

So funktioniert Mediation im Planen + Bauen

Peter Hammacher
Ilse Erzigkeit
Sebastian Sage

So funktioniert Mediation im Planen + Bauen

Praxis der Konfliktbearbeitung ohne Gericht

4. Auflage

Peter Hammacher

Dr. Peter Hammacher Rechtsanwalt-
Mediation-Schiedsverfahren
Heidelberg
Deutschland

Sebastian Sage

Stuttgart
Deutschland

Ilse Erzigkeit

Überlingen
Deutschland

ISBN 978-3-658-21391-6 ISBN 978-3-658-21392-3 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-21392-3>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Vieweg

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2008, 2011, 2014, 2018

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Lektorat: Karina Danulat

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Vieweg ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort zur vierten Auflage 2018

Seit der letzten Auflage vor vier Jahren gab es gravierende globale, europäische und nationale Veränderungen in Umwelt, Politik und Gesellschaft. Bisher schien es ein allgemeines Verständnis zu geben, dass Probleme am besten auf Augenhöhe und im Dialog zu bewältigen sind und dass Interessengegensätze durch Verhandeln ausgeglichen werden sollten. Derzeit mehren sich die Stimmen jener, die glauben aus einer Position vermeintlicher Stärke heraus, anderen diktieren zu dürfen, wo es lang geht. Deren markige Sprüche lassen Bemühungen um Konfliktprävention durch Interessenausgleich, einvernehmliche Streitbeilegung, Öffentlichkeitsbeteiligung usw. farblos erscheinen.

Damit sind Verhärtungen in Auseinandersetzungen verbunden. Es wächst das Misstrauen und die Sorge, den Kürzeren zu ziehen, und damit die Vorstellung, sich wehren zu müssen. Die Folge: Eskalation und eine Abwärtsspirale in Wahrnehmung und Kommunikationsfähigkeit. Die Konfliktforschung und unsere Geschichte haben verlässlich gezeigt, wohin dies führt.

Es gilt also gegenzuhalten. Vertrauen ist die Grundlage des Zusammenlebens. Das lässt sich nur durch Austausch erreichen – im privaten Umfeld, in der Politik, im Beruf.

In der besonders konfliktreichen Immobilienbranche treffen sich die unterschiedlichsten Akteure, mächtige wie schwache, die nur dann erfolgreich bleiben können, wenn sie kooperieren, statt sich zu bekämpfen. Die „soft skills“ sind neben der Fachkompetenz von Planern, Projektleitern und Managern für den persönlichen und beruflichen Erfolg unabdingbar.

Die zahlreichen Beispiele und Tipps in diesem Buch helfen weiter. Der Leser erfährt, wann und wo mediatives Verhalten einer auf Kampf ausgerichteten Strategie überlegen sein kann, wie er sich darauf einstellen kann und wie er sich in schwierigen Situationen des beruflichen Alltags behauptet.

„Mediation im Planen und Bauen“ erfasst wichtige Anwendungsbereiche rund um die Immobilie, in der Wirtschaft und innerhalb von Unternehmen. Das Buch bezieht alle Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitvermeidung und -lösung, im privaten wie im öffentlichen Baurecht ein.

Auch bei dieser vierten Auflage sind wieder das Wissen und die langjährige Erfahrung der drei Autoren eingeflossen, die in ganz unterschiedlichen Bereichen von Planen und Bauen tätig sind. Das spiegelt sich in der Vielfalt der Darstellungen wieder und macht das Buch nicht nur lehrreich sondern auch vergnüglich.

