

Claim Management

**Genug ist genug!
So setzt du deine
Nachträge durch**



Jan Lehmann

WeConsult Procurement GmbH

Dein Praxis-Guide für erfolgreiche Nachverhandlungen

Wer leistet, muss bezahlt werden – und zwar möglichst ohne ewige Diskussionen, Ausreden oder gerichtliche Auseinandersetzungen.

Aber wie genau kriegt man das hin? Dieses Freebie liefert dir die entscheidenden Hebel aus dem Webinar vom 25. März 2025.

5 Schritte

für erfolgreiche Nachforderungen

1 Dokumentation

Wer schreibt der bleibt

„Alzheimer mitten im Berufsleben?

Gestern noch vereinbart, heute schon geleugnet.“

- Glaubenssatz: „Wir haben alles mündlich besprochen – das reicht doch.“
- Realität: Gesagt ist nicht gehört, gehört ist nicht verstanden.
- Praxis-Tipp:
 - Protokolle nach jedem Meeting schreiben – kurz und knapp.
 - Angebote so formulieren, dass der Kunde nur noch „Ja“ sagen muss.
 - Kaufmännisches Bestätigungsschreiben per E-Mail (z. B. „Wir haben uns geeinigt auf ... bitte bestätigen.“).

Warum das funktioniert:

- Weil Nachträge, die von Beginn an klar festgehalten werden, weniger Angriffsfläche haben.

2

Kostentreppe

Transparenz schafft Klarheit



„Wo stehen wir eigentlich bei unseren Änderungen?“

- Treppe nach Status aufbauen:
 - Beahlt
 - Bestellt
 - Verhandelt
 - Angeboten
 - Kalkuliert
 - Erfasst
- Vorteil: Jeder sieht sofort, welcher Nachtrag wie weit gediehen ist.
- Konsequenz: Ungelöste Punkte werden sichtbar – und können gezielt verhandelt werden.

Warum das funktioniert:

- Niemand kann sagen, „Das haben wir doch schon geklärt“, wenn man eine klare Übersicht führt. Keine Grauzonen mehr.

3

Keine Umsetzung ohne Bestellung

„Machen wir mal schnell – wir klären das später“ – die teuerste Lüge im Projektalltag.

- Vorher alles regeln: Inhalte, Technik, Termine, Kosten.
- Ohne schriftliche Freigabe (Bestellung) fängt das Team nicht an.
- Zug-um-Zug-Prinzip: Der Kunde will etwas? Dann muss er bestellen (und damit bezahlen).

Warum das funktioniert:

- Es verschiebt das „Ob“ auf ein „Wie“ – statt über die Existenz des Nachtrags zu streiten, klärt man direkt die Kosten.

4

„Beharrlichkeit...“

„...ist die geheime Stärke der Erfolgreichen.“ (N. Hill)

- Hebel probieren und optimieren:
 - a. Konfrontation: Klare Forderung mit Fristen, kein Kuschelkurs.
 - b. Kuschneln: Kooperativer Ansatz, wenn der Kunde kompromissbereit ist.
 - c. Kooperation: Beide Seiten wollen schnell eine gute Lösung – Termin & Kosten klar.
- Drama-Dreieck vermeiden (Täter, Opfer, Retter) – nicht zum Opfer werden, keine leeren Drohungen.

Warum das funktioniert:

- Du bleibst flexibel. Man sieht sich im Projektbusiness meist zweimal – zu harte Konfrontation kann nach hinten losgehen, zu lasches Kuschneln ebenfalls.

5

360°-Check: Nicht nur die Kosten

„Terminpläne, Verträge, Protokolle, Angebote, Personen – alles greift ineinander.“

- Vertragsunterlagen: Wo steht wirklich, was geliefert/geleistet wird?
- Terminplan: Was, wenn sich der Liefertermin verschiebt? Wer trägt die Kosten?
- Personen & Motive: Welche Interessen haben die Beteiligten? Wer blockiert?
- Betriebswirtschaft: Sind alle Änderungen kalkuliert? Welche Margen sind realistisch?

Warum das funktioniert:

Nur eine Gesamtübersicht verhindert böse Überraschungen – so kannst du proaktiv verhandeln.

6 Keine Drohungen ohne Konsequenzen

„Sprich nie eine Drohung aus, die du nicht bereit bist, wahr zu machen.“

- Anwälte nur, wenn du zur Klage bereit bist.
- Ersatzvornahme: Wenn der Kunde nicht zahlt, kann er gegen einen anderen Lieferanten tauschen – aber dann bist du raus.
- Kooperation ist oft günstiger als ein juristisches Drama.

Warum das funktioniert:

Du bleibst glaubwürdig und verhinderst Eskalation, bevor es zu spät ist.



Fazit: Deine Nachträge ohne Drama

- Dokumentiere alles, damit keiner den Überblick verliert.
- Kläre Inhalte, Kosten und Termine VOR jeder Umsetzung.
- Führe die Kostentreppe, um den Status jeder Änderung sichtbar zu machen.
- Bleib flexibel: Konfrontation oder Kuscheln – je nach Lage.
- Keine leeren Drohungen: Wer sie ausspricht, muss sie durchziehen.

„Genug ist genug! Wer leistet, muss bezahlt werden – Punkt.“

Nächster Schritt: Deinen individuellen Hebel finden?



Kontakt für weitere Unterstützung:



jan@weconsult-procurement.com



+49-172-733 08 27