

Warto coś robić

Mówi Robert Widz, prezes Intergraph Polska Sp. z o.o. oraz EMEA Geospatial Executive Director w firmie Intergraph Corporation

KATARZYNA PAKUŁA-KWIECIŃSKA: Gratulacje z okazji objęcia od 1 stycznia br. nowej funkcji, którą chyba dość trudno będzie nazwać po polsku...

ROBERT WIDZ: Jestem dyrektorem zarządzającym działu Geospatial firmy Intergraph odpowiadającym za region Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA). Łączę ofertę oprogramowania geoprzestrzennego z rynkami, na których można je sprzedawać. Rozwiązania GIS-owe są generyczne [standardowe, typowe – red.] i mogą mieć zastosowanie w bardzo wielu dziedzinach: od bankowości i ubezpieczeń po transport i górnictwo. Pole manewru jest więc ogromne. Każdy, kto korzysta z map, jest potencjalnym nabywcą rozwiązań GIS-owych.

Tylko trzeba wiedzieć, jak mu to sprzedać.

Jeśli wchodzimy w procesy biznesowe konkretnego klienta, to już jest inna bajka, bo musimy je poznać. Należy stworzyć rozwiązania, które nie tylko pozwalają mapę wyświetlić, powiększyć czy pomniejszyć, ale także wydać decyzję, zgromadzić dane czy wygenerować raport. Można to oczywiście zrobić standardowymi narzędziami, ale lepiej zbudować dedykowany system.

I to jest pole do popisu dla działu Geospatial!

Naszym zadaniem jest przygotowanie produktów dobrych i na tyle uniwersalnych, żeby koszt dostosowania czy wytworzenia aplikacji dedykowanej był jak najniższy. A takie dedykowane aplikacje mogą być tworzone zarówno przez nas – biura Intergraphu w poszczególnych krajach, jak i partnerów biznesowych.

No właśnie, na ile produkt przeznaczony np. dla kopalni w Polsce może być przydatny w innym kraju?

Produkt do obsługi detalicznych procesów biznesowych jest nie do powtórzenia. System do zarządzania infrastrukturą kopalni jest zintegrowany z systemami zarządzania majątkiem (ERP), a więc dostosowany do konkretnej sytuacji. Da się przenieść tylko know-how i pewne funkcje, które pozwalają np. zarządzać obiektami na mapie i generować raporty. Dla

tego stale analizujemy, gdzie jesteśmy w stanie oferować produkty podstawowe, a gdzie musimy inwestować środki i czas, żeby zbudować dodatkowe aplikacje. Przykładem może być rozwiązanie dla miasta. Procesy biznesowe w każdym mieście są podobne i dość dobrze opisane. Trzeba więc zainwestować, żeby wytworzyć pewne wzorce, typowe raporty, ustalić przepływ informacji. Ale jak już raz się to zrobi, jest duże prawdopodobieństwo, że w innym mieście będziemy w stanie zastosować to samo rozwiązanie.

Czy z punktu widzenia Intergraphu dyrektywa INSPIRE była prezentem od Komisji Europejskiej, czy raczej kłoda rzuconą pod nogi, bo trzeba się dostosować do pewnych regulacji, które nie są jeszcze sprecyzowane?

Ja traktuję INSPIRE jako bardzo dobry impuls, który otwiera administracji oczy na potrzeby interoperacyjności i wielokrotnego wykorzystania danych gromadzonych przez różne działy. Choć na początku rzeczywiście nie wiadomo, jak to zrobić...

Może lepiej zaczekać, aż coś powstanie, i wtedy się podpiąć?

Jeżeli cokolwiek robimy, zyskujemy wiedzę i doświadczenie, a więc jesteśmy lepiej przygotowani do tego, co może się zdarzyć. Wydaje mi się, że w tym kontekście praca nigdy nie jest stracona. Im więcej poświęcimy czasu na przemyślenia, tym mniej popełnimy błędów. Ale błędy i próby są nieuniknione, bo to jest pionierska działalność.

Czyli ryzyko jest tu wkalkulowane.

Tylko pytanie: czyje? Bo my jesteśmy dostawcą rozwiązań, które pomagają administracji w realizacji określonych zadań. Jeśli te zadania nie są jeszcze dobrze zdefiniowane, to od administracji zależy, czy podejmie ryzyko. Uważam, że administracja publiczna, konkretnie GUGiK, odniosła ogromny sukces, wdrażając elementy dyrektywy INSPIRE i budując Geoportala. Tego osiągnięcia nie da się zdezawuować. Generalnie zawsze warto coś robić.