Inhaltsverzeichnis

1	Was ist Mediation?	1
1.1	Szenen wie aus einem Drehbuch	2
1.2	Was ist anders?	3
1.3	Der gesetzliche Rahmen	6
1.4	Wesentliche Grundgedanken, wie funktioniert's?	9
1.4.1	Strukturiertes Verfahren – aber keine Prozessordnung	9
1.4.2	Selbstbestimmung	10
1.4.3	Freiwilligkeit	14
1.4.4	Keine Rechtsbindung bei Einzelschritten	15
1.4.5	Mediator ohne Entscheidungsmacht	16
1.4.6	Vertraulichkeit	18
1.4.7	Keine Beratung	21
1.4.8	Einbeziehung Dritter nur mit Zustimmung der Parteien	22
1.4.9	Vorbefassungsverbot	23
1.4.10	Zeitpunkt	24
1.5	Voraussetzungen für erfolgreiche Mediation, wann lieber nicht?	25
1.5.1	Konflikte müssen sich innerhalb des gesetzten Rahmens lösen lassen	25
1.5.2	Konsens-Fähigkeit	27
1.5.3	Konsens-Wille	30
1.5.4	Innere Überzeugung	31
1.5.5	Richtige Vertreter	32
1.5.6	„Stellvertreter-Mediation“, wenn Mediation nicht zustande kommt	34
1.5.7	Der Streitstoff enthält genügend Ansätze für ein Nehmen und Geben	34
1.5.8	Verhandelbare Themen	35
1.5.9	Das Machtverhältnis ist ausgeglichen bzw. ausgleichbar	37
1.5.10	Checkliste – Beurteilung der Chancen einer Mediation	37
2	Die Akteure der Mediation	41
2.1	Natürliche Personen	42
2.2	Juristische Personen	43
2.3	Mehrparteienkonflikte	45
2.4	Konkurs und Insolvenz	46
2.5	Die Person des Mediators	47
3	Mediation zwischen Käufer und Bauträger bei der Abnahme einer Eigentumswohnung	49
3.1	Mediation bei der Abnahme	50
3.2	Der Sonderfall der Übernahme einer bezugsfertigen Eigentumswohnung	51
3.3	Der Mehrparteienkonflikt	54
3.4	Das Bedürfnis hinter der Forderung	54
3.4.1	Klärung	55
3.4.2	Lösung suchen	55
3.4.3	Lösung finden	56

3.4.4	Lösung vereinbaren	56
3.5	Der Mensch lebt nicht vom Brot allein	56
3.5.1	Nicht nur materielle Bedürfnisse	57
3.5.2	Mittel, Ort und Zeit	58
3.6	Eskalation von Konflikten	58
3.6.1	Das Modell der Eskalationsstufen	59
3.6.2	Von Worten zu Taten	61
3.7	Reden ist Silber – Schweigen ist Gift	63
3.8	Wer findet die meisten Mängel?	64
3.9	Schwierige Fälle – Rettung in letzter Minute	66
3.10	Ergebnis	68
4	Mediation zwischen Architekt und Ingenieur – Fallstudie im Dialog	71
4.1	Praxisfall: Zoff im Großprojekt	72
4.2	Psychologische Situation und Dynamik	74
4.3	Mediationsverlauf	74
4.4	Interventionsmöglichkeiten, „wenn’s nur ums Geld geht“	76
4.4.1	Intervention – Anerkennung der eigenen Leistung	77
4.4.2	Intervention – Gerechtigkeit als Maßstab der Vergütung	78
4.4.3	Intervention – 50/50-Vergleichslösung	84
4.4.4	Intervention – Was ist die beste, was ist die schlechteste Alternative zum Aushandeln eines Ergebnisses in der Mediation? (BATNA/WATNA)	85
4.4.5	Intervention – neutralen Aufteilungsmaßstab finden	86
4.4.6	Intervention – scheinbare Erweiterung der Möglichkeiten	86
4.4.7	Intervention – Aufzeigen der Relativität von Verhandlungsgrenzen	87
4.4.8	Intervention – „der eine teilt – der andere wählt“	87
4.4.9	Intervention – Klärung anhand der Rechtslage	87
4.4.10	Intervention – Wechsel zur Schlichtung oder Entscheidung	88
5	Mediation in WEG-Angelegenheiten	91
5.1	Ausgangsposition	92
5.2	Chancen der Mediation	93
5.3	Wie lässt sich die Mediation einführen?	95
5.4	Mediation in WEG-Sachen – eine Aufgabe für Verwalter?	96
5.5	Praxisfall: Zur Zulässigkeit der Anbringung von Lüftungsgittern für eine Dunstabzugshaube in einer Wohnanlage	98
5.6	Großer Modernisierungsbedarf	103
6	Mediation zwischen Investor und Mietern	107
6.1	Praxisfall: Privatisierung von Privatwohnungen	108
6.1.1	Ablauf	109
6.1.2	Telefonische Erörterung mit der Investor, Auftragsklärung	109
6.1.3	Gespräch der Mediatoren mit der Geschäftsleitung und Führungskräften des Investors	112
6.1.4	Strategiegespräch der Mediatoren	113
6.1.5	Treffen von Führungskräften des Investors mit den Mediatoren vor Beginn der Mediation	114
6.2	„Runder Tisch“	114
6.2.1	Setting	114

