

The Negotiation Challenge 2013 – Bronze für das Bonner Team

Anne Maria Goertz, Bonn*

Wenn sich selbst der trojanische *Paris* aus der griechischen Mythologie¹ sterilisieren lässt, dann ist man bei dem internationalen Verhandlungswettbewerb *The Negotiation Challenge* angekommen. Bei *The Negotiation Challenge* ist jedes Mittel denkbar, wenn man damit nur das beste Verhandlungsergebnis erzielen kann. Im Zweifel sind also fast alle Argumente zulässig, um Sieger des Wettbewerbs zu werden und dadurch den Titel *The Great Negotiator* zu erhalten.

1. The Negotiation Challenge

Im April 2013 fand die *Negotiation Challenge* zum siebten Mal statt und wurde in diesem Jahr von der *ALBA Graduate Business School* in Athen ausgerichtet.² Seit 2007 wird *The Negotiation Challenge* jährlich an verschiedenen Orten in der Welt ausgetragen. Nur die besten Teams aus der ganzen Welt nehmen an dem Wettbewerb teil und dürfen sich miteinander messen.³ In vier Runden können die Teilnehmer ihr Verhandlungsgeschick beweisen, um danach möglichst in das Finale einzuziehen.⁴

2. Das Team der Universität Bonn

Das Team des Fachbereichs Rechtswissenschaft der Universität Bonn hat dieses Jahr zum zweiten Mal an *The Negotiation Challenge* mit großem Erfolg teilgenommen. Die Jurastudenten *Stephan Ortner*, *Martin Stiller* und *Philipp Warflinger* konnten sich den dritten Platz sichern und damit für die Universität Bonn Bronze bei der Verhandlungsmeisterschaft gewinnen. Das Team wurde von *Anne Goertz*, *Marc Ohrendorf* und *RA Dr. René A. Pfromm, M.A. LL.M. (Harvard)* auf den Wettbewerb vorbereitet und während des Wettkampfes tatkräftig unterstützt. Über den dritten Platz haben sich sowohl Team als auch Betreuer sehr gefreut. Das Team hatte die Möglichkeit, in realistischen Verhandlungssituationen und unter enormem Zeitdruck kreative Lösungsoptionen zu entwickeln und dadurch sein Verhandlungsgeschick unter Beweis zu stellen.

* Die Autorin studiert Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn. Sie hat im Jahr 2012 für die Universität Bonn an *The Negotiation Challenge* teilgenommen und war 2013 einer der Coaches des Bonner Teams bei *The Negotiation Challenge*.

¹ *Homer, Ilias; Proklos, Chrestomathie, Epischer Zyklus, Auszüge aus der Kypria.*

² <http://thenegotiationchallenge.org/host-and-city/>, Abruf v. 02.09.2013.

³ *The Negotiation Challenge Regulations*, http://thenegotiationchallenge.org/wp-content/uploads/2013/01/TNC_Regulations-I_201301.pdf, Abruf v. 02.09.2013.

⁴ Zu weitergehenden Informationen siehe *Goertz/Heine*, *Bonner Rechtsjournal* 01/2012, 109 (112).



v.l.n.r.: *Marc Ohrendorf*, *Martin Stiller*, *Anne Goertz*, *Philipp Warflinger* und *Stephan Ortner*

Der Podestplatz war nicht nur eine wunderbare Belohnung für die Bemühungen und Anstrengungen des Teams und der Betreuer, sondern auch ein toller Erfolg für die Universität Bonn.

3. Der Wettbewerb 2013

In diesem Jahr traten in Athen 18 Teams von international renommierten Universitäten gegeneinander an.⁵ In vier verschiedenen Wettkampfrunden konnten die Teilnehmer ihr Verhandlungsgeschick messen und sowohl alleine als auch im Team Punkte für die Finalrunden sammeln.

In der ersten Runde wurden die Probleme von drei indigenen Völkern auf einer kleinen Insel diskutiert. Die drei Parteien saßen gemeinsam am Tisch und mussten die Kosten und Arbeiten für Aufbaumaßnahmen nach einem Tsunami allokieren.

Im Anschluss daran wurden im Bauch eines großen Schiffs die Konditionen für einen Sale-und-Lease-Back-Vertrag zwischen einer Bank und einer Reederei ausgehandelt.

Am zweiten Verhandlungstag fand zunächst eine Verhandlung über den Trojanischen Krieg statt, bei dem das Bonner Team seinen trojanischen *Paris* sogar sterilisieren lassen wollte, um die Beziehung zu den Griechen wieder zu verbessern.

Bei der letzten Verhandlungsrunde drehte sich dann alles um einen Abschlussball, der in den Räumlichkeiten der Nationalbibliothek von Athen stattfinden sollte. Dementsprechend wurde auch die Verhandlung in der Nationalbibliothek von Athen – einem wirklich beeindruckenden Gebäude – durchgeführt.

⁵ <http://thenegotiationchallenge.org/tnc-2013/the-competitors-2/>, Abruf v. 02.09.2013.

Schließlich führte die Auswertung der Punkte dazu, dass die Universität Bonn den dritten Platz belegte und das Finale zwischen der *Leipzig Graduate School of Management (HHL)* und der *Universität Reykjavik* ausgetragen wurde. Das Finale fand im *Neuen Akropolismuseum* statt und spielte erneut in der Vergangenheit der Griechen. Es ging um eine Verhandlung zwischen *Platon* und *Aristoteles* bezüglich der *Platonischen Akademie*. Schließlich ging die *Universität Reykjavik* als Sieger aus dem diesjährigen Wettbewerb hervor und trägt somit den Titel *The Great Negotiator*.

4. Ausblick für *The Negotiation Challenge* 2014

Passend dazu, dass die *Universität Reykjavik* in diesem Jahr den Wettbewerb gewonnen hat, wird *The Negotiation Challenge* im Jahr 2014 in Reykjavik stattfinden. Der Fachbereich Rechtswissenschaft der Universität Bonn wird sich auch im nächsten Jahr mit einem Team bewerben⁶ und hofft natürlich darauf, an die diesjährigen Erfolge anknüpfen zu können.

⁶ Weitere Informationen zum Team der Universität Bonn unter <http://www.jura.uni-bonn.de/index.php?id=5498>, Abruf v. 02.09.2013.