

## Ehrungen

Anlässlich der Bau- & Ausbautage wurden

- **Martin Ritter**,  
2. Landessieger der Handwerkskammer Freiburg im Zimmererberuf, und
- **Philipp Wehinger**,  
Kammersieger der Handwerkskammer Konstanz im Zimmererberuf, für ihre hervorragenden Leistungen in den praktischen Leistungswettbewerben der Handwerksjugend geehrt.



Präsident Rolf Kuri (l.) und Verbandsdirektor Michael Hafner (2.v.l.) zeichneten Philipp Wehinger und Martin Ritter für ihre hervorragenden Ergebnisse bei den Leistungswettbewerben im Zimmererberuf aus.

Eine Fotogalerie mit zahlreichen Bildern von den Bau- & Ausbautagen ist unter [www.bau-und-ausbautage.de](http://www.bau-und-ausbautage.de) eingestellt.

Im internen Bereich dieser Homepage können die Vortragsunterlagen abgerufen werden.

## „VERHANDELN MIT BOXSTRATEGIEN“

### Interview mit dem Verhandlungsexperten Frieder Gamm

Der Vortrag von Frieder Gamm war ein Höhepunkt der Bau- & Ausbautage. Die Aussagen des erfolgreichen Autors basieren auf Erfahrungen aus seiner Tätigkeit im Einkauf der Porsche AG. Außerdem überträgt er Lehren, die er aus der Analyse des legendären Boxkampfes zwischen Muhammed Ali und George Foreman gezogen hat, auf Verhandlungssituationen. Bau Intern sprach mit dem Redner über Wege zum erfolgreichen Verhandeln.



**Herr Gamm, welche Botschaft wollen Sie mit Ihrem Vortrag „Verhandeln mit Boxstrategien“ vermitteln?**

Das Spannende beim Thema „Verhandeln“ ist: Es finden täglich viele Verhandlungen statt, ohne dass wir dies merken. Wenn man nachrechnet, hat jeder ca. 200 bis 300 Verhandlungen pro Tag – davon nehmen wir etwa fünf oder zehn aktiv wahr. Nur bei diesen bewusst erkannten Verhandlungssituationen gehen wir - vielleicht – professionell vor. In die anderen Verhandlungen stolpern wir hinein, ohne es zu merken. Mein Vortrag hat das Ziel, das Bewusstsein für stattfindende Verhandlungen zu schärfen und damit bessere Ergebnisse zu ermöglichen. Zudem will ich zeigen, dass es auch in schwierigen Situationen immer einen Weg gibt, der zu

positiven Ergebnissen führt - man muss ihn nur finden.



Der Vortrag von Frieder Gamm war abschließendes Highlight der Bau- & Ausbautage.

**Welche Lehren kann man aus dem Boxkampf zwischen Muhammed Ali und George Foreman für eigene Verhandlungsstrategien ziehen?**

Die Ausgangssituation war wie folgt: Mohammed Ali war sieben Jahre älter, er hatte fünf Jahre lang nicht geboxt und war wegen Kriegsdienstverweigerung drei Jahre im Gefängnis gewesen. Er musste antreten gegen den als unbesiegbaren geltenden George Foreman, der alle Gegner in zwei Runden ausgeknockt hatte - also eine scheinbar unlösbare Aufgabe. Obwohl das ganze Umfeld, einschließlich der Fachpresse, der Meinung war, Ali hat keine Chance, hat er trotzdem gewonnen. Wenn man sich den Boxkampf anschaut, dann entdeckt man viele Parallelen zum Verhandeln mit einem schwierigen Gegner. Der erste wichtige Schritt für Ali war, dass er die Herausforderung angenommen hat. Er hat zudem eine hervorragende innere Einstellung gewählt, hat sich sehr gut vorbereitet, hat strategisch und taktisch klug und mit Geduld gearbeitet. All diese Faktoren, die man für

echte Verhandlungen braucht, sind anhand des Boxkampfes darstellbar.

**Welche Rolle spielt die Vorbereitung für den Verhandlungserfolg?**

Ein Verhandlungserfolg beruht zu 80 Prozent auf der Vorbereitung. Wir empfehlen dabei eine dreistufige Vorgehensweise. Zunächst muss ich meine Ausgangssituation definieren. Das heißt, ich prüfe, wie ich aufgestellt bin, stelle die wichtigen Daten, Zahlen und Fakten zusammen. Wenn ich z.B. mit einem Kunden verhandle, ermittle ich, wieviel Umsatz ich mit ihm mache im Verhältnis zum Gesamtumsatz, um zu erkennen, ob er ein wichtiger Kunde ist. Dazu gehört auch, dass man sich überlegt, auf welchen Menschen man trifft und wie man mit ihm umgeht. In einem zweiten Schritt kann ich dann meine Ziele definieren, die realistisch und messbar sein sollten. Dabei sollte man ein Minimal- und ein Maximalziel festlegen. Das Minimalziel muss ich erreichen, das Maximalziel kann ich schaffen, wenn alles gut läuft. Zusätzlich sollte man immer einen Plan B haben, ein Worst-Case-Szenario. Das heißt, ich sollte mir vorher überlegen, was ich tue, falls ich mein Minimalziel nicht erreiche. Und dann kommt der letzte Schritt: Ich wähle die richtige Strategie und die richtige Taktik, die mich aus meiner Ausgangssituation zu meinem Ziel führt.

**Herr Gamm, vielen Dank für das Interview.**