6.2.2	Einleitung, Themensammlung	114
6.2.3	Einzelthemen	115
6.2.4	Optionen	116
6.2.5	Vereinbarungen	117
6.2.6	Fernmündliche Absprachen zwischen den Mediatoren und dem Investor	117
6.2.7	Einige wesentliche Interventionen während des „Runden Tisches“	118
6.2.8	Blitzlicht	118
6.3	Nachbereitung und spätere Beratungen	119
6.4	Überlegungen zu dem Praxisfall	119
6.4.1	Runder Tisch – Mediation	119
6.4.2	Strukturierung	120
6.4.3	Umgang mit der Vergangenheit	120
6.4.4	Wechselseitige Problemdefinition	121
6.4.5	Setting	121
6.4.6	Feedback	122
6.4.7	Aussichten	122
7	Mediation in Baugemeinschaften/Baugruppen	123
7.1	Ausgangsposition	124
7.2	Chancen der Mediation – Architekt als Mediator?	125
7.3	Wie lässt sich die Mediation einführen?	127
7.4	Voraussetzungen	128
8	Mediation zur Unterstützung des Konfliktmanagements bei komplexen Bauprojekten	129
8.1	Partnering	130
8.2	Alliancing	132
8.3	Einsatz des Mediators	134
9	Mediation zwischen Partnern, Gesellschaftern, Mitarbeitern in Architektur- oder Ingenieurbüros	135
9.1	Ausgangsposition	136
9.2	Typische Konfliktfelder	137
9.2.1	Arbeit und Geld	137
9.2.2	Gesellschafterstellung	138
9.2.3	Geschäftsführung	139
9.2.4	Projekt	139
9.3	Exkurs: Reframing	139
9.4	Exkurs: Feldkompetenz in der Mediation in Architektur- und Ingenieurbüros	140
10	Mediation zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer	143
10.1	Mediation als Auftrag an das Risiko-Management der Unternehmen	144
10.2	Besondere Herausforderungen in der Baupraxis	147
10.2.1	Die Spielräume der Baubeteiligten während der Auftragsabwicklung sind eingeschränkt	147
10.2.2	Machtgefälle während der Auftragsabwicklung	147
10.3	Typische Konfliktfelder in einer Mediation zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber	148
10.4	Erarbeitung der Themenliste in der Mediation	150

