



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

## **THEMEN UND INHALTE DER AUFBAU-UND FORTBILDUNGSBLÖCKE**

### **MODUL 1 (2 Tage)**

**Freitag – 04. Februar 2022**

#### **„Typische Themen, Positionen, Interessen/Bedürfnisse in der Baumediation“**

Die sinnvolle Formulierung von Oberthemen ist eine wesentliche Voraussetzung für den Fortgang einer Baumediation. Es ist schon in psychologischer Hinsicht sinnvoll, eine große Anzahl von Einzelthemen zu vermeiden. Zudem sollte ein Thema so formuliert sein, daß es keine negativen Auswirkungen auf einen der Medianten hat. Daher ist eine abstrakte, neutrale Formulierung im Sinne eines Oberbegriffes als Thema sinnvoll. Das Gleiche gilt für die Formulierung der Interessen, die von den Positionen abzugrenzen sind. Auch hier ist das Geschick der Baumediatoren gefragt, um auf einer tiefer liegenden Ebene (Bedürfnis/Gefühle) die Medianten zu erreichen. Das heißt: Die Formulierung der Interessen kann nicht bereits ein konkreter Lösungsansatz sein, der erst in einem späteren Stadium zu erarbeiten ist. Ein weiteres wichtiges Thema der Interessenklärung ist das Thema Geld. Und damit die Frage, warum es den Menschen so schwer fällt, über Geld angemessen zu kommunizieren.

**Samstag – 05. Februar 2022**

#### **„One-Party-Mediation: Bearbeitung eines Konfliktes mit einem Konfliktpartner“**

Sie möchten eine Mediation oder eine mediative Verhandlung durchführen und ein Konfliktpartner weigert sich, an der Klärung teilzunehmen. Oder eine Konfliktpartei möchte mit Ihnen einen intrapersonalen Konflikt klären. Dann eignet sich die Durchführung einer One-Party-Mediation. Diese Form der Mediation kann auch der Vorbereitung von weiteren Mediationsverfahren oder mediativen Verhandlungen mit allen Konfliktpartnern dienen. In vielen Fällen genügt bereits die One-Party-Mediation, um Ideen für erfolgreiche Veränderungen, Verhaltensweisen und mögliche Vertragsgestaltungen zu entwickeln, die dann im Dialog mit dem anderen Konfliktpartner weiter entwickelt werden können. Die Teilnehmer lernen durch Übungen zu helfen, intrapersonale und interpersonale Konflikte zu klären, in dem sie einen der Konfliktpartner (Mitarbeiter) durch die One-Party-Mediation leiten. Ihr Gewinn der One-Party-Mediation:

- Sie klären die eigenen Ziele
- Sie klären die Ziele des Gesprächspartners soweit möglich
- Sie klären Alternativen durch Schaffung eines Perspektivwechsels

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • **TEL** +49.(0)30.398 20 50 80 • **MAIL** geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Klaus Heinzerling (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Prof. Dr. Martin Jung (Stellvertreter)

Dr. Sabine Renken • Christof Wagner

Commerzbank • **IBAN** DE89 1008 0000 0414 4338 00 • **BIC** DRES DEFF100 • **STR. NR.** 27/640/58048 • **VR-NR.** 27161 B Vereinsregister Berlin

www.mkbauimm.de



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

## **MODUL 2 (2 Tage)**

**Freitag – 29. April 2022**

**Samstag – 30. April 2022**

### **„Bewährte Techniken, Tools und Methoden in der Baumediation“ – Teil I und II**

Die Baumediation kann nur gelingen, wenn bestimmte Techniken angewandt werden, die nicht nur zur jeweiligen Situation, sondern auch zu den Baumediator\*Innen passen.

