

## Ghost Negotiator bald eine geschützte Marke?

24.08.2012, 10:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Werkstatt für Verhandlungskunst*

---



Wolfgang Bönisch - Autor und Verhandlungsexperte

### Fragen an den Verhandlungsexperten Wolfgang Bönisch

[Hamburg, 24.08.2012] In der zurückliegenden Woche wurden Verhandlungsexperten im gesamten deutschsprachigen Raum von einem unbekanntem Kollegen angeschrieben. In der Mail wurde darauf hingewiesen, dass der Begriff Ghost Negotiator im März 2012 zur Marke angemeldet wurde.

Dazu einige Fragen an einen Ghost Negotiator

»Was würde es für Sie bedeuten, wenn Ghost Negotiator eine eingetragene Marke wäre?«

Der Begriff könnte nach erfolgreicher Markenmeldung nur noch vom Markeninhaber genutzt werden. Gegen Lizenzgebühren könnte er allen anderen verbieten, den Begriff im geschäftlichen Kontext zu verwenden.

»Wie viele Experten gibt es denn, die diese Tätigkeit ausüben?«

Darüber gibt es keine Statistik. Eine Internetrecherche ergibt für den Begriff über 3000 Ergebnisse. Auf den ersten Seiten tummeln sich dabei eine Handvoll Experten mit vielen Einträgen.

»Wie lange gibt es denn die Tätigkeit des Ghost Negotiator schon?«

Ich weiß es nicht. In den USA gibt es zumindest Berichte, die bis in die 1960er Jahre zurückgehen. Dort gibt es auch eine Art Berufsverband.

In Deutschland ist der Ghost Negotiator ebenfalls bereits seit über einem Jahrzehnt präsent, seit 2006 ist die de-Domain dazu registriert. Auch meinem Internetauftritt <http://wolfgangboenisch.de/ghost-negotiator/> bin ich als Ghost Negotiator schon seit Jahren präsent.

»Und wie lange sind Sie schon als Ghost Negotiator tätig?«

Als ich Ende 2008 die Werkstatt für Verhandlungskunst gegründet habe und 2009 das gleichnamige Buch veröffentlicht habe, hatte ich das noch nicht im Blick für mein Leistungsangebot.

Dann ging es aber sehr schnell und ich erhielt Anfragen, sagte ja und so begann das Geschäft.

»Was braucht man denn, um als Ghost Negotiator erfolgreich zu sein?«

Erfahrung in kniffligen Verhandlungssituationen ist sicher eine gute Basis. Wichtiger ist jedoch ein klares,

nachvollziehbares Verhandlungsmodell, eine daraus ableitbare Verhandlungsstrategie und gute Nerven. Außerdem sollte man einerseits überzeugend gegenüber dem eigenen Kunden sein, andererseits muss man sich auch zurücknehmen können.

»Und welche Erfahrungen haben Sie mitgebracht?«

Als ich anfang, hatte ich Erfahrungen aus Grenzsituationen, in denen ich als Polizist war und verhandeln musste. Im Englischen gibt es dafür den schönen Begriff „negotiating towards the wrong end of a gun“. Außerdem hatte ich als Vertriebsleiter um hohe Summen und wichtige Aufträge verhandelt.

Und natürlich die Erfahrung aus meiner Selbstständigkeit und der Trainertätigkeit.

»Wie war denn dann der erste Einsatz?«

Der erste Einsatz war völlig untypisch und ich war auch kein Geist hinter der Verhandlung.

Erzählen Sie mehr!

Der Kunde wollte nicht alleine in die Verhandlung, sondern ich sollte dabei sein.

Wir hatten nur 4 Tage Vorlauf, ich musste eine Menge schriftlicher Verhandlung lesen, das Team aufstellen, die Rollen verteilen, eine Strategie überlegen und besprechen und dann ging als Teil des Teams mit in die Verhandlung.

»Und was hat der Kunde gesagt?«

Nicht viel. Am Anfang war etwas Skepsis, aber ich war nicht der einzig neue Ansprechpartner und so legte sich das schnell.

Bei der Rollenverteilung hatten wir auch besprochen, dass ich mich im Hintergrund halte, beobachte und nur in Gefahrensituationen direkt eingreife.

