

1155PM



CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT

WORKSHOPS & SEMINARE

Praxisnah.
Von Experten.
Auf den Punkt gebracht.

1155PM consultants GmbH
An der Obstwiese 13
D-14109 Berlin

T +49 (30) 8145701 - 30
F +49 (30) 8145701 - 39
E yourproject@1155pm.de

www.1155pm.de

✓ KONSEQUENT
✓ EXAKT
✓ PROFITABEL

Workshops & Seminare

Contract & Claim Management (CCM)

Ihre Projekte sind von Jahr zu Jahr **komplexer** geworden.
Die Zeit vom Start bis zur Abnahme Ihrer Projekte wird **knapper**.
Der **kaufmännische Erfolg** Ihrer Projekte ist oft gefährdet.

Wir können helfen.

Die 1155PM consultants GmbH bietet Ihnen Branchen-Know-how, Engagement und das Wissen und die Erfahrungen im Commercial, Contract & Claim Management, die für Ihre Projekte erfolgsbestimmend sind. Wir wissen wie der Hase im Projekt läuft. Meist nicht geradeaus und die Tücke liegt sowieso im Detail des Projektes. Der Alltag im Projekt ist eben von Überraschungen und Fehleinschätzungen geprägt, deren Korrektur Wissen und Erfahrung im Contract & Claim Management erfordert.

All dieses Wissen und diese Erfahrungen geben wir Ihnen in unseren Seminaren & Workshops weiter. In lockerer Lernatmosphäre, die Diskussionen und Interaktion mit unseren Trainern und Moderatoren zulässt und Eitelkeiten keinen Raum gibt. Eine praxisnahe Sprache ist für uns hierbei selbstverständlich.

Gleich ob Ihr Unternehmen Auftraggeber, Auftragnehmer, Kontraktor, Lieferant oder Owner's Engineer ist; wir kennen jede Sichtweise auf ein industrielles Projekt und schulen Sie in den geeigneten Vorgehensweisen des Contract & Claim Managements. Kurz gesagt:

Praxisnah. Von Experten. Auf den Punkt gebracht.

Industrielle Projekte sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich komplexer geworden. Nicht nur die Technologien in den Projekten sind komplexer geworden, sondern auch die vertraglichen, terminlichen und kaufmännischen Rahmenbedingungen unter denen Projekte erfolgreich von Ihren Mitarbeitern ins Ziel gebracht werden müssen.

„Der schönste Claim ist der, der im Projekt nicht auftritt“ sind, unserer Meinung nach, wahre Worte eines unbekannten Projektleiters. Erreichen lässt sich der „nichtauftretende Claim“ durch weise Voraussicht eines möglichen späteren Unbills im Projekt, genauso wie durch ebenso weitsichtige Gestaltung des Projektvertrages. Wir bei der 1155PM consultants GmbH haben die Weisheit nicht mit den „sprichwörtlichen Löffeln gefressen“. Unsere Mitarbeiter verfügen jedoch über jahrzehntelange Erfahrung mit der Vorbereitung und Abwicklung von industriellen Groß- und Großprojekten. Wir wissen aber, dass auch „kleine“ Projekte sich manchmal zu einem sprichwörtlichen großen Albtraum entwickeln können. Deshalb zeigen wir Ihren Mitarbeitern in unseren Seminaren & Workshops wie man mit „bösen Überraschungen“ im Projekt, unabhängig von der Projektgröße, vertragskonform und anspruchswahrend umgeht und dennoch nicht die Beziehung zum Vertragspartner im Projekt stört. Unsere Seminare und

Workshops im Contract & Claim Management bringen demjenigen einen Vorsprung für den Projektalltag, der ein besseres Verständnis der kaufmännischen und vertraglichen Tücken im Management komplexer Projekte erlangen möchte. Wir bieten Ihnen einen Überblick über die notwendige Organisation und über Methoden des Contract & Claim Managements, die der Alltag in Ihrem Projekt von Ihnen fordert. Genauso können wir mit Ihnen in die Anforderungen des Contract & Claim Managements detailliert einsteigen, wenn Sie es wünschen, auch am ganz konkreten Beispiel Ihres Projektes.



