

# CONTRACT MANAGEMENT

## ERFARINGER FRA

- \* AARHUS UNIVERSITY
- \* RAMBØLL MANAGEMENT CONSULTING
- \* DSB
- \* KAMSTRUP
- \* IACCM
- \* FISKARS GROUP
- \* NOVO NORDISK
- \* DEA NORGE
- \* DAHL ADVOKATFIRMA
- \* BIRD & BIRD
- \* ØRSTED
- \* ORBICON
- \* PRECISELY
- \* PACTUMIZE
- \* COPENHAGEN OFFSHORE PARTNERS
- \* DOCUSIGN
- \* SIRIONLABS

relevent\*

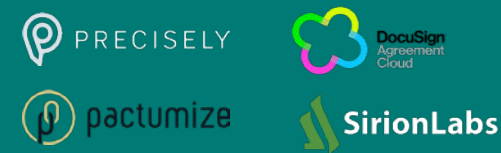
## SAMARBEJDSPARTNERE



## PARTNERE



## SPONSORER



SAMARBEJDSPARTNERE

relevant\*

**RAMBOLL**

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. 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.

**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.

**NSCCM**  
Nordic School of Contract and Commercial Management

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.

**IACCM**

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.

**PARTNERE**

**DANSKE JUR ADVOKATER**

**DCMA** Danish Contract Management Association

**SPONSORER**

**PRECISELY**

**pactumize**

**DocuSign Agreement Cloud**

**SirionLabs**

TALERLISTE:

**Moderator:**

Professor

**PhD René Franz Henschel**

*Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University*

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* Professor<br/><b>PhD René Franz Henschel</b><br/><i>Department of Law, Aarhus BSS<br/>Aarhus University</i></li> <li>* Head of Contract &amp; Commercial Management<br/><b>Rasmus Tønnies</b><br/><i>Rambøll Management Consulting</i></li> <li>* Kontraktchef<br/><b>Marianne Fryd Christensen</b><br/><i>DSB</i></li> <li>* Head of Contract Management<br/><b>Tina Kirkeby Bondgaard</b><br/><i>Kamstrup</i></li> <li>* Vice President Legal<br/><b>Åsa Ericson-Hedstrøm</b><br/><i>Fiskars Group</i></li> <li>* Vice President, Attorney<br/><b>Jakob Fossar Petersen</b><br/><i>Novo Nordisk</i></li> <li>* Head of Procurement<br/><b>Pål Søliland</b><br/><i>DEA Norge (merged into Wintershaldea Norge AS)</i></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Vice President &amp; Chief Procurement Officer<br/><b>Morten Hjortkjær</b><br/><i>Copenhagen Offshore Partners</i></li> <li>* Certificeret IT-Advokat, partner<br/><b>Tim Nielsen</b><br/><i>DAHL Advokatfirma</i></li> <li>* Certificeret IT-Advokat, partner<br/><b>Claus F. Sørensen</b><br/><i>DAHL Advokatfirma</i></li> <li>* Partner, advokat<br/><b>Julie Bak-Larsen</b><br/><i>Bird &amp; Bird</i></li> <li>* Head of Contracts &amp; Commercial Management<br/><b>Monika Silkart</b><br/><i>Ørsted</i></li> <li>* Juridisk chef<br/><b>Helena Bente</b><br/><i>Orbicon</i></li> <li>* Projektleder<br/><b>Pia Toft Pedersen</b><br/><i>Anskaffelse af Lokomotiver, DSB</i></li> <li>* CEO<br/><b>Anders Perméus</b><br/><i>Pactumize</i></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* CLM Specialist<br/><b>Angelo Taplazidis</b><br/><i>DocuSign</i></li> <li>* CEO<br/><b>Nils-Erik Jansson</b><br/><i>Precisely</i></li> <li>* Head of Customer Success<br/><b>Ebba Josefson</b><br/><i>Precisely</i></li> <li>* CRO<br/><b>Al West</b><br/><i>SirionLabs</i></li> <li>* Account Director<br/><b>Sarah Younghusband</b><br/><i>SirionLabs</i></li> </ul> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



