

# Lohnverhandlungen: Darauf kommt es an



## Karriere-Kick-Ratgeber

Antworten, Tipps und Tricks für mehr Erfolg und Wohlbefinden in Beruf und Karriere

Eine kostenlose Dienstleistung von:

## Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage .....	3
2. Vorbereitung auf die Lohnverhandlung .....	3
2.1. Situationsanalyse .....	3
2.2. Lohnvorstellungen .....	4
2.3. Der richtige Zeitpunkt .....	4
3. Das Gespräch .....	5
4. Do's und Don'ts .....	5
4.1. Erfolgsgaranten (Do's).....	5
4.2. Erfolgskiller (Don'ts).....	5
5. Nach dem Gespräch.....	6
5.1. Erfolgreicher Abschluss .....	6
5.2. Mislungener Abschluss .....	6
6. Das Wichtigste in Kürze.....	7

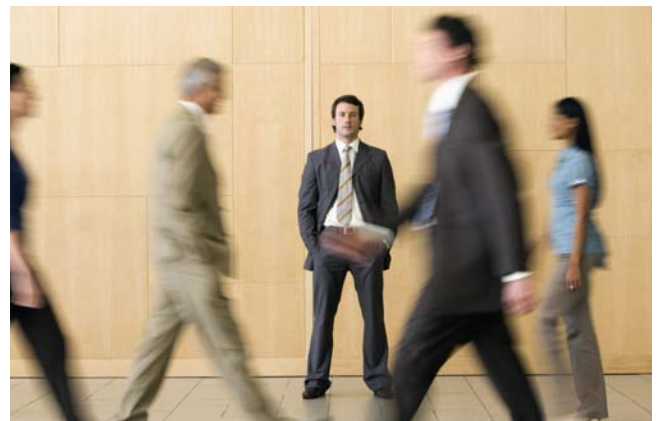
# 1. Ausgangslage

Karl H. arbeitet in einem mittelgrossen Unternehmen in einer boomenden Branche. Der Mitarbeiter ist stets fleissig, führt ein kleineres Team, hat eine Ausbildung sowie mehrjährige Berufserfahrung in der Branche und kann auch eine Weiterbildung aufweisen. Karl H. wird von seinen Mitarbeitern geschätzt und von seinen Vorgesetzten stets für seine gute Arbeit gelobt. So weit so gut – doch Karl H. ist dennoch nicht glücklich mit seiner Situation. Seit seinem Stellenantritt im Unternehmen vor drei Jahren ist sein Lohn derselbe. Und das obwohl Karl H. bereits nach einem Jahr vom «normalen» Mitarbeiter zum Teamleiter befördert wurde. Warum ihm bisher noch keine Lohnerhöhung angeboten wurde, versteht Karl H. nicht. Schliesslich sind doch alle mit seiner Arbeit zufrieden.

Und genau da liegt das Problem: Karl H. wartet darauf, dass ihm eine Lohnerhöhung angeboten wird – er fordert sie nicht. Für seinen Arbeitgeber gibt es nichts besseres, als das: einen wertvollen Mitarbeiter zu einem stets gleichbleibenden Preis. Karl H. muss deshalb unbedingt handeln. **Denn: Wenn er die Sache nicht selber in die Hand nimmt und bei seinem Vorgesetzten mit guten Argumenten**

**mehr Lohn fordert, wird er sich wohl noch in Jahren in derselben Ausgangslage befinden wie heute.**

Doch wie sage ich es meinem Chef – wird sich wohl nicht nur Karl H. fragen. Vielleicht auch Sie? Im Folgenden finden Sie einige Tipps und Tricks zum Thema «Lohnverhandlungen».



## 2. Vorbereitung auf die Lohnverhandlung

### 2.1. Situationsanalyse

Bevor Sie sich in ein Lohnverhandlungsgespräch stürzen, sollten Sie sich minutiös vorbereiten. **Zuerst müssen Sie sich bewusst sein, weshalb Sie überhaupt mehr Lohn wollen.** Haben Sie neue Aufgaben übernommen? Haben Sie besonderes geleistet? Oder brauchen Sie schlicht und einfach mehr Geld? Mit Argumenten wie «Ich arbeite schnell und effektiv» werden Sie nicht weit kommen, sie brauchen etwas Handfestes. Analysieren Sie, wo Sie eigentlich genau stehen. **Notieren Sie sich, was Sie in den letzten Wochen und Monaten geleistet haben und welchen Nutzen das Unternehmen von Ihnen hatte.** Damit legen Sie Ihre Argumente für die Lohnverhandlungen fest. Wichtig ist, dass Sie sich dabei auf sich selber konzentrieren. «Ich habe mehr geleistet als Kollege X», ist kein gültiges Argument. «Ich habe neue Kunden akquiriert» hingegen schon.

