

# „Weich zur Person, hart zur Sache“

## Verhandeln üben Bonner Juristen bereits während des Studiums

Nachwuchsjuristen sollten so früh wie möglich die Kunst des Verhandeln lernen. Deshalb hat der Fachbereich Rechtswissenschaft sein Angebot zu Rhetorik, Präsentation, Mediation und Verhandlungsmanagement bereits deutlich ausgebaut. Nun bieten die „Bonn Negotiators“ ein neues, regelmäßiges Praxisprogramm an: Alle zwei Monate simulieren Jurastudenten realitätsnahe Verhandlungen. Die drei Gründer orientieren sich dabei an einem Programm der amerikanischen Harvard University, haben aber schon weitere Pläne.

Initiator der dreistündigen Praxis-Veranstaltung ist Dr. René A. Pfromm, Rechtsanwalt in einer internationalen Wirtschaftskanzlei in Köln. Als Lehrbeauftragter der Universität Bonn bietet er bereits eine Vorlesung und aufeinander aufbauende Workshops zum Verhandlungsmanagement an.

Während seines Studiums an der Harvard Law School wurde er als Mitglied der „Harvard Negotiators“ zum Preisträger eines weltweiten Verhandlungswettbewerbs. Er kann also vergleichen: „Hierzulande wird man im Jura-studium gut in der Anwendung des Rechts geschult – im Bereich der praktischen Verhandlungsführung besteht vielerorts aber noch Nachholbedarf.“ Deshalb möchte er gemeinsam mit den beiden Mitbegründern der Initiative, den ebenfalls wettbewerbs erfahrenen Studierenden Anne Goertz und Oliver Mersmann, angehenden Juristen in Bonn das nötige Rüstzeug mitgeben: „Verhandlungstechniken schon im Studium zu erlernen, ist ein klarer Wettbewerbsvorteil – und bereitet die Studierenden auf die Anforderungen ihrer späteren Berufe vor“.

### Der Kündigungsfall

Die Simulation des zweiten Treffens basiert auf einem von der Harvard University entwickelten Fall, der die Positionen und Forderungen von Mandanten und Anwälten schildert.

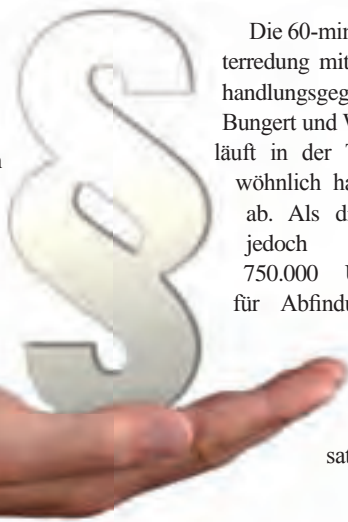
Heute geht es um eine Kündigung: Ein geschäftlich unerfahrener Erbe übernimmt das Unternehmen seines Vaters und kündigt den 65-jährigen Verkaufsleiter. Dieser wirft dem neuen Chef Altersdiskriminierung vor und droht mit Klage. Um eine solche zu verhindern, treffen sich die Parteien zu einer außergerichtlichen Verhandlung. Ein Ergebnis soll schnell erzielt werden, denn für die „Bonn Negotiators“ gilt ein straffer Zeitplan: 45 Minuten Vorbereitungszeit, 15 Minuten Austausch zwischen Anwalt und Mandanten, 60 Minuten Verhandlung, 60 Minuten Nachbesprechung. Unverzüglich widmen sich die Kursteilnehmer ihrem Skript und der ihnen darin vorgegebenen Rolle des Mandanten oder Anwalts. Eine Dreiviertelstunde später finden sich der Anwalt und Mandant jeweils einer Partei zusammen. „Unsere Position ist sehr stark“, erkennt Phillip Warflinger und arbeitet mit seiner Kommilitonin Christina Bungert eine Strategie für den gekündigten Verkaufsleiter aus: „Unser Ziel ist der Erhalt des Arbeitsplatzes – gegebenenfalls in einer anderen Position mit ähnlichem Gehalt.“ Die Studentin möchte nach dem Motto: „Weich zur Person, aber hart zur Sache“ handeln.

Die 60-minütige Unterredung mit den Verhandlungsgegnern von Bungert und Warflinger läuft in der Tat ungewöhnlich harmonisch ab. Als die beiden jedoch insgesamt 750.000 US-Dollar für Abfindung, Zuschüsse und Schadensersatz fordern,

herrscht Empörung bei der Firmenleitung. Zumal der Anwalt des Geschäftsführers nachweisen kann, dass die Geschäfte des Gekündigten bei weitem nicht so gut gelaufen sind, wie vorgegeben. Eine Verdoppelung der Entschädigungssumme auf 1.500.000 US-Dollar aufgrund des „Federal Age Discrimination Act“ im amerikanischen Rechtssystem heizt die Debatte weiter an. Letzten Endes einigen sich die Parteien auf den Erhalt des Arbeitsplatzes in einer niedrigeren Position. Mit einem ähnlichen Gehalt sind der neue Firmeninhaber und sein Anwalt weiterhin nicht einverstanden. Die Verhandlung über die Konditionen wird vertagt.

### Realitätsnah – doch ohne Honorar

„Ein realitätsnahes Ergebnis“, findet Dr. Pfromm in der Nachbesprechung. „Dass es zu einem Zwischenergebnis gekommen ist und weitere Punkte bei einem Folgetreffen verhandelt werden, ist in so einem Fall nicht unwahrscheinlich.“ Andere Gruppen sind zu keinem Zwischenergebnis gelangt, lernen aber, dass auch eine außergerichtliche Verhandlung nicht immer harmonisch verläuft. Anne Goertz macht darauf aufmerksam, dass keines der Teams eine Regelung zum Anwaltshonorar in die Rechnung einfließen ließ. Den Studierenden klappt der Unterkiefer herunter – ganz realitätsnah waren sie also doch noch nicht. Oliver Mersmann ist mit der heutigen Arbeit zufrieden: „Wir wünschen uns aber, dass das ganze Projekt einen Schritt größer wird, zu einer etablierten Studentenorganisation.“ An weiteren Ideen mangelt es den drei Gründern nicht: Sie planen eigene Simulationen, die sich ausdrücklich auf das deutsche Rechtssystem beziehen, ebenso wie Treffen mit erfahrenen Verhandlungsführern in Behörden und Unternehmen. Und sie wollen in Events wie einer ganztägigen Verhandlung spürbar machen, wie ein solcher Marathon auch körperlich anstrengend ist. Zum Abschluss stellt Oliver Mersmann fest: „Verhandeln ist nicht nur im Gerichtssaal wichtig. Es macht einen vielleicht auch privat etwas glücklicher.“ ROMAN PALKOSKA/FORSCH



Titelthema:

Studieren heute

