

OFFSHORETAGE – 17. UND 18. MÄRZ 2016



PROJEKTVERZÖGERUNGEN – WELCHE VERTEIDIGUNGSSTRATEGIEN GIBT ES GEGEN VERZUGS-VERTRAGSSTRAFEN UND SCHADENSERSATZ?

Projektverzögerungen managen ... Das erste Problem



Hill International

Ein Baum



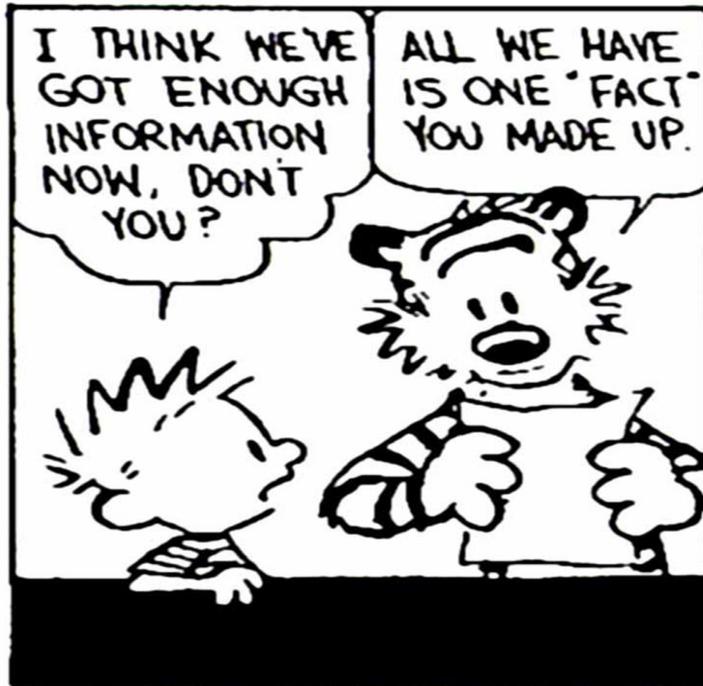
**Größter Cashewbaum der Welt
Gemeinde Parnamirim
(Brasilien). Fläche 8.500m²**



Projektverzögerungen managen

... Das zweite Problem

Die andere Seite muss verstehen (können), wofür man Ansprüche geltend machen möchte.



THAT'S PLENTY. BY THE TIME WE ADD AN INTRODUCTION, A FEW ILLUSTRATIONS, AND A CONCLUSION, IT WILL LOOK LIKE A EOT - CLAIM



Projektverzögerungen managen

... Warum scheitern Claims?

Ein Claim ist die Geschichte, dass ein bestimmtes Ereignis zu zusätzlichen Leistungen und damit zu Mehraufwand und zusätzlicher Dauer geführt hat. Die Geschichte hat drei Kapitel:

Ungeplantes Ereignis

Zusätzliche Leistung

Zeitlicher und finanzieller Mehraufwand



Projektverzögerungen managen ... Warum scheitern Claims?

