

## I. Schriftenverzeichnis (Stand: 01.09.2024)

### *Monographien*

1. Effektiver verhandeln – Strategien und Taktiken für Anwälte, Deutscher Anwaltverlag, 2016 (eBook, 66 Seiten)

Rezensionen: Jens Steger, NJW 2017, 1225f.  
Albrecht von Wilucki, ZFS 2016, 615  
Barbara Genius, ZAP 2016, 1056

2. Emissionshandel und Beihilfenrecht - Eine Analyse der EG-beihilfenrechtlichen Zulässigkeit einer entgeltfreien Zuteilung von Emissionszertifikaten durch die Mitgliedstaaten in Umsetzung der Richtlinie 2003/87/EG, Schriften zum Europäischen Recht (EuR) Band 150, Duncker & Humblot, Berlin, 2010 (213 Seiten)

Rezensionen: Walter Frenz, DVBl. 2012, 228  
Michael Sánchez Rydelski, EStAL 2011, 178-179

### *Beiträge in Sammelbänden*

1. Negotiation in International Arbitration, in: Courtney Lotfi, Alicja Zielinska-Eisen, Veronica Sandler Obregon (Hrsg.), International Arbitration in Practice, im Erscheinen (in englischer Sprache, zusammen mit Mark Baldock)
2. Post Settlement Settlement, in: Peter Knapp (Hrsg.), Verhandlungs-Tools – Effiziente Verhandlungstechniken im Business-Alltag, 1. Auflage 2017, 2. Auflage 2019, S. 327-330
3. International Negotiations – The Foundations, in: Christian Koenig/Ludger Kühnhardt (Hrsg.), Governance and Regulation in the European Union: A Reader, 2017, S. 195-211 (in englischer Sprache)
4. Developments and Trends of Chinese Merger Control Law and Practise, in: Frank Fine/Lexis Nexis (Hrsg.), China International Institute of Antitrust and Investment, First Annual Antitrust Symposium 2013, San Francisco 2013, S. 167-200 (in englischer Sprache, zusammen mit Michael Han)
5. The EU Competition and Trade Policy Towards The People's Republic of China and Its Impact on EU-China Relations, in: Xu Qi (Hrsg.), The European Integration and Its Impact on Euro-Asia Relations, Shanghai, 2007, S. 30-37
6. Emissionsrechtshandel und EG-Beihilfenrecht, in: Walter Frenz (Hrsg.), Auswirkungen des Emissionshandels auf die Praxis, Heft 103 der Schriftenreihe der GDMB Gesellschaft für Bergbau, Metallurgie, Rohstoff- und Umwelttechnik, Clausthal-Zellerfeld, 2005, S. 161-175 (zusammen mit Christian Koenig)
7. Europarechtliche Aspekte des Emissionsrechtshandels – Die EG-beihilfenrechtliche Perspektive, in: Gesellschaft für Umweltrecht (Hrsg.), Rechtsprobleme des CO<sub>2</sub>-Emissionshandels, Tagungen der Gesellschaft für Umweltrecht e.V. Band 34, Berlin, 2005, S. 139-162 (zusammen mit Christian Koenig)

8. Verbraucherrechte in der Sprachtelefonie: Gemeinschaftsrecht und die Rechtsordnungen Deutschlands und der Schweiz, in: Bertil Cottier (Hrsg.), *Le Droit des Télécommunications en Mutation*, Fribourg, 2001, S. 337-374

