

NOMOSSTUDIUM

Schmitz-Herscheidt | Wagner

Zivilprozess- und Verhandlungstaktik



Nomos

NOMOSSTUDIUM

Prof. Dr. Stephan Schmitz-Herscheidt

Dr. Benjamin Wagner

Zivilprozess- und Verhandlungstaktik



Nomos

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8487-5163-1 (Print)

ISBN 978-3-8452-9359-2 (ePDF)

1. Auflage 2020

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2020. Gedruckt in Deutschland. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Vorbemerkung

Das rechtswissenschaftliche Studium vermittelt den Studenten die Zusammenhänge des materiellen Rechts. Im Referendariat machen sie sich dann mit den Details des Prozessrechts vertraut. Damit sind die Grundlagen für ein erfolgreiches Anwaltsleben unzweifelhaft gelegt. Hinzu kommt aber noch ein weiterer Faktor, der in der nach wie vor vorrangig auf den Richterberuf ausgerichteten juristischen Ausbildung meist nur eine untergeordnete Rolle spielt: Anders als aus der Ausbildung gewohnt, wird der Rechtsanwalt in der Praxis nicht allein mit abgeschlossenen Sachverhalten konfrontiert, die „nur“ noch auf eine rechtliche Subsumtion unter die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen warten, sondern von ihm wird häufig auch eine Rechtsgestaltung gefordert. Er muss beispielsweise Verträge aufsetzen. Deren Inhalt ist nicht selten erst das Ergebnis von Verhandlungen, in denen beide Vertragsparteien versuchen, das für sie bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Wird der Rechtsanwalt dabei hinzugezogen, ist neben seinem ausgeprägten juristischen Sachverstand auch Verhandlungsgeschick gefragt. Dasselbe gilt, wenn ein Konflikt durch außergerichtliche Verhandlungen gelöst, d.h. eine gerichtliche Auseinandersetzung vermieden werden soll. In allen diesen Fällen wird dem Rechtsanwalt neben dem rechtlich richtigen auch ein taktisch geschicktes Vorgehen abverlangt. Dies gilt nicht zuletzt auch bei der anwaltlichen Führung von Zivilprozessen. Denn hier geht es darum, die von der Rechtsordnung zur Verfügung gestellten, materiellen-rechtlichen wie prozessualen Gestaltungsmöglichkeiten zu erkennen und geschickt einzusetzen, um die Interessen des Mandanten bestmöglich zu vertreten.

Diese taktischen Möglichkeiten im Zivilprozess und in außergerichtlichen Verhandlungen will das vorliegende Werk aufzeigen. Es ist hervorgegangen aus der Vorlesung des Autors Schmitz-Herscheidt an der Universität Münster zum Thema „Verhandlungsstrategien und forensische Praxis“ im Rahmen des Schwerpunktgebietes „Rechtsgestaltung und Streitbeilegung“. Gleichwohl richtet sich unser Buch nicht nur an Studenten und Referendare, sondern möchte auch Kollegen wertvolle Entscheidungshilfen bei taktischen Überlegungen und Entscheidungen bieten.

Rechtsprechung und Literatur sind bis Mitte Dezember 2019 berücksichtigt.

Für jeden Hinweis zur Verbesserung unseres Buches sind wir dankbar. Besonderer Dank gebührt schließlich Herrn. Dr. Peter Schmidt für die ausgezeichnete Unterstützung seitens des Lektorats des Nomos-Verlags.

