

Optimale Ingenieurverträge - Vertragsgestaltung und Honorarabrechnung HOAI 2009 (* 1) 600 Berlin 08.02.
Themen: Regelungen zum Vertragsgegenstand, Vereinbarung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Definition der Leistungen des Auftragnehmers, Stufenweise Beauftragung, Leistungspflichten des Auftraggebers, Vereinbarung von Fristen und Termine, Abnahme, Kündigung, Gewährleistung und Sicherheitsleistungen. Schwerpunkt HOAI 2009: Honorarermittlung und -vereinbarung, praktische Beispiele für spezifische Leistungen.
Referentin: RAin Sabine Freifrau von Berchem, Justiziarin Verband Beratender Ingenieure VBI 601 Frankfurt 28.06. 602 München 26.09.

Forderungsmanagement für Architekten und Ingenieure nach der HOAI 2009 (* 1) 603 München 07.02.
Themen: Vorschriften über die Honorierung von Leistungen und Planungsänderungen, Das Kostenrechnungsmodell, Instrumente des Forderungsmanagements, Absicherung von Honoraransprüchen, Nachtragsmanagement, Umgang mit der Kostenberechnung, Ermittlung der anrechenbaren Kosten, Bonus-/Malusregelungen
Referent: RA Jörn Bröker, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Heinemann & Partner Rechtsanwälte, Lehrbeauftragter für Bauvertragsmanagement an der Hochschule Bochum 604 Hamburg 05.06. 605 Leipzig 11.09.

Workshop Vergaberecht: ausgewählte Praxisthemen für Planungsbüros als Bewerber (* 3)
Themen: Rügemanagement, Veränderungen der Vergabeunterlagen, Nachweismanagement, Nebenangebote, Preisnachlässe, Mischkalkulation, Wertungsmatrix und Prüfkataloge, Zuschlagsverzögerungen, Aktuelle Entwicklungen zur Unterschwellenvergabe
Referent: RA Georg Brügggen, Brügggen Rechtsanwälte, Leiter des VBI-Arbeitskreises Vergabe- und Vertragsrecht 606 Frankfurt 10.10. 607 Berlin 01.03.

Nachträge: Bauüberwachung, Störungen im Bauablauf (* 2)
Themen: Rechtliche Grundlagen typischer Nachtragsansprüche von Bauunternehmen; Dokumentation von Bauablauf- Behinderungen und Bauzeitverlängerungen, Voraussetzungen und Höhe zusätzlicher Honoraransprüche der Planer für die Nachtragsprüfung. Welche Besonderheiten gelten bei Nachträgen aus Bauablaufstörungen?
Referent: RA Dr. Johann Peter Hebel, Müller-Wrede & Partner Rechtsanwälte 608 Berlin 23.10. 609 Hamburg 21.02. 610 Mülheim 12.06.

Generalplanervertrag praxistauglich: Vertrags-, Haftungs- und Honorarrecht (* 1)
Themen: Abschluss und Inhalte von Generalplaner- und Subplanerverträgen: Leistung, Gewährleistung, Vergütung, Haftungsverteilung, Kündigung, Harmonisierung General- und Subplanerebene, versicherungsrechtliche und gesellschaftsrechtliche Aspekte etc., Darstellung anhand von praxistauglichen Beispielverträgen, Klauseln und aktueller Rechtsprechung
Referent: RA Hendrik Hunold, Tandler & Partner I Rechtsanwälte 611 Hamburg 28.03. 612 Frankfurt 08.05. 613 Berlin 06.11.

Die Ingenieur-/Architekten-GmbH: Gestaltungsoptionen für GmbH-Geschäftsführer/-Gründer (* 2)
Themen: Gesetzlicher und berufsrechtlicher Rahmen: Firmierung, Verkauf und Vererbung von Gesellschaftsanteilen; Haftung, steuerlicher Vorteilsvergleich GmbH mit GbR/Freiberufler, Steuerung mit Geschäftsführergehalt und Tantiemen, Bilanzpolitik: Ermittlung und Bewertung der teiltfertigen Leistungen; Die vorteilhaftesten Wege in die GmbH: Neugründung, Umwandlung, Einzel-/Gesamtrechtsnachfolge.
Referent: Franz Ostermayer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte Steuerberater PartG 614 Leipzig 28.02. 615 München 24.04. 616 Mülheim 30.10.

