

SPEAKER BEI DEN  
ÖSTERREICHISCHEN  
BAUTAGEN  
WWW.BAUTAGE.AT



INTERVIEW OTTO HANDLE

## » Den Baustoffsektor zu digitalisieren ist sehr komplex «

Ein wichtiger Baustein für die Verbesserung der Baulogistik ist die durchgängige Digitalisierung im Baustoffhandel – eine große Herausforderung, weil Baustellenlogistik ein hoch komplexer Vorgang ist und die bisher eingesetzten Softwareumgebungen sehr heterogen sind. Mit der Harmonisierung der Artikelstammdaten wurde im Rahmen der Digitalisierungsoffensive des Verbands Österreichischer Baustoffhändler (VBÖ) eine erste Zwischenetappe erreicht, erklärt Baumeister Otto Handle, Geschäftsführer der Inndata Datentechnik GmbH, der die Digitalisierung im Baustoffhandel seit 20 Jahren vorantreibt.

**a3BAU: Sie begleiten den Baustoffhandel schon seit zwei Jahrzehnten. Nun konnten in Zusammenarbeit mit dem Verband der Baustoffhändler Regeln für die Artikelstammdaten erzielt werden. Warum ist das so ein wichtiger Meilenstein?**

**Otto Handle:** Weil es bei der Digitalisierung, die uns zurzeit alle beschäftigt, um Prozesse und Prozessketten geht. Im Bereich des Building Information Modeling ist es notwendig, auf standardisierte Daten zugreifen zu können. Nur dann kann ich Bauteile softwaretechnisch integrieren. Für diese Standardisierung ist die einheitliche Beschreibung von Bauprodukten und Eigenschaften die Grundlage. Das hängt mit unserer betriebswirtschaftlichen Kernklientel zusammen. Wir arbeiten ja überwiegend für Baustoffhandel und Baustoffindustrie. Der erste Schritt ist, sowohl Anforderungen als auch reale Baustoffe so zu beschreiben, dass ich einerseits vergaberechtskonform sagen kann, was sind die Eigenschaften, die gefordert sind und andererseits Produkte auch bewerten kann, ob sie diese Eigenschaften erfüllen. Diese zwei Dinge müssen gegeben sein.

**Wie stark ist der Baustoffhandel schon digitalisiert?**

Der war vor 20 Jahren schon digitalisiert. Den ersten Onlineshop im B2B-Bereich, wo Gewerbekunden Informationen abrufen und Bestellungen durchführen können, haben wir im Baustoffhandel bereits 2001 implementiert. Den Marktteilnehmern im Baustoffhandel wird zu Unrecht vorgeworfen, sie wären in der Digitalisierung rückständig. Das stimmt mit Sicherheit nicht. Das Problem ist, dass gerade der B2B-Baustoffsektor wesentlich komplexer ist, als wenn ich irgendwelche Bücher über das Internet verschicke. Das ist ein wesentlich einfacherer Vorgang. Man braucht für die Logistik zwar Auslieferungslager, die wahnsinnig viel Geld kosten – keine Frage –, und ich brauche Werbung. Aber technisch gesehen ist das vergleichsweise trivial. Den Baustoffhandel in der Logistikkette – wo es darum geht, dass Lieferungen zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle sind, dass ich nicht überbordend viele Lieferungen habe, dass ich innerstädtische Bereiche nicht mit zahllosen Lkws verstopfe, dass der Lkw das richtige Lademittel und Hebemittel an Bord hat – alles das digital abzubilden, ist eine große Herausforderung.

**Was sind die größten Hürden?**

Ich habe sehr viele unbekannte Faktoren, die sich minütlich ändern können. Da ist irgendwo ein Unfall und ich komme nicht mehr auf die Baustelle. Ich habe einen Starkregen und benötige für Notmaßnahmen plötzlich komplett anderes Material. Die Prozesskette im Bauwesen hat sehr viele Unbekannte, und diese in einer digitalen Umgebung abzubilden ist, wie gesagt, signifikant komplexer als ein Buch zu verschicken oder Prozesse in der Fertigungsindustrie. Das muss man ganz offen sagen. Der Baustoffwirtschaft vorzuwerfen, sie sei rückständig, ist schlichtweg falsch. Die Prozesse sind einfach sehr komplex.

