

C NTRACTOR 2017

Contractor Management in der Instandhaltung und in technischen Projekten

22. – 23. November 2017, Berlin + Intensiv-Workshop am 21. November



Fachbeiträge:

BASF
Bayer
Bilfinger
Evonik
HK2 Rechtsanwälte
InfraServ Knapsack
Johnson & Johnson
Merck
Nordson
Roche Diagnostics
RWE Power
SABIC
Siegfried
PharmaChemikalien
T.A. Cook
thyssenkrupp Industrial
Solutions

Die wichtigsten Themen im Überblick

- » Optimierungsansätze für das Fremdfirmenmanagement
- » Rechtssicheres Handling von Nachunternehmern
- » AÜG: Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstricke
- » Stärkere Vernetzung und Integration: Zusammenarbeit im Zeitalter der Digitalisierung
- » Kontraktorwechsel: Wie lässt sich ein reibungsloser Übergang gestalten?
- » Qualifikationsaufbau und Qualitätssicherung beim Einsatz externer Dienstleister
- » Dos und Don'ts beim Outsourcing
- » Vergütungsmodelle und Risiko-/Gewinnbeteiligung der Partnerfirmen
- » Lieferantenaudits und Stichproben
- » Vergabestrategien: Full Service vs. Einzelvergabe
- » Erfolgsfaktoren für das Projektgeschäft unter globalen Marktbedingungen
- » Performance Management und KPIs: Richtig steuern



Sehr geehrte Damen und Herren,

was früher mehr oder weniger „nebenbei“ in den Fachbereichen lief, hat sich in den letzten Jahren zu einer eigenständigen Funktion entwickelt – ein Kontraktorenmanagement, das an der Schnittstelle Einkauf und Technik mit klaren Zielsetzungen und Zuständigkeiten agiert.

Unabhängig davon, wie das Contractor Management strategisch aufgehängt ist, gibt es eine Vielzahl von Fragestellungen, die den Erfolg der Zusammenarbeit entscheidend beeinflussen: Welche Art der Bindung sollte angestrebt werden und welche Formen der Auftragsvergabe? Welche konkreten Ansatzpunkte bietet die Digitalisierung für eine stärkere Vernetzung? Wie wird die Vielzahl der Vertragspartner gesteuert, kontrolliert und hinsichtlich der Arbeitsergebnisse beurteilt? Wieviel Transparenz gibt es beim Einsatz von Nachunternehmern und inwieweit sollten oder können Sie auch dort „die Zügel“ in der Hand behalten?

Unsere 11. Jahrestagung **Contractor Management in der Instandhaltung und in technischen Projekten** greift diese Fragestellungen auf und gibt wertvolle Anregungen für die Umsetzung in die Praxis. Dabei kommen sowohl Vertreter der Industrie wie des technischen Service zu Wort – eine gute Gelegenheit, die Gemeinsamkeiten auszuloten und Wege zur erfolgreichen und reibungslosen Zusammenarbeit herauszuarbeiten.

Denn eines ist klar – ohne die Vergabe nach draußen lässt sich die Komplexität und Vielzahl der Aufgaben rund um Instandhaltung und Engineering kaum mehr bewältigen. Zusätzlich sorgt auch der deutliche Mangel an Fachkräften dafür, dass Unternehmen sich verstärkt mit ihrem Contractor Management auseinandersetzen müssen.

Wir freuen uns auf ein Wiedersehen in Berlin,

Ihre Astrid Werner
Projektleiterin



Mehr Informationen unter:
www.contractor-conference.de



Event Highlights

CM-Strategie: Hören Sie, welchen Strategieansatz BASF, Johnson & Johnson, Merck u.a. für ihr Contractor Management aktuell umsetzen und wie dadurch die Weichen für die Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber/-nehmer gestellt werden.

Globalisierung und Digitalisierung: Erfahren Sie, wie sich technische Dienstleister im globalen Projektgeschäft auf die Anforderungen der Auftraggeber einstellen und welche Partnerschaftsmodelle unter Einfluss von Industrie 4.0 funktionieren können.

Vergabe und Vertragsmanagement: Welche Faktoren sollten Sie berücksichtigen, wenn Sie einen Ausgleich der kommerziellen und betrieblichen Ansprüche anstreben? Wie können Sie nach Standorten oder Gewerken bündeln?

