

Summit", Praga, 28 lutego – 2 marca

Sarbanes-Oxley, która chroni zwykłych udziałowców przed nieuczciwymi firmami, bardzo zaostrzając zasady, jakie muszą spełnić podmioty funkcjonujące na giełdzie.

Obecnie w Kongresie i SEC [Security Exchange Commission – red.] trwa dyskusja, aby złagodzić wymagania stawiane przed małymi firmami, a taką w skali giełdy nowojorskiej jest Bentley. Mamy nadzieję, że do tego wkrótce dojdzie, wciąż bowiem chcemy być firmą notowaną na giełdzie.

Czy w sieci sprzedaży Bentleya nastąpiły ostatnio jakieś istotne zmiany?

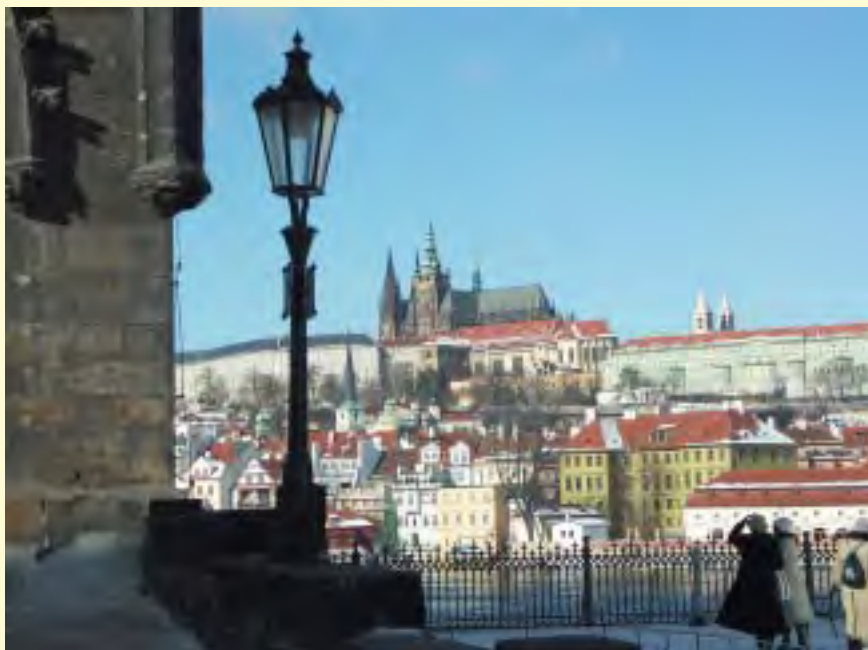
Bardzo mocno wkraczamy na tzw. rynki wschodzące, czyli do Chin i Indii. Jeszcze 5 lat temu Bentley miał w swej strukturze jednostkę operacyjną Bentley Asia-Pacific zlokalizowaną w Australii. 4 lata temu „podporządkowaliśmy” Azję oddziałowi Bentleya w Europie. Jednak w 2005 r. stworzyliśmy już oddzielne biura. I tak, szef sprzedaży dla tego regionu Azji operuje teraz z Szanghaju w Chinach, a jeden z dotychczasowych szefów działu Bentley Software w Exton [siedziba firmy Bentley – red.] rozbudowuje obecnie nasz zespół programistów działający w Bangalore w Indiach. Jego zadaniem jest również prowadzenie działalności marketingowej i rozwinięcie sprzedaży na terenie tego kraju. W tym rejonie świata rzeczywiście inwestujemy ostatnio nieproporcjonalnie dużo środków, ale powód tego jest oczywisty – Chiny i Indie to olbrzymie rynki.

W ubiegłym roku sprzedaż Bentleya po raz pierwszy przekroczyła kwotę 300 mln dolarów. A ile wyniósł zysk?

W 2004 r. osiągnęliśmy zysk operacyjny na poziomie 16,5%. Mimo wielu przejęć wzrost przychodów Bentleya nie był spowodowany jedynie nowymi nabytkami. Ponad połowa odnotowanego wzrostu wynikała bowiem ze zwiększenia sprzedaży wewnątrz firmy.

