

Für Ihre sichere Bauplanung:

Die Baugenehmigung

✓ schnell ✓ reibungslos ✓ effizient

- Unterschiedliche Genehmigungsverfahren und korrekte Antragstellung
- Wie Sie Zulässigkeit und Marktgerechtigkeit von Bebauungsplänen sicher prüfen
- So vertreten Sie Ihre Interessen zielsicher gegenüber den Behörden
- Wie Sie Anwohner und weitere Interessengruppen frühzeitig ins Boot holen
- Kommunikative Hürden überwinden: wirkungsvolle Strategien für Ihre Praxis
- Was tun, wenn es brennt? Richtiges Verhalten bei Widerstand und Klagen
- Alternative Abstimmungswege zur schnellen Baugenehmigung

Teilnehmerstimmen über Management Circle Seminare:

- ✓ „Sehr gute Verbindung zwischen rechtlichen Grundlagen und Praxis!“
- ✓ „Hoher Praxisbezug mit zielführenden Hinweisen für die tägliche Arbeit!“
- ✓ „Sehr informativ, genau das, was ich wissen wollte.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

30. und 31. Oktober 2013 in Frankfurt/M.

21. und 22. November 2013 in München

16. und 17. Dezember 2013 in Köln

Im Fokus:
Rechtswissen und effiziente
Kommunikationsstrategien

Ihre Experten:



Dr. Rainer Voß
Lenz und Johlen
Rechtsanwälte
Partnerschaft



Frank Kirsch
wahrZeichen®
Marketing-Allianz
zur Projektverwirklichung

Ihr Nutzen:

- ✓ Einzigartige Kombination der Inhalte
- ✓ Interaktiver Workshopcharakter am zweiten Seminartag
- ✓ Wertvolle Tipps aus der Praxis für die Praxis


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Die Baugenehmigung korrekt beantragen und durchsetzen



Ihr Seminarleiter:
Dr. Rainer Voß, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner,
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft, Köln

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.40 Entscheidend für den Projekterfolg: öffentlich-rechtliche Due Diligence

- Was leistet Ihr Grundstück?
 - Existieren bereits Baugenehmigungen?
 - Was regelt der Bebauungsplan?
 - Ist der Bebauungsplan überhaupt wirksam?
 - Welche Anforderungen trifft der Vorhaben- und Erschließungsplan?
- Bauen im Innenbereich (§ 34 BauGB)
- Potenziale zur Flächenmaximierung
- Was darf im Außenbereich errichtet werden? (§ 35 BauGB)
- Bauordnungsrecht: Abstandsflächen, Stellplätze, Erschließung, Brandschutz
- Denkmalschutz – was müssen Sie beachten?

10.30 Beurteilung der „politischen Lage“

- Einflussnahme örtlicher Politik auf das Baugenehmigungsverfahren
- Rechtssicherer Umgang mit Interessengruppen und Verbänden
- Störpotenziale aus juristischer Sicht
- Zurückstellung nach § 15 BauGB
- Veränderungssperre nach § 14 BauGB

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Der prüf- und genehmigungsfähige Bauantrag

- Der Architekt schuldet ein genehmigungsfähiges Bauvorhaben
- Entscheidend: vollständige Bauvorlagen
- Notwendigkeit von Verkehrs-, Lärm- und Bodengutachten
- Der optimale Befreiungsantrag
- Wann ist eine Bauvoranfrage geboten?

12.15 Das interessenorientierte Behördengespräch zur Erlangung der Baugenehmigung



- Kommunikation ist alles – wie Sie mit Behörden reibungslos zusammenarbeiten
- Sinnvoll und beschleunigend: das Vorgespräch
- Interesse der Behörden versus Interesse des Bauherrn
- Win-win-Lösungen anhand von Fallbeispielen
- Wie Sie Rechtsansprüche ohne Gerichte erfolgreich durchsetzen
- Was ist richtig? „Leises“ oder „lautes“ Auftreten

13.00 Business Lunch

14.15 Juristische Konfliktlösungsstrategien

- Drohender Gerichtstermin: Wie gehen Sie mit eskalierenden Konflikten um?
- Welche Alternativen gibt es zu Widerspruchs- und Klageverfahren?