Bedenken Sie ebenfalls, dass private Sorgen für Ihren Vorgesetzten nicht interessant sind. Ist es sein Problem, dass die Privatschule Ihrer Kinder Ihr Budget sprengt? **Bitten Sie bei Ihrem Chef nicht um Almosen** – auch nicht, wenn

Sie ein freundschaftliches Verhältnis zu ihm haben. Begründen Sie lieber knallhart und professionell, weshalb Sie mehr Lohn erhalten sollten.

Wenn Sie sich Ihre Argumente zurechtgelegt haben, überlegen Sie sich, mit welchen Gegenargumenten und Fragen ihr Gegenüber auftrumpfen könnte. Aussagen wie «Unsere Löhne gehören zu den besten in der Branche» oder «Wir übernehmen einen grösseren Anteil an Sozialleistungen als andere Firmen» können Ihnen schnell einmal den Wind aus den Segeln nehmen, wenn Sie davon überrascht werden. **Seien Sie sich bewusst, dass Ihr Vorgesetzter genau wie Sie seine Ziele verfolgt und sich eine Taktik zurechtgelegt hat.** Wahrscheinlich ist er ein alter Hase im Geschäft und hat schon so manche Hoffnungen auf mehr Lohn zer schlagen. **Lassen Sie deshalb Ihren Chef die Situation nicht verallgemeinern, schliesslich geht es um Sie und um niemanden anderes.** Machen Sie Ihm bewusst, wie viel Sie für das Unternehmen wert sind und seien Sie dabei keineswegs zu bescheiden. Wenn Sie sich zuvor Gedanken über Ihre Leistungen und Erfolge gemacht haben, werden Sie ohne Probleme kontern können.

### 2.2. Lohnvorstellungen

Machen Sie sich im Vorfeld des Lohngesprächs Gedanken, in welchem Bereich sich Ihre Lohnforderungen bewegen. Wenn Sie 1000 Franken mehr wollen und möglicherweise bereits ein Salär haben, das über den branchenüblichen Löhnen liegt, werden Sie bei Ihrem Vorgesetzten wohl kaum auf ein offenes Ohr stossen. **Erkundigen Sie sich, wie hoch die branchenübliche Bezahlung bei Ihren Qualifikationen, ihrer Berufserfahrung und ihrem Dienstalter sind.** Fragen Sie Freunde und Bekannte, die in ähnlichen Jobs tätig sind und über ähnliche Qualifikationen verfügen. Oder erkundigen Sie sich bei der Gewerkschaft ihrer Branche, diese wird Ihnen gerne Auskunft über die branchenüblichen Löhne geben. Als Faustregel gilt: **Eine Gehaltserhöhung bis zehn Prozent für Kader und um die fünf Prozent für Mitarbeiter ist für beide Parteien meist akzeptabel,** abhängig davon, wann die letzte Lohnerhöhung stattgefunden hat.

**Geben Sie im Gespräch Ihre Lohnvorstellungen entweder im Bezug auf das Jahreseinkommen oder als Prozentsatz an** – so wirken die Forderungen meist niedriger, als auf das monatliche Einkommen bezogen. **Lassen Sie zudem Ihren Chef den ersten Schritt machen. Fragen Sie ihn nach einem fairen Angebot.** Danach können Sie verhandeln – auch wenn sein Angebot bereits Ihren Vorstellungen entsprechen sollte. Geben Sie sich mit dem ersten Angebot zufrieden, zeugt das nicht von Verhandlungsgeschick. Und: Das erste Angebot Ihres Vorgesetzten ist meist viel niedriger als das, was er eigentlich bereit ist, Ihnen zu bezahlen.

