
INDUSTRIEFOKUS: CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT

Die Fachtagung

1155PM
CONSULTANTS



” Eine von Anfang an gelungene Veranstaltung mit sehr interessanten Beiträgen und viel Zeit zum gegenseitigen Austausch. Ich freue mich schon auf den INDUSTRIEFOKUS 2020.

Gunnar Schuchhardt | Bayer AG



#INDUSTRIEFOKUS 2019 RÜCKBLICK

Im Fokus: Strategische Aspekte des Contract & Claim Managements

Am 2. und 3. Juli 2019 führten wir zum zweiten Mal die Fachtagung „INDUSTRIEFOKUS: Contract & Claim Management“ durch. Während sich die Themenauswahl unserer ersten Fachtagung im Jahr 2018 an die Praktiker im industriellen Projektgeschäft wandte, zielte der INDUSTRIEFOKUS 2019 thematisch auf die strategischen Aspekte des Contract & Claim Managements ab.

110 Teilnehmer aus 56 Unternehmen folgten unserer Einladung zur Tagung im Juli 2019 nach Köln und zeigten uns damit, dass wir mit unserem Tagungskonzept „den Nerv der Branche getroffen hatten“. Laut Aussage unserer Tagungsgäste hebt sich unser INDUSTRIEFOKUS: Contract & Claim Management von ähnlich gelagerten Veranstaltungen in Deutschland sehr positiv ab.

Warum unsere Gäste sich so positiv über unsere Tagung äußern? Davon möchten wir Ihnen mit dieser Broschüre einen Eindruck vermitteln und Ihnen auch gleichzeitig einen Ausblick geben auf den nächsten INDUSTRIEFOKUS: Contract & Claim Management unter dem Motto:

Konflikten vorbeugen. Projekte erfolgreich machen.

Wir würden uns freuen, Sie hierzu am 18. und 19. August 2020 wieder in Köln begrüßen zu dürfen.



