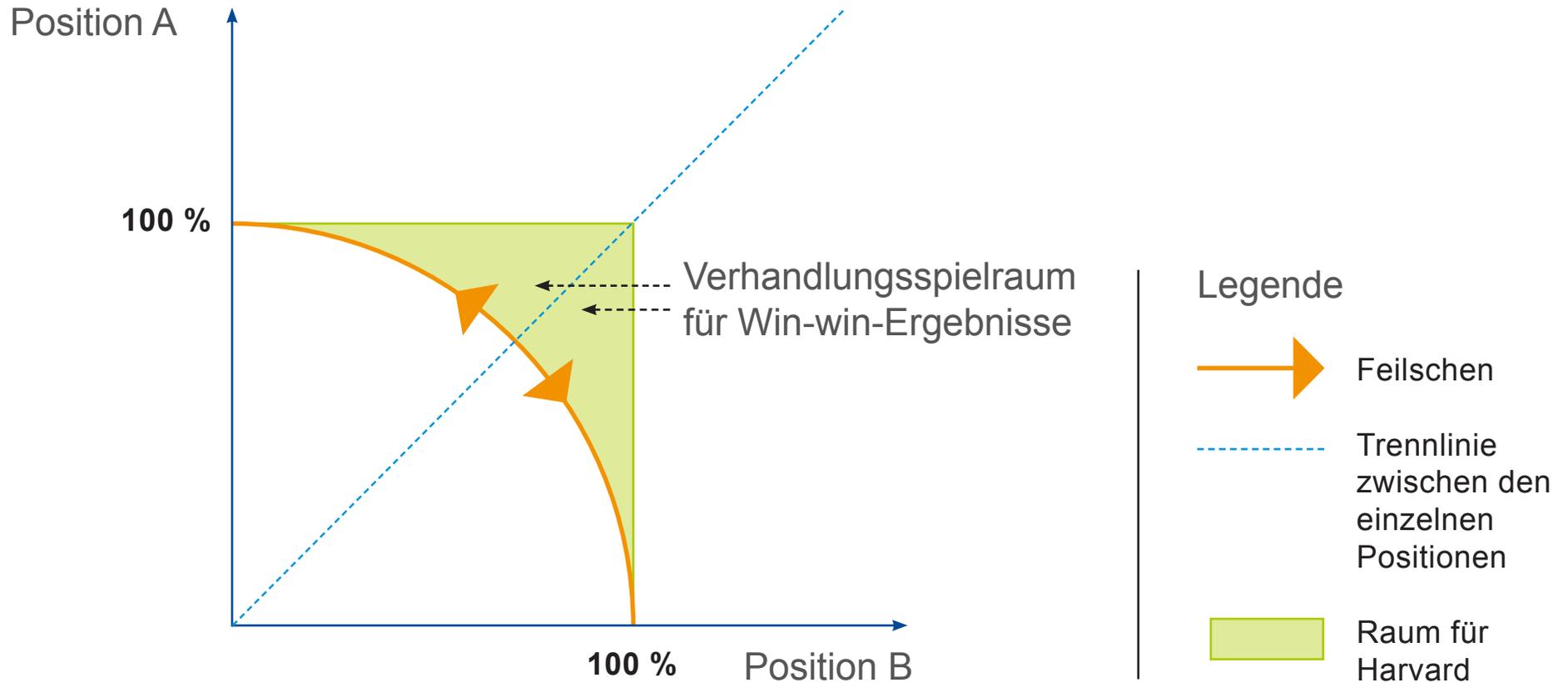


Schaubild 2

# Feilschen oder verhandeln

Echte „Win-win-Lösungen“ führen im Ergebnis zu mehr als 100 Prozent – für beide Seiten.



Vorlage für Grafik: D. Heither