

RIGHT OF WAY MAGAZIN

Die Stimme der Wegerechtsexperten



VERWALTUNG DES LUFTRAUMS

Drohnennutzung mit Eigentumsrechten in
Einklang bringen

MAI/JUNI
2016

IRWA

Massiver Vertrauensverlust

Ist „Situationsethik“ zur Norm geworden?



VON BRAD YARBROUGH

In jedem von uns wohnt das allgemeine Verlangen, seine Bestimmung zu finden und zu erreichen. Von Kindheit an beginnt unsere Suche nach unserem Platz auf der Welt. Auf dieser Reise sehen sich die Menschen in der Regel nach Verlässlichkeit. Und sie zeigen Dankbarkeit für die Unterstützung, die Sicherheit und den Schutz, den eine gesunde Gesellschaft bietet. Aber was geschieht, wenn dieses Grundvertrauen wegzubrechen droht?

Vertrauen ist eine der wichtigsten Komponenten einer gesunden Gemeinschaft. Die Gründe dafür sind offensichtlich. Wir brauchen eine Verlässlichkeit, aus der für die Gemeinschaft Vertrauen erwächst. Sie muss zwischen den Menschen, Prozessen und Produkten bestehen, ob nun durch Personen oder Einrichtungen, auf öffentlicher oder privater Ebene vermittelt. Je mehr wir uns darauf verlassen können, desto besser stehen die Chancen, dass Personen und ihre Gemeinschaften Erfolg haben. Aber auch die Umkehrung trifft zu.

Zwar sind die Menschen einer wachsenden Anzahl von Forschungsstudien zufolge zum Glück darauf geeicht, anderen zu vertrauen. Aber jüngste Umfragen ergeben eine Abnahme des allgemeinen Vertrauensgrades in der Gesellschaft, insbesondere gegenüber Institutionen. Mit diesen Gedanken im Hinterkopf fand ich eine Aussage in der Nachrichtensendung „Meet the Press“ besonders erschütternd. Kommentator Chuck Todd interviewte politische Strategen, und einer von ihnen sagte: „Wir leben in einer Zeit, in der das Vertrauen in jede einzelne Institution im Lande zu Bruch gegangen ist, mit Ausnahme des Militärs. Und das hat seinen Grund. Ein Zeitalter von systematischem Betrug in Wirtschaft, Politik, Kultur, Sport und Religion. Alles das hat sich bis zum jetzigen Moment aufgestaut...“

Bei solch beunruhigendem Zynismus und Misstrauen gegenüber dem Zustand unserer Gesellschaft muss ich mich doch fragen, wo wir da

hingeraten sind. Ehrlich gesagt denke ich, dass wir Zeugen einer Kultur sind, die ethischem Verhalten keine Bedeutung mehr beimisst. Heute ist „Situationsethik“ zur Rechtfertigung von Fehlverhalten geworden.

Jeder von uns muss durchs Leben mit seinen unzähligen Wahlmöglichkeiten gehen. Aber viel zu viele Personen und Einrichtungen versuchen, ihre Richtung und ihr Ziel ohne einen moralischen Kompass zu finden. Selbst wenn ethische Entscheidungen erwünscht sind, sind viele verunsichert durch die Umordnung der ethischen Fixpunkte, an denen man sich früher einmal zuverlässig für die Bestimmung der richtigen Positionen orientieren konnte. Es ist kein Wunder, dass in unserer heutigen Kultur ein Vertrauensdefizit besteht. Damit Gemeinschaften und Organisationen gesund bleiben, ist es absolut entscheidend zu ermitteln, ob wir gefährlich vom Kurs abgekommen sind.

Einen Standpunkt beziehen

Als Gesellschaft müssen wir auf ethischem Verhalten von Personen und Einrichtungen bestehen. Wenn wir uns mit weniger zufriedenen geben, werden wir zu Mittägern bei der Zerstörung des Vertrauens, das eine lebendige Gemeinschaft braucht. Es ist entscheidend, bei der Vielzahl von Menschen, Prozessen, Produkten und, jawohl, politischen Anschauungen ethische Fixpunkte zu haben, damit Personen und Organisationen richtige und falsche Haltungen und Handlungen einschätzen können.

Unser Berufsstand hat zu keiner Zeit in seiner Orientierung auf Ethik und Vertrauenswürdigkeit geschwankt. Die IRWA hat eine langjährige Tradition des Hervorhebens und Förderns einer Kultur, die durch einen ethischen Verhaltenskodex bestimmt ist. In einer von Misstrauen gekennzeichneten Zeit begrüße ich, dass sich die IRWA engagiert dafür einsetzt, ethischem Verhalten den Vorrang zu geben. Ich fordere jedes Mitglied auf, das Gleiche zu tun. So stellen wir sicher, dass unsere Gemeinschaft blüht und gedeiht. Und wir sind ein Vorbild dafür, wie man die Geschäfte richtig führt.☘



Brad ist Eigentümer und CEO von Pilgrim Land Services, einer Wegerecht-Dienstleistungsgesellschaft in Oklahoma City. Mit über 35 Jahren Erfahrung in der Öl- und Gasindustrie hat er Kunden im ganzen Land und ein umfangreiches Netzwerk von Wegerechtsexperten und Agenten.



Eintreten für Transparenz

Mexiko gewinnt das Vertrauen der Öffentlichkeit mit internationalen Bewertungsstandards

VON SORAYA PÉREZ MUNGUÍA

In Mexiko ist das Institut für Verwaltung und Bewertung des Nationalvermögens (INDAABIN) die Regierungsstelle, die die Grundstücke im Besitz des Bundes und der Bundesstaaten verwaltet und bewertet. Als eine Einrichtung des Ministeriums für öffentliche Dienste bemüht sich das INDAABIN darum, die Nutzung der staatlichen Grundstücke zu optimieren und bietet Bewertungsdienste, die zur Rationalisierung der öffentlichen Ausgaben beitragen sollen.

Im Dezember 2015 hat das INDAABIN in Mexiko City eine internationale Veranstaltung zur Förderung von Strategien durchgeführt, die im Nationalen Entwicklungsplan von Mexiko für 2012-2018 skizziert sind. Der Plan formuliert die Zukunftsvision und Strategie der Bundesregierung und dient der Vermittlung dieser Informationen an alle Staatsbürger. Wie im Plan dargestellt, möchte Mexiko eine moderne und transparente Verwaltung der Grundstücke im Staatsbesitz fördern. Außerdem möchte sie Abstimmungsmechanismen zwischen den Ämtern einrichten, die genauere und zügigere Bewertungen nach internationalen Standards ermöglichen sollen.

In diesem Zusammenhang hat das INDAABIN mit Unterstützung der Grundstücksbewertungsfirma Duff & Phelps Bewertungsstandards und einen Ehrenkodex entwickelt. Diese Arbeit erfolgte im Rahmen einer

nationalen Bewertungsreforminitiative für mehr Qualität, mehr Transparenz und die für Bewertungen in Mexiko notwendigen Standards. Eine Reihe von anderen Fachorganisationen hat sich ebenfalls an diesem Prozess beteiligt, darunter unter anderem der International Valuation Standards Council (IVSC), das Appraisal Institute und die American Society of Appraisal, das Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) England und Lateinamerika sowie die Mexiko-Sektion (Chapter 85) der IRWA.

