

Einkauf von Bauleistungen

Ausschreibungen erstellen – Verträge gestalten –
Lieferanten managen

Planen, steuern und optimieren Sie Ihren Einkaufsprozess im dynamischen Bauablauf

- > **Ausschreibungsprozess für private Auftraggeber**
- > **Vertragsgestaltung** – rechtssichere Lieferantenverträge, wichtige Vertragsbestandteile, AGB-Problematik, notwendige Absicherungen im dynamischen Bauprozess
- > **Der Einkaufsprozess** – Ausschreibung, Lieferantenmanagement, Qualitätssicherung, Termine und Kostenbudget, Änderungen im Bauablauf
- > **Das neue Bauvertragsrecht ab 01.01.2018 - die wichtigsten Änderungen für Ihre Einkaufspraxis**

Special! Der Einkaufsprozess in der Praxis

- > Steuerung von Baudienstleistern und Einkaufscontrolling

IHR REFERENTENTEAM



Manuel Günzel
Günzel Consulting



Dr. Rainer Kohlhammer
LUTZ | ABEL
Rechtsanwalts GmbH

TEILNEHMERSTIMMEN

„Die Veranstaltung hat mir sehr viel Informationen/Wissen gebracht und Spaß gemacht.“

A. Wagner; Frankfurter Sparkasse

„Das Seminar beschreibt in Theorie und Praxis den Einkaufs- bzw. Lieferantenprozess. Der Fokus liegt im Einkauf von Bauleistungen mit vielen Praxis-Tipps und zahlreichen rechtlichen Aspekten“

F. Hohmann; Frankfurter Sparkasse

„Informativ und absolut notwendig“

A. Barthel, Karl Köhler Bauunternehmung GmbH & Co. KG

SEMINAR BESCHREIBUNG

THEMENSTELLUNG UND INHALT

Die Umsetzung von Bauprojekten in Unternehmen ist eine komplexe Aufgabe. Der Einkauf nimmt dabei eine Schlüsselrolle ein, denn Kosten, Vertragsgestaltung und der gesamte Projektverlauf bestimmen den wirtschaftlichen Erfolg eines Bauvorhabens.

Für eine professionelle Vorgehensweise benötigen die am Bauprojekt Beteiligten ein fundiertes Wissen im Baurecht, im Projektmanagement und in der Lieferantensteuerung. Viele Fragen müssen beantwortet werden, wenn Bauverantwortliche ihre Entscheidungen treffen:

- > Welche Rahmenbedingungen sind zu beachten?
- > Wie sieht eine optimale Leistungsbeschreibung aus?
- > Welche vertraglichen Kniffe sind zu berücksichtigen?
- > Was bestimmt bei der Selektion, Beurteilung und Steuerung von Baudienstleistern den Erfolg?

ERFAHREN SIE ALLES WICHTIGE AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS ÜBER

- > den privaten Auftraggeber
- > Leistungsbeschreibungen und Vergabeformen
- > Chancen und Risiken der VOB/B
- > unterschiedliche Vertragstypen und die richtige Anwendung
- > Vertragsbestandteile mit durchschlagender Wirkung auf das Bauprojekt

- > die AGB-Problematik
- > Arten von Nachträgen am Bau
- > das Management von Baudienstleistern im Projektverlauf

ZEITLICHER ABLAUF DER SEMINARTAGE

- 9.00** Begrüßung der Teilnehmer
ca. 12.30 Gemeinsames Mittagessen
ca. 17.00 Ende der Seminartage

Get-together:

Am Ende des ersten Seminartages laden wir Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabine Widmann
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-20
sabine.widmann@management-forum.de



IHR REFERENTENTEAM

Manuel Günzel und **Dr. Rainer Kohlhammer** präsentieren die Thematik mit enormem Fach- und Praxiswissen. Beide haben jahrzehntelange Erfahrung im Thema und erklären die Sachverhalte anhand anschaulicher Fälle aus der Praxis und teilen ihr Wissen gerne mit Ihnen. – Beide Experten sind erfolgreiche und langjährige Referenten bei Management Forum Starnberg und werden mit der Note 1 bis 1,5 bewertet. – Nutzen Sie diese kurzweiligen zwei Tage für sich und Ihren effizienten Einkauf der Zukunft. – Sie werden begeistert sein!



Manuel Günzel ist Geschäftsführer von Günzel Consulting und berät anwendungsorientiert den Mittelstand des Maschinen- und Anlagenbaus mit den Schwerpunkten Einkauf von Investitionsleistungen, technischer Gebäudeausstattungen und Dienstleistungen sowie des Supply Chain Management und der Lieferantenentwicklung. Manuel Günzel ist als Trainer und Dozent bei namhaften Einkaufsorganisationen sowie der Hochschule München tätig.



Dr. Rainer Kohlhammer ist Rechtsanwalt und Partner der auf Wirtschaftsrecht, u.a. Real Estate spezialisierten Kanzlei LUTZ | ABEL Rechtsanwalts GmbH am Standort München. Seine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen das Private Baurecht und das Immobilienwirtschaftsrecht. Dr. Rainer Kohlhammer ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Lehrbeauftragter für Vertrags- und Vergabemanagement am Bau an der Uni Karlsruhe (KIT).

