Büro und Baustelle im Griff

Die GaLaBau-Firma Paul Horstmann aus Enningerloh setzt auf das Privatgartengeschäft und die Branchensoftware GaLaOffice.



Sind zusammen ein gutes Team: Das Unternehmer-Ehepaar Sylvia und Paul Horstmann. | Fotos: E. Bauer.

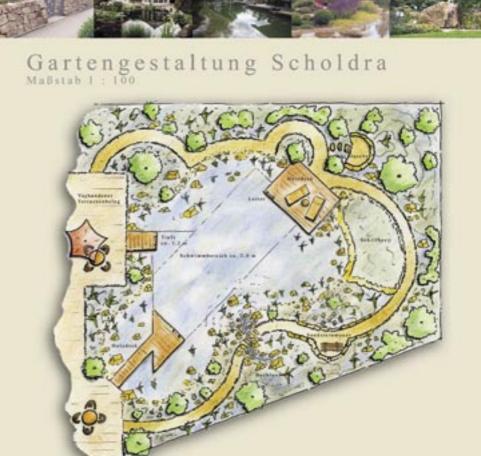
"Stets offen sein für neue Ideen," so lautet die Devise von Paul Horstmann aus Enningerloh im Münsterland. Zusammen mit seiner Frau Sylvia führt er einen zwanzigköpfigen GaLaBau-Betrieb. Das Leistungsspektrum der 1989 gegründeten Firma reicht vom Bau von Dachgärten, Pflanzenkläranlagen, Regenwasserzisternen über Ausschachtungsarbeiten bis zum Containerdienst für die Entsorgung von Grünabfällen und Bauschutt. Zum Kerngeschäft hat sich in den letzten Jahren aber die Neu- und Umgestaltung privater Hausgärten entwickelt. Diese Ausrichtung ist unübersehbar für jeden, der den Betrieb auf dem weitläufigen ehemaligen elterlichen Hofgelände besucht.

Exklusiver Schaugarten

Auf rund 2.500 Quadratmetern erstreckt sich ein beeindruckender Schaugarten. Der Garteninteressierte kann Pflasterbeläge in unterschiedlichen Ausführungen, Garten-Pavillons aus Holz und Stahl, Rankkonstruktionen, diverse Kunstobjekte, Wasserspiele, Findlinge und Pflanzen bewundern. In einem Glashaus werden mehrere Garten-Stilrichtungen von asiatisch bis ländlich-rustikal präsentiert. Das Highlight in der gepflegten Musteranlage ist ein großer Schwimmteich mit Wasserfall, Grotte und exklusiver Sauna. "Der Kunde möchte heute ein Erlebnis haben. Wenn er all die Möglichkeiten in unserem Schaugarten sieht, macht



Mediterranes Flair im Inneren der Schwimmteich-Sauna: Ein erfolgreicher Landschaftsgärtner verkauft eben auch Emotionen!

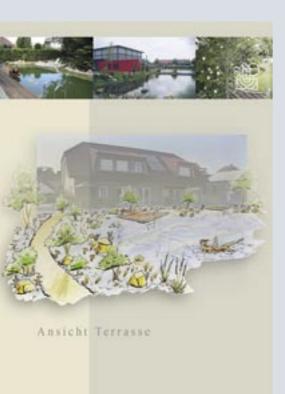


bi GalaBau 10+11 | 05 Unternehmensführung 1

das bei seiner Entscheidung viel aus," erläutert Paul Horstmann. Seit der letzten Saison gehört seine Firma auch zu den Gärtnern von Eden. Durch die gemeinsame Marketing-Strategie im Verbund der bundesweiten GaLaBau-Betriebe verspricht sich der Unternehmer eine stärkere Präsenz bei seinen Privatkunden. Um sich von seinen Mitbewerbern abzuheben, hat er auch die ehemals grüne Arbeitskleidung seiner Mitarbeiter inzwischen auf die rot-grüne Eden-Berufskleidung umgestellt. Insbesondere der hohe Ausbildungsgrad seines Teams liegt Paul Horstmann am Herzen. "Die beste Grundlage haben wir als GaLaBau-Betrieb durch das fundierte Wissen unserer überwiegend jungen, aber durchaus erfahrenen Fachkräfte. Durch regelmäßige Schulungen - betriebsintern und extern - bilden sich die Mitarbeiter ständig fort," so der Unternehmer des anerkannten Ausbildungsbetriebes mit derzeit fünf Auszubildenden. Auf dem Betriebsgelände steht dafür ein eigener Schulungsraum zur Verfügung.

