




Planungs- und Bauprozesse

 **DETAILplus:** das komplette Interview auf englisch: www.detail.de/02 

 Weitere Infos zum Thema Hard- und Software unter: www.deutscher-baukatalog.de

Sean Flaherty ist seit 1985 im CAD-Bereich tätig. Er ist einer der Entwickler »der ersten Stunde«. Begonnen hat er seine Arbeit, als Vectorworks noch MiniCAD hieß und reines 3D-Tool war. Flaherty war für die Integration der Zeichenfunktionen in MiniCAD zuständig, um ein vollwertiges CAD-Programm zu schaffen.



CAD-Systeme – vom einfachen Planungs-Tool zum komplexen Visualisierungsprogramm

Sean Flaherty, CEO von Nemetschek Nordamerika, ist seit über 20 Jahren in der CAD-Branche tätig. Wie kaum ein anderer steht er dabei für das Programm Vectorworks, denn er gehörte schon 1985 zu den Mitentwicklern der renommierten Software. DETAIL-Redakteur Tim Westphal nutzte die Chance auf der diesjährigen Deubau in Essen mit Flaherty zu sprechen und ihm einige persönliche Statements zur aktuellen aber auch zur zukünftigen Entwicklung von Vectorworks, BIM & Co. zu entlocken.

DETAIL: Herr Flaherty, ComputerWorks mit der Marke Vectorworks gehört seit einigen Jahren zum Nemetschek-Konzern. Welche Vorteile bietet die Kooperation mit den Schwesterunternehmen in der Gruppe?

Flaherty: Nemetschek ist als Holding organisiert, in der 10 verschiedene Marken eigenständig agieren. Jedes Unternehmen und jeder CEO verfolgt seine eigene Strategie. Eine der größten Stärken ist, dass Nemetschek Einzellösungen für jeden Kunden und jeden Industriezweig anbietet, die auf die Kundenwünsche angepasst sind. Zweimal im Jahr treffen sich die Köpfe der Entwicklungsteams und tauschen Informationen aus. Dieses Treffen ist sowas wie ein »Schmelztiegel« voller Ideen. Darüber hinaus gibt es noch weitere Synergien. Wir haben zum Beispiel ein Entwicklerteam in Bulgarien angesiedelt, das heute als »Spin Out« nur noch zu 20% zu Nemetschek gehört – und damit ein gutes Beispiel dafür ist, wie wir unsere Forschungs- und Entwicklungskompetenz in den Markt tragen. Über dem Ganzen stehen nur wenige Schlüsselaufgaben, wie z.B. der IFC-Datenaustausch, die alle Produkte kennzeichnen.

DETAIL: Sprechen Sie mit den verschiedenen Software-Lösungen und Marken auch unterschiedliche Märkte an?

Flaherty: Nein, wir teilen den Markt. Nehmen wir Deutschland als Beispiel. Hier haben wir die meisten unserer »Brands« vertreten. Im

BIM-Segment gibt es Vectorworks Architect, ArchiCAD und Allplan. Alle drei stehen im Wettbewerb um den gleichen Markt, aber mit vollkommen verschiedenen Ansätzen. Auch wenn man sich die Produkte und die Vertriebswege anschaut, sind sie alle komplett anders aufgestellt. Es ist wahrscheinlich der BIM-Bereich, wo wie die meisten Überschneidungen bei den Kunden haben. Ich denke, es ist eine der Konzernstrategien – der eine Kunde arbeitet mit Programmen am Macintosh-Computer, der Andere ist mehr auf den Preis fixiert, ein Dritter weniger – wir bieten eine Bandbreite an Leistungen, die es dem Kunden ermöglichen die für ihn beste Lösung herauszupicken.

DETAIL: Bleibt die Software-Entwicklung für die einzelnen Programme auch zukünftig weitgehend unabhängig?

Flaherty: Ja, so ist es. Wir haben einige Gemeinschaftsprojekte, aber der Großteil der Teams ist noch immer unabhängig.

DETAIL: Lassen Sie uns über das aktuelle Vectorworks sprechen. Was sind die wichtigsten Neuerungen der Software?

Flaherty: Bereits mit der vorherigen Version haben wir den Parasolid-Rechenkern eingeführt, der eine der grundlegendsten Neuerungen bleibt. Parasolid kommt ursprünglich aus der Automobil- und Flugzeugbranche und ist jetzt ein Teil der BIM-Welt. Im Markt wird noch immer über die Relevanz von BIM diskutiert, welche Planer es nutzen sollten und für welche Projekte es sinnvoll ist. Das verunsichert die Leute, unsere Kunden eingeschlossen. Sie fragen sich: »Wird dieser 3D-Fokus der Programme mir nutzen, wenn ich gar keine Gebäude mit Freiformen plane?« Ich freue mich darauf, wenn mehr Planungen in 3D entstehen und in der Praxis stärkeren Einzug halten. Doch die große Frage für ein Architekturbüro bleibt, ob es sich BIM leisten kann. Also müssen wir daran arbeiten 3D so effizient zu machen, wie die Planung in 2D heute schon ist und gewährleisten, dass die Arbeitsumgebung für

alle, die weiterhin in 2D arbeiten möchten, zukünftig noch funktioniert. Bei anderen BIM-Lösungen kann man sehen, dass die 2D-Ausstattung der Programme schon jetzt ein »Stiefkind« ist. Ganz nach dem Motto: »Du kannst so arbeiten wenn du willst, aber wir befürworten es nicht.«

DETAIL: Die Integration des Parasolid-Rechenkerns war also nicht so naheliegend, wie es scheint, oder?

Flaherty: Nein, war sie nicht. Wir erleben, dass sich seit Jahren der CAD-Markt hin zu qualitativen 3D-Lösungen entwickelt. Jahr für Jahr haben die Kunden mehr Auswahl an 3D-Software. Wir haben diesen Trend kommen sehen. Im Jahr 2000 stellten wir einen Mitarbeiter ein, der für die wichtigen Firmen aus dem MCAD-Bereich (Mechanical CAD, Red.) gearbeitet hat. Wir fragten ihn, ob er uns bei unserem 3D-Projekt unterstützen kann. Die ganze Industrie, der ganze BIM-Markt liegt weit hinter den Entwicklungen der MCAD-Welt zurück. Die Automobil- und Flugezeugindustrie hat uns den Weg gewiesen – virtuell, am Computer.

DETAIL: Was bedeutet Virtual Reality in diesem Zusammenhang?

Flaherty: Es bedeutet, riesige Datenmengen zu managen. Und wenn Sie keine entsprechende Rechenleistung haben, diese Daten zu managen, ist das Spiel früher oder später aus. Dann sagen Sie: »Ich kann diese riesigen Daten nicht händeln, ich bin nicht flexibel genug!«

DETAIL: Also brauche ich neue Hardware, wenn ich mir Vectorworks kaufe?

Flaherty: Nein, weil Sie die CPUs des Rechners nur effektiver nutzen. Parasolid ist absolut Multi-Core-tauglich. Eines der Dinge, die uns an Parasolid gereizt haben, ist die Möglichkeit, Aufgaben zu spalten: die CPU errechnet die Geometrie, die GPU (Grafikkarte, Red.) ist für das Rendering zuständig.

□ www.vectorworks.de