

Microsofts Virtual Earth hat eine rasante Entwicklung hinter sich. Das Unternehmen ist ambitioniert am Werk, um den Ruf als ewiger Zweiter der Branche abzuschütteln.

Josef Kauer, Business Developer bei Virtual Earth gibt Einblicke in die Entwicklung von morgen.



„Der Horizont ist offen“

GIS-BUSINESS: Herr Kauer, Sie sind im Herbst letzten Jahres von der Firma Intergraph zu Microsofts Virtual Earth Unit gewechselt. Was hat Sie an der neuen Aufgabe gereizt?

Kauer: Ich habe im Jahre 1999 den Luftbilddatenanbieter Teramapservers mitgegründet. Damals war die Zeit vielleicht noch nicht reif für einen solchen Schritt. Wenn ich mir anschau, dass Microsoft heute mehr als 100 Millionen US-Dollar pro Jahr in den Aufbau einer virtuellen Welt investiert, dann können Sie sich vorstellen, dass mich das sehr gereizt hat. Ich wollte am Aufbau dieser neuen Welt beteiligt sein.

Microsoft-Veteran Tandy Trower sagte vor kurzem in einem Interview mit der österreichischen Tageszeitung „Der Standard“: „Die Kunst Microsofts war es immer, den Mitbewerber und den Erfolg seiner Produkte zu verstehen, um dann auszutüfteln, wie man es noch besser machen kann.“ Virtual Earth scheint bislang immer einen kleinen Schritt hinter dem Kontrahenten Google Earth hinterherzuhinken. Wie sehen Ihre Pla-

nungen aus, um sich gegenüber dem Wettbewerber zu positionieren? Wir sind derzeit nicht die Nummer eins in der Wahrnehmung, das ist wahr. Allerdings sind wir das bessere Werkzeug für die Profis unter den Nutzern. In einer Umfrage der Online Plattform der Tageszeitung „Die Welt“ gingen wir indes auch als klare Sieger auf die Frage hervor, welcher Earth Viewer die deutschen Städte am schönsten darstellt. Wir haben bereits über 120 deutsche Städte in der von uns als Bird's-Eye genannten Vogelperspektive abgebildet. Wir haben den Anspruch, den Lebensraum von 80 Prozent der Bevölkerung mit hochauflösenden Daten zu versorgen. Unsere Programmierer arbeiten tagein, tagaus daran, die Produkte voranzubringen. Wir liefern sicherlich eines der besten Software-Development-Kids mit unserem Produkt, um es Programmierern zu ermöglichen, darauf aufbauende Anwendungen zu entwickeln. Wir haben eine super Software, hervorragenden Content und jede Menge guter Partner, die unser Angebot nutzen, um Geschäftsmodelle darauf aufzusetzen.

Welche Entwicklungen würden Sie besonders herausheben?

Es sind vor allem der Detaillierungsgrad und die Darstellungsweise, die uns heraushebt. Wir liefern unsere virtuelle Welt in der Bird's-Eye-Perspektive mit einer 15-Zentimeter-Auflösung. Dafür sind für den Nutzer keinerlei Plug-Ins für die 2D- und Bird's-Eye-Welten notwendig. Unser Ziel ist es, eine einfach zu bedienende Dienstplattform zu sein. Unsere Nutzer verlassen auch bei den 3D-Ansichten die Seite nicht. Die Karte wird auf den Servern der Partner angefragt und bei uns abgebildet als Dienst geliefert. Die Darstellung in der Bird's-Eye-Perspektive und der 3D-Ansicht haben sich weiter entwickelt, es liegen bessere Texturen dahinter, was die Ansicht immer realistischer werden lässt. Für Kunden mit sensiblen Daten ist es darüber hinaus besonders wichtig zu wissen, dass die eigenen Daten auf dem eigenen Server bleiben. Darüber hinaus lassen sich zwei Entwicklungen beobachten. Die Daten unserer virtuellen Welt werden in bereits bestehende weitere „Welten“ eingebaut. Zum einen etwa in Communities, wie Windows live oder den MSN Messenger. Das gibt uns einen neuen Schub und bringt die digitale Erde weiter in Umlauf. Zum anderen wurden Verträge weltweit mit 500 Fernsehsendern geschlossen, die unsere Bilder nun in ihre Nachrichtensendungen mit aufnehmen. Auch in Deutschland haben wir mit bislang drei Sendern Verträge unterzeichnet.

Im Wettstreit mit Suchmaschinen-Gigant Google hatte der Konzern erst im letzten Dezember den Geodaten-Spezialisten Multimap geschluckt. Herr Kauer, wo geht die Reise hin?

Multimap war Großbritanniens Mapping-Provider Nummer eins. Im Unternehmen ist jede Menge Expertenwissen und Entwicklungs-Know-how zu Darstellungsweisen, Geokodierungen, Photogrammetrie und Algorithmen, um die Abbildung von 3D-Gebäuden noch präziser werden zu lassen. Wir müssen den Markt bedienen, daher müssen wir uns optimal aufstellen. Multimap war dahingehend ein idealer Partner. Mit den 100 Mitarbeitern von Multimap bringen wir jetzt insgesamt aus der Geschäftseinheit Virtual Earth 600 bis 700 Mitarbeiter ins Rennen, davon rund 500 Visualisierungsprogrammierer. Sie sehen, wir geben Gas.

