

# Software



Bei Bauprojekten (im Bild: innerstädtischer Ausbau des Ratzengrabens in Biberach) ist strukturiertes Arbeiten mittels geeigneter Software von Vorteil. Die Wasser-Müller Ingenieurbüro GmbH setzt hierzu auf die ganzheitliche Lösung California.pro. | Foto: Erwin Holzschuh, Neu-Ulm

Strukturiertes Arbeiten mit AVA-Software California.pro

## Nachvollziehbar und transparent

Die 1956 gegründete Wasser-Müller Ingenieurbüro GmbH bearbeitet Projekte im Hochwasserschutz, Gewässerbau, in der Wasserwirtschaft und Renaturierung; aber auch Tief-, Straßen- und Landschaftbau gehören zu ihrem Leistungsspektrum. Um den Anforderungen an strukturiertes Arbeiten mittels geeigneter Software zu entsprechen, setzen die Ingenieure aus Biberach auf die durchgängige AVA- und Baukostenmanagementsoftware California.pro der Münchener G&W Software AG.

Ca. 40 Mitarbeiter beschäftigt das schwäbische Ingenieurbüro mit eigener Vermessungsabteilung, davon sind 18 Ingenieure. Das Kundenklientel setzt sich zu 90 % aus öf-

fentlichen Auftraggebern im Umkreis von 100 km zusammen. Die restlichen 10 % verteilen sich auf industrielle Kunden. Da das ursprünglich eingesetzte AVA-System

den Anforderungen von Wasser-Müller nicht mehr entsprach, sah man sich auf dem Markt um und entschied sich nach einer Empfehlung eines befreundeten Ingenieurbüros für das Programm von G&W Software. California.pro ist allerdings weit mehr als eine klassische AVA-Software. Mit der ganzheitlichen Lösung können die Anwender ihre Projekte von der ersten Kostenschätzung über die Kostenberechnung, Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung einschließlich der laufenden Kostenkontrolle bis zur Dokumentation der abgeschlossenen Projekte betreuen.

### Kosten auf Kostenträger aufteilen

So ist für Wasser-Müller ein wesentliches Merkmal die Darstellung der Kosten nach Kostenstellen und -träger oder anderen frei wählbaren Kriterien wie Nutzung oder Bauabschnitte, liefern diese doch den Nachweis der Kostenaufteilung für Rechnungen, Gutschriften und Zahlungsfreigaben. „Für uns ist das eine der Stärken des Programms, da wir für unsere Auftraggeber die Kosten übersichtlich und transparent nach den unterschiedlichsten Kriterien wie Medien oder Sparten darstellen und diese auch noch nachträglich anlegen können“, meint Anwender Julian Hägele. Das erleichtert die Arbeitsweise, zumal die Kostenträger zumeist bei Projektbeginn oft noch nicht bekannt sind.

### Aufbau von Stammleistungsverzeichnissen

Die Ingenieure haben völlig neue Mutter-Leistungsverzeichnisse mit den entsprechenden Stammpositionen aufgebaut, da die Bodenklassen 1 - 7 weggefallen und vom Gesetzgeber durch Homogenbereiche ersetzt worden sind. Beim Erstellen eines neuen Leistungsverzeichnisses legen die Planer die grundlegende Struktur fest und definieren, in welche Gewerke oder Lose, mit welchen Kostenträgern und Kostenstellen das LV aufzubauen ist. Danach legen sie die Positionen erst einmal unabhängig von der Menge fest. Die Ausschreibungstexte entnimmt Wasser-Müller zum größten Teil dem STL-Bau - Dynamische BauDaten. Da dieses zweimal jährlich aktualisiert wird, entsprechen alle Ausschreibungstexte der aktuellen Ausgabe der VOB, den einschlägigen technischen Regelwerken, den öffentlich-rechtlichen Bestimmungen und den anerkannten Regeln der Technik. „Damit befinden wir uns juristisch auf der sicheren Seite“,

erklärt Geschäftsführer Steffen Eckhardt. Um die Mengen zu ermitteln, nutzen die Ingenieure das Aufmaß und Mengenmodul von California.pro. Ingenieur Julian Hägele erläutert: „Das Programm bietet verschiedene Möglichkeiten, der Position eine Menge zuzuweisen, entweder wahlweise direkt im LV oder durch die Erfassung beliebiger Positionen in freier Reihenfolge über das Aufmaßblatt.“

Liegen die Angebote vor, werden diese ins Programm eingelesen und der Preisspiegel wird erstellt. Dieser kann im System detailliert oder komprimiert, als Schwerpunkt- oder Ausreißerpreisspiegel mit allen Raffinessen dargestellt werden und sorgt so für eine größtmögliche Transparenz. Das Ingenieurbüro prüft die Angebote technisch und rechnerisch und unterbreitet dem Auftraggeber eine Vergabeempfehlung. Nach Abschluss des Bietergesprächs erstellt Wasser-Müller das Auf-

tragsleistungsverzeichnis und schreibt das ebenso wie den Auftrag im System fest.