10.5	Typische Interessen	151
10.6	Suche nach Optionen	152
11	Mediation und andere Verfahren der Streitbeilegung	155
11.1	Mediation – Alternative oder Ergänzung zu anderen Konfliktlösungsmodellen? ...	157
11.2	Konfliktvermeidung durch vorausschauende Vertragsgestaltung	160
11.3	Konfliktvermeidung durch laufende Qualitätsüberwachung	163
11.4	Konfliktlösung nach Ermessen einer Konfliktpartei	163
11.5	Konfliktvermeidung durch Moderation	164
11.6	Konfliktlösung durch Schlichtung	168
11.7	Konfliktbearbeitung durch anerkannte Gütestelle	170
11.8	Konfliktlösung durch Sachverständige	172
11.9	Konfliktlösung durch Adjudikation	173
11.9.1	Erst Mediationsversuch, dann Adjudikation?	177
11.9.2	Adjudikation und Mediation zusammen?	178
11.10	Konfliktlösung durch Experten-Schlichtung	180
11.11	Konfliktlösung durch Schiedsverfahren	183
11.12	Konfliktlösung durch ordentliche und Verwaltungsgerichte	184
11.13	Konfliktlösung durch VOB/B-Stelle	186
11.14	Konfliktlösung durch Güterichter	187
11.15	Konfliktlösung durch einstweilige Verfügung	189
11.15.1	Sicherung und Regelung eines Zustands	189
11.15.2	Bauverfügung zu Änderungsanordnung und Vergütung	190
11.16	Kosten von Streitbeilegungsverfahren im Vergleich	191
11.16.1	Kosten der ordentlichen Gerichtsverfahren	193
11.16.2	Kosten der Schiedsgerichtsverfahren	194
11.16.3	Kosten der Schlichtungsverfahren	194
11.16.4	Kosten der Mediationsverfahren	195
12	Mediation im öffentlichen Bereich	197
12.1	Mediation und Konfliktmoderation nach den Prinzipien der Mediation bei Stadtentwicklungsvorhaben	200
12.1.1	Interessengegensätze bei städtebaulichen Planvorhaben auf kommunaler Ebene ...	200
12.1.2	Stadtplanung im Spannungsfeld von unterschiedlichen Interessenlagen	202
12.1.3	Mediation als Instrument zum Interessenausgleich in der Stadtplanung	203
12.1.4	Auswahl der Teilnehmer an der Mediation	209
12.1.5	Auswahl des Mediators	210
12.1.6	Vorteile der Konfliktbearbeitung durch einen Mediator	212
12.1.7	Bindungswirkung des Mediationsergebnisses	215
12.1.8	Implementierung der Mediation in das Verwaltungshandeln	216
12.1.9	Mediation bei einer geplanten Industrieerweiterung – Mehrwerte für Kommune und Firma	217
12.2	Bürgerbeteiligung im Planen und Bauen und die Rolle der Mediatoren	226
12.2.1	Welche Ziele kann eine Bürgerbeteiligung haben?	229
12.2.2	Methoden, die sich bei der Bürgerbeteiligung in Stadtentwicklungsprozessen bewährt haben	230
12.2.3	Die Haltung der Akteure und der Prozessbegleiter im Beteiligungsprozess ist entscheidend	234

12.2.4	Der Mediator als kompetenter Prozessbegleiter in der Bürgerbeteiligung	235
12.2.5	Der Nutzen informeller Bürgerbeteiligungsprozesse aus Sicht der Akteure	238
12.2.6	Grenzen der Bürgerbeteiligung bei kommunalen Planungsvorhaben	239
12.2.7	Faktoren für eine gelungene Bürgerbeteiligung	240
12.3	Der Mediator als Prozessbegleitung bei strittigen öffentlichen Infrastrukturvorhaben	242
12.3.1	Der „echte Dialog“ bei strittigen Infrastrukturvorhaben	243
12.3.2	Die Dynamik des Kommunikationsprozesses nutzen	246
12.3.3	Der Mediator als Dialogprozessbegleiter	248
12.3.4	Der Dialogprozess in der Praxis	249
13	Förderung der Mediation im Planen und Bauen	255
13.1	Rechtsanwälte für Mediation	256
13.1.1	Mediation ist noch zu wenig bekannt	257
13.1.2	Von dem Anwalt wird eine kämpferische Haltung erwartet	257
13.1.3	Der Auftritt vor Gericht prägt noch immer das Image des Anwalts	257
13.1.4	Der Anwalt befürchtet, den Mandanten zu verlieren	258
13.1.5	Der Anwalt fürchtet, seinen Auftrag nicht richtig auszuüben	258
13.1.6	Der Anwalt wendet selbst mediative Elemente in seiner Praxis an	259
13.1.7	Der Anwalt hat kein Vertrauen in die Konfliktfähigkeit seines Mandanten	260
13.1.8	Der Anwalt will die Verhandlungsführung behalten	260
13.1.9	Die Auswahl des Mediators ist schwierig	262
13.1.10	Die Mediation kostet Zeit	263
13.1.11	Die Mediationsergebnisse sind schwerer durchzusetzen als Gerichtsurteile	264
13.1.12	Die Mediation „lohnt“ sich nicht	265
13.2	Gerichte für Mediation	266
13.3	Versicherungen für Mediation	267
13.4	Universitäten und Hochschulen für Mediation	268
13.5	Sachverständige für Mediation	268
13.6	Ingenieure und Architekten für Mediation	271
14	Muster mit Kommentierung	273
14.1	Mediationsklausel zur Aufnahme in Verträge	274
14.2	Vereinbarung über die Durchführung des Mediationsverfahrens	276
14.3	Checkliste für eine Abschlussvereinbarung	279
	Serviceteil	283
	Literatur	284
	Stichwortverzeichnis	287

Autorenverzeichnis



Ilse Erzigkeit

Dipl. Ing. Städtebauarchitektin, war über 20 Jahre in der Verwaltung und in Planungsbüros mit der Projektleitung komplexer Planungsvorhaben befasst. Sie ist jetzt vor allem als Mediatorin, Beraterin bei Planverfahren sowie in der Projektabwicklung tätig.



