

**sia**

schweizerischer ingenieur- und architektenverein  
société suisse des ingénieurs et des architectes  
società svizzera degli ingegneri e degli architetti  
swiss society of engineers and architects

# MANAGEMENT

MAGAZIN FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE  
MAGAZINE POUR ARCHITECTES ET INGÉNIEURS



**SCHREI RUHIG!**

Konflikte austragen und lösen

**CRIE SEULEMENT!**

Régler et résoudre les conflits

# ERFOLGREICHE MEDIATION IM PLANUNGSBÜRO

Der Inhaber eines renommierten Planungsbüros will seine Nachfolge frühzeitig regeln. Mit zwei Interessierten – einer davon sein jetziger Büropartner – verhandelt er die Details zur Übernahme. Doch die Vorgabe des Inhabers, zwei Jahre teilszeitlich tätig zu bleiben, entspricht nicht den Vorstellungen der potenziellen Käufer. Und der Verkaufspreis sei zu hoch angesetzt. Zwei Jahre später verhandelten die drei noch immer, suchen nach Lösungen, schreiben Sitzungsprotokolle, alles in gutem Einvernehmen. Eine Lösung ist nicht in Sicht. Nun werden sie auf Mediation aufmerksam. Nach anfänglichen Bedenken und Hemmungen wird klar, sie wollen diesen einvernehmlichen Weg gehen.

Wenige Tage später findet das erste kostenlose und unverbindliche Vorgespräch statt, eine Premediation. Der Mediator erklärt das Vorgehen, garantiert Vertraulichkeit und nennt ein Kostendach. Man wird sich einig und vereinbart die ersten Sitzungstermine. Im Gespräch gelingt es dem Baumediator, das Vertrauen aller Beteiligten zu gewinnen. Durch seine Verfahrenskompetenz und Fragetechnik schafft er eine Atmosphäre des allseitigen Vertrauens. Dabei hilft ihm seine Allparteilichkeit und seine langjährige Baupraxis sowie sein Baufachwissen. Die Planer sehen im Mediator eine vertrauensvolle Projektionsfläche und können sich endlich öffnen. Als zentrale Punkte finden sie folgende Themen: Finanzierung, Liegenschaften, Namensfindung, Termine, Organisation und Kommunikation. Im Herzstück der Mediation können die drei zu den jeweiligen Themen ihre ganz persönlichen Interessen und Bedürfnisse erkennen. Der Mediator hilft ihnen dabei, diese auch zu formulieren. Die Planer staunen, wie anstrengend und

lohnend diese Kopf- und Gefühlsarbeit ist. Der anfänglichen Zurückhaltung weicht nun Zuversicht und Freude: Das hätten sie nicht erwartet. Jeder hört dem anderen aufmerksam zu, erfährt Hintergründe, vieles klärt sich. «In zwei Jahren feiert mein Büro das 50-jährige Firmenjubiläum. Wenn jetzt bei der Nachfolgeregelung mein Firmenname verschwindet, kann ich mit meinen Mitarbeitern dieses Jubiläum nicht mehr feiern. Dieser Gedanke beschäftigt mich Tag und Nacht!». «Jetzt verstehe ich, weshalb Du noch zwei Jahre mit einem Bein im Büro mit dabei sein willst!» kann sich der externe Interessent dazu äussern. Am Ende der fünften Sitzung ist das Wesentliche gemeinsam erarbeitet, in einer schriftlichen Vereinbarung festgehalten und kann sofort umgesetzt werden. Nun folgen die Detailfragen. Rund zehn Monate nach der ersten Mediationssitzung ist die neue Firma gegründet: Alle Mitarbeitenden behalten ihre Stelle, die neue Firma ist operativ und im Firmennamen ist der bisherige Name enthalten. Während zwei Jahren führen die drei Inhaber das Büro gemeinsam, danach wird sich der Seniorchef zurückziehen und seine Anteile den Nachfolgern überschreiben. Und dies hoffentlich nach einem gelungenen 50-jährigen Firmenjubiläum mit würdiger Firmenchronik.

Die Mediation konnte die festgefahrene Situation deblockieren, einen vertrauensvollen Verhandlungsrahmen schaffen, verborgene, schwer kommunizierbare Themen zur Sprache bringen und die Beteiligten in Eigenverantwortung zum Ziel führen.

Jürg Fischer, Bauing. FH/SIA, Mediator SDM

[fischer@timberconsult.ch](mailto:fischer@timberconsult.ch)

---

## MEDIATION IM BAUWESEN

Zürich, 20.5.2014, 9.00 – 17.00 Uhr [MED02-14]

Zielkonflikte und nicht funktionierende Teams können zu Hindernissen und Mehraufwand führen. Im Schadenfall bangen die Beteiligten darum, dass sie nicht in ungerechtfertigtem Mass zur Verantwortung gezogen werden und sie fürchten sich vor Zivilprozessen mit unsicherem Ausgang. Entscheidungsträger können dann eine Mediation in Betracht ziehen, wobei nicht zwingend ein Streit vorhanden sein muss, denn zunehmend wird sie für komplexe Fragestellungen und Projekte angewendet. Wenn es neben technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen auch um Kommunikation und Wertschätzung geht und ein Ermessens- und Verhandlungsspielraum besteht, hat Mediation grosse Erfolgchancen. Sie hilft, die Beziehung zwischen Baupartnern zu erhalten und zu stärken sowie die Konfliktentscheidung bei den Parteien zu belassen. Der Lösungsweg kann gemeinsam entwickelt werden. Der Kurs liefert mit Fallbeispielen und Gruppenarbeiten den notwendigen Überblick.

### Referenten

- Jürg Fischer, dipl. Bau-Ing. HTL / SIA, Mediator SDM, Bubikon (Kursleiter)
- Hans Briner, dipl. Bau-Ing. ETH / SIA und lic. iur, Wil ZH
- Anita Lutz, dipl. Bau-Ing. ETH / SIA, Mediatorin (IRP-HSG), Zürich

### Preise

Firmenmitglieder SIA	CHF 600.-
Einzelmitglieder SIA	CHF 700.-
Nichtmitglieder	CHF 800.-

### Detaillierte Kursausschreibung und Anmeldung

[www.sia.ch/form/MED02-14](http://www.sia.ch/form/MED02-14)

---