

KONFERENCE CONTRACT MANAGEMENT

FORUM FOR VIDEN, ERFARINGS
UDVEKSLING & DISKUSSION

3. – 4. OKTOBER 2016 KØBENHAVN

EKSPERTISE & ERFARINGER FRA:

Aarhus University * IACCM (UK) * Contract
Business Intelligence (S) * Syngrato * Gorrissen
Federspiel * Comparatio Health (D) * Rambøll
Management Consulting * KMD * IKEA Group (S)
Hilti Svenska (S) * Carlsberg Supply Company
(CH) * ROCKWOOL International * EY (UK)

ORGANISERING & ANSVAR

IMPLEMENTERING & FORANKRING

KONTRAKTEN

FORHANDLINGEN

FREMTIDENS VÆRKTØJER

AI & KONTRAKT RISICI

Samarbejdspartnere:



NSCCM
Nordic School of Contract and Commercial Management

RAMBOLL



IACCM
International Association for
Contract & Commercial Management

Partnere:



Danish Contract
Management
Association

DANSKE jf ADVOKATER

Sponsorer:

WMD | **GROUP**
It's Simple. It's Digital.

APTTUS



EXPERTICON

Jagten på det uudnyttede potentiale

Værdien af en helhedsorienteret tilgang til contract management er hævet over enhver tvivl – operationelt, forretningsmæssigt og strategisk er der mange gevinster at hente. Spørgsmålet er hvordan?

Det uudnyttede potentiale er endnu udtalt i mange virksomheder – i Danmark som i udlandet – så selvom mange er i gang, og nogen har været det længe, er der fortsat meget at hente ved at intensivere og forfine indsatsen.

Vi har i dialog med vore samarbejdspartnere udvalgt følgende væsentlige og aktuelle problemstillinger til dette års konference:

- * Hvordan bliver man *best in class*?
- * Fremtidens værktøjer – hvad skal de kunne, hvilke muligheder, hvordan stiller man de rette krav?
- * Outsourcing kontrakter i praksis – håndtering af implementering & processer
- * Kontrakten som kommercielt konkurrenceparameter
- * Indkøbsordren som stand-alone kontrakt – og den juridiske betydning af fakturaen
- * Effektive forhandlinger kan forbedre bundlinjen - hvordan?

- * Forankring – hvordan kommer man omkring hele organisationen og fastholder den?
- * Organisering og ansvarsfordeling – forskellige set-ups
- * Kontrakt risici & robotter – hvordan kan AI afhjælpe styringen af kontrakt risici?

Forum for ekspertise, viden, erfaringsudveksling & diskussion

Vi har udover udvælgelsen af de mest relevante emner lagt stor vægt på at sammensætte et stærkt talerpanel med en høj grad af ekspertise og erfaringer fra ind- og udland. Konferencens omdrejningspunkt er dog ikke alene formidlingen af talernes erfaringer - helt centralt står også den indbyrdes diskussion og erfaringsudveksling.

Advokaters obligatoriske efteruddannelse

Konferencen opfylder kravene til advokaternes obligatoriske efteruddannelse og giver 13 lektioner.

Talerliste

Moderator:
Professor, PhD
René Franz Henschel
Aarhus University

President & CEO
Tim Cummins
IACCM (UK)

COO
Sally Hughes
IACCM (UK)

CEO
Magnus Steen
Contract Business Intelligence Nordic (S)

Managing Director
Martin Clausen
Syngrato

Partner
Ole Horsfeldt
Gorissen Federspiel

Speaker to be announced
Comparatio Health (D)

Lead of Contract & Commercial Management
Rasmus Tønnies
Rambøll Management Consulting

Director
Jens Grønkjær Sjølander Pihl
Contract Management & Corporate, Group Legal KMD

Contract Management Team Leader
Jan Franzen
IKEA Group (S)

Strategic Negotiator
Jakob Elander
Hilti Svenska (S)

Senior Legal Director
Troels Libak Stollberg
Carlsberg Supply Company (CH)

General Counsel and Vice President
Per Palludan
ROCKWOOL International

Corporate Compliance and Responsibility Director/ Senior Advisor
Hanne Bay
Rambøll/Rambøll Management Consulting

Director, Legal Risk
Matthew Whalley
EY (UK)

Konferencen er udviklet i samarbejde følgende parter:



Nordic School of Contract & Commercial Management (NSCCM) har som de første i verden fået godkendelse til at udbyde den internationalt anerkendte IACCM Contract and Commercial Management uddannelse, CCM Associate og Fundamentals of Contract & Commercial Management. Uddannelserne tilbydes både som åbne, fleksible uddannelser såvel som lukkede og eventuelt specielt tilrettede virksomhedsforløb. Endvidere tilbyder NSCCM uddannelsen Kommerciel Kontraktret, hvor deltageren introduceres til de grundlæggende juridiske regler og reguleringstemaer, der er nødvendige at kende til i det daglige arbejde med kontrakter.