Bedarf an allgemeinen Standards

Der Zweck der Erarbeitung von Bewertungs- und Prüfungsstandards und des Ethikkodexes besteht darin, durch Standardisierung der Anforderungen an Immobilienschätzer und Bewertungsprüfer ein hohes Niveau an öffentlichem Vertrauens zu schaffen. Ein Schätzer/Prüfer muss die International Valuation Standards (IVS) einhalten und gleichzeitig durch Einhaltung der höchsten Normen beruflicher Ethik das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Bewertungspraxis fördern und erhalten.

Im Laufe der Jahre haben sich die Buchhaltungs- und Bewertungsstandards in dem Maße entwickelt, in dem das Interesse von ausländischen Investoren an Mexiko stärker wurde. Infolge dessen haben Schätzer an unterschiedlichen Orten auf nationaler

“**Das Amt wird den Schwerpunkt auch auf die Förderung allgemeiner ethischer und Bildungsmaßstäbe legen..”**“

und regionaler Ebene unterschiedliche Begriffe und Methoden verwendet, was Vergleiche schwierig machte.

Die Annahme der IVS stellt eine wichtige Chance für Schätzer und Prüfer zugleich dar. Das INDAABIN wird für die Überwachung, Prüfung und Überarbeitung zur Angleichung an die IVS verantwortlich sein und deren technische Leitlinien unterstützen. Das Amt wird den Schwerpunkt auch auf die Förderung allgemeiner ethischer und Bildungsmaßstäbe im Einklang mit den IVS und dem IVS-Rat legen.

Nach der Strategiekonferenz im Jahr 2015 erklärte Nick Talbot, CEO des International Valuation Council und von RICS England:



Soraya Pérez Munguía, Präsidentin des INDAABIN seit 2013, hatte den Vorsitz bei der internationalen Planungssitzung und sprach langfristige Strategien für Bewertungs- und Prüfungsstandards und den Ehrenkodex in Mexiko an.

„Mich hat das Bemühen des INDAABIN und der mit ihm zusammenarbeitenden Organisationen um Einführung von Führungsmaßstäben auf dem Gebiet der Grundstücksbewertung beeindruckt. Ich hoffe, dass alle Bewertungen in Mexiko der Initiative des INDAABIN folgen und sich die IVS und eine höhere fachliche Kompetenz zu eigen machen. Bei wirksamer Umsetzung wird dies sowohl bei einheimischen als auch bei ausländischen Investoren Vertrauen in die Anlagenbewertung schaffen und so dazu beitragen, dass die mexikanische Wirtschaft ihr Potenzial ausschöpfen kann.“

Impulse für die Energiereform

Mexikos Energiereformen bieten eine historische Chance zur Wiederbelebung des Energiesektors und zur Stärkung der Wirtschaft insgesamt.

In den letzten Jahren hat eine Reihe von Verfassungsänderungen, die das mexikanische Parlament gebilligt hat, die Tür für die Erkundung und Förderung von Erdöl und Erdgas für ausländische Investoren geöffnet. Dies verleiht

Mexikos Energiereform deutliche Impulse. Die Regierung möchte die Erkundung und Förderung von Erdöl und Erdgas, die beide in den letzten zehn Jahren gesunken sind, durch private Investitionen ankurbeln.

Die Energiereformen werden das Land zu einem dynamischen Energiemodell führen, das auf Wettbewerb, Offenheit, Transparenz,

Nachhaltigkeit und langfristiger finanzieller Verantwortlichkeit basiert. Dies wird gewährleisten, dass wir ein wettbewerbsfähigeres und wohlhabenderes Land und den Grundstein für eine neues Entwicklungsstadium und Wohlstand zum Nutzen aller Bürger legen. Zusätzlich zu attraktiven Investitionen wird die Energiereform die wirtschaftliche und soziale Entwicklung unterstützen und einen stärker wettbewerbsorientierten Markt schaffen. Zurzeit sind Bemühungen im Gange, die Erzeugung von preisgünstigerer Energie zu erhöhen und so die wachsende Abhängigkeit von Energieimporten zu reduzieren sowie die Exportchancen zu steigern.

Dies ist eine große Herausforderung für das INDAABIN, und es gibt viel zu tun. Zum Glück können wir mit der Unterstützung aller beteiligten Organisationen internationale Bewertungsstandards umsetzen und die Wirtschaft und die Investitionsaussichten im Land umgestalten. ☺



Anlässlich des 10. Jahrestages der Gründung des INDAABIN haben Präsidentin Soraya Pérez Munguía und Antonio Cárdenas Arroyo von Mexikos Ministerium für öffentliche Dienste ihre gemeinsame Vision einer modernen und transparenten Verwaltung festgeschrieben.



Ängste abbauen

Wie ein Energieversorgungsunternehmen die Bewegung gegen intelligente Zähler umgestimmt hat

VON JAMES KENT

Trotz der vielen Vorteile von intelligenten Zählern hat sich deren Akzeptanz durch Privat- und Geschäftskunden als ein steiniger Weg erwiesen.

Vor etwa 15 Jahren hat man bei Holy Cross Energy (HCE) erkannt, dass das Herangehen an neue Projekte die Gemeinden in zwei Lager spaltet. Als genossenschaftliches Stromversorgungsunternehmen mit mehr als 55.000 Kunden im Westen Colorados hat die HCE genauso wie alle anderen Energieversorgungsunternehmen (EVU) stets den herkömmlichen Leitungsansatz gewählt.

Durch Versuch und Irrtum hat das Unternehmen herausgefunden, dass die Einführung von neuen Projekten in eine Gemeinde – ohne dass es die Kunden dort wissen – dem jeweiligen Projekt nur abträglich ist oder schaden kann. Also ist man vom alten Modell, in dem Projekte im luftleeren Raum

umgesetzt wurden, zu einem anderen übergegangen, bei dem schon zu Beginn und über das ganze Projekt hinweg die Einbeziehung der Kunden gefragt war. Die Einrichtung dieses Systems kam HCE zugute, als das Unternehmen beschloss, seine 55.000 analogen Zähler auf fortgeschrittene Zähleranlagen mit intelligenten Zählern umzustellen.

Intelligente Zähler mit intelligenten Vorteilen

Intelligente Zähler bieten den Verbrauchern, Stromversorgungsunternehmen und der Umwelt drei wichtige Vorteile. Der erste ist, dass sie die Strommessung in Intervallen von einer Stunde oder weniger gestatten. Das bedeutete, dass die Privat- und Geschäftskunden von HCE ihren Energieverbrauch entsprechend ihren Nutzungsmustern verwalten und so Kosten reduzieren und Energie sparen konnten.

Der zweite Vorteil ist die Reaktionsfähigkeit auf Kundenanliegen. Da die Zähler von einer Kommandozentrale aus abgelesen

werden können, weiß man innerhalb von 30 Sekunden, ob ein Wohnhaus einen Stromausfall hat und kann das sofort beheben. Bei der alten Anlage mussten der Hauseigentümer bei HCE anrufen und den Stromausfall melden. Je nachdem, wie stark die Gemeinde betroffen ist, können die Reparaturtrupps das Problem etwa an einem Tag reparieren. Die Kenntnis des Problems in Echtzeit versetzt HCE in die Lage, schnell das Ausmaß des Problems zu erkennen und für schnellere Wiederherstellung der Stromversorgung zu veranlassen.

Die Chance, 27 zum Zählerablesen eingesetzte Fahrzeuge von der Straße zu nehmen, war der dritte Vorteil. Die jährliche Einsparung von 450.600 Fahrkilometern würde die Kohlenstoffbilanz des Unternehmens in diesen ökologisch sensiblen Gemeinden deutlich senken. Durch Umsetzen von Mitarbeitern, die Zähler abgelesen haben, hat die HCE mit ihrem guten Ruf zugleich auch deren Arbeitsplätze und Rentenansprüche erhalten.

