



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Es wird aufgezeichnet: Sätze, die am Verhandlungstisch nichts verloren haben

Das tschechische Recht kennt kein settlement privilege. Was Sie in Vergleichsgesprächen sagen, liest eines Tages vielleicht ein Richter. Ein Leitfaden dazu, was aus Ihren Sätzen zwei Jahre später im Gerichtssaal wird.

MGR. JAN VYTRÍSAL

15. 9. 2026 · 12 min Lesezeit

Das tschechische Recht kennt kein settlement privilege. Was Sie in Vergleichsgesprächen sagen, liest eines Tages vielleicht ein Richter. Die meisten Menschen — Anwälte eingeschlossen — reden am Verhandlungstisch, als lösten sich Worte auf. Sie lösen sich nicht auf. Dies ist ein Leitfaden dazu, was aus Ihren Sätzen zwei Jahre später im Gerichtssaal wird.

Der Mythos der Vertraulichkeit

Ich beginne mit dem, was die meisten Unternehmer glauben, weil sie es in amerikanischen Serien gesehen haben: dass alles, was in Vergleichsgesprächen fällt, „off the record“ sei. Im angloamerikanischen Recht gibt es die Doktrin *without prejudice* tatsächlich — Kommunikation, die in ernsthaftem Bemühen um eine Einigung geführt wird, ist vor Gericht grundsätzlich unverwertbar. Genau diese Regel erlaubt es den Parteien, offen zu sprechen: eine Schwäche einzuräumen, einen Kompromiss anzubieten, den Preis zu nennen, zu dem sie vom Tisch aufstehen würden.

Im tschechischen Zivilverfahren gibt es nichts dergleichen. § 125 der Zivilprozessordnung bestimmt, dass als Beweis **alle Mittel dienen können, mit denen sich der Sachverhalt feststellen lässt**. Ihre E-Mail mit einem Vergleichsvorschlag. Das Verhandlungsprotokoll. Die Aussage desjenigen, der mit am Tisch saß. Ihre SMS um zehn Uhr abends nach dem dritten Bier. Es gibt keine Vorschrift, die sagen würde: Das wurde im Vergleichsversuch geäußert, das zählt nicht.

Die einzige echte Ausnahme ist die förmliche Mediation nach dem Gesetz Nr. 202/2012 Slg. — und auch hier Vorsicht bei einem Detail, das kaum jemand kennt: Die Verschwiegenheitspflicht trifft **den Mediator, nicht die Parteien**. Ein eingetragener Mediator darf über das, was er erfahren hat, nicht aussagen. Aber die Gegenseite, die Ihnen gegenüber saß? Sie kann Ihre Sätze dem Gericht erzählen, wann immer es ihr passt — sofern Sie Vertraulichkeit nicht ausdrücklich vertraglich vereinbart haben. Und selbst vereinbarte Vertraulichkeit hat Grenzen: Die Verletzung einer Vertraulichkeitsvereinbarung begründet einen Schadensersatzanspruch, aber ein einmal vorgelegter Beweis verschwindet aus dem Gerichtssaal nicht mehr.

DIE PRAKTISCHE KONSEQUENZ

In Tschechien verhandeln Sie immer zu Protokoll. Auch wenn nichts protokolliert wird. Auch wenn nichts aufgezeichnet wird. Das Gedächtnis der Gegenseite ist ein Aufnahmegerät, das sich nicht abschalten lässt.

Und wenn tatsächlich aufgezeichnet wird

Die zweite Ebene, über die noch weniger gesprochen wird: eine Aufnahme ohne Ihre Zustimmung. § 86 des Zivilgesetzbuchs schützt die Privatsphäre und Äußerungen persönlicher Natur — niemand darf sie grundsätzlich ohne Einwilligung festhalten. Die Rechtsprechung des Verfassungsgerichts wägt diesen Schutz jedoch gegen das Recht auf ein faires Verfahren ab: Eine heimliche Aufnahme kann verwertbar sein, wenn sie der einzige oder ent-

scheidende Weg ist, ein Recht zu beweisen, und der Eingriff in die Privatsphäre verhältnismäßig bleibt. Bei einer Verhandlung zweier Unternehmer über einen Handelsstreit — also außerhalb der Intimsphäre, im beruflichen Verkehr — lassen die Gerichte die Verwertbarkeit recht großzügig zu.

Ich werde Ihnen nicht raten aufzuzeichnen. Ich sage Ihnen etwas Nützlicheres: **Verhandeln Sie stets so, als zeichne der andere auf.** Es ist die einzige Annahme, deren Irrtum Sie nichts kostet.