ERSTER SEMINARTAG

Ihr Seminarleiter:

Dr. Rainer Kohlhammer, Rechtsanwalt und Partner,
LUTZ | ABEL Rechtsanwalts GmbH, München

Der Ausschreibungsprozess – Vergabe optimal planen und steuern

- > Anforderungen an die Ausschreibung nach VOB/C
- > Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis vs. funktionale Leistungsbeschreibung
- > Wie detailliert sollte die Leistungsbeschreibung sein?
- > Funktionale Leistungsbeschreibung
- > Ausschreibung nach Leistungsverzeichnis
- > Aufbüdung von besonderen Wagnissen und Risiken
- > Erkennbare Lücken in der Ausschreibung
- > Vergabeformen: GU-Vergaben vs. Los-Vergaben
- > Zuordnung der Verantwortungsbereiche
- > Schnittstellen
- > Nachunternehmervergaben
- > Eigene Vertragsgrundlagen oder „back to back“?
- > Abgleich mit Hauptauftragsbedingungen
- > Risiken für den GU bzw. HU aus der Zwischenposition zwischen AG und NU

Vertragsgestaltung und Vertragsinhalte – notwendige Absicherung im dynamischen Bauprozess

- > Welcher Vertragstyp sollte gewählt werden?
- > Einheitspreisvertrag, Detailpauschalpreisvertrag, Globalpauschalpreisvertrag oder Stundenlohnvertrag
- > GU-Vertrag
- > Nachunternehmervertrag
- > GMP-Vertrag
- > Die wichtigsten Vertragsbestandteile
- > Baugenehmigung, Gutachten, VOB/B, VOB/C, Gelbdrucke, Allgemeine Geschäftsbedingungen
- > Die wichtigsten Bestimmungen der VOB/B, jeweils mit Praxisbeispielen
- > AGB-Problematik, jeweils mit Praxisbeispielen
- > Die VOB/B als Allgemeine Geschäftsbedingungen
- > Die VOB/C als Allgemeine Geschäftsbedingungen
- > Welche Regelungen der VOB/B sind bei einer Inhaltskontrolle unwirksam?

Das Neue Bauvertragsrecht ab 01.01.2018 – die für die Praxis wichtigsten Änderungen

ZWEITER SEMINARTAG

Ihr Seminarleiter:

Manuel Günzel, Geschäftsführer,
Manuel Günzel Consulting, München

Effektive Spezifikation & Leistungsbeschreibung

- > Anforderungsmanagement effektiv und effizient betreiben
- > Integration des (internen) Kunden und weiterer Stakeholder
- > Erfahrungen aus früheren Projekten nutzen
- > Die Leistungsbeschreibung auf den Punkt bringen

Effiziente Markterkundung und Lieferantenauswahl

- > Entwicklungen am Baumarkt und erfolgreiche Lieferantenanfragen in Zeiten der Dienstleisterknappheit
- > Entwicklung Markt- und Kostenstrukturen in der Baubranche
- > Lieferantensuche und -evaluierung
- > Den richtigen Lieferanten bzw. Dienstleister auswählen

Ausschreibung und Vergabe von Baudienstleistungen in der Praxis

- > Das 3 Säulen Modell zur erfolgreichen Ausschreibung
- > Ausschreibungen zum Erfolg führen durch systematische Methoden
- > Prozessorientierter Vergabeprozess
- > Exkurs: Erfolgreiche Verhandlungsführung in Zeiten von Ressourcenknappheit
- > Bieterauswahl erfolgreich gestalten durch klare Entscheidungskriterien
- > Der Einkaufsvertrag in der Praxis

Lieferantenmanagement und -bewertung von Lieferanten effektiv gestalten

- > Praxisorientierte Tools zur Lieferantensteuerung
- > Bewertung der Lieferantenleistung
- > Entwicklungspotenziale von Lieferanten erkennen und umsetzen
- > Erfolgsfaktoren bei der Zusammenarbeit mit Lieferanten

Erfolgreiches Controlling der Leistungserbringung

- > Effektive Projekt- und Lieferantensteuerung
- > Fortschritts- und Statuskontrolle einfach, effektiv und effizient
- > Erfolgreich Abweichungen in der Realisierungsphase meistern
- > Nachträge professionell umgehen
- > Bewertung und Abnahme erbrachter Leistungen in Bauprojekten

Praxisvortrag: Einkaufscontrolling bei mittelständischen Unternehmen

- > Werkserweiterung bei einem Maschinenbauunternehmen
- > Neue Infrastruktur bei einem IT-Rechenzentrum

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Einkäufer von Bauleistungen und Projektleiter bzw. -steuerer für Bauprojekte der Bauherrenseite aller Branchen. Ebenfalls angesprochen sind Einkäufer und Bauleiter der klassischen Auftragnehmerseite, also der Baubranche, die durch Ihre Zusammenarbeit mit Subunternehmern wiederum zu Auftraggebern werden. Außerdem wenden wir uns alle, die sich zum Thema Ausschreibungen, Vergaben und Nachträgen im Bauablauf informieren müssen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Fax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/einkauf-bau > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Mittwoch, 13. und Donnerstag, 14. November 2019 in Frankfurt am Main: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, D-60439 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 95778-0, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 115, - inkl. Frühstück

Montag, 9. und Dienstag, 10. Dezember 2019 in München: The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, D-80807 München, Tel.: +49 89 36001 9215, E-Mail: reservation-muc@rilano.com, Internet: www.rilano-hotel-muenchen.de, Zimmerpreis: € 129, - inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot.
Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht).
Infos unter: www.management-forum.de/bahn



Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/einkauf-bau



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Einkauf von Bauleistungen

13./14. November 2019 in Frankfurt/M.

9./10. Dezember 2019 in München

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Christine Cooper-Busch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 8691 / 8692

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.