

Interview

Brückenkopf zum Balkan

Intergraph erwirbt Teile des Partnerunternehmens Gisquadrat in Österreich

Intergraph hat die weltweiten Produkt- und Vertriebsrechte der Gisquadrat-Produktfamilie ResPublica erworben. Im gleichen Zug wurden Anfang April auch Gisquadrat-Mitarbeiter aus den Bereichen Softwareentwicklung und KeyAccount-Projekte in die bestehende Intergraph GmbH (Österreich) übernommen. Gisquadrat war seit dem Jahr 2000 exklusiver Intergraph-Distributor für das Marktsegment Öffentliche Verwaltung in Österreich. Die Betreuung des Marktsegmentes Gemeinden und Verbände erfolgt weiterhin durch Gisquadrat. Intergraph tritt mit allen Rechten und Pflichten in die betroffenen Lizenz-, Wartungs- und Dienstleistungsverträge ein. Die Betreuung der Kunden und Projekte in Österreich soll künftig durch die Intergraph Österreich mit den bisherigen Mitarbeitern der Gisquadrat-Unternehmensbereiche Softwareentwicklung und KeyAccount-Projekte erfolgen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Business Geomatics sprach mit Georg Hammerer, der neben dem kaufmännischen Geschäftsführer Uwe Nowak das Amt des zweiten Geschäftsführers annehmen und gleichzeitig Mitgestifter der Gisquadrat bleiben wird.

Business Geomatics: Herr Hammerer, welche strategischen Ziele verfolgt Intergraph mit der Teilübernahme der Gisquadrat?

Georg Hammerer: Bei der Übernahme haben vor allem vier strategische Ziele eine Rolle gespielt, die gleichberechtigt nebeneinander liegen. Zunächst gab es die weltweite Neuorganisation von Intergraph, bei der im Wesentlichen zwei Hauptgeschäftsfelder entstanden. Ich denke, die Übernahme von Teilbereichen der Gisquadrat ist der logische Schritt, diese Strategie auch im österreichischen Markt umzusetzen. GIS-Kunden werden hier also in Zukunft homogen über den Geschäftsbereich Security Government

and Infrastructure bedient. Das gilt insbesondere für den Behördenbereich, der bisher über den Distributor Gisquadrat betreut wurden. Zweiter Punkt ist sicherlich die Stärkung des Produktportfolios, hier speziell im Bereich der Webtechnologien. Denn die ResPublica-Produktlinie von Gisquadrat ist auch im weltweiten Vergleich eine leistungsstarke Lösung. Der dritte Punkt bezieht sich auf die Strategie, die Intergraph seit der Übernahme durch die privaten Investoren eingeschlagen hat. Das erklärte Ziel ist es, auch durch sinnvolle Übernahmen zu wachsen. In unserem Falle ist das Risiko zudem sehr begrenzt, denn Gisquadrat ist seit zwölf Jahren ein enger und zuverlässiger Intergraph-Partner. Mittelfristig muss man die Übernahme auch mit dem Blick auf den osteuropäischen Raum betrachten. Denn Österreich ist traditionell bei den Handelsbeziehungen der Brückenkopf zum Balkan. Und dieser Markt gewinnt rasant an Bedeutung.

BG: Welche Kontakte beziehungsweise Projekte gibt es bereits nach Osteuropa?

GH: Gisquadrat hat eine Beteiligung in Höhe von 89 Prozent bei der Firma Galagis in Kroatien. Deren Kunden sind auch mit übernommen worden. Auf dem Gebiet des ehemaligen Jugoslawien sind wir also seit sieben Jahren tätig und besitzen dementsprechend auch einen Schwerpunkt. Es gibt aber auch große Projekte in Bulgarien und Ungarn, wo wir beispielsweise die Staatsforste betreuen. Zu Gute kommt uns dabei, dass die Katastersysteme in Kroatien wie in vielen anderen Balkanstaaten dem österreichischen stark ähneln. Das ist auf die politischen Wurzeln zurückzuführen. Während der Monarchie

erließen nämlich die Habsburger in vielen Teilen des Balkans die Katastergesetze, die heute noch gültig sind.

BG: Wie stellt sich die Situation für die österreichischen Kunden dar?

GH: Das Unternehmen Gisquadrat bleibt ja weiterhin bestehen. Es betreut die derzeit 420 Kommunen in Österreich und ist exklusiver Intergraph-Partner. Intergraph Österreich betreut dagegen die größeren Kunden. Die Grenze haben wir bei Kommunen mit etwa 20.000 Einwohnern gezogen. Man muss dabei beachten, dass gerade die österreichischen Kommunen meist sehr klein sind; 95 Prozent haben weniger als 5000 Einwohner. In diesen Kommunen wird vom Flächennutzungs-

plan über das Kataster bis hin zur Friedhofsverwaltung alles von einem Mitarbeiter bearbeitet. Und dieser ist in der Regel kein GIS-Experte. Leistungsstarke GIS-Lösungen wie etwa Glnius von Intergraph wären hier völlig fehl am Platze. Daher nutzen sie meist Weblösungen. Darauf hat sich Gisquadrat mit der Produktlinie ResPublica seit Ende der 90er Jahre spezialisiert.

BG: Wie sieht die langfristige Roadmap für ResPublica aus?

GH: Die Projekte und die kommunalen Kunden werden jetzt von der Gisquadrat weiter geführt. Die Produktentwicklung aber und die Lizenzrechte gehören zwar zu Intergraph Deutschland, doch

Georg Hammerer sieht die Teilübernahme von Gisquadrat als Teil der expansiven Strategie von Intergraph, insbesondere mit Blick auf Osteuropa.

im Grunde bleibt alles beim Alten. Bei ResPublica haben wir eine enge Kooperationsvereinbarung mit unseren Kunden. Das heißt, dass die Erfahrungen aus den Projekten immer sehr eng gekoppelt waren an die Weiterentwicklung der Software. Das wird auch weiterhin in dieser Form weitergeführt. ResPublica wird langfristig als eigenständige Produktlinie weitergeführt.

BG: Wie soll ResPublica in Deutschland vermarktet werden?

GH: Gisquadrat hat durch das Hosting-Modell viele Erfahrungen mit dem Betrieb von solchen Web-Lösungen gesammelt. Und dem Provider kommen immer mehr zusätzliche Aufgaben zu, diesen Trend sehen wir auch in Österreich sehr stark. So ist zum Beispiel das Kreisrechenzentrum Moers in Nordrhein-Westfalen ein klassischer Provider, der unser Produkt einsetzt. Ich sehe in solchen Modellen unseren Fokus für Intergraph Deutschland, schließlich sind ja mit den deutschen Gisquadrat-Mitarbeitern auch Know-how und Kontakte zu Intergraph Deutschland gekommen. Intergraph Deutschland wird also nicht direkt an die kleinen

Kommunen herantreten, sondern den Rechenzentren als potentiellen Providern die Lösung anbieten. (sg)

www.intergraph.at
www.gisquadrat.at

