

Verhandeln und Gestalten

Der Kern der neuen Schlüsselqualifikationen

von
Prof. Dr. Wolfgang Däubler

1. Auflage

Verhandeln und Gestalten – Däubler

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Vertragsgestaltung und besondere Vertragsformen



Verlag C.H. Beck München 2003

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de

ISBN 978 3 406 51269 8

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	XIII
Verzeichnis abgekürzt zitierter Literatur	XV
§ 1. Neue Akzente in der Juristenausbildung	1
I. Die veränderte Rechtslage	1
1. Der neue Gesetzestext	1
2. Entstehungsgeschichte	2
a) Vorarbeiten	2
b) Koalitionsentwurf	2
c) Der FDP-Entwurf	4
d) Die Endfassung	4
3. In-Kraft-Treten und Übergangsvorschriften	5
4. Ausführungsbestimmungen der Länder	5
II. Das inhaltlich Neue	6
1. Ausrichtung auf die reale Praxis	6
a) Tätigkeit als Rechtsanwalt	6
b) Bessere Erfassung anderer Praxisfelder einschließlich der des Richters	6
c) Offenheit des Begriffs „Schlüsselqualifikation“	7
2. Eigenes Denken als notwendige Voraussetzung	8
3. Zusammenschau von Rechtsgebieten	9
III. Praktische Umsetzung	9
1. Welche Schlüsselqualifikationen?	9
2. Bisherige Erfahrungen und eigener Vorschlag	11
§ 2. Noch mehr Stoff?	13
I. Die Fragestellung	13
II. Zum Status quo	13
1. Anforderungen und ihre Einlösung	13
2. Umfang des Stoffes	14
a) Der Anspruch	14
b) Korrektur durch die Praxis	15
3. Fallorientierung und ihre Grenzen	15
a) Ausklammerung von Grundsatzfragen	15
b) Verlust der Argumentationsfähigkeit	16
c) Examensangst	16
III. Warum so wenig Veränderung?	17
1. Die traditionelle Erklärung	17
2. Die politische Nützlichkeit von Sekundärtugenden	17
3. Die gescheiterten Alternativen	19
IV. Bestehen dennoch Veränderungschancen?	20
V. Stoffreduzierung – endlich ernst genommen?	21
1. Weniger anspruchsvolle Fallstellungen?	21
2. Reduzierung der Fächer	22
3. Selbstkontrolle der Aufgabensteller	22
4. Orientierung an bestimmten Erläuterungswerken oder Entscheidungen	23

§ 3. Überblick über die folgende Darstellung	25
§ 4. Aufgaben des Juristen bei der Gestaltung von Rechtsverhältnissen	27
I. Die Ausgangssituation	27
1. Unterschiedliche Berufsfelder	27
2. Wer ist Adressat?	28
II. Das Ziel	28
1. Zukunftsorientierung	29
2. Interessenorientierung im Rahmen des geltenden Rechts	29
III. Der Weg	30
1. Das Anliegen	30
2. Rechtlicher und außerrechtlicher Handlungsbedarf	31
3. Erstellung eines Entwurfs	31
a) Einstufiges Vorgehen	31
b) Mehrstufiges Verfahren	32
4. Die anzusprechenden Punkte	32
5. Verhandlungen	32
6. Redigierung des Ergebnisses	33
§ 5. Erarbeitung einer eigenen Position	34
I. Das „Anliegen“ des Mandanten	34
1. Die Ausgangssituation	34
2. Der Kommunikationsprozess	34
a) Verständnisbarrieren	34
b) Wo liegen offene Probleme?	35
c) Ergänzende Überlegungen	36
3. Erschließung anderer Informationsquellen	36
II. Die Vorbereitung eines ausformulierten Entwurfs	37
1. Belehrung und Beratung	37
2. Ausarbeitung eines Entwurfs	38
§ 6. Verhandlungen über einen Vertragsschluss	40
I. Verhandeln können – eine selbstverständliche Fähigkeit?	40
1. Einleitung	40
2. Die beiden Grundmodelle des Verhandeln	41
a) Das sog. intuitive Modell	41
b) Rationales, sachbezogenes Verhandeln	42
II. Der Umgang mit dem Verhandlungspartner	43
1. Freundlich zur Person, hart in der Sache	43
2. Schaffung einer guten Atmosphäre	43
3. Zuhören	45
4. Umgang mit Emotionen	46
5. Erschütterung von Vorurteilen	47
III. Die Festlegung der Spielregeln	49
1. Wer verhandelt?	49
2. Wo wird verhandelt?	50
3. Themenplan	50
4. Zeitplan	51
5. Ausländische Partner	51
IV. Informationsphase	52
1. Darstellung	52
2. Rückfragen	53
3. Die Ausführungen der anderen Seite	53
4. Reihenfolge	54

