

„Machen Sie sich keine Sorgen, wir kümmern uns!“

Dieser Satz von Makler, Bauunternehmer und Bauleiter sollte meine drei Mandantinnen immer wieder in Sicherheit wiegen - größtes Misstrauen wäre eher angemessen gewesen.

Ich bin kein Frühaufsteher.

Morgens muss ich die Dinge langsam angehen. Ich brauche oft eine Weile, bis ich richtig in Fahrt komme. So ist es auch an diesem Morgen, als ich in die Kanzlei komme und nach der Kaffeemaschine auch den Anrufbeantworter aktiviere. Was ich allerdings nach dem ersten Piep zu hören bekomme, lässt mich schlagartig hellwach sein: „Wenn Sie den Fall nicht abgeben, schlage ich Ihre Kanzlei kurz und klein! Hier ist Manfred Grüning und ich habe die Nase voll von Ihren Anschuldigungen!“

An diesem Morgen ist mein Hirn auf einen Schlag in Form. Ich nehme die Nachricht des ABs auf mein Handy auf und weiß genau, was damit zu tun ist.

Aber von vorn.

Der Fall, von dem der freundliche Anrufer auf meinem AB spricht, ist die unglaubliche Geschichte dreier Damen, die mich seit einigen Wochen auf ganz besondere Weise beschäftigen. Diese drei Frauen, eine 82-jährige Witwe, ihre

ebenfalls verwitwete Tochter und die alleinstehende, sehbehinderte Enkelin haben die Löwin in mir geweckt.

Ich bin sehr gerne Anwältin. Nicht weil mir das Streiten vor Gericht gefällt, nicht weil ich immer Recht bekommen will und die Debatten darum sportlich sehe. Im Gegenteil, das Gericht ist für mich ein leider notwendiges Übel. Am liebsten würde ich jeden gang vor Gericht vermeiden.

Aber ich kann als Anwältin Menschen, denen das Leben - oder vielmehr andere Menschen - übel mitspielen, häufig eben doch zu ihrem Recht verhelfen. Zwar ist das Recht nicht immer gerecht - aber das steht wieder auf einem anderen Blatt. Diese drei Frauen jedenfalls hatten es dringend notwendig, dass man ihnen half und ihre scheinbar ausweglose Geschichte rührte mich an. Und wenn mich ein schreiendes Unrecht bewegt, dann bin ich bereit zu kämpfen.

Für mich gibt es unterschiedliche Arten von Fällen. Die einen reizen mich, da sie fachlich interessant sind, andere würde ich lieber ablehnen, weil mein Bauchgefühl dagegen spricht. Mancher Mandant erwartet von mir Wunder - aber ich bin in der Regel doch nur Anwältin. Doch manchmal gibt es auch solche Fälle, die mein Blut in Wallung bringen - dann werde ich zur Löwin. Letzteres geschieht, als das Frauen-Trio einige Monate zuvor meine Kanzlei betritt und mir händeringend seine Geschichte erzählt.

Oma Gisela - eine kleine, sehr betagte Frau - geht mit winzigen unsicheren Schritten, die Hüfte tut ihr weh und der rechte Arm ist gelähmt. Sie hat ein bewegtes Leben hinter sich: Als Jugendliche den 2. Weltkrieg überlebt, später in der

Nachkriegszeit eine Tochter groß gezogen, in bescheidenen Verhältnissen gelebt und immer viel gearbeitet, da sie ihren Mann früh verlor. Doch sie wirkt wie ein Fels in der Brandung. Ein kleiner Fels, zugegeben. Aber auf ihre ruhige und bescheidene Art ist sie die Macherin der drei. Sie behält immer einen klaren Kopf und den Mut, nicht aufzugeben. Sie ist sich sicher: Wir waren immer ehrlich, wir haben uns nichts vorzuwerfen! „Wir halten zusammen!“ Das ist das Credo der drei.

