

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **128 (2002)**

Heft 8: **(Neo-)Strukturalismus**

PDF erstellt am: **25.09.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

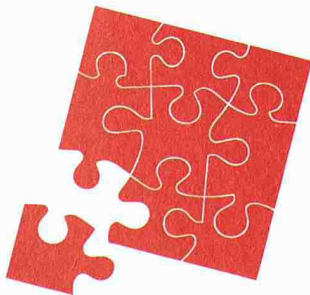
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# Kurs: Umgang mit Nachforderungen

## Checkliste

	ja	nein
Müssen Sie sich in Ihrer Praxis mit finanziellen Nachforderungen herumschlagen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Müssen/Wollen Sie selbst (Nach)forderungen stellen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie die Ursachen für Nach- oder Mehrforderungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie Nach- oder Mehrforderungen vertraglich reduziert oder ausgeschlossen werden können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie allfällige Streitfälle effizient abgewickelt werden können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(kr) Die Antworten auf diese und weitere wichtige Fragen erhalten Sie im Kurs «Umgang mit Nachforderungen». Am ersten Kursnachmittag erhalten Sie einen Überblick über die häufigsten Ursachen für Nach- oder Mehrforderungen wie z.B. Bestellungsänderungen, Unvorhergesehenes, ungenügende Vorgaben seitens des Auftraggebers etc. Zudem wird gezeigt, wie sich Nach- und Mehrforderungen im Rahmen der Vertragsgestaltung vermeiden lassen. Am zweiten Kursnachmittag werden die Möglichkeiten zur Reduktion von Nach- und Mehrforderungen im Rahmen der Auftragsabwicklung sowie das Vorgehen zur effizienten Erledigung von Streitfällen erklärt. Neben Einführungsreferaten werden in Gruppenarbeiten konkrete Fälle gelöst und anschliessend die Ergebnisse im Plenum besprochen.



## Umgang mit Nachforderungen

Referent: Peter Rechsteiner, Fürsprecher, Solothurn

CM8-02 4. und 11. April 2002, 13.30–17.30 Zürich

Teilnahmegebühr SIA-Mitglieder Fr. 460.–  
Nichtmitglieder Fr. 520.–

Auskünfte und Anmeldung bei sia form, Kursadministration, Selnastr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 01 283 15 58, Fax 01 201 63 35, E-Mail: form@sia.ch.

**Bohren  
Rammen**

**Foundationen  
Baugruben-  
abschlüsse  
Grundwasser-  
absenkungen**

**RISI**  
die Spezialtiefbauer

041-766 99 99 [www.risi-ag.ch](http://www.risi-ag.ch)