

Guide | März 2026

Gehalts- verhandlung

In 10 Schritten zu mehr Gehalt



karriere.at



Endlich mehr Gehalt!

Das Wort Gehaltsverhandlung reicht für viele schon aus, um ein mulmiges Gefühl auszulösen. Nervosität, Anspannung und auch eine gewisse Vorfreude sind die Begleiterscheinungen.

Das Thema Gehalt ist heikel, die Forderung nach mehr Geld selten einfach. Für eine wirklich erfolgreiche Gehaltsverhandlung braucht es neben etwas Selbstbewusstsein und Mut auch eine langfristige Strategie, eine geschickte Taktik und gute Argumente. All das und noch viel mehr findest du in diesem Guide!

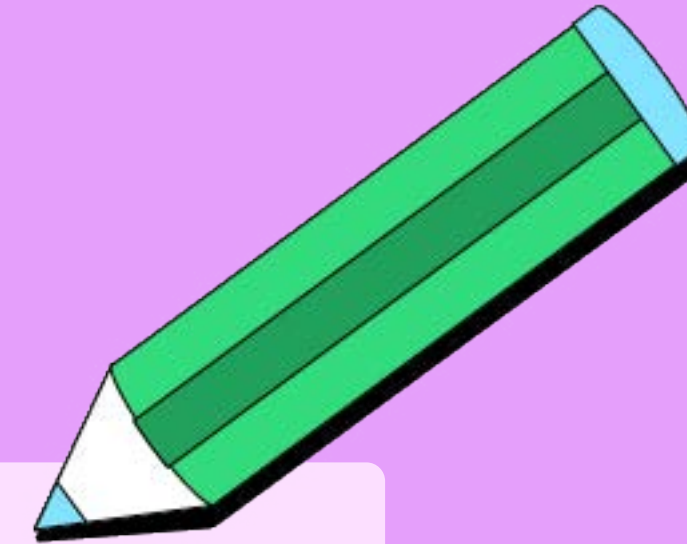
Schritt für Schritt erfährst du, worauf es bei einer erfolgreichen Gehaltsverhandlung ankommt.

Und los gehts!

Schritt 1

Eliminiere psychologische Barrieren

Eine Gehaltserhöhung sorgt für mehr Zufriedenheit im Job – schon die Aussicht auf mehr Geld führt häufig zu guter Laune. Dennoch kreisen bei vielen Arbeitnehmer*innen vor dem Gespräch oftmals negative Gedanken im Kopf, die den Erfolg der Gehaltsverhandlung trüben können.



Der erste Schritt eines erfolgreichen Gehaltsgesprächs ist also, negative Glaubenssätze aus deinem Kopf zu streichen:

- Geht nicht.
- Kann ich nicht.
- Wird sowieso nichts.
- Ich bin noch zu unsicher.
- Ich glaube nicht, dass ich eine Gehaltserhöhung wirklich verdient habe.
- Ich bin nicht gut genug.

Unser Tipp:
Streich diese Sätze
aus deinem Kopf – ja, wirklich ...
Nimm einen Stift und streich
sie jetzt durch!

Versuche, positiv in die Vorbereitungsphase zu starten – nur so kann am Ende etwas Positives entstehen. Hier ist ausreichend Platz, um dir mit einem positiv-bestärkenden Satz Mut zu machen, damit du mit einem guten Gefühl in die Planung des Projekts „Gehaltserhöhung“ gehst:

Platz für Notizen

Schritt 2

Informiere dich über branchenübliche Gehälter



Über das Gehalt zu sprechen, ist für viele immer noch ein Tabuthema. Dabei kann ein transparenter Umgang durchaus hilfreich sein! Notiere hier relevante Benchmarks:

Vergleichbare Gehälter (sogenannte Benchmarks) zu kennen ist ein wichtiger Punkt in der Gehaltsverhandlung – dadurch kannst du deinen beruflichen Wert ermitteln und realistische Gehaltsansprüche stellen.

