

Horst Harbauer,
Geschäftsführer der Intergraph
(Deutschland) GmbH sowie
Vice President Intergraph SG&I
Central Europe Operations and
Sales steht Rede und Antwort
zum Thema Firmenübernah-
men. Aktueller Anlass ist der
Aufkauf von GIS-Quadrat.



Foto: Intergraph

Kompetenzzentrum für

GIS-BUSINESS: Intergraph übernimmt Teile der Mitarbeiter und das Produkt ResPublica von GIS-Quadrat in Österreich. Welche Motivation steckt hinter dieser Transaktion?

Horst Harbauer: Die Intergraph Corporation in den USA hat alle GIS-Schlüsselkunden in Österreich, Deutschland, Kroatien und Ungarn, die zugehörigen Kundenbetreuer sowie das vollständige Entwicklungsteam vom Unternehmen GIS-Quadrat AG übernommen und in die bestehende Intergraph-Welt integriert. Zudem wurden zum 2. April 2007 die weltweiten Produkt- und Vertriebsrechte der GIS-Quadrat-Produktfamilie ResPublica erworben. Unsere Motivation auf einen Nenner gebracht: Wir verstärken damit unser Know-how und Angebotsportfolio im Segment Web-GIS maßgeblich. Denn hier besaß GIS-Quadrat ein branchenweit anerkanntes Renommee, vor allem bei der öffentlichen Verwaltung. Da Web-GIS-Lösungen in Intergraphs Zielmärkten eine entscheidende und weiter steigende Rolle spielen, investieren wir punktgenau dort.

Es scheint, als sei Wachstum nur noch mittels Übernahmen möglich. Ist denn der Markt wirklich derart ausgeschöpft?

Mit Übernahmen generell hat Intergraph in Deutschland einige Erfahrungen, und zwar sehr positive. Durch die Übernahme der Terra Map Server GmbH im Jahr 2003 und der Poppenhäger Grips GmbH in 2005 haben wir unsere Angebote bezüglich Geodatenvertrieb, GIS-Applikationen via Web, ASP und VPN und unseren Kundenstamm im Feld der kleineren und mittleren Energieversorgungsunternehmen erweitert. Mit der Akquisition des GIS-Geschäfts von unserem Partner GIS-Quadrat unterstreichen wir erneut unseren Expansionswillen. Der Mutterkonzern Intergraph Corporation setzt auf den Wachstumsfaktor Akquisition. Insbesondere die Intergraph (Deutschland) GmbH, zuständig für den gesamten deutschsprachigen Raum, setzt diesen Weg sehr pragmatisch um. Wir gelten innerhalb des Konzerns bereits als eine Art „Competence Center for Acquisition“. Im Ernst: Das Investment in Sachen GIS-Quadrat unterstreicht die hohe Be-

deutung der deutschsprachigen Region und verleiht dem Marktsegment Behörden innerhalb des Intergraph-Konzerns ein noch höheres Gewicht.

Wie viel wurde investiert und was geschieht mit der GIS-Quadrat AG?

Über den Kaufpreis und die Vertragsdetails wurde Stillschweigen vereinbart. Doch ich darf herausstellen, dass die GIS-Quadrat AG in Österreich weiter bestehen bleibt. GIS-Quadrat wird sich – nicht zuletzt gestützt auf einen soeben geschlossenen langjährigen Entwicklungs- und Kooperationsvertrag mit Intergraph – auf sein Kerngeschäft fokussieren, sprich Datenmanagement und -providing für Gemeinden und Verbände. Das GIS-Geschäft, die GIS-Entwicklung und alle darin involvierten Mitarbeiter sind hingegen zu Intergraph gewechselt.

Wo bleiben die Interessen der Kunden? Nach Übernahmen herrscht ja stets eine Ungewissheit unter den Betroffenen.

Für die Projektumsetzung und Wartungsbetreuung bleiben die bekannten Ansprechpersonen unverändert, sie sind fortan Intergraph-Mitarbeiter. Intergraph tritt mit allen Rechten und Pflichten in die bestehenden Lizenz-, Wartungs- und Dienstleistungsverträge von GIS-Quadrat ein. Die Möglichkeit, zu unveränderten Konditionen den Wechsel des Vertragspartners durchzuführen, wurde allen betroffenen Kunden kurz nach der Übernahme schriftlich angeboten. Da die ResPublica-Lösungen ja ohnehin bereits auf Intergraphs GeoMedia basieren, dürfte der Name Intergraph für unsere neuen Kunden kein unbekannter sein.

