

Nachtragsmanagement (Living Contract) - Verträge im Detail

Durch das Klicken einer Liegenschaftskachel innerhalb des Nachtragsmanagements gelangen Sie zur detaillierten Übersicht aller Verträge dieser Liegenschaft. Diese Seite ist Ihr zentrales Arbeitswerkzeug, um den Status Ihrer Beauftragungen zu überwachen und die Historie Ihrer erbrachten Leistungen nachzuvollziehen. Die Unterteilung in **Laufende Verträge** und **Ausgelaufene Verträge** hilft Ihnen dabei, den Fokus auf das aktuelle Tagesgeschäft zu richten.

Funktionen

Schnellsuche: Nutzen Sie das Suchfeld, um innerhalb einer Liegenschaft sofort den richtigen Vertrag zu finden. Ob über die Vertragsnummer oder ein Schlagwort im Titel – die Anzeige passt sich sofort an und gibt Ihnen über den Zähler **x/y** Rückmeldung über die Treffermenge.

3 / 3

Laufende Verträge

In diesem Bereich verwalten Sie Ihre aktiven Verträge. Die Übersicht dient Ihnen als Nachweis über Ihre Beauftragungssituation. Jede Vertragskarte fasst die komplexen Informationen so zusammen, dass Sie die wesentlichen Eckpunkte Ihrer Arbeit – von der Budgetauslastung bis zum Bearbeitungsstand – sofort im Blick haben.

Aufbau der Vertragskarte

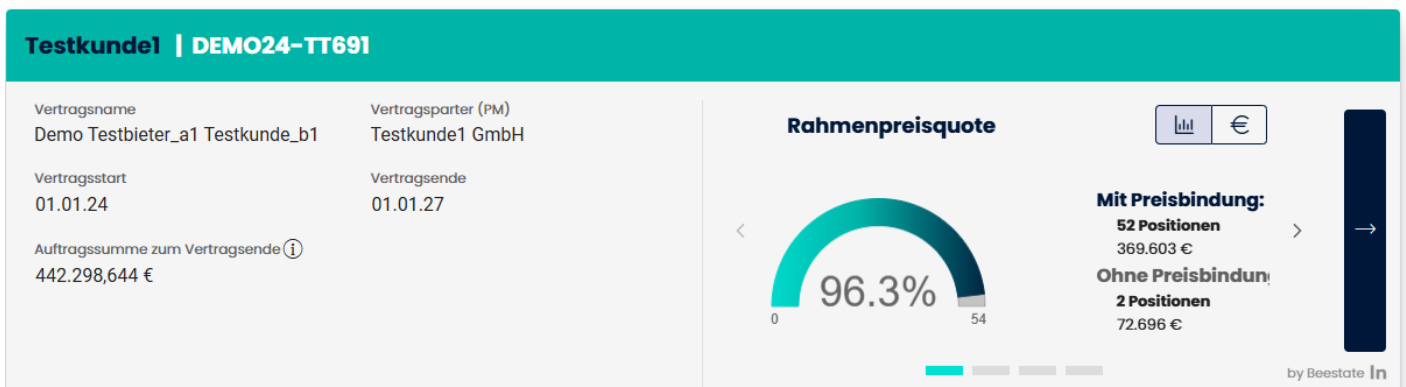
Basisdaten & Key-Metrics

Die Vertragskarte ist funktional gegliedert, um Ihnen die tägliche Arbeit zu erleichtern:

- **Kopfzeile:** Sie zeigt den Kurznamen Ihres Auftraggebers (PM) und die **Vertragsnummer**. Dies stellt sicher, dass Sie bei der Kommunikation mit dem Kunden immer die korrekte

Referenz zur Hand haben.

- **Vertragsdetails (links):** Hier finden Sie Ihre Stammdaten. Besonders relevant ist die **Auftragssumme zum Vertragsende**, die Ihren aktuellen Beauftragungsstand widerspiegelt. Das **Info-Icon** (i) bietet Ihnen zusätzliche Details zur Zusammensetzung dieser Summe.
- **Leistungs-Karussell (rechts):** Vier dynamische Ansichten informieren Sie über den strategischen Stand Ihres Vertrages:
 1. **Rahmenpreisquote:** Überwachen Sie, wie viel Ihres Volumens bereits durch Pauschalen oder Einzelabrufe gebunden ist. Schalten Sie zwischen Positionen und Euro um, um ein vollständiges Bild zu erhalten.
 2. **LV Bearbeitungsstatus:** Hier sehen Sie die Transparenz Ihrer eigenen Arbeit. Wie viele Ihrer Änderungsanfragen sind noch offen oder bereits vom Kunden bearbeitet?
 3. **LV Zusammensetzung:** Eine schnelle Übersicht über die Struktur der beauftragten Leistungen.
 4. **Vertragspotentiale:** Erkennen Sie Chancen für Vertragsoptimierungen oder Mehrleistungen, die Sie proaktiv mit Ihrem Kunden besprechen können.
- **Navigation zum Detail:** Über den **Pfeil-Button** rechts gelangen Sie direkt zum **Vertrags-Dashboard**. Dies ist Ihr Einstiegspunkt für die detaillierte Bearbeitung des Leistungsverzeichnisses oder das Management von Dokumenten.

