

# Herangehensweise an eine Gehaltsverhandlung



Solveig Ohlmer  
Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein  
Abteilung: Bildung, Betriebswirtschaft, Beratung  
Grüner Kamp 15-17, 24768 Rendsburg  
Tel. 04331 9453-217, sohlmer@lksh.de



Landwirtschafts-  
kammer  
Schleswig-Holstein

# 1. Die Vorbereitung

beginnt weit vor der Gehaltsverhandlung

- Lob von Chef oder ggfs. Kunden sammeln
- Abgleich Anforderung bei Einstellung bzw. letzter Gehaltsanpassung zu jetzt
- **eigene Leistungen notieren\***
- Argumente zu Ihrem Wert für den Betrieb formulieren



# 1. Die Vorbereitung

## ➤ Beispiele für Leistungen

- besondere Erfolge erbracht?
- Arbeitsabläufe verbessert?
- mehr Verantwortung übernommen?  
(z.B. Führungsaufgaben, eigenverantwortliche Bereiche)
- neue Ideen eingebracht?
- Einsparungen für den Betrieb generiert?



## 2. „Marktwert“ recherchieren

- Was ist üblich in der Branche?
- Was verdienen Berufskolleg/innen?
- Was kann ich in der Region verdienen?
- Welche Ausbildung/Berufserfahrung bringe ich ein?
- Was bringe ich an sozialen Kompetenzen mit?
- Was bieten mir andere Arbeitgeber?



Ziel

### 3. Ziele abstecken

**Folgende Fragen für sich beantworten:**

- ***Was brauche ich zum Leben?***
- Was ist mein „Okayziel“(Mindestgehalt)?
- Was ist mein Optimalziel? („*Juhu!*“-Ziel)
- Welche alternativen Leistungen kann ich mir vorstellen? (Mehr Urlaub, Tankgutschein, ...?)
- Bin ich bereit den Job zu wechseln?

**Tipp: Gehaltswunsch im Gespräch als Zahl angeben, nicht als Spanne.**



## 4. Das Gespräch

- gute Situation abpassen (vollendeter Arbeitsauftrag)
- oft sinnvoll: Termin abmachen (*aber vorbereitet sein*)
- im Vorfeld bewusstmachen, welcher Typ mein Chef ist (rationell – Zahlen, emotional – Gefühle)
- Notizen mit den Argumenten bei dem Verhandlungsgespräch dabei haben!

**Tipp: Begriff Gehaltanpassung verwenden anstatt Gehaltserhöhung**



## 4. Das Gespräch

- als Einstieg evtl. nach Zufriedenheit der Arbeitsleistung fragen
- persönliche Leistungen deutlich machen
- eigenen Standpunkt halten
- Pausen aushalten (1,2,3...)
- auf Abwehr vorbereitet sein\*

**Tipp:**

**Gesprächssituation mit Familie oder Freunden üben!**



## 5. Gegenargumente **kennen** und entkräften

**Klage:** Der Chef klagt, dass es dem Betrieb gerade schlecht geht

- Sachliche Argumente bringen, warum gerade jetzt eine Gehaltsanpassung wichtig ist
- Ggfs. Gehaltsverhandlung verschieben, aber Termin fixieren (halbes Jahr) oder gestaffelte Anpassung vorschlagen

**Angriff:** „Sie verdienen mehr als genug“

- Leistungsprofil und Anforderungsprofil abgleichen: Die eigenen Leistungen darstellen.





## 5. Gegenargumente **kennen** und entkräften

**Ablenkung:** Es wird auf negative Arbeitsergebnisse verwiesen

- Hier werden Dinge vermischt – Kritik annehmen, aber auf den Grund des Gespräches zurückkommen  
(„*Ich möchte das trennen*“)

**Relativieren:** Der Mitarbeitende wird mit Kollegen verglichen

- Vergleich ignorieren, deutlich machen, was man selber kann, die eigenen Erfolge aufführen

**Abschieben:** „Mir sind da die Hände gebunden“

- Zuständigkeiten klären und dem Vorgesetzten Unterstützung anbieten  
(„*Wen kann ich ansprechen?*“)



DANKESCHÖN  
und viel ERFOLG!



Landwirtschafts-  
kammer  
Schleswig-Holstein