

Erfolgreich das erste Gehalt

Hoch pokern oder doch besser bescheiden bleiben? Wie argumentiert man die Forderung? Und was sollte man außer dem Gehalt verhandeln? Beim Geld sind viele Berufsanfänger unsicher. Zehn Tipps von der Gehaltsexpertin Martina Ernst für die Verhandlung.

TEXT ANIKA DANG

1 Wonach richtet sich das Einstiegsgehalt?

In Stelleninseraten muss das Mindestgehalt angegeben werden. Doch oft liegt der tatsächliche Marktwert einer Position darüber. Die Recherche von marktüblichen Gehältern, zum Beispiel auf Portalen wie Glassdoor oder Kununu, ist daher ein Muss.

2 Welche externen Faktoren haben Einfluss auf das Gehalt?

Zum Beispiel Firmenstandort und -größe. Großunternehmen in städtischen Ballungszentren bezahlen in der Regel mehr als kleine Betriebe im ländlichen Raum. Ebenso spielt die Branche beim Gehalt eine entscheidende Rolle.

3 Wie wirkt sich die Berufserfahrung auf das Einstiegsgehalt aus?

Direkt nach dem Abschluss oder mit weniger als zwei Jahren Joberfahrung gilt man als Berufseinsteiger. Auch bei solchen Positionen können Bewerberinnen und Bewerber – abhängig von ihren Qualifikationen – mehr als das Minimum verlangen.

verhandeln

4 Wenn ich im Bewerbungsgespräch nach dem Wunschgehalt gefragt werde: Wie viel mehr kann ich verlangen?

Der Marktwert ist nie eine genaue Zahl, sondern eine Gehaltsbandbreite. Im Bewerbungsgespräch können Kandidatinnen und Kandidaten deshalb in der Regel zwischen fünf und 15 Prozent mehr Gehalt aushandeln, rät Gehaltsexpertin Martina Ernst.

5 Sollte ich mit anderen über mein Gehalt sprechen?

Über Geld spricht man nicht? Lange Zeit galt Gehalt als Tabuthema – mittlerweile ist der Austausch mit Freunden, Kolleginnen oder Bekannten gerade für junge Menschen eine wichtige Orientierungshilfe. Und die sollte man sich keinesfalls entgehen lassen.

6 Wann ist der richtige Zeitpunkt, um nach einer Gehaltserhöhung zu fragen?

Die meisten Firmen haben fixe Gehaltsrunden und Mitarbeitergespräche. Ein erstes Feedback findet meist nach den ersten sechs Monaten statt. Man kann auch selbst aktiv werden und etwa nach einem erfolgreichen Projekt nach mehr Geld fragen.

7 Wie argumentiere ich, dass ich ein höheres Gehalt möchte?

Hier sind Fakten gefragt: Welchen Mehrwert liefere ich in meiner Tätigkeit, der über das Jobprofil hinausgeht? Hatte ich eine Idee, die die Firma weitergebracht hat? Als Orientierung dafür ist gut zu wissen, was der Chef ohnehin von einem verlangt.

8 Gibt es auch No-Gos? Was sollte ich besser nicht sagen?

Persönliche Gründe wie etwa gestiegene Lebenshaltungskosten gehören nicht in die Verhandlung. Weitere No-Gos: die Gehaltserhöhung damit zu begründen, dass man schon lange im Unternehmen ist oder dass man viele Überstunden macht.

9 Was mache ich bei einer Absage?

Falls es beim ersten Versuch nicht gleich klappt, nicht verunsichern lassen, sondern am besten ein weiteres Gehaltsgespräch in einem halben Jahr vereinbaren. Bis dahin kann man schon einmal Konter auf gängige Abwehrfloskeln der Führungskraft üben.

10 Was kann ich außer meinem Gehalt noch verhandeln?

In vielen Unternehmen gibt es Benefits, wie zum Beispiel Beiträge in eine private Pensionsversicherung, Offi-Ticket, Coaching, Fitnesscenter oder Vergünstigungen in Shops. Firmenvorteile können ein Zusatz oder sogar eine Alternative zu mehr Einkommen sein.