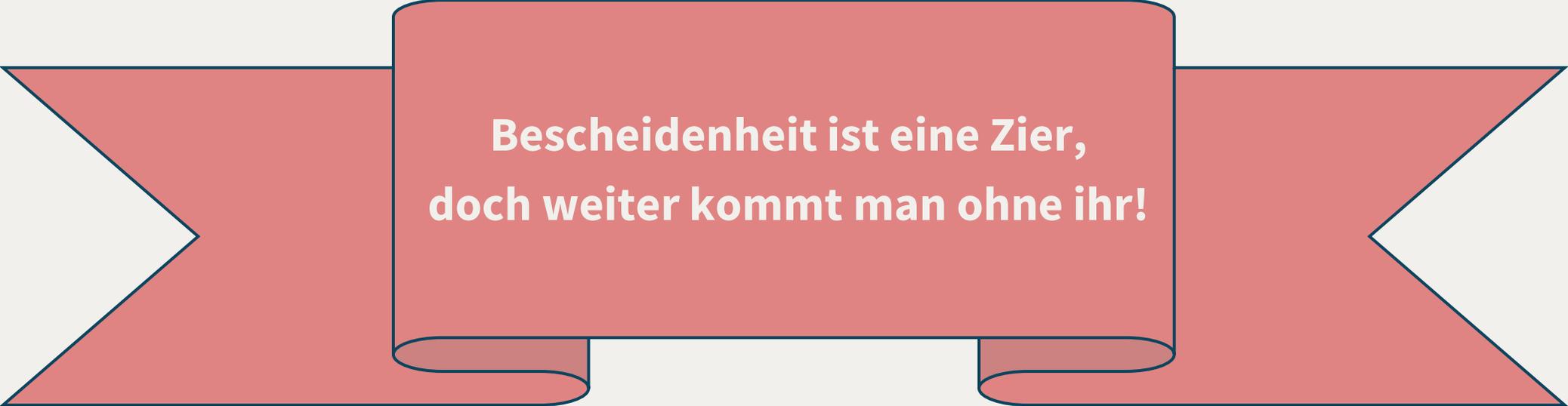


Lohnverhandeln mit feministischem Blick – Selbstbewusst den eigenen Wert vertreten

