



Lohn und Lohnverhandlung

Die Höhe des Lohnes wird zwischen Arbeitgeber:innen und Arbeitnehmer:innen vereinbart. Es ist empfehlenswert, sich vorab über branchenübliche Löhne zu informieren. Hilfreiche Quellen sind:

Arbeitsmarkt	www.berufsberatung.ch/laufbahn → Informationsquellen → Arbeit & Beschäftigung → Arbeitsmarkt
Lohnverhandlung	www.berufsberatung.ch/laufbahn → Informationsquellen → Arbeit & Beschäftigung → Lohn
Lohnrechner	www.entsendung.admin.ch/lohnrechner (Nationaler Lohnrechner des SECO) www.lohnrechner.ch (Schweizerischer Gewerkschaftsbund)
Lohnvergleich	www.lohncheck.ch , www.deinlohn.ch
Arbeitsrechtliche Informationen	www.law.ch

Das aktuelle **Lohnbuch** (Alle Löhne der Schweiz auf einen Blick) des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich liegt im BIZ Basel-Stadt zur Ansicht auf.

Das Lohnverhandlungsgespräch

Überlegen Sie sich vor dem Gespräch, was Ihr Wert auf dem Arbeitsmarkt ist: Wie hoch ist/war Ihr aktuelles/letztes Gehalt? Inwiefern unterscheiden sich Aufgabenfeld und Verantwortungsbereich von den bisherigen? Sind Sie Quereinsteiger:in? Welche Berufserfahrung und Kompetenz bringen Sie mit? Zum Beispiel besondere Fähigkeiten, zusätzliche Qualifikationen und Weiterbildungen, Berufs- und Projekterfahrungen, Fremdsprachkenntnisse, berufliches Netzwerk etc.

Setzen Sie sich mit dem Verhandlungsspielraum des zukünftigen Unternehmens auseinander: Was Sie verlangen können, hängt auch von dem ab, was sich das Unternehmen leisten kann. Die folgende Tabelle kann bei der Vorbereitung auf die Lohnverhandlung hilfreich sein:

Erwünschter Jahreslohn	CHF _____ Bleiben Sie realistisch, zeigen Sie jedoch Mut. Abhängig von Ihren Kompetenzen, neuen Aufgaben und abgeschlossenen Zusatzausbildungen sowie den Gründen Ihres Stellenwechsels können Sie 5 bis 20% mehr Lohn als bisher fordern. Allgemein sollten Sie etwas mehr vorschlagen, als Ihre eigentliche Vorstellung. So entsteht ein Verhandlungsspielraum.
Annehmbarer Jahreslohn	CHF _____ Durchschnittlicher bzw. branchenüblicher Lohn
Unterste Grenze	CHF _____ Ihre absolute Schmerzgrenze. Darunter verkaufen Sie sich unter Ihren Wert oder werden Mühe haben, Ihren Lebensunterhalt zu sichern.



Während des Gesprächs: Die richtige Strategie für alle Fälle

- **Die Lohnfrage wurde noch nicht angesprochen?** Lenken Sie das Gespräch geschickt darauf, zum Beispiel mit Fragen zur Wochenarbeitszeit oder zur Überstundenregelung. Der richtige Zeitpunkt ist entscheidend – nicht zu früh (wirkt geldfixiert), aber auch nicht zu spät (könnte Unsicherheit vermitteln). Ideal ist es, wenn bereits Interesse an Ihnen bekundet wurde.
- **Frage nach Ihrem aktuellen oder früheren Lohn:** Geben Sie einen ungefähren Wert an, den Sie leicht nach oben abrunden können. Bleiben Sie ehrlich – Arbeitgebende kennen die branchenüblichen Löhne.
- **Frage nach Ihrer Lohnvorstellung:** Wirken Sie nicht unvorbereitet. Nennen Sie eine realistische Lohnspanne, die Ihrem Marktwert entspricht. Pokern Sie nicht zu hoch – überzogene Forderungen wirken eher abschreckend als verhandlungstaktisch klug.
- **Angebot innerhalb Ihrer Erwartungen:** Arbeitgebende starten oft mit dem tiefstmöglichen Betrag. Nehmen Sie das Angebot nicht sofort an, sondern besprechen Sie zuerst Ihren Aufgabenbereich und Ihre Kompetenzen. Falls keine Erhöhung vorgeschlagen wird, bringen Sie einen Gegenvorschlag ein.
- **Angebot unter Ihrer Erwartung:** Private Gründe sind keine überzeugenden Argumente. Begründen Sie Ihren Wunschlohn mit Ihrer Leistung, Ihren Erfolgen oder Weiterbildungen. Vermeiden Sie es, die Konkurrenz als Druckmittel zu nutzen. Falls Ihr bisheriger Lohn höher war oder ist, können Sie dies sachlich ansprechen.
- **Deutlich zu niedriges Angebot:** Suchen Sie nach Kompromissen, etwa einer vertraglich festgelegten Gehaltserhöhung nach der Probezeit. Der Lohn ist nicht alles – prüfen Sie Zusatzleistungen wie Boni, Weiterbildungen oder flexible Arbeitszeiten. Falls keine Einigung erzielt wird, betonen Sie Ihr Interesse und bitten um Bedenkzeit.

TIPP

Im Vorstellungsgespräch treten Sie nicht als Bittsteller:in sondern als Anbieter:in auf!

Siehe auch:

- L. Dacorogna & T. Dacorogna-Merki (2017): Stellensuche mit Erfolg, S. 132-136.
- N. Breitenstein: «Lohn. Wie man geschickt verhandelt!» in: careerstep (3/2013), S. 4-5:
<https://tinyurl.com/yyxcylv7>

Die Inhalte erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Richtigkeit oder Qualität der Anbieter:innen. Hinweise bitte an biz@bs.ch.

