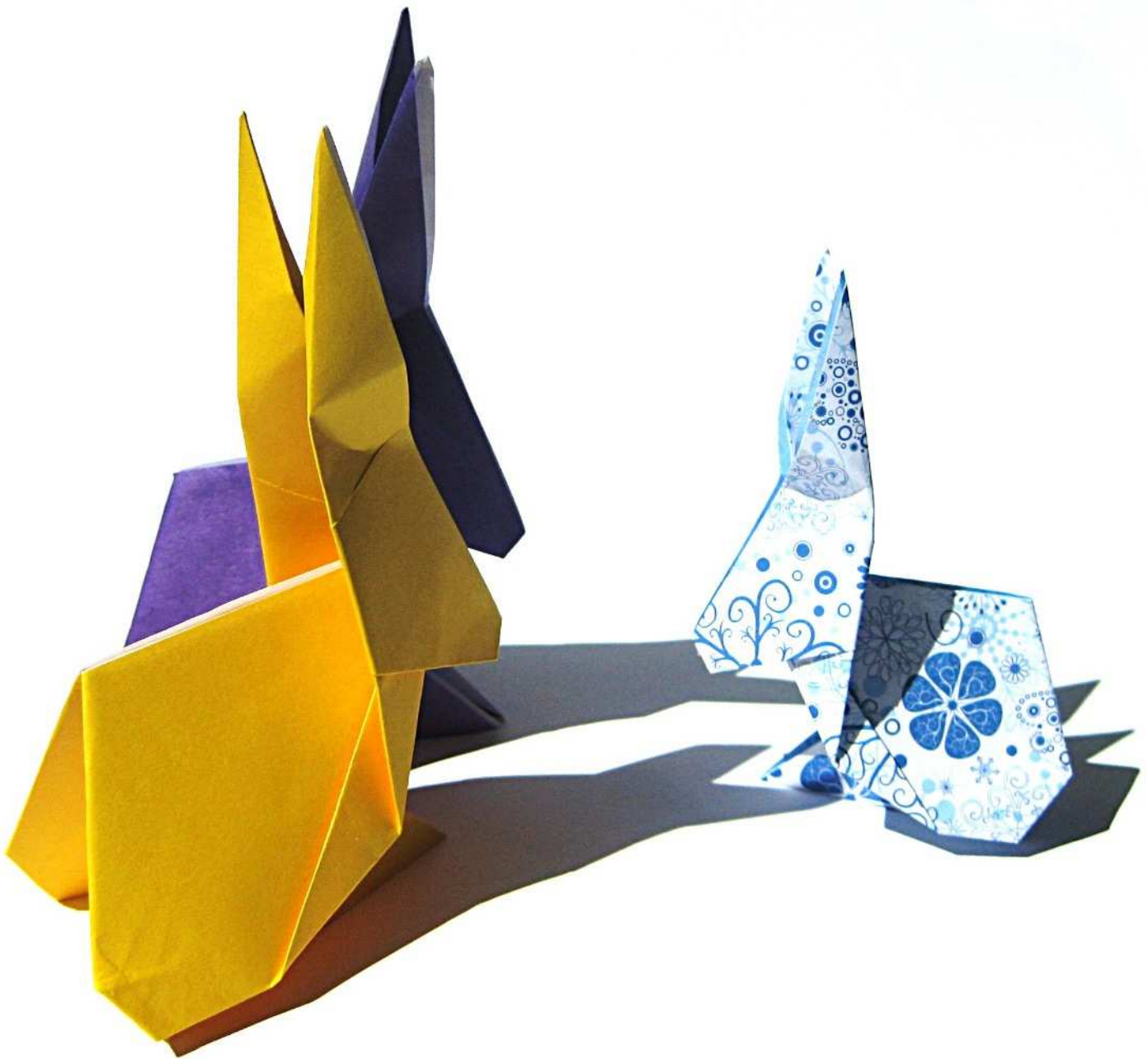


8 Verhandlungsfehler

- die Sie zukünftig vermeiden!



