

**Matthias Halbleib**

# **Claim-Management**

**Eine Konzeption für die Beschaffung  
großindustrieller Anlagen  
als Referenzobjekte  
investiver Kontraktleistungs­bündel**



**PETER LANG**

Europäischer Verlag der Wissenschaften

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XV
Abkürzungsverzeichnis.....	XIX
Zusammenfassung.....	XXIII
<b>Kapitel I - Grundlagen.....</b>	<b>1</b>
1 Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit.....	1
2 Entwicklungsstand in Theorie und Praxis.....	4
3 Aufbau der Arbeit.....	10
<b>Kapitel n - Problematik investiver Kontraktleistungsbündel.....</b>	<b>15</b>
1 Kontraktleistungsbündel als Transaktionsobjekte auf Investitionsgütermärkten.....	15
1.1 Kontraktgüter und ihre konstituierenden Merkmale.....	16
1.1.1 Konstituierung einer neuen Gütergruppe.....	16
1.1.2 Notwendiges konstituierendes Merkmal von Kontraktgütern.....	17
1.1.3 Hinreichende konstituierende Merkmale von Kontraktgütern.....	19
1.2 Investive Kontraktleistungsbündel als besondere Form von Investitionsgütern.....	21
1.2.1 Relevanz des investiven Verwendungsbereiches bei Kontraktgütern.....	21
1.2.2 Bedeutung von Leistungsbündeln bei investiven Kontraktgütern.....	23
1.2.3 Industrielle Großanlagen als Referenzobjekte investiver Kontraktleistungsbündel.....	25
2 Problempotentiale.....	30
2.1 Komplexitätsbedingte Problempotentiale.....	30
2.1.1 Komplexität.....	31
2.1.2 Komplexität als Situationsmuster bei investiven Kontraktleistungsbündeln.....	34
2.1.3 Problempotentiale als Folge komplexer Situationen bei <i>contracts</i> .....	36
2.2 Problempotentiale durch transaktionsspezifische Investitionen hoher relativer Wertigkeit.....	40
2.2.1 Transaktionsspezifische Investitionen.....	40
2.2.2 Potentielle Transaktionsprobleme durch ökonomische Abhängigkeit.....	45
2.2.3 Bedeutung des relativen Wertes transaktionsspezifischer Investitionen.....	53
2.2.4 Bezug zu dieser Arbeit.....	58

<b>Kapitel m - Veränderungen, Claims, Claim-Management - eine kausalanalytische Betrachtung</b> .....	65
1 Vertragsänderungen und -abweichungen als Entstehungsursache von Claims.....	65
1.1 Verträge als Regelwerke der Leistungserstellungsprozesse.....	66
1.1.1 Das Zukunftsmoment der Leistungserstellung im Recht der Verträge.....	68
1.1.2 Zukunftssicherheit von Verträgen aus Sicht einer entscheidungstheoretisch orientierten Vertragstypologie.....	72
1.1.3 Lückenhafte Vertragsgestaltung als willentlicher Akt.....	78
1.1.4 Grenzen vertraglicher Regelungen bei der Erstellung investiver Kontraktleistungsbündel.....	85
1.2 Veränderungen während des Leistungserstellungsprozesses als geschäftstypinhärente Problemstellung.....	86
1.3 Formen von Veränderungen während des Leistungserstellungsprozesses.....	90
1.3.1 Diskussion ausgewählter Systematisierungsansätze.....	91
1.3.2 Plädoyer für eine universelle Normsystematik zur Erfassung des Veränderungsgeschehens.....	92
2 Claims.....	108
2.1 Begriffserläuterung.....	108
2.1.1 Zum Begriffsverständnis in der Fachdiskussion.....	108
2.1.2 Ein Definitionsansatz auf Grundlage des Kausalzusammenhangs mit Vertragsveränderungen.....	112
2.2 Claimarten.....	122
2.2.1 Einzelformen von Claims.....	122
2.2.2 Ordnungsschema grundsätzlicher Kompensationsformen.....	124
2.3 Konfliktpotential von Claims.....	125
2.3.1 Claims als <i>disputes-Claims</i> .....	125
2.3.2 Diskussion zentraler Konflikttreiber.....	127
2.3.2.1 Claims als Manifestation von Widerspruch bei ökonomischer Abhängigkeit.....	128
2.3.2.2 Situative Faktoren.....	129
2.3.2.3 Rahmenfaktoren.....	131
3 Claim-Management.....	132
3.1 Management von Claims.....	132
3.1.1 Managementanfordernis von Claims.....	132
3.1.2 Begriff und Wesen des Claim-Management.....	134
3.2 Claim-Management bei der Beschaffung als besonders problemrelevanter Untersuchungsbereich.....	140
3.2.1 Know-how-Gefälle zwischen Anbieter und Nachfrager.....	140

