

Gehaltsverhandlungen

Als Berufseinsteiger_in sind die Grenzen bei der Gehaltsverhandlung relativ eng gesteckt. Umso wichtiger ist es, sich genau mit dem branchenüblichen Einkommen auszukennen. Auch Zusatzqualifikationen wie exotische Sprachen, Berufserfahrung durch Praktika und ehrenamtliches Engagement sollten mit in die Waagschale geworfen werden.

Zunächst einmal haben Sie es als Berufseinsteiger_in in der Regel nicht mit einer reinen Gehaltsverhandlung zu tun. Diese findet sich bei Ihnen oft als Bestandteil der Vorstellungsgespräche. Dabei wird im ersten Vorstellungsgespräch oft nur über den groben Rahmen gesprochen. Wenn Ihre Vorstellungen und die des Unternehmens nicht zu weit auseinander liegen, gilt dieser Punkt als abgehakt. Im zweiten Vorstellungsgespräch wird dann ausführlicher über das Gehalt verhandelt. Wo bei es dabei nicht nur ums Geld geht, sondern auch um andere Bestandteile des Arbeitsvertrags wie Urlaubstage, Arbeitszeit, Kündigungsfristen etc.

Begrenzte Verhandlungsmacht

Die Verhandlungsmöglichkeiten beim Einstiegsgehalt sind begrenzt. Normalerweise haben Unternehmen einen relativ engen Rahmen, innerhalb dessen Sie verhandeln können.

Gehen Sie davon aus, dass Sie als Absolvent mit einem Verhandlungsrahmen zwischen 2.000 bis 5.000 Euro pro Jahr beim Gesamtbruttogehalt rechnen können. So kann es sein, dass ein_e Absolvent_in mit 45.000 Euro einsteigt, der Kollege oder die Kollegin dagegen mit 43.000 Euro.



Faktoren für Ihr Einstiegsgehalt

Einer der Faktoren wurde bereits angesprochen: die **Tarifbindung**. Wer in einem Unternehmen mit Tarifbindung anfängt, kann meistens mit einem höheren Gehalt rechnen als ohne.

Dazu kommt die **Unternehmensgröße**: Große Unternehmen sind zum einen tariflich gebunden, zum anderen zahlen sie einige Zusatzleistungen wie Betriebliche Altersvorsorge, Versicherungen, Kinderbetreuung, Gutscheine und auch Urlaubstage und Arbeitszeiten sind meist großzügiger gere-

gelt. Ab einer Unternehmensgröße von mehr als 1.000 Mitarbeitern können Sie damit rechnen, dass sich das signifikant auf Ihr Gehalt auswirkt.

Ebenfalls wichtig ist die **Branche**, in der Sie anfangen: Maschinenbau-, Chemie- und Automobilbranche bezahlen sehr gut (da oft tarifgebunden und hier der attraktive Metall- oder Chemietarif). Weniger gut bezahlen Branchen wie Medien, Touristik, öffentliche Arbeitgeber und Nicht-Regierungsorganisationen.

Weitere Faktoren, die Sie bei der Gehaltseinschätzung beachten müssen, sind die **Region**, in der Sie sich bewerben sowie die **Funktion**, die Sie übernehmen werden. Wer Verantwortung übernimmt, wird in der Regel besser bezahlt. Daher bekommt ein_e Ingenieur_in in der Produktion mehr Gehalt als eine_r in der Konstruktion. In Regionen wie dem Rhein-/Ruhrgebiet wird ebenso gut bezahlt wie im Großraum Frankfurt und Niedersachsen. Besonders hoch liegen die Gehälter rund um Stuttgart und München, wobei dort auch die Lebenshaltungskosten höher sind. Hier kommt es allerdings wesentlich mehr darauf an, welcher Branche ein Arbeitgeber angehört und in welcher Funktion Sie einsteigen.

Ein Beispiel: Als Ingenieurin bei Porsche steigen Sie bei rund 50.000 Euro ein, ein Ingenieur im öffentlichen Sektor erhält – auch wenn er in Stuttgart arbeitet – „nur“ das festgelegte Tarifgehalt.

Was neben dem Gehalt wichtig ist

Bei aller Verhandlung sollten Sie immer bedenken: Wichtiger aber als das Pokern um den letzten Euro mehr sollte ein guter Start sein: **Suchen Sie sich gerade für den ersten Job ein Unternehmen, das Ihnen gute Perspektiven bietet**, so dass Sie auch die Chance bekommen können, innerhalb des Unternehmens aufzusteigen und zunehmend Verantwortung übernehmen und Herausforderungen annehmen zu können.



