



# **ERFOLGREICH VERHANDELN**

**VERHANDLUNGEN BEI M&A-  
DEALS - WIE LEGE ICH MIR  
MEINE STRATEGIE ZURECHT?**

EXKLUSIVER WORKSHOP MIT VERHANDLUNGSEXPERTE

**MATTHIAS SCHRANNER**

**MÜNCHEN, 22. NOVEMBER 2017**

## **Erfolgreich Verhandeln bei M&A-Deals**

*Interview mit Matthias Schraner*

*München, 22. November 2017*

### **Was sind Ihrer Meinung nach die gravierendsten Fehler zu Beginn einer M&A-Verhandlung?**

Matthias Schraner: Der gravierendste Fehler ist, dass man zu Beginn der Verhandlung gleich mit Angeboten kommt, weil wenn sich so schön vorbereitet hat mit vielen Zahlen, Daten, Fakten.

Viel besser ist, mit Forderungen einzusteigen, hohe Forderungen zu stellen - sehr nett natürlich und sehr stark im Konjunktiv sprechend - aber klare Forderungen zu stellen, um dann langsam zum Angebot zu kommen.

### **Sehen Sie Unterschiede zwischen Verhandlungen von Amerikanern und Deutschen?**

Sehr große Unterschiede. Vorweg gesagt, nicht alle Deutsche und Amerikaner sind gleich. Aber viele Deutsche gehen sehr kausal in Verhandlungen, also die glauben an diesen Grundsatz von Ursache und Wirkung und gehen auch so kausal und rational durch die Verhandlung durch. Die machen dann sehr frühe Angebote, begründen die Angebote, kommen mit Argumenten und bewerten diese auch. Dann kommen solche Sätze wie: «das ist ein faires Angebot», «das ist ein großzügiges Angebot».

Amerikaner gehen dagegen sehr sportlich in Verhandlungen, stellen sehr hohe Forderungen, sie geben wenig Kooperationsbereitschaft und wollen einfach mal sehen, wie die anderen reagieren. Die nehmen das ein bisschen spielerischer und gehen dadurch natürlich auch mit mehr Druck in die Verhandlung, was uns Deutschen dann schwer fällt, zu reflektieren.

### **Welcher Ansatz ist der Vielversprechendere?**

Bei M&A ist es definitiv der Amerikanische.

*Das Interview wurde geführt von Detlev Leisse*

*Geschäftsführer Convent.de*

**DIE ZEIT**

*Verlagsgruppe*