Nie jest to pogląd powszechny w polskiej administracji.

Dotykamy tu także ludzkich cech charakteru. Jedni nie boją się ryzyka i działają, a inni wolą poczekać. I w administracji publicznej, i w każdej działalności wykonywanie zadań wiąże się z możliwością omyłki i wynikającymi z tego konsekwencjami. Jestem za tym, żeby podejmować ryzyko, i na razie ta strategia przynosi pozytywne efekty.

Ile razy pracownik może się pomylić, zanim go pan wyrzuci z pracy?

W ogóle nie chciałbym zwalniać ludzi. Wolę, żeby pracownik wyciągał wnioski i nie popełniał drugi raz tych samych błędów, bo to dałoby powody do niezadowolienia. Natomiast w administracji trudno jest określić, co jest błędem, a co nim nie jest. Weźmy przykład dyrektywy INSPIRE, która nie jest ściśle zdefiniowana. Jak stwierdzić, czy udostępnienie jakichś danych było błędem? Trudno dobrać miarę oceny funkcjonowania administracji, choć dobrze byłoby, gdyby taka istniała.

Czy kierowanie firmą Intergraph po przejęciu przez Hexagon czymś się różni od tego, co było pod rządami funduszy kapitałowych Hellman & Friedman oraz Texas Pacific Group?

Zmiana jest zasadnicza, bo o ile prywatne fundusze nastawione były na krótkoterminową realizację zysków, o tyle teraz istotne jest to, co robimy. Hexagon ma w portfolio bardzo wiele spółek, których oferta układa się w większą całość. Oczywiście wskaźniki finansowe są bardzo ważne, bo ostatecznie chodzi o zysk, ale jesteśmy częścią grupy kapitałowej inwestującej w spółki, które pomagają nam potem zwiększyć konkurencyjność na rynku. Przykładem jest efekt synergii uzyskiwany dzięki integracji metod pomiarowych oferowanych przez Leica Geosystems i aktualizacji baz danych na podstawie tych pomiarów wspieranej przez oprogramowanie Intergraph.

Czy te osobne dotąd marki nie znikną wkrótce pod szyldem Hexagonu?

Marki zostają. Myślę nawet, że mieszanie dwóch różnych biznesów byłoby niepraktyczne. Natomiast od strony zarządzania wzajemny wpływ na two-



Fot. Jerzy Przywora

czenie nowych rozwiązań ma kapitalne znaczenie.

Czy to nie obawa Hexagonu przed połknięciem przez takie koncerny, jak Google, Microsoft czy IBM, doprowadziła do zakupu firmy Intergraph?

Moim zdaniem krok ten wynikał z potrzeby uzupełnienia posiadanej oferty sprzętowej o dodatkowe, komplementarne oprogramowanie. Poza tym nie uważam, że Google czy Microsoft są dla nas konkurencją, bo proponują inny rodzaj rozwiązań. Owszem, ich oferta zmienia rynek, ale nie powoduje, że my nagle znikamy. Wydaje mi się, że wpływ tych firm jest dla nas nawet pozytywny, bo uświadomiły one wszystkim, jak przydatna jest informacja przestrzenna, także w życiu codziennym, choć wcześniej była domeną specjalistów. Google czy Microsoft potrzebują map, by ich tablica ogłoszeń była atrakcyjniejsza. Dlatego opracowania te zasadniczo się nie zmieniają, są tworzone za pomocą prostych środków, bez rozwiązywania problemów z topologią danych czy symboliką, a jakość bazy danych nie jest priorytetem. W związku z tym ich bazy zasadniczo różnią się od baz przestrzennych, które my tworzymy dla naszych klientów wykorzystujących je potem np. na potrzeby gospodarki.

Jeszcze w 2009 r. szacunki Hexagonu wskazywały tendencję wzrostową na rynku danych geoprzestrzennych. Jak to wygląda teraz, w okresie kryzysu?

