Uwe Wassermann (Autodesk GmbH, München) im Gespräch mit Ernst Rosendahl (SOLAR-COMPUTER GmbH, Göttingen) über BIM und die AEC-Partnerschaft mit SOLAR-COMPUTER.

„Super TGA-BIM-Lösung“

Uwe Wassermann, Director, AEC Business Development

Herr Wassermann, Ihre Visitenkarte weist Sie als „Director, AEC Business Development“ aus. Was heißt dies genauer?

Die Buchstaben AEC stehen für ARCHITECTURE, ENGINEERING & CONSTRUCTION. Ich selbst habe vom Standort München aus die Aufgabe, das Autodesk-Geschäftsmodell im Bereich AEC weltweit zu fördern und weiterzuentwickeln.

Welchen Stellenwert hat das Thema BIM dabei?

Einen sehr hohen! Gerade jetzt, wo wir das Thema Digitalisierung in der Bauindustrie massiv vorantreiben, spielt BIM - genauer gesagt „Connected BIM“ - eine entscheidende Rolle. Mit Connected BIM decken wir den gesamten Prozess von der Planung über die Vorfertigung und Ausführung bis hin zum Betrieb des Bauwerks ab. Voraussetzung für den modellbasierten Ansatz ist es jedoch, dass die Projekte mit ausreichender Genauigkeit in allen Gewerken modelliert werden. Die Kommunikation und gewerksübergreifende Zusammenarbeit bei der Planung (Modellierung), Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden ist daher ein zentrales Thema. Wir begrüßen es sehr, dass heute theoretische Grundlagen für BIM-Arbeitsmethodiken und Schnittstellen wie gbXML (green building) oder IFC institutionalisiert sind, und unterstützen entsprechende Bestrebungen, z. B. durch die aktive Mitarbeit in Standardierungsprojekten. Ich selbst bin beispielsweise Mitglied des Koordinierungskreises BIM beim VDI und des Advisory Boards von buildingSMART.

Die buildingSMART-Organisation ist international mit sehr vielen Mitgliedern aufgestellt. Ziehen da alle an einem Strang?

Prinzipiell ja; aber unterschiedliche Meinungen und Interessenlagen gibt es ganz selbstverständlich, allein schon bedingt durch Spezifika von Planungs- und Bau-Praktiken, die in Asien anders sind als in Europa oder in den USA. Für uns als Autodesk-Unternehmen heißt es, verstärkt mit regionalen oder branchenbezogenen „AEC INDUSTRY PARTNERS“ zu kooperieren, deren Software-Philosophie zu Autodesk passt.

SOLAR-COMPUTER hat diesen Status schon vor 10 Jahren verliehen bekommen. Was sind die Kriterien für eine Verleihung?

Zunächst sicherlich eine führende Position im Marktsegment. Tiefe Sachkenntnis der MEP-Technologie gehört ebenso dazu wie hohe Akzeptanz der Software-Lösung bei den Kunden. Fast alle „big player“ im DACH-MEP-Markt arbeiten heute schon mit einer Lösung von Autodesk und SOLAR-COMPUTER. Entscheidend für den AEC-Status ist aber auch ein konstruktiver Dialog „hinter den Kulissen“ auf Ebene der Software-Entwickler, wo es heute ganz im Sinne von BIM darum geht, einen reibungslosen Datenfluss sicherzustellen. Dies wird technisch über unsere offenen Programmierschnittstellen realisiert - heute oft direkt auf Produktebene (z. B. Revit), in Zukunft jedoch über die FORGE/BIM360 Plattform, auf der alle Daten im Sinne eines Common Data Environment gehandelt werden. Unsere Industry-Partner besitzen hier hohe Kompetenz. Schließlich gehört auch ein koordiniertes Marketing zum AEC-Industry-Partner-Status.

Autodesk liefert seit Anfang 2018 das Beispielprojekt „GOLDEN NUGGET“ als Bestandteil von Revit aus. Was verbirgt sich dahinter?

Nun, es war ein starker Wunsch unserer Interessenten, BIM-Arbeitsweisen selbst an Hand eines realen Projektes nachvollziehen zu können. Autodesk hat deshalb in Zusammenarbeit mit seinen Partnern auf Revit-Basis ein reales Projekt für alle Gewerke als BIM-Plattform aufbereitet. Insbesondere sind Heizungs-, Sanitär- und Lüftungsnetze für die TGA detailliert mit originalem Revit-Content aufbereitet, …

… und SOLAR-COMPUTER-Interessenten können am GOLDEN NUGGET-Projekt selbst nachvollziehen, wie effizient die Integration mit den Berechnungen funktioniert. Mehrere hundert Büros setzen schon auf „Revit und Solar“ als BIM-Lösung. Aber es gibt noch viel Potenzial. Wie sehen Sie das?

In der Tat stellen wir im DACH-Markt in führenden Anwenderkreisen zwar eine breite Akzeptanz von Revit als BIM-Plattform fest, begegnen aber im breiten Markt der Fachplaner vielfach noch eher abwartendem oder prüfendem Verhalten. Nicht umsonst stellen wir deshalb auf der deutschsprachigen Version der Autodesk-Homepage den Produktbereich AEC in den Blickfang und versehen ihn mit der Botschaft „Integrierte BIM-Software“. Im Gegensatz zum DACH-Markt ist weltweit ein Denken in BIM-Arbeitsabläufen schon länger üblich.

Woran liegt das?

Im DACH-Markt stellen wir ein ausgeprägtes und überaus detailliertes spezifisches Normungs- und Standardisierungswesen fest, das sich, teils flankiert von Vorschriften und gesetzlichen Bestimmungen, bis in die vielen gewerkspezifischen Zeichen- und Berechnungs-Aufgaben des Architekten und TGA-Ingenieurs hineinzieht. Umso schwieriger wird es dadurch, einen weltweiten BIM-Standard einzuführen, der hier oder da Planungs-Gewohnheiten verändert. Hier kommt wieder unser Konzept der AEC INDUSTRY PARTNERS zum Tragen, um auch führende DACH-spezifische Gesamtlösungen anbieten zu können. Deshalb setzen wir auf SOLAR-COMPUTER als strategischen Partner mit einer der führenden BIM-Lösungen für die Gebäude- und TGA-Anlagenplanung im europäischen Markt.

Danke für das Kompliment! Wir werden auch künftig an „Revit und Solar“ engagiert weiterarbeiten. Herr Wassermann, ich wünsche Ihnen viel Erfolg und bedanke mich für das Gespräch.

AUTODESK

www.autodesk.de

Impressum: SOLAR-COMPUTER magazin ist eine Veröffentlichung der SOLAR-COMPUTER GmbH, Mitteldorfstr. 17, D-37083 Göttingen • Copyright © 2018 by SOLAR-COMPUTER GmbH
Redaktion: Dipl.-Phys. Dr. Ernst Rosendahl • Gestaltung: Studio1 Werbeagentur GmbH, Heiligenstadt • Auflage 33.100 Ex. • Verteilung kostenlos