

Gehaltsverhandlungen

Den eigenen Marktwert erkennen

» Wenn Sie Zahlen für vergleichbare Positionen recherchiert haben, überlegen Sie, ob Sie für die ausgeschriebene Stelle Zusatzqualifikationen mitbringen, die sich gehaltssteigernd auswirken könnten. Orientieren Sie sich dabei an der Leitfrage: „Welchen Mehrwert biete ich dem Arbeitgeber?“. Dieser Mehrwert kann zum Beispiel in Ihrer Berufserfahrung, in speziellen Kenntnissen oder Auslandserfahrung bestehen. Auf Basis der oben genannten Kriterien modifizieren Sie Ihre Gehaltsvorstellungen. Dabei sollten Sie das Jahresgehalt inkl. aller Zusatzleistungen berücksichtigen. Diese können bis zu 15% der Gesamtvergütung ausmachen.

Worin können solche Zusatzleistungen bestehen? Zum einen kann es sich dabei um zusätzliche Geldauszahlungen handeln – etwa in Form von Prämien, Urlaubs-, Weihnachtsgeld oder zusätzlichen Monats-

gehältern. Viele Unternehmen bieten auch eine betriebliche Altersvorsorge an.

Zum anderen können Zusatzleistungen in der Bereitstellung von Dienstwagen, Handys und Notebooks bestehen. Diese bieten sich in Positionen mit Reisetätigkeit an. Beachten Sie, dass solche Zusatzleistungen – ob monetäre Leistungen oder Sachleistungen – unter Umständen als sogenannter „geldwerter Vorteil“ gelten und somit wie ein Einkommen versteuert werden müssen.

Klären Sie in diesem Fall ab, ob die private Nutzung erlaubt ist und welche Kosten entstehen. Der Weg zum Arbeitsplatz kann auch Gegenstand von Zusatzleistungen sein, etwa in Form von vergünstigten ÖPNV- oder Zugtickets oder der Finanzierung des Umzugs an den Arbeitsort.



Weitere Zusatzleistungen können Betriebskindergärten, Personalrabatte auf die Produktpalette des Unternehmens, Freizeitangebote (z. B. betriebseigenes Fitnessstudio), Mitarbeiteraktien, subventionierte Mahlzeiten (z. B. in einer Kantine) oder günstige Kreditangebote sein.

An welcher Stelle Sie in das Gehaltsband einsteigen, ist abhängig von Ihrem Verhandlungsgeschick. Gerade für Berufseinsteiger sind die ersten Gehaltsverhandlungen eine Herausforderung. Bedenken Sie aber: Ihr Einstiegsgehalt ist nicht in Stein gemeißelt. Mit zunehmender Berufserfahrung, der Übernahme weiterer Aufgabenbereiche oder Personalverantwortung können Sie über die Höhe Ihres Gehalts verhandeln. Solche Verhandlungen über eine Gehaltserhöhung sind oft unangenehm. Möchten Sie keinen Extra-Termin bei Ihrem Chef machen, nutzen Sie das jährliche oder halbjährliche Mitarbeitergespräch, um über eine Gehaltsanpassung und/oder über mögliche Beförderungen zu sprechen.

Eine gute Vorbereitung erhöht die Chancen auf ein erfolgreiches Gespräch. Dazu gehören stichhaltige Argumente, die einen Wunsch nach mehr Gehalt rechtfertigen. Analysieren Sie dazu Ihre bisherigen Leistungen und suchen Sie nach konkreten Beispielen für den Erfolg Ihrer Arbeit, die Ihren Wert für das Unternehmen belegen. ■

Analysieren Sie dazu Ihre bisherigen Leistungen und suchen Sie nach konkreten Beispielen für den Erfolg Ihrer Arbeit, die Ihren Wert für das Unternehmen belegen.



jobvector career day



26.11.2015 in Düsseldorf
10.03.2016 in Frankfurt
13.05.2016 in München
28.09.2016 in Berlin
18.11.2016 in Düsseldorf

Mehr Infos unter
jobvector.de/jobvector-career-day