

Vertragsverhandlungen in Thailand - und wie man sie gewinnt



Verhandlungen in Thailand - da denkt man sofort an die Empfehlung zur unbedingten Konfliktvermeidung und an die vielbeschworene Gefahr eines Gesichtsverlustes. Eine Konzentration auf diese Aspekte ist aber schon lange nicht mehr gerechtfertigt. Bangkok ist inzwischen ein internationaler Wirtschaftsstandort. Traditionelle Rituale sind erwünscht, aber nicht entscheidend. Der Beitrag gibt einen Überblick über Verhandlungsstrategien im modernen Thailand.

Die thailändischen Verhandlungsprinzipien

Für thailändische Unternehmer und Anwälte - beide häufig mit internationaler Berufsausbil-



Für den eiligen Leser:

Thailand verhandelt besser, als der Ausländer zunächst denkt. Traditionelle Rituale sind erwünscht, aber nicht entscheidend.

Bei Verhandlungen mit thailändischen Vertragspartnern ist daher jede Überheblichkeit fehl am Platz und jede Nachlässigkeit führt regelmäßig zu einem schlechten Verhandlungsergebnis.

Moderne juristische Verhandlungstechniken ermöglichen die Trennung zwischen Personen und Sachebene, zwischen Verhandler und Entscheider sowie scheinbare Kompromisse, die für die eigene Seite vorteilhaft ist.

Verhandlungserfolge müssen nicht auf Stärken, sondern können auch auf vermeintlichen Schwächen beruhen.

Copyright: PUGNATORIUS Ltd., Bangkok, Thailand

PUGNATORIUS ist die deutsche Wirtschafts- und Steuerkanzlei in Bangkok. Wir arbeiten nach deutschen Standards. Mit deutscher Zuverlässigkeit, deutscher Pünktlichkeit und deutscher Premiumqualität.

Managing Director von PUGNATORIUS ist Dr. Ulrich Eder, ein erfahrener Wirtschaftsanwalt mit langjährigen Erfahrungen im thailändischen Zivil- und Steuerrecht und zudem der einzige deutsche Steuerberater in Thailand.

VERTRAGSVERHANDLUNGEN IN THAILAND - UND WIE MAN SIE GEWINNT

Hand) übergeben wird. Die traditionelle Folklore verdeckt ein modernes Wirtschaftsleben. Die effektive Durchsetzung eigener wirtschaftlicher Interessen auf internationalem Niveau ist für Thailands Industrie bedeutsamer als das Verharren in alten Formalien.



fehl am Platz und jede Nachlässigkeit führt regelmäßig zu einem schlechten Verhandlungsergebnis. Dies sollte ein offenes Geheimnis sein - ist es aber offenbar noch nicht.

Die Bedeutung einer sorgfältigen Vorbereitung

Die faktischen Gestaltungsmöglichkeiten und damit die Bedeutung einer Vertragsverhandlung werden in der Praxis oft unterschätzt. Häufig

Bei Verhandlungen mit thailändischen Vertragspartnern ist daher jede Überheblichkeit

setzt sich der Verhandler völlig unvorbereitet an den Verhandlungstisch und vertraut nur auf seine rudimentären Kenntnisse der thailändischen Kultur, Gebräuche und Sprachfloskeln. Anschließend zeigt sich dann, dass der Grundsatz „Form schlägt Klasse“ nicht nur im Fussball Geltung hat.

RECHT IN THAILAND - PRAXISRATGEBER

Auch in Thailand ist es selbstverständlich erforderlich, jede wesentliche Verhandlung sorgfältig vorzubereiten. Welche Ziele müssen zwingend, welche Ziele sollten möglichst erreicht werden und vor allem, wie kann dies erreicht werden? Dies ist Gegenstand einer umfassenden Verhandlungsstrategie.

Es wäre genauso einfach wie falsch, die Verhandlungen mit den „großen Punkten“ zu beginnen. Das beste Ergebnis wird auch nicht erreicht, wenn die für die eigene Seite unverzichtbaren Punkte als erstes auf der

Tagesordnung stehen.

