



die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch- / Tief- und Spezialbau **Nr. 7-8 2026**

BauBit Pro ist skalierbar

Was Marc Staub und Urs Loosli unter einer effizienten Gesamtlösung verstehen.

Im Spezial: Schalungen und Gerüste

Vom Wiener Reservoir bis zur Academy.

Wo urbane Areale entstehen

Kleinbruggen, Wankdorfcity 3 und Garage Rank.

Wir waren dabei

Fünf Live-Berichte für die Bauwirtschaft.

Software von Bauprofis für Bauprofis

Text und Fotos: Beat Matter

Die Digitalisierung verändert die Schweizer Baubranche laufend. Im Interview sprechen Marc Staub und Urs Loosli von ABBF Bausoft AG über die Besonderheiten des Schweizer Bausoftwaremarkts, den Spagat zwischen Innovation und Stabilität sowie die Weiterentwicklung der etablierten Branchenlösung BauBit Pro.

Seit im November 2022 ChatGPT für die Öffentlichkeit zugänglich gemacht wurde, haben die Gespräche und Gewohnheiten im Bereich der Digitalisierung eine andere Wendung genommen. Was ging Ihnen durch den Kopf, als Sie erstmals selbst mit KI-Chatbots experimentierten?

Marc Staub: Als ich erstmals Fragen an ChatGPT stellte, war das für mich ein ganz neues technisches Niveau. Frühere Chatbots waren stark auf vordefinierte Abläufe beschränkt. Mit ChatGPT stand plötzlich ein Assistent zur Verfügung, der Sprache zu verstehen scheint und innert Sekunden brauchbare Antworten liefert. Mir war schnell klar, dass diese Technologie den Umgang mit Wissen und Texten verändern und gerade in der Softwareentwicklung grosses Potenzial entfalten würde.

Urs Loosli: Meine ersten Kontakte mit KI hatte ich vermutlich ohne es zu merken. So dürfte es vielen Anwendern gegangen sein. Als ChatGPT aufkam, war es spannend, sich auszumalen, was daraus entstehen könnte. Konkrete Anwendungsmöglichkeiten für die Bauausführung sah ich damals allerdings noch kaum. Bei administrativen Arbeiten konnte ich mir jedoch früh vorstellen, dass sich der Schwerpunkt stärker vom Ausführen hin zur Kontrolle verschieben würde. Heute nutze ich KI vor allem für Textarbeiten, Recherchen und Übersetzungen.

Es dauerte nach dem ChatGPT-Launch nicht lange, bis auch Bauunternehmen damit begannen, KI-Chatbots zu nutzen. Wie prägt das seither die Arbeit Ihrer Kunden?

Staub: In der Baubranche ist Kommunikation zentral, oft auch über Sprachgrenzen hinweg. KI hilft dabei, Texte klarer zu formulieren und rasch zu übersetzen. Deshalb haben wir in BauBit Pro und BauBit mobile KI-Schreibwerkzeuge integriert, mit denen sich beispielsweise Bemerkungen in Tagesrapporten korrigieren oder übersetzen lassen. Das ist für unsere Kunden ein wertvolles Hilfsmittel.

Loosli: Einige unserer Kunden haben bereits eigene KI-Projekte lanciert, etwa in den Bereichen Dokumentation oder technische Berichte. Dabei können auch Daten aus BauBit Pro genutzt werden. Solche Vorhaben begleiten wir gerne.

Staub: Gleichzeitig gibt es bei der Arbeit mit KI einige Punkte zu beachten. Neben dem Datenschutz besteht die Gefahr sogenannter Halluzinationen, also überzeugend präsentierter, aber falscher Resultate. Zudem kann KI schlechte Prozesse nicht beheben, sondern lediglich beschleunigen.

Wie haben Sie KI in Ihre eigene Arbeit integriert?