Du hast dafür mehrere Möglichkeiten:

- Gespräche mit Vertrauten führen: Kolleg*innen, Bekannte,
- Studienkolleg*innen, Freund*innen in ähnlichen
- Bereichen und Positionen
- Kollektivverträge lesen (insbesondere für Berufseinsteiger*innen relevant – den passenden Kollektivvertrag findest du auf der Website der WKÖ)
- karriere.at Gehaltsrechner nutzen



Schritt 3

Ermittle deinen beruflichen Wert

Checkliste für deinen beruflichen Wert:

1. Was bezahlen andere Unternehmen für vergleichbare Positionen?

Recherchiere, was andere Unternehmen für vergleichbare Positionen bezahlen. Hierfür gibt es mehrere Möglichkeiten - du findest diese in Schritt 2.

Bringst du dieses Argument im Gehaltsgespräch ein, achte unbedingt auf deine Wortwahl: Formulierungen wie „Woanders erhalte ich viel mehr Gehalt!“ oder „Meine Kollegin bekommt mehr Gehalt!“ bauen zu viel Druck auf und sind in einem Gehaltsgespräch unpassend.

2. Was erwirtschaftete ich für das Unternehmen?

Sammle hier erfolgreiche Projekte, Kundenfeedback etc. Argumentiere möglichst mit Kriterien, die sich in Zahlen ausdrücken lassen: Umsatz, Ersparnisse (zum Beispiel Kosten oder zeitliche Ressourcen durch Effizienzsteigerung), neue Kunden usw.

3. Was bezahlt der Arbeitgeber für mich?

Kennst du deine Lohnkosten? So werden sie berechnet: Gehalt plus Nebenkosten durch Arbeitsstunden = Stundensatz.

Weitere Faktoren:

- Erbrachte Leistung
- Qualitative Berufserfahrung, z. B. einschlägige
- Erfahrung im Fachbereich, persönliches
- Engagement, Veränderungsbereitschaft u. v. m.
- Quantitative Berufserfahrung, z. B. in Jahren
- Aus- und Weiterbildungen
- Fachliche Weiterentwicklung

Unser Tipp:

Verschaffe dir einen Überblick über deine Lohnkosten (aus Sicht des Unternehmens): [karriere.at Lohnkostenrechner](https://karriere.at/lohnkostenrechner)



