

**Zeitschrift:** Tec21  
**Band:** 128 (2002)  
**Heft:** 8: (Neo-)Strukturalismus

## **Werbung**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 17.11.2024

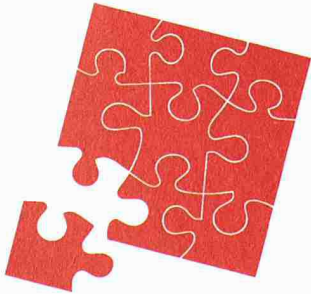
**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# 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)