Ende Februar fand eine gemeinsame Veranstaltung von Microsoft mit dem Zentrum für Geoinformatik statt. Thema: Geschäftsanwendungen mit Virtual Earth. Ist Virtual Earth für professionelle Anwendungen der geeigneteren Partner?

Klares Ja. Software, Content und Partnerschaft sprechen für uns.

Nennen Sie mir doch einmal zwei Beispiele für aus Ihren Augen am besten gelungene Business-Applikationen auf Basis von Virtual Earth.

Mein persönlicher Favorit derzeit ist eine Implementierung von British Petrol. Das Unternehmen hat ein Kriseninterventionstool auf Basis von Virtual Earth realisiert. Sämtliche Bohrinseln und alle weiteren Vermögenswerte sind in dem Managementwerkzeug integriert. Gekoppelt mit dynamischen Daten wie etwa Wet-

terprognosen liefert das Tool die Grundlage, um Evakuierungsentscheidungen zu treffen und durchzuführen.

Darüber hinaus haben wir zahlreiche spannende Implementierungen im Immobiliensektor, wobei die Bird's-Eye-Perspektive für Immobiliensuchende natürlich sehr hilfreich ist. Auch in anderen Branchen und Ebenen wie bei Kommunen, Community-Portalen, Logistik oder im Tourismussektor kommt immer mehr dazu. Wir verwahren uns dagegen, einen Hauptmarkt zu bedienen. Auf allen Ebenen spornen wir die Entwickler an, Mashups zu programmieren, das einem schwindelig wird. Der Horizont ist offen.

Dr. Josef Kauer

Josef Kauer ist Microsoft Business Development Manager in der Virtual Earth Business Unit. Er studierte an der TUM (München) und UOM (Minnesota, USA) und promovierte im Bereich der digitalen Bildverarbeitung. Kauer hat 20 Jahre GIS-Erfahrung bei marktführenden GIS-Unternehmen. Heute ist er verantwortlich für die Geschäftsentwicklung von Virtual Earth in Zentral- und Osteuropa.

In der GIS-BUSINESS-Ausgabe 12/2007 hieß es, dass Microsoft sich stärker als Google auf das Lizenzgeschäft fokussiert und mit Partnerunternehmen aus dem GIS-Umfeld Anwendungen auf Basis von Virtual Earth entwickelt. Wie weit sind Sie denn bei der Gewinnung solcher Partnerunternehmen gediehen?

Virtual Earth kann derzeit 400 bis 500 Partner weltweit aufweisen. Da ist noch viel Gestaltungsspielraum für interessierte Firmen. Der Aufbau von Deutschland hat eben erst begonnen!

Was hat man denn davon, Virtual-Earth-Partner zu werden und wie wird man es?

Man muss technologisches Know-how mitbringen und bekommt dafür Workshops – Infos unter www.microsoft.com/germany/mappoint/workshop – die die produktbezogenen Fähigkeiten vermittelt. Unsere Partner müssen in Kundenkontakt treten und technische Leistungen für ihn erbringen. Mit reinen, nicht technischen Consultingleistungen kann man kein Virtual-Earth-Partner werden. Ein Partner kann dann die Dienste für eine Vielzahl von Kunden „bündeln“ und erspart somit dem Kunden die „Grundgebühr“ des Dienstes. Zudem kann der Partner vielfach in der Menge günstiger einkaufen als ein einzelner mittelständischer Kunde. Insofern haben sowohl der Partner als auch der Kunde dadurch Vorteile.

Wenn nun auf Basis von Virtual Earth derlei Business-Anwendungen möglich sind, muss man die digitale Erde nicht gegen alle Beteuerungen als Wettbewerb zur „klassischen“ GI-Industrie sehen?

Wir haben mit Virtual Earth ein hochperformantes Visualisierungstool, das als Ergänzung zu GIS gesehen werden kann. Wir setzen keinerlei Aktivitäten in die Entwicklung von Analysefunktionalitäten, sondern nur in die Optimierung der Visualisierung. Allerdings lassen sich Analysen leicht mit Virtual Earth koppeln. Eine gewisse Verlagerung der Aktivitäten findet daher tatsächlich statt, wie das Beispiel von BP zeigt. Dort ist allerdings ein GI-System beteiligt, was wiederum unseren Wert der Partnerschaft unterstreicht. Analysen lassen sich leicht mit Virtual Earth koppeln. Sprich: Obwohl wir keine GIS-zentrische IT aufbauen, muss sich die GIS-Industrie auf ihre Stärken besinnen und sich neu finden. Ich nenne das „Game Change“.

Herr Kauer, wir bedanken uns für das Gespräch.

Das Interview führte Monika Rech.