Horst Harbauer

wurde 1955 in Regensburg geboren. Er studierte Bauingenieurwesen in München und promovierte im Fach Konstruktiver Ingenieurbau an der Universität der Bundeswehr in Neubiberg/München. Heute ist er Geschäftsführer der Intergraph (Deutschland) GmbH in Ismaning bei München und Vice President Intergraph SG&I Central Europe Operations and Sales. Er ist verheiratet und hat drei Kinder.

GIS-Quadrat war seit dem Jahr 2000 exklusiver Intergraph-Distributor. Auch Poppenhäger war zuvor Ihr Geschäftspartner. Wen schlucken Sie als nächstes?

Ich glaube nicht, dass wir nun mit Übernahmeangebote aus unserem Partnerumfeld überhäuft werden. Und der Begriff Schlucken klingt, als ob man den Mund zu voll nehmen würde. Wir prüfen vielmehr sehr intensiv – technologisch, finanziell, juristisch – alle Chancen und Risiken. Schnellschüsse sind nicht unsere Sache, ganz bestimmt nicht.

Und was wird nun mit Ihren Partnern?

Die bestehenden Partnerlösungen und die Vertriebskapazität unserer Partner behalten unverändert ihre Wichtigkeit. Intergraph kann gar nicht überall und in jedem Themenfeld präsent sein – und wir wollen es auch gar nicht. Nur dort, wo sich starke Synergien für unsere eigenen eng definierten Kernmärkte ergeben, ist es überhaupt sinnvoll, über Akquisitionen nachzudenken.

Es ändert sich also nichts für Ihre offensichtlich schwindende Zahl an Partnern?

Exakt, so gesehen ändert sich nichts für unsere Partner. Wir greifen also keineswegs in die Interessen und die Marktabdeckungen unserer Partner ein. Es ist sogar so, dass sich unsere Partner nun für den Vertrieb und die Vermarktung der ResPublica-Produkte zusätzlich qualifizieren können. Zuvor war ihnen der Zugriff auf ResPublica verschlossen. Und was heißt schwindende Zahl an Partnern? Manche gehen, neue kommen hinzu. Unser Partnerumfeld schwankt seit Jahren zwischen 30 und 40.

Wie man aus den USA hört, genießt die deutsche Intergraph-Mannschaft einen hohen Ansehen im Konzern. Wann werden wir einen Deutschen an der Konzernspitze sehen?

Gute Frage, nächste Frage. Doch mit Gerhard Sallinger als Präsident Process, Power & Marine sitzt bereits ein Landsmann im höchsten Management. Zwar ist er nicht für GIS und Einsatzleitsysteme, also unser spezielles Segment, direkt zuständig, doch er vertritt durchaus die deutschen Interessen. Man darf nicht vergessen, dass die Intergraph-Strukturen sehr flach sind und so können wir aus der Region heraus überaus effektiv Einfluss nehmen. Man hört auf uns und die Anforderungen unserer deutschen Kunden, denn schließlich stehen einige unserer deutschen Kunden von ihrer Größe her mit an oberster Position in der weltweiten Liga, vor allem im Energieversorgungs- und im Transport-Markt.

Herr Harbauer, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Monika Rech.

Akquisition

Doch was konkret hat der Kunde von der Übernahme?

Für den Kunden steht der Wandel seines Vertragspartners unter dem Motto: „Alles bleibt besser“. Soll heißen: Die unter GIS-Quadrat bereits höchst erfolgreichen und wie gesagt auf Intergraphs GeoMedia basierenden ResPublica-Softwareprodukte, nicht zu vergessen die entsprechenden Fachapplikationen, werden von der gleichen Mannschaft weiterentwickelt. Nun halt unter dem Dach von Intergraph. ResPublica wird noch enger in die Intergraph-Basisprodukte integriert. Dem Kunden steht eine höhere Leistungsfähigkeit der ResPublica-Produkte in Aussicht. Überall im Software-Business wachsen ja unverkennbar die Kundenforderungen, vor allem ist Investitions- und Zukunftssicherheit gefragt. Was höchst verständlich erscheint, denn Ausgaben von heute sollen bis weit über übermorgen hinaus wirken. Eben auch und vor allem im so schnelllebigem Softwaremarkt. Der Intergraph-Konzern kommt dem nach, denn wir sind weltweit aufgestellt, agieren mit sehr starker lokaler Ausprägung und sind