

Marc Aßmann von PRONAG:

# Wurschteln, bis es zu spät ist?

Ein Team von Natursteinexperten, Betriebswirtschaftlern, Gutachtern und Juristen berät Steinmetzbetriebe in Sachen Projektgeschäft. Naturstein sprach mit Steinmetzmeister und Gutachter Marc Aßmann, Geschäftsführer der PRONAG Projektmanagement Bau & Naturwerkstein GmbH, Dresden.

**Naturstein: Herr Aßmann, welche Fehler begegnen Ihnen am häufigsten?**

**Marc Aßmann:** ... dass die Preise, die die Betriebe machen, nicht schlüssig, nicht durchschaubar sind. Da wird viel mit heißer Luft geblubbert, freilich auf beiden Seiten, auch bei manchem Bauherrn. Damit lassen sich die erhofften Preise oft auch nicht durchsetzen.

**Naturstein: Was raten Sie in solchen Fällen als erste Maßnahme?**

**Marc Aßmann:** Wir geben dem Firmenchef zuerst die »Einheitlichen Formblätter« (EFB) mit, wie sie ohne-

hin Pflicht bei öffentlichen Ausschreibungen sind. Füllt er sie gewissenhaft und wahrheitsgemäß aus, erhält er schnell ein genaues Spiegelbild seiner Urkalkulation. Ich sage immer, nichts bietet eine größere Chance für den Steinmetz, sich mit seinen Preisen zu behaupten, als das pedantische Ausfüllen der EFB. Gern helfen wir auch dabei. Denn so entsteht eine gläserne Kalkulation, wie sie der öffentliche Ausschreiber einfordert: wie viel Lohnstunden, wie viel Material, wie viel Geräteeinsatz...?

**Naturstein: Dazu muss man freilich erst einmal im eigenen Laden aufräumen und fleißig Daten sammeln, oder?**

**Marc Aßmann:** Das ist richtig! Allerdings geben wir unseren Kunden hierfür ein Tool im Excel-Format mit, das wir speziell für Steinmetzen erarbeitet haben. Wer dies gewissenhaft nutzt, ist schnell auf der sicheren Seite. Andernfalls wird nach unserer Beobachtung viel zu viel Geld verschenkt. Auf der Stone+tec haben wir hierzu Vorträge gehalten, die recht gut besucht waren. Auf der Messe angesprochen haben wir auch die Themen komplexe Stein-technik, Schadenskartierung, Spezialberatung, Gutachten, Kündigungsvergütungen sowie Projektsteuerung und Führen eines Bautagesberichts.

**Naturstein: Heiße Themen, wenn man nur an Kündigungsvergütungen denkt ...**

**Marc Aßmann:** Wohl wahr! Hierfür haben wir im Team mit Lucas Elvermann aber einen in solchen Sachen erfahrenen Rechtsanwalt. Zusammen mit ihm sind wir in der Lage, bei einer möglichen Klage das Daten- und Zahlenmaterial wasserdicht zu machen oder juristische Vorgehensstrategien zu erarbeiten. Wir zeigen aber auch Chancen und Risiken auf, z. B. ob sich eine Klage überhaupt lohnt oder etwa ein Vergleich günstiger wäre.

**Naturstein: Und wie steht es mit dem Interesse der Branche, sich beraten zu lassen?**

**Marc Aßmann:** Wie beim durchschnittlichen Zahnschmerzpatienten. Man wurschtelt zu lange allein herum, versucht sich, wenn es weh zu tun beginnt, irgendwie zu betäuben und geht erst dann zum Arzt, wenn es schon fast zu spät ist und der Zahn heraus muss. Dabei ließe sich viel Geld sparen, wenn man sich vorher beraten ließe!



V. l. n. r.: Marc Aßmann, Susanne Nadler und Lucas Elvermann

Interview: Harald Lachmann