8 Verhandlungsfehler

- die Sie zukünftig vermeiden

Die folgenden acht fatalen Fehler habe ich bei Vertragsverhandlungen immer wieder beobachtet. Sie können sie vermeiden. Den ersten Schritt dazu gehen Sie jetzt im Moment, indem Sie sich die möglichen Schwachstellen klar machen. Beobachten Sie sich in Ihren nächsten Verhandlungen: Zu welchem Verhalten tendieren Sie? Was fällt Ihnen bei Ihrem Gegenüber auf? Was läuft schon besser? Schauen Sie sich kurz vor Ihrer nächsten Verhandlung noch einmal diese Liste an - Sie werden besser verhandeln!

1. Wozu vorbereiten?

Gehen Sie einfach mal in eine Verhandlung? Mal sehen, was der Verhandlungspartner anzubieten hat? Keine gute Idee. Alle hervorragenden Verhandler bereiten sich akribisch vor. Warum sollten Sie diese Zeit investieren? Verhandlungen stellen sehr hohe Anforderungen an Ihre kognitiven Fähigkeiten zur Informationsaufnahme, -verarbeitung und Ihr Reaktionsvermögen. Erleichtern Sie sich diese Arbeit, indem Sie "voll im Thema" sind. Die wichtigsten Punkte:

- Sie kennen Ihre Unterlagen und Argumente (Binsenweisheit? Ich habe hier schon erstaunliche Unkenntnis erlebt).
- Welche Punkte sind Ihnen am wichtigsten, was sind Ihre "Showstopper"?
- Zwei Szenarien skizzieren: Bestmögliches & gerade noch akzeptables Verhandlungsergebnis.
- Ihre beste Alternative, falls die Verhandlung scheitert (das ist ein wichtiger Gradmesser, um die Angebote Ihres Verhandlungspartners einzuschätzen).
- Sie schätzen die Interessenlage Ihres Vertragspartners ein. Versetzen Sie sich in seine Situation --> siehe Punkt 5.
- Ihre Beziehung zum Vertragspartner: Vertraut, neutral, argwöhnisch? Falls kein Vertrauen besteht sollten Sie alles tun, um zumindest eine verlässliche Basis herzustellen.

Arbeiten Sie am besten schriftlich. Schreiben klärt die Gedanken und fokussiert Ihre Konzentration.

2. Das nehme ich persönlich

In geschäftlichen Verhandlungen geht es fast nie um Sie. So schwer das zu akzeptieren ist, aber Sie als Mensch sind einfach kein Thema. Es geht um Macht, die Sache, den Preis etc. Sie brauchen sich also nicht angegriffen zu fühlen. Manche Verhandlungspartner greifen dennoch auf einer persönlichen Ebene an, versuchen Sie zu verunsichern oder vorzuführen (beliebt in größeren Runden oder vor Gericht). Und warum? Um taktisch einen Vorteil zu erringen oder eine Schwachstelle zu vertuschen. Versuchen Sie also Ihre Emotionen zu kontrollieren. Fragen Sie sich stattdessen was dieser Angriff bezweckt. Decken Sie das unfaire Verhalten auf, indem Sie nachfragen: "Was bezwecken Sie mit diesem persönlichen Angriff?" und lassen Sie sich nicht mit Ausreden abwimmeln. Das klingt leichter, als es in einer Situation mit hohem Adrenalin Spiegel tatsächlich ist. Wenn Sie sich sehr ärgern, legen Sie eine Pause ein. Holen Sie irgendwelche Unterlagen. Gehen Sie schnellen Schritts. Trinken Sie ein Glas Wasser. Atmen Sie tief und langsam ein und aus. Das Adrenalin muss abgebaut werden, sonst reagieren Sie unbedacht.

