

Das Leistungsverzeichnis ist mehr als nur ein Beschrieb der zu erfüllenden Leistungen. Zwischen den Zeilen gibt es wichtige Hinweise darauf, auf welcher Basis ein Planer oder Bauherr mit seinem Unternehmer zu bauen gedenkt. Die Tücken einer Ausschreibung betreffen die Pflanzenlieferung ebenso wie die Zusammenarbeit mit Subunternehmern oder die Allgemeinen und Speziellen Bedingungen eines Auftraggebers.

Text und Bilder: Stephan Lenzinger, Landschaftsarchitekt HTL/FH



Obwohl die Pflanze als lebender Organismus viel Risiko der Garantieleistung in sich birgt, reissen sich die Parteien um dieses Handelsprodukt.

«Pflanzenlieferung bauseits»

Immer öfter können bei grösseren, von Landschaftsarchitekten gestalteten und ausgeschriebenen Projekten die Gartenbaubetriebe die Pflanzen nicht mehr selber liefern. Für die Pflanzarbeiten werden sie jedoch beauftragt. Dazu heisst es im Leistungsverzeichnis sibyllinisch: «Pflanzenlieferung bauseits» und «Pflanzarbeit von bauseits gelieferten Pflanzen».

Der Landschaftsarchitekt sichert sich durch diesen Passus die Kontrolle über die Lieferung von Pflanzen, die im Habitus seinen Vorstellungen entsprechen. Doch seit der Öffnung der Grenzen scheinen finanzielle Vorteile ebenso schwer zu wiegen. Da ausländische Baumschulen nun den Schweizer Markt besser bearbeiten können, kommen Endkunden dank einer stärkeren Konkurrenzsituation in den Genuss praktisch identischer Konditionen wie der GaLaBau. Kommen die Kostenvorteile einzig dem Bauherrn zugute, so fehlen den Unternehmen wichtige finanzielle Mittel für Investition und Innovation, was langfristig die Qualität schwächt.

Koordinationsaufwand und Risikoentschädigung

Weshalb nimmt diese Entwicklung ungehindert ihren Lauf? Haben wir zu wenig

dafür getan, dass wir für Landschaftsarchitekten als zuverlässige Lieferanten für schöne Pflanzen wahrgenommen werden? Was wurde politisch unternommen, damit die Pflanzenlieferung beim GaLa-Bauer bleibt?

Es gibt Landschaftsarchitekturbüros, die – u. a. auf Anregung aus dem Gartenbau – eine neue Ausschreibungspraxis eingeführt haben. Für die entfallene Pflanzenlieferung bauen sie Zusatzpositionen im Leistungsbeschrieb ein. Es sind im Wesentlichen deren zwei:

- «Koordinationsaufwand für bauseits erworbene Pflanzen». Diese Position umschreibt z. B. den Ablad vom Fahrzeug des Lieferanten, den Transport zur Verwendungsstelle oder generelle, objektspezifische Aufwände, die für die Bauführung anfallen.

- «Risikoentschädigung für die zweijährige Anwachsgarantie für bauseits erworbene Pflanzen».

In beiden Positionen muss der Kalkulator das veranschlagte Pflanzenbudget kennen, um die Beträge einsetzen zu können.

Die juristische Perspektive

Auch wenn diese Vorgehensweise eine Verbesserung für den Verlust der Pflanzenlieferung bedeutet, so lassen sich damit am Markt kaum jene Beträge für

Risiko und Gewinn durchsetzen, die erwirtschaftet werden müssten. Bereits ist auch die Diskussion entbrannt, ob die Risikoposition auch dann anfällt, wenn nach der Fertigstellung des Baus eine andere Gartenbaufirma für die Pflege beauftragt wird. Nicht nur die wirtschaftlichen, sondern auch die juristischen Aspekte werfen viele Fragen auf (vgl. Kasten).