Hamm und Hamburg

Stephan Schmitz-Herscheidt

Benjamin Wagner

Inhaltsübersicht

Literaturverzeichnis	21
----------------------	----

A. Prozesstaktik

TEIL I EINLEITUNG

§ 1	Was ist Prozesstaktik?	25
-----	------------------------	----

TEIL II KLAGE

§ 2	Vorbereitung der Klage	28
§ 3	Überblick über den Ablauf eines Zivilprozesses aus Anwaltssicht	34
§ 4	Wer klagt?	36
§ 5	Wer wird verklagt?	40
§ 6	Die Verfahrensbeteiligten	43
§ 7	Wo wird geklagt?	58
§ 8	Sachvortrag sowie Darlegungs- und Beweislast	65
§ 9	Beweisführung und Beweismittel	89
§ 10	Klageantrag und Streitgegenstand	107

TEIL III KLAGEERWIDERUNG UND WIDERKLAGE

§ 11	Klageerwiderung	128
§ 12	Widerklage	143

TEIL IV MÜNDLICHE VERHANDLUNG

§ 13	Allgemeines	149
§ 14	Präklusion wegen Verspätung und Gegenstrategien	162
§ 15	Anwaltliche Pflichten nach Urteilsverkündung	186

TEIL V SONSTIGE FORMEN DER BEENDIGUNG DES PROZESSES

§ 16	Erledigung	189
§ 17	Klagerücknahme	191
§ 18	Prozessvergleich	192

Inhaltsübersicht

TEIL VI BERUFUNG

§ 19	Zulässigkeit der Berufung	196
§ 20	Begründetheit der Berufung, Umfang der Überprüfung durch das Berufungsgericht	201
§ 21	Besonderheiten des Berufungsverfahrens	215

TEIL VII BESONDERE VERFAHRENSARTEN

§ 22	Selbständiges Beweisverfahren	219
§ 23	Urkundenprozess	223
§ 24	Mahnverfahren	233
§ 25	Einstweiliger Rechtsschutz	238

B. Verhandlungstaktik

TEIL I	EINFÜHRUNG	255
--------	------------	-----

TEIL II VERHANDLUNGSGRUNDLAGEN

§ 26	Verhandeln im anwaltlichen Bereich	257
§ 27	Grundformen des Verhandeln	257
§ 28	Grundbegriffe der Verhandlungsforschung	266
§ 29	Herausforderungen in (anwaltlichen) Verhandlungen	271

TEIL III PLANUNG UND ABLAUF VON VERHANDLUNGEN

§ 30	Verhandlungsvorbereitung	274
§ 31	Verhandlungseinstieg („Warmlaufphase“)	285
§ 32	Kernphase der Verhandlung	286
§ 33	Der Abschluss der Verhandlung	299
§ 34	Die Umsetzung des Vereinbarten	301
§ 35	Interne Nachbereitung der Verhandlung	302

TEIL IV PSYCHOLOGISCHE ASPEKTE DER VERHANDLUNG

§ 36	Die Verhandlung als Kommunikationsprozess	304
§ 37	Heuristiken und kognitive Verzerrungen	308
§ 38	Emotionen in Verhandlungen	315
	Stichwortverzeichnis	319

Inhalt

Literaturverzeichnis	21
----------------------	----

A. Prozesstaktik

TEIL I EINLEITUNG

§ 1 Was ist Prozesstaktik?	25
I. Dispositionsmaxime	25
II. Beibringungsgrundsatz	26
III. Konsequenzen	26

TEIL II KLAGE

§ 2 Vorbereitung der Klage	28
I. Vorbemerkung: Wichtige Pflichten des Rechtsanwalts gegenüber seinem Mandanten	28
1. Umfassende Beratung und Interessenwahrnehmung bei optimaler rechtlicher Bearbeitung	28
2. Wahl des sichersten Weges	30
3. Weisungsgebundenheit	30
II. Einzelheiten zur Vorbereitung der Klage	30
1. Soll überhaupt geklagt werden?	30
2. Aufklärung des Sachverhaltes	31
3. Außergerichtliche Mahnung	32
4. Außergerichtliches Güteverfahren	32
5. Fristen	33
6. Wahl der optimalen Verfahrensart	34
§ 3 Überblick über den Ablauf eines Zivilprozesses aus Anwaltssicht	34
I. Anhängigkeit und Rechtshängigkeit	34
II. Früher erster Termin oder schriftliches Vorverfahren	34
III. Mündliche Verhandlung	35
IV. Urteil und Rechtsmittel	36
§ 4 Wer klagt?	36
I. Aktivlegitimation	36
II. Ermittlung des Anspruchsinhabers	37
III. Abtretung	38
1. Abtretung zur Begründung der Aktivlegitimation	38
2. Abtretung zur Verbesserung der Beweissituation	38
IV. Prozessstandschaft	39
§ 5 Wer wird verklagt?	40
I. Mehrheit von Anspruchsgegnern, „Herausschießen“ von Zeugen	40
II. GbR als Anspruchsgegnerin	41
III. Sorgfältige Bezeichnung des Beklagten	42