Dieser zweitägige Workshop bietet den Teilnehmern, je nach Bedarf, eine Vorstellung und Anwendungsmöglichkeit wesentlicher Mediationstechniken. Das Modul ist gegliedert in Überlegungen, die vor der Mediation anzustellen sind, z.B. Shuttle-Mediation oder Kurzzeit-Mediation etc. Im Anschluß daran geht es um den Einstieg in die Mediation mit der Fragestellung, in welcher Form die Auftragsklärung durchzuführen ist. Der Hauptteil befaßt sich mit Aspekten, die in der Mediation selbst zu beachten sind. Hier geht es z.B. um die Themenreduzierung bei Komplexität, spezielle Formen des Perspektivwechsels, das Doppeln, Einzelgespräche, Reflekting-Team sowie allgemeine Probleme des Umgangs mit Emotionen, Unfairneß, Killerphrasen, Streß u.a.

Die jeweiligen Methoden werden anhand von Baumediationsfällen geübt. Unter anderem geht es auch um einen Fall mit Urheberrechtsproblematiken im Zusammenhang mit einer Neugestaltung eines Altarraumes.

## **MODUL 3 (2 Tage)**

**Freitag – 03. Juni 2022**

### **„Tools aus hybriden Konfliktklärungsverfahren“**

Baumediator\*Innen versuchen, auch in der Baumediation auf eine Verhandlung nach den Grundsätzen der Mediation hinzuwirken. Denn der Hauptzweck der Mediation besteht darin, daß die Parteien ohne Bindung an den Streitgegenstand und dessen rechtliche Bewertung im vertraulichen, neutralen und professionell geleiteten Gespräch einen eigenverantwortlichen Interessenausgleich suchen können.

Nicht selten kommt es zum Stocken der Verhandlungen, und es stellt sich die Frage, wie ein Scheitern der Baumediation verhindert werden kann. In der Praxis haben sich gerade für solche Fälle hybride Formen herausgebildet, z.B. Med/Arb, Michigan-Mediation, Last-Offer-Arbitration, High-Low-Arbitration etc. Hier werden bereits erzielte Verhandlungspositionen in ein geändertes Konfliktlösungsverfahren übernommen. Ziel ist es nicht, die Rolle des Mediators mit Entscheidungsgewalt auszustatten. Das Ziel dieser Verfahren besteht darin, die Prognose über den Ausgang eines streitigen Verfahrens zu erleichtern.

In diesem Seminar werden den Teilnehmern die unterschiedlichen Verfahrensformen vorgestellt. In Kleingruppen wird die Anwendbarkeit der Verfahren selbst oder bestimmte Aspekte davon für Baumediationsverfahren herausgearbeitet. In Rollenspielen können die so gewonnenen Erkenntnisse angewandt werden.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • **TEL** +49.(0)30.398 20 50 80 • **MAIL** geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Klaus Heinzerling (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Prof. Dr. Martin Jung (Stellvertreter)

Dr. Sabine Renken • Christof Wagner

Commerzbank • **IBAN** DE89 1008 0000 0414 4338 00 • **BIC** DRES DEFF100 • **STR. NR.** 27/640/58048 • **VR-NR.** 27161 B Vereinsregister Berlin

[www.mkbauimm.de](http://www.mkbauimm.de)



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

**Samstag – 04. Juni 2022**

**„Weitere Verhandlungsmethoden-/Techniken“**

Ziel dieses Seminartages ist es, bewährte Verhandlungsmethoden und –techniken vorzustellen. Bereits theoretisch bekannte Methoden werden vertieft und können in Rollenspielen geübt werden. Mit der Ausstattung umfangreicher Verhandlungstechniken können Baumediatoren\*Innen auch in schwierigen und festgefahrenen Situationen neue Bewegung und das Freisetzen kreativer Ideen der Medianten fördern. Beispielhaft geht es um unspezifische und finanzielle Kompensationen, Paketverhandlungen, scheinbare Erweiterung von Möglichkeiten, Aufzeigen der Relativität von Verhandlungsgrenzen, Framing-Effekte, basierend auf unterschiedlichen Referenzpunkten, die Argumentation mit den Konfliktkosten u.a. Anhand von Beispielen werden darüber hinaus der Umgang mit Sturheit der Parteien sowie der Umgang mit der leidigen Mängelproblematik vorgestellt und geübt.

