

Der Blick für das Ganze

Vom CAD-Entwurfsplan bis zum Bankengespräch nutzt Jan Eskildsen die Software von DATAflor.

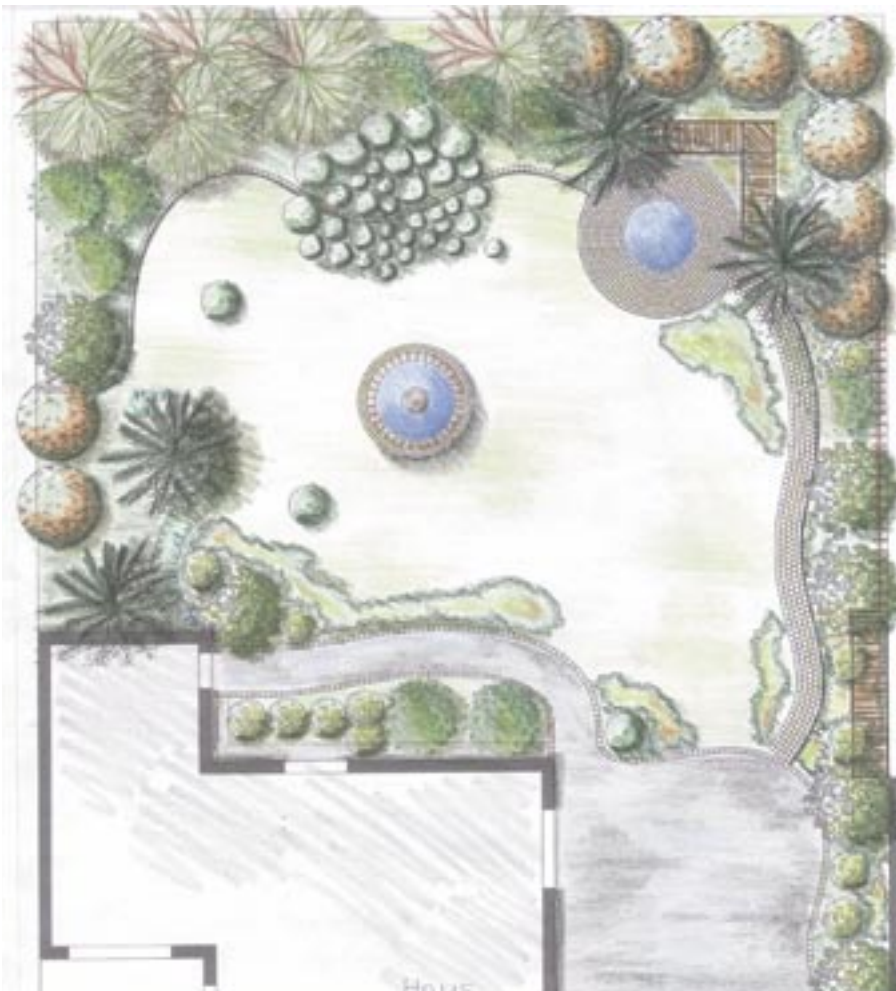
„Wir machen Ihren Garten schön!“ Diesem Motto seines Betriebes fühlt sich Jan Eskildsen aus Malente verpflichtet. Der engagierte Gartengestalter („Der Garten als Spiegelbild der Persönlichkeit“, bi GaLaBau 1+2/2001) plant alle seine Projekte selbst. Schließlich will er als Spezialist für schöne Gärten in seinem Einzugsgebiet gelten.

Der Erfolg des 1990 gegründeten GaLaBau-Betriebes kann sich sehen lassen. „Eskildsen Gärten“ sind mittlerweile in ganz Ostholstein rund um die Plöner Seenplatte ein Markenzeichen. Mit zehn Mitarbeitern, darunter zwei Auszubildenden, werden fast ausschließlich private Gartenanlagen gebaut bzw. umgestaltet.

„Erst wer den Überblick hat, kann auch das Detail meistern!“

Von diesem Grundsatz geht Gärtnermeister Jan Eskildsen bereits in der Planungsphase aus. Häufig werde er von Kunden gebeten, einmal durch ihren Garten zu gehen, um anschließend Gestaltungsvorschläge zu machen.

