

Einerseits wird dem Garten- und Landschaftsbau mit dem Entzug der Pflanzenlieferung ein wichtiger Teil seines Kerngeschäftes entrissen, andererseits erhält er neue Aufgaben, die mit GaLaBau oft nur wenig zu tun haben. Der Gärtner wird durch diese Ausschreibungspraxis in die Rolle eines Generalunternehmers hineingedrängt. Wie steht es mit der Honorierung dieser Leistung und ist ein Festpreis bis Bauende rechtens?

Text und Bilder: Stephan Lenzinger, Landschaftsarchitekt HTL/FH



Immer mehr wird der Gartenbauer zum Generalunternehmer. Er koordiniert fremde Gewerke und übernimmt die Haftung.

Hoher Anteil an Subunternehmern und Festpreis bis Bauende

Tücken der Ausschreibung

Die Tücken bei einer Ausschreibung betreffen die Pflanzenlieferung ebenso wie die allgemeinen und speziellen Bedingungen eines Auftraggebers oder die Zusammenarbeit mit Subunternehmern. In dergartenbau wurden zu diesem Thema bereits publiziert: «Pflanzenlieferung bauseits» (6/2015) und «Von AGB und abgedeckter Gärtnerofferte als Submissionsvorlage» (14/2015).

Als Abonnent/in haben Sie unter der Adresse www.dergartenbau.ch jederzeit Zugriff auf diese und andere Artikel oder auf das ganze Heft als E-Magazin. O. Gut

Mehrheitlich bei Grossprojekten ist es Usus geworden, fast sämtliche für die Fertigstellung der Umgebung notwendigen Arbeitsgattungen im selben Submissionsdokument auszuschreiben und im Paket zu vergeben. Das Missverhältnis zwischen reinen Gärtnerarbeiten und einzukaufenden Fremdleistungen nimmt immer mehr zu. Es liegt am GaLaBauer, nicht nur die Preise für umfangreiche Strassenbauarbeiten und Zaunarbeiten anzufordern und in seine Offerte einzutragen, sondern auch jene für Baumeisterarbeiten, Holz und Schlosserarbeiten – alles kostenlos und unverbindlich. Bei Auftragserhalt gilt für den GaLaBauer meistens eine Pauschale. Seine Subunternehmer wehren sich dagegen; oft mit Erfolg.

Der GaLaBauer in der Rolle als Generalunternehmer

Der GaLaBauer wird durch diese Ausschreibungspraxis in die Rolle eines Generalunternehmers hineingedrängt. Dagegen ist grundsätzlich nichts einzuwenden. Stossend dabei ist aber, dass er für seine Dienste keine Honorarofferte

unterbreiten kann. Er übernimmt wichtige, übergeordnete Bauleitungsaufgaben, steht zusätzlich für seine Subunternehmer in der Haftung und muss im schlimmsten Fall für Unterakkordanten, die es nicht mehr gibt, Garantiewerke leisten. Er entlastet den Auftraggeber bzw. dessen Planer zeitlich und finanziell, damit dieser nur einen Ansprechpartner hat – all dies quasi zum Nulltarif. Denn diese Leistungen können nicht mit genügendem Aufschlag auf die Subunternehmerpreise weitergegeben werden.

dergartenbau: Hat der Gärtner für seine Bauleitungsaufgaben und die Übernahme von Haftung für seine Subunternehmer Anrecht auf ein separates Honorar oder ist er mit dem Aufschlag auf die Einheitspreise seines Subunternehmers bereits dafür entschädigt?

Max Schweizer, Bau- und Unternehmensberater, Bassersdorf: Selbstverständlich hat der Gärtner, der eine «GU-Funktion» übernimmt, Anrecht auf ein dem Schwierigkeitsgrad, Risiko und Arbeitsaufwand entsprechendes Honorar. Dieses ist ein-

zelauftragsbezogen zu berechnen. Das Problem liegt bei den Konkurrenten, wenn diese aus betriebswirtschaftlich unverständlichen Gründen auf eine Entschädigung verzichten oder den Auftrag nicht kostendeckend kalkulieren.

In welches Risiko begibt sich der Gärtner mit der Übernahme eines Pauschalvertrages mit vielen Subunternehmern, die meistens nicht zum Pauschalpreis ihren Teilauftrag annehmen wollen?

Das Risiko sollte nicht unterschätzt werden. Es ist einerseits von der Grössenordnung und Komplexität der an Subunternehmer zu vergebenden Aufträge und andererseits von deren internen Organisation, fachlichen Qualifikation, Bonität und Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften abhängig (Haftungs- und Gewährleistungsrisiken).