14.45 Der Blick über den Tellerrand – die Nachbarn

- Welche Nachbarn können Probleme bereiten?
- Verletzung nachbarschützender Vorschrift verhindert die Erteilung der Baugenehmigung
- Gebietserhaltungsanspruch des Nachbarn bei gebietsfremder Bebauung
- Abstandsflächen richtig berechnen und Gebot nachbarlicher Rücksichtnahme
- Lärm von Stellplätzen und Anlieferung
- Richtiges Verhalten bei Nachbarklage und einstweiligem Rechtsschutz

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Exkurs: Baurecht durch Aufstellung eines Bebauungsplanes

- Hilfestellungen für einen zügigen Bebauungsplan
- Das beschleunigte Verfahren (§ 13a BauGB)
- Städtebaulicher Vertrag und „Sorglos-Paket“ für die Kommune

16.15 Der Musterfall – Szenario eines komplexen Bauvorhabens mit Praxistipps zur Durchsetzung der Baugenehmigung

Fallbeispiel

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartags, Get-Together

Betroffene zu Beteiligten machen: erfolgreiche Kommunikation von Bauvorhaben



Ihr Seminarleiter:
Frank Kirsch, Inhaber,
wahrZeichen® Marketing-Allianz zur Projektverwirklichung, Köln

9.00 Es geht weiter

- Überblick über die Themen des zweiten Seminartages
- Kurze Abstimmung mit Ihren Erwartungen und Praxiserfahrungen

9.10 Sie planen nicht im luftleeren Raum: Soziale Grundstück- und Lagefaktoren frühzeitig erkennen und bewerten

- Die drei wichtigsten Konfliktauslöser:
Architektur – Soziales – Verkehr
- Bauvorhaben richtig verargumentieren:
das Spannungsfeld aus rationaler und emotionaler
Argumentation
- Wie Sie Warnsignale und Widerstand frühzeitig
erkennen
- Das „soziale Luftbild“ auf Google-Earth
- Die Regel: Gleich und gleich gesellt sich gerne!

9.45 Analyse des sozialen Umfelds und der Nachbarschaft

- Wichtige Erkenntnisse aus Milieu- und
Lebensweltforschung
– Die Nachbarn: von friedlich über streitsüchtig
bis uninteressiert
– Unterschiedliche Interessengruppen und
deren Werteverständnis
- Mit dem Quick-Check Stimmungstendenzen
prognostizieren
- Geo-Marketing als „Wettervorhersage“ der
Stimmungen

10.30 Betroffene zu Beteiligten machen – geeignete Instrumente aus der Praxis

- Beispiel Quartiersentwicklung „Prima Colonia“ in
Köln: das Werkstattverfahren
- Die repräsentative Meinungsumfrage
- Der Marketing- und Projekt-Workshop
- Einmal kommunizieren – immer kommunizieren:
der nachhaltige Kommunikations-Prozess am
praktischen Beispiel

11.15 Kaffee- und Teepause

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde.
Management Circle lädt Sie zu einem kommunikativen
Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer
Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem
Referenten und den Teilnehmern!

11.30 Das Mastergrundstück I – Praxisbeispiel aus Marktsicht

Fallbeispiel

Praktische Teamarbeit: Sie werten eine
fiktive Meinungsumfrage aus und diskutieren
anschließend die Ergebnisse in der Gruppe

12.15 Business Lunch

13.30 Das Mastergrundstück II – Praxisbeispiel aus Marktsicht

Fallbeispiel

- Lagefaktoren für die geografische
Verortung von Zielkunden
- Wie Sie die optimale Grundstücksnutzung
und -konzeption sicherstellen
- Bedürfnisse und Einfluss unterschiedlicher
Ziel- und Interessengruppen berücksichtigen
- Mögliche Konfliktpotenziale schon bei Planung
und Quartiersgestaltung auflösen
- Wie Sie aus Schwachpunkten des Grundstücks
Stärken entwickeln

