



Auf's Geld achten: Vom Monteur zum Montage-Manager

Inspektor, Supervisor, Richtmeister, Spezialist – viele Begriffe werden im Vertrag benutzt, um die Aufgaben auf der Baustelle zu beschreiben. Doch welche Leistungen sind damit gemeint, und wie sichert man Kundenzufriedenheit und Zahlungseingang?

„Für die Überwachung der Montage stellen wir Ihnen einen Supervisor für einen Zeitraum von vier Wochen zur Verfügung. Die Kosten sind in ... geregelt.“

„Es ist vorgesehen, einen Inspektor des AN auf die Baustelle zu entsenden, um die Qualität der geleisteten Arbeiten festzustellen. Die Zeitpunkte hierfür werden vom AG festgelegt.“ So oder ähnlich werden in vielen Verträgen die Aufgaben des Montagepersonals beschrieben, ohne näher auf den Umfang der angebotenen Leistungen einzugehen. Aber: welche Montageleistungen werden überwacht: nur die der selbst gelieferten Teile oder auch benachbarte Gewerke wie zum Beispiel der Stahlbau, die Heranführung von Medien etc.?

Und: welche Managementleistungen sind gemeint: geht es „nur“ um die Qualitätskontrolle, oder sollen auch der Terminplan, die Ablauforganisation und zusätzlich die Baustellensicherheit gewährleistet werden?

Unklare Verträge kosten Geld und Kundenzufriedenheit

Unschärfen in Verträgen bedeuten für den Auftragnehmer ein hohes Risiko. Der Kunde wird sich bei Problemen darauf berufen, dass mit „Inspektion“ oder „Überwachung“ alle Leistungsbereiche gemeint waren, der AN also für Terminverzug, Kostenüberschreitungen und sogar Unfälle herangezogen werden kann.

Ein typisches Problemfeld sind Mehrkosten infolge verlängerter Montageeinsätze. Kunden argumentieren oft so: „Wir sind davon ausgegangen, dass der von Ihnen angebotene Zeitraum ausreichend bemessen war. Weiterhin wurden uns keine Hinweise auf bauzeitverlängernde

Vorkommnisse mitgeteilt. Insofern können wir Ihre Mehrkosten nicht anerkennen.“

Durch vertraglich unprofessionelles Baustellen- und Montagemanagement gehen viel Geld und Zeit verloren: eigene Ansprüche können nicht geltend gemacht werden, unberechtigte fremde Forderungen können nicht abgewehrt werden, wertvolle Ressourcen sind länger als geplant gebunden, und das Schlimmste: der Kunde ist nicht zufrieden.

Intensiv-Seminar „Montage-management für die Praxis“ am 2. und 3. September in Frankfurt

Autor:

Ralf von Breitenbach

RvB-PM, Oestrich-Winkel

Kontakt:

Wilhelm Friedrich

MBI Maschinenbau-Institut GmbH

Telefon +49 69 6603-1485

wilhelm.friedrich@vdma.org