Anatomie eines zitierfähigen Satzes

In Jahren am Verhandlungstisch habe ich mir eine Typologie jener Sätze zugelegt, die als Bumerang zurückkommen. Drei Kategorien, nach Häufigkeit geordnet:

Kategorie	Wie es am Tisch klingt	Wie es zwei Jahre später aus dem Protokoll klingt
Bravour	„Von mir aus ziehe ich das zehn Jahre durch, mir ist das egal.“	Drohung, Obsession oder Schikane — und der Richter entscheidet auch über die Kosten
Ungewolltes Eingeständnis	„Na klar wussten wir, dass es Mängel hat, aber für das Geld...“	„Der Beklagte hat die Kenntnis der Mängel eingeräumt.“ Der Rest des Satzes interessiert niemanden
Bedingte Kapitulation	„Wenn wir theoretisch auf eine Million gingen...“	„Der Beklagte hat den Betrag von einer Million in der Verhandlung selbst eingeräumt.“

Bravour ist gerade deshalb tückisch, weil sie keinerlei taktischen Gewinn bringt: Sie hat niemanden überzeugt, nichts bewegt, sie hat sich nur eingeschrieben. Reine Risikoemission ohne Ertrag.

Ungewollte Eingeständnisse entstehen meist in dem Moment, in dem Sie sich gegen etwas anderes wehren: Sie konzentrieren sich auf die Verteidigung von Punkt B und liefern nebenbei Punkt A ab. Eine Gegenseite, die zuhören kann, notiert sich am Tisch nicht, was Sie behaupten. Sie notiert sich, was Sie einräumen.

Die bedingte Kapitulation hat eine Eigenschaft, die unterschätzt wird: Der Konjunktiv verdunstet aus Erinnerungen als Erstes. Ein Vergleichsangebot ohne Schutzformulierung wird zum Anker, unter dem Sie nie wieder verhandeln — und im schlimmeren Fall legt die Gegenseite es als Ihre Anerkennung des Anspruchsgrundes vor.

Wie man ein Zugeständnis formuliert, ohne es zum Geständnis zu machen

Das heißt nicht, dass Sie am Tisch nichts anbieten dürfen. Ohne Angebote einigt man sich nie. Es heißt, dass das Angebot eine Konstruktion braucht, die es von der Sache trennt. Das Handwerk sieht so aus:

Verankern Sie das Angebot stets in der Ökonomie, nicht im Sachverhalt. Nicht „wir erkennen an, dass wir etwas schulden, reden wir über die Höhe“, sondern „unsere Position halten wir für vollständig begründet; der Betrag X spiegelt ausschließlich den Preis der Zeit und der Unsicherheit wider, die uns ein Rechtsstreit kosten würde“. Der Unterschied ist rechtlich entscheidend: Der erste Satz ist ein Anerkenntnis des Anspruchsgrundes, der zweite ein kaufmännisches Kalkül, aus dem sich nichts gewinnen lässt.

Befristen Sie das Angebot und sprechen Sie die Befristung aus. „Dieser Vorschlag gilt bis Monatsende; danach sprechen wir über andere Zahlen.“ Sie erzeugen damit nicht nur Druck — vor allem dokumentieren Sie, dass es sich um einen einmaligen Einigungsvorschlag handelte und nicht um eine dauerhafte Haltung zur Sache.

Und wenn Sie die Verhandlung protokollieren — was ich immer empfehle, samt Zusammenfassung an die Gegenseite noch am selben Tag, denn wer das Protokoll schreibt, schreibt die Geschichte — formulieren Sie die Angebotspassagen ausdrücklich: „Die Parteien haben über Möglichkeiten einer gütlichen Beilegung gesprochen; keine im Rahmen dieser Gespräche abgegebene Äußerung stellt ein Anerkenntnis des Anspruchs oder eines Teils davon dar.“ Kugelsicher ist das nicht. Es ist erheblich besser als nichts.

Wann man eine Schwäche absichtlich einräumt

Jetzt drehe ich es um, denn eine ehrliche Anleitung darf nicht bei „gestehen Sie nichts ein“ enden. Es gibt eine Situation, in der das Eingeständnis gegen das eigene Interesse der stärkste verfügbare Zug ist — und ich setze ihn ein.

