

<https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/bewerbungsgespraech-jobsuche-verhandeln-gehalt-li.3344266>

Jobsuche

Wie meistere ich meine erste Verhandlung?

Dutzende Anschreiben und nur Absagen? Wie präsentiere ich mich? Und was tun, wenn es im Bewerbungsgespräch ums Geld geht? Verhandlungsprofis verraten, wie du deinen ersten Job ergatterst und welches Gehalt du verlangen kannst.

Von Anna Lea Jakobs

Der verstorbene, langjährige Apple-Chef Steve Jobs hat einmal gesagt, er führe in Bewerbungsgesprächen einen Biertest durch. Jobs fragte sich, ob er mit der Bewerberin oder dem Bewerber ein Bier trinken gehen würde. Ein ungewöhnliches Gedankenexperiment, das hierzulande womöglich nur wenige Cheffinnen und Chefs so anwenden. Die Forschung zeigt aber, dass Personaler unterbewusst davon beeinflusst werden, wie sympathisch sie das Gegenüber finden - und dass das neben Zeugnissen, Abschlussnoten und Qualifikationsnachweisen eine gewichtige Rolle spielt.

Die Lage derer, die gerade nach ihrem ersten Job suchen, ist schlechter als noch vor wenigen Jahren. [Laut einer Stepstone-Analyse](#) von mehr als vier Millionen Stellenanzeigen im August 2025 liegt die Zahl der Einstiegsjobs um 45 Prozent unter dem Fünfjahresdurchschnitt. Um überhaupt zu einem ersten Vorstellungsgespräch eingeladen zu werden, verschicken Uni-Absolventen etwa 40 Bewerbungen. Das ist laut der Studie der Medianwert, die Hälfte verschickt mehr, die Hälfte weniger. Wie also tritt man im Bewerbungsgespräch richtig auf - und was lässt sich alles verhandeln, wenn danach ein Angebot auf dem Tisch liegt? Tipps von Expertinnen und Experten.

Was sind typische Anfängerfehler?

"Erst mal darf man nicht wie ein Stoffel im Raum sitzen", sagt Personalberaterin und Unternehmerin Martina Ernst. Wichtig sei es, gleich zu Anfang eine gute Gesprächsatmosphäre zu erzeugen, Smalltalk ist nicht verboten. Ein Bericht des Unternehmens Textio hat gezeigt, dass Kandidatinnen und Kandidaten mit einem Jobangebot zwölfmal häufiger als "tolle Persönlichkeit" beschrieben wurden als abgelehnte Bewerber.

Ein weiterer Fehler: das Gegenüber im Bewerbungsgespräch als Gegner sehen. "Viele haben Angst, in Verhandlungen zu gewinnen oder zu verlieren", sagt Ernst. Das sei eine ungünstige Herangehensweise. Besser sei es, das Gespräch als lehrreiche Übung zu sehen, bei der man in jedem Fall etwas mitnimmt. Und im besten Fall gewinnen beide Seiten.

Wenn es dann zum Verhandeln kommt, tun sich vor allem Berufseinsteiger manchmal schwer. Jörg Risse, der bei der Großkanzlei Baker McKenzie als Rechtsanwalt und an der Universität Mannheim als Professor arbeitet, sagt: "Der typische Anfängerfehler ist, gar nicht zu verhandeln." Wegen des derzeit trüben Arbeitsmarkts tritt dieser Fehler noch häufiger auf als ohnehin schon. Viele seien froh, überhaupt einen Job gefunden zu haben. "Da setzt man von Anfang an ein schlechtes Zeichen", sagt Risse. Denn wie nimmt ein Arbeitgeber einen wahr, wenn man nicht für sich selbst eintreten kann?

Davon sind Frauen stärker betroffen als Männer. Der Gender Pay Gap, also der Gehaltsunterschied zwischen Frauen und Männern, zeigt sich auch beim Verhandeln: [Eine Studie aus dem Jahr 2024 hat gezeigt](#), dass Frauen im Gegensatz zu Männern ein deutlich geringeres Gehalt erwarten. [Laut Stepstone](#) sind es unter Berufseinsteigern etwa 10 000 Euro weniger Jahresgehalt. Frauen werden jedoch auch unangenehmer wahrgenommen, wenn sie hart verhandeln. "Davon dürfen sich gerade jüngere Frauen nicht beeindrucken lassen", sagt Risse.

Wie bereite ich mich gut auf das Bewerbungsgespräch vor?

An dieser Stelle bringt Personalerin Martina Ernst eine österreichische Redewendung. Bewerberinnen und Bewerber sollten sich überlegen, "wie sie die Sachertorte der Firma vergrößern könnten". Vielleicht hat jemand zwar wenig Arbeitserfahrung, aber dafür eine Masterarbeit zu einem für die Firma relevanten Thema geschrieben. Viele aus der jüngeren Generation haben einen intuitiven Umgang mit künstlicher Intelligenz, auch das kann für eine Firma ein Mehrwert sein. Zwar stellen viele deutsche Firmen wegen der schwachen Wirtschaft gerade nur vorsichtig ein. Aber: "Berufseinsteigenden hilft es zu wissen, dass Firmen durchaus einen Mix aus Jung und Alt wollen", sagt Ernst.

Auch mit Chatbots lässt sich ein Bewerbungsgespräch trainieren. Einige Firmen lassen sich bereits von Unternehmen wie Viasio KI-gestützte Leitfäden für Vorstellungsgespräche erstellen. Was Firmen können, das können Bewerber auch. Konzerne wie Google haben auf ihrer Internetseite Fragen aufgelistet, die oft gestellt werden. Zum Beispiel: Was haben Sie gelernt, das alles, was danach kam, leichter gemacht hat? Oder: Haben Sie mehr Erfolge durch individuelle Anstrengung oder durch Teamarbeit erreicht?

