

Themabijeenkomst: “Meer WINST & ZEKERHEID door GOEDE AFSPRAKEN”

Met dieper inzicht in de functie van contractmanagement, goed inzicht in uw marktpositie en inzet van algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden als instrument om beter te slagen.

Door: Vereniging ION en Samenwerkende Nederlandse Staalbouw (SNS)
Locatie: Kon. Metaalunie, Einsteinbaan 1, Nieuwegein
Datum: dinsdag 9 december 2014
Tijd: 16.00 - 19.30 uur

Het maken van duidelijke eenduidige afspraken met klanten en leveranciers levert geld op! Aan de hand van praktische cases wordt u zich nog meer bewust van het belang scherpe afspraken te maken met uw business partners. Dat werkt het beste om vanaf het begin van een eerste contact eenduidig vast te leggen wat u doet en wat u niet doet. Alle partijen weten dan wat ze moeten doen. U helpt uw klant bij het bedienen van zijn klant. Zo wordt er goed samengewerkt.

In een korte, maar intensieve sessie krijgt u het gevoel ‘verhip, dat wist ik al, maar nu zie ik het pas’.

CONTRACTMANAGEMENT

Samen evalueren we een aantal cases uit uw praktijk. Verdiepen wij met u de aandachtspunten voor het maken van eenduidige afspraken. Waar sta ik in mijn markt? Waar staat mijn klant of mijn leverancier? Hoe maak ik optimaal gebruik van mijn verkoop- en leveringsvoorwaarden?

Programma

16.00 uur Ontvangst
16.30 uur Start bijeenkomst

- **Welkom en inleiding**

Jacques Schreuder, Vereniging ION en Fred Vasquez, SNS
Mr. ing. John van der Puij, (dagvoorzitter)

- **Cases contractmanagement**

Het opstellen en ondertekenen van complexe of grote contracten vindt in de regel plaats met verhoogde aandacht van directie en management en onder begeleiding van bedrijfsjuristen. Regelmatig verdwijnt het contract na ondertekening in een lade om er pas weer uit te komen bij een geschil. Dan blijken wijzigingen te zijn opgetreden, extra werkzaamheden te zijn uitgevoerd, risico's te zijn ontstaan en aanvullende afspraken te zijn gemaakt.

- **Pauze** (soep met een broodje)

- **Het Belang van Algemene Voorwaarden**

In het dagelijks leven worden de kleine lettertjes meestal helemaal niet gelezen, terwijl ze wel onderdeel zijn van de rechtsverhouding, omdat ze rechten en plichten bevatten voor de contractpartijen. De meeste transacties gaan goed; ieder houdt zich aan de afspraken, maar als het niet goed gaat, komt het belang van algemene voorwaarden gauw naar boven.

- **Vragen en samenvatting**

19.30 uur Afsluiting

Indien u uw praktijkvoorbeeld besproken wilt hebben tijdens deze bijeenkomst is daar mogelijkheid toe. U kunt, eventueel anoniem, uw case beschrijven en indienen op [onderstaand emailadres](mailto:onderstaand@vereniging-ion.nl).

Deelname

Wilt u deelnemen aan deze themabijeenkomst? Meld u dan aan via henraat@vereniging-ion.nl.

Leden: gratis, niet-leden € 45,-

Dagvoorzitter

Als gespreksleider hebben wij Mr. ing. John van der Puil bereid gevonden deze bijeenkomst te leiden.



Expertisegebieden: International contracting, management and organization, project-, risk-, and supply management, operations and logistics.

Ervaring in: strategie en bedrijfsorganisatie, projectmanagement, joint ventures, andere internationale samenwerkingsverbanden en bedrijfsjuridische specialismen. Thans is hij Academic Director voor het International Contracting Programme van TIAS, School for Business and Society, Tilburg.

Mr. ing. John van der Puil vervulde uiteenlopende functies: in de journalistiek (journalist en tijdschriftredacteur), op logistiek gebied (technisch inkoper, chef inkoop, materials manager, director procurement), op juridisch gebied (hoofd juridische zaken van een internationaal opererende beursorganisatie voor handel in energie) en op managementgebied (hoofd public relations van een grote producent van zware kapitaalgoederen), directeur van een internationale leasemaatschappij en directeur van een consultantbureau.

John van der Puil doceerde internationaal handels- en transportrecht. Hij maakt studie van risico management bij grote constructie-, bouw- en offshore projecten. Hij publiceerde over logistiek en inkoopvoorwaarden. Hij is hoofdredacteur geweest van het Handboek Inkoopmanagement en Inkoop-Actueel en heeft diverse artikelen in verscheidene vaktijdschriften gepubliceerd. Hij was secretaris van het presidium dat het standaard contract voor constructie, modificatie en onderhoud in de olie- en gasindustrie vorm gaf.