## KONFERENCE DAG \* PROGRAM

08.30-09.00	<b>ANKOMST &amp; REGISTRERING</b> - Morgenkaffe
09.00-09.05	<b>ÅBNING AF KONFERENCEN: Relevent</b>
09.05-09.10	<b>INDLEDENDE BEMÆRKNINGER</b> Moderator: Professor, <b>PhD René Franz Henschel</b> , <i>Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University</i>
<b>CM &amp; CCM – HVOR ER VI OG HVOR ER VI PÅ VEJ HEN?</b>	
09.10-09.30	<b>STATUS &amp; PERSPEKTIVER PÅ CONTRACT MANAGEMENT – HVOR ER VI LIGE NU?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Udbredelse</li> <li>• Rolle</li> <li>• Modenhedsniveau</li> </ul> Professor, <b>PhD René Franz Henschel</b> , <i>Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University</i> Head of Contract & Commercial Management <b>Rasmus Tønnies</b> , <i>Rambøll Management Consulting</i>
09.30-10.10	<b>KONKRET STATUS FRA TIDLIGERE CASES - HVOR ER VI?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hvordan har det udviklet os?</li> <li>• Hvad har vi justeret?</li> <li>• Hvad virker og hvad virker ikke?</li> </ul> Kontraktchef <b>Marianne Fryd Christensen</b> , <i>DSB</i> Head of Contract Management <b>Tina Kirkeby Bondgaard</b> , <i>Kamstrup</i>
10.10-10.25	<b>PAUSE</b>
10.25-10.45	<b>NEXT LEVEL - HVOR ER CM &amp; CCM PÅ VEJ HEN?</b> Danish Council Member <b>Rasmus Tønnies</b> , <i>Rambøll Management Consulting</i>
10.45-11.10	<b>CONTRACT MANAGER - DE RETTE KOMPETENCER</b> Hvilken viden og hvilke kompetencer kræver det at besidde rollen som contract manager i en organisation? Skal CCM være en organisatorisk kompetence? Og hvilke muligheder er der for uddannelse og kompetenceudvikling? Professor, <b>PhD René Franz Henschel</b> , <i>Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University</i>

11.10-12.00	<b>DEBAT: CONTRACT MANAGEMENT MODENHED – HVOR ER DIN ORGANISATION?</b> Med udgangspunkt i IACCM's CAPABILITY MATURITY MODEL og deltagernes egen scoring af deres organisations modenhed, debatteres modenhed og arbejdet med udviklingen af Contract and Commercial Management. Professor, <b>PhD René Franz Henschel</b> , <i>Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University</i> Head of Contract & Commercial Management <b>Rasmus Tønnies</b> , <i>Rambøll Management Consulting</i>
12.00-13.00	<b>FROKOST</b>
<b>TEKNOLOGIENS BETYDNING FOR CONTRACT MANGEMENT</b>	
13.00-13.45	<b>HVAD KAN MAN KONKRET BRUG TECH TIL I CONTRACT MANAGEMENT SAMMENHÆNG?</b> Contract Management udføres i vid udstrækning analogt i mange organisationer. Indlægget har fokus på at synliggøre konkrete områder, hvor simple og prisvenlige CLM softwareløsninger kan have en stor positiv effekt på organisationen. Derudover giver indlægget også et perspektiv på konkrete fremtidige anvendelsesmuligheder for CLM software og kontraktdata. Head of Contract & Commercial Management <b>Rasmus Tønnies</b> , <i>Rambøll Management Consulting</i>
13.45-14.00	<b>PAUSE</b>
<b>CONTRACT MANAGEMENT I PRAKSIS</b>	
14.00-14.40	<b>CASE: CONTRACT MANGEMENT IN TIMES OF BUSINESS TRANSFORMATION</b> The role of the legal department in times for massive business transformation: Contract management process and change of agreement structure. Are we ready for global templates as part of massive changes, is there a need for a contract management system? Are the business people ready to take on a bigger role? Vice President Legal <b>Åsa Ericson-Hedstrøm</b> , <i>Fiskars Group</i>
14.40-15.20	<b>CASE: NYT KONTRAKTSYSTEM - BETYDNINGEN FOR PROCESSER &amp; ORGANISATION</b> Vice President, Attorney <b>Jakob Fossar Petersen</b> , <i>Novo Nordisk</i>

## KONFERENCE DAG \* PROGRAM

15.20-15.30	PAUSE
15.30-16.10	<b>CASE: VÆRDISKABENED E SAMARBEJDE PÅ TVÆRS AF LEVERANDØREKÆDEN</b> Head of Procurement <b>Pål Søiland</b> , <i>DEA Norge (merged into Wintershalldea Norge AS)</i>
16.10-16.50	<b>CASE: CONTRACT MANAGEMENT I GLOBALE MEGAPROJEKTER &amp; SOM ENABLER I ASSET MANAGEMENT &amp; FRASALG</b> Vice President and Chief Procurement Officer <b>Morten Hjortkjær</b> , <i>Copenhagen Offshore Partners</i>
16.50-17.00	<b>OPSUMMERING AF KONFERENCENS FØRSTE DAG</b> Moderator: Professor, <b>PhD René Franz Henschel</b> , <i>Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University</i>
17.00-17.30	NETVÆRKSRECEPTION
17.30	TAK FOR I DAG