Peter Hammacher

Dr. Peter Hammacher, Rechtsanwalt seit 1986, war zwanzig Jahre lang Leiter von Rechtsabteilungen national und international tätiger Unternehmensgruppen der Bau- und Investitionsgüterindustrie (Stahlbau, Anlagenbau, Kraftwerksbau, Brückenbau, Gebäudetechnik). Er ist jetzt vor allem als Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator und Schiedsrichter, sowie in der Schulung von Praktikern für verschiedene Seminarveranstalter und von Studierenden an der SRH School of Architecture and Engineering, Heidelberg tätig.



Sebastian Sage

Dipl.-Ing. Sebastian Sage, Freier Architekt und Stadtplaner seit 1985, war Jahrzehnte in großen Projekten de Wohnungsbaus und Städtebaus tätig, einschließlich Bürgerbeteiligung in der Bauleitplanung mit dem Schwerpunkt der Reduzierung des Autoverkehrs in Innenstädten. Arbeitet jetzt vor allem als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Schäden an Gebäuden und als Mediator. Lebt in Berlin und Stuttgart.

Einleitung: Konfliktfeld Planen und Bauen

■ Zusammenfassung

Konflikte gehören zu unserem Leben: es kommt nur darauf an, wie wir damit umgehen. Geht es um Immobilien sei es im öffentlichen Bereich, in der Wirtschaft oder im Privatleben ist das Risiko von Konflikten besonders hoch, denn es geht um erhebliche wirtschaftliche und persönliche Interesse und in der Regel um viel Geld.

Konflikte gehören zu unserem Leben wie Liebe und Geldverdienen: in der Familie, im Beruf, in der Politik: es kommt nur darauf an, wie wir damit umgehen. Gott sei Dank wird das Meiste noch immer von den Beteiligten untereinander, ohne Hilfe Dritter gelöst. Manchmal gelingt dies aber nicht, z. B. weil die Interessen zu konträr zu sein scheinen, weil es „um zu viel geht“, weil man sich zu sehr über den anderen geärgert hat, weil man „sein Gesicht nicht verlieren“ will, weil interne Machtstrukturen einen Einigungsversuch behindern usw. Es kommt zur Eskalation des Streites. Die Tonart wird verletzend, dem Streitpartner wird jede Kompetenz abgesprochen. Anwälte werden eingeschaltet. Jede Partei sieht nur noch den Gerichtsprozess als Ausweg aus dem Dilemma. Die Beziehungen sind auf dem Null-Punkt angelangt; alles was man ursprünglich einmal gemeinsam angehen wollte, ist nicht mehr zu realisieren. Die Kosten des Streits und seiner Folgen wachsen ins Unvernünftige.¹

Streit ist normal

Dieser Verlauf wiederholt sich ständig – in allen Bereichen und in allen Branchen, auch im Planen und Bauen.

Das Baugewerbe stellt einen wichtigen Teil der deutschen Wirtschaft dar, wenn auch die Bedeutung im Vergleich zu dem Dienstleistungssektor und dem produzierenden Gewerbe erkennbar zurückbleibt. Nach einem Boom im Zuge des Wiederaufbaus in den Beitrittsländern folgte ein mehrjähriger wirtschaftlicher Einbruch im Baugewerbe. Mittlerweile hat sich die Branche stabilisiert. Ende Juni 2016 gab es 74223 Betriebe im Baugewerbe mit 788.790 Beschäftigten und einen Umsatz in 2015 von 103 Milliarden EUR².