Ungeplantes Ereignis



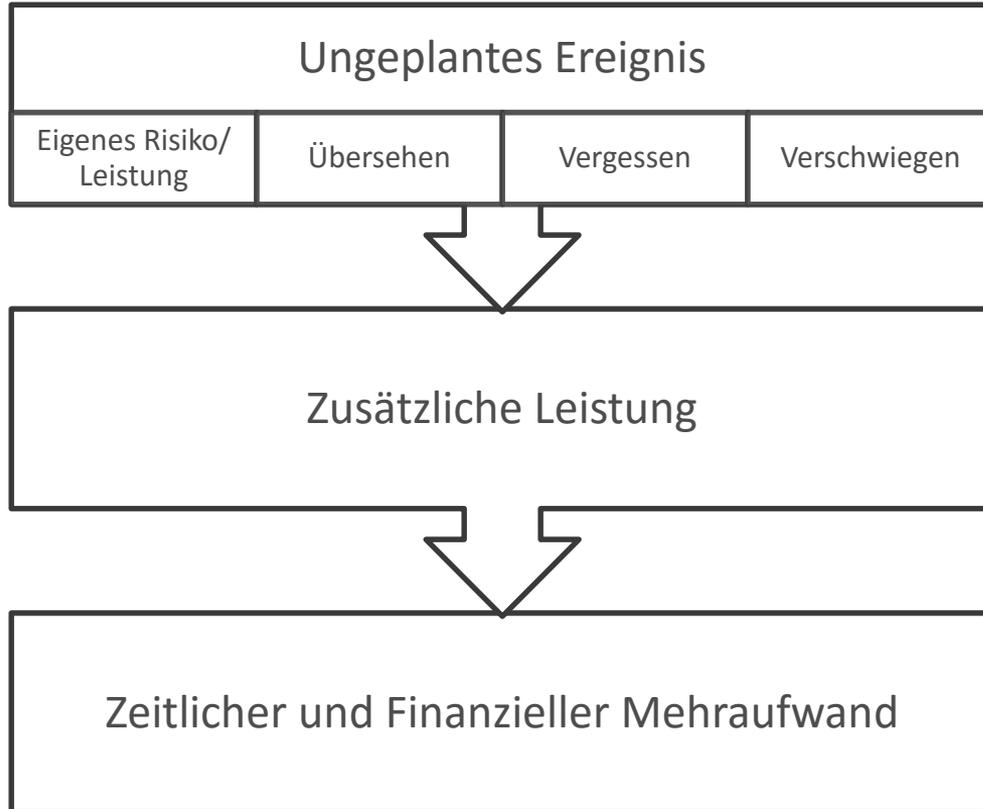
Zusätzliche Leistung



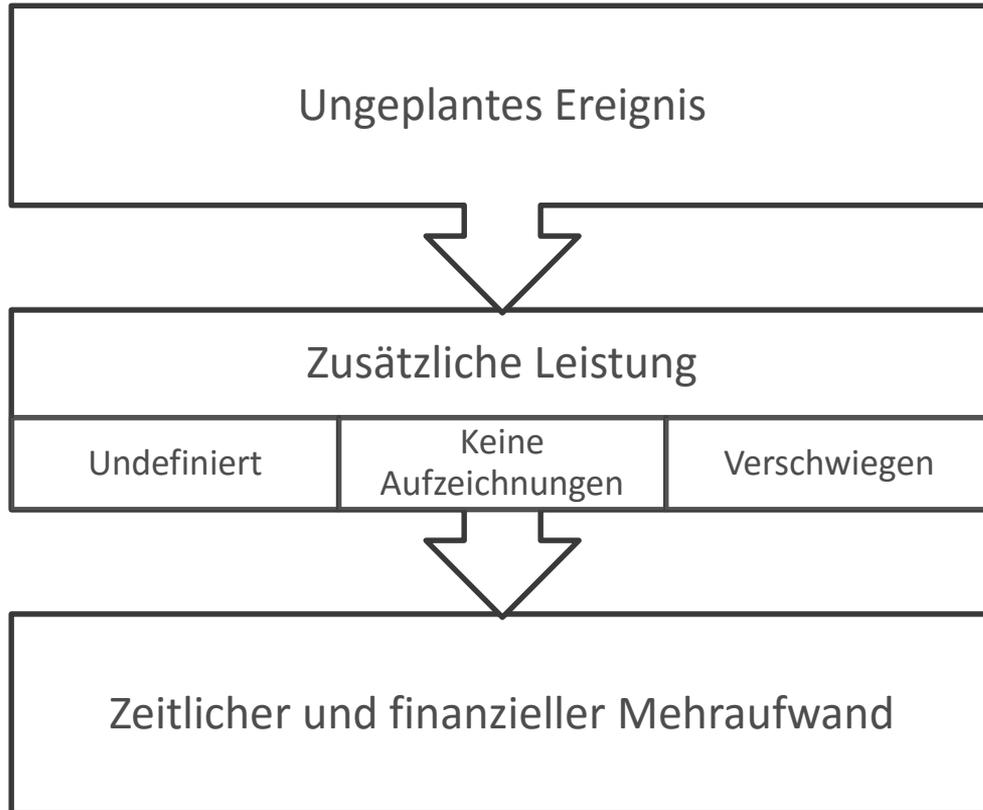
Zeitlicher und finanzieller
Mehraufwand



Projektverzögerungen managen ... Warum scheitern Claims?



Projektverzögerungen managen ... Warum scheitern Claims?



Projektverzögerungen managen ... Warum scheitern Claims?

Ungeplantes Ereignis

Zusätzliche Leistung

Zeitlicher und finanzieller Mehraufwand

Undefiniert

Keine
Aufzeichnungen

Verschwiegen



Projektverzögerungen managen ... Warum scheitern Claims?

