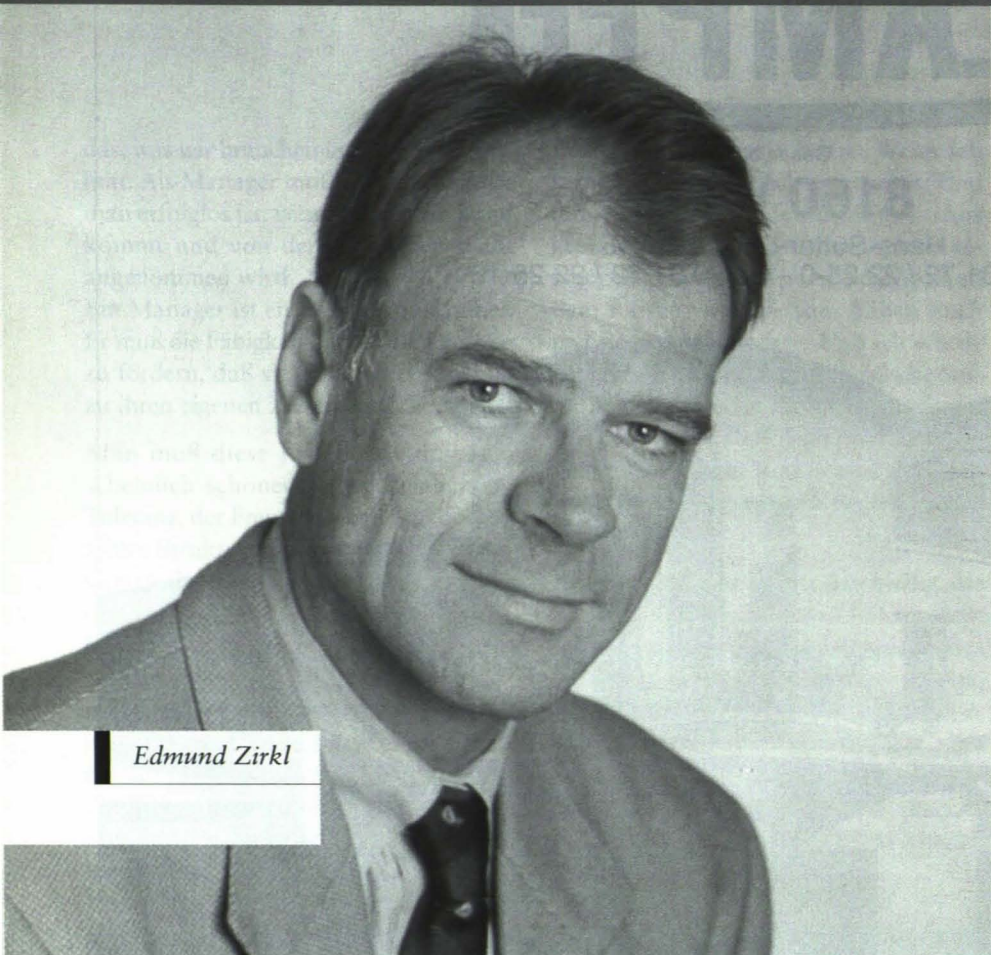


## Die österreichische Baudatenbank



Edmund Zirkl

[www.bau-online.at](http://www.bau-online.at)

**Österreichs Bauprodukte auf Mausclick**

**Eine der erfolgreichsten Innovationen im**

**Baubereich kommt aus Mondsee.**

**Mit der Baudatenbank hat Info-Techno**

**Baudatenbank GmbH eine digitale**

**Informationsplattform geschaffen, die**

**Österreichs Bauwirtschaft gezielt mi**

**Informationen versorgt.**

Auf mehr als 22.000 Seiten finden sich interaktive Baustoffkataloge mit detaillierten Produktinformationen, technische Daten, Ausschreibungstexte, Preis- und Artikellisten, übernahmefähigen CAD-Zeichnungen und Hersteller-Informationen.

Schon jetzt (Stand 4/99) holen sich über 6000 Baubüros aus Österreich ihre Produkt-Informationen kostenlos und schnell aus der Österreichischen Baudatenbank – per CD-ROM oder tagesaktuell per Internet – und sind über den automatischen Datenabgleich immer am letzten Stand. Im Internet verzeichnet die Baudatenbank derzeit mehr als 27.000 Besucher und über 1,3 Mio Zugriffe pro Monat – bei stark steigender Tendenz!

Die Doppelstrategie Internet und CD-ROM optimiert den Nutzen für den Anwender. Im Internet sind die Daten immer am letzten Stand, mit der netzwerkfähigen CD-ROM entstehen dem Anwender keine Kosten für die Übertragung der gigantischen Datenmengen. Sowohl auf CD-ROM als auch im Internet findet der Anwender ein einfaches Suchsystem vor, das ihn schnell zu den gewünschten Daten bringt. Sämtliche benötigten Informationen können in andere Software-Programme (Ausschreibungs-Software, CAD-Programme etc.) übernommen werden.

