

„Mehrwert des Einsatzes von mediativen Instrumenten/Techniken im Bau- und Planungswesen“

Tagung der Vertrauensanwälte des BDA am 03. Mai 2018

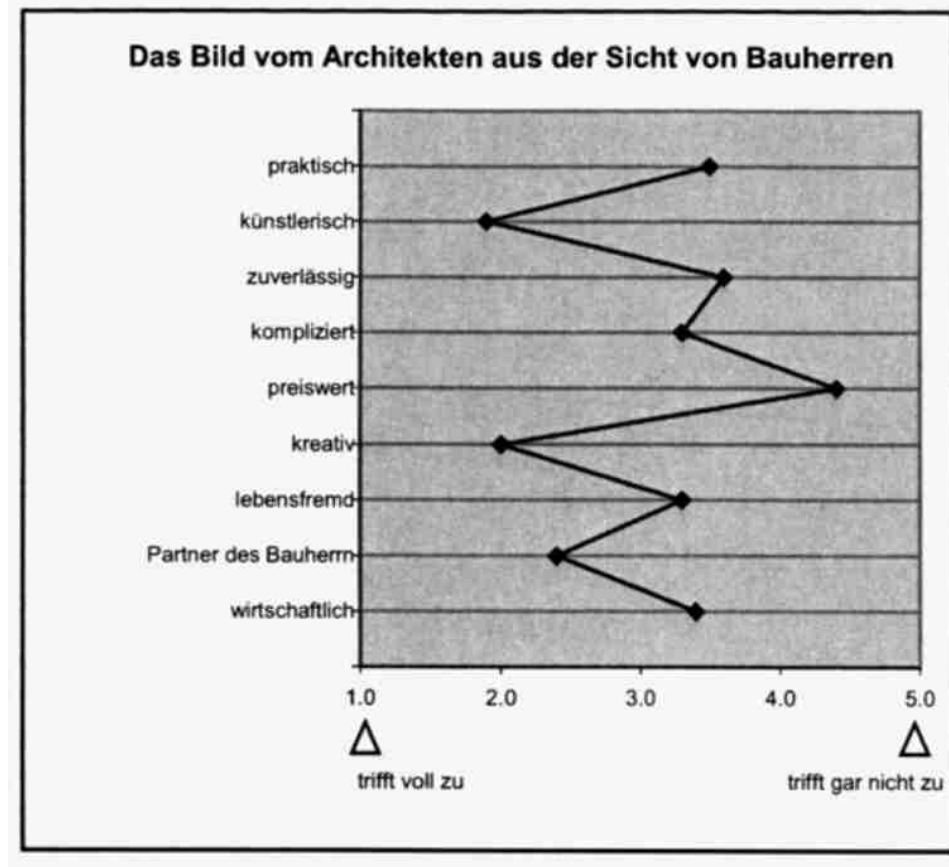
**Was ist das Schwerste im
Leben?
Das was Dir am leichtesten
dünkt.
Mit den Augen zu sehen,
was vor dir liegt.**

Johann Wolfgang von Goethe

Konflikte im Bau- und Planungswesen sind in der heutigen Wahrnehmung quasi "normal". Die Gründe hierfür sind vielfältig. Häufig mündet der nachfolgende Streit in langwierige gerichtliche Auseinandersetzungen. Im systematischen Management des Bauwesens geht es bis heute überwiegend um Fragen der Effizienz und nur wenig um die Konfliktbewältigung.

Nur selten wird hinterfragt, ob die Konflikte voraussehbar waren oder ob sie hätten vermieden werden können, stattdessen heißt es häufig: "...Augen zu und durch".

Vor dem Hintergrund, dass das "Bauen" in wesentlichen Teilen auch aus dem Kommunizieren der Baubeteiligten besteht, stellt sich die Frage inwieweit Konflikte bei Planungs- und Bauvorhaben durch die richtige Kommunikation vermieden werden können.



© Hommerich Institut
Studie der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen „Zukunft der Architekten“ 2005

**„Winning a lawsuit is not the goal
maximizing profits and minimizing risks and losses is the goal.“**

Edward A. Dauer

Die Frage, was regelt ein Gerichtsverfahren und was wollen die Parteien wirklich, wird in der Realität selten gestellt, da, anders als in der Mediation, jede der Parteien sich im Vorfeld einer Gerichtsverhandlung nur mit dem eigenen Anspruch beschäftigt. Trifft man sich vor Gericht ist die Kommunikation eingestellt, die Suche nach Fehlern läuft auf Hochtouren und der Machtkampf hat begonnen.

