Report online

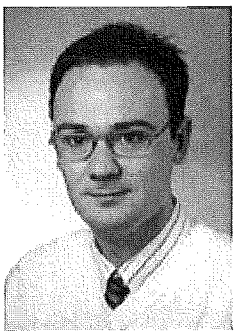
http://www.report.at/artikel.asp?mid=2&kid=&aid=1995 « zurück

Ruhe und Frieden

11.10.2002

E-Commerce für die Bauwirtschaft gestaltet sich trotz mancher Anläufe zäh. Anbieter von Internetplattformen tun einander nicht weh. Manches Portal, in das viel Geld gesteckt wurde, ist inzwischen sanft entschlummert.

Roland Kanfer

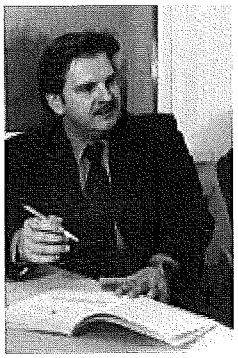


»Wir tun niemandem weh, uns tut niemand weh.« Otto Handle, Inndata

Wenn Regina Müller, Geschäftsführerin der Arbeitsgemeinschaft Baustoffdatenpool, meint: »Es bewegt sich langsam«, dann ist das nicht übertrieben. Bereits vor einem Jahr hieß es auf der Website der zum Forschungsverband Bauindustrie (FBI) gehörenden Arge: »Ziel ist es, die elektronischen Prozesswege zwischen dem Baustoffhandel und der Baustoffindustrie zu harmonisieren. Derzeit wird in zwei Arbeitsgruppen an den inhaltlichen Details und Funktionalitäten des Datenpools gearbeitet.«

Ein Jahr später: Alles beim Alten, geändert hat sich nichts. Doch halt! »Wir werden demnächst operativ«, verrät Müller ein gut gehütetes Geheimnis. Glaubt man den Branchengerüchten, steht auch schon ein Partner fest, der den Pool betreiben wird, zu dem Baumit, Bramac, Lafarge, Rigips, Schiedel und Wienerberger gehören: Die österreichische Info-Techno Baudatenbank GmbH soll noch im Oktober den Zuschlag erhalten. Insider schätzen allerdings, dass die E-Commerce-Plattform für die Bauwirtschaft nicht vor Anfang nächsten Jahres auch wirklich in Betrieb gehen kann.

Nur Kataloge im Internet.



»Fenster kann man nicht über das Internet bestellen.« Kurt Hornung, move IT

Der Bedarf der österreichischen Bauwirtschaft, Baustoffe über das Internet zu bestellen und zu verkaufen, ist - das zeigt die lange Vorlaufzeit des Baustoffdatenpools - mehr als gering. Das Thema sei »verfrüht«, meint Rudolf Wienerroither, Geschäftsführer der Info-Techno. Von einem Auftrag der Arge Datenpool weiß er offiziell nichts, verhehlt aber nicht, dass er sich darüber freuen würde. Ist doch die Aufbereitung und Digitalisierung von Daten für Unternehmen wie Ytong und Wienerberger ein wichtiger Geschäftszweig, wenn sich auch die Wertigkeiten auf diesem Dienstleistungssektor in den vergangenen Jahren geändert haben.

»Anders als 1993, als wir begonnen haben, für andere Unternehmen digitale Daten aufzubereiten und den Webauftritt zu gestalten, machen große Firmen das heute selber«, so Wienerroither. Heute liegt das Hauptaugenmerk des Portals Bau-online.at auf dem Thema Ausschreibung. Die von den Auftraggebern auf die digitale Plattform gestellten Leistungsverzeichnisse können heruntergeladen, ausgepreist und per E-Mail an die ausschreibende Stelle retourgeschickt werden. »Das spricht auch den kleinen Spengler an«, betont Wienerroither.

Auch für das Einmannplanungsbüro sind solche digitalen Plattformen maßgeschneidert: So steht die gesamte LBH (Leistungsbeschreibung Hochbau) ebenso zum kostenlosen Download bereit wie Plandetails, die man sich sonst aus Hochbaubüchern und Katalogen zusammensuchen muss - Texte und Zeichnungen sind allerdings herstellerbezogen. »Kataloge und Produktinfos ins Internet zu stellen«, so Winterroither, »würde ich nicht als E-Business bezeichnen«.

