



VECTORWORKS ANWENDERBERICHT

ZUFRIEDENE KUNDEN UND BESSERE AUFTRÄGE:
ANDRÉ HÖFLING PROFITIERT AUF ALLEN
EBENEN VON VECTORWORKS LANDSCHAFT



André Höfling ist von der einfachen Handhabung von VectorWorks und der Wirkung seiner Zeichnungen auf die Kunden begeistert.

ERFOLGSFAKTOR CAD

**KUNDENBERATUNG UND UMFASSEN-
ENDER SERVICE GEHÖREN FÜR
ANDRÉ HÖFLING ZU DEN WESENT-
LICHEN ERFOLGSFAKTOREN SEI-
NES BETRIEBES. ENTWURFSZEICH-
NUNGEN SIND FÜR IHN EIN
UNVERZICHTBARER BESTANDTEIL**

**DAVON. DIESE DIENSTLEISTUNG
HILFT SEINEN KUNDEN BEI DER
ENTSCHEIDUNG UND ZIEHT HÄU-
FIG DIE BEAUFTRAGUNG FÜR
HOCHWERTIGE GARTENANLAGEN
NACH SICH.**



2D-Gartenplan mit Bibliothekselementen gestaltet

Für seine Zeichnungen setzt der Unternehmer aus Güntersleben bei Würzburg die CAD-Software VectorWorks Landschaft ein. Die einfache Bedienung und die überzeugende Plangrafik haben André Höfling dazu bewogen, von seinem bisherigen CAD-Programm zu VectorWorks zu wechseln. Seitdem setzt er VectorWorks mit großer Begeisterung ein. Kostenlose Einstiegshilfen wie z.B. das Heft „Gartenplanung Schritt für Schritt“ halfen ihm die wesentlichen Kniffe schnell zu beherrschen.

„Innerhalb von wenigen Wochen wurde das Programm für mich zu einem wichtigen Werkzeug in der Kundenberatung. Auch die gute Betreuung durch den regionalen VectorWorks Partner und die Firmenzentrale von ComputerWorks hat die Einarbeitung sehr leicht gemacht. Dass man in den ersten zwei Monaten nach dem Kauf des Programms kostenlosen Support bekommt, ist eine sehr gute Sache. Danach sind dann sowieso die meisten Dinge klar.“

ZEICHNUNGEN WERDEN IMMER WICHTIGER

Planungsleistungen zählen für Garten- und Landschaftsbaubetriebe nicht zu den Hauptaufgaben. Umso wichtiger ist es, dass sie schnell und unkompliziert von der Hand gehen.



Kleines Gartenparadies aus der Vogelperspektive

Hochwertige Bibliotheken mit sehr vielen vordefinierten Objekten und Oberflächen sind deshalb fester Bestandteil von VectorWorks Landschaft. Überzeugende Zeichnungen, die den fertigen Garten für den Kunden schon im Vorfeld greifbar machen, lassen sich damit einfach erstellen. André Höfling nutzt diese Möglichkeit intensiv:

„Mit Hilfe der Bibliothekselemente kann ich ganz schnell einen Gartenplan oder eine Situationsskizze erstellen, ohne dass ich für Pflanzen und Ausstattungen wie Pergolen oder Möbel selbst etwas zeichnen muss. Ich ziehe die Elemente direkt aus der Bibliothek in den Plan und platziere sie an der richtigen Stelle. Auch für Pflasterbeläge, Holzdecks und Vegetationsflächen gibt es unzählige Schraffuren und Fotofüllungen mit denen sich schnell sehr schöne Pläne anlegen lassen.“

Was den Inhalt der Zeichnungen angeht, profitieren die Kunden der Firma Höfling natürlich in erster Linie von der langjährigen Erfahrung und dem Fachwissen, das André Höfling mitbringt. Die Software unterstützt ihn aber dabei, dem Kunden sichtbar zu machen, was man aus dem Garten machen kann. VectorWorks hat er dabei als das ideale Werkzeug für sich entdeckt. Auf den Einsatz der bisher noch wenig genutzten 3D-Funktionalität des Programms freut sich André Höfling besonders. Angespornt durch den Er-

folg im 2D, möchte er die 3D-Visualisierung in Zukunft noch viel stärker einsetzen.