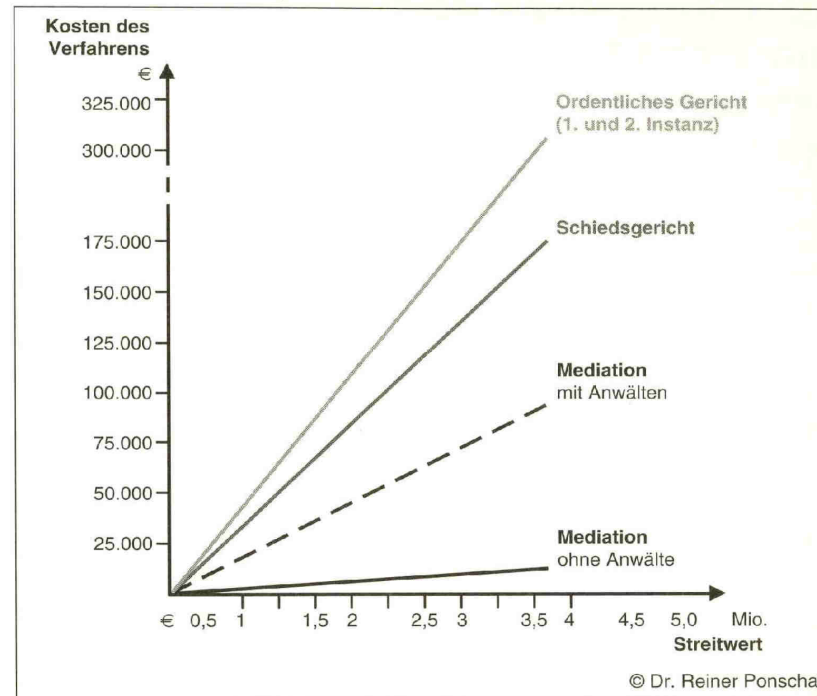
Was kann Mediation bzw. der Einsatz mediativer Techniken in diesem Zusammenhang bewirken?

Gerichtsverfahren

- teuer
- langwierig mit
- ungewissem Ausgang

... und trotzdem nur ein

Konfektionsanzug



Mediationsverfahren

- kostengünstig
- schnell und
- selbstbestimmt

... und trotzdem ein

maßgeschneiderter Anzug



•Von Georg Mittenecker - <http://kamelopedia.mormo.org/index.php/Datel:Wollmilchsa.u.jpg>

Mediation klärt, um was es geht und was die Parteien wirklich wollen...

Der Einsatz mediativer Techniken und Instrumente wie z.B. aktives Zuhören und Fragetechniken unterstützt unser Streben nach Fairness und den Wandel von einer Fehler- zur interessensgerechten Lösungskultur.

Mediation ein strukturiertes Verfahren



Mediation klärt viele Aspekte unter vielen Parteien

Unterschiedliche
Risikoeinschätzung

Wirtschaftliche
Dimension

Emotionalität

Rechtliche
Differenzen

Relevanz der
Streitthemen

Unterschiedliche
Bewertung

Sachverhaltliche
Differenzen

Technische
Differenzen

Betriebswirtschaftliche
Differenzen

Architekt
Fachplaner
Stadtplaner
Bauherr
Haftpflichtversicherer
Projektsteuerer
GU/GÜ
Einzelgewerk
Käufer
Bank
etc.

Mediation hat viele Aspekte

Sie ist zum einen ein Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten

Sie ist ein Beruf

Sie ist eine persönliche Haltung

und nicht zuletzt eine Idee, die ein hochgespanntes Ziel verfolgt

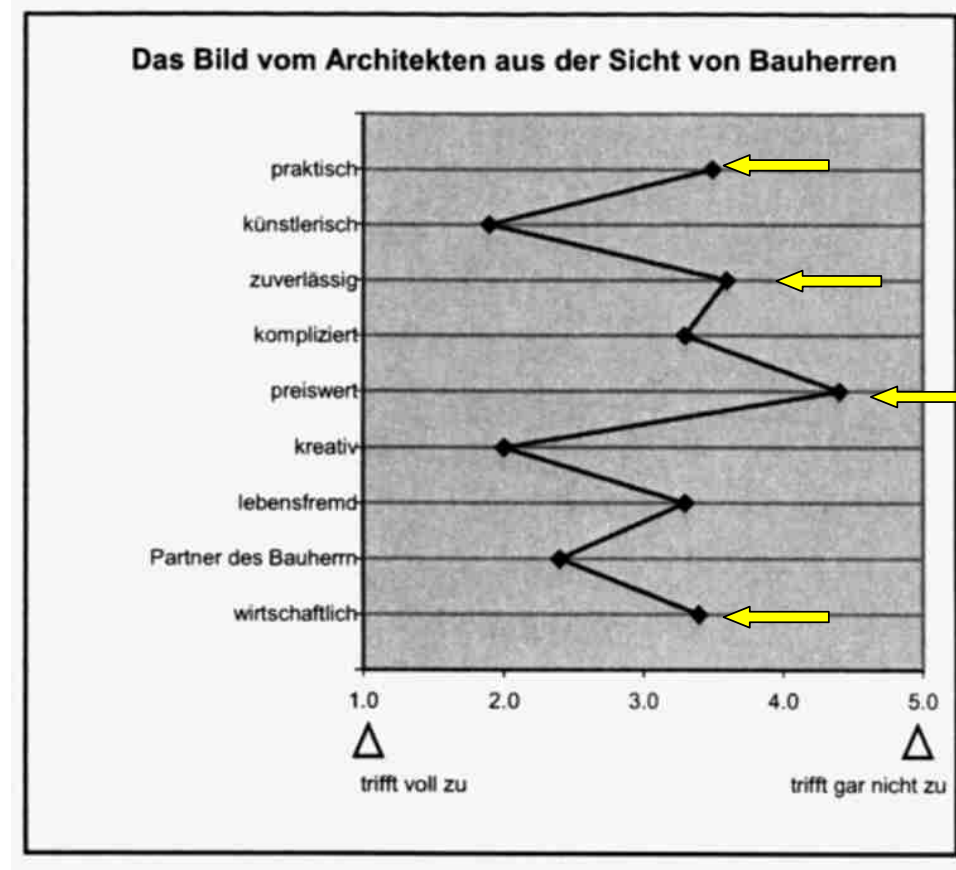
das Streben nach einer interessengerechten Konfliktlösung

