

Wer WhatsApp beherrscht, beherrscht auch smino

Intuitive Kollaborationslösung für die Baubranche. Christoph Degendorfer und Matthias Köck haben ambitionierte Ziele: „Wir wollen in Österreich Marktführer werden“.

Das Gespräch führte: Michael Neubauer

„smino“ wurde 2016 von Sandor Balogh und Silvio Beer in der Schweiz mit dem Ziel gegründet, der Baubranche ein digitales Werkzeug zur Bewältigung der aktuellen und zukünftigen Herausforderungen bereit zu stellen. Seit knapp einem Jahr ist smino nun auch in Österreich im Einsatz. Aber warum eigentlich?

Christoph Degendorfer: smino wurde in der Schweiz gegründet und hat sich dort in den letzten Jahren sehr gut entwickelt. Da war es naheliegend, auch die anderen deutschsprachigen Märkte anzugehen. Der Markteintritt in Österreich erfolgte über die Übernahme von Bim Spot, einem von mir gegründeten BIM-Software-Unternehmen. Für alle Beteiligten war die Zusammenführung eine Win-Win-Situation.

Matthias Köck: Es wurden zwei Welten zusammengeführt, die einander perfekt ergänzen.

In der Schweiz wurden – wie ich der Homepage entnehmen konnte – bereits über 8.000 Projekte mit smino realisiert. Wurde die Schweiz zu klein?

Degendorfer: Die meisten Projekte wurden bisher in der Schweiz umgesetzt, auch in der französischsprachigen Westschweiz sind wir aktiv. Es gibt aber auch internationale

Projekte – in Spanien, den USA oder eben auch in Deutschland und Österreich.

„In Österreich sehen wir ein riesen Potential für smino und möchten daher nun den Erfolg am Schweizer Markt duplizieren.“

Christoph Degendorfer,
[smino](#)

Das heißt, die Software ist in unterschiedlichen Sprachen erhältlich?

Degendorfer: Aktuell sind sieben Sprachversionen am Markt erhältlich.

Was ist die große Herausforderung im österreichischen Markt?

Matthias Köck: Eines vorweg: smino hat den Anspruch, sich international zu etablieren, und ist darauf angewiesen, außerhalb des Heimatmarkts zu wachsen. Die Schweiz ist und bleibt der wichtigste Markt und bietet uns die Basis für die Expansion. Das ist nun in einem ersten Schritt der DACH-Raum. Als „Software-as-a-Service“-Anbieter haben wir technisch die Möglichkeiten, unsere Lösungen rasch zu skalieren und potenziell unbegrenzt vielen Kunden anzubieten.

In der Schweiz kennt uns fast jeder. Kein Wunder – über 19.000 registrierte Unternehmen stehen auf unserer Kundenliste. In Österreich sind wir ins kalte Wasser gesprungen. Hier bauen wir eine Marke von null auf. Die größte Herausforderung ist, die Marke zu stärken, die ersten Kunden zu haben und die ersten Projekte zu realisieren.

Wir wollen den Markt sukzessive mit einem gesunden Wachstum aufbauen, sodass wir in den nächsten Jahren den Status als Nummer-Eins-Plattform, den wir in der Schweiz haben, auch in Österreich hinbekommen.

Degendorfer: Die größten Unterschiede in den Märkten liegen darin, dass wir in der





Matthias Köck

Matthias Köck, Sales-Experte mit internationaler Erfahrung, absolvierte die Vienna Business School in Mödling und glänzte im Projektmanagement mit Kunden wie Intel und Sony. Vom Projektmanagement wechselte Matthias ins Sales Management einer Software Firma und ist seit September 2022 bei smino engagiert. Beim Wandern und Bergsteigen nimmt er sich die Zeit zum Nachdenken, beim Tennis gewinnt er nicht nur Punkte, sondern trainiert auch seine Konzentration und das Reisen bietet ihm Abwechslung.

Schweiz schon sehr früh am Markt waren. Die Firma wurde 2016 gegründet – 2018 war der Markteintritt. Dementsprechend hatten wir fünf Jahre Zeit, die Marke aufzubauen. In Österreich sind schon Mitbewerber am Markt. Das ist aber auch gesund und gut für uns.

Wie in der Schweiz sind auch in Österreich die Bauherren oder die Architekturbüros die Entscheidungsträger. In der Schweiz ist man risikofreudiger. In Österreich ist man Neuem gegenüber nicht sehr aufgeschlossen. Österreichische Unternehmen setzen gerne auf etablierte Unternehmen – auf Unternehmen, die sie kennen.