### **Aufsätze**

1. Fusionskontrolle in der Volksrepublik China: Praktische Herausforderungen und ihre Überwindung, in: *Wirtschaft und Wettbewerb (WuW)* 2014, S. 28-41
2. Effektive Verhandlungsführung für Juristen in der universitären Ausbildung, *Der Wirtschaftsführer* 2013, S. 2-4
3. Das neue Kartellrecht in Hong Kong, in: *Recht der Internationalen Wirtschaft (RIW)*, 2013, S. 692-702
4. Zur Haftung und Beweislast bei zerstörtem oder abhanden gekommenen Textilreinigungsgut, in: *Zeitschrift für Versicherungsrecht (VersR)* 2013, S. 282-287 (zusammen mit Niclas Bettien)
5. Zur Einschränkung der EG-vergaberechtlichen Ausschreibungspflicht durch die Tarifautonomie – Das EG-Vergaberecht ist keine ordnungspolitische Waffe!, in: *Zeitschrift für Vergaberecht und Beschaffungspraxis (ZVB)* 2007, S. 101-110 (zusammen mit Christian Koenig)
6. Ausschreibungspflicht bei der Entgeltumwandlung?, in: *Betriebliche Altersversorgung (BetrAV)* 2006, S. 724-730, sowie zugleich in: *Zeitschrift für Tarif-, Arbeits- und Sozialrecht des öffentlichen Dienstes (ZTR)* 2007, S. 19-25 (jeweils zusammen mit Christian Koenig)
7. Zur Vereinbarkeit der Entgeltumwandlung durch kommunale Arbeitgeber gemäß § 6 TV-EUmw/VKA mit dem EG-Vergaberecht, in: *Zeitschrift für Tarif-, Arbeits- und Sozialrecht des öffentlichen Dienstes (ZTR)* 2006, S. 123-129 (zusammen mit Christian Koenig)
8. Das integrale Wertgutachten in der Infrastrukturförderung: Mehr Kostenrechnung – weniger Juristenprosa, in: *Die Wirtschaftsprüfung (WPg)* 2005, S. 1166-1176 (zusammen mit Christian Koenig und Kristin Hentschel)
9. Zum Umfang des Legal Privilege in Kartellrechtsverfahren: Das gemeinschaftsrechtliche Gebot umfassender Vertraulichkeit der Anwaltskorrespondenz, in: *Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht (EWS)* 2005, S. 350-358 (zusammen mit Kristin Hentschel)
10. Staatlich finanzierte Absatzförderung in der Ernährungs- und Agrarwirtschaft - eine aufgedrängte EG-beihilfenrechtliche Begünstigung?, in: *Zeitschrift für das gesamte Lebensmittelrecht (ZLR)*, 2005, S. 241-256 (zusammen mit Christian Koenig)
11. Emissionsrechtehandel und EG-Beihilfenrecht, *Zeitschrift für Europäisches Umwelt- und Planungsrecht (EurUP)* 2004, S. 196-203 (zusammen mit Christian Koenig)
12. Verfahrens- und prozessrechtliche Herausforderungen des EG-Emissionsrechtehandels, *Zeitschrift für Europäisches Umwelt- und Planungsrecht (EurUP)* 2004, S. 209-217 (zusammen mit Beate Dodel)
13. EU-Emissions Trading: The Latvian Allocation Plan, *Journal for European Environmental & Planning Law (JEEPL)* 2004, S. 41-49 (zusammen mit Karlis Svikiš)

14. Die Förderlogik des EG-beihilfenrechtlichen Ausschreibungsverfahrens bei PPP-Daseinsvorsorgeinfrastrukturen, Neue Zeitschrift für Bau- und Vergaberecht (NZBau) 2004, S. 375-379 (zusammen mit Christian Koenig)
15. Die EG-beihilfenrechtliche Entbündelung in der Infrastrukturförderung, Sächsische Verwaltungsblätter (SächsVBl.) 2003, S. 281-287 (zusammen mit Christian Koenig)
16. Beihilfenrechtliche Probleme des EG-Emissionsrechtehandels, Zeitschrift für Wettbewerbsrecht (ZWeR) 2003, S. 152-186 (zusammen mit Christian Koenig und Jens-Daniel Braun)
17. Die entgeltfreie Allokation von Emissionszertifikaten – eine wettbewerbsrechtliche Sackgasse?, Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informations- und Wettbewerbsrecht (sic!) 2003, S. 537-542
18. Mobile Number Portability – Zum Scheitern schon verurteilt?, MultiMedia&Recht (MMR) 2002, S. 595-600 (zusammen mit Dietrich Beese)
19. Internettelefonie: Plädoyer für die regulatorische Freiheit, Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informations- und Wettbewerbsrecht (sic!) 2001, S. 304-311 (zusammen mit Pierre-Yves Gunter)
20. Téléphonie vocale et droit des consommateurs, Revue du droit de la propriété intellectuelle, de l'information et de la concurrence (sic!) 2001, S. 3-12
21. Sektorspezifische Regulierung und allgemeines Wettbewerbsrecht in der französischen Telekommunikationsordnung, Kommunikation & Recht (K&R) 2000, S. 541-550 (zusammen mit Jürgen Kühling)