Gräfin von Schlieffen, Direktorin des Contarini-Instituts für Mediation

Konflikte können überall und in jeder Situation entstehen

„Wettbewerb, Vergabe und Durchführung von Bauverträgen sind so angelegt, dass es jedem der Vertragspartner möglich ist, mit rechtlichen Kategorien auf Kosten des anderen eine Gewinnmaximierung zu betreiben“.

Rolf Kniffka, Richter am Bundesgerichtshof 2006



© Hommerich Institut
Studie der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen „Zukunft der Architekten“ 2005

**gebrauchstauglich
sicher
wirtschaftlich
dauerhaft
flexibel änderbar
fristgerecht**

·
·
·

(Erwartungen des Bauherrn)

**Sicherheit
Freiheit
Anerkennung
Integrität
Intensität
Neugier
Harmonie
Macht
Fürsorge**

(abstrakte Interessen, Bandler/Grinder)

Positionen versus Interessen

Positionen beschreiben etwas Greifbares, etwas Bekanntes, dessen Auslöser in der Vergangenheit liegt. Sie sind immer ein Anspruch an den Gegner. Sie sind das, was in der Klageschrift steht und was mit Hilfe juristischer Ansprüche vor Gericht durchgesetzt werden soll. Sie fragen nach dem, was der Beklagte konkret tun oder liefern soll.

Interessen, sind dagegen abstrakt und in der Regel zunächst nicht greifbar, etwas Unbekanntes, das in der Zukunft liegt. Sie sind im Grunde zuallererst die Frage an sich selbst, warum ich möchte, dass der Beklagte dies tut?....

In diesem Zusammenhang liegt bereits der wesentliche Schlüssel, um bei der Konfliktbearbeitung weg vom herkömmlichen Gerichtsverfahren zu kommen. Dies deshalb, weil sich unter Berücksichtigung eigener Interessen jeder Konfliktbeteiligte zunächst erst einmal selbst fragen muss, was er konkret braucht, damit ein Streit nachhaltig beigelegt werden kann. Das heißt, er muss vor allem seine eigenen Bedürfnisse erforschen.

Der überwiegende Teil der Streitigkeiten wird heute in Bauprozessen ausgetragen, was im Prinzip dazu führt, dass erst im Gerichtsverfahren über das Projektergebnis entschieden wird. Im Grunde findet durch dieses „Ausstreiten“ eine Umverteilung statt, bei dem die vor Vertragschluss kalkulierten Gewinne weg vom Unternehmer oder Architekten, hin zu Anwälten, Gutachtern und ins Verfahren fließen.

Dies führt dazu, dass der Geschäftserfolg - häufig nicht auf der Baustelle - sondern am Ende durch die Streitpositionen durchgesetzt werden muss.

Um sicher zu gehen, dass alternative Verhandlungsmodelle beim Planen und Bauen von Anfang an eingesetzt werden wäre deshalb z.B. denkbar, von Anfang an mediativ-kooperative Bauverträge zu schließen. Eine solche Vertragsgestaltung hat zudem im Hinblick auf Konfliktpotenziale häufig auch erhebliche präventive Aspekte und ist einer der Wege zur Kosten- und Zeiteinsparung im Bauwesen. Dies gleichzeitig mit dem Nebeneffekt, dass in einem Klima des Konsenses die Geschäftsbeziehungen gefördert und verbessert werden können.

„Es gibt kein Instrument, das für jeden Konflikt geeignet wäre; es gibt aber für jeden Konflikt ein geeignetes Instrument der außergerichtlichen Streitbeilegung“.

Christian G. Grünewald

Architekt (Dipl.-Ing. TUM)
Bau-/Wirtschaftsmediator (MM)
Konflikt-Coach
Bausachverständiger

Verband der Bau- und Immobilienmediatoren

und

Mediatorenpool der IHK für München und Oberbayern

Littmannstr.10
81477 München
++49-(0)89-350 04 662

info@gruenewald-baumediation.de
www.gruenewald-baumediation.de

Andrea Jost, FRICS

Dipl. Volkswirtin,
Dipl. Finanzwirtin
Zertifizierte Mediatorin,
Wirtschaftsmediatorin
Immobilienökonomin



Start Winning
Coaching – Mediation - Beratung

Münchener Straße 4
10777 Berlin
Fon +49-(0)30-236 385 98

info@start-winning.de
www.start-winning.de
