unsere Mitarbeiter weitergeben“, erzählt uns Doris Sciesse, Director Human Resources bei TUI Suisse. Das Budget für Gehaltserhöhungen ist dieses Jahr doppelt so hoch wie im Vorjahr und fliesst direkt zu den Arbeitnehmern. Das Kader wird für einmal nicht berücksichtigt. Wie die Situation im Incoming-Tourismus ist, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Auf die Anfrage von Travel Job Market, wollten mehrere grössere Tourismusdestinationen keine Fragen zum Thema Lohn beantworten.

Die Lohnverhandlung will vorbereitet sein

Das Wichtigste für ein Lohngespräch ist die optimale Vorbereitung. Der Zeitpunkt der Verhandlung spielt eine äusserst wichtige Rolle. So kann es beispielsweise erfolgversprechend sein, dass Gespräch bereits vor Ende Jahr zu suchen, da das Lohnbudget dann noch nicht geplant ist. Ansonsten eignet sich das Jahresgespräch ideal, um auf das Gehalt zu sprechen zu kommen. Beachten Sie auch den Tageszeitpunkt. Am Morgen ist man normalerweise noch dynamischer und

weniger müde als gegen den Abend. Vergessen Sie auch nicht, die Initiative zu ergreifen, wenn es der Vorgesetzte nicht macht.

Für eine perfekte Planung konsultiert man am besten Salärstudien, wie die von Travel Job Market und der SRV. So können Sie ihren Marktwert ausmachen und mit realistischen Forderungen punkten.

Weiter ist es von Vorteil, sich bereits vor dem Gespräch schlagfertige Argumente auszudenken. Diese müssen belegbar sein. Beispielsweise mit Projekten, die sie bereits erfolgreich abgeschlossen haben oder mit guten Verkaufszahlen.

Punkten Sie auch während des Gesprächs

Treten Sie selbstbewusst auf. Ihre Körperhaltung ist sehr wichtig, um beim Gegenüber einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Üben Sie vor dem Spiegel oder mit einem Bekannten, damit Sie auch wissen, wie Ihre Mimik und Gestik wirkt. Passen Sie auf, dass Sie nicht zu selbstsicher auftreten, dies kann schnell überheblich wirken.

Wirken Sie natürlich und sprechen Sie offen über die Themen. So wird sich auch Ihr Gesprächspartner wohler fühlen und alles wird deutlich weniger verkrampft ablaufen.

Strategie Männer vs. Frauen

Frauen verdienen im Schnitt weniger als Männer. Es gibt viele Faktoren, welche zu diesem Unterschied beitragen. Einer der Faktoren ist die Strategie, mit welcher die beiden Geschlechter in eine Verhandlung gehen. Frauen sind diplomatischer und versuchen eher, sich mit dem Gegenüber zu verstehen und ein gutes Klima zu erarbeiten. So sichern Sie sich langanhaltende gute Beziehungen im Geschäft und sammeln Sympathiepunkte. Dieses Vorgehen kann aber auch dazu führen, dass sie nicht genügend auf ihre Lohnvorstellungen beharren und zu schnell aufgeben. Es darf jedoch nicht generalisiert werden. Schliesslich sind Lohnverhandlungen immer subjektive Situationen an denen unterschiedliche Menschen mit verschiedenen Charakterzügen beteiligt sind.

Was sind die Folgen einer Lohnerhöhung?

Sie haben alle strategischen Punkte berücksichtigt und waren erfolgreich. Im nächsten Jahr erhalten Sie mehr Lohn. Und jetzt? Stehen Sie am Morgen auf und sind motivierter?

Wir haben direkt bei den Firmen nachgefragt. Bei der Travel Worldwide AG gibt es keine signifikanten Veränderungen. Simon Schnellmann sagt: „Meine Mitarbeiter sind nach einer Lohnerhöhung nicht motivierter. Das liegt aber wohl auch daran, dass mein Team allgemein mit viel Elan an der Arbeit ist.“ Ähnlich sieht dies Doris Sciessere von TUI Suisse. „Lohnerhöhungen verhindern Unzufriedenheit, tragen aber nicht zur Zufriedenheit bei“, erzählt sie uns. Motivatoren, wie beispielsweise Anerkennung oder spannende Herausforderungen, sind ihrer Meinung nach nachhaltiger. TUI feiert positive Ergebnisse mit dem Kader und den Mitarbeitern zusammen. So können alle am Erfolg partizipieren.

Die Travel Job Market GmbH ist seit rund 25 Jahren als Personalberatung auf die Branchen Tourismus und Events spezialisiert. Kunden wie auch Kandidaten profitieren von einem grossen Netzwerk, dem persönlichen und ehrlichen Kontakt sowie der langjährigen Erfahrung.
www.traveljobmarket.ch