

# IMR10: Thomas Stenshorn, Maximilian Spitzley

IMR010: Erfolgreich Verhandeln, Verhandlungstraining und Bonn Negotiators | Interview Student

Episode 10 | Gäste: Thomas Stenshorn, Maximilian Spitzley | Veröffentlicht: 1.8.2018

---

## [00:09] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer weiteren Folge Irgendwas mit Recht. Heute sprechen wir über die Bonn Negotiators und ich habe heute zwei Gäste, nämlich Thomas Stenshorn und Maximilian Spitzley, die aus ihrer Erfahrung in dieser studentischen Initiative an der Universität zu Bonn berichten. Ich grüße euch.

## [00:28] Thomas Stenshorn:

Hallo Marc, schön, dass du uns hier heute eingeladen hast.

## [00:32] Marc Ohrendorf:

Hi Marc, schön hier zu sein. Ja, danke, dass ihr den Weg auf euch genommen habt. Vielleicht fangen wir mal mit dir, Thomas, an. Stell dich doch vielleicht mal kurz vor, was du so gemacht hast, was du jetzt gerade machst. Und dann gehen wir nachher dazu über, über die OneNegotiators zu sprechen.

## [00:47] Thomas Stenshorn:

Ja, gerne Marc. Wie du schon gesagt hast, mein Name ist Thomas Stenshorn. Ich bin 29 Jahre alt, Student der Universität Bonn und heute hier eingeladen worden, in meiner Funktion als erster Vorsitzender der Bonnegotiators und ich freue mich, heute hier zu sein.

## [01:02] Marc Ohrendorf:

Und du, Max? Ich bin 23 Jahre alt, studiere Rechtswissenschaft in Bonn seit dem Sommersemester 2015 und nach meinem Aufenthalt in der Schweiz im letzten Semester bin ich aktuell in der Examsvorbereitung und nebenbei bin ich zweiter Vorsitzender der Bonnegotiators. Mhm. Bevor wir darauf eingehen, was die Bonnie Gay Shaders genau machen, lass uns vielleicht mal kurz, und soviel sei vorweggenommen, es geht um das Thema Verhandeln und darum Studierenden, das Thema Verhandlungsführung ein bisschen näher zu bringen. Lass uns mal kurz darauf eingehen, inwieweit das Thema denn so wichtig ist für eine juristische Laufbahn später. Max, kannst du uns vielleicht dazu nur kurze Einschätzungen geben? Ich denke, dass neben der Beherrschung des materiellen Rechts das wohl wichtigste Softskill die Verhandlungsführung ist. Es ist das Kernarbeitszeug jedes Juristen und in der juristischen Praxis kann durch geschickte Verhandlungsführung auch noch eine nachteilige Sachlage für den Mandanten in ein positives Ergebnis umgewandelt werden. Und was bringt es den Studierenden, sich damit frühzeitig auseinanderzusetzen, Thomas?

## [02:03] Thomas Stenshorn:

Ja, also ich denke, Übung macht den Meister. Je früher man sich mit Themen wie Soft Skills und auch insbesondere mit so Sachen wie Verhandlungsführung auseinandersetzt, desto besser wird man. Also in der Zeit des Studiums und in der Zeit der Berufsausbildung bleibt zumeist keine Zeit für sowas. Das heißt, wenn man im Beruf einsteigt, dann wird man ins kalte Wasser geworfen, wie man so schön sagt. Und genau in dem Situation braucht man halt die Verhandlungsfähigkeiten. Je früher sich Studenten damit bereits, also in der Zeit, wo das Examen noch nicht so nah ist, auseinandersetzen, desto besser. Also man kann nur davon profitieren.

**[02:39] Marc Ohrendorf:**

Ist das Thema auch bei Bewerbungen dann später relevant? Können sich dadurch Studierende von den anderen dann abgrenzen?

**[02:45] Thomas Stenshorn:**

Ja, also man muss ganz klar sagen, je besser man verhandelt, desto mehr kann man auch in Bewerbungssituationen dann bei einem eventuellen Jobangebot rausholen. Denn auch wie unser Motto bei dem Boni-Go-Shirt, das darf so viel davor auch schon mal verraten sein, heißt, you don't get what you deserve, you get what you negotiate. Das heißt, das Thema ist natürlich auch bei Verhandlungssituationen in Bewerbungssituationen allgegenwärtig.