Zacznijmy od tego, że w chwili zakupu Intergraphu wartość akcji Hexagonu spadła, a potem dość szybko poszła do góry. To świadczy o zaufaniu rynków fi-

nansowych dla działań Hexagonu. Poza tym są takie miejsca na świecie, gdzie jest kryzys, i takie, gdzie następuje eksplozja gospodarcza. W Europie mamy dość stabilny biznes, z tendencją lekko spadkową. Ale w innych regionach rozwojowi gospodarczemu towarzyszy wzrost zapotrzebowania na technologię, a więc to wszystko się jakoś wyrównuje. Hexagon bardzo intensywnie inwestuje na rynkach wschodzących. Azja (Chiny, Indie), Rosja, Brazylia to dzisiaj rynki porównywalne z Europą, które dają ogromne możliwości rozwoju dla takiej firmy jak nasza. Na pewnym poziomie

biznesu trzeba myśleć globalnie. Nikt nie oczekuje, że niezależnie od warunków zewnętrznych będziemy mieli permanentny wzrost. Istnieje natomiast oczekiwanie, że będziemy prowadzili racjonalne działania i jeżeli mamy mniejsze przychody, to i mniejsze koszty. Ale tak jest w każdym biznesie.

W Hexagonie będzie osobna pozycja księgową „Intergraph”?

Jest i zapewne będzie. Intergraph jako firma, która produkuje rozwiązania informatyczne, stanowi odrębny podmiot gospodarczy, którego właścicielem jest Hexagon AB.

Na czym polegają pana zadania jako dyrektora zarządzającego? Chodzi o krzewienie idei czy nadzorowanie?

I krzewienie idei, i patrzeć, co się dzieje. W nowym podziale sektorowym pojawiła się zasadnicza różnica w stosunku do tego, co było wcześniej. Poprzednio kraje były samodzielne w kontekście całego swojego biznesu, czyli rachunek zysków i strat był prowadzony dla kraju. Natomiast teraz patrzymy na bilans także sektorowo i mam zasadniczy wpływ na to, jak on wygląda w regionie EMEA. Mogę zejść do poziomu kraju, przypilnować, jak są wykorzystywane zasoby, jak wykonywana jest sprzedaż, i dbać o ten mój sektor.

Sporo ma pan tych krajów pod opieką.

Ale nie pracuję sam, mam zespół ludzi, którzy realizują te zadania.

Oni są tutaj, w Warszawie, czy działają w sieci?

W całej Europie. Chyba nigdy tak dużo nie rozmawiałem przez telefon i kompu-

ter jak w ciągu ostatnich 5-6 miesięcy. Ale ta praca polega właśnie na komunikacji z innymi. Obszar EMEA jest podzielony na sześć regionów (w tym Bliski Wschód i Afryka) i w każdym jest człowiek, który odpowiada za rachunek ekonomiczny. Poza tym są osoby koordynujące wsparcie techniczne, współpracę z partnerami czy ofertę edukacyjną.

Czy ma pan wpływ na obsadę stanowisk w regionie?

Mam zasadniczy wpływ na to, z kim pracuję. Wprowadzając nową organizację, nie robimy oczywiście rewolucji, opieramy się na dotychczasowych zasobach. Zmiany wdrożyć można w dowolnej chwili. W firmie mam jednak do czynienia z osobami na wysokim poziomie menedżerskim. Jest oczywiście dyskusja, padają argumenty za i przeciw, są negocjacje.

Czy jako Polak może pan myśleć o dalszym awansie w strukturach firmy? Ile jest jeszcze poziomów w górę?

Do szefa szefów są trzy poziomy (śmiech), ale nie jest to oczywiście przedmiotem moich rozważań. Tu i teraz mam konkretną rzecz do zrobienia i tym się zajmuję.

Jak finansowo prezentuje się dział Geospatial w regionie EMEA?

Przynosi ok. 1/3 przychodów w EMEA i jest największym ze wszystkich działów Geospatial w całej firmie Intergraph. W związku z tym jest też najwięcej pracy.

Jakie znaczące projekty Intergraph realizuje obecnie w Europie?

Na przykład wdrażamy usługę publikowania danych dla instytucji Austro Control sprawującej kontrolę nad lotnictwem cywilnym w Austrii albo miejski geoportal dla hiszpańskiego Bilbao. Na uwagę zasługują też moim zdaniem dwa projekty dla kolei – włoskiej i szwajcarskiej – gdzie nasze oprogramowanie wykorzystywane jest do zarządzania infrastrukturą, a także doskonale integruje się z systemami ERP.

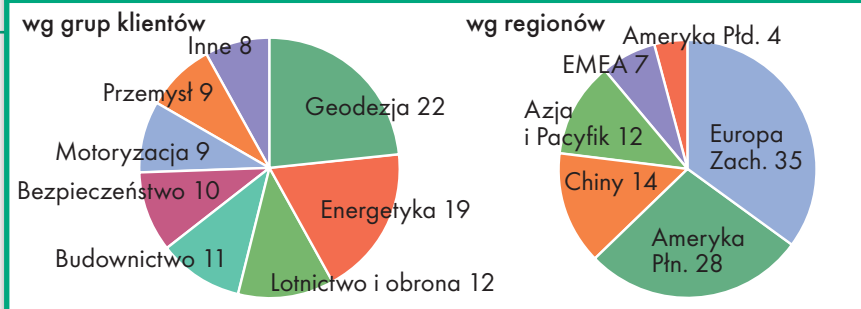
A w Polsce?