Tochter Erika ist Ende 50, frühverrentete Krankenschwester, etwas bieder, stets freundlich, sehr bescheiden und bemüht, es allen recht zu machen. In Vliesweste und mit praktischer auch bereits ergrauter Kurzhaarfrisur, spricht sie mit leiser, sanfter Stimme. Sie will sich mit niemandem anlegen, dennoch hat sie stets das Gefühl, dass es sie und ihre Familie häufig besonders arg trifft. Kein Wunder, denn auch sie hat den Mann verloren und ist allein mit ihrer Tochter Carmen zurück geblieben. Diese hat es mit ihrer sehr starken Kurzsichtigkeit und dem überaus schüchternen Wesen auch immer etwas schwerer als andere. Inzwischen ist die 27jährige als Altenpflegerin die einzige Verdienerin der Familie. Im Laufe des Lebens sind die drei immer mehr zusammen gerückt und geben sich gegenseitig Kraft und Halt. Oma, Tochter und Enkelin lebten gemeinsam in einer sanierungsbedürftigen Eigentumswohnung in der Stadt. Die drei Zimmer auf knapp 70 qm waren eigentlich zu klein und, im zweiten Stock gelegen, auch nicht wirklich behindertengerecht. Die Rente der beiden älteren und der knappe Verdienst der Jüngeren

mussten zum Leben ausreichen. Auch der Kredit für die Eigentumswohnung wird davon bestritten - denn die ist ja längst noch nicht abbezahlt. Treppen sind für Oma Else inzwischen nur noch mit allergrößter Mühe zu bewältigen. Das Laufen wird immer beschwerlicher. Die drei Frauen wollten es lange Zeit nicht recht wahr haben, aber sie mussten über den Umzug der Seniorin in ein Altenheim nachdenken.

In dieser Situation schlug Seniorin Gisela eines Samstags Morgens den Anzeigenteil der Mainzer Zeitung auf und stieß auf ein sehr verlockendes Angebot: „Bauen Sie Ihr Traumhaus im Grünen für nur 127.000 Euro!“. Nun war die Dame mit all ihrer Lebenserfahrung nicht ganz und gar naiv - aber dennoch brachte sie diese Anzeige zum Nachdenken. Das Angebot war kaum zu glauben - und natürlich auch nicht wahr! Denn wohlweislich war in dem Preis von lächerlichen 127.000€ das Baugrundstück nicht inbegriffen.

Dennoch - wäre ein eigenes kleines Häuschen, mit einem kleinen Garten nicht wunderbar?! Alle drei Generationen könnten weiterhin zusammen wohnen und sich gegenseitig unterstützen. Die beiden jüngeren würden sich, wie sie bereits mehrfach versichert hatten, mit all ihrem Fachwissen gerne der Pflege ihrer Mutter und Oma widmen.

„Vielleicht ist der Gedanke verrückt - aber man wird ja noch träumen dürfen!“, wird sich die 82jährige gedacht haben. Und auf die ihr eigene sachliche Art hat sie auch Tochter und Enkelin für die verrückte Idee begeistern können. Man könnte sich ja mal ganz unverbindlich beraten lassen. Unter

der Anzeige stand der Name einer der größten international arbeitenden Immobilienfirmen. Ein Netzwerk von Experten. Den Namen kannte man.

„Da ist man sicher in guten Händen. Freche Werbelügen oder unwahre Lockangebote wären für solche Markenunternehmen ja geschäftsschädigend“ - so dachten die drei Frauen. Der nächste Schritt war nicht weit und der Termin mit dem Makler schnell gemacht.

