

„Der Wind bläst heftiger“

Interview mit Horst Harbauer, Geschäftsführer Intergraph (Deutschland) GmbH, über Entwicklungen im Markt für Geografische Informationssysteme (GIS) und die Strategie des Unternehmens.

Herr Dr. Harbauer, Ende Juni findet die 18. Intergraph-Anwenderkonferenz statt. Welche neuen Entwicklungen können Sie Ihren Kunden mitteilen?

Wir nutzen diese Konferenz, um aktuelle Einblicke in unser Unternehmen und das Produktangebot zu vermitteln sowie um den Blick für das Kommende zu schärfen. Denn neue Entwicklungen muss ein Softwareanbieter unablässig betreiben. Mittlerweile haben die Innovationszyklen auch in der GIS-Branche den Sechs-Monats-Rhythmus erreicht. Wer hier und heute Stillstand offenbart, ist morgen Geschichte. Neben der neuen GeoMedia-Version 5.1 werden wir die Fortschritte in der Lösungsfamilie G/Net präsentieren. Interessant ist aber auch unsere Gesamtübersicht von über 100 kommunalen Fachlösungen. Zudem stellen sich ehemalige Nutzer anderer Systeme vor, die erfolgreich in unsere Systemwelt migriert sind.

Im Markt für Geografische Informationssysteme ist ein verschärfter Wettbewerb zu beobachten. Wohin führt der Konzentrationsprozess?

Prinzipiell führt der Konzentrationsprozess dahin, dass nur wenige große Unternehmen übrig bleiben werden. Ein Anzeichen dafür ist, dass der Wind immer heftiger bläst.

Wir zögern nicht, den momentanen Schlagabtausch öffentlich zu machen, wenn dies allen GIS-Anwendern hilft. Ein Beispiel: Anfang 2003 hat Intergraph den ersten von unabhängiger Seite durchgeführten Performance-Benchmark der marktgängigen WebGIS-Produkte mit großem Abstand gewonnen. Warum sollte man da mit der Wahrheit hinter dem Berg halten, auch wenn die Verlierer uns und dem ausführenden unabhängigen Institut mit juristischen Schritten drohen? Ein weiterer Aspekt des sich wandelnden Marktes und des Konzentrationsprozesses ist, dass es so manchen GIS-Anbieter überraschend hart trifft. Unternehmen beispielsweise, die bislang zu geringe Investitionen in Sachen GIS-Web-Technologie aufgebracht haben, können diese Versäumnisse nicht so rasch aufholen. Mit betroffenen Firmen führen wir Gespräche.

Mit welcher Strategie behauptet sich Intergraph am Markt?

Unsere Stärken liegen insbesondere in unserer Innovationskraft, in der Vielzahl unserer kommunalen Fachlösungen und der ämterübergreifenden Integration mittels Webtechnologie. Zudem kann ein Unternehmen in der momentanen Wachstumsschwäche besser über-

leben, wenn sich die eigene finanzielle Lage sicher und stabil darstellt. Deutliches Kennzeichen unserer Zukunftssicherheit ist der aktuell mit rund 475 Millionen US-Dollar überaus hohe Bestand an flüssigen Barbeständen der Intergraph Corporation, die zudem schuldenfrei ist.



Dr. Horst Harbauer

Die finanzielle Lage der Kommunen hingegen ist alles andere als rosig. Mit welchen Angeboten reagiert ein Unternehmen wie Intergraph auf diese Situation?

Wir machen Kommunen bis 30.000 Einwohnern das Angebot „Kommunales GIS für 1,5 Euro pro Einwohner und Jahr“. Das Paket umfasst eine Grundausstattung an GIS-Kerntechnologie plus kommunale Fachlösungen bei einer Mindestlaufzeit von drei Jahren. Daneben bieten wir im Web-GIS-Segment ein Software-Leasingmodell an. Über das Internetportal terramapservers unterbreiten wir zudem ein Angebot zum Webhosting von Fachapplikationen und Geodaten.

Intergraph hat erst kürzlich dieses Portal gekauft. Welche Rolle spielt diese Akquisition in Ihrer Strategie?

Die Terra Map Server GmbH und das Internetportal terramapservers wurden von Intergraph Corporation, USA, übernommen. Dies passt ideal in unsere Strategie – vor allem im europäischen Markt. Denn mit der vorhandenen praxiserprobten

prall gefüllte Kriegskasse. Wen übernimmt Intergraph noch?

