

# Buchbesprechung

## Leitfaden für professionelles Verhandeln

(basierend auf den Prinzipien des Harvard-Konzepts) –

Der Wegweiser zur Verbesserung der Verhandlungspraxis

von Eberhard Wadischat

Anna Zillmann

Eberhard Wadischat  
**Leitfaden für  
 professionelles Verhandeln**  
 basierend auf den Prinzipien  
 des Harvard-Konzepts  
 Der Wegweiser zur Verbesserung  
 der Verhandlungspraxis  
 2. Auflage 2013, 232 Seiten, expert  
 € 36,00  
 ISBN-13: 978-3-8169-3199-7



Situationen, in denen man diskutieren und verhandeln darf oder muss, stellen sich in verschiedenen Kontexten im Leben eines Menschen. So kann eine Verhandlung beruflicher Natur sein oder sich im privaten Bereich abspielen. Gewappnet muss man für solch eine Situation immer sein. Besondere Fertigkeiten im Verhandlungsmanagement sind hierbei von großem Nutzen. Daher empfiehlt es sich, Grundlagenkenntnisse in diesem Bereich zu erwerben und diese mit praktischen Übungen zu vertiefen – zum Beispiel anhand des oben genannten Buches? Inwiefern der „Leitfaden für professionelles Verhandeln“ von Eberhard Wadischat hierfür eine gute Wahl ist, soll im Folgenden aufgezeigt werden.

Das Buch richtet sich laut Autor an alle Personen, die regelmäßig Verhandlungen führen. Da dies grundsätzlich alle Berufsgruppen betrifft, ist das Spektrum der möglichen Leser groß. Daher könnte auch ein Student sich hiervon angesprochen fühlen. So ist es schon in den Grundzügen des Studiums wichtig, sich mit Schlüsselkompetenzen zu befassen.<sup>1</sup> Insbesondere die Verhandlungsführung ist von herausragender Bedeutung, wenn man bedenkt, dass es eine Art Kunstform ist, sachgerecht und erfolgreich mit anderen Personen zu verhandeln. Die Lektüre des Leitfadens enttäuscht jedoch leider bereits zu Beginn: Schon das Inhaltsverzeichnis wirkt unübersichtlich und gibt wenig Überblick über die zu treffenden Thesen. Kapitelüberschriften wie „Soll man mit Terroristen oder mit Personen, wie Saddam Hussein, verhandeln?“ oder „Wie geht ein Verhandler mit einem Kulturschock um?“ erwecken eher den Eindruck einer wenig wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Thema der Verhandlungsführung. Diese erste Einschätzung setzt sich auch bei der weitergehenden Lektüre fort und wird in vielerlei Hinsicht verstärkt. Gerade bei einer Neuauflage aus dem Jahr 2013 hätte man sich und den Lesern die Bezugnahme auf Saddam Hussein und viele ähnliche verbale Eskapaden ersparen können.

<sup>1</sup> Siehe zu der Bedeutung der Schlüsselkompetenz „Verhandlungsmanagement“ im Studium anhand des Harvard-Konzepts auch BRJ 2011, 202.

Begonnen wird in dem Leitfaden mit einer allgemeinen Einleitung und diversen Ausführungen zu der historischen Entwicklung des Verhandeln.<sup>2</sup> Der Bedeutungszusammenhang zum praxisorientierten Verhandeln wird aufgrund verschwommener Aussagen allerdings leider nicht deutlich. Viel zu oft wird schon im Rahmen der Darstellung der historischen Entwicklung auf andere Werke verwiesen. Es werden wenig eigene Thesen aufgestellt oder Ideen aufgezeigt. Der Autor behauptet, sein Werk sei auf dem Harvard-Konzept aufgebaut und verweist schon im Inhaltsverzeichnis auf die verschiedenen Stufen des Harvard-Konzepts in Bezug auf die Buchkapitel. Allerdings ist die Bezugnahme auf die Stufen dann in dem genannten Kapitel qualitativ weniger gut ausgeführt. Diesbezüglich fällt auf, dass die Autoren des Harvard-Konzepts (*Fisher/Ury/Patton*) auf vielen Seiten nahezu wörtlich wiedergegeben werden, was außerordentlich unbeholfen wirkt. So entsteht weniger das Gefühl beim Leser, es handele sich um eine Abhandlung auf der Basis des Harvard-Konzepts als vielmehr, der Autor rezipiere das Harvard-Konzept fast ausschließlich. Als Leser stellt man sich daher schon früh die Frage, warum man sich nicht direkt für das berühmte Ursprungswerk entschieden hat. Im Mittelbereich des Leitfadens wird zuvorderst auf die Durchführung einer Verhandlung eingegangen.<sup>3</sup> Begonnen wird hier mit Tipps, welche die Atmosphäre bei einer Verhandlung betreffen. Abgesehen davon, dass die meisten hier vorgeschlagenen Verhaltensweisen mehr als selbstverständlich sind, ist der Überblick über positive Eindrücke bei einer Verhandlung verständlich und bei der Vorbereitung einer Verhandlung sicher förderlich. Im Folgenden werden ausschließlich die Stufen des Harvard-Konzepts mehr oder weniger gelungen dargestellt.