14.30 Umgang mit veralteten Bebauungsplänen

- Bebauungspläne durch aktuelles Marktwissen
optimieren
- Fundierte Argumente für die Verwaltung
- Überzeugende Argumente für die Politik
- Zusammenspiel von Recht und Marketing

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Alternative Abstimmungswege zur schnelleren Baugenehmigung

Fallbeispiel

- Praxisbeispiel eines Wohnquartiers bei Bonn
- Einigung im privatrechtlichen Verfahren:
Verzahnung von Marketing und Stadtplanung
- Von der Kundenqualifizierung zur
Baugenehmigung
- Sicherungsinstrumente des Verfahrens

16.00 Passende Kommunikationsinstrumente in den Phasen zur Baugenehmigung

- Klassische Kommunikationsmaßnahmen
- Gezielte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Moderne, virtuelle Kommunikationsmaßnahmen
- Social Media, Communities, Blogs und Foren
- Die eigene Projektwebsite als Moderations-
plattform

16.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.00 Ende des Seminars

Zum Seminarinhalt

Die **Realisierung von Bauvorhaben** stellt Sie als Bauherrn vor **besondere Herausforderungen**. Gleichwohl ob es sich um Errichtung, Änderung oder Abriss von Gebäuden und Anlagen handelt: Ihr Ziel ist es, schnell und reibungslos die **erforderliche Baugenehmigung** zu erlangen.

Dafür müssen Sie wissen, wie Sie die **Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden** möglichst **kooperativ gestalten**, Ihren **Antrag** auf Baugenehmigung **richtig stellen** sowie die **Einhaltung gesetzlicher Vorschriften** korrekt prüfen bzw. nachweisen.

Heikel zudem: **Nachbarn** und **andere Anspruchsgruppen** dürfen und wollen mitreden! Sie formulieren Bedenken, legen **Widerspruch ein, klagen** oder **organisieren Proteste**. All das kostet Sie wertvolle **Zeit und Geld!** Unter Umständen ist sogar die öffentliche Reputation Ihres Unternehmens in Gefahr. Doch so weit muss es nicht kommen!

Was Sie hier lernen

Lernen Sie im Seminar von unseren Experten alles über die **entscheidenden Rechtsfragen** in Sachen schnelle Baugenehmigung. Erfahren Sie darüber hinaus, wie Sie **kommunikative Hürden bei Bauprojekten frühzeitig überwinden**.

Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie, wie Sie

- mit **Behörden** kooperativ **zusammenarbeiten**
- den **Antrag** auf Baugenehmigung **richtig stellen**
- **rechtliche Vorgaben** bei Ihrer Planung sicher berücksichtigen
- **Genehmigungsverfahren** in Ihrem Sinne **beschleunigen**
- **Nachbarn und weitere Interessengruppen** frühzeitig einbinden und für Ihr Vorhaben gewinnen
- **professionelle Kommunikationsinstrumente** nutzen, um sozialen Widerstand zu überwinden
- sich gegen **Klagen** rechtlich **absichern**

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

Die Referenten vermitteln Ihnen sowohl das **rechtliche** als auch das **verhandlungstaktische Know-how** für den **erfolgreichen Umgang** mit **Baubehörden, Nachbarn** und **weiteren Anspruchsgruppen**. So setzen Sie Ihre **Bauplanung** reibungslos um und gelangen **schnell** zur benötigten Baugenehmigung.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Lisa Sadlowski