**Geht es aber nicht auch ein Stück weit darum, den dreistufigen Vertrieb am Leben zu erhalten? Denn alles, was online passiert, geht schnell mal am Großhandel vorbei ...**

Als Mensch, dem der Umweltschutz am Herzen liegt, habe ich Angst davor, dass der dreistufige Vertrieb plötzlich nicht mehr da ist. Ich sage Ihnen auch wieso. Der dreistufige Vertrieb ermöglicht es, Lieferlogistik zu optimieren. Was ein Industriebetrieb für große Mengen mit Streckenlieferungen wunderbar leisten kann, das funktioniert für die vielen unterschiedlichen Teile, die auf der Baustelle gebraucht werden, schlichtweg nicht. Von dieser Betrachtung her ist die Funktion des

Baustoffhandels als Integrator eine ganz wesentliche. Die Frage ist, ob er das erfüllen kann. Da gibt es sicher Betriebe, die da schon weiter sind und Betriebe, die vielleicht noch nicht ganz so weit sind. Da muss sich sicher der eine oder andere noch was überlegen.

**Was sind da die Stolpersteine?**

Ich brauche selbst eine gut ausgelegte Logistik, eine gewisse Lagerkapazität an der richtigen Stelle und eine gute Interaktion mit meinen Zulieferern und Abnehmern. Auch auf digitaler Ebene eine gute Interaktion.

**Wenn wir in Richtung Schnittstelle zur Industrie gehen, wie sieht es da mit der Zusammenarbeit aus. Ist der Baustoffindustrie klar, wie Sie Ihre Produkte digital zur Verfügung stellen muss?**

Die Zusammenarbeit zwischen der Industrie und dem Handel verbessert sich laufend und hat einen Sprung gemacht. Das ist die eine Geschichte. Womit sich die drei wesentlichen Verbände aber sehr intensiv über ein Jahr hinweg auseinandergesetzt haben, um diese digitalen Prozesse ins Laufen zu bringen, damit man diesen Teil der Prozesskette am Bau im Griff hat, ist die Harmonisierung der Artikelstammdaten.

Den Marktteilnehmern im Baustoffhandel wird zu Unrecht vorgeworfen, sie wären in der Digitalisierung rückständig.



OTTO HANDLE,  
Geschäftsführer Inndata Datentechnik GmbH

**Welche Verbände außer dem VÖB sind das noch?**

Der Zentralverband Baustoffindustrie und der Forschungsverband Baustoffindustrie. Kompetente Vertreter dieser drei Verbände haben sich seit Oktober monatlich getroffen, um dieses Projekt voranzutreiben.

**Mit dem konkreten Ziel ...?**

Das erste Teilziel war mal, den ganzen Artikelstambereich so zu harmonisieren, dass die Systeme einigermaßen friktionsfrei miteinander arbeiten können. Der nächste Schritt ist, den Produktdatenbereich zu harmonisieren, und dann geht es auch um Dinge wie Dokumentationspflichten nach EU-Bauproduktenverordnung, Maßnahmen zum Arbeitnehmerschutz und so weiter, die man in eine saubere Prozesskette bringen will. Das wird sicher noch ein, zwei Jahre dauern, bis alles fix und fertig ist. Aber der erste Zwischenschritt ist jetzt da und löst schon sehr viele Probleme, die man hatte.

**Muss ich mir das so vorstellen wie beim Bauteilserver, dass Produkte standardisiert eingetragen werden, damit alle mit denselben Daten arbeiten, oder wo ist das Problem?**

Die Vorstellung ist richtig, aber es ist nicht nur der Bauteilserver. Es ist eine andere Ebene der Standardisierung. Es geht nicht um gleiche Bezeichnungen, denn die Freiheit der Markenbildung wird klarerweise nicht infrage gestellt. Aber es geht um die Identifizierbarkeit und Bewertbarkeit. Bewerten zum Beispiel hinsichtlich »

technischer Eigenschaften oder Verpackungseinheiten. Wurde die Ware im Kübel geliefert oder ist es Sackware, wie viel ist da drinnen und das alles in einer vereinheitlichten Form, sodass man die Produkteinheiten zum Beispiel für die Verfrachtung rechnen kann.