Man kann sagen, dass sich die charakteristischen Klischees, die man über Deutschland, Österreich und die Schweiz hat, bestätigen. Der Schweizer ist ein Pragmatiker, der eine Lösung gut findet und dann sofort reinght. Er denkt vielleicht auch längerfristiger. Die Lösungen werden sehr oft vom ganzen Lebenszyklus her angeschaut und gedacht. In Deutschland sehen wir hingegen oft sehr intensive Evaluierungsprozesse, bei denen viele Lösungen durchleuchtet werden und sehr analytisch vorgegangen

„Digitalisierung und Prozessoptimierung helfen, Zeit und Geld zu sparen. Und genau das bietet smino.“

Matthias Köck,
[smino](#)

wird. Und Österreich würde ich in der Mitte zwischen den beiden Zugängen sehen.

Wo liegen die gravierenden Unterschiede zu den bereits etablierten Systemen in Österreich oder Deutschland, wenn man es auf drei Punkte runterbrechen müsste?

Legendorfer: Unsere Software ist im Gegensatz zu Speziallösungen, die einen Prozess oder eine Funktion abdecken, sehr breit aufgestellt. Mit smino ist die komplette Projektabwicklung möglich. Das ist sehr angenehm, weil ich mich nicht in fünf Lösungen einloggen muss und Silos habe,

sondern eine durchgängige Lösung nutzen kann. Das ist der eine Punkt. Der zweite Punkt ist, dass unser Tool sehr einfach zu verwenden ist. Wir kratzen gerade an der Marke von 40.000 Usern – haben aber nur zwei Personen im Support sitzen, die den Usern Hilfestellungen geben. Allein dieses Verhältnis zeigt, wie einfach unsere Lösung zu bedienen ist. Das ist ein wesentlicher Faktor: Teams verändern sich. Mitglieder kommen und gehen. Das Onboarding ist sehr einfach und die Lösung selbsterklärend. Das sind die zwei Hauptpunkte. smino ist von Personen aus der Praxis entwickelt worden.

Wir versuchen, die Prozesse so abzubilden, wie sie tatsächlich auf der Baustelle oder im Planungsbüro existieren. Wir haben Softwareentwickler, die früher Tragwerksplaner waren. Das ist bezeichnend dafür, wie wir die Software aus der Praxis heraus weiterentwickeln. Bedienen lässt sich smino über einen Browser als Cloud-Lösung und mit einer App. Das Einzige, was die Leute mitbringen müssen, ist der Wille, mit einem solchen Tool zu arbeiten.

Wie sieht Ihre Bilanz nach knapp einem Jahr Markpräsenz in Österreich aus?

Degendorfer: Wirklich präsent sind wir seit Jahresbeginn 2023. Wir sehen den Markt positiv. Entgegen der jetzigen Marktsituation mit vielen Investmentstopps sehen wir, dass das Thema Digitalisierung nach wie vor, vielleicht aus einem Effizienzgedanken heraus, sehr stark ist.

Köck: Unternehmen, vor allem aber auch die Kommunen und größeren Bauunternehmen, schauen aktuell sehr genau darauf, wie sie sich hinsichtlich der Digitalisierung weiterentwickeln können. Wie können sie Personalkosten sparen? Wie können sie ihre Effizienz steigern? Gerade jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um im Unternehmen selbst zu schauen, wie man die Prozesse, die es derzeit gibt, verbessern kann. Wir treten genau richtig in den Markt ein, weil wir eine Lösung anbieten, die sich nicht auf einen Teilbereich spezialisiert hat, sondern das komplette Bauvorhaben von Leistungsphase eins bis neun durchgehend begleiten kann. Viele Unternehmen suchen so eine Lösung, mit der sie nur eine Software haben und nur eine Lizenz bezahlen. Sie brauchen nicht vier oder fünf verschiedene. Dadurch kann man Kosten sparen.

Der Immobiliensektor und speziell die Baubranche stehen vor großen Herausforderungen. Insbesondere seit Anfang 2023 erfahren wir in persönlichen Gesprächen

mit Kunden und potenziellen Neukunden, wie wichtig die Effizienz für Bauprojekte ist. Digitalisierung und Prozessoptimierung helfen, Zeit und Geld zu sparen. Und genau das bietet smino.

Kann man das Einsparungspotential durch Effizienz beziffern?

Degendorfer: Es sind ganz banale Dinge, bei denen die Effizienz steigt und denen die Leute die Veränderungen oftmals am eigenen Leib spüren. Wie lange brauche ich zum Beispiel, um ein Protokoll zu schreiben? Das mache ich jeden Tag, wenn ich in vielen Meetings sitze. Wenn wir dann argumen-

Christoph Degendorfer

Als leidenschaftlicher Architekt liebt es Christoph Degendorfer, Visionen Wirklichkeit werden zu lassen. Als Mitbegründer eines BIM-Beratungsbüros erkannte er das ungenutzte Potenzial von BIM und gründete bimspot, um diese Lücke zu schließen. Die smino AG, Anbieterin der führenden Softwarelösung für Planungs- und Bauprojekte in der Schweiz, übernahm 2022 bimspot und Christoph Degendorfer stieß zum Gründerteam mit Sandor Balogh und Silvio Beer hinzu.