Besonders negativ fällt bei dem Leitfaden für professionelles Verhandeln ins Gewicht, dass unzählige Abbildungen und Diagramme abgedruckt sind. Dies soll die Verständlichkeit und den Überblick fördern. Bei anderen Werken ist dies sicherlich hilfreich und erleichtert dem Leser unter anderem auch die Orientierung in der Materie. Allerdings stellt sich bei diesem Leitfaden beim Leser genau das Gegenteil ein. Der Lesefluss ist stark beeinträchtigt und es ist schwierig, den Überblick zu behalten. Weitergehend sind die Skizzen selber unübersichtlich und nicht gut gelungen. Vor allem die Aus-

führungen zum Thema Körpersprache<sup>4</sup> sind schlecht dargestellt und aufgrund der Tabellenform<sup>5</sup> auch nicht sonderlich hilfreich.<sup>6</sup> Hier hätte es weitergehender Anmerkungen und Tipps bedurft. Im Hinblick auf die exorbitante Bedeutung der Körpersprache für Verhandlungen ist es schade, dass gerade an dieser Stelle wenige Erläuterungen gegeben werden.

Wer sich bereits mit dem Harvard-Konzept befasst hat, wird schon etwas von der Rolle der Macht im Bereich Verhandlungsführung gehört haben. *Wadischat* hat diesem Thema auch ein eigenes Kapitel gewidmet.<sup>7</sup> Allerdings finden sich hier vorwiegend floskelartige Aussagen: „*Macht ist vollkommen subjektiv und wie der Wind. Sie wird mehr gefühlt und weniger gesehen; denn sie ist in den Köpfen der Verhandeln-*den.“ Der Leser dieses Buches, dem das Harvard-Konzept ein Begriff ist, wird sich an dieser Stelle mehr erhofft haben als Lebensweisheiten und Bezugnahmen auf andere Werke.

Am Ende geht der Autor interessanterweise auf die einzelnen besonderen Merkmale von Verhandlungen in verschiedenen Kulturen ein. Hier wird vor allem versucht, spezifisch kulturell-angemessene Tipps zu geben. Dass man den Gastgeberkaffee in arabischen Ländern mehr loben muss als in anderen Ländern ist jedenfalls ein andersartiger Tipp. Allerdings ist spätestens der Vergleich vom indischen Miteinander mit dem „kölschen Klüngel“<sup>8</sup> sehr unpassend. Selbstverständlich sind die Kulturen dieser Welt sehr unterschiedlich und jede Gesellschaft hat ihre eigenen Neigungen und Verhaltensweisen, was sich auch auf eine Verhandlung auswirkt. Allerdings bleibt der Autorin dieser Rezension unklar, ob alle Aussagen in diesem Kapitel zutreffend und passend sind.

Warum sollte sich der Student also gerade für dieses Werk entscheiden? Es gibt unzählige Bücher und Aufsätze zu den Themen Verhandlungsführung und auch zum Harvard-Konzept. Wer Grafiken und Übersichten bevorzugt, um sich mit einem neuen Gebiet auseinanderzusetzen, für den wird dieser Leitfaden gegebenenfalls eine gute Wahl darstellen.

<sup>2</sup> Vgl. S. 25 ff.

<sup>3</sup> Vgl. S. 65 ff.

<sup>4</sup> Die Körpersprache hat selbstverständlich bei der Verhandlungsführung eine exorbitante Bedeutung.