Christina Högy
Leiterin Seminare &
Konferenzen

KOMPAKT-SEMINAR CCM

1 ganzer Tag voller Expertenwissen für Ihr Team

Einen ganzen Tag lang gibt unser Seminarleiter sein Wissen und seine Erfahrung im Contract & Claim Management an Ihre Mitarbeiter weiter.

Unser KOMPAKT-Seminar hilft Ihren Mitarbeitern zu verstehen, wie Streitigkeiten und Konflikte in Engineering-Projekten entstehen. Gleichzeitig trägt es dazu bei, die Ursachen hierfür zu erkennen und mit diesem Wissen künftig solche Streitigkeiten und Konflikte vermeiden zu können. Ohne Streitigkeiten und Konflikte steigt die Effizienz und die Profitabilität auf beiden Seiten des Verhandlungstisches; beim Auftraggeber und beim Auftragnehmer eines industriellen Projektes. Was unterscheidet einen Change Order-Request von einem Claim? Was ist eine Leistungsstörung? Und warum ist eine Behinderungsanzeige kein „unfeiner“ Brief? Beginnend mit einer Klärung der generellen Begrifflichkeiten des Contract & Claim Managements führt unser KOMPAKT-Seminar Ihre teilnehmenden Mitarbeiter schnell in die Praxis des Projektgeschäftes. In unserem KOMPAKT-Seminar halten wir es für wichtig, Ihren Mitarbeitern die Scheu zu nehmen vor Mehrforderungen im Projekt. Wir zeigen wie Projektverträge üblicherweise „gestrickt“ sind und auch warum sie manchmal Probleme

verursachen. Wir sprechen mit Ihren Mitarbeitern darüber warum ein Miteinander der Vertragsparteien im Projekt eine gute Idee ist und warum Partnerschaftlichkeit im Projekt auch übertrieben werden kann. Der Bedeutung der drei wichtigsten Worte im Claim Management: „Dokumentation“, „Dokumentation“ und „Dokumentation“ kommt in unserem KOMPAKT-Seminar genauso eine tragende Rolle zu, wie der Notwendigkeit zu sachgerechtem formalem Schriftwechsel im Projekt. Ein Seminar ist keine Einbahnstraße. Deshalb ist unser Seminarleiter an diesem gemeinsamen Tag mit Ihren Mitarbeitern auch nicht ausschließlich „auf Sendung“. Aktiv werden Ihre Mitarbeiter in unserem KOMPAKT-Seminar dazu aufgefordert, eigene Erfahrungen aus ihren Projekten in das Seminar hineinzutragen und sich Rat einzuholen, genauso wie aktive Vertiefung des Lehrstoffes durch Gruppenarbeit und eine Übung anregen.

Dieses Seminar deckt die Anforderungen an das Contract & Claim Management in internationalen Projekten unserer Kunden mit ab. Bitte haben Sie daher Verständnis dafür, dass im Seminar vereinzelt mit englischsprachigen Beispielen gearbeitet wird.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Maximal 15 Teilnehmer
- 1 ganzer Tag von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Das Seminar findet in Ihren Unternehmensräumen oder in einem Seminarhotel Ihrer Wahl statt.

ZIELGRUPPE

- Projektleiter
- Bauleiter
- Engineering Mitarbeiter
- Monteure

BRANCHENFOKUS

Verfahrenstechnik, Energiewirtschaft, Produktionstechnik, Fertigungstechnik, Sondermaschinenbau

IHRE VORTEILE

- Guter Überblick über das Thema
- Überwiegend frontaler Vortrag
- Vereinzelte Gruppenarbeiten und Übungen mit den Seminarteilnehmern
- Hochwertiges Handout begleitend während des Seminars
- Fotodokumentation des KOMPAKT-Seminars im Nachgang zum Seminar
- Umfangreiche ergänzende Unterlagen zum Thema im Anschluss an das Seminar
- Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer

Teilnehmerstimme

>> Die Inhalte wurden sehr gut und knapp, aber für den zeitrahmen ausführlich kommuniziert. <<

Teilnehmer / Mai 2019
Unternehmen der Petrochemie

INTENSIV-SEMINAR CCM

2 ganze Tage, um ins Detail zu gehen

Zwei volle Tage stellen wir mit Ihren Mitarbeitern das Thema „Contract & Claim Management“ in unseren gemeinsamen Fokus.

