

Der Stellenwert von Verhandeln für Unternehmensjuristen

Menschen und Organisationen bewegen sich in einer Welt zunehmender Vernetzung und Interdependenz. Insbesondere in der Wirtschaft sind Erfolge im Alleingang kaum zu verwirklichen: Sei es innerhalb vom Unternehmen oder auf dem Markt, jeder Schritt nach vorne bedarf des Mitschreitens anderer. Das immer dichter werdende Beziehungsgeflecht von Personen, Gruppen und Organisationen stellt sowohl ein Konflikt- als auch ein Zusammenarbeits-Potential dar.

Unternehmensjuristen spielen in dem Management dieses Beziehungsgeflechtes eine Schlüsselrolle. Es gehört nämlich zu ihrer Hauptverantwortung sicherzustellen:

- * dass die Beziehungen zwischen den Parteien, die sie beraten, vertraglich so abgestützt sind, dass Zusammenarbeitspotentiale optimal und konfliktfrei ausgenutzt werden können, oder, wenn Konflikte trotzdem ausbrechen,
- * dass Streitigkeiten möglichst rasch, ohne übertriebene Aufwendungen und unter Wahrung der wohlverstandenen, längerfristigen Interessen der Parteien gelöst werden.

Die Realisierung eines Zusammenarbeitspotentials oder die Lösung eines Konfliktes setzen den Ausgleich von gegenseitigen Interessen, d.h. verhandeln, voraus.

Juristen sind somit doppelt angesprochen.

Wenn die Realisierung eines Zusammenarbeitspotentials (z.B. das Entstehen einer Partnerschaft) vertraglich abgestützt ist, spiegelt der entsprechende Vertrag das Ergebnis eines Interessenausgleichsprozesses, d.h. einer Verhandlung wider. Somit hängt die Qualität eines Vertrags direkt von derjenigen des vorhergehenden Verhandlungsprozesses ab.

Was Konflikte betrifft, kann ihre Lösung rein rechtlich und gegebenenfalls gerichtlich gesucht werden. Weitaus weniger kostspielig, zeitraubend und für die zukünftige Beziehung zwischen den Parteien belastend ist es in vielen Fällen, die Lösung auf dem Verhandlungsweg (durch sog. "Alternative Dispute Resolution"-Prozeduren) zu suchen.

Obwohl ihre Universitätsausbildung sie dazu nicht vorbereitet hat, sollten Unternehmensjuristen in der Lage sein, Verhandlungsprozesse gekonnt zu meistern. Die Teilnahme an einem Verhandlungsseminar kann sich deshalb für sie durchaus lohnen. Die Methode des sach- und menschengerechten Verhandeln, die ursprünglich an der Rechtsfakultät der Universität Harvard im Rahmen des Harvard Negotiation Project entwickelt wurde, stellt für ein solches Seminar die bestmögliche Grundlage dar.

In schwierigen Fällen kann zudem der Beizug eines Verhandlungsberaters als Coach, Moderator oder Mediator empfehlenswert sein.