

Unter Berücksichtigung  
des neuen  
Bauvertragsrechts

# Zusammenarbeit mit Generalunternehmern

✓ Vertragsgestaltung    ✓ Haftungsrisiken    ✓ Bauabnahme

## Ihr Leitfaden für mehr Rechtssicherheit

- Der Generalunternehmer als Koordinator und Leistungserbringer
- Brennpunkt Generalunternehmerhaftung
- Gestaltung des Generalunternehmervertrags
- Klare Definition der Vergütungs- und Zahlungsmodalitäten
- Gewährleistung, Mängelbeseitigung und Fristversäumnisse
- Dokumentation und Formerfordernisse bei Abnahme
- Herausforderung BIM im Leistungsumfang des Generalunternehmers

## Exklusiv aus der Unternehmenspraxis

- ✓ Erfolgskriterien für das Projektmanagement bei Bauprojekten
- ✓ Management und Steuerung von Nachunternehmern

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

1. und 2. April 2019 in Köln

6. und 7. Mai 2019 in Frankfurt/M.

11. und 12. Juni 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

## Ihre Experten



Joachim Cors  
WAGNER Group  
GmbH



Andreas Gerdes  
Zech Group  
GmbH



Tobias Voigt  
CARNEADES  
GmbH & Co. KG

## Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „Sehr gute Veranstaltung. Gibt einen ausführlichen und interessanten Einblick in die Zusammenarbeit mit GUs.“  
P. Hanhus, Carl Schumacher GmbH
- ✓ „Guter Mix aus Theorie und Praxis. Beide Seiten (AN/AC) gut beleuchtet.“  
W. Ellensohn, Giesecke+Devrient Currency Technology GmbH

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

## Aktuelle Herausforderungen bei Verträgen mit Generalunternehmern



Ihr Seminarleiter:

Tobias Voigt, Geschäftsführer,  
**CARNEADES GmbH & Co. KG**, Braunschweig

### Herzlich Willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des ersten Seminartages und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

### Generalunternehmertätigkeit im Überblick

- Die grundsätzlichen Unternehmereinsatzformen
- Der Generalunternehmer als Koordinator/Generalübernehmer
- Der Generalunternehmer als Koordinator und Leistungserbringer (der echte GU)
- Haftung des Generalunternehmers
- Erwartungshaltung des Auftraggebers gegenüber Generalunternehmern
- Organisatorische Anforderungen an den Generalunternehmereinsatz
- Generelle Rückschlüsse für den Inhalt von Generalunternehmerverträgen

### GU-Herausforderungen in der Praxis

- Management von Nachunternehmern
  - Genehmigungserfordernisse
  - Haftung des GU für Nachunternehmer aus AEntG, MiLoG, AÜG, SchwarzArbG, SOKA-Bau etc.
  - Steuerung der Nachunternehmer in der Praxis
- Berücksichtigung des neuen Bauvertragsrechts und dessen Umsetzung in GU-Verträgen
  - Aushebelung des Anordnungsrechts der VOB/B, wenn diese nicht als Ganzes vereinbart ist
  - Anordnung des Auftraggebers erst nach 30 Tagen
  - Abänderung durch AGB's; Darstellung verschiedener Ansätze aus Bauindustrie und Beratungspraxis



Andreas Gerdes  
Syndikusrechtsanwalt,  
**Zech Group GmbH**,  
Bremen

### Abschluss und inhaltliche Gestaltung des Generalunternehmervertrages

- Verhandlungsprotokoll
- Leistungsbeschreibung, Leistungsverzeichnis und Pläne
- Baugrundgutachten
- Terminplan und Bauzeitenpläne
- Vergütungs- und Zahlungsmodalitäten
- Die Vereinbarung der VOB/B

- Allgemeine technische Vertragsbedingungen ATV sowie die VOB/C
- Vereinbarung von Vertragsstrafen
- Bauleistungsversicherung, Bauherrenhaftpflicht und Rohbaufeuerversicherung
- Bürgschaften/Absicherung der vollständigen Vertrags-/Projektverantwortung des Generalunternehmers
- Einsatz der Subunternehmer/Nachunternehmerlisten/ Genehmigungserfordernisse
- Der planende Generalunternehmer (Generalübernehmer) – Anforderungen an den Dokumentationsprozess

### Vergütung und Zahlungsmodalitäten

- Einheitspreisvertrag, Pauschalpreisvertrag oder Regiepreisvertrag
- Abrechnung mit Reverse Charge-Verfahren
- Vereinbarungen von Abschlagszahlungen
- Garantierte Maximalpreise (GMP), open books
- Freigabeverfahren zur Rechnungsstellung
- Zahlung an Subunternehmer?

