

UNSER GUIDE FÜR DEINE GEHALTSVERHANDLUNG

Du fragst dich, wie eine Gehaltsverhandlung abläuft und wie du dich darauf vorbereiten kannst? In diesem Guide findest du:

1. Wie entwickle ich (m)eine Gehaltsvorstellung?
2. Wie kann ich mich auf die Gehaltsverhandlung vorbereiten?
3. Was sollte ich während der Gehaltsverhandlung beachten?
4. Welche Besonderheiten gelten für Berufseinsteiger*innen in der Gehaltsverhandlung?
5. Wie gehe ich mit einem Nein in der Gehaltsverhandlung um?

GUIDE FÜR DEINE GEHALTSVERHANDLUNG

WIE ENTWICKELE ICH (M)EINE GEHALTSVORSTELLUNG?

Wichtig ist es, sich erst einmal klarzumachen, was das Gehalt eigentlich ist. Denn Gehalt sagt nichts über dich als Person aus, sondern ist sachlich betrachtet der Wert und die Anerkennung deiner Arbeitsleistung. Deshalb frage dich am besten zuerst:

- Welchen Stellenwert hat Gehalt für mich in meinem Leben?
- Wofür möchte ich mein Gehalt verdienen?
- Welche Leistung bringe ich in den Job mit ein, für die ich entlohnt werde?

Wenn du o.g. Fragen für dich reflektiert hast, kommt natürlich schnell der Gedanke über die Höhe des Gehaltes. Die ist von mehreren Faktoren abhängig:

- der Größe des*der Arbeitgeber*in (wie viele Mitarbeiter*innen etc.),
- dem Standort (Großstadt oder eher Kleinstadt etc.),
- deiner (Aus-)Bildung und
- deiner bisherigen Berufserfahrung.

Deshalb solltest du diese Faktoren bei deiner Vorbereitung auf die Verhandlung berücksichtigen. So kannst du in einem nächsten Schritt in die Recherche gehen, um das Gehalt in Zahlen konkret werden zu lassen. Dafür bilden die folgenden Quellen eine nützliche Grundlage:

- **Internetrecherche:** Recherchiere im Internet (beispielsweise bei Gehaltsreport, Entgeltatlas etc.) nach Einstiegsgehältern deiner Branche. Für Stellen im öffentlichen Dienst kannst du die Eingruppierung und Gehälter alle transparent nachlesen. Berechne von den recherchierten Zahlen einen Durchschnittswert.
- **Netzwerk:** Frage in deinem Umfeld vertraute Personen, vor allem Menschen in einem ähnlichen beruflichen Umfeld, was sie zum Berufseinstieg verdient haben. Zwar reden wir in Deutschland (noch) nicht so gerne über Gehalt, aber alles, was in der Vergangenheit liegt, stellt für viele kein Problem für ein offenes Gespräch dar. Berechne auch hier den Durchschnittswert.
- **Du als Quelle:** Beantworte für dich, was du für deine Lebensunterhaltskosten im Minimum benötigst und was gut wäre.

Aus diesen drei Quellen bildest du eine Gehaltsspanne, die dir in der Verhandlung als wichtiger Anker zur Orientierung nach unten und oben dient.

GUIDE FÜR DEINE GEHALTSVERHANDLUNG

WIE KANN ICH MICH AUF DIE GEHALTSVERHANDLUNG VORBEREITEN?

- Zur Vorbereitung gehört natürlich die Recherche und das Bilden einer Gehaltsspanne (vgl. S. 2). Je konkreter du vorbereitet bist, desto sicherer kannst du deine Zahlen vertreten und das Angebot einordnen.
- Das Gefühl der Sicherheit wiederum hilft dir dabei, dich nicht unter Wert zu verkaufen, weil du souveräner bleiben kannst.
- Ebenso hilfreich ist es, dass du deine Stärken und Fähigkeiten klar für die ausgeschriebene Position benennen kannst. Denn du verkaufst ja nicht dich selbst im Gespräch, sondern deine Kompetenzen und Fähigkeiten, mit denen du dich im Job einbringst. Und genau diese haben einen Wert.
- Erinnerung dich, dass du wegen deiner Kompetenzen, Qualifikationen und möglichen Passung zum Vorstellungsgespräch eingeladen wurdest. Es ist also Passung da, auf die du dich stützen kannst.
- Begründe deinen Gehaltswunsch stets mit leistungsbezogenen Argumenten inklusive Beispielen, wie etwa deinen Zusatzqualifikationen, Erfolgen, Schwerpunkten im Studium, Sprachkenntnissen und Arbeitserfahrungen. Die kannst du dir vorher schon mal überlegen und notieren.
- Überlege mal, welche Gegenargumente kommen könnten, und übe ein paar Reaktionen darauf.

