

Große und komplexe Projekte lassen sich nur mit Hilfe von vielen Spezialisten optimal abwickeln. Der Projektleiter ist dabei der Choreograph, der das Ensemble dirigiert, indem er Aufgaben an die verschiedenen Spezialisten delegiert. Der Projektleiter prüft ständig, ob die Summe der Beiträge eines jeden Mitarbeiters insgesamt zum Ziel führen. Das ist nur möglich, wenn der Projektleiter ein grundsätzliches Verständnis aller Zusammenhänge besitzt. Ein guter technischer Background reicht heute nicht mehr, um ein Projekt erfolgreich abzuwickeln. Immer stärker treten der Vertrag und der korrekte Umgang mit gegenseitigen Ansprüchen in den Vordergrund. In internationalen Großprojekten stellen sich immer wieder Fragen an den Vertrag, die das technische Studium nicht beantwortet. Das Vertrags- oder auch Contract-Management beschreibt einen ganzheitlichen Prozess, der sich mit allen Fragen, Störungen und Änderungen befasst, die den Vertrag und damit das Projekt betreffen. Ein Teil des Vertrags-Managements ist das Claims-Management. Eine Unterscheidung kann der folgenden Darstellung entnommen werden:

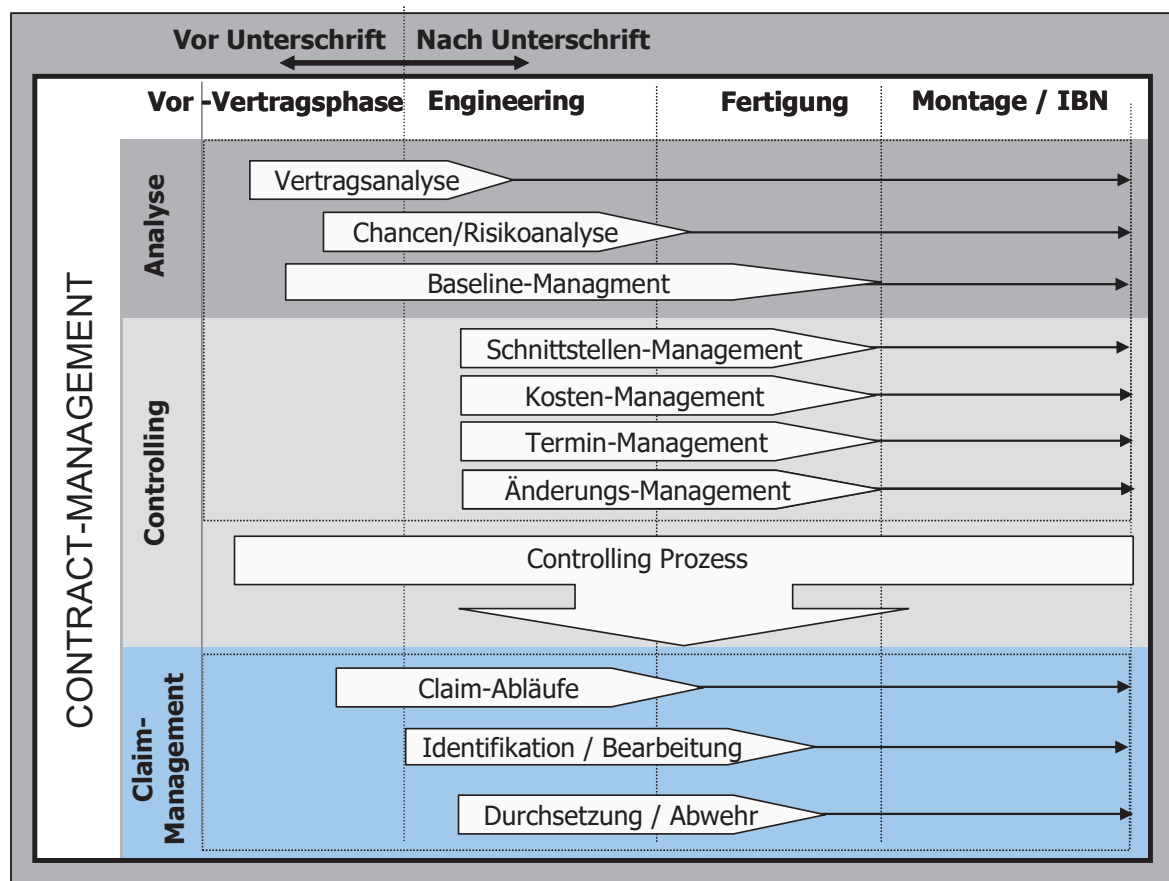


Abbildung 1 Contract- & Claims-Management

Im Rahmen der Reihe „Knowledge Series“, hat die „Contract Academy“ Bücher erstellt, die die Abläufe des Vertrags- und Claims-Managements beschreiben:

- Band I: Vertragsmanagement im Projektgeschäft
- Band II: Projektcontrolling: Ansprüche identifizieren
- Band III: Claims-Management: Ansprüche bewerten
- Band IV: Das Pro:Claim-Konzept: Claims erfolgreich verhandeln

Der vorliegende Band I „Vertragsmanagement im Projektgeschäft“ befasst sich mit der Analyse der Risiken, Chancen und Fallen. Dieses Buch zeigt die üblichen Vertragsarten und beinhaltet Checklisten und Methoden zur praktischen Umsetzung. Das Vertragsmanagement sieht vor, dass wesentliche Prozesse zur eindeutigen Abgrenzung des Lieferumfangs in einem Unternehmen etabliert sind. Der Band II „Projektcontrolling“ beschäftigt sich mit den erforderlichen Controllingprozessen und dem dazu gehörigen Änderungsmanagement, um die wesentlichen Risiken und Störungen kontinuierlich zu identifizieren und Prozesse zu etablieren, die Abweichungen vom Vertrag frühzeitig erkennen lassen. Der Band III „Claims-Management“ beschreibt die Möglichkeiten und Methoden, um zusätzliche Kosten im Zusammenhang mit Abweichungen vom Vertrag (Schadensersatz) zu ermitteln und möglichst erstattet zu bekommen. Der Band IV „Das Pro:Claim-Konzept“ erläutert eine erfolgreiche Methode, um Claims zu verhandeln, ohne die Kundenbeziehung zu zerstören.

Dieses Buch ist kein juristischer Ratgeber. Es soll dagegen eine Übersicht bieten, um die grundsätzlichen Zusammenhänge im Vertragsmanagement zu erkennen und den Einsatz von juristischen Spezialisten optimal zu gestalten. In vielen Fällen wird juristischer Rat häufig erst sehr spät eingeholt, da die Parteien befürchten, die Beziehung zu vergiften oder schlichtweg kein Geld für einen Juristen ausgeben möchten. Ohne die erforderliche Kenntnis der grundsätzlichen Zusammenhänge führt dies allerdings dazu, dass Chancen verloren gehen, wenn Fristen versäumt, wichtige Briefe nicht geschrieben oder besondere Umstände nicht beweisbar dokumentiert wurden. Bei jeder Eventualität einen Juristen einzusetzen, führt dagegen ebenso nicht optimal zum Ziel. Es ist wichtig, dass das Projektteam ein grundsätzliches Verständnis des Vertragsmanagements besitzt, um kritische Entwicklungen frühzeitig richtig einschätzen zu können und somit in der Lage sind, rechtzeitig die richtigen Schritte einzuleiten.