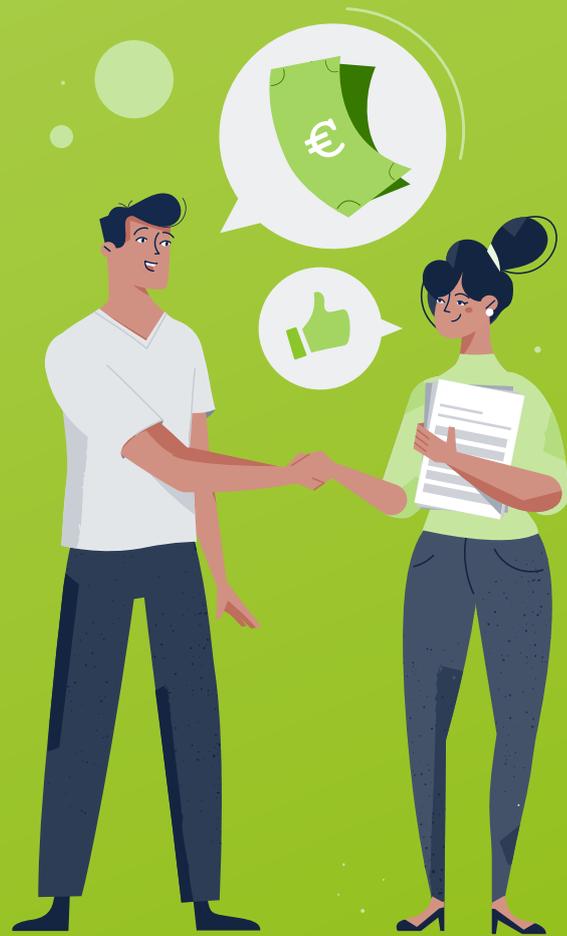




GUIDE | SEPTEMBER 2023



# GEHALTS- VERHANDLUNG

In 10 Schritten zu  
mehr Gehalt

Mit konkreten  
Beispielen,  
Tipps gegen  
*Killerphrasen*  
und ausreichend  
Platz zum  
Sammeln deiner  
*Argumente.*

# 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!*



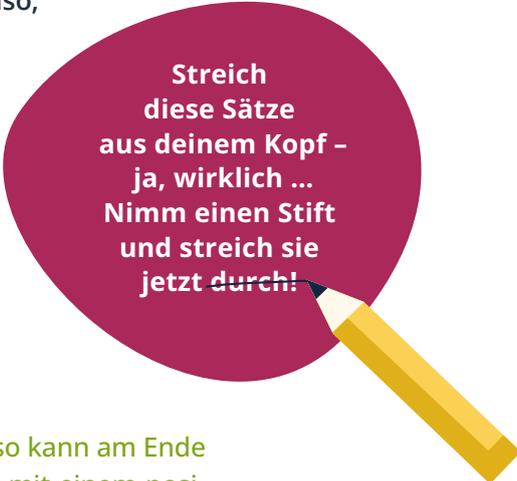
# Schritt 1

## 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 glaube nicht, dass ich eine Gehaltserhöhung wirklich verdient habe.
- Ich bin noch zu unsicher.
- Ich bin nicht gut genug.



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:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Schritt 2

# Informiere dich über branchenübliche Gehälter

**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**



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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Schritt 3

# Ermittle deinen beruflichen Wert

Eine Frage, die sich viele vor der Gehaltsverhandlung stellen: **Wie viel mehr kann ich „fordern“?** Um diese Frage zu beantworten, musst du deinen eigenen beruflichen Wert kennen.

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?

Sammele 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

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

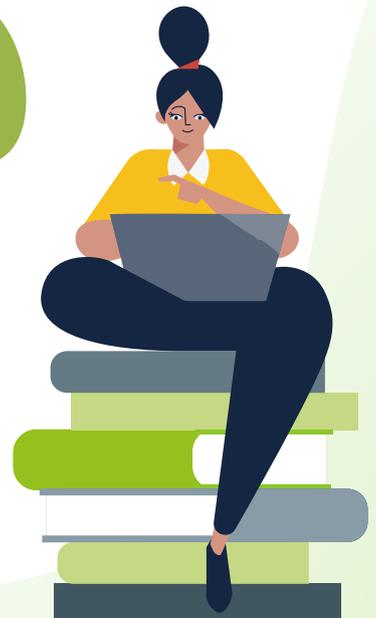


2.  
Diese Fähigkeiten  
*entwickelst*  
du durch Aus- und  
Weiterbildungen, Studium,  
Seminare, Workshops,  
Webinare etc. stetig  
weiter.