Umgang mit Nachunternehmern: Lernen Sie, wie Sie den Einsatz von Subunternehmern steuern – so behalten Sie den Überblick, wer vor Ort mit der Ausführung betraut ist und ob die richtigen Voraussetzungen dafür vorliegen.

Outsourcing und Integration: Wie lässt sich eine Komplett-Vergabe organisieren? Siegfried PharmaChemikalien und Bilfinger stellen ihr Partnerschaftsmodell und die dazugehörige Prozesslandschaft vor und zeigen, wo die Grenzen der Integration liegen.

Qualifizierung, Qualitätssicherung und HSE: Die Mannschaften Ihrer Dienstleister wechseln ständig – wie stellen Sie sicher, dass HSE-Anforderungen erfüllt werden und auch die betrieblichen Gegebenheiten bekannt sind? Roche Diagnostics und Bayer teilen dazu ihre Erfahrungen.



Wer sollte teilnehmen?

Diese Fachtagung ist ein Muss für alle Führungskräfte, leitenden Mitarbeiter und Fachkräfte, die mit Aufgaben des Contractor Managements betraut sind:

- » Technik, Instandhaltung, Engineering, Technischer Service
- » Fremdleistungsmanagement, -koordination
- » Einkauf
- » Betriebs- und Werksleitung
- » Technisches Controlling
- » HSE
- » Turnaround/Revisionen

Darüber hinaus ist sie auch für Vertreter von technischen Dienstleistern und Anlagenbauern interessant.

Intensiv-Workshop

Dienstag, 21. November 2017

Zeitlicher Ablauf

09.30 Uhr Beginn des Workshops | 12.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen | 17.30 Uhr Ende des Workshops

Hinweis

Die Teilnehmerzahl ist im Interesse des Workshop-Charakters begrenzt.

Modernes Contractor Management: Vom Vertragswerk zur Umsetzung im Tagesgeschäft

Zum Thema

Die Entscheidung über den Einsatz von Eigen- oder Fremdleistung in der Instandhaltung wird gerade unter dem Einsatz von Industrie 4.0 und dem zunehmendem Fachkräftemangel zu einer besonderen strategischen Herausforderung. Um diese erfolgreich zu meistern, sind alle Prozesse des Contractor Managements kritisch zu überprüfen und an die geänderten Rahmenbedingungen anzupassen. In diesem Intensiv-Workshop werden Ansätze, Methoden und Tools vorgestellt und diskutiert, die für den Aufbau eines modernen Contractor Managements unentbehrlich sind.

Inhalte

1. Strategische Eckpunkte zum Contractor Management
 - » Strategische Fragestellungen
 - » Formen und Ausprägungsgrade der Zusammenarbeit
 - » Wichtige Eckpunkte zur Ausgestaltung des Contractor Managements
 - » Einfluss von Industrie 4.0 auf das Contractor Management
 - » Phasen der Vertragsbeziehung
2. Vertragsanbahnung
 - » Erstellung der Leistungsbeschreibung
 - » Auswahlprozess und Vertragsgestaltung – das Zusammenspiel mit dem Einkauf
 - » Optimale Ausgestaltung der Transformationsphase
3. Eckpunkte im Tagesgeschäft
 - » Rollen und Verantwortlichkeiten
 - » Arbeitsvorbereitung
 - » Auftragsdurchführung und Leistungsabnahme
 - » Auftragsabrechnung
 - » Ausgewählte rechtliche Aspekte
4. Besonderheiten bei der Zusammenarbeit im Rahmen von Projekten
 - » Projektphasen nach ISO 21500
 - » Unterschiede zwischen Projektarbeiten und IH-Maßnahmen
 - » Besonderheiten bei der Projektumsetzung
5. Vorteile der IT-technischen Unterstützung
 - » Arten der IT-technischen Unterstützung
 - » Mobile IT
 - » Augmented Reality

Zielsetzung

Der Workshop vermittelt praxisnah wichtige Ansatzpunkte zur Weiterentwicklung des eigenen Contractor Managements. Die vorgestellten Prozesse und Methoden helfen, einen effizienten und rechtssicheren Einsatz der Partnerfirmen auch unter den geänderten Rahmenbedingungen zu gewährleisten.

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Instandhaltung, Engineering, Angebotsmanagement, Projektentwicklung/-controlling und alle, die mit dem Einsatz und der Koordination von Fremdfirmen betraut sind.

