

# Einkauf von Bauleistungen

- ✓ Ausschreibungsstrategien
- ✓ Vertragsgestaltung
- ✓ Nachtragsmanagement

- **Bauleistungen beschaffen:** Bausteine eines effizienten Beschaffungsmanagements
- **Ausschreibungsstrategien:** Sondierung des Marktes und zielführende Lieferantenauswahl
- **Der passende Bauvertrag zu Ihrem Projekt:** Die richtige Vertragsgestaltung und aktuelle Rechtsprechung
- **Der Einkaufsprozess:** Selektion, Steuerung und Bewertung von Baudienstleistern
- **Kostenmonitoring in der Vergabephase:** So analysieren Sie dynamische Einkaufspreise und optimieren Ihre Verhandlungsstrategien
- **Operatives Nachtragsmanagement:** Nachträge genau erfassen und korrekt prüfen

## Aktuelle Rechtsaspekte

- ✓ **BGB- oder VOB/B-Bauvertrag: Welche Regelungen gelten?**
- ✓ **Geänderte und zusätzliche Leistungen nach VOB/B und BGB**

Mit Praxisbeispielen von der **Fraport Ausbau Süd GmbH** und der **Linde Material Handling GmbH**

## Ihr Expertenteam



Roland Böckner  
**Fraport Ausbau Süd GmbH**



Rüdiger Ditterich  
**DS engineers GmbH**



Silke Mudrony-Schepp  
**Drees & Sommer Projektmanagement und bautechnische Beratung GmbH**



Daniel Hürter  
**Redeker Sellner Dahs Rechtsanwälte**



Robert Paul  
**Linde Material Handling GmbH**

## Ihre Termine

- 10. und 11. Dezember 2019 in Frankfurt/M.
- 23. und 24. Januar 2020 in Köln
- 13. und 14. Februar 2020 in München

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! [www.managementcircle.de/12-87856](http://www.managementcircle.de/12-87856)

# Aktuelle Rechtsfragen, Vergabestrategien und effektives Kostenmonitoring



Ihr Seminarleiter

Daniel Hürter, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Senior Counsel,  
**Redeker Sellner Dahs Rechtsanwälte**, Bonn

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

## 9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde
- Zieldarstellung und Abgleich mit Ihren Erwartungen

## 9.45 Bauleistungen in einem herausfordernden Marktumfeld beschaffen

- Der richtige Draht zu Baufirmen vor und während der Ausschreibung
- Bausteine eines strategischen Beschaffungsmanagements
- Erfolge bei der Beschaffung von Bauleistungen



Roland Böckner  
Senior Einkäufer,  
**Fraport Ausbau Süd GmbH**,  
Frankfurt



Silke Mudrony-Schepp  
Projektpartnerin und Kompetenzverantwortliche für Vergabemanagement,  
**Drees & Sommer Projektmanagement und bautechnische Beratung GmbH**,  
Frankfurt

11.00 Kaffee- und Teepause

## Rechtliche Rahmenbedingungen bei der Vergabe von Bauleistungen

## 11.15 Vertragsarten im Überblick

- BGB- oder VOB/B-Bauvertrag: Welche Regelungen (sollen) gelten?
- Abgrenzung zu baukaufrechtlichen Sachverhalten
- Vertragsauslegung / Umgang mit unklaren Leistungsbeschreibungen
- Einheits- und Pauschalpreisverträge

13.00 Business Lunch

## 14.00 Vergütung und Nachträge

- Geänderte und zusätzliche Leistungen (nach VOB/B und BGB)
- Vermeidung typischer Fehler bei Nachtragsvereinbarungen
- Risiken funktionaler Leistungsbeschreibungen
- Nachtragsmanagement

## Gewährleistungsmanagement

- Darstellung der Mängelansprüche
- Anspruchsdokumentation und -durchsetzung



Daniel Hürter,  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- u. Architektenrecht und Senior Counsel,  
**Redeker Sellner Dahs Rechtsanwälte**,  
Bonn

