

24. & 25. OKTOBER 2018 * KØBENHAVN

CONTRACT MANAGEMENT

ERFARINGER FRA

- * IACCM
- * CARLSBERG
- * KAMSTRUP
- * A.P. MØLLER MÆRSK
- * GORRISSEN FEDERSPIEL
- * FREMTIDENS TOG – DSB
- * TERMA
- * DAHL
- * ELEVATE SERVICES
- * SEAL SOFTWARE
- * DXC TECHNOLOGY
- * LEXPERT

relevent*



I SAMARBEJDE MED



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 Management Consulting er en af landets førende rådgivere inden for komplekse kontrakter og Contract & Commercial Management til private virksomheder samt statslige og andre offentlige myndigheder. Rambøll Management Consulting rådgiver bl.a. om implementering af Contract Management som disciplin i organisationen, udvælgelse og implementering af CLM-software og Project Contract Management på store. I rådgivningen ansues kontrakten som et økonomisk aktiv, der skal understøtte forretningsmål og gevinstrealisering. Fokus er 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.

ADVOKATWATCH

AdvokatWatch går helt tæt på virksomheder og personer i advokatbranchen, ligesom vi fokuserer på de juridiske afdelinger i de danske virksomheder. Vi skriver om strategi, ledelse, resultater, konkurrence, rammevilkår, teknologi, innovation, tvister, profiler og talenter. AdvokatWatch leverer uafhængig, kritisk og fair journalistik om de store, toneangivende virksomheder, men også om underskoven af mindre og mellemstore danske virksomheder.

ITwatch

ITWatch går helt tæt på de danske it- og televirksomheder og sætter fokus på forretningerne bag produkterne – herunder strategi, ledelse, resultater, konkurrence, politik, ordrer, opkøb, innovation, profiler, karriere, jobskifter og meget mere. ITWatch leverer uafhængig, kritisk og fair journalistik om de store, toneangivende virksomheder, men også om de mange mindre og mellemstore virksomheder, der udgør ryggraden i branchen.

DANSKE JURADVOKATER



SPONSOR



Seal Software is the leading provider of contract discovery, data extraction, and analytics. With Seal's machine learning and NLP 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. Seal empowers enterprises around the world to maximise revenue opportunities, reduce costs, and mitigate risks associated with contractual documents, systems, and processes. For more information, visit Seal Software at seal-software.com.

TALERLISTE:

Moderator:

Head of Contract & Commercial Management

Rasmus Tønnies

Rambøll Management Consulting

* President **Tim Cummins**, *IACCM*

* Chief Legal Counsel & Head of IT & Digital Law **Joachim Møller Andersen**, *A.P. Møller Mærsk A/S*

* Manager – Contract & Commercial, **Johnny Mikkelsen**, *Rambøll Management Consulting*

* Partner **Ole Horsfeldt**, *Gorrissen Federspiel*

* IT Legal Director **Thomas Junker Jensen**, *Carlsberg*

* Consultant **Karsten Meier**, *KMeier*

* Kontraktchef **Marianne Fryd Christensen**, *Fremtidens Tog - DSB*

* Certificeret IT-Advokat, partner **Claus F. Sørensen**, *DAHL Advokatfirma*

* Managing Director, Contracts Consulting **Craig J. Conte**, *Elevate Services*

* Founder & CTO **Kevin Gidney**, *Seal Software*

* **Ghislaine Gunge** *UnitedLex Director, Enterprise Legal Services for DXC Technology*

* Head of Bid Management **Søren Byriel**, *Kamstrup*

* Director & Ass. Professor **Dr. Helena Haapio**, *Lexpert & University of Vaasa*

PROGRAM * ONSDAG 24. OKTOBER 2018

08.30-09.00 **ANKOMST & REGISTRERING**
Morgenkaffe

09.00-09.05 **ÅBNING AF KONFERENCEN**
Relevant

09.05-09.10 **OPENING REMARKS**
Moderator:
Head of Contract & Commercial Management
Rasmus Tønnies, *Rambøll Management Consulting*