VERKAUFSFÖRDERUNG UND KUNDENBINDUNG

Begeistert zeigt sich André Höfling über die Wirkung der Pläne:

„Sie sind ein hervorragendes Verkaufsinstrument. Schon oft hat ein Alternativ-Vorschlag dazu geführt, dass der Auftrag viel umfangreicher wurde als ursprünglich geplant war. Wenn der Kunde das sichere Gefühl hat, gut betreut zu werden und er weiß, was er für sein Geld bekommt, ist er oft bereit, mehr Geld für den Garten auszugeben. Ohne maßstäbliche Zeichnungen war das früher manchmal schwierig.“

Zudem habe sich schon im ersten Winter gezeigt, dass sich der Planungsservice hervorragend nutzen lässt, um frühzeitig neue Kunden für die nächste Saison zu gewinnen.

André Höfling hat sich von Anfang an dafür entschieden, seine Planungen in Rechnung zu stellen. Je nach Umfang verlangt er dafür zwischen 400 und 600 Euro. Bei Auftragsvergabe werden diese dem Kunden zum Großteil angerechnet.

„Dies ist auch hilfreich, um Interessenten, die sich von vielen Betrieben Angebote machen lassen und denen es nur um den niedrigsten Preis geht, auf Distanz zu halten. Wem unsere Beratung nichts wert ist, von dem werden wir auch kaum einen Auftrag bekommen. Das erste Vorgespräch führen wir meist in unserer Schaugartenanlage, um den Interessenten kennen zu lernen und abschätzen zu können, ob das Planungsangebot für beide Seiten Sinn macht. Denn schließlich mache ich die Zeichnungen in erster Linie, um danach den Garten auch bauen zu können.“



Gartensituation dreidimensional umgesetzt

VERBESSERUNG BETRIEBSINTERNER ABLÄUFE

Nicht nur in der Beratung und Kundenbetreuung hat sich die Arbeit mit VectorWorks als äußerst positiv bewährt. Auch für betriebsinterne Abläufe wird die Software bei der Firma Höfling genutzt. So werden z.B. aus der Kundenzeichnung mit wenigen Mausklicks exakt bemaßte Arbeitsanweisungen für die Vorarbeiter der beiden Kolonnen erstellt. Sie enthalten wichtige Hinweise und zusätzliche Angaben zur Ausführung. Missverständnisse werden dadurch vermieden und zusätzliche Absprachen auf der Baustelle überflüssig gemacht.

Herr Höfling schätzt diesen weiteren Vorteil von VectorWorks sehr:

„Das senkt nicht zu letzt die teils recht hohen Handyskosten, sondern führt auch bei den Mitarbeitern zu größerer Selbständigkeit und auch Zufriedenheit. Ein reibungsloser Informationsfluss ohne unnötige Verzögerungen ist enorm wichtig für die erfolgreiche Abwicklung eines Auftrags. Da auch hier die CAD-Software viel Zeit einspart, hat sich für meinen relativ kleinen Betrieb die Anschaffung von VectorWorks voll gelohnt.“



TRANSPARENZ IN JEDER HINSICHT

Gegenüber seinen Kunden sieht sich André Höfling zu Transparenz verpflichtet. Deshalb wird jedes Projekt auf Grundlage der Entwurfszeichnung und der späteren Baustellenaufmaße vor- und nachkalkuliert. Dass sich hierfür die Massen leicht aus den CAD-Plänen übernehmen lassen, ist für ihn eine zusätzliche Erleichterung des Arbeitsalltags.

Die Kostentransparenz, die den Kunden die Sicherheit gibt „nicht über´s Ohr gehauen zu werden“ sei ein wichtiger Faktor in der 12jährigen Erfolgsgeschichte des Betriebes.

„Das schafft zufriedene Kunden und die sind ja bekanntlich die beste Werbung die es gibt.“

Kontakt:

Gartenbau André Höfling, Würzburg
www.gartenbau-hoefling.de

Weitere Informationen erhalten Sie bei ComputerWorks.

ComputerWorks GmbH
Schwarzwaldstraße 67 • 79539 Lörrach • Fon 0 76 21 / 40 18 0
Fax 0 76 21 / 40 18 18 • info@computerworks.de
www.computerworks.de



ComputerWorks
Florenz-Strasse 1e • CH-4023 Basel • Fon 061 337 30 00
Fax 061 337 30 01 • info@computerworks.ch
www.computerworks.ch