Veränderte Kalkulationsbedingungen

Früher war es üblich, dass Planende das Budget für die Position «Pflanzenlieferung» nach den Richtpreisen des VSB-Kataloges bestimmten. Der Gärtner brauchte nur den Betrag zu übertragen. In der Position «Pflanzarbeiten» wurde der Pflanzlohn dann mit etwa 30% des Pflanzenlieferungsbetrages angegeben.

In der Zwischenzeit hat sich der Markt für die Pflanzenlieferung stark verändert. Die Ausschreibungspraxis aber hinkt dieser Entwicklung hinterher. Denn nach wie vor wird der Betrag für die Pflanzenlieferung vom Landschaftsarchitekten im Leistungsverzeichnis teilweise vorgegeben. Grundlage bildet aber immer seltener ein Schweizer Baumschulkatalog mit Bruttopreisen. Beliebte sind direkte Offertanfragen an oft ausländische Baumschulen. Ihr An-

gebotstotal wird oft eins zu eins – ohne Hinweis darauf – im Gärtnerdevis als Pflanzenlieferungsbudget eingesetzt. Setzt der Offerierende dafür Faktor 1 ein, hat dies für den Gartenbauer unangenehme finanzielle Folgen.

Nun gilt es als Gartenbauunternehmen genau hinzuschauen, denn fast unbemerkt haben sich für die Kalkulation zwei Parameter wesentlich verschoben. Erstens bleibt dem offerierenden Gärtner verborgen, auf welcher Preisbasis der Budgetbetrag entstanden ist. So weiss er weder, ob Gewinn und Risiko berücksichtigt wurden, noch, wonach bei Bauabschluss abgerechnet wird. Um beidseits Missverständnisse auszuräumen, empfiehlt sich für Planende die Position «Pflanzenlieferung; Baumschulpflanzen» genau zu umschreiben. Sie könnte lauten (drei Varianten):

A: Preisbasis für ermittelten Budgetbetrag und für Abrechnung: Schweizer Baumschule, Katalog 2015. LE = Fr. 90000.–.

B: Preisbasis für ermittelten Budgetbetrag und für Abrechnung: ausländische Baumschule, Katalog 2014/2015. LE = Fr. 90000.–.

C: Preisbasis für ermittelten Budgetbetrag und für Abrechnung: Nettoofferte an Landschaftsarchitekten von ausländischer Baumschule. LE = Fr. 90000.–.

Alle drei Varianten rechnen mit einem Pflanzenbudget von Fr. 90000.–. Doch in jeder Variante verbleibt für den Unternehmer ein anderer Deckungsbeitrag, da die Preisbasis unterschiedlich ist. So wird der Gärtner bei Variante A vom Baumschulisten einen Rabatt erhalten, den er teilweise weitergeben kann. Bei Variante C ist keine Marge enthalten. Diese wird er mit einem Multiplikationsfaktor aufrechnen müssen.

Der zweite Parameter betrifft das veränderte Kalkulationsverhältnis zwischen Pflanzenlieferung und Pflanzarbeit. Der Faktor 30% des Pflanzenlieferungsbetrages für den Pflanzlohn ist veraltet. Auf diese Kalkulationsmethode ist nur noch Verlass, wenn mit Schweizer Katalogpreisen gerechnet wird. Es versteht sich von selbst, dass 30% auf die günstigeren ausländischen Katalog- oder Offertpreise einen wesentlich kleineren Geldbetrag für die Leistung der Pflanzarbeit bedeutet. Der GaLaBauer kann nur aufgrund einer detaillierten Pflanzenliste den effektiven Aufwand bzw. effektiven Pflanzlohn eruieren.

Rechtsaspekte zum Thema «Pflanzenlieferung bauseits»

dergartenbau: Darf dem Gartenbau die Lieferung eines für die Erfüllung des Unternehmenszweckes so wichtigen Produktes vorenthalten werden?

