



Weiterbildung zum/zur Streitlöser:in DGA-Bau-Zert[®] für die Bau- und Immobilienwirtschaft

mit optionaler Qualifizierung zum/zur Mediator:in – Wirtschaftsmediation

Alleinstellungsmerkmal: ganzheitliche Konzeption

Mit baurechtlicher und baubetrieblicher Expertise vermitteln wir Grundlagen und Kompetenzen außergerichtlicher Streitbeilegungsverfahren: Konfliktmanagement, Mediation, Schlichtung, Adjudikation, Schiedsgutachten und Schiedsgericht.

So profitieren Sie von unserem Lehrgang:

- Sie lösen Baustreitigkeiten durch Anwendung der anerkannten Streitbeilegungsverfahren.
- Sie behandeln aktuelle Themen und Konflikte aus dem Bau- und Architektenrecht.
- Sie erhalten baubetriebliche und bauwirtschaftliche Expertise.
- Sie verhandeln Lösungsoptionen in Ihren typischen Baukonfliktfeldern.
- Sie erlernen Kommunikationstechniken, die Sie in schwierigen Situationen anwenden können.
- Sie lernen von erfahrenen Expert:innen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft.
- Sie profitieren von einem intensiven Wissens- und Meinungsaustausch in kleinen Seminargruppen.

Teilnehmerkreis:

- Führungskräfte aus der Bau- und Immobilienwirtschaft, Vertreter von öffentlichen und gewerblichen Auftraggebern, Projektleiter, Projektsteuerer
- Architekten, Ingenieure und Betriebswirte mit mind. 5-jähriger Projekterfahrung
- ö.b.u.v. Bausachverständige
- Juristen mit mind. 5-jähriger baurechtlicher Praxiserfahrung, Fachanwälte für Bau- und Architektenrecht, Richter (auch a.D.)

Effizienzvorteile der außergerichtlichen Streitbeilegung

Außergerichtliche Streitbeilegungsverfahren lösen Konflikte rasch, kostengünstig und nachhaltig. Bei außergerichtlichen Konfliktlösungsverfahren werden kompetente Streittlöser:innen von den Parteien selbst ausgewählt.

Die Vertraulichkeit wird gewahrt und die Geschäftsbeziehung geschont. Die Parteien vermindern emotionale Belastungen und fördern die künftige Zusammenarbeit im Projekt.

Im Vergleich zu Gerichtsverfahren erzielen die Streitparteien bei außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren eine Zeitersparnis von etwa 80 % und eine Kostenersparnis von etwa 50 %.

Außergerichtliche Streittlöser:innen müssen bauspezifisch qualifiziert und verhandlungskompetent sein.

Nehmen Sie an unserem Zertifizierungslehrgang teil und werden Sie **Streittlöser:in DGA-Bau-Zert® für die Bau- und Immobilienwirtschaft!**



Unser Programm im Überblick

3 Tage

Bearbeitung **baubetrieblicher/bauwirtschaftlicher Konflikte** und Lösungsansätze in der Bauplanung, der Bauausführung und im Bauprojektmanagement

3 Tage

Behandlung baurechtlicher Konflikte und Lösungsansätze im **Bauvertragsrecht nach VOB/B und BGB**, im Architekten- und Ingeniurrecht und der HOAI

10 Tage

Verhandlungstechniken und Konfliktlösungsstrategien für Streittlöser:innen als Konfliktmanager, Mediatoren, Schlichter, Adjudikatoren, Schiedsgutachter oder Schiedsrichter.

Abschluss: Zertifizierung zum/zur Streittlöser:in DGA-Bau-Zert® für die Bau- und Immobilienwirtschaft.

6 Tage

(Optional für Wirtschaftsmediator:innen)

Verfahrenstechniken und mediative Kommunikations- und Verhandlungskompetenz im Sinne der Ausbildungsverordnung **zum/zur Zertifizierten Wirtschaftsmediator:in** (ZMediatAusbVO).