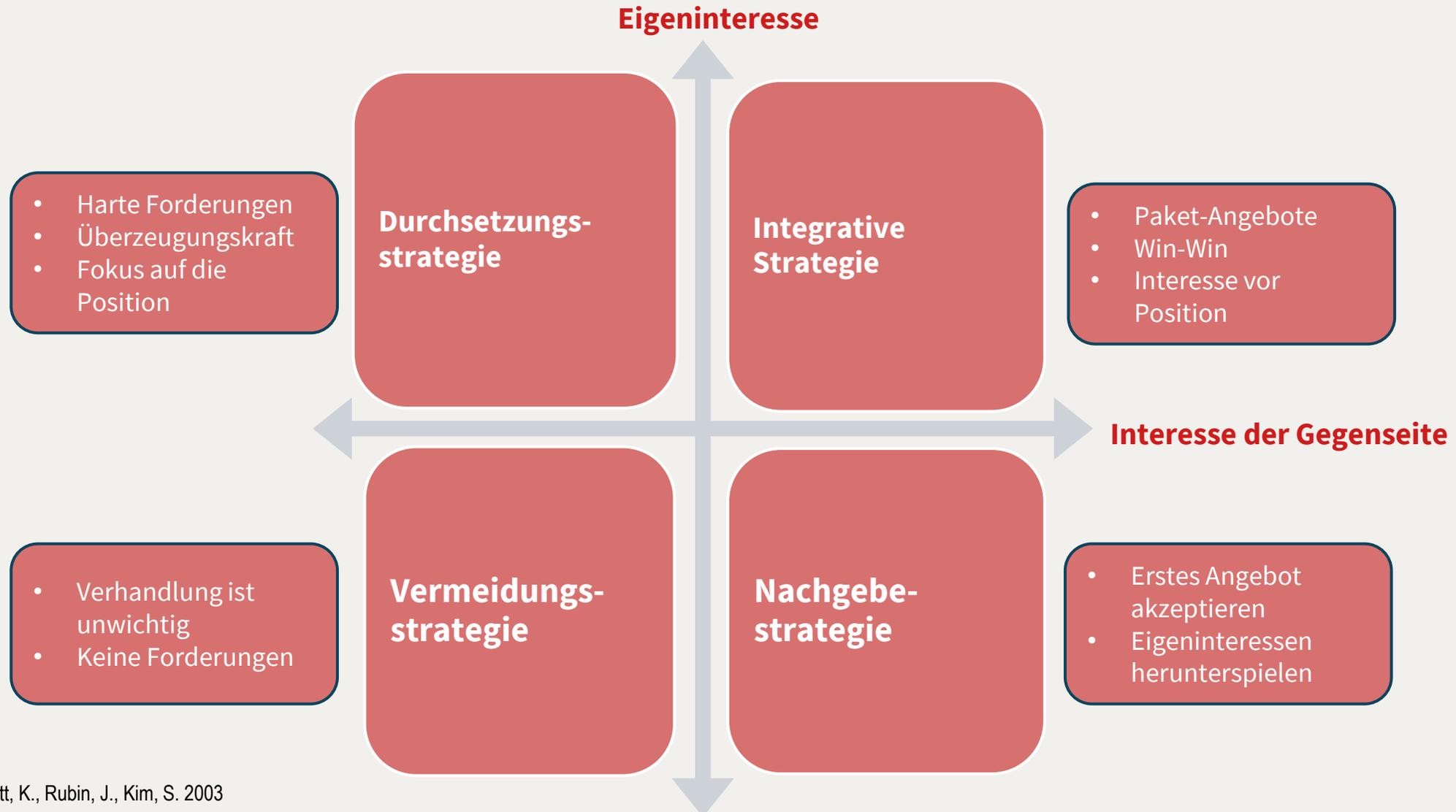


wipswiss
16.9.2025



**Bescheidenheit ist eine Zier,
doch weiter kommt man ohne ihr!**

Dual Concern Model



Rechenbeispiel

1. Mann und Frau 22 Jahre alt, Jobangebot 25'000 \$/Jahr
2. Mann verhandelt -> 30'000 \$/Jahr
3. Annahme: Beide erhalten 3% Lohnerhöhung jährlich, beide sind 60 Jahre alt: Lohnunterschied 15'000 \$/Jahr
4. Differenz über alle Arbeitsjahre: Mann +361'171.00 \$.
5. Differenz bei 3% Verzinsung: 568'834.00 \$



Folgen einer einmaligen Lohnverhandlung!

Nicht berücksichtigt: Stellenwechsel mit weiteren erfolgreichen Lohnverhandlungen des Mannes, familienbedingte Arbeitsunterbrüche oder Reduktionen des Beschäftigungsgrads seitens der Frau.

Quelle: Babcock und Laschever



Besser Lohn verhandeln in 5 Schritten

- Positionierung
- Informationen, Zahlen(akrobatik) vorbereiten, mögliche Packages definieren
- Üben! Auch mit Video
- Verhandlungspartner erkennen
- Cool bleiben



Strategische Positionierung für erfolgreiche Lohnverhandlungen

Eine erfolgreiche Lohnverhandlung beginnt nicht erst im Gespräch, sondern mit einer durchdachten strategischen Positionierung. Die richtige Vorbereitung und Selbstdarstellung entscheidet darüber, ob du als wertvolle Fach- oder Führungskraft wahrgenommen wirst, die einen angemessenen Lohn verdient.