Workshopleiter



Frank Reese ist geschäftsführender Gesellschafter der Beratungsgesellschaft Vollmüller & Reese. Er hat 25 Jahre Erfahrung in leitenden Funktionen in den Bereichen Projektierung, Instandhaltung, Produktion sowie Betriebsleitung in international tätigen Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie, Papierindustrie und Chemie. Seit acht Jahren berät er als Senior Berater Unternehmen der Prozessindustrie u. a. zu den Themen Contractor Management, Instandhaltungsstrategie und Technisches Controlling.

Vollmüller & Reese ist ein international tätiges Beratungsunternehmen, das maßgeschneiderte Lösungen zur Weiterentwicklung der Bereiche Produktion und Instandhaltung/Technik anbietet.



Fachtagung: 1. Tag

Mittwoch, 22. November 2017

08.30	Check-in und Begrüßungskaffee
09.20	Begrüßung und Eröffnung durch den Vorsitzenden Dieter Körner, Partner, T.A. Cook Consultants
09.30	Modernes Fremdleistungsmanagement als E2E-Prozess – Nutzen und Chancen für aktuelle und zukünftige Herausforderungen Zielsetzungen und strategische Planung Operative Umsetzung und Monitoring durch KPI Einsatz von Digitalisierung als Optimierungshebel und strategische Chance Dr. Stefan Huth, Leiter Technical Contracting, Merck KGaA
10.15	Aufbau eines zukunftsfähigen Contractor Managements – Strategieansatz und Optimierungshebel Strategisches und operatives Kontraktorenmanagement Sicherstellung der Qualifizierung der Kontraktoren-Mitarbeiter Management von Sub-Kontraktoren Kontraktorensteuerung 4.0 Johannes Pfeiffer, Kontraktorenmanagement, BASF SE
11.00	Kaffeepause
11.30	 Keynote: Time for Change – neue Strategien für die Zusammenarbeit Auftraggeber/Auftragnehmer bei internationalen Projekten Globalisierung – Auswirkungen auf Anlagenbauer, Engineering, Baufirmen und das Projektgeschäft Wie stellen sich technische Dienstleister auf die Anforderungen der Auftraggeber ein? Chance oder Gefahr? Einbinden einer lokalen „skill base“ Zusammenarbeit im Großanlagenbau unter globalen Marktbedingungen Frank-Peter Ritsche, Project Director, thyssenkrupp Industrial Solutions AG
12.15	Umdenken im Contractor Management: Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch bedarfsorientierte Modelle Outsourcing im Engineering: Strategische Partnerschaften mit Know-how-Transfer Industrie 4.0: Digital Asset Management mit Risiko-/Gewinnbeteiligung der Partnerfirmen Pay-per-Use-Modell als Anlagenbetreiber: keine Anschaffungskosten und keine Kapitalbindung bei voller Flexibilität Martin Bergermann, Engineering Director Consumer Global, Johnson & Johnson GmbH
13.00	Mittagspause
14.15	Die "richtige" Vergabestrategie in einem breit gefächerten Serviceportfolio – generischer Ansatz oder maßgeschneiderte Individuallösung? Vergabestrategie im Spannungsfeld zwischen kommerziellen und betrieblichen Ansprüchen: Welche Einflussfaktoren sind zu berücksichtigen? Identifizieren der bestmöglichen Vergabestrategie als Bestandteil eines betriebsübergreifenden technischen Vertragsmanagements Full Service vs. Einzelbeauftragung: Benefits und Fallstricke Bündelung von Leistungen für mehrere Standorte oder Gewerke - was macht Sinn? Kontinuierliche Optimierung der Vergabestrategie durch "lessons learned" aus der betrieblichen Vertragsumsetzung Dr. Frank Benzel, Leiter Vertragsmanagement und Synergien Kraftwerksservice, RWE Power AG
15.00	 Impulsvortrag mit Diskussion: Dos and Dont's beim Kontraktorenwechsel Bestandsaufnahme vor dem Wechsel Was ist bei (Neu-)Ausschreibung und Auswahl zu beachten? Den Übergang managen Kommunikation bei Konflikten Pedro Custódio, Manager, T.A. Cook Consultants
15.45	Kaffeepause
16.15	Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstricke bei Zeitarbeit und Fremdpersonaleinsatz – was muss beim neuen AÜG beachtet werden? Die wichtigsten Änderungen der AÜG-Reform Eckpfeiler künftiger vertraglicher Regelungen Fallstricke: Equal-Pay, Höchstüberlassung, Fallschirmlösung Sonderproblem Freelancereinsätze sicher abgrenzen Prüfpraxis der Bundesagentur für Arbeit Jörg Hennig, Partner und Fachanwalt für Arbeitsrecht, HK2 Rechtsanwälte Berlin
17.00	Contractor Management: Zertifizierung, Überwachung und Umgang mit Nachunternehmern Zertifizierung und Freigabe von Kontraktoren Pflichten des Contractors bei SABIC Anmeldung und Freigabe von Nachunternehmern Kontrolle der Kontraktoren im Feld Thomas Richter, Senior Manager, Workforce Development & Continuous Improvement, SABIC Polyolefine GmbH
17.45	Ende des ersten Veranstaltungstages
18.30	Abendveranstaltung



