



IfKb-Seminare im Jahr 2017 mit Dipl.-Ing. Architekt Klaus-Dieter Siemon

Dipl.-Ing. Architekt
Klaus-Dieter Siemon

öbv SV für Architektenleistungen und Honorare, Schlichter, Gutachter für das Bundeswirtschaftsministerium zur HOAI 2013, Berater bei Großprojekten für Planer und Auftraggeber, vielfacher Buchautor (u.a. "Baukosten bei Neu- und Umbauten – Planung und Steuerung"), Gerichtsgutachter

1. Vergabe von Planungsleistungen nach neuem Vergaberecht und Vertragsabwicklungsschwerpunkte nach HOAI 2013

15.03.2017 Berlin
31.05.2017 Hannover
27.06.2017 Nürnberg

19.10.2017 Dortmund
20.10.2017 Mannheim

Im ersten Teil des Seminars werden hinsichtlich der Vergabe von Planungsleistungen nach neuem Vergaberecht ganz speziell die fachpraktischen Themen des Tagesgeschäfts im Vordergrund stehen: Wie kann z.B. das Vergabeverfahren fachlich effektiv und ohne Rüge-Risiko abgewickelt werden? Welche Auswahlkriterien sind unbedingt zu vermeiden? Beispiele für einfache und unangreifbare Wertungskriterien. Die Praxis zeigt, dass im fachtechnischen Bereich fast alle Risiken auftreten. Reine Verwaltungsleistungen sind deshalb hier nicht Schwerpunkt.

Im zweiten Seminarteil steht die Abwicklung von Verträgen im Focus, denn die Abwicklung von Verträgen wird häufig durch Änderungsentscheidungen, Verzögerungen und Mehrkosten sowie Organisationsdefizite beeinflusst. Diese Themen werden konzentriert aus der Sicht des Auftraggebers behandelt, um in entsprechenden Krisensituationen souverän agieren zu können.

2. HOAI und Vertragsrecht für Architekten und Ingenieure - Anwenderseminar

29.03.2017 Köln
06.04.2017 Hamburg
27.04.2017 Berlin
17.05.2017 Nürnberg

13.09.2017 Stuttgart
26.09.2017 Leipzig
10.11.2017 Frankfurt

Mit dem Anwenderseminar werden die wichtigen Vertrags- und Honorarfragen aus dem Tagesgeschäft behandelt. Dabei konzentriert sich der Referent auf die Themen, die Vereinfachungen im Tagesgeschäft, schnellere Vertragsabwicklung sowie Begrenzung der Haftungsrisiken und Honorarsicherheit bedeuten. Vielfach wird unterschätzt, dass ein optimales Projekt bereits bei Vertragsbeginn organisiert wird und nicht erst später. Deshalb behandeln wir Vertragsinhalte intensiv. Die HOAI als Preisrechtsverordnung ist längst nicht identisch mit den erforderlichen fachlichen Vertragsinhalten. Viele Beispiele für individuelle Vertragsregelungen, Berechnungen und Musterbriefe werden vorgestellt.

3. Wie sage ich es meinem Auftraggeber - Zur Kommunikation zwischen Planer und Auftraggeber und zur erfolgreichen Projektsteuerung

16.03.2017 Hannover
30.03.2017 Karlsruhe
18.05.2017 Augsburg
30.05.2017 Berlin
12.09.2017 Düsseldorf

12.10.2017 Stuttgart
25.10.2017 Leipzig
26.10.2017 Fulda
09.11.2017 Hamburg

Die professionelle Kommunikation bestimmt immer stärker den wirtschaftlichen Erfolg von Planungsbüros und von Bauprojekten. Die Personalkosten mit über 70% der Bürokosten sind prädestiniert für Optimierungen. Zügige Projektabwicklungen führen zu erheblichen Vorteilen für Auftraggeber. Beide Seiten können erhebliche wirtschaftliche Vorteile generieren, wenn die Kommunikation und die Projektsteuerung optimiert werden. Hier setzt das Seminar mit folgenden Seminarthemenschwerpunkten an:

- **Kommunikation zwischen Planer und Auftraggeber**
- **Kommunikationsstrategien für unterschiedliche Projekt-Situationen**
- **Ablaufmanagement**
- **Terminsteuerung als Kosteneinsparungsinstrument**
- **erfolgreiches Projektmanagement mit Kommunikation**
- **erfolgreiche Projektsteuerung und Umgang mit Risiken**

4. Baukostensteuerung und Projektmanagement für Architekten, Ingenieure und Bauherrn nach HOAI 2013 und DIN 276

27.09.2017 Berlin

11.10.2017 München

Die Einhaltung von vorgesehenen Baukosten und Terminen rückt durch erhebliche Änderungen der HOAI 2013 im Bereich der Baukostenplanung und Kostensteuerung immer stärker in den Vordergrund der Planungsverträge und des Tagesgeschäfts. So werden Projekte komplexer und erfordern daher fortschrittliche Abwicklungsmethoden. Die Auswirkungen der neuen HOAI-Regelungen sind im Tagesgeschäft spürbar. Für alle Planer und Auftraggeber ergeben sich jetzt ganz neue Perspektiven, aber auch Risiken. Das gilt nicht nur für Großprojekte, sondern genauso für mittlere und kleine Projekte. Die Kostenberechnung ist nunmehr zwar zum Dreh- und Angelpunkt der Honorarermittlung geworden, damit wird die Kostensicherheit aber letztendlich nicht pro – aktiv gesichert. Ein Dauerbrenner ist auch die Frage, wann man von einer Kostenobergrenze ausgehen muss und welche Folgen deren Überschreitung hat. Themenschwerpunkte des Seminars sind:

- **Vertragsregelungen und Kostensteuerung**
- **Mitwirkungspflichten des Auftraggebers, Krisenmanagement**
- **Praxis der Kostenermittlung und des Risikomanagements**
- **spezielle Anforderungen beim Bauen im Bestand**
- **Änderungsplanung und Honorar beim Bauen im Bestand**
- **Bauzeitverzögerungen und Honorarauswirkungen**
- **Kostenobergrenze und Garantie und Umgang mit Risiken**
- **Kommunikationsmethoden**

Von allen Architekten- und Ingenieurkammern, die für die Erfüllung der Fort- und Weiterbildungsverpflichtung ihrer Mitglieder bestimmte Regelungen oder Verfahren vorgegeben haben, liegen die entsprechenden Seminaranerkennungen vor.

Weitere Informationen und Seminarangebote finden Sie [hier](#).