

# “Drum prüfe, wer sich ewig bindet“

Wolfgang Götz, Geschäftsführer der Nemetschek-Bausoftware über Märkte und Module

ACHIM BEI BREMEN (SF). Nach einer Phase der Restrukturierung will Nemetschek, einer der führenden Anbieter von Bausoftware, seinen Kurs für 2005 wieder auf Wachstum stellen. Vor allem in Österreich und der Schweiz sieht der Softwarebetrieb gute Chancen, sein Umsatzwachstum auszubauen und auf die geänderten Anforderungen der Baubranche zu reagieren. Die Redaktion Deutsches Baublatt sprach mit dem Geschäftsführer Wolfgang Götz über Entwicklungen auf dem Gebiet der Bausoftware.



Wolfgang Götz, Geschäftsführer der Nemetschek Bausoftware GmbH, Achim bei Bremen. Foto: Nemetschek

**Baublatt:** Die Lage am Bau ist düster – seit neun Jahren geht es mit der deutschen Bauwirtschaft und deren wirtschaftlichen Entwicklung bergab. Eine Kehrtwende ist nicht in Sicht. Wie reagiert Nemetschek Bausoftware auf diese Situation?

**Götz:** Nach einem Boom in den Jahren vor dem Jahrtausendwechsel haben wir deutlich gespürt, dass Kaufentscheidungen aufgeschoben wurden und unsere klassische Kundengruppe, der deutsche Mittelstand schwindet, sowie die Betriebsgrößen zurückgehen. Daher wollen wir uns stärker auf Europa ausrichten und uns bei dieser Expansion vor allem auf das benachbarte Ausland wie Österreich und die Schweiz konzentrieren. Diese Märkte wollen wir in

setzen dort aber in ARGENTINEN bereits sehr erfolgreich unsere Software ein, beispielsweise ‚rivera‘ im Bereich Projektmanagement. Natürlich bieten wir schon heute im kaufmännischen Bereich Softwarelösungen mehrsprachig an, damit wir hinsichtlich Internationalisierung rechtzeitig gerüstet sind.

**Baublatt:** Auf dem Bau ändern sich die Anforderungen an Architekten, Planer und Ingenieure. Wer nicht kosteneffizient arbeitet und sein Zeitmanagement im Griff hat, wird langfristig nicht bestehen können. Wie stellt sich Nemetschek Bausoftware darauf ein, dass sich die Kundenbedürfnisse in den letzten Jahren so gewandelt haben?

**Götz:** Auf die veränderte Lage haben wir mit neuen Produkten reagiert. Diese sind darauf ausgerichtet, dass eine Baustelle kosteneffizient und zeitnah abgewickelt werden kann. Was unser Produktportfolio betrifft, profitieren wir natürlich von der engen Zusammenarbeit mit unserem Mutterkonzern. Daher kann Nemetschek alle Kernthemen vom Planen und Bauen bis hin zum Facility Management mit ihrem datenbankbasierten Gesamtsystem für die Bauwirtschaft abdecken. Unsere Kunden wollen nicht von mehreren unterschiedlichen Anbietern ihre Software beziehen, sondern von einem

Zukunft stärker bedienen, da wir hier ein Wachstumspotential sehen.

**Baublatt:** Stichwort EU-Osterweiterung. Inwieweit konnten Sie davon schon profitieren?

**Götz:** Bislang spielt die EU-Osterweiterung für uns noch keine entscheidende Rolle, doch werden wir uns sicher langfristig auf die Märkte in Osteuropa einstellen. Einige Baufirmen

einzigsten mit einer Gesamtlösung versorgt werden. Kunden, die mit einer Software zufrieden sind, bleiben ihrer Marke treu. Wer heute eine Bausoftware kauft, geht eine langfristige Bindung, man könnte fast sagen Ehe ein. Nichts gilt so sehr, wie: Drum prüfe, wer sich ewig bindet. Gut aufgestellt sind wir aber auch deshalb, weil wir Software-Lösungen sowohl für kleine Handwerksbetriebe, als auch für Mittelständler bis hin zu Bauindustriebetrieben anbieten können.

