

Übersicht Anti-Claim-Management<sup>1</sup>

Phase	Maßnahme	im Detail
Präventives Anti-Claim-Management	Vergabestrategie	Bei der Wahl der richtigen Vergabestrategie ist vor allem die eindeutige Bestimmung des Beschaffungsbedarfs erforderlich. Der Auftraggeber muss sich darüber im Klaren sein, welche Mittel er zu welchem Zweck einsetzen will.
	Auswahl der Vertragspartner	Wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Auswahl des/der richtigen Vertragspartner/s. Sinnvollerweise ist hier ein Prozess zur Prüfung der Eignung der Bieter und zur Prüfung der Angebote festzulegen.
	Gestaltung der Planerverträge	Bei Gestaltung der Planerverträge ist darauf zu achten, dass die Planungsgrundlagen, die wesentlichen Planungsziele und die Vorgaben des Auftraggebers in den Planervertrag aufgenommen werden.  In der Planungsphase besteht häufig die größte Einflussmöglichkeit auf Kosten, Zeit und Qualität der Bauausführung. Möglichst zu vermeiden ist die »baubegleitende Planung«.
	Gestaltung der Bau(werk)verträge	Bei Gestaltung der Bau(werk)verträge ist ebenfalls auf eine präzise Definition des Bau-Soll zu achten. Weiters sollte das Vergütungsmodell (Pauschalpreis/Einheitspreis) gut überlegt werden. Je klarer aus dem Vertrag die Rechte und Pflichten hervorgehen, umso weniger Streitpunkte ergeben sich im Nachhinein.
	Prüfung der Ausschreibungsunterlagen	Bei Erstellung der Ausschreibungsunterlagen sollte bereits auf die inhaltliche Qualität der Planung geachtet werden. Schon vor Veröffentlichung/Versendung der Ausschreibungsunterlagen sollten diese formal, technisch und mengenmäßig geprüft werden. Empfehlenswert sind klare Regelungen zu Terminen, Leistungsänderungen, Dokumentation und Schnittstellen.
	Prüfung des Angebotes	Sinnvoll sind hier eigene Überlegungen des Auftraggebers zum Soll-Terminzeitplan, der Vollständigkeit sowie plausiblen Kapazitäten.
	Projektorganisation	Eine funktionierende Projektorganisation auf Auftraggeberseite erfordert entsprechendes Know-how und entsprechende Kapazitäten. Wichtig ist hier die Bekanntgabe der Projektorganisation an alle Beteiligten und die Regelung und Einhaltung der entsprechenden Befugnisse.  Ein besonderes Augenmerk ist auf den Informationsaustausch und -fluss sowie das Meldungs- und Anordnungswesen zu legen. Gerade die präzise Protokollierung von Besprechungen und eine gute Dokumentation des Bauablaufes können zur Vermeidung späterer Streitigkeiten beitragen.
Innovative Ansätze	Für innovative Bauprojekte sollten auch innovative Konzepte wie BIM, Lean Construction oder Partnering angedacht werden.	
Proaktives Anti-Claim-Management	Termincontrolling	Auch beim Termincontrolling liegt der Schlüssel zum Erfolg in einer aussagekräftigen Dokumentation des Bauablaufs, eine laufende Soll-Ist-Kontrolle ist hier unerlässlich.
	Störungsmanagement	Beginnend mit der Vereinbarung klarer Termine, der Durchführung eines systematischen Termincontrollings und der Analyse von Verzögerungen ist eine Fortschreibung des Terminplans und die Implementierung eines Mahnwesens empfehlenswert.
	Anordnungsmanagement	Schon im Bauwerkvertrag sollten klare Regelungen zu möglichen Anordnungen des Auftraggebers getroffen werden. Dazu gehört eine klare Regelung der Anordnungskompetenz und die Einhaltung dieser Regeln während der Bauabwicklung.
Reaktives Anti-Claim-Management	Mehrkostenforderungsmanagement	Entscheidend ist eine sachgerechte Nachtragsbehandlung, keine standardisierte »Ablehnungskultur«. Dafür braucht es auf Auftraggeberseite die interdisziplinäre Kompetenz, um aus technischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Hinsicht eine Beurteilung vornehmen zu können.
	Konfliktmanagement	Konfliktvermeidung sollte hier vor Konfliktlösung stehen, allerdings nicht um jeden Preis. Deshalb sind auch ausgewogene und klar formulierte Verträge, die Sicherstellung der eigenen Leistungsfähigkeit sowie eine sachliche Problembehandlung und Vereinbarung von strukturierten und vorhersehbaren Konfliktlösungsmechanismen zu empfehlen.

1) Quelle: KPK Rechtsanwälte in Anlehnung an Sindermann/Sonntag (Hrsg.), Anti-Claim-Management (2020).