Ungeplantes Ereignis

NO

Zusätzliche Leistung

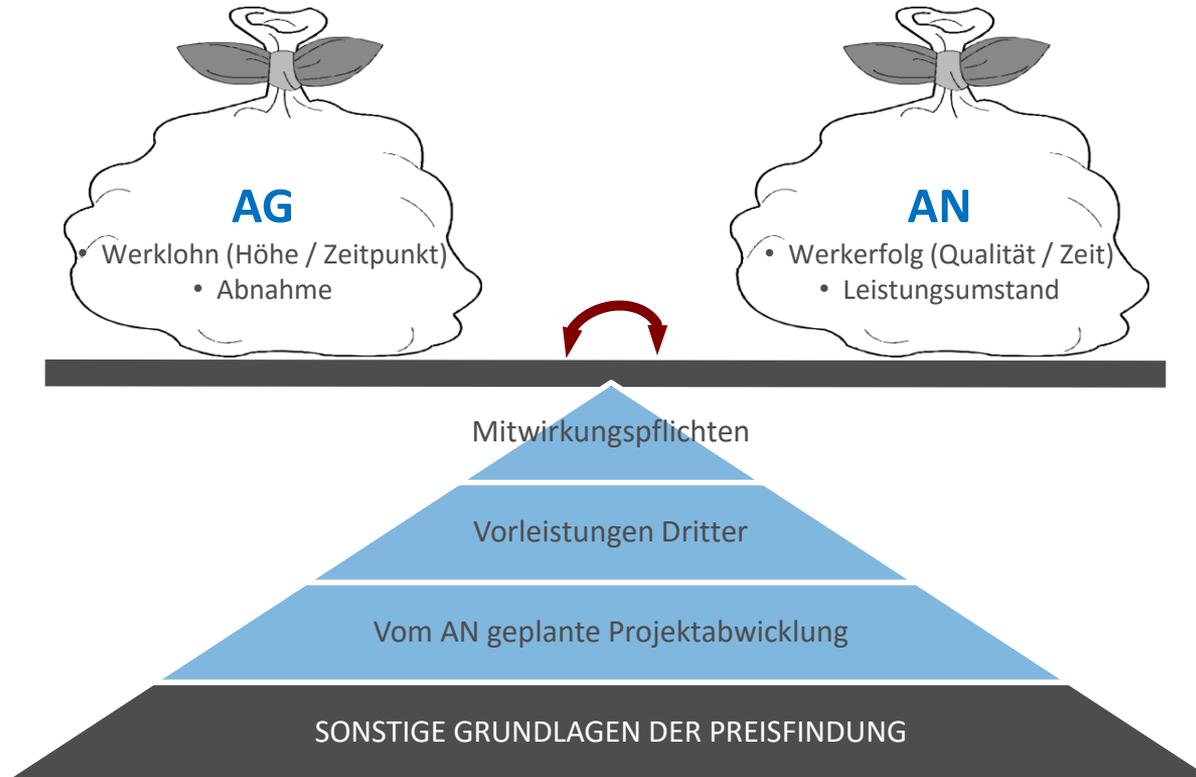
NO

Zeitlicher und finanzieller Mehraufwand



DAS DRITTE PROBLEM

Projektverzögerungen managen ... Der Vertrag im Gleichgewicht



Projektverzögerungen managen

... Leistungsumfang und -Bedingungen



Wetter-
bedingungen



Transport /
Logistik

Genehmigungs-
prozess



Planungs-
prozess

Schnittstellen



Betriebliche
Abläufe

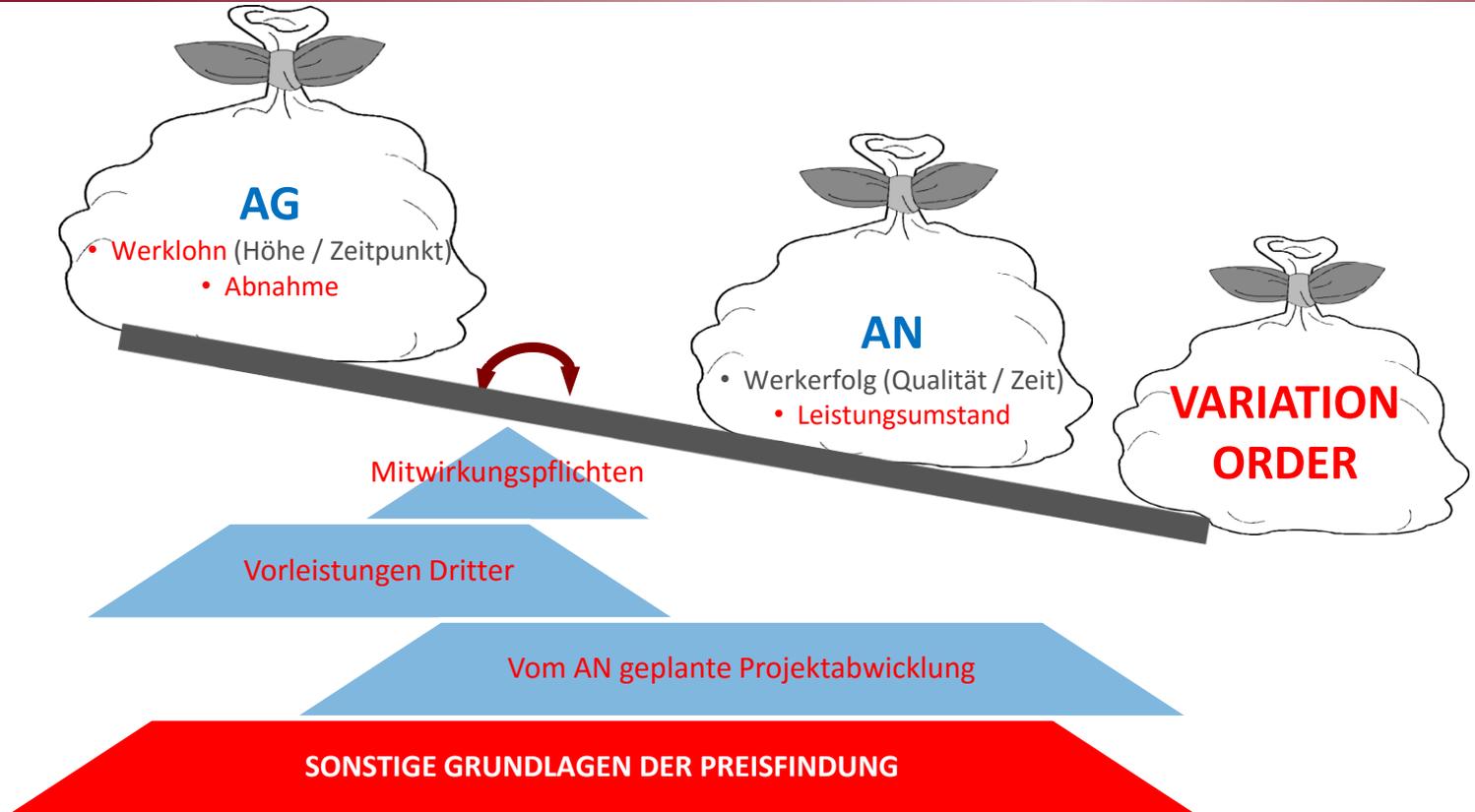


Verträge
Vertragsarten

Verfügbarkeit
der Schiffe

Projektverzögerungen managen

... Ansatzpunkte für die Verteidigung



Der Terminplan als Verteidigungsinstrument / Grundsätzliche Überlegungen

Terminplan und strategische Nutzung ist Abhängig vom Projekt

- Volumen
- Komplexität
