

Inhaltsverzeichnis

A. Einführung	7
I. COVID-19 und der Zwang, zu verhandeln	7
II. Worum geht es in diesem Buch?	8
III. Was ist überhaupt eine „Verhandlung“?	8
Eigener Definitionsversuch	9
B. Rechtliche Rahmenbedingungen	10
I. Funktion von Verträgen	10
II. Gesetzliche Grundlagen	10
Spezielle Vertragsvorschriften zu COVID-19	12
„Force Majeure-Klauseln“	15
Grenzen der Vertragsfreiheit	18
Grenze: Verbraucherschutz	18
III. Zustandekommen von Verträgen	19
Angebot und Annahme: Erklärung oder Handlung	19
Abgabe der Willenserklärung	19
Wie kann der Vertreter einen Vertrag unterzeichnen?	21
Annahme des Angebotes	21
Form des Vertrages	22
Schriftform	23
„Unter“-Schrift	24
Unterschrift bei losen Blättern	24
Sonstige Formen: Elektronisch, Textform	25
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	25
Inhaltskontrolle	25
Was sind AGB genau?	25
Individuelles Aushandeln	26
Einbeziehung	26
Art und Zeitpunkt des Hinweises	26
Transparenzgebot	26
Teilnichtigkeit	27
C. Verhandlung	28
I. Vorbereitung	28
Elemente der professionellen Vorbereitung im Überblick	28
Alternativen zur Verhandlung	28
Analyse der Situation	30
Vorbereitung im Rahmen einer Delegation	35
Erster Vertragsentwurf	35
Formale Vorbereitung der Verhandlung	36
Verhandlungsort	36
Sitzordnung	36
Zusammenstellung der Verhandlungsdelegation	37
Stellung der Delegationsmitglieder im Unternehmen	37
Verhandler	39

Berater: Überblick	39
Juristen	40
Beobachter	41
Vermittler (Mediatoren)	41
Bildung der Delegation	41
Zahl der Teilnehmer	42
Rolle der Teilnehmer	42
Vorabgespräche	42
 II. Verhandlung	 42
Eröffnungsphase	43
Rahmenphase	43
Themenphase	43
Informationsphase	45
Geschichtenphase	45
Schwierige Kommunikation	45
Herausfinden/Herstellen von Gemeinsamkeiten	46
Entscheidungsphase	46
Zwischenergebnisse festhalten	46
Einigung erzielen	46
Schlussphase	46
 Anmerkungen	 47