**[03:09] Marc Ohrendorf:**

Und was genau sind jetzt die Bonnegotiators, Max? Also wir sind eine studentische Initiative, die sich mit dem Ziel gegründet hat, Studierenden aller Fachrichtungen die Kompetenz der Verhandlungsführung näher zu bringen. Zum einen durch theoretische Vorträge und Beirichten aus der Praxis und zum anderen durch praktische Übungen anhand von realitätsnahen und praxisrelevanten Fällen. Und wie macht ihr das genau, das den Leuten beizubringen?

**[03:35] Thomas Stenshorn:**

Also um den Ablauf einer Veranstaltung der Bonny Go, stelle ich das kurz zum Fassen. Also wir steigen immer ein mit einem Vortrag, der ein verhandlungsrelevantes Thema zugrunde liegt oder ein Anstieg aus der Praxis. Wir haben sehr viele gute Speaker, die bisher bei uns Vorträge gehalten haben. Diese Vorträge gehen von 20 bis 45 Minuten und danach teilen wir regelmäßig praxisnahe Fälle aus, die die Studierenden dann vorbereiten innerhalb von einer kurzen Zeit, diese dann anschließend miteinander verhandeln und im Anschluss machen wir dann die Briefing, besprechen die Verhandlungen, wie man hier was hätte verhandeln können, was die Ergebnisse sind, die Optionen und ja, danach gehen wir meistens auch noch mit den Studierenden was trinken und einen kleinen Get-Together.

**[04:22] Marc Ohrendorf:**

Und wie lange gibt es euch schon? Die Bond Negotiators gibt es seit 2011, wurden damals von Dr. René Fromm nach dem Vorbild der Harvard Negotiators gegründet und seitdem entwickeln wir uns nach und nach immer weiter. Das ist jetzt ja wahrscheinlich nicht ganz unaufwendig. Das heißt, ihr braucht ein Kernteam, ihr braucht ein paar Leute, die da mithelfen. Wie viele Veranstaltungen macht ihr denn pro Semester und wie viele Leute sind dabei involviert?

**[04:48] Thomas Stenshorn:**

Also wir versuchen, wie du schon sagtest, das ist natürlich auch eine Menge Aufwand, solche Veranstaltungen zu organisieren und durchzuführen. Wir haben das Glück, dass wir auf ein starkes Kernteam zurückblicken können, das zeitweise bis zu zehn Leute umfasst. Wir verbringen die meiste Zeit mit der Planung des Events und dann mit der Durchführung. Wir versuchen drei bis vier Events, je nachdem wie lang das Semester ist, durchzuführen. Und es kommt immer ein bisschen auch darauf an, wie viele Speaker wir bekommen. Und teilweise haben wir dann auch noch sehr interessante Gastvorträge, die wir dann als Zusatztermin anbieten. Zurzeit haben wir sogar noch eine Kooperation mit dem FFA-Programm der Uni Bonn, am Laufen, wo wir dann noch eine Veranstaltung anbieten können durch die zusätzliche Manpower des FFA-Programms. Also wir versuchen den Studierenden da doch einiges rauszuholen, aber wie du schon sagtest auch, bei den meisten geht es jetzt zum Beispiel bei mir aufs Examen zu und da ist die Zeit knapp, aber wir haben gute Leute, die auch das Ganze dann während unserer, physischen Abwesenheit weiterführen.

**[05:53] Marc Ohrendorf:**

Und wie kommt ihr an, Gastredner? Also falls ihr noch jemanden braucht, dann habt ihr jetzt hier sozusagen sagen, ein kleines Forum, um auch mal Werbung für euch zu machen. Grundsätzlich erreichen wir unsere Gastzweiger persönliche Kontakte, aber generell kann jeder, der gerne etwas zum Thema Verhandlungsführung referieren möchte oder von seiner eigenen praktischen Erfahrung in diesem Bereich berichten möchte, bei uns vorstellig werden oder uns eine E-Mail schreiben unter [info@bonniegoestheters.de](mailto:info@bonniegoestheters.de)

**[06:19] Thomas Stenshorn:**

Genau, also wir haben das Glück, dass wir, weil der Verein ja schon, beziehungsweise die Studenteninitiative seit 2011 existiert, dass wir auf ein breites Netzwerk an Ehemaligen zurückblicken können, die auch regelmäßig zurückkehren zu uns und auch mal den ein oder anderen Vortrag dann aus der Praxis halten. Wir freuen uns natürlich über jeden, der mit dem Thema zu tun hat, im weitesten Sinne auch, der Lust und Zeit hat, hier für die Studierenden der Universität Bonn einen Vortrag zu halten. Wir hatten schon Leute aus der Praxis, die beispielsweise Botschaften für die Botschaft gearbeitet haben, die Geiselnnehmer-Situationen für die Polizei geklärt haben, Staatsanwälte, die sogenannte Deals ausgehandelt haben mit Angeklagten. Also wir haben schon ein sehr breites Spektrum. Es muss halt nur thematisch zum Thema Verhandlungsschwung irgendwie passen.