#### **Hat das in der Praxis so große Bedeutung?**

Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wenn ein Mitarbeiter eines Baumeisters mit dem Pritschenwagen beim Baustoffhändler etwas abholt und der Lieferwagen wird unterwegs aufgehalten und ist überladen, hagelt es für vier Leute Strafen: Den Fahrer des Lieferwagens, denn der Lieferwagen war überladen. Den Chef vom Fahrer des Lieferwagens, denn es ist sein Lieferwagen. Den Staplerfahrer, denn er hat zu viel aufgelegt und den Chef vom Staplerfahrer, denn es war sein Stapler. Das ist verkürzt dargestellt, aber das sind vier Strafen, das ist amtlich. Das passiert tatsächlich so. Wenn alle Produkte gewichtsmäßig hinterlegt sind, weiß man, wenn ein Lieferwagen überladen ist und kann reagieren. Das ist ein Beispiel von vielen, aber es gibt natürlich noch andere Probleme. Aber es ist eines, wo man sehr gut erkennen kann, worum es geht.

#### **Und auch einen konkreten Nutzen ableiten kann ...**

Ja. Die gesamte Prozesskette hängt davon ab, dass die Daten einfach passen. Wir haben uns auch damit beschäftigt, wie man in Zukunft österreichweit die EAN-Problematik behandelt, damit die Systeme die Strichcodes lesen können. Es gibt nämlich fünf verschiedene Arten, wie man eine EAN-Nummer verwenden kann. Jetzt hat man sich durchgängig auf den Standard GTIN/EAN-13 geeinigt. Das klingt jetzt trivial, nur wenn man so viele Produkte von so vielen Anbietern bei so vielen Händlern in so vielen Prozessschritten hat, ist das ein großer Fortschritt, wenn alle die gleichen Codes verwenden.

Mittlerweile haben glaube ich alle erkannt, dass die Inhaltsebene das eigentliche Problem des Merkmalservers ist und nicht der Serverstandort.



OTTO HANDLE,  
Geschäftsführer Inndata Datentechnik GmbH

#### **Auf wie viel Prozent des Baustoffhandel-Umsatzes wirkt sich dieses Commitment aus?**

Da würde ich sagen vielleicht 70 Prozent. Es gibt gewisse Bereiche, die davon am ersten Blick nicht betroffen sind. Bauelemente gehen beispielsweise nicht nach Artikelnummern, sondern werden individuell konfiguriert. Die sind aber von den Folgeprozessen betroffen. Denn auch beim Bauelement brauche ich eine Leistungserklärung. Derartige Spezialfälle haben wir im ersten Schritt noch nicht diskutiert. Ein anderes großes Thema sind die lokalen Schüttgüter. Die werden vielfach auf Kipper-Ebene abgehandelt. Da fährt der Baumeister zu, die Ware wird auf den Kipper gebaggert und hat eigentlich kaum digitale Prozesse im Hintergrund. Das sind Themen, die fängst du nicht ein. Die vorläufige Zielvorstellung ist, dass das, was der Baustoffhändler im Lager hat, zu 100 Prozent abgedeckt ist.

#### **Wie lange wird das dauern?**

Die „Teilnahme“ ist freiwillig, aber ich glaube, dass die steigenden Qualitätsanforderungen in der Realisierung von Bauprojekten dazu führen werden, dass Firmen, die da gut aufgestellt sind, am Ende des Tages am Markt leichter bestehen können und halb seriöse Anbieter eher mal aufliegen und auch möglicherweise ihr Geschäft verlieren, zu Gunsten von jemandem, der Prozesse richtig abwickelt.

#### **Sprechen wir noch kurz über den Merkmalserver, der für die Digitalisierung der Planungsprozesse wesentlich ist. Konnte der Kompetenzstreit, wer die Hoheit über den ASI-Merkmalsserver hat, mittlerweile beigelegt werden?**

Mein persönlicher Eindruck ist, dass man langsam erkennt, wo das eigentliche Problem liegt. Wo der Merkmalserver steht, ist eigentlich egal, es muss ihn nur geben. Und er muss langfristig an derselben Stelle angesiedelt und erreichbar sein, damit die armen Softwarehersteller nicht ständig ihre Schnittstellen umschreiben müssen. Mehr muss er nicht können. Er muss existieren, er muss funktionieren, er muss für die Softwaresysteme zugänglich sein und möglichst keinen Aufstand verursachen. Damit ist dieser Teil gelöst.