Die großen Namen der Baustoffindustrie – Wienerberger, Eternit, Schiedel, Ytong etc. – sind inzwischen von den Vorteilen der Österreichischen Bauda-

tenbank überzeugt, weil Architekten, Mitarbeiter von Planungsbüros und Baubehörden, Entscheidungsträger von Baugesellschaften ebenso erreicht werden wie die privaten Häuselbauer. Viele Produktanbieter statten auch ihre Außendienstmitarbeiter mit der Baudatenbank-CD-ROM aus, die somit zum wichtigen und effizienten Service- und Arbeitsinstrument für die Besuche bei Bauplanern und im Handel wird.

Die Baudatenbank bietet neben den Produktkatalogen der diversen Hersteller auch die Möglichkeit, Produktinformationen wie Beschreibungen, CAD-Details in sämtlichen gängigen Formaten und Ausschreibungstexte im Datenträgeraustauschformat nach ÖNORM B 2062, die somit

# Airplus für Vielflieger. Die Karte, die Sie Abhebt.

Der Erfolg in jüngster Zeit bestätigt den eingeschlagenen Weg: Die AirPlus Air Travel Card VertriebsgmbH erzielte 1998 einen Kartenumsatz von mehr als 3,7 Milliarden Schilling, rund 360 Millionen mehr als im Jahr davor. Damit schaffte das Tochterunternehmen von Austrian Airlines und Diners Club einen hervorragenden Jahresumsatz pro Karte.

„Beim Jahresumsatz pro Karte liegen wir eindeutig im Spitzenfeld aller Kreditkarten“, betont Dr. Wolfgang Schneider, Geschäftsführer von AirPlus. „Und bei derzeit knapp 31.000 Kartenbesitzern ist unser Ziel ganz eindeutig darauf ausgerichtet, nicht Massengeschäft zu machen, sondern für den geschäftlichen und privaten Vielflieger ein unverzichtbarer Servicepartner zu sein.“

Die jüngste Ausweitung auf Lauda Air und Tyrolean Airways kommt dem Wunsch großer Unternehmen zugute, die AirPlus als wichtigen Partner bei Reisebuchung, -abwicklung und -abrechnung für ihre Mitarbeiter betrachten. Laut Dr. Schneider tätigen seine Top-30-Kunden einen Umsatz von rund einer Milliarde Schilling. Darunter sind neben Steyr-Daimler-Puch, der Bauholding oder Philips auch einige Bundesministerien zu finden.

Auch die neue Positionierung „AirPlus. Die Karte, die Sie abhebt.“ sowie die hochwertige Werbewelt mit kostbarem Tuch, roter Kordel und markigen Sprüchen unterstreichen die Exklusivität der Karte und ihren Anspruch, nicht für jeden, aber für viele die beste zu sein. Das Zauberwort dabei lautet „Mehrfachnutzen“ – nicht eine dicke Briefftasche mit vielen Karten ist in Hinkunft gefragt, sondern Multifunktionalität. Und dank der rasanten Weiterentwicklung im Bereich der Chipkarten bietet sich AirPlus noch jede Menge Möglichkeiten!

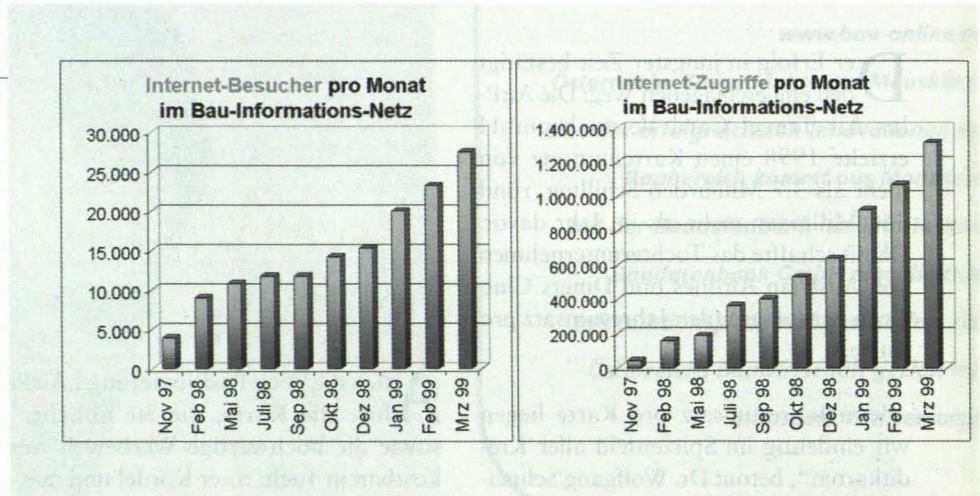
Bereits das bisherige „Travel Management Information System – TMIS“, das eine exakte Zuordnung und übersichtliche Darstellung aller Reise- und Repräsentationsspesen ermöglichte, erfreute sich bei den AirPlus-Firmenkunden großer Beliebtheit. Das neue „TMIS 2000“ ist noch flexibler, überträgt die Daten auf Wunsch per Diskette oder Modem und sorgt somit für deren Integrierung in die hauseigene Buchhaltung des Kunden. Eine eigene TMIS-Präsentation auf CD-ROM steht allen Interessenten zur Verfügung.