5. Einigung über das weitere Vorgehen	54
V. Argumentationsphase	55
1. Welche Interessen stehen hinter den vorgebrachten Positionen? . . .	55
2. Entwicklung kreativer Lösungen	57
3. Kommunikationsprobleme: Die Gegenseite bemüht sich nicht . . .	60
4. Manipulationstechniken	61
a) Reziprozitätsprinzip	62
b) Kontrastprinzip	63
c) Konsistenzprinzip	63
d) Soziale Bewährtheit	65
e) Sympathie	66
f) Orientierung an Autoritäten	67
g) Knappheit von Gütern	67
5. Schutz gegen Manipulation	68
6. Kommunikationsstörung: Unfares Verhalten	69
VI. Entscheidungsphase	71
VII. Verhandeln in Machtbeziehungen	72
1. Abhängigkeit durch Alternativlosigkeit	72
2. Überschätzung der Alternativen	73
3. Mittel des Machtlosen	73
§ 7. Technik der Vertragsformulierung	75
I. Einleitung	75
II. Die allgemeinen Regeln	75
1. Die Sprache des Vertrages	75
a) Fachsprache oder Alltagssprache	75
b) Fremdsprachliche Texte	76
2. Konsistenz	77
3. Präzision	77
4. Vollständigkeit	78
III. Äußere Form und Aufbau des Vertragstextes	79
1. Text und Anlagen	79
2. Aufbau	80
IV. Die einzelnen Teile	80
1. Präambel, Überschrift und Rubrum	80
2. Definitionen	82
3. Haupt- und Nebenpflichten – Erfüllungsplanung	82
4. Risikoversorge	83
5. Mechanismen bei Konflikten	84
6. Schlussbestimmungen	84
V. Hilfsmittel	85
Fall 1. Kauf eines Gebrauchtwagens	86
I. Aufgabenstellung	86
1. Die Ausgangssituation des Verkäufers	86
2. Die Ausgangssituation des Käufers	86
II. Vorüberlegungen beider Seiten	87
1. Welche Punkte bedürfen der Regelung?	87
a) Aufgabenstellung	87
b) Musterverträge	87
2. Rechtlicher Rahmen	90
a) Höhe des Kaufpreises und Mehrwertsteuer	90
b) Gewährleistungsansprüche	91
c) Weitere Einzelfragen	93

III. Vorgehen der beiden Seiten	94
1. Erarbeitung eines Entwurfs?	94
2. Die Verhandlungen	94
3. Tatsächlicher Ablauf	94
IV. Formulierungsvorschlag	95
Fall 2. Mietvertrag – WG sucht eine Wohnung	99
I. Aufgabenstellung	99
1. Aufgabenstellung für den Vermieter	99
2. Aufgabenstellung für die Mieter	99
II. Vorüberlegungen beider Seiten	100
1. Welche Punkte bedürfen der Regelung	100
a) Aufgabenstellung	100
b) Musterverträge	101
2. Rechtlicher Rahmen	103
III. Vorgehen der beiden Seiten	107
1. Erarbeitung von Formulierungsvorschlägen	107
a) Miethöhe	107
b) Absicherung der Mietforderung	109
c) Besonderheiten der Wohngemeinschaft	110
d) Tierhaltung	111
e) Reparaturen	111
f) Haftung des Vermieters	113
g) Weitere Fragen	114
2. Die Verhandlungen	115
IV. Vertragsentwurf	115
Fall 3. Gründung eines Vereins – die Freundschaftsgesellschaft	126
I. Aufgabenstellung	126
II. Vorüberlegungen	127
1. Erste Analyse der Aufgabenstellung	127
2. Das Verfahren der Gründung	128
III. Der Gang der Verhandlungen	130
IV. Die Formulierung der Satzung im Einzelnen	133
1. Name des Vereins	133
2. Sitz des Vereins	133
3. Geschäftsjahr	134
4. Zweck des Vereins	134
5. Gemeinnützigkeit	135
6. Mitgliedschaft	136
7. Organe	139
8. Die Mitgliederversammlung	139
9. Der Vorstand	141
10. Beiräte	143
11. Auflösung des Vereins	143
12. Formalia	144
V. Weitere Schritte	144
Fall 4. Partnerschaftsvertrag in einer nicht ehelichen Lebensgemeinschaft	146
I. Aufgabenstellung	146
1. Die Ausgangssituation der Frau	146
2. Die Ausgangssituation des Mannes	147
II. Vorüberlegungen	148