Z tych 300 mln 66% osiągnęliśmy z subskrypcji, a 22% – ze sprzedaży licencji. Firma zatrudnia obecnie 1700 osób, największą część przychodów przypadła w ub.r. na Amerykę Północną i Europę wraz z Bliskim Wschodem (po 47%), natomiast największą dynamikę wzrostu sprzedaży odnotowaliśmy w Europie Wschodniej i Azji.

Rozmawiał Jerzy Przywara



Fot. Jerzy Przywara

Internet, standardy i precyzja danych

JERZY PRZYWARA

Dla każdej szanującej się firmy podstawowym celem – równie istotnym jak wzrost przychodów i powiększanie obszaru działania – jest stałe podnoszenie jakości dostarczanych klientom wyrobów. Tak jednym zdaniem można podsumować praktyczne wystąpienia Stefano Morisi, Malcolma Waltera i Styli Camaterosa – odpowiedzialnych zakierunki rozwoju i sprzedaż Bentley Systems. A przystąpiło do niej prawie 400 uczestników międzynarodowej konferencji użytkowników oprogramowania tej firmy.

● Zakupy i strategię

Politykę firmy Bentley Systems charakteryzuje w ostatnich latach niezakłócony wzrost przychodów oraz systematyczne przejmowanie niewielkich (w stosunku do potencjału Bentleya), firm informatycznych. I chociaż zajmują one niekiedy nisze rynkowe, są ważnymi elementami rynku geoinformatycznego. Ostatnie zakupy to chociażby 100-osobowa Haestad Methods Inc. – zajmująca czołową pozycję wśród producentów aplikacji dla sieci kanalizacyjnych i wodociągowych oraz firma ISIS – specjalizująca się w rozwiązaniach dla administracji (operująca w krajach Beneluksu). Bentley – jako lider na

rynku AEC – może sobie na takie przejęcia pozwolić. Nie bez znaczenia jest tu bliskie współdziałanie z gigantami software'owymi oraz dość wyraźne określenie pola działania. Z jednej strony firma produkuje oprogramowanie dla wszelkiego typu zadań inżynierskich (poczynając od edycji zwykłego szkicu do zaawansowanych symulacji przestrzennych i zarządzania obszerną dokumentacją techniczną), z drugiej – oferuje kompleksowe rozwiązania dla administracji publicznej (od zarządzania siecią wodociągową czy transportową wielkiego miasta po systemy katastralne).

Według lansowanej przez Bentleya ideologii „Network One” dowolny zespół in-

zynierski powinien pracować od początku do końca w tym samym zunifikowanym sieciowym środowisku, umożliwiającym swobodne poruszanie się zarówno w poziomie, jak i pionie. Struktura pionowa prowadzi umownie od danych wejściowych (na dole) do przetworzonych dokumentów (u góry), natomiast pozioma – pozwala na „prowadzenie” dokumentu/pliku/projektu przez dowolne obszary działalności inżynierskiej.

Wspólną platformą zapewniającą tę swobodę jest oprogramowanie MicroStation i ProjectWise, a czterema głównymi segmentami działania określonymi przez Bentleya są: projektowanie zakładów przemysłowych, budownictwo, inżynieria lądowa i dane przestrzenne.

