

Im Oktober 2002 stand der *Bau & Immobilien Report* ganz im Zeichen von Bits und Bytes. Unter dem Titel »EDV & Bau« präsentierte der Report eine umfassende Aufstellung der aktuellen Bausoftware. **In der Titelgeschichte »Programmiertes Leiden«** wurde aufgezeigt, dass es den Softwarehäusern gar nicht gut ging. Und auch E-Commerce kam in der Bauwirtschaft nicht recht vom Fleck.



Der *Bau & Immobilien Report* im Oktober 2002: Warum die Bauwirtschaft mit den neuen Medien ihre liebe Not hatte und manchmal auch noch hat.

Die Titelgeschichte aus dem Jahr 2002 zeigt deutliche Parallelen zur Gegenwart: Das Baumfeld war schwierig, der Markt für Bausoftware galt in weiten Bereichen als gesättigt. »Man hat gespürt, dass die Bauwirtschaft einen Dämpfer bekommen hat. Wir sind aber flexibel und haben viel zu tun«, erzählte Bernhard Warnecke von Nemetschek Österreich. Übersetzt heißt das damals wie heute, dass speziell im Bereich CAD nur mehr Umsteiger als Neukunden gewonnen werden können. Ganz anders sah es im Bereich Projektmanagement aus. Weshalb Nemetschek prompt den Vertrieb für das Programm Power Project, das vom Partner Huber Plan importiert wurde, in Ostösterreich im Subvertrieb übernommen hatte.

Noch schwieriger als der österreichische Markt präsentierte sich der deutsche. »Wir hatten 2001 bei CAD ein Minus von 40 %, heuer weitere 40 %. Geht es so weiter, sind wir irgendwann bei null«, erklärte Erwin Reichhart, Chef der Firma ABIS SoftwareentwicklungsgesmbH, die Dramatik. Den Rückgang in Deutschland spürte auch die Firma Weiss & Partner. Juniorchef Christian Weiss kannte die Gepflogenheiten der dortigen Kunden ganz gut: »Sie prüfen viel genauer, testen und testen und haken schon bei Kleinigkeiten ein«, sagte er dem *Bau & Immobilien Report*. Das sei aber auch in guten Zeiten so gewesen. Österreich war dagegen noch harmlos, meinte Abis-Chef Reichhart: »Hier haben wir bei CAD ein Minus von 35 %, aber bei AVA ein Plus von 25 % und in der Statik durch die neuen Normen 300 % Wachstum.« In Summe zeichnete sich bei ABIS ein Umsatzplus von 10 %

ab, die Deckungsbeiträge wurden allerdings geringer, weil auch Fremdprodukte vertrieben wurden.

Reichhart prognostizierte, dass die Konzentration am Markt munter weitergehen und so manches Produkt nicht mehr weiterentwickelt werden würde. »Nach den vielen Konkursen in Deutschland wird zu Diskontpreisen abverkauft. Das geht ein, zwei Jahre gut, aber die Weiterentwicklung ist zu diesen Preisen kaum vorstellbar«, meinte er und sollte damit Recht behalten. Viele Unternehmen, die damals noch über ordentliche Marktanteile verfügten, werken heute unter der Wahrnehmungsgrenze. Der CAD-Markt ist fest in der Hand der beiden Konzerne Autodesk und Nemetschek. Im AVA-Bereich sieht es nicht viel anders aus. Zuwächse gibt es fast ausschließlich auf Kosten des Mitbewerbs.

Stotternder Start für E-Commerce

Auch das Thema E-Commerce gestaltete sich für die Bauwirtschaft schwierig. Der Bedarf, Baustoffe über das Internet zu bestellen und zu verkaufen, war 2002 mehr als gering. Das Thema sei verfrüht, meinte etwa Rudolf Wienerroither, Geschäftsführer der Info-Techno Baudatenbank GmbH. Ganz ähnlich bewertete Detlef Olschewski, Geschäftsführer des deutschen Bauportals bautreff.de. »Die Bereiche Baustoffhandel und Ausschreibungen im Internet stecken noch in der Anfangsphase.« Der Bedarf an internetbegleitendem Projektmanagement sei aber stark steigend. Als Beispiel nannte er die Aufstockung des Wiener Hilton Hotels sowie den Bürohauskomplex TownTown, wo die Plattform Bau2b zur Projektabwicklung genutzt wird. □