CONTRACT MANAGEMENT ACROSS BOUNDARIES

09.10-10.00 **NEW LEVELS OF COLLABORATION – INTERNATIONAL BEST PRACTICE**
To flourish in today's demanding business environment, organisations must be highly adaptive and highly intelligent in their management of risks and opportunities. This demands new levels of collaboration, not just internally, but across markets and supply networks. Contracts and commercial staff are key in responding to this challenge, deploying not only their personal skills, but also new technologies that streamline trading relationships. This presentation will share best practices from around the world.
President **Tim Cummins**, *IACCM (UK)*

10.00-10.15 **PAUSE**

10.15-11.00 **MÆRSK & IBM: TRADELENS BLOCKCHAIN SHIPPING SOLUTION – BETYDNINGEN FOR CONTRACT MANAGEMENT**
Chief Legal Counsel & Head of IT & Digital Law **Joachim Møller Andersen**, *A.P. Møller Mærsk A/S*

11.00-11.15 **PAUSE**

11.15-11.45 **A PARTNERSHIP APPROACH TO CONTRACTUAL COLLABORATION**
The value that proper organized partnerships in a contractual context, can bring to the table is substantial and is highly underestimated in relation to capital projects. Experience shows that it generate cost savings, enable leaning,

improve safety performance and it mitigate risks and conflicts. A partnership arrangement is a business proposition, based on trust and aligned expectations, supported by a legal contract document. This presentation will share experiences from execution of a high risk capital project in the North Sea.

Manager – Contract & Commercial, **Johnny Mikkelsen**,
Rambøll Management Consulting

11.45-12.40 **FROKOST**

CONTRACT MANAGEMENT I PRAKSIS

12.40-13.05 **IMPLEMENTERING AF CONTRACT MANAGEMENT STRATEGIER OG SYSTEMER I PRAKSIS**
- HVORDAN OPNÅS OG MÅLES CONTRACT MANAGEMENT EFFEKTIVITET?

Gorrissen's Omnicient contract management rammeværk er i brug hos en række nordiske og internationale virksomheder. Indlægget omhandler de organisatoriske forudsætninger og centrale beslutninger forbundet med implementering af contract management tiltag. Ole deler praktiske erfaringer med gennemførelsen af den forandringsproces, som indførelse af et know how og rollebaseret contract management rammeværk indebærer. Hvad er business casen for at indføre contract management life cycle systemer, og hvordan kan der måles på organisationens contract management effektivitet?

Partner **Ole Horsfeldt**, *Gorrissen Federspiel*

13.05-13.50 **REJSEN MOD PROAKTIV OG STRUKTURERET CONTRACT MANAGEMENT – GENNEM INDFØRELSE AF PROCESSER OG TOOLS**

Carlsberg's IT afdeling gik i slutningen af 2017 i gang med at indføre nye strukturerede processer for contract management og indkøbte og indførte samtidig et tool til understøttelse heraf. Formålet var blandt at sikre, at Carlsberg fik bedre værdi ud de kontrakter de har indgået samt at forbedre samarbejdet med de valgte leverandører. Der blev lagt en plan og et lille år senere er der blevet gennemført en pilot, trænet en organisation, gjort klar til yderligere udrulning. Processen har budt på udfordringer undervejs – i det hele taget er der gjort en række erfaringer.

IT Legal Director **Thomas Junker Jensen**, *Carlsberg*

13.50-14.00 **PAUSE**

Fortsættes på næste side

relevant*

PROGRAM * ONSDAG 24. OKTOBER 2018

14.00-14.45 **TERMA: ERFARINGER MED CONTRACT MANAGEMENT & PROJEKTSALG**

- Hvad kendetegner Termas projekter?
- Hvilken udfordring skal Contract Management løse?
- Hvordan håndteres salgsfasen?
- Hvordan bidrager Contract Management til projekterne?
- Hvordan er processen beskrevet i Management Systemet?
- Hvilken modenhed har processen nu?
- Q&As

Consultant **Karsten Meier**, *KMeier*

14.45-15.00 **PAUSE**15.00-15.45 **STYRING AF KOMPLEKSE INDKØBS- OG VEDLIGEHOLDSKONTRAKTER FOR NYT TOGMATERIEL**

I løbet af de næste 10 år udskifter DSB hele sin dieselbaserede flåde med nye el-drevne tog, lokomotiver og vogne. Samtidig outsourcer DSB store dele af vedligeholdet af sit togmateriel.

Indkøbet af både togmateriel og vedligeholdssydelserne sker med 3 store EU-udbud, hvor både leverancen af togmateriel og vedligehold i hvert udbud tildeles den valgte togleverandør.

