



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung

**bimobject**<sup>®</sup>

**RAS**  
INTERNATIONAL



# BIM – strategisch gedacht und wirkungsvoll verankert



*- Online Seminar in Kooperation mit RAS-Magazin und SHK-TV -*

München, 17. Juni 2021

# Schlüsselrolle der Bauindustrie im Hinblick auf globale Nachhaltigkeit – Zwingende Grundlage für die Zukunftsfähigkeit

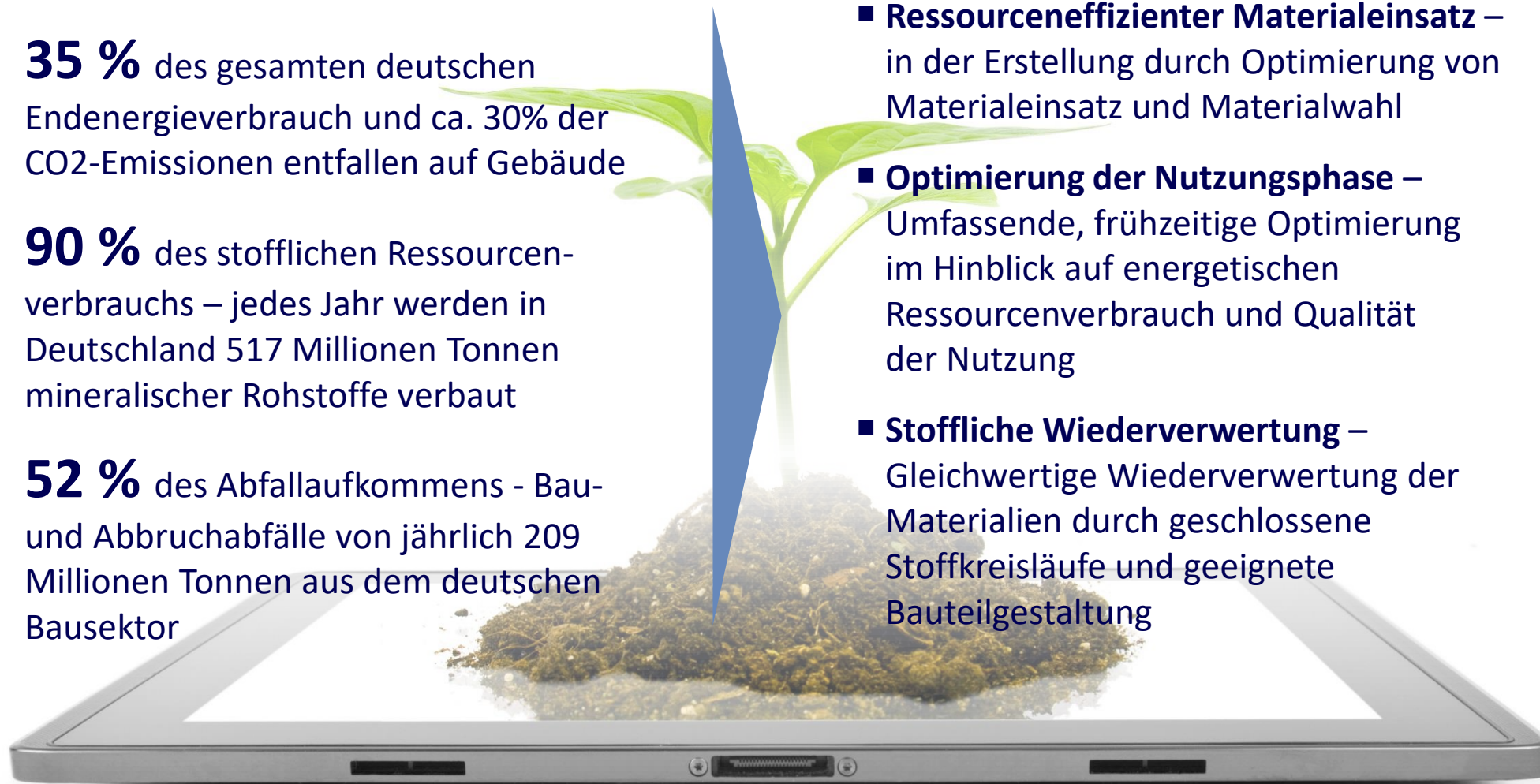


**35 %** des gesamten deutschen Endenergieverbrauch und ca. 30% der CO<sub>2</sub>-Emissionen entfallen auf Gebäude

**90 %** des stofflichen Ressourcenverbrauchs – jedes Jahr werden in Deutschland 517 Millionen Tonnen mineralischer Rohstoffe verbaut

