

IWW-Lehrgang Honorarverhandlung im Planungsbüro

20. – 21.01.2021 in Würzburg

LEHRGANG



Neu: So agieren Sie in Vertrags- und Honorarverhandlungen erfolgreich

Nach dem Ende der Mindestsätze: So verhandeln Sie wirtschaftliche Honorare

Die Mindestsätze sind passé, die HOAI 2021 ist entsprechend geändert. Die Zeiten werden härter. Der Preiskampf ist (wieder) eröffnet.

Der neue IWW-Lehrgang bereitet Sie auf Verhandlungen mit öffentlichen und gewerblichen Bauherren vor. Theorie und Praxis gehen Hand in Hand. Im Theorieteil lernen Sie die neuen honorar- und vertragsrechtlichen Grundlagen kennen, um sich auf Verhandlungen optimal vorzubereiten bzw. in diesen flexibel auf neue Situationen zu reagieren.

Am zweiten Tag trainieren Sie. Sie spielen mehrere Verhandlungsszenarien durch – und profitieren vom Feedback des Experten, Ihrer Kollegen und der Videoanalyse.

Termin 20. – 21.01.2021

Zeiten Beginn 09:00 Uhr,
Ende ca. 17:00 Uhr

Ort Vogel Convention Center,
Max-Planck-Str 7/9, 97082 Würzburg

Teilnahmegebühr 1.670,00 € zzgl. USt.

Teilnehmerkreis

Inhaber von Architektur- und Ingenieurbüros,
mit Vertragsverhandlungen
betraute Mitarbeiter

Wichtiger Hinweis: Die Teilnehmerzahl ist auf 12 begrenzt. Das gewährleistet eine optimale Arbeitsatmosphäre – und garantiert ausreichenden Abstand für Ihre Sicherheit. Wir trainieren in hygienisch optimierten Schulungsräumen.

IWW-Lehrgang

Honorarverhandlung im Planungsbüro

So agieren Sie in Vertrags- und Honorarverhandlungen erfolgreich

Die Konjunktur lahmt, die Mindestsätze der HOAI sind kein verbindliches Preisrecht mehr. In der HOAI 2021 haben sie nur noch „Orientierungscharakter“. Diese zwei Dinge führen dazu, dass bei Vertragsverhandlungen Ihr Honorar künftig noch mehr im Fokus stehen wird. Verhandlungen werden noch härter werden und noch mehr Flexibilität und Überzeugungskraft von Ihnen erfordern. Nutzen Sie diesen Lehrgang für eine ehrliche Bestandsaufnahme, wie Sie bisher in Verhandlungen wirken. Ziehen Sie daraus Schlüsse, trainieren Sie Ihren Verhandlungsauftritt und agieren Sie künftig gegenüber Auftraggebern fachlich und „verhandlungstaktisch“ auf Augenhöhe.

Die Lehrgangsinhalte und -ziele in Bildern



Je besser Sie sich mit vertrags- und honorarrechtlichen Dingen auskennen, umso besser können Sie agieren. Tag eins dient daher Ihrer „fachlichen Ausstattung“.



Erkennen Sie eine Verhandlung als das, was sie ist – eine Verhandlung. Seien Sie darauf vorbereitet, um Ihrem Gegenüber auch etwas anbieten zu können.



Am Ende entscheidet Ihr Auftritt in der Verhandlung darüber, ob Sie Ihr Ziel erreichen. Arbeiten Sie an Ihrer Agilität, Flexibilität und Argumentationsstärke.

Stellschrauben erkennen und in die Strategie einbauen

Am ersten Tag lernen Sie, wo aktuell die Stellschrauben bzw. Problempunkte in Verträgen liegen. Worauf muss ich achten? Wo kann ich dem Auftraggeber Zugeständnisse machen? Ist das Projekt für mich überhaupt kalkulierbar, und wenn ja, unter welchen Voraussetzungen? Mit welchem Auftraggeber habe ich zu tun? Was ist ihm wichtig und wo ist er verhandlungsbereit? Was folgt für mich daraus für die Vertragsgestaltung?