Manfred Grüning gab sich aufmerksam und verständnisvoll. Er gewann sofort alle Sympathien der drei Frauen, die dort etwas unsicher in seinem Büro saßen. Sie hatten offensichtlich Angst, von ihm wegen ihres Traums vom eigenen Haus ausgelacht zu werden. Aber ganz im Gegenteil. Der Mann mit dem Bäuchlein, dem schütterten Haar und dem freundlichen runden Gesicht schien die drei sofort zu verstehen. Natürlich war ihr Ansinnen sehr nachvollziehbar und gar nicht so unrealistisch. Nicht umsonst warb seine Mutterfirma in ihren Prospekten mit dem Immobilienkauf zu Mietpreis-Konditionen. Und eine Miete muss man sich immer leisten, warum dann nicht gleich ins eigene Haus investieren?

Herr Grüning rechnete gleich zusammen: Die Renten, der Verdienst der Enkelin, der Wert der Eigentumswohnung ... die Chancen standen gut. Nicht zuletzt, weil er die besten regionalen Kontakte hatte. So konnte er nicht nur den Kauf des Baugrundstückes zu günstigen Konditionen vermitteln, er würde sich auch gleich um einen zuverlässigen, und günstigen Bauunternehmer kümmern. Die Bedenken der alten Dame, dass man ja keine Erfahrung in Bau-Dingen

habe, konnte er schnell ausräumen - das war ja auch nicht nötig, er konnte sich gerne um alles kümmern. Das gehörte zu seinem „rund-um-sorglos-Paket“. Auch die Finanzierung könnte er vermitteln. Und so gingen die drei Frauen beschwingt aus diesem Gespräch. Ein sympathischer junger Mann - aus der Sicht der alten Gisela - solide, kein Blender, da waren sich die drei einig. Er war offen und hilfsbereit, wie es schien. Sie hätten ja kaum zu hoffen gewagt, dass sie sich in ihrer doch recht beschränkten finanziellen Situation noch einmal einen echten Traum würden verwirklichen können.

Und es lief tatsächlich alles wie geschmiert.

Für das Problem mit dem fehlenden Eigenkapital hatte der findige Herr Grüning auch eine Lösung parat: Ihre Eigentumswohnung würde er für sie verkaufen. Das Auszugsdatum könnte das Einzugsdatum ins eigene Haus sein. Der Erlös wäre genau das fehlende Eigenkapital für das neue Darlehen. Herr Grüning war sich sicher, wenn er die Innenstadt-Wohnung vermakelte, dann würde er ohne weiteres 100.000 € erzielen - wenn nicht sogar mehr. So viel war die Wohnung wert, das fanden die Frauen auch - denn schlecht war die Wohnung ja nicht, für die drei nur nicht mehr groß genug. Und heutzutage boomte ja der Immobilienmarkt, wie der Makler Ihnen versicherte.

Auch eine Finanzierung bei der einer großen Bank konnte Grüning vermitteln - Oma Gisela war froh, dass eine solide Bank mit gutem Namen das Darlehen gewährte. Das gab ihr ein Gefühl von Sicherheit, so würde schon alles mit rechten Dingen zugehen. Zwar hatte Grüning bis dahin noch nicht

den idealen Käufer für die Eigentumswohnung gefunden - aber er war sehr zuversichtlich. Oma Gisela hatte ja auch noch ihre Ersparnisse, jahrzehntelang zurückgelegte Spargroschen, für den Fall, dass sie einmal pflegebedürftig würde. Die konnte sie jetzt ja einsetzen - das Geld brauchte sie ja erstmal nicht, denn ein Pflegeheim stand nun glücklicherweise nicht mehr an.

Auch den Bauunternehmer lernten die zukünftigen Bauherrinnen schon bald kennen. Ein Jungunternehmer, engagiert und nett. Herr Grüning beteuerte, dass er schon häufig erfolgreich mit ihm zusammengearbeitet habe.

