

Mediation und Kooperation

in der Bau- und Immobilienbranche

Wie gute Zusammenarbeit gelingt

Hrsg.: Susanne Seidel und Sylvia Kupers, 180 S., Stuttgart: Fraunhofer IRB Verlag, 2020, ISBN 978-3-7388-0432-4

Von der Planung und Errichtung bis zur Bewirtschaftung und Nutzung von Immobilien gibt es eine Vielzahl von Problemen mit oft sehr hohem Konfliktpotential. Das hieraus resultierende konfrontative Denken und Handeln führt häufig zu heftigen Auseinandersetzungen, die in vielen Fällen zur Anrufung von Gerichten führen. Autorinnen und Autoren aus der Immobilienbranche legen hier ihre Erfahrungen zu dieser Thematik aus konkreten Projekten dar, erläutern den juristischen Kontext und beschreiben einzelne Tools, die in bestimmten Situationen eingesetzt werden können.

Einleitend wird herausgestellt, dass der Satz »Konflikte lassen sich nicht vermeiden«, nicht allgemeingültig ist. Konflikte sind Spannungssituationen, wenn Menschen ihre sich widersprechenden Interessen oder gegensätzliche Ziele durchsetzen wollen. Nicht gelöste Konflikte drohen zu eskalieren und eine sich verschlimmernde Situation führt zu größeren Schäden oder stellt ein Projektergebnis überhaupt infrage. Eine nur oberflächliche Lösung des Konflikts, welche nicht die Ursache beseitigt, verschiebt dessen Wiederaufflammen oft nur. Neben dem Erkennen von Konfliktpotenzialen in einer Sache, müssen auch die Kommunikation und die Zusammenarbeit zwischen den am Projekt beteiligten Menschen im Auge behalten werden.

Die Ursprünge der Mediation stammen aus der Antike. Bereits der Politiker, Philosoph, Redner und Dichter Solon soll im 1. Jahrhundert v. Chr. als Schlichter und Versöhner der Athener Bürgerschaft mit Methoden gearbeitet haben, die heute durchaus als mediativ zu bezeichnen sind.

Die Mediation ist ein Verfahren zur Lösung bereits bestehender Konflikte. Es sollte immer dann unterstützend eingesetzt werden, wenn schwierige Diskussionen oder Verhandlungen notwendig sind, um Problemlösungen zu finden. Der Mehrwert von Mediation im Rahmen eines Bauvorhabens liegt in reibungsloseren Abläufen, kalkulierbareren Kosten und weniger Rechtsstreitigkeiten. In allen Verträgen im Wirtschaftsbereich sollte deshalb die Mediation als Verfahren des Konfliktmanagements verankert werden. Die Unterstützung durch einen externen, in der Sache neutralen Mediator, der Wissen und Erfahrung im Umgang mit Menschen in konfliktträchtigen Situationen hat, gibt oft eine neue fruchtbare Ausgangssituation für Gespräche zwischen den Projektbeteiligten.

Die Grundsätze von Mediationsverfahren sind hierbei Allparteilichkeit (Neutralität) des Mediators, Eigenverantwortung der Parteien, Freiwilligkeit der Beteiligung der Parteien an der Mediation, die Informiertheit (der Mediator gibt allen gleichermaßen die relevanten Informationen), die Ergebnisoffenheit ohne Entscheidungsmacht des Mediators und die Vertraulichkeit.

In Deutschland gibt es seit 2012 ein Gesetz zur Förderung der Mediation und anderer Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbeilegung (Mediationsgesetz). Hiernach kann das Gericht den Parteien in bürgerlich-rechtlichen Streitpunkten eine Mediation oder eine andere außergerichtliche Konfliktbeilegung vorschlagen.

Für den Erfolg von Bau-Mediationen spricht, dass ca. 80 % der durchgeführten Mediationen in dieser Beziehung einen erfolgreichen Abschluss aufweisen können. Interessante Praxisfälle erläutern die Lösungswege oft komplizierter Zusammenhänge.

Im Anhang der Publikation werden wichtige Begriffe auf den Punkt gebracht, Steckbriefe der Herausgeberinnen und Autorinnen vorgestellt und ein Sachwortverzeichnis angefügt. Eine gute Mediation kann komplizierte Schwierigkeiten lösen und Auswege aus Konflikten weisen, die sonst vor Gericht landen.

Prof. Dr. med. Klaus Fiedler, Berlin

Rezension erschienen in Der Bausachverständige Nr. 4 2021