16.00 Kaffee- und Teepause

## 16.15 Papierloses Vergabeverfahren – ist das möglich?

- Umgang mit vertraulichen Daten – wer darf was sehen?
- Papierlose Ausschreibung von Bauleistungen
- Datenmanagement im Ausschreibungsverfahren
- Der „papierlose“ Vertrag

## Effektives Kostenmonitoring im Rahmen der Vergabephase durch den Einkauf

- Berücksichtigung einkaufstechnischer Themen bei der Erstellung der Vergabeunterlagen
- Dynamische Einkaufspreise beobachten, analysieren und die richtigen Schlüsse daraus ziehen
- Strategien für effektive Verhandlungen

Roland Böckner und Silke Mudrony-Schepp

18.00 Ende des ersten Seminartages mit anschließendem Get-together

# Ausschreibung, Einkaufsprozess und operatives Nachtragsmanagement



Ihr Seminarleiter

Robert Paul, Senior Director Real Estate EMEA, **Linde Material Handling GmbH**, Aschaffenburg

## 9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

## 9.10 Ausschreibungsstrategien

- Sondierung des Marktes und der Markttrends
- Marktveränderungen und schwierige Einkaufsmärkte
- Festlegung der Beschaffungsstrategie

## 10.15 Die Ausschreibung

- Ausschreibungsarten
- Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung
- Angebotsauswertung und Verhandlung
- Auftragsvergabe

## 11.00 Kaffee und Teepause

## 11.15 Der Einkaufsprozess – Steuerung von Baudienstleistern

- Lieferantenmanagement
- Erfolgreiche Lieferantenansprache in Zeiten der Dienstleisterknappheit
- Projektmanagement im Bau – Qualitätssicherung, Fristeneinhaltung, Budget
- Effiziente Projektsteuerung
- Flexibilität im Bauablauf
- Geschäftsbeziehungspflege – partnerschaftlich, langfristig und vertrauensvoll
- Auditierung
- Bewertung
- Schnittstellenmanagement
- Nachtragsmanagement

### Get-together

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

## 13.00 Business Lunch

## 14.00 Einkaufscontrolling im Bereich Bau

- Strategische Einkaufsplanung im Bau
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit in Projektteams



Robert Paul,  
Senior Director Real Estate EMEA,  
**Linde Material Handling GmbH**,  
Aschaffenburg

## 15.00 Operatives Nachtragsmanagement Teil I

- Grundprinzip Vergütungsnachträge
- Vertragsgrundlagen
- Kalkulationsgrundlagen
- Bedeutung Preisermittlungsgrundlage / EFB Preis 221 bis 223
- Aufbau und Phasen eines Nachtragsmanagement
- Die richtige Erfassung von Nachträgen

## 16.00 Kaffee- und Teepause

## 16.15 Operatives Nachtragsmanagement Teil II

- Korrekte Nachtragsprüfung: Formal, dem Grund nach, fachtechnisch und preislich
- Auswirkungen des Nachtrags auf Termine – welche Folgen entstehen daraus?

## 16.45 Fallbeispiele Nachtragsprüfung

- Nachtragsprüfung VOB-Vertrag
- Problemfelder: Nachtragsprüfung Bauvertrag nach neuem Recht



Rüdiger Ditterich,  
öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Baupreisermittlung und Abrechnung im Hoch- und Ingenieurbau sowie Bauablaufstörungen,  
**DS engineers GmbH**, Mainhausen



## 17.30 Gelegenheit zur Klärung Ihrer noch offenen Fragen und Ende des Seminars **ca. 17.45 Uhr**

## Roland Böckner

ist seit 2017 als Senior Einkäufer bei der **FAS GmbH** in Frankfurt tätig. Die FAS GmbH, eine 100%-Tochter der Fraport AG, ist mit der Beschaffung und der Realisierung des Terminal 3 und Ausbauprogramms am Frankfurter Flughafen beauftragt. Zu den Aufgaben von Roland Böckner zählen unter anderem die Beschaffung von technischen Anlagen sowie die Erstellung und Umsetzung des Vergabehandbuchs im Rahmen der Einkaufsprozesse der FAS GmbH. Davor war er bei einer international tätigen Ingenieurgesellschaft als Projektingenieur tätig sowie als Senior Einkäufer im zentralen Einkauf und Bauvergabe der Fraport AG.

