

Tipps für Lohnverhandlungen

Lohnverhandlungen sind für viele junge Journalist:innen keine einfache Sache. Auf Redaktionen herrscht Spardruck, Gespräche über Löhne sind oft ein Tabu. Zusammen mit der Gewerkschaft syndicom haben die Jungen Journalistinnen und Journalisten Schweiz (JJS) für dich die wichtigsten Tipps zum Thema Löhne und Verhandlungen zusammengestellt. Die Tipps gliedern sich in vier Teile, da die Ratschläge je nach Situation variieren können.

1. Vorstellungsgespräch

«Was haben Sie sich lohnmässig vorgestellt?» Diese Frage fällt in fast jedem Vorstellungsgespräch. Darauf sollte man sich entsprechend vorbereiten.

Grundsätzlich gilt: Der Einstiegslohn ist am wichtigsten, wenn es um die spätere Lohnentwicklung geht. Die Erfahrung zeigt, dass Personen, die im Vergleich zu den anderen im Team zu tief einsteigen, diesen Rückstand über Lohn-erhöhungen auch auf Jahre hinweg kaum aufholen können. Es lohnt sich also, an diesem Punkt genügend Zeit zu investieren und sich gut zu informieren.

- **Forderung vorbereiten:** Überlege dir, was ein fairer Lohn für deine Arbeit ist und wie viel du zum Leben brauchst. Informiere dich dafür bspw. bei den [Lohnempfehlungen von syndicom](#). Diese können je nach Stadt, Berufsjahr und Anstellungsverhältnis (bspw. Praktikum, Volontariat) variieren. Wir empfehlen, befreundete Kolleg:innen in ähnlichen Positionen nach ihrem Lohn zu fragen. Eventuell kannst du auch Personen fragen, die bereits in der neuen Redaktion arbeiten. Weitere Hilfe bietet der [Lohnrechner des Bundes](#).
Bereite für das Vorstellungsgespräch zwei Zahlen vor: Welchen Bruttolohn möchte ich für meine Arbeit bekommen? Und was ist das absolute Minimum, für das ich bereit bin, diesen Job zu machen?
- **Stärken klarmachen:** Mach dir Gedanken zu deinen Erfahrungen, Qualitäten und deiner Motivation für die neue Stelle. Was gefällt dir an der neuen Stelle? Was bringst du mit? Achte dabei darauf, nicht nur Softskills zu erwähnen («Ich bin flexibel und zuverlässig»), sondern mit den wichtigsten Pfeilern deines Profils («Ich habe mehrjährige Berufserfahrung auf zwei verschiedenen Redaktionen» oder «Ich habe ein abgeschlossenes Masterstudium in XY») einzusteigen.
- **Anker setzen:** Wirst du im Gespräch nach der Lohnvorstellung gefragt, dann nenne die höhere Zahl, die du vorbereitet hast. Die untere Zahl solltest du erst nennen, wenn der Arbeitgeber den ersten Betrag mit glaubhaften Argumenten ablehnt und ein Angebot macht, das unter deiner Minimalforderung liegt.
- **Authentisch bleiben:** Soll ich auf meine Lohnforderung extra noch etwas drauflegen, um das gewünschte Resultat zu erzielen? Darauf gibt es keine eindeutige Antwort. syndicom empfiehlt, so viel zu fordern, dass dir selbst noch wohl dabei ist. Bei unrealistischen Forderungen riskierst du, deine Glaubwürdigkeit in der Verhandlung zu verlieren.
- **Falls ihr euch nicht einig werdet:** Beende das Gespräch nicht mit «Ich werde es mir nochmals überlegen», sondern fordere diese Überlegungen vom Arbeitgeber ein. «Falls Sie zum Schluss kommen, dass ich die richtige Person bin, – wovon ich überzeugt bin –, würde ich mich freuen, wenn Sie mir nochmals ein Angebot für den Lohn machen.»
- **Gespräch üben:** Wenn du Angst hast, dass dich der Mut verlässt, übe das Gespräch oder einzelne Sätze zuhause vor dem Spiegel oder mit einer Vertrauensperson.

