

# Får I hele værdien ud af jeres kontrakter?

Kurser og certificeringsuddannelser i  
Contract and Commercial Management.



Nordic School of Contract and Commercial Management

# Halvdelen af alle kontrakter når ikke deres mål...

**Nye undersøgelser har vist, at op imod 50% af alle kontrakter ikke når de mål, der er sat. Dette medfører et betydeligt værditab for virksomhederne. Faktisk tabes der i gennemsnit 9% af kontraktens værdi.**

Parallelt med denne kedelige tendens kan vi se en markant udvikling, hvor virksomhedernes samlede antal kontrakter stiger og de enkelte kontrakter bliver mere komplekse, hvilket forøger risikoen for tab og ineffektivitet.

Årsagen er, at det er stærkt undervurderet, hvor kompleks en aktivitet det er at planlægge, udforme og styre kontrakter og forretningsrelationer. I løbet af kontraktens livscyklus involveres stort set alle virksomhedens fagligheder. De forskellige interessenter - nogle gange modsatrettede - behov skal balanceres, i en verden hvor forandringer sker hurtigere end nogensinde før. Forandringer, der udfordrer de præmisser og mål (tid, budget, kvalitet, lovregler og compliance m.m.), der blev defineret ved kontraktens indgåelse.

## **Mangler et samlet overblik**

De fleste virksomheder har ikke det fornødne overblik over kontraktens udvikling, indgåelse og drift. Ofte er der ikke tilstrækkeligt samarbejde mellem alle berørte interessenter i hele kontraktens livscyklus, hvorfor processer og aktiviteter ikke bliver afstemt. Roller og ansvar er ofte uklare på tværs af afdelinger og divisioner, og balancen mellem kommercielle og juridiske emner er ikke altid optimal. Samtidig er der ikke ressourcer til at tage tilstrækkeligt hensyn til de enkelte forretningsrelationers natur og særkende - der mangler segmentering og porteføljestyring.

Dette fører desværre ofte til fragmenterede processer og spændinger mellem forskellige interessenters mål, hvilket medfører ineffektivitet og tab af værdi.

## **Fælles udfordringer, fælles løsninger**

Der er brug for at kunne overskue dette komplekse puslespil, så processer kan afstemmes, forenkles og effektiviseres. Der er behov for et fælles sprog og forståelse af kontrakterne og hvordan de anvendes bedst muligt.

---

”manglende  
kontraktstyring koster  
9% på bundlinjen!”

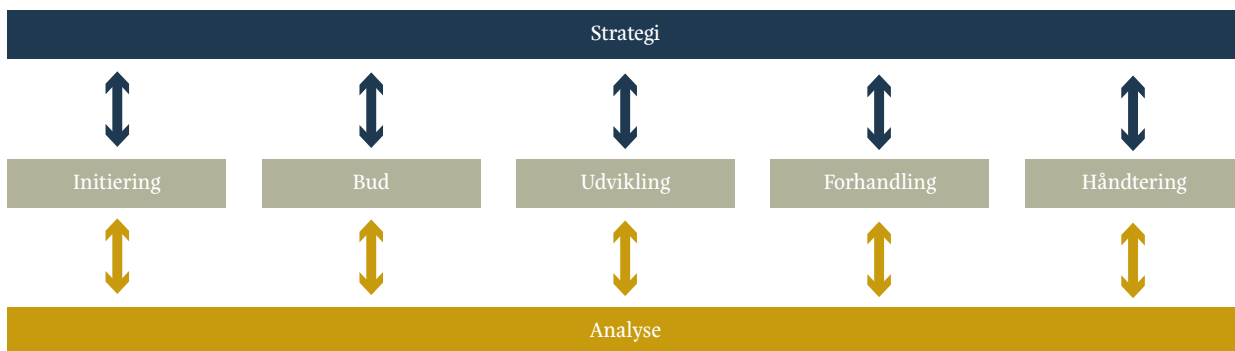
---

Én afdeling kan ikke løse udfordringerne alene. Indkøb, salg, juridisk afdeling mv. skal samarbejde om dette, og der skal være formaliserede processer for vidensdeling.