Strategische Positionierung für eine interne Lohnverhandlung



Fundament schaffen: Ihre aktuelle Position analysieren

Aufgabenprofil vs. Realität

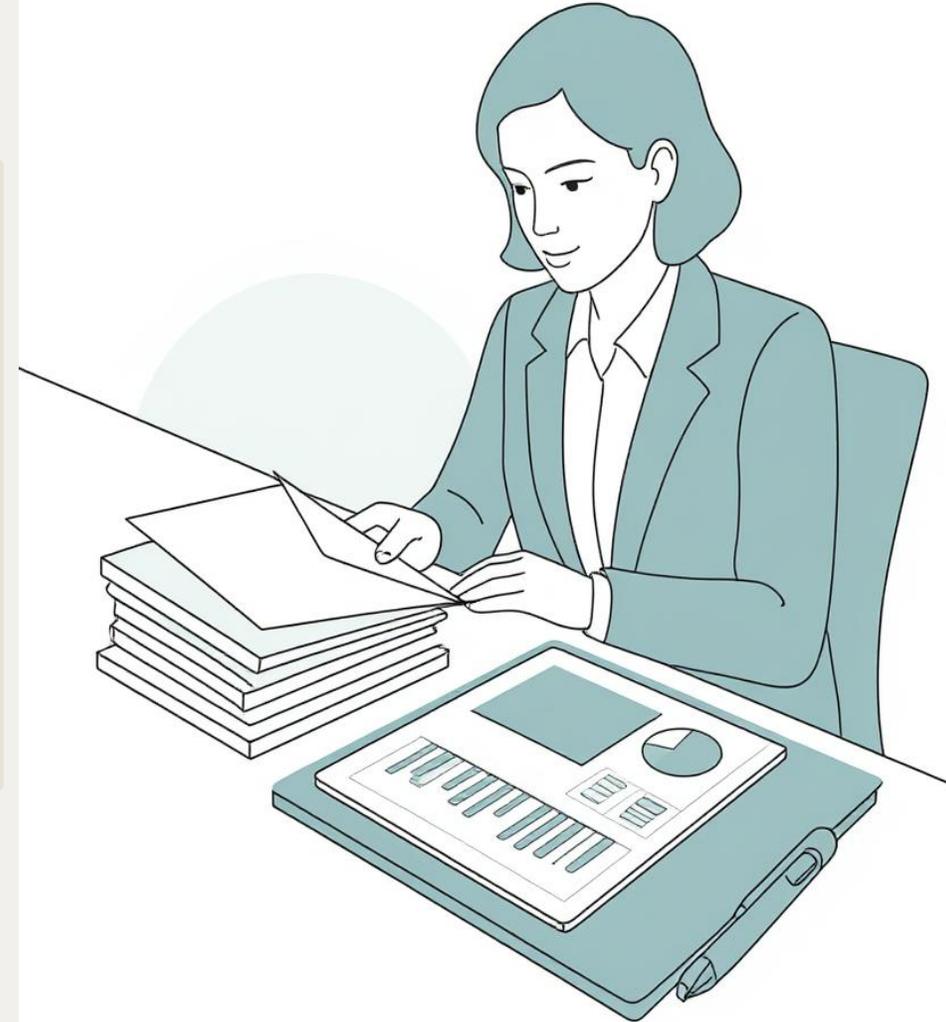
Dokumentiere systematisch alle Tätigkeiten, die über deine offizielle Stellenbeschreibung hinausgehen. Zusätzliche Verantwortung, Projektleitungen und informelle Führungsaufgaben sind oft nicht erfasst, aber unternehmensrelevant.

Leistungen messbar machen

Sammele konkrete Zahlen, Feedback und Erfolgsgeschichten. Belege deine Effizienz und deinen Beitrag zum Unternehmenserfolg mit quantifizierbaren Ergebnissen.

Vergleich mit Kolleg:innen

Analysiere objektiv: Übernimmst du komplexere, umsatzrelevantere oder prestigeträchtigere Aufgaben als vergleichbare Mitarbeitende? Diese Unterschiede sind zentral für deine Argumentation.



Strategische Positionierung: Der Weg nach oben



Nächsthöhere Position analysieren

Identifiziere die Merkmale der angestrebten Rolle. Welche Elemente erfüllst du bereits heute - auch wenn nicht formell?



