

CHECKLISTE

Abfindung clever verhandeln Die 6 wichtigsten Punkte

Eine Abfindung ist oft Verhandlungssache – wer gut vorbereitet ist, bekommt mehr Geld. Doch viele **Arbeitnehmer verschenken Tausende Euro**, weil sie sich unter Wert verkaufen oder wichtige Aspekte übersehen. Diese Checkliste zeigt Ihnen, wie Sie **Fehler** vermeiden und das Maximum an Abfindung aus dieser Situation herausholen.

1. Sofortiger Mehrwert – Nie das erste Angebot annehmen!

- ✦ Arbeitgeber kalkulieren oft mit Ihrer Unwissenheit. Das erste Angebot ist fast nie das Beste!
- ✦ Tipp: Am besten selbst die Abfindungshöhe selbst ins Spiel bringen.

💡 Berechnung nach dieser Faustformel:

$$\text{Betriebszugehörigkeit in Jahre} \times \frac{1}{2} \text{ Bruttogehalt} = \text{Abfindung}$$

Beispielrechnung:

1. Betriebszugehörigkeit: 20 Jahre
2. Monatliches Bruttogehalt: 4.000 €
3. Abfindung: 20 Jahre \times 2.000 € = 40.000 €

Dies ist eine Faustformel, die je nach Unternehmensgröße und Verhandlungsgeschick abweichen kann

2. Strategische Vorbereitung – So bleiben Sie stark!

Kennen Sie Ihre Verhandlungsposition?

- ✦ Kündigungsschutz, Betriebszugehörigkeit & Job-Alternativen checken!
- ✦ Die rechtliche Situation bestimmt Ihre Verhandlungsmacht, die Betriebszugehörigkeit ist ein wesentliches Argument für die Höhe der Abfindung und Ihre Job-Alternativen lassen Sie nachts ruhig schlafen.

💡 **Sofort zum Anwalt und rechtliche Situation klären!**

3. Steuerliche Vorteile nutzen – Mehr Netto sichern!

- ✦ Vorsicht! Abfindungen sind steuerpflichtig!
- ✦ Jedoch können Abfindungen oft steuerlich optimiert werden – Stichwort **Fünftel Regelung!**

💡 **Steuerberater aufsuchen – Es lohnt sich!**

4. So erkennen Sie unfaire Arbeitgeber-Tricks!

Achtung vor:

- ✦ Klageverzicht – Nie unterschreiben!
- ✦ Unfairen Fristen - „Heute unterschreiben oder es gibt gar keine Abfindung!“

Wer Zeitdruck ausübt, hat oft etwas zu verschleiern!

💡 **Nichts überstürzen und Ruhe bewahren!**

5. Abfindung clever verhandeln – Ihre individuelle Situation

- ✦ Nutze die Harvard Methode: Frage was deinem Arbeitgeber wichtig ist?
 - ✦ Optionen anbieten:
 - Was kann er Ihnen zusätzlich bieten? (z.B. Wohlwollender Aufhebungsvertrag)
 - Was können Sie ihm zusätzlich bieten? (z.B. sofortige Auflösung des Vertrags und Austritt aus dem Unternehmen)
 - ✦ Timing ist alles: Je näher das Kündigungsdatum, desto stärker Ihre Verhandlungsmacht!
 - 💡 **Nichts überstürzen, Ruhe bewahren und Optionen sondieren!**
-

6. Die Verhandlung: Profitaktiken

- ✦ Schweigen ist Gold: Wer zuerst spricht, verliert!
 - ✦ Keine Entscheidung unter Druck: „Müsste ich mir nochmal überlegen“ - Taktik
 - ✦ Verhandlung unterbrechen: „Tut mir leid, aber da müsste ich noch einmal eine Nacht drüber schlafen“. Diese Karte können Sie ziehen, wenn die rechtliche Situation für Sie günstig ist. Die meisten Angebote verbessern sich, wenn Sie klare Kante zeigen.
 - 💡 **Passiv abwartend verhandeln und den Arbeitgeber aus der Reserve locken!**
-

Sie haben jetzt das entscheidende Wissen, um Ihre Abfindung gezielt zu maximieren und sich nicht unter Wert zu verkaufen. Mit den richtigen Verhandlungsansätzen, klarem Blick auf steuerliche Vorteile und der passenden Strategie kann man oft tausende Euro mehr herausholen – und das ganz ohne unnötigen Stress.

Nutzen Sie jetzt diese Checkliste als Ihren persönlichen Verhandlungsvorteil – denn Ihre Zukunft verdient die beste Ausgangsposition!