

„Newforma ist ein Game-Changer“

Personal Information Manager

Gespräch mit Andres Garcia Damjanov, Sales Director Central / Eastern / South Europe, über die Stärken der Enterprise Information Manager Software Newforma

Andres Garcia Damjanov ist International Sales & Business Development Director von Newforma Deutschland.



Quelle: Newforma

THIS: Was ist das Besondere am Newforma-Informationsmanagement?

Andres Garcia Damjanov: Newforma hilft dabei, Ihren kompletten digitalen Bestand an Informationen zu kapitalisieren. Zusammengefasst. Alles, was Sie bis jetzt schon generiert haben, wird durchsuchbar und verständlich. Unabhängig vom Dateiformat oder dem Speicherort der Datei auf dem Server.

THIS: Wo liegt der Unterschied zu den üblichen PC-Suchfunktionen, beispielsweise von Windows Explorer?

Andres Garcia Damjanov: Wenn ich im Explorer etwas suche, dann geht der Explorer etwas suchen. Der geht und schaut und scannt. Das dauert. Bei einem umfangreichen Bauprojekt kann man zum Beispiel in der Zwischenzeit das Büro verlassen, Essen gehen, und hat, wenn man zurückkommt, immer noch nicht alle Emails durchsucht. Das dauert ewig.

Newforma geht nicht suchen – Newforma findet. Genau wie Google hat es im Vorfeld den kompletten Datenbestand bereits indexiert, so dass, egal was Sie tippen, in Echtzeit alles aufpoppt. Abgesehen davon könnten Sie – wir sind ja in der Baubranche – mit dem Explorer zum Beispiel niemals in eine CAD-Datei hineinschauen, die gezippt im Anhang einer Email von vor zehn Jahren liegt.

Der Explorer kann einfach nicht in eine CAD-Datei oder in ein BIM-Modell hineinschauen. Der Explorer schaut in das, was Text ist, in die Header oder in den

Text selbst. Aber so wie es in die Anhänge geht, wird es kompliziert. Wir haben es mit ungefähr 240 Dateiformaten zu tun, mit denen Architekten, Planer oder Bauingenieure zu tun haben.

THIS: Wie groß ist der Aufwand, die Software einzurichten?

Andres Garcia Damjanov: Das dauert ungefähr 24 Stunden, am zweiten Tag sollte alles laufen. Die Schulung könnte sogar an einem Tag laufen, wir splitten diese aber lieber auf zwei oder drei halbe Tage.

THIS: So kurz nur?

Andres Garcia Damjanov: Haben Sie schon mal eine Schulung zur Suchfunktion von Google gehabt? Nicht wirklich, oder? Es klappt trotzdem.

Newforma ist ähnlich benutzerfreundlich, es gibt sofort einen Mehrwert. Wenn man irgendwelche Cloud, EDMS, oder andere derartige Projekträume aufsetzt, um Sachen zu finden, kämpft man ja meistens mit den 700 Arbeitern, die dann sagen: „Das ist zu langsam. Ich mach das mit meiner Dropbox“.

Bei Newforma ist das umgekehrt. Die Akzeptanz der Leute ist ipso facto.

THIS: Wenn ich jetzt zu einem bestimmten Projekt alle Daten zusammensuche, wie kann ich die an einen anderen weitergeben? Oder muss der aufs Neue selber suchen?

Andres Garcia Damjanov: Der Kern von „Newforma“ ist das Managen der Informationen. Finden und im Kontext interpretieren ist ja nur der erste Schritt. Dann schreibt man eine E-Mail, sendet eine Transmission oder das, was man gefunden hat, plus weitere andere Sachen, die meinetwegen in anderen Niederlassungen liegen, zusammengepackt als ein Dokumentensatz; das gibt man dann für jemanden frei.

Es kann über so eine Art Webportal an Externe gehen, zum Beispiel an Subunternehmer. Es gibt vier bis fünf Arten, dann Sachen weiterzuleiten oder aus diesem Dokument direkt eine Aktivität zu machen oder ein Meeting aufzusetzen mit diesem Dokument plus weitere. Newforma deckt das komplette Management der Informationen ab.

Dieser Oho-Effekt beim Suchen ist natürlich da, aber das ist ja immer nur der Anfang eines Prozesses. Das

deckt Newforma ab bis zum Ablegen der Daten beispielsweise in einen Projektraum.

THIS: Ein Beispiel: Vor fünf Jahren war ich Projektverantwortlicher, inzwischen bin ich Geschäftsführer. Jetzt habe ich ein neues Projekt auf dem Schreibtisch und mir fällt ein: Wir hatten damals eine Besonderheit. Da hatten wir einen speziellen Lieferanten oder einen speziellen Dienstleister oder ein bestimmtes bauausführendes Unternehmen.