### ***Kleinere Beiträge***

1. Bundesgerichtshof erklärt AGB-Klauseln zur Haftungsbegrenzung der Textilreinigungsbetriebe für unwirksam – Anmerkungen zum Urteil vom 04.07.2013 (VII ZR 249/12), in: Zeitschrift für Versicherungsrecht (VersR) 2013, S. 1318 (zusammen mit Niclas Bettien)
2. IP Voice Telephony – A Swiss Perspective, World Telecom Law Review 2000, Heft 2, S. 26-29 (zusammen mit Pierre-Yves Gunter)
3. The Swiss Mobile Market: UMTS Standard, World Telecom Law Review 1999, Heft 5, S. 33-34 (zusammen mit Pierre-Yves Gunter)

### ***Rezensionen und Tagungsberichte***

1. Rezension: Stefanie Jung/Peter Krebs, Die Vertragsverhandlung – Taktische, strategische und rechtliche Elemente, in: Wertpapiermitteilungen – Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht (WM) 2017, S. 1280
2. Tagungsbericht: „ZEI-Konferenz: Das Ausschreibungsverfahren bei Infrastrukturprojekten – Zwangsjacke oder Rettungsweste?“, in: Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht (EWS) 2003, S. 365-366 (zusammen mit Michael Scholz)
3. Tagungsbericht: „Brüsseler ZEI-Konferenz: Die Umsetzung des neuen TK-Rechtsrahmens“, in: Kommunikation & Recht (K&R) 2003, S. 231-233 (zusammen mit Ralf Capito)

## II. Vorträge

1. „Verhandeln zwischen Anwäl:innen“, Vortrag auf dem Deutschen Anwaltstag 2022, Hamburg, 24.06.2022
2. „Negotiation skills for M&A“, Vortrag im Rahmen des Studienganges „Master universitario di II livello in Business and Company Law: European and International Perspectives“ an der LUISS Guido Carli University School of Law, Online, 04./05.03.2022 (in englischer Sprache)
3. „Input | Negotiations“, Legal Tech Hub Europe, Online, 02.11.2021 (in englischer Sprache)
4. „Legal Negotiation“, Gastvorlesung an der Kathmandu University, Online, 27.06.2021 (in englischer Sprache)
5. „Legal negotiations – strategies and tactics“, Gastvorlesung an der Escuela de Derecho, Universidad de Puerto Rico, Online, 24.03.2021 (in englischer Sprache)
6. „Verhandlungsführung im Kartellrecht“, Vortrag im Rahmen der Kartellrechtlichen Ringvorlesung der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Online, 17.12.2020
7. „Strategies & tactics for legal negotiations“, Vortrag im Rahmen des Moduls „Managing international commercial disputes: Private negotiation and mutually agreed dispute resolution“, Scuola di Alta Formazione Specialistica der Union des Avocats International (UAI) – Comitato nazionale italiano, Online, 13.11.2020 (in englischer Sprache)
8. „Professionell Verhandeln – Strategien und Taktiken für JuristInnen“, Vortrag auf der MkG-Expo 2020, Online, 11.11.2020.
9. „Negotiating with impact: How to achieve sustainable & profitable outcomes“ und „Where strategy and tactics meet: Test your negotiation skills“ – Vortrag und Workshop im Rahmen der Project A Knowledge Conference 2020, Online, 30.10.2020 (in englischer Sprache)
10. „Will human negotiation survive? – Is Legal-Tech a threat or an opportunity for negotiation and mediation?“, Keynote im Rahmen der International Advanced Conflict Resolution Conference, Università degli Studi Firenze, Online, 20.05.2020 (in englischer Sprache)
11. „Negotiation skills for M&A“, Vortrag im Rahmen des Studienganges „Master universitario di II livello in Business and Company Law: European and International Perspectives“ an der LUISS Guido Carli University School of Law, Rom, 22./23.05.2019 und 28.02.2020 (in englischer Sprache)
12. „Strategic Negotiations in Competition Law“, Panelbeitrag im Rahmen des AIJA Annual Antitrust Seminars 2019 „Antitrust Litigation in a Modern World – Competition Law as a Shield or a Sword?“, Lyon, 04.10.2019 (in englischer Sprache)
13. „Verhandeln von Kartellschadensersatzforderungen“, Panelbeitrag im Rahmen des Düsseldorfer Kartellrechtspanels (veranstaltet von McDermott Will & Emery LLP und pfromm negotiations), Düsseldorf, 18.09.2019