Inhalt

§ 6	Die Verfahrensbeteiligten	43
I.	Die Parteien, insbesondere Streitgenossenschaft	43
1.	Einfache Streitgenossenschaft	43
2.	Notwendige Streitgenossenschaft	45
a)	Voraussetzungen	45
b)	Rechtsfolgen	46
II.	Beteiligung Dritter am Rechtsstreit	47
1.	Nebenintervention	47
a)	Voraussetzungen	47
b)	Verfahren	48
c)	Recht zur Unterstützung der Partei, § 67 ZPO	49
aa)	Grundsatz	49
bb)	Schranken	49
d)	Nebeninterventionswirkung, § 68 ZPO	50
e)	Sonderfall: streitgenössische Nebenintervention	52
2.	Streitverkündung	54
a)	Taktische Ziele der Streitverkündung	54
b)	Voraussetzungen und Verfahren der Streitverkündung	55
c)	Mögliche Reaktionen des Streitverkündeten und taktische Erwägungen	56
§ 7	Wo wird geklagt?	58
I.	Rechtsweg	58
II.	Sachliche Zuständigkeit	58
III.	Funktionelle Zuständigkeit	59
IV.	Örtliche Zuständigkeit	60
1.	Ausschließliche Gerichtsstände	60
2.	Nicht ausschließliche Gerichtsstände	60
a)	Allgemeiner Gerichtsstand	61
b)	Besondere Gerichtsstände	61
aa)	Gerichtsstand der Mitgliedschaft, § 22 ZPO	61
bb)	Gerichtsstand der Erbschaft, § 27 ZPO	61
cc)	Gerichtsstand des Erfüllungsortes, § 29 ZPO	61
dd)	Gerichtsstand der unerlaubten Handlung, § 32 ZPO	62
ee)	Wettbewerbsrechtliche Streitigkeiten, § 14 UWG	62
c)	Prozesstaktische Erwägungen	63
3.	Gerichtsstandsvereinbarungen	63
4.	Gerichtliche Bestimmung der Zuständigkeit	64
V.	Rügelose Verhandlung	64
VI.	Verweisung	64
§ 8	Sachvortrag sowie Darlegungs- und Beweislast	65
I.	Substantiierungslast	65
1.	Bedeutung	65
2.	Inhaltliche Anforderungen an die hinreichende Substantiierung	65
a)	Grundsatz	65
b)	Wechselwirkung mit gegnerischem Vortrag	68
c)	Bezugnahme auf Anlagen zum Schriftsatz	68
3.	Hinweispflicht des Gerichts bei unzureichender Substantiierung	69

