



Auf Augenhöhe durch
Weiterbildung

Weiterbildungskatalog 2023 - 2024

Inhouse-
Seminar

Workshop

Training

Lehrgang

Sonder-
veranstaltung

Vortrag /
Moderation

Themenbereiche



Angebot

Nr.	Inhouse-Seminar / Workshop / Training	Tage
	0. Projektmanagement	
S01	Die 12 Erfolgsfaktoren bei einem Bauvorhaben „Qualifiziertes Projektmanagement am Bau“	2
	1. Mitarbeiterführung	
S11	Mitarbeiterführung und Motivation auf der Baustelle „Delegieren, motivieren und entwickeln von Mitarbeitern ist Führungsaufgabe“	1
	2. Zeitmanagement und Effizienz im Büro	
S21	Persönliches Zeitmanagement und Stressbewältigung „Mehr Zeit für das Wesentliche“	1
	3. Auftragsbeschaffung (Kalkulation)	
W31	Optimierte Auftragsbeschaffung im Bauunternehmen „Von der Strategie bis zum Auftrag“	2
	4. Arbeitsvorbereitung	
S41	Effektive Arbeitsvorbereitung „Grundstein für den Projekterfolg“	1
	5. Chancen- und Risikomanagement	
W51	Chancen, Risiken und Ausführungsalternativen bei einem Bauvorhaben „Chancen nutzen und Risiken vermeiden“	1
	6. Beschaffung und Logistik	
W61	Einkauf und Logistik „Optimales Einkaufen, Verhandeln und Verwalten von Material, Nachunternehmer, Geräte“	1
	7. Produktivität auf der Baustelle	
S71	Steigerung der Produktivität auf der Baustelle „Möglichkeiten zur Verbesserung der Produktivität / Effizienz auf der Baustelle“	1
	8. Qualitäts- und Mängelmanagement	
S81	Qualität produzieren und Umgang mit Mängeln am Bau „Fehler vermeiden, Qualität produzieren und richtiger Umgang mit Mängeln“	1
	9. Projektsteuerung- und Controlling	
S91	Wirtschaftliches Denken für Baustellenführungskräfte „Kosten- und Leistungsdenken als Grundlage für den Erfolg der Baustelle“	1
	10. Nachtragsmanagement	
W101	Nachtragsmanagement mit System „Systematisches Vorbereiten, Sichern und Durchsetzen von Nachtragsforderungen“	1
S102	Die 15 Nachtragsgruppen der VOB/BGB „Alle Nachtragspotentiale aktiv erkennen und auskömmlich kalkulieren“	2
T103	Training- Nachtragsmanagement „Praktisches Training anhand von Fallbeispielen“	1
S104	Der gestörte Bauablauf „Methodische Vorgehensweise zur Dokumentation und Mehrkostenberechnung“	1
	11. VOB- Schriftverkehr und Dokumentation	
S111	Der Bauleiter und sein VOB- Schriftverkehr „Wer schreibt der bleibt, wer telefoniert verliert“	1
	12. Aufmaß und Abrechnung	
S121	Aufmaß und Abrechnung am Bau (Hochbau / Tiefbau) „Dem Geld darf man nicht nachlaufen, man muss ihm entgegengehen“	2

Nr.	Lehrgang	Tage
L 01	Lehrgang „Jungbauleiter“ „Basiswissen für eine erfolgreiche Bauleitertätigkeit“ Block 1: 27.02. und 28.02.2024; Block 2: 16.04. und 17.04.2024; Ort: Stuttgart	4
Nr.	Lehrgang	Tage
L 02	Lehrgang „Abrechner BAU“ „Basiswissen für eine erfolgreiche Bauabrechnung“ Block 1: 30.11. und 01.12.2023; Block 2: 31.01. und 01.02.2024; Ort: Stuttgart	4
Nr.	Sonderveranstaltung	Tage
S102	Die 15 Nachtragsgruppen der VOB/BGB „Alle Nachtragspotentiale aktiv erkennen und auskömmlich kalkulieren“ Termin: 31.01. und 01.02.2024; Ort: Stuttgart	2

Veranstaltungen



Beurteilungen der Teilnehmer

„praxisnah und erfolgsorientiert“, „sehr lebhaft und beflügelnd“, „tolle Praxisbeispiele“, „Referent verknüpft die einzelnen Themen sehr gut“, „unterhaltsamer Referent“, „gelungene Veranstaltung zum Weiterempfehlen“, „Referent ist fachlich überzeugend und sehr gut ausgebildet“, „Seminar hat viel zur Teambildung beigetragen“, „sehr hoher Nutzen für die berufliche Praxis“, „viele neue Erkenntnisse gewonnen“, „sehr gute Vortragstechnik“.