- Vertragliche Regelungen
- Beteiligte
- ...

Terminplanung ist Aufwändig

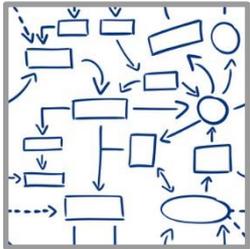
- Qualität der Baseline (Erstversion / Vertrag)
- Qualität der Aktualisierung

Verwendungszweck

- Untermauerung der eigenen Ziele
- Widerlegung der Gegenposition



Benötigen wir überhaupt einen Terminplan?



Kein Terminplan
Vorhanden

- Keine Zusagen zum Projektablauf
- Keine Zwischenfristen
- Frei Wahl, wie das Projektziel erreicht werden soll
- Risiko bei der Einbindung Dritter (Schnittstellenrisiko)
- Darstellung von Behinderungen schwierig



Terminplan
vorhanden

- Möglichkeit, bauseitige Leistungen anzumahnen
- Möglichkeit, den Projektstatus zu verfolgen
- Kontrolle möglich
- Verbindlichkeit gegeben
- Ressourcenplanung

Der „verkaufsoptimierte“ Angebotsterminplan

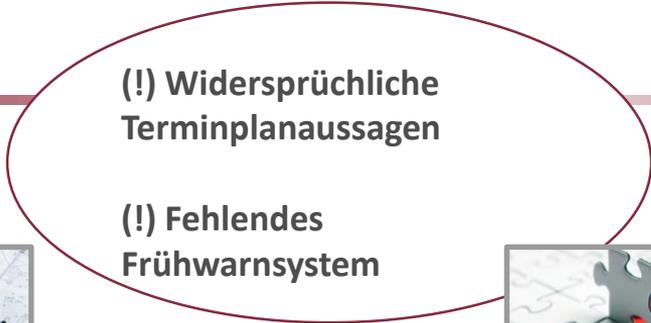


König Kunde

- Anpassung der Termineinschätzung an die Wünsche / Vorgaben des Kunden
- Die Mitbewerber schaffen das auch
- Optimistisches Risikomanagement bei der Abschätzung von Terminrisiken
- Detailvorgänge werden nicht erfasst
- Fehlender Input aus den beteiligten Fachbereichen

Was nicht passt, wird passend gemacht.

Spannungsfeld Terminplandarstellung



Kundenterminplan
(PowerPoint)

- Sammelbalken
- Keine Verknüpfungslogik
- Auf wesentliche Aspekte reduziert
- Politisch
- Für Analysen weitgehend untauglich



Gesamterminplan
(Primavera)

- Reduzierter Detailgrad
- Keine Vernetzung der Fachbereiche
- Keine durchgängige Verknüpfungslogik