14. „From mediating negotiators to negotiating mediations: experience & insights from mediating law firm partnerships“, Vortrag auf der Konferenz „Mediation from different angles“ (Università degli Studi Firenze, Gonzaga University, Université Paris II Panthéon Assas, Université Saint-Joseph de Beyrouth), Florenz, 29.05.2019 (in englischer Sprache)
15. „Negotiating successfully with international business partners“, Vortrag auf der Jahrestagung des Verbandes deutscher Unternehmerinnen, Berlin, 17.05.2019 (in englischer Sprache)
16. „Herausforderungen beim Einkauf von Rechtsdienstleistungen“, Vereinigung Schweizerischer Unternehmensjuristen, Zürich, 20.03.2019
17. „Strategien & Taktiken für anwaltliche Verhandlungen“, Zürcher Anwaltsverband, Zürich, 04.12.2018
18. „Yes You Can – Powerful Negotiation Strategies for Women“, Ivy Circle Amsterdam, Amsterdam, 19.11.2018 (in englischer Sprache)
19. „Effektives Verhandeln – Die Grundlagen in 90 Minuten“, Bonn Negotiators, Bonn, 12.11.2018
20. „Verhandlungsführung im Kartellrecht“, Vortrag im Rahmen der Kartellrechtlichen Ringvorlesung der Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf, 25.10.2018
21. „Sustainable Negotiations“, Vortrag im Rahmen der KULA Society, Amsterdam, 08.10.2018 (in englischer Sprache)
22. „Effektive Verhandlungsführung“, Junioren-Kreis des Export Club Bayern, München, 15.09.2018
23. „Skills for Effective Negotiations“, Vortrag an der juristischen Fakultät der Università degli Studi Firenze, Florenz, 18.06.2018 (in englischer Sprache)
24. „Eight Keys to M&A Negotiations“, Keynote auf der Konferenz „Deal or no Deal: The ABC and XYZ of Negotiating an M&A Transaction“ der Association Internationale des Jeunes Avocats (AIJA), Mallorca, 14.06.2018 (in englischer Sprache)
25. „How do innovators solve disputes today?“, Panel auf der DIS Autumn Conference 2017, Berlin, 20.09.2017 (in englischer Sprache)
26. „Negotiate successfully: five moves to achieve buy-in“, Negotiation Event Series der Harvard Law School Alumni Association of Europe (in englischer Sprache)
  - Kiev (30.03.2018), Mailand (23.03.2018), Prag (15.01.2018), Wien (17.11.2017), Frankfurt (04.05.2017), Genf (23.03.2017), Amsterdam (20.01.2017)
27. „Erfolgsfaktoren für Verhandlungen in Asien-Pazifik“, Vortrag auf der 5. WHU/EDB Singapur Konferenz für den deutschen Mittelstand, Frankfurt, 06.10.2016 (in englischer Sprache)
28. „International Legal Negotiation Strategies & Skills“, Vortrag für Mitglieder der Shanghai Bar Association, Shanghai, 21.09.2016 (in englischer Sprache)
29. „Legal Aspects of International Negotiations“, Vortrag auf der Global Negotiation Conference 2016, Bern, 29.06.2016 (in englischer Sprache)

