



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 VYTRÍSAL

6. 3. 2026 · 7 min Lesezeit

Die meisten Menschen betrachten einen Rechtsstreit und eine Geschäftsverhandlung als grundverschiedene Dinge. Das Gericht ist formell, starr, langsam. Die Verhandlung ist flexibel, schnell, persönlich. Oberflächlich betrachtet stimmt das. Unter der Oberfläche aber folgen beide denselben Prinzipien — und wer sie versteht, hat in beiden Welten die Nase vorn.

Im Laufe meiner Praxis ist mir aufgefallen, dass die besten Verhandlungsführer wie Prozessanwälte denken. Und die besten Prozessanwälte verhandeln wie erfahrene Geschäftsleute. Das ist kein Zufall. Es ist die Folge davon, dass beide Welten auf drei gemeinsamen Prinzipien beruhen.

Erstes Prinzip: Wer den Rahmen setzt, hat den Vorteil

Im Gerichtsverfahren nennt man das „rechtliche Einordnung“. Sie kommen mit einer unbezahlten Rechnung — aber ich qualifiziere den Fall als ungerechtfertigte Bereicherung um. Oder als Schadensersatzanspruch. Oder als Verletzung einer vertraglichen Pflicht. Jeder dieser Rahmen verändert die Spielregeln. Er verschiebt die Beweislast, ändert die Verjährungsfristen, verändert die Anspruchshöhe.

In Geschäftsverhandlungen funktioniert dasselbe Prinzip. Sie verkaufen ein Unternehmen? Es macht einen Unterschied, ob Sie die Diskussion als „Verkauf von Vermögenswerten“ oder als „strategische Partnerschaft“ rahmen. Sie verhandeln über den Preis? Es macht einen Unterschied, ob Sie über EBITDA-Multiplikatoren oder über den Wert des Kundenportfolios sprechen.

Ich hatte einmal einen Mandanten, der aus einer Geschäftspartnerschaft aussteigen wollte. Die Gegenseite rahmte die Situation als „Aufteilung des gemeinsamen Vermögens“ — und forderte die Hälfte von allem. Wir rahmten sie um in einen „Geschäftsanteilskauf gemäß Gesellschaftsvertrag“ — was eine völlig andere Berechnung, ein anderes Verfahren und ein anderes Ergebnis bedeutete. Kein einziger Fakt hatte sich geändert. Der Rahmen hatte sich geändert. Und damit alles andere.

Die Lektion ist einfach: Betreten Sie niemals einen Streit oder eine Verhandlung mit dem Rahmen, den Ihnen die Gegenseite anbietet. Fragen Sie sich immer — geht es wirklich darum? Oder reden wir eigentlich über etwas ganz anderes?

Zweites Prinzip: Informationsasymmetrie zählt mehr als „Wahrheit“

In einem Gerichtsverfahren sind Sie verpflichtet, Tatsachen vorzutragen und Beweise vorzulegen. Aber Sie sind nicht verpflichtet, Ihre Strategie offenzulegen. Sie müssen dem Gericht nicht verraten, welche Beweise Sie noch in der Hinterhand haben. Sie müssen nicht erklären, warum Sie genau diesen prozessualen Weg gewählt haben.

Das ist etwas, das Mandanten oft nicht begreifen. Sie kommen mit der Vorstellung, dass das Gericht ein Ort ist, an dem die Wahrheit ans Licht kommt. Ist es nicht. Das Gericht ist ein Ort, an dem auf Grundlage dessen entschieden wird, was die Parteien vorlegen. Das ist ein fundamentaler Unterschied.

In Geschäftsverhandlungen gilt dasselbe — nur ohne Prozessordnung. Wer mehr über die Motive der Gegenseite weiß, hat die bessere Position. Wer versteht, unter welchem Druck die andere Partei steht — zeitlich, finanziell, in Bezug auf ihre Reputation —, kann dieses Wissen nutzen.

Ich erinnere mich an einen Fall, in dem wir ein Unternehmen in einem Handelsstreit vertraten. Die Gegenseite verfolgte die Strategie: „Wir haben Recht, und das wissen Sie.“ Moralisch standen sie auf der richtigen Seite. Aber wir wussten etwas, das sie nicht wussten — ihr Hauptzeug, auf dem ihr gesamter Fall aufgebaut war, hatte einen eigenen Interessenkonflikt, der vor Gericht ans Licht gekommen wäre. Wir mussten diese Information nie einsetzen. Es reichte, dass wir sie hatten. Die Verhandlungsposition verschob sich in dem Moment, als wir andeuteten, dass wir mehr wussten, als sie annahmen.

