

CONDIZIONI GENERALI

QUOTE DI PARTECIPAZIONE **SOCI** € 330,00 (più IVA 20%)
NON SOCI € 440,00 (più IVA 20%)
Le società che dovessero iscrivere più partecipanti pagheranno la prima quota intera e le successive ridotte del 20%.
Le quote comprendono documentazione didattica, coffee break e buffet.

ISCRIZIONE Il contratto si intende perfezionato, con diritto di Animp Servizi ad emettere fattura, al ricevimento del modulo di iscrizione qui allegato e sottoscritto in ogni sua parte.
Le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico d'arrivo, fino a completamento posti.

RINUNCE In caso di rinuncia pervenuta per iscritto entro il 10 Febbraio 2005 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione; entro il 14 Febbraio sarà addebitato il 50% e successivamente, o in caso di mancata partecipazione, l'intera quota. Animp si riserva la facoltà di rimandare o annullare il Seminario programmato dandone tempestiva notizia ai partecipanti, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote già pervenute e/o di accettare eventuali richieste di sostituzione del nominativo del partecipante che pervengano per iscritto precedentemente alla data del seminario.

FORO COMPETENTE Per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione, all'esecuzione ed all'adempimento del seguente contratto, le Parti concordano che sarà esclusivamente competente il Foro di Milano.

MODALITÀ DI PAGAMENTO Il pagamento dovrà essere effettuato a ricevimento fattura, che sarà intestata secondo le modalità fornite sulla scheda di iscrizione.
L'importo stabilito dovrà essere versato ad ANIMP Servizi srl tramite bonifico bancario sul c/c 14453 - Ag. 126 Banca Popolare Commercio e Industria Via Pergolesi 25 - 20124 Milano (Cod. CAB 1641 - Cod. ABI 5048 - Cod. CIN C)
P.IVA/C.F. Animp Servizi: 07843320156

INFORMAZIONI

ORARIO Orario lezioni: 9.00 - 18.00
Primo giorno: registrazione dei partecipanti alle ore 9.00 con inizio delle lezioni alle ore 9.15

SEDE ARUM CENTRO CONVEGNI
Via Larga, 31 - Milano (1° piano)

SEGRETERIA ANIMP - Via Scarlatti, 26 - Milano
(Sig.ra Manuela Corbetta)
tel 02-67100740- fax 02-67071785
e.mail: manuela@animp.it
Segreteria durante le lezioni:
tel 02-5837.6257

COME ARRIVARE

IN AUTO Milano centro
Parcheggi custoditi in Via Larga e autosilos in Via Pantano

IN METROPOLITANA MM Linea 1 - Stazione Duomo
MM Linea 3 - Stazione Missori-Velasca (a mt.20)

IN TRAM Linee 12 - 27

IN BUS Linee 60 - 65 - 54

IN TRENO Dalla Stazione Centrale con MM Linea 3

ANIMP

Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale

OICE

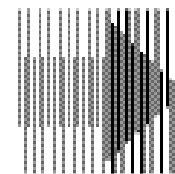
Associazione delle organizzazioni di ingegneria, di architettura e di consulenza tecnico-economica

SEMINARIO

ANIMP
OICE

IL CLAIMING
INTERNAZIONALE

17 FEBBRAIO 2005



ARUM CENTRO CONVEGNI
Via Larga, 31 - Milano

Il claiming internazionale è quel fenomeno tipico per cui un contratto internazionale, tipicamente l'appalto, nel normale svolgersi della sua esecuzione viene turbato da un evento per così dire "patologico" per cui l'Appaltatore avanza un qualche motivo di doglianza, di natura economica, nei confronti della propria controparte contrattuale. Una lieve oscillazione nei prezzi di mercato di un determinato bene, la mancata consegna da parte di un fornitore, il ritardo accumulato in un cantiere, sono tutti fattori in grado di rendere critico un rapporto contrattuale, spingendo chi deve compiere la prestazione tipica, e quindi generalmente l'appaltatore, ad avanzare una richiesta economica inizialmente non prevista nei confronti della propria controparte contrattuale. L'estrema complessità del Progetto, dunque, il numero dei fattori da cui dipende la sua riuscita, la quantità di soggetti che ne sono coinvolti e la diversità delle loro professionalità, interagendo tra di essi è possibile che producano situazioni in cui il ricorso al claiming sia talora inevitabile, senza ricordare i casi in cui esso viene usato strumentalmente, solo per mettere in difficoltà la controparte in vista di un futuro vantaggio, od in previsione di un proprio probabile ed imminente inadempimento. A tale stregua la pratica ha già individuato taluni tipi più frequenti di claim, per i quali, dunque, è possibile rifarsi a soluzioni almeno in parte già sperimentate. Pensiamo al claim per "extension of time", laddove il cronogramma stabilito inizialmente dalle parti non possa essere rispettato, oppure al classico caso degli "extra cost" od al caso, ancora, che queste due fattispecie si trovino trasfuse insieme. In tale ottica si può dire che vi sia poi una tipizzazione, a livello internazionale, del modo di procedere al momento in cui il claim viene avanzato.

