

Wettbewerb zur Verhandlungsführung

Zwölf Uni-Teams ermitteln Weltmeister

Ob Gehaltserhöhung oder Autokauf – Verhandlungssituationen sind im Beruf wie privat längst Alltag. Viele Unternehmen achten daher bereits bei der Personalsuche auf Kandidaten, die entsprechendes Verhandlungsgeschick vorweisen können. Studenten der Handelshochschule Leipzig und der Harvard Law School veranstalten deshalb vom 26. Bis 29. März 2009 die Negotiation Challenge, einen internationalen Wettbewerb, bei dem die Verhandlungsführung der Teilnehmer im Mittelpunkt steht.

Insgesamt treten zwölf Teams von Top-Universitäten aus aller Welt in Leipzig gegeneinander an. Neben Harvard sind auch renommierte Schulen wie Yale, Berkeley oder die Law School of India eingeladen. Der Sieger des Wettbewerbs darf sich dann Verhandlungsweltmeister nennen.

Der Wettbewerb läuft über mehrere Runden. In der ersten Gruppenphase treten alle Teams gegeneinander an. Die besten Teams spielen dann in der folgenden K.-o.-Runde den Gesamtsieger aus. Die Verhandlungsthemen sind realistische Situationen aus der Wirtschaftswelt.

Mit Corporate Transactions haben die Veranstalter zudem ein Motto ge-

wählt, das die globale Wirtschaft die nächsten Monate stark beschäftigen wird.

„Das Ziel der Negotiation Challenge ist es, das Thema professionelle Verhandlungsführung mehr in den Fokus von Hochschulen und Unternehmen zu rücken“, so Fabian Schaaf, zuletzt Head of Marketing & PR bei Funkwerk und nun Mitorganisator der Negotiation Challenge sowie MBA-Student an der HHL. „Der Erfolg eines Unternehmens hängt mehr und mehr auch vom Verhandlungsgeschick seiner Mitarbeiter ab. Für zukünftige Führungskräfte wird diese Eigenschaft somit stark an Bedeutung gewinnen.“

Wie wichtig eine Veranstaltung wie die Negotiation Challenge ist, bestätigt auch der ehemalige US-Botschafter John C. Kornblum. „Ich hätte mir viel Kopfschmerzen in meinem Leben ersparen können, wenn ich eine solche Vorbereitung auf Verhandlungen hätte bekommen können“, so Kornblum. Er ist derzeit als Deutschland-Chef für das US-Unternehmen Lazard tätig und hatte die die Negotiation Challenge im vorigen Jahr tatkräftig unterstützt.

Leipziger Volkszeitung, 09.12.2008