

## **Der Markt will Angebote aus einer Hand**

### **Podiumsdiskussion auf der GaLaBau: Landschaftsarchitekten und Landschaftsbauer müssen kooperieren lernen**

Dass sie in Zukunft stärker kooperieren müssen, das war den Teilnehmern der Podiumsdiskussion „Allianzen oder Arena?“ auf der GaLaBau schon klar. Doch wie das zukünftige Miteinander von Landschaftsbau-Unternehmen und Landschaftsarchitekten aussehen sollte, da legten die acht Diskutanten doch sehr individuelle Schwerpunkte. Klar wurde während der Podiumsdiskussion vor allem eins: Sowohl die öffentliche Hand als auch der Privatgartenbesitzer möchten zunehmend ein Angebot, das Planung und Ausführung beinhaltet, also eine Komplettleistung umfasst und nur einen Verantwortlichen als Ansprechpartner benennt.

Wo die größten Schwierigkeiten eines Miteinanders liegen, wurde auf der Veranstaltung der Akademie für Landschaftsbau Weihenstephan schnell deutlich. Vier Landschaftsarchitekten und vier GaLa-Bau-Unternehmer prallten aufeinander. Und das, obwohl die meisten bereits ganz eigene Formen der Kooperation mit dem jeweils anderen Berufsstand praktizieren (siehe Kasten).

Das eigene Selbstverständnis

Ob ein Zusammenarbeiten von Planer und Ausführendem möglich ist, hat zu einem großen Teil mit dem eigenen Selbstverständnis zu tun. So ist für den Landschaftsbau-Unternehmer Prof. Dr. Rudolf Haderstorfer klar: „Der Planer ist als Gestalter tätig und der GaLaBauer arbeitet eher umsetzungsorientiert.“ Das sind zwei ganz eigene Profile, die es auch zu würdigen gelte. Immer stärker entwickle sich aber das Profil des ausführenden Betriebes hin zu einer Art Landschaftsbau-Management, so dass bei möglichen Kooperationen die Federführung in den Händen des Garten- und Landschaftsbaubetriebes liegen sollte, der sowieso die komplette Organisation abzuwickeln hat. Ein solcher GaLaBau-Manager nehme dann den Landschaftsarchitekten praktisch mit ins Boot. Natürlich immer unter „Würdigung“ der unterschiedlichen Kompetenzen, so dass sich ein Teamwork ergebe. Landschaftsbau-Unternehmer Fred Fuchs ging hier sogar noch einen Schritt weiter: Als großer Verfechter von Allianzen sieht er das Risiko darin, dass „die Landschaftsarchitekten eines Tages aussterben, wenn sie nicht mit uns kooperieren.“

Dagegen steht das Selbstverständnis der Landschaftsarchitekten, das Stefan Kalckhof, der Vorsitzende des Bundes Deutscher Landschaftsarchitekten Bayern, formulierte: „Unsere Aufgabe ist es, Kunst, Gestaltung und Technik zu verbinden und dabei kreativ die Wünsche des Bauherrn individuell umzusetzen. „Sie haben die Erfahrung gemacht, dass Landschaftsbauer einfach keine Ausbildung in der Planung haben“, ergänzt der Landschaftsarchitekt Helmut Wartner. Er ist für eine weiterhin klare Rollenverteilung. Auch Gartenarchitekt Alexander Koch, der seit 15 Jahren Privatgärten plant, hat schlechte Erfahrungen mit Garten- und Landschaftsbaubetrieben gemacht, die selbst die Planung angeboten haben. Seine Erfahrung ist, dass es schon mal 40 bis 50 Stunden Diskussion dauern kann, bis dem Privatkunden klar ist, wo er im Garten den Pool platziert haben möchte. Diese Betreuung des Bauherrn, und zwar sieben Tage die Woche, und das Rund-um-die-Uhr, gewährte er als Planer. Das könne ein GaLaBauer angesichts des tagtäglichen Arbeitsaufkommens gar nicht schaffen. „Natürlich können wir nicht immer gleich mit der HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure) winken, das verschreckt jeden Bauherrn“, aber immerhin biete die HOAI einen gewissen Grundstock für die Planung. Die Risikoabsicherung der Planer sei auf der anderen Seite eben auch recht hoch. Er befürworte deshalb immer noch die Planung in den Händen der Landschaftsarchitekten, die Ausführung – und hier kommen wir zum Aspekt der Allianzen und Kooperationen – überlasse er dann einer seiner „Lieblingfirmen“, mit der er gute Erfahrungen gemacht habe.