Stattdessen bedarf es einer Komposition im Einzelfall. Wenn in einem Punkt ein besonderes Zugeständnis der Gegenseite erforderlich ist, kann es z.B. zielführend sein, dass in dem vorherigen Punkt die eigene Seite absehbar besondere Zugeständnisse machen wird. Derartige psychologische Gesichtspunkte zu vernachlässigen, heisst die eigene Seite nicht optimal zu vertreten.

Die Trennung von Personen und Sachebene

Fälle, bei denen Verhandlungspunkte durch eine überlegene Rhetorik gewonnen werden, sind extrem selten. Weniger offensichtlich ist, dass auch die besten Sprachkenntnisse nur



EINIGE RECHTE VORBEHALTEN

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt. Die Weitergabe dieser pdf-Datei ist nur in unveränderter Fassung erlaubt. Der Praxisratgeber ist die Überarbeitung eines im März 2011 in der Zeitschrift THAI FOKUS veröffentlichten Beitrages.

einen scheinbaren Vorteil bieten. Schönheit auf sprachlichem Gebiet ist kein Indiz für Richtigkeit und Vorteilhaftigkeit. Auch mit einem starken thailändischen oder deutschen Akzent kann dies erkannt und eine Änderung erwirkt werden.

Die strikte Trennung von Personen- und Sachebene wurde schon vor dreissig Jahren von der Harvard Universität erforscht. Wer am Verhandlungstisch das große Wort

fensichtlich falsch wäre es, dies davon abhängig zu machen, ob die Person zeitlich und räumlich zur Verfügung steht. Stattdessen sollten sachliche Gesichtspunkte abgewogen werden.

Wenn die Geschäftsführung direkt mitverhandelt, mag dies optisch ein größeres Gewicht haben. Dies wird aber durch den Nachteil überkompensiert, dass Dinge nicht offen gehalten werden können und die Doppelspitze Anwalt und Mandant letztlich die eigene Seite schwächt.

Im Ergebnis überwiegen deutlich die Vorteile einer Trennung von Verhandlung und Entscheidung. Falls dies nicht möglich ist, sollten im Vorfeld zwischen Anwalt und Mandant strikte Spielregeln abgesprochen werden. Insbesondere sollte die Verhandlung für interne Beratungen stets unterbrochen werden.



schwingt, muss deshalb nicht die besten Ergebnisse erzielen. Oft ist es eine bessere Taktik, zögerlich und zweifelnd aufzutreten und der Gegenseite die bessere Show, aber das schlechtere Verhandlungsergebnis zu überlassen. Wer den Ruhm sucht, ist ein schlechter Verhandler. Warten und Schweigen sind häufig der Schlüssel zum Erfolg.

Nicht selten wird von bestimmten Vorgehensweisen mit dem Hinweis abgeraten, dies könne als Schwäche aufgefasst werden. Beliebte ist diese Empfehlung insbesondere auch für Verhandlungen mit thailändischen Partnern. Sie ignoriert jedoch den Umstand, dass es keinesfalls nachteilig sein muss, wenn man als schwach erscheint - solange man es tatsächlich nicht ist.

Die Trennung von Verhandlung und Entscheidung

Viel diskutiert ist die Frage, ob es vorteilhaft oder nachteilig ist, wenn der Entscheidungsträger direkt am Verhandlungstisch sitzt. Of-

Die Verhandlungsstrategien

Verhandlungen erfolgreich zu führen ist regelmäßig keine Naturbegabung. Eine Auseinandersetzung mit den zahlreichen Prinzipien ist erforderlich, um nicht - trotz perfekter Rechtskenntnisse - mehr Porzellan zu zerbrechen als der Sache gut tut. Daneben zählt eine jahrelange einschlägige Verhandlungsroutine.