Diskussion

Unsere interaktiven Diskussionsrunden bieten den idealen Rahmen für den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer.



Keynote

Wertvolle Impulse und Handlungsempfehlungen für aktuelle und künftige Herausforderungen.

Fachtagung: 2. Tag

Donnerstag, 23. November 2017

09.00	Begrüßung durch den Vorsitzenden Dieter Körner, Partner, T.A. Cook Consultants
09.10	Näher zum Kunden? Vom Dienstleister zum strategischen Partner Gründe und Ziele für die Neuausrichtung Verantwortlichkeiten und Rollenverständnis der beiden Partner Zielbild einer integrierten, digitalen Prozesslandschaft Grenzen der Integration Balance von Vertrauen und Kontrolle Günter Kirchhoff, Leiter Maintenance und Engineering, Siegfried PharmaChemikalien Minden GmbH, und Dr. Alexander Galloy, Niederlassungsleiter Minden, Bilfinger Maintenance GmbH
10.00	Herausforderungen auf dem Weg zum Dienstleister 4.0 – Umsetzung im Detail (Ausgangslage, Konzeptionierung, Integration) Analyse von Ausgangslage und Reifegrad: Von der klassischen industriellen Dienstleistung zum digitalen Geschäftsmodell Strategische Herausforderung des Dienstleisters im Umgang mit unterschiedlichen Entwicklungsständen der Kunden; Ausarbeitung der Handlungsfelder Umsetzung eines Leuchtturmprojektes am Beispiel der mobilen Instandhaltung Sven Meurer, Leiter Site Management & Maintenance Technology, InfraServ GmbH & Co. Knapsack KG
10.45	Kaffeepause
11.15	Vereinte Sichtweise: Prozessexpertise durch Partnerschaft Umsetzung eines standardisierten Fremdfirmenmanagementprozesses Werthebel eines erfolgreichen FFM-Prozesses Elemente erfolgreicher Partnerschaften Erstellung und Einführung eines standardisierten Verrechnungsprozesses Performance Management: Best Practices bei Evonik What's next? Bernd Gasse, Leitung Technischer Service, Evonik Technology & Infrastructure GmbH
12.00	Mittagspause
13.15	Effiziente Gestaltung von Lieferantenbeziehungen und kontinuierliche Verbesserung durch Kennzahlen – Erfahrungen aus dem Maschinenbau KPIs – Sinn oder Unsinn? Supplier Management anhand von Kennzahlen Welche KPIs sind die richtigen? Effiziente Kommunikation mit Lieferanten anhand eines Praxisbeispiels Jan Büßen, Director Operations, Nordson Corporation
14.00	Einhalten von HSE-Standards beim Einsatz von Fremdfirmen Koordinieren und Führen Rechtssichere Dokumentation Lieferantenaudits und Stichproben Gute Kommunikation Michael Holstein, HSE Compliance Specialist, Bayer AG
14.45	Kaffeepause
15.00	Qualifikationsaufbau und Qualitätssicherung beim Einsatz von externen Dienstleistern Nutzung einer Schulungsplattform Sichern der Nachhaltigkeit bei wechselnden Teams Konsequenzen bei Nichterfüllung Praktische Umsetzung: Anzahl der Trainings, online vs. Papier? Ralph Kürschner, Contractors Management Expert, Roche Diagnostics GmbH
15.45	Zusammenfassung und Verabschiedung
16.00	Ende der Veranstaltung



Abendveranstaltung

Mittwoch, 22. November 2017, ab 18.30 Uhr

Im Anschluss an den ersten Konferenztag lädt T.A. Cook Sie zu einer geselligen Abendveranstaltung ein. Lassen Sie in entspannter Atmosphäre den Tag ausklingen und freuen Sie sich auf anregende Gespräche und neue Kontakte.