Stillstand bedeutet Rückschritt – auch für AirPlus. Unverändert stehen die Zeichen daher auf Expansion. Ausgewählte Zielgruppen sollen intensiv angesprochen und von den Möglichkeiten der AirPlus Kartenfamilie überzeugt werden. Rund 2.500 Neukunden pro Jahr sind ein Ziel, das dank der markanten Vorzüge von AirPlus auch realistisch scheint.

## Vorteile für Karteninhaber

- Business-class-check-in bei Austrian Airlines und Lauda Air
- Wartelistenpriorität bei Austrian Airlines, Lauda Air und Tyrolean
- 10 kg Freigepäck bei den drei Airlines
- Gratiszutritt zu über 80 Diners Club Lounges weltweit
- 5 % Sonderkondition in allen österreichischen Duty Free Shops
- 15 % Sonderkondition in allen Airstet Betrieben
- Global One Calling Card ohne Jahresgebühr
- Umfassender Versicherungsschutz und vieles mehr!

Abb. 1: Zugriffsstatistik



direkt in Ausschreibungsprogramme übernommen werden können, zu übernehmen.

Als Vorteile der CD-ROM haben sich insbesondere folgende Punkte herausgestellt:

- Die CD-Rom hat sich als gängiger Datenträger am Markt durchgesetzt und kann inzwischen von beinahe

allen Nutzern verwendet werden.

- Graphische Informationen können ohne Zeitverlust durch Ladevorgänge auf dem Nutzer-Bildschirm abgerufen werden.
- Aufgrund der im Bauwesen üblichen langen Lebensdauer der Produkte in den Sortimenten genügt in 90 % der Anwendungsfälle ein zweimaliges

Update pro Jahr.

- Produkt-Datenpools komprimieren und bündeln hersteller- und gewerkübergreifende Informationen für den Nutzer unter einer einheitlichen Benutzeroberfläche und in bautechnischen Suchstrukturen
- Möglichkeit der aktiven Information durch die Produkthersteller, da die CD-ROM wie entsprechendes Informationsmaterial versandt werden kann.

Trotzdem hat sich in letzter Zeit – wie die Statistik beweist – der Zugriff über

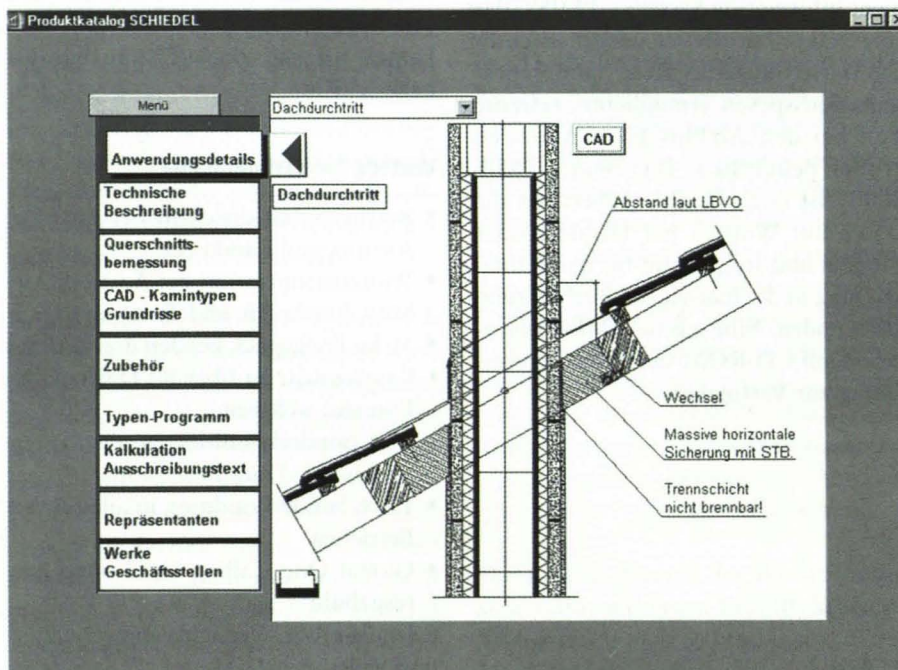


Abb. 2: CAD-Detail