<sup>5</sup> Vgl. S. 84, 85.

<sup>6</sup> Siehe zu dem Thema Körpersprache: Allan und Barbara Pease, *Der tote Fisch in der Hand und andere Geheimnisse der Körpersprache*, Berlin 2005.

<sup>7</sup> Vgl. „Die Rolle von Macht in der Verhandlung“, S. 138 ff.

<sup>8</sup> Vgl. S. 185.

## Grundrechtsschutz im Internet?

Lorenz Posch

Das Internet kennt keine territorialen Grenzen. Vor dieses Problem sind viele Juristen auf der ganzen Welt gestellt. Aber ist es deshalb auch ein rechtsfreier Raum? Und vor allem: Wie ist es um den Schutz der Grundrechte im Internet gestellt? Dieser Frage haben sich bereits viele Juristen gestellt und versucht, sie aus verschiedenen Richtungen zu beantworten. *Martin Kutscha* und *Sarah Thomé* haben mit ihrem gemeinsamen Werk „Grundrechtsschutz im Internet?“ nun einen weiteren Teil zu dieser Debatte beigesteuert.

Das Buch selbst ist in zwei Teile getrennt, die jeweils von einem der Autoren verantwortet werden. Im ersten Teil beginnt *Kutscha* damit, die aktuellen Herausforderungen darzustellen, welche die technologische Entwicklung des Internets hervorgerufen hat. Anschließend versucht er, sich den beiden Begriffspaaren Privatsphäre und Öffentlichkeit sowie Öffentliches Recht und Privatrecht zu nähern. Hierbei gelingt es ihm sehr gut, die Grundlage für die spätere Ausarbeitung zu legen und insbesondere aufzuzeigen, dass beide Begriffspaare an Trennschärfe verloren haben.

Damit ist die Basis für den umfassendsten Teil des Buches gelegt: Der Auseinandersetzung mit den Schutzbereichen verschiedener Grundrechte, ihrer Entstehungs- und Entwicklungsgeschichte und die Subsumtion auf die jeweils größten und bekanntesten Probleme, die sich mit der Nutzung des Internets ergeben. Das Hauptaugenmerk liegt dabei richtigerweise auf dem Recht auf informationelle Selbstbestimmung und damit zugleich auf dem Volkszählungsurteil des *Bundesverfassungsgerichts* vom 15. Dezember 1983.<sup>1</sup> Dieses Urteil wird auch in den folgenden Abschnitten des Buches als Leitfaden genutzt. Dabei wird zunächst einmal die Widersprüchlichkeit in der Rechtsprechung des *Bundesverfassungsgerichts* aufgezeigt. *Kutscha* stellt dabei maßgeblich auf die Urteile des Zweiten Senats zur Tatbestandsbestimmtheit des § 94 StPO ab.<sup>2</sup> Diese würden einen „deutlich weniger strengen Maßstab“ anlegen als es in drei vorherigen Urteilen aus den Jahren 2007 und 2008 noch der Fall war. In der Folge sieht *Kutscha* hier, trotz der Urteile des *BVerfG*, den Gesetzgeber in der Pflicht, die Zugriffsbefugnisse von Sicherheitsbehörden auf elektronische Daten auf „rechtsstaatlich stabile Füße“ zu stellen.

Im darauf folgenden Abschnitt widmet sich *Kutscha* einem der aktuell wohl komplexesten Themengebieten: Ob und inwiefern ein Grundrechtsschutz auch gegenüber Privatunternehmen möglich und notwendig ist. Hier kommt er mit überzeugenden Argumenten zu dem Schluss, dass den Staat in diesem Bereich eine erhebliche Schutzpflicht

gegenüber seinen Bürgern trifft, der er bislang jedoch nicht in dem gebotenen Umfang gerecht wird. Er umreißt in der Folge auch die „Bausteine eines Datenschutzrechts der Zukunft“. Leider bleibt er gerade in diesem Teil allgemein und verweist auch im Weiteren vor allem auf die Ausarbeitung der Konferenz der Datenschutzbeauftragten vom 18. März 2010 „Ein modernes Datenschutzrecht für das 21. Jahrhundert“.