„Selbst ein wirklich geübter Mann kann sich auf diese Weise nur schwer ein zusammenhängendes Bild von einem Garten machen. Ich brauche dazu einen Plan, um das Ganze im Blick zu haben. Nur so kann ich die Proportionen, Formen und Zusammenhänge sehen, um meine Ideen zu entwickeln. Man muss sich mal wegstellen und sich die Arbeit als Ganzes angucken. Zum Beispiel: Einmal auf die andere Straßenseite gehen und sich das Grundstück des Kunden von dort aus ansehen. Dann kann ich erst begreifen, warum dort ein Baum mit einem bestimmten Kronendurchmesser stehen muss, weil damit die Fenster des Nachbarhauses verdeckt werden. Deshalb ist für mich auch die Planungsphase so wichtig, weil ich nur durch sie den Garten in seiner Gesamtheit durchleben kann.“



Dieser Entwurfsplan entstand nach kurzer Einarbeitungszeit des Gärtnermeisters in das CAD-System. Bemerkenswert die Buchsgruppe, die einen Übergang vom Pflanzbeet in die Rasenfläche schafft. Der Brunnen in der Mitte soll beleuchtet werden. Entwurf: Eskildsen.



Blick aus dem Arbeitszimmer des GaLaBau-Unternehmers auf das Wohnhaus der sechsköpfigen Familie.



Gärtnermeister Jan Eskildsen ist mit der Rundum-Betreuung durch die Firma DATAflor sehr zufrieden. Er sagt: „Auch ein Software-Anbieter muss das Ganze sehen, wenn er einen Kunden aus dem GaLaBau berät.“ Foto: E. Bauer.

Vom überzeugten Handzeichner zum CAD-Anwender

Bis vor Kurzem kam es für den kreativen Gärtnermeister nicht in Frage, seine Entwürfe mit dem Computer zu zeichnen. Inzwischen hat sich seine Einstellung aber gewandelt. Seit März dieses Jahres erstellt er alle seine Entwurfspläne mit dem CAD-System von DATAflor. „Ich habe mich immer vor dem Zeitaufwand für die Einarbeitungsphase gescheut, in das CAD einzusteigen. Doch als ich von Götz Thomas von der Firma DATAflor erfahren habe, dass sich das Programm schnell erlernen lässt, hat mich der Ehrgeiz gepackt. Und würde ich mit meinem Betrieb wirklich einmal Schiffbruch erleiden, wäre es von großem Vorteil, wenn ich CAD be-

herrschte,“ so der GaLaBau-Unternehmer. Obwohl er schon viele professionelle Hausgartenpläne, die meisten im Maßstab 1:50, per Hand gezeichnet hat, gibt er sich bescheiden: „Ob per Hand oder Computer – Gartenplanung setzt voraus, dass ich in der Lage bin, gestalterisch kreativ zu sein. Da ich kein studierter Landschaftsarchitekt bin und für meine Entwürfe nur eine gewisse Zeit zur Verfügung steht, wirken meine Handzeichnungen oft ein wenig unprofessionell. CAD-Pläne hingegen weisen von Haus aus professionelle Züge auf. Ihr Vorteil besteht natürlich darin, dass man zügig etwas ändern kann. CAD-Entwürfe lassen sich in jeder Größe für den Kunden oder für meine Mitarbeiter plotten, was in meinem Fall ein externes Druckstudio übernimmt. Mit CAD lassen sich außerdem relativ einfach Pflanzpläne erstellen, die ich aufgrund des hohen Aufwandes mit der Hand nie gezeichnet habe.“ Auch die Einbindung seiner rund 1.500 Bilder aus früheren Projekten in die CAD-Entwürfe lässt sich auf Knopfdruck realisieren. Anhand der Fotos kann sich der Kunde eine Vorstellung machen, wie seine fertige Anlage einmal aussehen könnte. Jan Eskildsen hat sich in kurzer Zeit in das System eingearbeitet. Dabei konnte er sich auf die professionelle Unterstützung von Götz Thomas von der Firma DATAflor verlassen. Der CAD-Spezialist, gelernte Landschaftsgärtner und studierte Landschaftsarchitekt spricht wie seine Kollegen die Sprache der grünen Branche. Er führte den GaLaBau-Unternehmer in die Werkzeuge und Funktionen des Konstruktionsprogrammes ein und stand ihm bei allen Fragen zur Seite. Inzwischen möchte der Gartenge-



