

# KARRIEREKOLUMNE

## Von der Gehalts- zur Vertragsverhandlung

In einem Seminar über Vorstellungsgespräche eröffnen wir den letzten Teil: Gehaltsverhandlungen. Die Grundlagen haben wir schnell erarbeitet. In der chemischen Industrie sind die Einstiegsgehälter recht einheitlich: Die meisten großen Arbeitgeber zahlen den großzügigen Chemietarif, die Kleineren liegen fast ausnahmslos 15 bis 20 Prozent darunter. Daran können Sie sich orientieren, wenn Sie Ihren Marktwert recherchieren. Sie fragen nach, studieren Gehaltsvergleiche und addieren zu Ihrem Marktwert fünf bis zehn Prozent, das ist dann Ihre Gehaltsvorstellung. Auf zwei Details müssen Sie dabei achten. Das erste: Gehaltsvergleiche enthalten manchmal Boni, manchmal nicht, die der GDCh sind immer all-inclusive.

Das zweite Detail betrifft das Zielgehalt. Ich frage die Zuhörer, ob sie eine Zahl oder ein Intervall nennen. „Ein Intervall, das habe ich so gelesen“, antwortet Sofie. Ich entgegne: „Wenn Sie 65 000 bis 70 000 sagen, würde ich als Arbeitgeber die höhere Zahl gar nicht wahrnehmen, sondern Sie direkt von 65 000 auf meine Zielmarke runterhandeln.“

Von einem Unternehmen sollten Sie sich niemals mit Luft und Liebe bezahlen lassen; dennoch geht es bei Verhandlungen nicht nur um das Gehalt. Dazu ein Beispiel von einer meiner Gehaltsverhandlungen bei einer Beförderung: Meine Führungsverantwortung wurde um ein Produktionsteam im Dreischichtbetrieb erweitert. In meinem Arbeitsvertrag stand ursprünglich nichts von Nachtarbeit, doch würde ich im Notfall mein Team nicht im Stich lassen. Aber dieses Zugeständnis wollte ich meinem Arbeitgeber nicht schenken. Zudem wünschte ich mir einen Tag pro Woche im Home Office, die Flexibilität und die eingesparte Anfahrt erschienen mir attraktiv. Beide Elemente einzeln waren für jede Seite ein kleines Zugeständnis, aus dem die jeweils andere Gewinn ziehen konnte.

Schauen Sie sich also bei Ihren Gehaltsverhandlungen an – idealerweise gemeinsam mit Ihrem Verhandlungspartner –, was für beide Seiten wertvoll sein könnte. Die Möglichkeiten reichen von Boni bis zu Fortbildungen oder Flexibilität in all ihren Formen. Im Idealfall legen beide Seiten erstmal Ideen auf den Tisch, ohne sich festzulegen. Dann können Sie diese Elemente kombinieren, bis Sie eine gute Situation erreicht haben. Gehaltsverhandlung ist dann ein zu enger Begriff, denken Sie lieber an Vertragsverhandlungen.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit.  
[p.gramlich@naturalscience.careers](mailto:p.gramlich@naturalscience.careers)

Illustration: Uta Neubauer