3.2.2	Eingeschränkte oder fehlende Problem- und Problemlösungsevidenz der Nachfrager.....	143
3.2.3	Ökonomische Abhängigkeiten.....	147
3.3	Traditionelle Basiskonzepte des Claim-Management.....	155
3.3.1	Basiskonzepte des <i>ex ante</i> -Aktivitätsfeldes.....	156
3.3.1.1	Vertragsvereinbarungen.....	156
3.3.1.2	Kontingenzfonds.....	158
3.3.1.3	Abschließende Würdigung der traditionellen Basiskonzepte des <i>ex ante</i> -Aktivitätsfeldes.....	162
3.3.2	Basiskonzepte des <i>ex par</i> -Aktivitätsfeldes.....	163
3.3.2.1	Gerichtlicher Klageweg.....	164
3.3.2.2	Schiedsgerichte.....	167
3.3.2.3	Direkte Verhandlungen und Vermittlung durch neutrale Dritte.....	171
3.3.2.4	Abschließende Würdigung der traditionellen Basiskonzepte des <i>ex par</i> -Aktivitätsfeldes.....	177

**Kapitel IV - Entwicklung eines theoretisch-konzeptionellen Bezugsrahmens für ein problemadäquates Claim-Management.....181**

1	Erkenntnisgewinn aus theoretischen Ansätzen einer ökonomischen Analyse des Vertragsrechts und Vertragsverhaltens.....	181
1.1	Besonderheiten der Neuen Institutionenökonomik.....	188
1.2	Informationsökonomik.....	192
1.2.1	Informationsökonomische Aspekte von Transaktionsprozessen.....	192
1.2.1.1	Informationstransfer durch Informationsbeschaffung und Informationsübertragung.....	194
1.2.1.1.1	Informationsbeschaffung ( <i>screening</i> ).....	195
1.2.1.1.2	Informationsübertragung ( <i>signaling</i> ).....	200
1.2.1.2	Überwindung von Informationsasymmetrien durch Vertrauen und Reputation.....	206
1.2.2	Erkenntnisgewinn aus der Informationsökonomik für die Problemstellung dieser Arbeit.....	214
1.3	Prinzipal-Agent-Theorie.....	221
1.3.1	Theoriegebäude der Prinzipal-Agent-Theorie.....	221
1.3.1.1	Problemsicht.....	221
1.3.1.2	Informationsasymmetrie als analytischer Baustein des Theoriegebäudes.....	223
1.3.1.3	Opportunistische Verhaltensmuster in Prinzipal-Agent-Beziehungen.....	225

## XII

1.3.1.4	Gestaltung von Prinzipal-Agent-Beziehungen.....	230
1.3.2	Erkenntnisgewinn aus der Prinzipal-Agent-Theorie für die Problemstellung dieser Arbeit.....	232
1.4	Theoretische Modelle des Vertragsrechts.....	236
1.4.1	Vertragsrechtssysteme als alternative Koordinationsformen von Transaktionen.....	237
1.4.1.1	Klassisches Vertragsrecht.....	238
1.4.1.2	Neoklassisches Vertragsrecht.....	239
1.4.1.3	Relationales Vertragsrecht.....	241
1.4.2	Erkenntnisgewinn aus den theoretischen Überlegungen zum Vertragsrecht für die Problemstellung dieser Arbeit.....	244
1.5	Transaktionskostentheorie.....	247
1.5.1	Grundlegende Inhalte der Transaktionskostentheorie.....	247
1.5.1.1	Ökonomische Organisation von Transaktionen als Untersuchungsanliegen.....	247
1.5.1.2	Transaktionskosten.....	249
1.5.1.3	Problemsicht von Williamson.....	252
1.5.1.4	Effiziente Organisation unterschiedlicher Transaktionstypen.....	257
1.5.2	Erkenntnisgewinn aus der Transaktionskostentheorie für die Problemstellung dieser Arbeit.....	262
1.6	Zusammenfassung des problemspezifischen Erkenntnisgewinns aus den theoretischen Bezugspunkten.....	267
2	Modellierung eines eigenständigen Bezugsrahmens.....	270
2.1	Komponenten zur Modellierung eines Bezugsrahmens.....	270
2.1.1	Modellprämissen über das Verhalten der Transaktionspartner.....	270
2.1.2	Ergebnisszenarien des beiderseitigen Claim-Management.....	272
2.1.2.1	Identifikation alternativer Ergebnisszenarien.....	272
2.1.2.2	Modelltheoretische Beurteilung der alternativen Ergebnisszenarien.....	277
2.1.3	Bestimmungsfaktoren des erzielten Ergebnisszenarios.....	279
2.1.3.1	Informationsausstattung über nutzenrelevante Ereignisse.....	280
2.1.3.1.1	¦jc an/e-Informationsausstattung über claimrelevante Ereignisse.....	282
2.1.3.1.2	¦xpos7-Informationsausstattung über nutzenrelevante Ereignisse.....	287
2.1.3.2	Relative Abhängigkeit der Transaktionspartner.....	295
2.1.3.3	Wirkungszusammenhänge zwischen den Bestimmungsfaktoren.....	303
2.1.3.4	Situative Faktoren.....	305