Inhalt

II. Vortrag „ins Blaue hinein“ und wahrheitswidriger Vortrag	69
III. Haupt- und Hilfsvortrag	70
IV. Verteilung der Darlegungs- und Beweislast	71
1. Bedeutung und grundsätzliche Verteilung	71
2. Sekundäre Darlegungslast	73
a) Bereicherungsrecht	74
b) Verletzung von Aufklärungspflichten	75
3. Umkehr der Beweislast	76
a) Gesetzliche Beweislastregeln	76
b) Gesetzliche Vermutungen	77
aa) Tatsachenvermutungen	78
bb) Rechtsvermutungen	78
cc) Exkurs: Unwiderlegliche Vermutungen	79
c) Tatsächliche Vermutungen	79
aa) Wiederholungsgefahr	80
bb) Vollständigkeit und Richtigkeit der Urkunde	80
cc) Wucherähnliches Rechtsgeschäft	80
dd) Beratungsgerechtes Verhalten	81
d) Materiell-rechtliche Anerkenntnisse	82
4. Beweiserleichterungen	83
a) Ausgangspunkt: Vollbeweis	83
b) Gesetzliche Beweiserleichterungen	84
aa) § 287 ZPO	84
bb) § 252 BGB	85
c) Anscheinsbeweis = prima-facie-Beweis	86
aa) Pflichtverletzung	86
bb) Kausalität	87
cc) Beratungsgerechtes Verhalten	87
d) Beweisvereitelung	88
§ 9 Beweisführung und Beweismittel	89
I. Allgemeine Grundsätze	89
1. Erschöpfung der Beweismittel und Verbot der antizipierten Beweismittelwürdigung	89
2. Hauptbeweis und Gegenbeweis	90
3. Unmittelbarer und mittelbarer Beweis	90
4. Beweisverwertungsverbote	91
5. Strengbeweis und Freibeweis	92
6. Eignung der Beweismittel	92
II. Zeugenbeweis, §§ 373 ff. ZPO	93
1. Beweisthema und Zeugnissfähigkeit	93
2. Beweisantritt	94
3. Potenziell parteiischer Zeuge	96
III. Beweis durch Sachverständige, §§ 402 ff. ZPO	97
1. Beweisthema	97
2. Beweisantritt	98
3. Sonderproblem: Informationsbeschaffung bei einer Partei	98
4. Prozessuale Rechte nach Erstellung des Sachverständigengutachtens	99

Inhalt

IV. Urkunden, §§ 415 ff. ZPO	101
1. Beweiskraft	101
a) Öffentliche Urkunden	101
b) Privaturkunden	102
2. Beweisantritt	103
V. Parteivernehmung, §§ 445 ff. ZPO	104
1. Vernehmung der gegnerischen Partei	104
2. Vernehmung oder Anhörung der eigenen Partei	105
§ 10 Klageantrag und Streitgegenstand	107
I. Grundlagen	107
1. Streitgegenstand und Anspruch im prozessualen Sinne	107
2. Bedeutung des Streitgegenstandes	108
a) Ne ultra petita	108
b) Einrede der anderweitigen Rechtshängigkeit	108
c) Verjährungshemmung	108
d) Rechtskraft	109
3. Beispiele	110
II. Klageantrag	110
1. Grundsätzliches	110
2. Leistungsklagen	110
a) Zahlungsklagen	110
aa) Bezifferte Zahlungsanträge	110
bb) Unbezifferte Zahlungsanträge	111
b) Herausgabeanträge	112
c) Freistellungsanträge	112
d) Unterlassungsanträge	113
e) Zug-um-Zug-Verurteilung	113
f) Stufenklage	114
3. Feststellungsklagen	116
a) Statthaftigkeit der Feststellungsklage	116
b) Feststellungsinteresse	117
c) Klage auf Feststellung einer Schadensersatzpflicht	117
d) Negative Feststellungsklage	118
e) Zwischenfeststellungsklage	119
4. Gestaltungsklagen	120
5. Haupt- und Hilfsanträge	121
a) Vorbemerkung: Zulässigkeit bedingter Prozesshandlungen	121
b) Konsequenzen für Klageanträge	122
III. Objektive Klagehäufung, insbes. Eventualklagehäufung	123
IV. Teilklage	124
1. Zulässigkeit	124
2. Taktische Überlegungen	125
a) Absenkung des Kostenrisikos und Eventualwiderklage	125
b) Bedingte Erweiterung der Teilklage	126