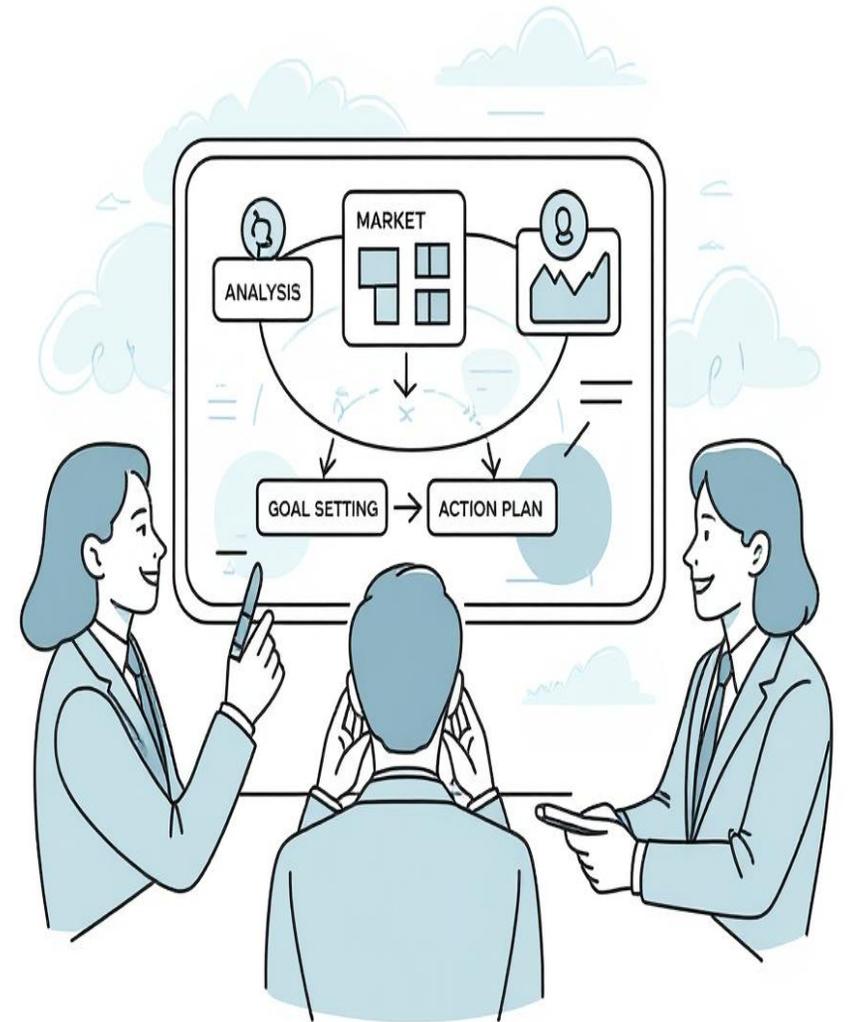
Unentbehrlichkeit entwickeln

Positioniere dich als Wissensträgerin in kritischen Bereichen. Identifiziere unterbesetzte Nischen oder Querschnittsaufgaben, die entscheidend für den Unternehmenserfolg sind.



Mehrwert definieren

Formuliere klar, welchen strategischen Nutzen deine angestrebte Rolle für das Unternehmen hat. Verknüpfe deine Entwicklung mit messbarem Unternehmenswert.



Perfekte Gesprächsführung: Timing und Argumentation

Optimales Timing



Vereinbare ein Karrieregespräch - nicht explizit eine Lohnverhandlung. Wähle den günstigen Zeitpunkt nach erfolgreichen Projektabschlüssen oder positiven Unternehmensergebnissen.

Strukturierte Vorbereitung



Bereite das Gespräch schriftlich vor: aktuelles Profil → Leistungen → zusätzlicher Beitrag → Entwicklungsziel → konkrete Forderung.