Glaubwürdigkeit baut man am Verhandlungstisch nicht mit der Behauptung „vertrauen Sie mir“ auf. Man baut sie auf, indem man der Gegenseite etwas mitteilt, das gegen einen selbst spricht. Wenn ich in einer Verhandlung sage „unser Anspruch hat eine schwache Stelle, und das ist X; wir haben sie eingepreist“, geschieht etwas Bemerkenswertes: Alles andere, was ich bis dahin gesagt habe und noch sagen werde, gewinnt an Gewicht. Ein Lügner räumt keine Schwächen ein. Wer eine selbst offengelegt hat, dem glaubt man auch die starken Karten. Dieser Mechanismus ist in der Entscheidungspsychologie lange beschrieben — Information gegen das Interesse des Sprechers erhält beim Zuhörer eine Glaubwürdigkeitsprämie — und er funktioniert zuverlässig.

Aber er hat Regeln. Eingeräumt wird **kontrolliert**: eine Schwäche, die ich ausgewählt habe, in einer Formulierung, die ich vorab geschrieben habe, in einem Umfang, den ich auch im Protokoll trage. Nie im Affekt, nie unter dem Druck einer Frage, nie eine Schwäche, welche die Gegenseite noch nicht kennt und selbst nicht fände. Und nie dort, wo die Position insgesamt schwach ist — das Eingeständnis wirkt als Würze einer starken Position, nicht als Ersatz dafür. Dem kontrollierten Eingeständnis widme ich einen eigenen Text, denn es hat ihn verdient.

Die Checkliste der fünf Sätze

Vor jeder Verhandlung, die etwas wert ist, bereite ich fünf Formulierungen schriftlich vor. Ich empfehle Ihnen dasselbe — es kostet zwanzig Minuten und ist die billigste Versicherung, die Sie im ganzen Streit kaufen:

#	Der Satz	Wozu er dient
1	Mit dem ich anbiete	In der Ökonomie verankert, nicht im Sachverhalt
2	Mit dem ich ablehne	Ohne Bravour — „das ist für uns nicht akzeptabel“ schließt genauso gut
3	Mit dem ich die unangenehmste Frage beantworte	Sonst beantworten Sie sie im Affekt und schlecht
4	Mit dem ich die Verhandlung abbreche	Der Gang vom Tisch ist ein legitimer Zug, keine Niederlage
5	Den ich nie sage	Eine benannte Falle hört auf, eine Falle zu sein

Der Rest der Verhandlung darf Improvisation sein. Diese fünf Sätze nicht.

Was Sie mitnehmen sollten

In Tschechien gibt es keine Schutzhülle um Vergleichsgespräche. Alles, was Sie sagen, ist potenzieller Beweis — und eine Gegenseite mit gutem Gedächtnis oder gutem Telefon ist ein Aufnahmegerät. Das heißt nicht schweigen; es heißt sprechen wie jemand, der weiß, dass mitgeschrieben wird. Starke Positionen schwächt das kein bisschen. Schwache Sätze tötet es — und genau diesen Unterschied sehen Sie zwei Jahre später im Gerichtssaal.

Wie die Gegenseite Ihr Verhalten liest und was der Richter damit macht, beschreibe ich in **Paragraphen sind nur das Fundament: Psychologie und Taktik im Rechtsstreit** und **Psychologie der Beteiligten: Wie ein Richter entscheidet**. Ob überhaupt an den Verhandlungstisch statt vor Gericht, erörtere ich in **Wann vor Gericht und wann in die Mediation**.

Die Vorbereitung der Formulierungen für eine konkrete Verhandlung — einschließlich der Sätze, die nie fallen — gehört zu der Arbeit, die wir im **War Room** leisten.

Steht Ihnen eine Verhandlung bevor, die etwas wert ist? Fünf vorbereitete Sätze sind die billigste Versicherung im ganzen Streit — und am Tisch lassen sie sich nicht mehr kaufen. **Schreiben Sie uns**, oder lesen Sie, wie die Vorbereitung im **War Room** aussieht.

Der Text ist eine allgemeine Darstellung und keine Rechtsberatung; jede konkrete Situation erfordert eine eigene Beurteilung. Die Beispielsätze sind verallgemeinert und beziehen sich auf keine konkrete Sache und keine konkrete Person. Rechtsstand: August 2026.

Es wird aufgezeichnet: Sätze, die am Verhandlungstisch nichts verloren haben

Mgr. Jan Vytrřisal · Veröffentlicht 15. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/de/blog/es-wird-aufgezeichnet-saetze-die-am-verhandlungstisch-nichts-verloren-haben/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.