**52 %** des Abfallaufkommens - Bau- und Abbruchabfälle von jährlich 209 Millionen Tonnen aus dem deutschen Bausektor

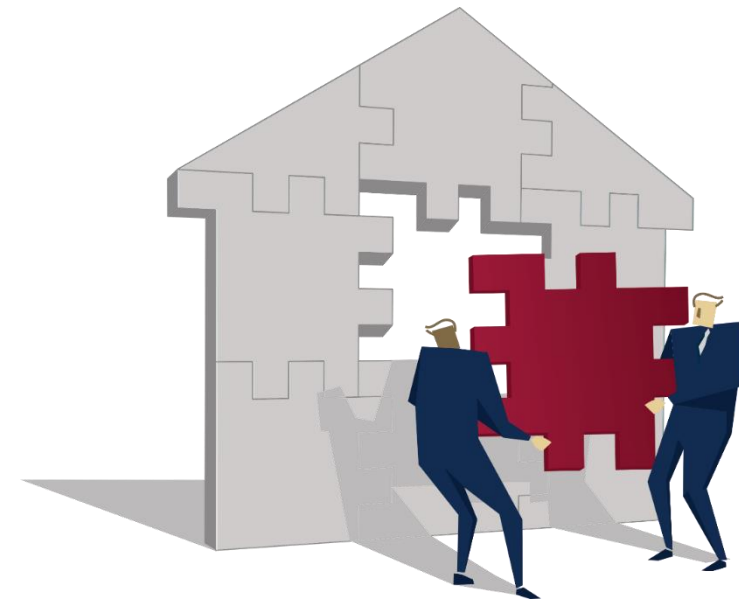
- **Ressourceneffizienter Materialeinsatz** – in der Erstellung durch Optimierung von Materialeinsatz und Materialwahl
- **Optimierung der Nutzungsphase** – Umfassende, frühzeitige Optimierung im Hinblick auf energetischen Ressourcenverbrauch und Qualität der Nutzung
- **Stoffliche Wiederverwertung** – Gleichwertige Wiederverwertung der Materialien durch geschlossene Stoffkreisläufe und geeignete Bauteilgestaltung



# Status und praktische Erfahrungen mit BIM in der Praxis – Chancen für Hersteller, Ausführende und Auftraggeber



- Ein **steigender Anteil der Planer und Fachplaner nutzt BIM regelmäßig** und umfassend. Eine steigende Zahl von Objekten wird vollständig in BIM geplant. International bereits deutlich ausgeprägter als in Deutschland.
- **BIM-Projekte** werden insbesondere dann aufgesetzt, wenn es **der Bauherr oder die Komplexität des Projektes fordert**.
- Bei konsequenter Einführung der integrierten BIM-Arbeitsweise und entsprechender Prozesse, kann der **Aufwand** je Objekt und dessen **Bearbeitungsdauer in der Planung um bis zu 50% reduziert** werden.
- Neben dem **geringeren Aufwand**, wird auch die **Abstimmung** mit weiteren Fachplanern, Gewerken und Beteiligten **effizienter, sicherer und einfacher**. Zudem **geringere Ausführungskosten**.
- Für Hersteller bietet sich eine engere und frühzeitige **Verzahnung** der eigenen **Produkte** mit dem Objekt in **Planung, Ausschreibung und Realisierung**.



**Die zukünftige Relevanz und Notwendigkeit von BIM bzw. integrierter Planung ist unstrittig, bereits heute zeigen sich bei konsequenter Implementierung deutliche Effizienzvorteile!**

# Aktuelle Leuchttürme bei denen BIM konsequent gelebt wird



## Louis Opländer - der erste volldigitale Bauantrag mit BIM



### Der modellbasierte Bauantrag wird Realität

Mit BIM schneller zur Baugenehmigung

- Pilotprojekt BIM-basierter Bauantrag für den neuen Unternehmenssitz der Louis Opländer Heizungs- und Klimatechnik GmbH in Dortmund (Drahtler Architekten)
- Modellbasiert, d.h. 3D-Informationen/ Kenngrößen
- Modellbasierte Bauanträge haben international ihre hohe Effizienz bewiesen