08.30-09.00 ANKOMST & REGISTRERING - Morgenkaffe

09.05-09.15 INDLEDENDE BEMÆRKNINGER  
Moderator: Professor, PhD René Franz Henschel, Department of Law, Aarhus BSS, Aarhus University

FOKUS SPOR – KOMPLEKSE KONTRAKTER

SPOR 1 - IT KONTRAKTER

09.15-10.00 UMODENHED HOS KUNDER & LEVERANDØRER

Hver tredje it-kontrakt er inden for de seneste 12 måneder endt i en strid, viser en ny undersøgelse fra Danske IT-Advokater!

Manglende afstemning af krav og forventninger inden kontraktunderskrift fylder i statistikken over fejlslagne projekter, men i takt med at kravspecifikationer og forudgående analyser erstattes af en mere "as is" præget tankegang, stiger behovet for en åben og effektiv kontraktadministration. På dette punkt er der fortsat en betydelig grad af "umodenhed" hos både kunder og leverandører. Dette indlæg giver et bud på, hvorfor, og hvordan det bør håndteres.

Certificeret IT-Advokat, partner **Tim Nielsen**, DAHL Advokatfirma

SPOR 2 - KOMPLEKSE KONTRAKTER

CONTRACT PREPARATION FOR LARGE INFRASTRUCTURE PROJECTS

When executing large infrastructure projects, the right risk allocation plays a critical role for the project success and contracts are some of the most important risk management tools at a party's disposal. However, to maximize the value creation through the contracts and contracting practices it is necessary to have the right tools and processes.

The case study will take the example of the successful optimization of the contract preparation process for the large bioenergy infrastructure projects and will cover the implementation of standard contracts, choice of the contracting strategy and contract automation experiences.

Head of Contracts & Commercial Management **Monika Silkart**, Ørsted

10.00-10.15 PAUSE

10.15-11.00 BETA-KUNDE PÅ BRANCHELØSNING / UDVIKLINGSPROJEKT

Leverandører tilbyder ofte eksisterende kunder at blive betakunde eller udviklingspartner på en ny brancheløsning. Dette kan umiddelbart være attraktivt rent økonomisk, men kan uden en særdeles effektiv kontrakt- og projektstyring ende modsat. Få et bud på de særlige krav udviklingssamarbejder af denne karakter stiller til kontraktens regulering og kontrakt management.

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

IMPLEMENTERING AF AB18 – HVORDAN HÅNTERES KONTRAKTSSTYRINGEN KONKRET?

I Danmark har der været tradition for at aftaler indgås på baggrund af de af branchen afstemte aftalte vilkår. Det var tidligere ABR 89 og AB 92, og nu ABR 18 og AB 18. Branchen har brugt årevis på at komme til enighed om de nye vilkår, men allerede nu ses en masse fravigelser til bestemmelserne. Det er i sig selv en problemstilling, da pointen med udarbejdelsen af de nye vilkår netop var at undgå fravigelser, men det medfører også en øget risiko i kontrakterne mellem byggeriets parter. Oplægget er et indblik i branchens udfordringer i kølvandet af de nye regler på området.

Juridisk chef **Helena Bente**, Orbicon

11.00-11.15 PAUSE

11.15-12.00 LICENSSTYRING – OG LINKET TIL CONTRACT MANAGEMENT

Licensstyring (også benævnt license management) er disciplinen at overholde licensvilkår på tværs af leverandører, software, licensmodeller og brugere.

En opgave der stiller store krav til effektiv kontraktstyring, men som er vigtig i forbindelse med f.eks. licensaudit.

Partner, advokat **Julie Bak-Larsen**, Bird & Bird

CONTRACT MANAGEMENT I ANSKAFFELSEN AF LOKOMOTIVER

– FORDELE & OPMÆRKSOMHEDSPUNKTER

DSB har arbejdet med at implementere Contract Management på en række af deres komplekse kontrakter i Fremtidens Tog programmet. Pia giver et indblik i projektlederens syn på de fordele som Contract Management tilfører til et komplekst projekt som DSB' anskaffelse af Lokomotiver, men fortæller også om nogle af de særlige opmærksomhedspunkter man som projektleder bør have i implementeringsprocessen, og i udførelsen af Contract Management i samarbejdet med Contract Manageren og resten af projektteamet.