#### **Wo liegt dann das eigentliche Problem?**

Mittlerweile haben glaube ich alle Beteiligten erkannt, dass die Inhaltsebene das eigentliche Problem ist und nicht der Serverstandort. Die ÖNorm A6241-2 definiert bereits seit 2015 den Merkmalserver, von dem sich der Markt Informationen holen kann, mit deren Qualität er leider derzeit noch nicht hundertprozentig zufrieden ist.

#### **Nicht zufrieden, weil?**

Weil zu wenig.

#### **Das heißt, die Industrie liefert da noch nicht hinein?**

Das ist schon eine der Kernfragen: Darf die Industrie hinein liefern? Will man das? Denn wir haben im Normungsgesetz den Paragraphen 5, die Neutralität der Normung, festgeschrieben. Es gibt durchaus Industrien und auch andere Marktplayer, die sehr gerne etwas dort hinein liefern würden ...

#### **Aber es muss neutral sein ...?**

Aber damit setze ich die Neutralität außer Kraft. Wir haben uns die Frage gestellt: Wer kommt in Frage, Informationen über Wasserleitungen, über Kamine, über Geotechnik etc. wirklich sauber und auch dem Normengesetz entsprechend zu beschreiben. Das können eigentlich nur die bei Austrian Standards angesiedelten Fachausschüsse.

#### **Das heißt, die jeweiligen Fachausschüsse werden die Hand darauf haben, was auf den Merkmalserver kommt?**

Genau. Es gibt einen Prozess, den haben wir jetzt aufgesetzt, wo wir an die Fachausschüsse herantreten. Diese bekommen im Prinzip ein Excelblatt, um einen Vorschlag zu erarbeiten, wie das jeweilige Planungsthema beschrieben werden sollte. Wir bitten den jeweiligen Fachnormenausschuss uns mitzuteilen, welche Parameter braucht der Planer, um dein Gewerk ordentlich zu beschreiben. Welche Parameter braucht er nicht. Die Gesamtzahl der Parameter soll klarerweise nicht ausufern. Und dieser Vorschlag wird dann in einem nach ISO genormten Qualitätssicherungsprozess in die Merkmalstruktur für BIM übernommen und über den Merkmalserver ausgeliefert. Dann funktioniert es. ■

## DIGITALISIERUNG IM BAUSTOFFHANDEL

# TREND ZUM DIREKTVERTRIEB

Laut einer im Vorjahr durchgeführten Studie von Bau-Info-Consult kaufen Bauunternehmer zunehmend direkt beim Hersteller. In Zukunft dürfte sich dieser Trend europaweit intensivieren.

In der Studie wurden 1.100 mittelgroße und größere Bauunternehmen in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, den Niederlanden, Belgien und Polen zu ihrem Einkaufsverhalten befragt. Dabei zeigte sich zwar, dass der Baustoff- und spezialisierte Fachhandel nach wie vor das Einkaufsverhalten dominiert: Neun von zehn der befragten Bauunternehmen kaufen nach wie vor im Fachhandel. Allerdings werde der Direktvertrieb über den Hersteller ebenfalls rege genutzt. Insgesamt beziehen laut der Umfrage 64 Prozent der europäischen Bauunternehmer einen Teil ihrer Einkäufe auch direkt von Herstellern. Vor allem die Bauunternehmer in Deutschland, Italien und Spanien seien dem Direktvertrieb gegenüber aufgeschlossen.