Dabei muss es sich nicht unbedingt um einen internationalen Konzern oder ein DAX-Unternehmen handeln. Auch der Mittelstand und selbst kleine Unternehmen bieten hier viele Möglichkeiten und setzen sich intensiv damit auseinander.

Idealerweise legt man zudem Wert auf eine professionelle Personalentwicklung, die dafür sorgt, dass Sie je nach Bedarf und Ihren Wünschen und Zielen weiter gebildet werden. Dazu können Sprachtrainings, EDV-Seminare, aber auch individuelle Coachings und interne Assessment Center zur Identifizierung von Potenzialkandidaten gehören.

Klären Sie Fragen nach Fortbildungsmöglichkeiten unbedingt im Vorstellungsgespräch. Bei der Auswahl eines Arbeitgebers sollten diese eine wichtige Rolle spielen.

Die Verhandlung fängt früh an

Wenn Sie zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen werden, beginnt mit der Zusage des Termins die Verhandlung. Verhandeln hat nämlich immer auch etwas mit dem Wecken von Begehrlichkeiten zu tun. Wenn Sie sich im gesamten Bewerbungsprozess und im Gespräch nicht nur fachlich, sondern auch menschlich gut präsentieren, steigen Ihre Chancen auf ein „Ja!“ zu Ihrer Mitarbeit. Und je mehr Unternehmen „Ja!“ zu Ihnen sagen, umso mehr Verträge bekommen Sie auf Ihren Schreibtisch – und umso besser ist Ihre Verhandlungsposition.



Vorbereitung

Bereiten Sie sich daher immer besonders gut auf ein Vorstellungsgespräch vor. Dazu gehören Informationen zum Unternehmen, eine gute Selbstpräsentation, Selbstreflexion zu Fragen zur Motivation, Arbeitsweise, Vorstellungen und natürlich auch eigene Fragen.

Auf den Teil des Gesprächs, bei dem es um das Gehalt geht, bereiten Sie sich folgendermaßen vor:

Planung mit Maximal-, Minimal- und Alternativziel

Wenn Sie nun die Gehaltsverhandlung planen, gehen Sie nicht mit nur einem Ziel in das Gespräch:

Überlegen Sie sich vorher eine Spanne zwischen Minimal- und Maximalziel. Bei Ihren Überlegungen richten Sie sich nach Ihren Recherchen und beziehen Sie dann Ihre Pluspunkte mit ein. Zu Ihren Pluspunkten gehören zum Beispiel Praxiserfahrung durch eine Werkstudententät-

tigkeit, Sprachen oder besondere IT-Kenntnisse. Um eine realistische Einschätzung Ihres Nettogehalts vornehmen zu können, hilft ein Gehaltsrechner.

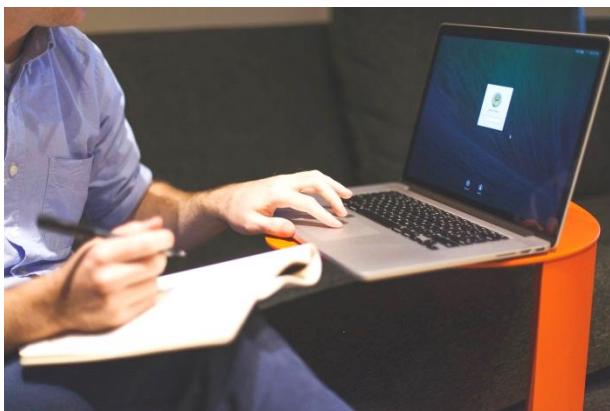
Informationen zu Einstiegsgehältern finden Sie im Internet. Achten Sie dabei darauf, dass diese auch auf Absolvent_innen und Berufseinsteiger_innen zugeschnitten sind (s. Links am Ende).

Wichtig ist zudem, dass Sie sich Raum für Verhandlungen schaffen, also **Alternativziele überlegen**. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass Sie mit einem geringeren Gehalt in der Probezeit einsteigen, um nach erfolgreichen sechs Monaten Arbeit eine ordentliche Steigerung zu vereinbaren. Wichtig ist hierbei, dass Sie diese Vereinbarung auch schriftlich fixieren!

Oft ist ein Arbeitgeber eher bereit, andere Gehaltsbestandteile zu genehmigen wie ein Jobticket, eine Weiterbildung, eine Rentenzusatzversicherung usw. Für ihn liegt der Vorteil darin, dass darauf keine Steuern und Sozialabgaben gezahlt werden müssen.