### Haftungsrisiken erkennen und minimieren

- Die Haftung des Generalunternehmers für das Verschulden des Herstellers
- Die Haftung des Generalunternehmers für das Verschulden des Händlers
- Die Haftung des Generalunternehmers für indirekte Schäden und Folgeschäden
- Beweislastumkehr
- Haftungsbeschränkungen, AGB-Probleme
- Haftung für vorgeschriebene Subunternehmer
- Versicherungsfragen
- Einfluss von Freigaben des Auftraggebers
- Das Prinzip der Generalunternehmerhaftung im MiLoG

### Herausforderung BIM: BIM-Projekte aus baurechtlicher Sicht



- Rechtsfragen – was ist in der digitalen Projektsteuerung aus Sicht des Generalunternehmers zu beachten?
- Die Haftung im BIM-Planungsprozess
- Abwicklungsformen und Vertragsmodelle

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

# Brennpunkt Claims Management und Abnahme

Ihr Seminarleiter:

Tobias Voigt

### Es geht weiter

- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Seminartages

### Vertragsstörungen in Generalunternehmerverträgen

- Gewährleistungsregelungen
- HGB/Vergabe und Vertragsordnung für Bauleistungen
- Mängelbeseitigung
- Fristversäumnisse
- Vertragsstrafen
- Haftung im Annahmeverzugsfall des Auftraggebers
- Verletzung von Leistungsgarantien

### Brennpunkt Projektmanagement am Bau: Aus der Praxis für die Praxis



- Systemischer Aufbau eines Projektes
- Das magische Leistungsdreieck
- Das geschuldete Leistungssoll
- Systemischer Aufbau einer Kalkulation
- Organisation und Inhalt von Arbeitspaketen
- Die acht Schritte zum Projekterfolg



Joachim Cors  
Bereichsleiter Organisation  
**WAGNER Group GmbH**  
Hannover

### Abnahme des schlüsselfertigen Baus

- Ablauf einer förmlichen Abnahme
- Wichtiger Meilenstein: Teilabnahmen
- Dokumentation und Formerfordernisse
- Einweisung in technische Einrichtungen
- Vorlage von Betriebsanweisungen
- Der Generalunternehmer zwischen Auftraggeber und Subunternehmer
- Zahlungsfälligkeit und Abnahme
- Gestreckte Abnahmeverfahren

### Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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!

### Anmeldung von Claims und Nachträgen

- Leistungsstörungen richtig anmahnen
- Mehrkostenforderung erfolgreich durchsetzen/abwehren
- Anspruchssicherung
- Formerfordernisse, spezielle Verfahren als Vertragsbestandteil
- Beweissicherung
- Anspruchskette vom Subunternehmer zum Auftraggeber
- Claims und GU-Zuschlag
- Beschränkung von Nachtragsmöglichkeiten
- Der Schlüsselfertigkeitsbegriff
- Festpreis und Nachträge
- Spezialbereich Bauzeitverlängerung

### Kündigung von Generalunternehmerverträgen

- Kündigungsgründe
- Generalunternehmerverträge wirksam kündigen
- Rechtliche Formerfordernisse erfüllen
- Der Subunternehmer als Kündigungsgrund
- Pauschalvergütungen im Kündigungsfall
- Fortsetzung mit Subunternehmern?

### Insolvenz – was tun, wenn der Geschäftspartner zahlungsunfähig ist?

- Insolvenz des Generalunternehmers
- Insolvenz des Subunternehmers
- Insolvenz des Bauherren
- Direktzahlungen
- Step-In-Rechte
- Zurückbehaltungsrechte

Ende des Seminars

### Seminarzeiten

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

	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 - 14.15 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag findet jeweils eine Kaffee- und Teepause statt.

## Joachim Cors

Prokurist, Senior Projektmanager, Bereichsleiter Organisation und Infrastruktur, ist seit 2009 bei der **Wagner Group GmbH** in Langenhagen bei Hannover tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der konzernweiten Organisation der Infrastruktur und Prozesse sowie der elektronischen Abbildung dieser Prozessabläufe mittels Hard- und Software. Er ist zudem für die weltweite Projektbegleitung gerade in schwierigen Projektsituationen, im Rahmen der Vertragsanbahnung bis zur vertraglichen Abnahme, zuständig. Zuvor begleitete Joachim Cors viele Jahre GU- oder GÜ-Verträge bis hin zur schlüsselfertigen Erstellung von Klinikneubauten mit namhaften Bauunternehmen als federführender Konsortialpartner. Er verfügt über Erfahrung in der fachlichen und disziplinarischen Führung nationaler und internationaler Projektteams.

## Andreas Gerdes

ist Rechtsanwalt und Mediator. Er ist als Syndikusrechtsanwalt in der Rechtsabteilung der **Zech Group** in Bremen tätig. Dort betreut er neben diversen Tochterunternehmen die Niederlassungen Berlin, Köln und Bonn der Zechbau GmbH, einem der führenden Bauunternehmen und Generalunternehmer in Deutschland. Davor war Andreas Gerdes 10 Jahre als Leiter der Rechtsabteilung in einem ostfriesischen Bauunternehmen für Großprojekte im Bereich Offshore, Pipeline- und Anlagenbau verantwortlich und hat dabei u.a. mehr als ein Dutzend Großprojekte im Bereich Nearshore- und Landkabellegung für die Netzanbindung von OWP's betreut. Andreas Gerdes weist eine fast 20-jährige Erfahrung in der Betreuung von Großbauvorhaben auf.

