

100%
praxisorientiert!

Rechtswissen für Bau und Anlagenbau

Geignet für
Nicht-Juristen

Zusammenarbeit mit Generalunternehmern

✓ Vertragsgestaltung ✓ Haftungsrisiken ✓ Bauabnahme

Ihr Leitfaden für mehr Rechtssicherheit

- Der Generalunternehmer als Koordinator und Leistungserbringer
- Brennpunkt Generalunternehmerhaftung
- Haftungsrisiken gegenüber Subunternehmern
- Gestaltung des Generalunternehmervertrages
- Klare Definition der Vergütungs- und Zahlungsmodalitäten
- Gewährleistung, Mängelbeseitigung und Fristversäumnisse
- Dokumentation und Formerfordernisse bei Abnahme

Exklusiv aus der Unternehmenspraxis

- ✓ Vertrags-Klauseln in Zeiten der Pandemie zwischen AG und GU

Ihr Expertenteam



Andreas Gerdes
Zech Group SE



Tobias Voigt
**CARNEADES
GmbH & Co. KG**

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Theorie und Praxis sehr gut verknüpft. Super Seminar.“
E. Kapsalis, MEDICE Arzneimittel
Pütter GmbH & Co. KG
- ✓ „Sehr empfehlenswert.“
S. Walpuski, REWE Markt GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin
6. und 7. Oktober 2020 in Köln
10. und 11. November 2020 in Hamburg
1. und 2. Dezember 2020 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/10-88955

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 an das Seminar

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 – Strategien zur Vermeidung von Nachträgen in der ZECH Group

- „Smart Construction“/Partnering-Modelle in der ZECH Group – Lean-Construction / Last-Planner-System
- 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
- Aktuell: Vertrags-Klauseln in Zeiten der Pandemie zwischen AG und GU



Andreas Gerdes
Syndikusrechtsanwalt,
Zech Group SE,
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

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

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

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

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

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!

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 SE, 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 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.

Weitere Teilnehmerstimmen

- ✓ „Viele sehr gute Hinweise aus der Praxis. Guter thematischer Überflug. Umfangreich aufgearbeitete Unterlagen.“
- ✓ „Sehr guter Querschnitt. Wichtige Impulse erhalten.“
- ✓ „Praxisgerecht für die Anwendung.“
- ✓ „Sehr empfehlenswert. Direkt anwendbar. Praxistauglich. Passende Gruppengröße.“

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Internationale Verträge im Maschinen- und Anlagenbau

25. und 26. November 2020 in Frankfurt/M.
01. und 02. Februar 2021 in München
04. und 05. März 2021 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/11-89079

Immobilien-Blog

Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/immobilien



@immo_circle

MANAGEMENTCIRCLE®

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.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Zum Seminarinhalt

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, sodass 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 sowie die Brennpunkte in der Vertragsgestaltung und -abwicklung.

Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- ✓ welche **rechtlichen Besonderheiten** Sie bei dem Einsatz von Generalunternehmern beachten müssen.
- ✓ welche **Haftungsrisiken der Einsatz von Subunternehmern** mit sich bringt.
- ✓ **Generalunternehmerverträge** richtig aufzusetzen und zu gestalten.
- ✓ **Vergütung** und **Zahlungsmodalitäten** zu definieren.
- ✓ mit **Vertragsstörungen** sicher umzugehen.
- ✓ was bei **Bauabnahme** zu beachten ist.
- ✓ **Claims** durchzusetzen.
- ✓ was zu tun ist, falls **Vertragsbeteiligte zahlungsunfähig** werden.
- ✓ welche **Vertrags-Klauseln** in Zeiten der **Pandemie** zwischen AG und GU in der Praxis umgesetzt wurden.

Wen dieses Seminar besonders interessiert

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

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

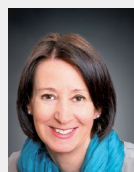
Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle-Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen im Vertragsmanagement mit Generalunternehmern wird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

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Heike Munker

Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

Zusammenarbeit mit Generalunternehmern

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

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

6. und 7. Oktober 2020 in Köln

Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln

Tel.: +49 221 80190-11, Fax: +49 221 80190-190

E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

10-88955

10. und 11. November 2020 in Hamburg

The Madison Hamburg, Schaarsteinweg 4, 20459 Hamburg

Tel.: +49 40 37666-0, Fax: +49 40 37666-137

E-Mail: reservierung@madisonhotel.de

11-88956

1. und 2. Dezember 2020 in München

Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München

Tel.: +49 89 23703-722, Fax: +49 89 23703-727

E-Mail: reservation@platzl.de

12-88957

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. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/10-88955

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**



**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

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. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter 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



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