Methoden und Arbeitsweisen

Die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt.
Die Ausbildung wird interaktiv von erfahrenen Trainer:innen gestaltet.
Die Übungen und Fallkonstellationen werden auf die besonderen Anforderungen der Bau- und Immobilienwirtschaft abgestimmt.
Praxisfälle werden diskutiert und ausgewertet.

Lehrgangsdauer

16 Tage inkl. Prüfungstag,
in der Regel donnerstags, freitags und samstags,
jeweils von 9:00 bis 18:30 Uhr,
verteilt über 5 Monate.

Weiterbildungsförderung

Der Lehrgang kann als berufliche Weiterbildung mit bis zu 70 % der Kosten gefördert werden.
Mehr erfahren Sie unter www.bvm-seminare.de/ueber-bvm-seminarfoerderung/.

Bescheinigungen

Auf Wunsch beantragen wir für die Teilnehmer:innen Bescheinigungen im Sinn der Fort- und Weiterbildungsverordnungen der Anwalts-, Architekten- und Ingenieurkammern der Länder.

Qualifizierung zum/zur Streittlöser:in DGA-Bau-Zert[®]

Sie erhalten das Zertifikat Streittlöser:in DGA-Bau-Zert[®] zum Nachweis Ihrer Streittlöserkompetenzen.

Voraussetzungen sind die lückenlose Teilnahme an der 16-tägigen Gesamtausbildung, die Anfertigung und Präsentation einer ca. 15-seitigen Seminararbeit mit Darstellung eines Konfliktfalles aus der Bau- und Immobilienwirtschaft und das Bestehen einer mündlichen Prüfung mit praktischen Konfliktverhandlungen.

Qualifizierung zum/zur Zertifizierten Mediator:in – Wirtschaftsmediation

Wenn Sie den Ausbildungslehrgang erfolgreich abschließen und um 6 Tage erweitern, erfüllen Sie die erforderlichen Präsenzstunden und Ausbildungsinhalte nach § 2 ZMediatAusbV.

Sie erwerben das Zertifikat »Qualifizierung zum/zur Zertifizierten Mediator:in BVM« nach ZMediatAusbV des BMJ.

Als Zertifizierte:r Mediator:in gelten Sie, wenn Sie eine Supervision im Anschluss an eine als Mediator:in oder Co-Mediator:in durchgeführte Mediation nachweisen und die Fortbildungsvorschriften beachten.

Modul 1

Tag 1

**Einführung und Grundlagen der wesentlichen »Big Five« Konfliktbeilegungsverfahren:
Mediation • Schlichtung • Adjudikation • Schiedsgutachten • Schiedsgericht**

Überblick über hybride außergerichtliche Streitbeilegungsverfahren zur Konfliktlösung

- Überblick über Streitlösungsverfahren zur außergerichtlichen Streitbeilegung
- Darstellung der Konfliktlösungsverfahren und ihrer Prinzipien

Modul 2

Tag 2

Grundlagen des Konfliktmanagements und der außergerichtlichen Streitbeilegung in der Bau- und Immobilienwirtschaft gemäß AHO-Schrift Nr. 37

- Verfahrensbeschreibung und Anwendungsfelder der »Big Five« außergerichtlichen Streitlösungsverfahren zu streitigen Verfahren
- Leistungsbilder der Streitlöser:innen und Prozessbegleiter:innen in der Bau- und Immobilienwirtschaft
- Verhaltenskodex für Streitlöser:innen

Modul 2

Tag 3

Ablauf und Rahmenbedingungen der Streitlösung und Mediation sowie alternativer Streitbeilegungsverfahren

- Auftragsklärung und Vertrag zwischen den Parteien und dem Streitlöser-Gremium
- Einzelheiten zu den Phasen der Mediation
- Überblick über Arbeitstechniken
- Dokumentation/Protokollführung, Vor- und Nachbereitung

Modul 2

Tag 4

Recht in der Mediation und Abgrenzung zu anderen alternativen Konfliktbeilegungsverfahren

- Rolle des Rechts in der Mediation und anderen Streitlösungsverfahren
- Sensibilisierung für das Erkennen von rechtlich relevanten Sachverhalten
- Rolle der Mediator:innen in Abgrenzung zu den Aufgaben der Parteianwält:innen
- Rechtliche Durchsetzbarkeit der Streitlösung-Vereinbarung
- Rechtliche Besonderheiten der Mitwirkung der Mediator:innen bei der Abschlussvereinbarung

