



RISK DOCTOR BRIEFING



VERTRAGLICHE NACHFORDERUNGSRISEN MANAGEN

© *May 2016, Kate Boothroyd CFIRM*
kateboothroyd@kbriskconsulting.com

Viele Baufirmen wüssten gerne, wie sie Nachforderungsrisiken reduzieren könnten **nachdem** der Bauvertrag geschlossen wurde und die Arbeiten bereits begonnen haben. Ist zwar wichtig, wichtiger wäre jedoch überhaupt erst keine Nachforderungen entstehen zu lassen. Wie kann man Nachforderungsrisiken effektiv managen?

Allgemein lässt sich sagen, dass Nachforderungen bzw. Streitigkeiten oft aus einer ungeeigneten Vertragsstrategie erwachsen oder aus mangelnder Zuordnung von Risiken. Dabei wird das Instrument der Risikoübertragung leider oftmals nicht richtig angewendet.

Jedes Projekt beinhaltet Risiken und es kann sein, dass eine Organisation nicht in der Lage ist, mit diesen selbst richtig umzugehen. Sie bedient sich dann eines Unterauftragnehmers, der sich genau um diese Risiken kümmern soll. Die Risiko-Weitergabe kann allerdings „nach hinten“ losgehen. Außerdem werden die Auftragnehmer für ihr Engagement oft nicht korrekt entlohnt.

Effektives Risikomanagement startet in der Konzeptphase, vor Vertragsunterzeichnung, ja bereits vor Auswahl eines Vertragspartners. In erster Linie muss allen Beteiligten klar sein, was sie wollen, was ihnen wichtig ist und warum das Projekt benötigt wird. Sie sollten letztlich in der Lage sein, klare Ziel zu nennen, gegen die dann die Risiken identifiziert und bewertet werden können.

Sind diese Risiken erst einmal identifiziert und auch priorisiert, dann können wir entscheiden, was wir mit ihnen machen. Bevor wir Risiken an einen Unterauftragnehmer vergeben, sollten wir uns fragen, ob...

- ...das Risiko besser durch uns oder besser extern gemangt werden kann
- ...der Auftragnehmer überhaupt in der Lage ist, für uns dieses Risiko zu stemmen
- ...der Auftragnehmer auch für Folgen einsteht, sollte das Risiko eintreten
- ...der Auftragnehmer auch weiß was er da tut und weiß, auf was er sich einlässt
- ...der Auftragnehmer für die Risikoübernahme auch adäquat bezahlt wird
- ...die gewählte Vertragsstrategie auch wirklich die Risiken transferiert
- ...der Vertrag klar zum Ausdruck bringt, wer für das Risikomanagement verantwortlich ist und wer für die Folgen des Risikoeintritts.

Oftmals wird erwartet, dass ein Auftragnehmer Risiken ohne entsprechende Vergütung übernimmt. Weil der (nicht gerechtfertigte) Glaubenssatz existiert, der Auftragnehmer könne das Risiko wegen seiner Expertise besser managen. Ist nicht richtig. Außerdem führt der niedrigste Preis oftmals zu Auseinandersetzungen und Nachforderungen, weil diese niedrigen Preise eben keine Reserven für Risiken aufweisen.

Es geht auch anders. Mit Verträgen, die Bedrohungen partnerschaftlich teilen und auch Chancen partnerschaftlich nutzen, lassen sich Risiken besser managen. Doch unabhängig davon muss in erster Linie auf die Übertragung von Risiken geachtet werden. Denn machen wir hier was falsch, gibt es am Ende mehr Nachforderungen.

Der beste Weg, Nachforderungen zu reduzieren ist, sie erst gar nicht entstehen zu lassen. Durch Anwendung der oben genannten Fragen verschaffen Organisationen ihren Auftragnehmern die besten Chancen, Projekte erfolgreich durchzuführen und unnötige Nachforderungen zu vermeiden.