**MODUL 4 (2 Tage)**

**Freitag – 26. August 2022**

**„Besondere Themen: Einzelarbeit mit Wahrnehmungspositionen nach Adrian Schweizer, Prozeßrisikoanalyse und Umgang mit Machtgefällen“**

Die Einzelarbeit mit Wahrnehmungspositionen nach Adrian Schweizer ist sinnvoll, wenn Vernunft der Parteien nicht weiterhilft. In der Einzelarbeit übernimmt der jeweilige Mediant vier Wahrnehmungspositionen in Form von vier Stühlen, um vom unsinnigen Positionsgerangel hin zu sinnvoller Interessenarbeit zu gelangen. Auf der Basis der so ermittelten Interessen werden Lösungs-ideen entwickelt, die im Anschluss an die Arbeit mit dem/den anderen Medianten einer gemeinsamen Lösung zugeführt werden.

Die Anwendung der Prozeßrisikoanalyse hat sich bewährt, wenn die zahlreichen möglichen Tools und Techniken in der Baumediation nicht zum Ziele einer Einigung geführt haben. In der Risikoanalyse werden anhand einer Struktur für alle Beteiligten, d.h. Anwälte, Unternehmensvertreter, technische und kaufmännische Fachbereiche etc., die Unsicherheitspunkte nachvollziehbar identifiziert und bewertet. Hieraus läßt sich dann ein Wert des Anspruches bei gerichtlicher Durchsetzung ermitteln. Dies erleichtert die Einigungsbereitschaft der Parteien, die ein versachlichtes Bild eines möglichen Prozeßausganges erlangen.

Der letzte Teil des Seminars befasst sich mit dem Umgang mit Machtgefällen. Welche Machtgefälle sind denkbar? Welche Interventionen gibt es für Mediator\*Innen?. Machtgefälle sind in der Baumediation häufig anzutreffen.

**Samstag – 27. August 2022**

**„Supervision/Mediationssupervision“**

In der Supervision lernen Einzelpersonen oder Gruppen berufliches Handeln zu prüfen und zu verbessern. Supervision wird eingesetzt, um Entwicklungsprozesse der SupervisorInnen anzustoßen und zu festigen.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • **TEL** +49.(0)30.398 20 50 80 • **MAIL** geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Klaus Heinzerling (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Prof. Dr. Martin Jung (Stellvertreter)

Dr. Sabine Renken • Christof Wagner

Commerzbank • **IBAN** DE89 1008 0000 0414 4338 00 • **BIC** DRES DEFF100 • **STR. NR.** 27/640/58048 • **VR-NR.** 27161 B Vereinsregister Berlin

www.mkbauimm.de



## **MK Baulmm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

Ausgangspunkt sind meist Probleme auf einer Sachebene, die erfahrungsgemäß unterfüttert wird durch unerkannte emotionale Beteiligungen. Diese verhindern meist, daß Lösungen auf der Sachebene erkannt und gefunden werden. Die Supervision ist wesentlich darauf fokussiert, solche Störungsprozesse aufzuspüren und miteinander zu verstehen sowie zu lösen, um sich auf diesem geklärten Hintergrund wieder der Sachebene zuwenden zu können. In der Einzelsupervision legt der Supervisor mit Mediatoren, Coaches, Rechtsanwälten etc. im Einzelgespräch den Fokus auf deren berufliche Situation, insbesondere deren persönliches Verhalten und die zugrunde liegenden Werte, Erfahrungen und Befindlichkeiten. Bei einer Gruppensupervision (Teilnehmerzahl von 4 – 8) geht es im Wesentlichen um die Zusammenarbeit im Team, Rollen-erwartungen und Rollenverhalten, Verantwortung und Entscheidungsprozesse.

Im Workshop werden unterschiedliche Konzepte vorgestellt, z.B. Balint-Gruppe, Peer-Supervision sowie die Einzelsupervision im Rahmen der Drei-Stuhl-Technik unter möglicher Beteiligung der Gruppe.