Beim Notartermin stutzte Oma Gisela jedoch, als sie jetzt erst erfuhr, dass das Bauunternehmen in Leipzig ansässig war. Das wunderte sie doch, warum so weit weg? Gab es in der Region keine zuverlässigen Leute? Doch der nette Herr Grüning konnte ihre Bedenken zerstreuen, wo doch das Unternehmen eine Dependence im Mainzer Raum unterhielt und deshalb in der Region gut etabliert war. Durch die große Reichweite könnte der Bauträger zudem auf ein ergiebiges Netzwerk von günstigen Subunternehmen zurückgreifen. Und Handwerker arbeiteten heutzutage ja sowieso alle auf Montage. Das ist Gang und Gäbe, dass man auf den Baustellen Trupps von weit her einsetze - so arbeiten die ja auch länger in eingespielten Teams miteinander, das wäre ja nur von Vorteil. Denn ein gelungener Bau steht und fällt mit der Qualität der Handwerker!

Als ich die Geschichte bis hier hin gehört habe, schrillen bei mir alle Alarmglocken! Das sind einige No-Gos zusammen!

Ein Makler, der alles in eigener Hand abwickelt, ist verdächtig. Mir ist sofort klar: Der hat mehrfach abkassiert! Und nur das war sein Ziel. Als perfekte Verkäufernatur hat er sich das Vertrauen seiner unsicheren Kundinnen erschlichen und danach leichtes Spiel.¹ Zunächst schien es so, als würde er nur das Baugrundstück vermakeln - dafür gab's natürlich die übliche Makler-Courtage. Aus purer Freundlichkeit vermittelt er auch den passenden Bauunternehmer - wie praktisch, auf diese Weise hatten die Kundinnen auch gleich Pläne ihres schlüsselfertigen Traumhauses auf dem Tisch und die vage Idee wurde schnell viel konkreter. Von dem Bauunternehmer gab's dafür natürlich ebenfalls eine Provision für den freundlichen Makler. Und die Vermittlung eines Finanzdienstleisters macht sich in der Regel auch bezahlt.

Kleiner Schönheitsfehler bei seiner Rechnung war allerdings bisher, dass Grüning es nach wie vor einfach nicht geschafft hat, die Eigentumswohnung der drei Damen für die angeblich so realistischen 100.000 € an den Mann zu bringen. So bleibt bisher dummerweise für ihn leider die vierte Provision aus.

Doch eines schwant mir auch: Die Wohnung wird das Geld nicht wert sein! Zudem hat er natürlich schlicht „vergessen“ zu erwähnen, dass aus 100.000€ Eigenkapital für die Finanzierung auch im Falle eines Verkaufs nichts geworden wäre. Denn es liegen ja noch Verbindlichkeiten bei einer

¹ Merke: Frauen, Alte, Behinderte und Menschen in einer Notlage scheinen in Augen solcher Leute immer dankbare Opfer zu sein! In unserem Fall traf das voll ins Schwarze!

anderen Bank und eine Grundschuld von beinahe 50.000 € darauf.

Fast eineinhalb Jahre nachdem die drei Frauen voller Hoffnung und Stolz das Grundstück erworben und den Bauvertrag beim Notar unterschrieben hatten, wenden sie sich nun endlich an mich und bitten verzweifelt um Hilfe.

Das Projekt Traumhaus ist in der Zwischenzeit zum Alptraum geworden.

Die Bauherrinnen haben damals - wie gefordert - schon vor Baubeginn die ersten Raten gezahlt. Sie verstanden ja gut, dass der noch junge Bauunternehmer nicht selbst in Vorleistung treten konnte. Schließlich plante er auf dem Grundstück neben ihrem Häuschen auch noch drei weitere baugleiche Objekte. Herr Grüning, versicherte ihnen, dass diese Zahlungsmodalitäten durchaus üblich und in Ordnung wären.

