

## **Aufbauseminar / 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](mailto:contact@volker-stroh.de)

Internet: [www.volker-stroh.de](http://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](mailto:contact@volker-stroh.de)

I [www.volker-stroh.de](http://www.volker-stroh.de)

Bank: MLP Banking 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 Präsenztraining oder eine adäquate Anzahl von Lektionen via Web-Seminar.

## **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)