RAMBØLL

Rambøll Management Consulting er en af landets førende rådgivere inden for komplekse kontrakter og Contract & Commercial Management til statslige og andre offentlige myndigheder, samt private virksomheder, herunder C2o selskaber. Rambøll Management Consulting rådgiver om optimering af processer og værktøjer til understøttelse af effektiv kontraktstyring, også før-kontraktuelt. I rådgivningen ansues kontrakten som økonomisk aktiv, der skal understøtte forretningssål og gevinstrealisering. Fokus på helhedsorienteret rådgivning, der giver værdi i hele organisationen i hele kontraktens livscyklus.



IACCM is the global forum for innovation in trading relationships and practices. Our mission is to identify and promote the international standards and practices for defining and managing trading relationships. We develop and communicate leading practices that support economic growth and organizational success by ensuring commitments are ethical, achievable and sustainable. IACCM is recognized worldwide for its work in research, training and professional development. It offers unique benchmarks and capability assessments to members in more than 160 countries.

Sponsorer:



WMD - Workflow Management and Document Consulting. Over the past 22 years, WMD has established itself as a software developer and provider of market-leading ECM systems.

WMD offers compliant workflow solutions to handle all your business processes ranging from inbound orders and workflows to document archiving and, with the module xFlow Contracts, contract management.

xFlow Contracts monitors contracts after closure to get the most out of the terms of agreement, build better supplier relationships, optimize contract conditions

and save time and money. The solution allows access to contract records anywhere and anytime, provides across-the-board transparency and offers notifications of important dates. As an SAP Silver Partner, WMD offers deep expertise in workflow and archiving and has optimized operations at SMEs and Fortune-500 companies globally in over 900 installations.

Based in Germany, WMD has subsidiaries in Denmark, Benelux, Singapore, Slovakia, and the U.S.A. and offices in England and Spain.

APTUS



Seal Software is the leading provider of contract discovery, data extraction and analytics. With Seal's machine learning and natural language processing technologies, companies can find contracts of any file type across their networks, quickly understand what risks or opportunities are hidden in their contracts and place them in a centralised repository. Based in San Francisco, Seal empowers enterprises around the world to maximize revenue opportunities, reduce costs and mitigate risks associated with contractual documents, systems and processes. For more information, visit Seal Software at www.seal-software.com

08.30-09.00 Ankomst, registrering & morgenkaffe

09.00-09.05 Åbning af konferencen - Experticon

09.05-09.15 Introduktion

Ordstyrer: Professor, PhD **René Franz Henschel**, Aarhus University

René Franz Henschel var medstifter af, og den første formand for Danish Contract Management Association (DCMA) i 2010, og er bl.a. medlem af International Association for Contract and Commercial Management (IACCM) Advisory Board og redaktionsmedlem, Contracting Excellence.

09.15-10.00 Future of contract & commercial management

If you were choosing today, would it be wise to select a job as a contract or commercial manager? What opportunities does this role have in the future and how will it change?

Based on extensive research and analysis, IACCM will provide the insights you need to raise the value and profile of contract management in your business.

President, CEO **Tim Cummins** & COO **Sally Hughes**, IACCM (UK)

ENGLISH

10.00-10.15 Pause

10.15-10.55 How to become "best in class" at contract management

- What distinguish the companies that play ball from those who just do contracts?
- How do you to engage your company to get on the journey to become best in class?

CEO **Magnus Steen**, Contract Business Intelligence (S) ENGLISH

10.55-11.05 Pause

11.05-11.45 New tools for a new age

De eksisterende værktøjer er fundamentalt utilstrækkelige hvis de værdier god contract management stiller i udsigt skal realiseres. Hvis software skal kunne resonere om vores kontrakter og dermed give effektiv beslutningsstøtte, er vi nødt til, at skabe vores kontrakter i en form der faciliterer dette.

Indlægget skitserer kravene til de værktøjer, der lader os skabe kontrakter i en sådan egnet form, ligesom indlægget demonstrerer den indsigt og de muligheder der skabes.

Managing Director **Martin Clausen**, Syngrato

11.45-12.00 Pause

12.00-12.35 Quote to Cash - focus on contracts

Speaker TBA

ENGLISH

12.35-13.30 Frokost

13.30-14.20 Contract management og outsourcing kontrakter – praktiske erfaringer med implementering & processer

Indlægget tager udgangspunkt i Gorrissens Federspiels Contract Management metodik. Metodikken er rolle- og work flow baseret og integrerer daglige, månedlige og årlige opgaver med konkrete play books og kontrakt manualer. Indlægget har fokus på følgende:

- Praktiske erfaringer med implementering og brug af de seks fundamentale processer - Performance-, financial-, time-, compliance-, optimisation- og dispute management
- De fundamentale aspekter af metodikken samt de roller, rollebeskrivelser, tjeklister og værktøjer, som metodikken anvender
- Daglige operationelle udfordringer

Partner **Ole Horsfeldt**, Gorrissen Federspiel

Nordisk virksomhed med outsourcing erfaring - speaker TBA

14.20-14.35 Pause

14.35-15.10 Workflow & contract management – lessons learned

Comparatio Health GmbH will disclose how they improved the handling of their current 2,500 internal contracts and agreements with WMD's xFlow Contracts.