- **Informationen einholen:** Beim Gespräch kannst du weitere relevante Aspekte der Arbeitsbedingungen abfragen: Gibt es Lohnklassen? Gibt es einen 13. Monatslohn? Wie hoch ist die Wochenarbeitszeit? Wie viele Wochen Ferien gibt es und wie viel Vater-, Mutterschafts- oder Elternurlaub steht mir zu? Und wenn das Lohnangebot für dich nicht stimmt, du die Stelle aber unbedingt haben möchtest: Gibt es andere Vergütungen? Wie werden allfällige Nacht- und Wochenenddienste entschädigt? Versuche in diesem Fall abzumachen, dass der Lohn nach einem Jahr nach oben hin angepasst wird.
- **Wenn Lohn direkt vorgeschlagen wird:** Auch in diesem Fall lohnt es sich, die eigene Lohnvorstellung (obere Zahl) von sich aus zu nennen. Liegt der vorgeschlagene Lohn unter deiner eigenen Schmerzgrenze, spiele den Ball zurück. Siehe Tipp oben bei Uneinigkeit.
- **Von sich aus ansprechen:** Für den Fall, dass während des Gesprächs gar nie über den Lohn gesprochen wird, solltest du das Thema von dir aus ansprechen. Zum Beispiel so: «Wir müssen noch das Thema Lohn anschneiden. Ich habe ein paar Fragen dazu und Vorstellungen, wie viel meine Arbeit Wert ist. Gibt es bei Ihnen ein Lohnsystem mit Einstufung je nach Funktion und Erfahrung oder ist das individuell?». So kommt ihr ins Gespräch.

2. Lohnerhöhung

Bist du bereits angestellt, stellt sich oft die Frage nach einer Lohnerhöhung. Das solltest du dazu wissen:

- **Zeitpunkt:** Eine Lohnerhöhung ist dann angebracht, wenn du neue Erfahrungen sammeln konntest, sich deine Tätigkeitsbereiche erweitert haben oder du mehr Verantwortung trägst. Nach zwei bis drei Jahren ist eine Lohn-erhöhung auf jeden Fall angebracht. In den ersten paar Jahren in einer Anstellung ist die Lernkurve am steilsten und du hast danach deutlich mehr Berufserfahrung, die du geltend machen kannst. Ein guter Zeitpunkt, um eine Lohn-erhöhung anzusprechen, ist das jährliche Mitarbeitendengespräch (MAG).
- **Ziel klarmachen:** Wie viel Lohnerhöhung möchte ich? Die [Empfehlung von syndicom](#) kann dir hier ebenfalls helfen, eine Orientierung zu gewinnen. Im ersten Berufsjahr empfiehlt syndicom – analog zum früheren GAV – in den grösseren Städten einen Lohn von 6050 Franken. Im dritten Berufsjahr sind es 6570 Franken.
- **Argumente vorbereiten:** Es gibt individuelle Argumente wie Erfahrung, Verantwortung, erweiterter Aufgabenbereich oder eine neue abgeschlossene Ausbildung bzw. Weiterbildung. Diese fallen am stärksten ins Gewicht. Auch hier gilt: Bereite dich gut vor und erkläre, weshalb die Lohnerhöhung jetzt angebracht ist. Ergänzend können Argumente eingebracht werden, die in gewerkschaftlichen Verhandlungen über generelle Lohnerhöhungen wichtig sind, wie die Inflation und der Verlust an Kaufkraft. Ein weiteres Argument kann sein, wenn du im Vergleich zu anderen auf der Redaktion lohnässig benachteiligt bist (siehe dazu Abschnitt 3).
- **Bestimmte Formulierung verwenden:** Wenn du um ein Gespräch bittest, formuliere es nicht als Frage («Könnten wir einmal über meinen Lohn sprechen?»), sondern als Aufforderung: «Ich möchte, dass wir über meinen Lohn sprechen.» Dies gilt auch während des Gesprächs: «Ich brauche eine Lohnerhöhung» oder «Ich habe eine Lohnerhöhung verdient».
- **Wenn das Vertrauensverhältnis zum Vorgesetzten belastet ist:** Allfällige Versprechungen, dass du eine Lohn-erhöhung bekommen wirst, aber erst später als gewünscht, solltest du am besten schriftlich einfordern. Bspw. in einer Mail oder im Rahmen des MAG, sofern es davon schriftliche Protokolle oder Ähnliches gibt.
- **Sackgasse:** Wenn ihr euch über die Lohnerhöhung nicht einig werdet, kann es sich lohnen, andere Forderungen in die Verhandlung einzubringen. Zum Beispiel, dass du eine gewünschte Weiterbildung auf Arbeitszeit machen kannst.