Eine Anti-Zähler-Bewegung

Trotz all dieser Vorteile gewannen Konflikte zum Thema intelligente Zähler an Fahrt. Im Jahr 2013 wurde eine Anti-Zähler-Bewegung von einer Organisation geschürt, die auf nationaler Ebene eine Dokumentation mit dem Titel „Take Back Your Power“ (Doppelsinn: Erobert eure Macht/euren Strom zurück) produzierte. Sie zielte darauf ab, die Bürger aus einer Vielzahl von Gründen gegen intelligente Zähler aufbringen und betonte die schädlichen Wirkungen des von diesen Zählern erzeugten Magnetfelds. Gemeinden in mehreren Bundesstaaten wurden so radikalisiert, dass sie Verordnungen zum Verbot von intelligenten Zählern in ihren Gemeinden erließen. Die Beziehung zwischen EVU und ihren Kunden wurde bald so brüchig, dass mehrere Aufsichtsbehörden für die Energieversorgung zum Eingreifen gezwungen wurden und die EVU anwiesen, ihren Kunden die Ablehnung der Zähler ohne heftige Strafen zu gestatten.

Der Grund für diese feindselige Reaktion wurde auf einen Fehler der Versorgungsunternehmen zurückgeführt. Mehrere Unternehmen sind ihren Kunden aggressiv entgegengetreten

“...die Kunden unter Androhung von Strafen zur Annahme der Zähler zu zwingen war das falsche Herangehen.”

und bestanden darauf, dass die intelligenten Zähler gut für sie sind und eine Ablehnung des Kunden teure Strafen nach sich zieht. Die sofortige Gegenreaktion machte es offensichtlich: die Kunden unter Androhung von Strafen zur Annahme der Zähler zu zwingen war das falsche Herangehen. Diese Unternehmen haben schwer an Ansehen eingebüßt, wobei die Langzeitwirkung darin bestand, dass die Öffentlichkeit nun auf alle in ihren Versorgungsbereichen eingeführten neuen Projekte mit Unwillen reagierte.

Ein neuer Plan entsteht

Leider operieren viele Unternehmen noch, ohne dass ihnen klar ist, wie sich der Verlust von Ansehen aus einem bestimmten Projekt auf andere künftige Projekte auswirkt. Das nennt man „Problembelastung“, und die lässt sich nur sehr schwer überwinden, wenn das Ansehen erst einmal geschädigt oder ganz verloren ist.

Der HCE war klar, dass ein Problemverhinderungsansatz notwendig ist, um die Kunden zur Annahme der intelligenten Zähler zu bewegen. Das bedeutete, dass sie von Anfang an als Partner der Gemeinde aufzutreten und gemeinsam zum gegenseitigen Vorteil, nicht als Gegner, arbeiten mussten. Die HCE entwickelte das folgende Herangehen an die Einbeziehung der Kunden.

1 | Es sollten informelle persönliche Gespräche abgewendet werden, denn Bürger, Unternehmen und Regierungsangestellte agieren am besten in einer geschützten Umgebung, wo sie einander zuhören und Probleme lösen können.

2 | Es wurden keine förmlichen öffentliche Veranstaltungen zur Erläuterung der intelligenten

Zähler abgehalten und so organisierten Oppositionsgruppen eine Plattform entzogen, wo sie auf sich aufmerksam machen könnten.

3 | Wenn sich oppositionelle Gruppen bildeten und Treffen abhielten, ging die HCE nicht in die Falle, daran teilzunehmen und ihre Argumentation für intelligente Zähler zu verteidigen. Dadurch wurde es den Gegnern unmöglich gemacht, Anerkennung oder Einfluss zu gewinnen.

Umsetzung des Plans

Angesichts von drei Bezirken und neun Städten im Versorgungsbereich der HCE bestand der erste Schritt in Treffen mit Bezirks- und Stadtdirektoren und deren Ämtern für öffentliche Bauvorhaben, um die Technologie aus erster Hand zu erläutern. Da die Mitarbeiter dieser Einrichtungen in ständigem Kontakt miteinander stehen, gab deren Einbeziehung am Anfang des Prozesses die Möglichkeit, Informationen im ganzen Versorgungsbereich zu verbreiten. Dadurch konnten die HCE-Mitarbeiter ihre Kommunikation stark an Umfang erweitern. Das Unternehmen beschloss, keine förmlichen Begegnungen mit den gewählten Gremien zu veranstalten, es sei denn, sie würden speziell angefordert. Das wurden sie nicht. Statt dessen blieb die HCE als Beraterin für die Mitarbeiter bei Fragen zu den intelligenten Zählern rund um die Uhr ansprechbar. Dieser kooperative Prozess hat außerordentlich gut funktioniert und wird heute bei anderen Projekten fortgesetzt.

Parallel dazu wurde ein System zur informellen Kommunikation über lokale Versammlungsstätten wie Cafés, Restaurants und Gemeindeveranstaltungen eingerichtet. Bei der Arbeit in der Gemeinde hörten HCE-Mitarbeiter bei Gesprächen über die intelligenten Zähler zu und griffen

bei auftretenden Problemen sofort korrigierend ein.

Bei vergangenen Projekten hatte die HCE festgestellt, dass viel weniger Ärger aufkommt, wenn man rasch auf Probleme eingeht und der Person mit dem Problem Anerkennung zuteil werden lässt. Wenn man hingegen ein paar Tage wartet oder das Problem ganz ignoriert, kann aus einem etwas verstimmt Kunden ein misstrauischer und verärgerter Gegner werden. Bemerkungen wie „Wenn die nicht mal zurückrufen können, haben sie bestimmt etwas zu verbergen“ können sich rasch verbreiten. Also wendet die HCE die Rund-um-die-Uhr-Regel an und reagiert prompt, wenn ein Problem aufkommt.

Beginnend in den Gemeinden, in denen es keinen Widerstand gab, wurden fast 55.000 Zähler in Rekordzeit installiert. Das eine Gebiet, das anfänglich gegen die intelligenten Zähler war, wurde zuletzt eingeplant. Als die HCE dort vier Monate später mit der Installation begann, hatte sich der Widerstand abgeschwächt.

Zeitliche Verzögerungen arbeiten ideologischen Gruppen in Wirklichkeit nicht in die Hände, weil diese vor allem auf die momentanen Emotionen aufbauen. Wenn der Moment vorbei ist, wird es schwer für sie, das Gruppeninteresse aufrechtzuerhalten. Und während sich 200 Kunden gegen die Zähler entschieden, änderten mehr als 50 ihre Meinung, als sich die Nachricht von den Vorteilen der intelligenten Zähler zu verbreiten begann.

Mit einem Programm zum sozialen Risikomanagement hat die HCE Zeit und Geld gespart und ihr Ansehen erhöht, indem Kunden im Vorfeld und als Partner einbezogen wurden. Zufriedene und engagierte Kunden sind die besten Fürsprecher für Führungserfol. ✪



Jim Kent und die JKA Group waren als Berater im Bereich Sozialökologie/Bürgereinbeziehung von Holy Cross Energy bei deren Hauptvorhaben über die letzten 15 Jahre tätig.

