

Virtuell durchs neue Haus schlendern

Unternehmen im Gespräch – Darmstädter Cosoba GmbH ein führender Anbieter von Architektur-Software – „Viele Ideen“

VON ACHIM PREU

Auch wenn man es Darmstadt in weiten Teilen nicht oder nicht auf den ersten Blick direkt ansieht: Dies ist die Stadt mit der höchsten Architektendichte in Europa, weiß Andreas Malek (40). Und der muss es wissen. Denn Maleks Firma Cosoba GmbH – Kurzform von: Computersoftware für Bauwesen und Architektur – hat ihre Büros in der Grafenstraße zwischen Arztpraxen und Unterhaltungselektronik und gilt als eine der namhaften Adressen für solche Programme hierzulande.

Mit einem Marktanteil von „fünf bis sieben“ Prozent und als führender Anbieter von AVA Software (Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung) ist der Diplom-Informatiker allein schon wegen der Firmengröße von neun Beschäftigten und rund 1,5 Millionen Euro Jahresumsatz ausgesprochen zufrieden. Zumal das 1981 von einem Architekten und einem Atomphysiker gegründete kleine, aber feine Unternehmen, das anfangs ein individuelles Ausschreibungsprogramm für ein Darmstädter Architekturbüro konzipierte und darauf aufbauend Standardlösungen für viele schuf, sich als technologische Speerspitze sieht. Damit passt Cosoba natürlich ebenfalls bestens in die facettenreiche südhessische IT-Landschaft, die wegen des zunehmenden Wettbewerbsdrucks in allen Branchen als Effizienz-Turbo gute Geschäfte macht.

Schließlich gibt es Kosten- und Zeitdruck auch bei Planern von Gebäuden. Außerdem lassen sich Kunden im Immobiliengeschäft längst nicht mehr mit schnöden und nichts sagenden Plänen abspesen. Wie viel erlebnisreicher, plastischer und erhellender ist da ein Rundgang mit der Computermaus durchs neue Heim, selbst wenn die Baugrube noch nicht ausgehoben ist. Und wenn zugleich das Kostengerüst mitgeliefert wird für verschiedene Varianten von Außenmauern oder



Cosoba-Chef Andreas Malek (rechts) und Entwicklungsleiter Heinz-Dieter Kotscher bei der Demonstration eines Softwareprogramms. FOTO: ROMAN GRÖSSER

Fenstergrößen, dann hilft das ungenügend. Weil der Architekt flexibler auf Wünsche der Bauherren reagieren kann und zugleich mehr Zeit für das Wesentliche hat – die Kreativität – haben beide etwas davon. Schließlich stammt der Begriff Architekt aus dem Griechischen und bedeutet, frei übersetzt, so viel wie Baukünstler.

Früher eine Woche, heute ein Tag

Benötigte man früher eine Woche, um ein komplettes Gebäude nebst Kostenkalkulation durchzuplanen, genügt dafür heute ein Tag, so Malek. Auch der Preiskampf unter den Architekten hat den elektronischen Werkzeugen den Weg geebnet; zudem sind sie beispielsweise auch per Laptop auf der Baustelle einsetzbar. Bei 125 000 bis 150 000 potenziellen Kunden – darunter auch Wohnungsbaugesellschaften, Bauträger oder Bauämter – und nicht besonders großen Budgets der Architekten bewegt man sich freilich auf eher schwierigem Terrain. „Das ist ein Markt, dessen Wachstumsfantasien begrenzt sind“, sagt Malek völlig illusionslos. Zwischen 800 und mehreren tausend Euro liegt dabei die Investition, wobei 80 Prozent der Produkt-

infos für den Kunden via Internet-Präsentation ablaufen. Auf Fachmessen wie der Light and Building in Frankfurt ist Cosoba zwar auch vertreten, weil das häufig Erstkontakte bringt und Kontaktpflege nun mal wichtig ist. Aber wirtschaftlicher lassen sich Geschäfte im Netz abwickeln – und schneller. Auf über 15 000 Lizenznehmer im In- und Ausland hat man es bislang gebracht. Die führende RIB Software AG aus Stuttgart ist zwar etwa zehnmal so groß. Aber der technologische Feinkosthändler, das sei eben Cosoba, heißt es, wo man auf eine bewegte Geschichte zurückblicken kann. 1999 wurde man zu 74 Prozent an die mb Software AG (Hameln) verkauft, die eine kleine Episode Neuer Markt mitschrieb, und einen Technologie- und Wachstumsschub brachte. Nach deren Insolvenz ist Cosoba seit 2003 wieder selbstständig und allein in der Hand Maleks.