3. Ihr unbekannter Verhandlungspartner

Sie verhandeln nicht mit einem Unternehmen, sondern mit Menschen. Welche Interessen verfolgt Ihr Verhandlungspartner? Was wissen Sie über ihn? Welche Alternativen hat er, falls er nicht mit Ihnen handelseinig wird? Kann er selbst entscheiden oder hat das letzte Wort ein anderer? Machen Sie Ihre Hausaufgaben und lernen Sie den Menschen kennen mit dem Sie verhandeln. Bringen Sie schon im Vorfeld so viel wie möglich über ihn in Erfahrung. Gute Verkäufer kennen die Kraft dieses Wissens. Stellen Sie Fragen. Jeder Mensch ist empfänglich für Aufmerksamkeit und die meisten sprechen am liebsten über sich. Je mehr Informationen Sie haben, desto leichter wird es Ihnen fallen, die Reaktionen Ihres Verhandlungspartners zu interpretieren und seine Ziele zu erkennen.

8 Verhandlungsfehler

- die Sie zukünftig vermeiden

4. Es geht ums Prinzip

"Das haben wir noch nie so gemacht." Oder: "Diese Regelung verstößt gegen unsere Prinzipien." Fadenscheinig? Ja. Und ein schlechter Ersatz für echte Argumente. Sie sollten schon wissen, warum Sie eine Regelung nicht akzeptieren und verstehen, welche Risiken Sie im schlimmsten Fall auf sich nehmen. Als Erklärung dienen dabei Ihre (schlechten) Erfahrungen aus der Vergangenheit. Und zwar konkret. Zusätzlich gestalten Sie phantasie reich worst-case-Szenarien. Schildern Sie diese Situationen so plastisch wie möglich. Und dann überlegen Sie gemeinsam mit Ihrem Verhandlungspartner wie die Regelung beschaffen sein muss, um dieses wirklich grauenhafte Szenario zu vermeiden.

5. Ein Nein ist ein Nein

"Das ist jetzt wirklich unser letztes Wort." Wirklich? So lange Ihr Verhandlungspartner noch mit Ihnen redet, verhandelt er auch. Natürlich sollten Sie seine Alternativen kennen oder zumindest einschätzen können, um den Bogen nicht zu überspannen. Klammern Sie den neuralgischen Punkt erst einmal aus und machen Sie an einer anderen Stelle weiter. Zu einem späteren Zeitpunkt und mit dem Hinweis auf Ihre Zugeständnisse, sieht die Welt meist schon ganz anders aus.

6. Von der Macht aufzustehen

Je länger eine Verhandlung andauert und je mehr Zeit und Energie investiert wurde, desto mehr wünschen Sie sich, zu einem guten Ergebnis zu kommen, damit der ganze Aufwand nicht umsonst war. Außerdem lässt die Konzentration irgendwann nach. Perfide Verhandler unterstützen diesen Effekt, indem es auch nach Stunden hitziger Debatten keine Getränke, nichts zu Essen und keine Pausen gibt (so behandeln Sie Ihre Gäste bitte niemals). Damit sollen Zugeständnisse erreicht werden, die sich im Nachhinein als dumm und unnötig erweisen. Wie Sie sich dagegen schützen? Sie machen sich vorher klar, was die für Sie existenziellen Punkte sind, die Sie nicht akzeptieren werden. Beziehungsweise Sie legen für sich die absoluten Untergrenzen fest. Wird einer

dieser "Showstopper" berührt, erklären Sie Ihrem Verhandlungspartner diesen Punkt und brechen die Verhandlung ab, wenn kein Entgegenkommen signalisiert wird. Stehen Sie auf und verlassen Sie die Verhandlungssituation. Lassen Sie sich eine Hintertür offen, indem Sie z. B. erklären, die Verhandlung sei nun zumindest für heute gescheitert. Man könne ja am nächsten Tag noch einmal telefonieren. Seien Sie also zu jedem Zeitpunkt der Verhandlung bereit, die Sache platzen zu lassen. Nur so haben Sie die innere Freiheit, nicht jede Kröte schlucken zu müssen. Ach ja, fordern Sie Pausen ein, wenn Ihnen danach ist (das gilt auch für Raucher) und stecken Sie sich eine Kleinigkeit gegen Unterzuckerung ein. Das Gehirn arbeitet sonst nicht mehr zuverlässig unter Höchstlast.