## Vollständig in BIM geplantes HoHo in Wien



- Planung und Projektierung des Holzhochhauses (24 Stockwerke, 84m, zu 75% aus Holz) in BIM
- Modulares Bauen unter konsequentem Einsatz nachwachsender Rohstoffe
- Mit 65 von 66 möglichen Punkten zertifiziert nach Leadership in Energy and Environmental Design (LEED)

## Überlin Tower - Digitales Sonderwunschmanagement



- BERLIN Tower am Steglitzer Kreisel mit 330 Eigentumswohnungen im hohen bis höchsten Standard (CG-Gruppe)
- Sonderwunschmanagement umfassend in digitalem Konfigurator realisiert: Anpassung der Planung, LV, Angebot für Bauherren und Ansteuerung der Supply Chain zum Hersteller und Ausführenden

# Zukunftsbild der digitalisierten Wertschöpfungskette – Veränderte Rollen, Kompetenzen und Schnittstellen (Ausschnitt)



- Entscheiden stärker nach Nachhaltigkeit und Total Cost of Ownership
- Fordern integrierte Planung/ BIM zur Reduktion des Zeit-, Ausführungs- und Kostenrisikos
- Erwarten frühzeitige umfassende Simulationen und Optimierungsrunden
- Haben bereits verhandelte Vereinbarungen mit Herstellern/ definiertes Portfolio
- Nutzen photorealistische VR/ AR Simulationen für frühzeitige und wirkungsvolle Vermarktung

- Viel frühzeitigere Konkretisierung und Optimierung mit Planungsunterstützung durch Hersteller
- Neue Anforderungen an Prozesse, Kompetenzen und Koordinationsrolle
- Unterstützung der Planung durch KI, Bibliotheken, Plattformen, Module, ...
- Weiterentwicklung und Anpassungen der regulatorischen Rahmen bzgl. HOAI, Vergaberegelungen, etc.
- Funktion des BIM-Managers als unabhängiger Koordinator

# Zukunftsbild der digitalisierten Wertschöpfungskette – Veränderte Rollen, Kompetenzen und Schnittstellen (Ausschnitt)



- Bieten umfassende BIM-Leistungen: Planung, BIM4Field, Field4BIM, evtl. Gewerkübergreifende Optimierung, ...
- Deutlich früher und bindender in der Spezifikation/ Ausschreibung
- Stärken ihre Systemkompetenz – Ausweitung des Lösungsumfangs und des Produktsortiments
- Baustellengerechte Vorkonfektionierung, Modularisierung und Direktbelieferung ist Standard
- Fachplaner und Auftraggeber rücken weiter in den Fokus der Marktbearbeitung durch die Hersteller

- Industrialisierung und Modularisierung verändern die Wertschöpfungsstruktur der Verarbeiter – Prefab!
- Separierung in „digitale Elite“ und „Abgehängte“ – auch im kleinteiligen Flächengeschäft
- Große TGA-Betriebe mit umfassender in-house Fachplanungskompetenz und gewerkübergreifendem Leistungsangebot
- Reduktion von Schnittstellen – Effizienzhebel!
- Kleinere Verarbeiter sind umfassend auf die Planungsleistung der Hersteller angewiesen
- Klassische Nachträge fallen infolge integrierter und detaillierter Planung als Erlösquelle weg

# Die konsequente strategische Ausrichtung entlang der Digitalisierung führt zur Neudefinition der eigenen Rolle in der Wertschöpfungskette



Neue Rolle:  
Gestalter der  
Wertschöpfungskette

Herkömmliche Rollen  
Primär Händler/  
Lösungsanbieter

Erfolgreiche Hersteller gestalten die eigene Rolle in der Wertschöpfungskette durch eine zukunftsfähige BIM-Strategie zukunftsfähig!