»Wie ist es ausgegangen?«

Das Ergebnis war deutlich über dem, was sich mein Kunde als Ausstiegsgrenze vorgenommen hatte. Insofern also sehr erfolgreich. Leider hatte ich nicht viel davon, da mir zu dem Zeitpunkt noch nicht klar war, dass solche Hilfestellung meist mit einem Anteil am Ergebnis honoriert wird.

»Das machen Sie jetzt anders?«

Wenn ich als Ghost Negotiator tätig bin, geht es nicht immer nur um klar festgelegte finanzielle Ziele, an denen man den Erfolg messen kann.

Relativ einfach ist es, wenn ich ein Vertriebsteam berate und coache. Da legt man frühzeitig einen Zielpreis als Wunschergebnis fest und an jeder Ergebnisverbesserung bin ich beteiligt.

Wenn ich dagegen eine Verhandlung begleite, bei der es um komplexe Sachverhalte geht, wie zum Beispiel einen Sozialplan, dann ist das praktisch unmöglich. Dann spreche ich mit dem Kunden über ein realistisches Beratungsvolumen und ein fixes Honorar.

»Zurück zur Markenmeldung. Was würde sich für Sie ändern?«

Ich müsste für dieses Angebot eine andere Bezeichnung finden und hoffen, dass potentielle Kunden mich damit finden.

»Werden Sie sich gegen die Eintragung der Marke Ghost Negotiator wehren?«

Ich habe bereits an das Deutsche Patent- und Markenamt geschrieben und mich gegen die Eintragung ausgesprochen.

Wenn solch eine allgemeine Tätigkeitsbeschreibung markenfähig wäre, dann könnte und müsste ich meine anderen Tätigkeiten wie Verhandlungstrainer, Verhandlungsscoach oder Verhandlungsbegleiter als Marke eintragen. Und natürlich könnte auch jemand Ghost Writer als Marke anmelden. Das erscheint mir ziemlich Unsinn zu sein.

Vielen Dank.

## **Portrait**

Über Wolfgang Bönisch

Wolfgang Bönisch, geboren 1958, ist Experte für Verhandlungskunst mit einem reichen Erfahrungsschatz aus unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern.

Er gibt seit 10 Jahren sein umfangreiches Erfahrungswissen aus vielen Verhandlungen als Polizist, Verkäufer und Führungskraft weiter.

Bönisch ist gefragter Spezialist für schwierige Verhandlungen "am Limit".

Vielen Tausend Seminarteilnehmern und Zuhörern seiner Vorträge in Deutschland und vielen anderen Ländern hat der Verhandlungsexperte bis heute neue Einsichten und Werkzeuge für noch erfolgreichere Verhandlungen vermittelt.

Er ist Autor der Bücher "Werkstatt für Verhandlungskunst", „Grundlagen des Verhandlungserfolgs“ und "The Art of Negotiation" und Autor und Sprecher des Audioseminars "Einfach erfolgreich verhandeln". Wolfgang Bönisch bietet seine Trainings, Seminare und Vorträge in Deutsch und Englisch an.

Der Ghost Negotiator und Experte für Verhandlungskunst bietet neben Vorträgen und Seminaren weitere umfangreiche Unterstützung, um in jeder Beziehung besser zu verhandeln.

Der Verhandlungsexperte ist in zweiter Ehe verheiratet und lebt in Hamburg.

Die Werkstatt für Verhandlungskunst

Die „Werkstatt für Verhandlungskunst“ wurde von Wolfgang Bönisch 2008 ins Leben gerufen. Bönisch bündelt darin seine Kompetenzen und langjährige Erfahrung aus unterschiedlichen Tätigkeiten zu einem umfassenden Angebot für alle Fragen erfolgreicher Verhandlungsführung. Es ist außerdem der Titel seines Fachbuches, das Bönisch 2009 veröffentlicht hat.

Die W&H Bönisch GmbH

wurde 2001 von Wolfgang und Heike Bönisch gegründet.

---

News-ID: 657945 • Views: 157 (Stand: 06.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/657945/Ghost-Negotiator-bald-eine-geschuetzte-Marke.html>