Uddannelse og kompetenceudvikling af en hel organisation kommer ikke af sig selv. For at lykkes kræver det, at nogen tør tage lederskab for den nødvendige forandring. Det er her, NSCCM's uddannelser og kurser kommer ind i billedet.

For mange får deres uddannelse internt og uformelt. Flere skal deltage i netværksaktiviteter, online læring og egentlige fysiske uddannelser (klasseundervisning).

Hos NSCCM uddanner vi dem, som tør tage føringen og hjælpe med at overskue, effektivisere og forenkle de komplekse processer og aktiviteter, der omgiver kontrakter i de fleste organisationer i dag.



Modellen viser en forenklet version af de fem hovedfaser i en kontrakts livscyklus

## Hvad er contract and commercial management?

Contract and commercial management, forkortet CCM, er en tværfaglig disciplin, der tager udgangspunkt i et kommercielt og juridisk perspektiv. Med inspiration fra projektledelse anskues kontraktens livscyklus som én sammenhængende proces. På vores certificerede CCM-uddannelser tager vi udgangspunkt i IACCMs procesmodel om kontraktens livscyklus med 5 hovedfaser, indeholdende en række aktiviteter, der optimerer udbyttet af kontrakten:

- **Initieringsfasen**, hvor kravene til ydelsen fastlægges på baggrund af en forståelse for såvel kunde som leverandør samt de pågældende markedsvilkår, herunder forretningsmæssige, økonomiske og juridiske rammevilkår;
- **Budfasen**, hvor udbud henholdsvis tilbud udvikles og gennemføres, i dialog med de relevante aktører
- **Udviklingsfasen**, hvor kontraktudkast udfærdiges og vilkår fastlægges med henblik på forhandling;
- **Forhandlingsfasen**, hvor parterne forhandler og når til en underskrevet aftale; og endelig
- **Håndteringsfasen**, hvor den endelige kontrakt implementeres og herefter skal efterleves i kundens og leverandørens organisation.

Aktiviteterne sikrer både et øget kommercielt udbytte og en reduktion af de risici, der kan hindre opfyldelsen af forretningsmålene.

## Bedre samarbejde og bedre resultater

Contract manageren har ansvaret for at skabe overblik over alle processer og aktiviteter, men også et særligt ansvar for at indsamle og dele viden med organisationen. Best practice contract og commercial management udvikles både som en personlig og en organisatorisk kompetence.

---

**Mange fagligheder skal involveres, og det kræver koordinering før den fulde effekt opnås.**

---

Herved bliver I gradvist bedre og bedre til at indgå og håndtere kontrakter – og til at samarbejde bedre om at nå organisationens mål.

**Vi glæder os til at hjælpe jer med at få mere ud af jeres kontrakter og forretningsrelationer.**

Vores undervisere giver dig adgang  
til unik kompetence, viden og  
praktiske erfaringer. ▶

# Vi er Nordens førende uddannelsescenter indenfor Contract and Commercial Management

NSCCM står for **Nordic School of Contract and Commercial Management**.

Vores formål er at udbrede kendskab til contract and commercial management i offentlige og private organisationer. Det vil vi, fordi kommerciel og juridisk ledelse bliver mere og mere vigtig for effektivisering, gevinstrealisering og konkurrenceevne – og for at indfri de ønskede forretningsstrategier.

Derfor tilbyder vi kurser og certificeringsuddannelser i Contract and Commercial Management (CCM), indeholdende den bedste og internationalt anerkendte viden og praksis – også kaldet *best practices*.

## **Internationalt anerkendt certificering**

Vi er en nordisk skole, anerkendt og certificeret af IACCM (International Association for Contract and Commercial Management), som officiel træningspartner.

Det betyder, at du gennem os får certificerede uddannelser på internationalt niveau - udviklet blandt et panel af verdens førende specialister og formet gennem mere

end 10.000 virksomheders praktiske erfaringer med Contract and Commercial Management.

