

Einmal jährlich trifft sich in der Handelshochschule Leipzig die internationale Elite der Law- und Business-Schools. Teams aus Europa, Asien, den USA treten gegeneinander an, um beim Negotiation Challenge den Weltmeister im Verhandeln zu bestimmen. Bislang siegten stets Jung-Manager aus Harvard. In diesem Jahr bewiesen die Leipziger, dass sie nicht nur den Sozialismus besiegen können.

Weltmeister in Hemdsärmeln

Beobachtungen von Fabian Fuchs

Auf den Tischen stehen Wasser- und Fantaflaschen aus Plastik, die beige-weiße Blockstreifen-Tapete passt nicht zum Teppich, der aussehen soll, als sei er in Persien geknüpft; den Grünpflanzen ginge es deutlich besser, wenn die Wände hinter ihnen Fenster hätten, und die Stühle und Tische sind keine Möblierung, sondern eine Definition des Begriffs „Zweckmäßigkeit“. Schachweltmeisterschaften finden in solchen Räumen statt. Zahnarzt- oder Urologenkongresse.

Robert Kühn ist das Ambiente egal. Er will Weltmeister werden. Das ist sein Ziel. Um das zu erreichen, muss er in der ersten Wettbewerbsrunde mit seinem Team eine fiktive Firma verkaufen. Dazu braucht er Verstand und Wissen und Menschenkenntnis; Risikobereitschaft, eine schnelle Auffassungsgabe; vielleicht auch ein Quäntchen Dreistigkeit und ganz sicher Eloquenz. Designphantasien von Rolf Benz braucht er nicht.

Um zu gewinnen, das Team der Harvard Law School zu besiegen – das die Negotiation Challenge (NC) mit ausgerichtet und in diesem Jahr erstmals mit eigenem Coach angereist ist – braucht er nicht einmal einen vollständigen Anzug: Weltmeister siegen auch ohne Sakko. Das jedoch weiß Kühn jetzt noch nicht. Zunächst gilt es, in die nächste Runde zu kommen. Dazu muss Kühns Team das fiktive Unternehmen für mindestens acht Millionen Euro verkaufen – maximal 25 Millionen darf die gegnerische Mannschaft ausgeben.

Zwölf Dreier-Teams verhandeln gleichzeitig. Je zwei miteinander. Entsprechend ist der Geräuschpegel im Raum. Auch das ist Robert Kühn und seinem Team herzlich egal. Sie reden, rechnen, besprechen sich. Nach einer Dreiviertelstunde ist der Abschluss perfekt: Für 22 Millionen wechselt die fiktive Fabrik den Besitzer. Ein Spitzenwert: andere Teams haben nur 14 Millionen erzielt.

Seit einem Jahr studiert der 32-Jährige Kühn an der Handelshochschule Leipzig (HHL). Nebenbei. Hauptberuflich arbeitet er seit acht Jahren für ein großes Telekommunikationsunternehmen, ist verantwortlich für den strategischen Einkauf. Da müsse er oft mit Lieferanten aus anderen Kulturkreisen verhandeln; mit Chinesen etwa. Das sei immer wieder spannend – und schwierig zugleich. Auch darum betei-

lige er sich an der NC: Die sei nicht nur „enorm spannend“ und „sehr realistisch“ und, sondern darum zudem „sehr lehrreich“.

„Inder und US-Amerikaner“, wird der gebürtige Leipziger während des Wettbewerbs feststellen, „reden sehr viel, sind sehr überzeugt von ihrem Produkt, versuchen, sich und ihre Position unbedingt zu verkaufen“. Europäer hingegen argumentierten „sehr viel faktenorientierter“.

Um eben solche Erkenntnisse geht es Fabian Schaaf. Der 29-Jährige ist Mitorganisator der Negotiation Challenge, ebenfalls HHL-Student und wie Kühn seit Jahren in verantwortlicher Position berufstätig. „Selbstverständlich soll der Wettbewerb auch Spaß machen“, sagt Schaaf. Vor allem aber ginge es darum, die Teilnehmer fit zu machen für den internationalen Wettbewerb – und das Fach „Verhandlungsführung“ hierzulande bekannter machen.