**Baublatt:** Nicht immer sind Softwareprojekte erfolgreich, sondern scheitern, weil das Projektmanagement Schwachstellen aufweist. Welche Erfolgsfaktoren tragen Ihrer Meinung nach entscheidend zum Gelingen eines Softwareprojektes bei?

**Götz:** Selbstverständlich steht und fällt der Erfolg mit dem Projektmanagement sowohl auf Anbieter- als auch auf Kundenseite. Entscheidend ist aber auch, dass bereits zu Beginn die Projektziele ganz klar definiert werden und dass das Management von Anfang an hinter dem Projekt steht und sich nicht zu einem falschen Zeitpunkt zurückzieht. Wenn dann noch die Kommunikation zwischen Projektleitung, Anbieter und Mitarbeiter stimmt, dürfte einem Gelingen des Projektes nichts mehr im Wege stehen.

Anzeigen

Einem Teil dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Uni-International Bausysteme GmbH & Co. KG bei. Der gesamten Auflage liegt eine Beilage der Hägele GmbH bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

### Senken Sie Ihre Deponiekosten durch Vorabsiebung und sparen Sie bares Geld durch unsere Frühjahrsaktion „0% Finanzierungskosten“

Komplette Siebstation ab Werk für monatlich 499,- Euro zzgl. ges. MwSt. 48 Monate Finanzierung über unsere Hausbank. **Profisiebmaschine KS 3012**, inkl. Abzugsband mit Unterstützung, zur Absiebung von gebrochenem Bauschutt, verunreinigtem Mutterboden oder anderen Schüttgütern. Zigfach bewährt in Preis und Leistung. **Apparatebau Lothar Klöckner** Am Krusenhof 73, 46286 Dorsten, Telefon: 0 23 69/76 772, Fax: 77 136 www.klöckner-siebe.de, e-mail: Lothar\_Klöckner@web.de

# Nicht nur eine Sache für die „Großen“

Jahresabschlüsse nach IAS/IFRS statt nach HGB – Was ist zu bedenken?

ACHIM BEI BREMEN. Jahresabschlüsse nach HGB oder IAS/IFRS? „Viele Bauunternehmen meinen, das ginge sie nichts an, das sei doch nur was für die Großen, nichts für den normalen, bodenständigen Mittelstand“, berichtet Volker Barning, Anwendungsberater der Nemetschek Bausoftware GmbH aus Achim bei Bremen. Ist das wirklich so?

Abfragen in eventuell verbundenen Unternehmen zu bearbeiten sowie die Abläufe im Rechnungswesen neu zu gestalten. Deshalb sollte eine Umstellung nur erfolgen, wenn Unternehmens- und Bilanzstrategie in die gleiche Richtung tendieren. Die Dimension der Umstellung darf auch nicht unterschätzt werden. Sowohl Planung, als auch die Realisierung brauchen Zeit und Know-how.

mit sich. Wie diese neuen Standards durchgesetzt werden sollen, ist bislang nicht abschließend geklärt. Allerdings ist es jetzt an der Zeit, sich das notwendige Know-how zu verschaffen, um für die Umstellung gewappnet zu sein.

Natürlich kennt man das Kürzel IAS (International Accounting Standards), und man weiß, dass inzwischen genauer von International Financial Reporting Standards (IFRS) zu sprechen ist. Richtig ist auch, dass von diesem Jahr an nur EU-Unternehmen, die am Kapitalmarkt notiert sind, einen Jahresabschluss nach IAS/IFRS vorlegen müssen. Doch der Gesetzgeber will jetzt schon auch anderen Unternehmen erlauben, nach diesen Regeln ihren veröffentlichbaren Abschluss zu erstellen. Führende Bilanzexperten gehen davon aus, dass der HGB-Abschluss ein auslaufendes Modell ist und bis etwa 2012 völlig von IAS/IFRS abgelöst wird. Ab 2010 wäre demnach diese Bilanzmethode sowieso für alle bindend. Wenn man die notwendigen Vorbereitungen für eine Umstellung betrachtet, bleibt nicht mehr allzu viel Zeit, sich für des IAS/IFRS zu wappnen.

