

# Die große Report-Umfrage

## Die besten CAD- und AVA-Programme.

Die aktuelle Umfrage des **Bau & Immobilien Reports** zeigt, wer aktuell die Nase vorn hat und wem die Zukunft gehört.

Von Bernd Affenzeller

Eine Marktübersicht für CAD-Software zeigt in Österreich seit Jahren das gleiche Bild. Mehr als 75 % des Gesamtmarktes ist in den Händen zweier Konzerne. Platzhirsch ist die amerikanische Firma Autodesk, gefolgt von Nemetschek, der Rest fällt unter ferner liefen. Laut der aktuellen Umfrage des *Bau & Immobilien Reports* unter heimischen Architekten, Ingenieuren, Planern und Bauausführenden gab es vor allem an der Spitze kaum Veränderungen. 35,48 % vertrauen nach wie vor auf AutoCAD (2012: 35,70 %) von Autodesk. Dahinter folgt mit Respektabstand das Programm ArchiCAD der Nemetschek Tochter Graphisoft mit 20,43 % (2012: 20,60 %). Größere Verluste

musste Nemetschek Allplan hinnehmen. Mit einem Marktanteil von 11,83 % (2012: 14,30 %) liegt man nur noch knapp vor Autodesk Revit mit 10,75 %.

Wie bei jeder Software müssen sich auch die CAD-Entwickler vereinzelt ziemlich deftige Kritik anhören (»Die laufenden Kosten werden ständig exorbitant erhöht!«, »3D-CAD-Programme werden immer benutzerunfreundlicher!«, »Die Programme sind mit Tools überfrachtet und fressen unnötige Leistung«, »miserabler Support«). Die meisten User stellen dem von ihnen genutzten Produkt aber ein gutes Zeugnis aus. 85 % vergeben die Note »sehr gut« oder »gut«, weniger als 3 % verteilen ein »genügend« oder »nicht genügend«.

### REPORT-UMFRAGE

#### CAD-Software

##### Welche CAD-Software verwenden Sie?

AutoCAD:	35,48%
ArchiCAD:	20,43%
Allplan:	11,83%
Revit:	10,75%
Abisplan:	5,38%
Sonstige:	16,13%

n = 113

##### Wie zufrieden sind Sie mit der von Ihnen verwendeten Software?

40%	sehr gut
45%	gut
<b>Durchschnitt:</b>	1,77

##### Planen Sie einen Softwarewechsel?

Ja:	3,67%
Nein:	96,33%

##### Zu welchem Programm würden Sie wechseln?

Revit:	36,84%
AutoCAD:	26,32%



fast gleichauf mit den namhaften Mitbewerbern. Das liegt zum einen an der etwas höheren Wechselwilligkeit der AVA-User, zum anderen an der »völlig neuen Softwaregeneration HS-BAU(R)Evolution«, ist Werner Scheidl von der W. Scheidl KG überzeugt. »Unsere Software kann einfach in den laufenden Betrieb integriert werden und bietet dem User eine echte Unterstützung. Dieser Mehrwert wird sehr gut aufgenommen und entsprechend weiterempfohlen«, sagt Scheidl, der mit HS-BAU(R)Evolution auch Unternehmen aus den Baubengebieten und anderen Branchen gewinnen konnte. Auch Monika Ilg von der ib-data GmbH ist überzeugt, dass man den markentreuen AVA-Kunden einen echten Mehrwert bieten muss, um ihn zum Umstieg zu bewegen. »Kleine, aber besonders hilfreiche Ergänzungen, wie die Unterstützung einer E-Rechnung nach Vorgaben der öffentlichen Auftraggeber oder Datenschnittstellen für Excel-Anwender usw. werden laufend eingebaut. Die Implementierung dieser Features erhöht den Benutzerkomfort und bedeutet einen wesentlichen Effizienzgewinn – überzeugende Argumente in der Neukundenakquise«, so Ilg.

### Alles in die Wolke

Das absolute Top-Thema in der Softwarebranche wird in der Welt der Bausoftware noch mit ein wenig Skepsis betrachtet. Cloud Computing, also die Auslagerung von Daten und ☞

Im 2D-Bereich ist AutoCAD unangefochtener Marktführer, im reinen 3D-Bereich liegen ArchiCAD und Allplan noch deutlich an der Spitze, sehen aber schon Revit im Rückspiegel. Zwar ist die Wechselbereitschaft der User äußerst gering – nur 3,67 % planen konkret eine Softwareumstellung –, die hypothetische Frage, welches Programm bei einem Softwarewechsel ins Haus käme, beantworten aber 36,84 % mit Revit.