Corinna Hahn

Dr. Corinna Hahn
Managing Director
1155PM consultants GmbH

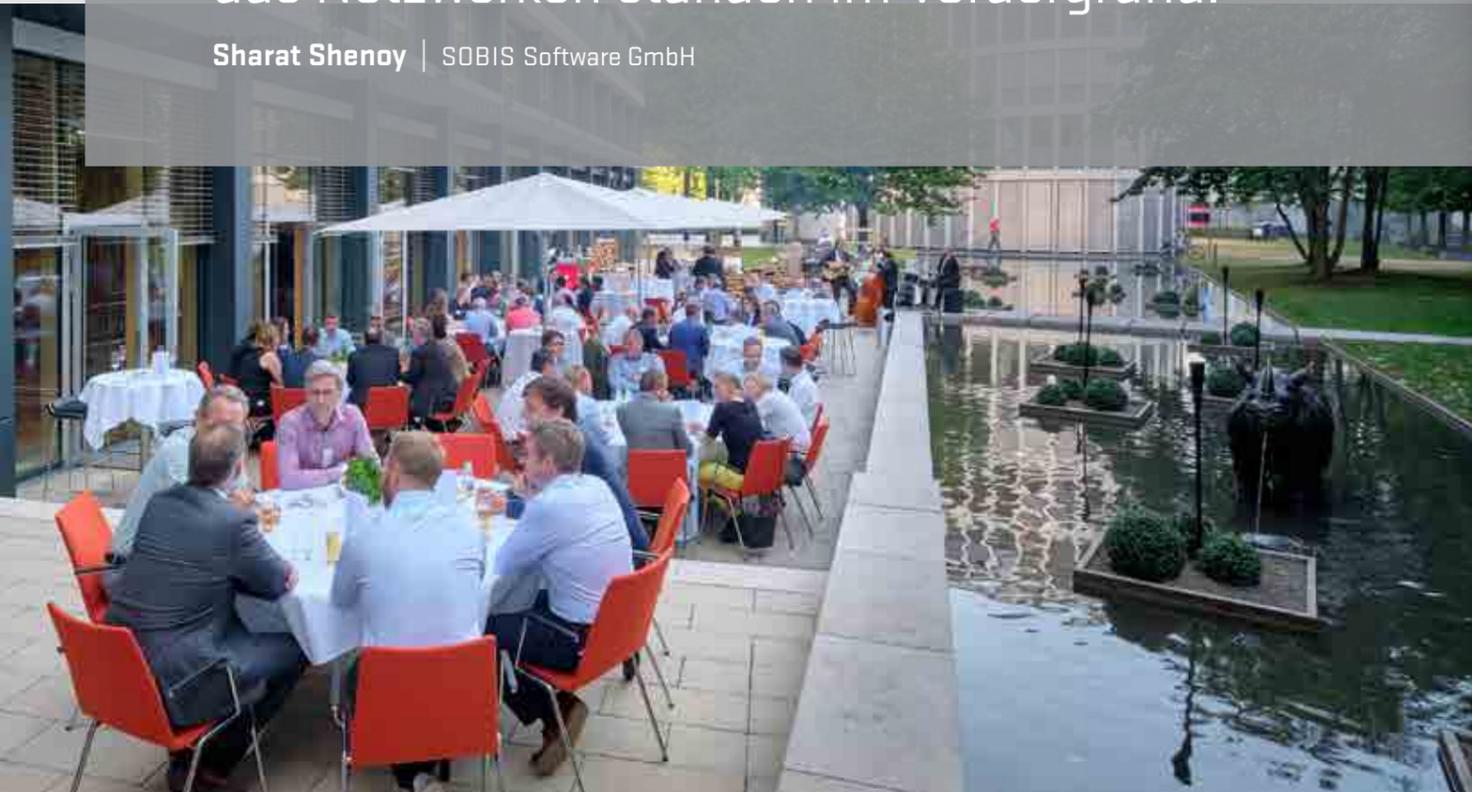
#INDUSTRIEFOKUS 2019

IMPRESSIONEN



” **Das Hotel war top.** Es herrschte eine lockere Atmosphäre. Der Austausch untereinander und das Netzwerken standen im Vordergrund.

Sharat Shenoy | SOBIS Software GmbH



Genügend Raum für inspirierende Themen, Gespräche und neue Kontakte

Unsere jährliche Fachtagung bietet Vorträge, die wirklich interessant und relevant für den Umgang mit Mehrforderungen in Projekten sind. Interessant und relevant deshalb, weil nicht irgendein Tagungsveranstalter diese Themen für Sie gewählt hat, sondern weil uns als Beratungsunternehmen diese Themen tagtäglich in der Projektarbeit beschäftigen. Mit dem INDUSTRIEFOKUS: Contract & Claim Management haben wir ein Tagungsformat etabliert, das neue Einblicke und neue Sichtweisen auf ein vermeintlich trockenes Thema gibt und

einen offenen Austausch ermöglicht – über die vielfältigen Probleme, die industrielle Projektabwicklung mit sich bringt und die clevere Lösungsansätze erfordern. Für die firmenübergreifende Diskussion von sensiblen Themen schaffen wir mit dem INDUSTRIEFOKUS die richtige Atmosphäre. Wir sind uns sicher, dass gutes Essen, passende Getränke und stilvolle Hintergrundmusik mehr zu inspirierenden Gesprächen anregen, als staubige Tagungskekse und prallvolle Vortragsfolien in einem kargen Besprechungsraum.

#INDUSTRIEFOKUS 2019

NETWORKING



Themenschwerpunkt 2019: Strategische Aspekte des Contract & Claim Managements



Branchenübergreifende Sichtweisen auf das Thema

Der Bogen der beruflichen Aufgaben der Vortragenden war weit gespannt: Das Spektrum reichte vom Leiter Projektmanagement in einem Unternehmen des Großanlagenbaus, über Unternehmensjuristen im Kraftwerksgeschäft und Schienenfahrzeugbau bis zum Polizeipsychologen. Dementsprechend vielfältig waren die Themen innerhalb des Schwerpunkts „Strategische Aspekte des Contract & Claim Managements“. Eine Kernaussage jedoch ließ sich aus allen gehal-

tenen Vorträgen extrahieren: Contract & Claim Management sind Aufgaben, deren verschiedene Aspekte Vorbereitung, Struktur und ein konzertiertes Vorgehen des Projektteams erfordern. Den Schlussvortrag hielt Jürgen Hahn, Mitgründer und Mitinhaber der 1155PM consultants GmbH, der anhand von Beispielen aus seiner Beratungspraxis ausführte, wie wichtig ein methodisches Set-up des Contract & Claim Managements im Rahmen der Projektabwicklung ist.