3. Grosse Lohnunterschiede und Diskriminierung

Lohnunterschiede können willkürlich oder durch Diskriminierung zustande kommen. In jedem Fall hast du das Recht, allfällige Ungerechtigkeiten anzusprechen. So gehst du vor:

- **Enttabuisieren:** syndicom plädiert dafür, dass die Löhne kein Geheimnis sein sollten. Erst wenn man offen über den Lohn spricht, können allfällige Ungerechtigkeiten aufgedeckt werden. Alle können hier einen Beitrag leisten, indem sie offen über ihren Lohn sprechen.
- **Zusammentun:** Sollte sich herausstellen, dass du deutlich weniger verdienst als andere in der gleichen Position mit ähnlicher Erfahrung: Wende dich, wenn vorhanden, an die Personalkommission und verlange ein Gespräch mit dem oder der Vorgesetzten. Dabei gilt: Zusammen erreicht man oft mehr. Wenn mehrere Leute signifikant weniger verdienen, könnt ihr die Vorgesetzten gemeinsam damit konfrontieren.
- **Beratung einholen:** Liegt eine (geschlechtsspezifische) Diskriminierung vor und war das Gespräch mit den Vorgesetzten erfolglos, kannst du dich an die Gewerkschaft oder eine Beratungsstelle wenden, [beispielsweise beim jeweiligen Kanton](#). Ebenfalls kannst du ein [kostenloses Schlichtungsverfahren](#) in Betracht ziehen.

4. Honorare von Freischaffenden

Die Honorare von freischaffenden Journalistinnen und Journalisten stehen besonders unter Druck. Umso wichtiger ist auch hier, sich gut zu informieren und geschickt zu verhandeln.

- **Empfehlungen beachten:** Für Tagespauschalen kannst du dich an den [Empfehlungen von syndicom](#) orientieren. Für einen Arbeitstag ist je nach Region zwischen 450 und 530 Franken Vergütung angebracht (inkl. 13. Monatslohn und Ferienanteil).
- **Zeitaufwand abschätzen:** Verhandelst du ein einzelnes Honorar, kannst du ähnlich vorgehen wie beim Vorstellungsgespräch: Zwei Zahlen vorbereiten und dir Argumente überlegen, weshalb der Artikel bzw. der Bericht relevant ist und was deine Qualitäten sind. Am besten ist es, ein Honorar nach Zeitaufwand zu verlangen. Dabei solltest du vorab einschätzen, wie lange du für die Geschichte brauchst (alles einrechnen: Recherche, Telefonate, Treffen, Schreibarbeit) und den Betrag gestützt darauf nennen.
- **Auch mal Nein sagen:** Bei tieferem Angebot aus der Redaktion kannst du die Frage umkehren: Wie viel Zeitaufwand würden Sie für diese Geschichte insgesamt brauchen? Und wenn das Angebot unterirdisch ist: auch mal einen Auftrag ablehnen. Das Honorarniveau gerät zusätzlich unter Druck, wenn du unter deinen effektiven Kosten arbeitest. Denke dabei auch daran, dass Spesen und Berufsauslagen für die Infrastruktur deines privaten Büros nicht im Honorar inbegriffen sind. Letzteres gilt es zusätzlich zu verhandeln. Es gibt dazu ein separates [Merkblatt von syndicom](#), mit dem du deine Infrastrukturkosten berechnen kannst. Gerade für Fotograf:innen mit hohen Gerätekosten ist das empfehlenswert.
- **Zudem:** Aus dem Honorar müssen Sozialversicherungsbeiträge für AHV und Pensionskasse etc. bezahlt werden. Freie Journalist:innen gelten in der Regel als unselbstständig Erwerbende. D.h. der Verlag muss sich hälftig an den Prämien beteiligen. Auf Spesen und Berufsauslagen sind keine Sozialversicherungsbeiträge geschuldet.