Weitere Themen betreffen den Umgang mit (schwierigen) Gesprächs- bzw. Verhandlungstypen (z.B. Virginia Satir, Riemann-Thomann, Die Temperamente). Als Supervisionsinhalt wird auch das sogenannte Innere Team (Schulz von Thun) vorgestellt.

Den Teilnehmern wird somit verdeutlicht, was Supervision ist, wie sie funktioniert und welche Form zum jeweiligen Teilnehmer passt.

### **DOZENT**

Rechtsanwalt Christoph Bubert ist Mediator (DGM, DACH, MKBaulmm, ZMediatAusbV), international zertifizierter Mediationstrainer und –supervisor und seit über zehn Jahren in zahlreichen Ausbildungsgängen als Mediationsausbilder tätig. Er ist Buchautor, Mitherausgeber eines Kommentars und zahlreicher Veröffentlichungen im Baurecht und Mediation, als Lehrbeauftragter und Beirat der Forschungsstelle Mediation an der TH Köln und Hochschule HRS Mülheim sowie als praktizierender Mediator aktiv tätig.

### **ZEITEN**

Dauer der Workshops/Fortbildungsseminare: freitags und samstags jeweils von 9.00 – 18.00 Uhr inkl. Pausenzeiten. Davon sind insgesamt 54 Zeitstunden als Fortbildungsstunden anrechenbar.

### **VERANSTALTUNGORT**

Haus der Technik e.V., Hollestr. 1, 45127 Essen (schräg gegenüber vom Hauptbahnhof Essen)

**MKBaulmm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • **TEL** +49.(0)30.398 20 50 80 • **MAIL** geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Klaus Heinzerling (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Prof. Dr. Martin Jung (Stellvertreter)

Dr. Sabine Renken • Christof Wagner

Commerzbank • **IBAN** DE89 1008 0000 0414 4338 00 • **BIC** DRES DEFF100 • **STR. NR.** 27/640/58048 • **VR-NR.** 27161 B Vereinsregister Berlin

www.mkbauimm.de



## MK BauImm

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

### K O S T E N

#### Modul 1 (2 Tage)

Mitglieder: 657,00 €

Nichtmitglieder: 721,00 €

#### Modul 2 (2 Tage)

Mitglieder: 657,00 €

Nichtmitglieder: 721,00 €

#### Modul 3 (2 Tage)

Mitglieder: 657,00 €

Nichtmitglieder: 721,00 €

#### Modul 4 (2 Tage)

Mitglieder: 657,00 €

Nichtmitglieder: 721,00 €

#### Modul 1 bis 4 gesamt (8 Tage)

Mitglieder: 2102,40 € (2628,00 € - 20 % Nachlass)

Nichtmitglieder: 2307,20 € (2884,00 € - 20 % Nachlass)

In der Teilnahmegebühr ist gemäß § 4 N. 22a UstG keine Umsatzsteuer enthalten.

Jedes Modul kann einzeln gebucht werden. Werden von den Teilnehmenden alle vier Module gebucht, gewährt der Verband einen Nachlass in Höhe von 20 % des Gesamtpreises.

In den Fortbildungskosten sind sämtliche Veranstaltungsunterlagen, das Mittagessen (Mittagsbuffet oder Menu), die Kaffeepausen am Vor- und Nachmittag sowie Mineralwasser, Säfte, Snacks und Süßes während der Seminartage enthalten.

Die Übernachtungskosten werden von den Teilnehmern getragen. Es wird voraussichtlich ein Zimmerkontingent des HdT vorgehalten. Die Zimmer werden von den Teilnehmern bei Bedarf selbst gebucht, Tel. 0201 – 1803 – 322, E-Mail: hotel@hdt.de.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • TEL +49.(0)30.398 20 50 80 • MAIL geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Klaus Heinzerling (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Prof. Dr. Martin Jung (Stellvertreter)

Dr. Sabine Renken • Christof Wagner

Commerzbank • IBAN DE89 1008 0000 0414 4338 00 • BIC DRES DEFF100 • STR. NR. 27/640/58048 • VR-NR. 27161 B Vereinsregister Berlin

www.mkbauimm.de