In unserem INTENSIV-Seminar geben wir Ihren Mitarbeitern ausreichend Raum, um mit uns und mit den anderen Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen sich in aller Tiefe über Probleme im Projektalltag auszutauschen. Unser Seminarleiter berichtet Ihren Teilnehmern aus seiner eigenen Berufspraxis im Projektgeschäft; „skizziert“ hierzu Herausforderungen mit gestörten Projektabläufen in eigenen vergangenen Projekten und spielt den Ball zu Ihren Mitarbeitern, um diesen dann Rede und Antwort zu deren Fragen zum Thema zu stehen. In unserem INTENSIV-Seminar stellen wir eingangs im Plenum ein gemeinsames Verständnis der grundlegenden Begriffe im Contract & Claim Management her. Wir sprechen mit Ihren Mitarbeitern ausführlich über die Ursachen von Claims, über die Angst des Vertriebs vor dem Auftraggeber, genauso wie über Allmachtsgefühle des Einkaufs des Auftraggebers gegenüber dem Kontraktor. Rollenkonflikte bei der Ansiedlung des Claim Managers in der eigenen Unternehmensorganisation kommen genauso zur Sprache, wie der richtige Zeitpunkt zum Stellen eines

Claims an den Vertragspartner. Patentrezepte für das Claimen nennen wir Ihnen nicht (es gibt keine). Aber wir zeigen Ihren Mitarbeitern wie man eine Behinderungsanzeige und einen Claim schreibt. Und warum der Projektvertrag der Freund eines jeden Projektmitarbeiters ist, genauso wie die gute Projektdokumentation der beste Freund des Claim Managers ist. Unser INTENSIV-Seminar bietet viel zeitliche Gelegenheit dazu, mit Ihren Mitarbeitern Gruppenarbeiten durchzuführen. Welche dies sind, legen wir gemeinsam mit Ihnen fest. Zum Standard gehört jedoch unsere Gruppenarbeit zu den Methoden der Vertragsanalyse, während derer wir einen von Ihnen beizustellenden realen Projektvertrag „nach allen Regeln der Kunst“ auf Schwachstellen und Stärken überprüfen und auseinandernehmen. Weitere Gruppenarbeiten zu Themen wie Verhandlungsführung, Claim-Management-Strategieentwicklung und das Modellieren von Contract & Claim Management Geschäftsprozessen schneiden wir gerne auf Ihre Bedürfnisse zu.

Dieses Seminar deckt die Anforderungen an das Contract & Claim Management in internationalen Projekten unserer Kunden mit ab. Bitte haben Sie daher Verständnis dafür, dass im Seminar vereinzelt mit englischsprachigen Beispielen gearbeitet wird.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Maximal 15 Teilnehmer
- 2 ganze Tage von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Das Seminar findet in Ihren Unternehmensräumen oder in einem Seminarhotel Ihrer Wahl statt.

ZIELGRUPPE

- Projektleiter
- Bauleiter
- Einkäufer
- Engineering Mitarbeiter
- Vertriebsmitarbeiter

BRANCHENFOKUS

Verfahrenstechnik, Energiewirtschaft, Produktionstechnik, Fertigungstechnik, Sondermaschinenbau

IHRE VORTEILE

- Tiefer Einstieg in das Thema
- Ausgewogener Mix aus frontalem Vortrag und vielen Gruppenarbeiten und Übungen
- Hochwertiges Handout begleitend während des Seminars
- Umfangreiche ergänzende Unterlagen zum Thema im Anschluss an das Seminar
- Fotodokumentation des KOMPAKT-Seminars im Nachgang zum Seminar
- Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer

Teilnehmerstimme

>> Sehr gute Moderation. Besonders schön war, dass die Aspekte sowohl von Auftragnehmerseite als auch von Auftraggeberseite beleuchtet wurden. <<

*Teilnehmer / August 2019
Industriemontageunternehmen*

KICK-OFF-WORKSHOP CCM

Methoden und Vorgehensweisen im Team vereinbaren

Steht ein besonders heikles Projekt in Ihrem Unternehmen an? Ein Projekt, welches technologisch, terminlich, administrativ und kaufmännisch ein richtiger Brocken zu werden scheint? Dann ist es jetzt an der Zeit – besser höchste Zeit –, sich einmal Zeit zu nehmen. Zeit dafür, gemeinschaftlich im Kernteam des Projektes das projektbegleitende Contract & Claim Management richtig aufzusetzen und Ihre Mannschaft „wie einen Mann“ im Projekt gegenüber Ihren Vertragspartnern agieren zu lassen.

In dem von uns für Sie vorbereiteten und durchgeführten ganztägigen Kick-Off-Workshop „Contract & Claim Management“ erarbeiten wir gemeinsam mit Ihrem Team die Grundsätze für das Contract & Claim Management in Ihrem konkreten Projekt.

Nachdem wir von Ihnen gebrieft wurden über die Ziele, die Sie mit Ihrem Projekt erreichen wollen, stellen wir Ihnen und Ihrem Projektteam Möglichkeiten vor:

- Wer aus Ihrem Team die Rolle des Contract & Claim Managers wahrnehmen sollte,
- Welche Informationen, in welcher Form über Ablaufstörungen, Abweichungen und Änderungen in Ihrem Projekt, an welchem Ort, von welchem Personenkreis erfasst werden sollten

- Wie diese Informationen durch Ihre Projektorganisation „wandern“ sollen
- Welche Strategie im Contract & Claim Management je vertraglicher Schnittstelle umgesetzt werden soll

Basierend auf unserer Vorarbeit anhand Ihres verbalen Briefings und der von Ihnen zur Verfügung gestellten Projektinformationen bereiten wir für Sie ganz individuell den Kick-off-Workshop des Contract & Claim Managements für Ihr Projekt vor. Im Workshop selbst stellen wir Ihrem Projektteam die Handlungsalternativen vor und moderieren die Entscheidungsfindung Ihres Teams. Hierbei fließt stets unsere eigene Erfahrung aus einer Vielzahl (Stand 2019: mehr als 150) von Projekten ein.

Die Ergebnisse des Workshops dokumentieren wir für Sie in einer umfangreichen und ausführlichen Richtlinie „Contract & Claim Management in Ihrem Projekt.“

CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT
RECHNEN SICH. NICHT NUR 5 VOR 12.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Maximal 12 Teilnehmer
- 1 ganzer Tag von 09:00 Uhr bis „open end“
- Der Workshop findet in Ihren Unternehmensräumen oder in einem Seminarhotel Ihrer Wahl statt.

ZIELGRUPPE

- Kernteam Ihres Projektes

BRANCHENFOKUS

Verfahrenstechnik, Energiewirtschaft, Produktionstechnik, Fertigungstechnik, Sondermaschinenbau

IHRE VORTEILE

- Kein Seminar, sondern konkrete Arbeit zur Vorbereitung eines Ihrer Projekte auf leistungsfähiges Contract & Claim Management
- Erstellung einer umfangreichen Contract & Claim-Management-Richtlinie als Grundlage für die Arbeit Ihres Teams im Projekt durch uns
- Fotodokumentation des Kick-off-Workshops im Nachgang der Veranstaltung

Teilnehmerstimme

>> Der KICK-OFF-WORKSHOP von 1155PM hat unser Projektteam auf den richtigen Weg für das Contract & Claim Management im Projekt eingeschwenken. <<

*Teilnehmer / Februar 2018
Unternehmen des v erfahrentechnischen
Anlagenbau*

1155PM

- ✓ KONSEQUENT
- ✓ EXAKT
- ✓ PROFITABEL



MANAGEMENT-WORKSHOP

Vergaberisiken einschätzen

Unser Workshop „Vergaberisiken einschätzen“ minimiert Gefahren für anstehende Großprojekte mit besonderen Rahmenbedingungen. Unter unserer Moderation erarbeiten wir mit Ihrem Management-Team das Risiko-Profil Ihres Projektes heraus, welches Sie künftig an einen oder mehrere Kontraktoren zur Umsetzung vergeben möchten.

