

## Betriebswirtschaftliche Grundlagen I: Von der BWA zur kurzfristigen Erfolgsrechnung und Kalkulation (4 h)

Planungsunternehmen sind auf Dauer nur dann erfolgreich, wenn die am Entscheidungsprozess beteiligten Führungskräfte über ein fundiertes betriebswirtschaftliches Basiswissen verfügen. Das ist eine wesentliche Voraussetzung, um Rentabilität, Produktivität und Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen nachhaltig zu sichern. Dieses Seminar vermittelt Führungskräften das betriebswirtschaftliche Grundwissen, wie aus den Daten der Buchhaltung eine aussagefähige Ergebnisrechnung abgeleitet werden kann. Eine besondere Bedeutung erhalten die Probleme der Kalkulation von Stundensätzen und die Bestandsbewertung der unfertigen Leistung. Beispiele aus dem Teilnehmerkreis werden diskutiert.

**REFERENT:** Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

- München 13.10.2021
- Mülheim 23.03.2021

## Betriebswirtschaftliche Grundlagen II: Controlling und Liquiditätsmanagement für kleine Planungsunternehmen (4 h)

Auch kleine Planungsunternehmen benötigen ein einfaches Controlling, das mehr ist als Planung und Kontrolle. Hier wird ein einfaches Instrument einer zeitgemäßen Unternehmensführung aufgezeigt. Aus einer einfachen Aufwands- und Ertragsplanung wird eine Finanzplanung als Basis für die Existenzsicherung abgeleitet. Anforderungen an eine kurzfristige Liquiditätsplanung werden aus der Finanzplanung abgeleitet. Darüber hinaus werden der Einfluss des Zahlungsverhaltens der Kunden auf die Finanzplanung, die Planung von Einnahmen und Ausgaben, der Cashflow und Kapitaldienstfähigkeit, Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität, Todsünden im Umgang mit dem Thema Liquidität und Kennzahlen für die effiziente Unternehmenssteuerung dargelegt. Die Probleme und Grenzen der Planung werden an Hand von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis diskutiert.

**REFERENT:** Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

- München 13.10.2021
- Mülheim 23.03.2021

## Betriebswirtschaftliche Grundlagen III: Bilanzanalyse und Kennzahlen zur Beurteilung von Planungsunternehmen (8 h)

Wer Bilanzen lesen kann, hält den Schlüssel zur Bonitätsprüfung eines Unternehmens in der Hand. Um Bilanzkennzahlen zu ermitteln und sie vorausschauend zu interpretieren, bedarf es des nötigen „formalen“ Handwerkszeugs, Erforderlich sind dazu einerseits auch Kenntnisse über die bestehenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, durch die einzelne Kennzahlen beeinflusst werden können. In diesem Seminar werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer anhand von Praxisbeispielen und einer Fallstudie damit vertraut, Bilanzen richtig zu verstehen und die Entwicklung des Unternehmens besser beurteilen zu können. Es wird empfohlen, einen eigenen Jahresabschluss zum Seminar mitzubringen.

**REFERENT:** Dr. Jürgen Buttgerit, Unternehmensberater

- München 14.10.2021
- Mülheim 24.03.2021

## Workshops & (Online-)Meetings professionell moderieren (8 h)

Das Meeting optimal vorbereiten, Besonderheiten von Online-Meetings, Interaktionsmöglichkeiten (Breakout-Sessions, Umfragen, Whiteboard). Die Phasen einer Moderation – auf die Dramaturgie kommt es an! Die richtigen Ziele für die Moderation festlegen.

Die Aufgaben des Moderators: Was tun, wenn es eskaliert? Moderationstechniken und -typen, Ergebnisorientierte Fragen stellen. Wie motiviere ich meine Workshop-Teilnehmer? Umgang mit herausfordernden Charakteren: Störer, Querulanten, Dauerredner, Desinteressierte ... Der eigene professionelle Auftritt vor der Kamera – gezielter Einsatz von Körpersprache und Stimme. Videotraining zu Gesprächen, Diskussionen und Verhandlungen

**REFERENT:** Rainer Baber, M. A., Inhaber Baber Consulting

- Stuttgart 14.06.2021
- Hamburg 27.09.2021
- Leipzig 29.04.2021

## Aufträge und Honorare klug verhandeln (8 h) Psychologie und Rhetorik der Verhandlungsführung

Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung, Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern, Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung (speziell in und mit Teams), wie man die eigenen Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt, Verhalten auf „schwierige“ Verhandlungspartner einstellt, Verhalten beim Überbringen unangenehmer Nachrichten (Nachträge). Unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren, persönliche Angriffe souverän abwehren und rhetorisch klug auflösen. Die praktischen Übungen (Rollenspiele) werden zur Auswertung videotextisch aufgezeichnet, so dass die Teilnehmer Feedback und Hinweise auf Verbesserungsmöglichkeiten erhalten.