Treffpunkt:

Um 18.30 Uhr treffen wir uns in der Hotellobby.



Mehr als eine Konferenz!

Ein kurzweiliges Programm erwartet Sie

- » Aufbau eines modernen Contractor Managements – Intensiv-Workshop am 21. November 2017
- » „Time for Change“ – Keynote zu strategischen Herausforderungen
- » Netzwerken und neue Kontakte – Kennenlernen und Austausch beim gemeinsamen Abendausflug
- » Herausforderung Kontraktorenwechsel – Diskussionen zu Top-Themen im Contractor Management
- » Lernen von Best Practice – zahlreiche Erfahrungsberichte von Auftraggebern und -nehmern
- » Die Sichtweise der „anderen Seite“ – Betreiber und Partner im Dialog

5 gute Gründe für Ihre Teilnahme

1. Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer Fachleute

Die Veranstaltung ist genau auf die Belange von Verantwortlichen für das Fremdfirmenmanagement zugeschnitten. Erleben Sie aus erster Hand, wie führende Industrieunternehmen das Contractor Management im Sinne einer Best Practice aufgestellt haben. Erfahren Sie u.a. von **BASF, Bayer, Bilfinger, Evonik, InfraServ Knapsack, Johnson & Johnson, Merck, Nordson, Roche Diagnostics, RWE Power, SABIC, Siegfried, thyssenkrupp Industrial Solutions**, welche Stellschrauben die Zusammenarbeit zu einer Erfolgsstory machen. Ob strategische Partnerschaften mit Know-how-Transfer, Vergabemodelle, Performance Management oder Qualifizierung – stellen Sie sicher, dass Sie Ihr Kontraktorenmanagement richtig aufgesetzt haben und den neuen Herausforderungen am Markt begegnen können.

2. Werfen Sie einen Blick über den Zaun!

In 14 interessanten und praxisnahen Fachbeiträgen werden die wichtigsten Problemstellungen sowohl aus der Perspektive des Auftraggebers als auch des Auftragnehmers beleuchtet. Erleben Sie die Sichtweise der „anderen Seite“ und hören Sie, wie diese die Herausforderungen im Tagesgeschäft und bei der strategischen Ausrichtung besser bewältigen will.

3. Nutzen Sie die Gelegenheit zum Networking!

Während der Pausen und vor allem auf unserer Abendveranstaltung haben Sie ausreichend Gelegenheit, sich mit Kollegen im informellen Rahmen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

4. Werden Sie Teil der CM-Community!

Unsere zahlreichen Teilnehmer der letzten Jahre haben die Veranstaltung sehr positiv bewertet und konnten direkte Ideen für die eigene Umsetzung gewinnen. Holen auch Sie sich gezielt Anregungen aus den zahlreichen Erfahrungs- und Praxisberichten. Unsere Fachtagung ist die einzige Veranstaltung im deutschsprachigen Raum, die sich in diesem Umfang speziell den Fragestellungen des Contractor Managements widmet.

5. Lernen Sie in unserem Workshop in entspannter und kurzweiliger Atmosphäre!

In unserem Workshop rund um das Spannungsfeld zwischen Vertragswerk und der Ausgestaltung in der Praxis bekommen Sie das Rüstzeug, das Sie für die Umsetzung eines modernen, rechtssicheren Partnerfirmenmanagements benötigen.



Werden Sie Aussteller!

Wollen Sie als Anbieter mit potenziellen Kunden und Partnern in Kontakt kommen? Unsere Veranstaltungen bieten Ihnen die geeignete Plattform, Ihre Leistungen und Produkte vorzustellen.

Mit einem Ausstellungsstand

- » stellen Sie Ihre Kompetenz im professionellen Umfeld unter Beweis
- » treten Sie in direkten Kontakt zu einem ausgewählten und für Sie interessanten Publikum
- » erhöhen Sie den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens und können zielgerichtet ein spezielles Produkt oder eine Dienstleistung fördern.

Nutzen Sie in den Pausen und auf unserer Abendveranstaltung die vielfältigen Möglichkeiten zum Networking und treffen Sie die Entscheider, die wirklich an Ihren Produkten und Dienstleistungen interessiert sind.

