



Andy Bodden und sein Kompagnon Sebastian Overkamp in einem von ihrem Betrieb umgestalteten Privatgarten. | Fotos: E. Bauer

Start-up softwaregestützt

Jungunternehmer Andy Bodden setzt auf Business V6 und GreenXpert von DATAflor mit Verknüpfung zur Leica Totalstation.

VON ERWIN BAUER, OLDENDORF

Vor vier Jahren hat sich der Landschaftsgärtner aus dem nordrhein-westfälischen Reken selbstständig gemacht, damals war er noch an der Meisterschule in Essen. Dort lernte er auch das CAD-Programm von DATAflor kennen. „Es hat sich wirklich gelohnt, sich zwei Stunden vor dem eigentlichen Unterricht aus dem Bett zu quälen, um die freiwillige CAD-Einweisung mitzumachen,“ erinnert sich der Jungunternehmer. Zusammen mit seinem Kompagnon Sebastian Overkamp, ebenfalls gelernter Landschaftsgärtner, hat er sich in seiner Region als zuverlässiger und qualitätsvoller GaLaBauer einen Namen gemacht. Als vor zwei Jahren in Reken 64 Hauptschüler keinen Ausbildungsplatz bekamen, meldete er sich und stellte in seinem Kleinstbetrieb einen unvermittelbaren Hauptschüler als Azubi ein. „Darüber wurde sogar in der Lokalpresse berichtet. Noch heute sprechen uns Kunden auf diese Aktion an,“ so der GaLaBauer.

Höhen und Tiefen in der Anfangsphase

Von Anfang an habe er besonderes Augenmerk auf Qualität gelegt, sowohl bei den Werkzeu-

gen, Fahrzeugen, bei der Berufskleidung und vor allem bei der ausgeführten Arbeit. „Wir legen Wert darauf, die Arbeiten qualitativ gut auszuführen. Das ist uns in dieser Phase sogar wichtiger, als das Geldverdienen. Denn einen schlechten Ruf hat man schneller und nachhaltiger, als einen guten Ruf aufgebaut,“ so das Credo des GaLaBauers. An Aufträgen mangelte es seit Beginn seiner Selbstständigkeit nie. Auch die Kunden waren mit der Dienstleistung durch das junge GaLaBau-Team durchwegs zufrieden. Doch es gab auch Tiefen. Vor zwei Jahren musste ein Generalunternehmer, für den Bodden & Overkamp einen Pflasterauftrag im Umfang von 40.000 Euro abgewickelt hatte, plötzlich Insolvenz anmelden. „Wir waren alle stark in diese Winterbaustelle involviert. Die ersten Abschlagszahlungen wurden beglichen, aber plötzlich war Schluss. Schließlich ging die Sache zum Anwalt und vor Gericht, aber der Bauherr hat einfach nicht bezahlt. Wenn wir uns damals nicht auf unser Team hätten verlassen können, und uns die Hausbank keinen Überbrückungskredit eingeräumt hätte, hätten wir Insolvenz anmelden müssen,“ erläutert Andy Bodden.

Aus dieser Erfahrung nahm er speziell für sich die Erkenntnis mit, sich selbst nicht mehr so

intensiv bei der Baustellenabwicklung zu engagieren, sondern größeres Augenmerk auf die Effizienz im Büro zu legen. Sein Partner Sebastian Overkamp überwacht hauptsächlich die Baustellen, er konzentriert sich auf die Verwaltung von der Planung über das Controlling bis zur Nachkalkulation.

Software als Schlüsselfaktor des Erfolgs

Dabei setzt er die Branchensoftware Business V6 von DATAflor ein, inzwischen mit mehreren Zusatzmodulen. „Das Schöne an dem Programm ist, wenn ich einmal eine Kalkulation durchgeführt habe, das Leistungsverzeichnis verfasst und als Angebot ausgedruckt habe, ist der Vorgang vom Tisch. Die Rechnung stimmt meist bis auf wenige Feinheiten in den Mengen mit dem Angebot überein. Ich brauche nur beispielsweise statt 35 qm Natursteinpflaster die ausgeführten 40 qm eingeben, die Summe neu berechnen lassen, fertig! Das ist schon eine große Arbeitserleichterung,“ freut sich der Landschaftsgärtner. Aber bei der Branchensoftware allein wollte es der Jungunternehmer nicht belassen. Er ging „in die Vollen“ und erwarb auch das CAD-Programm GreenXpert mit Totalstation für das Aufmaß. CAD- und Business-Programm sind miteinander verknüpft, so dass die aufgemessenen Daten über die im CAD generierten Flächen gleich für die Aufnahme in das LV berechnet werden können. Über 20.000 Euro habe er für die gesamte EDV-Ausstattung ausgegeben, aber bis heute nicht bereut. „Auch wenn die Investition in die Soft-

ware anfangs kräftig zu Buche schlägt, bin ich davon überzeugt, am Ende damit Geld zu verdienen,“ so der Jungunternehmer. Der Umgang mit der Software macht ihm sichtlich Spaß und er schaut nicht auf die Zeit, wenn es darum geht, sich abends immer tiefer in das Programmpaket einzuarbeiten. Er nutzt dabei das Handbuch und das integrierte Hilfesystem. Auch auf die aus seiner Sicht gut funktionierende Hotline-Auskunft greift er häufiger zurück, wenn Fragen auftreten. Speziell die Online-Fernüberwachung findet er fantastisch, mit welcher der Ansprechpartner in der Göttinger DATAflor-Zentrale direkt auf seinen Rechner zugreifen und für ihn am Bildschirm nachvollziehbare Einstellungen vornehmen kann, wenn er einmal gar nicht mehr weiter weiß.