**[07:10] Marc Ohrendorf:**

Du sprachst gerade das breite Spektrum an. Wahrscheinlich passen ja die Verhandlungssimulationen, die die Studierenden nachher verhandeln, irgendwo auch zu dem Thema, was vorher der Gastredner oder jemand von eurem Kernteam berichtet hat, beziehungsweise vorgestellt hat. Wie muss ich mir das denn jetzt vorstellen, so eine Verhandlung später? Wie läuft das genau ab? Genau, also zunächst wird ganz allgemein über das Thema referiert und anschließend bekommen alle Teilnehmer einen Fall ausgeteilt. Da wird dann genug Zeit gegeben, sich intensiv mit der Sachmaterie auseinanderzusetzen. Es gilt dann, die eigene Position erstmal herauszufinden. Was sind meine Positionen, die ich hier vertreten will? Welche Argumente unterstützen diese? Und anschließend findet die Verhandlung an sich statt. Da gilt es dann, das beste Ergebnis für sich selber zu verhandeln, um danach in einem persönlichen Feedback nochmal genau darauf einzugehen, was hätte besser gemacht werden können und was schon gut gelaufen ist. Und können die Studierenden da eigentlich irgendwas gewinnen?

**[08:09] Thomas Stenshorn:**

Also der Mehrwert für die Studierenden ist es natürlich einmal zunächst, dass sie sich in der Situation einer bestimmten Partei wiederfinden, die sie dann simulieren und dann aus deren Sicht die Position und Interessen auch irgendwo vertreten und vielleicht gemeinsam oder gegen den Verhandlungspartner diese Interessen dann weiter durchsetzen. Der Mehrwert würde ich dann auch allgemein bestreben, dass man diese Stresssituation dann nicht mehr im Alltag hat, dass man in dieser, ich sag mal, theoretischen Umfeld der Universität selber sich ausprobieren kann. Es gibt keine Gewinner oder Verlierer, man kann nur gewinnen und am Ende, so ist es ja meistens im Leben, ist man auch etwas schlauer und diese Erfahrung nimmt man halt mit fürs Leben. Also das ist jetzt nicht nur theoretisch, sondern auch ein praktischer Mehrwert, weil man sich Gedanken macht, sich bewusst macht, wie man kommuniziert, wie man mit der anderen Seite gegenüber tritt. Teilweise hatten wir auch die Körpersprache, dazu hatten wir auch schon Vorträge. Also wir versuchen dadurch möglichst viel Nutzen für die Studierenden zu schaffen, indem sie es einfach selber ausprobieren.

**[09:09] Marc Ohrendorf:**

Es geht also über das klassische Verhandeln, Bazaarverhandeln zum Beispiel, weit hinaus, wenn ich euch da richtig verstehe. Ganz genau. Es werden auch wirklich komplexe Sachverhalte wie Unternehmenskäufe oder neue Vertriebsnetzwerke angesprochen. Es ist nicht nur der klassische Autokauf, den es ja so ganz beispielhaft gibt. Es werden auch ganz allgemein das Harvard-Konzept vorgestellt und die darauf basierenden Verhandlungskonzepte sowie Dinge wie das aktive Zuhören, welches auch Basis des Verhandeln ist. Nehmen wir mal an, ich bin jetzt Student oder Studentin in Köln oder in Bonn und denke mir, ich komme mal bei euch vorbei. Vielen Dank. Was kann ich denn jetzt genau machen? Also wie fange ich an, wenn ich mich mit dem Thema bei euch vertiefter auseinandersetzen möchte?