● Bazy i standardy

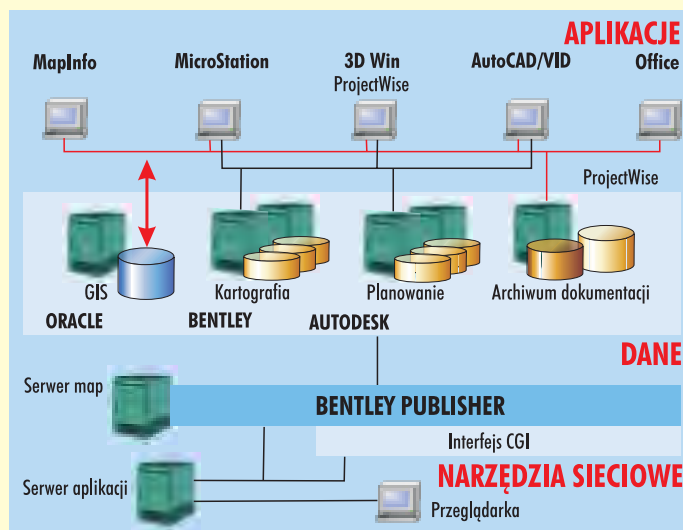
Jednym z istotnych czynników skutecznego działania firmy jest zapewnienie klientowi bezkolizyjnej współpracy z najważniejszymi systemami i standardami funkcjonującymi „na zewnątrz”. Pierwzoplanowymi partnerami Bentleya są: Oracle (bazy danych), Microsoft (oprogramowanie systemowe, bazy danych) oraz Adobe (publikacja i prezentacja danych). Z kolei na poziomie poszczególnych gałęzi współpracę tę umożliwiała wymiana plików z platformami zbudowanymi na bazie oprogramowania ESRI (systemy informacji geograficznej) i SAP (systemy do zarządzania przedsiębiorstwami). Kolejnym istotnym elementem strategii Bentleya jest bezpośrednie odczytywanie plików zapisanych w formacie DWG firmy Autodesk.

Nacisk kładziony jest też na standaryzację. W aspekcie „politycznym” postawiono na współpracę z Open Geospatial Consortium, a podstawowymi standardami stały się języki XML i GML. W połączeniu ze stabilną platformą (MicroStation) i otwartą architekturą ma to zapewnić firmie jedną z czołowych pozycji na światowym rynku geoinformatycznym.

● Geodezyjna dokładność

Według Styli Camaterosa (odpowiedzialnego za strategię Bentleya) na rozwój systemów danych przestrzennych wpływa zarówno powstanie nowych rynków i zacieśnienie współpracy międzynarodowej, jak i zapotrzebowanie na natychmiasto-

wy dostęp do informacji oraz ekspansja technologii internetowej. Nowe rozwiązania sprawiają, że coraz częściej zamiast akronimu GIS słyszymy GI – Geospatial Information. Wiąże się to z upowszechnieniem baz geoprzestrzennych współpracujących z dowolnymi platformami zarówno oprogramowania GIS, jak i typowo inżynierskiego. W konsekwencji jednym z podstawowych wymogów, poza



standaryzacją, jest dzisiaj zapewnienie wysokiej jakości danych wejściowych. W tradycyjnym GIS dokładność i precyzja nie były cechami najważniejszymi. Aby jednak można było mówić o prawdziwych danych geoprzestrzennych, należy zastąpić niegeodezyjne formy zbierania danych (np. digitalizację) technologiami pomiarowymi. Dodatkowo trzeba położyć nacisk na dostarczanie danych w ich oryginalnej formie. Nadrzędna staje się bowiem dokładność i pewność danych.

Według Xaviera Lopeza (dyrektora ds. technologii firmy Oracle) dane przestrzenne stały się wszechobecne. Dzisiaj aplikacje lokalizacyjne umożliwiają nie tylko znalezienie obiektu na mapie (np. w portalu internetowym), ale przede wszystkim usprawnienie procesu sprzedaży i dystrybucji (np. towaru) czy zarządzania (np. firmą, urzędem).