### Strengere Richtlinien

Für die Ausschüttung und die steuerliche Betrachtung ist derzeit ein HGB-Einzelabschluss zwingend notwendig. Die IFRS-Richtlinien sind strenger als die des HGB. Rein national handelnde Unternehmen müssen bedenken, dass nach IFRS umfassende Informationen offen zu legen sind. Dazu gehört unter Umständen auch die Aufdeckung stiller Reserven. Das Regelwerk IAS/IFRS wird noch überarbeitet und ständig ergänzt. Die Bilanzierung bringt also eine regelmäßige Aktualisierung

### Jetzt schon wechseln?

Die Umstellung von HGB auf IFRS ist nicht nur eine buchhalterische Veränderung. Es geht vielmehr um die Einführung und Akzeptanz einer anderen Philosophie: Die IFRS sind durch den Grundsatz „Substance over form“ geprägt. Ein Wechsel muss daher genauestens geplant und ausgeführt werden. Die Aufstellung eines IFRS-Abschlusses ist kein Selbstzweck. Sie muss mit der Politik und den Zielen des Unternehmens übereinstimmen und so zum Erfolg beitragen. Zuerst gilt es daher festzulegen, was der Abschluss leisten kann und soll. Diese Entscheidungen enden in einer Rechnungslegungsstrategie, die Bestandteil der übergeordneten Unternehmensstrategie ist. Eine Analyse des Ist-Zustandes, der geplante Umstellungszeitpunkt sowie die Ebene der Projektdurchführung (zentral/dezentral) gehören zur Strategie. Bei der Umstellungsplanung sind besonders zeitlicher Ablauf, Planung der in- und externen Personalressourcen sowie die IT-Strukturen zu berücksichtigen. Bei der Umsetzung des Projektes gilt es, Bilanzierungsrichtlinien auszuarbeiten, Mitarbeiter zu schulen, die



www.Hunklinger.com  
Fon / Fax +49 (0)8662 6690-73/-74  
Spezialist für Steingreif- und Pflasterreif-Technologie!  
Spezialist für Kompaktbagger!  
WWW.AMMANN-YANMAR.com

für Borde, Betonplatten, Natursteine und alle Sorten Betonpflaster

www.berufsreisende.de & www.monteurhotels.de  
Das Internetportal für Aussendienstler und Monteure

## LEGIOLOCK®

### DAS LAGERSYSTEM MIT LEGIO®-MÖGLICHKEITEN

| Ausmaßen Legioblock |        |        |         |        |        |
|---------------------|--------|--------|---------|--------|--------|
| Länge               | Breite | Höhe   | Länge   | Breite | Höhe   |
| 160 cm.             | 80 cm. | 40 cm. | 160 cm. | 40 cm. | 40 cm. |
| 80 cm.              | 80 cm. | 40 cm. | 120 cm. | 40 cm. | 40 cm. |
| 40 cm.              | 80 cm. | 40 cm. | 80 cm.  | 40 cm. | 40 cm. |
|                     |        |        | 40 cm.  | 40 cm. | 40 cm. |

## LEGIOPLATTE

| Ausmaßen Legioplatt |          |         |
|---------------------|----------|---------|
| Länge               | Breite   | Höhe    |
| 1995 mm.            | 1995 mm. | 140 mm. |
| 995 mm.             | 1995 mm. | 140 mm. |

Verkauf: Jansen Betonwaren B.V. - De Huufkes 61 - 5674 TL Nuuenen, Holland  
Tel: 00 31 (0)40 283 29 46 - Fax: 00 31 (0)40 283 50 18 • E-mail: info@ajansenbv.com  
Roter Granit Meissen GmbH Steinweg 17, D 01662 Meissen  
Telefon: 03521 76120 - Telefax: 03521 733896 • E-mail: post@legioblock.de