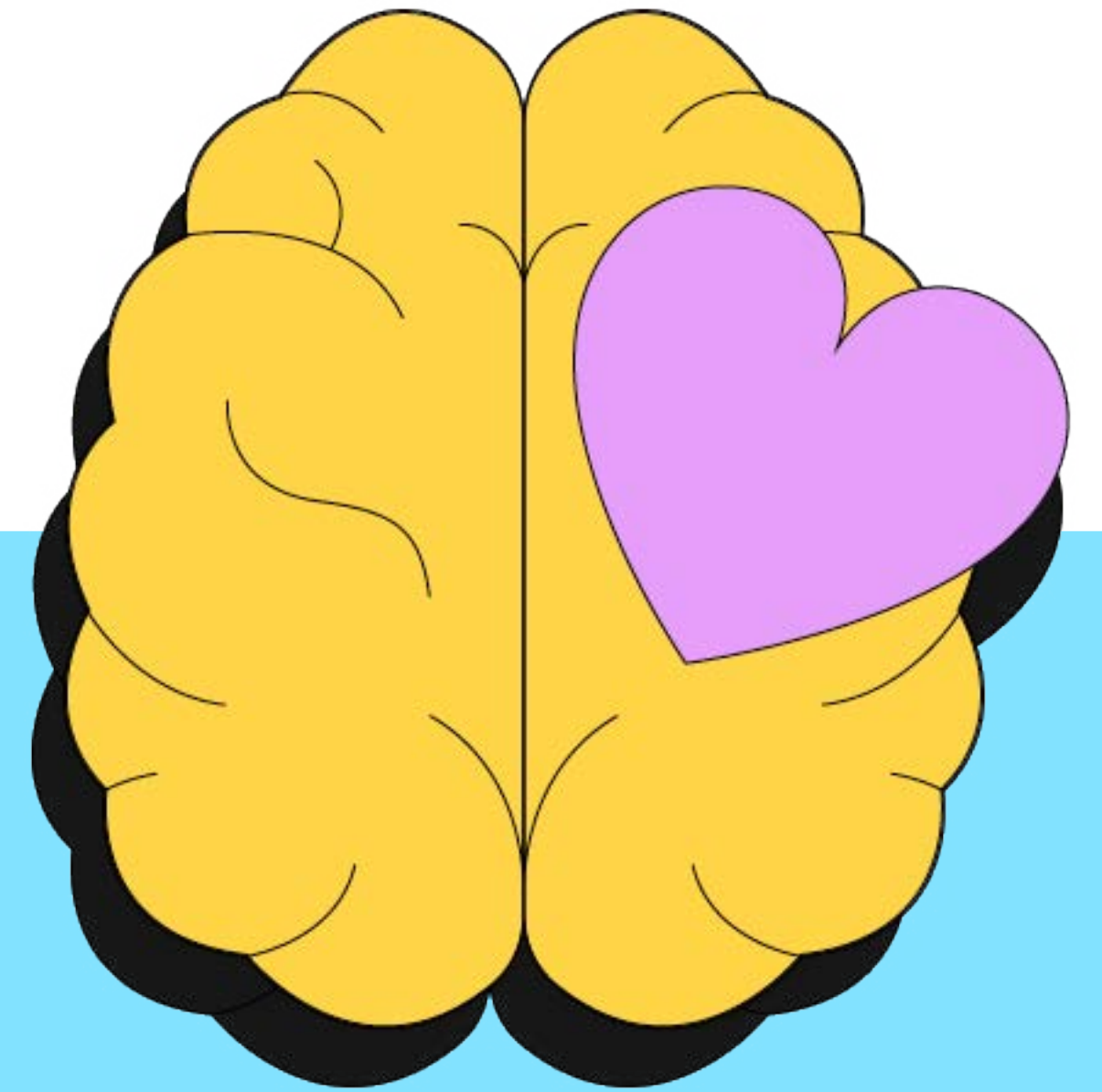
Schritt 4

Werde Expert*in

Entwickle dich stetig weiter und versuche, dir einen Expert*innenstatus aufzubauen – dies solltest du vor Augen haben, wenn du in deiner Gehaltsleiter weiter nach oben klettern und deine Karriere vorantreiben möchtest.

Dein Weg zum Expert*innenstatus:

1. Überlege, mit welchen Fähigkeiten du deinem Arbeitgeber am meisten hilfst.
2. Diese Fähigkeiten entwickelst du durch Aus- und Weiterbildungen, Studium, Seminare, Workshops, Webinare etc. stetig weiter.
3. Kombiniere mehrere dieser Fähigkeiten und lasse sie zu einem großen Ganzen werden.
4. Dein Ziel: Wachse mehr und mehr und baue dir einen Expert*innenstatus auf.





Wenn du die Gründe kennst, die für eine Gehaltserhöhung sprechen, solltest du diese im Gespräch nicht wahllos fallen lassen – dafür gibt es eine Strategie:

1. Starte mit dem **zweitstärksten** Argument: Leite das Gespräch in eine für dich positive Richtung.
2. Danach folgt das **schwächste** Argument: Argumente in der Mitte bleiben weniger stark in Erinnerung.
3. Zum Abschluss das **Hauptargument**: Dieses soll deinem Gegenüber am stärksten in Erinnerung bleiben!

Schritt 5

Strategische Argumente

Im Zuge deiner Vorbereitung geht es vor allem um eines: die Grundlage für die Zustimmung zur Gehaltserhöhung zu schaffen, und zwar durch die richtigen Argumente.

