

Beginnen wir mit einigen wichtigen Definitionen:

- Ein Claim ist eine zunächst potenzielle, später auch reale Forderung finanzieller, terminlicher oder sachlicher Art eines Vertragspartners, die dadurch entsteht, dass der tatsächliche Ablauf vom geplanten bzw. vertraglich vereinbarten Ablauf eines Vertrages abweicht. Er ist also begründet in einer zusätzlichen bzw. einer nicht erbrachten Lieferung oder Leistung. Ein deutscher Terminus hat sich noch nicht etabliert, manchmal liest man Nachforderungsmanagement oder Nachtragsmanagement. Man spricht aber vielleicht besser von „Anspruch“ denn von „Nachtrag“, „Nachforderung“ oder gar „Forderung“, damit nicht der inhaltlich schon belegte Begriff „Forderungsmanagement“ verwendet wird (was unzutreffend wäre, Forderungsmanagement beschreibt den Umgang mit bestehenden Forderungen durch z. B. Zahlungserinnerungen, Mahnungen bis hin zum Inkasso und dergleichen). Man sollte hier vielmehr von Anspruchsmanagement sprechen, was deshalb als bestmögliche Übersetzung vom Autor vorgeschlagen und verwendet wird.
- Die Ansprüche aufgrund erhobener Claims gelten im Allgemeinen solange als strittig, bis sich die Parteien durch eine Vertragsergänzung (Change Order) geeinigt haben. Hierbei ist von Beginn an i. d. R. die Verantwortung unstrittig, der Umfang der Lieferung bzw. Leistung und deren Wirkung auf anzurechnende Kosten oder Entschädigung ist hingegen auslegungsbedürftig.
- Ein Claimereignis ist ein Vorgang, aus dem möglicherweise Claimansprüche erwachsen können.
- Aus diesen Claimereignissen können Eigenclaims entstehen, die potenzielle Ansprüche gegenüber dem Vertragspartner bedeuten oder Fremddclaims, die vom Vertragspartner gestellte Forderungen darstellen.

- Im Verhältnis zu Subunternehmern können deren Fremdclaims zu durchleitungsfähigen Claims, mithin zu Eigenclaims werden.
- Claimabwehr bezeichnet aus der Sicht des Claimempfängers zusammenfassend alle erforderlichen Maßnahmen im Claimmanagement, um zu verhindern, dass ein gestellter Fremdclaim ganz oder teilweise durchgesetzt werden kann.
- Claimmanagement ist die Summe aller Maßnahmen, um berechnigte eigene Forderungen möglichst vollständig bzw. umfangreich durchzusetzen und unberechtigte Fremdforderungen abzuwehren.

Gemäß der Definition des Verbands deutscher Maschinen- und Anlagenbau entspricht Claimmanagement dem „geplanten und kontrollierten Voraussehen, Früh-erkennen, Überwachen, Beobachten, Feststellen, Dokumentieren und Geltendmachen eigener bzw. der Abwehr fremder Ansprüche, die ursprünglich nicht zwischen den Parteien geregelten Inhalten oder Forderungen entstammen.“ (VDMA 2003, S. 3).

Ursächlich hierfür sind Abweichungen des tatsächlichen vom vereinbarten Vertragsverlauf, die technischer, zeitlicher, prozessualer oder ähnlicher Art sein können und finanzielle Wirkung entfalten. Zum Claimmanagement gehört die Abwägung, ob die Geltendmachung eines Anspruches ggf. kostenintensiver ist als der Verzicht auf weiterführende Maßnahmen zur Verfolgung der Ansprüche. Dies kann z. B. durch Anwalts- und Prozesskosten, Imageverlust, Verlust von Folgeaufträgen und ähnliche Sachverhalte der Fall sein.



<http://www.springer.com/978-3-658-10224-1>

Claimmanagement

Eine einführende Darstellung

Brauweiler, H.-C.

2015, X, 38 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-10224-1