

Sonderdruck aus



GaLaBau

Fachzeitschrift für den Garten- und Landschaftsbau



Eingangsbereich eines von Brand Gartengestaltung angelegten Hausgartens.

Marktvorteile sichern

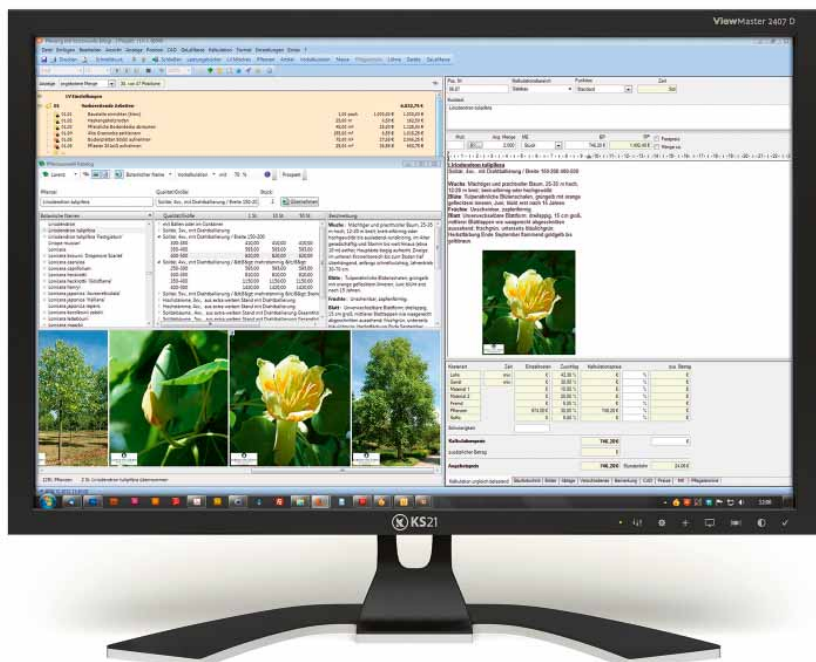
Cordula und Björn Brand aus Ulm wissen, dass anspruchsvolle Privatkunden bestmöglich und schnell informiert werden möchten.

Wie viele Unternehmen im Garten- und Landschaftsbau ist auch Björn Brand Gartengestaltung aus Ulm ein klassischer Familienbetrieb. Gegründet 1974 von Jorck Brand übernahm sein heute 43-jähriger Sohn Björn gemeinsam mit seiner Frau Cordula 1998 die Geschicke der Firma aus Ulm. Mit seiner landschaftsgärtnerischen Ausbildung und dem sich anschließenden GaLaBau-Meisterabschluss in Stuttgart-Hohenheim brachte Björn Brand dafür die besten Voraussetzungen mit.

In den Händen von Cordula Brand liegt seitdem die Geschäftsführung, die Entwicklung neuer Aufgabenfelder sowie die gesamte Abwicklung im Büro des GaLaBau-Betriebes. Wichtigstes Instrument zur kompletten Organisation aller Abläufe im Unternehmen ist die Branchensoftware GaLaOffice 360° von KS21.



Durch die Gestaltung von GaLaBau Brand wird der Garten zum erweiterten Wohnzimmer.



Die bis zu 25.000 Pflanzenfotos und Pflanzenbeschreibungen in der Branchensoftware GaLaOffice 360° sind eine hervorragende Akquise-Unterstützung für Landschaftsgärtner. | Abbildung: KS21

Die IT-Firma KS21 Software und Beratung ist der Premium-Anbieter von Branchenprogrammen und zudem das einzige Softwarehaus, das sich kompromisslos auf den Garten- und Landschaftsbau konzentriert. Björn Brand Gartengestaltung aus Ulm ist bereits seit 2008 Kunde von KS21. „Wir hatten eine Empfehlung von einem Berufskollegen“, erinnert sich Cordula Brand. „Und die unverbindliche Präsentation hier im Betrieb hat uns dann endgültig überzeugt. Bis heute sind wir sehr zufrieden mit der Branchensoftware und der Zusammenarbeit mit KS21.“

Pflanzenbilder begeistern Interessenten

Wie oft bei dieser Betriebsgröße – Björn Brand Gartengestaltung hat insgesamt 15 Mitarbeiter im Büro und auf den Baustellen - ist der Unternehmer allein für die Akquise neuer Aufträge zuständig. Nicht selten endet ein Arbeitstag für Björn Brand deshalb erst nach 21 Uhr. Wer beruflich so eingespannt ist, muss sich auf eine innovative und den Ansprüchen der Praxis gerecht werdende Branchensoftware verlassen können. „Private Bauherren sind eine sehr anspruchsvolle Klientel, aber auch sehr lukrative Kunden“, davon ist er überzeugt. „Deshalb ist es zum einen sehr wichtig, dass unsere Angebote schnell versendet werden. Und zum anderen müssen sie eine hohe visuelle Aussagekraft und einen Wiedererkennungs-

wert haben.“ Möglich werden solche attraktiven und zielführenden Angebote durch die Nutzung des Programms GaLaOffice 360°. Denn mit dieser Branchensoftware lassen sich Angebote direkt aus dem Programm heraus als pdf-Datei mit nur einem Klick versenden, auf

firmenspezifischem Briefpapier, mit persönlicher Unterschrift und mit einem kleinen Datenvolumen. Besonders toll findet Björn Brand, dass sich außerdem mühelos Pflanzenfotos und Beispiel- sowie Materialbilder in die Angebote einbinden lassen.