Projekt, Mensch, Vertrag – der Dreiklang des Erfolgs

Den Auftrag bekommen ist gut; aber zu welchem Honorar und zu welchen Rahmenbedingungen? Das entscheiden Sie in der Vertrags- und Honorarverhandlung. Ist der Vertrag eindeutig oder birgt er Risiken? Welches Honorar ist angemessen? Und welches brauchen Sie mindestens, um über die Runden zu kommen? Mit welchem Auftraggeber haben Sie es zu tun? Können Sie ihn gut steuern? Ist er entscheidungsfreudig? Jedes Jota mehr Vorwissen stärkt Ihre Verhandlungsposition.

Das erfolgreiche Verhandeln muss man üben

Am zweiten Tag üben Sie das Verhandeln. Sie wählen eine bzw. mehrere Situationen aus, die Sie sich stellen wollen (müssen) und verhandeln dann mit der Auftraggeberseite. Eine Videokamera zeichnet Ihren Auftritt auf, Moderator und Kollegen betrachten Sie parallel. Im Videostudium erkennen Sie Stärken und Schwächen. Das Gelernte setzen Sie beim nächsten Versuch um und verbessern Körpersprache und Gesprächsführung. So gerüstet meistern Sie auch schwierige Verhandlungssituationen.

Das Lehrgangsprogramm

Wo sind die vertraglichen Stellschrauben, die über den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg eines Planungsvertrags entscheiden? Worauf muss ich Wert legen und wo kann ich dem Auftraggeber in der Verhandlung entgegenkommen? Das erfahren und üben Sie in zwei Tagen – aus der Praxis für die Praxis.

Mittwoch 20.01.2021

09:00 Uhr Modul 01:

Fachliche Grundlagen für Vertragsverhandlungen im Jahr 2021

- Die Neuerungen in der HOAI 2021 und ihre Folgen für die Vertragsanbahnung und -verhandlung
- Vertragsinhalte und die Abgrenzung zu Nachtragspotenzialen (HOAI 2021, Rechtsprechung, Vertragsbeispiele)
- Warum Planernachträge im „HOAI 2021-Zeitalter“ zum Tagesgeschäft gehören
- So erkennen Sie potenzielle Vertragslücken und können diese vorab kalkulatorisch würdigen.
- Planernachträge und gutes Arbeitsklima – kein Widerspruch
- VgV-spezial: Chancen-/Risikoprofile bei vorgegebenen Vertragsinhalten kennen und ausfedern

13:00 Uhr Modul 02:

Vorbereitung von Vertragsverhandlungen/ Nachtragsverhandlungen

- Die verschiedenen Arbeitsschritte zur richtigen Vorbereitung und Begründung
- Kommunikationsstrategie zur Schaffung der Akzeptanz beim Auftraggeber
- Was Planerverträge und Planernachträge enthalten müssen
- Organisatorisches zur Vorbereitung von Nachtragsforderungen (rechtlicher Rahmen, Beratungspflichten, Strategie, Zeitrahmen)
- Fachliche Begründung zusätzlicher Leistungen optimieren und nachhaltig werden lassen
- Systematik und Vorgehensweise bei Verhandlungen
- Entscheidungsdruck bei Vertragspartnern erkennen und sachgemäß würdigen

20:00 Uhr Modul 3:

- Impulsvortrag zu ausgewählten Honorarthemen
- Erfahrungsaustausch

Donnerstag 21.01.2021

09:00 Uhr Modul 04:

Vertragsverhandlungen trainieren – Teil 1 Hauptvertrag

- Verhandlung zur Durchsetzung des angemessenen Honorars für Objektplanung (Gebäude/Ingenieurbauwerke/Verkehrsanlagen)
- Verhandlung zur Durchsetzung des angemessenen Honorars für Fachplaner
- Verhandlung bei Pauschalhonoraren
- Verhandlung bei objektbezogenen erforderlichen zusätzlichen Leistungen
- Verhandlung zum angemessenen Umbauzuschlag und zu mitverarbeitender Bausubstanz
- Verhandlung zu Bauüberwachungshonorar (Terminbezug, Erfolgsprämie, Verzögerungen)