Learn how their automated contract system has led to process transparency and savings in time and money.

Employees now receive automatic reminders and real-time reports. The application is fully integrated into their system and data is available by click.

Comparatio Health (D)

ENGLISH

15.10-15.25 Pause

15.25-16.15 Kontrakten som et kommercielt konkurrenceparameter

Uanset om man er på salgs- eller købsiden er det vigtigt at forstå vigtigheden af at kontrakten er "fit for purpose", konkurrencedygtig i indhold og velegnet som et forretningsunderstøttende aktiv:

- Hvordan strukturerer man processen med udarbejdelse af kommercielt konkurrence dygtige standardkontrakter, der samler produkter og services?
- Hvordan udarbejder man den gode arbejdsduelige kontrakt i form og indhold?
- Hvordan tager fremtidens kontrakter sig ud i format?

Lead of Contract & Commercial Management **Rasmus Tønnies**

Rambøll Management Consulting

16.15-16.25 Afrunding af konferencens første dag

16.25 Konferencedagen slutter

PROGRAM

4. OKTOBER 2016

08.30-09.00	Ankomst Morgenkaffe
09.00-10.00	Contract management - omstilling, udvikling & udrulning i praksis KMD skal indenfor de næste par år levere en række store løsninger, hvilket indebærer gentænkning, udvikling og ensartning af contract management i hele organisation. <ul style="list-style-type: none">Hvori består de væsentligste udfordringer og hvordan løses de? Director Jens Grønkjær Sjølander Pihl , <i>Contract Management & Corporate, Group Legal KMD</i>
10.00-10.15	Pause
10.15-11.00	The purchase order as a stand-alone contract and the legal impact of the invoice <ul style="list-style-type: none">A comparison of different interpretations of the legal impact in different countries Contract Management Team Leader Jan Franzen , <i>IKEA Group (SE)</i> <i>ENGLISH</i>
11.15-12.00	How to impact bottom-line results through improving efficiency in negotiation and contract management? <ul style="list-style-type: none">Hilti's (SE) effort on standardised contract and commercial processesExamples of the preliminary effect Strategic Negotiator Jakob Elander , <i>Hilti (SE)</i> <i>ENGLISH</i>
12.00-13.00	Frokost
13.00-13.50	Forankring af contract management <ul style="list-style-type: none">Hvordan får man hele organisationen med – og fastholder forankringen? Senior Legal Director, Troels Libak Stollberg , <i>Carlsberg Supply Company (CH)</i>

13.50-14.05	Pause
	DEBAT
14.05-15.00	DEBAT: Organisering af og ansvar for contract management Der er mange måder at organisere contract management på og dermed også forskellige måder at placere ansvaret på – debatpanelet af erfarne chefjurister sætter fokus på fordele og ulemper ved forskellige set-ups. DEBATPANEL: Senior Legal Director, Troels Libak Stollberg , <i>Carlsberg Supply Company (CH)</i> General Counsel and Vice President Per Palludan , <i>ROCKWOOL International</i> Strategic Negotiator Jakob Elander , <i>Hilti (SE)</i> Director Jens Grønkjær Sjølander Pihl <i>Contract Management & Corporate, Group Legal KMD</i> Senior Vice President (advokat), Hanne Bay , <i>Corporate Compliance and Responsibility Director, Rambøll & Senior Advisor, Rambøll Management Consulting</i>
15.00-15.15	Pause
15.15-16.10	Contract risk and robotics - how to apply artificial intelligence to manage contractual risk <ul style="list-style-type: none">Risks within the contract: data points and governanceRisks around contract management and handoverDashboards and reports Director, Legal Risk Matthew Whalley , <i>EY (UK)</i> <i>ENGLISH</i>
16.10-16.15	Afslutning af konferencen
16.15	Konferencen slutter

Priser & Praktik

PRIS

	Tilmelding senest 9. september 2016	Tilmelding efter 9. september 2016
Konference*:	kr. 10.995,- (ekskl. moms)	kr. 11.995,- (ekskl. moms)

Materiale vedr. indlæg & forplejning inkluderet

**Det er muligt at tilmelde sig én konferencedag til 60% af konferenceprisen. Er I flere interesserede fra samme virksomhed, så kontakt os for en samlet pris.*

NSCCM studerende, medlemmer af IACCM, DCMA og Danske IT-Advokater får 15% rabat på konferenceprisen. Oplys medlemskab i forbindelse med tilmelding.

HVOR

Charlottehaven, Hjørninggade 12C, 2100 København Ø, telefon +45 3527 1500

HVORNÅR

Mandag den 3. og tirsdag 4. oktober 2016

HVORDAN

Tilmelding på experticon.com, tilmelding@experticon.com eller +45 2830 5445/+45 41954129.

Afmelding på afmelding@experticon.com

Ved afmelding indtil 14 dage før konferencen tilbageholdes et gebyr på 10%.

Ved afmelding mindre end 14 dage før tilbageholdes 50%.

Ved afmelding senere end 2 hverdage før konferencen tilbageholdes 100%.

Undgå afmeldingsgebyr – kontakt os hvis du ønsker at sende en kollega i stedet.