Udbudsprocessen for indkøb af lokomotiver og tilhørende vedligehold blev afsluttet i marts 2018, hvorfor DSB nu har fået de første erfaringer med kontraktstyring af denne type kontrakter.

Indlægget omhandler hvordan Fremtidens Tog i DSB arbejder med at sikre effektiv kommerciel kontraktstyring i sine kontrakter både under forberedelsen af udbudet, i løbet af udbudsprocessen og i selve kontraktstyringsfasen efter kontraktindgåelse. Indlægget vil blandt andet gennemgå succeshistorier og udfordringer i forbindelse med etablering af kontraktstyringsfunktionen i en projekt- og programorganisation.

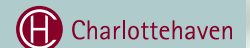
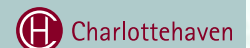
Kontraktchef **Marianne Fryd Christensen**, *Fremtidens Tog - DSB*

15.45-16.00 **PAUSE****MANGELFULD CONTRACT MANAGEMENT & KONSEKVENSERNE**16.00-16.50 **MANGELFULD KONTRAKTSTYRING - MEDVIRKENDE ÅRSAG TIL DOM OM BORTFALD AF ERSTATNINGSBEGRÆNSNINGER PGA. GROV UAGTSOMHED**

En norsk dom har bl.a. fastslået, at mangelfuld kontraktstyring hos en leverandør af et større IT-system var medvirkende årsag til, at kunden kunne kræve aftalte erstatningsbegrænsninger tilsidesat som følge af udvist grov uagtsomhed. Indlægget gennemgår dommen med henblik på at belyse hvilke krav, der kan stilles til en leverandørens kontraktstyring som element i opgaverne i og omkring rollen som projektleder og overordnet projektansvarlig.

- Rapporteringskrav
- Reaktionspligt
- Konsekvenserne af bevidst (eller ubevidst) tilsidesættelse af formelle kontraktstyringsmekanismer til fordel for et mere åbent og fleksibelt samarbejde

Certificeret IT-Advokat, partner **Claus F. Sørensen**, *DAHL Advokatfirma*

16.50-17.00 **OPSUMMERING AF KONFERENCENS FØRSTE DAG**17.00 **TAK FOR I DAG**17.00-18.00 **NETVÆRKSRECEPTION**18.00-20.00 **NETVÆRKS Middag**

PROGRAM * TORSDAG 25. OKTOBER 2018

08.30-09.00 ANKOMST & REGISTRERING

Morgenkaffe

CONTRACT TECH

09.00-09.15 INTRO - CONTRACT TECH

Head of Contract & Commercial Management **Rasmus Tønnies**,
Rambøll Management Consulting

09.15-10.05 CONTRACT LIFECYCLE MANAGEMENT:
TOOL, PROCESS, PEOPLE OR ALL OF THEM?

Contract Lifecycle Management is one of those rare group of activities which span across a whole organization. It's often said that no one "owns" CLM in an organization, but every function is a stakeholder. As such, the way to manage this "function" is not to let it just be a group of people or a tool or some processes, but to combine them. This session will look at some of the innovation out there on all 3 fronts and how to connect the disconnected across an organization.

Managing Director, Contracts Consulting **Craig J. Conte**, *Elevate Services*

Elevate is a global legal company that provides consulting, technology and services to organizations.

10.05-10.20 PAUSE

10.20-11.10 AI AND DISTRIBUTED LEARNING – ITS IMPORTANCE IN MODERN CONTRACTING

With the explosion of AI within contract analytics, companies are looking for the best accuracy and information quality and are training AI models within vendors solutions. However, how can companies still retain control of the information used to train, and how can they be assured that no bias is introduced into AI if they cannot view all training information?

This session will cover the next generation of learning for companies to teach and use AI, but retain ownership of the data, models, and have the ability to audit for bias the models created in a fully transparent way. Thus allowing companies to securely share knowledge and gain insight. GDPR is an issue that is faced by all companies, and as such trained AI models need to account for it, this session will give details on how this can all be achieved.

Founder & CTO **Kevin Gidney**, *Seal Software*

11.10-11.25 PAUSE

11.25-12.15 DXC TECHNOLOGY: CONTRACT AUTOMATION
– OPTIMIZED APPROACH TO SALES CONTRACTS

- DXC's Challenge
- UnitedLex Solution including CLM Implementation
- The Business Impacts
- What's next?