### Überraschung im AVA-Ranking

Bei Ausschreibungs-, Vergabe- und Abrechnungssoftware konnte Auer Success die Spitzenposition zwar unangefochten halten, musste mit einem Marktanteil von 30,2 % (2012: 34,1 %) gegenüber dem Vorjahr aber doch spürbare Einbußen hinnehmen. Hinter dem Platzhirschen Auer Success wird es eng. Zu den üblichen Verdächtigen ABK-AVA (2013: 17,7 %; 2012: 16,5 %) und ABIS-AVA (2013: 16,7 %; 2012: 14,1 %) gesellt sich ein forscher Herausforderer. Im letzten Jahr noch im hinteren Mittelfeld platziert, liegt HSBAU-AVA jetzt mit 14,6 % schon

GRAPHISOFT  
**ARCHICAD 17**

**BIM**  
STECKT IM DETAIL.

Neu: Automatische Verschneidung mehrschichtiger Bauteile, optimierte 3D-Dokumentation, Kopieren von Elementen im Schnitt u.v.m.  
ARCHICAD gehört in jedes Planungsbüro. Umsteigen ist denkbar einfach!

GRAPHISOFT.AT

**OPEN BIM**

GRAPHISOFT

## REPORT-UMFRAGE

### AVA-Software

#### Welche AVA-Software verwenden Sie?

Auer Success:	30,2 %
ABK-AVA:	17,7 %
Abis-AVA:	16,7 %
HSBAU-AVA:	14,6 %
Sidoun-AVA:	11,5 %
Sonstige:	9,3 %
n = 97	

#### Wie zufrieden sind Sie mit der von Ihnen verwendeten Software?

41,18 %	sehr zufrieden
40,2 %	zufrieden

#### Planen Sie einen Softwarewechsel?

Ja:	11,01 %
Nein:	88,99 %

#### Zu welchem Programm würden Sie wechseln?

Auer Success:	39,13 %
ABK-AVA:	30,43 %

Prozessen in flexible Rechenzentren, die sogenannte Wolke, spielt im Bauwesen, nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Sicherheitsdiskussion, eine untergeordnete Rolle. »Bei bauspezifischen Standardanwendungen wie AVA-, Büro- oder Projektmanagement-Software überwiegt nach wie vor der desktoporientierte Ansatz«, sagt Monika Ilg. Die Erstellung eines Leistungsverzeichnisses, eines Angebotes oder die Durchführung einer Angebotsprüfung werde nicht einfach von unterwegs erledigt. »Die Vorteile einer flexiblen Cloudlösung stehen hier einem hohen Risiko der Datensicherheit gegenüber. Das ist ein nicht zu unterschätzender Aspekt«, so Ilg. Ganz anders sieht das Werner Scheidl, der mit seiner W. Scheidl KG als erster Anbieter einer echten AVA-Cloud-Lösung voll auf die Wolke setzt. »Wie mit den Smartphones, Tablets und verschiedensten Diensten heute schon Alltag, geht auch bei der Bausoftware der Trend von »Lokal« zu »Überall«. Die Vorteile und Möglichkeiten



Das Thema Cloud Computing wird in der Bausoftwarebranche immer noch mit einer großen Portion Skepsis gesehen.

sind für den Nutzer enorm und noch lange nicht ausgeschöpft«, ist Scheidl überzeugt. Dabei geht es nicht nur um die ortsungebundene Verfügbarkeit der Daten, sondern auch um die Vernetzung und Verknüpfung der Daten in der Cloud. Eine Kompromisslösung verfolgt Auer – Die Bausoftware mit dem neuen Produkt Nevaris. »Wir lassen den Kunden die freie Wahl. Wir bieten die Cloud-Lösung ebenso an wie die stationäre Soft-

ware«, sagt Geschäftsführer Helmut Houdek. Für eine reine Cloud-Lösung ist es aus seiner Sicht noch zu früh.

