



Zuversichtlich in die Zukunft

Die Mapsolute GmbH, Betreiber der Internet-Routing-Plattform Map24 und Anbieter einer Technologie, die die Verarbeitung von Raumdaten im Internet ermöglicht, hat jüngst eine Initiative mit dem Geoinformatiklehrstuhl der Universität Bonn gegründet, die sich der Entwicklung von Standards widmet.

Alexander Wiegand

geboren 1969, ist Geschäftsführer und Mitbegründer der Mapsolute GmbH. Die Gründung eines Softwareunternehmens beschloss er bereits mit 13 Jahren. Neben diesem Traum verwirklichte er sich auch den vom Fliegen. Denn dies und geographische Karten sind die große Leidenschaft des Diplominformatikers.

VON MONIKA RECH

Alexander Wiegand weiß sich in bester Gesellschaft. Denn der Gründer und Gesellschafter der Mapsolute GmbH war im Jahr 2004 mit seinem Unternehmen Träger des so genannten Webby-Awards, dem als „Internet-Oscar“ bekannten Preis, der alljährlich im World-Wide-Web-El Dorado San Francisco vergeben wird. In einer Reihe mit Mapsolute stehen Konzerne wie Google, Amazon und Microsoft, die mit ihrer hinlänglich bekannten Suchmaschine, dem Online-Marktplatz und dem Chat-Programm Microsoft Messenger auf dem Siebertreppchen landeten. Prämiert wurde im Fall von Mapsolute das Kommunikationsprotokoll MapTP, mit dem sich im Internet trefflich durch die Geosphäre navigieren lässt. MapTP kann man als technische Voraussetzung für den von Wiegand

und seinem Geschäftspartner Thomas Golob betriebenen Internet-Routendienst „Map24“ bezeichnen, mit dem im Gegensatz zu gängigen Routenplanern nicht Bilder in Form von Bitmaps übertragen werden, sondern Vektorgraphiken. Einzelne Objekte wie Häuser, Straßen oder Waldgebiete können einzeln herausgehoben und bei Bedarf „weiterverarbeitet“, also in Analysen eingebunden werden. „Die MapTP-Technologie ermöglicht nicht nur schnelles Agieren, stufenloses Zoomen, Rotieren von 3D-Objekten, sondern bietet im Prinzip ein komplettes GIS im Internet“, erklärt Wiegand. Nutzer des Routingdienstes haben als Resultat eine echte Vektorkarte auf ihrem Client. Auch heute noch im Vergleich zu anderen Routinganwendungen im Internet ein Novum, erklärt der Geschäftsführer des Unternehmens.

Vom Nebenprodukt zur Cash-Cow

Map24, ursprünglich ein Nebenprodukt und Marketingtool für Wiegand und Golob, entwickelt sich derzeit mit dem boomenden Werbemarkt im Internet zu einem eigenen Geschäftszweig für die beiden Informatiker. Mit Kartendaten zu ganz Europa und den USA, dem gesamten Mittleren Osten und jüngst auch Australiens prescht Map24 nach vorne. In Zusammen-

arbeit mit Datenanbietern wie Navteq, Teatlas und AND deckt Map24 nach Aussage von Wiegand 99,9 Prozent der aktuellen Straßen ab. Alle drei bis vier Monate stehen Updates der Datenbasis an, in die auch Hinweise der Nutzer integriert werden. Seit der Internetwerbemarkt sich erholt hat, beziehungsweise mit voller Wucht zu explodieren scheint, ist Map24 endlich mehr als eine Marketingplattform in eigener Sache. Mit derzeit täglich 1,5 Millionen berechneten Routen weltweit, 5.000 neuen Nutzern und 5 Millionen Page Impressions pro Tag ist Werbung auf der Internetplattform attraktiv geworden. Jahrelang ließen die Gründer die Site nur aus einem einzigen Grund im Netz: aus Werbegründen für Ihr eigentliches Produkt – MapTP. Mittlerweile gibt es zahlreiche Geschäftsmodelle, mit denen sich durch die Website auch über die reine Bannerwerbung hinaus Geld verdienen lässt. Etwa, wenn McDonalds einen Filialfinder im McDonalds-eigenen Look and Feel auf der eigenen Homepage eingebaut hat oder Yahoo den im Yahoo-Design integrierten Routenplaner. „Mapvertising“ nennen das die Mapsolute-Gründer pfiffig und bauen unter demselben Schlagwort auch gekennzeichnete Filialen von interessierten Unternehmen in die Map24-Plattform ein.

Fotos: Mapsolute, photocase.com

Wie kann man aber nun mit einem Kommunikationsprotokoll Geld verdienen? Wiegand erklärt: „Wir verkaufen im Gegensatz zu unseren Wettbewerbern keine Anwendungen, sondern die Lizenz einer Schnittstelle, die die Integration von Karten in die unternehmenseigene IT ermöglicht.“ MapTP ist ein Produkt, so versichert Wiegand, bei dem Programmierer oft leuchtende Augen bekommen, weil sie deren Wert erkennen. Mapsolute wendet sich daher in der Kundenakquisition vornehmlich nicht an die Branchen, in denen das Produkt eingesetzt wird, sondern an IT-Unternehmen, die in Prozesse der beteiligten Branchen integriert sind. Ein Beispiel: Die Programmierschnittstelle ist etwa in den USA im Einsatz, wenn wegen überfüllter Gefängnisse Freigänger mit der elektronischen Fußfessel überwacht werden. Kunde ist in diesem Beispiel nicht das US-amerikanische Justizministerium, sondern das Softwareunternehmen, das die Gefängnisse mit dem Produkt „elektronische Fußfessel“ ausstattet. Anders beim Kunden DaimlerChrysler: Integriert in ein Tool zum Flottentracking der DaimlerChrysler Tochter FleetBoard lassen sich die Position und der Status ausgestatteter Lkw's jederzeit online verfolgen.

Kooperation für Standards

Die Schnittstelle ist mit ihren Lösungen zu den Fragen „zeige Karte“, „berechne Route“, „berechne Entfernung“ als Vorprodukt für die Logistikbranche von Interesse. „Das Gleiche ist im Bereich Geomarketing, Customer-Relation-Management oder Ähnlichem möglich“, erklärt Wiegand.

Geschäftssinn ist bei Wiegand und Co. gepaart mit zukunftsweisendem Handeln. In einer jüngst geschlossenen Kooperation mit dem Geoinformatik-Lehrstuhl der Universität Bonn macht sich das Unternehmen für die Entwicklung und Integration von Standards stark. Integration vor allem in die eigenen Entwicklungen, die nach außen offen und für alle integrierbar bleiben soll. „Die Kooperation verhilft uns zu weitreichendem Know-how und verhilft uns mit der Implementierung der OGC-konformen Standards zu internationalem Ansehen.

Ihre Wurzeln haben Wiegand und sein Partner denn auch im universitären Bereich. Beide haben sich an der Frank-

furter Universität kennen gelernt. Wiegand: „Mein heutiger Geschäftspartner belagerte mich monatelang mit dem Vorhaben, Karten fürs Internet zu programmieren, doch damals verstand ich die Bedeutung davon nicht wirklich. Dennoch ließ ich mich nach langem Bitten auf das Projekt ein.“ Wiegand schuf in einer fächerübergreifenden Diplomarbeit am Logistiklehrstuhl der Uni Frankfurt das Kommunikationsprotokoll MapTP. Die beiden Wissenschaftler gründeten das Unternehmen später privat, das heißt ohne Unterstützung aus der Universität, die an der wirtschaftlichen Ausbeute der „Erfindung“ kein sonderliches Interesse zeigte. Ein häufiges Problem im deutschen Wissenschafts-Wirtschafts-Transfer. Der Erfolg kam auch im Alleingang. Seit vier Jahren wächst die Mapsolute GmbH um rund 50 Prozent pro Jahr. „An Umsatz, Mitarbeitern und Gewinn“, ergänzt Wiegand. Mit Filialen in England, Finnland, den USA und neuerdings auch den Vereinigten Arabischen Emiraten scheint das deutsche Spinn-Off kaum zu stoppen, 5 Millionen Umsatz im Jahr 2005, geschätzter Umsatz 2006: 6 bis 9 Millionen. Damit ist Mapsolute noch weit vom Umsatz des größten Wettbewerbers Esra entfernt, die nach Aussagen von Wiegand einen geschätzten Umsatz von einer Milliarde weltweit mit ihren Produkten machen.

Drei Schlagworte

Die Weichen für eine zukünftig tragfähige Entwicklung stellt Wiegand und sein Unternehmen jedenfalls schon heute. Wo geht's hin? Als Stichworte nennt der Geschäftsführer die Schlagworte „Content“,

„Wir verkaufen keine Anwendungen, sondern die Lizenz einer Schnittstelle.“

„mobil“ und „Konvergenz“. Nicht zuletzt ausgelöst durch den Launch von Google Earth genießt „Content“, zu Deutsch die lange aus den Augen verlorenen Inhalte, ungeheuren wirtschaftlichen Aufschwung. „Gelbe Seiten, Wetterinfos, Satellitendaten alles wird verortet“, so Wiegand. Über das Stichwort „mobil“ muss man in der Zeit der PDAs, Mobiltelefonen, und so weiter nicht mehr reden.

Mit Konvergenz meint Wiegand das Zusammenwachsen von Internet und mobilen Endgeräten, wie etwa bei Buddyfindern oder Navigationstools, bei denen die Suche nach der Route von A nach B im Internet geschieht und automatisch auf dem Navigationsgerät des Fahrzeugs hinterlegt wird. Die Geräte werden miteinander kommunizieren. Bei Buddyfindern etwa wird automatisch angezeigt werden, wenn Bekannte im Umkreis erscheinen. Chat-Systeme und Kommunikationssysteme wie der bekannte Open Business Club werden mit dem Faktor Ortung verheiratet. Begünstigt wird diese Entwicklung durch Gesetzesentwicklungen wie etwa in den USA oder Frankreich, die besagen, dass Mobiltelefone zukünftig mit GPS-Antennen ausgestattet sein müssen. Was dem Wunsch nach Ortung im Not- oder terroristischen Fall entspringt, wird immer mehr Geschäftsmodelle auch im Kommunikations- und Unterhaltungsumfeld nach sich ziehen. Wiegand hat also allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft seines Unternehmens zu blicken. ■

INFORMATIONEN

www.map24.de
www.mapsolute.de

Noch ist Fahrradrouteplanung auf Map24 nicht möglich. Und auch wenn, auf Autobahnen ist nur selten ausreichend Raum für Zweiräder.