Inhalt

TEIL III KLAGEERWIDERUNG UND WIDERKLAGE

§ 11	Klageerwiderung	128
I.	Fristen	128
II.	Verteidigung gegen die Klage	129
1.	Antragstellung	129
2.	Aufbau möglichst vieler „Verteidigungslinien“	130
3.	Prüfung der Schlüssigkeit der Klage	131
4.	Bestreiten des klägerischen Vortrags zu anspruchsbegründenden Tatsachen	131
a)	Prozessuale Anforderungen an das Bestreiten	131
aa)	Nicht nur pauschales Bestreiten	132
bb)	Einfaches und qualifiziertes Bestreiten	132
cc)	Bestreiten mit Nichtwissen	133
b)	Gegenbeweis	135
c)	Richtiger Vortrag des Klägers; Vermeidung von Geständnissen	135
5.	Einreden gegen die Klageforderung	136
a)	Taktisches Vorgehen bzgl. Formalia der Einrede	137
b)	Aufrechnung	137
aa)	Rechtsnatur, Formen, Darlegungs- und Beweislast	137
bb)	Rücknahme der Aufrechnung oder Änderung der Tilgungsreihenfolge	138
cc)	Gerichtliche Entscheidung	139
III.	Verhalten bei begründeter Klage	140
1.	Urteil oder Erledigung?	140
2.	Mögliche Vermeidung von Kostennachteilen	141
3.	Sonderfall: nicht leistungsfähiger Beklagter	142
§ 12	Widerklage	143
I.	Bedeutung	143
II.	Zulässigkeit der Widerklage, insbesondere örtliche Zuständigkeit	143
III.	Eventualwiderklage	144
IV.	Dritt-widerklage	147

TEIL IV MÜNDLICHE VERHANDLUNG

§ 13	Allgemeines	149
I.	Terminierung, Aufhebung und Verlegung	149
II.	Gang der mündlichen Verhandlung	150
1.	Erörterung der Sach- und Rechtslage	151
2.	Vergleichsgespräche	152
3.	Persönliches Erscheinen und Anhörung der Parteien	152
4.	Beweisaufnahme	154
a)	Vernehmung von Zeugen	154
aa)	Frage nach eigener Wahrnehmung des Zeugen	157
bb)	Aufdeckung von Widersprüchen oder Unrichtigkeiten	157
cc)	Vertheidigung des Zeugen?	157
b)	Vernehmung des Sachverständigen	158

Inhalt

c) Verhandlung nach der Beweisaufnahme	158
III. Schriftsatznachlass	159
1. Schriftsatznachlass auf gerichtliche Hinweise, § 139 Abs. 5 ZPO	160
2. Schriftsatznachlass auf gegnerischen Vortrag, § 283 ZPO	160
3. Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung, § 156 ZPO	162
§ 14 Präklusion wegen Verspätung und Gegenstrategien	162
I. Zurückweisung verspäteten Vorbringens gem. § 296 ZPO	163
1. Zurückweisung nach § 296 Abs. 1 ZPO	163
a) Fristversäumung	163
b) Keine Entschuldigung	164
c) Verzögerung des Verfahrens	164
aa) Verzögerungsbegriff	164
bb) Entscheidungsreife	166
cc) Schlüssiger, entscheidungserheblicher und streitiger Vortrag	167
d) Keine Verletzung der Prozessförderungspflicht des Gerichts	168
aa) Ordnungsgemäße Terminvorbereitung nach § 273 ZPO	169
bb) Richterliche Hinweispflicht gem. § 139 ZPO	169
e) Rechtsfolgen	171
2. Zurückweisung nach § 296 Abs. 2 ZPO	171
a) Verletzung der allgemeinen Prozessförderungspflicht der Partei	172
b) Grobe Nachlässigkeit	174
c) Rechtsfolgen	174
II. Strategien zur Vermeidung der Präklusion wegen Verspätung	174
1. Präsenze Beweismittel	175
2. Flucht in die Säumnis	175
a) Die Säumnis und ihre Folgen	176
b) Taktisches Vorgehen	177
c) Ausschluss einer Flucht in die Säumnis	179
d) Gegenstrategien	180
aa) Gegenvorbringen und Gegenbeweis	180
bb) Entscheidung nach Aktenlage	180
e) Fazit	182
3. Flucht in die Widerklage	182
4. Flucht in die Klageerweiterung oder -änderung	184
5. Flucht in die Klagerücknahme	185
§ 15 Anwaltliche Pflichten nach Urteilsverkündung	186
I. Urteilsberichtigung wegen offener Unrichtigkeit	186
II. Tatbestandsberichtigung	186
III. Urteilsergänzung	187
IV. Beratung über Rechtsmittel	188