Ihr Makler ist zwischenzeitlich beinahe schon zum Freund des Hauses avanciert. Immer wieder hat er gute Ratschläge aus der Praxis parat und ist sich auch für tatkräftige Hilfe nicht zu schade. Einmal z.B., als die Bank an der Zahlungsfähigkeit ihrer Kundinnen zweifelte, rief Erika aufgelöst bei Manfred Grüning an. Er weiß sofort, was zu tun ist:

Er bestellt Erika zu ihrer Hausbank. Dort überreicht er ihr einen Umschlag mit 10.000 €, die sie umgehend auf ihr Konto einzahlen soll. Die 54-Jährige schämt sich ein bißchen und ist gleichzeitig dankbar für soviel Vertrauen, denn schließlich muss er ihr ja nichts schenken. Sie überweist das

Geld natürlich sehr zuverlässig, wie gefordert, zwei Tage später wieder an ihn zurück. So unkonventionell und unbürokratisch ist die Hilfe dieses Maklers! - Dass er sie damit zum Kreditbetrug anstiftete, wird ihr erst viele Monate später klar, als das Vertrauensverhältnis zu Herrn Grüning endgültig zerrüttet ist.

Bereits ein gutes halbes Jahr nach der notariellen Beurkundung haben Oma Gisela, ihre Tochter Erika und die Enkelin Carmen neben der Kaufsumme für das Grundstück die gesamten Baukosten - insgesamt 245.000 € - aufgebracht und gezahlt. Regelmäßig alle zwei Wochen sind die beiden jüngeren Frauen mit Oma Else zu „ihrem Haus“ gefahren. Glücklicherweise haben sie den Baufortschritt dokumentiert.

Doch das Glück trübt sich bald, als ihnen auffällt, dass die Baumaßnahmen, deren Raten schon lange überwiesen sind, nicht ausgeführt werden. Schüchtern fragen sie beim Bauleiter an, wann denn z.B. die Fenster nun kämen, die schon seit Wochen bezahlt seien. Dieser versichert immer wieder, alles liefe nach Plan und sie müssten sich keine Sorgen machen.

Doch als dann im Winter, ein dreiviertel Jahr nach Baubeginn, die Arbeiten endgültig ruhen, wird ihnen richtig mulmig zumute.

Auf ihre Fragen, warum es nicht weiterginge, kommt keine Antwort. Der Bauunternehmer ist einfach nicht erreichbar.

Die drei Damen geraten in immer größere finanzielle Not. Nach Abzug aller Verpflichtungen, Telefon, Wasser, Strom und die Darlehen sowohl für die alte Wohnung wie das neue Haus blieben ihnen nur noch 120€ pro Monat zum Leben.

Herr Grüning, der noch immer ihr Vertrauen hatte, riet nun, dass sie schon in das noch nicht ganz fertige Haus zögen, das würde die Chancen zum Verkauf der Stadtwohnung gleich sehr erhöhen. So könnten sie die Verpflichtungen für das alte Darlehen sparen und wären gleich wieder etwas flüssig. Selbst wenn der Unternehmer tatsächlich nicht weiterbauen könnte, hätte sie dann wenigstens das Geld für die letzten nötigen Baumaßnahmen. Und er wollte sich natürlich bei dem Bauunternehmer für sie stark machen und dafür sorgen, dass das Haus möglichst bevorzugt vor anderen Projekten nun endlich fertig gestellt würde.

So schrecklich der Gedanke war, in ein unfertiges Haus zu ziehen, vernünftig schien die Lösung zu sein. Wenn das die absolut nötige Finanzspritze brächte. Und zum Glück war ja Hochsommer, da konnte man das Leben in dem Haus ja beinahe als Luxus-Camping betrachten.

Und so zogen die 82jährige gehbehinderte Frau, ihre beinahe 60jährige frühverrentete Tochter und die stark sehbehinderte Enkelin in einen Rohbau. Sie hatten weder Wasser, noch Strom, noch waren sie an den Abwasserkanal angeschlossen. In den meisten Räumen fehlte gar der Estrich, die Wände waren nicht verputzt. Toilette, Bad, Heizung, Türen - alles noch nicht da. Und das schlimmste: Der Hauseingang lag zwei Meter höher, als das Grundstück, davor befand sich ein tiefer Abwassergraben. Es gab keine Treppe! Oma Else musste durch das Terrassenfenster ins Haus - Tochter und Enkelin kletterten über eine morsche Holzleiter. Wie konnte das möglich sein?