Baukosten im Architekten-/Ingenieurvertrag: Baukostenvereinbarung, -obergrenze, -garantie (* 2)
Themen: Kostenverantwortung im Rahmen des geschuldeten werkvertraglichen Erfolges, Kostenermittlung, Baukostenvereinbarungsmodell als Honorargrundlage, Baukostenobergrenze als Beschaffensvereinbarung, echte und unechte Baukostengarantie: Definition; Schäden durch eine fehlerhafte Kostenermittlung, Haftung und Versicherungsschutz, Rechtsprechung
Referenten: RAin Sabine Freifrau von Berchem, Justiziarin Verband Beratender Ingenieure VBI, Bernd Mikosch, GF UNITA 617 München 22.03. 618 Berlin 13.09.

NEU

Instrumente der Mitarbeiterbindung, u. a. Erfolgsabhängige Vergütung (* 2) 619 Mülheim 03.07.
Themen: Wirtschaftlicher Rahmen, Eckpunkte der Unternehmensführung, Mittel zur Verbesserung der Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, Motivation und Kommunikation, Leistungsmaßstäbe, Modelle für Entgeltgestaltung, Erfolgsabhängige Vergütung, zusätzliche soziale Leistungen, Arbeitsrechtliche Fragen, Checklisten
Referent: Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Karl-Heinz Seidel, Wirtschafts- und Unternehmensberater 620 Leipzig 16.10. 621 Frankfurt 29.03.

Recruiting: Wie komme ich an Bewerber, die zu meinem Unternehmen passen? (* 3) 622 Berlin 26.04.
Themen: Erstellung eines sinnvollen Anforderungsprofils, Gemeinsame Entwicklung eines Personalmarketingkonzepts für Ihr Unternehmen, Employer Branding für kleine und mittelständische Unternehmen, Wege der Personalbeschaffung, Mitarbeiterbindung
Referent: Jennifer Peters, Inhaberin hr hoch drei® Personalentwicklung für kleine und mittlere Unternehmen, Betriebswirtin, zertifizierter Business Coach 623 München 25.10. 624 Mülheim 24.01.

NEU

Arbeitsrecht im Planungsbüro vor dem Hintergrund des aktuellen Arbeitsmarkts (* 1) 625 Hannover 06.09.
Themen: Ausgestaltung, Befristung, Beendigung von Beschäftigungsverhältnissen; Weiterbildung: Rückzahlungsklausel; (Alters-)Teilzeittätigkeit, Einsatz von Freien Mitarbeitern, Projektbezogene Tätigkeit, Mitarbeiter als Berater outsourcen, Förderfähigkeit von Arbeitsverhältnissen, Überstunden, steueroptimierte Vergütungssysteme
Referent: RA Olaf Silling, DWP Silling Rechtsanwalts AG 626 Frankfurt 07.03. 627 Leipzig 14.06.

NEU

Wissensmanagement - wie pflege ich die wertvollste Ressource im Ingenieurbüro? (* 3) 628 Hamburg 16.05.
Themen: Einführung und Aufbau eines professionellen Wissensmanagements: Wie kann Wissen dem Unternehmen erhalten, für alle Mitarbeiter verfügbar gemacht und als Wert auch in der Bilanz ausgewiesen werden? Die Rolle der Unternehmensleitung und der Unternehmenskultur, Anforderungen an die Mitarbeiter; Gestaltung der Unternehmensprozesse, der Teamarbeit, der Technologie; Human-, Struktur-, Beziehungskapital, Methodische Tools, IT-Tools; Firmenwissen extern nutzen: Referenz, Bankenrating, Kauf/Verkauf, Kooperationen
Referent: Dipl.-Ing. Heinrich Best, BEST consulting, VBI-Vorstandsmitglied 629 Mülheim 19.09. 630 Leipzig 15.02.

Stark im Markt: Wachstum kommt von innen - auch in Ingenieurbüros! (* 1)
Themen: Wachstumsbremsen aufspüren und lösen; Wo ist die Ursache für Wachstum? Wo ist Wachstum begründet? Was können Dienstleistungsunternehmen tun, um Wachstum bewusst zu schaffen - profitables Wachstum? Die (vier) Ursachen für Wachstum
Referent: Prof. Dr. Guido Quelle, Mandat Managementberatung GmbH, Unternehmer, Autor, seit über 20 Jahren Berater in über 300 Strategie- und Organisationsprojekten bei mehr als 100 Klienten (u. a. DHL, Hornbach, VW). 631 Dortmund 25.01.

ALLE THEMEN AUCH ALS INHOUSE-SEMINAR!