NSCCM har gennem årene uddannet medarbejdere fra private såvel som offentlige organisationer og virksomheder, inden for områder som: IT- og medicinalvirksomhed, energi- og forsyningsvirksomhed, bygherre- og entreprisvirksomhed (anlæg og drift), rådgivnings- og arkitektvirksomhed, advokat- og revisionselskaber, tog- og metrovirksomhed, asfaltvirksomheder, bank-, finans- og forsikringsvirksomhed osv., ligesom vi er uddannelsespartnere for en række statslige myndigheder, politi, forsvar, kommuner og regioner.

Vi har uddannelser og kurser på forskellige kompetenceniveauer, og du får altid konkrete værktøjer med i bagagen, så du kan anvende og omsætte din nye viden til praksis fra første dag.







## René Franz Henschel

**PROFESSOR VED JURIDISK INSTITUT, AARHUS UNIVERSITET OG IACCM CERTIFICERET PÅ EXPERT LEVEL**

René er en erfaren underviser og forsker i kontraktjura og contract management. Han har skrevet en lang række artikler og bøger om emnerne, og har stor praktisk erfaring gennem sit arbejde som konsulent - bl.a. for advokatfirmaer, regioner, kommuner og IT-leverandører.

René er medlem af IACCMs Advisory Board og medforfatter til flere af de lærebøger, vi bruger på uddannelserne.



## Hanne Bay

**ADVOKAT, CAND.JUR.**

Hanne er Group Compliance Director i Rambøll, hvor hun håndterer komplekse internationale kontrakter såsom offshore og global outsourcing. Hun har deltaget i forhandlinger, udarbejdelse og opfølgning af store kontrakter i både den offentlige og private sektor gennem mange år.

Hanne har stor erfaring med at tilbyde kurser i kontraktret og contract management for ikke-jurister og underviser med en enestående juridisk erfaring i ryggen.



## Henrik Udsen

**PROFESSOR, DR.JUR. VED DET JURIDISKE FAKULTET, KØBENHAVNS UNIVERSITET**

Henrik underviser og forsker i kontraktret, med særlig fokus på it-kontrakter og længerevarende kontrakter. Han har tidligere arbejdet som praktiserende advokat, med udarbejdelse og forhandling af kontrakter som speciale.

Henrik er god til at undervise i juridiske emner for ikke-jurister og er en ofte brugt foredragsholder. Han er desuden forfatter til en lang række artikler og bøger om it-ret og kontraktret.



## Christian Sandbeck

**CAND.MERC.JUR. OG IACCM CERTIFICERET PÅ EXPERT LEVEL**

Christian er førende indenfor sit felt i Danmark og har mere end 15 års erfaring indenfor contract & commercial management - fra såvel de største offentlige it-projekter til komplekse globale outsourcing kontrakter.

Christian har varetaget flere lederroller indenfor contract & commercial management og er i dag Head of Business Operations i SimCorp.



## Bettina Rønn Laugesen

**HD(O), HD(SCM), EXECUTIVE MBA, DIRECTOR MANAGEMENT ADVISORY-BRL**

I løbet af de sidste næsten 20 år har Bettina opbygget sine kompetencer på seniorniveau inden for indkøbsledelse, supply chain management og produktionsstyring, både via sit arbejde, men også via relevant uddannelse. Bettina er vant til at arbejde med strategi med fokus på kvalitet, levering og TCO, der løfter virksomheden til next level.

Hun har både en HD(O) samt en HD(SCM) fra CBS samt en Executive MBA fra Henley Business School. Senest har hun arbejdet som Global Procurement Director i Simcorp. Hun har tidligere arbejdet i Egmont, Gyldendal, Tryg og Canon. I dag arbejder Bettina som selvstændig Management Advisor.



## Rasmus Tønnies

**CAND.JUR., HEAD OF CCM, RAMBØLL MANAGEMENT CONSULTING OG CERTIFICERET PÅ IACCM ADVANCED PRACTITIONER LEVEL.**

Rasmus har 12 års erfaring med Contract Management og udarbejdelse af komplekse kontrakter og er ansvarlig for Rambølls forretningsområde Contract and Commercial Management. Han har bistået både private og offentlige organisationer med implementering af Contract Management, herunder anskaffelse og implementering af Contract Management-software og organisatorisk setup. Rasmus har også stor erfaring i at gennemføre komplekse it-anskaffelser, entrepriser og M&A-transaktioner, og trækker her på sine tidligere erfaringer som advokat hos landets største advokatfirma, Bech Bruun.

