

Projektmanagement

Von der Veröffentlichung zum Auftrag

Informationen über zukünftige Bauprojekte finden sich in vielen unterschiedlichen Quellen. Oftmals sind sie rein informeller Art, grösstenteils jedoch offizielle Ausschreibungen, die in Papierform oder elektronisch zur Verfügung gestellt werden. Das Internet spielt hier zunehmend eine wichtige Rolle.

Von Siegbert Heinecke*

Typisch für Internet-Projektanbieter - wie hier als Beispiel www.baublatt.ch - ist, dass der Nutzer der Dienste nicht nur online in den Angeboten «blättern» oder nach einzelnen Kriterien suchen darf. Nach Auswahl einer Gruppe ihm wichtiger Kriterien lässt sich in der Gesamtmenge der Ausschreibungen recherchieren. Ergebnis ist eine Zusammenstellung aller mit diesen Selektionskriterien gefundenen Projektinformationen, die aus dem Internet heruntergeladen und als Datei gespeichert werden kann. Jedes einzelne Projekt, das auf diese Weise bekannt wird, ist natürlich schnellstmöglich und umfassend zu bearbeiten. Denn schliesslich soll möglichst ein Auftrag daraus werden.

Das Projektmanagementsystem «rivera» der Nemetschek Bau-software GmbH bietet dafür beispielsweise eine Schnittstelle in seinem Modul Akquisition. «Per Knopfdruck» werden dort «baublatt»-Projektdateien importiert und in Akquiseprojekte umgewandelt. Projektnummer, -bezeichnung, eine Kurzbeschreibung der auszuführenden Tätigkeiten, der Kanton, in dem das Bauvorhaben ausgeführt werden soll, der Bauherr und der Ausschreibende mit ihren kompletten Adressdaten, der Projektstatus und eine Reihe weiterer Informationen, die für die Einschätzung eines Projektes wesentlich sind, über-



Die Zürcher Walo Bertschinger AG nutzt die Projektausschreibungen des «baublatts». Ein neu entwickeltes Schnittstellen-Tool bringt die Daten direkt zur Bearbeitung auf die Bildschirme in den Firmensitzen.

nimmt das System dabei in die eigene Datenbank. Hier stehen nun zahlreiche Werkzeuge bereit, die praxisnah die Weiterverfolgung und -bearbeitung der Projekte erleichtern.

Arbeitserleichterungen mit praktischen Werkzeugen

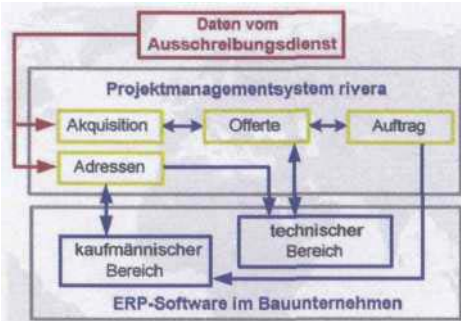
Ausschreibenden der Projekte können per Serienbrief angeschrieben werden. Zeitnahe Massnahmen zur Kontaktaufnahme, formalen Anforderung von Unterlagen, Projektbewerbung etc. sind mit geeigneten Funktionalitäten einfach und jederzeit nachvollziehbar zu erledigen. Ganz wesentlich bei der Vielzahl von Terminen und

Informationen - automatische Erinnerung und Terminverfolgung von Aktivitäten ist als Standard immer verfügbar. Es sind noch viele andere, sehr hilfreiche Automatismen enthalten. So werden nicht nur die Projektdaten importiert, sondern gleichzeitig alle relevanten Adressen in einer zentralen Adressdatenbank angelegt. Der eindeutige Projekt- und Adressenschlüssel aus dem «baublatt» garantiert dabei, dass Adressen nicht mehrfach importiert werden. Daneben prüft die Software beim Import den Status jeden Projekts und übernimmt automatisch geänderte Daten eines bereits vorhandenen, sofern der Pro-

jektstatus beispielsweise von «Baugesuch» auf «bewilligt» wechselt.