Inhalt

TEIL V SONSTIGE FORMEN DER BEENDIGUNG DES PROZESSES

§ 16	Erledigung	189
§ 17	Klagerücknahme	191
§ 18	Prozessvergleich	192
	I. Allgemeines	192
	II. Widerrufsvergleich	193
	III. Zwangsvollstreckung	194

TEIL VI BERUFUNG

§ 19	Zulässigkeit der Berufung	196
	I. Statthaftigkeit und Beschwer	196
	II. Berufungseinlegung	197
	III. Berufungsbegründung	197
	1. Form und Frist	197
	2. Berufungsanträge	198
	3. Berufungsgründe	199
	a) Geltendmachung von Rechtsverletzungen	199
	b) Beanstandung der erstinstanzlichen Tatsachenfeststellungen	200
	c) Neue Angriffs- und Verteidigungsmittel	200
	d) Gegenstand der Berufungsrügen	201
	e) Bedeutung der Berufungsrügen	201
§ 20	Begründetheit der Berufung, Umfang der Überprüfung durch das Berufungsgericht	201
	I. Beschränkung durch die Berufungsanträge	202
	II. Rechtsverletzungen	202
	III. Tatsächliche Grundlagen	203
	1. Zweifel an der Richtigkeit und Vollständigkeit der erstinstanzlichen Feststellungen	203
	a) Verfahrensfehler	203
	b) Zweifel trotz verfahrensfehlerfreier Feststellungen	204
	c) Beweisaufnahme durch das Berufungsgericht	205
	aa) Erneute Vernehmung von Zeugen durch das Berufungsgericht	205
	bb) Erneute Begutachtung durch den Sachverständigen	205
	2. Novenverbot und Ausnahmen	206
	a) Neuheit des Angriffs- und Verteidigungsmittels und Beweiskraft des erstinstanzlichen Tatbestandes	206
	aa) Keine Beweiskraft bei widersprüchlichem oder unklarem Tatbestand	207
	bb) Keine Bindungswirkung nach Tatbestandsberichtigungsantrag	207
	b) Zulässigkeit neuer Angriffs- und Verteidigungsmittel	209
	aa) § 531 Abs. 2 S. 1 Nr. 1 ZPO	209
	bb) § 531 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 ZPO	210
	cc) § 531 Abs. 2 S. 1 Nr. 3 ZPO	211

Inhalt

dd) Teleologische Reduktion: Berücksichtigung unstreitigen Vorbringens	213
3. Verspätetes Vorbringen in der Berufungsinstanz	214
§ 21 Besonderheiten des Berufungsverfahrens	215
I. Berufungserwiderung	215
II. Anschlussberufung	215
III. Klageänderung, Aufrechnung und Widerklage in der Berufungsinstanz	217
IV. Entscheidung über die Berufung	217