Das heißt nicht, dass Sie lügen oder manipulieren sollen. Es heißt, dass Sie in die Vorbereitung investieren sollten. In das Sammeln von Informationen. In das Verstehen des gesamten Kontexts — nicht nur Ihres eigenen, sondern auch des Kontexts der Gegenseite.

Drittes Prinzip: Timing ist Strategie, kein Zufall

Wann reicht man eine Klage ein? Wann legt man ein entscheidendes Beweismittel vor? Wann schlägt man einen Vergleich vor? Wann steht man vom Verhandlungstisch auf? Das sind keine taktischen Details. Das sind strategische Entscheidungen, die das Ergebnis verändern.

In Gerichtsverfahren habe ich Mandanten, die es „schnell hinter sich bringen“ wollen. Ein anderes Mal habe ich Mandanten, die Zeit brauchen — weil die Zeit für sie arbeitet. Ein Schuldner, der auf die Verjährung wartet. Ein Gläubiger, der Beweise sichern muss, bevor sie verschwinden. Ein Gesellschafter, der eine Gesellschafterversammlung einberufen muss, bevor die Gegenseite ihren Anteil überträgt.

In Geschäftsverhandlungen ist das Timing noch entscheidender, weil es keine prozessualen Fristen gibt, die es regulieren. Sie können jahrelang verhandeln. Oder Sie können der Gegenseite 48 Stunden für eine Entscheidung geben. Beides sind legitime Strategien — vorausgesetzt, Sie wissen, warum Sie es tun.

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

Ein guter Anwalt — und ein guter Verhandlungsführer — unterscheidet zwischen Momenten, die schnelles Handeln erfordern, und Momenten, die Geduld verlangen. Und hat den Mut, dem Mandanten zu sagen: „Jetzt ist der Moment, Druck zu machen“ oder „Jetzt ist der Moment, abzuwarten.“

Warum das wichtig ist

Ein Anwalt, der nur Paragraphen versteht, kann Ihnen sagen, was das Gesetz sagt. Das ist nützlich — aber es reicht nicht. Ein Anwalt, der auch das Geschäft versteht, kann Ihnen sagen, was das Gesetz im Kontext Ihrer Situation, Ihrer Ziele und Ihrer Rahmenbedingungen bedeutet.

Denn Recht ist keine abstrakte Disziplin. Es ist ein Werkzeug. Und wie bei jedem Werkzeug kommt es darauf an, wer es in der Hand hält und wofür es eingesetzt wird.

Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung haben mehr gemeinsam, als die meisten Menschen ahnen. Wer das erkennt, hört auf, seinen Anwalt als notwendiges Übel zu betrachten, und beginnt, ihn als strategischen Partner zu sehen. Und genau dieser Perspektivwechsel macht den Unterschied — zwischen dem Gewinn eines Verfahrens und dem Gewinn dessen, worauf es Ihnen wirklich ankommt.

Zu konkreten prozessualen Waffen im Zivilverfahren (die in Verhandlungen oft als Hebel fungieren), siehe **Was Sie im Zivilprozess verlangen können**. Und wenn Sie noch zögern, ob Sie überhaupt streiten sollen, sind **Nicht jede Schlacht lohnt sich** und **Wann vor Gericht und wann in die Mediation** der nächste richtige Schritt. Den wissenschaftlichen Hintergrund dafür, *warum* diese Parallelen funktionieren — was Verhaltensökonomie, Kahneman, Cialdini und Voss tatsächlich zur Verhandlung sagen — habe ich in der Vertiefung **Paragraphen sind nur das Fundament: Psychologie und Taktik im Rechtsstreit** ausgearbeitet. Zur Psychologie derjenigen, die in jedem Streit tatsächlich entscheiden (Richter, Mandant, Gegenseite), siehe **Psychologie der Beteiligten**. Dass die Rahmung „Gericht oder Verhandlung“ oft zu einfach ist — dass das Spiel Schach, Poker, Monopoly oder leider auch „Mensch ärgere Dich nicht“ sein kann und jedes davon einen anderen Ansatz verlangt — habe ich in **Schach, Poker, Monopoly — und Mensch ärgere Dich nicht** beschrieben. Und wenn auf der anderen Seite des Verhandlungstisches jemand sitzt, der für rationale Argumente unerreichbar ist, ist **Mit Terroristen verhandelt man nicht** der Text über den irrationalen Gegner und darüber, wann Harvard nicht ausreicht.

Stehen Sie vor einem Handelsstreit, bei dem Verhandlung und Gerichtsweg beide auf dem Tisch liegen? In unserer **Streitbeilegungspraxis** fahren wir beide Gleise regelmäßig parallel. **Nehmen Sie Kontakt auf** — wir helfen Ihnen zu entscheiden, welcher Weg und welches Timing für Sie am besten ist.

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.