

➤ Interview

Die Zukunft gehört Cloudlösungen

Helmut Houdek, Geschäftsführer der Nemetschek Allplan Österreich Ges.m.b.H. und Auer – Die Bausoftware GmbH, erklärt, warum die Zeit für BIM und reines Cloud Computing in Österreich derzeit noch nicht reif ist.

Report: Die heimische Bauwirtschaft steckt mitten in einem turbulenten Jahr. Wie läuft 2012 für die Bausoftwarebranche?

Helmut Houdek: Wir können uns nicht beklagen. 2012 ist ein gutes Jahr für unsere Branche. Das liegt vor allem am Hochbau, viele Anleger suchen ihr Heil in Immobilien. Sorgenkind bleibt der Tiefbau. Die öffentliche Hand ist im Moment sehr zurückhaltend. Bestehende Aufträge werden zwar abgearbeitet, es kommt aber wenig Neues dazu.

Report: Was erwarten Sie von 2013?

Houdek: Das ist aus heutiger Sicht schwer zu sagen. Man muss abwarten, ob uns der Hochbau über die Schwächen im Tiefbau hinweghelfen kann. Das Bild, das sich dem einen oder anderen CEO führender Bauunternehmen zeichnet, ist aber nicht allzu optimistisch.

Report: Der Bausoftwaremarkt in Österreich gilt weitgehend als gesättigt. Ist Wachstum nur noch auf Kosten des Mitbewerbs möglich?

Houdek: Nicht ausschließlich. Wir bringen noch im Oktober mit Nevaris ein neues Produkt heraus, das zu Beginn vor allem den AVA-Markt aufmischen soll. Damit wollen wir auch User ansprechen, die heute noch mit Produkten auf Office-Basis arbeiten. Statt einer Lizenz können die Kunden dann auch eine monatliche Flatrate wählen. Der Eintritt in die AVA-Welt soll bewusst simpel gehalten werden.



»BIM ist kein Produkt, das man kaufen kann, sondern ein Prozess«, erklärt Helmut Houdek.

Ich bin überzeugt, dass wir mit dieser Strategie auch eine neue Kundenschicht ansprechen können.

Report: In der Softwarebranche dreht sich alles um das Thema Cloud Computing. Welche Rolle spielt die Wolke bei der Bausoftware?

Houdek: Aktuell ist die Nachfrage in der Baubranche noch überschaubar. Lediglich die großen Bauunternehmen zeigen bereits jetzt verstärktes Interesse. Beim Rest ist noch eine gewisse Unsicherheit spürbar. Ich bin aber überzeugt, dass Cloud Computing auch in unserer Branche die Zukunft ist. Vor allem bei großen Projekten und Arbeitsgemeinschaften machen Cloud-Lösungen Sinn. Nevaris ist deshalb auch zu 100 Prozent cloud-fähig. Wenn der Kunde das will, können alle Daten und die gesamte Business-Logik in der Wolke abgelegt

werden. Natürlich ist es aber auch weiterhin möglich, lokal zu arbeiten. Für eine reine Cloudlösung ist es aus unserer Sicht noch zu früh.

Report: Welche Rolle spielt der Faktor Dienstleistung in Ihrer Branche?

Houdek: Der Dienstleistungsgedanke ist nach wie vor wichtig, sollte aber mehr und mehr in den Hintergrund treten. Wir wollen Produkte so einfach wie möglich gestalten, damit nur noch wenig Support- und Schulungsaufwand nötig ist.

Report: Im Gegensatz zum angloamerikanischen Raum spielt das Building Information Modeling bei uns noch eine untergeordnete Rolle. Dabei schieben sich die einzelnen Player gegenseitig den Schwarzen Peter zu. Woran liegt es aus Ihrer Sicht, dass sich BIM bislang nicht durchgesetzt hat?

Houdek: Die Integration der einzelnen Gewerke und Prozesse ist natürlich sinnvoll. Bei der Umsetzung haben wir aber tatsächlich ein bisschen mit dem klassischen Henne-Ei-Problem zu kämpfen. Technisch ist die BIM-Integration kein Thema. Das Problem ist die Nachfrage. Mit Ausnahme einiger weniger Auftraggeber, zumeist auf Seiten der öffentlichen Hand, zeigen Bauherren an BIM kaum Interesse. BIM ist eben kein Produkt, das man kaufen kann, sondern ein Prozess der optimierten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung mithilfe von Software. Alle am Prozess beteiligten müssen hier ihren Beitrag leisten. Das geht aber nur, wenn der Auftraggeber nach dem qualitativ hochwertigsten Produkt verlangt, und nicht nach dem billigsten. Davon sind wir im Moment aber noch weit entfernt, zumal der Großteil der Planer noch zweidimensional zeichnet. □