Es gibt eine Vielzahl von Gesichtspunkten, die bei der Erstellung der Verhandlungsstrategie entschieden werden müssen und hier nur zum Teil angedeutet werden können. Sollten die Vertragsentwürfe besser selber erstellt werden, oder ist es vorteilhaft, die Entwürfe der Gegenseite abzuwarten? Sollten die angebotenen Konditionen basarmäßig übertrieben oder angemessen sein? Wo sind die konkreten Rückfallpositionen, Kompromisse und Alternativen, wenn die Gegenseite

Danke für Ihr Interesse an diesem Beitrag. Unsere deutsch- und englischsprachigen Veröffentlichungen zu Recht, Steuern und Finanzierung in Thailand, ASEAN und Offshore werden laufend aktualisiert und gegebenenfalls erweitert. Aus administrativen Gründen erfolgt dies zentral bei Scribd. Auch diese Veröffentlichung finden Sie daher in der aktuellen und kompletten Version nur bei uns und bei

<http://www.scribd.com/PUGNATORIUS LTD>

Bitte beachten Sie auch unsere deutschsprachigen Beiträge unter

<http://www.anwalt.de/pugnatorius/rechtstipps.php>

Die Homepage der Steuer- und Wirtschaftskanzlei PUGNATORIUS - die übrigens Ihren Besuch wert ist - finden Sie unter

<http://www.pugnatorius.com/deutsch>

Laufend erscheinen aktuelle Anmerkungen und Praxishinweise zu aktuellen Themen auf der Recht in Thailand Facebook-Seite

<http://www.fb.com/RechtinThailand>



Anfragen zu rechtlichen und steuerlichen Themen richten Sie bitte direkt an die Kanzlei unter der e-mail-Adresse

kanzlei@pugnatorius.com

Damit dieses Dokument auch von den Maschinen gefunden wird, nachfolgend noch einige Suchbegriffe: deutscher Rechtsanwalt Bangkok, deutscher Steuerberater Thailand, deutscher Wirtschaftsanwalt Thailand, Anwaltskanzlei Bangkok, Rechtsanwälte Thailand, deutsche Wirtschaftskanzlei in Thailand, deutsche Rechtsberatung nur in Bangkok, nicht in Pattaya, Phuket, Hua Hin, Koh Chang, Koh Samui und Upcountry. scribdxadmin

P.S. Der Praxisratgeber **GESCHÄFTSERFOLG IN THAILAND** steht unter <http://www.pugnatorius.com/thaierfolg.pdf> zum Download bereit.

PUGNATORIUS

PUGNATORIUS Ltd.

29th Floor, Central World Tower
999/9 Rama I Road, Pathumwan
Bangkok 10330, Thailand

Tel: 0066 22072647

Fax: 0066 22072657

E-mail: lawyers@pugnatorius.com

Website: www.pugnatorius.com



EABC Representative

Dr. Ulrich Eder

Rechtsanwalt, Steuerberater,
Managing Director
lawyers@pugnatorius.com

Company Profile

PUGNATORIUS is an independent law office based in Bangkok, Thailand. We provide international corporations, investors and law firms with premium legal and tax services relating to Thailand, Southeast Asia and offshore jurisdictions. We are specialized to guide foreign clients through the red-tape requirements, legal hurdles and international tax structuring of their foreign investments, trade operations, real estate developments or other business in Thailand and Southeast Asia.

Products & Services

Expert advice in foreign direct investments in Thai manufacturing and service sectors and real estate developments. Gateway to investments in Myanmar and utilization of Thailand as investment hub for the ASEAN region. Implementation of cross-border tax planning strategies for overall tax mitigation and risk management.

International tax advice and individually tailored tax planning solutions for corporate and private clients with the inclusion of offshore jurisdictions. Corporate asset protection and advanced financing solutions.

Senior Management

1. Dr. Ulrich Eder, German lawyer and tax counsel, Managing Director

PUGNATORIUS

**Sophisticated solutions in a complex legal environment.
Serious legal and tax advice in the land of smile.**

**Fresh ideas to protect your investments,
to bring down your corporate taxes and
to capture challenging markets. Ask us!**

PUGNATORIUS Ltd. | International Lawyers
29th Floor, Central World Tower | 999/9 Rama I Road
Pathumwan, Bangkok 10330 | Kingdom of Thailand
Tel 0066.22072647 | Fax 0066.22072657
lawyers@pugnatorius.com | www.pugnatorius.com