Wie Tag und Nacht.

Das tut die als Ebis bekannte Bausystemplattform Eurobau.com der Inndata Datentechnik GmbH, die sich als Informationssystem für Planer und Baugewerbetreibende versteht. Auf ihr sind Normen, Leistungsbeschreibungstexte und Projektmanagementtools zu finden, die sich des offenen Datenpools der Inndata bedienen, an dem österreichische Baustoffunternehmen wie Isover oder Würth-Hochenburger hängen.

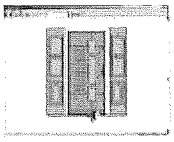
»Das Thema E-Commerce ist noch verfrüht.« Rudolf Wienerroither, Info-Techno

Eigentümer der Daten ist die Industrie, die Plattform ist der Vermittler zu den Händlern, die Daten sind für jeden zugänglich. Das erleichtert Inndata-Geschäftsführer Otto Handle auch die Zusammenarbeit mit der Hagebau-Gruppe, an der 29 österreichische Baumarktbetreiber beteiligt sind und die eine Businessplattform für das Gewerbe darstellt. Mitte Oktober soll, so Handle, eine von der Inndata neu gestaltete Website der Baumarktgruppe online gehen, auf der Kataloge präsentiert werden.

Auf die Frage, was denn die Unterschiede zwischen Eurobau und Bau-online seien, meint Handle: »Die sind wie Tag und Nacht: Während Bau-online präsentationsorientiert ist, sind wir datenbankorientiert und damit stärker auf die Bedürfnisse des E-Commerce ausgerichtet.« An Zentraldaten für Industrie und Handel sieht er einen gestiegenen Bedarf. Um den zu decken, ist bei der Inndata bereits ein neues Projekt in der Pipeline: die Belegdatentauschfunktion Interchange, mit der auch kleine Unternehmen Bestellungen und Fakturen elektronisch transportieren können. Ob die Inndata, die ebenfalls zur Präsentation des Baustoffdatenpools eingeladen war, den Auftrag erhält, ist für Handle nach eigenen Angaben nicht wichtig. »Wir sind mit unserem System auf jeden Fall schon jetzt damit kompatibel«, gibt er sich selbstbewusst.

Webshop oder B2B?

Während die Inndata am Hagebau-Auftritt bastelt, ist die move IT Software GmbH aus Wels für die Software zuständig, mit der die 29 Partner ihre Geschäfte online abwickeln. Anders als bei Plattformen wie Eurobau oder Bau-online handelt es sich dabei nicht um einen offenen Datenpool, der mittels Internetbrowser angezapft werden kann, sondern um eine »handfeste Businessapplikation, über die Geschäfte abgewickelt werden«, wie move-IT-Geschäftsführer Kurt Hornung erläutert.



Digitaler Baukasten. Um maßgeschneiderte Fenster und Türen via Internet bestellen zu können, braucht man reine B2B-Lösungen statt offener Webshop-Plattformen.

Jeder Händler hat die Software auf seinem eigenen Server installiert und kann über eine lizenzierte Zugriffsberechtigung Produkte konfigurieren und direkt bestellen. Zusätzlich können die Teilnehmer kombinierte Produkte wie Decken oder Mauern berechnen und ihre statistischen Verkaufsdaten selbst generieren. Soeben hat Hornung mit dieser Softwarelösung ein E-Commerce-System für die Baustoff-Einkaufszentrale (BEZ) aufgebaut, mit deren Hilfe die Artikeldaten der Industrie von der Produktdefinition bis zur Massenermittlung den Partnern Öbau und Bauwelt zur Verfügung gestellt werden.

Da wird es move-IT-Geschäftsführer Kurt Hornung auch nicht so sehr schmerzen, wenn es mit dem Auftrag für die Arge Baustoffdatenpool nichts wird, für die er ebenfalls ein Angebot gelegt hat.