-
- 1 Damit sich das Buch besser liest, verwenden wir statt Ingenieurin/Ingenieur, Architektin/Architekt, Bauherrin/Bauherr, Auftragnehmerin/Auftraggeber etc. nur die männliche Form
 - 2 Statistisches Bundesamt, Fachserie 4/Reihe 5.1, 2016, erschienen am 23.02.2017

Damit ist der Bereich Planen und Bauen und also das Konfliktpotenzial aber keineswegs erschöpfend erfasst: Von Baumaßnahmen sind direkt oder indirekt auch die anderen Branchen wie z. B. Handel, Verkehr und verarbeitendes Gewerbe betroffen, sowie die öffentlichen und privaten Dienstleister rund um die Immobilie. Betroffen sind Bürger, die beruflich oder privat mit Bauprojekten in Berührung kommen. Betroffen ist die Allgemeinheit durch Rohstoff-, Landschafts- und sonstige Ressourcen-Nutzung. Die Konfliktkonstellationen sind in der Investitionsgüterindustrie mit Anlagenbau, Maschinenbau, Stahlbau, Rohrleitungsbau etc. ganz ähnlich und deshalb in die Betrachtung einzubeziehen.

Dabei beginnt das Planen und Bauen nicht erst mit der Fertigung des Bauentwurfs, sondern schon viel früher. Bereits mit der Raumordnung und mit der Freigabe und Verteilung von Flächen für die Gewerbe- oder Wohnsiedlung oder Infrastrukturmaßnahmen für Kraftwerke oder Industrie werden die unterschiedlichen Interessen berührt. Hier sind vor allem die Planungsbehörden des Staates und der Gemeinden gefordert; hier spielt die Beteiligung des Bürgers an den Vorhaben eine besondere Rolle.

Mit anderen Worten das Konfliktfeld „Planen und Bauen“ umfasst einen großen Teil des gesellschaftlichen Lebens, der Wirtschaft und Verwaltung.

So betrachtet, ist die erfolgreiche Planung und Durchführung von Bauvorhaben, sowie die adäquate Nutzung von Gebäuden und Umwelt für uns Menschen im wahrsten Sinne so wichtig, wie ein Dach über dem Kopf. Es kommt darauf an, mit diesem essenziellen Bedürfnis so achtsam umzugehen, wie es seiner Bedeutung entspricht.

Die Menschen haben dabei unterschiedliche Wahrnehmungen: Für die einen ist der Bau ihr Heim, für die anderen ihr Job. Für die einen ist er Vermögensansammlung für die anderen ein Fass ohne Boden. Er ist Selbstzweck oder Mittel zum Zweck. Er ist Krone der Architektur oder Verschandelung des Stadtbildes, usw. usw.

Planen und Bauen mit
hohem Konfliktpotential

Alles, was mit Planen und Bauen zu tun hat, ist wegen der erheblichen Komplexität, wegen der involvierten Vermögenswerte und wegen des hohen Personaleinsatzes mit seiner menschlichen Fehleranfälligkeit besonders konfliktbehaftet. Die Auseinandersetzungen vor, während und nach der Auftragsabwicklung sind dementsprechend zahlreich, heftig und kostspielig. Viele Streitigkeiten landen vor den ordentlichen Gerichten, die am Ende langwieriger und aufreibender Prozesse zu schwer vorhersehbaren Ergebnissen kommen oder einen unbefriedigenden Vergleich vorschlagen.

Vor diesem Hintergrund bemühen sich verantwortliche Personen und Organisationen im Bereich Planen und Bauen seit einiger Zeit, alternative Lösungswege³ zu entwickeln, um es gar nicht erst zu Konflikten kommen zu lassen, oder jedenfalls, um Streitigkeiten möglichst schnell und nachhaltig zu beenden.

Dieses Buch möchte Architekten, Ingenieuren, Planern, Sachverständigen, Mitarbeitern und Entscheidungsträgern in Gemeinden und Behörden, die mit der Vorbereitung und Durchführung von Planverfahren, mit der Planung von Bauinvestitionen, der Durchführung von Bauprojekten oder der Durchsetzung bzw. Abwehr von Ansprüchen im Rahmen von Bauverträgen zu tun haben, das Verfahren der Mediation⁴ erläutern und anhand praktischer Fälle näher bringen. Der Leser soll dazu ermutigt werden, moderne Wege der Konfliktbearbeitung auszuprobieren, um sich und seine Unternehmung, letztlich aber die Allgemeinheit von unnötigen Konflikten und unfruchtbaren Streitigkeiten zu entlasten.