**Der Bau & Immobilien Report dankt allen Teilnehmern der Bausoftwareumfrage.** Die Gewinner einer Werbeeinschaltung sind:

Thomas Pusitz, Pusitz Bau GmbH

Stefan Wegmann, KCE GmbH

Hubert Wolfschwenger, wolfschwenger\_architect

## HINTERGRUND

### Die Zukunft heißt BIM

Es herrscht in der Branche weitgehend Einigkeit, dass die CAD-Zukunft über BIM entschieden wird. Building Information Modeling ist ein Prozess, mit dem Architekten, Ingenieure sowie Bauunternehmen und Bauherren ein Projekt anhand eines konsistenten Datenmodells in gemeinsamer Zusammenarbeit vorantreiben können. Einer der größten Vorteile ist, dass mit BIM Gebäudedaten von der Planung bis zum Betrieb eines Gebäudes und über den gesamten Lebenszyklus hinweg detailliert digital analysiert werden können. Zu den Vorreitern in Sachen BIM zählt die Nemetschek-Tochter Graphisoft. ArchiCAD war die erste BIM-Software, die weltweit von über 100.000 Anwendern eingesetzt wird. Mit ArchiCAD 17 liefert Graphisoft jetzt noch einmal eine Vielzahl neuer Funktionen und Möglichkeiten, um die Arbeit im BIM-Mo-

dell auch »bei höchstem Detaillierungsgrad signifikant zu vereinfachen und zu beschleunigen«. Autodesk zieht mit Revit aber nach und gewinnt sukzessive Marktanteile hinzu.

Eines der größten Probleme, mit dem BIM zu kämpfen hat, hat nichts mit der Softwarelösung an sich zu tun. Als Achillesferse entpuppt sich oft das zugrundeliegende Datenmaterial. »Es nützt das beste Programm nichts, wenn die Daten falsch sind«, erklärt der St. Pöltner Geometer-Pionier Hanns H. Schubert. Erster Verhinderer brauchbarer Plangrundlagen ist laut Schubert oft der Bauherr selbst, der an der falschen Stelle sparen will. Die Fehler pflanzen sich aber unweigerlich fort und führen »zwangsläufig zu Zeitverzögerungen und Mehrkosten bei Planung, Bau und Betriebskosten«, so Schubert.



Gut. Sicher. Gemeinnützig wohnen



# Die Gemeinnützigen

Das in der Wohnungsgemeinnützigkeit verankerte Geschäftsmodell ist auf Stabilität, Solidarität, Nachhaltigkeit und Langfristigkeit ausgelegt.



Am neuen Wiener Hauptbahnhof entstehen hochqualitative Wohnungen zu günstigen Preisen – hier 89 geförderte Mietwohnungen der Sozialbau AG.

Foto: Sozialbau AG Wien

## LEISTBARE MIETEN

Jährlich 30.000 Wiedervermietungen mit 4,8 Euro/m<sup>2</sup>, um 30 % billiger als private Mietwohnungen.

## LANGFRISTGARANTIE FÜR GÜNSTIGES WOHNEN

Während private Vermieter nach Auslaufen der Wohnbauförderung die Miete stark anheben können, bleibt die Miete bei den Gemeinnützigen dauerhaft auf niedrigem Niveau.

## SICHERE MIETVERHÄLTNISSE

92 % unbefristete Mietverträge sorgen für soziale Sicherheit.

## WOHNUNGSVERSORGUNG

556.000 Miet-/Genossenschaftswohnungen, 248.000 Eigentumswohnungen. 22 % des gesamten Wohnbestands, jeder Sechste wohnt bei GBV.

## STABILE NEUBAULEISTUNG

Jährlich 15.000 neue Wohnungen,

das ist ein Drittel aller Neubauwohnungen.

## SANIERUNGSMUSTERSCHÜLER

6 % Sanierungsrate, jährlich 15.000 Wohnungen, 90 % des vor 1980 errichteten GBV-Wohnungsbestands saniert. Thermische Sanierungen bewirken eine Einsparung von jährlich 45.000 Tonnen an CO<sub>2</sub>-Emissionen.

[www.gbv.at](http://www.gbv.at)

**GEMEINNÜTZIG  
WOHNEN  
HEISST**

[www.gbv.at](http://www.gbv.at)

- keine unseriösen Verträge
  - professionelle Verwaltung von Miet- und Eigentumswohnungen
  - unbefristet und sicher wohnen
  - günstige Mieten auch für spätere Generationen
- DIE GEMEINNÜTZIGEN



# »Unternehmen sind wieder bereit, zu investieren«

**Helmut Houdek, Geschäftsführer AUER – Die Bausoftware GmbH,** berichtet von einer erfreulichen Geschäftsentwicklung und erklärt, warum die Zeit für Lösungen aus der Wolke in der Bauwirtschaft noch nicht reif ist.

