



**Fachbereich  
Beruf und Ausbildung**

**Tom Mückel und Ralf Budde**

---

## **Zielsetzung / Zielgruppe der Fachgruppe Beruf & Ausbildung**



### **Zielsetzung:**

- Definition eines Anforderungsprofils: Was sollte eine von der DGCCM zertifizierte Ausbildung umfassen?

### **Zielgruppe**

- Personen, Mitarbeiter & Führungskräfte, die eine Ausbildung zum Contract & Claim Manager suchen.
- Unternehmen, die Ihre Mitarbeiter dabei unterstützen.
- Institutionen, die bereits eine Ausbildung anbieten.



# Ermittlung Kompetenzprofil eines Contract & Claim Managers

- Datenbasis
  - Öffentliche Stellenausschreibungen der Unternehmen
  - Eigene Erfahrung der Mitglieder der Fachgruppe
- Globales Ergebnis
  - Definition der erwartbaren/sinnvollen Kompetenzen einer Ausbildung
- Detailliertes Ergebnis
  - Definition von Themenpunkten, als Grundlage einer Ausbildung



## Globales Ergebnis

- Ein Contract & Claim Manager benötigt Wissen aus folgenden Bereichen:
  - Kommerzielles Bewusstsein, z.B. zum Erkennen von Störungen und Änderungen.
  - Technisches Verständnis, z.B. um Zusammenhänge und Analysen erarbeiten zu können.
  - Rechtliches Wissen, z.B. um Ansprüche aus Vertrag und/oder Gesetz ableiten zu können.
- Das erforderliche Wissen ist umfangreich und lässt regelmäßig nur eine mehrstufige Ausbildung zu.
- Aktuelles Ergebnis der Arbeitsgruppe zu Kompetenzstufen:
  - I. Grundlagen des Contract & Claim Managements um Ansprüche zu identifizieren.
  - II. Aktives Contract & Claim Management im Projekt zur formalen Kommunikation und Erstellung von Claims.
  - III. Organisation und Leitung des Contract & Claim Managements in einem Unternehmen.



Kompetenzstufe I: Basiswissen

## Certified Contract Management Associate (CCM-A)

### Basiswissen Vertragsthemen

Zustandekommen von Verträgen.  
Angebote  
Vergabeverfahren  
Verfassung, Gesetz, Vertrag  
Interpretation eines Vertrages  
Struktur eines Vertrages

### Basiswissen Pflichten / Haftung

Vertragspflichten  
Haftung Grundlagen  
Kauf- Werk- und Dienstvertrag  
AGB  
Lieferbedingungen (INCOTERMS)  
Andere Rechtsnormen

### Basiswissen Kommerzielle Themen

Zahlungen  
Sicherheiten  
Terminverzug

### Zielgruppe:

Basis-Kompetenz ist für alle Projektmitarbeiter relevant.

### Kompetenz:

Frühzeitige Identifikation von Ansprüchen ist essentiell für eine optimale Abwehr/Durchsetzung.  
Commercial Awareness als Grundkompetenz erfolgreichen Contract & Claim- Managements.  
Projektmitarbeiter aus dem technischen Bereich vermeiden oft kommerzielle und rechtliche Themen.

## Certified Contract Management Professional (CCM-P)

### Ansprüche prüfen

Grundlagen gesetzlicher Anspruch  
Kausalität & Verschulden  
Mängelhaftung Kauf- Werkvertrag  
Abnahme & Entgegennahme  
Verjährung

### Ansprüche sichern

Ansprüche formal anmelden  
Formale Kommunikation  
Beweise und Beweisverfahren  
Terminverzug  
Bedenkenanzeige

### Ansprüche bewerten

Bewertung von Ansprüchen  
Bewertung Terminverzug  
Pauschalierter Schadensersatz / Pönale  
Claim Dokument strukturiert erstellen

### Zielgruppe:

Projektmanager, Contract Manager, kaufmännische Mitarbeiter

### Kompetenz:

Herleiten, Aufbereiten und Sicherstellen (Abwehr) eines Anspruchs nach Erkennen.  
Führen einer verbindlichen, formalen Kommunikation (Schriftwechsel, Protokolle, etc.)  
Bewerten der kommerziellen Folgen einer Änderung oder Störung.  
Präsentation der Forderung als Claim oder Change Order.



## Kompetenzstufe III: Organisation des CCM im Unternehmen

### Certified Contract Management Expert (CCM-E)

#### Standardisierung von Verfahren

Verfahren zum Änderungsmanagement  
Verfahren Beschleunigung und Sistierung  
Geplante und ungeplante Änderungen  
Verfahren zur Fallanalyse  
Terminverzug Management & Analysen  
Ereignis- Schnittstellenmanagement  
Selbstvornahme  
Claim Assessment

#### Methoden zur Organisation

Vertragsmanagement  
Vertrags- & Risikoanalyse  
Chancen & Risikomanagement  
Ergebniserosion bei Großprojekten  
Projektkalkulation  
Methoden im Projekt Controlling  
Contract Management Richtlinie  
Claims und Qualitäts-Management

#### Kompetenz Verträge & Klauseln

Muster- und Rahmenverträge  
Konsortialverträge  
Verträge mit Auslandsbezug  
Strategien bei kritischen Klauseln  
Vertragsstrategien  
Konzepte zur Haftungsbegrenzung

#### Zielgruppe:

Contract & Claim Manager als Leiter des Contract & Claim Managements im Unternehmen.

#### Kompetenz:

Standardisierte Verfahren um Contract & Claim Management in Unternehmen einzuführen und zu leiten.  
Ansprechpartner im Unternehmen bei allen Contract & Claim Management Themen.



## Impressum

**Deutsche Gesellschaft für Contract & Claims Management e.V.**

Carl-Georg-Heise-Weg 17  
23568 Lübeck

Tel: +49 (451) 1608 4629

Website: [www.dgccm.org](http://www.dgccm.org)

1. Präsident: Ralf Budde

2. Stellvertreter: Amelie Wolter