

Aufbauseminar

„Vertrags- und Claimsmanagement im Projektgeschäft“

für

(Unternehmen)

Termin und Ort nach Vereinbarung

durchgeführt von

Volker Stroh

Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz

Germany

Phone: +49 6131 480 66 40

Mobile: +49 170 305 50 44

E-Mail: contact@volker-stroh.de

Internet: www.volker-stroh.de

(Änderungen während der Seminardurchführung vorbehalten)

Volker Stroh

Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz, Germany

P +49 6131 480 66 40

M +49 170 305 50 44

E contact@volker-stroh.de

I www.volker-stroh.de

Bank: MLP Finanzdienstleistungen AG

Konto Nr.: 404 968 6298

IBAN: DE27672300004049686298

Bankleitzahl: 672 300 00

BIC/SWIFT: MLPBDE61

Ust-IdNr. DE274651857

Steuernummer 26/226/43636

Finanzamt Mainz Mitte

Zielgruppe und Lernziele

Das Seminar richtet sich an Projektbeteiligte, die in verantwortlichen Funktionen und in Vertragsbeziehungen zu Kunden, Kontraktoren bzw. Lieferanten oder Konsortialpartnern agieren, z.B. Projektleiter, kaufmännische Projektmitarbeiter, Teilprojektleiter, Engineering-Manager, Einkäufer, Baustellen-, Bau-, Montage- und Inbetriebnahmeleiter, Contract- und Claimsmanager sowie Vertriebsbeauftragte.

Lernziele sind die Vertiefung von Vertrags- und Claimsmanagement-Wissen sowie dessen praktische Umsetzung und die Vorbereitung auf Claim-Verhandlungen.

Dauer

2 Tage

Inhalte und Ablauf

1. Einführung

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Ziele und Inhalte des Seminars
- 1.3. Spielregeln

2. Kernelemente des Vertrags- und Claimsmanagements (Auffrischung)

- 2.1. Was ist die „Baseline“?
- 2.2. Was ist ein vertragliches „Ereignis“?
- 2.3. Was sind die „Risikobereiche“ der Vertragspartner?
- 2.4. Wie unterscheidet man Vertragsänderungen, Zusatzleistungen und Inklusivleistungen?
- 2.5. Wie werden Claims aufgebaut bzw. abgewehrt?
- 2.6. Was muss wie gemeldet werden?
- 2.7. Wie gehen wir im Vertragsmanagement vor?

3. Vertrags- und Claimsmanagement

- 3.1. Vertragliche Risiken und Chancen erkennen
- 3.2. Verträge managen: Übung mit Gruppenarbeit
- 3.3. Umgang mit Abnahmeverweigerung
- 3.4. Umgang mit Sachmängelanzeigen
- 3.5. Lessons Learnt aus Beispielprojekten

4. Besondere Themen im Vertrags- und Claimsmanagement

- 4.1. Vertragsänderungen richtig bewerten
- 4.2. Beweislast
- 4.3. Risikoverteilung
- 4.4. Kausalität und Mehrfachkausalität (Concurrent Delay)
- 4.5. Bewertung von Zeitclaims
- 4.6. Bewertung von monetären Claims
- 4.7. „Der verzögerte Produktionsstart – Teil 2“:
(Übung mit Gruppenarbeit zur Claimbewertung)

5. Regelung und Beilegung von Claims

5.1. Elemente der abschließenden Claim-Regelung

5.2. Beilegung des Claims

5.3. Entwurf des „Claim Settlements“ (Übung)