Il Seminario è rivolto ai Project Manager, ai Proposal Manager, ai Site Manager ed ai componenti dei team nell'ambito degli Uffici Legali e Commerciali.

- **Avv. CATERINA BARCA**
LEGAL DEPARTMENT - SNAMPROGETTI SpA
- **Avv. WOLF MICHAEL KUHNE**
PARTNER - D L A
- **Avv. FEDERICO SUTTI**
REGIONAL MANAGING PARTNER - D L A

CONTENUTI

17 FEBBRAIO 2005

◆ **GENERALITA'**

- ◆ Definizione di claim
 - ◆ La fonte del diritto vantato:
 - a) il contratto
 - b) la legge applicabile
 - ◆ Principali tipi di claims "extra contractu"
 - ◆ La differente trattazione dei temi contrattualmente rilevanti in sistemi di "common law" e di "civil law".
- Alcuni esempi

◆ **LA NEGOZIAZIONE DEL CONTRATTO COME FASE PRODROMICA AD UNA EVENTUALE "CLAIMS POLICY"**

- ◆ Il contratto come strumento di allocazione dei rischi. Analisi dei rischi e rimedi
- ◆ Esame delle principali clausole genetiche di "right to claim", o limitanti tale diritto
- ◆ Le condizioni generali di contratto ed abuso di posizione dominante

◆ **LA FASE DI ESECUZIONE DEL CONTRATTO**

- ◆ L'analisi del contratto, la stesura della matrice di allocazione dei rischi
- ◆ Il "kick-off meeting": individuazione di una strategia aggressiva/difensiva
- ◆ Gestione della corrispondenza in funzione della "claims policy"

◆ **ANALISI DEI CLAIMS TIPICI**

- ◆ Elencazione dei principali claims
- ◆ Individuazione delle caratteristiche comuni e suddivisione in categorie omogenee
- ◆ Analisi degli aspetti salienti delle diverse categorie

◆ **LA PREPARAZIONE DEL CLAIM**

- ◆ Struttura del claim, suoi elementi tipici
- ◆ Vincoli e limiti alla presentazione

◆ **LA NEGOZIAZIONE DEI CLAIMS**

Coffee break alle ore 11.00 e alle ore 16.00
buffet dalle ore 13.00 alle 14.00

**SEMINARIO
ANIMP - OICE**

IL CLAIMING INTERNAZIONALE

17 FEBBRAIO 2005

Chiediamo l'iscrizione per:

NOME E COGNOME E ANNO DI NASCITA

TITOLO DI STUDIO / SPECIALIZZAZIONE

ATTUALE MANSIONE AZIENDALE

AZIENDA

SETTORE DI ATTIVITÀ DELL' AZIENDA

INDIRIZZO

CAP

CITTÀ

TEL

FAX

E-MAIL

C.F. / P.IVA

- ☐ Quota SOCIO € 330,00 + IVA
- ☐ Quota supplementare SOCIO ridotta del 20%
- ☐ Quota NON SOCIO € 440,00 + IVA
- ☐ Quota supplementare NON SOCIO ridotta del 20%

Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo espressamente quanto indicato alla clausola rinunce di cui alle Condizioni Generali sul retro della presente scheda

TIMBRO E FIRMA

In ottemperanza alla L. 675 del 31/12/1996, la restituzione della presente scheda è da considerarsi quale esplicita autorizzazione ad utilizzare le notizie ivi contenute per gli scopi relativi all'iniziativa stessa