

## IWW-Lehrgang Honorarverhandlung im Planungsbüro

18. – 19.11.2020, 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

**Termin** 18. – 19.11.2020

**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, Tages-  
verpflegung.

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

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

**Datenschutzinformation** Wir sind daran in-  
teressiert, Sie als Kunden zu gewinnen, die  
Kundenbeziehung mit Ihnen zu pflegen und  
Ihnen Informationen und Angebote zukom-  
men zu lassen. Deshalb verarbeiten wir auf  
Grundlage von Artikel 6 (1) (f) der Europäi-  
schen Datenschutz-Grundverordnung (auch  
mit Hilfe von Dienstleistern) Ihre Adress-  
daten und Kriterien zur interessengerechten  
Werbeselektion, um Ihnen solche Informa-  
tionen und Angebote von uns zuzusenden.  
Wenn Sie dies nicht wünschen, können Sie bei  
uns jederzeit der Verwendung Ihrer Daten für  
Werbezwecke widersprechen. Weitere In-  
formationen zum Datenschutz erhalten Sie  
unter <http://www.iww.de/datenschutz>. Unse-  
ren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie  
unter unserer nachfolgend genannten An-  
schrift.

### Veranstalter

IWW Institut für Wissen in  
der Wirtschaft GmbH  
Münsterstraße 248  
40470 Düsseldorf  
Telefon 0211 616812-12  
[seminare.iww.de](http://seminare.iww.de)

in Kooperation mit  
Siemon GmbH  
Nikolausberger Weg 49  
37073 Göttingen

bitte hier abtrennen

## IWW-Lehrgang Honorarverhandlung im Planungsbüro

18. – 19.11.2020 in Würzburg



**Neu: So agieren Sie in Vertrags-  
und Honorarverhandlungen  
erfolgreich**

### Nach dem Ende der Mindestsätze: So verhandeln Sie wirtschaftliche Honorare

Die Mindestsätze sind passé, das EuGH-Urteil schlägt schon  
in der Praxis durch. Die Zeiten werden aber auch deshalb  
härter, weil die Konjunktur in vielen Wirtschaftsbereichen  
schwächtelt. 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 Ver-  
handlungsszenarien durch – und profitieren vom Feedback  
des Experten, Ihrer Kollegen und der Videoanalyse.

**Termin** 18. – 19.11.2020

**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 bei Bedarf mit  
Visier in hygienisch sauberen Schulungs-  
räumen.

# IWW-Lehrgang Honorarverhandlung im Planungsbüro

LEHRGANG

## So agieren Sie in Vertrags- und Honorarverhandlungen erfolgreich

Die Konjunktur lahmt, der EuGH hat die HOAI-Mindestsätze ausgehebelt. Allein diese zwei Dinge führen dazu, dass bei Vertragsverhandlungen Ihr Honorar künftig noch mehr im Fokus stehen wird als das bislang schon der Fall war. 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 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, der 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 18.11.2020

09:00 Uhr Modul 01:

#### Fachliche Grundlagen für Vertragsverhandlungen

- Vertragsinhalte und die Abgrenzung zu Nachtragspotenzialen (Rechtsprechung, Vertragsbeispiele)
- Warum Planernachträge künftig zum Tagesgeschäft gehören
- Kalkulatorische „Reserven“ schon in der Vertragsanbahnung identifizieren
- 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 Planernachträgen
- Erfahrungsaustausch

Donnerstag 19.11.2020

09:00 Uhr Modul 04:

#### Vertragsverhandlungen trainieren –

##### Teil 1 Hauptvertrag

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

13:00 Uhr 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“