

Messerscharfe Argumente

> Verhandlungstaktik

Wie man erfolgreich verhandelt, erklärte Agnes Kunkel auf Einladung der Wirtschaftsregion Offenburg/Ortenau, des Technologieparks Offenburgs (TPO) sowie des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik vor ausverkauftem Haus in den Räumen des TPO.



Foto: Stephan Hund

„Wer gut verhandeln kann, braucht nicht lügen“, war eine von vielen Weisheiten von Unternehmensberaterin Agnes Kunkel.

Wenn Leichenbestatter Bonsera in der Eingangsszene im berühmten Film „Der Pate“ vor dem mächtigen Mafia-Boss steht und um Rache für seine misshandelte Tochter fleht, ist er in einer denkbar schlechten Verhandlungsposition: Er ist innerlich aufgewühlt, in einem emotionalen Widerstreit und in seiner Erwartung unklar. Der Pate hingegen lehnt sich lässig in seinem Sessel zurück – er kennt sein Ziel und arbeitet geschickt darauf hin: Zunächst antwortet er mit einem strategischen ‚Nein‘, er baut rhetorische Pausen ein und täuscht Bonsera mit seiner Körpersprache. Am Ende bekommt der Pate, was er will: Einen willfähigen Leichenbestatter, der ihm einige Gefallen schuldet ...

Manchmal ist das Leben wie ein Film – und bei Geschäftsverhandlungen ist das nicht anders. „Verhandlungen nach Drehbuch“ heißt daher auch das neueste Buch von Agnes Kunkel, die auf Einladung der Wirtschaftsregion Offenburg/Ortenau (WRO), des Technologieparks Offenburg (TPO) sowie des BME, des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V., in den Räumen des TPO über das Thema ihres Buches referierte. Und damit ganz offensichtlich den Interessen-Nerv der Zeit traf, denn nach Bekanntgabe des Vortrags gingen innerhalb von drei Tagen 80 Anmeldungen bei der WRO ein, die sich um Verwaltung und Organisation der Veranstaltung kümmerte. Rasch wurde ein Ersatz-Termin mit Frau Kunkel festgelegt, der jedoch abermals innerhalb weniger Tage ausgebucht war.

Agnes Kunkel war von 1986 bis 2005 Unternehmensberaterin, unter anderem bei McKinsey und weiteren großen Beratungsgesellschaften. Dabei lag ihr Arbeitsschwerpunkt insbesondere auf der Beratung von Unternehmenskäufern und -verkäufern.

Den optimalen Verhandlungsverlauf hat Kunkel in sieben Phasen eingeteilt: In die Vorbereitung, die Begrüßung, die Infophase, das Feilschen, die Einigungsphase, den Abschied sowie die Nachbereitung. Diese Stufen hat sie an Szenen aus verschiedenen Filmen veranschaulicht, darunter beispielsweise der Pate, Erin Brockovich oder auch The Life of Brian – unvergessen die Szene, in der Brian vor der römischen Legion über einen Marktplatz flieht und dabei rasch zur Tarnung eine Maske kaufen will. Doch so schnell verkauft der Händler nicht, er ist erzürnt darüber, dass Brian so gar nicht um den Preis feilschen will, und erklärt ihm erst mal, wie richtiges Feilschen funktioniert. Merke: Je nach Kultur gibt es unterschiedliche Phasen des Gebens und Nehmens. Eine Schnell-Schnell-Einigung führt in der Regel nicht zu den besten Ergebnissen, man muss schon etwas Geduld mitbringen, ohne die des Gegenübers jedoch überzustrapazieren.

Um gutes Argumentieren ging es ebenfalls in Kunkels unterhaltsamem Vortrag, ihr Fazit hierzu: Wer gut und sicher argumentieren will, muss aufmerksam sein, am Thema bleiben und er sollte sich an das Fairness-Prinzip halten. Denn wenn einer mit Bauchschmerzen aus dem Gespräch herausgeht, ist beim Verhandeln todsicher etwas schiefgegangen.

Nicole Geißler