Während der Bauphase erhalten die Ingenieure momentan noch das Aufmaß der Auftragnehmer in Papierform. „Nach der Überprüfung gebe ich die Mengen in die Aufmaßblätter ein“, beschreibt Hägele. Liegen die Rechnungen vor, übermittelt Wasser-Müller dem Auftraggeber Zahlungsempfehlungen mit der geprüften Rechnung inklusive der Mengenermittlung. Diese seien laut Hägele jederzeit nachvollziehbar. Auch sind Soll-Ist-Vergleiche für den Auftraggeber zwischen geplanter und abgerechneter Menge schnell mit der Software erstellt.

### Durchgängigkeit des Systems

Geplant ist, die Durchgängigkeit des Systems vollständig zu nutzen. „Wir möchten mit California.pro den gesamten Planungsprozess,

angefangen bei der ersten Kostenschätzung, über die Kostenberechnung, LV-Erstellung, bis hin zur Aufmaßerfassung und Abrechnung, lückenlos und nachvollziehbar abdecken und den Auftraggebern gegenüber jede Leistungsphase dokumentieren“, so Steffen Eckhardt, Geschäftsführer von Wasser-Müller. So kann das Ingenieurbüro mit dem System jeden einzelnen Kostenstand zwecks Vergleichszwecken festfrieren, um die Auswirkungen auf die Kosten sämtlicher während des Bauablaufes vorgenommener Änderungen bis in die einzelnen Positionen hinein zu erfassen, und das unabhängig davon, ob die Änderungen der Baustelle geschuldet sind oder vom Bauherren gewünscht.

Auch ist mit California.pro eine detaillierte Nachtragsverwaltung inklusive einer lückenlosen, transparenten Historie aller Projektstadien sowie aller Nachtragsstadien möglich. ■

## Barthauer veranstaltet erste BaSYS User Conference in Österreich

Am 12. und 13. September 2018 hat Barthauer erstmalig eine BaSYS User Conference in Österreich veranstaltet. Im Mittelpunkt der Fach- und Anwenderkonferenz stand ein breit gefächertes Programm aus Fachvorträgen, Workshops und neuen Entwicklungen rund um das Netzinformationssystem BaSYS.

In Deutschland ist die Fach- und Anwenderkonferenz bereits seit 2010 fester Bestandteil im firmeneigenen Veranstaltungskalender der Barthauer Software GmbH. Als Veranstaltung von Experten für Anwender stellt die BaSYS User Conference eine optimale Plattform für den fachlichen Wissens- und Know-how-Transfer rund um das Infrastrukturmanagementsystem BaSYS dar. Um das bewährte Konferenz-Konzept auch Kunden und Anwendern in Österreich zugänglich zu machen, fand in diesem Jahr die erste User Conference in Salzburg statt. An den beiden Veranstaltungstagen bot sie den Teilnehmern einen breit gefächerten Programm mix aus informativen Fachvorträgen und interaktiven Workshops. Das Themenspektrum der diesjährigen Vorträge reichte hierbei vom bedarfsorientierten Kanalmanagement über die hydrodynamische Kanalnetzberechnung bis hin zum Ausblick auf die zukünftigen BaSYS-Neuerungen, über die Barthauer-Entwicklungschef Markus Wöhling ausführlich referierte.



Zufriedene Teilnehmer der ersten BaSYS User Conference in Österreich | Fotos: Barthauer

Neben den Fachvorträgen standen vier verschiedene Workshop-Themen auf der Agenda. Ebenso wie beim deutschen Pendant im Juni 2018 in Frankfurt wurden am Nachmittag des ersten Konferenztages die innovativen „Open Space“-Workshops angeboten. Hier konnten die Teilnehmer das vorgeschlagene Themenspektrum aktiv mitgestalten und diese in dynamischen Arbeitsgruppen innovativ bearbeiten. Durch die spontane und interaktive Arbeitsweise konnten alle Beteiligten wertvolle und neue Impulse mitnehmen.

Mit insgesamt 55 Teilnehmern, die in Österreich zu BaSYS-spezifischen Themen diskutierten, war die Konferenz ein voller Erfolg. „Es boten sich zahlreiche Räume für Austausch und Vernetzung und wir sind froh, dass unser Konferenz-Konzept erfolgreich in Österreich angenommen wurde. Unsere Erwartungen wurden mehr als übertroffen und daher wird die österreichische User Conference auch in Zukunft ein fester Bestandteil in unserem Veranstaltungskalender sein“, resümiert Barthauer-Vertriebsleiterin Claudia Hickmann. ■