Den Bedarf hatten wir seitdem nie wieder, bis jetzt, aber jetzt will ich an den noch mal ran. Nun möchte ich wissen: Wer hat vor fünf 5 Jahren bei dem Projekt noch mal XY gemacht? Diese Information soll an meinen verantwortlichen Bau- oder Projektleiter weitergereicht werden. Wie lange dauert das?

Andres Garcia Damjanov: Unter 10 Sekunden, sicher.

THIS: Wirklich?

Andres Garcia Damjanov: Kein Quatsch. Wie bei Spotify – wo die Informationen liegen, kann dem Kunden egal sein. In dieser Niederlassung oder einer anderen, verteilt auf mehrere Niederlassungen, auf irgendeinem Netzwerk-Laufwerk. Ich öffne mein Programmfenster, und finde alle meine Projekte oder nur die der letzten Jahre wie in Playlisten. Ob Sie sich an einen Namen erinnern, an ein Schlagwort, bestimmte Begriffe per Minuszeichen ausschließen – egal.

Die Möglichkeiten zu suchen und zu filtern hat man schnell raus. Das erste Ergebnis liegt in unter 10 Sekunden vor. Man öffnet das Projekt findet hunderttausend Dateien. Man schreibt einen neuen Namen oder Begriff, und schon schrumpft das Ergebnis auf 800. Von da bis da, mit dem, von – an... So, wie man das eintippt, sieht man, wie das Ergebnis herunterschrumpft. Irgendwann habe ich nur noch 3, die da sind. Sieht aus wie Windows. Unter 10 Sekunden müsste es hinhalten. Die schaue ich mir an, und ab da kann ich rechts klicken, weiterleiten an ...

Als ich das zum ersten Mal gesehen habe, war ich ziemlich beeindruckt. Ich bin selber viele Jahre Architekt und Projektsteuerer gewesen, bevor ich in die Softwarebranche kam. Dieses Know-how, der sich bei den Menschen aufbaut in den Projekten, gehört auf einmal wieder dem Unternehmen, der Geschäftsführung. Warum hat ATP nach nur zweimonatiger Testphase 700 Sitzplätze ausgerollt? Der Inhaber, Herr Achermann, sagte mir: „Ich habe zum ersten Mal wieder Autorität über die Informationen. Die hatte ich seit Jahren verloren.“

Wenn der etwas wollte, musste er jemanden anrufen. War das abends oder am Wochenende, musste er warten. Und dann, weil er der Chef war, schickte der Angerufene alles, was er gefunden hatte, in einer fetten ZIP-Datei: Jetzt komm mal damit klar. Newforma ist ein Game-Changer.

THIS: Sind diese Sitzplätze oder Lizenzen personalisiert?

Andres Garcia Damjanov: Ja. Newforma dockt sich an Ihr Outlook an. Das heißt, wenn Sie morgens den Computer aufmachen, läuft ja was im Hintergrund, nämlich Sie schalten sich in Ihren Microsoft-Account, in Ihren Outlook-Account und in Ihren „Newforma“-Account.

THIS: Ab welcher Unternehmensgröße lohnt sich das?

Andres Garcia Damjanov: Wir haben einen Kunden hier in Deutschland, das sind 3 Leute. Und wir haben Kunden, die sind 3500. Das spielt keine Rolle, weil man ja eine bestimmte Anzahl „Sitzplätze“

kauft. Wenn sie einem nicht gefallen, braucht man sie nächstes Jahr nicht zu erneuern. Das heißt: Je nach Anzahl – in der Größenordnung zwischen 200 oder 300 Euro pro Sitzplatz, je nach Größenstaffel, habe ich Zugriff. Risikofrei, nicht-invasiv – wenn es nicht funktioniert hat, ist man im nächsten Jahr nicht mehr dabei. Das ist ja das Schöne: Man braucht keine Exit-Strategie. Ich habe 1000 Sitzplätze, komme in eine Krise, dann habe ich nächstes Jahr eben nur 10. Probieren Sie das mal mit einem Dokumentenmanagement-System.

Newforma Germany GmbH
www.newforma.de



Wählen Sie **THIS – Tiefbau Hochbau Ingenieur-
bau Straßenbau** für Ihre Strategie aus, wenn Sie
Ihre Positionen mit den Besten besetzen wollen.
Ohne Streuverlust! Print und online!



Techn. Angestellte/-n

Gr. 10 TVAO

Ihren Aufgaben gehören: Ingenieurmäßige Planung, Bau und U
tragen und anlagenreiches kommunikationstechnisches Kabel
für Fernmelde-, Verkehrssignal- sowie sonstige betriebliche
Planung, Realisierung und Instandhaltung von Planungsinstan
zen von Fernmeldeanlagen, Koordinierung
Herstellung von ingenieurmäßigen Über
tragungsprojekten (D

Benötigen Sie weitere Informationen?

Nicole Euler

Telefon: +49 5241 80-75019

E-Mail: nicole.euler@bauverlag.de