Lisa Maria Sadlowski

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-647

E-Mail: lisa.sadlowski@managementcircle.de

Dr. Rainer Voß

ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietät **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft** in Köln. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im öffentlichen Bau- und Planungsrecht sowie dem Bauordnungs- und Denkmalschutzrecht. Zu seiner Tätigkeit gehören auch umweltrechtliche Fragestellungen bei der Aufstellung von Bebauungsplänen sowie die Gestaltung von Städtebaulichen Verträgen und Erschließungsverträgen. Dr. Rainer Voß verfügt über eine Zusatzqualifikation als AnwaltMediator (DAA/FU Hagen) und ist Mitautor von Voß/Buntenbroich „Das neue Baurecht in der Praxis“ im RWS-Verlag, Buntenbroich/Voß „Bauordnung für das Land Nordrhein-Westfalen“ (Loseblattsammlung) im Verlag für Wirtschaft und Verwaltung Hubert Wingen, des Münchener Anwalthandbuchs „Verwaltungsrecht“ sowie des Praxis- und Rechtshandbuches „Kompendium der Einzelhandelsimmobilie“, erschienen 2012 im Verlag der Immobilien Zeitung.

Frank Kirsch

ist Experte für Quartier- und Wohnimmobilien-Marketing und Inhaber der **wahrZeichen® Marketing-Allianz zur Projektverwirklichung** in Köln, mit der er die Verwirklichung und Vermarktung von 250 ha Bauland und ca. 2.500 Häusern und Wohnungen begleitet und moderiert hat. Zu seinen Auftragsprojekten gehören unter anderem das Wohnquartier Prima Colonia in Köln, das Baugebiet rondo bei Bonn sowie das Wohnareal des Phoenixsees in Dortmund. Aktuell ist wahrZeichen® in Berlin, im Rheinland und im Ruhrgebiet in Neubauvorhaben involviert. Bevor er sein heutiges Netzwerk gründete, hat Frank Kirsch eine Ausbildung zum Kommunikations-Designer gemacht und lange Jahre eine mittelständische Kommunikations-agentur geleitet. Er ist Mitautor des Wissens- und Infopakets „Wohn- und Lebenswelten“, herausgegeben 2013 mit dem Sinus-Institut, Heidelberg.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Stefanie Bruch

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.

Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:

www.managementcircle.de/email



Warum Sie dieses Seminar interessiert

Sie möchten

- Ihre **Baugenehmigung** korrekt **beantragen**
- **rechtliche Vorgaben** bei der Planung rechtssicher **umsetzen**
- **Genehmigungsverfahren beschleunigen**
- **Widerstände** von Nachbarn und weiteren Interessengruppen **vorbeugen** und dafür **professionelle Kommunikationsstrategien** nutzen
- sich im Ernstfall gegen **Klagen** rechtlich **absichern**

Wer sollte teilnehmen?

Mit dem Seminar richten wir uns an **Fach- und Führungskräfte** aus der **Bauwirtschaft**, an **Projektentwickler, Projektsteuerer und Projektmanager, Architekten, Fachplaner, Leiter, Mitarbeiter** aus **Kommunikationsabteilungen von Bauunternehmen** sowie **Vertreter der öffentlichen betroffenen Behörden** wie Bauplanungsämter. Willkommen sind zudem **interessierte Juristen** sowie **weitere Dienstleister** rund um die Baugenehmigung.

Termine und Veranstaltungsorte

30. und 31. Oktober 2013 in Frankfurt/M.

Le Meridien Parkhotel Frankfurt,
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/26 97-832, Fax: 069/26 97-812
E-Mail: reservations.frankfurt@lemeridien.com

21. und 22. November 2013 in München

angelo Hotel Munich Westpark,
Albert-Rosshaupter-Strasse 41, 81369 München
Tel.: 089/41 11 13-520, Fax: 089/41 11 13-599
E-Mail: rv02@angelo-munich.com

16. und 17. Dezember 2013 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: 02 21/20 63-570, Fax: 02 21/20 63-527
E-Mail: h1306@accor.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle Wissenswerte an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur Bildung für die Besten erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Die Baugenehmigung

4501

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 30. und 31. Oktober 2013 in Frankfurt/M.** 10-76261
- 21. und 22. November 2013 in München** 11-76262
- 16. und 17. Dezember 2013 in Köln** 12-76263

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/10-76261

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