## XIII

2.2 Totalmodell für das Claim-Management eines Auftraggebers.....	306
2.2.1 Integration der Modellkomponenten.....	306
2.2.2 Nutzenanwendung.....	311

### **Kapitel V - Gestaltungsempfehlungen für das Claim-Management**

eines Auftraggebers.....	313
1 Leitplanung für das Claim-Management eines Auftraggebers.....	315
1.1 Claim-Management-Politik.....	315
1.2 Claim-Management-Ziele.....	319
1.2.1 Maximierung der Nettokompensation.....	321
1.2.2 Konfliktminimierung.....	322
1.2.3 Diskussion des Zielkonfliktes.....	323
1.3 Claim-Management-Strategien.....	327
1.3.1 Passive Claim-Management-Strategie.....	328
1.3.2 Offensive Claim-Management-Strategie.....	328
1.3.3 Defensive Claim-Management-Strategie.....	329
1.3.4 Zusammenfassung der alternativen Strategiemuster.....	330
1.4 Koppelung der Leitplanung mit dem Totalmodell des Claim-Management eines Auftraggebers.....	330
2 Umsetzung der Leitplanung.....	331
2.1 Theoretisch begründete Instrumentalbereiche des Claim-Management.....	332
2.2 Einzelmaßnahmen des Claim-Management.....	334
2.2.1 Einzelmaßnahmen der Informations- und Dokumentationspolitik.....	335
2.2.1.1 Vorvertragliche Einzelmaßnahmen der Informationspolitik.....	336
2.2.1.1.1 Auftragnehmerorientierte Informationsgewinnung.....	339
2.2.1.1.2 Auftraggeberorientierte Informationsgewinnung.....	348
2.2.1.1.3 Problemorientierte Informationsgewinnung.....	351
2.2.1.1.4 Problemlösungsorientierte Informationsgewinnung.....	354
2.2.1.1.5 Informationsgewinnung über Rahmenfaktoren der Transaktion.....	358
2.2.1.1.6 Übersicht potentieller Problem- und Handlungsfelder.....	362
2.2.1.2 Informationspolitische Einzelmaßnahmen während der Vertragsabwicklung.....	363
2.2.1.2.1 Dynamisierung der vorvertraglichen Einzelmaßnahmen....	365
2.2.1.2.2 Problemspezifische Kommunikationsanalysen.....	366
2.2.1.2.3 Mitschreitende Überwachung des Veränderungsgeschehens.....	371

## XIV

2.2.1.2.4	Claimquantum-Evaluation .....	394
2.2.1.3	Einzelmaßnahmen der Dokumentationspolitik .....	418
2.2.1.3.1	Grundzüge .....	418
2.2.1.3.2	Ausgestaltung des Dokumentationswesens .....	421
2.2.1.3.3	Instrumentelle Unterstützung der Dokumentenverwaltung .....	429
2.2.2	Einzelmaßnahmen der Abhängigkeitspolitik .....	431
2.2.2.1	Gestaltung der formalen relativen Abhängigkeit .....	432
2.2.2.1.1	Grundlegende Gestaltungshinweise zur Abfassung des Vertrages .....	433
2.2.2.1.2	Weiterführende Gestaltungshinweise zur Abfassung des Vertrages .....	437
2.2.2.1.3	Gestaltungshinweise zur Vertragsimplementierung .....	470
2.2.2.1.4	Gestaltungshinweise zur Vertragsadministration .....	472
2.2.2.2	Gestaltung primär nichtformaler Abhängigkeiten .....	475
2.2.2.2.1	Anbieterorientierte Maßnahmen .....	475
2.2.2.2.2	Marktorientierte Maßnahmen .....	484
2.2.2.2.3	Objektorientierte Maßnahmen .....	487
2.2.3	Partnerschaftsmodelle als integrativer Gestaltungsansatz zur Vermeidung und Handhabung von Claims .....	490
2.2.3.1	Kerngedanken des Gestaltungsansatzes .....	491
2.2.3.2	Implementierung .....	497
2.2.3.3	Kritische Würdigung von Partnerschaftsmodellen .....	504
2.3	Umsetzung der Leitplanung bei abweichenden zielstrategischen Vorgaben des Claim-Management .....	509
	<b>Kapitel VI-Ergebnisse und Forschungsausblick .....</b>	<b>515</b>
	Literaturverzeichnis .....	521