- Geben Sie im Anschreiben ein Spanne (max. 5.000 €) und im Gespräch eine konkrete Zahl an – und die sollte noch über Ihrem persönlichen Maximalziel liegen.
- Wichtig ist, dass Sie sich Ihres Wertes für das Unternehmen bewusst sind und das auch überzeugend nach außen vertreten.
- Sorgen Sie für Abwechslung! Seien Sie offen für neue Positionen, sowohl im eigenen Unternehmen als auch für neue Angebote mit mehr Verantwortung und damit automatisch mehr Gehalt – zwischen fünf bis zehn Prozent sollten dann drin sein.

Checkliste für Ihre Gehaltsverhandlung:



- **Gut vorbereiten:** Da Ihre Gehaltsverhandlung im Rahmen des Vorstellungsgesprächs stattfinden wird, bereiten Sie sich auf dieses sehr gut vor. Je besser Sie sich hier präsentieren, umso besser sind Ihre Chancen auf ein gutes Gehalt.
- Wenn Sie zum Beispiel als Werkstudent_in verhandeln, hilft es, ein **Erfolgstagebuch** zu führen, das aufzeigt, was Sie gelernt haben und wo Sie das Unternehmen erfolgreich unterstützt haben. Ohne Tagebuch vergisst man oft die eigenen guten Taten!
- **Beschäftigen Sie sich mit Zahlen:** Was wird in der jeweiligen Branche gezahlt? Was zahlt das Unternehmen, bei dem ich mich bewerbe? Wie hoch ist der Tarif, welche variablen Bestandteile gehören dazu?

- **Legen Sie Ziele fest:** Was ist mein Minimalziel? Hier steige ich aus der Verhandlung aus. Was ist mein Maximalziel? Hier freue ich mich, wenn ich dieses erreiche. Welche Möglichkeiten habe ich, ein Alternativziel zu formulieren?
- **Halten Sie alles schriftlich fest:** Machen Sie sich Notizen zu den Ergebnissen und überprüfen Sie hinterher, ob sich diese auch im Vertrag wiederfinden.
- **Seien Sie selbstbewusst, aber nicht unrealistisch:** Wenn Sie sehr hoch verhandeln, müssen Sie auch „liefern“. Sollten Sie das nicht können, überstehen Sie die Probezeit nicht. Und das ist wiederum schlecht für Ihre Karriere.

Buchtipps:

Heike Friedrichsen: **Die erfolgreiche Gehaltsverhandlung.** Wichtige Tipps für Einsteiger, Aufsteiger und Umsteiger. Cornelsen Verlag 2008. Euro 6.95. ISBN 978-3589234714

→ Schon etwas älter. Es zeigt allerdings sehr schön kompakt auf, was alles zum Gehalt dazu gehört und welche Möglichkeiten an Zusatzleistungen es gibt.

Martin Wehrle: **Geheime Tricks für mehr Gehalt.** Geldmann 2013. Euro 9,99. ISBN 978-3442174287

→ Beide Bücher sind sehr gut, wobei das zweite eindeutig detaillierter ist und auch genauer auf das Einstiegsgehalt eingeht.

Linktipps:

Überblick über Einstiegsgehälter, leider mit etwas älteren Daten, aber die Zahlen geben einen guten Überblick: [Weblink Einstiegsgehälter](#)

Ebenfalls guten Überblick bieten die Gehaltstabellen von Staufenbiel: [Weblink Gehaltstabellen](#)

Von Stepstone: [Weblink Gehaltsreport](#)

Spezial für Einsteiger in der Metall- u. Elektroindustrie: [Weblink Gehalt Metall- u. Elektroindustrie](#)

Regelmäßige Sammlung von Gehaltsdaten und Aufbereitung durch das WSI-Archiv: [Weblink Sammlung von Gehaltsdaten](#)

Gehaltsdatenbank mit zahlreichen Informationen, allerdings mit etwas Rechercheaufwand: [Weblink Gehaltsdatenbank](#)

Gehaltsrechner: [Weblink Gehaltsrechner](#)

Die Studien zeigen die Unterschiede zwischen kleinen, mittleren und großen Unternehmen, zumindest bei den Studienrichtungen BWL, Technik und IT gut auf. Bei anderen Fachrichtungen wie Geistes- und Sozialwissenschaften kommt es vor allem auf die Branche und die Unternehmensgröße an. Wer zum Beispiel als Germanist_in in einem Konzern in der Unternehmenskommunikation startet, kann mit einem ähnlichen Gehalt kalkulieren wie ein/e BWL-Absolvent_in.