

# Clayco

## Kundengewinnung auf Basis der Vorteile von BIM



**„Wir sprechen mit den Kunden über die Vorteile, die wir mit BIM realisieren können ... beispielsweise klarere Entwürfe, straffe Zeitpläne und eine optimierte Umgebung.“**

**– Tomislav Žigo**

Director of Virtual Design and Construction  
bei Clayco

Als Unternehmen, das Full-Service-Leistungen in den Bereichen Immobilienentwicklung, Design-Build und Bauausführung anbietet, sieht sich Clayco in der Pflicht, qualitativ hochwertige Gebäude zeit- und budgetgerecht fertigzustellen. Das Unternehmen wurde 1984 gegründet und beschäftigt derzeit mehr als 1.000 Mitarbeiter. Dieses Interview wurde 2013 an der Autodesk University geführt.

**F: Welche Arten von Projekten werden von Clayco durchgeführt?**

**A:** Clayco ist ein Design-Build-Unternehmen mit Hauptsitz in Chicago und einer Niederlassung in St. Louis. Wir übernehmen Projekte ganz unterschiedlicher Art, unter anderem in den Bereichen Bildungswesen, Gesundheitswesen, Großunternehmen und Gastgewerbe. Prinzipiell gibt es keine Projekte, vor denen wir zurückscheuen, da wir aus unserer Sicht über die Erfahrung und das Know-how verfügen, um Projekte vielfältigster Art abzuwickeln.

**F: Bei wie vielen dieser Projekte setzen Sie BIM ein?**

**A:** BIM spielt bei allen unseren Projekten eine Rolle. Allerdings kann der Grad der Involvierung je nach Projekt variieren. Planung ist zu 100 % BIM, ebenso die Koordination. Bei vielen Projekten setzen wir auch anspruchsvollere BIM-Prozesse ein. Beispiele hierfür sind Nachhaltigkeitsanalyse, Baukostenermittlung, Zeitplanung, Baustelleneinsatz und Inbetriebnahme.

**F: Wie würden Sie den Nutzen von BIM beschreiben?**

**A:** BIM erhöht die Klarheit und Übersichtlichkeit des Entwurfs. Diese Klarheit bringt Vorteile für die verschiedensten Aspekte eines Projekts. Entwurfsabsichten lassen sich den Kunden leichter vermitteln, sodass sie schneller und umfassender darauf reagieren können. BIM verkürzt die Koordinationszeiten. Baustellenmannschaften können die Absichten des Entwurfs klarer erkennen und besser nachvollziehen. Wir sehen auch Vorteile, die sich aus der Verwendung von Modellen für die Durchführung einer Berechnung der Gebäudeleistung ergeben. Der damit einhergehende Nutzen reicht weit über die Projektabwicklung hinaus. Wir können bessere Gebäude errichten, in denen unter Umständen gesündere Arbeitsbedingungen herrschen oder effizienter mit Energie umgegangen wird.

**F: Ist BIM hilfreich, um zusätzliche Aufträge zu gewinnen?**

**A:** Wir betrachten den Verkaufsprozess nicht als etwas, das auf bestimmte Projekte ausgerichtet ist. Wir versuchen, die Kunden auf der Basis unserer Erfahrung von uns zu überzeugen – von unserer Fähigkeit, die Gebäude zu errichten, die sie benötigen. BIM ist das, was wir tun, und wir bemühen uns, es wirklich gut zu tun.

**F: Wie kommt BIM bei Ihrem Verkaufsprozess ins Spiel?**

**A:** Wir sprechen mit dem Kunden über die Vorteile, die wir mit BIM realisieren können. Wir verweisen auf unsere Erfahrung beim Informationsmanagement und erklären, wie wir die bereits angesprochenen Vorteile realisieren, beispielsweise besser nachvollziehbare Entwürfe, straffe Zeitpläne und eine optimierte Umgebung. Das sind die Dinge, auf die Kunden Wert legen. Der BIM-Prozess ist sozusagen Teil unserer DNA. Wir sind seit 10 Jahren bestens damit vertraut. Aber BIM kann leicht zu einem Modewort verkommen oder als solches wahrgenommen werden. Deshalb bemühen wir uns, den Begriff „BIM“ in Gesprächen mit potenziellen Kunden nicht zu erwähnen. Stattdessen erklären wir, wie wir einen modellbasierten Prozess nutzen, um bessere, stärker integrierte Projekte abzuwickeln.

**F: Inwieweit zeigt sich dieser Ansatz bei Ihrer Zusammenarbeit mit Kunden während der Projekte?**

**A:** Für unsere Branche insgesamt gilt, dass wir uns stärker darum bemühen müssen zu verstehen, was unsere Kunden brauchen. Außerdem müssen wir die Geschäftsmodelle der Kunden besser verstehen. Damit meine ich, dass wir niemals aus den Augen verlieren dürfen, wie ein Gebäude nach dem Bau genutzt werden soll. Das Gebäudemodell sollte die Ziele des Kunden widerspiegeln, und wir arbeiten zusammen mit dem Kunden daran, diese Ziele zu definieren. Die Ziele fließen in die Leistungsberechnung ein, die uns BIM ermöglicht. Auch hier läuft es wieder darauf hinaus, eine optimierte Umgebung zu schaffen und Projekte besser abzuwickeln.