30. „Solving International Conflicts through Strategic Negotiations“, Vortrag am Danish Institute of Arbitration, Kopenhagen, 07.04.2016 (in englischer Sprache)
31. „Erfolgreiches Verhandeln: Grundlagen“ und „Erfolgreiches Verhandeln im Anwaltsleben“, Vorträge an der Universität Freiburg im Breisgau (Justitia Mentoring), 06./07.12.2015 (jeweils 1 Tag)
32. „Negotiating in International Environments“, Vortrag an der Tsinghua University Law School für Mitglieder der All China Lawyers Association, Peking, 13.07.2015 (in englischer Sprache)
33. „Negotiation Skills for the Legal Profession“, Gastvorlesung an der Peking University Law School, Peking, 11./18.06.2015 (in englischer Sprache)
34. „Business negotiations with Chinese: Unfold your potential“, Vortrag an der Tsinghua University Law School, Peking, 24.03.2015 (in englischer Sprache)
35. „Negotiating Contracts Between Chinese and Europeans: Challenges and Solutions“, Vortrag an der Peking University Law School, Peking, 30.12.2014 (in englischer Sprache)
36. „Erfolgreiches Verhandeln: Grundlagen“ und „Erfolgreiches Verhandeln im Anwaltsleben“, Vorträge an der Universität Freiburg im Breisgau (Justitia Mentoring), 29./30.11.2014 (jeweils 1 Tag)
37. „Antitrust in the PRC, Hong Kong and the EU – hot topics“, Vortrag auf der Konferenz „Changing Times: Legal Trends in the Asia Pacific Region“ der International Bar Association und der Korean Bar Association, Seoul, 22.11.2013 (in englischer Sprache)
38. „Start with No to Get to Yes – A Lawyer’s Thoughts on Successful Negotiations“, Vortrag an der Peking University Law School, Peking, 06.05.2013 (in englischer Sprache)
39. „Workshop Versicherungskartellrecht“, Workshop an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (für Freshfields Bruckhaus Deringer LLP), SS 2010 (1 Tag)
40. „Negotiation in the Context of Genocide and Mass Atrocities“, Tagestraining internationaler mid-level Diplomaten für das Auschwitz Institute for Peace and Reconciliation, 16.05.2008, Oswiecim (Harvard Negotiation and Mediation Clinical Program, zusammen mit Ines Wu und Stephan Sonnenberg, in englischer Sprache)
41. „The EU Competition and Trade Policy Towards The People’s Republic of China and Its Impact on EU-China Relations“, Vortrag im Rahmen des internationalen Symposiums „The European Integration and Its Impact on Euro-Asia Relations“ des Center for European Studies der Shanghai Academy of Social Sciences, 28.05.2007, Shanghai (in englischer Sprache)
42. „Regulierung der betrieblichen Altersversorgung durch Europäisches Gemeinschaftsrecht“, Vortrag auf der Fachtagung der Fachvereinigung öffentlich-rechtliche Versorgungseinrichtungen im Rahmen der 69. ABA-Jahrestagung, 24.05.2007, Stuttgart (zusammen mit Christian Koenig)
43. „Beihilfenkontrolle im Bereich mitgliedstaatlicher Daseinsvorsorge“, eintägiger Workshop zum EG-Beihilfenrecht für das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, 17.03.2006, Düsseldorf (zusammen mit Kristin Hentschel)
44. „Emissionshandel und EG-Beihilfenrecht“, Vortrag auf dem 1. Kolloquium zu Wirtschaft und Umwelt „Auswirkungen des Emissionshandels auf die Praxis“ (zugleich 5.