**Report:** Wie läuft 2013 für die Bausoftwarebranche?

**Helmut Houdek:** Ich kann nur für unser Unternehmen sprechen, und da gibt es keinen Grund zur Klage. Wir sind derzeit sechs Prozent über Plan und deutlich über dem Vorjahr. Aber natürlich schmerzen Pleiten wie die der Alpine. Die Alpine war einer unserer größten Kunden mit einer vierstelligen Anzahl von Lizenzen. Aber nachdem die meisten Baustellen und Mitarbeiter von anderen Unternehmen übernommen wurden, muss auch hier wieder in Lizenzen investiert werden und es kommt zu einer Verschiebung. Auch der Ausblick in Richtung 2014 ist ganz gut.

**Report:** Worauf ist das Ihrer Meinung nach zurückzuführen?

**Helmut Houdek:** Man merkt, dass die Unternehmen nach der Talsohle 2008 und 2009 jetzt wieder eher bereit sind, Geld in die Hand zu nehmen. Gebaut wird ja immer noch. Aber erst jetzt sind die Unternehmen auch wieder bereit, verstärkt in Bereiche wie eben der Bausoftware zu investieren. Was den Baufirmen immer noch fehlt, sind die Aufträge der öffentlichen Hand. Diesem Trend entgegen wirkt, dass Bauen als solches, sprich die Immobilien, im Unterschied zu Aktien und Finanzprodukten attraktiver werden.

**Report:** Unsere Umfrage zeigt alljährlich, dass die Kunden eine sehr hohe Produkttreue an den Tag legen. Wie schwierig ist es, ein neues Produkt wie Nevaris zu platzieren?

**Helmut Houdek:** Das ist natürlich nicht ganz einfach, denn es handelt sich tatsächlich um einen reinen Verdrängungs-



»Aktuelle Entwicklungen und Skandale, Stichwort NSA, tragen das ihre dazu bei, dass Cloudlösungen immer noch eine gewisse Skepsis entgegengebracht wird«, sagt Helmut Houdek

wettbewerb. Man muss einen echten Mehrwert bieten. Mit Nevaris sprechen wir unter anderem auch Kunden an, die bislang noch mit Produkten auf Office-Basis arbeiteten. Denen bieten wir ein absolutes Profiprodukt, das einen simplen Einstieg bietet und zu unterschiedlichen Konditionen bezogen werden kann, von der klassischen Lizenz bis zur monatlichen Flatrate.

**Report:** Sie haben Nevaris zuerst in Deutschland gelauncht. Wie sind die Erfahrungen?

**Helmut Houdek:** Unsere Erwartungen waren sehr hoch, vielleicht zu hoch. Aber wir können, denke ich, ganz zufrieden sein mit der aktuellen Entwicklung. Wir wollen bis Ende des Jahres 500 Softwarenutzer überzeugt haben. Etwas mehr als die Hälfte haben wir schon geschafft.

**Report:** In der IT-Welt wird Cloud Computing (Auslagerung von Daten und Anwendungen in externe Rechenzentren; Anm.d.Red.) als das große Thema der Zukunft behandelt. Gilt das auch für die Bausoftwarebranche?

**Helmut Houdek:** Das Thema an sich ist natürlich sehr interessant, spielt in der Bausoftwarebranche aber noch nicht die dominante Rolle. Der größte Vorteil ist natürlich, dass Cloud-Lösungen zu völlig anderen Preisen angeboten werden können. Das macht es für die Kunden auch interessant. Aktuelle Entwicklungen und Skandale, Stichwort NSA, tragen das ihre dazu bei, dass der Wolke immer noch eine gewisse Skepsis entgegengebracht wird. Das führt dazu, dass die Kunden ihre Daten derzeit noch lieber im Haus haben. Mit Nevaris lassen wir den Kunden auch die freie Wahl. Wir bieten die Cloud-Lösung ebenso an wie die stationäre Software. Die Kunden von Auer Success werden auch nicht zum Umstieg auf Nevaris gezwungen. Auer Success deckt praktisch alles ab, was für den österreichischen Markt derzeit gebraucht wird, aber Nevaris ist unser Zukunftsprodukt, das noch viel mehr kann. Ob und wann ein Unternehmen diesen Zusatznutzen braucht, muss jeder für sich entscheiden.

**Report:** Mit welchen Gefühlen blicken Sie heute ins Jahr 2014?

**Helmut Houdek:** Mit positiven. Die Wirtschaftsforscher rechnen mit einem Aufschwung, wenn auch nur einem sanften, und wir haben mit Nevaris ein neues Produkt im Portfolio, von dem wir überzeugt sind, dass es vom Markt angenommen wird. Das ist eine sehr gute Kombination. □