# Vores uddannelser og kurser

Vi tilbyder IACCMs internationalt anerkendte uddannelser indenfor Contract and Commercial Management samt egenudviklede kurser i samarbejde med eksperter på området.

Hvis du er interesseret i interne uddannelser og kurser for større hold, er du velkommen til at kontakte os.

Vi skræddersyr også uddannelser og kurser så de er tilpasset organisationens individuelle behov og ønsker i samarbejde med bl.a. Rambøll Management Consulting.



## GRUNDKURSUS FOR ALLE

### Kommerciel kontraktret

Vil du blive bedre til selv at kunne varetage forhandling og udarbejdelse af kontrakter, alene eller i samarbejde med interne og eksterne jurister og advokater?

Med kommerciel kontraktret introduceres du for de væsentligste juridiske regler, der er nødvendige at kende i det daglige arbejde med kontrakter.

Undervisningen har en operationel og praktisk tilgang, så du får forståelse for juraens konkrete anvendelse og betydning for contract management-processer og aktiviteter.

Lær bl.a. om de vigtigste principper for indgåelse af kontrakter, hvordan uenigheder håndteres – og om reglerne for ændringer og opsigelse af kontrakten.

Kurset styrker din juridiske grundforståelse. Du behøver ikke at have en juridisk baggrund eller uddannelse for at tage kurset.

## FOKUSERET KURSUS

### Procurement version 2.0

Bliv klædt på til at løfte din procurement funktion, hvad enten det er som leder eller medarbejder. Virksomhederne har i dag større og større fokus på optimering og reduktion af cost. Dette gør, at der bliver stillet større og større krav til dig som arbejder professionelt med procurement.

Gennem dette kursus får du et simpelt og let tilgængeligt metodeapparat, der udnytter best practice fra både Lean og procurement koblet med relevant teori. Kurset har en simpel tilgang til tingene, som virker i praksis. Alle går fra dette kursus med relevante værktøjer og viden som direkte kan implementeres i praksis, fx hvordan du kan procesoptimere via Lean og bygge en robust pipeline og et Procurement Dashboard med relevante KPI'er samt lave en Risk Assessment.

Tilmeld dig på vores hjemmeside:

[www.nscm.dk/kurser](http://www.nscm.dk/kurser)

## KLAR TIL KOMPLEKSE UDFORDRINGER

### CCM Practitioner



CCM Practitioner er for dig, der arbejder med og/eller har ansvar for kontrakter og kontraktprocesser, f.eks. som contract manager, indkøber, udbudskonsulent, bid manager, sælger, advokat, projektleder eller lignende. Uddannelsen forløber over tre måneder, hvor du gennem 5 intensive undervisningsdage kombineret med hjemmearbejde får indsigt i processer, aktiviteter og metoder samt best practice indenfor contract and commercial management. Du får dyb indsigt i kontraktens 5 livsfaser fra udbud til kontraktophør, herunder planlægning, forhandling, kommunikation, omkostningshåndtering og risici.

## FAST TRACK IN ENGLISH

### CCM Practitioner



CCM Practitioner - English Edition (Fast Track) gives you the knowledge and tools to effectively manage a variety of contract and commercial relationships. The education is designed to fit candidates, who intensively participate in or is in charge of contracts and contract processes, eg. contract managers, procurement managers, bid managers, lawyers, vendors, project managers etc. In four intensive days over a span of one month you will achieve an insight in the five lifecycle aspects of contract management, from sourcing options to contract close out and lessons learned, enabling you to improve your organization's commercial and legal contract management immediately.