Als nächstes widmet sich *Kutscha* dem sehr jungen Grundrecht auf „Gewährleistung der Vertraulichkeit und Integrität informationstechnischer Systeme“. Er skizziert sowohl dessen „Entstehungsgeschichte“ als auch die Kontroverse um die Notwendigkeit dieses Grundrechts. Der Kritik am neuen Grundrecht schließt er sich dabei weitestgehend an, legt aber vor allem dar, dass es sich in der Zukunft an „zwei Fronten“ bewähren muss: Gegen den Staat genauso wie als Schutz gegen eine auf „Big Data“ ausgerichtete Privatwirtschaft.

Es folgen Betrachtungen zum Fernmelde- und Telekommunikationsgeheimnis ebenso

wie zur Menschenwürde und der Meinungsfreiheit. *Kutscha* gelingt es dabei, wie auch bereits in den vorherigen Kapiteln, jeweils prägnante Beispiele und Problemfelder zu benennen, zu analysieren und aktuelle und zukünftige Fragestellungen herauszuarbeiten: Von der „Quellent-KÜ“ bis zu Personenbewertungsportalen. Zum Abschluss seines Teils gibt *Kutscha* einen kurzen Einblick in die widerstreitenden grundrechtlichen Interessen und Güter im Urheberrecht und fasst im Anschluss seine Ergebnisse in Thesen zusammen.

Der nun folgende, ca. halb so lange zweite Teil von *Sarah Thomé* beginnt mit dem Themengebiet der externen Datenschutzkontrolle. Sie betont dabei die an Bedeutung zunehmende Rolle der Datenschutzbeauftragten, sowohl gegenüber dem Staat als auch insbesondere gegenüber Privaten. Dabei folgt auf eine Beschreibung der Entwicklung der Datenschutzkontrolle in Deutschland und ihrer Verfahren eine eingehendere Darstellung ihrer aktuellen Ausgestaltung sowie den europarechtlichen Vorgaben. *Thomé* zeigt dabei den Bedarf nach Reformen auf, der vor allem in der mangelnden Unabhängigkeit der Aufsichtsbehörden begründet liegt. Besonders an dieser Stelle wird einem bewusst, welche stetigen Entwicklungen in diesem Bereich stattfinden, sodass das Buch in diesem Punkt trotz seines Alters von nicht einmal zwei Jahren bereits veraltet ist. Das liegt an den gerade stattfindenden Entwicklungen in diesem Bereich, von denen insbesondere der Plan, den *BfDI* als oberste Bundesbehörde neu zu gestalten, weitreichende

*Martin Kutscha/Sarah Thomé*

### Grundrechtsschutz im Internet?

2013, 153 Seiten, Nomos

€ 39,00

ISBN 978-3-8329-7907-2



<sup>1</sup> BVerfGE 65, 1.

<sup>2</sup> BVerfGE 113, 29; BVerfGE 124, 43.

Konsequenzen zeitigt. Ob diese Entwicklung im Ergebnis den Erwartungen und auch Anforderungen gerecht wird, die *Thomé* hier dargelegt hat, bleibt jedoch vorerst abzuwarten.

In der zweiten Hälfte ihrer Ausführungen bietet *Thomé* einen Einblick in die Fallstricke, aber auch Lösungsansätze, die dem Datenschutz in einer internationalen Perspektive begegnen. Die vielfältigen Probleme, die sich aus der zunehmenden Globalisierung ergeben, insbesondere auch im Bereich des Datenschutzes, beginnen dabei bereits bei der Frage, inwiefern bestehendes Recht überhaupt anwendbar ist. *Thomé* bietet dabei einen Überblick über den Anwendungsbereich sowohl der europäischen Datenschutzrichtlinie als auch des BDSG. Dabei stellt sie u.a. das Niederlassungs- sowie das Territorialprinzip mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen dar. Die Versuche, einen international einheitlichen Datenschutz auch bei globalem und nahezu unkontrollierbarem Datentransfer zu erreichen, werden von ihr vor allem im letzten Teil dargestellt, der sich auch mit dem Safe Harbor und PNR-Abkommen beschäftigt, bevor auch *Thomé* ihren Teil mit einem Ausblick beendet.

