

Spitzenteams sind sehr divers

Wenn Unternehmen verhandeln, geht es oft um große Summen - und manchmal auch um ihr Überleben. Penible Vorbereitung und ein geschickt zusammengestelltes Team sind hier entscheidend. Trotzdem setzen viele Unternehmen auf die immer gleichen, einander oft sehr ähnlichen Verhandlerinnen und Verhandler.

Wie ungünstig eine zu homogene Zusammensetzung sein kann, hat jetzt ein Forschungsteam der Negotiation Advisory Group (NAG) und der niederländischen Universität Leiden herausgefunden. In einer Umfrage unter 102 Führungskräften aus Einkauf, Vertrieb und General Management zeigte sich: Besonders erfolgreiche Teams, die ihre Verhandlungsziele fast immer erreichten oder sogar übertrafen, wiesen häufiger eine hohe oder sehr hohe Diversität auf. Ihre Mitglieder arbeiteten in unterschiedlichen Funktionen, auf verschiedenen Hierarchieebenen und unterschieden sich in Bezug auf das Alter. Auch bei Geschlecht und kulturellem Hintergrund schnitten

diverse Teams etwas besser ab als weniger vielfältige Gruppen. Die Befragten verfügten im Schnitt über 19 Jahre Verhandlungserfahrung. Bei der Frage, ob das Geschlecht der verhandlungsführenden Person den Teamerfolg beeinflusst, gab es keinen wesentlichen Unterschied zwischen Frauen und Männern.

„Die Umfrage belegt, dass Teamdiversität ein wichtiges Element für erfolgreiche Verhandlungsführung ist“, sagt NAG-Projektleiterin Yurda Burghardt. Diversität verbessere Kreativität, Flexibilität, Kommunikationsfähigkeit und Empathie der Verhandlungsteams - „alles elementare Faktoren für erfolgreiche Verhandlungsergebnisse“. © HBM 2025

Bunt gemischt ist erfolgreicher

Verhandlungsteams mit hoher oder sehr hoher Diversität bei ...	Anteil an ... sehr erfolgreichen Teams (Erfolgsquote > 100%)	... durchschnittlich erfolgreichen Teams (Erfolgsquote 85 - 100%)	... weniger erfolgreichen Teams (Erfolgsquote < 85%)
funktionalem Hintergrund	63,0 %	57,8 %	30,4 %
Stellung in der Hierarchie	59,3 %	51,1 %	39,1 %
Alter	55,7 %	31,1 %	26,1 %
Geschlecht	33,3 %	22,2 %	8,7 %
kulturellem Background	29,6 %	15,6 %	13,0 %

Quelle: Yurda Burghardt et al.: „NAG Winning Teams Survey“, Whitepaper, April 2025

Tabelle: Harvard Business manager