## NÆSTE NIVEAU

### CCM Advanced Practitioner og CCM Expert



CCM Advanced Practitioner er overbygnings-uddannelsen på CCM Practitioner, for dig der sidder i en ledende stilling og med stor erfaring i best practice contract and commercial management, og som ønsker at løfte din organisation til næste niveau. Uddannelsen forløber over ca. 5 måneder der indledes med online undervisning efterfulgt af 5 undervisningsdage. Der er fokus på at udvikle dine personlige kompetencer indenfor ledelse og forhandling med henblik på, at du kan gennemføre de rette initiativer i din organisation og i relation til kunder og leverandører.

Du lærer bl.a. hvordan man kan visualisere og simplificere kontrakter og processer. Herudover får du indblik i en række tekniske og juridiske emner, eksempelvis ophavsret, konkurrenceret, relationelle og resultatbaserede kontrakter.

## NÅR ET GRUNDLÆGGENDE OVERBLIK ER NOK

### CCM Fundamentals

CCM Fundamentals er for dig, der har brug for en basal indføring i contract and commercial management, f.eks. som leder, sælger, indkøber eller projektleder. På 2 intense undervisningsdage kommer du bl.a. til at kende vigtigheden af de 5 faser i kontraktens livscyklus, risk management, kommercielle potentialer og juridiske begreber og faldgrupper.

Tag efterfølgende en online eksamen og erhverv titlen "CCM Associate".

## IACCM-certificeringen og tilhørende medlemskab giver dig:

- Titlen CCM Practitioner, Advanced Practitioner eller Expert og tilhørende logo
- Internationalt netværk med 60.000 praktikere inden for CCM
- Adgang til IACCMs videns- og læringsmaterialer, undersøgelser, online foredrag, faglige artikler og blogindlæg
- Adgang til at holde din certificering ved lige på IACCMs gratis online kurser
- Deltagelse i dansk netværk med minimum 4 medlemsmøder om året

## Officiel træningspartner

Vores undervisere på IACCM's uddannelser er certificerede Contract and Commercial Management Experts. NSCCM er som en af få udvalgte på verdensplan akkrediteret af IACCM som officiel træningspartner



# Et godt sted at starte...



At blive klogere, er altid et godt sted at starte. Hvis du er i tvivl om hvorvidt de enkelte kurser og uddannelser matcher dine behov, så kan du ringe til vores uddannelseskoordinator, Britt Torp Pedersen, der sidder klar med svar på de fleste spørgsmål.

Hvis I er flere kollegaer, der gerne vil tage et kursus sammen, kan hun også hjælpe jer med et skræddersyet tilbud.

Britts telefonnummer er +45 7020 0131 og hvis du foretrækker mail kan du skrive på [britt.torp@nscdm.dk](mailto:britt.torp@nscdm.dk)

## Nye kurser på vej

Vi arbejder hele tiden på at lave nye tilbud på de behov vi møder blandt kursister. Konkret er vi ved at lægge sidste hånd på en bred vifte af nye kurser: bl.a. om forhandling, IT-kontrakter, SLA'er og licensstyring.

Til sommer vil vi også tilbyde en Summerschool med Procurement 2.0. kurset.

Fra efteråret vil vi i stigende omfang tilbyde kurser både øst og vest for Storebælt.

Læs mere på vores hjemmeside: [www.nscdm.dk](http://www.nscdm.dk).

## Mød os på LinkedIn

Vi deler gerne ud af vores erfaringer og nye indsigter. Det gør vi oftest på LinkedIn. Du er velkommen til at følge os og blive opdateret på de nyeste emner og tendenser inden for Contract and Commercial Management, indkøb, jura, forhandling osv. Find os på [www.linkedin.com/company/nscdm](http://www.linkedin.com/company/nscdm).

## Få tilskud fra de offentlige Kompetencefonde

Er du offentligt ansat kan der søges tilskud fra både den Statslige, Regionale og Kommunale Kompetencefond. Alle vores certificerede CCM-uddannelser er godkendte.

Besøg Den Statslige Kompetencefond, Den Kommunale Kompetencefond eller Den Regionale Kompetencefond på nettet for mere information.



### Vidste du iøvrigt ...

*at udtrykket "at rage kastanjerne ud af ilden" stammer fra en gammel fabel om en abe, som fik en kat til at rage nogle kastanjer ud af ilden. Katten brændte poterne, mens aben åd kastanjerne.*