Referenzfirmen (Auszug)



Rückantwortbogen (bitte per Email an h.schellhammer@gmail.com)

A) Inhouse-Seminar / Workshop/ Training

Nr.	Thema

B1) Lehrgang (L01)

- Lehrgang „Jungbauleiter“ 4-tägiger Lehrgang in Stuttgart
Block 1: 27.02. und 28.02.2024; Block 2: 16.04. und 17.04.2024

B2) Lehrgang (L02)

- Lehrgang „Abrechner BAU“ 4-tägiger Lehrgang in Stuttgart
Block 1: 30.11. und 01.12.2023; Block 2: 31.01. und 01.02.2024

C) Sonderveranstaltung (S102)

- Seminar „Die 15 Nachtragsgruppen der VOB/BGB“ 2-tägiges Seminar in Stuttgart
Termin: 31.01. und 01.02.2024; Ort: Stuttgart

D) Vortrag / Moderation

Thema / Veranstaltung: _____

- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter Tel. _____

- Bitte senden Sie uns ein unverbindliches Angebot und Infos an die untenstehende Anschrift

Ansprechpartner

Anschrift der Firma

Email

Datum

Firmenstempel/Unterschrift

S01: Die 12 Erfolgsfaktoren bei einem Bauvorhaben

Qualifiziertes Projektmanagement am Bau (Hochbau, Tiefbau, SF- Bau)

Situation und Ziel

Was sind die Potentiale für ein positives Baustellenergebnis? Bei der Abwicklung werden Schwierigkeiten durch schlechte Preise, enger Termin, hohe Qualitätsanforderungen und schwierige Auftraggeber als Argumente für den fehlenden Erfolg herangeführt.

Ein wesentlicher Faktor jedoch beeinflusst maßgeblich den Erfolg einer Baustelle, das ist das Baustellenteam (Oberbauleiter/Bauleiter und Polier). Ziel des Seminars ist es den Teilnehmern die zentralen Kernthemen einer erfolgreichen Bauleitung zu vermitteln, die Komplexität der Aufgabe zu erklären und durch deren Selbstreflexion nachhaltig einen Veränderungsprozess bei sich selbst, aber auch im Unternehmen zu erreichen.

Teilnehmer

Bauleiter, Projektleiter, Poliere, Oberbauleiter, Technische Leiter und Bauunternehmer

Das Seminar eignet sich auch für junge Mitarbeiter mit wenig Berufserfahrung um die Komplexität Ihrer Tätigkeit besser zu verstehen.

Inhalt S01:

Nr.	Die 12 Erfolgsfaktoren
1.	Mitarbeiterführung
2.	Zeitmanagement und Effizienz im Büro
3.	Auftragsbeschaffung (Kalkulation)
4.	Arbeitsvorbereitung
5.	Chancen- und Risikomanagement
6.	Beschaffung und Logistik
7.	Produktivität auf der Baustelle
8.	Qualitäts- und Mängelmanagement
9.	Projektsteuerung- und Controlling
10.	Nachtragsmanagement
11.	VOB Schriftverkehr und Dokumentation
12.	Aufmaß und Abrechnung

Dauer: 2 Tage

S 11: Mitarbeiterführung und Motivation auf der Baustelle

Delegieren, motivieren und entwickeln von Mitarbeitern ist Führungsaufgabe

Situation und Ziel

Entfachen Sie das Potenzial & den Erfolg Ihres Teams durch optimale Führungsarbeit. Ein guter Führungsstil zahlt sich auch langfristig für den Unternehmenserfolg aus, da Mitarbeitende heute viel mehr Wert auf eine positive Führungskultur legen, bei der sie sich wahrgenommen und durch ihre Vorgesetzten wertgeschätzt fühlen. Wenn Sie in die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter investieren, steigt die Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation. Und zufriedene Mitarbeiter haben eine höhere Leistungsfähigkeit und Produktivität. Zusätzlich wirken Sie einer hohen Fluktuation entgegen. Bei diesem Seminar werden die Themen lebendig und praxisgerecht mit Fallbeispielen trainiert und vermittelt.

Teilnehmer

Ausgewählte Führungskräfte aus dem technischen, kaufmännischen und gewerblichen Bereich (z.B. Bauleiter, OBL, technische Leiter, Poliere, Abteilungsleiter, Unternehmer / Geschäftsführer)

Seminarinhalte S 11

- 1) Aufgaben und Ziele
- 2) Definition „Mitarbeiter“ = ALLE am Projekt beteiligten
- 3) Wahrnehmung und Veränderung
- 4) Qualität der Mitarbeiter
- 5) Eigenschaften – Werte
- 6) Tools zur Mitarbeiterführung
 - Fachkompetenz
 - Führungskompetenz
 - Sozialkompetenz
- 7) Umfeld
 - Unternehmen
 - Betriebsklima
 - Arbeitsplatz
 - Arbeitsmittel
 - Gesundheit

Dauer: 1 Tag

S 21: Persönliches Zeitmanagement und Stressbewältigung

Mehr Zeit für das Wesentliche!

Situation und Ziel

Die Komplexität der Aufgaben, Vernetzung, digitale Informationsflut und die Erwartung ständiger Erreichbarkeit stellt uns vor große Herausforderungen. Die persönliche Zeitplanung und Arbeitsabläufe lassen sich mit wenig Aufwand verblüffend einfach verbessern. Setzen Sie sich mit Ihrer Selbstorganisation auseinander, erkennen Sie Ihre Prioritäten und optimieren Sie Ihre individuelle Arbeitsmethodik. Durch bewährte und neue Methoden und Prinzipien des Zeitmanagements bauen Sie sich schnell eine individuell passende Tages- und Wochenstruktur auf. Dadurch steigern Sie Ihre Leistung, und behalten auch in turbulenten Zeiten den Überblick. Aufgaben werden effizienter erledigt, Ziele leichter erreicht.

