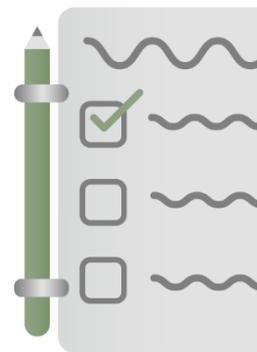


Leitfaden für eine erfolgreiche Lohn-/Gehaltsverhandlung

Du möchtest mehr verdienen? Du arbeitest schon länger im selben Unternehmen und findest, dass dir mehr Lohn/Gehalt zusteht? Du hast in letzter Zeit mehr Verantwortung in deinem Job übernommen? Dann wird es vielleicht Zeit für eine Lohn-/Gehaltsverhandlung. Der folgende Leitfaden soll dir dabei helfen, gut vorbereitet und sicher in das Gespräch zu gehen.

Schritt 1: Sammle alle wichtigen Faktoren

Das Wichtigste ist, gut vorbereitet in eine Verhandlung zu gehen. Nimm dir dafür vorab genügend Zeit und schreibe dir wichtige Punkte zusammen. Überlege dir: Wie viel verdiene ich im Moment? Wann war meine letzte Lohn-/Gehaltserhöhung? Wie viel Erhöhung hätte ich jetzt gerne und wie viel Prozent wären das? Es ist wichtig, dass die Daten, Zahlen und Fakten stimmen.



Schritt 2: Bereite dir deine Argumente vor

Ein höheres Einkommen steht dir meistens dann zu, wenn du bessere Leistungen in deinem Job erzielt oder einen größeren Verantwortungsbereich übernommen hast. Überlege dir vor der Verhandlung sachliche Argumente, mit denen du überzeugen kannst. Ein Beispiel könnte sein, dass du in den letzten Monaten ein neues Projekt aufgezogen und abgeschlossen hast oder, dass das Unternehmen durch deine Arbeitsleistung einen höheren Umsatz erzielen konnte.

Du könntest dir auch eine Leistungsmappe anlegen, die eine Beschreibung deines Arbeitsplatzes, eine konkrete Auflistung deiner vergangenen und zukünftigen Leistungen, das dazugehörige Stundenausmaß und mögliche Anerkennungen enthält, die du bereits bekommen hast.

Schritt 3: Unterteile deine Wünsche und überlege dir Alternativen



Bei einer Lohn-/Gehaltsverhandlung geht es nicht immer nur um mehr Geld, sondern auch um andere Wünsche und Anliegen, wie zum Beispiel ein Firmenauto, eine Weiterbildung oder mehr Home-Office. Überlege dir vorher gut welche Wünsche dir besonders wichtig sind und teile diese nach Priorität ein.

Schritt 4: Mach den ersten Schritt

Entweder du wartest das jährliche Mitarbeiter*innengespräch ab oder du bittest proaktiv um ein Gespräch. Die Forderung nach mehr Lohn/Gehalt sollte jedoch nicht öfter als einmal pro Jahr geschehen. Scheue im Gespräch nicht davor zurück, einen konkreten Wert für die Erhöhung anzusprechen. Ist der Wert realistisch, wird darüber verhandelt.

Schritt 5: Sei selbstbewusst

Denke im Gespräch an die Punkte, die du dir vorab überlegt hast. Du kennst deinen Mehrwert und weißt, dass du eine Erhöhung deines Einkommens verdient hast!



Schritt 6: Akzeptiere nicht das erste Angebot

Dein*e Vorgesetzte*r wird dir nach deinen Forderungen ein Gegenangebot machen. Üblich ist eine Lohn-/Gehaltserhöhung zwischen drei und zehn Prozent. Übe dich in deinem Verhandlungsgeschick und nimm nicht sofort das erste Angebot an. Wenn du ein bisschen mehr Zeit benötigst, gibt es auch immer noch die Möglichkeit, eine Nacht darüber zu schlafen und dir ein Folgegespräch zu vereinbaren.

Schritt 7: Bleib ruhig und flexibel

Wichtig für die gesamte Verhandlung ist, dass du sachlich bleibst und nicht zu einer emotional geladenen Gesprächsführung übergehst. Sollte eine Lohn-/Gehaltserhöhung tatsächlich nicht möglich sein, kannst du auf nichtmonetäre Zusatzleistungen, wie zum Beispiel mehr Home-Office, flexiblere Arbeitszeiten, leistungsbezogene Prämien etc. zurückgreifen.



Allgemeine Informationen zu Lohn und Gehalt

- Die Höhe des Lohns/Gehalts orientiert sich meist an einem Kollektivvertrag. Dieser wird alle ein bis zwei Jahre von der zuständigen Gewerkschaft neu verhandelt. Wird nach solch einer Verhandlung eine Erhöhung vereinbart, erhält man diese als Arbeitnehmer*in automatisch – außer man verdient bereits mehr als im Kollektivvertrag vorgesehen. In dem Fall hat man auf die automatischen Erhöhungen nur dann Anspruch, wenn sie im Arbeitsvertrag stehen. Bezahlung unter dem Kollektivvertrag ist verboten.



- Meist verhandelt man den eigenen Lohn bzw. das Gehalt im Rahmen von Mitarbeiter*innen-gesprächen einmal jährlich. Um sich auf die Verhandlung einzustimmen und eine Vorstellung zu bekommen, welche Wünsche realistisch sind, ist es hilfreich, das [Einkommensniveau der Branche zu recherchieren](#). Auch der Austausch mit Freund*innen und Bekannten kann helfen, Vergleichswerte zu erfahren und realistische Vorstellungen zu entwickeln.
- Damit du dir keine unrealistischen Vorstellungen überlegst, solltest du dir über die Struktur und den Aufbau deines Betriebs Gedanken machen. Bedenke, dass das potenzielle Einkommen meist mit der Größe des Unternehmens steigt. Auch in Städten sind Löhne bzw. Gehälter oft höher als auf dem Land. Aus- und Weiterbildungen können ebenfalls dazu führen, dass du in Zukunft mehr verdienst. Ebenso wichtig ist die Berufserfahrung – je mehr Erfahrung du in derselben Sparte gesammelt hast, desto höher sind deine Chancen auf ein besseres Einkommen.



- Außerdem gibt es Arbeitgeber*innen, die generell nicht über dem Kollektivvertrag zahlen, wenn es sich zum Beispiel um gemeinnützige Vereine handelt. In solch einem Fall sind Lohn-/Gehaltsverhandlungen meistens hinfällig. Wichtig ist trotzdem, dass du auch die kollektivvertraglich festgelegten Erhöhungen immer im Blick hast.

Weitere Informationen und hilfreiche Links

- Tipps vom Arbeitsmarktservice für die Gehaltsverhandlung ams.at/arbeitsuchende/topicliste/gehaltsverhandlungen
- Tipps für die Gehaltsverhandlung: jobs.derstandard.at/gehalt/zehn-tipps-fur-mehr-gehalt/
- Gehaltsrechner: gehaltsrechner.gv.at
- Tipps für Frauen für die Gehaltsverhandlung: stepstone.at/Karriere-Bewerbungstipps/gehaltsverhandlung-tipps-fur-frauen/
- Allgemeine Tipps für die Gehaltsverhandlung: stepstone.at/Karriere-Bewerbungstipps/mehr-geld-verdienen