Projektleder, **Pia Toft Pedersen**, Anskaffelse af Lokomotiver, DSB



12.00-13.00 FROKOST

CONTRACT MANAGEMENT SOFTWARE - PRAKTISKE ERFARINGER

13.00-13.30 LEVERANDØRFORUM  
- Mød software leverandørerne & hør om deres contract tech løsninger

13.30-14.00 **PACTUMIZE & CASES - AXEL SPRINGER (DE) and others**  
PACTUMIZE is a SaaS contract automation tool that enables companies to configure contracts in a user-friendly interface and let business users draft their business contracts. Pactumize's next offering is a contract negotiation room including collaboration, authorization administration, internal approval, digital signing. Business users can draft and negotiate deals with a counterparty, using configured and pre-approved legal clauses for an efficient, cost-effective and GDPR compliant system.

AXEL SPRINGER is a German media group – Europe's largest – and has been using Pactumize since 2017. The presentation of the case will illustrate how AXEL SRINGER has implemented Pactimize products.

The presentation focus on other CASE experiences with Pactumize solutions:

- A transfer pricing solution made with DELOITTE SE for company groups
- A solution for banks' management of corporate bonds
- A solution for insurance companies' handling of claims settlement
- A purchasing contract in the automotive industry with the opportunity for the purchaser to negotiate and finalize the agreement in the negotiation room.

CEO **Anders Perméus**, *Pactumize*

14.00-14.30 **DOCUSIGN & OAKNORTH**  
– **How to improve customer relationships through faster client transaction**  
DocuSign will present what can be achieved with a modern System of Agreement by showing a high-level demonstration of the Agreement.  
CloudDocuSign will present how the fast-growing FinTech company OakNorth drives ongoing growth while improving customer relationships through faster client transaction.  
CLM Specialist **Angelo Taplazidis**, *DocuSign*

14.30-14.45 PAUSE

14.45-15.15 **PRECISELY & NA-KD**  
- **How one of the world's fastest-growing companies fuels growth through contract automation**  
Learn more about how world-leading fashion company NA-KD uses Precisely to streamline and automate their contract processes and to reduce their time from initiation to signature by up to 87%.  
CEO **Nils-Erik Jansson**, *Precisely*  
Head of Customer Success **Ebba Josefson**, *Precisely*

15.15-15.45 **SIRIONLABS & UK'S DEPARTMENT FOR TRANSPORT**  
- **Driving value through contract management transformation**

- Implementation and selection process
  - Decision process of choosing a system/tool
  - Business Value expected from implementation
  - Business Value realised from implementation
  - Lessons learned from implementation
- Short demo of the SirionLabs system

CRO **Al West**, *Sirionlabs*  
Account Director **Sarah Younghusband**, *SirionLabs*  
*At the time of the implementation depicted in the case, Sarah was working as Head of Contract Design & Management, at UK DfT (Department for Transport) – she was responsible for the implementation and selection process.*

15.45-16.00 AFRUNDING

16.00 TAK FOR I DAG

PRISER & PRAKTIK

relevent\*

PRISER

KONFERENCE:	EARLY BIRD SENEST 27. SEPTEMBER 2019	Tilmelding efter 27. september 2019
Konference	DKK 6.495,- (ex. moms)	DKK 6.995,- (ex. moms)
Konference & fokusdag	DKK 10.995,- (ex. moms)	DKK 11.995,- (ex. moms)

Materiale vedr. indlæg & forplejning inkluderet i konferenceprisen.

Medlemmer af NSCCM, Danske IT-Advokater og DCMA opnår rabat i henhold til aftale med en pågældende organisation – oplys medlemskab i forbindelse med tilmelding.

Ved **SAMTIDIG** tilmelding af 3 personer fra samme virksomhed betales kun for 2 personers deltagelse.

Rabatter kan **IKKE** kombineres

HVOR

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

HVORNÅR

Onsdag den 30. oktober og torsdag den 31. oktober 2019.

HVORNÅR

Tilmelding på [www.relevent.dk](http://www.relevent.dk), via [tilmelding@relevent.dk](mailto:tilmelding@relevent.dk) eller på telefon +45 2830 5445 / +45 4195 1429

Afmelding på [info@relevent.dk](mailto:info@relevent.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.