

Seminar 7 | **Bereich BAURECHT**

Der Bau, die Falle – arbeiten und (kein) Geld dafür?

Am Bau wird mit harten Bandagen gekämpft. Deshalb müssen die im Handwerk tätigen Unternehmer mehr wissen als nur die von Ausbildungs- und Fortbildungsveranstaltungen bekannten Inhalte zu Produkten und Arbeitsabläufen. Besonders Baukonzerne und auch große Bauträger informieren ihre Verantwortlichen nicht nur auf fachlicher Seite, sondern auch über rechtliche Zusammenhänge. Diese rechtzeitig zu erkennen und zu steuern, darauf sind nur wenige Auftragnehmer wirklich vorbereitet.

Deshalb ist unser Angebot einer ganzheitlichen Weiterbildung (Baumanagement) so immens wichtig. Die Seminarteilnehmer lernen, wie sie ihre beruflichen Fähigkeiten und persönlichen Potentiale optimal einsetzen können. Mit den richtigen Kenntnissen sichern sich die Teilnehmer im Vergleich zum Wettbewerb einen wichtigen Vorsprung.

Im Mittelpunkt dieses Intensivseminars steht die Vermittlung von Grundlagenwissen und von Kenntnissen zum „Schriftkram“. Dieser ist heute allzu nötig, um an den meist nur knapp kalkulierten Werklohn für einen Auftrag heran zu kommen und möglichst geringe Einbußen zu erleiden. Zu spätes Lamentieren hilft nichts – rechtzeitig in das Geschehen vom Management aus eingreifen, um ungerechtfertigten Forderungen oder Einbehalten vorzugreifen, ist notwendig.

Unser Seminar richtet sich an alle am Bau beteiligten Personen, die mehr wissen wollen über:

- Die Ordnungsbedingungen von Bauleistungen
- Die Vertragsrechte am Bau
- Die Hinweispflicht, Behinderungsanzeigen und Bedenkenanmeldung

Themenschwerpunkte des Seminars

Block 1: Mineralische Edelputze ohne Biozide mit HydroControl

- Voraussetzungen für Algen- und Pilzbewuchs
- Präventive Maßnahmen gegen Bewuchs
- Wie funktioniert HydroControl?
- Welchen Nutzen haben wir und die Umwelt?

Referent: Hans-Dieter Amend, Leiter Technische Beratung/Schulung,
quick-mix Stockstadt

Block 2: Grundlagenwissen zum Vertragsrecht am Bau

Wichtiges aus dem Schuldrecht gem. BGB und VOB 2012

- Vertragskenntnis – Voraussetzung für sachgerechtes Handeln
- Ist die VOB für Privatkunden „up to date“? Ersatz dazu: Verbrauchervertrag

Nachträge – Behinderungsanzeigen – Bedenkenanmeldungen

- Leistungsverzeichnisse richtig lesen, Nachträge erkennen
- Wie müssen Behinderungen und Bedenken vorschriftsmäßig angemeldet werden? Was muss man dazu wissen?
- Erreichen von Beschleunigungsvergütungen

Zahlungsanforderungen, Schlussrechnungen

- Handhabung von Problemen hierbei
- Zurückweisung wegen angeblicher Nichtprüfbarkeit nach mehreren Wochen – die richtige Reaktion dazu

Stundenlohnarbeiten

- Hier werden gravierende Fehler begangen. Betriebe verlieren die Vergütung – warum?

Verhalten bei Mängelrügen – was ist denn überhaupt ein Mangel?

- Hier trumpfen viele Auftraggeber auf – reagieren Sie richtig? Sie erhalten wichtige Formbrief-Vorlagen

Bauhandwerkersicherung nach VOB + BGB § 648 + 648a

- Insolvenzrisiko des Auftraggebers absichern
- Zahlungsverweigerungen begegnen
- Arbeitseinstellungen vorbereiten

Außergerichtliche Streitbeilegungsmöglichkeiten (Mediation, Schlichtung)

- Bauprozesse dauern häufig länger als 3 Jahre. Gerichte, Rechtsanwälte und Sachverständige verdienen. Sie verlieren meist! Muss das sein?

Aufmaßschmankerl – Neuigkeiten in der VOB 2012

- Wichtiges aus den aktuellen Regelwerken – Verschenken Sie kein Geld!

Die wichtige, richtige Abnahme, um Geldverlust und Ärger zu vermeiden

- In dieser Phase passiert elementar Wichtiges! Machen Sie hier Fehler, können Sie irreparable Schäden erleiden. Richtiges Baumanagement müssen Sie beherrschen!

Referenten: Jutta Keskari-Angersbach, ö.b.u.v. Sachverständige
(HWK Mainz und Wiesbaden)
Dipl.-Ing. Ralf Schneider, ö.b.u.v. Sachverständige
(HWK Mainz und Wiesbaden)

Seminar 7

Bereich:

Baurecht

Seminar:

SZ-W08-01

Referenten:

Hans-Dieter Amend
Jutta Keskari-Angersbach
Dipl.-Ing. Ralf Schneider

Ort:

Seehotel Niedernberg
Leerweg
63843 Niedernberg

Datum:

30.01.2014

Dauer:

9:30 – 17:00 Uhr

Kosten:

80,00 EUR/Person
zzgl. MwSt.

Ablauf:

Theorie

Teilnehmer:

max. 80

Zielgruppe:

Fachhandwerker, Verkaufsprofis
im Baustoff-Fachhandel