

# VERHANDLUNGEN, BESCHAFFUNG UND VERTRÄGE

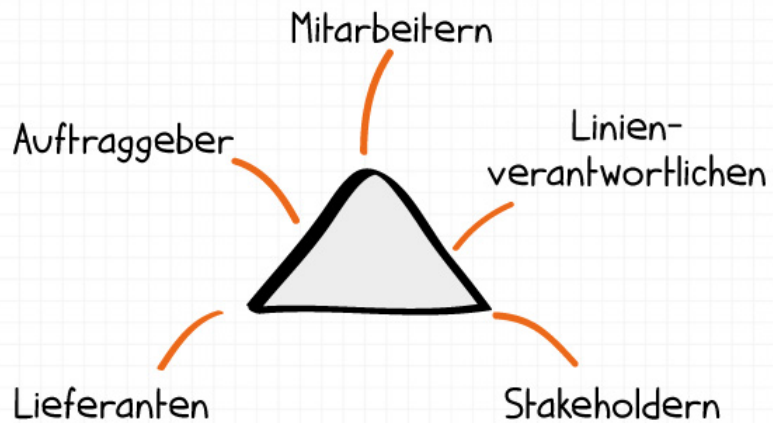
---

Projektmanagement-Ausbildung Stufe 3

## Verhandlungen im PM

## Notizen

### Verhandlungen mit:



### "Inoffizielle" Verhandlungen:

- ▶ auf dem Gang
- ▶ bei Telefonaten
- ▶ Email-Schleifen



## Harvard-Konzept - Prinzipien

- ① Alternativen abwägen  
 Gibt es alternative Handlungsmöglichkeiten?
- ② Mensch und Problem trennen  
 Eisberg-Modell im Hinterkopf behalten!
- ③ Interessen und Bedürfnisse ermitteln  
 Nicht auf Positionen beharren!
- ④ Optionen entwickeln  
 Win-Win!
- ⑤ Faire Kriterien festlegen  
 Objektives Entscheidungskriterium



## Notizen

## Verhandlungsvorbereitung

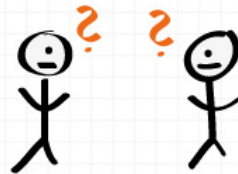
## Notizen

### ① Alternativen

- Bewegungsspielraum?
- Alternativen zur Verhandlung?

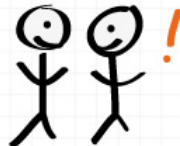
### ② Interessen

- Meine
- Deine



### ③ Optionen

- Win-Win?
- Kompromisse?



### ④ Fairness

- Faire und prüfbare Kriterien?

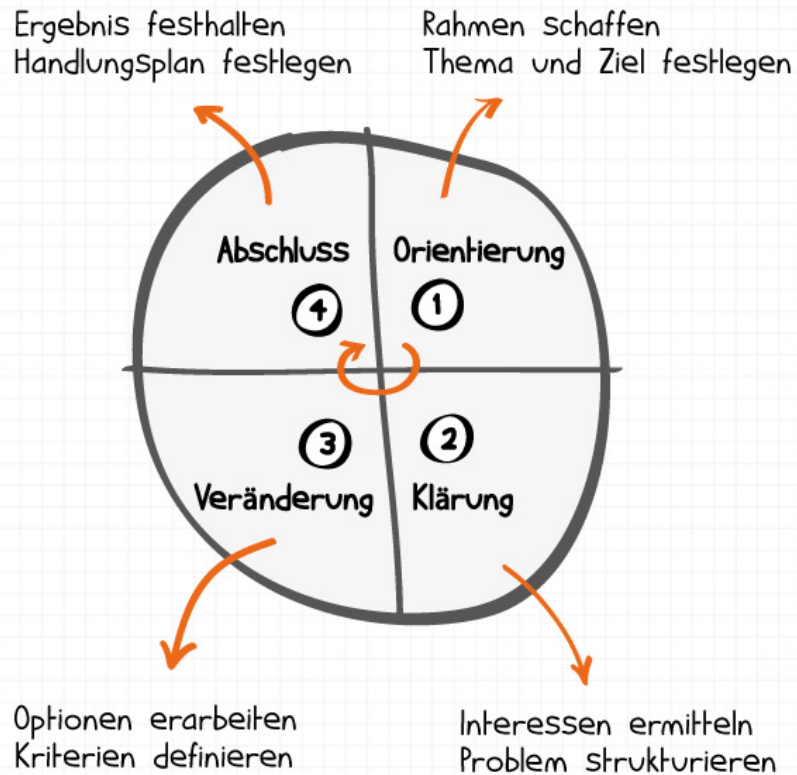
### ⑤ Verpflichtungen

- Regelungen?
- Verantwortlichkeiten?