Staub: Unsere Mitarbeitenden nutzen sie beispielsweise zur Vorbereitung von Sitzungen oder um im Support relevante Informationen in Wissensdatenbanken, technischen Dokumentationen und früheren Supportfällen schneller zu finden. Auch in der Softwareentwicklung setzen wir KI regelmässig ein, etwa zur Recherche oder als zweite Meinung zu einem Codeabschnitt. Eindrücklich war für mich ein erster Versuch mit einem KI-Agenten, der selbstständig eine einfache Erweiterung programmierte. Der Code war nicht per-

fekt, die Grundlage aber erstaunlich gut. KI hilft uns zudem beim Testen von Software, indem grosse Mengen an Testdaten generiert werden können. Das beschleunigt unsere Arbeit deutlich, ersetzt aber nicht die Verantwortung unserer Entwickler. Genau darin liegt für mich der Kern: KI ersetzt den Experten nicht, sondern macht ihn produktiver.

Die Techbranche ist unheimlich schnelllebig. Die Baubranche hingegen ist, nicht zuletzt aufgrund ihrer starken Normierung, deutlich beständiger unterwegs. Wie bringen Sie als Softwareunternehmen diese unterschiedlichen Tempi unter einen Hut?

Staub: Tatsächlich gibt es da manchmal Spannungen. Die Technologie entwickelt sich enorm schnell, und die Vielzahl neuer Versionen und Funktionen fordert Kunden stark. Das gilt besonders für Unternehmen, in denen die IT-Affinität weniger ausgeprägt ist.

Loosli: Die Baubranche ist bewusst und aus guten Gründen etwas langsamer unterwegs. Das liegt einerseits an den tiefgreifenden Normen, andererseits an der Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden und Auftraggebern. Fehler können schnell grosse finanzielle oder organisatorische Folgen haben.

Staub: Wir sehen unsere Aufgabe darin, neue Technologien so einzusetzen, dass sie in den stabilen Alltag unserer Kunden passen. Deshalb prüfen wir genau, ob eine Technologie reif ist und ein echtes Problem adressiert. Ist das der Fall, integrieren wir sie schrittweise in unsere Lösungen. >>

Neue Funktionen stehen unseren Kunden laufend zur Verfügung. Wann und in welchem Rhythmus Updates installiert werden, entscheidet jedoch jeder Betrieb selbst. So bleiben unsere Kunden flexibel und können Innovationen nutzen, ohne bestehende Abläufe unnötig zu belasten.

Mit ihren über 35 Jahren ist ABBF eine Software-Traditionsunternehmung. Wie würden Sie heute die Marktposition des Unternehmens beschreiben?

Staub: ABBF steht für Verlässlichkeit, Praxisnähe und kontinuierliche Weiterentwicklung. Mit BauBit Pro verfügen wir über eine etablierte Branchenlösung mit grossem Marktanteil, die die zentralen Prozesse von Bauunternehmen abdeckt und sich gut in bestehende Systemlandschaften integrieren lässt. Im Mittelpunkt stehen für uns langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden. BauBit Pro ist seit 16 Jahren am Markt. Die Wurzeln des Unternehmens reichen jedoch noch weiter zurück: Firmengründer André Bula entwickelte die erste Software vor 37 Jahren aus den eigenen Bedürfnissen als Baumeister heraus.

Sie betonen langfristige Partnerschaften. Sind Kunden im Softwarebereich tatsächlich langfristig sesshaft?

Loosli: Aus pragmatischen Gründen ja. Ein Softwarewechsel verursacht Aufwand und Kosten. Deshalb bleiben viele Unternehmen ihrer Lösung über lange Zeit treu. Gerade grössere Unternehmen schätzen die Kontinuität und den direkten Austausch mit dem Entwicklungs- und Supportteam sowie die kurzen Wege bei neuen Anforderungen und Anliegen.

Wie erleben Sie die Wettbewerbssituation im Markt für Schweizer Bausoftware?

Loosli: Wir sind ein etablierter, praxisnaher Schweizer Nischenanbieter mit einer breiten Kundenbasis und grosser Branchenkompetenz. Gleichzeitig bewegen wir uns in einem kompetitiven Marktumfeld. Der Innovations- und Integrationsdruck nimmt zu, insbesondere durch grosse ERP- und Plattformanbieter. In diesem Umfeld konzentrieren wir uns auf den technischen Teil



«Die Schweiz ist ein besonderer Markt mit eigenen Normen, Mehrsprachigkeit und regionalen Eigenheiten.»

