
Vorwort

„Soft Skills in der Projektentwicklung werden überschätzt. Am Ende gewinnt doch immer der, der den besten Preis anbietet.“ Mit diesem Satz wurde einer der beiden Autoren Anfang 2016 anlässlich eines Interviews für die „Immobilien Zeitung“ (Thomeczek 2016) konfrontiert. Eine Kollegin habe so geantwortet, als er sie nach der Relevanz von Soft Skills in der Projektentwicklung fragte, erklärt der Journalist auf Nachfrage.

Mit gemeinsam über 40 Jahren Erfahrung zum Thema Soft Skills und Projektentwicklung sind die Autoren dieses Buches gegenteiliger Meinung: Soft Skills sind für den Erfolg im Feld der Immobilienentwicklung heute mehr als je zuvor unverzichtbar. Sowohl Thomas Höster, Projektentwickler und früherer Geschäftsführer Expansion in einem der größten Lebensmittelhandelskonzerne Europas, wie auch Thomas Fritzsche, Psychologe, Verhandlungstrainer und Autor, sind sich in diesem Punkt absolut einig.

Eine Verhandlung besteht schließlich nicht nur aus einem Preisgespräch. Vor dem Abschluss eines Vertrages, in dem natürlich auch der Preis eine Rolle spielt, stehen das Kennenlernen, der Informationsaustausch, die Entwicklung eines Konzeptes, das Finden von Lösungen, der Umgang mit schwierigen Situationen und gelegentlich auch mit schwierigen Personen. Bei jeder einzelnen dieser Stationen auf dem Weg zum Abschluss können wir stecken bleiben oder aber vorankommen – und jedes Mal entscheidet die Ausprägung unserer Soft Skills ganz wesentlich mit, welches davon geschehen wird.

Dieses Buch ist ein Leitfaden aus der Praxis: Wir behandeln alle Soft Skills anhand von fünfzehn ausführlichen Praxisbeispielen, die in dieser Form tatsächlich stattgefunden haben. Dabei bewegen wir uns locker entlang der genannten Gesprächsstationen. Sie werden, wenn Sie den Weg mit uns mitgehen, etwas über wichtige Grundlagen der Kommunikation lesen, einiges über unterschiedliche Verhandlungsstile lernen, Sie werden mit uns gemeinsam den Umgang mit verschiedenen „Typen“, auch und gerade mit „schwierigen“, betrachten. Dabei behandeln wir die Frage, wie Sie mit Provokationen umgehen können, ebenso wie die Frage, wie Sie sicherstellen, dass Sie selbst Provokationen vermeiden. Wir werden Ihnen darüber hinaus einige nützliche „Tricks“ aus dem Zauberkasten des NLP vorstellen. NLP liefert eine Sammlung von Instrumenten, die sich zum einen für die Fremdbeeinflussung eignen, zum anderen auch zur Selbstbeeinflussung hilfreich sind, wenn die Situation sehr knifflig wird.

Soft Skills gehören ins Handgepäck jeder Person, die mit anderen Menschen umgeht, sei es privat, sei es geschäftlich. Aufgrund der eingangs zitierten Bemerkung, es komme nur auf den Preis an, ebenso wie aufgrund der speziellen Expertise von Thomas Höster haben wir unsere Beispiele aus dem weiten Feld der Immobilienbranche gewählt. Projektentwickler, Bauträger, Investoren, Architekten und Stadtplaner, genauso Bürgermeister, Stadt- und Gemeinderäte haben alle in erster Linie mit Menschen zu tun und erst dann auch mit Gebäuden, Grundstücken und Plänen. Ebenso haben auch alle anderen Menschen, die Kontakte schließen, Geschäfte anbahnen, Verhandlungen führen, mit Menschen zu tun. Jeder kann profitieren.

In diesem Sinn viel Spaß bei der Lektüre und viel Erfolg bei der Anwendung!

Juni 2017

Thomas Fritzsche
Diplom-Psychologe, Führungskräftetrainer
Ranstadt, Deutschland

Thomas Höster
Jurist, Unternehmensberater
Weinheim, Deutschland

Literatur

Thomeczek H (2016) Wer Verhandlungen als Kräfteressen versteht, hat schon verloren. Immobilien Zeitung 16:9

Planen, Entwickeln, Verhandeln

Mit Soft Skills erfolgreich in der Immobilienbranche

Fritzsche, M.; Höster, Th.

2017, XI, 140 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-16512-3