TEIL VII BESONDERE VERFAHRENSARTEN

§ 22 Selbständiges Beweisverfahren	219
I. Voraussetzungen	219
1. Antrag	219
2. § 485 Abs. 1 ZPO	219
3. § 485 Abs. 2 ZPO	220
4. Nicht erforderlich: Schlüssigkeit und Beweiserheblichkeit	221
II. Taktische Ziele und Vorgehen	221
1. Verjährungshemmung	221
2. Beweissicherung	221
3. Informationsbeschaffung	222
4. Vergleichsbemühungen	223
§ 23 Urkundenprozess	223
I. Statthaftigkeit des Urkundenprozesses	224
II. Verfahren und taktisches Vorgehen	226
1. Sonderregeln des Urkundenprozesses	226
2. Mögliche Verläufe des Urkundenprozesses	227
a) Unbegründete Klage	227
b) Im Urkundenprozess unstatthafte Klage	228
aa) Taktische Möglichkeiten des Beklagten zur Herbeiführung der Unstatthaftigkeit des Urkundenprozesses	228
bb) Gegenstrategie des Klägers: Abstandnahme vom Urkundenprozess	229
c) Vorbehaltsurteil und Nachverfahren	230
§ 24 Mahnverfahren	233
I. Verfahren	233
II. Taktische Ziele und Vorgehen	234
1. Schnelle und kostengünstige Titulierung	234
2. Verjährungshemmung	235
a) Vorteile und Risiken des Mahnverfahrens	235
b) Dauer der Verjährungshemmung und Gegenstrategien	237
§ 25 Einstweiliger Rechtsschutz	238
I. Arrest und einstweilige Verfügung	238
II. Arten einstweiliger Verfügungen	239

Inhalt

III. Voraussetzungen und Inhalt der einstweiligen Verfügung	240
1. Verfügungsanspruch	240
2. Verfügungsgrund	241
a) Allgemeines	241
b) Verfügungsgrund bei Unterlassungsverfügungen	241
c) Wettbewerbsrechtliche Dringlichkeitsvermutung	242
3. Verbot der Vorwegnahme der Hauptsache	243
4. Interessenabwägung	245
IV. Verfahren	245
1. Zuständigkeit	245
2. Urteilsverfügung und Beschlussverfügung	246
a) Urteilsverfügung	246
b) Beschlussverfügung, Schutzschrift und Widerspruch	247
c) Zurückweisung des Antrags auf Erlass einer einstweiligen Verfügung	248
3. Prozessuale Besonderheiten des einstweiligen Verfügungsverfahrens	249
a) Glaubhaftmachung und Beschränkung auf präsente Beweismittel	249
b) Verfahrensbeschleunigung	251
c) Berufung und Instanzenzug	252
4. Vollziehung und Zustellung der einstweiligen Verfügung	252

B. Verhandlungstaktik

TEIL I EINFÜHRUNG	255
-------------------	-----

TEIL II VERHANDLUNGSGRUNDLAGEN

§ 26 Verhandeln im anwaltlichen Bereich	257
§ 27 Grundformen des Verhandelns	257
I. Distributives Verhandeln	258
1. Grundprinzip	258
2. Hartes und weiches Verhandeln	259
II. Integratives Verhandeln	260
1. Grundprinzip	260
2. Exkurs: Sachbezogenes Verhandeln nach dem Harvard-Konzept	262
a) Trennung von Verhandlungsgegenstand und Beziehungsebene	263
b) Konzentration auf Interessen statt auf Positionen	264
c) Erarbeitung möglichst vieler Lösungsoptionen	264
d) Bestehen auf objektive Beurteilungskriterien	265
e) Heranziehen der BATNA	265
§ 28 Grundbegriffe der Verhandlungsforschung	266
I. Positionen und Interessen	266
II. Maximalziel	267
III. Minimalziel („deal-breaker“)	268
IV. Der Einigungsbereich (ZOPA)	270

Inhalt

§ 29	Herausforderungen in (anwaltlichen) Verhandlungen	271
I.	Das Verhandlungsdilemma – Das Spannungsverhältnis zwischen Wertschöpfung und Wertbeanspruchung	271
II.	Das Verhandlungsdilemma als Grundproblem von Verhandlungen	271
III.	Management des Verhandlungsdilemmas	273

