

# NEUVERHANDLUNG

## Realismus x Formalismus

---

### Typen von Neuverhandlungen

1. Neuverhandlung beim Ablauf des Vertrags
2. Neuverhandlung während der Gültigkeitsdauer des Vertrags gemäss vordefinierten Modalitäten
3. Unvorgesehene, irreguläre Neuverhandlung auf Grund von:
  - a. Unzulänglichkeiten des Vertrags
  - b. veränderten Umständen

### Unterschiede zwischen Erstverhandlungen und Neuverhandlungen

- \* Jede Partei weiss über die andere viel mehr als zur Zeit der Erstverhandlung
- \* Zahlreiche Fragen über die geplante Abmachung, die sich die Parteien bei den Erstverhandlungen stellten, wurden in der Zwischenzeit beantwortet
- \* In Anbetracht der getätigten Investitionen würden die Kosten der Ablehnung von Neuverhandlungen höher sein als diejenigen, die damals ein Verzicht auf die geplante Abmachung nach sich gezogen hätten

## Irreguläre Neuverhandlungen: Gute Vorgehensweise

- \* Präventive und vorbereitende Massnahmen
  - Sich darüber bewusst sein, dass ein unterschriebener Vertrag noch keine Beziehung darstellt → sich um die Qualität einer Beziehung ständig kümmern
  - Sich bei der Erstverhandlung nicht zuviel beeilen: es braucht Zeit, eine Beziehung aufzubauen
  - Die Möglichkeit von Neuverhandlungen von vornherein berücksichtigen und ihre Modalitäten im voraus regeln (regelmässige und strukturierte Überprüfung der Qualität der Kooperation, Konfliktlösungsklauseln usw.)
  
- \* Neuverhandlungsregeln
  - Anstatt kämpferisch oder moralistisch auf eine Neuverhandlungsanfrage zu reagieren, versuchen, die Gründe des Begehrens zu verstehen
  - Die Vorteile einer gerichtlichen Auseinandersetzung mit denjenigen der Fortdauer der Beziehung vergleichen
  - Versuchen, aus der Neuverhandlung Nutzen zu ziehen
  - Die Alternativen beider Parteien realistisch einschätzen
  - Sämtliche betroffene Parteien involvieren
  - Ein guten Rahmen und adäquaten Prozess schaffen
  - Einen kompetenten Mediator beiziehen

Quelle: Jeswald W. Salacuse, *Renegotiating Existing Agreements – How to Deal with "Life Struggling Against Form"*, Negotiation Journal, Vol. 17, Number 4 (October 2001)