**[09:54] Thomas Stenshorn:**

Okay, also grundsätzlich ist es so, dass natürlich auch Studenten, das wollte ich nochmal betonen, auch der Universität Köln gerne bei uns in Bonn uns besuchen dürfen. Genauso wie die Bonner Studenten. Wir sind zurzeit an dem Juridikum an der Uni Bonn angesiedelt. Das heißt, wir kriegen regelmäßig von der Universität Räume zur Verfügung gestellt. Aber wir sind grundsätzlich offen für alle Studierenden der Universität Köln oder Bonn. Also alle im Umland können uns gerne besuchen. Wenn ihr auch Interesse an Verhandlungsführungen habt, findet ihr unsere Veranstaltung regelmäßig auf unserer Facebook-Seite oder auf unserer Internetseite [www.bonn-negotiators.de](http://www.bonn-negotiators.de). Wir versuchen die Seiten so aktuell wie möglich zu halten. Das heißt, schaut einfach mal rein. Vielleicht findet ihr eine Veranstaltung und kommt einfach rum. Wenn ihr Interesse an dem Thema habt, ist es natürlich mein Grundeinstieg, erstmal zu unserer Veranstaltung zu kommen. Dort lernt ihr uns kennen. Dort lernt ihr das Konzept auch ein bisschen kennen. Und die Vorträge, die ersten Vorträge im Semester befassen sich auch immer zumindest als Einstieg erstmal mit dem Harvard-Konzept und den Grundlagen der Verhandlungsführung. Und wenn euch das Ganze Spaß macht, hey, wir freuen uns, wenn ihr auch an den anderen Veranstaltungen teilnehmt und wenn ihr ganz besonders Luft auf das Thema habt, könnt ihr euch natürlich auch bei uns aktiv engagieren.

**[11:09] Marc Ohrendorf:**

Wenn ich jetzt nicht aus der Gegend komme, beispielsweise an einer anderen Uni studiere, kann ich dann auch irgendwas machen? Kann man euch irgendwie auch, ich sag mal, kopieren oder Verhandlungssimulationen von euch bekommen, dass man das mal ausprobieren kann vor Ort. Bietet ihr euch irgendwie sowas an? Genau, also jeder ist natürlich frei, selbst eine Initiative zu gründen, vielleicht sich persönlich erst mal durch Lektüre eigener Bücher da vorzubilden und sich dann mit anderen Studierenden zusammenzuschließen. Sonst ist natürlich immer die Möglichkeit da, über unsere Website oder bei Facebook uns zu kontaktieren und da eine mögliche Zusammenarbeit auszuhandeln. Und was würdet ihr empfehlen? Welche Aufsätze oder Bücher sollte man mal gesehen oder gelesen haben, wenn man sich mit dem Thema näher befassen möchte? Da gibt es natürlich die Klassiker von William Urey. Zudem ist sie empfehlenswert von Bazerman und Malorta, Negotiation Genius. Gibt es sonst noch irgendwas, was ihr gerne den Studierenden mitgeben möchtet, was euer Thema angeht? Zum Beispiel, was die Fälle angeht, da lohnt es sich zum Beispiel das Harvard-Konzept anzugucken, die selber auch Fälle anbieten, die dann entweder im Englischen direkt verhandelt werden können oder zunächst übersetzt werden. Ansonsten haben wir auch die Möglichkeit für uns gefunden, eine eigene Fallschreibwerkstatt zu etablieren und Fälle aus Nachrichten einfach zu übernehmen oder aus Politik und Wirtschaft anzupassen. Dabei ist natürlich wichtig, dass sie immer realitätsnah, praxiselevant und herausfordernd sind.

**[12:39] Thomas Stenshorn:**

Ja, was wir den Studierenden der Universität Bonn zunächst einmal auch, weil wir da gerade ansässig sind, gerne mitgeben möchten, ist, dass wir zwar alles zurzeit Teile der Bonnegotiators Juristen sind oder beziehungsweise juristischen Background haben, aber wir sind grundsätzlich offen für alle Studienrichtungen. Das heißt, dass wir glauben und wir auch schon gutes Feedback erhalten haben, dass auch die Psychologie, Wirtschaftswissenschaften oder... Andere Studiengänge das Thema Verhandlungsführung auch gerne aufgreifen müssen. Du hast, Marc, schon das Thema Gehaltsverhandlungen oder Bewerbungsgespräche angesprochen. Das sind Themen, die alle Studienrichtungen was angehen. Deshalb würden wir uns auch freuen, wenn mehr aus diesen Richtungen kommen. Und ja, klar, grundsätzlich für die Juristen, wer Lust hat, im nächsten Semester werden wir wieder voll durchstarten. Wir werden wieder drei Veranstaltungen machen und wir würden uns natürlich freuen über neue Zuläufe. Also jeder, der sich mit dem Thema auseinandersetzen möchte, ist herzlich willkommen bei uns.

**[13:35] Marc Ohrendorf:**

Dann danke ich euch ganz herzlich für eure Zeit und viel Erfolg weiterhin mit dem Projekt.

**[13:39] Thomas Stenshorn:**

Danke Marc.

**[13:40] Marc Ohrendorf:**

Vielen Dank.