**Überlegen Sie sich im Vorfeld der Lohnverhandlungen auch, ob es für Sie Alternativen zur klassischen Lohn-erhöhung gibt.** Sollte Ihr Chef Ihnen ein Firmenauto zum privaten Gebrauch anbieten anstatt ihr monatliches Gehalt zu erhöhen – wäre das für Sie eine Option? Oder wie wäre es, wenn Ihr Vorgesetzter Ihnen eine Leistungsprämie anbietet? Seien Sie sich bewusst, dass viele Firmen mittlerweile mit sogenannten «Fringe Benefits» arbeiten. Dies sind Leistungen wie Firmenautos oder Mobiltelefone zum privaten Gebrauch, Generalabonnements oder aber vergünstigte

Fitness-Abos. Besonders im Bereich des mittleren und höheren Kaders sind heute «Fringe Benefits» gang und gäbe – wohl auch deshalb, weil sie steuerliche Vorteile bieten.

### 2.3. Der richtige Zeitpunkt

Wenn Sie Ihre Vorbereitungen für die Lohnverhandlungen abgeschlossen haben, müssen Sie noch den richtigen Zeitpunkt für das Gespräch mit Ihrem Vorgesetzten definieren. **Zwischen Tür und Angel wird dieser wohl kein Gehör für Ihr Anliegen finden. Vereinbaren Sie deshalb einen Termin, sodass sich ihr Chef auch genügend Zeit für Sie nimmt.** Bedenken Sie jedoch, dass Sie auch hier nicht mit der Tür ins Haus fallen. Wenn Sie schon von Beginn weg das Wort «Gehaltserhöhung» in den Mund nehmen, wird Ihr Vorgesetzter möglicherweise gleich die Flucht ergreifen. **Fragen Sie ihn besser für ein Gespräch, in dem Sie sich über Ihre Leistungen und Ihre Entwicklung im Unternehmen unterhalten möchten.** Damit weiss Ihr Chef zwar, in welche Richtung Sie wollen, Sie zeigen aber gleichzeitig, dass Sie sich im Unternehmen weiterentwickeln möchten.



### 3. Das Gespräch

Genau so sorgfältig wie Sie sich auf das Lohngespräch vorbereitet haben, sollten Sie dieses auch angehen. Es bringt nichts, wenn Sie mit der Türe ins Haus fallen, Ihren Lohn fordern und dabei mit platzendem Kragen vor sich hin poltern. Ihr Chef wird dafür nur ein müdes Lächeln übrig haben. Gehen Sie mit etwas Fingerspitzengefühl vor. Ihre Argumente alleine werden womöglich nicht ausreichen. Finden Sie deshalb zu Beginn des Gespräches heraus, wie Sie bei Ihrem Vorgesetzten Sympathien für sich und Ihre Arbeit wecken können – natürlich ohne sich einzuschmeicheln. Denn dies wäre eher kontraproduktiv.

**Anstatt das Gespräch von Beginn weg auf Ihre Lohnforderungen zu lenken, können Sie mit Ihrem Vorgesetzten generell über Ihre Leistungen sprechen.** Wie zufrieden ist er mit Ihnen? Welche Arbeiten sind für ihn und das Unternehmen besonders wichtig? Welche Erwartungen hat er an Sie? Mit dem Abtasten zu Beginn des Gespräches gewinnen Sie womöglich zusätzliche Argumente, die Sie später bei der Lohnverhandlung einsetzen können. Lassen Sie das Gespräch jedoch nicht abschweifen, behalten Sie Ihr Ziel – also mehr Lohn – immer in den Augen. Und wenn der richtige Zeitpunkt da ist, können Sie Ihre Forderung anbringen. Beziehen Sie dabei auf die Argumente, die Sie sich in der

Vorbereitung zurechtgelegt haben. **Machen Sie Ihrem Chef bewusst, was Sie leisten und welche Erfolge das Unternehmen Ihnen zu verdanken hat.** Seien Sie hartnäckig und lassen Sie sich nicht allzu schnell demotivieren. Seien Sie sich Ihrer Qualitäten bewusst – denn nur dann, wenn Sie wissen, was Sie können, können Sie dies auch Ihrem Vorgesetzten vermitteln.

**Vermeiden Sie im Lohngespräch Vergleiche mit Ihren Mitarbeitern.** Der Vorgesetzte fühlt sich ansonsten hintergangen und in die Ecke gedrängt – er mag es nicht, wenn sich die Mitarbeitenden über ihre Löhne unterhalten. **Auch Vergleiche mit anderen Unternehmen sind unpassend.** Mit dem Argument «In der Firma X erhalte ich 15 Prozent mehr Lohn» erreichen Sie höchstens, dass Ihr Chef Sie fragt, weshalb Sie dann nicht zur Firma X wechseln.