- Neue Geschäftsmodelle/Erlösquellen Wertschöpfungsstruktur neu gedacht (z.B. Hersteller/ Planer/ Verarbeiter-Plattformen)
- Zukunftsfähige Differenzierung

- BIM als Element der Digitalisierungsstrategie
- Weiterentwicklung der eigenen Rolle in der WSK
- Integration der Wertschöpfungsprozesse mit Kunden und Partnern → Bindung, Komplexitätsreduktion, Effizienz

- BIM wird als wichtiges Element der strategischen und strukturellen Ausrichtung verstanden und gelebt
- Klassische BIM-spezifische Leistungsangebote (z.B. Nutzung von Plattformen, saubere Integration, Kooperationen in der WSK, Konfiguratoren)

- „BIM das notwendige Übel“ ohne Bezug zur Strategie
- Bereitstellung von BIM Daten auf der eigenen Webseite und übergreifender Plattformen
- Häufig nachträgliche Erstellung von BIM-Datenmodellen

# Zur erfolgreichen Implementierung einer BIM-Strategie sind verschiedene Gestaltungsparameter zu berücksichtigen



## Sechs zentrale Gestaltungsparameter der BIM-Strategie-Implementierung



## Erfolgshebel für BIM-Strategien aus der Praxis

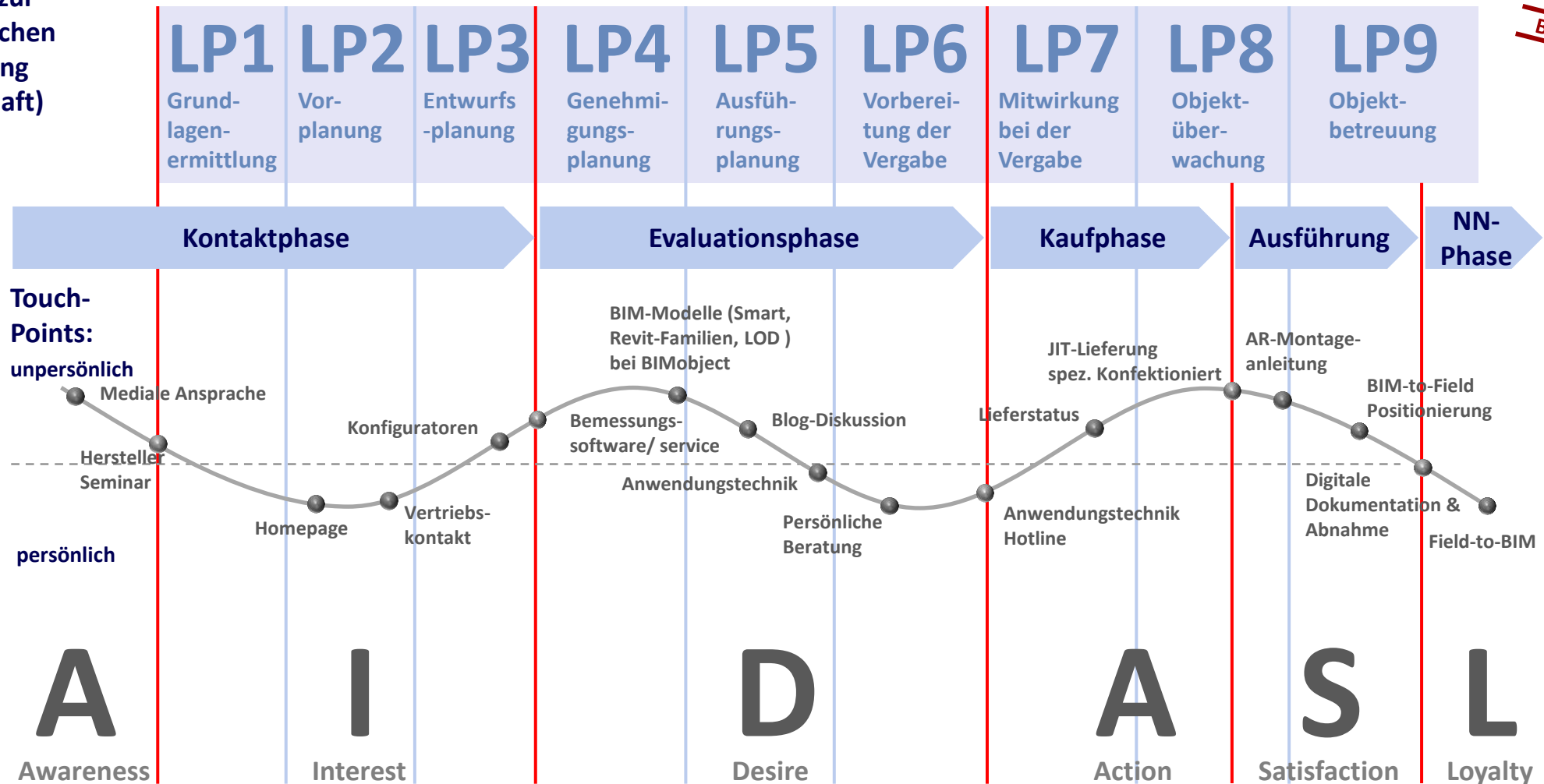
- Zur erfolgreichen Implementierung von BIM in Anwendung oder Strategie sollten sämtliche Gestaltungsparameter berücksichtigt werden – nur einzelne Aspekte zu berücksichtigen reduziert den BIM-Strategieerfolg deutlich.
- Organisationen die in der Implementierung ihrer BIM-Strategie sämtliche sechs Gestaltungsaspekte berücksichtigen sind in der Praxis nachweislich erfolgreicher.
- Die Verknüpfung der BIM-Strategie mit der übergeordneten Digitalisierungs- bzw. Unternehmensstrategie ist von besonderer Bedeutung für den Erfolg.