Teilnehmer

Für alle Mitarbeiter geeignet

Seminarinhalte S 21

1) Grundgedanken und Grundlagen

- Aktuelle Situation
- Ressourcen
- Wertschöpfende Tätigkeiten
- Leitbilder+ Leitgedanken
- Ziel: Mehr Zeit fürs Wesentliche
- Der Weg zum Ziel
- Sprung aus der Komfortzone
- Stressvermeidung/Stressbewältigung

2) Persönlicher Veränderungsprozess – die 12 Ursachen – Typen (Verhaltensweisen)

3) Arbeitstechniken/Methoden

4) Arbeitsprozesse/Aufgaben/Tätigkeiten

5) Struktur der Organisation

Dauer: 1 Tag

W31: Optimierte Auftragsbeschaffung (Teil 1)

Wie komme ich an „lukrative“ Aufträge? (Von der Strategie bis zum Auftrag)

Situation und Ziel

Die Auftragsbeschaffung gehört neben dem Personalmanagement zu den wichtigsten Aufgaben eines Unternehmers. Um bei der Auftragsbeschaffung langfristig erfolgreich zu sein ist es wichtig die einzelnen Prozesse gelegentlich auf den „Prüfstein“ zu legen. Hier unterstützt Sie dieses Seminar/Workshop.

Teilnehmer

Unternehmer, Oberbauleiter, Technische und kfm. Leiter, Kalkulator, Bauleiter, Einkäufer, Marketingverantwortlicher, Vertrieb

Inhalte W 31 - Teil 1 = 1,0 Tage

In Teil 1 werden die einzelnen Themen vorgestellt und analysiert ob und welches Optimierungspotential es gibt. Dazu werden Maßnahmen und Verantwortliche festgelegt.

Thema / Phase	Aufgabenstellung
1. Strategie	Welche Strategie verfolgt das Unternehmen? Passen unsere aktuellen Aufträge dazu?
2. Geschäftsfeld, Leistungsangebot, Produkt	Brauche ich neue Geschäftsfelder, Leistungsangebote, Produkte?
3. Kunden, Vertreter der Kunden (Architekt, Ing. Büro...)	Brauche ich neue Kunden?
4. Akquisition, Marketing, Vertrieb	Kennt der Kunde / Markt aktuell meine Firma und mein Leistungsangebot?
5. Ausschreibungen und Anfragen	Habe ich die Info wo geplant und gebaut werden soll? Bekomme ich alle Ausschreibungen?
6. Angebotsbearbeitung/ Kalkulation	Wie kreativ und innovativ sind wir bei der Kalkulation der Angebote? (siehe Variante 2)
7. Auftragsverhandlung/Vergabe/ Aufklärung	Wie sind die Verhandlungspotentiale?
8. Auftrag / Vertrag / Baustellenstartgespräch	Wie kann ich die Startphase verbessern?

Inhalte W31 (Teil 2 = 1,0 Tag)

Ca. 8 Wochen nach Teil 1 werden im Teil 2 die Ergebnisse und Umsetzung der Maßnahmen vorgestellt und besprochen. Je nach Situation wird die weitere Vorgehensweise festgelegt.

Dauer: 2 x 1 Tag

W31: Optimierte Auftragsbeschaffung (Teil 2)

Potentiale bei der Angebotsbearbeitung / Kalkulation (Sonderteil zu Phase 6 aus Teil 1)

Situation und Ziel

Während und nach der Ausführung eines Bauvorhabens ist man „meist schlauer“, was in der Kalkulationsphase alles hätte beachtet werden sollen. Dieser Workshop mit Seminaranteilen verfolgt das Ziel, die noch möglichen Potentiale bei der Angebotsbearbeitung/Kalkulation auszuschöpfen. Der Workshop beinhaltet u.a. positive und negative Beispiele aus der Praxis. Bei Handlungsbedarf sollen gemeinsam unternehmensspezifische Maßnahmen festgelegt werden.

Teilnehmer

Kalkulatoren, Unternehmer, NL- Leiter, BRL, Technische Leiter, Oberbauleiter, ggf. BL, und Sonstige.

Inhalte W 31, Teil 2:

1) Angebotsprüfung- und Selektion

2) Kalkulation

- 2.1) Vorgehensweise bei unklarer Leistungsbeschreibung und unwirksamen Bauvertragsklauseln:
- 2.2) Die 10 Spekulationsgruppen:
- 2.3) Spezielle Themen bei den Kostenarten:
- 2.4) Umgang / Darstellung von Umlagen und Nachlässen:

