



Doppelte Spitze: Die beiden Geschäftsführer Uwe Ries (links) und Sascha Klersy im Mainzer Büro. | Alle Fotos: E. Bauer.

Schnellstarter 360°

Die Firma Uwe Ries hat sich seit 2002 von sechs Mitarbeitern auf jetzt 54 Mitarbeiter vergrößert – nicht zuletzt dank des konsequenten Einsatzes der Branchensoftware von KS21.

Wenn fachliche Kompetenz und unternehmerischer Sachverstand verschmelzen, lässt sich der Erfolg im Garten- und Landschaftsbau nicht aufhalten. Das jedenfalls trifft auf das

GaLaBau-Unternehmen Uwe Ries aus Mainz-Wiesbaden zu. Der öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Baumpflege und Baumkontrolle, selbst lange Jahre beim Grün-

flächenamt der Stadt Wiesbaden tätig, hatte die Firma vor 28 Jahren gegründet und zunächst im Nebenerwerb als Einzelunternehmer geführt. „Wir waren vorher ein kleiner Betrieb, auch wenn wir schon immer unsere Stammkunden im Bereich der Pflege gehabt haben. Aber den richtigen Schub hat es gegeben, seitdem Sascha Klersy in die Firma eingestiegen ist,“ gibt Firmengründer Uwe Ries offen zu. Sein Geschäftspartner hatte bereits als Student der Wirtschaftswissenschaften an den



Hält den Kontakt: Diplom-Betriebswirtin Natalie Jung ist für Marketing und Vertrieb zuständig.



Baustelle im Blick: Diplom-Ingenieur Stefan Hoffmann ist einer von drei Bauleitern im Team.

Wochenenden in der GaLaBau-Firma gejobbt. „Die Arbeit gefiel mir und als ich Erfolg auf dem Neuen Markt mit Aktien hatte, bin ich mit dem Geld in die Firma eingestiegen,“ erläutert der Sascha Klersy. Mit seinen erst 33 Jahren ist er bereits eine ausgeprägte Unternehmerpersönlichkeit. Das Verhältnis zu seinem 55-jährigen Geschäftspartner Uwe Ries bezeichnet er als super und unkompliziert. Jeder hat seinen Bereich. Während Uwe Ries den Kontakt zur Stammkundschaft im Servicebereich pflegt, geht er speziell den Privatgartenbereich mit neuen Ideen an.

Vollversion von Anfang an

Der Quereinsteiger setzte von Anfang an auf Kundenorientierung, Mitarbeiterbindung und Prozessoptimierung durch den konsequenten Einsatz der Branchensoftware der Firma KS21. „Wir haben als einer der ersten Kunden die Vollversion von GaLaOffice angeschafft, mit dem Ziel uns bei der Organisation unseres Betriebes langfristig entwickeln zu können. Inzwischen hat sich das Software-Paket mehrfach bezahlt gemacht. Auch der Übergang zu



Sozial engagiert: 95 solcher „Sicherheitsüberwürfe“ sponserte der Betrieb für Schulanfänger an der Maler-Becker-Schule in Mainz.



GaLaOffice 360° im vergangenen Jahr klappte völlig reibungslos,“ bestätigt der Jungunternehmer. Die mandantenfähige Software wird in dem Betrieb von der Angebotserstellung bis zur Abrechnung und dem Controlling inzwischen an acht Arbeitsplätzen eingesetzt. Das Server-Netzwerk wird von einem IT-Spezialisten vor Ort betreut. Kürzlich wurde das an die Branchensoftware GaLaOffice 360° gekoppelte CAD-Programm VectorWorks erworben, da es mit Sandra Robertson in dem Betrieb nun eine ausgebildete Landschaftsarchitektin gibt, die als Teamassistentin den drei Bauleitern zuarbeitet. „Insbesondere die Masenermittlung durch einen einzigen Mausklick auf eine Fläche im digitalisierten Plan ist genial und erspart auch mir eine Menge Zeit bei der Kalkulation,“ freut sich der Geschäftsführer.

Risikobereitschaft zahlt sich aus

Auch andere seiner strategischen Entscheidungen haben sich, was die Auftragslage des Betriebes betrifft, als richtig erwiesen. Der Betrieb wurde zunächst in drei Sparten aufgliedert. Für den Sektor Garten- und Landschaftsbau mit Schwerpunkt Hausgarten ist Sascha Klersy mit seinem Team zuständig. Das Leistungsspektrum reicht von der Neu- und Umgestaltung von Privatgärten, Gewerbeflächen und Kindergärten über den Pflaster- und Mauerbau, Holzarbeiten, Teichbau bis zur Dach- und Fassadenbegrünung. Die Bereiche Baumdienst inklusive Baumgutachten sowie den Haus- und Grundstückservice betreut Uwe Ries. Neben der Dauerpflege der Außenanlagen wird beispielsweise auch Treppenhausreinigung und Winterdienst überwiegend für größere Wohnungseigentümergeinschaften angeboten. Bei der Spartenorientierung kommt dem Betrieb die Software von KS21 entgegen, weil sich damit beispielsweise das projektübergreifende Controlling für die einzelnen Organisationsbereiche separat durchführen lässt.

Der Sprung über den Rhein

Das dynamische Wachstum der Firma resultiert auch teilweise aus unorthodoxen Entscheidungen. „Produkte und Dienstleistungen werden heutzutage immer austauschbarer. Deshalb ist es wichtig, auch einmal ganz andere Wege

Erfolgreiche Verbindung: Alfons Schäfer (links), Vertriebsleiter der Firma KS 21, ist direkter Ansprechpartner der Firma Uwe Ries.



Rooming in: Natalie Jung mit ihrer jüngsten Tochter, die ihr Krabbelbett im Büro direkt neben ihrem Arbeitsplatz hat.