Vielleicht treffen Sie bei Ihrem Chef auf offene Ohren und er genehmigt Ihnen die Lohnerhöhung schneller, als Sie sich erhofft hatten. Vielleicht beißen Sie jedoch auch auf Granit. Egal wie das Lohngespräch verläuft: **Bleiben Sie sachlich.** Wutanfälle bringen Sie nicht weiter – genauso wenig wie Drohungen (Wenn ich nicht mehr Lohn erhalte, kündige ich). Solch ein Verhalten ist schlicht und einfach unprofessionell und kann womöglich das Arbeitsverhältnis verschlechtern.

### 4. Do's und Don'ts

Bei einem Lohngespräch gibt es wie bereits vorgängig beschrieben einige Aspekte zu beachten. Nachfolgend finden Sie in Stichwortform die wichtigsten Punkte, damit Sie nicht ins Fettnäpfchen treten.

#### 4.1. Erfolgsgaranten (Do's)

- **Gute Vorbereitung auf das Gespräch**
- Bewusstsein über das eigene Können
- **Informiert sein über branchenübliche Löhne**
- Selbstvertrauen
- **Sachliche Argumentation**
- Hartnäckigkeit
- **Mit dem Vorgesetzten einen Termin vereinbaren**
- Kurze und präzise Argumente
- **Keine Vergleiche, kein Bezug auf private Sorgen**

#### 4.2. Erfolgskiller (Don'ts)

- Unbegründete Lohnforderungen
- Utopische Lohnforderungen
- **Vergleich mit Teamkollegen**
- **Vergleich mit anderen Unternehmen**
- Unsachlichkeit
- **Emotionale Ausbrüche, Drohungen, Erpressung**
- Absichtserklärungen anstelle von vorweisbaren Erfolgen
- Ausschweifendes, nichtssagendes Geschwafel
- **Vorbringen von privaten Argumenten und Bittstellungen**

## 5. Nach dem Gespräch

Nach den Lohnverhandlungen mit Ihrem Vorgesetzten sind zwei Szenarien möglich, die jeweils ein anderes Handeln erfordern:

### 5.1. Erfolgreicher Abschluss

Sie haben Ihr Ziel erreicht und erhalten künftig mehr Lohn – herzliche Gratulation! **Damit die Versprechungen Ihres Vorgesetzten aber nicht plötzlich in der Luft hängen bleiben, sollten Sie alle getroffenen Vereinbarungen schriftlich festhalten.** So können Sie sichergehen, dass das Vereinbarte auch umgesetzt wird.

### 5.2. Mislungener Abschluss

Leider sind Sie mit Ihren Forderungen auf taube Ohren gestoßen – aus welchen Gründen auch immer. Lassen Sie sich von diesem Misserfolg nicht herunterziehen. **Fragen Sie Ihren Vorgesetzten, weshalb er Ihren Forderungen nicht nachkommen will/kann.** Notieren Sie die Argumente und

Wünsche Ihres Chefs – fürs nächste Mal als Erinnerung. Denn: Auch Vorgesetzte gehen oftmals gerne den einfachsten Weg und spulen bei jeder Lohnverhandlung dieselbe Kassette ab. Wenn Sie jedoch die Wünsche und Anforderungen Ihres Vorgesetzten schriftlich festhalten und zu einem späteren Zeitpunkt deren Erfüllung nachweisen, wird Ihr Chef wohl kaum um eine Lohnerhöhung herum kommen.

Suchen Sie die Schuld jedoch nicht nur bei Ihrem Gegenüber. Womöglich waren Ihre Forderungen utopisch. **Überdenken Sie noch einmal Ihre Vorstellungen und Argumente und überarbeiten Sie diese womöglich für ein nächstes Gespräch.** Warten Sie für ein solches nicht allzu lange: **Am besten vereinbaren Sie bereits zum Ende der gescheiterten Lohnverhandlungen einen neuen Termin mit Ihrem Chef, etwa in zwei oder drei Wochen.** So hat Ihr Vorgesetzter Zeit, sich Ihr Anliegen nochmals durch den Kopf gehen zu lassen und Sie können Ihre möglicherweise utopischen Forderungen revidieren. Lassen Sie sich auf jeden Fall nicht aufs nächste Personalgespräch vertrösten. Zeigen Sie auch hier Hartnäckigkeit und fordern Sie einen neuen Gesprächstermin – spätestens dann, wenn Sie das nächste Projekt erfolgreich abgeschlossen haben.