„Wir sind uns bewusst, dass die von uns entwickelten Positionen keine erschöpfende Antwort auf die komplexen Problemstellungen geben können. Immerhin hoffen wir, mit unserer Untersuchung einige Anstöße für die weitere Debatte in diesem Forschungsbereich geben zu können.“<sup>3</sup> Mit diesen beiden Sätzen aus dem Vorwort beschreiben *Kutscha* und *Thomé* sehr zutreffend, was ihnen mit ihrem Werk gelungen ist und was es eben nicht ist, aber auch nicht sein sollte. Mit seinem Umfang von gerade einmal 153 Seiten gehört es sicherlich zu der „leichten Lektüre“. Aber gerade inhaltlich gelingt es *Kutscha* und *Thomé* in diesem begrenzten Umfang eine erstaunlich genaue Zusammenfassung der aktuellen Grundrechtsproblematik im Internet zu erstellen und dabei auch eigene Akzente für die weitere Debatte zu setzen. Der leicht verständliche Sprachstil sowie der gute strukturelle Aufbau erlauben es dabei, auch interessierten Laien einen fundierten Einstieg in die Thematik zu finden. Dadurch gelingt es ihnen, ein Buch vorzulegen, das auch nach den rasanten Entwicklungen aufgrund der Enthüllungen durch *Edward Snowden* und den auch darauf folgenden Reaktionen einerseits, aber auch den allgemein schnellen Entwicklungen im Bereich der Computertechnologie andererseits, immer noch aktuell wirkt. Es ist somit sehr darauf zu hoffen, dass *Kutscha* und *Thomé* dieses Werk auch in Zukunft an diese Entwicklungen anpassen und aktualisieren werden. So könnte es noch auf lange Zeit ein so gelungenes und empfehlenswertes Werk bleiben, das es jetzt bereits ist.

<sup>3</sup> *Kutscha/Thomé*, Grundrechtsschutz im Internet?, S. 5.

# Bonn Negotiators – Verhandlungsexpertise an der Universität Bonn

Anne Goertz, Bonn / Philipp Warflinger, Bonn\*

Wenn man Menschen fragt, ob sie verhandeln können, antworten die meisten entweder in einem gleichsam irritierten wie verunsicherten Ton: „Nein, mache ich nicht gerne.“ oder: „Ja, ich denke schon – natürlich.“ Auf die Nachfrage an letztere, warum sie meinen, dass sie verhandeln können, lautet die Antwort häufig: „Das macht man eben so.“

Und das trifft in der Praxis den Nagel auf den Kopf. Viele Menschen verhandeln entweder gar nicht oder eben einfach irgendwie. Und genau dort liegt der Fehler. Die Kunst der Verhandlung wird von vielen massiv vernachlässigt und unterschätzt. So ist es doch die Fähigkeit, seine Interessen und Ziele in einer Gesellschaft bestmöglich durchzusetzen, die auf gegenseitigem Austausch und Handel basiert.

Man bekommt nämlich nicht das, was man verdient, sondern nur das, was man aushandelt.

Genau deswegen sind Potential und Importanz einer Verhandlungssituation immens. Und damit ist es auch die Verhandlungsfähigkeit als solche. Und nun kommt die gute Nachricht:

Die Kunst der Verhandlung lässt sich erlernen.<sup>1</sup>

Genauso wie sich Lesen, Schreiben, Rechnen oder Malerei, Tanz und Gesang mit dem Willen dazu auch ohne viel Talent erlernen lassen, lässt sich auch das Verhandeln erlernen. Es wird – sogar mit Talent – nicht aus jedem ein *Goethe*, *Picasso* oder *Pavarotti*. Das ist selbstverständlich. Aber das ist auch nicht notwendig. Ziel muss es sein, das Verhandeln für sich individuell zu adaptieren – es entsprechend den eigenen Stärken, Schwächen und Eigenheiten anzupassen und es damit für sich nutzbar zu machen.

Verhandlungen für sich nutzbar zu machen, kann man bei den *Bonn Negotiators* erlernen.<sup>2</sup>

Doch wie beim Lesen, Schreiben und Rechnen oder bei Malerei, Tanz und Gesang beginnt man nicht mit einem Gedicht von *Goethe*, dem Verfassen eines Buches und höherer Mathematik oder einem Ölgemälde, Spitzentanz und

einer Opernarie. Man beginnt auch nicht damit, den eigenen Stil zu entwickeln. Sondern man beginnt damit, die Grundkenntnisse und -fähigkeiten zu erlernen. Man fängt damit an, sich in der Welt dieser speziellen Kunst einen Überblick zu verschaffen und zu orientieren.