Inhaltlich hat es zuletzt Verschiebungen gegeben. Während der Neubau eher stagniert, geht es bei der Instandhaltung nämlich deutlich nach oben. Zumindest einen „gewissen“ Zuwachs sieht Malek hier, deshalb werde man die Software verstärkt darauf ausrichten. Noch bessere Chancen verspricht das Baukosten-Ma-

nagement. Nur mit solchen Programmen scheinen sich die permanenten und zum Teil drastischen Kostenüberschreitungen – dafür gibt es am Woog aktuelle Beispiele – im Zaum halten zu können. Malek: „Wir haben Ideen für die nächsten fünf Jahre.“

Hervorragender Standort mit Innovationskraft

Und die lassen sich in Darmstadt besonders gut umsetzen. Das sei ein hervorragender Standort, das Umfeld sei stimmig, die Hochschulen garantierten Innovationskraft. Dabei begreift Malek die Software-Entwicklung sicher sehr zur Freude von Anwendern auch als „Kunst des Weglassens“. Sprich: Die Oberfläche des Programms soll verständlich und einfach sein, sich selbst erklären, selbst wenn der Untergrund komplex und kompliziert ist. „Wir wollen schließlich vom Verkauf der Software leben, nicht von Schulung und Beratung.“ Dennoch gibt es auch das, wenn Cosoba mal wieder eine Deutschland-Tour durchführt mit Hotelveranstaltungen.

Ausstiegsvisionen treiben Malek derzeit nicht um, obwohl er „finanziell unabhängig ist“. Schließlich macht Cosoba dem

leidenschaftlichen Segler nach wie vor Spaß. Aber ein ebenso glückliches Händchen hat er auf dem Markt für Internet-Adressen bewiesen. Mit Gewinnen am untergegangenen Neuen Markt – dort war Malek mit seinem Bruder, einem Banker, erfolgreich – hat er sich nebenher ein Domain-Portfolio aufgebaut. Das sind, so sagt er, virtuelle Grundstücke im Internet. Und Grundstücke sind bisweilen sehr wertvoll, was sich auch hier gezeigt hat. Mit „shopping.de“ als einem der wichtigsten generischen Begriffe hat Malek vor einigen Wochen einen Rekordpreis hierzulande erzielt für seine auf der Auktionsplattform Sedo versteigerte de-Domain: „Deutlich mehr als 1,6 Millionen Euro“, so lautet die offizielle Sprachregelung. Weitere Domains besitzt er, hat aber das Geschäft nie operativ selbst betrieben. Das aber sei das A und O des Erfolges, man müsse derlei mit Leben füllen. Deshalb nun die Desinvestition, der weitere folgen dürften. Innerhalb von fünf Jahren bringt jedenfalls auch ein Börsen-Überflieger nur ganz selten eine solche Performance. Deshalb könnte Malek eigentlich langsam die Planung eines privaten Schlösschens in Angriff nehmen – und das keineswegs nur virtuell.

FIRMENPORTRÄT

Cosoba GmbH

- **Branche:** Software
- **Produkte:** Programme für Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung, Bauzeitenmanagement etc.
- **Standort:** Darmstadt
- **Umsatz:** 1,5 Millionen Euro
- **Geschäftsführender Gesellschafter:** Andreas Malek
- **Gründung:** 1981
- **Mitarbeiter:** neun
- **Kunden:** Architektur- und Ingenieurbüros, Bauträger, Bauämter