**REFERENT:** Holger Sucker, Dipl.-Ing., Psychotherapeut & psychologischer Berater, Lehrbeauftragter für Kommunikation & Präsentation am Lehrstuhl für Bauingenieurwesen der Bergischen Universität Wuppertal, Dr. Gaik Seminare & Coachings

- Berlin 16.06.2021
- Leipzig 11.11.2021
- Mülheim 21.09.2021

## Mentale Stärke für Führungskräfte und Projektleiter (8 h)

Sie wollen als Führungskraft erfolgreich UND gesund bleiben und sich nicht länger im alltäglichen Wahnsinn aufreiben? Die Aufgabe als Führungskraft macht Spaß, ist sinnvoll und kann sehr erfüllen. Doch wie bei allem gibt es auch eine andere Seite: Ärger, endlose Meetings die von der eigentlichen Arbeit abhalten, alle zerren an einem. Das Interesse an der Arbeit und am Wohlergehen seiner Leute kann einen selbst unter die Räder kommen lassen. Doch das muss nicht sein. Legen Sie sich effiziente Strategien und konkrete Techniken zu, die Ihnen einen besseren Umgang mit Stress, Druck, Zeitnot und Ärger ermöglichen.

**REFERENT:** Christian Bremer, Redner, Autor und laut SAT 1 „Deutschlands Stressexperte Nr. 1“.

- Berlin 26.03.2021
- Mülheim 02.07.2021

## Managementskills im Ingenieurbüro – Unternehmensorganisation und Führung (8 h)

Reflexion der aktuellen sowie möglicher zukünftiger Entwicklungen. Welche Auswirkungen haben Entwicklungen im derzeitigen wirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Kontext auf Ihr Unternehmen? Sind Anpassungen Ihrer Unternehmensorganisation notwendig und sinnvoll? Sind Ihre Strukturen und Prozesse tradiert oder zeitgemäß? Wie können Veränderungen angestoßen und umgesetzt werden? Bedeutet Führung im Wandel auch einen Wandel in der Führung? Welchen Stellenwert hat Führung und wie kann sie gelingen? Reflexion Ihrer eigenen Rolle im Unternehmen als Verantwortliche und Entscheider.

- München 17.05.2021
- Mülheim 26.04.2021
- Berlin 23.08.2021

## Managementskills im Ingenieurbüro – Mitarbeiter finden, binden und entwickeln (8 h)

Wo platziere ich ein Stellenangebot und wie kann ich mein Unternehmen zielführend präsentieren? Wie mache ich uns unterscheidbar vom Wettbewerb? Welche externe Unterstützung ist möglich und sinnvoll? Welche Effekte haben Mitarbeiterbindungsmaßnahmen? Was müssen, können und wollen wir unseren Mitarbeitern anbieten? Balance zwischen Aufwand und Wirkung. Kündigungsgründe und der rechtzeitige Umgang mit Unzufriedenheiten. Was brauchen wir über die fachliche Weiterbildung hinaus an Kompetenzen? Sollen wir Weiterbildung ermöglichen oder müssen wir ein Personalentwicklungskonzept erarbeiten? Wie passen Karriere-wünsche zu unseren flachen Hierarchien? Kleinere Unternehmensgrößen können hier gegenüber den großen Vorteile generieren.

**REFERENTIN:** Dipl.-Ing. (FH) Charlotte Baumann-Lotz, Managementberatung, Business-Coach und Mediatorin

- München 18.05.2021
- Mülheim 27.04.2021
- Berlin 24.08.2021

# Führungskräfte- Seminare 2021

Praxisnahe Fortbildungen mit max. 15 Teilnehmern  
jetzt auch mit Online-Seminaren

# Anmeldung

Termine aktueller  
ONLINE-SEMINARE  
unter [www.vbi.de](http://www.vbi.de)



Wir setzen auf Präsenz bei allen Seminarthemen, bei denen der interaktive, kollegiale Austausch und Praxisübungen methodische Vorteile bringen.