Überzeugendes Aufmaß mit Totalstation

„Die Investition in das Programmpaket war ein wichtiger Schritt. Insbesondere das Aufmaß mit der Totalstation ist kein Vergleich zu vorher, als ich noch mit Bandmaß, Zettel und Skizze unsere Baustellen aufgemessen habe. Wenn dann nur eine einzige Zahl fehlte oder undeutlich notiert wurde, musste ich abermals raus auf die Baustelle. Mit dem Leica-Builder und der Schnittstelle zu GreenXpert kommt das so gut wie nicht mehr vor. Die Zeitersparnis ist enorm und selbst im Privatgartenbereich ist es professionell, wenn wir mit dem PDA nicht nur die Punkte aufmessen, sondern dem Kunden gleich den Aufmaßplan zeigen können. „Bei einem größeren Pflaster- und Pflanzprojekt auf dem Friedhof in Reken war selbst der auftraggebende Architekt überrascht, dass wir eine so moderne Technik einsetzen. Wir haben das Aufmaß mit der Totalstation aufgenommen und den Mengennachweis durch die praktische Kopplung mit der Business-Software für den

Architekten gleich farblich auf der CAD-Zeichnung wiedergegeben. Die Freigabebestätigung für den Auftrag von immerhin 17.000 Euro habe ich vom Architekten nach 20 Minuten bekommen. So etwas finde ich einfach herrlich,“ so der Jungunternehmer. Richtig wertvoll werde das Aufmaßsystem durch die Verknüpfung an Business V6. Denn über die Massenermittlung lassen sich dann die Mengen für die erfassten Flächen automatisch berechnen und gleich in das LV bzw. Angebot übernehmen.

Rechnungsabgleich schafft Freiräume

Die Arbeitsberichte werden täglich von ihm in das Branchenprogramm eingegeben, inklusive Produktiv- und Gerätestunden, Material, Pflanzenlieferungen etc. Die Lieferantenrechnungen gleicht er dabei gleich am Rechner ab. Durch das Zusatzprogramm können alle Lieferscheine eines Lieferanten gebündelt angezeigt werden. Tritt eine Differenz zwischen der eingegebenen und der zu zahlenden Summe auf, erhält der GaLaBauer einen Hinweis, hier noch einmal näher nachzusehen. Bei rot markierten Summen fehlt zum Beispiel noch ein Lieferscheineintrag oder ist der Betrag nicht aufgegangen. Wenn eine Rechnung durch ihn abgeglichen worden ist, kann sie nicht mehr verändert werden. „Durch diese Funktionen kann im Verwaltungsablauf viel Geld eingespart werden. Ich führe den Abgleich nur einmal durch, dann ist das Ganze fertig und ich habe den Kopf frei für andere Aufgaben,“ so Andy Bodden. Über die Clearing-Funktion werden schließlich alle Zahlungen bequem über das in das Programm eingebaute Online-Banking getätigt. Auch mit dem Zusatzmodul Lagerverwaltung ist er sehr zufrieden. „Ich weiß jetzt immer, wie viele Tonnen von welchem Material wir noch auf Lager haben. Wenn ein vorher definierter Mindestbestand etwa an Mineralgemisch



Qualitätsarbeit und zufriedene Kunden stehen für den GaLaBauer an oberster Stelle.

erreicht ist, sagt mir die Software, dass ich nachbestellen soll,“ erläutert der GaLaBauer. Jede Baustelle wird inklusive Rechnungen, Plänen, LV's etc. fein säuberlich dokumentiert. Selbst seine ersten, noch manuell geführten Baustellen, will er im Laufe der Zeit mit der Software erfassen. Im Gegensatz zur früheren Form der Archivierung spart er jetzt viel Papier. „Anhand der Auswertung mit Business V6 kann ich sofort erkennen, was uns eine Baustelle gekostet hat. Ich habe das Baustellenergebnis vor mir, sehe meinen Gewinn und Deckungsbeitrag und das, was jeder einzelne Mitarbeiter dazu beigetragen hat, das komplette Material, die verwendeten Geräte etc. Es ist einfach traumhaft, ein Baustellenergebnis so detailliert vor sich zu haben und auf einen Blick zu erkennen, wie es sich im Einzelnen zusammensetzt,“ freut sich der Jungunternehmer. Sein Ziel ist es, in absehbarer Zeit insgesamt 15 Mitarbeiter zu haben. Wer Andy Bodden kennt, weiß, dass er auch diese Herausforderung meistern wird. Info-Tel.: 02864/885665, E-mail: boddenandy@aol.com



www.zinq.com

Umweltschutz für Generationen

„Hohe Verzinkungsqualität mit umfassendem Service ist unsere Stärke – Umweltschutz unser persönliches Anliegen. Neueste Brennertechnologie mit niedrigem CO₂-Ausstoß gehört ebenso dazu wie biologische Methoden in der Vorbehandlung. Wir übernehmen Verantwortung – für Generationen.“

Michael Rahlke, Prokurist, Leiter Vertrieb & Marketing

Voigt & Schweitzer

Voigt & Schweitzer Markenverbund-Holding GmbH & Co. KG
An den Schleusen • 45881 Gelsenkirchen
tel +49 (0) 2 09/94 03-0 • fax +49 (0) 2 09/94 03-195

COLORZINQ® DUROZINQ®