

Vertragsgestaltung

1. Ziel

Vertrag und vertragen haben den selben Wortstamm, daraus lässt sich auch leicht das Ziel ableiten, „eine Verständigung von zwei oder mehr Parteien über den Inhalt.“

2. Inhalt

, zukünftig geltende Regeln über die Verteilung von Rechten und Pflichten “. Dabei kann es sowohl um zukünftige Handlungen als auch um die Verteilung von „Besitzständen“ und anderem gehen

3. Ablauf

a. Bestimmen des Inhaltes

In diesem Schritt ist zu klären, „welche Festlegungen sollen für welche offenen Fragen getroffen werden“.

Dies setzt eine genaue Analyse der zukünftigen Bedürfnisse voraus, ebenso wie eine kritische Überprüfung ob sich diese in dem gegebenen Rahmen auch erfüllen lassen.

Ebenso wichtig wie die Bedarfsanalyse ist eine Prognose über die in der Zukunft zu erwartenden Probleme und deren gewünschte Regelungen.

In dem Rahmen der Ergebnisse der ersten beiden Fragen ist nunmehr festzulegen wer innerhalb des gefundenen Rahmens für was verantwortlich sein soll von wem unter welchen Voraussetzungen welche Handlungen erwartet werden.

b. Analyse der für diesen Inhalt geltenden gesetzlichen Bestimmungen

Diese vollzieht sich in mehreren Schritten.

Welches nationale Rechtssystem soll den Vertragsrahmen bilden?

Welche Bestimmungen gelten nach diesem Recht für den vorgesehen Inhalt.

Welche von diesen Bestimmungen kann ich durch entsprechende Vereinbarungen ersetzen, welche sind zwingend zu erfüllen.

c. Entwicklung eines ersten Entwurfes

als Grundlage für die weiteren Verhandlungen ist nach Vollzug der ersten beiden Schritte das erreichte Ergebnis schriftlich als Vertragsentwurf festzuhalten.

d. Verhandlung und Ergebnisfindung

Im nächsten Schritt gilt es im Gespräch mit dem Vertragspartner einen von beiden Seiten akzeptierten

Vertragstext zu erarbeiten. Dieses Stadium ist außerordentlich komplex, weil hier sachliche mit menschlichen Positionen von beiden Seiten in Einklang zu bringen sind. Es gilt hier das Gegenüber sowohl in seinen Sachbedürfnissen als auch in seinen menschlichen Bedürfnissen so weit zufrieden zu stellen, dass er bereit ist die eigenen Bedürfnisse zu akzeptieren.

Gerade die menschliche Ebene, - Beziehungsebene genannt -, darf hier nicht unterschätzt werden. Eine allgemein geltende Regel bei jeder Verhandlung lautet, „wenn Differenzen auf der Beziehungsebene bestehen, geht auf der Sachebene nichts mehr“. Laienhaft, wenn der andere sauer auf mich ist, ist er für meine Sachargumente nicht mehr zugänglich und wird Vorschläge ablehnen, selbst wenn er sich selbst damit Schaden zufügt.

Wenn sie hier mehr erfahren wollen, können sie dies z.B. nachlesen in den Büchern: Chrustschows dritter Schuh und (insbesondere für Tricks in kontroversen Verhandlungssituationen), und Strukturdenken von Fritjof Haft

4. Meine Rolle im Prozess

Für die Bestimmung des Inhaltes verstehe ich mich als Gesprächspartner, der hilft diesen wichtigsten Schritt möglichst vollständig abzuarbeiten, um eine genaue Vorstellung für die weiteren Schritte zu entwickeln. Da es hier im wesentlichen um die Vorwegnahme zukünftiger Vorgänge geht ist hier viel Phantasie und Einfühlung in die zu regelnden Abläufe erforderlich.

Die Analyse der gelten gesetzlichen Bestimmungen und das Verfassen eines ersten Entwurfes muss ich im wesentlichen allein vorbereiten. Beim Vertragstext brauche ich Ihre Mithilfe um zu gewährleisten, dass die am Ende gefundenen Formulierungen in allgemein verständlicher Form die unter 3a festgelegten Zielvorgaben wiedergeben.

Bei den Verhandlungen (Schritt 3 d), kann ich meine Erfahrung und Sachwissen einbringen um mögliche Einigungswege zu erarbeiten im Gespräch zu erlangen und zu bewerten. Meine Aufgabe und Verantwortung liegt darin die Vor- und Nachteile sowie die möglichen Folgen und Risiken einer Entscheidung so weit es mir möglich ist darzustellen, beziehungsweise konkret darauf hinzuweisen, wenn ich diese Prognose nicht erbringen kann.

Die Entscheidung ob eine mögliche Einigung für Sie akzeptabel ist, - das heißt die letzte Bewertung -, bleibt dabei allein Ihnen überlassen.

Ob sie mir zutrauen, diese Aufgabe in Ihrem Interesse erfolgreich wahrzunehmen können wir nur in einem gemeinsamen Gespräch herausfinden, welches , - soweit es diesem Zweck dient kostenlos ist -.