Gerade mit diesen Pflanzenfotos und Pflanzenbeschreibungen – GaLaOffice 360° enthält bis zu 25.000 davon – punktet Björn Brand immer wieder in den Gesprächen mit potenziellen Kunden. „Direkt vor Ort beim Auftraggeber kann ich zeigen, welche Pflanzen ich vorschlage und wie sie sich in der konkreten Gartensituation zukünftig darstellen werden“, sagt der Unternehmer. „Und wenn ich Interessenten dann auch noch Bilder von Pflasterflächen oder Natursteinmauern zeige, die sie später auch in ihrem Angebot wiederfinden, fühlen sie sich rundherum gut beraten.“ Björn Brand ist sich sicher, dass diese hochwertigen Angebote zu einer erhöhten Anzahl von Abschlüssen bei der Akquise geführt haben. „Das sind Bauaufträge, die durch die gute Beratung zudem auch noch höhere Bausummen haben.“

Kunden gewinnen und Kunden binden

Cordula Brand weiß genau, wie wichtig es ist, die Kunden des eigenen Garten- und Landschaftsbaubetriebes genau zu kennen. Dabei



Brand Gartengestaltung ist bekannt für hochwertige Steinarbeiten. | Fotos: Brand Gartengestaltung

geht es um weit mehr als um Adresse und Telefonnummer. Denn zu wissen, wie alt ein Kunde ist oder welche Gartendesign-Vorlieben er hat, was seine Hobbys sind, ob es Kinder oder Tiere im Haus gibt, wie groß das Gartenareal ist, welche Elemente dort vorhanden sind und vor allem auch, welche Wünsche oder Interessen geäußert wurden, unterstützt die Führungskräfte dabei, neue Aufträge zu generieren. Mit der Branchensoftware GaLaOffice 360° lässt sich ein solches kundenspezifisches Informationssystem sehr leicht in die Praxis umsetzen. Cordula Brand dazu: „Ich bin vor allem begeistert, weil sich in der Software die Eingabemasken genau auf unseren Betrieb anpassen lassen. Und auch wenn später noch Felder eingefügt werden sollen, zum Beispiel, dass der Kunde Interesse gezeigt hat an einer Berechnungsanlage, ist das ohne viel Aufwand realisierbar.“ Das Besondere ist: KS21 liefert nicht nur Software und führt die Inbetriebnahme und Schulungen durch, sondern bietet auch Beratungsdienstleistungen an. So hat Cordula Brand gemeinsam mit einem Mitarbeiter des Softwarehauses direkt vor Ort im Unternehmen alle erforderlichen Eingabemasken des kundenspezifischen Informationssystems durchgesprochen und auch angelegt.

Mit GaLaOffice 360° können nicht nur Informationen über Interessenten und Kunden gesammelt werden, auch die Zusammenfassung



Cordula und Björn Brand schätzen die Software-Unterstützung durch GaLaOffice 360° vor allem bei der Kundenberatung. | Foto: Privat

und Auswertung ist mit der Branchensoftware auf beste Weise durchzuführen. Diverse Filterfunktionen ermöglichen das Selektieren von bestimmten Adressen, die dann als Liste ausgegeben oder in einen Serienbrief bzw. eine Serien-Email eingefügt werden können. Wer-

bebotschaften zu einem vorher festgelegten Thema lassen sich so sehr leicht versenden. „Im Frühjahr 2012 haben wir alle Kunden mit einer großen Rasenfläche angeschrieben und ihnen den Kauf eines Automowers, eines vollautomatischen Rasenmähers, empfohlen“, beschreibt Cordula Brand eine Marketing-Aktion aus dem vergangenen Jahr. Eine für die Firma sehr erfolgreiche Maßnahme, die dank EDV-Unterstützung einen überschaubaren Aufwand hatte.

Die Zukunft heißt Nachfrage-Management-System

„Stillstand heißt Rückschritt“, sagt Björn Brand und bringt damit zum Ausdruck, dass er sein Unternehmen, das zu 95 Prozent für Privatkunden tätig ist, weiter voranbringen will. Dazu gehört es für ihn, in Sachen Maschinenpark, neue Pflanzenzüchtungen und Bau-Normen auf dem aktuellsten Stand zu bleiben. Aber auch die firmeneigene Branchensoftware soll sich weiter entwickeln, wie Cordula Brand bestätigt. „Wir wünschen uns, dass noch mehr Informationen gesammelt werden, und das möglichst automatisch“, sagt sie. Die Lösung hierfür ist der Baustein „Nachfrage-Management“ der Software GaLaOffice 360°, der demnächst eingesetzt werden soll.

www.ks21.de,
www.gartengestaltung.brandt



Holzdecks erschließen verschiedene Gartenräume.

GaLaOffice 360° – Die Softwarelösung für den Garten- und Landschaftsbau



- + leichte Bedienung
- + schnelle Angebotserstellung
- + große Zeitersparnis
- + hohe Zukunftssicherheit



Online-Informationen

Einfach den QR-Code scannen, um direkt zur KS21-Homepage zu gelangen.

Alternativ: www.ks21.de

Weitere Informationen zu GaLaOffice 360° unter: www.ks21.de

FAXANTWORT an 02241 94388-50

oder Anfrageformular auf www.ks21.de/kontakt

Firma

Straße

Telefon

Wir wollen mehr erfahren:

- Bitte senden Sie uns kostenfrei weiteres Infomaterial zu
- Bitte vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin mit uns
- Bitte senden Sie uns den KS21-E-Mail Newsletter zu

Vorname, Name

PLZ, Ort

E-Mail

Firmenstempel