

Gehaltsverhandlungen



Gehaltsverhandlungen sind für viele fast genauso unangenehm wie Zahnarztbesuche.

Doch egal ob Bewerber oder Angestellter – früher oder später wird sich jeder in einer Gehaltsverhandlung wiederfinden. Die Frage nach den Gehaltsvorstellungen ist immer Gegenstand eines Bewerbungsgesprächs. Zudem ist es legitim, das angebotene Gehalt zu verhandeln, wenn sich ein Unternehmen für einen Bewerber entschieden hat. Aber auch für jeden Angestellten kommt irgendwann der Zeitpunkt, den Chef um eine Gehaltserhöhung zu bitten. In beiden Situationen sollten Sie nicht unvorbereitet in die Gehaltsverhandlung gehen. Wie bereitet man sich am besten auf die Gehaltsverhandlung vor? Welche sind die schlagkräftigsten Argumente für die Gehaltserhöhung? Auf welche Gegenargumente muss man sich einstellen? Wie kann der Chef trotz einer Ablehnung noch überzeugt werden?

Eine sorgfältige Vorbereitung

Damit die Gehaltsverhandlung Früchte trägt, sollte man sich sorgfältig darauf vorbereiten. Hierzu gehört es, sich ein klares Gehaltsziel zu setzen und sich für dessen Erreichung eine gute Argumentation zu überlegen. Um das Gehaltsziel festzusetzen, sind Recherchen nötig. Informationen zu branchenüblichen und positionsspezifischen Gehältern bekommt man auch sehr leicht über das Internet (z.B. [hier](#)). Hier findet man Gehaltsstudien und kann sich über die Gehaltsgestaltungsmöglichkeiten von Unternehmern informieren. Als Richtwert für die Spanne der Gehaltserhöhung gilt: Je nach Branche und Größe des Unternehmens können Angestellte zwischen 5 und 10 Prozent mehr Gehalt verlangen. Bewerber, die das Unternehmen wechseln wollen, sogar bis zu 20 Prozent. Auch die Festlegung des Zeitpunktes ist ein wichtiger Teil der Vorbereitung auf die Gehaltsverhandlung. Den Chef bei einem zufälligen Treffen auf dem Flur oder in der heiteren Stimmung einer Betriebsfeier nach einer Gehaltserhöhung zu fragen, ist tabu. In wirtschaftlich guten Zeiten wird der Chef sicher auch lieber eine Gehaltserhöhung bewilligen als in schwierigen Zeiten. Machen Sie einen konkreten Termin aus, damit Ihr Chef auch Zeit für Ihr Anliegen hat. Ein internes Feedbackgespräch ist immer ein guter Zeitpunkt, eine monetäre Honorierung der Leistungen zu fordern, besonders nachdem der Chef Ihre Erfolge gelobt hat. Für Bewerber ist der beste

Zeitpunkt für die Gehaltsverhandlung der Moment, in dem man ihnen den Job zusagt. Bevor Sie den ersehnten Job annehmen, können Sie Ihr Gehalt am besten verhandeln, weil sich das Unternehmen bereits für Sie entschieden hat. Im Nachhinein ist es hingegen schwierig, doch noch ein höheres Gehalt zu fordern.

Die Bezifferung des konkreten Gehaltswunsches

Bei der Bezifferung der Gehaltserhöhung ist Fingerspitzengefühl gefragt. Das gewünschte Gehalt sollte vor allem realistisch sein – für Bewerber gilt das in besonderem Maße. Die Frage nach den Gehaltsvorstellungen dient nämlich dazu, herauszufinden, ob der Bewerber seinen Marktwert realistisch einschätzen kann. Es empfiehlt sich jedoch, das gewünschte Gehalt zunächst etwas höher anzusetzen, weil der Chef oder Personaler sicher versuchen wird, Sie herunterzuhandeln. Wenn Sie bei Ihrem Gehaltswunsch Spielraum eingeplant haben, können Sie Kompromissbereitschaft zeigen, wenn Sie sich in der Mitte der beiden Angebote treffen. Als Basis für die Festlegung der Gehaltserhöhung dienen das aktuelle Gehalt und der Branchenvergleich. Wer sich aus einem Beschäftigungsverhältnis bewirbt, will sich in jedem Fall verbessern. Aus diesem Grund sollten auch Faktoren wie eine weitere Fahrstrecke zur neuen Arbeitsstelle oder Kosten für einen Umzug berücksichtigt werden. Neben den persönlichen Interessen, sollten jedoch auch die wirtschaftliche Situation des Unternehmens und der Branche entscheidend für die Festlegung des Gehaltswunsches sein.

Die Argumentationsstrategie

Die Argumente, die Sie während der Gehaltsverhandlung vorbringen, sind ganz entscheidend dafür, ob Sie eine Gehaltserhöhung bekommen. Sie sollten sich also eine stringente Argumentationsstrategie und plausible Gründe überlegen, die Ihren Gehaltswunsch rechtfertigen. Am besten halten Sie Ihre Argumente auch schriftlich fest. Die schriftliche Fixierung sorgt dafür, dass Sie die Argumente wirklich klar formulieren, zudem sind sie Ihnen dann während des Gehaltsgesprächs präsenter. Die Argumente, die Sie vorbringen, sollten sich um Ihre Erfolge drehen. Benennen Sie diese klar und deutlich anhand von konkreten Beispielen: Sie haben eine zusätzliche, für Sie neue Aufgabe bekommen, in die Sie sich erfolgreich eingearbeitet haben. Sie haben einen wichtigen Kunden an Land gezogen. Sie haben mit Ihren Projekten maßgeblich zum Unternehmensgewinn beigetragen. Zeigen Sie Ihrem Chef, was er an Ihnen hat, und welchen wichtigen Beitrag Sie leisten.

Strategisch am günstigsten ist folgender Gesprächsaufbau:

- Bitten Sie Ihren Chef als Gesprächseinstieg, Ihre Leistung einzuschätzen.
- Darauf aufbauend erklären Sie Ihren Beitrag zum Unternehmen.
- Das beste Argument nennen Sie zum Schluss sowie Ihren konkreten Gehaltswunsch.

Bewerber, die das Unternehmen wechseln wollen, können vor allem mit Ihrer bisherigen Erfahrung punkten. Doch sind sie generell in einer besseren Position, da das Unternehmen bereits durch das Jobangebot sein Interesse an dem Bewerber kundgetan hat.

Verhaltensregeln in der Gehaltsverhandlung

Als grundsätzliche Verhaltensregel ist der goldene Mittelweg für die Gehaltsverhandlung zu empfehlen: Man sollte nicht aggressiv, aber dennoch selbstbewusst auftreten und vor allem Kompromissbereitschaft zeigen. Den Chef nicht mit Drohungen provozieren, aber sich auch nicht gleich abwimmeln lassen. Wie Sie sich in der Gehaltsverhandlung verhalten, ist auch ein Spiegel Ihrer Persönlichkeit und wird Ihrem Chef (positiv oder negativ) in Erinnerung bleiben. Der Versuch Mitleid zu erregen, indem man von privaten Problemen und Geldsorgen erzählt, ist die falsche Taktik. Schließlich ist der Chef nicht von einem gemeinnützigen Verein. Stattdessen sollten Sie klar argumentieren, was Sie für das Unternehmen leisten. Denn das ist es, was für Ihren Chef zählt.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Viele scheuen sich davor, den Chef um eine Gehaltserhöhung zu bitten. Doch mehr als ein „Nein“ kann Ihnen nicht passieren. Und wenn Sie geschickt argumentieren, können Sie eigentlich nur gewinnen.