WAS SOLLTE ICH WÄHREND DER GEHALTSVERHANDLUNG BEACHTEN?

- Im besten Fall lässt du das Gegenüber das Gehalt ansprechen und eine Zahl nennen. So hast du einen Anker, den du mit deiner Gehaltsspanne abgleichen kannst.
- Musst du zuerst eine Zahl nennen, setze grundsätzlich höher als dein Minimum an, um Spielraum für Verhandlung zu haben.
- Habe deine Argumente sowie deine recherchierte Gehaltszahl klar im Kopf oder als Notiz mit dabei.
- Kläre, ob es sich bei dem verhandelten Gehalt um das Brutto- oder Nettogehalt handelt und ob Zusatzvergütungen wie Urlaubs- oder Weihnachtsgeld mit einberechnet wurden.
- Bleib flexibel. (Stichwort: Ersatzleistungen)
- Bist du noch nicht sicher, ob du den Job für das gebotene Gehalt annehmen willst, so überstürze deine Entscheidung nicht. Nimm dir etwas Zeit – auch über das Gespräch hinaus, um abzuwägen.

GUIDE FÜR DEINE GEHALTSVERHANDLUNG

WELCHE BESONDERHEITEN GELTEN FÜR BERUFSEINSTEIGER*INNEN IN DER GEHALTSVERHANDLUNG?

Als Berufseinsteiger*in solltest du fair bezahlt werden. Allerdings kannst du möglicherweise noch nicht so viel Erfahrung aufweisen wie Bewerber*innen, die bereits mehrere Jahre im Job sind. Deshalb mache dir bewusst, dass es primär darum geht, zu starten und Berufserfahrung zu sammeln. Deshalb verdeutliche im Gespräch umso mehr, warum sich die Investition in dich als Mitarbeiter*in lohnt. Je klarer wird, welche Aufgaben du bereits übernehmen kannst, desto höher ist dein Verhandlungsspielraum. Hierbei kannst du auf Studium, Job, Praktika, Ehrenamt & Co. zurückgreifen. Überlege, was dir wirklich wichtig ist und wo du einsteigen möchtest, um entsprechende Weichen zu stellen.

Wie gehe ich mit einem Nein in der Gehaltsverhandlung um?

Der wichtige Faktor ist die Verhandlung. Ein Nein ist nicht das Ende, sondern damit fängt meist alles an. Beide Parteien möchten mit dem Gefühl aus dem Gespräch gehen, etwas für sich erreicht zu haben. Es bleibt fair, wenn die Zahl am Ende für beide Parteien immer noch reizvoll ist. Deshalb schau wirklich, was dir wichtig ist und womit du mindestens herausgehen willst und warum. Reicht dir weniger Geld, dafür aber die Chance, diesen Job zu bekommen, kannst du flexibler sein und entsprechend argumentieren. Findest du das Angebot nicht adäquat zu deinen Leistungsmöglichkeiten, dann schau, was du noch verhandeln kannst.

Kommt am Ende zum Beispiel heraus, dass Arbeitgeber*innen mit dem Gehalt nicht höher gehen können, kannst du, wenn du weiterhin Interesse hast, auch über nicht-monetäre Ersatz-Leistungen verhandeln wie zum Beispiel

- zusätzliche Urlaubstage und Sonderurlaub,
- ein Jobticket oder eine Tankkarte,
- eine reduzierte Stundenzahl,
- flexiblere Arbeitszeiten oder die Möglichkeit für Home Office,
- Mitarbeiter*innen-Rabatte,
- ...

Wir wünschen dir viel Erfolg! Vertrau dir!