Erarbeiten Sie direkt in Ihrem Büro Perspektiven für die Zukunft! Individuelle Absprache der Schwerpunkte möglich. Zusätzliche Themen z. B. Selbst- und Zeitmanagement, Termine erhalten durch gezielte Telefongespräche

KOMMUNIKATION

Gesprächs- und Verhandlungsführung (* 3) 632 Stuttgart 30.01.
Themen: Grundlagen, Gesprächsführungstechniken, Frage- und Argumentationstechniken, Psychologie des Überzeugens, 633 Hamburg 25.04.
 Verhandlungsvorbereitung, Strukturierte Zieldefinition und -orientierung mit Sicherung von Zwischenergebnissen, 634 Mülheim 07.11.
 Abwehr destruktiver/manipulativer Verhandlungstricks, partner- und problemorientiertes Verhandeln, Videotraining
Referent: Rainer Baber, M. A., Baber Consulting **NEU**

Erfolgreiche Präsentation vor Kunden - Präsentationstechniken (* 3) 635 Berlin 21.03.
Themen: Präsentation von Unternehmen/Bauvorhaben, worauf ist beim Erstkontakt mit Kunden zu achten? 636 Stuttgart 01.10.
 Informationen richtig dosieren, Aktivierung der Zuhörer, Erkennen und gezielter Einsatz der Körpersprache, 637 Mülheim 14.05.
 Strukturierung der Präsentation, Bedeutung der Visualisierung, Umgang mit Medien, Verhalten bei Diskussionen
Referent: Rainer Baber, M. A., Baber Consulting

Social Media: Erfolgreich Fachkräfte und Kunden ansprechen über XING und Facebook (* 1) 638 Frankfurt 18.01.
Themen: Interaktives Web 2.0: neue Chancen für Mitarbeiter-Recruiting, Kontaktabbau, Serviceverbesserung; 639 Mülheim 14.03.
 Soziale Netzwerke in Deutschland: Daten und Fakten; Instrumente & Anwendungen in XING und Facebook;
 Praxistipps für die Profil-Einrichtung und den erfolgreichen Einstieg;
 Social-Media-Guidelines: sinnvolle Richtlinien für Mitarbeiter; Corporate blog: Kundenbindung durch authentische
 Kommunikation und Kompetenznachweis, Exkurs zu Suchmaschinenoptimierung und Social Media Monitoring
Referent: Sean Kollak, conception Kommunikationsagentur GmbH **NEU**

Marketing-Workshop: bei öffentlichen Auftraggebern punkten (* 2) 640 Leipzig 03.04.
Themen: Marketingkonzept: Ziele, Stärken, Zielgruppen, Besonderheiten bei (öffentlichen) Auftraggebern, 641 Mülheim 30.08.
 Mit welchen Angeboten und Maßnahmen kann die Zielgruppe erreicht werden? Maßnahmenplanung, Budget, 642 Hannover 02.02.
 Medien: (VOF-)Werbungsmappen, Internetauftritt, Veranstaltungen, Medien-Check am Praxisbeispiel:
 werden die Kommunikationsziele/Zielgruppen erreicht? Best-Practice-Beispiele, Übungen
Referent: Jochen Scholl, M. A., Leiter Öffentlichkeitsarbeit UNITA

Büromanagement: Struktur und Organisation (* 3) 643 München 27.06.
Themen: Informationen und gesetzliche Hintergründe zu Fragen der internen Organisation. Kontaktmanagement/Termine, 644 Hamburg 04.09.
 Dokumentenmanagement: allgemeiner Schriftverkehr, Protokolle, Bilder, Planunterlagen, Versandlisten; 645 Frankfurt 19.04.
 Projektverwaltung, Zeiterfassung, Detaillierungsgrad der erfassten Leistungen, Projektkalkulation,
 Ermittlung kalkulatorischer Verrechnungssätze, Berichtswesen, Kennzahlen Pep7, weiterführende Kennzahlen
Referent: Dipl.-Ing. Matthias Rossmayer, Rossmayer Consulting **NEU**

Kalkulation und Controlling für kleine Planungsbüros (* 1) 646 Hamburg 17.10.
Themen: Auch kleine Unternehmen brauchen ein einfaches Controlling, Kosten erfassen und richtig darstellen, 647 Berlin 24.05.
 Projektstunden ehrlich ermitteln, Nachkalkulation erfolgreich durchführen, Controlling ist mehr als Planung und 648 Frankfurt 24.02.
 Kontrolle, Bewertung der unfertigen Leistungen, Erfolgs- und Finanzplanung aus der BWA ableiten,
 Liquiditätsplanung als Basis der Existenzsicherung
Referent: Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