7. Sie lassen den Vertragstext von Ihrem Verhandlungspartner formulieren

Jetzt haben Sie schon so viel Energie in die Verhandlung gesteckt, da kann Ihr Verhandlungspartner doch das Protokoll oder den Vertragsentwurf schreiben. Ist doch alles besprochen. Oder nicht? Ein alter Spruch lautet: Wer schreibt, der bleibt. Und ich ergänze: Wer formuliert, der führt. Investieren Sie daher unbedingt die notwendige Zeit (und die Ressourcen), um als erster die besprochenen Punkte schriftlich festzuhalten bzw. den Entwurf für Ihre Vereinbarung zu gestalten. Warum? Missverständnisse zeigen sich meist erst im schriftlichen Protokoll und Verträge enthalten weit mehr Regelungen als die ersten kaufmännischen Absprachen. Schreiben Sie diesen Entwurf oder geben Sie in ihn Auftrag, werden die "Leerstellen" wie z.B. Haftung, Gewährleistung, Kündigungsrechte etc. in Ihrem Interesse gefüllt. Ihr Vertragspartner hat dann die verhandlungspsychologisch schlechtere Position, indem er bereits schriftlich niedergelegte Formulierungen angeht. Außerdem halten wir das geschriebene und gedruckte Wort für glaubwürdig und "fertig". Diesen Effekt sollten Sie sich unbedingt zunutze machen.

8 Verhandlungsfehler

- die Sie zukünftig vermeiden

8. Triumph

NIE. Und ich meine wirklich NIE zeigen Sie Ihrem Verhandlungspartner, wie außerordentlich Sie Ihr Verhandlungsergebnis finden. Kein gönnerhaftes: "Tja, da müssen Sie jetzt leider wirklich bluten!" oder dergleichen kommt über Ihre Lippen. Kein verschmitztes Lächeln als Verständigung mit Ihren Mitarbeitern oder Kollegen. Warum? Kein Mensch will sich unterlegen fühlen. Ihr Verhandlungspartner verdient Ihre Achtung. Gewähren Sie sie ihm. Wie? Ganz einfach: Sie bedanken sich für die faire Verhandlungsführung (oder was Sie sonst loben können), heben seine Verhandlungserfolge hervor und bestätigen ihm, dass er seine Sache hervorragend vertreten hat. ✂

Sie möchten einen IT-Vertrag entwerfen oder prüfen lassen?

Profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- **Über 10 Jahre Fachkompetenz in allen Rechtsbereichen mittelständischer IT-Unternehmen.** Damit sind Sie rechtlich immer auf der sicheren Seite, sparen Zeit und Geld und können in Ihren Verhandlungen punkten.
- **Praxiserprobte Vertragsgestaltung und Alternativformulierungen.** Sie erhalten Texte, die funktionieren. Sie haben fix und fertige Wordings und müssen nicht mehr nach der passenden Formulierung suchen.
- **Schnelle Kommunikation per Telefon oder E-Mail.** Statt zum Anwalt zu fahren, sitzen Sie in Ihrem Büro, klären Ihre Angelegenheit schnell und einfach - und schon können Sie sich wieder um Ihr eigentliches Geschäft kümmern.
- **Kostentransparenz und Kostentairbag.** Sie wissen immer ganz genau wie viel die Leistung kostet, können sicher planen und erleben keine unliebsamen Überraschungen.
- **Klare Kommunikation.** Verständliche Erklärungen und deutliche Einschätzungen. Damit keine Fragen offen bleiben und Sie rechtliche Sicherheit haben.

Rufen Sie einfach an!



IT Verträge. Einfach präzise.
Rechtsanwältin Julia Gertz
Friedrich-Wilhelm-Str. 54
57074 Siegen

Tel. 0271 / 499 16 84
ra@juliagertz.de
www.juliagertz.de