

“ Fallstricke in der Auftragsabwicklung“

Der übliche Ablauf. Erst wurde der Anfangstermin verschoben, dann kamen Positionen hinzu, dafür entfielen andere und Architekt und Bauherr hatten einen Sonderwunsch nach dem anderen, die erfüllt werden mussten. Jetzt aber tritt die Baustelle in die wirklich „heiße Phase“ ein. Die Abnahme, Abrechnung, Sicherstellung und Einbringung der Forderung.

Das Praxisseminar zeigt auf, wo hier die juristischen und betriebswirtschaftlichen Fallstricke lauern, welche Auswirkungen diese haben und welche Maßnahmen bereits im Vorfeld erforderlich sind, damit aus einer Baustelle ein Zahlungseingang und Gewinn wird.

- Am Anfang stand die Ausschreibung.
Ausschreibung lesen und verstehen, Ausschreibungsfehler erkennen und für die spätere Ausführung/Abrechnung nutzen.
- Wer schreibt, der bleibt
Vertragsbedingungen, unwirksame Klauseln, AGB. Was kann und muss ich unterschreiben, was darf ich nicht akzeptieren
- Streitpunkt Kosten
Die Markt- und Baustellen gerechte Kalkulation. Stimmen meine Preise überhaupt, wo ist meine Schmerzgrenze und wann lehne ich einen Auftrag besser ab.
- Die Abnahme
Wann kann und muss ich eine Abnahme durchführen. Rechtlich erforderlicher Schriftverkehr der Baustellenabwicklung.
- Die Abrechnung, Rechnungslegung/Abschlagsrechnung
Wann und in welcher Höhe stellen, betriebswirtschaftlicher Ansatz und rechtliche Rahmenbedingungen.
- Die Mängelanzeige als Modell der Kosteneinsparung, wie reagieren.
- Forderungen absichern und einbringen
Wie kann ich meine Forderungen absichern, wie hoch dürften meine Außenstände nur sein und was tun, wenn der Kunde nicht zahlt.

Referenten: Dipl. Betriebswirt Wolfgang Krauß + Rechtsanwalt Andreas Becker