

TALENTS Thema

# Gehalts- verhandlung

Ihre Bewerbung war erfolgreich und Sie können ein Vorstellungsgespräch für Ihre erste Position im Berufsleben führen? – Dann bereiten Sie sich auch auf das Thema Gehalt vor. Ist kein festgelegtes Gehalt mit der angestrebten Position verbunden, kommt es auf Ihr Verhandlungsgeschick im Gespräch an. Wenn Sie bereits in Ihrem Bewerbungsschreiben eine Gehaltsvorstellung formuliert haben, müssen Sie diese spätestens jetzt begründen. Wir haben HR-Experten, die beinahe täglich Gehaltsverhandlungen führen gefragt, was Sie bei diesem Thema im Vorstellungsgespräch unbedingt beachten sollten.



Wie spricht man das Thema Gehalt im Vorstellungsgespräch erfolgreich an?



Ich empfehle, das Thema offen und direkt anzusprechen. Vor allem ohne Angst oder Unwohlsein. Verschaffen Sie sich vor Ihrem Vorstellungsgespräch einen Überblick über die am Markt üblichen Gehälter für die jeweilige Position. Überlegen Sie sich dann, welchen Betrag Sie aufgrund welcher Kriterien erwarten. Denn Sie sollten Ihre Gehaltserwartung im Gespräch gut begründen können. Sehr gut können Hochschulabsolventen mit ihren Studienleistungen argumentieren, z. B. wenn man zu den Top-20 der Absolventen eines Jahrgangs zählt. Hat ein Kandidat zusätzlich zwei Auslandsaufenthalte und ein Zusatzstudium absolviert, kann er seine Gehaltsforderungen mit diesen Leistungen begründen. Überlegen Sie sich, welche Leistungen, Stärken und Erfolge Sie argumentativ in Ihre Gehaltsforderung einbringen wollen. Bedenken Sie dabei aber: Einstiegsgehälter für Absolventen bewegen sich meist in einer festgelegten Bandbreite, sodass der Verhandlungsspielraum für Berufsanfänger relativ beschränkt ist. Beachten und bewerten Sie also immer auch das Gesamtpackage der angestrebten Position: welche Möglichkeiten bieten sich zur Weiterentwicklung kurz- und mittelfristig? Wie werde ich gefördert und gefordert? Wie wird Leistung bemessen? Diese Kriterien sind beim Einstieg in eine erfolgreiche Laufbahn oft höher zu gewichten. Beim nächsten Gehaltsgespräch ist es dann meistens einfacher zu verhandeln, da man auf erbrachte Leistungen verweisen kann.

Generell gilt: Bereiten Sie sich auf diesen Teil des Vorstellungsgesprächs genauso intensiv vor, wie auf die anderen Themen des Interviews. Und ganz wichtig: Das Thema Gehalt im Interview anzusprechen ist auf keinen Fall ein K.O.-Kriterium.

*Dr. Igor Matic  
Head of Human Resources  
Hilti Deutschland GmbH*



Science For A Better Life

Bei Gehaltsverhandlungen kommt es ganz auf die Branche und die Firma an. Bevor Sie losverhandeln und Forderungen stellen, sollten Sie sich genau über Ihren angestrebten Arbeitsplatz und das Unternehmen informieren. Wenn z.B. ein Tarifvertrag für die Branche und den angestrebten Tätigkeitsbereich gilt, bleibt wenig Spielraum für Verhandlungen. Anders ist die Situation natürlich bei kleinen und mittleren Unternehmen, hier bestehen häufig mehr Möglichkeiten für beide Seiten.

Wichtig ist auch, den richtigen Zeitpunkt für das Thema zu wählen; Sie sollten es nicht zu Beginn ansprechen, hier sollte es natürlich um die fachlichen und inhaltlichen Aspekte der Stelle gehen. Sprechen Sie das Thema Gehalt gegen Ende oder im zweiten Gespräch an. Generell möchte ich Ihnen empfehlen: Verhandeln Sie nicht auf „Teufel-komm-raus“ oder feilschen Sie. Erkundigen Sie sich im Vorfeld über marktübliche Gehälter und machen Sie sich Gedanken über Ihren eigenen Wert. Treten Sie selbstbewusst auf und – ganz wichtig – Verkaufen Sie sich nicht unter Wert! Wenn das Einstiegsgehalt bei 50.000 Euro liegt, bieten Sie nicht an, schon für 40.000 Euro anzufangen, nur um die Stelle zu bekommen – solches Selbst-Dumping kommt schlecht an!

Noch ein Hinweis zu Bayer: In der Regel werden Sie bei einem Einstieg bei uns recht wenig Verhandlungsspielraum haben, was das Gehalt angeht, denn für uns gilt der Tarifvertrag für die chemische Industrie. Als Berufseinsteiger werden Sie das gleiche wie Ihre jungen Kollegen bei uns verdienen. Mehr Verhandlungsspielraum besteht mit einigen Jahren Berufserfahrung und bei einem Quereinstieg – hier können Sie Gehaltsveränderungen und Add-ons durchaus erfolgreich verhandeln.

*Uwe Holländer  
Human Resources Manager,  
Bayer Business Services GmbH*



*Uwe Holländer,  
Human Resources Manager,  
Bayer Business Services GmbH*