Ghislaine Gunge, UnitedLex Director, *Enterprise Legal Services for DXC Technology*

12.15-13.15 FROKOST

13.15-14.00 PANEL DISCUSSION: WHERE IS CONTRACT TECH TAKING US?

Moderator: Head of Contract & Commercial Management **Rasmus Tønnies**,
Rambøll Management Consulting

Panel::

President **Tim Cummins**, *ACCM*

Managing Director, Contracts Consulting **Craig J. Conte**, *Elevate Services*

Founder & CTO **Kevin Gidney**, *Seal Software*

Ghislaine Gunge, UnitedLex Director, *Enterprise Legal Services for DXC Technology*

14.00-14.15 PAUSE

FREMTIDENS KONTRAKTER

14.15-15.00 UDVIKLING AF FORRETNINGSORIENTEREDE STANDARDKONTRAKTER

Kamstrup A/S gik i 2017 i gang med at udvikle nye standard kontrakttrammer for salg af selskabets løsninger med det formål at standardisere kontrakttrammerne på tværs af organisationen. Kontrakttrammerne skulle være forretningsorienterede, balancerede, ansvars- og risikoafdækkede og i endnu højere grad afspejle og beskrive de ydelser som leveres. Endvidere var det tanken, at nye kontrakttrammer skulle kunne understøtte en effektivisering af salgsprocesserne ved tilbudsudarbejdelse og også hjælpe organisationens arbejde med standardkontrakter uden hjælp fra kontraktsspecialister. De nye rammer - der færdiggøres i 2018 - handler

Fortsættes på næste side

PROGRAM * TORSDAG 25. OKTOBER 2018

om mere end blot T&C, i høj grad også om beskrivelse af leverancer og Contract Management:

- Praktiske erfaringer relateret til arbejdet med udviklingen af de nye rammer
- Erfaringer med processen undervejs
- De afledte forbedringstiltag

Head of Bid Management **Søren Byriel**, *Kamstrup*

15.00-15.15 PAUSE

15.15-16.00 **DESIGNING NEW CONTRACT GENRES
– HOW TO MAKE CONTRACTS WORK BETTER?**

Current contracts are neither machine-readable nor easily human-readable. While some contracts may need to work as evidence in court, most do not. Instead, they need to work for the parties so they get the results they want to accomplish. What can we do to make contracts work better? Self-executing smart contracts, document assembly, and self-service contracting tools offer great potential. But we need to do more than automate current templates and forms, and we can.

- Integrating design, technology and proactive law – next generation contracts being commercially and legally sound, while easier to prepare, work with and act upon

Director & Ass. Professor **Dr. Helena Haapio**, *Lexpert & University of Vaasa*

Helena Haapio is a contract innovator and a proactive law pioneer. Her research and practice focus on enhancing the functionality, usability, and user experience of contracts. As the co-leader of the Nordic School of Proactive Law and of the Pro-Active ThinkTank, she works with colleagues and designers to transform contracts from legal instruments to valuable business tools. This includes rewriting and redesigning complex texts using simplification and visualization.

16.00 OPSUMMERING AF KONFERENCEN

16.10 TAK FOR I DAG

PRISER & PRAKTIK**PRISER**

KONFERRENCE:	Tilmelding senest 23.09.18	Tilmelding efter 23.09.18
	DKK 10.995,-	DKK 11.995,-
NETVÆRKSIDDAG:	Tilmelding senest 23.09.18	Tilmelding efter 23.09.18
	DKK 495,-	DKK 495,-

Alle pris er eksklusiv moms.

Materiale vedr. indlæg & forplejning inkluderet i konferenceprisen.

Medlemmer af NSCMM, IACCM, DCMA og DANSKE IT-ADVOKATER får rabat på konferenceprisen i henhold til gældende aftale mellem Relevant og den pågældende forening. Oplys medlemskab ved tilmelding.

Rabatter kan ikke kombineres.

HVOR

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

HVORNÅR

Onsdag den 24. oktober og torsdag den 25. oktober 2018.

HVORNÅR

Tilmelding på www.relevant.dk, via tilmelding@relevant.dk eller på telefon +45 2830 5445 / +45 4195 1429

Afmelding på info@relevant.dk.

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.