Angewandte Psychologie im Arbeitsalltag eines Planungsbüros (* 3) 649 München 13.11.
Themen: Wie und wo Geschäftsführer Psychologie erfolgreich einsetzen können: Persönlichkeiten im beruflichen Alltag, 650 Essen 26.01.
 Motivationsstrategien, die Dynamik in Teams, sinnvoller Umgang mit Konflikten und schwierigen Verhaltens-
 weisen, Nachwuchs gewinnen und Potenzialträger erkennen (Abendseminar in Hotel-Ambiente)
Referentin: Dipl.-Psych. Tanja Köhler, Studium Psychologie und BWL sowie Mitarbeiterin in interdisziplinären Teams des
 Zentrums Mensch-Maschine-System an der TU Berlin, Systemische Beraterin, German Speakers Association **NEU**

Projektmanagement: Störungsprävention bei Bauabläufen (* 2) 651 Berlin 19.01.
Themen: Grundsätze einer systematischen Projektentwicklung - Softwaretool: ASTA Powerproject, Vertragsmanagement, 652 Mülheim 17.04.
 Anforderungen an die Terminplanung, Möglichkeiten einer aussagekräftigen Projektdokumentation, 653 München 18.09.
 Nachweis von Mehrkosten aus gestörtem Bauablauf, Nachweis von Beschleunigungskosten
Referent: Dipl.-Ing. (FH) Bernhard Holz, Ingenieur- und Sachverständigenbüro für Baubetrieb und Bauwirtschaft **NEU**

Projektentwicklung in der Praxis: Protokolle - Fortschrittskontrolle - Bautagebuch (* 1) 654 Frankfurt 27.09.
Themen: Vorbereitung und Durchführung einer Baubesprechung, Leitung durch den Moderator, Ziele setzen, Zeit einteilen, 655 Leipzig 22.05.
 schriftliche Aufzeichnung in Form von Protokollen: was tut wer bis wann? Liste offener Punkte, 656 Mülheim 29.02.
 Fortschrittskontrolle Termine, Leitmengen, Kosten optimieren, Design to cost, Führen eines Bautagebuchs
Referent: Dipl.-Ing. Walter Volkmann, Architekt BDA **NEU**

Führen, Motivieren, Kommunizieren im Planungsbüro (* 3) 657 Mülheim 06.03.
Themen: Führungskompetenz: das eigene Führungsverhalten optimieren, Mitarbeiter-Stärken und -Schwächen erkennen, 658 Berlin 28.08.
 verstehen und richtig einsetzen. Das 1x1 des Motivierens: Wie Sie unterschiedliche Motivtypen aktivieren und
 begeistern können. Aus dem Werkzeugkasten der Kommunikation: Wie Zielvereinbarungen und Aufgaben-
 stellungen besser verstanden werden. Wie Sie konstruktiv kritisieren und Konfliktsituationen meistern.
Referentin: Dipl.-Ing. Claudia Best, Systemischer Coach, Organisationspsychologin, BEST consulting **NEU**

UNTERNEHMENSFÜHRUNG / BETRIEBSWIRTSCHAFT

ANMELDUNG **FAX 0208 7006-3790** **...oder unter unita.de**

Seminar-Nummer: **O VBI-Mitglied** **O UNIT-Berufshaftpflicht-Kunde**
Teilnehmer: **Büro:**
Telefon: **E-Mail:**

Seminargebühren siehe Tabelle: **Fortbildungspflicht: Anerkennung bitte individuell anfragen!**

(* 1) = Tagesseminar 13-19 oder 10-16 Uhr ■ 230 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden ■ 460 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden	(* 2) = Halbtagesseminar 14-18 Uhr ■ 170 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden ■ 340 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden	(* 3) = Ganztagesseminar (09-18 Uhr) ■ 320 Euro für VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflicht-Kunden ■ 640 Euro für Nichtmitglieder/Nichtkunden
■ inklusive 19 % Umsatzsteuer		

Herausgeber: **Verband Beratender Ingenieure VBI, Budapester Straße 31, 10787 Berlin**
Veranstalter: **UNITA Unternehmensberatung GmbH, Luxemburger Allee 4, 45481 Mülheim**
 ☎ **0208 7006-3750 ++ Fax -3790 ++ E-Mail: unit@unita.de ++ Details: unita.de**