Internetlösungen wie Eurobau oder Bau-online seien keine direkte Konkurrenz für ihn, betont Hornung. Dabei handle es sich nämlich um zwei völlig verschiedene Strategien: »Ein solcher Webshop für Fertigprodukte ist als Businesslösung zwischen dem Handel und dem kleinen Baumeister und zur Information für Architekten sicher geeignet.« Aber 80 Prozent aller österreichischen Händler im Baustoffbereich würden die direkte B2B-Lösung verwenden, meint Hornung und kritisiert, dass es derzeit eine Hand voll Anbieter von E-Commerce-Plattformen für die Bauwirtschaft gebe, die die Industrie abklappern und dort für entsprechende Verwirrung sorgen würden.

Klar ist für ihn, wo das wirkliche E-Business stattfindet: »Ein Fenster, das aus hunderten Varianten konfiguriert wird, kann man nicht über die Baudatenbank bestellen.« Wenn auch Kunden wie Internorm, Schiedel, Wihag oder Ebenseer laut Hornung im vergangenen Jahr europaweit ein Bestellvolumen von 150 Millionen Euro elektronisch abgewickelt hätten, gehe es in Österreich mit dem Thema E-Commerce sehr langsam vorwärts: »Drei Viertel der Unternehmen sagen: ›Die Zeiten sind schlecht. Wenn wir die nächsten zwölf Monate nichts machen, dann geschieht uns auch nichts.‹ Also tun sie auch nichts«, schildert Hornung die Stimmungslage.

Keine Kannibalen.

Wenn sich auch die Anbieter österreichischer Internetbauplattformen wie im Fall der Arge Baustoffdatenpool gelegentlich duellieren, ist die Szene von Ausgeglichenheit geprägt. Jeder sucht sich seine Nische, man geht sich aus dem Weg. Kaum ein böses Wort ist über die jeweils anderen Mitbewerber zu hören.

»Wir kannibalisieren uns nicht. Mir tut niemand weh, wir tun auch niemandem weh«, beschreibt Handle das Klima zwischen den Bauportalbetreibern. Er findet es durchaus in Ordnung, dass sich die Info-Techno eher auf die Ausschreibungen konzentriert, während bei Inndata der Schwerpunkt auf dem Handel mithilfe des offenen Datenpools liegt.

Niemandem in die Quere kommen will auch das im Juni 2000 gegründete Portal Bau2b.at, eine Österreichtochter des deutschen Bauportals Bautreff.de. Sie bietet ebenfalls Ausschreibungen an, strukturiert sie aber nicht nach Positionen, sondern fasst Tätigkeiten samt Zeitschlüssel zu Paketen zusammen. »Das verbessert einen Bau qualitativ und kostenmäßig«, ist Bautreff-Geschäftsführer Detlef Olschewski überzeugt und versucht, frischen Wind in die dröge österreichische Szene zu bringen. Er will das herkömmliche Angebot einer Internethandelsplattform erweitern und Personal zur Unterstützung der Ablauforganisation auf einer Baustelle anbieten. Erfahrungen in Deutschland hätten gezeigt, dass damit Einsparungen bis zu 30 Prozent möglich seien, so Olschewski.

Auch den österreichischen Markt will er ein bisschen durchmischen: Eine intensivere Zusammenarbeit zwischen Bau2b und Eurobau sei gerade im Entstehen, enthüllt Marketingleiter Bernd Weppner. Eine Übernahme sei aber nicht geplant, versichert er im gleichen Atemzug, man verstehe sich eher als Team, in das jeder seine Stärken einbringt. »Die Eurobau kümmert sich um Hersteller und Handelsdaten, wir machen Ausschreibungen, Projektorganisation und Ablaufoptimierung«, so Weppner beruhigend.

Kein Bedarf für Mybau.

Angesichts von so viel Ruhe auf dem Markt der Bauplattformen erscheint die Veräußerung der deutschen Internetplattform Mybau.com beinahe schon wie eine unfreundliche Übernahme. Die von den Bauunternehmen Strabag und Bilfinger + Berger sowie dem Softwarehaus Nemetschek gegründete Mybau AG, die ihrerseits zu 70 Prozent an der Info-Techno-Baudatenbank beteiligt ist, wurde im Mai vom europäischen Bauportal BuildOnline mit Hauptsitz in London übernommen. Dafür erhält BuildOnline die Zusage, in den nächsten beiden Jahren Aufträge in der Höhe von 7,7 Millionen Euro über Mybau zu bekommen. »Diese Vorgangsweise, etwas zu übernehmen, ohne zu zahlen, zeigt, dass dieses Geschäftsmodell mit Investoren und Fremdkapital nicht geklappt hat«, argwöhnt Bernd Weppner. »Wahrscheinlich wollten sich die Gesellschafter das Portal nicht mehr leisten«, vermutet auch Rudolf Wienerroither, Geschäftsführer der Info-Techno, der den Vertrieb des Mybau-Projektraums, einer Plattform zur Abwicklung eines Bauprojekts im Netz, in Österreich überhat - wenn Bedarf da ist. Was aber in Österreich kaum der Fall sei, wie er ergänzt.

