



Vertragsmanagement – die kommerzielle Seite Ihrer Verträge

- ◆ **Vertragsmanagement: Mehr als eine Termin- und Fristenkontrolle!**
- ◆ **Überwachen Sie mit einem strukturierten Ansatz die kommerzielle Umsetzung Ihrer Verträge!**
- ◆ **Behalten Sie Ihre non-conformance Kosten im Blick!**
- ◆ **Ein ganzheitlicher, strukturierter Ansatz im Vertragscontrolling macht die finanziellen Seite Ihrer Verträge transparenter!**

In Kooperation mit:



15. Juni 2016

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Wirtschaftskammer Österreich, Saal 5

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien



Zielgruppe

- ◆ **Vertrags-Manager**
- ◆ **Controller**
- ◆ **Kaufmännische Leiter**
- ◆ **Geschäftsführer**

Hintergrund & Seminarziel

Global zu agieren und dabei die damit verbundenen Risiken im Blick zu haben, weltweit Produkte erfolgreich zu vermarkten, aber dennoch die Kosten im Griff zu behalten gehört zu den Herausforderungen die sich international tätige Unternehmen zunehmend stellen müssen.

Einer von der International Association of Commercial and Contract Managers (IACCM) durchgeführten Studie zufolge verlieren Unternehmen pro Jahr durchschnittlich 9,2% ihrer Umsätze aufgrund eines unzureichenden oder nicht existierenden Vertragsmanagements. Aber wo genau entstehen diese Verluste, z.B. durch Risiken aufgrund von regionalen Gegebenheiten? Und wie lässt sich abschätzen, wie viel diese Risiken kosten und mit welchem Aufwand sie minimiert werden können? Wo im Projektverlauf verlieren Sie Geld, weil Sie z.B. zusätzlich erbrachte Leistungen nicht verrechnen können?

Mit kontinuierlichem Vertragsmanagement bietet sich ein Ansatz, strukturiert und planvoll die kommerziellen Auswirkungen vertraglicher Vereinbarungen während der Umsetzungsphase zu überwachen und zu kontrollieren. Der Einsatz von aussagefähigen Kennzahlensystemen (KPI, Leistungsindikatoren) ermöglicht dabei die regelmäßige und wirtschaftliche Kontrolle des Vertrages oder Projektes.

Grundlage jeglicher geschäftlicher Aktivität bilden die vertraglichen Vereinbarungen zum Austausch von Waren und Dienstleistungen gegen Geld. Die anhaltende Globalisierung und zunehmender Wettbewerbsdruck rücken die wirtschaftliche Betrachtung von Verträgen stärker in den Mittelpunkt. Das Hauptanliegen einer solchen Betrachtung ist die Sicherung der Liquidität u.a. durch Minimierung von Risiken, fristgerechte und profitable Abwicklung der Aufträge und fundierte Handhabung von Forderungen.

Dieses neu konzipierte Seminar bietet nicht nur Einführung in die folgenden Teilbereiche, sondern ermöglicht anhand von Beispielen auch einen tieferen Einblick in das Thema. Gemeinsam mit einem Finanzierungsexperten werden hier Übungsmöglichkeiten geboten, um den Teilnehmern die Umsetzung in der Praxis zu erleichtern.

- ◆ Risiko-,
- ◆ Vertragsänderungs- und
- ◆ Forderungsmanagement
- ◆ Vertragscontrolling (Leistungsindikatoren, Aufgaben- und Rollenmodell)
- ◆ Vertragsverwaltung (Berichterstattung/Reporting, Dokumentation)

Referenten

- **CLAUDIA GERLACH, CG Kontrakt - Vertragsmanagement im Mittelstand**, über 20 Jahren Erfahrung und Praxis im internationalen Projektgeschäft internationaler Konzerne; berät und unterstützt nunmehr mittelständische Unternehmen im Aufbau und der Einführung von Vertragsmanagement-Prozessen mit den Schwerpunkten Beratung (unternehmenseigene Regelwerke & Leitfäden, Prozesseinführung Vertragscontrolling, Kompetenzentwicklung), Schulung (Risiko, Vertragsänderungs- und Forderungsmanagement) und Coaching. Weitere Informationen unter www.cgkontrakt.eu oder per email : info@cgkontrakt.eu
- **Mag. Michael PLECHATY, VA TECH Finance GmbH**, arbeitet seit Gründung bei der VA TECH Finance GmbH im Jahr 1995 und ist Senior Vice President der Firma; arbeitete in der Finanzabteilung der Steyr Daimler Puch AG, gefolgt von jener der Steyr Nutzfahrzeuge AG; war Leiter der Finanzabteilung der SGP Energie- und Umwelttechnik GmbH, der Abteilung Verkaufsfinanzierung Wien der Voest Alpine Industrieanlagenbau GmbH sowie der Finanzabteilung der Elin Energieanwendung GmbH; verfügt über langjährige Erfahrung im operativen Export- und Projektgeschäft; hat für die VA Technologie AG das Finanzrisikomanagement sowie die entsprechenden Richtlinien ausgearbeitet und für die VA TECH – Konzernfirmen die diesbezüglichen Schulungen durchgeführt.