Der Gründer: Uwe Ries verantwortet die Geschäftsbereiche Baumdienst sowie Haus- und Grundstückservice.



Der Quereinsteiger: Sascha Klersys Devise lautet learning by doing - der Erfolg gibt ihm Recht.

als die Mitbewerber zu gehen“, erklärt Sascha Klersy. Als beispielsweise das Büro in Wiesbaden zu klein geworden war, habe man sich kurzerhand entschlossen, ein Büro in Mainz-Gonsenheim einzurichten. Da der Mietvertrag in Wiesbaden noch ein Jahr weiter lief, habe man die Anschrift behalten. Der Sprung über den

Rhein habe sich inzwischen mehr als gelohnt. „Kein Mainzer wird so schnell einen GaLaBauer aus Wiesbaden beauftragen und umgekehrt kein Wiesbadener einen Betrieb aus Mainz. Das hängt auch mit dem Lokalpatriotismus und der Rivalität zwischen Mainz und Wiesbaden zusammen. Seitdem aber unser Betrieb in

den Gelben Seiten von Mainz ganz oben zu finden ist, haben wir verstärkt Kunden auch von dieser Seite des Rheins. Dass wir in Mainz ein Büro aufgemacht haben, war eine strategische Entscheidung, die dazu geführt hat, dass es immer besser läuft,“ freut sich Uwe Ries. Derzeit arbeitet der Betrieb mit etwa zehn zusätz-

Willkommen beim bi-eMail-Service

Kennung:

Password:

Ich verpasse keine Auftragschance.

100%
eMail-Service

Wir bieten eine unübertroffene Fülle an Ausschreibungen – und recherchieren für Sie: Ganz nach Ihrem individuellen Suchprofil per eMail direkt zu Ihnen.



Die Datenzentrale: Bürokauffrau Yasmin Kurt leitet das Sekretariat und setzt dabei GaLaOffice 360° ein.

lichen Aushilfskräften, um das gestiegene Auftragspensum bewältigen zu können.

Durchgehendes Corporate Design

Die Firma Uwe Ries legt großen Wert auf ein ganzheitliches Auftreten in der Öffentlichkeit. Man merkt, dass mit Natalie Jung, der Lebensgefährtin von Sascha Klersy, eine studierte Betriebswirtin für den Bereich Marketing und Vertrieb zuständig ist. Die mit angenehmer Musik hinterlegte Website konzentriert sich auf das Wesentliche. Das Logo „UR“ prangt groß auf den seit zwei Jahren nur noch in weiß geordneten Firmenfahrzeugen - vom Pkw-Kombi über den Stadtlieferwagen bis zum Transporter. Witzige Details wie die Heckaufschrift „Vorsicht Baum an Bord“ auf den Servicefahrzeugen des Baumdienstes oder das Bild des Landschaftsgärtners, der sich mit dem Spruch „Wir haben mehr zu bieten“ unter seiner Arbeitsmontur als Bikini-Schönheit entfaltet, hinterlassen bleibende Eindrücke. „Gerade was das Direktmarketing betrifft, hat sich der Umstieg auf GaLaOffice 360° als sehr hilfreich erwiesen“, bemerkt die Marketing-Fachfrau. „Alles, was wir auf Papier bringen oder elektronisch verschicken wird automatisch mit unserem Logo und firmenspezifischen Design versehen. Ebenso wie viele Landschaftsarchitekten inzwischen nur noch digitale Dokumente verschicken, finden es auch unsere Hausgartenkunden super, wenn sie unser Angebot per E-mail erhalten“, bestätigt Sascha Klersy. Selbst mehrseitige Dateien mit eingebetteten Fotos können problemlos per E-mail versandt werden, weil sie in GaLaOffice 360° automatisch



Gelungener Wechsel: Mit der Eröffnung des Büros in Mainz-Gonsenheim kam der Durchbruch.



Farben umgekehrt: Sämtliche Fahrzeuge der Firma Uwe Ries in weiß tragen das Logo in unterschiedlichen Grüntönen.

auf maximal ca. 1 MB komprimiert werden, egal wie groß sie sind. Kommt es zum Auftrag, sind die Bilder auch für die ausführende Kolonne sehr hilfreich, weil sie sofort erkennen kann, um was es geht.

Konsequente Kundenorientierung

Dabei kommen die Aufträge natürlich nicht von alleine. Jeder Mitarbeiter hat einen Einfluss auf den Kunden und damit auch auf die Aufträge. Nur durch konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden kann ein GaLaBau-Betrieb dauerhaft erfolgreich sein. Das weiß auch Sascha Klersy: „Die Kunden achten sehr genau auf den gesamten Ablauf: Wie ist der erste Kontakt am Telefon, wie das erste Gespräch im Büro, wie das Verhalten der Mitarbeiter auf der Baustelle? Wir haben von Anfang an nur ausgebildete Fachkräfte eingestellt, was ein wichtiges Rezept für unseren Erfolg ist. Über 90 Prozent unserer Mitarbeiter sind Fachkräfte. Das entscheidende Kriterium bei der Auswahl des Bewerbers ist jedoch die Fähigkeit, wie dieser mit dem Kunden umgehen kann. Wenn es beispielsweise Probleme auf einer Baustelle gibt, sollten unsere Mitarbeiter auch dazu stehen. „Gute Beratung und individuelle Betreuung gehören bei uns selbstverständlich zu jedem Auftrag. Aber erst wenn sich der Kunde in seiner grünen Umgebung wohl fühlt, haben wir unser Ziel erreicht,“ so die Philosophie des GaLaBau-Betriebes aus Mainz-Wiesbaden. Kontakt: Tel.: 06131/8807626, www.uweries.de, 02241/943880, www.ks21.de ■