

# Claim Management

## Unbezahlte Nachträge von **Anfang** an vermeiden



**Jan Lehmann**

WeConsult Procurement GmbH

## Dein Praxis-Guide für **strategisches** Claim Management

### **Warum dieses Freebie?**

Viele Nachträge scheitern nicht daran, dass sie nicht gerechtfertigt sind – sondern daran, dass sie falsch aufgesetzt oder zu spät eingefordert werden.

 **Die Lösung:** Wer frühzeitig die richtigen Hebel setzt, vermeidet am Ende Diskussionen und sichert sich seine Ansprüche.

Hier findest du die Schlüsselstrategien, um Nachträge von Anfang an sauber zu steuern und das Projekt nicht zur kostenlosen Extra-Show werden zu lassen.

# 5 Schritte

## für erfolgreiche Nachforderungen

### 1 Alle Änderungen erfassen

wo weicht das Projekt vom ursprünglichen Plan ab?

- Frühzeitig feststellen, was sich gegenüber dem Vertrag oder Angebot ändert.
- Änderungen schriftlich dokumentieren – sauber, vollständig & nachvollziehbar.

### 2 Kosten realistisch kalkulieren

bevor der Kunde fragt!

- Wirklichen Mehraufwand prüfen: Material, Arbeitszeit, Zusatzkosten.
- Keine Schätzungen – je präziser die Berechnung, desto weniger Angriffsfläche.

## **3 Den Kunden frühzeitig ins Boot holen**

- Unterschied zwischen „Grundumfang“ und „Nachtrag“ klären – ohne Emotionen, nur Fakten.
- Die wichtigste Frage: „Wie soll die Bezahlung erfolgen?“
- Ziel: Nicht nachträglich argumentieren, sondern vorab klären.

## **4 Keine Umsetzung ohne Bestellung**

- Ein Nachtrag ohne formale Bestätigung ist ein Geschenk an den Kunden – und kein Geschäft.
- Vertragsklauseln gezielt nutzen: „Ohne Bestellung keine Umsetzung.“

## **5 Nachtragsumsetzung sauber verfolgen & abrechnen**

- Abnahme rechtzeitig einfordern – nicht erst warten, bis die Diskussion startet.
- Rechnung zeitnah stellen – jeder Tag Verzögerung macht die Durchsetzung schwerer.



## Checkliste für sicheres Claim Management:

- ✓ Änderungen erfassen – Frühzeitig  
Klarheit schaffen
- ✓ Kosten berechnen – Kein Bauchgefühl,  
sondern harte Zahlen
- ✓ Den Kunden frühzeitig einbinden –  
Diskussionen vermeiden
- ✓ Keine Umsetzung ohne Bestellung –  
Sicherstellen, dass gezahlt wird
- ✓ Nachtragsumsetzung sauber verfolgen  
& abrechnen

### Fazit:

**Saubere Nachtragsverhandlungen sind kein „Nice-to-have“, sondern ein Muss!.**

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