Quelle: Caigos, IDS

Lothar Bubel (links) hatte die SWBB GmbH und die Produktlinie Polygis in Caigos umbenannt. Jetzt ist Norbert Wagner, CEO von IDS, am Ruder. Das Caigos-GIS hat laut Aussagen von IDS eine stabile Zukunft im Unternehmen und soll die Produktpalette des Ettlinger Mittelständlers erweitern.

Interview: Timo Thalmann

ENERGIEVERSORGER ALS ZWEITES STANDBEIN

Die Nachricht kam überraschend. Gerade erst hatte sich die in Kirkel ansässige SWBB GmbH unter neuem Namen als Caigos GmbH mit gleichnamigen GIS-Produkten weitgehend etabliert, da wird das Unternehmen von der in Ettlingen ansässigen IDS GmbH vollständig übernommen. Aber das sei gut für Caigos, behaupten die Verantwortlichen.

Auf den ersten Blick ist es die übliche Story: Großer Anbieter – hier die IDS Gruppe mit 340 Mitarbeitern und 45 Millionen Euro Jahresumsatz – übernimmt kleinen GIS-Entwickler, in diesem Fall Caigos. Doch anders als bei vielen Übernahmen der GIS-Branche sehen das die Beteiligten nicht als weiteren Mosaikstein eines Konzentrationsprozesses, bei dem nach und nach die GIS-Technologien kleinerer Anbieter verschwinden. Denn die IDS ist kein GIS-Anbieter, sondern liefert in ganz Europa Komplett-Lösungen für Netzleittechnik und Netzmanagement. Das Unternehmen hat eine GIS-Technologie gesucht, die sie zu integrieren und auszubauen gedenkt. Nach längerer Marktsondierung fiel die Wahl auf das Caigos-GIS. Warum Caigos trotz neuen Gesellschafters in bekannter Form erhalten bleibt, wie das den kommunalen Kunden des Unternehmens nützt und warum GIS für die IDS so wichtig ist, erklären Caigos-Geschäftsführer Lothar Bubel und IDS-CEO Norbert Wagner im Interview.

GIS.BUSINESS: *Wie viele andere kleine und mittelständische GIS-Anbieter schlüpft jetzt auch die Caigos bei einer neuen und größeren Mutter-Gesellschaft unter. War die Unabhängigkeit nicht mehr durchzuhalten?*

Bubel: Moment, die Geschichte ist völlig anders! Wir schlüpfen nirgendwo unter. Erstens ist Caigos ein profitables Unternehmen und wird deswegen auch in bekannter Form und mit der kompletten Mannschaft in Vertrieb, Management und Entwicklung weiter-

existieren. Wir haben lediglich einen neuen starken Gesellschafter. Und zweitens wird unsere GIS-Technologie dadurch nicht verschwinden und ersetzt, wie das bei vielen Übernahmen von GIS-Anbietern in der Vergangenheit geschehen ist, sondern im Gegenteil: Unsere ausgereifte Technologie war der Grund für den Einstieg der IDS. Das Caigos-GIS wird sich auf einer noch breiteren Basis weiterentwickeln.

Wagner: Das kann ich vollständig bestätigen. Wir haben rund ein Jahr den Markt sondiert und viele Lösungen geprüft. Am Ende hat uns Caigos überzeugt. Wir haben eine gemeinsame Auffassung von Software-Architekturen, IT-Strategien und Methodiken. Das beginnt bei der Anbindung von relationalen Standard-Datenbanken und endet beim Einsatz von HTML5. Es gab durch Kundenanforderungen bei zahlreichen Energieversorgern in der Vergangenheit bereits gemeinsame Projekte und Caigos-GIS hat sich zum Beispiel auf allen Schnittstellenebenen als vollständig webfähig erwiesen. Das wird die Integration von Technologie und Produkten wesentlich erleichtern. Wir sichern uns mit der Übernahme von Caigos eine für uns substanziell wichtige Technologie.

GIS.BUSINESS: *Wird Caigos seinen künftigen Schwerpunkt also bei Stadtwerken und Energieversorgern haben?*

Wagner: Wir werden weder die Marke Caigos noch das Geschäft mit den kommunalen Kunden antasten. Caigos ist hier stark positioniert und soll das bleiben. Es wird eher ein zweites kräftiges Standbein für das Unternehmen entwickelt, da wir bei mehr als 500 Stadtwerken unsere Systeme im Einsatz haben und sich damit viele Synergien für die Kunden ergeben.