Ansprechpartner

Jörg Wittmann | Sponsorship Manager

Telefon: +49 (0)30 88 43 07 1309 | E-Mail: j.wittmann@tacook.com

Kooperationspartner



FDBR

Der FDBR – Fachverband Anlagenbau bündelt die Interessen von über 180 Unternehmen des Anlagenbaus in der Energie-, Umwelt- und Prozessindustrie. Mit seiner Kompetenz aus jahrzehntelanger Verbandsarbeit fördert und begleitet der FDBR technische Innovationen, engagiert sich für die Fortentwicklung und Harmonisierung des gesamten technischen Regelwerks auf nationaler und internationaler Ebene und wirkt mit an der Ausgestaltung zukunftsfähiger Rahmenbedingungen. www.fdbbr.de



MFA – Maintenance and Facility Management Society of Austria

Ziel des gemeinnützigen Vereins MFA – Maintenance and Facility Management Society of Austria ist der internationale praxisorientierte Wissensaustausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft in den Bereichen Instandhaltung, Facility Management und Technischer Service. Die MFA versteht sich als Informations- und Kommunikationsplattform und bietet ihren Mitgliedern eine Vielzahl an Leistungen an. Der Verein ist die offizielle österreichische Repräsentanz im europäischen Netzwerk der EFNMS (www.efnms.org). Alle Infos: www.mfa-netzwerk.at



VGB Powertech

VGB PowerTech e.V. ist der internationale technische Fachverband für die Strom- und Wärmeerzeugung sowie Speicherung. VGB PowerTech e.V. unterstützt seine Mitglieder in allen technischen Fragen der Strom- und Wärmeerzeugung sowie Speicherung mit dem Ziel einer weiteren Optimierung von Sicherheit, Effizienz, Umweltfreundlichkeit, Wirtschaftlichkeit sowie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. www.vgb.org



WWIS

Der Wirtschaftsverband für Industrieservice e. V. (WWIS) ist eine branchenübergreifende Interessenvereinigung für Unternehmen im Industrieservice. Zielsetzung des WWIS ist es, die wirtschaftspolitischen Interessen der wachstumsstarken Branche Industrieservice zu artikulieren und in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedsunternehmen Qualität und Nachhaltigkeit über einheitliche Standards und ein gemeinsames Branchenbild zu schaffen. www.wwis.eu

Medienpartner



B&I Die Industrie-Zeitung

B&I Die Industrie-Zeitung mit dem Themenspecial Industrie-Service und den Sonderteilen CONDITION MONITORING & ENERGIE EFFIZIENZ. Praxisnahe Anwenderreportagen & aktuelle Produktberichte aus elf Sachgebieten unterstreichen die Kompetenz der Zeitung & geben permanent Impulse für Investitionen. 6 Ausgaben pro Jahr. Auch online mit den Schlagzeilen des Tages. www.b-und-i.de



CHEManager

CHEManager ist das führende Fachmedium für die Chemie-, Pharma- und Prozessindustrie im deutschsprachigen Raum. Die Zeitung und die ergänzenden Online-Services werden abteilungsübergreifend von Geschäftsführern, Entscheidern und Investitionsverantwortlichen der genannten Branchen gelesen. www.chemanager-online.com



EML

EML – Einkauf Materialwirtschaft Logistik – informiert Abonnenten – zielgruppenrelevante Leser über Einkaufs- und Materialwirtschaftsthemen, Verpackungen, Lagerhaltung und Logistik sowie die neuesten Produkte der gesamten Zulieferindustrie. Dafür bürgen sachkundige Fachleute in Redaktion und Verlag seit 50 Jahren. Profitieren auch Sie von diesem langjährigen Know-how und bestellen Sie Ihr Abonnement. www.einkauf.ch



Instandhaltung

Das Fachmagazin Instandhaltung befasst sich mit dem Management und dem Service von Maschinen, Anlagen und Industriebauten aller Branchen. Praxisnah werden neben neuen technischen Verfahren, Ausrüstungen und Werkzeugen auch Lösungen zur Umsetzung von Strukturen der Industrie 4.0 vorgestellt. www.instandhaltung.de



Industrie 4.0 Management

Industrie 4.0 Management verfolgt eine integrierte Betrachtung von Strategien, Organisation und Rechnereinsatz bei Auftragsdurchlauf und Produktentwicklung und bietet eine einzigartige Sicht auf alle industriellen Geschäftsprozesse in der Gegenwart und in der Zukunft. www.industrie40-management.de



Österreichische Chemie Zeitschrift

Das Fachmagazin für die gesamte Chemie-Wirtschaft adressiert Entscheider in allen Sparten der chemischen Industrie. Die Österreichische Chemie Zeitschrift ist weiters das offizielle Organ des Vereines österreichischer Chemie-Ingenieure und Chemietechniker (VÖCHICHT). www.chemie-zeitschrift.at



Sparen Sie im Team!

