

1. Vorwort

Verhandlung im Zusammenhang mit Änderungen und Claims gehören bei fast jedem Projekten zum Alltag. Viele Unternehmen setzen mittlerweile speziell geschulte Claims-Manager ein, die meist an dem Ergebnis der gewonnen Kämpfe gemessen werden. Gerade dann, wenn es darum geht, fremde Ansprüche abzuwehren und eigene Interessen durchzusetzen, lässt sich verstärkt feststellen, dass mit allen Mitteln versucht wird, einen Erfolg zu generieren.

Es ist durchaus menschlich, durch geschicktes Verhandeln einen Vorteil für die eigene Partei zu erzielen. Solange es eine Win-win Situation gibt, sind auch in der Zukunft noch Geschäftsbeziehungen möglich. Vielfach muss man aber immer wieder erleben, dass das persönliche Interesse zu Gewinnen des Verhandlungspartners, vermehrt zu unfairen Methoden führt. Der ehrbare hanseatische Kaufmann zählt vor allem im internationalen Geschäft kaum noch eine Rolle. Nationale Mentalitäten stellen den eigenen Vorteil vielfach über einen fairen und ausgewogenen Umgang. Der Gewinner wird gelobt und befördert.

Um die eigenen Interessen durchzusetzen, sind unfaire Methoden, Manipulation und Fallen daher vielfach kein Tabu mehr. Doch man ist solchem Gebaren nicht völlig hilflos ausgeliefert! Wer die Methoden kennt, weiß auch, wie er damit umgehen sollte, so dass die Wirkung verfehlt wird. Im Laufe der Jahre hat der Autor in vielen Verhandlungen die unterschiedlichsten Fallen und Manipulationsversuche kennengelernt und in dem vorliegenden Buch zusammengefasst.

Vorwort

Eine Verhandlung um Änderungen und Claims ist fast immer mit Konfliktpotential verbunden. Das Buch „Das PRO:CLAIM-Konzept¹“ erläutert eine strukturierte Methodik und Hintergründe, um Verhandlungen bei kritischen Themen wie Claims und Änderungen zu führen. Dieses Buch über Fallen und Manipulationen greift einige grundsätzliche Bausteine des PRO:CLAIM Konzeptes zur Verhandlung stichwortartig in Checklisten auf. Für weiterführende Erläuterungen und Hintergründe wird allerdings auf das Buch „Das PRO:CLAIM-Konzept“ verwiesen.

¹ Das PRO:CLAIM-Konzept“, Ralf Budde, 2020, ISBN: 978-3-752943-72-6