1155PM CONSULTANTS

CLAIM MANAGEMENT.

MUSS IHR UNTERNEHMEN HANDELN?

LEISTUNGSFÄHIGES CLAIM MANAGEMENT SCHÜTZT IHR UNTERNEHMEN!

Checkliste: Muss Ihr Unternehmen handeln?

Möchten Sie wissen, ob das Claim Management Ihres Unternehmens verbesserungswürdig ist?
Dann prüfen Sie bitte die nachstehenden Aussagen:

Unsere Aussagen:	Stimmen Sie dem zu?	
• Ihre Auftraggeber sagen oft: „Bauen Sie dies mal zusätzlich für uns. Wir werden uns später schon einig werden“.	Ja ◯	Nein ◯
• In Ihrem Unternehmen ist Claim Management ein Thema, für welches ausschließlich Ihre Projektmanager verantwortlich sind.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Projektteams behandeln die Belange des Claim Managements oftmals „auf dem kleinen Dienstweg“.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Vertragspartner fordern von Ihnen eine „partnerschaftliche Zusammenarbeit“, nur dass diese meist so aussieht, dass Ihr Unternehmen alle Änderungswünsche Ihres Kunden umsetzt und Sie selten eine Mehrvergütung dafür erhalten.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Projektmanager kennen meist den kommerziellen Teil Ihrer Projektverträge nicht.	Ja ◯	Nein ◯
• In Ihrem Unternehmen ist Claim Management die Aufgabe von Einzelnen.	Ja ◯	Nein ◯
• In Ihrem Unternehmen ist das Claim Management ausschließlich in der Rechtsabteilung angesiedelt.	Ja ◯	Nein ◯
• In Ihrem Unternehmen bedeutet der Begriff „Claim Management“, dass Sie die im Anlagenbau und Sondermaschinenbau oft üblichen Plus-/Minuslisten projektbegleitend führen.	Ja ◯	Nein ◯
• Sie werden von Ihren Auftraggebern gerne daran erinnert, wenn Sie Mehrforderungen an diese richten, dass demnächst Folgeaufträge für Ihr Unternehmen anstehen.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre abwickelnden Mitarbeiter auf der Baustelle äußern häufig, dass sie „für Papierkram“ keine Zeit haben.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Auftraggeber halten sich überwiegend nicht an vertraglich vereinbarte Design-Freezes, erteilen aber keine formale Variation Order an Ihr Unternehmen.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Vertriebsabteilung vermeidet es klare vertragliche Regelungen zum Umgang mit Bauablaufstörungen, Änderungen, Claims und Abweichungen mit Ihren Auftraggebern zu verhandeln, weil „solche Regelungen die gute Kundenbeziehung stören würden“.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihr Unternehmen hat Lieferanten und Kontraktoren, die eine Monopolstellung einnehmen.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Vertriebsabteilung vertritt die Meinung, dass ein Claim Manager nur zusätzliche Kosten verursacht, welche in Ihren Aufträgen mitkalkuliert werden müssten.	Ja ◯	Nein ◯
• Für Ihr Baustellenpersonal sind formal gestellte Behinderungsanzeigen nur Ursache für unnötige Konflikte.	Ja ◯	Nein ◯
• Wenn es gilt einen Claim mit Beweisen zu hinterlegen, beginnt hektisches Suchen in der Projektakte Ihres Projektteams.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihr Unternehmen hat überwiegend das Gefühl, dass Ihre Vertragspartner ausnutzen, dass Claim Management nicht zu Ihrer Unternehmenskultur gehört.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihr Unternehmen zahlt oft Pönale („Vertragsstrafe“), weil Ihre Projekte nicht rechtzeitig fertig werden.	Ja ◯	Nein ◯
• Ihre Projektteams erfüllen selten die Formerfordernisse an vertragskonforme Projektkorrespondenz mit Ihren Vertragspartnern.	Ja ◯	Nein ◯

Haben Sie den oben stehenden Aussagen mindestens 5 Mal mit „Ja“ zugestimmt?
Sie haben jetzt mindestens 5 Gründe mit uns zu sprechen, wie Claim Management auch in Ihrem Unternehmen wirkungsvoll werden kann. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

1155PM CONSULTANTS

Fotos: © Mihej, GlobalStock, Alexander Dunkel, wolv/ IStockPhoto · © styleuneed/ Fotolia
Grafikdesign: Martina Richter, www.mannakari.de

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf: +49 (0) 331 86750-150

1155PM
CONSULTANTS

11:55 PM consultants GmbH
Karl-Marx-Str. 59
D-14482 Potsdam
Deutschland

Tel.: +49 (0) 331 86750-150
Fax: +49 (0) 331 86750-159
E-Mail: expertise@1155pm.de
Web: www.1155pm.de