
Vorwort

Unternehmerische Vertragsverhandlungen sind von großer praktischer Bedeutung. Die Kunst der Verhandlung kann bereits darüber entscheiden, ob überhaupt ein Vertrag geschlossen wird. Kommt es zum Vertragsschluss, entscheidet nicht allein die (rationale) Verhandlungsmacht der Verhandlungspartner, sondern daneben auch das Verhandlungsgeschick über die konkrete Ausgestaltung des Vertrags. Gute Vertragsverhandler sind daher für alle Unternehmen wichtig.

Um Verhandlungsgeschick zu erwerben, bedarf es viel Praxiserfahrung sowie auch eines gewissen Talents. Daneben hilft vor allem die systematische Beschäftigung mit der Thematik, Grundfähigkeiten im Verhandeln zu erlernen, Fehler zu vermeiden und sich weiter zu verbessern. So wie von den Amateurfußballern der untersten Ligen bis zu den Fußballmannschaften der Champions League alle einen Trainer haben, der sie anleitet, ist eine systematische Anleitung zum Verhandeln auch für Laien bis hin zu Profiverhandlern sinnvoll. Es vermag daher nicht zu überraschen, dass die Vermittlung von Kenntnissen der Vertragsverhandlung in den USA zum allgemein üblichen Teil der Ausbildung in juristischen und wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen gehört. Darüber hinaus ist auch für das nichtakademische Personal in den USA eine Ausbildung in Vertragsverhandlungen allgemeiner Standard. In Deutschland spielen Vertragsverhandlungen ökonomisch die gleiche herausragende Rolle wie in den USA. Eine flächendeckende Ausbildung in Vertragsverhandlungen von Betriebswirten, Juristen und Ingenieuren sowie allen anderen, die in der Praxis verhandeln, gibt es jedoch in Deutschland noch nicht. Eine von mehreren Ursachen könnte sein, dass sich die Erkenntnisse der Verhandlungswissenschaft aus Erkenntnissen der verschiedensten Wissenschaften zusammensetzen (vor allem Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre, Recht, Kommunikationswissenschaften und Psychologie). Anders als in den USA bestehen in Deutschland jedoch gewisse Hemmungen traditionelle Fächergrenzen zu überschreiten.

Die Verhandlungswissenschaft ist nicht nur praktisch bedeutend, sondern auch ein wichtiges und spannendes Forschungsgebiet. Hier ist ebenfalls eine weltweite Dominanz der US-amerikanischen Forschung zu verzeichnen (vgl. das Literaturverzeichnis dieses Werkes). Langfristig gilt es, diese Forschungslücke auch mit Hilfe deutscher Forschungsleistungen zu schließen.

Die Autoren wollen mit diesem Werk Interesse für das Thema Vertragsverhandlungen wecken, Anfängern wie Fortgeschrittenen helfen, ihre Verhandlungsqualität zu verbessern

und Wissenschaftler motivieren, sich mit dieser spannenden Materie näher zu beschäftigen. Es lohnt sich!

Das Buch setzt keine Vorkenntnisse voraus, geht aber teilweise bewusst in die Tiefe und enthält auch Nachweise für weiterführende Literatur. Dadurch ist es sowohl für Anfänger als auch Fortgeschrittene geeignet. Einerseits wird hier darauf abgezielt, den wesentlichen Stand der Verhandlungswissenschaft – maßgeblich geprägt durch die Forschung in den USA – zusammenzutragen. Andererseits geht es den Autoren auch um eine Weiterentwicklung bzw. kritische Hinterfragung bisheriger Erkenntnisse. Versucht wird daher, die verschiedenen Vorschläge für Verhandlungstaktiken kritisch zu analysieren und, wo es möglich ist, Vorschläge für Gegenmaßnahmen zu unterbreiten. Die Autoren bemühen sich darüber hinaus auch, erstmals die rechtlichen Rahmenbedingungen für Vertragsverhandlungen breitflächig mit einzubeziehen. Die Auswirkungen dieser Rahmenbedingungen sollten nicht unterschätzt werden. Die Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen ist selbst in den USA bisher nicht üblich, obwohl sich insbesondere die Harvard Law School um die Verhandlungswissenschaft und die Verhandlungsausbildung verdient gemacht hat.

Die Autoren möchten die Gelegenheit nutzen, allen zu danken, die sie unterstützt haben. An erster Stelle sind dies ungenannt bleibende Praktiker, die bereit waren, frühere Fassungen dieses Buches zu lesen und uns praktische Hinweise gegeben haben. Danken möchten wir auch zahlreichen Studierenden, die uns in Vorlesungen und Seminaren auf die verschiedenste Art zum weiteren Nachdenken anregten. Dabei gilt unser Dank vor allem auch den Studierenden, die in einem Forschungskolloquium im Wintersemester 2014/2015 mit uns die Aufbereitung des Stoffes diskutiert haben. Am Lehrstuhl für Bürgerliches Recht und Wirtschaftsrecht der Universität Siegen sind wir von einer Reihe von Mitarbeitern intensiv unterstützt worden, denen wir für ihre Mitarbeit und das dabei gezeigte Engagement herzlich danken. Im Einzelnen gehörten Michael Matejek, Johannes Offergeld, Dilek Bektas und im Rahmen der Fertigstellung auch Steffen Mäusezahl, Liubov Khomutovskaya und Melike Bayindir zum Team.

Die Autoren bedanken sich zudem bei der Fakultät III der Universität Siegen. Insbesondere die Co-Autorin möchte sich für die Finanzierung der Teilnahme am Harvard Negotiation Program durch die Fakultät III der Universität Siegen bedanken. Die Erkenntnisse, die sie dabei gewonnen hat, sind in dieses Buch eingeflossen. Ihr besonderer Dank gilt außerdem Richard Epstein und dem von ihm geführten Classical Liberal Institute für den erneuten Forschungsaufenthalt an der NYU Law School, der ebenfalls der Weiterentwicklung dieses Werkes diente.

Uns, den Autoren, bereitet die Beschäftigung mit der Materie Vertragsverhandlung viel Freude. Wir würden uns sehr freuen, wenn es den Lesern dieses Buches ähnlich ginge. Feedback, Informationen, Anregungen und Kritik sind uns willkommen. Umgekehrt sind wir auch gerne bereit, andere zu beraten.

Peter Krebs
krebs@recht.uni-siegen.de

Stefanie Jung
jung@recht.uni-siegen.de

Die Vertragsverhandlung

Taktische, strategische und rechtliche Elemente

Jung, S.; Krebs, P.

2016, XIII, 525 S. 20 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-11203-5