

„Wir schießen mindestens ein Tor mehr als der Gegner“ Drei Fragen an den Verhandlungsexperten Adrian Brandis

Verhandlungsexperte Adrian Brandis weiß, wie man seine Ziele durchboxt – und wie man auch in hitzigen Verhandlungsphasen einen kühlen Kopf behält. Er ist überzeugt: Verhandlungserfolg ist plan- und trainierbar.



Adrian Brandis,
CEO Brandis Negotiations
(Foto: Fred Willenbrock)

Herr Brandis, zu Ihren Mandanten zählen Mittelständler und Großunternehmen sowie Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft. Bei diesen Verhandlungen steht viel auf dem Spiel. Wie bereitet man sich darauf vor?

Vor der Verhandlung trainiere ich mit meinen Mandanten spezielle Verhandlungstechniken. Wir beziehen psychologische Aspekte mit ein, informieren uns genau über den Verhandlungspartner und erarbeiten eine Strategie. Im Anschluss spielen wir alle denkbaren Verhandlungsszenarien durch. Wir erarbeiten eine Art Drehbuch mit Ablaufplan A, B und C. So gibt es in der Verhandlung keine Überraschungen – und das verschafft Sicherheit. Auch die mentale Stärke ist sehr wichtig. Ein guter Verhandlungsführer geht mit der festen Überzeugung in die Verhandlung, nicht zu scheitern. Ich vergleiche das gerne mit dem Fußball: Wir schießen mindestens ein Tor mehr als der Gegner. Das muss man verinnerlichen.

Was raten Sie bei starken Emotionen während der Verhandlung?

Schwierige Verhandlungsphasen können sehr emotional sein. In solchen Momenten empfehle ich, eine kurze Kaffeepause zu erbitten, in der man frische Luft schnappt und sich die Beine vertritt. Durch die Bewegung sinkt das Stresslevel und man bekommt einen kühlen Kopf. Dabei sollte man sich ins Gedächtnis rufen: Der Gegner hat seine eigene Sichtweise, die sich nicht gegen mich persönlich richtet. Es gilt, sich auf die Gemeinsamkeiten zu konzentrieren – denn sie stoßen die Tür auf zu einer gemeinsamen Lösung des Konflikts.

Welche Verhandlungsfehler sollte man unbedingt vermeiden?

Einer der häufigsten Fehler ist, sich zu früh auf ein Verhandlungsergebnis festzulegen. Besser ist es, sich alle Optionen so lange wie möglich offen zu halten – nur so erzielt man das bestmögliche Ergebnis. Ein ebenfalls sehr verbreiteter Fehler ist es, die Motive des Verhandlungspartners für dessen Forderungen außer Acht zu lassen. Wer die Frage nach dem „Warum“ miteinbezieht, begünstigt eine gemeinsame Lösung des Konflikts. Außerdem sollte man niemals mit zu geringen Forderungen in die Verhandlung gehen. Das ist wie beim Gebrauchtwagenverkauf: Steigt man mit einem zu niedrigen Verkaufspreis ein, landet man am Ende deutlich unter der gewünschten Summe. Auch starten viele mit zu wenigen Forderungen. Denn die wesentlichen Punkte können viel besser verhandelt werden, wenn sich beide Parteien mit vielen kleinen Forderungen entgegenkommen können: Sind die Winterreifen im Preis enthalten? Funktioniert die Klimaanlage? Was ist mit den Kosten für die nächste Inspektion?

Über Adrian Brandis:

Adrian Brandis ist einer der führenden internationalen Verhandlungsexperten im Bereich Ghost Negotiations. Seine Expertise beruht auf mehr als 21 Jahren Erfahrung im professionellen Verhandeln. Das von ihm gegründete Verhandlungsinstitut Brandis Negotiations unterstützt sowohl globale Unternehmen als auch politische Parteien in schwierigen Verhandlungen. Adrian Brandis berät Entscheidungsträger aus Politik und Business in mehr als zehn Ländern, unter anderem USA, China, Belgien, Frankreich und der Schweiz. Vor der Gründung von Brandis Negotiations im Jahr 2015 war Adrian Brandis zwölf Jahre beim schwedischen Modekonzern Hennes & Mauritz (H&M) tätig, für den er schwierige Verhandlungen erfolgreich zu außergerichtlichen Lösungen führte. Vor der Tätigkeit bei H&M verantwortete Adrian Brandis als Projektmanager diverse Großprojekte bei einer mittelständischen Baugesellschaft, für die er ebenfalls eine Vielzahl schwieriger Verhandlungen mit Behörden und Auftragspartnern im mehrstelligen Millionenbereich führte. Diesen Erfahrungsschatz

von über 830 Vertragsverhandlungen nutzt Adrian Brandis heute als Ghost Negotiator für seine Mandanten. Dabei führt er diskret im Hintergrund auch festgefahrene Verhandlungssituationen zum Erfolg. Zusätzlich gibt Adrian Brandis als Berater und Speaker sein Wissen rund um die Themen erfolgreiche Verhandlungsführung weiter.

Über Brandis Negotiations:

- Gründung 2015 durch Adrian Brandis in Hamburg
- Eines der führenden internationalen Beratungsunternehmen für schwierige Verhandlungen
- Kernkompetenzen: Ghost Negotiation, Verhandlungstrainings, Seminare und Workshops, maßgeschneiderte Inhouse-Seminare für Unternehmen
- Erfolgsquote: 93% mit 4.051 erfolgreichen Verhandlungen

Pressekontakt:

Julia Janssen, JDB MEDIA
Telefon: +49 040 468832-35
E-Mail: janssen@jdb.de
Web: Brandis-negotiations.de