#INDUSTRIEFOKUS 2019 REFERENTEN



Neue Wege für die Vertragsgestaltung: Visualisierung von Verträgen

Dr. Ulrich Hagel
Bombardier Transportation GmbH

Rechtsanwalt und Mediator Dr. Ulrich Hagel, Head of Litigation & General Counsel Office bei Bombardier, erläuterte anhand von realen Beispielen aus dem Projektgeschäft, wie Vertragswerke in industriellen Investitionsprojekten verständlicher gestaltet werden können. Er zeigte auf, wie ein von Worthülsen und Schachtelsätzen befreiter Projektvertrag erheblich an Verständlichkeit gewinnt und durch klare Strukturierung auch besser von den Projektteams verstanden und umgesetzt werden kann.



Claims erfolgreich verhandeln – der Erfolg hat 3 Dimensionen

Jürgen Scheidt
Scheidt Beratungsgesellschaft GmbH

Als absoluter Praktiker mit über 40-jähriger Erfahrung im Projektmanagement von Großanlagen betonte Jürgen Scheidt in seinem Vortrag, dass es für den Projekterfolg beider Vertragsparteien essentiell ist, Win-win-Situationen auf dem Verhandlungswege zu schaffen. Das Streben danach ist keine Manipulationstechnik, sondern diene dazu, die Beziehung zwischen den Vertragsparteien so belastbar wie möglich auszugestalten. Die Grundlage hierfür ist beiderseitiges Vertrauen.

#INDUSTRIEFOKUS 2019

REFERENTEN



Psychologische Aspekte des Verhandeln

Dr. Everhard von Groot
TPS GmbH

Dr. Everhard von Groot ist Geschäftsführer der TPS und Psychologe. Er war langjährig bei der Polizei in NRW mit der Verhandlungsführung bei Geiselnahmen und Erpressungen betraut. In seinem Vortrag stellte er den theoretischen Unterbau der Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungsführung unter psychologischen Aspekten dar: klare Definition der Verhandlungsziele, Festlegung einer Exit-Strategie für den Verhandlungsablauf, Abstimmung der Taktik auf den individuellen Persönlichkeitsstil des Gegenübers.



Contract Management als strategisches Werkzeug: Vertrag und Wirklichkeit

Florian Cahn
Framatome GmbH

Florian Cahn, Vice President Legal / General Counsel bei Framatome, vertrat die These, dass häufig vertragliche Regelungen bei Projekten nur die Illusion von Kontrolle der Abwicklungsrisiken schaffen, weil ihr Zweck die Zuordnung der Risiken zu einer Vertragspartei, nicht aber deren Beherrschung sei. Als konkrete Handlungsempfehlungen für die Vertragsgestaltung zeigte er auf, Projektverträge als „Designprodukte“ zu verstehen. Effiziente Vertragsgestaltung stellt Anwender in den Vordergrund, nicht Rechtsanwälte.



Contract & Claim Management als strategische Teamaufgaben in der Unternehmensorganisation

Jürgen Hahn
1155PM consultants GmbH

Jürgen Hahn ist Mitinhaber der 1155PM consultants und blickt auf langjährige Führungserfahrung im Projektmanagement und Contract & Claim Management zurück. Er ging auf die grundsätzlichen Probleme des Aufbaus von Claim-Management-Organisationen ein, um dann entsprechende Lösungsansätze zu skizzieren. Die Aufgaben im Contract & Claim Management industrieller Projekte müssen im Unternehmen auf die Schultern von vielen unterschiedlichen am Projekt Beteiligten verteilt werden: Contract & Claim Management liegt als Aufgabe in der Verantwortung des gesamten Projektteams.

” **Danke**
für die großartige,
erhellende und
angenehme
Veranstaltung.
Ausgezeichnete
Rednerauswahl.

Isabelle Göllner
Hensoldt Sensors GmbH



INDUSTRIEFOKUS 2020:

CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT



Themenausblick: KONFLIKTEN VORBEUGEN. PROJEKTE ERFOLGREICH MACHEN.

Der beste Claim ist der, der nicht auftritt.

Der dritte INDUSTRIEFOKUS: Contract & Claim Management am 18. und 19. August 2020 in Köln wird sich im Schwerpunkt mit dem Themenkreis der Konfliktvermeidung und -bewältigung im Rahmen von industriellen Investitionsprojekten beschäftigen.