EIN ENTSCHEIDENDER DURCHBRUCH IN DER AUSBILDUNG

Die IRWA orientiert ihr Ausbilderentwicklungsprogramm neu



VON KATE SHIRLEY

Haben Sie sich jemals gefragt, wie Lernen aussieht? Wenn wir uns ein Lernerlebnis vorstellen, denken die meisten von uns an einen Professor oder Ausbilder, der vor einer Klasse von Lernenden von einem Podium aus lehrt. Der Ausbilder spricht, und die Lernenden versuchen, so viele Informationen aufzunehmen, dass sie eine Prüfung zum Thema bestehen können. Forschungen zeigen aber, dass der Behaltensgrad des dargebotenen Materials höher ist, je aktiver ein Lernender im Klassenraum einbezogen ist. Als Reaktion darauf hat die IRWA das traditionelle Konzept der Erwachsenenbildung auf den Kopf gestellt.

Mit über 50 Klassenraumschulungen und fast 200 für das Lehren dieser Kurse zertifizierten Ausbildern steht die IRWA seit 80 Jahren an vorderster Front der Wegerechtsausbildung und entwickelt ständig neue Kurse, um die Bedürfnisse einer vielfältigen Mitgliedschaft anzusprechen. Aber im Zuge der Einführung neuer Kurse hat die IRWA erkannt, dass Kursinhalt und kompetente Ausbilder nur ein Teil der Gleichung sind. Die Fähigkeit zur vollständigen Einbeziehung der Lernenden in den Stoff ist ein entscheidender Teil eines nachhaltigen und sinnvollen Lernerlebnisses.

Im Rahmen der langfristigen strategischen Prioritäten der Vereinigung wurde ein Plan für die

Entwicklung eines neuen Programms in Gang gesetzt, eines Programms, das den Ausbildern interaktive, auf ein besseres Lernerlebnis ausgerichtete Lehrmethoden vermittelt, die zu einem besseren Wissensbehalt und einer besseren Anwendungsbereitschaft der Kenntnisse führen.

Erkennen der Notwendigkeit

In der Vergangenheit mussten Ausbilder den Kurs 219: Einführung in Präsentation, Unterrichten und Vermittlung, um ihre Zertifizierung zu erhalten oder zu erneuern. Viele unserer Ausbilder haben aber Jahrzehnte an Lehrerfahrung, so dass ein Grundkurs zur Auffrischung der Kenntnisse den

Bedürfnissen nicht mehr gerecht wurde. Rückmeldungen von Ausbildern haben ergeben, dass diese eine modernere Unterrichtsgestaltung wünschten und zum Erlernen von bahnbrechenden Lehrmethoden bereit waren.

Zur Leitung dieser wichtigen Initiative hat die IRWA die Partnership for Infrastructure Professional Education (Partnerschaft für Infrastruktur der Berufsbildung; die Partnership) gegründet. Unter Führung der Vizepräsidentin der IRWA für berufliche Entwicklung, Deirdre Alves, die einen Master-Grad in Pädagogik (M. Ed.) hat, wurde eine Arbeitsgruppe von Fachausbildern mit Lehr- und Entwicklungshintergrund zusammengestellt, darunter Tami Benson, SR/WA, die als Vorsitzende fungiert, sowie Carol Brooks, SR/WA und Janet Walker, SR/WA, die stellvertretende Vorsitzende der Partnership sind.

Nach einer einjährigen Planungsphase gelang es der Partnership, das Darbietungsmodell für die Klassenraumschulung zu revolutionieren, indem sie den Schwerpunkt vom Vortragen des Kursinhalts zum Zusammenwirken mit den Lernenden und zur Aufforderung an die Lernenden, miteinander zu arbeiten verlegte. Was entstand, war

das Ausbilderentwicklungsprogramm CLIMB, das im vergangenen Januar in Manhattan Beach (Kalifornien) abgehalten wurde. CLIMB bedeutet als Wort „Aufstieg“ und steht als Abkürzung für Content knowledge and communication, Leadership, Instruction, Methodology and Behaviors (Inhaltskenntnis und Kommunikation, Führungskompetenz, Unterricht, Methodik und Verhalten), das sind die Normen der IRWA für fachliche Höchstleistungen.

Am ersten Ausbilderentwicklungsprogramm CLIMB nahmen fast 75 Ausbilder teil, und es umfasste eine Mischung aus Hauptvorträgen, interaktiven Übungen, teambildende Veranstaltungen und Gelegenheiten zum Networking.

Die CLIMB-Methodik basiert auf der Theorie, dass Lernende wichtige Konzepte am besten behalten, sie verinnerlichen und in ihre Arbeit einfließen lassen können, wenn sie voll einbezogen sind und einen Bezug zu dem haben, was ihnen vermittelt wird. Sinnvolle Interaktion zwischen Lernenden und Ausbildern kann viel dazu beitragen, die Lernenden beim vollständigen Erfassen selbst der schwierigsten Konzepte zu



Deirdre Alves, M. Ed., IRWAs Vizepräsidentin für berufliche Entwicklung, führte den Entwicklungsprozess CLIMB gemeinsam mit der Partnership an.

unterstützen. Die Partnerschaft ließ sich von dem Ziel leiten, dass all unsere Ausbilder generell die modernsten Lehrmethoden zum Nutzen des Lernenden anwenden.

Anpassung an die Kursteilnehmer

Eine Kernkomponente der CLIMB-Lehrmethode umfasst die gegenseitige Kommunikation zwischen Ausbildern und den Lernenden. Die Lernenden sollten beauftragt werden, Konzepte zu analysieren und miteinander zu verbinden statt einfach Stoff wiederzugeben und die Prüfung zu bestehen. Je mehr die Kursteilnehmer einbezogen sind, desto besser stehen die Chancen, dass sie die Informationen behalten und in der Lage sind, sie konstruktiv anzuwenden. Dies wird besonders sinnvoll, wenn ein komplizierter Stoff behandelt wird.

Der erste Schritt bei der Schaffung eines dynamischen Lernerlebnisses erfordert, dass die Ausbilder ihre Lernenden und deren Ziele und Erwartungen von dem Kurs umfassend kennen. Das Programm begann, indem betont wurde, wie wichtig die Erkenntnis ist, dass jeder ein anderer Lerntyp ist. Zum Beispiel sind manche Teilnehmer visuelle Typen und lernen durch Anschauen und Beobachten. Diese Lernenden sitzen normalerweise vorn,



Um Interaktion zu fördern, wurden die Teilnehmer im Klassenraum einander zugewandt gesetzt. In dieser Sitzung hat Janet Walker, SR/WA, stellvertretende Vorsitzende der Partnership, die Ausbilder aktiv einbezogen.

um eine freie Sicht ohne Ablenkungen zu haben, denn sie müssen zur vollen Erfassung der Konzepte die Körpersprache und Mimik des Ausbilders genau beobachten. Andere lernen über den Bewegungssinn und nehmen Informationen am besten auf, wenn sie den Stoff durch Bewegung und Umgang erleben. Sie brauchen einen eher praktischen Ansatz und haben Schwierigkeiten, längere Zeit nur zu sitzen. Den CLIMB-Teilnehmern wurde beigebracht, wie man verschiedene Lerntypen erkennt und den Unterricht so gestaltet, dass er auf ein breites Spektrum von Lernenden ausgerichtet ist.

Als relativ neue Ausbilderin hatte Sheila Mills, SR/WA, einen interessante Sicht auf die Veranstaltung und merkte an: „Was ich vor allem mitgenommen habe, war die ständige Erinnerung daran, dass wir als Ausbilder den Kurs und den Stoff kennen, unsere Zuhörer aber nicht. Wir müssen auf ihre Bedürfnisse achten und ihre Lernweise verstehen. Wir müssen nach Bedarf Veränderungen vornehmen, um zu gewährleisten, dass wir das lohnendste und denkwürdigste Lernerlebnis bieten. Die Einbeziehung der Teilnehmer ist entscheidend. Und beim Lehren lernen wir auch.“

Um den Teilnehmern neue und innovative Theorien zu aktuellen Lehrmethoden vorzustellen, wurden führende Experten eingeladen, um über eine Reihe von Konzepten zu sprechen, die das Lehr- und Lernerlebnis derzeit verändern. Und um die Ausbilder zur Erweiterung ihrer Präsentationsfähigkeiten zu bringen, war es wichtig, vorgefasste Meinungen dazu zu erschüttern.

„Wir wollten, dass die Ausbilder Gelegenheit haben, mehrere Meinungen und Perspektiven über das Lernen zu hören,“ erklärte Deirdre. „Also haben wir Experten aus der Lernbranche eingeladen, darunter einen Autor von New York Times Bestsellern, einen Experten für Erwachsenenbildung und das Lernteam von der University of California, Los Angeles. So hatten unsere Ausbilder die Möglichkeit, sich zusätzliche Weisheiten aus deren Fachkompetenz anzueignen.“

Einen Werkzeugkasten zusammenstellen

Um die Kommunikation im Klassenraum zu fördern, wurden die CLIMB-Teilnehmer über eine Reihe von über das zweitägige Programm verteilten „Bubble-Up“-Übungen mit mehreren Methoden und Instrumenten in Berührung gebracht. Diese Aktivitäten förderten die gegenseitige Kommunikation, denn die Ausbilder haben in Teams zusammengearbeitet, um Probleme durch praktische Übung und Engagement, Rollenspiel und tatsächliche Fallstudien zu lösen, die alle so gestaltet waren, dass sie das im Unterrichtsteil Gelernte festigen.

Durch das Erlernen von so vielen neuen Methoden durch praktische Übungen konnten die Ausbilder einen Werkzeugkasten von innovativen

Methoden zur Nutzung in künftigen Kursen zusammenstellen. Die zweitägige Veranstaltung endete mit einer Teamaufgabe, bei der ein Kurzfilm unter Verwendung des während der gesamten CLIMB-Veranstaltung Gelernten erstellt werden sollte. Die daraus resultierenden Präsentationen waren anregende und dynamische Beispiele dafür, wie erfolgreich diese Art von erweiterter Einbeziehung in den Kurs sein kann.

Erzählen ist nicht gleich Lehren

Die Ausbilder wurden vor allem davor gewarnt, in das „Vortragssyndrom“ zu verfallen und dafür die Lernenden lieber sinnvoll einzubeziehen. Statt davon auszugehen, dass die Lernenden die dargebotenen Informationen aufnehmen, müssen Ausbilder ständig das Verständnis kontrollieren. Die einzige Möglichkeit



Durch die zahlreichen Bubble-Up- und Team-Übungen wurden die CLIMB-Teilnehmer ermuntert, unkonventionell zu denken und die Schranken der herkömmlichen Kursstruktur zu überwinden.



Partnership-Vorsitzende Tami Benson, SR/WA, forderte die Teilnehmer zum Erkunden von Neuland auf.



Ausbilder und Teilnehmer gleichermaßen trugen während des CLIMB-Programms T-Shirts in Teamfarben. Das Farbschema durchdrang alle Facetten des Programms durch Aktivitäten, die die Teilnehmer dazu bringen sollten, sicheres Terrain zu verlassen und so maximale Effektivität und langfristigen Wissensbehalt zu erreichen.

zu wissen, ob die Lernenden den Stoff verstehen, sind laufende Rückfragen oder dass man sie dazu anhält, ihr Wissen in speziellen Übungen zu demonstrieren und zu nachzuweisen.

Vivian Howell, SR/WA, IRWA-Ausbilderin seit über 12 Jahren, schätzte das Werkzeugkastenelement des Kurses ganz besonders. „Vor CLIMB habe ich herkömmliche Unterrichtsmittel verwendet, die auf den speziellen Kursinhalt und die Lernziele ausgerichtet waren,“ sagte sie. „Nach CLIMB ist mein Werkzeugkasten voller neuer Ansätze, die ich im Klassenraum einsetzen kann. Das Programm hat meinen Unterrichtsstil wirklich gefestigt und durch neue, für ein tiefgründigeres Lernerlebnis ausgelegte Methoden erweitert.“

Während der Kurs 219 als Voraussetzung für Ausbilder nun eingestellt wurde, steht er weiter für jene zur Verfügung, die ihre Präsentationsfähigkeiten verbessern möchten. Alle neuen und alten IRWA-Ausbilder müssen das Ausbilderentwicklungsprogramm CLIMB absolvieren und bestehen, um von der Vereinigung zertifiziert zu werden; ein weiterer Durchlauf ist für Ende 2016 geplant.

Auf die Frage, wie er den Kurs als Teilnehmer erlebt hat, forderte David Burgoyne, SR/WA, IRWA-Kursleiter seit 30 Jahren und Träger des W. Howard Armstrong Preises „Ausbilder des

Jahres“ von 2015 künftige Teilnehmer zur Aufgeschlossenheit gegenüber dem Programm auf und erklärte: „Das war ein großartiges Lernerlebnis, aber man muss dafür offen sein und darf keine vorgefasste Meinung haben. Es gibt so viel zu lernen, nicht nur von den CLIMB-Ausbildern, sondern auch von all den anderen IRWA-Ausbildern. Durch CLIMB können wir alle unsere Arbeit verbessern.“

Der Kreis schließt sich

Nach der zweitägigen Veranstaltung hob Partnership-Vorsitzende Tami Benson, SR/WA, ihre Hochachtung und Bewunderung für alle IRWA-Ausbilder und deren Bereitschaft, das anspruchsvolle Programm frontal anzugehen, hervor. „Sie sind einfach direkt auf Neuland vorgestoßen und haben ihre Bereitschaft gezeigt, neue Methoden zu lernen und neue Instrumente einzusetzen, um zu gewährleisten, dass unsere IRWA-Kursteilnehmer einbezogen sind und wirklich etwas lernen. Das ist eine echtes Abgehen von unserem traditionellen Lernmodell - der Schwerpunkt liegt jetzt ganz auf den Lernenden! Ein Zitat hat mich durch den ganzen Prozess geleitet: ‚Wenn die Lernenden durch unsere Art zu lehren nichts lernen, dann sollten wir so lehren, dass sie etwas lernen.‘ Dieses Konzept liegt CLIMB zugrunde.“

Zur Beobachtung des neuen Programms und um Feedback aus einer

anderen als der Ausbilderperspektive zu geben nahm auch der Internationale Exekutivausschuss an CLIMB teil. Aimie Mims, SR/WA und Sekretärin für Internationales, merkte an: „CLIMB ist von seiner Anlage her gleichzeitig intensiv, anregend und begeisternd. Die Tage (und Nächte) waren vollgepackt mit Aktivitäten, Gruppenarbeit am Rande der Veranstaltungen, Vortragenden und Sitzungen. Die Teilnehmer wurden immer wieder dazu aufgefordert, die Art der Darbietung von Kursinhalten zu überdenken und nach Wegen zu suchen, wie sie effektiv auf die Bedürfnisse der Kursteilnehmer eingehen können.“

Für die Zukunft gerüstet

Der Branche der Wegrechtsexperten ist komplex und setzt sich aus einer bunten Mischung von Praktikern mit unterschiedlichen Graden von formeller Ausbildung und Berufserfahrung zusammen. Und die IRWA sucht nach Möglichkeiten, die Bedürfnisse der einzelnen Mitglieder gleichermaßen zu befriedigen. Dank der Partnership kann sich die IRWA nun rühmen, über ein voll umgesetztes, modernes Ausbilderentwicklungsprogramm zu verfügen, das unsere Kurse auf die nächste Stufe heben wird und unsere Kursteilnehmer nicht nur einbeziehen, sondern auch unsere Vereinigung und die ganze Branche stärken wird.



Carol Brooks, SR/WA und stellvertretende Vorsitzende der Partnership, leitet eine

CLIMB will die Kursteilnehmer auffordern, im gesamten Lernprozess einbezogen zu bleiben. Ausbilder, die CLIMB absolviert haben, kann man als überzeugende Unterrichtende ansehen, die ständig das Verständnis kontrollieren und ihre Methoden entsprechend anpassen. Durch Einreißen der Mauern zwischen Lehrer und Lernendem werden die CLIMB-zertifizierten Ausbilder der IRWA für ihre Fähigkeit anerkannt sein, die Bedürfnisse der Lernenden zu erkennen und ihnen Zugang zum gesamten Stoffumfang zu ermöglichen.

Deirdre fasste die Veranstaltung wie folgt zusammen: „ Durch die Entwicklung von klaren, evidenzbasierten Standards der Lehrkompetenz haben wir ein neues Fundament für die Klassenraumschulung geschaffen. In dem Wissen, wie wirkliches Lernen aussieht, und durch Einbeziehung moderner Unterrichtsmittel wird gewährleistet, dass unsere Lernenden ihre Kenntnisse langfristig im Kopf behalten. So wie wir kompliziertem Stoff Leben einhauchen, werden unsere Lernenden ihn verstehen, verinnerlichen, behalten und anwenden.“

Die IRWA wird auch in der Zukunft innovative Mittel und Methoden anbieten, damit dieser Lehrkörper von Weltklasse seine Leistungsstärke behält. 🌱

Kate ist leitende Redakteurin des Magazins Right of Way

Vorgestellt: Die CLIMB-zertifizierten Ausbilder der IRWA

CLIMB-zertifizierte Ausbilder verfügen über modernste Unterrichtsmethoden zur Schaffung eines einzigartigen, auf den Lernenden konzentrierten Erlebnisses und Gewährleistung eines hohen Behaltensgrades. Die IRWA gibt mit Stolz bekannt, dass die folgenden IRWA-Ausbilder den Ausbilderentwicklungskurs CLIMB erfolgreich absolviert und die angesehene „CLIMB-Zertifizierung“ erworben haben. CLIMB bedeutet als Wort „Aufstieg“ und steht als Abkürzung für Communication skills, Content knowledge, Leadership, Instruction, Methodology and Behavior (Kommunikationsfähigkeiten, Inhaltkenntnis, Führungskompetenz, Unterricht, Methodik

Orell Anderson
 Mark Bardwell
 Bruce Beach
 Daniel Beardsley, SR/WA
 Donn Bennett, SR/WA
 Raymond Bennett, SR/WA
 Tamara Benson, SR/WA
 Carol Brooks, SR/WA
 David Burgoyne, SR/WA
 John Campbell, SR/WA
 Larry Castellanos, SR/WA
 Bill Christian, SR/WA
 Fred Clark, SR/WA
 Jesse Cooper
 Richard Dickson, SR/WA
 Larry Dybvig
 Karen Eddleman, SR/WA
 Michele Folk, SR/WA
 William Giese, SR/WA
 Wayne Goss, SR/WA
 Lee Hamre, SR/WA
 Donna Harrison, SR/WA
 Lisa Harrison, SR/WA
 Michael Heineke, SR/WA
 Raymond Howd
 Vivian Howell, SR/WA
 Clyde Johnson, SR/WA
 Stephen Kiley, SR/WA
 James Kirk
 Michael Lahodny
 Wayne Larsen, SR/WA
 David Layne, SR/WA
 Bernard Lea, SR/WA
 Cheryl Lee, SR/WA
 Murray LeGris, SR/WA
 Deanna Loewenhagen, SR/WA
 Gordon MacNair, SR/WA
 Mary Anne Marr, SR/WA
 Trevor Martens, SR/WA

Kenneth McBay, SR/WA
 Sheila Mills, SR/WA
 Scott Moran
 Alan Morganfield, SR/WA
 Carol Myers
 Joe Neighbors, SR/WA
 Kevin O'Grady
 Jose Oliveira, SR/WA
 Edward Opstein, SR/WA
 Craig Owyang, SR/WA
 Mike Penick, SR/WA
 Richard Pino
 Jeffery Reece, SR/WA
 Andrew Reed, SR/WA
 David Rein
 Faith Roland, SR/WA
 John Rolling, SR/WA
 Steve Schmitt, SR/WA
 Donnie Sherwood, SR/WA
 David Sinclair, SR/WA
 Georgia Snodgrass, SR/WA
 Sandra St. Arnauld, SR/WA
 Kenneth Stanberry, SR/WA
 Karen Stein, SR/WA
 Kevin Stout, SR/WA
 Jeffrey Swango, SR/WA
 Brian Taylor, SR/WA
 Brad Thomas, SR/WA
 Donald Toner, SR/WA
 Jeffery Triplette, SR/WA
 Jon Vaughan, SR/WA
 Randy Williams, SR/WA
 Janet Walker, SR/WA
 Dee Young
 John Zimmerman





VERWALTUNG DES LUFTRAUMS

Maximierung von Luftraum-Dienstbarkeiten angesichts der starken Zunahme von Drohnen

VON MAX PEDOWICZ

Dieser Tage ist der Luftraum voller Flugobjekte. Nachrichtenhubschrauber, kleine Privatflugzeuge, kommerzielle Passagierflugzeuge und, seit kürzerem, Drohnen. Diese verschiedenen Arten von Fluggeräten müssen sich einen Himmel teilen, der immer voller wird. Und mit jeder neuen Nutzung des Luftraums muss die Gesetzeslage angepasst werden.

Die starke Zunahme von Drohnen für kommerzielle und private Zwecke hat den Zugang zum Luftraum leichter als je zuvor gemacht. Und mit der Eingliederung von Anwendungen dieser Technologie in bestehende Branchen kommen täglich neue Ideen auf. Doch hat dies auch einen Konflikt zwischen Grundeigentümern und der Drohnenindustrie ausgelöst. Das Thema Eigentumsrechte am Luftraum ist wieder akut, aber das bestehende Rechtsprinzip der Luftraum-Dienstbarkeiten kann zur Lösung von einigen dieser Konflikte beitragen.

