

Streitschlichter für die Immobilienwirtschaft – Die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft bildet jetzt Mediatoren aus

Die Immobilienwirtschaft ist nicht nur einer der größten Wirtschaftszweige Deutschlands, in der Milliarden Euro bewegt und Bestände im Wert von Billionen Euro verwaltet werden. Sie ist auch eine Branche, in der viel gestritten wird. Wohnungseigentümer, Banker, Bewerter, Techniker, Versicherer, Bauunternehmer, Juristen und Mieter – jeder hat eine andere Sicht auf Wohnqualität, Leistungserfüllung, den Energieverbrauch und den Immobilienwert. Nicht selten treffen sich die unterschiedlichen Parteien vor Gericht wieder. Da Gerichtsprozesse kostenintensiv und langwierig sein können, greifen immer mehr Parteien, mittlerweile sogar die öffentliche Hand, zum Mittel der Mediation. Sie erhoffen sich davon die Chance, zu einer Lösung zu kommen, die beiden Parteien einen Vorteil verspricht. Um den wachsenden Bedarf nach kompetenten Konfliktmanagern zu begegnen, hat die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. auf Initiative der Dekra und des Verbandes der Baumediatoren e.V. einen neuen Lehrgang zum/zur Wirtschaftsmediator/in mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft auf den Markt gebracht. Wir fragten BBA-Dozent Dr. Martin Jung warum speziell für die die Branche ausgebildete Mediatoren braucht werden.



Was macht ein Mediator und wofür braucht man ihn?

Der Mediator bringt die Parteien dazu, sich zu überlegen, welche Ziele sie in einem Konflikt verfolgen und wie sie diese miteinander vereinbaren können. Im Unterschied zur Schlichtung geht es in der Mediation nicht darum, dass ein Dritter entscheidet oder inhaltliche Vorschläge unterbreitet, sondern dass die Streitparteien gemeinsam eine Lösung finden.

Man sollte meinen, dass Menschen dazu auch ohne Hilfe eines Mediators in der Lage sind.

Tatsächlich glauben viele nach gescheiterten Verhandlungen, dass ihnen in dieser verfahrenen Situation auch kein Dritter weiterhelfen kann. Dabei belegen Studien und auch meine Erfahrung, dass Konflikte besser gelöst werden können, wenn jemand von

außen ins Spiel kommt, der unparteiisch ist. Wer mit Mediation erst einmal praktische Erfahrungen gesammelt hat, wird dieses Verfahren zu 80 Prozent wieder nutzen.

Dr. Martin Jung von Kappellmann und Partner. Der Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht ist ausgebildeter Mediator, Vorsitzender des Verbandes der Baumediatoren e.V. und Dozent in der BBA-Fortbildung zum/zur Wirtschaftsmediator/in.

Warum glauben Sie, dass es speziell ausgebildete Mediatoren für die Immobilienbranche braucht?

Es gibt es unter Mediatoren auch die Einstellung: Die unvoreingenommensten Fragen stellt derjenige, der am wenigsten von dem Gebiet versteht, um dass es geht. Da ist sicherlich etwas dran. Nun ist die Immobilienbranche allerdings anspruchsvoll und komplex und es würden unnötige Reibungsverluste entstehen, wenn die Parteien dem Mediator erst einmal die technischen und rechtlichen Rahmenbedingungen erläutern müssten. Hinzu kommt: Den Konfliktparteien fällt es leichter, sich jemandem anzuvertrauen, der etwas von der Branche versteht und mit dem sie auf Augenhöhe eine Lösung erarbeiten können. In der Immobilienbranche gibt es sehr typische Konflikte und bewährte Methoden, um damit umzugehen.

Was sind die typischen Konflikte beim Bau?

Über Qualität, Kosten, Zeit – das magische Dreieck, wird immer wieder gestritten. Häufig lässt sich nicht alles gleichzeitig verwirklichen; selbst wenn man das am Anfang glaubte, steht man früher oder später vor dem Problem: Alles gleichzeitig geht nicht, welches kleinere Übel nehme ich jetzt in Kauf? Zusätzlich sorgt das Aufeinandertreffen der verschiedenen Disziplinen immer wieder für Konflikte. Wohnungseigentümer, Techniker und Juristen haben einen völlig unterschiedlichen Blick auf denselben Zusammenhang. Wie häufig es zu Streit kommt, verdeutlicht eine Zahl: Auf vier Millionen Euro Bauvolumen kommt ein gerichtlicher Streitfall. Und das sind nur die Fälle, die vor Gericht landen. Mit der Fertigstellung eines Baus ergeben sich neue Konflikte, zum Beispiel bei der energetischen Sanierung. Wohnungsunternehmen fühlen sich dabei oft als Prellbock zwischen Bauunternehmen und Mietern. Hier kann Mediation dabei unterstützen, Eigeninitiative zu entfalten, Abläufe zu optimieren und kooperative Lösungen zu finden.

[Per Klick zur Anmeldung!](#)

Warum sollten Streitparteien künftig die Mediation anstatt den Rechtsstreit wählen, zumal wenn Sie sich im Recht sehen?

