



07.07.26

Doktorandenkurs (Blockkurs 6.-8. Oktober 2026)

Verhandlungsmanagement bei Innovationen und Krisen

6. Oktober 2026, 09h00 – 18h00, UHH, ESA O 122

7. Oktober 2026, 09h00 – 18h00, ESA O 122

8. Oktober 2026, 09h00 – 18h00, Führungsakademie der Bundeswehr,
(Generalleutnant-Graf-von-Baudissin-Kaserne (GBK):
Blomkamp 61, 22549 Hamburg (Osdorf))

University of Hamburg Business School:

Prof. Dr. Michel Clement | Center of Technology, Innovation and Market Entry | Institute for Marketing.

Contact: Michel.clement@uni-hamburg.de

University of Hamburg

Prof. Dr. Nale Lehmann-Willenbrock | Arbeits- und Organisationspsychologie

Contact: Nale.lehmann-willenbrock@uni-hamburg.de

Führungsakademie der Bundeswehr:

Dr. Veronika Gaab | Wissenschaftliche Oberrätin | Dozentin Kommunikation, Konfliktmanagement

Contact: VeronikaGaab@bundeswehr.org

Egon Zehnder International GmbH:

Hanns Goedel, Leadership Advisor

Contact: Hanns.Goedel@egonzehnder.com

Edeka:

Eileen Plogsties, Ben Bäckermann und Stephan Kühne, Einkauf

- Kursanrechnung:** 2 SWS = 5 Leistungspunkte (für Angehörige der UHH Business School, in “Vertiefung”); **Teilnahme ist verpflichtend über alle drei Tage!**
- Sprache:** Deutsch
- Prüfungsleistung:** 50 % Präsentation der Verhandlungsvorbereitung und Übungsleistungen & 50% Diskussion
jeder Teil muss bestanden werden!
- Literatur:** „Verhandlungsmanagement“ von Markus Voeth und Uta Herbst (2015), Schäffer Pöschel Verlag
- Anmeldung:** max. 40 Teilnehmer. Bewerbungen bitte mit Lebenslauf bis zum 01.09.2026 – Zusagen erfolgen nach dem Windhundverfahren.
- 15 Plätze sind für Promovenden außerhalb der University of Hamburg Business School vorgesehen.
- Anmeldung per e-mail:** michel.clement@uni-hamburg.de
- Anmerkung:** Die Verhandlungsübungen werden aufgezeichnet und ausgewertet um so auch Feedback zu geben.

Positionierung

Im Management müssen zahlreiche Verhandlungen geführt werden. Einerseits müssen Personen überzeugt werden (z. B. Gehaltsverhandlungen), andererseits müssen Verhandlungen bei Finanzierungsfragen getätigt werden (Startup Investments mit VCs verhandeln) und die neuen Produkte müssen in die Regale der Handelshäuser gebracht werden (verhandeln mit dem Handel). Typischerweise müssen auch Verhandlungen in Krisensituationen getätigt werden (z. B. bei drohender Insolvenz).

Oftmals werden diese Verhandlungen nicht optimal vorbereitet, so dass suboptimale Ergebnisse resultieren.

Im Rahmen dieses Doktorandenkurses soll das Verhandeln im Innovationsprozess analysiert und diskutiert werden – mit dem Ziel bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

Dieser Kurs richtet sich an Promovierende aller Fachrichtungen.

In enger Kooperation mit Impossible Founders, EDEKA und Expert:innen für Krisenverhandlungen der Bundeswehr werden Cases vorgestellt und Übungen gemacht. Begleitet werden die Übungen durch Expert:innen der Unternehmen.

Kursbeschreibung

Vor dem Kurs: Alle Teilnehmer müssen das Lehrbuch „Verhandlungsmanagement“ von Markus Voeth und Uta Herbst (2015), erschienen im Schäffer Pöschel Verlag, gelesen haben. Das Buch ist sehr gut zu lesen und eine generelle Wiederholung vieler Aspekte aus der Entscheidungstheorie. Im Rahmen des Kurses sind vor allem die Abschnitte B und C relevant.

Auf Seite 191 ist ein Formblatt für einen Verhandlungsvorbereitungsreport. Dieser wird genutzt für den Case der eigenen Gehaltsverhandlung am Beispiel eines Unternehmens aus der Unternehmensberatung. Hierzu wird die konkrete Aufgabenstellung noch zugewiesen (Arbeitnehmerseite und Arbeitgeberseite).

50 % der Teilnehmer des Kurses sollen vor dem Start des Kurses dieses Blatt ausfüllen in der Funktion des Arbeitssuchenden (Bewerber) und 50 % in der Funktion des Arbeitgebenden (Personalleitung). Das Blatt ist beim Kursleiter digital einzureichen.