3) Angebotsschlussgespräch vor Abgabe und Angebot versenden

4) Sonderthemen

Dauer: 1 Tag

S41: Effektive Arbeitsvorbereitung

Grundstein für den Projekterfolg

Situation und Ziel

Die Notwendigkeit für Arbeitsvorbereitung wird nicht in Frage gestellt, jedoch nimmt sich keiner ZEIT dafür. Bei keinem anderen Thema klaffen Anspruch und Wirklichkeit so weit auseinander. Ausreden, wie z.B. der sofortige Baubeginn verbunden mit der kurzen Bauzeit sind fatal. Um ZEIT zu sparen verzichten wir z.B. auf Vertragskenntnisse, Baustellenstartgespräche, Chancen-Risikoanalysen, Bauzeitenpläne oder Wochenplanung. Die Folgen daraus sind bekannt. Extreme Terminüberschreitungen, schlechte Baustellenergebnisse, mangelhafte Qualität und unzufriedene Kunden sind omnipräsent. Ziel des Seminars ist es den Teilnehmern zu verdeutlichen, dass durch Arbeitsvorbereitung ZEIT gespart wird, Ergebnisse verbessert, Qualitätsmängel vermieden werden und die Kundenzufriedenheit steigt.

Teilnehmer

Arbeitsvorbereiter, Bauleiter, Poliere, Oberbauleiter, Technische Leiter und Bauunternehmer

Seminarinhalte S 41

Grundgedanken

- Planung der Ressourcen
- Checklisten
- Ziele vereinbaren
- Produktivität steigern
- Effizienz beachten, Kreativität fördern

1) Startphase

2) Baustellenstartgespräch

3) Vertragsprüfung, Projektbeteiligte, Genehmigung

4) Baustellenbegehung Zustandsfeststellung, Beweissicherung und Erkundungen

5) Baustelleneinrichtung und Verkehrssicherung

6) Bauzeitenplan

7) Arbeits- und Ablaufplanung

8) Arbeitsverfahren, Ausführungsalternativen, Bodenmanagement

9) Planung von Vergaben, Controlling und Abrechnung

10) Qualitätsplanung und Prüfungen

Dauer: 1 Tag

W 51 Chancen, Risiken und Ausführungsalternativen

Chancen nutzen und Risiken vermeiden“

Ziel

Aufträge beschaffen und abwickeln kann jeder! Entscheidend ist hier der kreative und innovative Ansatz bei Spekulationen, Chancen und Risikobewertungen und einer Umsetzung von Ausführungsalternativen. Diese sind die Basis für eine wirtschaftlich, erfolgreiche Auftragsbeschaffung und Baustellenabwicklung.

Ziel des Seminars ist es den Teilnehmern diese zentralen Kernthemen anhand von Beispielen aus der Praxis zu vermitteln und dadurch nachhaltig einen Veränderungsprozess zu erreichen.

Teilnehmer

Bauunternehmer, Kalkulatoren, Bauleiter, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter

Workshop- Inhalte W51

1. Definition und Ziele

2. Chancen und Risikofelder

- Terminliche Auswirkungen
- Finanzielle Auswirkungen
- Qualitative Auswirkungen
- Sonstige Auswirkungen

3. Faktoren

4. Chancen- und Risiken in den Phasen

- Akquisition
- Angebotsbearbeitung
- Auftragsverhandlung
- Arbeitsvorbereitung
- Bauausführung
- Abnahme und Gewährleistung

5. Die Teilprozesse

6. Ausführungsalternativen

Dauer: 1 Tag

W61: Einkauf und Logistik

Optimales Einkaufen, Verhandeln und Verwalten von NU, Material und Geräten

Situation und Ziel

Der Einkauf und die Logistik gehören zu den wichtigsten Aufgaben eines Unternehmens. Um hier langfristig erfolgreich zu sein ist es wichtig die einzelnen Prozesse gelegentlich auf den „Prüfstein“ zu legen. Hier unterstützt Sie dieser Workshop.

Teilnehmer

Unternehmer, Oberbauleiter, Technische und kfm. Leiter, Bauleiter, Einkäufer, Bauhof- und Lagerverwalter, Poliere

Inhalte W 61

Phase 1: Einkauf und Beschaffung „Von der Bedarfsermittlung bis zur Beauftragung“

Bedarfsermittlung / Ablauf
Ausschreibungen / Anfragen
Budgetplanung
Angebote und Preisspiegel
Feilschen und Verhandeln
Vergabe und Beauftragung

Phase 2: Bauhof / Lager und Fuhrpark und Wartung / Reparatur“

Organisation am Bauhof und Lager sowie der notwendigen Wartung oder Reparaturen

Phase 3: Logistik „Vom Abruf bis zur Anlieferung und Rücklieferung“

- Bestellen / Abrufen
- Anlieferung / Entgegennahme / Lagerung
- Überwachen / Betreuen und Kontrollieren
- Rücklieferung / Entsorgung

Phase 4: Abrechnung / Bezahlung „Von der Rechnungsprüfung bis zur Bezahlung“

Prüfen von Rechnungen
Freigebe und Bezahlung
Berechnung auf der Kostenstelle
Beurteilung der Firmen
Beschaffungscontrolling

Dauer: 1 Tag

S71: Steigerung der Produktivität auf der Baustelle

Möglichkeiten zur Verbesserung der Produktivität und Effizienz auf der Baustelle

Situation und Ziel

Ca. 50% der Aktivitäten auf der Baustelle sind laut Untersuchungen nicht „wertschöpfend“. Gründe dafür sind Unproduktivität / Verschwendung z.B. unnötige Wartezeiten, Transporte und Wege, Suchen und Räumen sowie Unterbrechungen und Mängelbeseitigung. Dies hat Konsequenzen für Termin, Ergebnis, Qualität und Kundenzufriedenheit. Die Teilnehmer werden anhand von praxisbezogenen Übungen und Beispielen in den notwendigen Grundlagen geschult und für die Thematik sensibilisiert.