## Verhandlungsphasen

## Notizen



## Konstruktives Verhalten

## Notizen

### ▶ Grundhaltung einnehmen

- ⊕ Interesse am Verhandlungspartner
- ⊕ Respekt
- ⊕ Fairness
- ⊖ als Gegner betrachten

### ▶ Konstruktiv kommunizieren

- ⊕ Aktives Zuhören
- ⊕ Ich-Botschaften
- ⊖ Killer-Phrasen
- ⊖ Du-Botschaften
- ⊖ Beziehungsspitzen

### ▶ Fragetechniken nutzen

- ⊕ Alternativfragen
- ⊕ Fragefunnel
- ⊖ Warum-Fragen



## Beschaffung im PM

## Notizen

- ↳ Nutzung des Prozesses  
des Unternehmens, um
- ▶ Produkte
  - ▶ Dienstleistungen
- zu beschaffen.



Berücksichtigung des Beschaffungs-  
prozesses im Projektplan

---

- ↳ Abwicklung des Beschaffungs-  
prozesses selbst als Projekt



## Aufgaben der Beschaffung

## Notizen

### ↳ Strategisch:

- ◆ Entscheidung über Einkaufspolitik
- ◆ Make-or-Buy-Entscheidungen
- ◆ Lieferantenaudit
- ◆ Lieferantenauswahl
- ◆ ...

### ↳ Operativ:

- ◆ Bedarfsplanung
- ◆ Bestandsüberwachung
- ◆ Bestellabwicklung
- ◆ Rechnungskontrolle
- ◆ ...



## Der Beschaffungsprozess

## Notizen

- ① Bedarfsermittlung
- ② Lieferantensuche
- ③ Anfragen
- ④ Angebotsvergleich
- ⑤ Verhandlung/Vertragsabschluss
- ⑥ Bestellung
- ⑦ Lieferung/Bestellüberwachung
- ⑧ Abrechnung
- ⑨ Lieferantenbewertung



## Verträge im PM

## Notizen



### Vertragsmanagement:

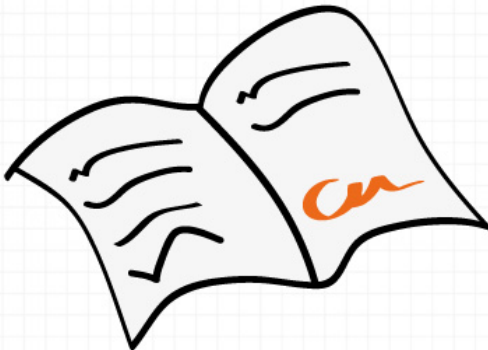
Planung, Steuerung, Überwachung und Dokumentation aller rechtlich bindender Vereinbarungen zwischen den Stakeholdern eines Projekts.



## Vertrag

... freie Willensübereinstimmung  
von mindestens zwei Personen

.... eine (schriftliche) Vereinbarung,  
in der eine bestimmte Sache  
rechtsgültig zwischen zwei  
Parteien geregelt wird.



## Notizen

## VertragSarten

### ▶ Kaufvertrag

übereinstimmende Willenserklärungen  
mit dem Ziel, eine Sache gegen Entgelt  
zu veräußern und das Eigentum zu  
übertragen

### ▶ Werkvertrag

Auftragnehmer schuldet Erfolg  
(die Schaffung eines Werkes) gegen  
Zahlung durch Auftraggeber

### ▶ Dienstvertrag

Auftragnehmer schuldet eine  
Tätigkeit, aber keinen bestimmten  
Erfolg, gegen Zahlung durch  
Auftraggeber



## Notizen

## VertragSmanagement

## Notizen

... Steuerung, Gestaltung, Abschluss  
und Abwicklung von Verträgen

- ① VertragSanalyse
- ② Erfassung in digitaler Form
- ③ Vertragliche Tätigkeitsverfolgung
- ④ Nachforderungen



## Themen im Vertragsmanagement

## Notizen

Zustande-  
kommen

Angebot + Annahme  
schriftlicher Vertrag  
Schweigen?

AGB

Mängel  
Lieferverzögerung

Leistungs-  
störungen

Mängel  
Lieferverzögerung

Beendigung

Kündigung  
Rücktritt

Claims



## Claim-Management (Nachforderungsmanagement)

### Claim

Forderung eines Projektpartners die sich in Folge einer Abweichung vom ursprünglichen Projektauftrag ergibt

### Claim-Management

Aktivitäten, eigene berechtigte Forderungen gegenüber dem Projektpartner durchzusetzen bzw. fremde unberechtigte Forderungen abzuwehren

Voraussetzung:

gekklärter  
Projektauftrag!



## Notizen

## Ziele und Ablauf Claims

### Ziele

- Mehraufwand nachweisen
- Vertragsstrafen vermeiden
- unberechtigte Forderungen abwehren

### Ablauf

Forderung identifizieren



Forderung anmelden



Verhandeln



## Notizen