Integrierte Branchenlösung

Mit der professionellen Ausrichtung auf den privaten Gartenbesitzer hat das Unternehmen sich auf dem regionalen Markt gut positioniert. Über fehlende Aufträge kann Paul Horstmann nicht klagen. "Sicherlich bringen die vielen kleinteili-



aul Horstmann

gen Baumaßnahmen einen erhöhten organisatorischen Aufwand mit sich. In der Hauptsaison betreuen wir immerhin durchschnittlich neun Baustellen parallel. Dass dies nur mit einer leistungsfähigen Betriebsorganisation machbar ist, versteht sich von selbst," erläutert der GaLaBau-Unternehmer. Während er sich vorrangig um die Arbeitsvorbereitung, Kalkulation und Baustellenabläufe kümmert, managt seine Frau das Büro. Ein GaLaBau-Meister im Betrieb ist für die Ausarbeitung der Entwurfspläne zuständig. Als Branchensoftware wird GaLaOffice von der Firma KS21 eingesetzt. "Da die Branchensoftware über eine Schnittstelle zu unserer Finanzbuchhaltung und zu unserem Lohnund Gehaltsprogramm verfügt, entfällt die Doppelerfassung der Daten. Sämtliche Rechnungsdaten werden nur einmal erfasst. Das reduziert die Fehleingaben, spart Zeit und natürlich auch Geld, weil unser Steuerberater keine Buchungen mehr vornehmen muss," erläutert Sylvia Horstmann. Sie führt die komplette Buchhaltung im Haus durch. Einen weiteren Vorteil der integrierten Lösung sieht sie in der Möglichkeit des schnellen Preis- und Materialabgleichs. Durch die einmalige Eingabe der Lieferantenrechnungen werden auch die Nachkalkulationsdaten automatisch aktualisiert. Die im System erfassten Lieferscheine können so mit den tatsächlich berechneten Mengen und Preisen jederzeit abgeglichen werden. "So kann ich mir sicher sein, dass die Preise und Mengen auch

Der "gläserne" Gartenkunde

stimmen," ergänzt die Bürochefin.

Auch der Schriftverkehr mit GaLaOffice wird dank vordefinierter Schablonen erleichtert. Jeder Brief wird dabei immer direkt dem jeweiligen Projekt bzw. Kunden zugeordnet. "Es ist schon eine feine Sache, dass ich alle Informationen zu einem bestimmten Kunden bei Bedarf sofort aufrufen kann," freut sich Sylvia Horstmann. Auch jeder Mitarbeiter im Büro kann so auf alle zu einem Auftrag gehörenden Daten stets zugreifen. Durch die Verwendung der vor-

Mit professionellen Plänen stellt das Unternehmen seine Gestaltungskompetenz unter Beweis. Bei diesem Entwurfsplan von GaLaBau-Meister Andreas Stammler handelt es sich um die Neuanlage eines Schwimmteiches mit Bachlauf, Holzstegen und Außendusche in der Angebotsphase. Die Ansicht ist auf ein Foto des Wohnhauses gelegt worden. Geplante Materialien und Beispielanlagen von anderen abgeschlossenen Baustellen sind auf der Fotoleiste jederzeit für das Kundengespräch greifbar. Auf Wunsch wird auch ein Beleuchtungskonzept erstellt. Hinterlegt in GaLaOffice kann jeder Büromitarbeiter kurzfristig auf den Plan zurückgreifen. Foto: Horstmann.



Auch dieser reetgedeckte Pavillon ist Teil des Schaugartens.

definierten Schablonen wird das "Corporate Design" des Unternehmens gewahrt. Speziell für die Auftragsgewinnung werden die Daten gebündelt und strukturiert in dem Programm zur Verfügung gestellt. "Dadurch lassen sich bestimmte Kundengruppen einfach und schnell selektieren. So erhält beispielsweise eine ältere Dame, deren Garten wir jährlich ein einziges Mal pflegen, unsere Weihnachtspost. Ein Ehepaar hingegen, deren kompletten Garten wir geplant und gestaltet haben, laden wir zu unserem italienischen Abend ein. Teichbesitzer erhalten unser Frühjahrs-Mailing mit dem entsprechenden Pflegeangebot," erläutert Sylvia Horstmann. Auch digitale Bilder lassen sich in der Software einfch verschlagworten und den jeweiligen Projekten zuordnen. Bei Entwurfsplänen für die Gartengestaltungen werden bereits Bilder mit einbezogen. Dieser Bereich soll künftig weiter ausgebaut werden, um dem Privatkunden die zahlreichen Gestaltungsmöglichkeiten auch am Laptop aufzeigen zu können.