Marc Staub, Geschäftsführer

der Bausoftware und ermöglichen über Schnittstellen die Anbindung an unterschiedliche ERP-Systeme wie Nevaris Finance, Abacus, A3 von Informaticon, Infonika, Domus oder Microsoft 365. Eine auffällige Entwicklung ist, dass sich verschiedene Anbieter aus dem EU-Raum teilweise oder ganz aus dem Schweizer Markt zurückgezogen haben.

Weshalb tun sich internationale Anbieter im Schweizer Markt schwer?

Loosli: Ein wesentlicher Grund dafür ist der Normpositionen-Katalog NPK, also die spezifische Schweizer Normierung der Bauausführung. Um diese Anforderungen abzudecken, müssten sie einen erheblichen Entwicklungsaufwand für einen vergleichsweise kleinen Markt leisten. Entsprechend wird dieser Bereich vor allem von spezialisierten Schweizer Softwareunternehmen abgedeckt.

Staub: Die Schweiz ist ein besonderer Markt mit eigenen Normen, Mehrsprachigkeit und regionalen Eigenheiten. Wer hier erfolgreich sein will, muss nahe am Markt sein und die Bedürfnisse der Kunden wirklich verstehen. Wir erleben den Wettbewerb dennoch als gesund. Unsere langjährige Spezialisierung auf die Schweizer

Baubranche zeigt sich in zahlreichen Funktionen, die gezielt für diesen Markt entwickelt wurden. Darin liegt ein wichtiger Vorteil für uns und unsere Kunden.

Wie differenzieren Sie sich im Markt?

Staub: Unser Alleinstellungsmerkmal ist die Verbindung von Bau-Erfahrung und Software-Know-how. Wir entwickeln Software von Bauprofis für Bauprofis, kombiniert mit der Technologiekompetenz einer spezialisierten Softwarefirma.

Loosli: Tatsächlich verstehen unsere Fachberater und Supporter die bauspezifischen Anliegen unserer Kunden sehr gut. Alle Fachberater verfügen über eine Ausbildung im Bauwesen und waren vor ihrem Wechsel zu ABBF mehrere Jahre als Bauingenieure, Bauführer, Kalkulatoren oder Bauleiter tätig.

Diese Kombination dürfte im Austausch mit Baukunden zentral sein.

Loosli: Das ist der entscheidende Punkt. Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden auf allen Ebenen eines Unternehmens. Ein Bauführer hat andere Anforderungen an eine Software als ein Polier, Kalkulator oder Geschäftsführer. Deshalb ist es wichtig, die Anliegen unserer Kunden aus ihrer jeweiligen Perspektive zu verstehen und mit ihnen auf Augenhöhe zu sprechen.

Staub: Gleichzeitig reicht Bauwissen allein nicht aus. Die Software muss stabil und einfach in der Wartung sein sowie in bestehende Umgebungen integriert werden. Dafür verfügen wir über die entsprechenden Spezialisten und das nötige Software-Know-how.

Setzen Sie im Support mittlerweile auch Chatbots ein?

Loosli: Nein, unser Support ist komplett bio. Ich sehe KI-Chatbots heute noch nicht auf einem Niveau, auf dem sie menschlichen Support bei komplexen Fragestellungen ersetzen könnten.

Staub: Wenn sich Kunden bei unserem Support melden, haben sie meist ein konkretes und dringendes Problem. In solchen Situationen wird der direkte Kontakt zu einem Menschen geschätzt. Ein erfahrener Supporter kann gezielt nachfragen, Zusammenhänge erkennen und >>

die notwendigen Massnahmen einleiten. Der Faktor Mensch hat in der Baubranche nach wie vor einen hohen Stellenwert.

Sprechen wir über Ihre Produkte. Beginnen wir mit dem Herzstück: BauBit Pro. Die Software und ihre Vorgängerversionen werden seit mehr als 35 Jahren von Bauunternehmen genutzt. Was zeichnet die Lösung aus?