Spośród realizowanych wdrożeń pochwalilibym się trzema największymi projektami. Uczestniczymy w budowie i utrzymaniu systemu IACS dla ARiMR, realizujemy uniwersalny moduł mapowy (UMM) dla GUGiK oraz projekt związany z ośrodkami koordynacyjno-informacyjnymi dla Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej. Warto jeszcze wspomnieć, że wcześniej był Geoportal oraz wiele mniejszych projektów związanych z administracją publiczną.

Co to jest uniwersalny moduł mapowy?

W tym ciekawym pomysłem chodzi o zbudowanie uniwersalnego modułu z mapą, która jest tworzona przez administrację geodezyjną (odpowiedzial-

Hexagon - sprzedaż w 2011 r. [%]



Hexagon w latach 2010-11

	2011	2010
Sprzedaż netto [mln euro]	2112	1434
Zysk operacyjny [mln euro]	450	281
Średnie zatrudnienie	12 475	8179

Źródło: Raport roczny Hexagonu za 2011 r.

na za bazy danych georeferencyjnych) dla służb i przedstawicieli różnych działów administracji. Projekt jest ukierunkowany na służby związane z bezpieczeństwem, jak policja, straż pożarna czy centra powiadamiania ratunkowego.

Nie mogą sobie zająć do Geoportalu?

Ale mówimy o procesach biznesowych! Dyspozytor odbierający zgłoszenia w policji nie będzie zaglądał do Geoportalu! On ma wiedzieć, gdzie nastąpiło zdarzenie i co ma dalej zrobić. Mapa ma być zintegrowana z systemem dyspozytorskim, ale chodzi o to, by służby nie dublowały całej infrastruktury i nie budowały własnych map, skoro są już one zrobione.

I nie aktualizowały ich.

No właśnie. Czyli powstała idea stworzenia takiej bazy danych, która służyłaby różnym instytucjom. Rozmawialiśmy o tym, czy warto coś robić, czy nie. Gdyby GUGiK wcześniej nie zbudował bazy danych i Geoportalu, prawdopodobnie teraz nie przekonałby decydentów, żeby zbudować kolejne aplikacje, które będą pomagały w innych dziedzinach.

Służby chciałyby mieć bazy u siebie.

Tego typu działania byłoby nieuzasadnione z punktu widzenia interesów państwa. Z dyrektywy INSPIRE wynika racjonalizacja środków na budowę i utrzymanie baz danych. Oczywiście niesie to ze sobą konsekwencje (w tym i niebezpieczeństwa), bo trudno stworzyć rozwiązanie, które zadowoli wszystkich. Dlatego trzeba sobie powiedzieć, gdzie jest granica, a resztę pozostawić w gestii poszczególnych użytkowników. Ale opracowując mapy, zawsze mieliśmy ten dylemat.

A jak zapewnić dostęp do danych w sytuacjach kryzysowych?

Trzeba i o tym pomyśleć. Odbylem niedawno ciekawą rozmową z Japończykiem, szefem odpowiednika naszego GUGiK. Otóż po ubiegłorocznym tsunami nie było w okolicy katastrofy ani prądu, ani internetu. To skąd wziąć mapy? Ano

drukowano je poza miejscem katastrofy i dowożono, bo nie było innego wyjścia. Z kolei brytyjskie wojsko ma wszystko, co potrzebne, żeby polecieć na miejsce zdarzenia helikopterem, rozłożyć namiot, włączyć komputer i na miejscu wydrukować mapy. Również u nas poszczególne instytucje będą udostępniać swoje dane, ale niezbędna jest centralna baza danych, która w sytuacjach kryzysowych zrealizuje zapotrzebowanie na dane przestrzenne.

Te procedury powinny być przeciwczone.

Właśnie ten Japończyk podkreślał, że koniecznie trzeba wszystko przeciwczyć, bo potem okazuje się, że o czymś małym nie pomyśleliśmy i coś dużego wychodzi nie tak. Wiadomo, że w COD-GiK są dane, ale jak to zrobić, by były one dostępne natychmiast tam, gdzie coś się dzieje? Jeśli tego nie przeciwcimy, to w sytuacji kryzysowej pewnie jakoś sobie poradzimy, jednak czas reakcji będzie niewspółmiernie dłuższy.