Einwände antizipieren

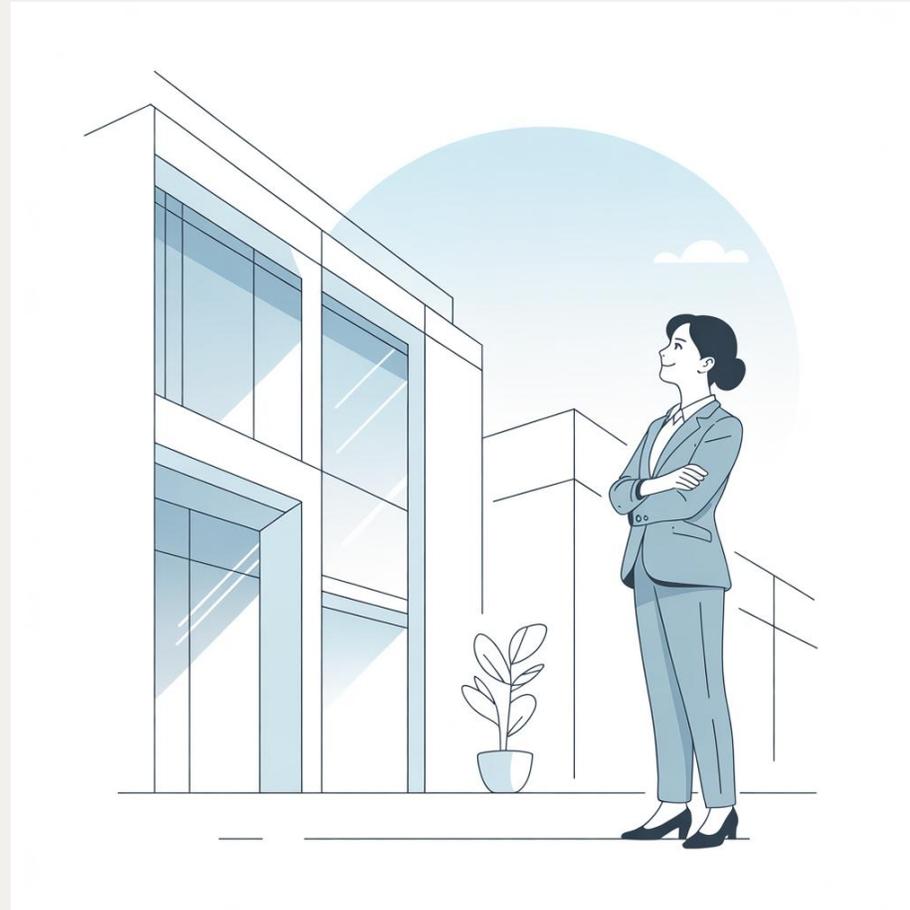


Bereite dich auf mögliche Zwischenlösungen vor. Boni, Zusatzleistungen, Entwicklungsmöglichkeiten oder gestufte Gehaltsanpassungen. Bestehe auf schriftliche Zusicherung