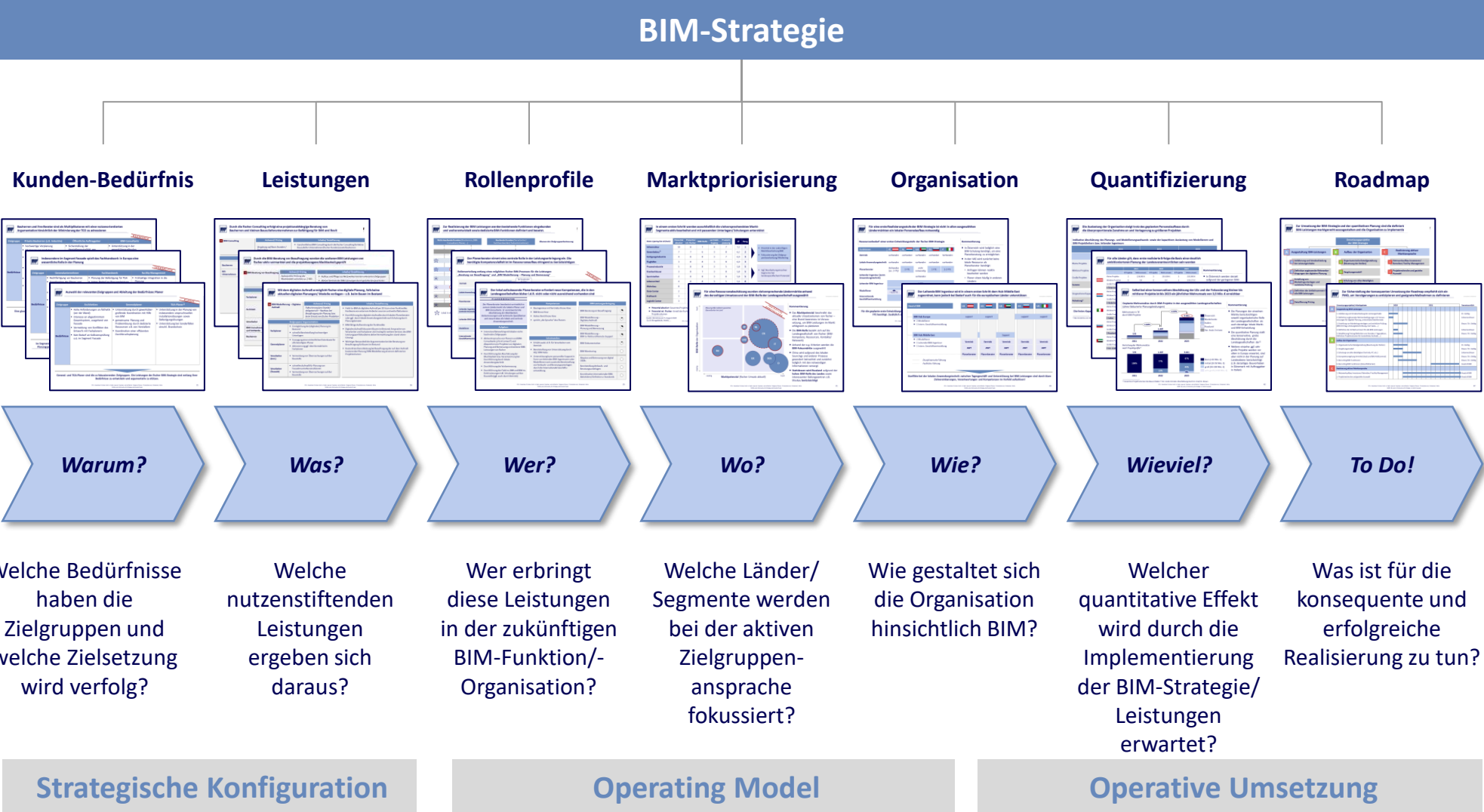
# Entlang der Customer Journey (CJ) sind die BIM-spezifischen Touch-Points/ Leistungselemente nutzenstiftend und zukunftsweisend auszugestalten