Diese können unter anderem folgende sein:

- **Gute Zahlen:** Diese bieten eine objektive Möglichkeit, den Impact deiner Arbeit darzulegen.
- **Zufriedenheit und Wertschätzung anderer:** Positive Rückmeldungen von deinen Kunden, Geschäftspartner*innen, Kolleg*innen etc.
- **Erweiterung deines Aufgaben- und Verantwortungsbereichs**
- **Aktuelles Gehalt unter dem Branchen- und Positionsdurchschnitt:** Kenne deinen Marktwert! (Schritt 2)
- **Einsparungen** für das Unternehmen (z. B. Kosten, Ressourcen- und Zeitersparnis)
- **Tägliches Arbeitspensum und geleistete Überstunden** (Achtung: Ständige Überstunden sollten keine Auszeichnung sein!)

Leitest du gute Arbeit und trägst nachweislich zum Erfolg des Unternehmens bei, sollte einer Gehaltserhöhung von 10 Prozent nichts im Weg stehen. Gehaltserhöhungen unter 5 Prozent sind nicht wirklich spannend, weil sie sich nur kaum merklich auf den Bruttolohn auswirken.

Schritt 6

Werde ein Myth-Buster!

Rund ums Thema Gehaltsverhandlung kursieren diverse Mythen und Unwahrheiten, die bei vielen von uns tief im Gedächtnis verankert sind. Im folgenden Quiz kannst du dein Wissen selbst überprüfen.

Gehaltsverhandlung: Mythos oder Wahrheit?

Mythos Wahrheit

- a. Gehaltsverhandlungen stellen ein Risiko für mich dar.
- b. Nicht zu verhandeln oder nach mehr Gehalt zu fragen, schadet mir langfristig.
- c. Wenn ich eine Top-Mitarbeiter*in bin, will mich meine Führungskraft unter keinen Umständen verlieren.
- d. Um verhandeln zu können, muss ich redegewandt, spontan und schlagfertig sein.
- e. Viele verhandeln gar nicht oder machen keinen guten Job dabei.
- f. Manche Menschen sind als gute Verhandler*innen geboren.

i Auflösung

- a. Die Annahme, dass man durch eine Gehaltsverhandlung seinen Job verlieren könnte, ist ein Mythos. Das Schlimmste, was passieren kann: Du bekommst keine Gehaltserhöhung.
- b. Ja, nicht zu verhandeln kann dir auf Dauer sogar schaden (achte allerdings auf den richtigen Zeitpunkt und bereite dir Argumente vor!). Setzt du dich selbst für dich ein, verhandelst gut und bist dir bewusst, wie viel du wert bist, positionierst du dich automatisch als Top-Mitarbeiter*in.
- c. Neue (gute!) Mitarbeiter*innen zu suchen kostet das Unternehmen Geld und Zeit und stellt einen enormen Mehraufwand dar. Die Annahme, dass dich deine Führungskraft als Top-Mitarbeiter*in unter keinen Umständen verlieren will, ist also die Wahrheit.
- d. Redegewandt, spontan und schlagfertig zu sein schadet dir in Gehaltsverhandlungen keinesfalls, es handelt sich dabei allerdings um keine Grundvoraussetzung. Annahme Nummer vier ist ein Mythos.
- e. Die wenigsten verhandeln wirklich oder machen einen guten Job dabei - Aussage Nummer fünf entspricht somit der Wahrheit. Allerdings: Schon durch ein wenig Übung und genügend Vorbereitung bist du besser als viele deiner Kolleg*innen.
- f. Verhandeln ist eine Fähigkeit, die du erlernen kannst. Je mehr du übst, umso besser wirst du auch - du musst also nicht als gute Verhandler*in geboren werden. Annahme Nummer sechs ist ein Mythos.





Schritt 7

Wähle den richtigen Zeitpunkt

Findet die jährliche Gehaltsdurchsprache im Rahmen des Mitarbeiter*innen-gesprächs im Herbst statt, musst du dir über den richtigen Zeitpunkt keine Gedanken machen. Andernfalls vereinbarst du dafür einen separaten Termin.