collaborate



Strategische Positionierung für eine externe Lohnverhandlung



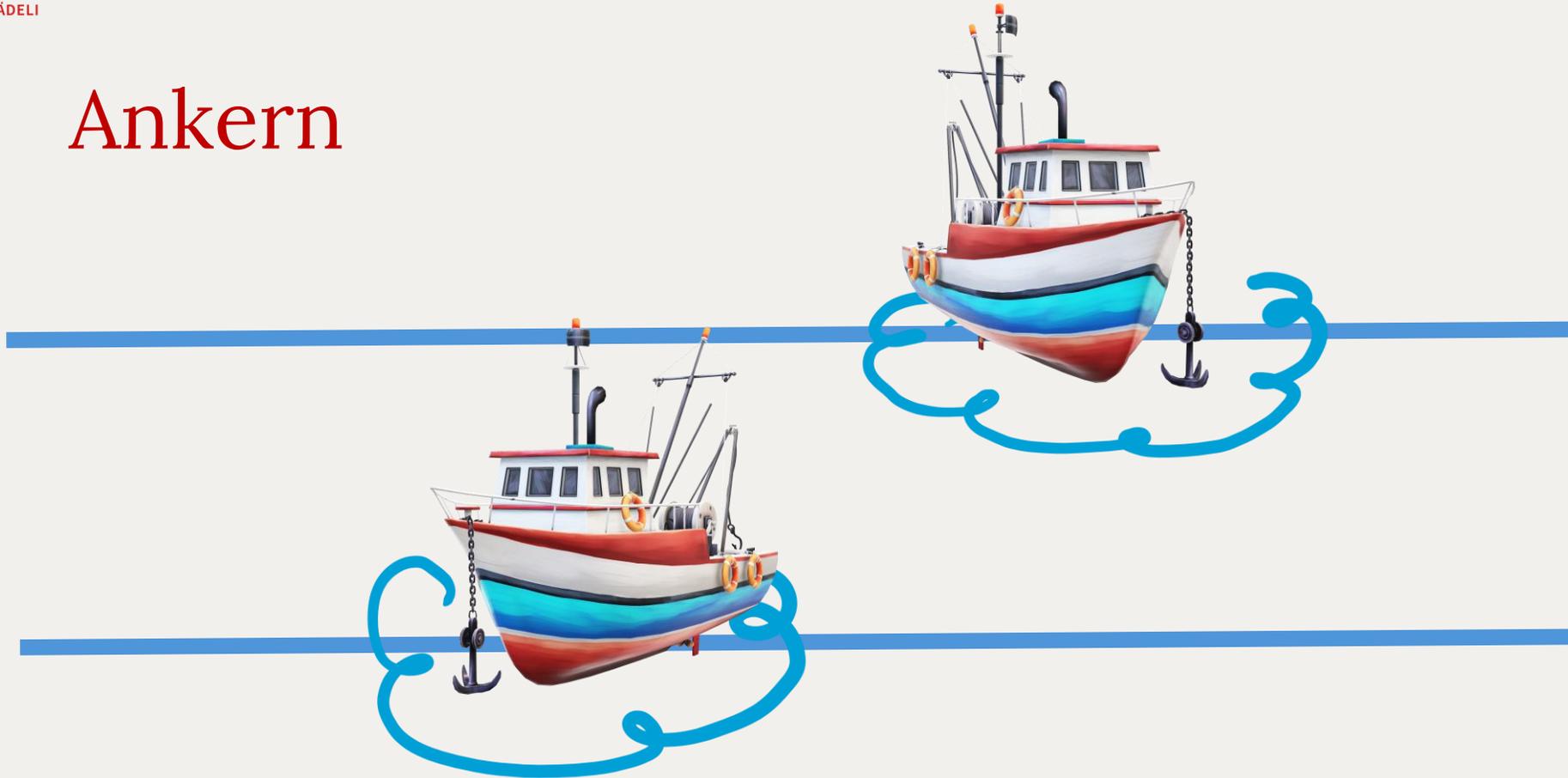
Eine Zahl sagen

Varianten, alle vorher ausrechnen und auswendig lernen:

- Brutto pro Monat
- Brutto pro Jahr inkl. 13. Monatslohn
- Brutto pro Jahr 12 Löhne
- Ausrechnen in %



Ankern



Nur Ankern, wenn man sich hoch zu ankern getraut!!

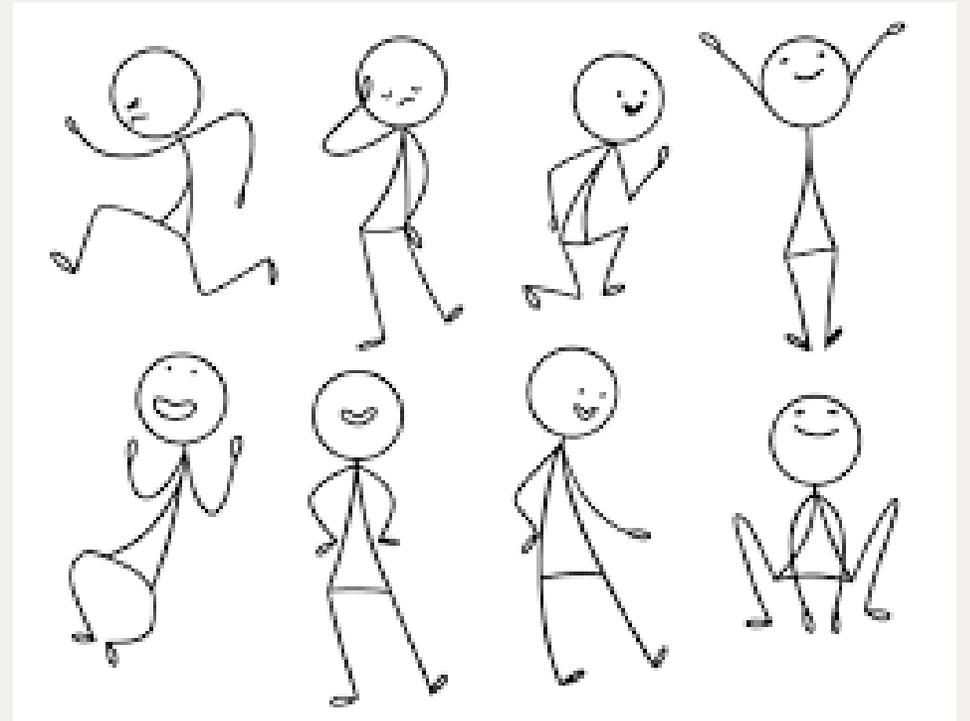


Passung CV - Lohn



Where the magic happens

$$\begin{array}{l} : 100 \quad \left(\begin{array}{l} 100 \% \cong 250 \text{ €} \\ 1 \% \cong 2,50 \text{ €} \end{array} \right) : 100 \\ \cdot 30 \quad \left(\begin{array}{l} 30 \% \cong 75 \text{ €} \end{array} \right) \cdot 30 \end{array}$$