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.



## Schritt 5

# Definiere Argumente und lege diese strategisch dar

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.

- **Einsparungen** für das Unternehmen (z. B. Kosten-, Ressourcen- und Zeitersparnis)
- **Tägliches Arbeitspensum und geleistete Überstunden** (Achtung: Ständige Überstunden sollten keine Auszeichnung sein!)

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)

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.



### Profi-Tipp

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 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	
#1:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Gehaltsverhandlungen stellen ein Risiko für mich dar.
#2:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nicht zu verhandeln oder nach mehr Gehalt zu fragen, schadet mir langfristig.
#3:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Wenn ich eine Top-Mitarbeiter*in bin, will mich meine Führungskraft unter keinen Umständen verlieren.
#4:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Um verhandeln zu können, muss ich redegewandt, spontan und schlagfertig sein.
#5:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Viele verhandeln gar nicht oder machen keinen guten Job dabei.
#6:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Manche Menschen sind als gute Verhandler*innen geboren.

### Auflösung

**#1:** Die Annahme, dass man durch eine Gehaltsverhandlung seinen Job verlieren könnte, ist ein Mythos. Das Schlimmste, was passieren kann: Du bekommst keine Gehaltserhöhung.

**#2:** 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.

**#3:** 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.

**#4:** 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.

**#5:** 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.

**#6:** 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.

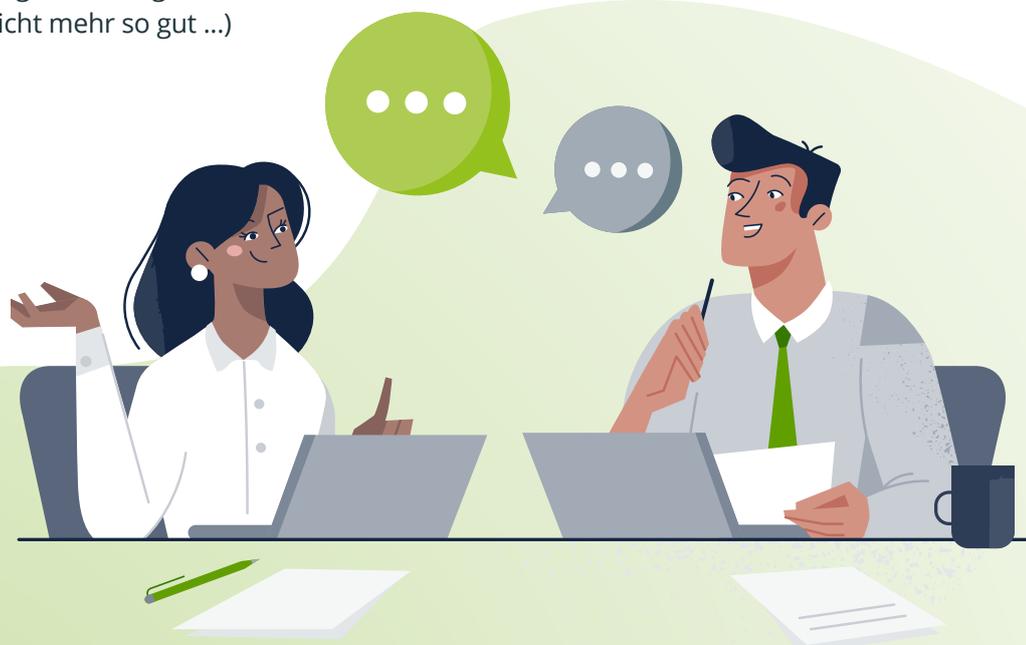
## Schritt 7

# Wähle den richtigen Zeitpunkt

In manchen Unternehmen findet die **jährliche Gehaltsdurchsprache** im Zuge des Mitarbeiter\*innengesprächs im Herbst statt. Wenn das bei dir der Fall ist, musst du dir um die Frage des richtigen Zeitpunktes keine Gedanken machen. Ansonsten muss ein Extratermin dafür vereinbart werden.

### 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!

**Zur Vorbereitung** gehört auch das Üben – gerade wenn du dich unsicher fühlst, kann es eine große Hilfe sein, das Gespräch vorher durchzuspielen. So weißt du, wie du vorgehst, wann du welche Argumente einbringst und wie du auf Gegenargumente oder sogenannte Killerphrasen reagierst (dazu 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.

### Profi-Tipp

**Sammele 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:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 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:**

#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.“

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

## 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 Gehalts- verhandlung 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 Gehalts- verhandlung? *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.