Die Situation war endgültig verzweifelt:

Die drei Frauen bewohnten einen Rohbau, für den sie bereits 245.000€ insgesamt bezahlt hatten und waren komplett pleite. Zu allem Überfluss hatten nun auch der Klempner und der Dachdecker Forderungen an sie, da der Bauträger deren Rechnungen nicht beglich. Die Damen sollten nun also doppelt bezahlen. Und als wenn das nicht gereicht hätte, drohte die Bank zwischenzeitlich mit Zwangsvollstreckung, da die Bauherrinnen die letzten Darlehensraten schuldig bleiben mussten. Und: Die Drei-Zimmerwohnung in Mainz war nach wie vor nicht verkauft!

Ein Bekannter riet ihnen, einen Baugutachter zu beauftragen. Der stellte fest, dass es offensichtliche erhebliche Baumängel gab. Keller und Dach waren nicht abgedichtet, und die gesamte Statik des Hauses war äußerst zweifelhaft und entsprach keinen Sicherheitsstandarts. Das Haus befand sich, obwohl komplett bezahlt, in einem mehr oder weniger vermurksten Rohbauzustand. Bei all dem klang es fast wie Hohn, was der Gutachter zudem errechnete: Die Damen hatten bereits fast 46.000€ zu viel bezahlt, die nicht verbaut worden waren.

In dieser Situation kamen sie zu mir.

Ich bin der festen Überzeugung, dass die besten Lösungen im Bau-Streitfall nicht vor Gericht erzielt werden - sondern auf der Baustelle. Man muss bedenken, heutzutage sind Richter im Baurecht keine Baufachleute mehr - im Zweifel haben sie sogar keinerlei Ahnung vom Bau!

Früher gab es bei Gericht die Baukammern - Gerichtsverfahren und Richter, die sich ausschließlich mit

Baurechtsfällen befassten. Die sind seit ?? leider aufgelöst. Das bedeutet, wir Bau-Fachanwälte haben es mit Richtern zu tun, die am selben Tag z.B. mit Eigentumsdelikten, Verkehrsstrafrecht, Tierschutzklagen oder Mietsachen befasst sind. Unsere Baurechtsverfahren sind aber immer sehr umfangreich und erfordern jede Menge bauliches Hintergrundwissen. Aber die meisten Richter sind eben ausschließlich Juristen und haben keine Zeit, sich in die Materie einzulesen. Da ist es schon großes Glück, wenn man auf einen trifft, der selbst einmal gebaut und damit ein gewisses Erfahrungsspektrum hat. Eigentlich muss ich immer davon ausgehen, dass meine Schriftsätze, die oft rund 20 Seiten lang sind und alle möglichen Details beinhalten, gar nicht gelesen, sondern nur überflogen werden. Nun habe ich in dieser Beziehung natürlich auch ein gewisses Erfahrungsspektrum gewonnen. Ich baue entsprechend vor und setze alle wichtigen Sachen der Anklage in Fettdruck. Daran bleibt der Blick automatisch hängen. So habe ich zumindest eine vage Hoffnung, dass wenigstens die wichtigsten Stichpunkte meiner Klage erfasst werden. Eigentlich kann man sagen: Gerichtsverfahren sind immer Glücksache!

