AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Was Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung gemeinsam haben

> *Gerichtssaal und Verhandlungsraum funktionieren nach denselben Prinzipien. Wer sie beherrscht, gewinnt in beiden.*

MGR. JAN VYTŘÍSAL

6. 3. 2026 · 5 min Lesezeit

Die meisten Menschen halten einen Rechtsstreit und eine Geschäftsverhandlung für grundverschiedene Dinge. Das Gericht ist förmlich, langsam und an Regeln gebunden, die Verhandlung flexibel und persönlich. Auf den ersten Blick stimmt das. Darunter folgen aber beide denselben Prinzipien, und wer sie versteht, ist vor Gericht wie am Verhandlungstisch im Vorteil.

Im Laufe meiner Praxis ist mir aufgefallen, dass die besten Verhandlungsführer wie Prozessanwälte denken und die besten Prozessanwälte wie erfahrene Kaufleute verhandeln. Für Zufall halte ich das nicht. Beide Welten beruhen auf drei gemeinsamen Prinzipien.

Erstes Prinzip: Wer den Rahmen setzt, hat den Vorteil

Im Gerichtsverfahren hängt das damit zusammen, wie Sie den Sachverhalt darstellen. Nach tschechischem Prozessrecht muss eine Klage die entscheidenden Tatsachen schildern und erkennen lassen, was Sie verlangen; eine rechtliche Einordnung muss sie nicht enthalten, denn die rechtliche Würdigung ist Sache des Gerichts (§ 79 Abs. 1 der Zivilprozessordnung). Ob es um Zahlung aus Vertrag, um Schadensersatz oder um die Herausgabe einer ungerechtfertigten Bereicherung geht, entscheidet sich aber daran, welche Tatsachen Sie vortragen und womit Sie sie beweisen. Danach richtet sich, was Sie beweisen müssen, wann die Verjährung beginnt und wie viel Sie verlangen können.

In Geschäftsverhandlungen funktioniert dasselbe. Sie verkaufen ein Unternehmen? Dann kommt es darauf an, ob Sie die Gespräche als Verkauf von Vermögenswerten oder als strategische Partnerschaft rahmen. Sie verhandeln über den Preis? Dann macht es einen Unterschied, ob Sie über EBITDA-Multiplikatoren sprechen oder über den Wert des Kundenstamms.

Ich hatte einen Mandanten, der aus einer Geschäftspartnerschaft ausstieg. Die Gegenseite stellte die Lage als „Aufteilung des gemeinsamen Vermögens“ dar und wollte die Hälfte von allem. Wir haben sie umgedeutet in einen „Ankauf des Geschäftsanteils nach dem Gesellschaftsvertrag“, und das bedeutete eine völlig andere Berechnung, ein anderes Vorgehen und am Ende ein anderes Ergebnis. Die Fakten blieben dieselben. Geändert hat sich der Rahmen und mit ihm alles andere.

Die Lehre ist einfach: Gehen Sie nie mit dem Rahmen, den Ihnen die Gegenseite anbietet, in einen Streit oder eine Verhandlung. Fragen Sie sich immer, ob es wirklich um das geht, was Ihnen die andere Seite vorlegt, oder eigentlich um etwas anderes.

Zweites Prinzip: Informationsasymmetrie zählt mehr als „Wahrheit“

Im Zivilprozess müssen Sie Tatsachen vortragen und beweisen. Ihre Strategie müssen Sie jedoch nicht offenlegen, und Sie müssen auch nicht erklären, warum Sie gerade diesen prozessualen Weg gewählt haben. Vorsicht bei Beweisen: Die entscheidenden Tatsachen und Beweismittel sind spätestens bis zum Ende der vorbereitenden, sonst der ersten mündlichen Verhandlung vorzubringen. Später benannte Beweise berücksichtigt das Gericht nur ausnahmsweise (§ 118b der Zivilprozessordnung). In der Hinterhand behalten können Sie also etwas gegenüber der Gegenseite vor dem Streit, vor Gericht nicht mehr.

Das verstehen Mandanten oft nicht. Sie kommen mit der Vorstellung, das Gericht sei der Ort, an dem die Wahrheit ermittelt wird. Im streitigen Verfahren sucht das Gericht aber nicht von sich aus nach der Wahrheit. Es entscheidet nach dem Sachverhalt, den es aus dem Vortrag und den Beweisen der Parteien feststellt. Das ist ein grundlegender Unterschied.

In Geschäftsverhandlungen gilt dasselbe, nur ohne Prozessordnung. Wer mehr über die Motive der Gegenseite weiß, ist im Vorteil. Und wer weiß, unter welchem Druck die andere Partei steht (zeitlich, finanziell oder mit Blick auf ihren Ruf), kann das nutzen.