Handreichung für
Baufachleute

Das Buch richtet sich auch an die Rechtsanwälte. Mediation gelingt nur mit ihnen, nicht gegen sie. Die Skepsis vieler Berater gegenüber dem Neuen ist, wie zu zeigen sein wird, unbegründet. Auf der Suche nach dem für den Mandanten besten Weg, kommt der Berater an der Mediation nicht vorbei.

Unterstützung für Juristen

Nicht zuletzt ist dieses Buch auch für die zunehmende Zahl von Zivilrichtern bestimmt, die selbst als Mediatoren im Rahmen der Gerichtsmediation tätig werden und jene Zivilrichter, die es in der Hand haben, den Streitparteien eine Mediation zu empfehlen. Die umfangreichen Punktesachen blockieren den Gerichtsbetrieb. Die saubere Aufarbeitung der Streitpunkte und die Klärung durch die Parteien selbst ist dem Gerichtsverfahren vorzuziehen. Es bedarf aber eines entsprechenden Anstoßes durch die Gerichte selbst.

Die Autoren – selbst Mediatoren und Praktiker rund um das Planen und Bauen – zeigen, in welchen häufig auftretenden Situationen Mediation eingesetzt werden kann, welches die Voraussetzungen sind, wie das Verfahren abläuft und was dabei in besonderer Weise zu beachten ist. Wer mit Konflikten allgemein – und speziell bei

Mediation aus der Praxis
für die Praxis

3 im englischen Sprachgebrauch: „Alternative Dispute Resolution“, kurz ADR genannt

4 Wir verwenden die Begriffe „Mediation“ und „Mediationsverfahren“ synonym, um keine unnötigen Begriffsdiskussionen auszulösen (vgl. auch Geis, S. 18 FN1)

der Planung oder Durchführung von Bauvorhaben – zu tun hat, sei es privat oder beruflich, wird hier viel dazu erfahren, wie diese Konflikte zustande kommen, und wie sie mithilfe der Mediation bewältigt werden können. Dadurch wird das Buch auch zu einer Quelle für alle Mediatoren, die sich mit den besonderen Problemen von Planen und Bauen konfrontiert sehen.

Die Einsatzmöglichkeiten für die Mediation werden in diesem Buch anhand konkreter Beispiele aufgezeigt. Dabei profitiert das Buch von dem unterschiedlichen beruflichen Hintergrund der Autoren. Das ► [Kap. 3](#), Mediation in förmlichen Verwaltungsverfahren der Raumordnung, Bauleitplanung und Planfeststellung wurde von Frau Dipl.-Ing. Ilse Erzigkeit bearbeitet, die als Städteplanerin seit langem die Interessengegensätze zwischen Verwaltung, Bürgern und Investoren betreut. Das ► [Kap. 5](#), Mediation zwischen Bauträger und Käufer bei der Abnahme, hat Herr Dipl.-Ing. Sebastian Sage geschrieben, der sich seit vielen Jahren als öffentlich bestellter und vereidigter Bausachverständiger vor allem mit Mängeln und Schäden und mit den Konflikten zwischen Bauherren und Bauunternehmern beschäftigt. Rechtsanwalt Dr. Peter Hammacher, der viele Jahre in der Bau- und Investitionsgüterindustrie tätig war, erörtert vor allem Konflikte zwischen Baubeteiligten bei der Projektabwicklung und innerhalb der Organisationen.

Mediation lebt nicht zuletzt von dem „Perspektiven-Wechsel“, der es den Mediatoren ermöglicht, ihren Konflikt auch einmal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten und sich damit neue Horizonte zur Klärung der Situation und Beilegung der Streitigkeiten zu eröffnen. Dementsprechend beschränkt sich das Buch auch nicht auf die bloße Schilderung. Die Leser werden zu den unterschiedlichen Themenkomplexen auch unterschiedliche Darstellungsformen finden, wie z. B. Interview, Erzählung, Dialog, Fallstudie. Die Autoren verbinden damit die Hoffnung, den Leser auch zu unterhalten und so auf vielfältige Weise die gleiche Botschaft zu verkünden: Streit muss sein – aber bitte fair, sach- und lösungsorientiert!