## Seminargebühren inkl. 19% USt.

### (1-2 h) = ONLINE-SEMINAR

- 60 Euro VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflichtkunden
- 120 Euro Externe Teilnehmer

### (8 h) = GANZTAGESSEMINAR (10-18 Uhr)

- 450 Euro VBI-Mitglieder und/oder UNIT-Berufshaftpflichtkunden
- 900 Euro Externe Teilnehmer inkl. Mittagsimbiss, Getränke, Snack

Tagungshotels garantieren für die Einhaltung aller erforderlichen Hygiene- und Abstandsregeln während der Veranstaltung. Wenn der Schwerpunkt auf Vortrag und Erläuterung von (z.B. juristischen) Informationen liegt, bieten wir zudem Online-Formate an.

## Veranstalter

UNIT  
Versicherungsmakler GmbH  
Luxemburger Allee 4  
45481 Mülheim  
Fon 0208 7006-3750  
Fax 0208 7006-3790  
E-Mail [unit@unita.de](mailto:unit@unita.de)  
[www.unita.de](http://www.unita.de)

## Herausgeber

Verband Beratender Ingenieure VBI  
Budapester Straße 31  
10787 Berlin

RABATT  
„2 TAGE“:

10 % bei Buchung  
von 2 BWL-Seminaren  
.....  
20 % bei Buchung aller BWL-  
oder beider Management-  
skills-Seminare

# Seminare

## Vergaberecht für Planungsleistungen und Erfolgsstrategien für die Bewerbung und Angebotsgestaltung (8 h)

Struktur von GWB und weiteren Verordnungen, Regelungen zur Vergabe von Planungsleistungen, Verfahrensarten und E-Vergabe, Ermittlung des Auftragswertes, Leistungsbeschreibung und Formalien, Eignungskriterien und Ausführungsbedingungen, Zuschlagskriterien und Wertung, Richtige Auswertung des Anforderungsprofils u.a. der Vergabebekanntmachung und Erstellen des Teilnahmeantrags und Angebots, Nachweismanagement, Kalkulationsfreiräume erkennen und nutzen – strategische Auswertung der Zuschlagsmatrix, Richtiges Präsentieren des Teams und des Angebots, Rügemanagement und Grundzüge des Rechtsschutzes.

Das Seminar richtet sich an Personen, die mit der Erstellung der Teilnahmeanträge bzw. Angebote betraut sind.

**REFERENTEN:** Dipl.-Ing. Architektin Sandra Trelle, compar – strategien für architektur und städtebau – , spezialisiert auf die Betreuung von Vergabeverfahren für öffentliche Auftraggeber / RA Alexander Nette, LL.M., Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Fachanwalt für Vergaberecht, NETTE Rechtsanwälte

- Hamburg 20.05.2021
- Mülheim 10.11.2021

## Rechtsformen: Haftungsbegrenzung und Beteiligung von Gesellschaftern (4 h)

Wie kann ich mein Privatvermögen gegen berufliche Haftungsansprüche schützen? Was sind die jeweiligen Vor- und Nachteile von GbR, PartG, PartGmbH, GmbH, GmbH & Co. KG? Wie haftet ein GmbH-Geschäftsführer? Wie kann ich wichtige Mitarbeiter, Nachfolger oder Berufskollegen beteiligen? Auf individuelle Fragen der Teilnehmer und deren persönliche Situation wird eingegangen.

**REFERENT:** Dipl.-Kfm. Franz Xaver Ostermayer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner der SPITZWEG Partnerschaft mbB

- Berlin 23.11.2021
- München 28.09.2021
- Frankfurt 11.05.2021

## Agiles Management (8 h)

In vielen Unternehmen herrscht zur Zeit der Ruf nach mehr Freiheit – ohne Hierarchien. Vor allem junge Mitarbeiter fordern mehr Flexibilität und haben eine andere Einstellung zur Work-Life-Balance. Was lässt sich auf Ingenieurbüros übertragen? Welche Faktoren führen zum Erfolg? Wie implementiert man agile Teams? Was bedeutet dies für die Führungsmannschaft? Diese Fragen beantworten wir im aktiven Austausch untereinander. Erste Schritte werden individuell vor Ort ausgearbeitet. Check-up-Liste: Wie agil sind wir jetzt schon? Grenzen von agilem Management in Ihrem Unternehmen.