Ich erinnere mich an einen Fall, in dem wir ein Unternehmen in einem Handelsstreit vertraten. Die Gegenseite setzte auf die Linie „Wir haben recht, und Sie wissen das“. Moralisch stand sie tatsächlich auf der richtigen Seite. Wir wussten aber, dass der Hauptzeuge, auf den sie ihren ganzen Fall stützte, einen eigenen Interessenkonflikt hatte, und vor Gericht wäre das herausgekommen. Am Ende mussten wir diese Information gar nicht einsetzen. Es genügte, dass wir sie hatten: Sobald wir andeuteten, dass wir mehr wussten, als die Gegenseite annahm, verschob sich ihre Verhandlungsposition.

Ich sage damit nicht, dass Sie lügen oder manipulieren sollen. Sie sollen in die Vorbereitung investieren, also Informationen sammeln und versuchen, den gesamten Zusammenhang zu verstehen, Ihren eigenen wie den der Gegenseite.

Drittes Prinzip: Timing ist Strategie, kein Zufall

Wann reicht man Klage ein, wann schlägt man einen Vergleich vor, und wann steht man vom Verhandlungstisch auf? Solche Entscheidungen wirken unscheinbar und verändern doch das Ergebnis.

Im Gerichtsverfahren habe ich Mandanten, die es „schnell hinter sich bringen“ wollen, und andere, denen die Zeit in die Hände spielt. Ein Schuldner wartet vielleicht auf die Verjährung. Ein Gläubiger dagegen muss Beweise sichern, bevor sie verschwinden, und ein Gesellschafter eine Gesellschafterversammlung einberufen, bevor die Gegenseite ihren Anteil übertragen kann.

In Geschäftsverhandlungen ist das Timing noch wichtiger, weil keine prozessualen Fristen es regeln. Sie können jahrelang verhandeln oder der Gegenseite 48 Stunden für eine Entscheidung geben. Beides ist eine legitime Strategie, vorausgesetzt, Sie wissen, warum Sie es tun.

Der häufigste Fehler? Emotionsgetriebene Eile. Der Mandant, der „endlich Ruhe haben will“, unterschreibt eine nachteilige Vereinbarung. Wer sich beleidigt fühlt, lehnt einen vernünftigen Kompromiss ab, und wer Angst hat, nimmt das erste Angebot an.

Ein guter Anwalt erkennt ebenso wie ein guter Verhandlungsführer, wann schnell gehandelt und wann abgewartet werden muss. Und er hat den Mut, dem Mandanten zu sagen: „Jetzt machen wir Druck“ oder „Jetzt bleiben wir geduldig.“

Warum das wichtig ist

Ein Anwalt, der nur Paragraphen versteht, kann Ihnen sagen, was im Gesetz steht. Das ist nützlich, reicht aber nicht. Ein Anwalt, der auch das Geschäft versteht, sagt Ihnen, was das Gesetz für Ihre Situation, Ihre Ziele und Ihre Grenzen bedeutet.

Recht ist nämlich ein Werkzeug, und bei jedem Werkzeug kommt es darauf an, wer es hält und wofür er es einsetzt.

Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung haben mehr gemeinsam, als die meisten Menschen glauben. Wer das erkennt, sieht in seinem Anwalt kein notwendiges Übel mehr, sondern arbeitet mit ihm als strategischem Partner. Dann können Sie gemeinsam darüber sprechen, worauf es Ihnen in dem Streit wirklich ankommt.

Die konkreten prozessualen Waffen des Zivilprozesses, die in Verhandlungen oft als Hebel wirken, beschreibt der Beitrag Was Sie im Zivilprozess verlangen können. Wenn Sie noch zögern, ob Sie überhaupt streiten sollen, lesen Sie Nicht jede Schlacht lohnt sich und Wann vor Gericht und wann in die Mediation. Was die Verhaltensökonomie und Autoren wie Kahneman, Cialdini oder Voss über Verhandlungen sagen, behandle ich in Paragraphen sind nur das Fundament: Psychologie und Taktik im Rechtsstreit. Über die Psychologie derjenigen, die einen Streit entscheiden (Richter, Mandant, Gegenseite), schreibe ich in Psychologie der Beteiligten. Warum die Wahl „Gericht oder Verhandlung“ oft zu einfach gedacht ist und das Spiel Schach, Poker, Monopoly oder leider auch Mensch ärgere Dich nicht sein kann, erkläre ich in Schach, Poker, Monopoly und Mensch ärgere Dich nicht. Und wenn auf der anderen Seite des Tisches jemand sitzt, den vernünftige Argumente nicht erreichen, lesen Sie Mit Terroristen verhandelt man nicht, einen Text über den irrationalen Gegner und darüber, wann Harvard nicht ausreicht.

Stehen Sie vor einem Handelsstreit, bei dem Verhandlung und Gerichtsweg noch beide offen sind?
In unserer Streitbeilegungspraxis verfolgen wir beide Wege regelmäßig parallel. Nehmen Sie Kontakt auf, und wir helfen Ihnen zu entscheiden, welchen Weg Sie wann gehen.

Was Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung gemeinsam haben

Mgr. Jan Vytřísal · Veröffentlicht 6. 3. 2026

https://www.iustoria.cz/de/blog/was-rechtsstreit-und-geschaeftsverhandlung-gemeinsam-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.