Auch Gartenmauern gehören zum Leistungsspektrum des Betriebes aus dem schleswig-holsteinischen Malente.

stalter das computergestützte Entwurfssystem nicht mehr missen. Bereits nach wenigen Wochen habe er am Computer bereits fast so schnell wie mit der Hand gezeichnet, obwohl er bei seinen CAD-Plänen zum Teil tiefer ins Detail gehe. Das verdeutlicht er an Hand einer aktuellen Entwurfsplanung. Dabei handelt es sich um ein schlauchartiges, schmales Seegrundstück mit einer Tiefe von immerhin 350 Metern. „Diesen Plan hätte ich im Maßstab von 1:50 mit der Hand allein schon wegen der Größe nicht zeichnen können. Der CAD-Plan hingegen ließ sich anhand des Katastrerauszeuges und des Erdgeschossplanes maßstabsgetreu umsetzen. Gebäude, Pflanzen, Belagsflächen etc. habe ich auf unterschiedlichen Ebenen – so genannten Layern – eingezeichnet. Der Clou da-



Einmal wörtlich genommen: Der Garten als das Spiegelbild der Persönlichkeit seines Besitzers. Alle Fotos: Eskildsen.



CAD-Entwurfsplan, von Hand coloriert. Vorgartenbereich mit Basaltkleinpflaster in Kreisform, dazwischen Pflanzflächen, in der Mitte eine Magnolie. Das vorher abfallende Gartengrundstück erhielt durch die Abstufung mehr Flächenwirkung und ein größeres Raumgefühl. Entwurf: Eskildsen.



Auch Holzterrassen und komplette Zaunanlagen werden von dem Betrieb umgesetzt.



Blick auf eine moderne, formale Gartenanlage. Jan Eskildsen: „Während der Planungsphase durchlebe ich einen Garten.“

bei: Ich kann in die Zeichnung hineinzoomen und mir jederzeit Details ansehen. Auch habe ich digitale Fotos von der Ausgangssituation in den Plan einfließen lassen. Dadurch kann ich beispielsweise sofort abschätzen, wo sich ein bestimmter Baum oder ein anderes Element im Garten befindet, das erhalten werden soll. Da es bei der Entwurfszeichnung nicht auf den Zentimeter ankommt, lassen sich die Elemente problemlos in den Plan aufnehmen. Das erspart mir zusätzliche Wege zur Baustelle!“

Die erstellten Pläne werden im Nachhinein von Jan Eskildsen coloriert. Dabei reizt er derzeit den Programmumfang des CAD-Systems noch gar nicht aus. Ihm ist bewusst, dass er auf Knopfdruck z.B. sämtliche Massen eines Planes direkt in das Leistungsverzeichnis der

Branchensoftware DATAflor Business V6 übernehmen könnte. „Das sind Dinge, mit denen ich mich dann beschäftigen werde, wenn ich das Zeichenprogramm hundertprozentig beherrsche.“ Vorschnell etwas halbherzig zu tun, ist nicht seine Art. Doch daran besteht kein Zweifel: Wenn die Zeit reif ist, wird er es umsetzen.