TAG 1: GEHALT UND FIRMENANTEILE: PAY DAY & STARTUP DAY

06. Oktober 2026

09.00 Uhr – 18.00 Uhr

Raum: Universität Hamburg (ESA W/O)
(ESA O 122 von 08-10 & 12-18)

08:30 – 09:00	Ankunft und Begrüßung	
09:00 – 10:00 ESA O 122	Vorstellungsrunde, Einführung und Erwartungsmanagement	Prof. Dr. Michel Clement
10:00 – 11:00	Übung in Zweiergruppen: Es wird das Gehalt verhandelt. Es werden drei Runden je 20 Minuten gedreht (Wechseln der Partner in der gleichen Rolle – also entweder als Arbeitgeber:in oder als Arbeitnehmer:in). Die Rolle bleibt dreimal gleich um Lerneffekte zu erzielen.	Prof. Dr. Michel Clement
11:00 – 12:00	Übung in Zweiergruppen: Es wird das Gehalt verhandelt. Es werden erneut drei Runden je 20 Minuten gedreht (jetzt aber in der anderen Rolle als zuvor – Arbeitgeber:innen werden nun zu Arbeitnehmer:innen und vice versa). Die Rolle bleibt dreimal gleich um Lerneffekte zu erzielen.	Prof. Dr. Michel Clement
12:00 – 13:30	Lunch in der Mensa	
13:30 – 15:00 ESA O 122	Diskussion und Input (1) Was waren die Learnings aus den Übungen? (2) Vorstellen der eingereichten Verhandlungsvorbereitungsreports untereinander.	Hanns Goedel, Leadership Advisory at Egon Zehnder
15:00 – 16:00 ESA O 122	Selbstreflektion: Selbsteinschätzung zu relevanten Persönlichkeitsmerkmalen und Verhandlungsgeschick und Wunschposition in 5 Jahren	Prof. Dr. Michel Clement
16:00 – 16:30	Pause	
16:30 – 18:30 ESA O 122	CASE 1: Wie verhandeln Startups und Investoren? Input Session Investorenseite (IFB) Input Session eines Startups (AIDAR) Diskussion des Ablaufs und der Breite von Verhandlungen bei Startups	Dörte Bunge, IFB Venture Dr. Janek Meyn, CEO AIDAR
18:30	Biertasting & Snacks	

TAG 2: VERHANDELN UM REGALPLATZ: RETAILING DAY

07. Oktober 2026

09.00 Uhr – 18.00 Uhr

Raum: (ESA O 122)

08:30 – 09:00	Ankunft	
09:00 – 09:45	Wrap-Up Tag 1 mit Bezug zu den gelesenen Inhalten des Buches	Prof. Dr. Michel Clement
09:45 – 11:15	Übung in Kleingruppen: Wie würden Sie entscheiden? 10 ausgewählte Entscheidungsdiskussionen werden individuell beantwortet und dann in 5er-Gruppen diskutiert.	Dr. Gerd Robertz und Prof. Dr. Michel Clement
11:15 – 12:00	Input: Soziale Dynamiken	Prof. Dr. Nale Lehmann-Willenbrock, Psychologie UHH
12:00 – 13:00	Lunch in der Mensa	
13:00 – 15:00	CASE 2: Wie verhandeln Hersteller und Händler Die Sicht des Managements eines Retailers - Zielkonflikte - Verhandlungsarena - Verhandlungsparameter	Edeka
15:30 – 17:30	Übungen	Edeka
18:00	Wein und Käsetasting	Edeka

TAG 3: VERHANDELN IN KRISEN

08. Oktober 2026

09.00 Uhr – 18.00 Uhr

Raum: Führungsakademie der Bundeswehr

Generalleutnant-Graf-von-Baudissin-Kaserne (GBK):

Blomkamp 61, 22549 Hamburg (Osdorf)

08:30 – 09:00	Ankunft und Anmeldung bei der Führungsakademie der Bundeswehr	
09:00 – 10:00	Begrüßung	Dr. Veronika Gaab
10:00 – 12:00	Input und Übung: Verhandeln in Krisensituationen	Dr. Veronika Gaab und Prof. Dr. Michel Clement
Pause		
13:00 – 14:00	CASE 3: Multinationale Verhandlungen in Krisensituationen	Dr. Veronika Gaab mit Gast
14:00 – 16:00	Übung: Verhandlungen unter Stress	Dr. Veronika Gaab und Prof. Dr. Michel Clement
Ab 16:00	Verabschiedung	

Lecturers and grading

University of Hamburg Business School:

Prof. Dr. Michel Clement | Center of Technology, Innovation and Market Entry | Institute for Marketing.