Struktur zur systematischen Gestaltung (beispielhaft)



# Eine fundierte BIM-Strategie beantwortet sämtliche wichtigen strategischen Fragestellungen und liegt implementierungsfähig vor



# Beispielhafter Projektansatz zur Erarbeitung und Umsetzung Ihrer BIM-Strategie



Projektschritte, Methoden und Ergebnisse im Überblick:



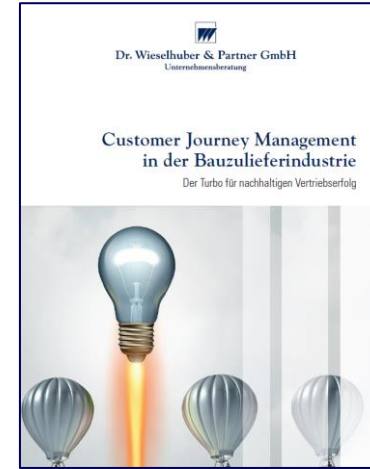
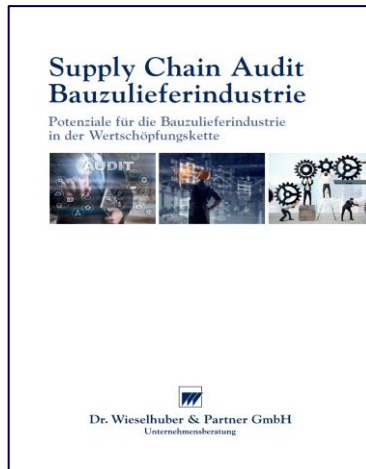


## Fazit zur erfolgreichen strategischen Antwort auf BIM

1. Implementieren Sie **BIM/ integrale Planung bzw. „seamless data integration“** konsequent als einen **Baustein** ihrer **übergeordneten** und **umfassenden Digitalisierungsstrategie!**
2. Bauen Sie Ihre **digitale Kompetenz** konsequent und zielgerichtet **als differenzierende Wettbewerbsstärke** auf und aus – Sie steigern damit Ihre Zukunftsfähigkeit und Robustheit!
3. **Fangen Sie** klein aber systematisch **an** und überzeugen so zügig mit **erfolgreichen Leuchttürmen!**  
Die erste Grundlage sind nutzenstiftende BIM-Daten und deren Bereitstellung bei BIMobject.
4. **Begreifen Sie BIM als Ihre Branchenzukunft** und richten Sie Ihr Unternehmen konsequent darauf aus, um so Ihre **Zukunftsfähig abzusichern!**
5. Ziehen Sie in Erwägung dieses **Themenfeld parallel zu bestehenden Strukturen** – gleich eines „**Schnellbootes**“  
– zu etablieren, damit werden Trägheit und Widerstände reduziert!



# Aktuelle Publikationen zu verschiedenen unternehmerischen Gestaltungsfeldern in der Bauzulieferindustrie – sprechen Sie uns an!



