Mehr verdienen? So gelingt Ihre Lohnverhandlung

Beruf Ich arbeite seit fünf Jahren im gleichen Unternehmen und habe laufend mehr Verantwortung übernommen – aber keine Lohnerhöhung erhalten. Ich finde, mein Gehalt passt nicht mehr zu meiner Leistung, habe aber Hemmungen, das anzusprechen. Wie mache ich das? Und woran erkenne ich, ob die Lohnerhöhung berechtigt wäre?

Über Geld zu sprechen, fällt vielen schwer. Doch wer sein Gehalt nie anspricht, läuft Gefahr, übersehen zu werden. Eine Gehaltsverhandlung ist kein Tabu, sondern Ausdruck von Selbstführung und Professionalität. Sie zeigt: Ich kenne meinen Wert und vertrete ihn mit Haltung.

1. Vorbereitung ist bereits die halbe Verhandlung

Bevor Sie das Gespräch suchen, lohnt sich eine sorgfältige Vorbereitung. Wie wird Ihre Funktion in vergleichbaren Unternehmen bezahlt? Lohnrechner wie der des Bundesamts für Statistik (www.lohnrechner.bfs.admin.ch) oder www.lohnrechner.ch, Branchenvergleiche und Gespräche mit Mitarbeitenden in ähnlichen Funktionen geben Orientierung.

Ebenso wichtig ist der Blick auf die eigene Leistung: Welche Projekte haben Sie erfolgreich abgeschlossen? Wo haben Sie Verantwortung übernommen, Abläufe verbessert oder das Team entlastet? Konkrete Beispiele sind Ihr Fundament. Sie machen Leistung sichtbar und schaffen eine sachliche Basis für das Gespräch.

2. Erwartungen realistisch halten

Nicht jede Lohnerhöhung ist berechtigt. Eine faire Anpassung orientiert sich an zwei zentralen Faktoren: Leistung und Rahmenbedingungen. Die eigene Leistung lässt sich durch Resultate belegen, etwa durch zusätzliche Verantwortung, neue Kompetenzen, optimierte Abläufe, höhere Kundenzufriedenheit oder geringere Kosten. Doch auch die wirtschaftliche Lage ist relevant: Der Fachkräftemangel erhöht in manchen Branchen den Spielraum, während in anderen Sektoren steigende Betriebskosten, unsichere Konjunktur oder Zoll- und Beschaffungshürden auf die Budgets drücken.

Wer diesen Kontext kennt, kann sein Anliegen besser einordnen und zeigt Verständnis für die Gesamtsituation. Ein Satz wie: «Ich weiss, dass die aktuelle Situation finanziell anspruchsvoll ist. Können wir trotzdem gemeinsam prüfen, wann eine Anpassung möglich wäre?» wirkt respektvoll und professionell.

3. Der richtige Moment – und die passende Formulierung

Der Zeitpunkt ist entscheidend. Ideal ist, wenn Ihre Leistung gut sichtbar ist – etwa nach einem Projektabschluss, einer positiven Rückmeldung oder der Übernahme zusätzlicher Aufgaben. Vermeiden Sie spontane Gespräche. Machen Sie einen Termin mit klarem Thema.

Im Gespräch selber zählt Sachlichkeit mehr als Emotion. Statt vage zu fordern, benennen Sie konkret Ihre Leistung. Etwa: «Ich habe im letzten Jahr zwei Projekte geleitet und die Abläufe optimiert. Und möchte deshalb über mein Gehalt sprechen.» Oder: «Ich habe neue Aufgaben im Bereich XY übernommen und zusätzliche Verantwortung getragen. Ich möchte das gerne in meiner weiteren Entwicklung – sowohl fachlich als auch im Lohn – berücksichtigt sehen.» Wenn das Gegenüber zögert, helfen Brückensätze wie: «Welche Entwicklungsschritte würden Sie von mir erwarten, damit eine Anpassung künftig möglich wird?» oder «Können wir vereinbaren, das Thema in einigen Monaten nochmals aufzugreifen?» So bleibt das Gespräch offen – und zeigt Dialogbereitschaft.

Eine Gehaltsverhandlung ist kein Bittgesuch, sondern ein professionelles Gespräch auf Augenhöhe. Wer vorbereitet ist, realistisch bleibt und seinen Beitrag klar benennt, stärkt nicht nur sein Einkommen, sondern auch seine Position. Fassen Sie Mut. Es lohnt sich, über den eigenen Wert zu sprechen.

Lic. phil. Irène Wüest, Eich
Skill-Coach, Organisations- und Kommunikationsberaterin;
www.irenewuest.ch

Suchen Sie Rat?

Schreiben Sie an: Ratgeber, Luzerner Zeitung, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Bitte geben Sie bei Ihrer Anfrage Ihre Abopass-Nummer an.