Don'ts in Lohnverhandlungen

- Nenne möglichst nicht die erste Zahl.
- Gib deinen letzten Lohn nicht preis, es sei denn er war sehr hoch.
- Gib keine Lohnspanne an, es sei denn sie sei sehr hoch.
- Akzeptiere nicht das erste Angebot.



Dos in Lohnverhandlungen

- Versuche alle verfügbaren Informationen zum möglichen Lohn in Erfahrung zu bringen.
- Rede über deinen Wert und dein Netzwerk.
- Verlange mindestens 20% mehr als du dich je getraut hättest.
- Übe die Verhandlung mit einer erfahrenen Person.



Deine Erfolgsformel: Vorbereitung entscheidet

1 Dokumentation sammeln

Stellenbeschreibung, eigene Erfolge mit Zahlen, Vergleich mit Kolleg:innen

2 Marktanalyse durchführen

Marktwerte recherchieren via [lohnrechner.ch](https://www.lohnrechner.ch), [jobs.ch](https://www.jobs.ch) oder [lohncheck.ch](https://www.lohncheck.ch)

3 Argumentation strukturieren

Wunschgehalt, Begründung und Alternativen schriftlich festhalten

"Der Erfolg einer Lohnverhandlung liegt zu 80% in der strategischen Vorbereitung und nur zu 20% im Gespräch selbst."

Mit systematischer Vorbereitung und strategischer Positionierung schaffst du die Grundlage für eine erfolgreiche Lohnverhandlung - ob intern oder bei einem Stellenwechsel.



Meine Gratis-Angebote für dich



«WAS ICH GERN FRÜHER GEWUSST HÄTTE. UND WAS DIR HEUTE HILFT.»

Webinar in 3 Teilen (3 Videos und 3 Anleitungen)

TRITT MEINER COMMUNITY BEI und erhalte meine Mailings und meinen Newsletter. Immer informativ, mit praktisch umsetzbaren Tipps und Tricks und Blogposts zu relevanten Themen rund um Frauen und Karriere. **Don't miss it!**

Aktionen für wipswiss



- **LIVE-WEBINAR:** ALLES, WAS DU ÜBER LOHNVERHANDLUNGEN WISSEN MUSST -30%
- **WORKSHOPS** „FERTIG MIT NETT!“, „ZAUBERKISTE“ UND „KARRIERE MIT KONZEPT: -10% UND -20% BEIM BUCHEN ZWEIER WORKSHOPS. DIESE RABATTE GELTEN FÜR SELBSTZAHLERINNEN.

LINK ZUR [WORKSHOPÜBERSICHT](#)

Pilotinnenangebot

FÜR DIE ENTWICKLUNG EINES NEUEN DIGITALEN ANGEBOTS
„LOHNVERHANDEN MIT METHODE“ BRAUCHE ICH **5 PILOT-
TEILNEHMERINNEN.**

INHALT:

- 3 AUFGEZEICHNETE MODULE MIT ARBEITSMATERIALIEN
- 1 LIVE-TRAINING

Bedingung: Pilotinnen dürfen die aufgezeichneten Teile des Angebots ansehen und die damit verbundenen Aufgaben machen und geben mir dazu Feedback. Zum Schluss gibt es ein einstündiges Live-Training online. Dieses Pilotangebot ist für kostenlos, vorausgesetzt du nimmst aktiv teil und gibst mir eine qualitativ hochstehende Rückmeldung.

Anmeldung per Mail an mich: info@sibylschaedeli.ch



Sibyl Schädeli
Boutique Academy

Güterstrasse 141
4053 Basel
+41 79 457 50 92
www.sibylschaedeli.ch

