



**KEIN CLAIM MANAGEMENT?**

**KEINE HANDLUNGSSPIELRÄUME!**



# EFFIZIENTES CLAIM MANAGEMENT MINIMIERT IHRE KOSTEN!

## Welche Gründe sprechen Ihrer Meinung nach dagegen, aktiv Claim Management zu betreiben?

Sind es zum Beispiel diese?

- „Unser Vertrieb befürchtet, dass wir unsere Kunden verärgern, wenn wir an diese Mehrforderungen richten.“
- „Als gutes deutsches Ingenieurunternehmen tun wir so etwas nicht. Wir sind seriös.“
- „Wir haben viele monopolistische Lieferanten. Gegen die können wir nicht claimen, sonst beliefern die uns nicht mehr.“
- „Claim Management bringt uns nur Konflikte, diese behindern uns in unserer Arbeit.“
- Bitte ergänzen Sie hier: .....

Um herauszufinden, wie viel Geld Ihr Unternehmen durch nicht wirkungsvolles Claim Management verliert, lassen Sie bitte einmal Ihr letztes Projekt Revue passieren und füllen dann die nebenstehende Tabelle mit den Geld- und Prozentbeträgen aus.



**Leistungsfähiges Claim Management  
schützt Ihr Unternehmen.**

PROJEKT:	PROJEKTUMSATZ: M€	
	Mehrkosten / Verluste	
Thema:	in % vom Projektumsatz	in M€
Nicht verrechnete Mehraufwendungen (z.B. durch Änderungswünsche Ihres Auftraggebers, Zusatzmaterialien, etc.).	%	M€
Gezahlte Pönalen, Strafen.	%	M€
Nicht angemeldete Versicherungsclaims.	%	M€
Nicht optimal definierte Vertragsbedingungen mit unklaren und nicht eindeutigen Anhängen.	%	M€
Unscharfe Definitionen des vertraglich geschuldeten Leistungssolls z.B. durch Formulierungen wie „All of Contractor`s Works shall be state-of-the-art“, etc..	%	M€
Änderungen der Projektrahmenbedingungen (auch kalkulatorische, wie z.B. durch Währungsschwankungen, gestiegene Rohstoffpreise, etc.).	%	M€
Zusätzliche Kapitalbindung, z.B. durch den verlängerten Einsatz von gemieteten Maschinen, etc..	%	M€
Zusätzliche Ressourcenbindung, z.B. eigenes Personal und eigene Maschinen.	%	M€
Warte- und / oder Stillstandszeiten durch fremdverschuldete Verzögerungen.	%	M€
Re-Designs wegen fehlender / verspäteter Informationen von Dritten.	%	M€
Strategisches „Nicht-Claimen“.	%	M€
Mehraufwendungen wegen Garantieverlängerung.	%	M€
Zusagen an Auftraggeber ohne finanzielle Kompensation.	%	M€
<b>SUMME:</b>	<b>%</b>	<b>M€</b>

Die obenstehenden Beträge erstaunen Sie? Die Summen auch? Dann sollten wir uns kennenlernen. Wir zeigen Ihnen, warum und wie sich Claim Management für Ihr Unternehmen rechnet.

# 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](mailto:expertise@1155pm.de)  
Web: [www.1155pm.de](http://www.1155pm.de)