## Rüdiger Ditterich

ist Geschäftsführer der **DS Engineers GmbH**. Als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Baupreisermittlung und Abrechnung sowie Bauablaufstörungen erbringt Rüdiger Ditterich Ingenieur- und Sachverständigenleistungen im Bereich des baubetrieblichen Managements von komplexen Großbauvorhaben. Die Kombination aus seiner langjährigen Sachverständigentätigkeit und seiner Erfahrung bei Baukonzernen und langjährigen Tätigkeit bei der Fraport AG machen ihn sowohl bei der operativen Unterstützung, als auch bei der strategischen Beratung und Qualitätssicherung entsprechender Geschäftsprozesse zu einem multifunktional einsetzbaren Experten.

## Daniel Hürter

ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht sowie Senior Counsel bei **Redeker Sellner Dahs Rechtsanwälte** in Bonn. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich privates Bau- und Immobilienrecht, Architekten-, Ingenieur- und Projektsteuerungsrecht, immobilienrechtliche Komple-mentärbereiche (Erwerb, Nutzung und Verwertung von Immobilien) und im Vertragsrecht. Daniel Hürter ist Lehrbeauftragter für Bau- und Architektenrecht der Bergischen Universität Wuppertal und Leiter von Referendararbeitsgemeinschaften beim Landgericht in Köln sowie Mitglied der ARGE Baurecht – Arbeitsgemeinschaft für Bau- und Architektenrecht im Deutschen Anwaltverein. Er ist Herausgeber und Autor des „Handbuch Kauf- und Lieferverträge am Bau“. Außerdem veröffentlicht er regelmäßig zum privaten Baurecht.

## Silke Mudrony-Schepp

ist bei **Drees & Sommer Projektmanagement und bautechnische Beratung GmbH** in Frankfurt tätig. Als Projektpartnerin und Kompetenzverantwortliche für das Vergabemanagement innerhalb der Drees & Sommer-Gruppe begleitet sie seit vielen Jahren die Vergaben verschiedener Großprojekte öffentlicher Auftraggeber. Ihre Schwerpunkte liegen in der Begleitung sowie der Koordination und Durchführung von Vergabeverfahren für die Beschaffung von Bau-, Planungs- und Dienstleistungen sowie in der Beratung zu komplexen Vergabeprozessen. Darüber hinaus ist Silke Mudrony-Schepp als Lehrbeauftragte an der Fachhochschule in Wiesbaden für Ausschreibung und Vergabe tätig. Sie hat sowohl Architektur als auch internationales Projektmanagement studiert.

## Robert Paul

ist Senior Director Real Estate Management EMEA bei der **Linde Material Handling GmbH** und damit für die Entwicklung und Umsetzung von Projekten, den Betrieb sowie die strategische Verwaltung des Immobilienbestandes verantwortlich. Ursprünglich vor über 25 Jahren im Bereich kaufmännisches Immobilienmanagement begonnen, hat sich der Fokus seiner Tätigkeit und sein Erfahrungsschatz in den letzten zehn Jahren auf das Bauen und Betreiben von Immobilien bei Corporates im industriellen Bereich verändert. In diesem Umfeld entwickelt Robert Paul neue Ansätze zur Unterstützung des Kerngeschäfts im Supportprozess Corporate Real Estate & Facility Management, wobei er seine langjährige Erfahrung aus der Immobilienbranche einfließen lässt.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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



**Malena Palinski**

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



## Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Wertvolle Tipps aus Praxis und Rechtsprechung.“
- ✓ „Sehr praxisbezogen. Gute Fallbeispiele.“
- ✓ „Sehr gute und erfahrene Referenten!“

## Immobilien-Blog

Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!



Jetzt folgen!