Achte bei der Terminwahl auf Folgendes:

- Morgenmuffel? Dann sollte dein Gespräch frühestens am späten Vormittag oder frühen Nachmittag stattfinden.
- Vermeide generell Termine am späten Nachmittag (denn da war der Tag schon lang und die Konzentration ist meist nicht mehr so gut ...)
- Wirtschaftliche Erfolge nutzen: Termine nach einem erfolgreichen Projektabschluss sind gut geeignet.
- Dein Arbeitgeber steht aktuell wirtschaftlich nicht gut da? Das muss kein K.O.-Grund für deine Gehaltsverhandlung sein. Du solltest aber Fingerspitzengefühl beweisen und gegebenenfalls etwas warten, bevor du nach mehr Geld fragst.
- Orientiere dich am Beginn der jährlichen Budgetplanung. Im Idealfall setzt du den Termin für deine Gehaltsverhandlung vor die Budgetplanung

Schritt 8

Üben, üben, üben!

Gerade wenn du dich unsicher fühlst, kann es eine große Hilfe sein, das Gespräch vorher durchzuspielen. So weißt du, wann du welche Argumente bringst und wie du auf Gegenargumente oder sogenannte Killerphrasen reagierst. (mehr im nächsten Schritt).

Möglichkeiten, dein Gehaltsgespräch zu üben:

- Spiele das Gespräch mit deiner Partner*in durch.
- Lass dir Feedback von Freund*innen geben.
- Übe vor dem Spiegel.
- Sprich mit Kolleg*innen über ihre Argumente.
- Überlege, wie du auf Gegenargumente und Ablehnung reagierst.

i Vorbereitung wie ein Profi

Sammlle und trainiere deine Argumente nicht erst eine Woche vor dem Gehaltsgespräch!

Am besten notierst du dir über ein ganzes Arbeitsjahr hinweg immer wieder gelungene Projekte, positives Feedback und Erfolge und spielst die Gesprächssituation mit genügend Abstand zum tatsächlichen Termin mehrmals durch.

Hier ist ein guter Platz, um deine Argumente zu sammeln:

Platz für Argumente

1. „Ich würde ja gerne, aber leider haben wir dafür momentan kein Geld.“

- Die wirtschaftliche Situation des Unternehmens klären: Tatsache oder Ausrede?
- Argumente darlegen: Warum ist es klug, in dich zu investieren (Leistungen der Vergangenheit und für die Zukunft präsentieren)?
- Tonalität: Versuche keinesfalls, deine Führungskraft zu erpressen.
- Wenn gar nichts geht: nicht-monetäre Alternativen erfragen (Schritt 10)

2. Ihr Gehalt liegt doch schon weit über dem, was sonst für Ihre Position üblich ist.“

- Im Vorfeld branchenübliche Gehälter recherchieren.
- Wenn Aussage stimmt: Mit Leistung, Erfolgen und deinem Wert fürs Unternehmen argumentieren.
- Wenn Aussage nicht stimmt: Zahlen und Rechercheergebnisse auf den Tisch legen.

3. „In diesem Jahr ist leider nicht mehr Geld drin. Aber nächstes Jahr ganz sicher.“

- Schaffe Verbindlichkeit durch eine schriftliche Vereinbarung.