Programm

Was macht Vertragsmanagement?

Wo setzt Vertragsmanagement an? Ein Blick auf die Ausgangssituation, die Anwendungsbereiche von Vertragsmanagement und die Zielsetzung führt in das Thema ein und zeigt die Gründe für ein strukturiertes Vorgehen auf.

Warum müssen Verträge gemanagt werden?

Auch nach gründlicher Verhandlung und erfolgter Vertragsunterschrift müssen Verträge weiter betreut werden, auch und gerade in der Umsetzungsphase. Durch Vertragsmanagement wird Transparenz hergestellt, wo

- Im Verlauf der Umsetzung zusätzliche Kosten entstehen können
- Die Haupt-Kostentreiber sind
- Und wann Risiken entstehen

Außerdem können für die Umsetzung erforderliche Maßnahmen bereits in der Angebotsphase definiert, mit dem Kunden abgestimmt und in das Vertragswerk aufgenommen werden.

Wie ist die Vorgehensweise?

Die Teilprozesse Risiko-, Vertragsänderungs- und Forderungsmanagement werden mit Aufgaben, Methoden und Werkzeugen vorgestellt. Anhand eines Fallbeispiels aus der Praxis sowie aktuellen Beispielen aus der Finanzierung und Absicherung von Projekten wird die Anwendung der Prozesse anschaulich dargestellt und geübt.

Vertragsmanagement – die wirtschaftliche Sicht

Welche Faktoren beeinflussen die Profitabilität des Vertrages während der Umsetzung? Welche Aufgaben, Methoden und Werkzeuge kommen zum Einsatz, um die Wirtschaftlichkeit des Vertrages zu sichern? Ein Beispiel zur Entwicklung von Leistungsindikatoren (KPIs) verdeutlicht den kommerziellen Ansatz im Vertragswesen. Die Darstellung am Beispiel der Balanced Score-card erklärt die Einbindung in das unternehmenseigene Reporting-System.

Vertragsmanagement in der Unternehmensorganisation

Wie beeinflussen sich die Faktoren Menschen, Verträge und Prozesse während der Umsetzung? Welche organisatorischen Maßnahmen müssen ergriffen werden, damit dieses Zusammenspiel reibungslos ablaufen kann? Ein Überblick über die Möglichkeit, vertraglich relevante Informationen in unternehmenseigene Reporting-Systeme einzubinden und ein Ausblick auf zukünftige Entwicklungen runden den Aspekt der organisatorischen Einbindung ab.

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge
- Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie
- Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen
- Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation
- Prävention vor Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Korruption, Spionage

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
600	DeEn	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (E-RA600)	25,00
715	DeEn	Incoterms® 2010	38,00
865	DE	ICC Schiedsgerichtsordnung & Mediations-Regeln	0,00

Alle Preise zzgl. 10 % Verpackung u. Porto und 10 % MWSt.

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Herr Marcel Hribernik
 ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: m.hribernik@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

weitere ICC Austria Seminare:

- **Marktchancen für Anlagenbauer durch mitangebotene Finanzierungen;** 19. April 2016, Wien
- **Steuerliche Aspekte im internationalen Projektgeschäft** 10.5.2016, Wien
- **Projektcontrolling und Leistungsfortschrittskontrolle im internationalen Maschinen- und Anlagenbau** 7. Juni 2016, Wien

alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung

Vertragsmanagement – die kommerzielle Seite Ihrer Verträge

15. Juni 2016, 9.00 – ca. 17.00 Uhr
Wirtschaftskammer Österreich, Saal 5
Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

Teilnahmegebühr

inkl. Seminarunterlagen,
 Kaffeepausen, Mittagsimbiss

€ 470,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 376,00 + 20% USt.

Anmeldeschluss

4 Werktage vor dem Seminar

Bei Buchung bis zum 11.05.2016 erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen:

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis 14 Tage vor dem Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

.....
 Datum

.....
Unterschrift