Der Einsatz von Subunternehmern oder Unterakkordanten bedarf einer äusserst gründlichen Vorbereitung sowie einer präzisen Formulierung eines Subunternehmervertrages, in dem sämtliche Details (Grundlagen, Vertragsgegenstand, Preise, einzuhaltende Branchennormen, Termine, Arbeitssicherheit, Mängelhaftung, Sicherheitsleistungen, Rangordnung der Vertragsbestimmungen zum Erstvertrag, Rechtsweg im Streitfall usw.) geregelt sind. Gegenüber dem Auftraggeber (Besteller) haftet, wenn nichts anderes vereinbart wurde, stets der Erstunternehmer (Gärtner als GU). Neu ist auch zu beachten, dass eine solidarische Haftung bezüglich der Einhaltung des Entsendungsgesetzes (EntsG) besteht.

Wer zudem vorgängig eine Bonitätsprüfung mit einer Kontrolle der Haftpflichtversicherungspolice und eine Abklärung der fachlichen Fähigkeiten der einzusetzenden Subunternehmer vornimmt, hat gute Chancen, vor unliebsamen Überraschungen verschont zu bleiben. Es ist offensichtlich, dass dieser sehr grosse Mehraufwand beim Einsatz von Subunternehmern honorarberechtigt und ein Risikozuschlag gerechtfertigt ist.

Festpreis bis Bauende

Der Bauherr will Kostensicherheit. Aus diesem Grund verlangt er einen Festpreis bis Bauende; das heisst, die Teuerung wird nicht ausgeglichen. Bei Grossprojekten mit Etappen über zwei bis drei Jahre ist dies ein margenschmälernder Passus. Denn die Lohn- und Preiserhöhungen auf seine Produktionsfaktoren

kann der Unternehmer nicht mit dem gleichen, leichten Federstrich eliminieren. Letztlich ist der Festpreis nichts anderes als ein versteckter, zusätzlicher Rabatt – genauso wie die oft überhöhten Bauabzüge.

Ist der Paragraph des Festpreises rechtens?

Er ist zulässig und rechtens. Der Anbieter sollte aber die möglichen Teuerungsfaktoren während der Bauzeit abschätzen und entsprechend in der Preisbildung berücksichtigen; andernfalls gewährt er tatsächlich einen zusätzlichen Rabatt.

Hat der Unternehmer nicht auf alle Fälle Anspruch auf Teuerungsausgleich?

Wenn im Angebot keine klare Abmachung hinsichtlich der zukünftigen Teuerung enthalten ist oder wenn sogar eine Vereinbarung getroffen wurde, dass die Preise bis Bauende fest bleiben, besteht kein Anspruch auf Teuerungsausgleich.

Gibt es nebst den KBOB-Richtlinien (Richtlinien der Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren) auch individuelle Möglichkeiten des Teuerungsausgleiches zwischen den Vertragsparteien?

Jeder Vertrag kann im Rahmen der Gesetze frei und individuell gestaltet werden. Dazu gehört auch die freie Formulierung einer Teuerungsklausel im Werkvertrag. Deshalb kann jeder Unternehmer oder Auftraggeber (Bauherr, Architekt, GU usw.) seine eigene Berechnung für eine zukünftige Teuerung anstellen und im Angebot und im Werkvertrag verankern.

In Architekten- und GU-Verträgen finden sich oft Texte wie der folgende: «Die im Werkvertrag vereinbarten Einheitspreise sind fest und können unter keinen Umständen verändert werden. Jede Art von Lohn- und Materialpreisaufschlägen, auch gesetzlich oder gewerkschaftlich anerkannte und vorgeschriebene Aufschläge, gehen zulasten des Unternehmers. Allfällige Preisaufschläge sind bereits im Voraus in den Preisen einzukalkulieren. Jede Art von Preisabschlägen geht sinngemäss zugunsten des Unternehmers.»

Aus rechtlicher Sicht kann eine solche Regelung nicht angefochten werden. Wichtig ist die Feststellung, dass eine mögliche Teuerung in die Preise einzu-



Festpreise bis Bauende: Ist das wirklich rechtens?

rechnen ist und eine Verbilligung zugunsten des Unternehmers ausfällt. Die Teuerung wird in einem solchen Falle zur Spekulation und ist dementsprechend unfair; denn daraus können im Angebot Preisdifferenzen entstehen, die sachlich nicht begründbar sind.

Um einen Konkurrenzkampf und Preisunterbietungen zu vermeiden, wäre abzuklären, ob sich bei grösseren Objekten, eine Arbeits- oder Bietergemeinschaft bilden liesse. Eine solche ist zulässig; denn dadurch entsteht im stark fragmentierten Markt der Grünen Branche keine Wettbewerbsverzerrung oder unzulässige Marktbeeinflussung.

Das Kartellgesetz (KG) erlaubt Abreden mit dem Zweck, die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen zu verbessern, sofern sie nur eine beschränkte Marktwirkung aufweisen. Leider wird diese Toleranz in der Grünen Branche noch zu wenig genutzt.