TEIL III PLANUNG UND ABLAUF VON VERHANDLUNGEN

§ 30	Verhandlungsvorbereitung	274
I.	Analyse der Parteien und Beteiligten der Verhandlung	275
II.	Verhandlungsthemen, Positionen und Interessen	276
III.	Maximalziele, Minimalziele und Nichteinigungsalternativen der Parteien	278
1.	Maximal- und Minimalziele	278
2.	Nichteinigungsalternativen	278
a)	Bedeutung	278
b)	Arten von Nichteinigungsalternativen	279
c)	Bewertung von Nichteinigungsalternativen	280
aa)	Grundsätzliches	280
bb)	Exkurs: Prozessrisikoanalyse als Instrument zur Bewertung von Nichteinigungsalternativen in Konfliktverhandlungen	281
IV.	Identifizierung von Wertschöpfungsquellen und Entwicklung von Handlungsoptionen und Alternativlösungen	282
V.	Festlegen der Prioritäten, Bewertungskriterien und der Eröffnungsposition; Ableitung einer Konzessionsstrategie	283
VI.	Verhandlungslogistik	283
VII.	Zusammenstellen des Verhandlungsteams; Rollenverteilung	284
VIII.	Gesamtstrategie	285
§ 31	Verhandlungseinstieg („Warmlaufphase“)	285
§ 32	Kernphase der Verhandlung	286
I.	Informationsphase	286
II.	Wertschöpfungsphase („value creation“)	287
1.	Wertschöpfungsquellen	288
a)	Unterschiede zwischen den Parteien	289
aa)	Unterschiedliche Interessen und Präferenzen	289
bb)	Unterschiedliche Ressourcen, Fähigkeiten und Kosten	289
cc)	Unterschiedliche Prognosen	290
dd)	Individuelle Zeit- und Risikopräferenzen	290
b)	Gemeinsamkeiten zwischen den Verhandlungsparteien	291
c)	Größenvorteile und Verbundeffekte	292
d)	Reduzierung der Transaktionskosten	292
2.	Wertschöpfungstaktiken	292
III.	Wertbeanspruchungsphase („value claiming“)	296
1.	Grundlagen der Wertbeanspruchung	296
2.	Techniken der Wertbeanspruchung	296
a)	Einigungsbereich abschätzen	296
b)	Die gegenseitigen Ausgangsforderungen	297

Inhalt

c) Die Annäherung durch wechselseitige Konzessionen	298
3. Typische Wertbeanspruchungstaktiken	298
§ 33 Der Abschluss der Verhandlung	299
I. Abbruch der Verhandlung	299
II. Einigung	300
III. Weiterverhandeln	300
IV. Vorläufige Übereinkunft samt Nachverhandlungs-Vereinbarung	301
§ 34 Die Umsetzung des Vereinbarten	301
§ 35 Interne Nachbereitung der Verhandlung	302

TEIL IV PSYCHOLOGISCHE ASPEKTE DER VERHANDLUNG

§ 36 Die Verhandlung als Kommunikationsprozess	304
I. Grundprinzipien menschlicher Kommunikation	304
1. Verbale und nonverbale Kommunikation	304
2. Die vier Seiten einer Nachricht	305
II. Kommunikationstechniken	306
1. (Aktives) Zuhören	306
2. Paraphrasieren und Verbalisieren	307
3. Fragetechniken	307
§ 37 Heuristiken und kognitive Verzerrungen	308
I. Fixed-pie assumption – Nullsummenannahme	309
II. Escalation of Commitment, Sunk Costs Bias	309
III. Anchoring and adjustment – Der Ankereffekt	310
IV. Overconfidence-Bias – Selbstüberschätzungseffekt	312
V. Reactive Devaluation – Reaktive Abwertung	312
VI. Endowment-Effect – Der Besitzumseffekt	313
VII. The winner’s curse	314
VIII. Framing	314
§ 38 Emotionen in Verhandlungen	315
I. Negative Emotionen und ihre Auswirkungen	316
II. Umgang mit eigenen negativen Emotionen	317
III. Umgang mit fremden negativen Emotionen	317
IV. Taktischer Einsatz von negativen Emotionen	318
Stichwortverzeichnis	319