Was die Kunst der Verhandlung betrifft, kann man eben dies bei und mit den *Bonn Negotiators* realisieren.

Die *Bonn Negotiators* bieten in Ergänzung zu den Schlüsselkompetenzkursen des Fachbereichs Rechtswissenschaft alles, was es dazu braucht: Angefangen bei den regelmäßigen Treffen des Semesterprogramms (Summer/Winter Seasons), bestehend aus einem theoretischen Teil zur Verhandlungstechnik und der praktischen Anwendung in einem Übungsfall. Gefolgt von der Veranstaltung einer Verhandlungsmeisterschaft sowie der Vorbereitung auf internationale Wettbewerbe. Schließlich die Veranstaltung von speziellen Workshops für Interessierte, bis hin zur vertieften Auseinandersetzung mit der Materie innerhalb des Kernteams der *Bonn Negotiators*. Wer sich mit der Verhandlungsführung befassen möchte (und das sollte wirklich jeder), der bekommt von den *Bonn Negotiators* die notwendigen Grundlagen als Weiterführung der Verhandlungskurse geboten.

Die Qualität des Angebots wurde inzwischen durch mehrfache internationale Erfolge von Mitgliedern der *Bonn Negotiators* in den Teams der Universität Bonn bei der Verhandlungsweltmeisterschaft „The Negotiation Challenge“ (2. und 3. Platz)<sup>3</sup> unter Beweis gestellt. Die Teams wurden unter anderem auch durch die Bonn Negotiations in ihrer Vorbereitung unterstützt.

Die *Bonn Negotiators* sind die bundesweit erste Studentengruppe, die sich dem Thema der Verhandlungsführung verschrieben hat. Ihr Ziel ist es, die Studenten für das Verhandeln zu begeistern und so zu kompetenten Verhandlungsführern zu machen – kompetente Verhandlungsführer, die den Prozess der Verhandlung mit Technik und Geschick kontrollieren. Die Begeisterung soll sich dabei gerade nicht in schlichtem Verhandeln erschöpfen, sondern zur Sensibilisierung für die Technik und das Knowhow dahinter führen. Dass ihr Konzept aufgeht, zeigen die internationalen Erfolge. Dabei darf man die unzähligen persön-

\* Anne Goertz studiert Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn und ist Vorsitzende der Bonn Negotiators. Philipp Warflinger studiert Rechtswissenschaft an der Universität Bonn und ist stellvertretender Vorsitzender der Bonn Negotiators.

<sup>1</sup> „Der Verhandler wird nicht geboren. Er wird gemacht.“ *Haft*, Verhandlung und Mediation, 2. Aufl. 2000, S. 8.

<sup>2</sup> Mehr Informationen zu den Bonn Negotiators unter: [www.bonn-negotiators.de](http://www.bonn-negotiators.de).

<sup>3</sup> Siehe zu den Wettbewerbsteilnahmen vertiefend: Goertz, BRJ 2013, 177; Ohrendorf/Georgiev, BRJ 2014, 189.



lichen Erfolge unserer Teilnehmer und Mitglieder jedoch nicht vergessen, die zwar schwerer quantifizierbar, aber für uns mindestens genauso wichtig sind.

Die *Bonn Negotiators* sind damit nur die Konsequenz eines tollen Angebots zum Thema Verhandlungsführung am rechtswissenschaftlichen Fachbereich der Universität Bonn.<sup>4</sup> Die Begeisterung für das Verhandeln wurde durch die Kurse zum Verhandlungsmanagement von RA Dr. René A. Pfromm, M.A. (econ), LL.M. (Harvard) entfacht und wird durch das Angebot der *Bonn Negotiators* weiter genährt und verbreitet. Folglich steht das Programm der *Bonn Negotiators* nicht nur für Studenten der Rechtswissenschaft, sondern für Interessierte aller Fachrichtungen offen.

Denn: Die Kunst der Verhandlung zu beherrschen, bedeutet aus jeder Situation das für sich individuell bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Denken Sie daran: Man bekommt nicht das, was man verdient, sondern nur das, was man aushandelt.

---

<sup>4</sup> Einen Überblick über das Angebot bietet: [www.jura.uni-bonn.de/index.php?id=7108](http://www.jura.uni-bonn.de/index.php?id=7108).