

# Teilnahmebescheinigung

**Herr Guido Haupt**

besuchte am 28.01.2005 das Seminar

## „Baufträge mit Gewinn“

Im Seminar wurde eine strategische Herangehensweise zur Preisermittlung vorgestellt, die Kostenoptimierung, Spekulation, Nebenangebote ebenso behandelt wie Preisuntergrenzen.

### Inhalt:

#### **Risikominderung in der Angebotsphase**

Bonitätsprüfung

Berücksichtigung benachteiligender Klauseln  
Unstimmigkeiten in den Verdingungsunterlagen  
Leistungsbegrenzungen im Angebot

#### **Was tun bei Fehlern und Unklarheiten?**

im Leistungsverzeichnis  
im Einheitspreisvertrag  
im Pauschalvertrag

#### **Nebenangebote und Änderungsvorschläge**

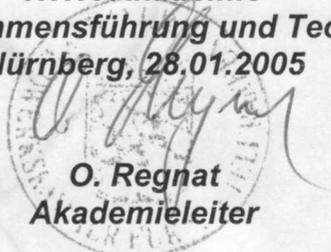
##### **Preisermittlungsstrategien**

Zuschlag um jeden Preis?  
Preisuntergrenzen  
knapper Preis – gute Kalkulation  
Gewinnerzielung in der Bauphase

##### **Der Weg zum Auftrag**

Verhandlungsspielraum  
nachträgliche Pauschalierung

**HWK-Akademie**  
**für Unternehmensführung und Technologie**  
**Nürnberg, 28.01.2005**



**O. Regnat**  
**Akademieleiter**