● Powszechna dostępność

Innym symptomem zmian jest przesunięcie dotychczasowej oferty producentów systemów GIS w kierunku dostawy kompletnych rozwiązań internetowych oraz – co jest szczególnie istotne w kontekście polskiej geoinformacji – dostawy danych. Rozwiązania internetowe, wprowadzenie formatu PDF oraz nowe możliwości prze-

strzennych baz danych były jednym z głównych tematów konferencji. Internet stał się dominującym środkiem komunikacji, nie tylko w obszarze geoinformacji. Bentley proponuje jednak zamiast lansowanej dotychczas strategii *e-government* hasło *3e-government*, które sprowadza się do zaakcentowania szczególnej roli danych geoprzestrzennych i inżynierii w usprawnieniu pracy administracji. Z kolei wprowadzenie do darmowej przeglądarki Acrobat Reader zaawansowanych funkcji geoprzestrzennych i inżynierskich przyczynia się do otwarcia rynku geoinformacji dla ogółu obywateli. Zarówno bowiem internet, jak i format PDF są przeznaczone do jak najszerzego upowszechniania informacji, a nie jej blokowania, co niniejszym dedykuję polskim geodezyjnym decydom.

● Polskie akcenty

Jeśli już mowa o Polsce, to wśród prawie 400 osób z całej Europy zauważalna była

także nasza 40-osobowa ekipa. Mocnym akcentem była prezentacja Barbary Pujdak i Adama Rodziewiczza z Biura Rozwoju Gdańska na temat technologii GIS i rozwiązań Bentleya zastosowanych w planowaniu przestrzennym miasta (GEODETA 7/04). Warto przypomnieć, że gdańskie opracowanie uzyskało w 2004 r. prestiżową nagrodę Bentleya – pierwszą dla produktu z Polski. Widocznym był także udział polskiego reprezentanta w panelu dyskusyjnym na temat systemów katastralnych (obok przedstawicieli m.in. Czech, Słowacji i Hondurasu wystąpił Robert Pajkert – geodeta województwa dolnośląskiego).

W technologii informatycznej, podobnie jak na rynku motoryzacyjnym, co rok-dwa pojawiają się nowe lub udoskonalone modele. Według szefów Bentleya tego typu polityka jest konieczna, by zapewnić klientom nie tylko bezpieczeństwo danych, łatwość korzystania z aplikacji i komunikacji z innymi systemami, ale w szczególności, by przyspieszyć pracę i obniżyć koszty. Dwa ostatnie elementy, czyli czas i pieniądze były akcentowane wielokrotnie podczas konferencji. Wracając na polski grunt geoinformatyczny, wydaje się, że poza firmami komercyjnymi oba te elementy są jak na razie pojęciami z pogranicza abstrakcji. ■

**CZEKI
RABATOWE PROMOCJI**

1000 N

O WARTOŚCI 10000zł_{netto}

- N** - nowa super cena
- N** - nowa klawiatura w modelach N
- N** - nowa, większa pamięć w modelach N
- N** - nowa walizka transportowa
- N** - nowa jakość - ubezpieczenie sprzętu "od wszelkich ryzyk"
GRATIS

Co klient z tego ma?

ma możliwość
kupienia
instrumentów
w **SUPER**
cenach

ma świąty
spokój bo ma
**UBEZPIECZENIE
SPRZĘTU**
i to **GRATIS**

ma **1000** lub **2000** zł
netto na dowolne
zakupy w naszej sieci
sprzedaży (może
sobie wybrać, co mu
się podoba)

www.topcon.com.pl



Kwota netto. Promocja nie podlega kumulacji.
Promocja może być odwołana bez ostrzeżenia.
Promocja dotyczy określonego sprzętu
oferowanego przez TPI Sp. z o. o.

tpi

TOPCON

01-229 Warszawa
ul. Wolska 69
tel. 0-22 632 91 40
faks 0-22 862 43 09
tpi@topcon.com.pl

51-162 Wrocław
ul. Długosza 29/31
tel./faks 0-71 325 25 15
wroclaw@topcon.com.pl

60-543 Poznań
ul. Dąbrowskiego 133/135
tel./faks 0-61 665 81 71
poznan@topcon.com.pl

31-523 Kraków
ul. Klecka 24/1
tel./faks 0-12 411 01 48
krakow@topcon.com.pl

80 - 874 Gdańsk
ul. Na Stoku 53/55
tel./faks 0-58 320 83 23
gdansk@topcon.com.pl