„Die Kunst besteht darin, das Nötige vom Unnötigen zu unterscheiden!“

Für Jan Eskildsen ist das CAD-System in erster Linie eine Verkaufshilfe. Bei all seinem kreativen Potenzial und der Begeisterung für schöne Gärten ist er im Grunde ein Minimalist. Das hat auch seine Gründe: „Ich habe schon viele Stunden hinter dem Zeichenbrett verbracht, und hinterher haben die Kunden den Wert mei-

ner Entwurfsplanung gar nicht gesehen. Daher kommt es mir darauf an, mit meinem Plan dem Kunden nur so viel anzubieten, was er braucht und tatsächlich haben will, damit ich letztlich für meinen Betrieb den Auftrag bekomme.“ Schließlich ist er Unternehmer. Als Gärtnermeister denkt er von Haus aus organisch: „Alles muss wachsen und sich erst aufbauen!“ In der Anfangszeit hat er daher für seine CAD-Pläne kein Geld genommen. „Ich habe die Kunden gebeten, mir ihre Meinung zu den Entwürfen zu sagen, um herauszufinden, was sie davon halten und was ihnen eine solche Planung letztlich wert ist. Vielfach wird es so gesehen: Was nichts kostet, ist auch nichts wert! Heute zahlen daher meine Neukunden für einen Entwurfsplan 600 Euro, 100 Euro für ein Angebot und 100 Euro für eine Pflanzliste. Bei Auftragsvergabe erhalten sie dann für den Plan 300 Euro gutgeschrieben, Angebot und Pflanzliste sind in diesem Fall ebenfalls umsonst.“

„Der größte Auftrag, ist nicht immer der ertragreichste!“

Weniger ist oft mehr! Bei der Büroorganisation konzentriert sich Jan Eskildsen auf das Wesentliche und versucht sein Büro so schlank wie möglich zu gestalten. Während seine Frau die vorbereitende Lohnbuchhaltung organisiert, wird die Lohn- und Finanzbuchhaltung extern bei seinem Steuerberater ausgeführt. Einen kostenintensiven Bürokratismus könne er sich in seinem Betrieb nicht leisten. „Trotzdem lasse ich mir jetzt jeden Auftrag und die vereinbarte Summe bei Vertragsabschluss vom Kunden schriftlich bestätigen.“ Dazu hat er zwei Formulare entwickelt, welche die wesentlichen Angaben der VOB in verständlicher Sprache beinhalten. Eine schlechte Erfahrung will der Unterneh-



Bachlauf mit Schwimmteich – dieser Trendbereich im Privatgarten gehört ebenfalls zum Dienstleistungsangebot der Firma.

mer nicht ein zweites Mal machen. Für sein kleines aber feines Unternehmen hat er eine durchgängige EDV-Struktur geschaffen. Grundlage dafür ist das Branchenprogramm DATAflor Business V6. „Ohne EDV läuft nichts. Business V6 ist unsere wichtigste Software. Wir machen damit unsere Projektverwaltung, schreiben Angebote und kalkulieren damit jedes Projekt vor. Dabei greife ich auf ein von mir angelegtes Hausleistungsverzeichnis zurück. Ob Natursteinarbeiten oder Schwimmteich – alle Positionen, Zeitangaben, Maschinen, Materialien, Aufschläge und Preise etc. sind darin für die einzelnen Bereiche gegliedert.“ Dennoch kann selbst einem Routinier wie Jan Eskildsen bei der Vorkalkulation schon mal ein Fehler passieren. „Bei einem kürzlichen Auftrag über 75.000 Euro hatte ich die erschwerten Zufahrtsmöglichkeiten im hinteren Teil des Gartens schlichtweg übersehen. Offensichtlich bin ich blind dafür gewesen, weil ich den Auftrag unbedingt haben wollte. Im Vergleich zur Vorkalkulation ergab das Baustellenresultat am Schluss eine Mindereinnahme von 7.000 Euro. Das passiert mir aber kein zweites Mal,“ räumt der Gärtnermeister ein. In seinem Betrieb liegen die durchschnittlichen Auftragsvolumina bei 15.000 Euro. Damit könne man auch am meisten verdienen.