Grundsätzlich geht es aber um die Frage: „Wie kann man´s besser machen“?

Teilnehmer

Vorarbeiter, Poliere, Bauleiter, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter und Unternehmer

Seminar- Inhalte S 71

1. Leitgedanken
2. Definition von Produktivität
3. Situation
4. Adlerblick
5. Die 20 Ursachen- Gruppen von Produktivitätsverlusten
Übersicht über 20 Ursachen- Gruppen von Produktivitätsverlusten anhand von vielen Praxisbeispielen (z.B. Wartezeiten, Laufwege, Materialtransporte, Mängelbeseitigung, Kolonnenbesetzung, Abschnittgröße, verspätete Planlieferung)
6. Verursacher und Nachträge
7. Einflussfaktoren: Die 5 „M“

Berechnung von Produktivitätsverlusten und deren Verursacher

Methoden zur Berechnung von Produktivitätsverlusten für Nachträge z.B. gestörter Bauablauf
Mögliche Verursacher (intern und extern)

Dauer: 1 Tag

S 81: Qualität produzieren und Umgang mit Mängeln am Bau

„Fehler vermeiden, Qualität produzieren und Umgang mit Mängeln

Situation und Ziel

Die Qualität hängt von zahlreichen inneren und äußeren Faktoren ab, die die Erfüllung des vereinbarten Bau- Soll erschweren. Mangelhafte Pläne, komplexe Qualitätsanforderungen, schwierige Bauumstände und Örtlichkeiten, ausgereizte Materialien und Baustoffe, Fachkräftemangel und Termindruck führen zu vielen Mängeln. Das beeinträchtigt nicht nur das Ergebnis, die Beseitigung bindet große Teile der Arbeitszeit und es führt zu einem Missverhältnis zwischen den Baupartnern. Das Image der Firma leidet. In diesem Seminar wird der praktische und juristische Umgang mit dieser Thematik vermittelt.

Teilnehmer

Vorarbeiter, Poliere, Bauleiter, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter und Unternehmer

Seminar- Inhalte S 81

1. Aktuelle Situation
2. Vertragliches Bau-Soll
3. Bürgschaften/Sicherheiten/Gewährleistung
4. Management im Unternehmen
5. Die Kernbereiche in der Praxis
6. Fehler und Mängel während der Ausführung
7. Q-Aufzeichnungen, Revisionsunterlagen
8. Arten der Abnahme
9. Umgang mit Mängelansprüchen

Dauer: 1 Tag

S91: Wirtschaftliches Denken für Baustellenführungskräfte

Kosten- und Leistungsdenken als Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der Baustelle

Situation und Ziel

Angesichts schwindender Gewinnspannen ist unternehmerisches Denken und ausreichendes Kostenbewusstsein die Basis für den beständigen Erfolg eines Unternehmens. Fehlende Grundkenntnisse und mangelnde Umsetzung („Das bringt doch nichts“ oder „Dafür habe ich keine Zeit“) sind meist Ursachen für ein unwirtschaftliches Ergebnis. „Unnötige Zeit- und Kostenfresser“, mehr Stunden als kalkuliert, Material nicht rechtzeitig bestellt, Geräte werden gehortet, Taglohnstunden nicht geschrieben, Nachträge nicht erkannt, usw.. Bei diesem Seminar werden den Teilnehmern die Grundlagen vermittelt, wesentliche Werkzeuge vorgestellt, anhand von Fallbeispielen aufgezeigt, dass es geht und etwas bringt. Des Weiteren stehen Übungen, wann und wie diese optimal eingesetzt werden, im Fokus.

Teilnehmer

Bauleiter, Poliere, Vorarbeiter, Oberbauleiter, Technische Leiter und Bauunternehmer

Seminarinhalte S 91:

Das Baustellenstartgespräch zum Baubeginn

Kommunikation, Strategie und Information und Spielfeld abstecken (Termin, Ergebnis, Qualität, Sonstiges)

Notwendige Vertragskenntnisse als Grundlage

Beschreibung des Bau-Soll sowie Erkennen von Chancen und Risiken

Effektives und sinnvolles Projektcontrolling

Das System verstehen, Führen mit Zielen, Umgang mit dem Ergebnis, Analyse und Maßnahme

Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Minimierung der Kosten (Ausgaben)

Faktoren / Maßnahmen welche die Kosten positiv beeinflussen (senken)
Intern verursachte Zeit- und Kostenfresser und Maßnahmen zur Vermeidung

Möglichkeiten zur Erhöhung der Leistung (Einnahmen)

Örtliches Aufmaß, Außervertragliche Leistungen (Nachträge), Stundenlohnarbeiten

Notwendige Ausführungsalternativen als Chance

Gründe für Ausführungsalternativen, Möglichkeiten für Ausführungsalternativen

Steigerung der Produktivität auf der Baustelle

Ursachen für Produktivitätsverluste und Einflussfaktoren zur Produktivitätssteigerung