## Vertrieb im Fachhandwerk 2020+

- Herausforderungen des Fachhandwerks und Anforderungen an die vertriebliche Betreuung durch Hersteller und Handel
- Fundiert auf 500 Interviews mit Fachhandwerkern aus fünf Gewerken

## SCM-Audit Bauzulieferindustrie

- Performancesteigerung durch SCM-Excellence
- Audit zur gezielten Identifikation von Potenzialen in der Supply Chain von Herstellern der Bauzulieferindustrie

## BIM – are you ready?

- Reifegrad, Herausforderungen und Gestaltungsmuster auf dem Weg zur digitalen, integrierten Wertschöpfungskette Bau 2025+ – Implikationen für die Industrie
- 200 Interviews mit Planern, Bauunternehmen und Herstellern

## Customer Journey Management in der BZI

- Transparente Darstellung des CJM Ansatzes in der Bauzuliefer Industrie
- Gedanken zur Aktiven Gestaltung der Kundenreise aus der Praxis
- Performancesteigerung in Vertrieb und Marketing durch optimalen Ressourceneinsatz

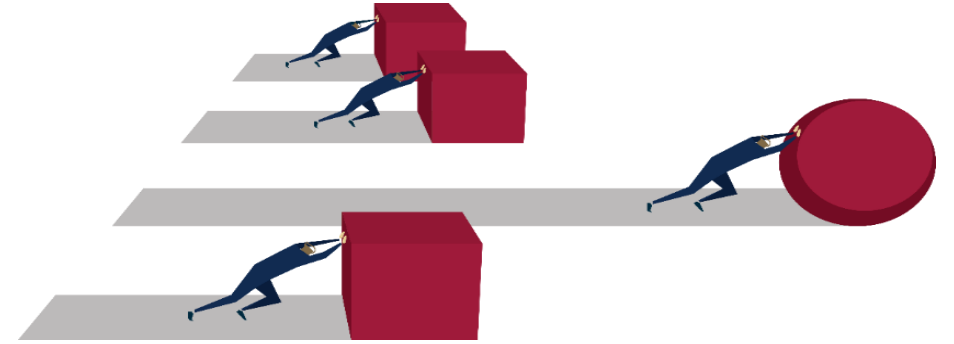
## Zukunft Messe

- Messe ohne Messe – ein fiktiver Gedankenaustausch über neue Formen der Präsentation
- Entwicklung eines Zukunftsfahrplans für das eigene Messekonzept

## Corona – und dann? Studie in der Bauzulieferindustrie

- November 2020: wie erleben Unternehmen der Branche die Corona-Pandemie, wie reagieren sie und wie sehen sie die Marktentwicklung
- Gewerübergreifende empirische Studie unter Unternehmensentscheidern in DACH

Wir gestalten Erfolge



## Florian Kaiser

Partner,  
Leiter Geschäftsbereich  
Bauzulieferindustrie/ Elektroindustrie

+49 89 286 23 269

+49 151 551 359 28

kaiser@wieselhuber.de



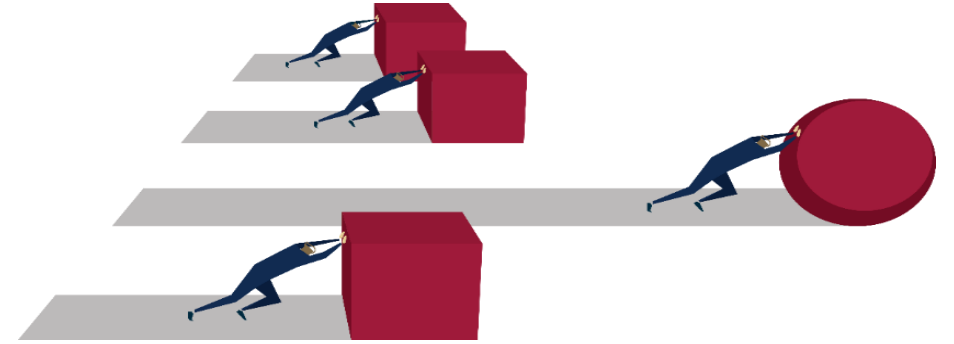
**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de

www.wieselhuber.de

# Wir gestalten Erfolge

STRATEGIE  
INNOVATION & NEW BUSINESS  
DIGITALISIERUNG  
FÜHRUNG & ORGANISATION  
MARKETING & VERTRIEB  
OPERATIONS  
CORPORATE RESTRUCTURING  
PERFORMANCE IMPROVEMENT  
FINANCE  
INSOLVENZBERATUNG  
CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Performance Improvement, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branchen und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-How und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

Unser Anspruch ist es, Wachstum- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

[info@wieselhuber.de](mailto:info@wieselhuber.de)

[www.wieselhuber.de](http://www.wieselhuber.de)