Einen geringeren, aber nicht unwichtigen Anteil am Umsatz haben Pflegearbeiten. Weil es die Pflegekolonne mit vielen kleinen Positionen zu tun hat, wird dafür ein „Personal Digital Assistant“ - kurz PDA - eingesetzt. „Mein Vorarbeiter gibt bei den Pflegeeinsätzen die Arbeitsstunden der Mitarbeiter sowie die Maschinenstunden etc. in das mobile Gerät vor Ort ein. Sämtliche Daten werden dann anschließend im Büro automatisch in das Business V6 Branchenprogramm übernommen. Doppeleingaben und weitere Eingabefehler werden damit vermieden,“ freut sich der Unternehmer. Auch mit der



Edle Materialien werden bei dieser Ausstellung eines Baustoffhändlers gekonnt präsentiert, realisiert von Eskildsen Gärten.

Einarbeitung gab es keine Probleme: „Im Gegenteil, die jungen Leute haben Spaß ein solches Gerät auf der Baustelle einzusetzen!“

„Jeder Mitarbeiter soll nachvollziehen, ob er einen Gewinn erwirtschaftet hat.“

Wie der Plan, so das Ergebnis! Konsequenterweise kalkuliert Jan Eskildsen daher jeden ausgeführten Auftrag nach. „Dabei lege ich meine Zahlen gegenüber den Mitarbeitern offen. Schließlich sollen meine Vorarbeiter für jede Baustelle selbst nachvollziehen können, ob sie einen Gewinn erwirtschaftet haben oder ob der Auftrag letztlich ein Zusatzgeschäft gewesen ist. Wir diskutieren gemeinsam regelmäßig anhand der Zahlen darüber, wie sich was im Baustel-

lenalltag noch verbessern lässt. So haben wir beispielsweise festgestellt, dass eine Kolonne, die aus lauter Fachkräften bestand, keinen Gewinn mehr erwirtschaftete. Der Lohnkostenanteil war einfach zu hoch. Seitdem wir eine Hilfskraft integriert haben, erwirtschaftet die Kolonne wieder Gewinn.“ Anhand der Baustellenergebnisse kann der Unternehmer relativ schnell erkennen, wenn es mit einem Team nicht so gut läuft. „Mit den Zahlen aus der Nachkalkulation habe ich ein konkretes Werkzeug in Sachen Mitarbeiterführung, um letztlich die Baustellenabläufe permanent zu optimieren,“ erläutert der GaLaBau-Unternehmer.

„Alles läuft darauf hinaus, dass ich meinen Deckungsbeitrag kenne!“

Nach der einmaligen Datenerfassung durch den Unternehmensberater Kurt Sachs setzt Jan Eskildsen auch die Plankostenrechnung ein. „Das ist keine Frage der Betriebsgröße, wengleich mich größere Unternehmen schon darum beneidet haben. Ich betreibe die Plankostenrechnung ziemlich intensiv, um zu erkennen, wo ich mit meinem Betrieb stehe. Was kann ich mit meiner jetzigen Mitarbeiterstruktur leisten? Wie viele Produktivstunden stehen überhaupt zur Verfügung? Wo liegen meine tatsächlichen Maschinenkosten? Alles läuft darauf hinaus, dass ich meinen Deckungsbeitrag kenne. Das hat den Vorteil, dass ich beispielsweise weiß, ob es sich lohnt, einen bestimmten Auftrag anzunehmen oder nicht.“ Die Ergebnisse aus der Plankostenrechnung hat er fein säuberlich in einem Businessplan zusammengefasst. „Wenn ich eine Neuanschaffung plane oder etwa eine neue Halle bauen will, kann ich damit meine Bank sicherlich eher überzeugen.“ Info-Tel.: 0551/50660 (Dataflor), www.dataflor.de, Info-Tel.: 04523/6286 (Eskildsen), www.eskildsen-gaerten.de ■

FAXANTWORT an 0551 / 5 06 65 59

Bitte vereinbaren Sie einen kostenfreien und unverbindlichen Beratungstermin mit uns

Bitte senden Sie uns kostenfrei Informationsmaterial zu den Programmen: _____

Firma:

Name:

Anschrift:

PLZ, Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

DATAflor
Software für Ihren Erfolg

August-Spindler-Str. 20
D-37079 Göttingen
Tel. +49 551/5 06 65 50
Fax +49 551/5 06 65 59

info@dataflor.de
www.dataflor.de