4. „Erst kommen Sie und dann wollen alle anderen auch mehr!“

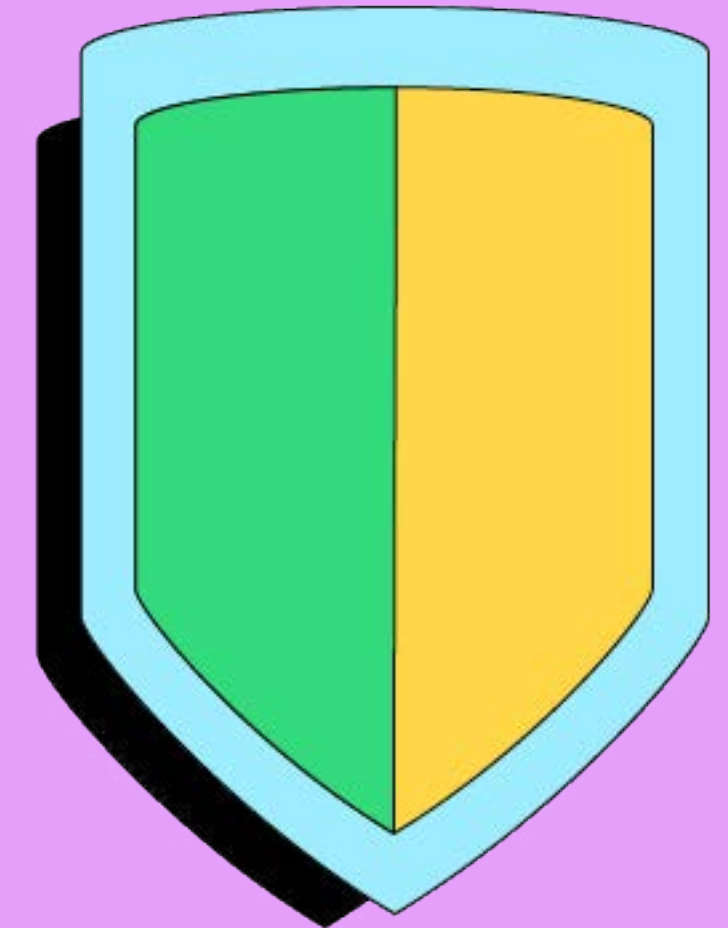
- Ganz konkret ausgesprochen: Das ist nicht dein Problem, aber ...
- ...reagiere charmant: „Ich verstehe Ihre Situation, aber jetzt geht es doch um meine Leistung und um mein Gehalt.“

Unser Tipp:

Du wirst trotz guter Argumente auf einen späteren Zeitpunkt vertröstet? Dann fixiere einen verbindlichen Termin dafür.

Schritt 9

Erkenne und kontere Killerphrasen



Sei im Gehaltsgespräch immer höflich,
aber bestimmt – und lass dich durch
Killerphrasen oder Totschlagargumente nicht
mundtot machen. So konterst du geschickt:

Schritt 10

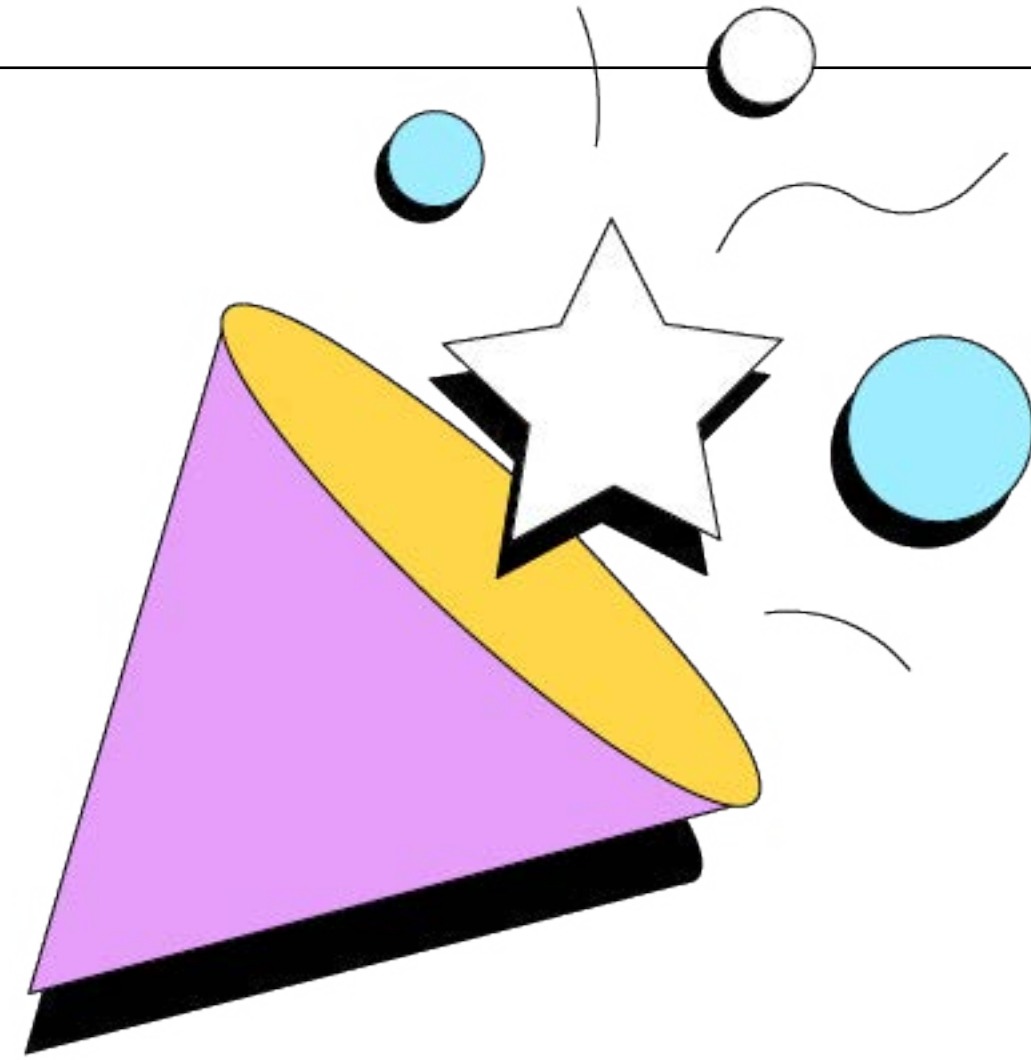
Verhandle Alternativen

Im Idealfall glückt das Gehaltsgespräch und beide Parteien sind danach zufrieden und motivierter. Es kann allerdings auch sein, dass eine Gehaltsverhandlung schiefgeht oder es deiner Führungskraft aus wirtschaftlichen Gründen nicht möglich ist, einer Gehaltserhöhung zuzustimmen. Auf letztere Situation kannst du dich ebenso vorbereiten und versuchen, Alternativen herauszuhandeln.



Alternativen oder Zusätze zur Gehaltserhöhung:

- Flexible Arbeitszeit
- Home- oder Remote-Office (Stichwort Workation)
- Weiterbildungsbudget
- Neues Equipment wie Smartphone oder Laptop
- Essenszuschuss
- Fitnesszuschuss
- Übernahme der Kinderbetreuungskosten
- Betriebliche Altersvorsorge
- Öffi-Ticket
- Hund am Arbeitsplatz
- ... und vieles mehr!



Deine Gehaltsverhandlung ist geglückt? Gratulation!

Jede Gehaltserhöhung ist allerdings sinnlos, wenn du das Geld danach beim Fenster rauswirfst oder einfach falsch einteilst. Damit du auch langfristig von deinem Gehalt profitierst, wirf einen Blick auf [unsere Tipps](#), wie du dir dein Gehalt richtig einteilst.

Gescheiterte Gehaltsverhandlung? Kopf hoch!

Auch für diese Situation gibt es Input, und zwar im [Blog & Tipps-Bereich](#) auf unserer Website. Hier erfährst du, welche Konsequenzen du ziehen kannst, wenn nicht mehr Geld drin ist.



karriere.at GmbH

Die karriere.at GmbH ist ein 2004 in Linz gegründetes Digitalunternehmen. Es betreibt mit karriere.at eine Online-Plattform zur Jobsuche und beruflichen Weiterentwicklung, die mit bis zu 1,3 Millionen monatlichen Besucher*innen zu den erfolgreichsten in Österreich zählt. Unternehmen können auf karriere.at Stelleninserate veröffentlichen, sich als Arbeitgeber positionieren und auf eine Talentdatenbank mit über 150.000 Lebensläufen zugreifen.

Das Unternehmen ist Teil der norika group und beschäftigt aktuell rund 250 Mitarbeiter*innen in Linz und Wien.

Sie haben Feedback oder Themenvorschläge?
Wir freuen uns auf Ihre Nachricht: redaktion@karriere.at