Projekte werden so gut oder so schlecht abgeschlossen, wie man sie vorbereitet und begonnen hat. Dass dies keine Binsenweisheit ist, weiß jeder, der einmal erlebt hat, wie schnell ein Projekt ins Trudeln geraten kann, weil eine scheinbar unwichtige Rahmenbedingung eines Projektes plötzlich unerwartet zur Bedrohung für das ganze Projekt, oder schlimmer noch, für das ganze eigene Unternehmen wurde.

Wenn Sie uns mit der Durchführung des Workshops „Vergaberisiken einschätzen“ beauftragen, dann zielt unsere Arbeit im Workshop darauf ab, ein umfassendes Bild der künftigen Rahmenbedingungen in Ihrem Projekt zu „zeichnen“. Herrscht unter Ihnen Einigkeit darüber, was diese Rahmenbedingungen konkret sind, dann stellen wir für Sie vertragliche und kaufmännische Handlungsoptionen dar, mit welchen Sie Ihre Kontraktoren für das konkrete Projekt verpflichten können und welche Risiken diese jeweiligen Handlungsoptionen für Sie beinhalten. Aber

nicht genug damit, dass Sie das Vergaberisiko mit Ihren Kontraktoren nach unserem Workshop im Detail kennen; wir zeigen Ihnen genauso auf, welche Mitwirkungspflichten in Ihrem Projekt auf Sie zukommen. Auch wägen wir gemeinsam mit Ihnen ab, wie stark Sie Ihre Anordnungsrechte gegenüber Ihren Kontraktoren im Projekt vertraglich ausprägen müssen, um noch auf Unwägbarkeiten kosteneffizient reagieren zu können, aber dem Kontraktor auch nicht Tor und Tür für Nachforderungen zu öffnen.

CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT
RECHNEN SICH. NICHT NUR 5 VOR 12.



RAHMENBEDINGUNGEN

- Für Anlagenbetreiber
- Maximal 12 Teilnehmer
- 1 ganzer Tag von 09:00 Uhr bis „open end“
- Der Workshop findet in Ihren Unternehmensräumen oder in einem Seminarhotel Ihrer Wahl statt.

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer
- Bereichsleiter

BRANCHENFOKUS

Verfahrenstechnik, Energiewirtschaft,
Produktionstechnik, Fertigungstechnik,
Sondermaschinenbau

IHRE VORTEILE

- Kein Seminar, sondern konkrete Arbeit zur Einschätzung des Vergabe-Risikos in einem Ihrer Projekte
- Erstellung einer umfangreichen Vergaberichtlinie für Kontraktorenleistungen durch uns als Grundlage für die Vorbereitung Ihres Projektes durch Ihr Vergabe-Team
- Fotodokumentation des Management-Workshops im Nachgang zur Veranstaltung

Teilnehmerstimme

>> 1155PM hat uns mit diesem Workshop schnell und verständlich Vergaberisiken mit unseren Hauptkontraktoren aufgezeigt. <<

*Teilnehmer / August 2017
Anlagenbetreiber Spezialchemie*

1155PM

- ✓ KONSEQUENT
- ✓ EXAKT
- ✓ PROFITABEL



**WIR HELFEN IHNEN,
IHR PROJEKT SICHER ZU MACHEN.**

Nutzen Sie unser Branchen-Know-how und
unsere Erfahrung im Contract & Claim Management.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

1155PM

1155PM consultants GmbH
An der Obstwiese 13
D-14109 Berlin

T +49 (30) 8145701 - 30
F +49 (30) 8145701 - 39
E yourproject@1155pm.de

www.1155pm.de

✓ KONSEQUENT
▼ EXAKT
▮ PROFITABEL