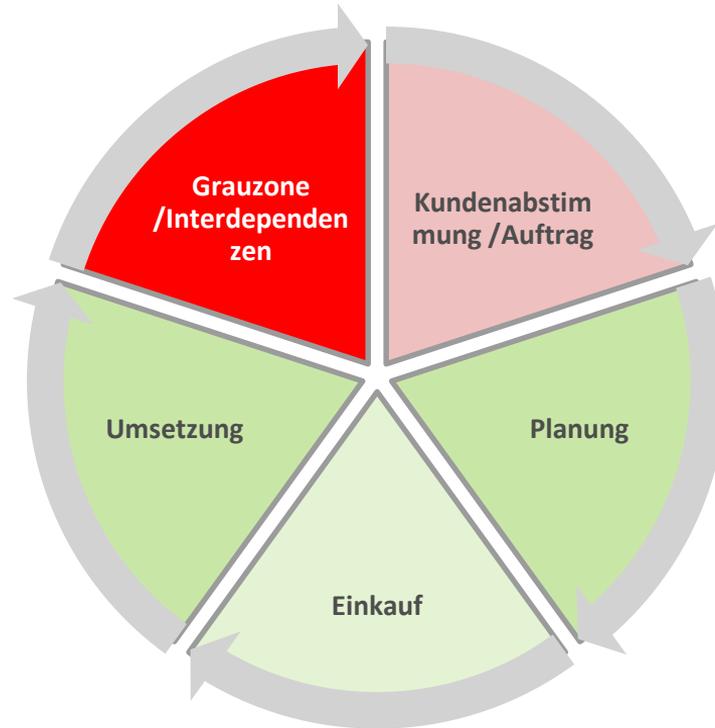
Detailterminplan (Excel)

- Mindestens eine Liste je Fachbereich
- Hoher Detaillierungsgrad
- Keine fachübergreifende Verknüpfung

Projektverzögerungen managen

... Das sechste Problem

Die zeitlichen Auswirkungen von Zusatzleitungen werden oft unterschätzt bzw. werden nur die im eigenen Hause durchgeführten Aufgaben gesehen.



Projektverzögerungen managen ... Warum wir keine Vertragsstrafe zahlen ...

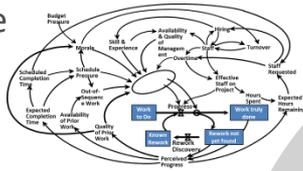


Hill International

Welche Verteidigungsmöglichkeiten haben wir

Fehlende Vorleistungen darstellen

Produktivitätsverluste



Measured Mile

System Dynamics

Hill VirulenzAnalyse®

Nachhaltige Störungen aufzeigen

Fehlende Mitwirkungshandlungen darstellen

(Späte) Änderungen aufzeigen

Verspätete Vorleistungen anmahnen

Hill VirulenzAnalyse®

Mangelhafte Vorleistungen anmahnen

Grauzone / Interdependenzen

Kundenabstimmung / Auftrag

Umsetzung

Planung

Einkauf

Hill VirulenzAnalyse®

Späte Entscheidungen des Kunden anmahnen

Ungerechtfertigte Kommentierung durch Kunden darstellen

Verspätete Freigabe darstellen

Lieferanten mahnen

(Späte) Änderungen aufzeigen

Hill International Claims & Consulting Group in Deutschland



Hill International

MUNICH

PRINZREGENTENSTRASSE 20-22
D-80538 MUNICH

MUNICH@HILLINTL.COM

+49 89 3603 800

HAMBURG

NEUER WALL 46
D-20354 HAMBURG

HAMBURG@HILLINTL.COM

+49 40 3600 66590

DÜSSELDORF

KÖNIGSALLEE 2B
D-40212 DUESSELDORF

DUESSELDORF@HILLINTL.COM

+49 211 8824 2404



THOMAS HOFBAUER

SENIOR VICE PRESIDENT, INTERNATIONAL CLAIMS & CONSULTING GROUP

T: +49 89 3603 8020

M: +49 151 122 364 19

E: THOMASHOFBAUER@HILLINTL.COM

I: WWW.HILLINTL.COM