

ZOPA (Zone of possible agreement) Das ZOPA – auch **bargaining range** bzw. **Eini-gungszone** genannt – beschreibt den Bereich, in dem sich die jeweiligen *Minimalziele*

(→ *deal-breaker*) überlappen, wobei diese Minimalziele bei rationalen, interessenorientierten Verhandlungen wesentlich durch das eigene → *BATNA* bestimmt werden. Bei → *positionorientierten Verhandlungen* kann das Minimalziel aber auch irrational und weitgehend unbeeinflusst vom *BATNA* sein. Erfunden wurde *ZOPA* als Grundbegriff von *Howard Raiffa* im Jahr 1982 (*Raiffa, The Art and Science of Negotiation, 1982*).

Gibt es ein *ZOPA*, müsste es in der Theorie eine Einigung geben. Gibt es kein *ZOPA*, folglich also ein **NOPA** (no possible agreement), so sollte es auf den ersten Blick bei rationaler Betrachtung keine Einigung geben (siehe zum *Verhandlungsabbruch* (→ *break it off*) näher unter *walk away terms* (→ *deal-breaker*)). Bei einem größeren *ZOPA* könnte man auch den Verhandlungserfolg der beiden Seiten daran messen, in welchem Bereich des *ZOPA* die Einigung erfolgte. Das *ZOPA* ist jedoch bis zu einem gewissen Grad verfälschend, weil es in der Regel eindimensional ist. Meist wird nur der absolute Preis berücksichtigt. Nebenbedingungen wie Zahlungsbedingungen, Qualitäten, Risiken und Chancen lassen sich nur schwer darstellen. Das *ZOPA* berücksichtigt auch nicht die Unsicherheiten vor Beginn der Verhandlung bei der Festsetzung des Minimalzieles. Wie beim *BATNA* sollte auch beim *ZOPA* die Dynamik während der Verhandlung berücksichtigt werden.

Das *ZOPA* ist eher eine Kategorie, die die Wissenschaft und nicht die Praxis verwendet. Das liegt auch daran, dass das Minimalziel des Verhandlungspartners in der Regel nicht exakt bekannt ist. Möglich wäre es allerdings, das *ZOPA* im Verhandlungstraining mit vorgegebenen Minimalzielen zu verwenden, um die Fähigkeiten von Verhandlern in Trainingsverhandlungen (→ *Verhandlungssimulationen*) zu bewerten.

Das *ZOPA* wird vom deutschen Gesetzgeber in § 1 Abs. 3 S. 6 Außensteuergesetz im Rahmen des hypothetischen Fremdvergleichs zur Bestimmung des angemessenen Preises bei Geschäften zwischen Unternehmen eines Konzerns inhaltlich herangezogen und hat damit in gewisser Weise auch eine Legalanerkennung erfahren.

Abb. 19 zeigt das Verhältnis von *BATNA* und *ZOPA*.

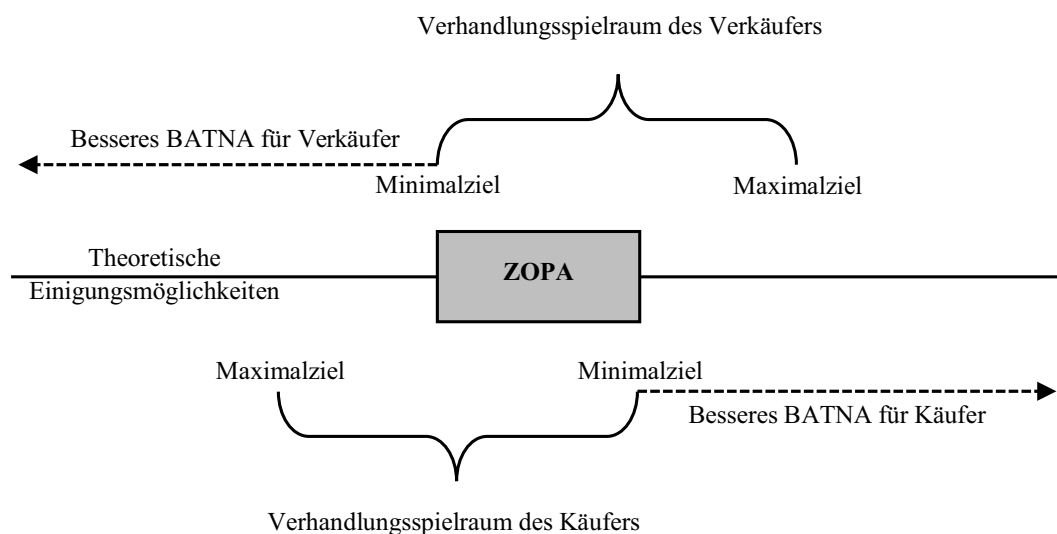


Abb. 19 *BATNA* und *ZOPA*. (Quelle: Eigene Darstellung)

Stefanie Jung
Peter Krebs

Die Vertragsverhandlung

Taktische, strategische
und rechtliche Elemente

 Springer Gabler

Stefanie Jung
Universität Siegen
Siegen, Deutschland

Peter Krebs
Universität Siegen
Siegen, Deutschland

ISBN 978-3-658-11203-5 ISBN 978-3-658-11204-2 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-11204-2

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

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH