



Seminare

15 Tipps und Tricks für Auftraggeber (Berlin)

Dauer

Ganztagsseminar

Zielgruppe

Auftraggeber, Architekten,
Ingenieure, Projektsteuerer

Teilnehmer

10 bis max. 20 Personen

Ort

Als Offene Schulung in Berlin

oder als Inhouse-Schulung (bei
Ihnen)

Kosten

Offene Schulung 390 Euro pro
Teilnehmer

Inhouse-Schulung 2.350 Euro
zzgl. Reisekosten
(alle Preise sind Nettopreise)

Seminarunterlagen

Umfangreiches Skript

Inhalte und Ziele

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber und Auftraggebervertreter mit baurechtlichen Grundkenntnissen. Darauf aufbauend wird der Referent eine Reihe von Vorschriften und Urteilen vorstellen, die sich zum Vorteil des Auftraggebers auswirken, dennoch nicht allgemein bekannt sind. Ziel des Seminars ist nicht der Gesamtüberblick über das Baurecht, sondern die Vertiefung des Wissen in bestimmten Bereichen, insbesondere der Vertragsgestaltung und der Abwehr unberechtigter Nachträge.

Den Anfang des Seminars bildet die Auswahl des richtigen Vertragstyps mit seinen Vor- und Nachteilen (Einheitspreis-, Detail- oder Globalpauschalpreisvertrag). Zudem werden verschiedene Vertragsklauseln besprochen, die den Auftraggeber in Bezug auf Nachträge größtmögliche Planungs- und Kostensicherheit vermitteln (Schriftform- und Ankündigungsklauseln).

Die genaue Beleuchtung der VOB/B-Regelungen zu Nachträgen erfolgt im zweiten Teil des Seminars. Hier wird es z. B. um die Ausführungspflicht bei streitigen Nachträgen, um die Loslösung vom beauftragten Nachtrag und die richtige Nachtragsprüfung gehen.

Der dritte Teil befasst mit Mängeln und der Abnahme. Die Bauzeit und die Abwehr von Ansprüchen wegen Bauzeitverlängerung werden im vierten Teil erörtert.

Zum Abschluss wird der Referent noch auf einige typische Tricks der Auftragnehmer eingehen.

Referent



Markus Fiedler (RA, FA für Bau- und Architektenrecht)

Rechtsanwalt seit 2000

Tätigkeitsschwerpunkte: Privates Baurecht, Gerichtliche Durchsetzung und Abwehr von Werklohnansprüchen, Baubegleitende Rechtsberatung, Seminare und Schulungen zum Baurecht

15 Tipps und Tricks für Auftraggeber (Berlin)

Seminarablauf

Vertragsgestaltung

- Auswahl des richtigen Vertragstyps
- (wirksame) Nachtragsregelungen, insbesondere Schriftformklauseln und Ankündigungserfordernisse
- Vereinbarungen zur Gewährleistung, insbesondere Verlängerung der Gewährleistungsfrist über fünf Jahre hinaus
- Kaufmännische Bestätigungsschreiben

Vergütung, Bausoll und Nachträge

- Ausführungspflicht bei Nachtragsleistungen auch ohne Preisvereinbarung
- Loslösung vom bereits beauftragten Nachtrag
- Richtige Prüfung des Nachtrages, insbesondere hinsichtlich des Vertragspreisniveaus

Mängel und Abnahme

- Mängel und Abnahme
- richtige Bemessung des Einbehaltes bei Mängeln
- "Verlängerung" der Gewährleistungsfrist durch Mangelrüge
- Vorbehalte bei der Abnahme

Bauzeit

- Bauzeit
- Abhilfemaßnahmen bei drohenden Fristüberschreitungen
- Abwehr von (finanziellen) Ansprüchen des Auftragnehmers bei Bauzeitverlängerung

Typische Tricks der Auftragnehmer

- Angebotsbegleitschreiben
- Einladung zum gemeinsamen Aufmaß
- Anerkenntniswirkung bei Stundenlohnzettel

Anmeldung

15 Tipps und Tricks für Auftraggeber (Berlin)

Wir bieten dieses Seminar an als:

Seminar bei uns

- Bitte informieren Sie uns über kommende Termine.

Seminar bei Ihnen (Inhouse)

- Wir interessieren uns für eine Inhouse Schulung.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Firma (Stempel)

Ansprechpartner

Email

Ich erkläre mich mit den Anmeldebedingungen einverstanden.

Unterschrift