Kolloquium zu Bergbau und Umweltschutz und Gemeinsame Tagung des Lehr- und Forschungsgebietes Berg- und Umweltrecht der RWTH Aachen und der Gesellschaft für Bergbau, Metallurgie, Rohstoff- und Umwelttechnik), 24./25.02.2005, Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen

45. "La téléphonie vocale et le droit suisse, européen et allemand des consommateurs", Vortrag auf dem 3e Cycle de Droit Romand, 21.09.1999, Universität Lausanne (in französischer Sprache)

### III. Universitäre Lehre

#### 1. Bucerius Law School, Hamburg

- Seit Sommertrimester 2013: Verhandlungsmanagement (2 TWS)
- Seit 2022: Bucerius International Exchange Program: Negotiation (2 Tage, in englischer Sprache)
- Seit 2019: Bucerius Summer Program on International Business Law: Negotiation (2 Tage, in englischer Sprache)
- Sommerprogramm International IP Transactions 2018 (in Kooperation mit UC Hastings & WIPO): Negotiation (1 Tag, in englischer Sprache)
- Sommertrimester 2012: Verhandlungsführung und Konfliktmanagement (2 Tage)

#### 2. Humboldt-Universität zu Berlin, Masterprogramm International Dispute Resolution (LL.M. IDR)

- Seit SoSe 2017: Negotiations (1 SWS, in englischer Sprache)

#### 3. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Fachbereich Rechtswissenschaft

- Seit SoSe 2023: Mediation (Schwerpunktbereich, 2 SWS)
- Seit WS 2013/14: Verhandlungsstrategien im Anwaltsleben (Schwerpunktbereich, 2 SWS)
- WS 2010/11–WS 2012/13: Verhandlungsstrategien im Wirtschaftsleben – Planung und Durchführung komplexer Wirtschaftsverhandlungen (Schwerpunktbereich I, 2 SWS)
- SoSe 2009–SoSe 2015 und WS 2020/21: Workshop Verhandlungsmanagement I (2 Tage)
- SoSe 2010–SoSe 2015 und WS 2020/21: Workshop Verhandlungsmanagement II (2 Tage)
- SoSe 2011–SoSe 2015: Workshop Verhandlungsmanagement III (2 Tage)
- WS 2010/11–SoSe 2015: Betreuung von Studententeams zu verschiedenen internationalen Verhandlungswettbewerben (u.a. ICC International Mediation Competition, The Negotiation Challenge)
- WS 2009/10–WS 2014/15: Workshop Effective Negotiation Strategies (2 Tage)
- WS 2011/12: Legal Research (Fachspezifische Fremdsprachenausbildung, 1 SWS)

#### 4. Universität Augsburg, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät

- Seit WS 2021/22: TaxVertiefung – Verhandlungsführung im Steuerrecht (2 SWS)

5. Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaft und Gesellschaft
  - Seit 2023: Management B.Sc.: Verhandlungsmanagement (1 SWS)
6. Deutsche Universität für Verwaltungswissenschaften, Speyer
  - WS 2015/16–WS 2021/22: Effektives Verhandeln im öffentlichen Sektor (2 SWS)
7. Duale Hochschule Baden-Württemberg (DHBW)
  - SoSe 2021–SoSe 2023: Verhandlungsführung im strategischen Einkauf (2\*27 LVS)
8. HHL Leipzig Graduate School of Management, Part-time Executive MBA
  - 2019: Business Law & Economic Regulation (2\*2 Tage, in englischer Sprache)
9. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn  
Masterprogramme Master of European Studies (MES), Master of European Regulated Network Industries (MERNI)
  - 2019–2023: International Negotiations (MES, 2 Tage)
  - 2011–2018: International Negotiations (MES, 1 Tag)
  - 2009–2010: Workshop Effective Negotiation Strategies (MES/MERNI, 1 Tag)
  - 2010–2011: EU Competition Law in the Electricity Sector (MERNI)
  - 2010: Workshop EU Merger Control (MERNI, 1 Tag)
  - 2009: Introduction to EC Competition Law (MERNI, 1 Tag)
10. Tsinghua University Law School, Peking
  - 27.06.–01.07.2017: Negotiation Skills (4 Tage, in englischer Sprache)
11. Universität zu Köln
  - WS 2013/14–WS 2015/16: Erfolgreiches Verhandeln - Aufbaukurs (2 Tage)
  - SoSe 2013–WS 2015/16: Erfolgreiches Verhandeln - Grundkurs (2 Tage)
  - SoSe 2009–SoSe 2012: Effektive Verhandlungsstrategien I (1 Tag)
  - WS 2010/11–WS 2011/12: Effektive Verhandlungsstrategien II (1 Tag)