Loosli: BauBit Pro ist eine praxisnahe, technische Softwarelösung für Bauunternehmen. Sie bildet die zentralen Prozesse eines Unternehmens in einem System ab, bietet eine ausgeprägte funktionale Tiefe und verbindet die Abläufe auf der Baustelle nahtlos mit jenen im Büro. Dadurch lassen sich viele Prozesse digital organisieren. Staub: Ein wichtiger Vorteil ist zudem die Skalierbarkeit der Software: Ein kleiner Gartenbaubetrieb benötigt andere Funktionen als ein grosses Tunnelbauunternehmen. BauBit Pro bietet für beide innerhalb derselben Lösung die passenden Module. Die Software kann als Einzelplatzlösung oder firmenweit mit zentraler Datenbank betrieben werden. Dabei ist auch der mobile Zugriff über Smartphone und Tablet möglich. Gleichzeitig entwickeln wir BauBit laufend weiter und stellen neue Funktionen regelmässig über kostenlose Updates zur Verfügung. Zusammen mit unserem Support entsteht daraus eine effiziente Gesamtlösung.

Seit ein paar Jahren liegt innerhalb von BauBit Pro das Modul Werkhof vor, das Herausforderungen im Bereich Lagerbewirtschaftung und Transportplanung adressiert. Welche Herausforderungen begegnen Bauunternehmen in diesem Bereich?

Loosli: Die Werkhof-Lösung gehört zu unseren jüngsten Entwicklungen. Seit rund drei Jahren liegt eine markttaugliche Lösung vor, die wir laufend weiterentwickeln und bei immer mehr Kunden einführen. Die Herausforderung besteht darin, jederzeit den Überblick über Geräte, Schalungen, Mietmaterialien, Lagerbestände, Lieferungen und Transporte zu behalten. Das funktioniert nur, wenn sämtliche Beteiligten strukturiert mitziehen und Bewegungen sauber dokumentiert werden.



«Unsere Fachberater waren vor ihrem Wechsel mehrere Jahre als Bauingenieure, Bauführer, Kalkulatoren oder Bauleiter tätig.»

Urs Loosli, Leiter Vertrieb / Fachberater

Unsere Lösung digitalisiert diese Abläufe. Benötigte Geräte oder Materialien können direkt bestellt werden. Der Werkhof plant die Lieferungen, verwaltet die Bestände und weist verfügbare Geräte den Aufträgen zu. Gleichzeitig lassen sich Mietkosten, Transporte und weitere Leistungen direkt den Projekten oder der Betriebsbuchhaltung zuordnen. Dadurch werden viele Arbeitsschritte automatisiert und die Verantwortlichen behalten jederzeit den Überblick.

Insbesondere Bauführer, Poliere und Chauffeure arbeiten heute zunehmend mit mobilen Geräten. Mit BauBit mobile bieten Sie dafür eine Lösung auf iOS- und Android-Geräten an. Welche Herausforderungen bringt das Zusammenspiel von mobilen und stationären Nutzern mit sich?

Loosli: Die Herausforderung besteht darin, dass Mitarbeitende auf der Baustelle und im Büro jederzeit mit denselben aktuellen Daten arbeiten müssen. Deshalb haben wir BauBit mobile als Web-Applikation entwickelt. So fliessen die Informationen direkt ins Hauptsystem und stehen allen Beteiligten

ten jederzeit zur Verfügung, ohne mühsamen Datenabgleich oder gar Sperren.

Staub: Technisch bedeutet das, dass wir viele Funktionen sowohl in BauBit Pro als auch in BauBit mobile bereitstellen und für den jeweiligen Einsatz optimieren müssen. Der Nutzen für die Kunden ist jedoch gross.

Sie haben im Vorfeld des Interviews die Web-API erwähnt. Wozu wird sie eingesetzt?

Staub: Die Web-API dient dazu, BauBit Pro mit anderen Softwarelösungen zu verbinden. So können Informationen automatisiert zwischen verschiedenen Systemen ausgetauscht werden, beispielsweise in der Projektentwicklung. Die Bedeutung solcher Integrationen nimmt laufend zu, künftig wäre darüber auch die Anbindung von KI-Systemen möglich.

