



**Bode International Consulting GmbH**  
Executive Search

## Zum Umgang mit Gegenangeboten

---

Arbeitgeber und Vorgesetzte befinden sich in einer sehr schwierigen Situation, wenn wichtige Mitarbeiter das Unternehmen verlassen wollen.

Um kurzfristig Zeit zu gewinnen, neigen Unternehmen dazu, Gegenangebote zu unterbreiten. Im Hintergrund steht aber fast ausschließlich das Bestreben, mehr Handlungsspielraum zu gewinnen, um einen Ersatz oder eine andere Lösung zu finden.

Die Annahme von Gegenangeboten, sei es nach der ausgesprochenen Kündigung, sei es durch immanente Drohung mit Kündigung, ist einer der problematischsten Bereiche der Karriere.

Wir möchten Ihnen hierzu auf der Basis von 4 Jahrzehnten Erfahrung einige Hinweise für Ihre Entscheidung geben. Für uns steht hierbei im Vordergrund, daß Ihre Karriere nicht gefährdet wird. Wir werden die Position, für die sich interessieren, ohnehin besetzen. Es ist daher entscheidend, daß Sie die richtige Wahl treffen, sich aber in dieser Auswahl-Situation zwischen Ihrer derzeitigen Position und der künftigen Perspektive nicht in Pokerpartien begeben, die letzten Endes beide Optionen gefährden.

- Ist der Arbeitgeber erst einmal über die Motivation des Angestellten informiert, wird er dessen Loyalität zukünftig in Frage stellen. Mitarbeiter, die direkt oder indirekt mit Kündigung oder besseren Angeboten drohen, gelten als unprofessionelle „Window Shopper“
- Für zukünftige interne Entwicklungsmöglichkeiten wird die Einschätzung der Loyalität der Mitarbeiter immer eine große Rolle spielen.
- Werden die Zeiten schwieriger, wird Loyalität als Kriterium kritisch hinterfragt.
- Kommt es zu Entlassungen, sind Mitarbeiter, an deren Loyalität gezweifelt wird, zuerst betroffen.
- Gegenangebote schmeicheln, bedeuten aber genau genommen meist nur, daß die Arbeitsleistung sich für das Unternehmen verteuert.
- Woher kommt das Geld für das Gegenangebot?  
Handelt es sich dabei um eine vorgezogene Gehaltserhöhung?
- Der Arbeitgeber fängt meist sofort an, nach günstigen Alternativen zu suchen.
- Die Gründe, die heute für einen Wechsel sprechen, werden auch in Zukunft wieder auftauchen.
- Die meisten Personen, die auf ein Gegenangebot eingehen, kündigen das Arbeitsverhältnis in den nächsten 6 Monaten selbst oder der Vertrag wird vom Unternehmen gekündigt. Die Statistik zeigt, daß das Arbeitsverhältnis in 6 Monaten nicht mehr bestehen wird.
- Spricht sich die Kündigungsabsicht erst einmal herum, wird auch das Verhältnis zu Kollegen und Mitarbeitern wesentlich schwieriger.
- Was ist das für ein Unternehmen, in dem man erst mit der Kündigung drohen muß, um seine Rechte und verdiente Ansprüche durchzusetzen?

(Ein interessanter Artikel im Wall Street Journal: „Counter Offer – the road to career ruin „)