Praktisches Steuerungsinstrument für die Baustelle

Wochenplanung zur organisatorischen und wirtschaftlichen Planung bei Bauvorhaben

Dauer: 1 Tag

W101: Nachtragsmanagement mit System

Systematisches Vorbereiten, Sichern und Durchsetzen von Nachtragsforderungen

Ziel

Das Thema „Nachträge“ hat in der Praxis nach wie vor eine besondere, wirtschaftliche Bedeutung für die Bauunternehmen. Nahezu bei jedem Bauvorhaben kommt es heute zu Abweichungen vom vertraglichen Bau-Soll mit erheblichen Auswirkungen auf die Bauzeit und die Kosten. Das Durchsetzen von Nachtragsforderungen wird jedoch immer schwieriger und zeitaufwendiger. Hier müssen sich die Bauunternehmen systematisch vorbereiten, Nachträge baubegleitend sichern und berechnete Forderungen erfolgreich durchsetzen.

Teilnehmer

Bauleiter, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter, Kalkulatoren und Unternehmer

Inhalte W 101

Die Stufen des Nachtragsmanagementsystems

- Vorstellung der 15 Nachtraggruppen der VOB/BGB
- Firmenstrategie und Firmenpolitik zum Nachtragsmanagement
- Nutzen von Nachtragsmanagementsystemen
- Informationsquellen und Schulung der Mitarbeiter

Erkennen und Handeln in der Angebots- und Auftragsphase

- Rechte- und Pflichten bei der Ausschreibung und Angebotsbearbeitung
- Forderungen des AN in der Auftragsphase zur Vertragsgestaltung
- Wirksame und eindeutige Vereinbarung des Bau-Soll
- Informationsweitergabe von relevanten Punkten an den Bauleiter

Die Abweichung vom vertraglichen Bau-Soll

- Anordnung / Leistungsverlangen durch „bevollmächtigten“ AG
- Zeitnahes Erkennen von Nachtragspotentialen durch AN
- Ergänzende Dokumentation, Schriftverkehr und Anmeldung

Die Nachtragskalkulation und das Nachtragsangebot

- Auskömmliche Preisermittlung
- Inhalte eines prüffähigen Nachtragsangebots
- Arbeitseffizienz durch einheitliche Berechnungssysteme

Prüfung, Verhandlung, Genehmigung der Nachträge

- Die Pflicht des AG zur Prüfung
- Vorbereitung von Verhandlungen und zielsichere Verhandlungsführung
- Die schriftliche Beauftragung durch AG

Nicht- Beauftragung, Konfliktlösung und Streitmanagement

- Das Recht des AN auf Leistungsverweigerung
- Den AG „kaufmännisch“ Ärgern (1 Gang hochschalten)
- Möglichkeiten der Konfliktlösung

Ablauf des Workshops:

- Kurzvorstellung der jeweiligen Themen durch Referent
- Erarbeitung von firmenspezifischen Maßnahmen / Potentialen durch die Teilnehmer

Dauer: 1 Tag

S102: Die 15 Nachtragsgruppen der VOB/BGB

Alle Nachtragspotentiale aktiv erkennen, auskömmlich kalkulieren und „rechtssicher“ darstellen

Situation und Ziel

Abweichungen vom vertraglichen Bau- Soll wie z.B. geänderte und zusätzliche Leistungen, Mengenänderungen, Behinderungen und Unterbrechungen sowie Teilkündigungen führen nahezu bei jedem Bauvorhaben zu Vergütungsansprüchen des AN gegenüber dem Auftraggeber. Aktuell kann mit einem Nachtragsvolumen von ca. 5-30% der ursprünglichen Vertragssumme gerechnet werden. Dieses Nachtragsvolumen wird jedoch sehr oft nicht erkannt und ausgeschöpft. Bauleitern und Abrechner fehlen die erforderlichen Kenntnisse im Vergütungsrecht. Des Weiteren wird einerseits die Rechtsprechung immer komplexer und komplizierter und andererseits der Auftraggeber beim Thema „Nachträge“ weniger kompromissbereit. Ziel dieses Seminars ist es den Teilnehmern die erforderlichen Kenntnisse im Vergütungsrecht praxisnah zu vermitteln damit sie im Alltag alle Nachtragspotentiale rechtzeitig erkennen, juristisch begründen und erschöpfend kalkulieren können.

