



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.

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

1. Präsident: Ralf Budde

2. Stellvertreter: Amelie Wolter