



Verhandlungskomplexität meistern: Eine neue Strategie für den Erfolg

Neue Forschungsarbeit zum Verhandlungsmanagement an der Hochschule Aalen veröffentlicht

25.11.2025 | In vielen Verhandlungen, egal ob zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern, in politischen Koalitionsgesprächen oder beim Abschluss großer Kaufverträge, müssen viele verschiedene Themen und Punkte besprochen werden. Oft sind die Verhandlerinnen und Verhandler mit der Komplexität dieser Gespräche überfordert. Das kann dazu führen, dass sie keine Einigung erzielen, obwohl eine Lösung möglich gewesen wäre. Ein neuer Forschungsbeitrag von Wissenschaftlern der Hochschule Aalen, der Leuphana Universität Lüneburg und der Universität Hildesheim bietet eine praktische Lösung für dieses Problem. Die Studie zeigt, wie man die Komplexität in Verhandlungen verringern kann. Dadurch können weniger finanzielle Einbußen entstehen, und die Parteien erreichen eher vollständige Win-Win-Verträge, von denen beide Seiten profitieren.

Verhandlungsmanagement mit Paketen

Die aktuelle Forschung hat ergeben, dass das Management von Verhandlungen durch sogenannte „Pakete“ entscheidend für den Erfolg der Verhandlungsteilnehmer ist. Prof. Dr. Ingmar Geiger, Studiengangsleiter des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsingenieurwesen an der Hochschule Aalen, hebt hervor: „Die Versuchspersonen, die sich auf diese Methode konzentriert haben, erzielten die besten Ergebnisse in ihren Verhandlungen.“ Verhandlungspakete beziehen sich auf die Bündelung mehrerer Verhandlungsgegenstände zu einer Einheit. Diese Strategie ermöglicht es, verschiedene Aspekte einer Verhandlung effizienter zu verwalten und zu bewerten. Ein Beispiel wäre, anstelle einzelne Angebote für Zahlungsfrist, Skonto, und Gewährleistung zu machen, diese in einem Gesamtpaket zu verhandeln.

Flexibilität und Anpassung während der Verhandlung

Ein zentraler Punkt dieser Strategie ist, dass die Bildung der Pakete bereits zu Beginn der Verhandlung initiiert wird. Während der Verhandlung ist es zudem wichtig, flexibel zu bleiben und die Pakete gegebenenfalls anzupassen. Das Verschieben von einzelnen Gegenständen zwischen Paketen kann dazu beitragen, die Verhandlung dynamisch zu gestalten und die Interessen der Parteien besser auszubalancieren.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist für Geiger auch, „dass die Pakete bis zum endgültigen Abkommen offengehalten werden sollten. Dies bedeutet, dass Teilabkommen vermieden werden, die die Flexibilität der Verhandlung einschränken könnten.“ Durch diese Herangehensweise können Interessenausgleiche gefunden werden, indem Zugeständnisse in einem Bereich gegen Vorteile in einem anderen aufgewogen werden. Dies fördert nicht nur die Lösungsfindung, sondern auch das gegenseitige Verständnis und Vertrauen zwischen den Verhandlungspartnern.