Geistig nicht so weit.

Bautreff-Geschäftsführer Detlef Olschewski stimmt zwar überein, dass die Bereiche Baustoffhandel und Ausschreibungen im Internet noch in der Anfangsphase stecken, ist aber dafür umso mehr überzeugt von der möglichen Zugkraft der Dienstleistungen, die Provider für die Bau- und Planungsbranche im Internet zur Verfügung stellen: »Der Bedarf an internetbegleitetem Projektmanagement ist stark steigend«, meint er mit Hinweis auf die Aufstockung des Wiener Hotels Hilton sowie den Bürohauskomplex TownTown in Wien-Erdberg, wo die Plattform Bau2b zur Projektabwicklung genutzt wird. Für ein paar

hundert Euro pro Monat wird dem Projektbetreuer eine Datenbank zur Verfügung gestellt, über die Pläne, Ausschreibungen, Bauablaufpläne, Projektverwaltungen und E-Mails für alle Projektbeteiligten abrufbar sind und virtuelle Projektbesprechungen abgehalten werden können.

Auch wenn das laut Olschewski die Zukunft im Projektmanagement zu werden verspricht, sei das Geschäft im Moment noch sehr schwierig, berichtet Bautreff-Marketingleiter Bernd Weppner. »Der Projektraum findet noch keine Akzeptanz, weil die Leute geistig noch nicht so weit sind, sich für eine Vernetzung zwischen dem Projektraum und ihrem PC schulen zu lassen«, lautet sein strenges Urteil. Doch sein Chef Detlef Olschewski hat einen Trost parat, der wie Balsam auf die Seele eines echten Ösis wirken muss: »Was die Nutzung des Internets für geschäftliche Zwecke betrifft, sind die Österreicher noch innovativer als die Deutschen!« Und das ist doch immerhin schon etwas.

E-Muffel Österreich

"E-Procurement ist der Renner in der Bauwirtschaft!« Kommen solch euphorische Töne aus dem Mund von Christian Czaak, dem Gründer der Initiative E-Commerce, dann sollte man sie, wie die Briten sagen, »mit einer Prise Salz« genießen. Schließlich ist die Hebung der Bereitschaft der Unternehmen, sich dem Thema des elektronischen Handels zu öffnen, Existenzgrundlage dieser Kooperation zwischen österreichischer Wirtschaftskammer, Wirtschaftsministerium und der Wirtschaft.

bauMax feuert Lieferanten.

Dass sich Österreichs Unternehmen bei der elektronischen Beschaffung weiterhin als Muffel erweisen, wie Marktforscher im vergangenen Jahr festgestellt haben, beweist der Umstand, dass von 1000 Lieferanten des österreichischen Baumarktbetreibers Baumax rund 200 gekündigt wurden. Sie wollten oder konnten sich der »Straffung des Supply-Chain-Managements« (O-Ton Baumax-Geschäftsbericht) und der Umstellung auf das elektronische Bestellsystem EDI (Electronic Data Interchange) nicht anschließen. »Österreichs Klein- und Mittelbetriebe sind dringend angehalten, sich dem Thema E-Business zu öffnen«, so Czaaks Resümee des Ende September abgehaltenen Symposiums »E-Business in der Wirtschaft«. Auch bei den großen österreichischen Unternehmen besteht laut einer Umfrage der Wirtschaftskammer noch Handlungsbedarf: Danach hegen 42 Prozent der österreichischen Top-500-Unternehmen, was die Abwicklung ihrer Geschäfte über das Internet betrifft, nach wie vor Bedenken bezüglich Sicherheit und Datenschutz. Immerhin tätigen zwei Drittel der Großunternehmen ihre alltäglichen Ein- und Verkäufe im Netz.

 © by Report Verlag