

Mehr Nutzwert beim Verhandeln schaffen

1. Unterschiede zwischen den Parteien ausnutzen:
 - * Eine Partei hat Schrauben, die andere hat Bolzen.
 - * Beide Parteien lieben Früchte und Gemüse; die eine hat aber Früchte lieber als Gemüse und umgekehrt.
 - * Die Parteien machen unterschiedliche Prognosen.
 - * Eine Partei nimmt gerne Risiken, die andere nicht.
 - * Eine Partei hat Zeit, die andere nicht.

2. Nicht konkurrenzierende Ähnlichkeiten ausnutzen:
 - * Zwei Unternehmen beliefern die gleichen Supermärkte mit tiefgekühlten Produkten (eine produziert Speiseeis, die andere Gefriergemüse) und beschliessen, ihre Warenlager und Lieferwagen zusammenzustellen.

3. Skalenerträge generieren
 - * Geschäftsvolumen ausweiten, um Stückkosten zu senken.
 - * Verfügbare Ressourcen gebrauchen, um zusätzliche, ähnliche Bedürfnisse zu befriedigen.

4. Den Verhandlungsprozess verbessern:
 - * Kosten und Dauer des Verhandeln reduzieren.
 - * Gegenseitige Täuschungsmöglichkeiten minimieren.
 - * Anreize so zu gestalten, dass die Parteien am gleichen Strick ziehen werden.

Quelle: Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello, *Beyond Winning – Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, The Belknap Press of Harvard University Press, 2002