Gerichtsprozesse sind teuer, sie können sich über Jahre hinziehen und ihre Ergebnisse lassen sich nicht vorhersehen. Mediation führt zu zügigeren Ergebnissen und ist in der Regel die günstigere Variante. Hinzu kommt: Im Rahmen der Mediation gelingt es,

Dinge miteinzubeziehen, die vor Gericht nicht verhandelt werden. Ein Beispiel mag das verdeutlichen: Ich hatte kürzlich den Fall eines Auftragnehmers, der nicht bezahlt wurde, weil der Auftraggeber immer wieder Mängel beanstandete. Bei der Mediation stellte sich heraus, dass der Auftraggeber die Zahlung hinauszögerte um seine Liquidität für ein weiteres Unternehmen zu gewährleisten. Die Lösung bestand dann darin, dass der Auftragnehmer für das Fremdgewerk seines Auftraggebers haftete und damit endlich an sein Geld kam. Am Ende waren beide zufrieden. Das ist etwas, was Sie nach einem Gerichtsprozess nur selten finden werden.

Zu welchem Zeitpunkt des Streits sollte man einen Mediator hinzuziehen?

Grundsätzlich unterscheiden wir zwischen drei Fällen, in der Mediation zum Zuge kommt: Bei der Vertragsmediation im Vorfeld geht es darum, die Ziele und Interessen der Parteien zu strukturieren und vertraglich festzuhalten. Die Bauprojektmediation bietet sich an, wenn Zielkonflikte auftreten. Als Drittes gibt es die Fälle, in denen es nach Vertragsabschluss zu Streit kommt. Grundsätzlich gilt: Je früher Sie einen Mediator hinzuziehen, desto größer ist das Gestaltungspotenzial beider Parteien, desto höher der Einfluss auf Kosten, Qualität und Zeit. Häufig kommen Vertragspartner im Rahmen der Mediation ihrer Vertragsverhandlungen zu der Erkenntnis, dass günstiger nicht immer günstiger ist, weil dabei zumeist nachgekartet werden muss. Auch die üblichen Strafsysteme sind nicht unbedingt sinnvoll. Mit Blick auf das Ziel führen gegenseitige Wert schöpfungszahlungen häufig zum besseren Ergebnis.

Kann man sich Mediations-Techniken nicht auch selbst aneignen, um Verträge konfliktssicherer zu gestalten?

Das kann man durchaus. Ich kenne einige Führungskräfte, die eine Mediationsausbildung absolviert haben und jetzt sagen: Die Ausbildung hat mich in Verhandlungen stärker gemacht. Sie sind nicht nur in der Lage, eine größere Bandbreite an Möglichkeiten in Verhandlungen einzubringen und die Ergebnisse stärker zu beeinflussen. Sie können auch mögliche Konflikte schon im Vorfeld identifizieren und verhüten.

Die BBA-Fortbildung zum „Mediator“, in der Sie als Dozent tätig sein werden, richtet sich speziell an Entscheider, Gestalter und Leiter in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Was werden sie bei Ihnen lernen?

Ich werde die technischen und rechtlichen Rahmenbedingungen vermitteln, die ein Mediator kennen muss. Wenn jemand bei Gericht das Siebenfache von dem erreichen kann, was er in der Mediation erreicht, wird ihn die Mediation nicht dauerhaft zufrieden stellen. Deshalb sollte sich ein Mediator damit auskennen, welche Sicherheiten und Alternativen das Recht bietet und sie den Parteien vor Augen führen können.

Entspricht die Ausbildung den Anforderungen des Verbands der Baumediatoren?

Die Ausbildung zum Mediator bei der BBA entspricht unseren Anforderungen. Sie versetzt die Teilnehmer in die Lage, als Baumediator zu arbeiten. Viele werden die Ausbildung aber auch dazu nutzen, ihre eigene Karriere in der Immobilienwirtschaft voranzutreiben.

An welche Aufstiegsmöglichkeiten denken Sie?

Eine Fortbildung in Mediation befähigt nicht für eine bestimmte Funktion, sondern sie vermittelt allgemeine Führungskompetenzen, speziell die Fähigkeit in Verhandlungen zielführender und effizienter zu agieren. Gleichzeitig lernen die Teilnehmer, einen Konflikt als Chance zu sehen, der mehrere Lösungsmöglichkeiten bietet. Wer nur einen Weg sieht, gerät leicht in die Rolle des Opfers. Wer weiß, dass es verschiedene Möglichkeiten gibt, bleibt Akteur des Geschehens.

Hier anmelden!

Die Fortbildung zum/zur Wirtschaftsmediator/in mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft bei der BBA in Kooperation mit der MAB Mediationsakademie Berlin startet am 28.04.2011 und endet am 15.10.2011. Anmeldungen werden noch entgegen genommen. Parallel dazu findet ein weiterer Kurs mit dem Schwerpunkt Immobilienwirtschaft beim dib Deutschen Institut für Betriebswirtschaft in Kooperation mit Mediation Fest statt. Weitere Informationen bei Christine Wieland, Telefon: 030-230855-17, E-Mail: christine.wieland@bba-campus.de sowie unter www.bba-campus.de

Enten legen ihre Eier in aller Stille. Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt ißt Hühnereier.

Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de