Modul 3

Tag 5

Grundlagen der Kommunikation und Gesprächssteuerung in der Bauwirtschaft

- Prinzipien zur gelingenden Kommunikation und Gesprächsführung
- Kommunikationstechniken (z.B. aktives Zuhören, Paraphrasieren, Fragetechniken, Verbalisieren, Reframing, verbale und nonverbale Kommunikation)
- Techniken zur Entwicklung und Bewertung von Lösungen (z.B. Brainstorming, Mindmapping, sonstige Kreativitätstechniken, Risikoanalyse)
- Visualisierungs- und Moderationstechniken

Modul 3

Tag 6

Konfliktkompetenz von Mediator:innen und Streittlöser:innen, Eskalationsstufen und Interventionsformen

- Konflikttheorie (Konfliktfaktoren und Konfliktodynamik, Eskalationsstufen, Konflikttypen)
- Analysieren und Erkennen von Konfliktstrukturen in der Bau- und Immobilienwirtschaft
- Interventionsformen

Modul 3

Tag 7

Konflikte und Lösungsansätze bei der Gestaltung von Architekten- und Ingenieurverträgen und HOAI Verhandlungstechniken und Fallbearbeitung bei Planänderungen und Bauzeitnachträgen

- Anwendbarkeit des Architekten- und Ingenieurrechts und HOAI 2021
- Vertragstypologie und Anordnungsstrukturen – die Dynamik der Werkvertragsreform
- Honorierungsparameter und Einzelheiten zu Honorarvereinbarungen
- Strukturierte Verhandlungsführung und Fallbearbeitung bei Planänderungen und Bauzeitnachträgen



Modul 4

Tag 8

Vertiefung der Verfahrenstechniken und -kompetenz

- Ablauf und Arbeitstechniken, Rollendefinition und -konflikte
- Aufgabe und Selbstverständnis der Mediator:innen (insbesondere Wertschätzung, Respekt und innere Haltung)
- Einbeziehung Dritter, Sachverständige oder Rechtsanwälte:innen, sonstige Berater:innen
- Einzelgespräche, Umgang mit schwierigen Situationen



Modul 4

Tag 9

Recht der Mediation und alternativen Streitbeilegungsverfahren

- Rechtliche Rahmenbedingungen und Streitlöser-Vereinbarungen, Berufsrecht, Vergütung
- Einbettung in das Recht des jeweiligen Grundberufs und Grundzüge des Rechtsdienstleistungsgesetzes
- Pflichten zur Allparteilichkeit, der gewissenhaften Entscheidungsfindung und -begründung
- Schweige-, Fortbildungs-, Haftungs-, Aufzeichnungs-, Aufbewahrungs- und Auskunftspflicht

Modul 4

Tag 10

Konfliktfelder und Lösungsansätze bei Bauverträgen: Angebots- und Arbeitskalkulation

Kosten- und Terminplanung zur Vorbereitung und Prüfung von Nachtragsverhandlungen

- Grundlagen der Kalkulation: Kostenermittlung, Angebots- und Arbeitskalkulation, Urkalkulation
- Ist-Kosten und tatsächlich erforderliche Kosten
- Risikobetrachtung und -bewertung in der Kalkulation
- Grundlagen der Terminplanung
- Prinzipien zur Vorbereitung und Prüfung von Nachtragsverhandlungen

Konflikte und Lösungsansätze bei Bauverträgen nach BGB und VOB/B

Verhandlungsführung und Fallbearbeitung bei Nachträgen und Bauablaufänderungen

- Erkennen von Konfliktdynamiken und rechtlichen Herausforderungen beim Umgang mit der VOB/B und Auswirkungen des Bauvertragsrechts
- Rechtsfragen zu Mehrmengen, Leistungsänderungen und Anordnungen
- Behinderungen und Vergütungsanpassungen nach § 6 VOB/B und § 642 BGB
- Anwendungsfelder der außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren bei Nachtragsverhandlungen; Fallbearbeitung