Die finanziell positive Lage kommt selbstverständlich unseren kurz- wie mittelfristigen Strategien in der Fortentwicklung der GIS-Produkte zugute. Auch Unternehmensbeteiligungen sind denkbar, aber nur wenn es passt. Ad hoc auf Einkaufstour zu gehen, das überlassen wir gern an-

„Der Konzentrationsprozess führt dahin, dass nur wenige große Unternehmen übrig bleiben werden.“

Infrastruktur – ich nenne hier nur 24-Stunden-Verfügbarkeit, höchste Performance, Skalierbarkeit der Applikationen und über fünf Terrabyte Online-Geodaten – erhöhen wir die Reichweite von Geoinformations-Dienstleistungen in ganz Europa.

Wo liegen die Vorteile des Angebotes?

Der Kunde wird durch den terramapservers von zusätzlichen Kosten für Beschaffung und Betrieb von IT-Infrastruktur sowie für die aufwändige Geodatenhaltung entlastet. Geboten wird ein Virtual Private Networking, das insbesondere bei Kommunen zunehmend auf Interesse stößt. Dieses umfasst entweder gehostete Web-Fachlösungen plus Geodaten, zum Beispiel kommunale Fachapplikationen, oder lediglich den Online-Abruf von Geodaten. Das Kostenargument trägt: Bei der Einrichtung eines eigenen Webserver müsste der Kunde nochmals 25 Prozent der Hard-, Software- und Personalkosten für den laufenden Serverbetrieb aufwenden.

Dank eines gewonnenen Patentstreits mit Intel verfügt Intergraph über eine

konzentrieren uns eher auf das Wohl unserer

Kunden und jener, die es werden wollen, indem wir in unsere Produkte investieren und zudem darauf achten, dass unsere erfolgreichen Partner auch erfolgreich bleiben.

Fünf Bundesländer haben sich bei der Datenhaltungskomponente des Amtlichen Liegenschaftskataster-Informationssystemes ALKIS für die Lösung des Bonner Software-Unternehmens ibR Geoinformation entschieden, einem Intergraph-Partner. Welche Bedeutung hat diese Wahl für den GIS-Markt?

ALKIS wird im Jahre 2005 zum neuen Standard in der deutschen Katasterwelt. Jede Kommune wird mit ALKIS arbeiten. Folglich muss auch jeder Kunde und Dienstleister der Kommune, sei es das Ingenieurbüro oder der Energieversorger, befähigt sein, ALKIS-Daten zu verarbeiten. Da ALKIS aber zunächst nur ein Konzept ist, sind auf der Seite der Datenverarbeitung erst noch die Systemarchitekturen und Datenbankstrukturen umzusetzen. Damit muss weit vor dem Jahr 2005 begonnen werden. Mit der ibR-Intergraph-Datenhaltungskomponente entsteht ein Quasi-Standard, der

uns in Kombination mit unseren Web- und Kommunallösungen eine gute Ausgangsposition verschafft.

Welche Bedeutung haben Web-GIS-Technologien für die Anwender?

Noch vor drei Jahren haben wir die Vision präsentiert, in nächster Zukunft würden die Informationsbarrieren zwischen Kommunen und Bürger beziehungsweise Dienstleister fallen. Mittlerweile sind wir dem sehr nahe. Die Webtechnologie beschleunigt die Bearbeitung von Verwaltungsvorgängen, da nach allen Seiten hin Auskünfte eingeholt und die Bearbeitung teils parallel vorangetrieben werden kann. Will der Bürger zum Beispiel wissen, ob seine Liegenschaft von Planungsvorhaben tangiert wird, genügt ein Klick des Sachbearbeiters und die Analyse kann in einer übersichtlichen Kartendarstellung im Intranet-Browser erfolgen. Aber auch die Mitarbeiter der Verwaltung müssen nicht auf das Öffnen fremder Aktenschränke warten: So offenbart beispielsweise eine Anfrage nach dem Verlauf von Abwasserleitungen in Sekunden-schnelle, welche Grundstücke und Grundstückseigentümer von geplanten Sanierungsarbeiten betroffen sein werden.

Wo sehen Sie die zukünftigen Trends?

Bei Web-Anwendungen geht es ganz klar in die Richtungen ämterübergreifender Zugriff und Webhosting. Bei beidem ist vor allem Überzeugungsarbeit notwendig, um unbegründete Bedenken zur Auflösung des eigenen Einflussbereichs sowie allgemeine Sicherheitsbedenken auszuräumen.

Interview: Alexander Schaeff