## Tobias Voigt

ist Rechtsanwalt und Geschäftsführer der **CARNEADES GmbH & Co.KG** in Braunschweig, einem mittelständischen Dienstleister im Projekt- und Claim Management in Braunschweig. Seit 12 Jahren betreut er ausschließlich Großprojekte in Bau und Anlagenbau. Seinen beruflichen Werdegang begann Tobias Voigt im Jahr 2002 bei der IPM Ingenieurgesellschaft für Projektmanagement mbH als Legal Counsel für den Bereich Bau- und Architektenrecht. In den Jahren 2004 bis 2006 leitete er zudem das Corporate Risk Management für Zentraleuropa der Konzernmuttergesellschaft Bureau Veritas S.A. in Hamburg. Schwerpunkte seiner Arbeit sind das Claim Management in komplexen Konsortialverhältnissen sowie in der Position zwischen Endkunde und Sublieferant.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

## Städtebauliche Verträge

26. und 27. März 2019 in Köln

6. und 7. Mai 2019 in München

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

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Stefanie Klose**

Tel.: +49 6196 4722-739

E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

**30** Jahre  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
**INHOUSE**

Es gibt kaum noch Bauvorhaben ohne Generalunternehmer. Die Aufträge sind oft so komplex und zeitkritisch, dass der Bauherr einen Generalunternehmer mit der Koordination des Projektes und der vollständigen eigenverantwortlichen Abwicklung beauftragt.

Generalunternehmer wiederum arbeiten mit **zahlreichen Subunternehmern**, so dass eine Kette an Leistungserbringern entsteht, **Haftungsrisiken** sind vorprogrammiert.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie **Fallstricke vermeiden** und **Risiken in Generalunternehmerverträgen minimieren**. Die Referenten erläutern praxisnah und fundiert die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und die Brennpunkte in der Vertragsgestaltung und -abwicklung.

## Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- **rechtliche Besonderheiten** bei dem Einsatz von Generalunternehmern zu beachten
- welche **Haftungsrisiken der Einsatz von Subunternehmern** mit sich bringt
- **Generalunternehmerverträge** richtig aufzusetzen und zu gestalten
- **Vergütung** und **Zahlungsmodalitäten** zu definieren
- mit **Vertragsstörungen** sicher umzugehen
- **Claims durchzusetzen**
- was zu tun ist, falls **Vertragsbeteiligte zahlungsunfähig** werden
- was aus baurechtlicher Sicht bei **BIM-Projekten** wichtig ist

## Wen dieses Seminar besonders interessiert

- Generalunternehmer
- Auftraggeber
- Projektleiter
- Contract Manager
- Bauleiter
- Subunternehmer

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



*Heike Munker*

**Heike Munker**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

E-Mail: muenker@managementcircle.de

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Aus der Praxis

Sie profitieren von der langjährigen praktischen Erfahrung der Referenten im Umgang mit Generalunternehmern. Zudem erhalten Sie wichtige Informationen über mögliche Fallstricke und Stolpersteine. Unsere Referenten geben Ihnen hilfreiche Empfehlungen und Hinweise, wie Sie Fehler vermeiden.

### Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

### Interaktive Workshop-Atmosphäre

Durch die Begrenzung der Teilnehmerzahl ist eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung möglich. Sie stehen in direkter Interaktion mit den Experten. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit den Vortragenden zu klären.

### Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Beispiele aus der Praxis und von langjährigen Experten, Ihre Geschäftstätigkeiten gut vorbereitet und professionell zu verfolgen.

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle-Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen im Vertragsmanagement und Projektmanagement in Zusammenarbeit mit Generalunternehmern wird direkt an Sie weitergegeben.

### Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten.

# Zusammenarbeit mit Generalunternehmern

## ■ Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an **Generalunternehmer, Subunternehmer** und **Bauherren** sowie **Architekten, Ingenieure** und **Rechtsanwälte**. Die Teilnehmer erhalten so einen übersichtlichen Leitfaden für den Abschluss und die Abwicklung von Generalunternehmerverträgen sowohl **aus Auftraggeber-, Generalunternehmer-** als auch aus **Subunternehmerperspektive**.

**Insbesondere geeignet für Nicht-Juristen!**

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Sie erfahren, wie Sie

- den Einsatz von Generalunternehmern rechtssicher koordinieren.
- Generalunternehmerverträge risikominimiert gestalten.
- aktuelle Herausforderungen und Brennpunkte in der Zusammenarbeit mit Generalunternehmen erfolgreich bewältigen.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

### 1. und 2. April 2019 in Köln

04-86915

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

### 6. und 7. Mai 2019 in Frankfurt/M.

05-86916

Le Meridien Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812  
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

### 11. und 12. Juni 2019 in München

06-86917

Le Meridien München, Bayerstraße 41, 80335 München  
Tel.: +49 89 2422-2995, Fax: +49 89 2422-2025  
E-Mail: reservations@lemeridienmunich.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/04-86915](http://www.managementcircle.de/04-86915)

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. (Germany)**

### 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 € 1.995,-. 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 Tagungsgebühr. 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, an die oben genannte Adresse. 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 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 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)