

**Stefanie Jung/Peter Krebs: Die Vertragsverhandlung - Taktische, strategische und rechtliche Elemente**, 1. Aufl., 2016, Springer Gabler Verlag, Wiesbaden 2016, XIII, 525 Seiten, kart., € 39,99, ISBN 978-3-658-11203-5.

Trotz der Bedeutung der Verhandlungsführung für die juristische Tätigkeit ist die deutschsprachige Literatur zu diesem Bereich noch immer sehr überschaubar. Dies gilt insbesondere für die Aufarbeitung von Strategien und Taktiken für die Verhandlung von Verträgen. Das Werk von *Jung/Krebs* greift somit nicht nur ein für die Praxis sehr relevantes Thema auf, sondern stellt zugleich eine willkommene Ergänzung der deutschsprachigen Verhandlungsliteratur dar.

Die Autoren wollen mit ihrem Werk Interesse für das Thema Vertragsverhandlungen wecken und Anfängern wie Fortgeschrittenen helfen, ihre Verhandlungsfähigkeiten zu verbessern. Ihr Ziel ist es, den wesentlichen Stand der Verhandlungswissenschaft zusammenzutragen, zugleich aber auch bisherige Erkenntnisse kritisch zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Nach einer kurzen Einleitung führen die Autoren dabei zunächst in die Gliederung und mögliche Lesarten des Werkes ein und stellen überblicksartig die Phasen einer Verhandlung (Vorbereitung, Einstieg, Kernphase der Verhandlung, Vereinbarung, Umsetzung und Ex-post-Phase) dar. Den Hauptteil des Werkes macht sodann die über 400-seitige alphabetische Begriffszusammenstellung der Elemente von Vertragsverhandlungen aus. Hieran schließen sich ein überblicksartiger systematischer Teil sowie eine Sammlung von Themenlisten an. Ein umfangreiches Literatur- und Sachverzeichnis runden das Werk ab.

Mit ihrer Herangehensweise an das Thema beschreiten *Jung/Krebs* Neuland und setzen ihr Werk so von der bestehenden Literatur ab. Der größte Wert des Werkes - und zugleich das größte Verdienst des Autorenpaares - ist die alphabetische Begriffszusammenstellung der wesentlichen Aspekte der Verhandlungsführung. Diese ist ausgesprochen gut gelungen, durch umfangreiche Querverweise in sich vernetzt und wird durch weiterführende Literaturangaben ergänzt. Dies ermöglicht es dem Lesenden, sich Themenblöcke zu erschließen und so bestehendes Wissen aufzufrischen und zu vertiefen. Die alphabetische (statt thematische) Sortierung der Begriffe mag zwar auf den ersten Blick die Erarbeitung bestimmter Themenbereiche erschweren. Dies haben die Autoren indes antizipiert und ermöglichen durch vielfältige Verweise in dem Überblick über die Planung und den Ablauf von Vertragsverhandlungen am Anfang sowie umfangreiche Themenlisten am Ende des Werkes auch eine systematische Suche nach spezifischen Themenblöcken, Problemstellungen und Empfehlungen.

Der gewählten Struktur ist immanent, dass der Leser des Werkes zunächst - geleitet von Vorwissen oder den dargestellten Hilfsmitteln - erkennen muss, welche Begriffe in den verschiedenen Verhandlungsphasen relevant sind und unter welchen Schlagworten sich diese wiederfinden. Dabei ist ein Großteil der Schlagworte, wie in der Verhandlungslehre auch in Deutschland weit verbreitet, englischsprachig. So wird der Nutzer etwa auf der Suche nach Strategien und Taktiken zu „Gegenangeboten“ erst bei einem Blick in das Sachverzeichnis fündig, wo er den Verweis auf das Schlagwort „counter offer“ findet, unter dem Gegenangebote in der alphabetischen Begriffszusammenstellung behandelt werden.

Das Werk bietet also keine systematische und schnell umsetzbare schrittweise Handlungsanweisung, wie Vertragsverhandlungen im Einzelnen vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten sind. Vielmehr erfordert es eine gewisse Einarbeitung in seine Systematik. Ist diese jedoch erst einmal verstanden, bietet das Werk einen reichen Fundus an wertvollem Verhandlungswissen, Strategien, Taktiken und Hilfsmitteln, die jeweils in erfrischender Kürze und Prägnanz dargestellt werden. Die Autoren haben hierfür - wie durch das sehr umfangreiche Literaturverzeichnis belegt - die wesentliche deutsche und US-amerikanische Literatur ausgewertet.

Im Ergebnis werden die Autoren damit ihrem Ziel gerecht, Interesse für das Thema zu wecken und den wesentlichen Stand der Verhandlungswissenschaft zusammenzutragen sowie teilweise kritisch zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. So mancher (nicht nur juristische) Leser wird bei der Lektüre erlebte Verhandlungssituationen wiedererkennen und im Kontext der Darstellung von *Jung/Krebs* nunmehr auch strategisch-taktisch deuten und einordnen können. Zugleich erhält er viele Anregungen, welche Strategien und Taktiken er bei der nächsten Vertragsverhandlung selber einmal anwenden kann. Der Griff zu dem Werk von *Jung/Krebs* sollte indes nicht erst auf dem Weg in die nächste Vertragsverhandlung erfolgen, sondern lieber mit deutlichem zeitlichen Vorlauf - dies fördert nicht nur die Freude beim Erschließen der dargestellten Strategien, Taktiken und rechtlichen Elemente, sondern erlaubt auch eine entspannte Auseinandersetzung mit dem umfangreichen Wissen, das in dem Werk zusammengefasst ist. Das Werk ist jedem Juristen, der Verträge verhandelt, zu empfehlen.

Rechtsanwalt Dr. René A. Pfromm, M.A., LL.M. (Harvard), Berlin/Bonn