An der HHL werde es selbstverständlich gelehrt, doch fehle in Deutschland – im Gegensatz zum angelsächsischen Raum – noch immer das Bewusstsein, wie wichtig Verhandlungen für den Geschäftserfolg seien.

„Ein Unding“ sei das, sagt HHL-Dozent Dr. Remigius Smolinski, der die Negotiation Challenge vor drei Jahren mit begründete. „Wir verhandeln von Kindesbeinen an: um Spielzeug, um Taschengeld – und dennoch machen wir uns in Deutschland viel zu wenig Gedanken um effiziente Verhandlungsführung.“ Daher sei es auch nicht verwunderlich, dass unter den 36 Teilnehmern des Wettbewerbs nur vier Deutsche seien.

Allerdings ist der Wissenschaftler überzeugt, dass sich der Trend hierzulande ändern werde. Und ändern müsse: Bei einer immer stärkeren Internationalisierung der Märkte könne es sich ausgerechnet eine Exportnation nicht erlauben, eine Kernkompetenz des Wirtschaftslebens dauerhaft zu vernachlässigen. „Sie können die besten Maschinen der Welt bauen – wenn Sie die nicht verkaufen können, haben Sie gar nichts davon.“

Robert Kühn kann verkaufen. Weil er verhandeln kann. Das beweist er auch in der zweiten Runde, die er souverän besteht, obwohl er hier – kleine Überraschung der Organisatoren – nicht mit seinem Team zusammenarbeitet: „Im zweiten Durchgang haben wir die Mannschaften neu gemischt, um die Einzelleistungen beurteilen zu können,“, sagt Fabian Schaaf. „Wir wollen verhindern, dass ein überragender Teilnehmer zwei weniger gute mitzieht.“ Außerdem mache das den Wettbewerb noch realistischer. Schließlich könne man sich auch im Berufsleben seine Mitstreiter nicht immer aussuchen.

Ebenso wenig wie die Verhandlungssprache. Man kann es begrüßen oder bedauern: Die Verkehrssprache des 21. Jahrhunderts ist Englisch. Darum wird an der 1898 be- und 1992 neu gegründeten HHL, deren Studenten zu rund 70 Prozent aus dem Ausland kommen, Englisch gesprochen. Neben der internationalen Ausrichtung setzt die staatlich anerkannte private Hochschule – die volles Promotions-

und Habilitationsrecht hat – auf eine konsequente Verknüpfung von Theorie und Praxis.

Der Praxisbezug zeigt sich auch bei der Verhandlungsweltmeisterschaft: Ingenieure und Juristen sind hier ebenso willkommen wie Wirtschaftswissenschaftler. „Business und Jura gehören zusammen“, sagt Dr. Smolinski. Verkauft ein Unternehmen beispielsweise ein Kraftwerk, schreiben Juristen die Verträge, bauen Ingenieure die Anlage auf.

Dazu wird es bei den virtuellen Geschäften der Negotiation Challenge zwar nicht kommen, die Verhandlungen jedoch haben allemal Global Player-Niveau. Zumal im Finale. Hier zählt nicht mehr nur das Ergebnis der Verhandlung, sondern beurteilt eine Jury den Weg dorthin.

In der alten Börse jetzt – gediegene Schiffsbohlen statt bunten Teppichs – sitzen sich die beiden besten Teams gegenüber. Leicht erhöht auf einem Podest. Im Saal darunter gespannte Stille. „Wie bei 'ner Dichterlesung“, raunt eine Zuschauerin. Und um Wortkunst geht es ja auch.

Einer auf der Bühne kontrolliert mehrfach den Sitz seines Sakkos – ein anderer, ob seine Sätze sitzen. Dann ist es vorbei. Die Verlierer sind korrekt gekleidet; Thomas Kühn ist hemdsärmelig – und Weltmeister.

Text und Rechte: Lutz-Peter Eisenhut/ Public Relations v. Hoyningen-Huene