

KOOPERATIVE VERTRAGSGESTALTUNG

Eine Neuheit in der anwaltlichen Praxis

Vertragsschließende haben ein gemeinsames Ziel. Ob es nun um den Abschluss eines Mietvertrags, einer Kooperationsvereinbarung oder um einen Gesellschaftsvertrag geht, jeder Beteiligte will sich im Hinblick auf das gemeinsame Ziel verwirklichen. Und jeder hat gegenseitige Erwartungen und Wünsche, die er erfüllt sehen will.

Selbstverwirklichung in einer Vertragsbeziehung ist nur möglich, wenn der Vertrag auf die Beziehung passt, wie ein Maßanzug. Dann räumen die Beteiligten dem gemeinsamen Ziel Priorität ein, sind motiviert und blasen sich gegenseitig Wind in die Segel.

Häufig scheitern gemeinsame Vorhaben an enttäuschten Erwartungen. Zumeist liegt es daran, dass sich die Beteiligten der gegenseitigen Erwartungen nicht bewusst sind.

Die Vertragswirklichkeit: Feilschen um Positionen...

Allzu oft entsprechen Verträge nicht der realen Situation. Auf der Grundlage eines Formulars erstellt, entsprechen sie nicht der Individualität und Komplexität der Beziehung. Verhandlungen sind oberflächlich und werden möglichst schnell hinter sich gebracht. Sie gestalten sich als zähes Ringen und Feilschen um Positionen wie auf dem Basar. Der eigene Vorteil scheint nur auf Kosten des anderen erreichbar zu sein. Zähneknirschend werden Kompromisse geschlossen. Hintergründe, Motive, Interessen und Erwartungen bleiben unter der Oberfläche verborgen. Das kostet Kraft, Nerven, Zeit und Geld.

...oder einseitiges Diktat und Doppelberatung

Oft formuliert der Verhandlungsstärkere einseitig die Bedingungen. Ein wirkliches Verhandeln findet nicht statt. Die überlegene Partei kann ihre Interessen leicht zu 100 % befriedigen. Nachdem sie von ihrem Anwalt einen ihr entsprechenden Vertrag hat formulieren lassen, erscheint jedes weitere Verhandeln unnötig.

In dieser Lage sucht der Verhandlungsschwächere Rat bei *seinem* Anwalt, um zu verstehen, was ihm einseitig diktiert wurde und die ihm verbleibenden Möglichkeiten auszuloten. Dem beratenden Anwalt bleibt nur, über Risiken aufzuklären und die Hoffnung, dass im Konfliktfall das AGB Gesetz (heute §§ 305 ff. BGB) die unzumutbaren Härten beseitigt.

Ein solcher Vertrag ist unausgeglichen. Der Verhandlungsschwächere hat das Gefühl, übervorteilt worden zu sein. Im Menschen ist das Streben nach Ausgewogenheit tief verankert. Als psycho-logische Folge wird der Übervorteilte im Rahmen seiner Möglichkeiten diesen Ausgleich selbst herbeiführen.

Das Vertragsverhältnis ist geprägt von gegenseitigem Misstrauen. Konflikte sind vorprogrammiert. Jeder verfolgt vorrangig sein eigenes Interesse. Das gemeinsame Ziel tritt in den Hintergrund.

Kooperative Vertragsverhandlungen

In Vertragsverhandlungen, die ihren Namen verdienen, sehen sich die Vertragsschließenden tatsächlich als Partner. Sie verhandeln auf Augenhöhe miteinander und sind darum bemüht, um die Erwartungen und Bedürfnisse des Partners zu erfahren und seine Interessen soweit wie möglich verwirklicht zu sehen. Sie suchen nach kreativen Lösungen, um einen zufriedenstellenden Ausgleich zu erreichen.

Das ist oft nicht einfach. Um sich nicht trotz aller guten Vorsätze nicht schnell auf dem Basar wieder zu finden, ist eine professionelle Moderation durch einen Kommunikationsfachmann notwendig.

Ein Vertrag hat nämlich zwei Dimensionen. Die inhaltliche Sachebene, die in juristische Formen gegossen wird. Und die Beziehungsebene. Denn die Vertragsschließenden sind Personen mit Wünschen, Interessen, Motivationen, Erwartungen, Stärken und Schwächen. Und sie haben eine Beziehung zueinander. Die Bearbeitung dieser Ebene verlagert sich bei herkömmlicher rein rechtlicher Beratung auf die Sachebene. Dies äußert sich dann durch das Feilschen um einzelne Punkte und Positionen in dem Vertragswerk. Zumeist ist dieses Feilschen nicht sachlich motiviert, sondern durch das Suchen des Ausgleichs, das Stärken des eigenen Status, das Wahren des Gesichts etc.

Nachhaltige Vertragsgestaltung widmet sich beiden Ebene. Juristisch **und** kommunikationspsychologisch geschult, z.B. durch eine fundierte Mediationsausbildung hat ein professioneller Verhandlungsleiter Instrumente und Verfahren parat, die es ermöglichen, aus dem zähen Ringen konstruktive und zielgerichtete Gespräche werden zu lassen. Das spart Zeit, Geld und viel Mühe.

Dann sind die Verhandlungen und sein Produkt geprägt von gegenseitigem Verstehen und Respekt. Beide Partner wissen um die Bedürfnisse, Wünsche, Stärken und Schwächen des anderen. Sie sind motiviert und auf den Vorteil der gemeinsamen Sache konzentriert. Der Vertrag passt wie ein Maßanzug.

Sebastian Zukunft

Mediator und Rechtsanwalt