In Zukunft dürfte dieser Trend sich nach Einschätzung von Bau-Info-Consult intensivieren. Im Schnitt gehen 18 Prozent der Baufirmen davon aus, dass sie in Zukunft mehr direkt bei Herstellern kaufen werden als aktuell. Für diese Erwartung sprechen laut der Studienautoren mehrere Gründe: Zum einen schreite die Digitalisierung der Arbeitsprozesse in der Baubranche voran – das mache Direktvertriebsmodelle auch für die Hersteller mit standardisierten Bestell-, Lieferungs- und Bezahlabwicklungen zukünftig attraktiver. Zum anderen mache die fortschreitende Digitalisierung es für die Verarbeiter einfacher, neben dem Einkauf über den Fachhandel andere Einkaufswege zu beschreiten.



Einkäufe beim Hersteller



Bauunternehmer, die direkt beim Hersteller einkaufen



Einkaufsvolumen durch Herstellereinkäufe



ROBERT HECKL,  
GF Baustoff+Metall International

**„Digital affine Führungskräfte sind ein Muss“**  
Damit Digitalisierung gelingt, müssen fächerübergreifende Teams, also Teams aus einerseits IT-Spezialisten und andererseits Fachspezialisten in den Firmen etabliert werden, um technisch verarbeitbare Themen auch

sinnvoll nutzbar zu machen. Eine stärkere Vernetzung und Analyse der eigenen Daten und vermehrter Einsatz digital affiner Führungskräfte ist ein Muss für die Zukunft. Dies alles kostet Geld und leider ist da auch noch der Mangel an den entsprechenden Mitarbeitern durch den aktuellen Fachkräftemangel, dies liegt vielleicht aber auch an eingefahrenen Strukturen.



CHRISTIAN FISCHER,  
Geschäftsführer Hagebau Österreich

### „Old School war gestern“

Ich denke, die größte Hürde ist, dass Teile der Branche noch nicht erkannt haben, dass die Digitalisierung die Basis unserer Geschäftsprozesse der Zukunft bildet. Wer hier nicht mit Nachdruck mitzieht, wird mittelfristig keine Überlebenschance haben. Ein harmonisierter digitaler Artikelstamm ist ein erster

Schritt, der die Basis für BIM-Strukturen, Logistikprozesse, selbst die Grundlage für Bestellungen, Fakturierungen oder einen Webshop als CRM-Tool bildet. Wir sind hier in Österreich sehr weit und ich bin froh, dass sich sowohl die Kooperationen im Handel wie auch die bedeutenden Industrieverbände zu einem Arbeitskreis formiert haben, der an einem Strang zieht und exzellente Arbeit leistet. Aktuell ist für mich das **System von Handle alternativlos.**

## DIE GRÖSSTEN HÜRDEN IN DER DIGITALISIERUNG AUS SICHT DES VERBANDS DER BAUSTOFFHÄNDLER ÖSTERREICHS



VBÖ-GF Susanne  
Aigner-Haas

Die Unterschiedlichkeit der von der Industrie bereit gestellten Daten und die Vielfalt der Anforderungen seitens des Handels stellen derzeit die größte Herausforderung dar und führen zu erheblichem Mehraufwand bei allen am Vertriebsprozess Beteiligten. Parallel dazu steigen die zu den einzelnen Artikeln benötigten Informationen, um den Digitalisierungsprozess bis zum Point of Sale voranzutreiben. Seitens des VBÖ haben wir uns deshalb gemeinsam mit der Baustoffindustrie auf das Thema der Schaffung von Datenstandards fokussiert. Zielsetzung in dem Prozess war es, einen „größten gemeinsamen Nenner“ für jene Daten zu definieren, die das größte Prozessverbesserungspotenzial mit sich bringen. Vonseiten des Baustoffhandels wurde festgelegt, welche Daten kurzfristig und welche mittelfristig bereitgestellt werden sollten und natürlich aus Sicht der Industrie die Bereitstellungsmöglichkeiten auch auf deren objektive Realisierbarkeit hin zu prüfen. Nun gilt es, den definierten Datenstandard in der Branche zu etablieren.

Der Baustoffhandel als kundenfokussierter Dienstleister und Partner am Bau soll seine Ressourcen genau dort bündeln und einsetzen können wo sie benötigt werden, nämlich beim Kunden. In diesem Sinne gilt auch für die Beschaffungs- und Vertriebsprozesse im Baustoffhandel der Spruch von Carly Fiorina (CEO Hewlett-Packard): „Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert.“