

# Claim Management

## Die 5 größten Fehler vermeiden



**Jan Lehmann**

WeConsult Procurement GmbH

## Wie du unbezahlte Nachträge von Anfang an ausschließt

Im Claim Management wird oft darauf gehofft, dass sich Mehrkosten am Ende „irgendwie regeln“ – doch genau hier liegt das Problem. Wer von Anfang an nicht aktiv steuert, bleibt am Ende auf den Kosten sitzen. Dieses Dokument zeigt die 5 häufigsten Fehler und was stattdessen getan werden sollte.

# 5 Fehler

## 1 Fehlendes schriftliches Festhalten

- „Ich habe das doch besprochen.“ – Gesagt ist nicht gehört, gehört ist nicht verstanden.
- Alles muss dokumentiert werden: E-Mails, Protokolle, Angebote.
- Ohne klare Schriftform keine Chance auf eine saubere Abrechnung.

## 2 Glaubenssatz: „Wir klären das später.“

- Später ist zu spät. Wenn das Projekt durch ist, ist das Geld weg.
- Änderungen sofort einfordern, nicht erst, wenn alle schon zum nächsten Projekt weitergezogen sind.
- Rechnungen nicht aufschieben – wenn das Budget aufgebraucht ist, gibt es nichts mehr zu holen.

## **3** Fehlendes Verständnis für die Gegenseite

- Was will die Gegenseite? Wo gibt es Druckpunkte?
- Die richtigen Hebel identifizieren: Zeit, Budget, Qualität – was ist verhandelbar?
- Wer sich nicht vorbereitet, bleibt in der schwächeren Position.

## **4** Drohungen, die nicht durchgezogen werden

- „Wir kommen nicht, wenn nicht gezahlt wird!“ Klingt gut – ist aber selten umsetzbar.
- Drohungen nur dann aussprechen, wenn sie realistisch sind.
- Eskalation ist manchmal nötig – aber keine leeren Versprechen machen.

## **5** Zu späte Eskalation

- Wer erst dann eskaliert, wenn nichts mehr geht, hat schon verloren.
- Frühzeitig juristische Optionen prüfen – aber nicht als Erstmaßnahme.
- Ein klarer Prozess hilft: Dokumentation, Eskalationsstufen und Verhandlungstaktiken im Voraus festlegen.



## Checkliste für sicheres Claim Management:

- ✓ Schriftliche Dokumentation von Anfang an
- ✓ Alle relevanten Dokumente analysieren und auf Widersprüche prüfen
- ✓ Die Gegenseite analysieren und passende Hebel finden
- ✓ Realistische Eskalationsstrategien definieren
- ✓ Keine leeren Drohungen – sondern gezielt Druck aufbauen

### Fazit:

**Claim Management** ist ein Verhandlungsspiel – und wer die Regeln kennt, gewinnt. Wer gut vorbereitet ist, spart Zeit, Nerven und Geld.

✉ **Kontakt für weitere Unterstützung:**  
✉ [jan@weconsult-procurement.com](mailto:jan@weconsult-procurement.com)  
☎ **+49-172-733 08 27**