#### **IV. Universitäre Führungskräfteprogramme (Executive Education)**

1. Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Berufsbegleitender Masterstudiengang (LL.M./EMBA) Mergers & Acquisitions (JurGrad)
  - Seit 2022: Verhandlungsmanagement (1 Tag)
2. Universität Witten/Herdecke
  - Seit 05/2021: Verhandlungsmanagement, WITTEN MBA (1,5 Tage)
  - Seit 11/2015: Effektives Verhandeln in der Notaufnahme, DGINA Führungsakademie, Executive Education (2 Tage)
  - 10/2014: Effektives Verhandeln in der Notaufnahme, III. DGINA Führungsakademie, Executive Education (1 Tag)

3. Bucerius Law School, Hamburg
  - 2018-2024: Pricing & Fee Negotiations, Bucerius Academy (Videokurs & Workshops)
  - 2018-2024: Pitch & Präsentation, Bucerius Academy (Videokurs & Workshops)
4. Deutsche Universität für Verwaltungswissenschaften, Speyer
  - WS 2016/17–WS 2020/21: Verhandeln und Entscheiden im öffentlichen Sektor: Operationalisierung strategischer Ansätze, Interdisziplinäres Forum der Technischen Referendare (8 SWS/1 Tag)
5. Peking University Law School, Peking
  - 2017–2018: International Business Negotiations, International Construction Law Program (1 Tag, in englischer Sprache)
6. WHU – Otto Beisheim School of Management
  - 12/2014–11/2015: WHU Executive Education Negotiations Program (3 Tage, in englischer Sprache)

## **V. Lehrpreise**

1. Best Lecturer Award, Humboldt Universität Berlin, International Dispute Resolution LL.M. 2022/23
2. Preis für gute Lehre, Deutsche Universität für Verwaltungswissenschaften, WS 2021/22

## **VI. Erwähnungen in bundesgerichtlichen Entscheidungen**

1. Schweizerisches Bundesgericht, I. Zivilabteilung, Beschluss vom 05.06.2003, BGE 129 III 604

## **VII. Interviews & Beiträge (Auswahl)**

1. „Verhandlungsstrategien im Kontext der DGL-Verhandlungen“, in: Deutschlandfunk Nova, 12.02.2024
2. „Verhandlungsstrategien – Wenn beide Seiten profitieren“, in: Anwaltsblatt, 24.10.2023
3. „Sie lieben Bonn, sie lieben Speyer“, in: Die Rheinpfalz, 06.10.2022
4. „Verhandlungsstrategien in den Sondierungsgesprächen“, in: Koschwitz zum Wochenende (RTL Radio, antenne 1, Antenne Landau, Radio Nordseewelle, 105'5 Spreeradio, Radio Brocken), 10.11.2017
5. „Jamaika Parteien erhöhen das Verhandlungstempo“, in: radio eins rbb, Der schöne Morgen, 08.11.2017

6. „Verhandlungen mit mehr als 50 Menschen“, in: Deutschlandfunk Nova, Redaktionskonferenz, 20.10.2017
7. „Verhandlungspsychologie: Die strategisch-taktische Vorbereitung kommt häufig zu kurz“, in: unternehmensjurist, 2017, S. 38-42
8. „Verhandlungen gekonnt führen“, in: EOS Journal, 10.01.2014, S. 10-13
9. „Erfolg ist Verhandlungssache“, in: Deutsche Unternehmerbörse (DUB), 2014/02, S. 4
10. „Verhandeln wie die Profis“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 24.01.2012
11. „Bonn Negotiators: Verhandeln wie Perkins“, in: DRadio Wissen, 17.01.2011
12. „Alles Verhandlungssache“, in: mephisto 97.6, 04.04.2008

\* \* \* \*