Teilnehmer

Bauleiter, Abrechner, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter, Kalkulatoren und Unternehmer

Seminarinhalte S 102

- Unwirksame Bauvertragsklauseln (BGB §§ 305 ff.)
- Mehr- Mindermengen beim Einheitspreisvertrag (VOB/B §2.3)
- Selbstübernahme von Leistungen durch AG (VOB/B §2.4)
- Kündigungen / Teilkündigung von Leistungen durch AG/AN (VOB/B §8 und §9)
- Geänderte Leistungen (VOB/B §2.5)
- Anschlussaufträge / Folgeaufträge ((VOB/B §1.4)
- Zusätzliche Leistungen (VOB/B §2.6)
- Besondere Leistungen (VOB/C §4.2)
- Unzureichende Leistungsbeschreibung (VOB und BGB)
- Preisanpassung beim Pauschalvertrag (VOB/B §2.7)
- Leistungen ohne Auftrag (VOB/B §2.8)
- Vergütung für Zeichnungen und Berechnungen (VOB/B §2.9)
- Bedenken wegen unberechtigter Anordnungen oder Art der Ausführung (VOB/B §4.3)
- Behinderung und Unterbrechung (VOB/B §6 und BGB 642)
- Beschleunigung (VOB/B §2.5)

Dauer: 2 Tage

T103: Training „Nachtragsmanagement“

Praktisches Training anhand von Fallbeispielen

Situation und Ziel

Der Anspruch für einen Nachtrag wird erkannt, aber „Wie berechne ich rechtssicher und erschöpfend den Vergütungsanspruch“? Viele Ihrer Mitarbeiter haben solche Berechnungen noch nie durchgeführt. Speziell bei Nachtragspotentialen wie z.B. der Mehr-Minderungenberechnung aus §2(3), der Berechnung von Teilkündigungen / Nullmengen §8(1) und BGB 648, Produktivitätsverlusten bei geänderten Baumständen §2(5) oder den Schadensanspruch bzw. Entschädigungsanspruch von gestörten Bauabläufen §6(6) oder §642 BGB kommt es immer wieder zu Fragen. Es fehlt an der Effektivität bei der Berechnung, da es keine interne Abstimmung auf ein gemeinsames Berechnungssystem gibt bzw. ein entsprechendes EDV-Programm. Basis für dieses Training ist ein Projektbeispiel mit LV und Kalkulation. Auf dieser Basis werden alle Nachtragspotentiale in Kleingruppen berechnet. Jeweils 1 Gruppe zu jedem Thema stellt Ihren Berechnungsweg und Ihr Ergebnis vor. Gemeinsam mit den Teilnehmern und dem Trainer wird dieses Ergebnis bewertet. Speziell der Berechnungsweg wird dann firmenspezifisch für alle verbindlich festgelegt.

Teilnehmer

Bauleiter, Abrechner, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter, Kalkulatoren und Unternehmer

Seminarinhalte T 103

- **Mehr- Mindermengen beim Einheitspreisvertrag (VOB/B §2.3)**
- **Selbstübernahme von Leistungen durch AG (VOB/B §2.4)**
- **Freie Teilkündigung von Leistungen durch AG (VOB/B §8.1, BGB §648)**
- **Geänderte Leistungen (VOB/B §2.5)**
- **Zusätzliche Leistungen (VOB/B §2.6)**
- **Behinderung und Unterbrechung (VOB/B §6(6) und BGB § 642)**
- **Beschleunigung (§2.5)**

Die weiteren Inhalte je o.g. Nachtragsgruppe finden Sie in Anlage „Die 15 Nachtragsgruppen der VOB/BGB.“

Dauer: 1 Tag

S104: Der gestörte Bauablauf

Methodische Vorgehensweise zur Dokumentation und Mehrkostenberechnung

Situation und Ziel

Gestörte Bauabläufe, kurze Zeiten zwischen Auftragserteilung und Ausführungsbeginn, immer kürzere Ausführungszeiträume verbunden mit immer angespannteren Budgets der AG führen zu Behinderungen und Unterbrechungen. Bei diesem Seminar erhalten die Teilnehmer einen Überblick über die rechtlichen und baubetrieblichen Grundlagen im Bereich des gestörten Bauablaufs. Anhand von strukturierten Berechnungsmethoden werden die terminlichen und finanziellen Auswirkungen ermittelt und deren Anwendung erlernt. Das Seminar lebt von unzähligen Beispielen aus der Praxis verbunden mit der entsprechenden, strategischen Vorgehensweise.

Teilnehmer

Bauleiter, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter, Bauunternehmer und Kalkulatoren

Seminarinhalte S 104

- 0) Allgemein
 - 0.1) Ziele des AN / AG
 - 0.2) Das vertraglich geschuldete Bau- Soll
 - 0.3) Situationen durch Störungsereignisse
 - 0.4) Aufteilung in einzelne Störungsphasen
 - 0.5) Inhalt eines Nachtrag „Gestörter Bauablauf“

- 1) Behinderungsanzeige oder Offenkundigkeit §6(1)

- 2) Übersicht über die Störungsereignisse / Behinderungen §6(2)

- 3) Abmelden der Behinderung und Beschleunigung §6(3)

- 4) Berechnung der Fristverlängerung §6(4)

- 5) Unterbrechung / Stilllegung < 3 Monate §6(5)

- 6) Berechnung der Mehrkosten §6(6) und 642 BGB und §2(5)

- 7) Unterbrechung / Stilllegung größer 3 Monate §6(7)

Dauer: 1 Tag

S111: Der Bauleiter und sein VOB- Schriftverkehr

Wer schreibt der bleibt, wer telefoniert verliert

Situation und Ziel

Die Abwicklung des Bauvertrages verlangt einen konsequenten und präzisen VOB- Schriftverkehr mit den Vertragspartnern. Wenn Bauleiter damit wenig Erfahrung haben, hat das nachteilige Konsequenzen, denn an die Einhaltung der einzelnen Formvorschriften sind Rechtsfolgen geknüpft, deren Folgen sich erst viel später herausstellen. Nicht die Anzahl (Quantität) an Schriftstücken, sondern Inhalt und Zeitpunkt (Qualität) ist entscheidend. In Unternehmen fehlt es an Musterbriefen oder die Vorlagen sind veraltet bzw. nicht praktikabel für den Anwender. Bei diesem Seminar werden die vielfältigen Probleme im Zusammenhang mit der Ausführung des Bauvertrages auf der Grundlage der VOB in einer für die Bauleiter verständlichen und übersichtlichen Form dargestellt.