Außerdem sollten Bewerber die Macht der Fragen nicht unterschätzen: "Die besten Bewerber und Bewerberinnen sind diejenigen, die gute Fragen stellen", sagt Ernst. Das zeigt, dass man sich vorher gründlich über das Unternehmen informiert hat.

Wie viel kann ich in Gehaltsverhandlungen fordern?

Der Generation Z, also den Jahrgängen 1997 bis 2010, wird oft vorgeworfen, überzogene Gehaltswünsche zu haben. "Die Gen Z ist nicht dreist, sie hat nur Sorge, zu wenig oder zu viel zu verlangen", sagt Martina Ernst. Unverschämte könne nur der Tonfall sein. Trotzdem solle man sich vorher informieren, wie viel Gehalt angemessen ist. [Laut einer Stepstone-Studie](#) recherchieren nur 40 Prozent der Jüngeren vorab Gehaltsspannen online.

[Laut Stepstone-Gehaltsreport 2025](#) liegt der Median nach dem Bachelor bei etwa 44 750 Euro, nach dem Master bei mehr als 50 750 Euro im Jahr, wobei die Summen je nach Fachrichtung variieren. So verdienen Berufseinsteiger im Marketing lediglich 45 500 Euro nach dem Master, Software-Architekten hingegen 65 000 Euro. Die Höhe des Gehalts kommt auch auf die Region an, in Bayern wird mehr gezahlt als in Thüringen.

In Deutschland ist Gehalt noch immer intransparent, oft wissen selbst Kollegen voneinander nicht, wie viel sie verdienen. Von Juni kommenden Jahres an könnte sich die Situation ändern: Eine EU-Richtlinie schreibt vor, dass Unternehmen die Gehaltsspanne bei Jobgesuchen offen kommunizieren müssen. Nicht in der Anzeige selbst, aber spätestens, wenn Bewerber eingeladen werden. "Das macht es einfacher, ein hochemotionales Thema wie Gehalt zu versachlichen", sagt Ernst.

Bis dahin helfen Plattformen wie Kununu oder Gehaltsvergleich, wo meist eine Spanne angegeben ist. Die Angaben dort sind jedoch möglicherweise ungenau oder verzerrt. Jüngere Menschen nutzen die Plattformen stärker und stellen ihr Gehalt ein, während besser bezahlte und erfahrenere Beschäftigte unterrepräsentiert sind. Als weitere Quellen sind daher Gespräche mit Menschen aus der Branche oder ein Blick in Tarifverträge oder Gehaltstabellen hilfreich, die freilich längst nicht für alle Branchen vorliegen. Am besten verlangt man laut Ernst einen Wert, der zehn Prozent über dem Median der möglichen Gehaltsspanne liegt.

Wie spreche ich mein Wunschgehalt an?

"Es ist in aller Regel eine gute Idee, zuerst mit einem Anker zu kommen", sagt Jörg Risse. Der Ankereffekt, einer der wirkungsvollsten Entscheidungshilfen in der Psychologie, besagt: Der zuerst genannte Betrag beeinflusst entscheidend, um welche Summe man mit dem Chef oder der Chefin verhandelt. Der Nobelpreisträger Daniel Kahneman hat diesen Effekt erstmals bekannt gemacht, später wurde er auch bei Gehaltsverhandlungen erforscht.

Viele fragen sich, wann der richtige Zeitpunkt für konkrete Gehaltsverhandlungen ist. Ernst findet: erst dann, wenn die Firma den Job anbietet und man sich vorstellen kann, dort zu arbeiten. "Sonst ist es so, also würde man beim ersten Tinder-Date über das Brautkleid nachdenken." Um den Gehaltswunsch charmant zu verpacken, sei eine Sandwich-Technik am besten. Man erklärt der Reihe nach, warum man der Richtige ist, welches Gehalt man sich vorstellt und was man gerne zum Unternehmen beitragen möchte. "Und danach: Stille!", sagt Ernst. "Wenn man gleich sagt, aber ich bin gesprächsbereit, wischt man seine

eigenen Forderungen vom Tisch."

Was lässt sich sonst noch so verhandeln?

Dazu bringt Risse ein Beispiel: Ein Kandidat bewirbt sich bei Siemens, er spricht gut Spanisch, will seine Sprachkenntnisse aber noch ausbauen. Er könnte sich vorstellen, irgendwann mal im Ausland zu leben. "Dann sollte der Kandidat Kosten für eine Sprachschule rausverhandeln, mit dem Ziel, in ein paar Jahren zur Außendependance nach Spanien zu wechseln", sagt Risse. Davon habe das Unternehmen und der Anfänger etwas. "Solch ein zielgerichtetes Verhalten wird von Unternehmen durchaus positiv wahrgenommen."

Es geht also nicht nur ums Gehalt, das bei Einstiegsjobs ohnehin oft stärker festgelegt ist als bei Stellen mit mehr Berufserfahrung, sondern auch um Lernchancen, Benefits und Arbeitsbedingungen. So lassen sich zum Beispiel eine Umzugskostenbeihilfe oder Home-Office-Tage aushandeln. Mehr Home-Office-Bedarf sollte man aber erst ansprechen, wenn der Vertrag schon auf dem Tisch liegt. "Dann haben die Arbeitgebenden oft ein Interesse, die Forderungen durchzuwinken, und stimmen ihnen eher zu", sagt Ernst. Doch manche reizen die "Nibble-Technik", also ständig Forderungen nachzuschieben, zu sehr aus. "So entsteht beim Arbeitgeber Frustration", sagt Risse. Man sollte es also nicht zu sehr übertreiben als Berufsanfänger.



Viola Konrad