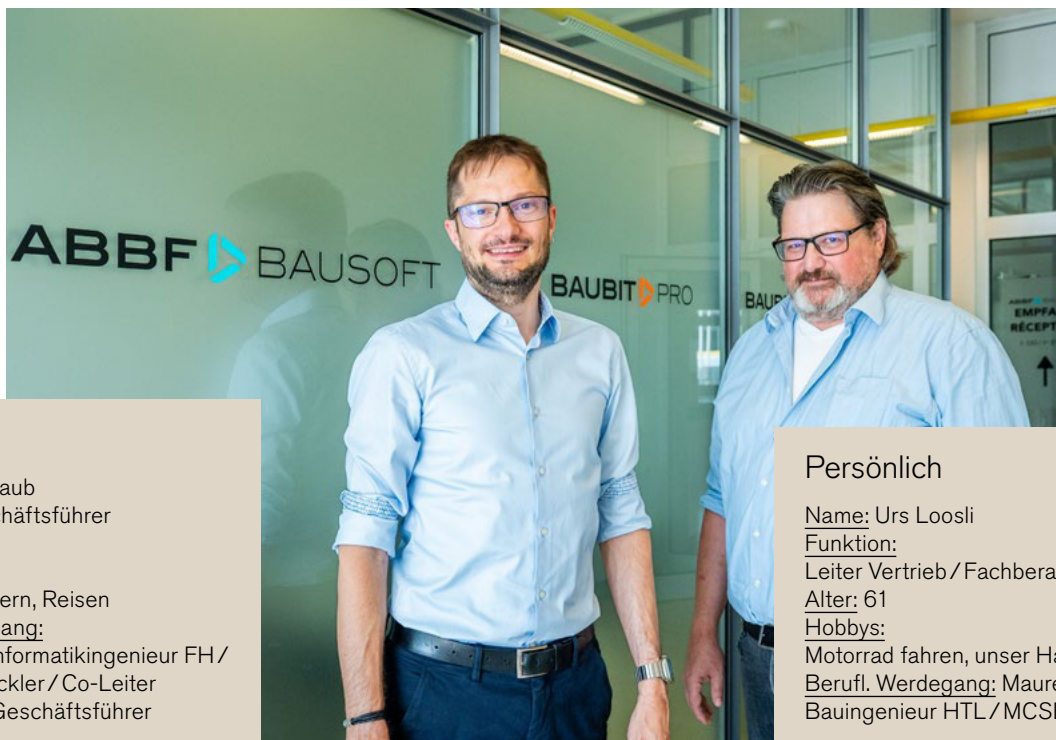
In Ihrem Angebot ergänzen Sie BauBit Pro mit BauBit Lexocad. Welchen Nutzen bietet sie im Baualltag?

Loosli: BauBit Lexocad ist eine CAD-Lösung, die speziell auf die Bedürfnisse von Bauunternehmen ausgerichtet ist. Sie eignet sich unter anderem für die Planung von Baustelleninstallationen, für Massenkontrollen oder für die Visualisierung von Bauabläufen. Besonders schätze ich die Lexocad-Units, mit denen sich Bauteile sehr präzise ausmessen lassen. Auch komplexe und schräg verlaufende Flächen wie beispielsweise eine geneigte Nagelwand lassen sich im dreidimensionalen Raum exakt erfassen.

Staub: Ich erinnere mich noch gut an die erste Präsentation von BauBit Lexocad bei einem Kunden. In einer Visualisierung liess sich erkennen, dass sich auf einer Baustelle zwei Kräne in die Quere kommen würden. Solche Konflikte werden deutlich früher sichtbar, weil sich die gesamte Baustelleninstallation inklusive der angrenzenden Gebäude realitätsnah darstellen lässt. Dazu sagte der Kunde nur: «Hätten wir diese Lösung doch schon früher gehabt.»

Das Ressourcenplanungsprogramm Visual Planning rundet Ihr Software-Angebot ab. Was kann das Programm?

