



Lohnverhandlungen beim Vorstellungsgespräch

Das zukünftige Gehalt ist ein wichtiges Thema und ein zentrales Zeichen der Wertschätzung. Trotzdem tun wir uns oft schwer, es im Vorstellungsgespräch anzusprechen. Hier erfahren Sie, wie Sie sich optimal vorbereiten sowie wann und wie Sie das Thema ansprechen können.

Vor dem Gespräch

Informieren Sie sich über den branchenüblichen Lohn (Lohnvergleich)

- Berufstätige fragen → mit vergleichbaren Ausbildungen, Aufgaben und Verantwortungen
- Lohn tabellen anschauen → nationale und kantonale Stellen, Gesamtarbeitsverträge, ...
- Lohnbuch Schweiz → in unserem BIZ zu finden

• Lohnrechner	→ Nationaler Lohnrechner	www.entsendung.admin.ch
	→ Lohnrechner des Bundes	www.lohnrechner.bfs.admin.ch
	→ Lohncheck	www.lohncheck.ch
	→ Schweizerischer Gewerkschaftsbund SGB	www.lohnrechner.ch

Überlegen Sie sich, 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.
- Wie gut geht es ihm wirtschaftlich?
- In welcher Entwicklungsphase befindet es sich?
- Hat es überhaupt einen Verhandlungsspielraum?

Definieren Sie Ihre Lohnspanne als Jahreslohn

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

Das Gespräch ist vorangeschritten. Die Lohnfrage wurde immer noch nicht angesprochen:

Versuchen Sie geschickt die Diskussion auf das Thema zu leiten. Am besten indirekt, indem Sie sich z. B. über die Wochenarbeitszeit oder die Überstundenregelung erkundigen. Auf den richtigen Zeitpunkt kommt es an.

Nicht zu früh (Sie interessiert nur das Geld) aber auch **nicht zu spät** (der Lohn ist Ihnen unwichtig oder Sie haben zu wenig Vertrauen in die eigenen Kompetenzen). Am besten nachdem klares Interesse an Ihnen bekundet wurde.

Sie werden nach Ihrem aktuellen bzw. früheren Lohn gefragt:

Hier sollten Sie einen ungefähren Wert angeben. Er darf leicht nach oben abgerundet werden. Lügen Sie dennoch nicht. Arbeitgeber sind gut über die branchenüblichen Löhne informiert.

Sie werden nach Ihrer Lohnvorstellung gefragt:

Wirken Sie auf keinen Fall uninformiert. Stattdessen schlagen Sie die Lohnvorstellungsspanne vor, die Sie zuvor festgelegt haben. Verkaufen Sie sich nicht unter Ihrem Wert. Zeigen Sie, dass Sie Ihren tatsächlichen Marktwert kennen. Pokern Sie nicht zu hoch. Mit unangemessenen Lohnforderungen erzeugen Sie keinen Verhandlungsspielraum. Es könnte eher arrogant wirken und den Eindruck vermitteln, dass Sie nicht über branchenübliche Löhne informiert sind.

Ihnen wird ein Lohn innerhalb Ihrer Erwartungen angeboten:

Arbeitgebende haben normalerweise bereits eine eigene Lohnvorstellung und schlagen zuerst den tiefst möglichen Betrag vor. Statt das Angebot gleich anzunehmen, besprechen Sie Ihren Aufgabenbereich, Ihre Kompetenzen und die gemeinsamen Ziele. Falls Ihnen kein besseres Angebot gemacht wird, können Sie einen Gegenvorschlag einbringen.

Ihnen wird ein Gehalt vorgeschlagen, dass unter Ihrem erwünschten Lohn liegt:

Private Gründe wie Familienzuwachs, Kreditzahlung oder teure Miete sind keine guten Erklärungen. Argumentieren Sie lieber mit der individuellen Arbeitsleistung: besondere Erfolge, zusätzliche Aufgaben und Verantwortungen, relevante Weiterbildungen, usw. Benutzen Sie nicht die direkte Konkurrenz als Druckmittel. Die Gefahr besteht, dass man Ihnen demnach entgegnet, lieber zur Konkurrenz zu gehen, statt sich hier zu bewerben. Falls der bisherige Lohn höher war, kann darauf verwiesen werden.



Das endgültige Angebot liegt deutlich unter Ihren Vorstellungen:

Versuchen Sie einen Kompromiss anzustreben. Sie steigen mit dem tiefen Lohn ein und nach Ablauf der Probezeit wird das Gehalt erhöht. Dies muss unbedingt vertraglich vereinbart werden. Der Lohn ist nicht alles. Die Anstellung bietet vielleicht gute Aufstiegsmöglichkeiten und spannende Aufgaben. Ausserdem können Sie immer noch über Zusatzleistungen verhandeln: Bonuszahlungen, Provisionen, Weiterbildungsmöglichkeit, Beiträge für Kinderbetreuungskosten, flexible Arbeitszeitmodelle, Firmenhandy, Essensmarken, Zusatzversicherung, Fahrtkosten, usw. Wenn trotz harter Verhandlungen kein akzeptabler Lohn erreicht werden kann, können Sie Ihr Interesse noch einmal klar signalisieren und eine Bedenkzeit erbitten.

TIPP

Im Vorstellungsgespräch treten Sie nicht als Bittsteller, sondern als Anbieter 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://tiinyurl.com/yyxcylv7>