Uninteressante Projekte werden gelöscht

Mit der automatischen Übernahme gelangen erfahrungsgemäss erfreulich viele Projekte ins System. Um dem Anwender trotz der grossen Anzahl eine effiziente Projektbearbeitung zu ermöglichen, bietet die Software «persönliche Arbeitslisten» an. Sobald ihre Bearbeitung erfolgt ist, verschwinden die Projekte daraus selbstständig. Der Status der Projektbearbeitungen bleibt dabei jederzeit transparent. Effektiv unter-



Datenfluss bei der Projektbearbeitung Foto/Grafiken: zvg

stützt wird auch die Zusammenarbeit mehrerer Mitarbeiter an einem Projekt, z. B. durch die Möglichkeit, Aufgaben und Checklisten zu hinterlegen sowie automatische Benachrichtigungen unter vorgegebenen Umständen auszulösen etc.

Ausserdem lässt sich bestimmen, dass Projekte, die nach einem festgelegten Zeitraum noch von keinem Sitz bearbeitet worden sind, automatisch wieder gelöscht werden. So wird die Liste nicht unnötig durch uninteressante und nicht mehr aktuelle Dinge belastet.

Alle Projekte, für die Offerten erstellt werden sollen, sind dagegen auf einfachste Weise von der Akquisitions-Datenbank in die nächste «Phase» - die Offerten-Datenbank - zu überführen. Hier stehen ebenfalls dedizierte Werkzeuge zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung. So gehört z.B. zur Erstellung der eigenen Offerte das Einholen von Preisen für bestimmte Arbeitsgattungen, die nicht selbst ausgeführt werden sollen. Wichtig auch hierbei: Sowohl der eigene Abgabetermin als auch der rechtzeitige Rücklauf der eingeholten Preise wird durch wirkungsvolle Mechanismen überwacht. Offerten, die zu einem Auftrag führen, lassen sich schliesslich ebenso einfach in die Auftragsdatenbank transferieren, in der

die weitere Abwicklung verfolgt wird. Auf diese Weise steht eine vollständige Informationskette zur Verfügung - von der ersten Veröffentlichung eines Projekts im «baublatt» über die Projektbewerbung, den Erhalt des Auftrags bis zur späteren Abwicklung

von eventuellen Garantieleistungen - und das ohne «Medienbruch».

Das Management hat online Zugriff auf alle relevanten Projektdaten und statistischen Auswertungen. Es kann so seine Entscheidungen auf einer transparenten, vollständigen und stets aktuellen Informationsbasis treffen.

Von Praktikern für die Praxis

Die Entwicklungen der Schnittstelle zum «baublatt-Ausschreibungsdienst» und die spezifischen Werkzeuge des Projektmanagementsystems sind definiert durch die von Anwendern gewünschten und bei ihnen bewährten Arbeitsweisen. Hier hat die Bauunternehmung Walo Bertschinger AG in Zürich sowohl als Kunde des «baublatts» als auch von Ne-

metscheks «rivera» Pate gestanden. Sie ist auch beste Referenz für den erzielbaren Nutzen. Mit der deutlich vereinfachten Übernahme bereits gefilterter elektronischer Projektdaten und durch consequenten Einsatz der oben beschriebenen Mittel wurde die Bearbeitungsdauer der Projekte stark reduziert. Doppelte Bewerbungen bleiben aus, weil die Informationen über die Projektbearbeitung allen Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Da die Akquiseprojekte in einer Sparte nun ohne Zeitverlust «sitzübergreifend» bearbeitet werden können, lässt sich gleichzeitig eine bessere Auslastung der verschiedenen Sitze erreichen.

*Siegbert Heinecke ist Teamleiter bei der Nemetschek Bausoftware GmbH.

Transparenz der Arbeitsschritte kennzeichnet das «rivera-Akquisemanagement» (unten links). Das «rivera-Angebotsmanagement» begleitet den Zeitraum von der Entscheidung, ein Angebot zu erstellen bis zur Angebotsabgabe und Submission.