1. Welche Punkte sind zu regeln?	148
2. Der rechtliche Rahmen	149
III. Vorgehen	152
IV. Vertragsentwurf	153
Fall 5. Betriebsvereinbarung in einem Fast-Food-Restaurant	160
I. Aufgabenstellung	160
1. Ausgangssituation des Betriebsrats	160
2. Ausgangssituation der Geschäftsleitung	161
II. Vorüberlegungen	162
1. Rechtlicher Rahmen	162
2. Verhandlungspositionen	162
3. Strategisches Vorgehen	164
III. Erarbeitung von Betriebsvereinbarungsentwürfen	164
1. Welche Punkte müssen geregelt werden?	164
2. Entwurf des Betriebsrats	165
3. Die Gegenposition des Arbeitgebers	169
IV. Die Einigung	171
Fall 6. Kauf einer Eigentumswohnung	176
I. Die Aufgabenstellung	176
II. Allgemeine Vorüberlegungen zum Grundstückskauf	176
1. Ein Problem für Juristen?	176
2. Die Ausgangsposition der Beteiligten	177
3. Der Faktor Zeit	177
4. Absicherung des Käufers	177
5. Belastung des Grundstücks durch den Käufer	178
6. Der weitere Ablauf des Verfahrens	179
III. Vorüberlegungen im konkreten Fall	180
1. Gewährleistungsausschluss	180
2. Probleme des ehelichen Güterrechts	181
3. Vertragsmuster	181
IV. Vertragsentwurf	182
Fall 7. Die schwierige Erbauseinandersetzung	189
I. Aufgabenstellung	189
II. Vorüberlegungen	190
1. Der rechtliche Rahmen	190
2. Die Verhandlungspositionen	190
3. Interessenlage	192
III. Verhandlungsalternativen	193
1. Unsicherheiten	193
2. Die Möglichkeit der Teilauseinandersetzung	194
3. Volle Auseinandersetzung	195
IV. Vertragsentwürfe	196
1. Ausscheiden von Robert gegen Abfindung	196
2. Entwurf eines Auseinandersetzungsvertrags	199
Fall 8. Die Unternehmensnachfolger	204
I. Aufgabenstellung	204
1. Ausgangsposition	204
2. Die Position der beiden Söhne	204
3. Die Position der beiden Töchter	205

II. Vorüberlegungen	205
1. Einigungszwang?	205
2. Lösungsalternativen	206
III. Verhandlungsgegenstände	207
1. Überblick	207
2. Anteile und Stimmrecht	208
3. Die Stellung der Geschäftsführer	208
4. Abtretung von Geschäftsanteilen?	209
5. Nachschusspflichten?	210
6. Gesellschafterrechte	210
7. Das Leibrentenversprechen	211
8. Die steuerliche Seite	211
IV. Vertragsentwurf	212
1. Überblick	212
2. Gründungsprotokoll	213
3. Gesellschaftsvertrag	214
4. Vertrag zwischen der GmbH und dem bisherigen Inhaber	221
Fall 9. Der Verlagsvertrag	223
I. Aufgabenstellung	225
1. Ausgangsposition der Autoren	225
2. Ausgangsposition des Verlages	225
II. Vorüberlegungen	228
1. Interessenlage	228
a) Autoren	228
b) Verlag	229
c) Spezifische Konflikte	230
2. Der rechtliche Rahmen	231
3. Anzusprechende Punkte	231
III. Der Gang der Verhandlungen	232
IV. Verhandlungsergebnis	234
Sachverzeichnis	247