



Der Zugriff: Die Beamten des Eko-Cobra-Wien dringen in den U-Bahnwagen ein, befreien die Geiseln und nehmen den Geiselnnehmer fest.



Harald Lechner und ein Cobra-Beamter: Einsatzpläne für den Zugriff.



Letzte Besprechung vor dem Zugriff: Die Rollen sind exakt verteilt.

Namen der Geiseln bekannt. Zwei Geiseln sollen eingeschlafen sein.

16.18 Uhr: Der Zugriffstrupp nimmt am Aufgang zum U-Bahnsteig Aufstellung.

16.20 Uhr: Ahmed betet laut in der U-Bahngarnitur. Währenddessen erfolgt das Zeichen zum Zugriff. Nach weniger als zwei Minuten erfolgt die Meldung: „Zugriff erfolgt, Täter unter Kontrolle, alle Geiseln unverletzt und in Sicherheit.“ Die Geiseln und die Geiselnnehmer werden aus dem U-Bahnzug geführt.

Eine Stunde später sitzt das Verhandlerteam in einem Nebensaal des Verhandlungsraums. Der Einsatz und der Verlauf der Übung werden chronologisch besprochen. Eine Rückmeldung des „Geiselnnehmers“ wird eingeholt: Wie hat er die Verhandlungen aus Sicht des Täters empfunden? Die Beamten der *Cobra* haben sich in der Rossauer Kaserne versammelt und gehen den Einsatz in allen Details durch. Vor allem der Zugriff steht im Mittelpunkt des Interesses. Trotz des „positiven Verlaufs“ wird hinterfragt, was nicht ganz nach Wunsch gelaufen ist, was verbessert werden könnte.

BUCHTIPP

Der Verhandlungsmeister

Dr. Stefan Amin Talab hat für das Buch „Der Verhandlungsmeister“ die Erfahrungen von Verhandlungsführern zusammengetragen. Er hat vor allem die Stärken der Verhandlungen beschrieben und typische Fallen aufgezeigt.

Anhand der praktischen Erfahrungen werden die theoretischen Hintergründe aufgezeigt. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschauli-



chen eine effiziente Verhandlungsvorbereitung, unterschiedliche Verhandlungstypen und erfolgreiche Strategien und Taktiken. Wer sich für Zusammenhänge und Erfahrungen unterschiedlicher Führungskräfte in Verhandlungen interessiert, wird im „Verhandlungsmeister“ Hilfe finden.

Dr. Stefan Amin Talab ist Direktor des „Comeon-Institute for Communication“. Er analysiert Interessenskonflikte und berät Führungskräfte bei der Vorbereitung für schwierige Verhandlungssituationen in der Wirtschaft. Zu seinen Klienten zählen *American Express*, *Austria Telekom*, *One*, *BA-CA*, *Deutsche Bank*, der Europäische Gerichtshof und der *Raiffeisen* Konzern.

Armin Talab: Der Verhandlungsmeister – hinter den Kulissen, Comeon Bücherreihe, Wien, 2007.