Qualifizierung zum/zur Streittlöser:in DGA-Bau-Zert®

für die Bau- und Immobilienwirtschaft



Modul 5

Tag 11

Verhandlungstechniken und -kompetenzen (Harvard-Konzept) sowie Verhandlungspsychologie

- Grundlagen der Verhandlungsanalyse und -psychologie
- Verhandlungsführung und Verhandlungsmanagement: intuitives Verhandeln
- Verhandlung nach dem Harvard-Konzept / integrative Verhandlungstechniken, distributive Verhandlungstechniken
- Werkzeuge zur Steuerung von Verhandlungsprozessen

Modul 5

Tag 12

Konfliktvermeidung durch integrative Projektabwicklung (IPA), Kooperation und Kollaboration

- Konfliktprävention durch innovative Vertragsgestaltung, Mehrparteienverträge
- Lösungen für vergaberechtliche Problemstellungen
- Verhandlungstechniken und Framework für kooperative und kollaborative Vertragsstrukturen
- Vertragsmanagement für Vergütung und Entscheidungen

Modul 5

Tag 13

Bedeutung der Technischen Gebäudeausrüstung für Planungskonflikte

Klassische Konfliktfelder und Lösungsansätze bei innovativen Planungsleistungen

- Bedeutung der technischen Gebäudeausrüstung für Planungskonflikte
- Konfliktfelder bei BIM, Modul-Holzbau und weiteren innovativen Planungsverfahren
- Konfliktodynamik bei der Honorierung besonderer Planungsleistungen, systemische Schwächen der HOAI
- Erörterung und Fallbearbeitung zu späten Planungsänderungen, Praxisbeispiele

Modul 6

Tag 14

Konfliktklärung bei gestörtem Bauablauf, Bedenken, Behinderungen und Annahmeverzug

Fallbearbeitung von typischen Konfliktfällen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft

- Umgang mit Bauablaufänderungen im baubetrieblichen Kontext
- Ansprüche aus Behinderungen nach § 642 BGB und § 6 VOB/B
- Anforderungen an die Dokumentation von unnütz vorgehaltenen Produktionsmitteln
- Umgang mit Mehrkostenansprüchen wegen Bauzeitverschiebung und -verlängerung
- Bearbeitung von Konfliktfällen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft

Modul 6

Tag 15

Persönliche Konfliktkompetenz, Haltung und Rollenverständnis der Streitlöser:innen

- Rollendefinition, Rollenkonflikte, Selbstreflexion
- Rolle der Streitlöser:innen in Abgrenzung zu den Aufgaben der Parteianwält:innen
- Aufgabe und Selbstverständnis der Mediator:innen (Wertschätzung, Respekt, innere Haltung)
- Allparteilichkeit, Neutralität und professionelle Distanz zu den Mediand:innen und zum Konflikt
- Selbstreflexion (z.B. Bewusstheit über die eigenen Grenzen aufgrund der beruflichen Prägung und Sozialisation)



Qualifizierung zum/zur Streittlöser:in DGA-Bau-Zert®

für die Bau- und Immobilienwirtschaft



Modul 6

Tag 16

Abschlussprüfung zur Qualifizierung als »Streittlöser:in DGA-Bau-Zert® für die Bau und Immobilienwirtschaft«

- Ablauf eines Mediationsverfahrens als praktische Prüfung
- Präsentation eines Fallbeispiels aus der Bau- und Immobilienwirtschaft als Seminararbeit
- Erfahrungsaustausch über die Themen, Anwendungsfälle und Lösungsansätze in den Seminararbeiten
- Abschlussfeier und Verleihung des Zertifikats

Unsere AGB und die Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf unseren Websites: bvm-seminare.de oder dga-bau.de

BVM BauVertragsManagement GmbH
Evastr. 2
81927 München Bogenhausen
E-Mail: info@bvm-seminare.de

Gerne beraten wir Sie auch persönlich.
Rufen Sie uns einfach an: 089 / 92 09 09 10.