13:00 Modul 05:

Vertragsverhandlungen trainieren – Teil 2 Zusatzhonorare und Nachträge

- Verhandlung zu Zusatzhonorar bei Bauzeitverzögerungen (z. B. wenn keine Vertragsvereinbarung vorliegt)
- Verhandlung über Honorar bei Planungsänderungen (hier: viele kleine Änderungen)
- Verhandlung über wenige große Planungsänderungen
- Verhandlung bei Planungsverzögerungen bzw. -unterbrechungen
- Verhandlung über Erfordernis ergänzender Leistungen

Die konkreten Verhandlungssituationen werden auf die Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnitten. Die Wünsche werden vorab erfragt.

Ihr Moderator



Klaus D. Siemon, Dipl.-Ing. und Architekt, ö. b. u. b. Sachverständiger für Leistungen und Honorare der Architekten, Osterode, Mitautor des Honorargutachtens zur HOAI 2013, Urheber der „Siemon-Einzelbewertungstabellen“

IWW-Lehrgang Honorarverhandlung im Planungsbüro

20. – 21.01.2021, Vogel Convention Center, Würzburg

Anmeldung Fax 0211 616812-77 oder Internet
lehrgang.iww.de



Haben Sie Fragen?

Anja Ott, Veranstaltungs-
organisation

Kontakt 0211 616812-12,
ott@iww.de

Name, Vorname des 1. Teilnehmers

Name, Vorname des 2. Teilnehmers

Rechnungsadresse

Architektur-/Ingenieurbüro

Straße

PLZ, Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Unsere **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** finden Sie im Internet unter www.seminare.iww.de/agb. Sollte Ihnen der Zugriff über das Internet nicht möglich sein, können Sie unsere AGB jederzeit – auch telefonisch unter 0211 616812-12 – bei uns anfordern.

Datenschutzinformation Wir sind daran interessiert, Sie als Kunden zu gewinnen, die Kundenbeziehung mit Ihnen zu pflegen und Ihnen Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Deshalb verarbeiten wir auf Grundlage von Artikel 6 (1) (f) der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (auch mit Hilfe von Dienstleistern) Ihre Adressdaten und Kriterien zur interessengerechten Werbeselektion, um Ihnen solche Informationen und Angebote von uns zuzusenden. Wenn Sie dies nicht wünschen, können Sie bei uns jederzeit der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter <http://www.iww.de/datenschutz>. Unseren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie unter unserer nachfolgend genannten Anschrift.

Termin 20. – 21.01.2021

Zeiten Beginn 09:00 Uhr,
Ende ca. 17:00 Uhr

Ort Vogel Convention Center,
Max-Planck-Str 7/9, 97082 Würzburg

Teilnahmegebühr 1.670,00 € zzgl. USt.

Rabatt Wenn Sie gleichzeitig zwei oder mehr Buchungen vornehmen, erhalten Sie ab der zweiten Buchung 10 % Rabatt.

Teilnehmer 12

Fachliche Leitung und Coaching
Klaus D. Siemon

Leistungsumfang Zwei Tage Workshop, Verhandlungstraining mit Videoanalyse, Aufzeichnung des eigenen Auftritts als Basis für anschließende Selbsttrainings im Büro, Lehrgangsunterlagen, Tagesverpflegung.

Übernachtungen und Anfahrten werden selbst organisiert und sind nicht im Leistungsumfang enthalten. Wir haben Sonderkonditionen bei Bahn und Hotel. Sprechen Sie uns bitte an.

Buchungs-Nr. 1110

Veranstalter

IWW Institut für Wissen in
der Wirtschaft GmbH
Münsterstraße 248
40470 Düsseldorf
Telefon 0211 616812-12
seminare.iww.de

in Kooperation mit

Siemon GmbH
Nikolausberger Weg 49
37073 Göttingen