



# Vertragsmanagement – die kommerzielle Seite Ihrer Verträge

- Überwachen Sie mit einem strukturierten Ansatz die kommerzielle Umsetzung Ihrer Verträge!
  - Vermeiden Sie finanzielle Abflüsse durch zusätzlich erbrachte, aber nicht verrechnete Leistungen!
  - Behalten Sie Ihre non-conformance Kosten im Blick!
  - Ein ganzheitlicher, strukturierter Ansatz im Vertragscontrolling macht die finanzielle Seite Ihrer Verträge transparenter!
- 
- ◆ Was genau ist Vertragsmanagement?
  - ◆ Wie setze ich Vertragsmanagement-Prozesse in meinem Unternehmen ein?
  - ◆ Was leistet Vertragsmanagement für mein Unternehmen?

**17. November 2015**  
9.00 – ca. 17.00 Uhr  
ICC Austria  
Wiedner Hauptstraße 57, 1040 Wien

In Kooperation mit:



## Zielgruppe

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

## Hintergrund & Seminarziel

Die Fülle rechtlicher, finanzieller und wettbewerbspolitischer Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit international agierender Unternehmen erfordert mittlerweile eine umfassendere Kontrolle und größere Transparenz der vertraglichen Bedingungen während der gesamten Vertragslaufzeit. Mit Vertragsmanagement und seinen Teilbereichen Risiko-, Vertragsänderungs- und Forderungsmanagement steht ein Ansatz zur Verfügung, der strukturiert und fortlaufend die anfallenden Aufgaben wie z.B. Einhalten zeitlicher Vorgaben oder Nachverfolgen vertraglicher Änderungen aus technischen, terminlichen, personellen oder finanziellen Gründen steuert und umsetzt.

Anknüpfungspunkte für ein einheitliches und strukturiertes Vorgehen finden sich in nahezu jeder Abteilung eines Unternehmens, denn vertragliche Vereinbarungen ziehen sich heute durch alle geschäftlichen Aktivitäten.

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 durch Minimierung von Risiken, fristgerechte und profitable Abwicklung der Aufträge und fundierte Handhabung von Forderungen.

In kompakter Form bietet der Workshop eine Einführung in die Teilbereiche:

- Risiko-,
  - Vertragsänderungs- und
  - Forderungsmanagement
- Je Teilbereich werden der Aufgabenumfang und die relevanten Prozessschritte vorgestellt sowie Kernelemente des Prozesses herausgearbeitet.

Der Überblick wird ergänzt um die Aspekte:

- Vertragscontrolling  
(Leistungsindikatoren, Genehmigungen, Verantwortlichkeiten)
- Vertragsverwaltung  
(Berichterstattung/Reporting, Dokumentation)

Beispiele aus der Praxis werden in Gruppenarbeiten geübt und ergänzen die theoretischen Grundlagen.

## Referentin

- **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](http://www.cgkontrakt.eu) oder per email : [info@cgkontrakt.eu](mailto:info@cgkontrakt.eu)

## Programm

- Was ist Vertragsmanagement?
- Grundlegende Einführung in die Teilbereiche Risiko-, Vertragsänderungs- und Forderungsmanagement, Definitionen, Aufgaben, Ziele und Nutzen sowie Abgrenzung von Schlüsselbegriffen
- Warum müssen Verträge gemanagt werden?
- Transparenz in der vertraglichen Umsetzung hilft, Krisensituationen zu vermeiden bzw. besser kontrollieren zu können. Ziel ist es, vertragliche Vereinbarungen nicht nur termingerecht, sondern auch wirtschaftlich umzusetzen. Ein strukturierter, kontinuierlicher Ansatz über die gesamte Laufzeit eines Vertrages unterstützt diese Anforderung.
- Einführung in die Teilprozesse - Wie ist die Vorgehensweise?
- Einführung in das operative und administrative Aufgaben – und Rollenmodell sowie in die erforderlichen Prozessschritte der jeweiligen Teilbereiche.
- Integration in die Unternehmensprozesse - Wer macht was?
- Klare Zuordnung der Verantwortlichkeiten in den einzelnen Prozessphasen der Teilbereiche, ergänzt um Genehmigungs- und Eskalationsprozesse, Leistungsindikatoren und weitere Erfolgsfaktoren.
- Vertragsmanagement – Die Prozesse im Detail
- Exemplarische Darstellung der einzelnen Prozessphasen sowie die Einbindung in bestehende Unternehmensprozesse.

## 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
650	EN	Höhere Gewalt / Force Majeure and Hardship	21,00
686	EN	ICC Guide to Export/Import – Global Standards for International Trade (4th edition)	65,00
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](http://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](mailto:m.hribernik@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Claudia Gerlach, CG Kontrakt – Vertragsmanagement im Mittelstand**

weitere ICC Austria Seminare:

- **Die richtige Exportkalkulation Finanzierungen**  
13. Oktober 2015, Wien
- **Mit CHINESEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben!**  
5. November 2015, Wien
- **Sanctions & Embargoes US/EU -Export + Re-Export Controls**  
10./11. November 2015, Wien

alle Details auch unter: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Registrierung

### Vertragsmanagement – die kommerzielle Seite Ihrer Verträge

**17. November 2015, 9.00 – ca. 17.00 Uhr**

**ICC Austria**  
 Wiedner Hauptstraße 57, 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 16.10.2015**  
**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