Bubel: Ich bin davon überzeugt, dass unsere bisherigen Anwender davon profitieren, wenn die Zahl der Anwender insgesamt steigt. Das bedeutet schlicht eine erhöhte Investitionssicherheit. Und diese Chance eröffnet sich zweifellos durch den Einstieg der IDS. Abgesehen davon finden sich Caigos-Anwendungen schon jetzt bei rund 400 Stadtwerken, Ver- und Entsorgern – wenn auch den kleineren, das ist also kein völliges Neuland.

GIS.BUSINESS: *„Einstieg" ist eine charmante Umschreibung für die hundertprozentige Übernahme...*

Wagner: Wir sind ausschließlich an vollständigen Übernahmen oder wo dies nicht möglich ist, an sichtbaren Mehrheitsbeteiligungen interessiert. Das entspricht unserer Geschäftsphilosophie, denn es geht uns nicht um strategische Beteiligungen oder ein finanzielles Investment, sondern um die Möglichkeit, vollständigen Zugriff auf für uns wichtige Technologie zu erhalten. Unsere Kunden verlangen tendenziell ganzheitliche Lösungen. Vor diesem Hintergrund können wir uns auch nur schwer vorstellen, in GIS-Software zu investieren, deren Entwicklungskerne aus Übersee stammen und deren Entwicklungen wir kaum steuern können.

GIS.BUSINESS: *Warum ist GIS für Sie plötzlich ein so wichtiges Thema, dass Sie sich gleich durch eine Übernahme die volle Kontrolle sichern wollen?*

Wagner: Das ist zum einen kein plötzliches Thema, sondern beschäftigt uns seit Langem, und zum Zweiten geht es nicht um Kontrolle, sondern darum, aktiven Einfluss auf künftige Entwicklungen nehmen zu können. Das wollen wir, weil wir im GIS die Haupt- und Kernkomponente für alle grafischen und geographischen Visualisierungen im Bereich Netzmanagement und Leittechnik sehen. Veränderte Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel die seit Januar 2009 geltende Anreizregulierung, bei der sich die Netzentgelte für Strom- und Gasnetze an jeweils dem effizientesten Netzbetreiber auszurichten haben, sorgen beispielsweise bei Themen wie Workforce-Management für eine gewisse Dynamik. Jeder Netzbetreiber beschäftigt sich heute damit, die Prozesskette von der Störungsannahme über die präzise, auch geographische Lokalisierung der Ausfallursache und die Ermittlung sowie Information der betroffenen Abnehmer bis zur Logistik der mobilen Technikerteams zu optimieren. Dabei spielen GIS-Komponenten eine zentrale Rolle. Ein weiteres Stichwort sind Smart Grids, intelligente Netze mit hohem Steuerungsbedarf im Mittel- und Niederspannungsbereich. Eine wachsende dezentrale Energieeinspeisung durch regenerative Energiequellen sowie Techniken der Kraft-Wärme-Kopplung, in die gerade viele kommunale Stadtwerke investiert haben, erfordern hier neue Lösungen für Leit- und Fernwirktechniken, bei denen Geodaten, Analysen und Visualisierungen ebenfalls eine wichtige Rolle spielen.

GIS.BUSINESS: *Aber was heißt das jetzt konkret für die Entwicklung von Caigos?*

Bubel: Wir sind ja in der komfortablen Situation, dass es bei Produkten und Dienstleistungen von IDS und Caigos kaum Überschneidungen gibt. Die Unternehmen ergänzen sich bestens. Wir werden die Grafiksysteme für das Leitsystem der IDS liefern, im Gegenzug können wir Know-how und Komponenten für Wartung und Instandhaltung von der IDS beziehen, wobei unser bisheriges Produkt Caigos-Instandhaltung für den Einsatz in kleinen Lösungen weiter zur Verfügung steht. Das Workforce-Management wird von beiden Unternehmen verwendet. Hier gibt es ein fertiges Produkt bei der IDS. Die künftigen zusätzlichen Entwicklungsaufgaben, die sich bei der Caigos ergeben, werden durch neue Mitarbeiter erledigt. Hierzu hat es bereits Neueinstellungen gegeben.

GIS.BUSINESS: *Das klingt aber doch nach einer Spezialisierung zulasten der Kommunen.*

Bubel: Nein, das sind zusätzliche Aufgaben, die wir – wie erwähnt – mit zusätzlichem Personal anpacken. Und hinsichtlich der Software profitieren auch die Kommunen, weil wir entsprechend unserer Philosophie keine technologischen Sonderwege beschreiten. Im Prinzip läuft das in einer der nächsten Versionen auf ausgeweitete und nochmals stark verbesserte Funktionalitäten des Caigos-GIS hinaus. Das eröffnet allen Kunden neue Möglichkeiten. ◀

Herr Bubel, Herr Wagner, herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Timo Thalmann.