Respektieren von Grenzen

Zum Verständnis von Luftraum-Dienstbarkeiten kann es sinnvoll sein, Eigentumsrechte mit einem Reisigbündel zu vergleichen. Man kann eine Reisigrute an jemanden anderes verkaufen und den Rest des Bündels behalten. Dienstbarkeiten sind ein



geläufiges Beispiel dafür. Eine Dienstbarkeit ist grundsätzlich die Übertragung von bestimmten Grundstücksrechten, aber nicht von Eigentum. Eine Luftraum-Dienstbarkeit gewährt Überflugrechte über das Land des Eigentümers. Diese werden gewöhnlich in der Umgebung von Flughäfen verwendet, um zu gewährleisten, dass der Luftraum für die Start- und Landezonen frei ist. Wie jede andere Art von Dienstbarkeitsvertrag auch enthält eine Luftraum-Dienstbarkeit die Einzelheiten der übertragenen Rechte. Häufig vorkommende Formulierungen in Luftraum-Dienstbarkeiten betreffen zugehörige Nutzungen, Rechte und Einschränkungen sowie die Beschreibung der Grenzen der Dienstbarkeitsparzelle.

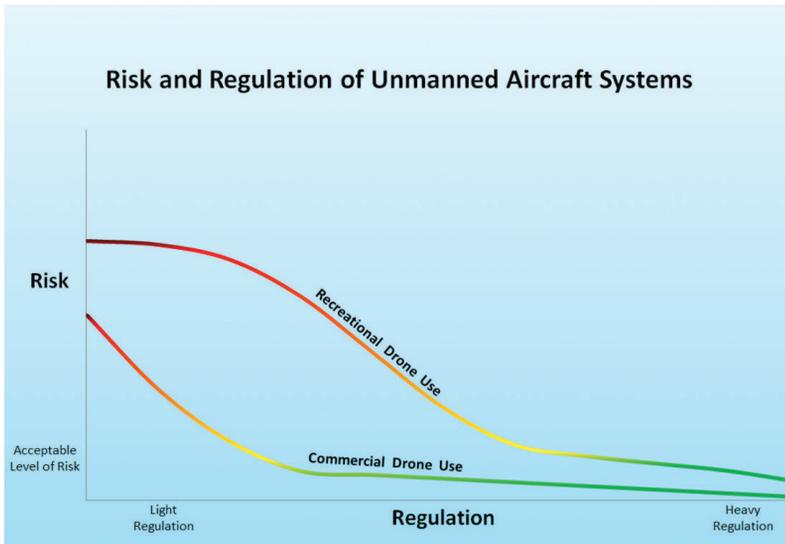
Die Federal Aviation Administration (FAA) hat die Befugnis und die Aufgabe, die Sicherheit des navigierbaren Luftraums

in den Vereinigten Staaten zu regulieren. Zum navigierbaren Luftraum gehört normalerweise der gesamte Luftraum ab einer Höhe von ca. 150 Metern (500 ft) sowie der zum Starten und Landen eines Flugzeugs benötigte Luftraum. Aber die FAA ist nicht für die Regulierung von Liegenschaftsrechten zuständig, die von Bundesstaat zu Bundesstaat verschieden sein können.

Vor siebzig Jahren wurde das Recht des Grundeigentümers auf Eigentum am Luftraum zum ersten Mal durch ein Urteil des Obersten Gerichts im Fall USA gegen Causby definiert. In diesem Fall war das tatsächlich weggenommene Eigentum eine Durchflugsdienstbarkeit durch einen Luftraumkorridor, der sich von ca. 25 Metern bis 111 Metern Höhe erstreckte, was die höchsten und niedrigsten Punkte markierte, auf denen Flugzeuge über das Land von Causby flogen. Im Urteil von 1946 schlussfolgerte Richter William Douglas: „Dem Eigentümer gehört zumindest so viel von dem Raum über dem Boden, wie er in Verbindung mit dem Land einnehmen oder nutzen kann...ein Eindringen in diesen Raum kann sich auf die Nutzung der Grundstücksoberfläche selbst auswirken...und befindet sich in der gleichen Kategorie wie ein Eindringen am Boden.“ Mit diesem Urteil war klargestellt, dass der untere Luftraum dem darunter befindlichen Grundstückseigentümer gehören kann.

Sechzehn Jahre später, im Jahr 1962, bekräftigte das Oberste Gericht diese Definition des Eigentums. Im Fall Griggs gegen County of Allegheny erklärte das Gericht erneut, dass „die Nutzung von Land die Nutzung eines Teils des Luftraums darüber bedingt.“ Im von der US-Regierung definierten navigierbaren Luftraum durchgeführte Flüge wurden weiterhin als Wegnahmen angesehen, wenn sie das Grundstück des Eigentümers niedrig genug überquerten, um die Nutzung des Grundstücks oder die Wahrnehmung des Eigentumsrechts daran zu stören, so dass der Grundstückseigentümer ein Recht auf faire Entschädigung für die Wegnahme erhält. Diese Fälle bestimmten klar, dass ein Teil des Luftraums als Eigentum angesehen wird und schuf die Bedingungen dafür, dass ein Drohnenbetreiber des

...sie müssen durch den unteren Luftraum fliegen, was eine Luftraum-Dienstbarkeit erfordert, um die Verletzung der Eigentumsrechte des Grundstückseigentümers darunter zu verhindern.“



Die FAA wendet gegenüber kommerziellen Nutzern von Drohnen strikte Bestimmungen an, die aus den traditionellen Standards für „kommerziell genutzte Flugzeuge“ hervorgehen, während sie freizügigere „Modellflugzeug“-Standards gegenüber den Freizeitnutzern von Drohnen anwendet. Studien haben gezeigt, dass eine striktere Regulierung beider Arten die Möglichkeit von Unfällen und Kollisionen mit anderen Fluggeräten stark reduzieren würde.

Hausfriedensbruchs oder der Belästigung beschuldigt werden konnte.

Machen wir nun einen Sprung in die Gegenwart, und Drohnen sind plötzlich überall. Im Jahr 2015 schoss ein Anwohner in Kentucky mit einer Schusswaffe eine Drohne ab, die über seinem Hof flog. Der Grundstückseigentümer wurde vom Piloten der Drohne auf Schadenersatz verklagt und sah sich anfangs auch mit Strafanzeigen konfrontiert. Ein Richter am Gericht des Bundesstaats wies diese Anzeigen schließlich ab. Der Pilot gab zu, zum betreffenden Zeitpunkt ca. 60 Meter über dem Grundstück geflogen zu sein, und dem Schützen wurde vom Richter das „Recht, auf das unbemannte Fluggerät zu schießen“ zugestanden. Nach dem Prozess erklärte der Anwalt des Piloten: „Die Spannungen zwischen privaten Eigentumsrechten und der Freiheit, den nationalen Luftraum zu nutzen, sind sowohl für die Drohnenindustrie als auch für die Öffentlichkeit von Bedeutung. Grundstücksbesitzern steht Freiheit von Belästigung und Eindringen in ihre Privatsphäre zu. Gleichermaßen müssen die Betreiber von Fluggeräten die Grenzen kennen, in denen sie rechtmäßig operieren können, ohne einen Abschied zu riskieren. Dieser Rechtsstreit wird Klarheit für jeden schaffen.“ Der Pilot hofft auf weitere Klarstellung und hat seither eine Klage beim US District Court of Western Kentucky eingereicht.

Vorteile von Luftraum-Dienstbarkeiten

Luftraumeigentums Grenzen müssen respektiert werden, auch wenn man sie nicht sehen kann. Das Recht eines Grundeigentümers auf Luftraum ist genau so real wie andere Rechte, zum Beispiel Schürf- oder Wasserrechte. Rechte auf Luftraum werden normalerweise für die Infrastruktur zur Stromübertragung benötigt. Wenn Stromleitungen das Land einer Person überqueren, wird eine Luftraum-Dienstbarkeit übertragen. Luftrechte werden sogar in den Geschäftszentren von städtischen Gebieten erworben und veräußert und gestatten Bauherren das Bauen über der vorhandenen Infrastruktur oder Bebauung.

