

Aufarbeitung ohne Tote

Gemäß Suva-Auswertung (Schweizer Unfallversicherung) verunglückten bei Forstarbeiten in der Schweiz im vergangenen Jahr 1680 Personen. Trotz massiver Sturmschäden im Januar wurden bisher mit zwölf Forstunfällen nicht mehr als sonst gemeldet. Die Unfälle gingen seit 1999 um 13% zurück.

Ein Grund, weshalb selbst bei Stürmen – wie jener im Januar, der im Kanton Luzern 150.000m³ zu Boden riss – nicht mehr Todesfälle auftreten, sei die Sicherheit, wie der Forstunternehmer Daniel Ott im Gespräch mit der Luzerner Zeitung angibt. „Es hängt damit zusammen, dass vermehrt Vollernter eingesetzt werden.“ Jedes Jahr sterben in der Schweiz im Durchschnitt vier Personen bei Waldarbeiten. //

Erweiterung durch Übernahme

Das schottische Traditionssägewerk James Jones & Sons aus Larbert/GB übernimmt den in South Yorkshire/GB ansässigen Palettenhersteller Billington International.

Wie das Unternehmen mitteilt, erfolgte die am 8. August stattgefundene Übernahme mit sofortiger Wirkung. Über die Kaufsumme wird Stillschweigen bewahrt. Billington International wurde 1985 gegründet und ist seitdem auf Verpackungslösungen spezialisiert. Mit der Übernahme erweitert James Jones sein Produktportfolio. //

KOMMENTAR

ARGUMENTIEREN SIE NUR ODER VERHANDELN SIE AUCH?

Argumente sind wertvolle Säulen einer Verhandlungsstrategie. Es gibt aber Verhandlungssituationen, in denen Sie irgendwann auch mit den besten Argumenten nicht mehr weiterkommen. Im Gegenteil – Sie stoßen auf massive Ablehnung Ihres Verhandlungspartners. Zeichen dieser Ablehnung sind Gegenargumente oder Sätze, wie: „Was kümmert mich Ihr Rundholzpreis?“ oder: „Machen Sie nicht Ihr Problem zu meinem!“

In solchen Verhandlungssituationen können Sie Ihre Argumente wieder und wieder einbringen und sich grün und blau ärgern, aber die Verhandlungsposition Ihres Verhandlungspartners werden Sie dadurch nicht verändern, denn Argumente dienen dazu, den Gesprächspartner von der Richtigkeit unseres oder der Falschheit seines Standpunktes zu überzeugen und zur Aufgabe seines Standpunktes zu bewegen. Weil aber in schwierigen Verhandlungen beide Verhandlungspartner glauben, im Recht zu sein, werden auch beide darauf pochen. Damit wird verständlich, dass das Argumentieren und Streiten darüber, wer letztlich recht hat, an dieser Stelle nur in eine Endlosschleife von Argumenten und Gegenargumenten führen.

Mein Verhandlungstipp: Wenn Sie sich während einer Verhandlung in einer derartigen Situation wiederfinden, ist es wichtig, sich nicht weiter auf den Streit über die Richtig-

keit von Argumenten einzulassen. Konzentrieren Sie sich vielmehr auf das „reine Verhandeln“, nämlich das gegenseitige Anpassen von Forderungen und Leistungen. Damit gelingt es Ihnen, eine Einigung auf effizientem Weg zu erreichen.

Gerät Ihre Verhandlung wieder ins Stocken, liegt es häufig daran, dass zumindest eine Partei wieder in das Argumentieren zurückfällt. Ist das der Fall, ist es an der Zeit, aus dem Argumentieren auszusteigen oder den Verhandlungspartner dazu aufzufordern. Dadurch stellen Sie die Verhandlungsbereitschaft wieder her. Achten Sie in Ihrer nächsten Verhandlung darauf, wann Sie argumentieren und wann es Zeit ist zu verhandeln.



DI (FH) Herbert Thaler
Beratung und Verhandlungstraining
www.holz-thaler.at

NAMENSINDEX



PERSONEN

Erwin Berghammer	46
Emil Deiss	19
Roland Fehr	20
Markus Fesl	30
Georg Hahn	34
Stephan Lohmeyer	14, 36
Klaus Longmuss	21
Ralf Meier	16
Felix Montecuccoli	12
Eckart Müller	32
Nico Oppermann	19
Egidius Petz	46
Tomáš Pospíšil	03
Sven Rudnick	45
Florian Alexander Schmahl	16
Wolf Seifert	30
Maximilian Stingl	22
Daniel Stockhammer	22
Herbert Thaler	07

UNTERNEHMEN

Drevotec	14
Eberl Trocknungsanlagen	26
Haugensteiner EDV	17
Heger Edelstahl	44
Holzbau Kofler	39
Holz Fesl	30
Holz Hahn	34
Holz Schmidt	18
hsbcad	38
Info-Data	30
Jeld-Wen	10
Jörg Elektronik	20
Kälin	18
Kipa Kisten und Paletten	08
Kronseder	28
Krüsi Maschinenbau	39
Ledinek	24
Lesy CR	03
Maschinenfabrik Stingl	22
Moser Holz	22
Mühlböck Trocknungstechnik	34
Robeta Holz	14
Rudnick & Enners	45
Sägewerk Resch	17
Scantec	14, 36
Schmahl	16
Holzindustrie Schweighofer	36
Sema	40
USNR	32
Valutec	15
Vollmer	16
Weinzierl	10
Westerwälder Holzpellets	45
Wood-Mizer	21