Max Schweizer, Bau- und Unternehmensberater, Bassersdorf: Ja. Verträge können frei gestaltet werden. Wenn die Verhandlungsposition des Gartenbauunternehmers schwach und er dringend auf den Auftrag angewiesen ist, wird er sich wohl oder übel dem Diktat des Auftraggebers beugen müssen.

Hat er Anspruch auf Ersatz – ähnlich dem Zapfgeld in der Gastronomie?

Nein. Gartenbaubetriebe müssten einen solchen (sicher berechtigten) Zuschlag individuell berechnen – und durchsetzen. Für das Zapfgeld besteht kein gesetzlicher Anspruch. Die Berechnung ist dem Gastrobetrieb überlassen.

Dürfen die Gartenbaubetriebe eine Regelung für den Verbleib der Pflanzenlieferung oder zumindest für einen Ersatzanspruch dafür formulieren, ohne sich des Vorwurfes der Absprache oder der Wettbewerbsverzerrung schuldig zu machen?

Eine solche unverbindliche Branchenempfehlung für einen angemessenen Zuschlag, basierend auf ausgewiesenen Erfahrungswerten, wäre keine wettbewerbsverzerrende Absprache. Es würde sich um eine nach Gesetz gerechtfertigte Wettbewerbsabsprache im Interesse kleinerer und mittlerer Unternehmen handeln. Die Zuschläge könnten individuell eingesetzt werden.

Wie sieht die Garantiepflcht aus, wenn der Gärtner die Pflanzen setzen soll, sie aber nicht liefern darf, und welche Rolle spielt dabei, ob er den Pflegeauftrag erhält oder nicht?

Die Gewährleistungspflicht liegt primär beim Pflanzenlieferanten. Der Käufer (Besteller) hat zu prüfen, ob die Pflanzen den im Kaufvertrag vereinbarten Qualitäten, Anforderungen und Bedingungen in jeder Hinsicht entsprechen. Der mit dem Einpflanzen beauftragte Gärtner muss seinerseits den Zustand der Pflanzen prüfen. Wenn diese Mängel aufweisen, sollte er diese dem Auftraggeber gegenüber schriftlich beanstanden. Zu empfehlen ist, bei Nichterhalt des Pflegeauftrages jede Garantie ebenfalls schriftlich abzulehnen.

Lässt sich durch das Hinzufügen einer Position für Risikoentschädigung die Garantie für bauseits gelieferte Pflanzen auf den Gärtner (der diese pflanzt) abwälzen?

Ja, aber nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen. Die Garantie für die Qualität der Pflanzen liegt, wie oben erwähnt, grundsätzlich beim Lieferanten. Wenn der Gärtner als Fachmann diese begutachtet und als einwandfrei befunden hat, könnte er eine «Einpflanzungsgarantie» mit der schriftlichen Vereinbarung einer direkten Rückgriffsmöglichkeit auf den Lieferanten übernehmen. Eine Entschädigung für diese «Dienstleistung» müsste aufgrund des ihm verbleibenden Risikos berechnet werden.

Darf die Risikoentschädigung im Leistungsverzeichnis dem Wettbewerb ausgesetzt werden oder könnte diese fixiert sein?

Die Risikoentschädigung ist als Vertragsbestandteil frei wählbar und dem Wettbewerb ausgesetzt. Dies gilt auch für das Zapfgeld in der Gastronomie, das unterschiedlich gehandhabt wird. Eine Branchenempfehlung für die Höhe wäre zulässig.

Wie hängt die Entrichtung der Risikoentschädigung mit dem Erhalt oder Nichterhalt des Unterhaltes zusammen?

Wie bereits erwähnt, könnte eine Vereinbarung über eine Risikoentschädigung beim Erhalt des Unterhaltsauftrages getroffen werden. Bei einem reinen Pflanz- ohne Unterhaltsauftrag von bauseits gelieferten Pflanzen kann nur eine unmissverständliche schriftliche Ablehnung jeder Gewährleistung den Gärtner vor Schadensersatzforderungen bewahren.

Interview: St. Lenzinger