In der Wegerechtsbranche hoffen viele Unternehmen, Drohnen für automatische Flüge über die einsehbare Sichtlinie hinaus (Beyond Visual Line of Sight; BVLOS) zu Überwachungs- oder Inspektionszwecken entlang von Pipelines oder anderen baulichen Anlagen einsetzen zu können. Sowohl unter dem Aspekt der Sicherheit als auch des Eigentumsrechts wäre die Einrichtung von Luftraum-Dienstbarkeiten ein logischer Schritt. Dies wird sichere und gut unterhaltene Flugkorridore für unbemannte Langstreckenflüge schaffen.

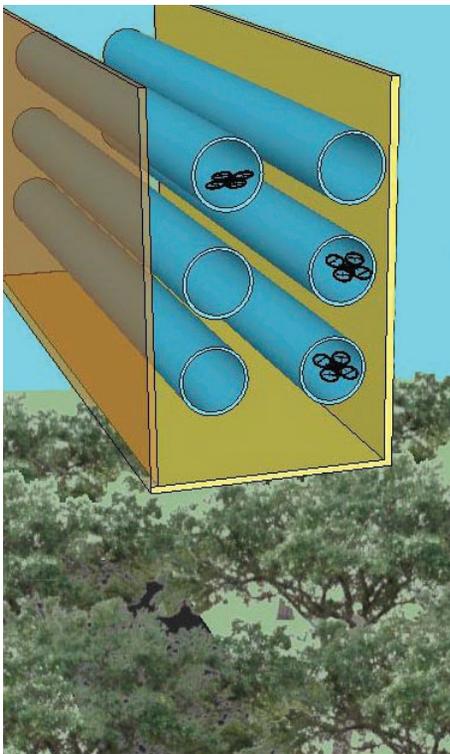
Zur Zeit fordert die FAA von Hobbypiloten und von kommerziellen Betreibern von Drohnen, dass sie ihr Fluggerät in Sichtweite des Drohnenbetreibers halten. Für einen wirtschaftlichen Einsatz bei Wegerechtskorridor-Flügen ist jedoch BVLOS-Betrieb erforderlich. BVLOS-Betrieb von Drohnen wird am nützlichsten sein, wenn die Drohne automatische Flüge auf vorbestimmten Routen nach einem Routineplan ausführen kann. Dies wird als der „heilige Gral“ der Bestimmungen angesehen und wird sich nach der letztendlichen Legalisierung über Nacht auf viele Branchen auswirken.

An der Technologie für automatische computerbetriebene Flüge wird derzeit mit Hochdruck geforscht. Anfang 2016 hat die National Highway Traffic Safety Administration (US-Bundesbehörde für Straßen- und Fahrzeugsicherheit) festgelegt, dass ein Computer rechtlich als Fahrzeugführer angesehen werden kann. Es

ist wahrscheinlich, dass dieser Standpunkt irgendwann auch bei Drohnen bezogen wird. Doch da an der Technologie noch gearbeitet wird, ist sie nicht für die Umsetzung durch die FAA bereit. Selbst wenn die Technologie als sicher genug angesehen, dass Drohnen autonom außerhalb der Sichtlinie operieren können, besteht noch immer das Problem der Luftraumverletzung, wenn sie unterhalb von 150 Metern fliegen. Sofern Drohnen nicht gemeinsam mit größeren Flugzeugen im derzeitigen navigierbaren Luftraum der Vereinigten Staaten betrieben werden, müssen sie durch den unteren Luftraum fliegen und brauchen eine Luftraum-Dienstbarkeit, um Verletzungen der Eigentumsrechte des darunter befindlichen Grundstückseigentümers zu verhindern.

Nutzung nimmt weiter zu

Eine weitere mögliche Auswirkung dieser Technologie auf die Wegerechtsbranche ist die Möglichkeit der Belieferung mit Hilfe von Drohnen. Viele Unternehmen haben Technologien untersucht, die eine Lieferung



Hier ist eine Luftraum-Dienstbarkeit für automatische unbemannte Fluggeräte dargestellt. Diese Dienstbarkeit enthält sechs einzelne Flugspuren (in blau dargestellt).

von Waren mit Drohnen ermöglichen. Es ist sehr wahrscheinlich, dass diese Unternehmen an der Nutzung vorhandener Wegerechtskoridore interessiert sein werden. Dies könnte eine ausgezeichnete Chance für den Aufbau eines Systems sein, das mit dem von Eisenbahngesellschaften vergleichbar ist. Eine bestimmte Anzahl von Streckenrechten oder in diesem Fall „Flugspuren“ könnte den Lieferunternehmen auf Lizenz überlassen werden.

Amazon ist ein Unternehmen, das aktiv auf Belieferung durch Drohnen setzt. Leider hat das im Rahmen dieses Planes von der Firma 2015 vorgeschlagene Luftverkehrsmanagementsystem die Rechte der Grundstückseigentümer am Luftraum außer Acht gelassen. Dem Vorschlag zufolge sollte der gesamte Luftraum unter ca. 122 Metern in zwei Zonen aufgeteilt werden. Luftverkehr mit geringer Geschwindigkeit würde unter 60 Metern und Hochgeschwindigkeitsverkehr zwischen 60 und 122 Metern stattfinden. Doch ein Hauptmangel dieses Konzepts besteht im Ignorieren sämtlicher zuvor erlassenen Gesetze im Liegenschaftsrecht. Ohne Zweifel würde das zu vielen Klagen gegen Amazon-Drohnen auf Luftraumverletzung (und eventuell höheren Verkaufszahlen von Schusswaffen) führen. Es bedürfte zumindest eines Urteils des Obersten Gerichts, damit dies als rechtmäßig gelten kann. Andernfalls liefe es auf eine massive Wegnahme von immateriellem Eigentum hinaus.

Werden unbemannte Drohnen von einem Menschen statt von einem Computer gesteuert, besteht das derzeitige Verfahren für das legale Durchfliegen von privatem Luftraum einfach im Einholen einer Genehmigung des Grundstückseigentümers. Eigentumsrechte und Klagen wegen Verletzung des Luftraums/Belästigung unterliegen dem Deliktsrecht der Bundesstaaten. Diese Gesetze können von Bundesstaat zu Bundesstaat,

manchmal sogar von Stadt zu Stadt verschieden sein. Infolge dessen liegt die Kenntnis der örtlichen Regeln und Bestimmungen in der Verantwortung des Drohnenbetreibers.

Eine wahrhaft neue „Frontier“

Die IRWA ist als möglicher fachlicher Entwicklungspartner für die Drohnenindustrie einzigartig aufgestellt. Mit dem größten Netzwerk von Wegerechtsexperten in der Welt gibt es keine bessere Organisation für das Anbieten von Ausbildung und Schulung auf dem Gebiet einer möglicherweise wachsenden Nachfrage nach Luftraum-Dienstbarkeiten. Mit etwas Innovation des bestehenden Eigentumsrechts wird die Branche der automatischen Drohnen ohne Zweifel alles Notwendige vorfinden, um in die Zukunft durchstarten zu können. ✪

Informationen zu den jüngsten von der FAA erlassenen Vorschriften finden Sie unter <http://knowbeforeyoufly.org>



Max ist GIS Analyst/ Developer bei der Percheron LLC und arbeitet seit drei Jahren in der Wegerechtsbranche.