Sichern Sie sich Erfolg zum Vorzugspreis:

Holen Sie Ihre Kollegen aus Technik, Instandhaltung, Engineering, Einkauf, Projekt- und Kontraktorenmanagement in ein Boot! Melden Sie sich zusammen an und sparen Sie bei vier Anmeldungen eine komplette Tagungsgebühr.

Anmeldung

Contractor Management 22. – 23. November 2017 in Berlin

1. Teilnehmer

Name, Vorname _____

Funktion/Abteilung _____

Telefon _____ E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

2. Teilnehmer (-10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr)

Name, Vorname _____

Funktion/Abteilung _____

Telefon _____ E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

Unternehmen

Firma _____

Branche _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Bitte bei abweichender Rechnungsanschrift ausfüllen:

Abteilung _____

Name, Vorname _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Ich nehme teil an

Tagung am 22. – 23. November 2017 Abendveranstaltung am 22. November 2017

Workshop am 21. November 2017

Modernes Contractor Management: Vom Vertragswerk zur Umsetzung im Tagesgeschäft

Weitere Optionen

Ich kann leider nicht teilnehmen, möchte aber das digitale Konferenzmaterial (Download) gegen eine Gebühr von 350,- Euro zzgl. MwSt. erhalten.

Bitte informieren Sie mich über Sponsoring-/Ausstellungsmöglichkeiten.

Bitte aktualisieren Sie meine Adresse.

Bitte entfernen Sie mich aus Ihrem Verteiler.

Melden Sie sich online an unter
www.contractor-conference.de

Oder faxen Sie das Formular an
+49 (0)30 88 43 07-30

W W W

Tagungsorganisation

T.A. Cook Conferences
Leipziger Platz 1
10117 Berlin
Telefon: +49 (0)30 88 43 07-0
Telefax: +49 (0)30 88 43 07-30

Ansprechpartnerin

Vivien Nasick
Event Logistics &
Operations Manager
E-Mail: v.nasick@tacook.com



Veranstaltungsort/Lage

TITANIC Gendarmenmarkt Berlin
Französische Straße 30
10117 Berlin
Telefon: +49 (0)30 2014 370-800 (Reservierung)
Telefax: +49 (0)30 2014 370-890
www.titanic.com.tr/titanicgendarmenmarktberlin

Übernachtung

Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Tagungshotel unter Bezugnahme auf unsere Tagung vor.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich digitaler Dokumentation, Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie der Abendveranstaltung am 22. November 2017:

Preise

Tagung, 2-tägig	1.690,- Euro zzgl. MwSt.
Workshop, ganztägig	890,- Euro zzgl. MwSt.
Tagung und Workshop	2.390,- Euro zzgl. MwSt.

Bitte fragen Sie auch nach unseren Gruppentarifen.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung sowie die Rechnung. Reise- und Übernachtungskosten sowie sonstige Nebenkosten gehen zu Lasten der Teilnehmer. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor Veranstaltungsbeginn. Die Teilnahme kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung eingegangen ist. Stornierungen müssen schriftlich zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn eingehen. In diesem Fall erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 200,- Euro. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir bei Nichteinhaltung dieser Frist die volle Teilnahmegebühr berechnen. Im Verhinderungsfall kann selbstverständlich eine andere Person als Ersatz angemeldet werden. Etwaige Programmänderungen behalten wir uns vor.

Mit der Anmeldung zur Teilnahme an dieser Veranstaltung erfolgt die Aufnahme in unseren Verteiler. Sollten Sie keine Infopost wünschen, haben Sie jederzeit die Möglichkeit diese abzubestellen.

Mit der Teilnahme an einer Veranstaltung wird das Recht gewährt, dort Bilder aufzunehmen und der Verbreitung und Veröffentlichung des Abbildes u.a. im Rahmen von Marketingmaßnahmen zugestimmt. Alle Bilder, die auf der Veranstaltung aufgenommen werden, sind damit Eigentum von T. A. Cook Conferences.