

## Erfolgreiche Projektarbeit - Leistung und Honorar im Einklang

am 00.00.2011

Inhouse-Seminar bei Ingenieurbüro ??

Referent:

Herr Dipl.-Ing. Ulrich Welter, Sachverständiger für Ingenieurhonorare nach HOAI

## Programm

### **08:30 Uhr Begrüßung**

#### 1. Leistung und Honorar - getrennte Welten

Der Ingenieurvertrag vereint die Leistungsvereinbarung und die Honorarvereinbarung. Dabei richtet sich die Leistungsvereinbarung nach dem Wunsch der Vertragspartner. Hingegen richtet sich die Honorarvereinbarung nach der HOAI. Dies darf nicht vermischt werden.

#### 2. „das Projekt und der Auftrag“ ? oder „der Auftrag und das Projekt“ ?

Die Denkweise der Ingenieure macht immer alles möglich, um das Projekt zum Erfolg zu führen. Ist das überhaupt beauftragt? Gibt es hierfür eine Honorarregelung? Was also steht im Vordergrund? Das Projekt oder der Auftrag?

#### 3. in einem guten Ingenieurvertrag steht, welche Leistungen vereinbart wurden

Die Leistungsvereinbarung im Ingenieurvertrag sollte so detailliert sein, dass es bei einer Auseinandersetzung nicht zum Streit hierüber kommen kann. Beispiele für die Praxis.

#### 4. Vertragsmanagement ganz praktisch

Der Vertrag ist die Grundlage für Personaldisposition, Liquiditätsplanung u.v.m im Unternehmen. Jeder Projektteilnehmer sollte ihn kennen und „beten“ können. Wie macht man das?

#### 5. nachträglicher Kundenwunsch - Was nun ?

„Ändern Sie das mal bitte...“ oder „Wir möchten doch lieber ....“ Wer kennt diese Kundenwünsche nicht, die dann geäußert werden, wenn schon alles fertig vorbereitet war. Der Kunde ist König und bestimmt was er haben will. Deshalb brauchen Ingenieurbüros aber nicht auf Honorar zu verzichten. Wie nimmt man nachträgliche Kundenwünsche auf und erreicht zusätzliches Honorar?

#### 6. der Leistungskorridor - Übertretungen sind unternehmerische Entscheidungen

Die Entscheidung, ob mehr oder weniger Leistung erbracht wird als vertraglich vereinbart, muss der Geschäftsführung vorbehalten bleiben. Es ist Aufgabe der Projektleitung, die Geschäftsführung hierzu frühzeitig zu informieren.

7. Hinweis- und Beratungspflichten gegenüber dem Auftraggeber

Die Hinweis- und Beratungspflichten des Ingenieurs sind sehr ernst zu nehmende Pflichten. Wer muss wen beraten? und wann? und wozu?

8. Nachtragsmanagement an jedem Arbeitsplatz

Jeder Projektmitarbeiter muss sein Tun und seine Leistung stets im Einklang mit den vertraglichen Vereinbarungen halten. Geforderte oder benötigte Mehrleistungen dürfen nicht ohne Freigabe erbracht werden. Dazu müssen die Mehrleistungen als solche erst einmal erkannt werden.

Wie erkennt man eine Mehrleistung?

9. alles beginnt mit dem Angebot

Weiß der Auftraggeber was er will? Hat er eine aussagekräftige Leistungsanfrage erarbeitet oder hat er nur gesagt „ich brauche.... machen Sie mal ein Angebot“?

Welche Leistung soll angeboten werden? Detailliert oder funktional? Welche Bedeutung hat das Angebot später bei Auseinandersetzungen?

10. den Honoraranspruch sichern

Honorar fordern und Honorar bekommen sind Zweierlei. Welche formalen Anforderungen an Honorarvereinbarungen sind einzuhalten?

11. bei der Schlussrechnung ist es meist zu spät

Häufig werden zusätzliche Leistungen erst mit der Schlussrechnung geltend gemacht. Es liegen dann weder Leistungs- noch Honorarvereinbarungen vor. Die Leistungen sind aber erbracht und die Kosten hierfür sind angefallen. Diese Verhaltensweise ist für das Ingenieurbüro äußerst riskant und viel zu oft bleiben die Büros darauf sitzen. Was ist zu tun?

12. Hinweise zur Umsetzung im Ingenieurbüro

Alles schön und gut. Aber wie machen wir das jetzt im Büroalltag? Hinweise und Hilfestellungen für die Praxis.

Kaffee- und Mittagspause nach Absprache vor Ort.

**16:00 Uhr Ende der Veranstaltung**