[www.management-circle.de/immobilien](http://www.management-circle.de/immobilien)



@immo\_circle

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Neuregelungen im BGB-Bauvertragsrecht, begrenzte Lieferantenauswahl aber zeitgleich gefüllte Auftragsbücher – das sind nur einige Herausforderungen für Einkäufer von Bauleistungen.

Der Einkaufsprozess stellt die Königsdisziplin dar, denn Vertragsgestaltung und der Projektverlauf bestimmen den ökonomischen Erfolg eines Bauvorhabens. Geringe Kosten und die Vermeidung von teuren Nachträgen spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Ziel des Seminars ist es, mögliche Stolperfallen in allen Prozessschritten zu erkennen und eine effiziente Projektsteuerung zu gewährleisten. Profitieren Sie von aktuellem Wissen mit Praxisbezug: Werden Sie zum Spezialisten in Sachen Einkauf von Bauleistungen.

## Ihr Nutzen

In unserem zweitägigen Intensiv-Seminar ...

- ✓ erfahren Sie, welche **Beschaffungsmethoden** im **aktuellen Marktumfeld zielführend** sind.
- ✓ identifizieren Sie die **passgenaue Ausschreibungsstrategie** für Ihr Unternehmen.
- ✓ erfahren Sie, wie Sie das **papierlose Vergabeverfahren korrekt umsetzen**.
- ✓ erfahren Sie, welche **Vertragsarten** und **Rechtsvorschriften** bei der Vergabe von Bauleistungen zu beachten sind.
- ✓ lernen Sie, wie die **erfolgreiche Lieferantenansprache in Zeiten der Dienstleisterknappheit** gelingt.
- ✓ informieren Sie sich über den richtigen **Aufbau** eines **operativen Nachtragsmanagements**.

## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Städtebauliche Verträge

13. und 14. November 2019 in Berlin  
3. und 4. Dezember 2019 in München  
28. und 29. Januar 2020 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de  
Web: www.managementcircle.de/11-87737

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über den effizienten und erfolgreichen Einkauf von Bauleistungen wird direkt an Sie weitergegeben.

### Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

### Hohe Praxisrelevanz

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

### Ausführliche Seminarunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

### Aktuelle Rechtsprechung

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die geltenden gesetzlichen Regelungen.

### Intensives Networking

Sie reflektieren und diskutieren gemeinsam in der Gruppe Ihr individuelles Vorgehen. Dadurch erhalten Sie neue Impulse für Ihren Arbeitsalltag.

### Ihre Fragen vorab

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



H. Bock

**Hannah Bock**

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

hannah.bock@managementcircle.de



# Einkauf von Bauleistungen

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Die Veranstaltung richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen **Einkauf und Beschaffung von Planungs- und Bauleistungen für Bauprojekte**. Außerdem wenden wir uns an **Projektleiter** bzw. **-steuerer, Architekten** und **Bauingenieure**.

## ■ 3 Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Sie lernen,

- wie Sie **Einkaufsprozesse optimieren**.
- wie Sie **Verträge rechtssicher** gestalten.
- wie Sie mit **Nachträgen professionell** umgehen.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**10. und 11. Dezember 2019** in **Frankfurt/M.** 12-87856  
Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65  
60486 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 7701550  
Fax: +49 69 77015510, E-Mail: [reservations.frankfurt@radissonblu.com](mailto:reservations.frankfurt@radissonblu.com)

**23. und 24. Januar 2020** in **Köln** 01-87857  
Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenberg-Platz 1  
50667 Köln, Tel.: +49 221 2063-0  
Fax: +49 221 2063-527, E-Mail: [h1306@accor.com](mailto:h1306@accor.com)

**13. und 14. Februar 2020** in **München** 02-87858  
Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85  
80805 München, Tel.: +49 89 1590 61 0  
Fax: +49 89 1590 61 712, E-Mail: [muenchen@steigenberger.com](mailto:muenchen@steigenberger.com)

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

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/12-87856](http://www.managementcircle.de/12-87856)  
PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)  
E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)  
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**  
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)