Teilnehmer

Bauleiter, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter und Bauunternehmer

Seminarinhalte S 111

Teil 1: Grundlagen im Schriftverkehr

- 1) Grundgedanken zum Schriftverkehr
- 2) Organisation des Schriftverkehrs
- 3) Notwendige Vertragskenntnisse / Vollmachten
- 4) Die richtige Formulierung und Begriffe
- 5) Anforderung an die Schriftform
- 6) Versendung von Schriftstücken
- 7) Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- 8) Besprechungsprotokolle / Jour- fixe- Protokolle
- 9) Aktennotizen / Aktenvermerke
- 10) Bautagebuch / Tagesberichte
- 11) Rechtzeitig einen Gang hochschalten

Teil 2: Der VOB Schriftverkehr mit dem Auftraggeber (VOB/ B §§ 1-18)

- Übersicht über den VOB- Schriftverkehr mit dem Auftraggeber
- Wie wird das Schreiben rechtsicher formuliert und welche Fristen sind einzuhalten?
- Praktische Musterbriefe zur Unterstützung
- Erläuterung der Inhalte anhand von Beispielen aus der Praxis

Teil 3: Der VOB Schriftverkehr mit dem Nachunternehmer (VOB/ B §§ 1-18)

- Übersicht über den VOB- Schriftverkehr mit dem Nachunternehmer
- Wie wird das Schreiben rechtsicher formuliert und welche Fristen sind einzuhalten?
- Praktische Musterbriefe zur Unterstützung
- Erläuterung der Inhalte anhand von Beispielen aus der Praxis

Mitzubringen zum Seminar ist eine aktuelle VOB/B

Dauer: 1 Tag

S121: Aufmaß und Bauabrechnung (Hochbau / Tiefbau)

„Dem Geld darf man nicht nachlaufen, man muss ihm entgegengehen“

Situation und Ziel

Den Bauunternehmen geht bei dem Thema Aufmaß und Abrechnung oft die „Luft“ aus. Nachlässigkeit bei der Abrechnung, der Verfolgung von offenen Forderungen sowie willkürliche Kürzungen durch den AG und nachlassende Zahlungsmoral führen zu Liquiditätsengpässen in den Unternehmen und verringern das Baustellen- und Betriebsergebnis. Die Anforderungen im Bereich der Bauabrechnung nehmen stetig zu. Unwirksame Bauvertragsklauseln, fehlende Abrechnungsvereinbarungen, angemahnte Prüffähigkeit, Unkenntnisse im Bereich der VOB Teil B und C sowie Zahlungsverzug des AG sind nur einige Themen. Ziel des Seminars ist es den Teilnehmern den gesamten Abrechnungsprozess praxisnah zu vermitteln und die vorhandenen Abrechnungspotentiale aus dem Vertragsrecht und der VOB zu verdeutlichen. Zudem wollen wir bei den Teilnehmern die Motivation und Phantasie für das geschickte und sportliche Abrechnen steigern.

Teilnehmer

Bauleiter und Abrechner, Projektleiter, Oberbauleiter, Technische Leiter und Unternehmer

Seminarinhalte S 121:

Leitgedanken zum Thema „Aufmaß und Abrechnung“

Motivation und persönliche Eigenschaften zum Thema Aufmaß und Abrechnung

Vertragskenntnisse und Baurecht

Zeitnahe Vertragsprüfung um Abrechnungspotentiale zu erkennen

Organisation der Abrechnung (Rechnungslegung)

Grundlagen einer effizienten und produktiven Abrechnung (Arbeit 4.0)

Praktische Möglichkeiten zur Erhöhung der Abrechnungssumme:

Vertragliche Leistung (Abrechnungsbestimmungen und Regeln gemäß VOB/C)

Außervertragliche Leistungen / Nachträge (Die 15 Nachtragsgruppen der VOB)

Stundenlohnarbeiten

Sonstiges (z.B. sportlich, geschicktes Abrechnen)

Geschickter Umgang mit einer Minderung der Abrechnungssumme:

Skonto, Nachlass, Umlagen (z.B. Versicherungen, Strom, Wasser...)

Vertragsstrafen / Schadensersatz

Einbehalte wegen Mängel

Rechnungskürzungen / Einbehalte wegen unterschiedlicher Meinung (Strategie überlegen)

Sicherheitsleistungen

Zahlung durch Auftraggeber (Rechnungszahlung)

Was tun, wenn der Kunde verspätet oder gar nicht zahlt

Dauer: 2 Tage