Teamarbeit funktioniert nur mit Vertrauen

Der Aspekt des Vertrauens, ist die eigentliche Grundlage für eine Allianz zwischen Planer und Ausführenden, wurde während der Podiumsdiskussion sehr deutlich. „Spaß macht die Zusammenarbeit mit einem guten GaLaBauer“, sagt Kalckhoff. Hier spiele die Qualität eine große Rolle, wenn die nicht stimme, werde die Allianz zur Arena. Auch Hartmut Effenberger ist klar: „In Zukunft können wir nur bestehen mit Topqualität.“ Wie in einer Partnerschaft müsse die Chemie zwischen Planer und Ausführenden stimmen. Vor allem müssten die beiden eine Sprache sprechen. Gartenarchitekt Koch arbeitet inzwischen mit drei ausführenden Firmen zusammen, mit denen die Zusammenarbeit auf der Grundlage von „blindem Verständnis“ funktioniert. Oft reiche es, zu telefonieren, die Vorarbeiter wüssten einfach, was er wie haben wolle. Vorteil hierbei sei, dass meist eine Grobskizze reiche und keine ausführliche Planung gemacht werden müsse.

Rechtlich gesehen ist der Planer der Treuhänder des Bauherrn

Selbst wenn die beiden oben genannten Aspekte – eigenes Verständnis und Vertrauen – es zulassen, dass eine Allianz zwischen Planer und Ausführenden entsteht, so gibt es doch immer noch die rechtliche Seite. Stefan Kalckhoff machte das in seiner Stellungnahme deutlich: „Der Planer steht ja auch für die rechtlichen Belange wie Kostensicherheit, Zuverlässigkeit am Bau, Mängelfreiheit des Objektes und die völlige Transparenz für den Bauherrn ein.“ Das seien für ihn Grundpfeiler, die er als Treuhänder für den Bauherrn vertraglich zusichere und für die er geradestehe. Er verstehe die Aufgabe des Landschaftsarchitekten auch als Kontrollinstanz. Landschaftsarchitekt Helmut Wartner bestätigt: „Ich verstehe mich auch als Kontrolleur und Treuhänder des Bauherrn und nicht als Busenfreund des GaLaBauers.“ Trotz aller Gegensätze zeigten die Diskutanten aber auch, wie sie für sich selbst das Thema Allianzen umgesetzt haben. Eigentlich alle der Podiumsteilnehmer arbeiten in irgendeiner Form zusammen.

[ia]

## **Podiumsdiskussion „Allianzen oder Arena?“ am 16.09.04 auf der GALABAU NÜRNBERG**

### **Beispiele für Allianzen und Kooperationen**

Ullrich Schäfer, GaLaBauer:

Aus einem regelmäßigen Treffen des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau in Bayern (VGL) und des Bundes Deutscher Landschaftsarchitekten Bayern (BDLA) entstand 1999 der Verein „Grünklusiv“. Heute besteht er aus 40 Mitgliedern – Landschaftsarchitekten, GaLaBau-Unternehmern und Zulieferern und zusätzlichen Sponsoren. Der Verein trifft sich einmal im Monat. Ziel ist, Kunden im Privatbereich anzusprechen. Beispielsweise hat der Verein 2003 gemeinsam mit dem Bayerischen Rundfunk einen Fernsehgarten gebaut, der im vergangenen Jahr in zehn Sendungen des regionalen Fernsehens gezeigt wurde. So versucht der Verein Markt zu machen und zu entwickeln.

### **Florian Sigmund, Landschaftsarchitekt:**

Florian Sigmund ist seit zwölf Jahren Landschaftsarchitekt und seit 1998 im Allgäu ansässig. Er hat schon 1992 mit Privatkunden angefangen – damals „meist unbezahlt“, wie er selbst sagt. Das heißt, der Weg, allein die planerische Leistung für den Privatkunden anzubieten, hat nicht funktioniert. Deshalb gründete er 1994 das Unternehmen Campo Verde, dessen Geschäftsführerin seine Frau ist. Über dieses Unternehmen bieten die beiden nun Komplettlösungen für Privatkunden an, Planung und Ausführung in einer Hand eben. Dabei erheben sie als Planungspauschale für den Vorentwurf einen Euro pro Quadratmeter. Entscheiden sich die Bauherren für die

