

Basisseminar / Web-Seminar

„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 Vermittlung der grundlegenden Paradigmen und Elemente des Vertrags- und Claimsmanagements im Projektgeschäft, die Schärfung des Bewusstseins für die vertragliche Projektgrundlage, die Kompetenzerweiterung zur Erkennung und Steuerung vertraglicher Risiken und Chancen in der Projektabwicklung sowie der sicherere Umgang mit Vertragsänderungen und -störungen bzw. daraus entstehenden Claims.

Dauer

2 Tage Präsenztraining oder eine adäquate Anzahl von Lektionen via Web-Seminar.

Inhalte und Ablauf

1. Einführung

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Ziele, Ansatz und Inhalte des Seminars
- 1.3. Spielregeln
- 1.4. Erwartungen der Teilnehmer

2. Vertrags- und Claimsmanagement in Projekten: Schlüsselwissen

- 2.1. Was ist ein Vertrag und wie kommt er zustande?
- 2.2. „Baseline“: Die vertragliche Projektgrundlage
- 2.3. Was ist Vertrags- und Claimsmanagement?
- 2.4. Was ist eine Vertragsänderung und was sind Zusatzarbeiten?
- 2.5. Was ein Claim?
- 2.6. Wirtschaftliche Bedeutung des Vertrags- und Claimsmanagements
- 2.7. Vertragsrelevante „Ereignisse“
- 2.8. Was ist "Erfüllung"?
- 2.9. Was ist ein Mangel und welche Folgen hat er?
- 2.10. Was ist Verzug und welche Folgen hat er?
- 2.11. Das Mantra des Vertrags- und Claimsmanagements
- 2.12. Claimsmanagement und die Pflege von Vertragsbeziehungen: Ein Widerspruch?
- 2.13. Vertrags- und Claimsmanagement im Vertragsnetz

3. Die „Baseline“ schaffen: Vertragliches Projektmanagement

- 3.1. Der Vertrag und seine Lücken
- 3.2. "Post-award contract engineering"
- 3.3. Eine Baseline schaffen: Übung mit Gruppenarbeit
- 3.4. Die Baseline schaffen I: Werkzeugkiste des vertraglichen Projektmanagements
- 3.5. Die Baseline schaffen II: Definition des „Scope“ und seiner Voraussetzungen

4. Professionelles Vertragsänderungsmanagement

- 4.1. Vertragsänderungen erkennen
- 4.2. Vertragsänderungen steuern
- 4.3. Vertragsänderungen bewerten
- 4.4. Mini-Fallstudie: Change-Management on site

5. Professionelles Claimsmanagement

- 5.1. Der Aufbau von Claims
- 5.2. Typische Schwachpunkte von Claims
- 5.3. Vertragliche Meldungen und Mitteilungen
- 5.4. "Der verzögerte Produktionsstart": Übung mit Gruppenarbeit

6. Strukturen, Prozesse und Werkzeuge:

Vertrags-, Vertragsänderungs- und Claimsmanagement im Unternehmen

- 6.1. Rollen
- 6.2. Aufbauorganisation
- 6.3. Prozesse: Vertragsmanagement, Change Controlling, Vertragsänderungs- und Claimsmanagement
- 6.4. Verfahrensanweisungen
- 6.5. Werkzeuge, u.a. Vertragsanalyse und -erfassung, Contract Briefing
- 6.6. Dokumentation des Projektablaufs, vertragliche Mitteilungen, Ereignis- und Claim-Register