Qualifizierung zum/zur Mediator/in – Wirtschaftsmediation für die Bau- und Immobilienwirtschaft

Wenn Sie die **Qualifizierung als »Streitlöser:in DGA-Bau-Zert® für die Bau und Immobilienwirtschaft«** erfolgreich abschließen und um 6 Tage erweitern, erfüllen Sie die erforderlichen Präsenzstunden und Ausbildungsinhalte nach § 2 ZMediatAusbV.

Sie erwerben das Zertifikat **»Qualifizierung zum/zur zertifizierten Mediator:in BVM«** nach ZMediatAusbV des BMJ.

Als zertifizierte:r Mediator:in gelten Sie, wenn Sie eine Supervision im Anschluss an eine als Mediator:in oder Co-Mediator:in durchgeführte Mediation nachweisen und die Fortbildungsvorschriften beachten.

Supervision gemäß § 4 der ZMediatAusbV:

Auf Wunsch können Sie eine Einzelsupervision Ihrer Mediation durchführen. Sie erhalten von uns eine Bescheinigung gemäß § 4 ZMediatAusbV.

LEHRGANGSINHALTE

Modul 7

Tag 1

Online-Mediation und Anforderungen des technischen Wandels bei der Konfliktlösung

Erwerb von Digitalkompetenzen sowie von spezifischen Fähigkeiten und Kenntnissen für online oder hybrid durchzuführende Konfliktklärungen und Mediationen

- Erwerb von Digitalkompetenzen
- Erwerb von spezifischen Fähigkeiten und Kenntnissen für online oder hybrid durchzuführende Konfliktklärungen und Mediationen

Modul 7

Tag 2

Online-Mediation und Bearbeitung von typischen Konfliktfällen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft

- Intensivtraining und Supervision von typischen Konfliktfällen



Modul 8**Tag 3****Co-/Team-, Mehrparteien-, Shuttle-Mediation**

- Besonderheiten und Anforderungen der unterschiedlichen Settings
- Rahmenbedingungen und Arbeitstechniken
- Bearbeitung eines Anwendungsfalls aus der Bau- und Immobilienwirtschaft

Modul 8**Tag 4****Partizipation und Mediation im Kontext mit Planung, Klimaschutz, Umwelt und Energie**

- Einführungen in Grundlagen der Konzeption von Großgruppenmedationen
- Problematik der Zielkonflikte (z.B. Planungsverfahren bei Klimaschutz – Naturschutz)
- Konzeption von Konfliktlösungsverfahren zu Praxisfällen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft
- Umgang mit Konsensusverfahren

Modul 8**Tag 5****Einbettung von Versicherungen in die außergerichtliche Streitbeilegung**

- Überblick über die versicherbaren Risiken am Bau und der am Bau Beteiligten
- Obliegenheitspflichten und Haftung bei außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren
- Wirksame Einbeziehung der Haftpflichtversicherung in die Streitbeilegung

Vertiefung der Verfahrenstechniken und Verhandlungsmethoden in der Wirtschaftsmediation

- Allparteilichkeit, Neutralität und professionelle Distanz zu den Streitparteien und zum Konflikt
- Selbstreflektion (z.B. Bewusstheit über die eigenen Grenzen aufgrund der beruflichen Prägung und Sozialisation)
- Umgang mit eigenen Gefühlen
- Interventionen bei schwierigen Konfliktfällen

Modul 8**Tag 6****Umgang mit Machtverhältnissen und schwierigen Konfliktkonstellationen**

- Macht und Fairness in der Mediation und in alternativen Streitbeilegungsverfahren
- Umgang mit schwierigen Situationen, z.B. mit Blockaden, Widerständen, Eskalationen und Machtungleichgewichten

Qualifizierung zum/zur »Zertifizierten Mediator:in – Wirtschaftsmediation«

- Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Bau- und Immobilienwirtschaft

