



Annika Jähnke

Verhandlungssache

Warum es bei deinem Gehalt nicht nur um dich geht

20.09.2024

Fahrplan



WARUM?



WANN?



WIE?



Und jetzt?



WARUM?

Immer, aus Prinzip*

Finanziell: Lebenserhalt, Rente

Ideell: Dein Wert im System

Strategisch: als Gegenüber etablieren

*Nach 12 Monaten Anstellung.

WANN?

Idealerweise:

- Gehaltsgespräch \neq Katastrophenfall
- Aufbauend von Jahresgespräch aus

Sonst:

- Eingefordert und explizit benannt
- Aber, zum Teil andere Vorbereitung



WIE – inhaltlich?

„GUTE“ Argumente



Wo Ziele übertroffen?



Wo besonders engagiert?



Wo besonders stark?



Wo mehr geleistet als erwartet
(Stellenbeschreibung)?

„SCHLECHTE“ Argumente



Verweis auf andere Branchen/ Orga.



Verweis auf Tarif*



„aber Kolleg:in XY...“



Verweis auf gesell. Situation*

*Ausnahmen bestätigen die Regel

WIE – strategisch?

Idealfall



Phase 1:

Reflektion und Feedback
Darlegung: Erfolge und Zielerreichung



Phase 2:

Einordnung in Gesamtorga:
• welchen Mehrwert biete ich
• Was trage ich zum Gesamtteam bei



Phase 3:

Hinleitung zum konkreten Gehaltswunsch



WIE – finanziell?

– Realistische Rahmen:

- Auf gleicher Stelle: 3 – 5 % (nach 12 Monaten)
- Neue Aufgaben, überd. Engagement: 5 – 7 %
- Bei Beförderung: 10 – 15 %
- Bei Jobwechsel: 10 – 20 %

Quelle: [Gehaltsverhandlung: Tipps, Argumente + wie viel Prozent? \(karrierebibel.de\)](#)

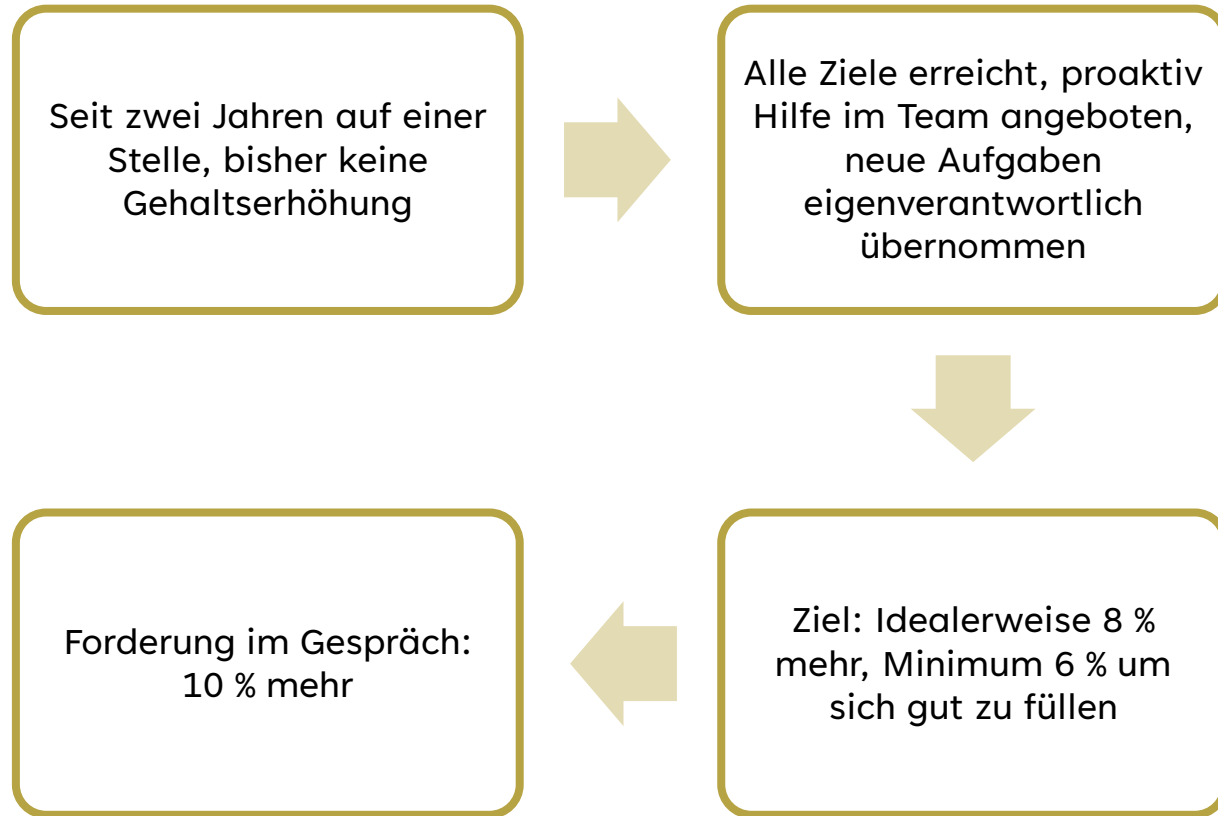
– Aber:

- Durchschnittswerte (branchenübergreifend)
- Was kann Arbeitgeber überhaupt leisten?
 - Wie ist Einnahmenlage?
 - Wie finanziert sich deine Stelle?
 - Wie viele Kolleg:innen gibt es?

Ziel:

- Hoch genug, dass ich meinen Wert gut einschätze
- Angemessen genug, dass ich nicht abgedreht wirken
- Mit Spielraum, damit Arbeitgeber anpassen kann

WIE – Beispiel?



Wichtig:

- Klare Herleitung
- Vorher strategisch überlegen, wie Argumentation aufgebaut werden soll
- Alternativen nur anbieten, wenn wirklich OK



Und jetzt?

- Authentisch bleiben
- „Eine Geschichte erzählen“ → Anspruch klar aus den Erfolgen herleiten
- Keine falsche Bescheidenheit
- (Finanzielle) Ziele immer klar benennen
- Realistisch in den Forderungen bleiben

Alternative Benefits:

- Mehr Urlaubstage
- Höhere Zulage betriebliche Altersvorsorge
- Vermögenswirksame Leistungen
- Zuschuss zu Mobilität
- Eltern: Zuschuss zu Kitakosten





Danke!
Zeit für Fragen.

20.09.2024

