



“Casino Pechvogel”: Prozess vertagt, Vergleichsverhandlungen aufgenommen



Der Zivilprozess um einen mutmaßlichen Jackpotgewinn eines Schweizers im Casino Bregenz ist am Freitag zum zweiten Mal vertagt worden. Dazu hatten sich die Streitparteien nach weiteren Vergleichsgesprächen vor Prozessbeginn entschieden.

Streitwert von fünf Mio. Euro

Der Kläger, Behar Merlaku, will im März vergangenen Jahres an einem Automaten des Bregenzer Casinos den Jackpot geknackt und knapp 43 Millionen Euro gewonnen haben. Die Casinos Austria AG verweigerte bisher die Auszahlung des Betrags und beruft sich auf einen Softwarefehler. Der Schadenersatzprozess am Landesgericht Feldkirch war im Jänner unter riesigem Medieninteresse aufgenommen worden. Der Streitwert beläuft sich auf fünf Millionen Euro.

Zu Prozessbeginn hatten sich die beiden Parteien wenig kompromissbereit, dafür umso siegessicherer gezeigt. Nach damaligen Angaben von Merlaku's Anwalt Thomas Kerle bot die Casinos Austria AG seinem Mandanten in einem Vergleich 500.000 Euro, „dieser Betrag steht aber nicht zur Diskussion“, stellte Kerle dezidiert fest.

Inhaltlich gaben sich Kerle und die Rechtsanwälte der Casinos Austria AG am Freitag wortkarg – die Casino-Vertreter wollten gar keinen Kommentar abgeben. Kerle erklärte, dass man sich vor Verhandlungsbeginn auf die Fortsetzung der Gespräche verständigt habe, „um eine vernünftige Lösung“ zu finden. Der Anwalt nannte aber keine Summe, die für ihn und seinen Mandanten im Rahmen eines Vergleichs akzeptabel wäre. Man habe keinen Zeitrahmen ausgemacht, er werde aber auf eine Finalisierung der Gespräche drängen.

Quelle: Zit: <http://vorarlberg.orf.at/news/stories/2540150/>, Vorarlberg ORF 06.07.2012

Kühler Kopf & mutige Verhandlung

Jetzt heißt es für beide Seiten mit scharfem Verstand, kühlem Kopf und Inspiration an den grünen Tisch zurückkehren. Wie könnte eine Lösung des „Casino Dramas“ aussehen, mit der beide Seiten leben können? Niemand wagt eine Prognose, zu welcher Vergleichssumme die beiden Kontrahenten gerade noch JA sagen können.

Die spannende Frage ist, wie kann die andere Seite für eine bestimmte Vergleichshöhe gewonnen werden?

Um was geht es hier?

5 Mio EUR Klage, 500 kEUR Vergleichsangebot. Faktor 10 Differenz.

Mein Vorschlag: vom „Casino Pechvogel“ zum Glückspilz

Die Casinos Austria AG könnte mit einer großartigen Werbekampagne mit Hauptdarsteller Behar Merlaku auf dem aktuellen Medienhype segeln und von der Präsenz, dem fantastischen, öffentlichen Interesse in höchstem Maß profitieren. Behar Merlaku würde für die Casinos arbeiten und dafür adäquat entlohnt werden. Beide profitieren.

Trachte immer danach, Lösungen zu ermöglichen, von denen alle Seiten profitieren.

Hier kommen ganz konkrete Verhandlungstipps für Ihre Verhandlung. Sie basieren auf der GRASP Verhandlungsmethode von Dr. Melanie Billings-Yun, einer der weltbesten Verhandlerinnen seit zwanzig Jahren.

Bauen Sie ein solides Verhandlungsfundament. Dieses besteht aus fünf Säulen:

- a) Etablieren Sie eine persönliche **Beziehung** zu Ihrem Gesprächspartner.
- b) Setzen Sie auf **Gesamtergebnisse**, nicht auf einzelne Vertragsklauseln.
- c) Arbeiten Sie an **Lösungen** und kämpfen Sie nicht für einen Sieg.
- d) Individuell empfundene **Fairness** ist wichtig. Dabei entscheiden nicht Sie, sondern Ihr Gesprächspartner, ob Ihre Argumente für ihn fair sind.
- e) Fundierte, valide **Informationen** zu Verhandler und Verhandlungsgegenstand bieten viele Vorteile.

Verhandeln Sie in fünf klar strukturierten Schritten mit der GRASP Methode:

- Goals** Klarheit über eigene und Ziele und Ziel-Hypothesen zum Verhandlungspartner gewinnen.
- Routes** Möglichkeiten überlegen, wie diese Ziele bestmöglich erreicht werden können.
- Arguments** Mit für den anderen nachvollziehbaren Argumenten Lösungsvorschläge untermauern.
- Substitutes** Ein Plan B, eine zweitbeste Lösung gibt Ihnen die Freiheit, NEIN zu Vorschlägen zu sagen, die nachteilig für Sie sind.
- Persuasion** Sie Überzeugen u.a. auch durch eine wertschätzende und positive Sprache.

Sie wollen mehr zu einer erfolgreichen Verhandlungsstrategie erfahren?
Kontaktieren Sie uns einfach.

Birgit Hauser HR Beratung | Hölderlinstrasse 17 | 71384 Weinstadt
+ 49 162 232 6364 | hauser@birgit-hauser.com | www.birgit-hauser.com