Ausführung, so holt sich Sigmund einen ausführenden Betrieb – beispielsweise Hartmut Effenberger, mit dem er gut zusammenarbeitet – mit ins Boot. So arbeite er regional mit ausführenden Firmen zusammen und das bundesweit. Seit zehn Jahren ist er nun schon mit diesem Konzept, wie er sagt erfolgreich, am Markt. Die Planungspauschale wird den Kunden gutgeschrieben, wenn der Bau selbst dann über das Unternehmen von Sigmund erfolgt. Die Planungskosten lassen sich deshalb so stark minimieren, weil die Zusammenarbeit mit dem ausführenden Betrieb eine Detailplanung überflüssig macht. Man könne den Bauherren einfach nicht mehr mit Planungskosten von Tausenden von Euro kommen, ist Sigmund überzeugt. Wenn man aber den ganzen Garten für 10 000 Euro inklusive der Planung anbietet, dann überzeuge das schon eher.

Hartmut Effenberger, GaLaBauer: „Früher haben wir selbst viel geplant, aber das Tagesgeschäft macht es schwierig, die Wünsche des Kunden genau zu sondieren.“ Deshalb hat sich für ihn die Zusammenarbeit, beispielsweise mit LandschaftsArchitekt Florian Sigmund, bewährt. Es gibt aber in seinem Unternehmen verschiedene Bautrupps, von denen die einen nach der Planung des Architekten arbeiten, andere die Planungen des eigenen Hauses umsetzen.

Fred Fuchs, GaLaBau-Unternehmer und Mitglied bei Gärtner von Eden: Für ihn entsteht der Konflikt zwischen GaLaBauer und Architekt auch durch die Verschiebung der Märkte. In guten Zeiten, als die öffentliche Hand noch freigiebig Aufträge verteilte, sei der Privatgarten für den Planer uninteressant gewesen. Inzwischen gewinne der Privatgarten an Bedeutung, in diesem Segment werde immer mehr Geld ausgegeben und damit gewinne der Privatkunde die Aufmerksamkeit auch der Landschaftsarchitekten. Fuchs hält sich und der Gruppierung Gärtner von Eden zugute, dass kein Garten entsteht, ohne eine entsprechende Planung. Er arbeite mit Landschaftsarchitekten zusammen, die ihm die entsprechende Planung lieferten.

Alexander Koch, Gartenarchitekt: Seit 15 Jahren plant er gemeinsam mit seiner Frau Privatgärten. 50 Prozent in Neuanlagen, der Rest Umgestaltungen. Es gibt drei Firmen, mit denen er gut zusammenarbeitet. Oft macht er ausgefallene Gärten mit Rosenpflanzen. Dafür brauche er gute ausführende Betriebe. Dann reiche auch eine Grobskizze für einen 8 000 Quadratmeter großen Garten, entsprechend habe er weniger planerischen Aufwand, die Bauleitung sei dafür aufwändiger. Und das gehe nur mit einem guten Bauleiter vor Ort.

Prof. Dr. Rudolf Haderstorfer, Landschaftsbau-Unternehmer: Haderstorfer ist überzeugt, dass der Trend im öffentlichen Bereich zu Betreibermodellen geht, zu PPP-Entwicklungspartnerschaften, Leasingkonzepten. Ein Beispiel aus seiner Praxis, das nicht direkt aus dem Gartenbau kommt: Er hat für eine Stadt in Niederbayern eine Klärschlammvererdungsanlage geplant und gebaut. Sie ist auf 15 Jahre ausgelegt, er bekommt pro Kubikmeter Schlamm einen errechneten Preis, über den sich das PPP-Projekt refinanzieren. Ähnliches findet er denkbar für einen Kindergarten mit Gartenanlage beispielsweise. Hier könnten sich Hochbau und die Freianlagenbauer zusammentun. Seiner Meinung nach ist es wichtig, aktiv auf mögliche Projekte zuzugehen. Als Beispiel nannte er die Fachhochschule in Landshut, der ein Studentenwohnheim fehlt. Hier müssten sich die Hochbauer und jene, die die Freianlagen bauen, zusammentun und selbst aktiv mit einem solchen Vorschlag und Projektkonzept auf die möglichen Auftraggeber zu gehen.

[ia]