Baustellenabläufe optimieren

Bekanntlich werden die Gewinne im Gartenund Landschaftsbau auf der Baustelle erzielt. Paul Horstmann: "Schneller können meine Mitarbeiter nicht arbeiten, aber effektiver!" Deshalb legt er großen Wert auf die Arbeitsvorbereitung und Baustellenorganisation. Gerade auch in dieser Hinsicht möchte er die Branchensoftware nicht mehr missen: "Die Tages-



Permanente Musterausstellung unter Glas – auch so lässt sich ein ehemaliges Gewächshaus effektvoll für die Privatkundenbindung nutzen.

berichte meiner Vorarbeiter werden täglich in das System eingegeben. In Verbindung mit der zeitnahen Erfassung der Lieferantenrechnungen und Erstellung der Abschlagsrechnungen erhalte ich einen aktuellen Überblick über den jeweiligen Stand einer Baustelle: Wie effektiv haben meine Mitarbeiter gearbeitet? Gibt es noch Bedarf in Sachen Arbeitsvorbereitung? Stimmen die Werte aus meiner Kalkulation? Welches Ergebnis kommt letztlich heraus?" Der langjährige Praktiker weiß aus Erfahrung, dass es auf den ersten Blick oft "kleine" Dinge sind, die den Baustellenablauf aber erheblich stören können: Wo wird das Material abgelegt, um möglichst kurze Wege auf der Baustelle zu gewährleisten. Eine Palette lässt sich leicht höher platzieren, damit die Mitarbeiter sich beim Wegnehmen der Baumaterialien nicht immer bücken müssen. Die monatliche Auswertung der Baustellen geht das Unternehmer-Ehepaar in GaLaOffice gemeinsam durch. Auf Basis der weitere Vorgehen gestellt. Auch die Transparenz bei den Kosten ist mit Hilfe des Programms gegeben: "Bei den Ausgaben für den Dieselkraftstoff unseres Fuhrparks haben wir beispielsweise jüngst festgestellt, dass wir in diesem Jahr bis jetzt bereits über 10.000 Euro ausgegeben haben, während der Posten im letzten Jahr zum gleichen Zeitpunkt erst 4.500 Euro betragen hatte," erläutert Paul Horstmann ein aktuelles Beispiel.

Strategisches Controlling

Auf Basis des durch eine Schnittstelle mit Ga-LaOffice verknüpften Controlling-Systems KER werden die betriebswirtschaftlich relevanten Informationen aus der Nachkalkulation, der Finanz- und Lohnbuchhaltung zusammengefasst und monatlich mit den Planzahlen aus der Plankostenrechnung des Unternehmens verglichen. Das Ziel ist eine detaillierte Übersicht über den aktuellen Ergebnisstand des Unternehmens



Akelei-Blütenmeer im Schaugarten: Paul Horstmann beeindruckt seine Kunden mit wunderschönen Gartendetails.

tung wird von Dipl.-Ing Josef Schmitz von der Landwirtschaftskammer Rheinland durchgeführt. "Gleich beim ersten Besuch ist uns der Berater auf die Füße getreten und hat die Vorhaltung zweier Lkw's moniert, die nicht immer ausgelastet sind," erinnert sich Paul Horstmann. Von dem monatlichen Soll-Ist-Vergleich und der anschließenden Analyse und Interpretation seiner Betriebszahlen mit Hilfe des Controlling-Systems KER verspricht er sich künftig, ungünstige Tendenzen frühzeitig erkennen und entsprechend gegensteuern zu können. Die Simulationsmöglichkeit des Systems unterstützt ihn bei anstehenden Entscheidungen über Neuanstellungen oder bei der Neuanschaffung von Maschinen. Bereits im Vorfeld erhält er aussagekräftige Zahlen, ob er mit einer solchen Maßnahme mehr Gewinn erzielen kann oder nicht. Und darauf kommt es schließlich an.

Tel.: 02524/950855 (Horstmann), Internet: www.paul-horstmann.de,