Kommt es während der Projektabwicklung zum Konflikt zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, ist guter Rat teuer. Eskalieren solche Konflikte, geht es meist um viel Geld und da hört bekanntlich die Freundschaft auf. Als Folge verschlechtert sich die Qualität der Zusammenarbeit im Projekt und die Erreichung der Projektziele ist gefährdet. Eine Loose-loose-Situation ist entstanden.

Der INDUSTRIEFOKUS 2020 wird sich u.a. darum drehen, wie man Konflikte vorhersehen und mit welchen Maßnahmen man unvorhersehbare Konflikte im Projekt zum Wohle beider Vertragsparteien beherrschbar machen kann. Wir werden über Vorhersehbarkeiten im Projekt, über die scheinbare Sicherheit von Projektterminplänen und über retrospektives „Ich hab's ja gleich gewusst“ sprechen. Auch sind Themen wie „Die Bedenkenanzeige: Ärgernis oder willkommener Hinweis?“ und „Zuckerbrot & Peitsche: Erfahrungen mit Bonus- / Malus-Regelungen in Projektverträgen“ geplant.

Wir haben von unseren Tagungsgästen aus den Vorjahren viele weitere Ideen und Anregungen für Vortragsthemen erhalten. Diese werden wir auf Umsetzbarkeit prüfen und Sie über unsere Website über die final von uns ausgewählten Vortragsthemen informieren.

#INDUSTRIEFOKUS 2020

SAVE THE DATE

Die nächste Fachtagung findet vom 18. bis 19. August 2020 in Köln statt.

Seien Sie dabei, wenn zum 3. Mal anerkannte Experten des Contract & Claim Managements mit Ihnen ihr Wissen und ihre Erfahrungen im Umgang mit den vielfältigen Aspekten des Contract & Claim Managements im industriellen Projektgeschäft teilen. Und damit auch das Networking nicht zu kurz kommt, veranstalten wir am Vorabend des Thementages wieder unser beliebtes Get-together „Beefing-up your Claims Management“ in angenehmer Atmosphäre (bei gutem Wetter auf der Gartenterrasse des Radisson Blu Hotels), untermalt von Live-Musik.

Bitte merken Sie sich den Termin für diese Veranstaltung vor. Eine persönliche Einladung an Sie erfolgt ab Anfang 2020 (gern können Sie über industriefokus@1155pm.de vorab Ihr Interesse an unserem INDUSTRIEFOKUS 2020 signalisieren). Sollten Sie Fragen zu unserer Veranstaltung haben, so steht Ihnen unsere Projektleiterin der Fachtagung unter den untenstehenden Kontaktdetails gerne zur Verfügung.



Ihre Ansprechpartnerin

Christina Högy

Projektleiterin Fachtagungen und Seminare
1155PM consultants GmbH

Tel: +49 (331) 86750-158

Mail: industriefokus@1155pm.de

UNSERE REFERENZEN. CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT: GLOBAL RESPEKTIERT.



14,7
Milliarden €

... beträgt das Investitionsvolumen der Projekte unserer Kunden, die wir seit Gründung im Jahr 2002 erfolgreich im Contract & Claim Management begleitet haben.

11,2
Prozent

... dieser 14,7 Milliarden € in den von uns begleiteten Projekten waren strittige Mehrforderungen zwischen unseren Kunden und deren Vertragspartnern.

784,3
Millionen €

... Mehrvergütung konnten wir insgesamt für unsere Kunden in deren Projekten erfolgreich geltend machen. Dies bedeutet: mehr Profit für unsere Kunden!

”

Der INDUSTRIEFOKUS 2019

hat die enorme Bedeutung von instrumentalen und psychologischen Aspekten im operativen und strategischen Vertragsmanagement sehr anschaulich und kurzweilig herausgestellt. Eine Bereicherung für alle Unternehmungen im Anlagenbau-Projektgeschäft – **Well done!**

Holger Brandt

Head of Commercial Project Management
TAKRAF GmbH



Herausgeber & Veranstalter:

1155PM consultants GmbH
Karl-Marx-Strasse 59
D-14482 Potsdam

Telefon: +49 (331) 86750-150
Telefax: +49 (331) 86750-159
E-Mail: yourproject@1155pm.de

www.1155pm.de