Loosli: Visual Planning ist eine frei konfigurierbare Lösung für die Ressourcen- >>



Persönlich

Name: Marc Staub
Funktion: Geschäftsführer
Alter: 43
Hobbys:
 Wandern, Klettern, Reisen
Beruf. Werdegang:
 Informatiker / Informatikingenieur FH /
 Softwareentwickler / Co-Leiter
 Entwicklung / Geschäftsführer

Persönlich

Name: Urs Loosli
Funktion:
 Leiter Vertrieb / Fachberater
Alter: 61
Hobbys:
 Motorrad fahren, unser Haus
Beruf. Werdegang: Maurer /
 Bauingenieur HTL / MCSE

planung, die wir mit BauBit Pro verbinden. Baustellen, Mitarbeitende und Inventar lassen sich damit als zentrale Ressourcen vorausschauend planen. Ferien, Schulungen oder andere Absenzen können über die Web-API direkt in BauBit Pro übernommen werden. Alle Beteiligten erhalten so einen aktuellen Überblick über Auslastungen, Standorte und verfügbare Ressourcen. In verschiedenen Werkhöfen hängt beispielsweise ein grosser Bildschirm, auf dem die Mitarbeitenden ihre Einsätze für den nächsten Tag ablesen können.

Wir haben jetzt ausführlich über das heutige Angebot gesprochen. Was können Sie mit Blick auf morgen und übermorgen bereits verraten?

Staub: Wir haben die technische Grundlage für die nächste BauBit-Generation bereits erfolgreich getestet. Ziel ist eine Lösung, die moderner, schneller und flexibler wird und gleichzeitig nahtlos mit den bestehenden Lösungen zusammenarbeitet. Unsere Kunden sollen diesen Übergang nicht als Bruch erleben, sondern von neuen Möglichkeiten profitieren, ohne ihre bewährten Arbeitsweisen aufgeben zu

müssen. Damit schaffen wir die technische Grundlage für die nächsten BauBit-Jahre.

Wie muss man sich bei ABBF Bausoft Weiterentwicklungs- und Neuentwicklungsprozesse vorstellen?

Loosli: Der wichtigste Ausgangspunkt sind die Rückmeldungen unserer Kunden. Im Support, in Schulungen und im Vertrieb hören wir genau hin, wo neue Anforderungen entstehen und welche Bedürfnisse sich im Alltag zeigen.

Staub: Diese Rückmeldungen werden im Produktteam gesammelt, priorisiert und für die Entwicklung aufbereitet. Hinzu kommen technologische Anforderungen sowie Erkenntnisse aus Partnerprojekten und Integrationen. Allgemein arbeiten wir in kurzen Entwicklungszyklen. Alle drei Wochen veröffentlichen wir einen neuen Release mit Verbesserungen und Neuerungen. So können wir schnell auf neue Anforderungen reagieren und gleichzeitig Qualität und Stabilität sicherstellen.

Was treibt Sie an?

Loosli: Die Freude am Bauen begleitet mich seit über 50 Jahren, davon 35 Jahre als Bauingenieur. Seit neun Jahren kann ich

diese Erfahrungen bei ABBF Bausoft einbringen und damit weiterhin einen Beitrag für die Branche leisten. Besonders schätze ich den Kontakt mit unseren Kunden. Ihre Bedürfnisse aufzunehmen und an unsere Entwickler weiterzugeben, macht die Arbeit spannend. Wenn daraus neue Funktionen entstehen, die den Arbeitsalltag tatsächlich erleichtern, ist das für mich jedes Mal eine schöne Bestätigung.

Sie – Herr Staub – waren von Anfang an im Bau von Software daheim.

Staub: Richtig. Nach meiner Ausbildung zum Informatikingenieur erhielt ich die einmalige Gelegenheit, von Grund auf an der Entwicklung von BauBit Pro mitzuwirken. Das liegt nun 20 Jahre zurück, und die Aufgabe begeistert mich noch immer. Wir arbeiten für Unternehmen, die bleibende Werte schaffen. Wenn unsere Software ihre Arbeit einfacher und effizienter macht, ist das sehr erfüllend. Gleichzeitig reizen mich die technologischen Entwicklungen und die Freiheiten, die wir als unabhängiges Softwareunternehmen haben. So können wir neue Ideen direkt umsetzen und unsere Lösungen konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. ||



Geschäftsführer
Marc Staub und Leiter
Vertrieb/Fachberater
Urs Loosli berichten aus
ihrem Alltag mit der
Softwarelösung
BauBit Pro.