Ihre Referenten – für Profis von Profis



**RA Dr. jur.
Christian F. Fischer**

RAe SFR Schwamb,
Fischer, Oswald,
Wirtschaftsmediator



**Prof. Dr. jur.
Gerd Motzke**

Rechtsanwalt,
VRiOLG a.D. München
Schlichter



**RA Dr. jur.
Reiner Ponschab**

Rechtsanwalt,
Wirtschaftsmediator (IHK),
Business Coach IHK



**Dipl.-Psychologe
Arvid Rapp**

Business Coach und
Managementtrainer
GF incon HR GbR



**Dipl.-Ing.
Gunnar Schuchardt**

Project Director Bayer AG,
Streitlöser DGA-Bau-Zert®,
Wirtschaftsmediator



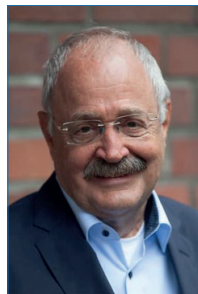
**UNIT Versicherungs-
makler GmbH
Martin Bacher**

Consultant für
Ingenieure und
Architekten



**Dipl.-Ing.
Werner Schneider**

GF schneider.
windhorst Beratende
Ingenieure PartG mbB,
Streitlöser DGA-Bau-Zert®
Wirtschaftsmediator



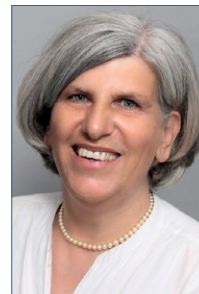
**RA Dr. jur.
Thomas Schwamb**

RAe SFR Schwamb,
Fischer, Oswald,
Baumediator, Schlichter,
Schiedsrichter



**Prof. Dipl.-Ing.,
Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Martin Vielhauer**

GF der TEG SV GmbH
SV für Honorar und
Leistungen der TGA,
Streitlöser DGA-Bau-Zert®



Dr. Gisela Wachinger

Ausbilderin Bundesverband
MEDIATION e.V.,
Schwerpunkt Partizipation

Leitung:



Rosina Sperling

GF BauVertragsManage-
ment GmbH, Leiterin
des AK 5 Weiterbildung
der DGA-Bau, Wirt-
schaftsmediatorin (IHK),
Managementtrainerin



RA Axel C. Sperling

RAe Sperling und
Partner mbB,
Streitlöser DGA-Bau-Zert®
Wirtschaftsmediator
und Schlichter



**Univ.-Prof. Dr.-Ing.
Claus J. Diederichs**

Ehrenvorstandsvorsitzender,
Streitlöser DGA-Bau-Zert®,
Wirtschaftsmediator,
ö.b.u.v. SV Bau



Dagmar Ponschab

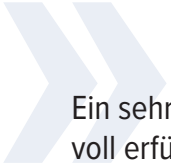
Managementtrainerin,
Wirtschaftsmediatorin
(IHK), Ausbilderin
Bundesverband
MEDIATION e.V.,
Systemischer Coach,
GF Kontakt und Dialog



**Prof. Dr.-Ing.
Jürgen Schwarz**

GF PJS Consulting
GmbH, Streitlöser
DGA-Bau-Zert®,
Wirtschaftsmediator

Stimmen unserer Lehrgangsteilnehmer



Ein sehr anspruchsvoller Kurs, der die hohen Erwartungen an Teilnehmer und Referenten voll erfüllt. Eine sehr gelungene Mischung aus kompaktem Wissenstransfer von Baurecht, Vergabe, Organisation und Bauabwicklung sowie praktisch anwendbaren Vorgehens- und Handlungsvorschlägen zur erfolgreichen Identifizierung, Aufarbeitung und Lösung von Konfliktfällen durch alternative Streitlösungsverfahren.

Eine wirklich sehr intensive, flexible und umfängliche Vorbereitung auf die Aufgaben als Streitloser. Breitgefächerte kompetente Referenten, interessante und sehr vielschichtig erfahrene Teilnehmer ermöglichen einen sehr abwechslungsreichen und informativen Seminarverlauf und letztlich auch ein umfangreiches Branchen-Netzwerk, das die erfolgreiche Übernahme von Aufgabenstellungen im Konfliktmanagement deutlich vereinfacht.

Stefan Penn, Darmstadt



Eine inspirierende Veranstaltung mit Persönlichkeiten unter den Referenten sowie den Teilnehmern selbst.