**REFERENTIN:** Sandra Pellkofer-Gianni, Diplompädagogin, selbstständige Trainerin und Coach

- Berlin 05.10.2021
- Hamburg 22.04.2021
- Frankfurt 29.06.2021

## Nachtragsmanagement: geschickte Vertragsgestaltung als Voraussetzung (8 h)

Was ist das bei Vertragsschluss geschuldete Leistungs-soll? Welche Vergütung ist für die vertragliche Leistung vorgesehen? Welche Lücken entstehen bei Verweis auf die Leistungsbilder der HOAI 2013 in der Leistungsbeschreibung und im Vergütungssystem und wie können sie für Nachträge genutzt werden? Wie können mit geschickter Vertragsgestaltung Spielräume für Nachträge eröffnet werden?

Fallbeispiele: Honorarpauschalen, Abrechnungssystem nach Kostenschätzung/-berechnung, Umgang mit veränderter mitverarbeiteter Bausubstanz, Veränderung des Leistungsumfangs, vertragliche Sonderregeln zu anrechenbaren Kosten, Bonus und verlängerter Bauzeit.

**REFERENT:** Rechtsanwalt Frank Steeger, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Rechtsanwälte Steeger Partnerschaftsgesellschaft mbB

- Stuttgart 04.05.2021
- Frankfurt 07.09.2021
- Hamburg 26.11.2021

# Online-Seminare

## HOAI 2021 – Wie agiere ich mit den neuen Regelungen

Mit der neuen HOAI müssen die HOAI-Regelungen ausdrücklich vereinbart werden, um zur Anwendung zu kommen. Zwar wird das Honorar nach den gleichen Parametern ermittelt, doch gibt es auch einige Änderungen, die im Seminar erläutert werden. Zudem werden Hinweise gegeben, wie vertraglich damit umgegangen werden kann, dass die Honorartafeln nur noch Empfehlungen darstellen.

**REFERENTIN:** Sabine von Berchem, VBI-Syndikusrechtsanwältin

## Bauvertragsrecht: Der Ingenieurvertrag (1,5 h)

**REFERENT:** Rechtsanwalt Prof. Jörn Bröker, HEINEMANN & PARTNER RECHTSANWÄLTE, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

## Rechtssichere Vergabe im Rahmen der Leistungsverpflichtung in den Leistungsphasen 6 + 7, Haftungsfallen vermeiden (1,5 h)

**REFERENT:** Rechtsanwalt Alexander Nette, LL.M., Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Fachanwalt für Vergaberecht, NETTE Rechtsanwälte

Aktuelle Termine der Online-Seminare auf der VBI-Website [www.vbi.de/termine/](http://www.vbi.de/termine/)

## Wirkung & Präsenz bei Online-Präsentationen (1,5 h)

Wie kann ich Zuhörerorientierung, Technik und meine Präsentation gleichzeitig im Blick behalten? Wie wecke ich Interesse von Anfang an? Wie kann ich meine Teilnehmer aktivieren und einbinden? Welche Technik ist nötig (Kamera, Mikrofon, Beleuchtung)? Wie reagiere ich auf Einwände und kritische Fragen? Wie wirke ich vor der Kamera und worauf habe ich achten? Was kann ich tun, damit meine Stimme professionell klingt? Was tun bei Lampenfieber und Blackout? Wie steige ich positiv aus der Präsentation aus?

**REFERENT:** Rainer Baber, M. A., Inhaber Baber Consulting

## Zeit- und Arbeitsmanagement im Home-Office (1,5 h)

Gestaltung und Organisation des Arbeitsplatzes (z.B. Ergonomie, Lichtverhältnisse usw.), Selbsterkenntnisse zum eigenen, aktuellen Zeitmanagement, Individuelle Zeitdiebe und Zeitfallen frühzeitig erkennen und diesen sinnvoll entgegenwirken, Umgang mit innerhäuslichen „Störungen“ Partner, Kinder, Homeschooling und Haushalt, Effektive Arbeits- und Planungstechniken für das Home-Office (Pomodoro Technik, Lifehacker-Methoden und 5-S-Methoden), Hinweise zur Selbststeuerung, Selbstorganisation und Selbstmotivation. Checkliste

**REFERENT:** Holger Sucker, Dipl.-Ing., Psychotherapeut & psychologischer Berater

## Marketing: mit Konzept Ziele und Zielgruppen erreichen

Markt, Ziele, Stärken, Zielgruppen, Neue Leistungsbilder? Werte & Leitbild, Maßnahmenplanung, Budget, Medien: Aufbau eines aussagekräftigen Internetauftritts, Veranstaltungen, Best-Practice-Beispiele

**REFERENT:** Jochen Scholl, M. A., Leiter Öffentlichkeitsarbeit UNITA, zertifizierter Journaliste