### 6. Das Wichtigste in Kürze

Sie haben auf den vorangehenden Seiten viel zum Thema Lohnverhandlungen gelesen und erfahren – womöglich zu viel. Um Ihr Gedächtnis aufzufrischen und Ihnen das Wichtigste noch einmal vor Augen zu führen, haben wir für Sie eine kleine Zusammenfassung erstellt. Darauf kommt es bei den Lohnverhandlungen besonders an:

- **Seien Sie sich bewusst, weshalb Sie mehr Lohn fordern.** Haben Sie neue Aufgaben übernommen? Haben Sie besondere Leistungen erbracht?
- Bereiten Sie sich gut auf das Lohngespräch vor. **Welche Erfolge haben Sie vorzuweisen?** Was leisten Sie tagtäglich? Notieren Sie sich Ihre Argumente und verinnerlichen Sie sich diese.
- Überlegen Sie sich die möglichen Gegenargumente Ihres Vorgesetzten. So werden Sie nicht durch Aussagen überrascht, die Ihnen den Wind aus den Segeln nehmen könnten.
- **Informieren Sie sich über das branchenübliche Gehalt** für Jobs in Ihrer Position, mit Ihrer Berufserfahrung und Ihrem Dienstalter.
- **Vereinbaren Sie mit Ihrem Vorgesetzten einen Gesprächstermin.** Zwischen Tür und Angel wird er wohl kaum Ihren Forderungen nachkommen.
- Gehen Sie das Gespräch langsam an. Fragen Sie nach, wie zufrieden Ihr Chef mit Ihnen ist und was er von Ihnen erwartet. Sie gewinnen so wichtige Zusatzargumente.
- Schreiten Sie zum richtigen Zeitpunkt zur Lohnverhandlung über. **Bringen Sie Ihre Argumente auf den Tisch, klar und präzise.** Ausschweifendes Geschwafel ist zu vermeiden.
- Lassen Sie Ihren Vorgesetzten die Situation nicht verallgemeinern («Unsere Löhne gehören zu den besten in der Branche»). **Machen Sie ihm klar, dass es einzig und alleine um Sie und Ihre Leistungen geht.**
- Vermeiden Sie Argumente wie «Kollege X verdient mehr» oder «Im Unternehmen Y verdient man mehr» sondern verkaufen Sie sich mit Argumenten wie «Ich habe neue Kunden gewonnen» oder «Ich habe dieses Projekt erfolgreich abgeschlossen».
- **Bleiben Sie sachlich.** Emotionale Ausbrüche sind unprofessionell und schaden dem Arbeitsverhältnis.
- **Bei positivem Verlauf des Lohngesprächs halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest.** Damit können Sie sichergehen, dass die Versprechungen auch eingehalten werden.
- Kommt Ihr Vorgesetzter Ihren Forderungen nicht nach, lassen Sie den Kopf nicht hängen. **Fragen Sie nach, weshalb dem so ist.** Welchen Wünsche und Anforderungen müssen Sie entsprechen, um an Ihr Ziel zu kommen? Notieren Sie die Argumente Ihres Chefs, damit Sie sich zu einem späteren Zeitpunkt darauf beziehen können und sich nicht erneut abwimmeln lassen müssen. **Am besten vereinbaren Sie bereits am Ende des Gesprächs einen neuen Termin in zwei, drei Wochen.** Dann kann Ihr Chef Ihre Anliegen noch einmal überdenken und Sie können Ihre – möglicherweise utopischen – Forderungen revidieren.



Antworten, Tools und Kontakte für Ihren nächsten Karriereschritt.

## Lohnverhandlungsspiel (kostenlos)

**Testen Sie jetzt, ob Sie für Ihr Lohngespräch gerüstet sind.**

Mit diesem Spiel können Sie Ihr Lohngespräch simulieren und erfahren, ob Sie auch auf schwierige Fragen richtig antworten. Egal ob Sie Mitarbeiter, Fachspezialist oder Kadermitglied sind, Sie erhalten die passenden Tipps und eine Einschätzung, wie Sie Ihre Lohnverhandlung erfolgreich führen:

[www.karriere.ch/lohnverhandlungsspiel](http://www.karriere.ch/lohnverhandlungsspiel)