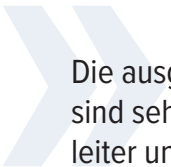
Durch das Erlernte erhalte ich neue Perspektiven zu meinem beruflichen Umfeld, was sicherlich zu einer erheblichen Effizienzsteigerung in meinen Projekten führen wird.

Thomas Vogl, Pfarrkirchen



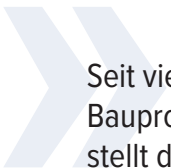
Je länger das Seminar dauert, umso begeisterter bin ich.

Herbert Schnitzer, Kiel



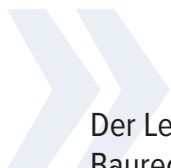
Die ausgewählten Themen und die tollen Vorträge sind sehr inspirierend. Der Kurs sollte für Projektleiter und -steuerer, Bauleiter sowie für alle, die eine entscheidende Funktion am Bau haben, verpflichtend sein.

Frank Eckel, München



Seit vielen Jahren suche ich als Rechtsanwalt Alternativen zum Bauprozess. Die Weiterbildung zum Streitlöser DGA-Bau-Zert® stellt die theoretischen Grundlagen in Bezug auf die Streitlösung UND das Baurecht UND den Baubetrieb dar und vermittelt durch vielfältige Übungsfälle die in der Praxis erforderlichen Fähigkeiten zur Streitlösung in Bausachen.

Dr. Klaus Voithofer, LL.M., Rechtsanwalt in Wien



Der Lehrgang verbindet in einzigartiger Weise die wesentlichen Themen Baurecht und Baubetriebswirtschaft mit der außergerichtlichen Streitbeilegung. Damit hat diese effizient ausgerichtete Weiterbildung ein absolutes Alleinstellungsmerkmal!

Dr. jur. Wolfgang Bayer, Bremen

Kompetenz, Praxisnähe, Zukunftssicherheit – dafür steht die BVM Akademie, ein Geschäftsbereich der **BVM BauVertragsManagement GmbH**. Seit über 25 Jahren unterstützen wir die Bau- und Immobilienbranche mit **maßgeschneiderten Seminaren, Lehrgängen und praxisnaher Beratung**.

Unsere Teilnehmenden kommen aus allen Bereichen des Bauwesens: **öffentliche und gewerbliche Auftraggeber, Architekten, Planer, Projektentwickler, Nutzer, Projektsteuerer, Baujuristen** sowie **Unternehmer** des Bauhaupt- und Baunebengewerbes.

Seminare & Inhouse-Trainings – Ihr Vorsprung am Bau

Wir bieten **Präsenz- und Online-Seminare** mit den Schwerpunkten:

- **Bauvertragsrecht, VOB/B, HOAI, Nachtrags- & Projektmanagement**
- **Künstliche Intelligenz im Bauwesen** – Strategien für die digitale Zukunft
- **Soft Skills für Bauleiter:innen & Führungskräfte** – Führungskräftetraining, Kommunikation, Verhandlungsstärke, Konfliktmanagement

Inhouse-Trainings bieten maßgeschneiderte Lösungen, damit Teams bauvertragliches und baubetriebliches Know-how bündeln.

Unser Anspruch: Weniger Konflikte, mehr Motivation, gelingendes Miteinander – und Sicherheit für Ihre Projekte.

Der Streittlöser-Lehrgang DGA-Bau-Zert® für die Bau- und Immobilienwirtschaft

Die **DGA-Bau e.V.** – Deutsche Gesellschaft für Außergerichtliche Streitbeilegung im Bauwesen – entwickelt und fördert innovative Alternativen zu Gerichtsverfahren. In Kooperation mit der BVM Akademie entstand der **Streittlöser-Lehrgang mit dem Upgrade Wirtschaftsmediation**. Seit 2018 bilden wir fortlaufend Streittlöserinnen und Streittlöser aus.

Ihr Gewinn: schnellere und kostensparende Konfliktklärungen, nervenschonendere und nachhaltige Lösungen bei Meinungsverschiedenheiten und Baustreitigkeiten. Den Gang zu Gericht können Sie vermeiden.