Die besten Richter sind die, die wissen: Bausachen werden auf der Baustelle entschieden. Und so sehe ich das auch! Also strebe ich zunächst immer eine gütliche außergerichtliche Einigung an. Auch wenn das bedeutet, dass meine Mandanten häufig Kompromisse eingehen müssen. Aber besser ein Kompromiss, sprich: nur einen Teil vom beanspruchten Geld bekommen, als gar nix! Manch ein

Bauunternehmer sagt mir sogar frech ins Gesicht: „Wenn Sie wegen dieser Mängel vor Gericht gehen, hebe ich die Hand!“ Tja, und dann kann ich den Prozess drei Mal gewinnen, von einem insolventen Schuldner ist nichts zu erwarten.

Bei den drei Mainzer Frauen habe ich damals sofort beschlossen: Wir gehen jetzt zusammen in die Höhle des Löwen! Eigentlich waren sie so verzweifelt und eingeschüchtert, dass sie mit keinem der Beteiligten je mehr ein Wort sprechen wollten. Weder mit ihrem besonderen Spezi Manfred Grüning, dem Makler, noch mit dem Bauunternehmer aus Leipzig. Doch ich konnte mithilfe der vernünftigen Oma Else nicht nur die beiden jüngeren Bauherrinnen überzeugen, mir gelang es sogar, einen gemeinsamen Termin mit Makler und Unternehmer zu bekommen.

....

Ich weiß es noch wie heute. Es war ein heißer Augusttag

...

Doch auch in der darauffolgenden Frist von 4 Wochen geschah gar nichts. Kein Geld, kein Handwerker auf der Baustelle! Dann machten wir wahr, was wir bereits angedroht hatten: Wir zeigten den Bauunternehmer an. Bei der Polizei erfuhr ich, dass gegen den Mann bereits unzählige Strafanzeigen vorlägen. Es traf also genau den Richtigen. Mir war natürlich klar, diese Anzeige war zwar notwendig, um eine rechtliche Basis zu schaffen, die

beklagenswerte Situation der drei Frauen im Rohbau würde sie jedoch in keiner Weise verbessern. Die einige Wochen später eingehende Post von der Staatsanwaltschaft war dann von meinen Mandantinnen entsprechend kaum zu fassen: Das Verfahren gegen den Bauunternehmer war nach Paragraph

Manch einer denkt ja, eine Frau hat es mit den Männern vom Bau nicht leicht. Ich hatte zu Anfang meiner Laufbahn als Baufachanwältin selbst die Befürchtung, als Frau in dieser Männerdomäne nicht ernst genommen zu werden. Heute weiß ich, das Gegenteil ist der Fall! Eine Frau hat auf der Baustelle sogar eine Menge Vorteile! Und dafür muss ich weder die Taffe noch das Frauchen mimen. Und: Pumps auf der Baustelle sind ein absolutes Tabu!

Grundsatz 1: Ich muss 100% vorbereitet sein! Erst dann gilt
Grundsatz 2: Frauen haben gegenüber Männern den großen Vorteil, dass sie meist empathischer sind. Und das ist sowohl vor Gericht, als auch auf der Baustelle von großem Vorteil. Ich verhandle nach dem Prinzip, auch die gegnerische Seite zu respektieren. Ich versuche, mich in ihre Lage zu versetzen. Selbst wenn ich weiß, ich habe einen richtig bösen

Gegner vor mir, dann umgarne ich ihn. Ich lobe all das, was lobenswert ist und bleibe immer freundlich. Ich stelle Fragen, achte seine Kompetenz und gehe auf ihn zu. - Und dann hole ich die Akte raus! Und konfrontiere ihn - immer noch freundlich - mit dem Standpunkt meiner Mandanten. Verrückt ist, damit erziele ich oft ein Aha-Erlebnis auf der Gegenseite.

Man muss dem anderen immer auch ein bisschen das Gefühl geben, dass er gewonnen hat. Denn häufig kommt die gegnerische Seite nur mit diesem einen Ziel zum Vor-Ort-Termin: Am Ende als Sieger wieder raus zu gehen!

Und genau das war auch meine Strategie in dieser scheinbar aussichtslosen Situation.