



*Ola Rollén ist CEO von Intergraph und Hexagon. Sein Credo: Auf ins Zeitalter des dynamischen GIS.*

Interview: Monika Rech

## „WIR MÜSSEN DAS LEBEN VEREINFACHEN“

Vom 17. bis 18. Mai fand in Dresden das 26. Anwendertreffen der deutschsprachigen Intergraph-Gemeinde statt. Special Guest des mit 550 Teilnehmern bislang bestbesuchten Intergraph-Forums war Ola Rollén, CEO von Intergraph und Hexagon und neuer Eigentümer des IT-Hauses. Am Rande der Veranstaltung sprach Ola Rollén mit der GIS.BUSINESS über die erfolgreiche Akquisition des Intergraph-Konzerns und über seine Interpretation von Geoinformationssystemen.

**GIS.BUSINESS:** Herr Rollén, welches sind die wichtigsten Fragen, die Sie mit Produkten aus dem Hexagon beantworten wollen?

**Ola Rollén:** Erst einmal vermessen wir alles. Die reale Welt, eine Stadt, ein Flugzeug, eine Autotür, alles, was Sie sich vorstellen können. Da wir Ingenieure sind, vermessen wir alles ganz genau, bis zum Mikro- und Nanometer. Um aber alle diese Messungen nutzen zu können, brauchen Sie Informationssysteme, die diese verarbeiten. Im Fall von geographischen Vermessungen sind das Geographische Informationssysteme. Stellen Sie sich vor, Sie sind der Stadtplaner von Dresden und Sie wollen ein Hochhaus an eine bestimmte Stelle setzen. Sie brauchen Simulationen darüber, wie das aussehen wird, wie es sich in bestehende Strukturen einpasst. Dafür brauchen wir GIS.

**GIS.BUSINESS:** Aus diesem Grunde haben Sie Intergraph für rund 2,1 Milliarden US-Dollar in Ihr Unternehmen geholt?

**Rollén:** Yes. Zehn Jahre zuvor hat sich Intergraph bereits als ein Unternehmen präsentiert, das zahlreiche vertikale Märkte bedient. Sicherheit, Energieversorger, Verwaltung etc. und der Wettbewerb waren groß. Heute stellt sich die Situation für Hexagons Kerngeschäft exakt genauso dar. Der Wettbewerb wächst. Und wir wollen das beste Unternehmen weltweit werden, das beispielsweise die kompletten Geo-IT-Systeme für Energieversorger liefert. Was

es dazu braucht, ist im Großen und Ganzen eine digitale intelligente Karte, ein Betriebssystem und Sensoren, die die Daten für die Systeme liefern. Was wir damit bezwecken, ist Folgendes: Wir wollen für den Energieversorger Zeit einsparen, beispielsweise indem wir die Ursache für einen Stromausfall finden und geokodieren und schließlich Wartungsteams rausgeschickt werden, die die Ursache beheben. Wir wollen die Prozesse in den Branchen verbessern, die Intergraph sich ohnehin als Kunden ausgesucht hatte.

**GIS.BUSINESS:** Sie wollen also den gesamten Prozess von der Datengewinnung bis zur Problembehebung abdecken?

**Rollén:** Ein Beispiel: Hochgeschwindigkeitszüge in China. Im Kundenauftrag haben wir Sensoren entlang der Strecke installiert und messen den Abstand zwischen den Gleisen, um herauszufinden, ob ein Risiko zur Entgleisung besteht. Die Messungen sind natürlich nur punktuell. Wo wir aber hinwollen, ist folgendes Szenario: Wir packen Laserscanner und GPS in die Züge und messen während der Fahrt und in Echtzeit und dann füttern wir Intergraphs Geomedia mit diesen Daten. Eine georeferenzierte Karte, aktualisiert im Rhythmus der Fahrpläne, wird das Resultat sein. Dann erst kann man genau sehen, wie sich die Gleise bewegen, kann Parameter festlegen und bei Bedarf Wartungstrupps rausfahren lassen. Da wollen wir hin: Vorsorge statt Reaktion.

**GIS.BUSINESS:** Werden die Intergraph-Produkte mit anderen Produkten von He-

xagon-Tochterunternehmen zukünftig zusammenwachsen?

**Rollén:** In dem oben genannten Beispiel würden sie zusammenwachsen. In diesem Fall würde man ein Software-Planungstool verkaufen – das wäre ein Intergraph-Tool – die Informationsgewinnung würde vom Hexagon-Unternehmen Leica Geosystems geliefert. Wir können uns das als App vorstellen. Der Kunde kauft die App „Controll your Railroad“ inklusive Installation des Sensors unter dem Zug. Dann kann Horst (Harbauer – Intergraph Senior Vice President SG&I EMEA – Anm. d. Redaktion) Minute für Minute Messungen beispielsweise an die Deutsche Bahn verkaufen.

**GIS.BUSINESS:** Wie wird sich GIS in diesem Zusammenhang verändern?

**Rollén:** Haben Sie jemals Ihren Kindern eine Karte von Google Earth gezeigt? Ich wette, die Kinder werden staunen, wenn sie ihren eigenen Garten erkennen. Aber – sie werden sich beschweren, weil vielleicht ihre Schaukel nicht auf dem Bild ist. Und das ist es, wo GIS hinkommen wird. Präzisere Informationen, regelmäßige Updates, kürzere Intervalle der Updates. Da geht die Reise hin – vom statischen GIS zu dem, was wir Dynamisches GIS nennen. Verkehrsplanung oder Katastrophenmanagement – alle werden zukünftig präzisere aktuelle Daten verlangen.

**GIS.BUSINESS:** Wie wird man diese Menge an Informationen verarbeiten können?



*Mount Rushmore – ein Wahrzeichen der USA. Vermessen mit 3D-Scannern von Hexagon.*

## HEXAGON – DAS UNTERNEHMEN IM ÜBERBLICK

Hexagon ist börsennotiert und hat seinen Hauptsitz in der schwedischen Hauptstadt Stockholm ([www.hexagon.se](http://www.hexagon.se)). Die Unternehmensgruppe vereint starke Marken unter ihrem Dach. Leica Geosystems, Erdas und Hexagon Metrology gehören genauso dazu wie der Neueinkauf von Intergraph. Rund 12.000 Mitarbeiter arbeiten in 43 Nationen weltweit für das Unternehmen. Über 2.000 davon im Bereich Forschung und Entwicklung. Denn der innovationsgetriebene Konzern will die Nummer eins oder zwei weltweit in jedem seiner Marktsegmente bleiben. Hexagon bietet unterschiedlichste Technologien, Systeme und Produkte im Vermessungssektor mit einer Spannweite vom Mikrometer (Hexagon Metrology sowie Leica Geosystems) bis zum Meterbereich. Mit ZI Imaging hat das Unternehmen Intergraphs Photogrammetrie-Lösung dazugekauft. Erdas, spezialisiert auf die Informationsgewinnung aus Luft- und Satellitenbildern sowie Intergraph mit seiner breiten Palette an Produkten zur Verarbeitung von Geoinformationen runden das Portfolio von Hexagon ab. Das Ziel: Lösungen aus einer Hand. Von der Datengewinnung bis zur fertigen Präsentation von Ergebnissen alles made by Hexagon. Auf der Anwenderkonferenz Hexagon 2011 vom 6. bis 9. Juni in Orlando werden erstmals alle Marken gemeinsam auftreten. Das Motto: „Building a smarter World.“

Mit über 4.000 Mitarbeitern und 60 Niederlassungen weltweit ist Intergraph durch Hexagon Teil eines gut aufgestellten weltweiten Netzwerks rund um Geo-IT geworden. Von Vermessungsgeräten aus dem Hause Leica Geosystems, Rasterdatenverarbeitung von Erdas bis zu GIS-Lösungen aus dem Hause Intergraph spannt sich eine wohl sichtbare Wertschöpfungskette.

**Rollén:** Wir Menschen sind dumm und nicht für eine große Menge an Informationen geschaffen. Stellen Sie sich einen Kontrollraum in einem Flughafen mit allein 500 Videokameras vor. Das ist nur kontrollierbar, wenn Ihnen ein Stück Software einen Alarm liefert, wenn jemand eine bestimmte Tür öffnet oder etwas Auffälliges passiert. Wir müssen das Leben vereinfachen. Eine Software muss aus der Fülle an Informationen die herausfiltern, die für Sie wichtig sind.

**GIS.BUSINESS:** Sie sind ein europäisches Unternehmen. Legen Sie in Ihren Märkten ebenfalls einen besonderen Fokus auf Europa?

**Rollén:** Ich denke, Hexagon ist ein globales Unternehmen. Und ich denke, die Zukunft gehört Ländern wie China, Indien und Brasilien. Vor sechs Jahren haben wir 80 Prozent unserer Produkte in Europa verkauft. Heute sind es noch 36 Prozent. Der Rest der Welt wächst schneller als wir. Als europäisches Unternehmen kommen allerdings die meisten Ideen aus Europa.

**GIS.BUSINESS:** Pflegen Sie denn einen speziellen europäischen Führungsstil?

**Rollén:** Nein, ich glaube nicht. Vielleicht ganz tief drinnen einen schwedischen

Führungsstil. Aber wir haben Kern-Werte, von denen wir glauben, dass sie in allen Ländern gelten, in denen wir tätig sind. Beispielsweise, jemanden nicht danach zu beurteilen, wer er ist, sondern, was er tut. Die Nationalität ist da nebensächlich.

**GIS.BUSINESS:** Das erste Quartal 2011 war für Hexagon äußerst erfolgreich. Wie wird es weitergehen?

**Rollén:** Nach dem schlechten Jahr 2009 waren wir 2010 bereits wieder auf einem guten Weg. 2011 werden wir fast wieder an die Ergebnisse der ganzen Gruppe vor der Krise anschließen.

**GIS.BUSINESS:** Letzte Frage: Welche Zukunftspläne haben Sie mit Hexagon?

**Rollén:** Wenn die verschiedenen Technologien zusammenwachsen, werden wir besser in der Lage sein zu helfen. Management von Naturkatastrophen, Reduzierung von Emissionen wie Kohlendioxid, solche Themen sind wichtig. Ich glaube, wir haben eine fantastische Zukunft. Einziges Problem ist: Wir müssen das alles jetzt tun. ◀

**Herr Rollén, herzlichen Dank für das Gespräch.**

Das Interview führte Monika Rech.