



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter März 2014

Konfliktprävention Kaffeesatzlesen oder handfeste Mehrwertgewinnung?

Das Ziel der KWM ist die Erzielung von Mehrwerten für alle Beteiligten. Leicht erkennbar ist dies bei der Kredit- und BankenMediation sowie der WirtschaftsMediation, da hier der Win-Win schnell in Zahlen nachzuvollziehen ist. Im November 2013 Newsletter hatte ich zum **Erkennen und Vermeiden von Konfliktkosten im Rahmen unseres Konfliktmanagements** berichtet und Konfliktkosten mit einem Rechenbeispiel transparent gemacht.

Bei der Konfliktprävention wird mir häufig die Frage gestellt: „Einen Konflikt vorhersehen und vermeiden? - wie soll das geschehen? - was ist mein Nutzen?“

Ein anonymisierter Fall:

Mitten in einer Eigenheimsiedlung liegt ein unbebautes und verwahrlostes Grundstück. Die Anwohner ärgern sich hierüber sehr, da dies der Werterhaltung der eigenen Immobilie nicht zuträglich ist. Bemühungen der Anwohner, den Eigentümer des Grundstücks zu einer Veränderung dieses Zustandes zu bewegen verliefen erfolglos.

Völlig unerwartet wird auf dem Grundstück ein Schild aufgestellt: „Hier entstehen in den nächsten 24 Monaten 60 Luxus-Eigentumswohnungen mit Garagen“ ist zu lesen. Die Anwohner sind erschrocken. Bedeutet diese Nachricht doch zwei Jahre Bauzeit mit stetiger Lärmbelastung, hohem LKW Verkehr u.v.m. Die Anwohner diskutieren Themen wie: „Sind unsere Kinder sicher? Wie wird sich unsere vertraute Nachbarschaft verändern?“ und gründen eine Bürgerinitiative gegen den Neubau. Erklärtes Ziel: Verhinderung des Neubaus von 60 Wohnungen, alternativ - den Bau weniger Einfamilienhäuser. Sie versprechen sich davon, dass weniger neue Menschen in die alteingesessene Nachbarschaft ziehen und sich nur wenig verändert. Die Kinder sollen doch in einer sicheren Umgebung aufwachsen!

Darüber hinaus bleibt der Lichteinfall auf die eigene Immobilie erhalten und der Wert steigt.

Als der Projektentwickler pünktlich mit den Bauarbeiten beginnt, agiert die Bürgerinitiative und behindert durch permanente Klagen, Störungen und Beschwerden den Baufortschritt immens. Damit der Bau weitergehen kann, geht der Projektentwickler teilweise auf die Forderungen ein und muss dadurch Zeitverzögerungen und Zusatzkosten hinnehmen. Forderungen waren z.B. die LKW Anfahrt zu verlegen, samstags erst ab 10.00 h zu arbeiten.

Die Situation aus KWM Sicht:

Veränderungen sind für Menschen eine Herausforderung. Die Bürgerinitiative hat sich gebildet, da Sorgen und Ängste sowie die mangelnde Aufklärung über das Bauvorhaben dazu führten, dass sich die Position der Anwohner verhärtete und es nunmehr galt, den Neubau zu bekämpfen. Ist eine solche Situation entstanden und sind für die Bürgerinitiative erste Erfolge zu vermelden, ist eine weitere Eskalation vorprogrammiert.



Rechtlich kann der Bauherr sich zurück lehnen, da alle Baupläne genehmigt sind. Die Anwohnerklagen sind zwar lästig, können das Endergebnis jedoch nicht gefährden. Aber: es entstehen erhebliche Zusatzkosten, die die Rendite schmälern und bei den Käufern großen Unmut erzeugen, da der Einzug verspätet oder in eine unfertige Immobilie erfolgen muss. Die Folge: Ärger mit den Käufern, der zu Kaufpreisminderungen oder verspäteten Zahlungen führen kann.

Welchen Mehrwert bietet KWM?

Agieren statt reagieren ist unsere Devise. Um Risiken abzusichern, werden gerne teure Versicherungen abgeschlossen, bei absehbaren Konflikten wird erst einmal abgewartet. Ist der Konflikt dann eskaliert, bleibt nur die Möglichkeit situativ zu reagieren. KWM hilft Ihnen im Vorfeld zu agieren!

Der Schlüssel liegt in der Einbindung derer, bei denen Ängste, schlechte Gefühle und Störungen der eigenen Befindlichkeit zu erwarten sind - in diesem Fall bei den Anwohnern. Diese sind zwar in der rechtlich schlechteren Situation, können aber empfindlich stören, oder auch den neuen Nachbarn böse zusetzen.

Fazit

Der geschilderte Fall steht für viele Situationen, in denen Konflikte vorhersehbar sind. Nun:

„Konfliktprävention - Kaffeesatzlesen oder handfeste Mehrwertgewinnung?“

- Trotz rechtlicher Sicherheit kommt es zu Situationen, in denen fehlende Kommunikation Kosten und Aufwand verursachen = Mehrwertgewinnung!
- Es werden Reibungsverluste minimiert = Mehrwertgewinnung!
- Ein Bauherr mit guter Reputation wird erfolgreicher sein = Mehrwertgewinnung!

Der nächste Newsletter erscheint im Mai 2014.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Wirtschaftsmediator (IHK)
Mediator (BM)

KWM denkt mit Ihnen über mögliche Befindlichkeiten und Ängste der Betroffenen nach und führt Gespräche mit allen Beteiligten. KWM bindet die Menschen mit den Instrumenten der Mediation so weit wie möglich ein, zum Beispiel im Rahmen einer Präsentationsveranstaltung für die Anwohner des neuen Projektes. So kann der Bauherr im Vorhinein beispielsweise die Vorschläge besorgter Mütter aufnehmen und diese nach Überprüfung in das Projekt integrieren, oder die Wertverlustängste junger Eigenheimbesitzer ausräumen. Das Ziel: so wenig Konfrontation und Störungen wie möglich! Sollten dennoch Störungen auftreten, hat in unserem Fall der Bauherr die besseren Argumente – auch vor einem Richter!

Was ist das Besondere an einem solchen Mandat?

- Die Baustelle kann ohne die vorhersehbaren Störungen und damit Kosten voranschreiten.
- Der Bauherr liefert pünktlich bei geplanter Rendite.
- Das Image des Bauherrn wird gepflegt, der Immobilienmarkt honoriert erfolgreiche Projekte mit attraktiven Wertsteigerungen bei dem Neubau sowie dem Altbestand.