Seien wir stolz darauf, was die Menschen in der Bau- und Immobilienbranche jeden Tag leisten!

Bei all den Herausforderungen, die uns in einem Projekt begegnen und die in Zukunft noch auf uns zukommen, ist es wichtig, auch einen Blick auf die Erfolge und die herausragenden Gebäude zu werfen, die gerade in Planung und im Bau sind, oder bereits abgeschlossen und in Nutzung. Am Anfang jedes Projektes steht eine Idee, an der im Laufe der mehrjährigen Entwicklung oft hunderte an Profis mitarbeiten und zu der jeder seinen Teil beiträgt, um am Ende vor der realisierten Idee in Form des einzigartigen Gebäudes zu stehen. Darauf können wir bei aller Kritik und allen Problemen, die es naturgemäß gibt und immer geben wird, zwischendurch auch einmal stolz sein.

Seien wir mutig!

Am Anfang jedes Projektes, jeder Unternehmung und jeder Veränderung steht die Ungewissheit. Im Nachhinein ist immer alles klarer und man hätte vieles besser machen können. Was es braucht, ist Mut, um trotz Ungewissheit die ersten Schritte zu machen und darauf zu vertrauen, dass man das richtige Team hat, um die Herausforderungen zu meistern.

Arbeiten wir zusammen!

Wenn man sich die Anzahl an Projektbeteiligten ansieht, die es braucht, um ein Projekt zu realisieren, dann wird klar, wie zentral eine gute Zusammenarbeit ist. Wir sehen uns als Teil des Teams und freuen uns, wenn wir unseren Beitrag für den Erfolg leisten können. Einerseits durch unsere Lösungen – aber auch durch Hilfestellung und Austausch.





tieren können, dass das Protokoll bereits bei Meeting-Ende fertig ist, sehen die Mitarbeiter die Vorteile sofort. Kein Protokoll-Schreiben am Abend, dafür pünktlich Feierabend. Das funktioniert sehr gut. Wie lange brauche ich, um Dinge abzustimmen oder Informationen zu suchen? Welche Fehler können passieren, wenn ich in PDF-Dokumenten etwas markiere und anmerke und sie dann verschicke? Diese Dinge sind über die Prozesse sehr gut erklärbar. Aber das Argument Nummer eins ist bei uns de facto die Zeit- und damit Geldeinsparung.

Was unterscheidet smino von anderen BIM-Tools?

Degendorfer: Der Unterschied zwischen BIM-Experten Software und smino ist, dass man für smino kein technisches Know-how benötigt. Wer WhatsApp bedienen kann, kann auch smino bedienen. Wenn ich mir allein das BIM-Vokabular ansehe, merke ich, dass ich nicht mitspielen kann, wenn ich nicht alle diese Begriffe kenne. Das ist für viele eine gewaltige Hürde, vor allem für ausführende Unternehmen oder kleine Planer. Aber wie gesagt: Wir haben uns mit smino das Ziel gesetzt, dass

wir die Prozesse, die man schon kennt, digital abwickeln können – und das möglichst einfach.

Bei Bim Spot haben wir uns auf das Informationsmanagement in BIM-Projekten fokussiert. Wenn man sich die Entwicklung von BIM über die letzten Jahre anschaut, ist BIM nach wie vor noch eine Nische. Nur drei bis fünf Prozent aller Projekte werden mit BIM realisiert. Information ist in BIM-Projekten wie auch bei smino eines der Kernelemente.

Klingt nach minimalem Schulungsaufwand?

Degendorfer: Das ist das Ziel. Natürlich braucht es seine Zeit, bis man mit dem Tool umgehen kann, und es braucht eine Anpassung an die gemeinsamen Prozesse.

Was sind die nächsten Schritte? Wann sind Updates geplant?

Köck: smino wird ständig weiterentwickelt. Aus der Sicht eines Softwareunternehmens ist es nicht mehr zeitgemäß, einmal im Jahr ein Update zu liefern. Wir veröffentlichen rund 1.000 Releases im Jahr. Kleinste

Verbesserungen werden kontinuierlich veröffentlicht. Unser Ziel ist es, Kunden-Feedback schnell aufzunehmen, einzuarbeiten und zu releasen. ■

smino AG

smino wurde 2016 von Sandor Balogh und Silvio Beer mit dem Ziel gegründet, der Baubranche ein digitales Werkzeug zur Bewältigung der aktuellen und zukünftigen Herausforderungen bereit zu stellen. smino ist mit seiner seiner SaaS-Lösung Schweizer Marktführer. Das Tool zentralisiert Informationen auf einer webbasierten Plattform und vernetzt zeitgleich alle an einem Bauprojekt beteiligten Bauherren, Behörden, Planer, Architekten und Unternehmer. Seit 2022 ist smino auch in Österreich und Deutschland vertreten.