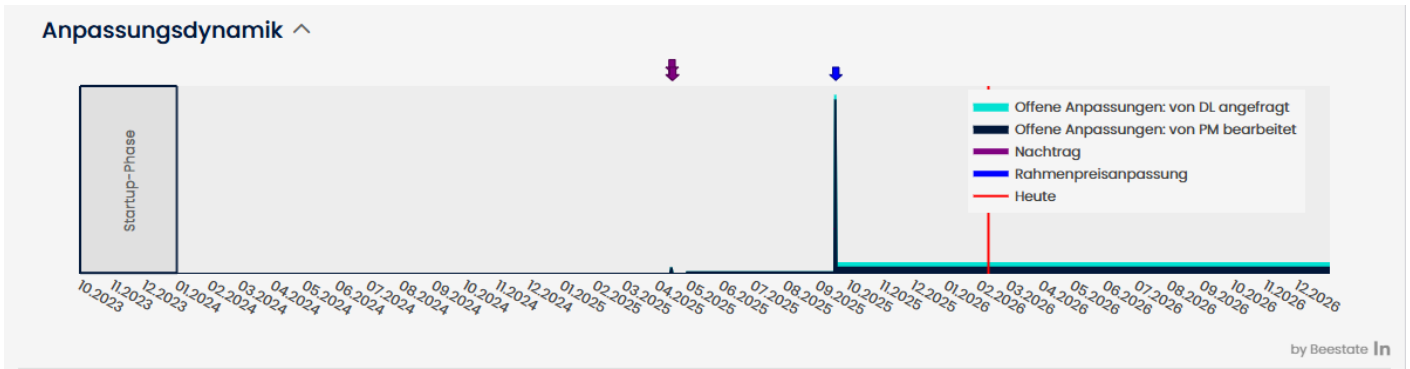


Anpassungsdynamik: Ihre Leistungsentwicklung

Der Bereich **Anpassungsdynamik** macht die Entwicklung Ihrer Leistungen über die Zeit sichtbar. Für Sie als Dienstleister ist dies ein wichtiger Nachweis Ihrer proaktiven Vertragsgestaltung:

- **Transparenz:** Die Kurve der **von DL angefragten Anpassungen** (türkis) zeigt Ihre Initiativen zur Vertragsoptimierung.
- **Fortschritt:** Die Kurve der **vom PM bearbeiteten Anpassungen** (dunkelblau) signalisiert Ihnen, wie schnell Ihr Kunde auf Ihre Anfragen reagiert.
- **Ereignisse:** Marker für Nachträge (lila), Rahmenpreisanpassungen (blau) oder Audits dokumentieren die wesentlichen Veränderungen in der Vertragshistorie.

Dieser Bereich hilft Ihnen, in Terminen mit dem Auftraggeber die gemeinsame Erfolgsgeschichte und die Dynamik der Zusammenarbeit zu belegen.



Nachträge: Dokumentation Ihrer Erfolge

Die Tabelle **Nachträge** ist das Archiv Ihrer vertraglichen Meilensteine. Jeder hier gelistete Nachtrag steht für eine erfolgreich abgestimmte Leistungsänderung.

- **Leistungsnachweis:** Sie sehen genau, wie viele Positionen in einem Nachtrag akzeptiert oder abgelehnt wurden.
- **Dokumentation:** Laden Sie freigegebene Dokumente herunter, um Ihre internen Unterlagen aktuell zu halten.
- **Historie:** Mit dem **Augensymbol** können Sie jederzeit prüfen, welches Leistungsbild zu einem bestimmten Zeitpunkt gültig war. Dies ist essentiell für die Klärung von Abrechnungsfragen aus der Vergangenheit.

Der unterste Eintrag ist immer der **initiale Vertrag**, der den Stand direkt nach der Ausschreibung repräsentiert.

Nachträge (5) ^

Typ	Beschreibung	Akzeptiert	Abgelehnt	Freigabedatum	Freigabedokument	Auftragssumme	
Systemse...	Nachtrag vom 18.09.2...	110	0	18.09.25	—	442.298,644 €	
Nachtrag	Nachtrag vom 16.04.2...	55	0	16.04.25	—	433.464,341 €	
Nachtrag	Nachtrag vom 15.04.2...	5	0	15.04.25	—	433.464,341 €	
Nachtrag	Nachtrag vom 15.04.2...	54	0	15.04.25	—	456.586,627 €	
Initial	Initialer Vertrag	0	0	15.07.24	—	608.877,936 €	

Ausgelaufene Verträge

Beendete Verträge werden im unteren Bereich archiviert. Auch wenn diese nicht mehr aktiv bearbeitet werden, dienen sie Ihnen als wertvolle Referenz für zukünftige Angebote oder zur Klärung historischer Leistungszeiträume.

Hinweis

Die lückenlose Dokumentation von Nachträgen und das Herunterladen der Freigabedokumente sichern Sie rechtlich ab und sorgen für Klarheit in der Abrechnung.

Achtung

Behalten Sie die Anpassungsdynamik im Auge. Große Abweichungen zwischen angefragten und bearbeiteten Positionen können auf Klärungsbedarf mit Ihrem Auftraggeber hindeuten.

Diese Übersicht stellt sicher, dass Sie Ihren Auftraggeber jederzeit kompetent über den Status Ihrer Leistungen informieren können und alle vertraglichen Fakten griffbereit haben.

Revision #1

Created 10 February 2026 11:05:34 by Christopher Bauer

Updated 10 February 2026 11:23:10 by Christopher Bauer