Na ile lat jest obliczony projekt UMM?

Cykl projektowy trwa do końca 2013 roku, ale pierwszych efektów powinniśmy się spodziewać w ciągu najbliższych miesięcy. Jedna część projektu jest związana z modułem mapowym, druga z infrastrukturą techniczną służącą do podłączania różnych instytucji publicznych do infrastruktury informacji przestrzennej. Jesteśmy na etapie rozwiązywania problemu, jak umożliwić np. gminie X za pomocą tej infrastruktury zgłoszenie do centrali albo opublikowanie danych zgodnie z INSPIRE. Udostępnienie własnych danych w kontekście IIP jest zagadnieniem dość skomplikowanym.

Czy dzisiaj nie jest to bardziej problem mentalny niż techniczny?

Zależy o czym rozmawiamy. Wygenerowanie z bazy danych i opublikowanie WMS-a nie jest żadnym problemem. Ale żeby ten WMS był zrozumiały dla pozostałych użytkowników infrastruktury, to już jest inne zagadnienie. I ono

wymaga sporej wiedzy po obu stronach, zarówno tego, kto chce te dane opublikować, jak i tego, kto chce je wykorzystywać.

Natomiast co do obaw związanych z udostępnianiem, to ustawa o IIP rozwiązała chyba wątpliwości, jakie dane mogą zostać przejęte do systemu centralnego. Obok strony technicznej są jeszcze kwestie dostępności formalnej i finansowej, które nie wszędzie zostały rozwiązane. Różne kraje różnie do tego podchodzą, np. Ordnance Survey w Wielkiej Brytanii jest agencją samofinansującą i nie chce udostępniać danych.

Ostatnio nawet tam następuje wyraźne rozluźnienie tych reguł.

I według mnie to jest właściwy kierunek. Możemy chronić ten nasz skarbiec z danymi, nikogo do niego nie dopuścić, i nikt nawet nie będzie wiedział, co my tam mamy. To jest najwyższy stopień ochrony. Ale wydaje mi się, że powinniśmy zastosować klasyczne podejście biznesowe: skoro coś posiadam, spróbuję to sprzedać, i to niekoniecznie za pieniądze. Mogę to sprzedać politycznie, mogę zbudować swoją pozycję, np. starosta względem gmin, stając się centrum gromadzenia informacji, które pomaga w zarządzaniu gminą.

To wyższy stopień świadomości.

Ale chyba chodzi o to, byśmy byli coraz bardziej świadomi. Najlepiej działa przykład sąsiada, który ma w ogrodzie piękne kwiatki. Nie oczekujemy jednak, że 100% urzędników albo osób odpowiedzialnych w administracji publicznej będzie kreatywnych, dynamicznych, odważnych, potrafiących przekonywać innych.

Wygląda więc, że na razie macie co robić. Czy to się przekłada na wyniki finansowe?

Trudniej niż kiedyś, ponieważ konkurencja jest zdecydowanie większa, szczególnie jeśli chodzi o zamówienia z branży geoinformatycznej. Dzisiaj wiele firm może poszczycić się referencjami i doświadczeniami z wykorzystaniem informacji przestrzennej. Nie jest to już wyjątkowy know-how. Powiedziałbym, parafrazując znaną reklamę, że wiele firm posiada prawie takie samo doświadczenie, ale prawie robi wielką różnicę.

Czy odszedł pan od wygłaszanej niegdyś przez siebie opinii, że dobry produkt musi kosztować?

Nie odszedłem, natomiast w zamówieniach publicznych nie zawsze jakość jest wykupowana.

Jakość nie obowiązuje?

Obowiązuje, ale na końcu zamawiający dostaje tyle, za ile zapłacił. Jeżeli najdroższa oferta kosztuje 10, a najtańsza 2, to nie wierzę, że można tę robotę zrobić za 2 tak samo dobrze jak za 10.

Nie podoba się panu ustawa o zamówieniach publicznych?

Ustawa nie przeszkadza w opisanu produktu, który zamawiający chce dostać. Ale urzędnikowi trudno zarzucić firmie X, że oferuje za niską cenę, bo ta przedstawia referencje. Urzędnik ma więc kłopot: nie może ograniczać dostępu do zamówienia i tylko w pewnym zakresie może kwestionować kompetencje oferenta. Zamawiający powinien natomiast wykorzystać wszystkie środki, żeby otrzymać produkt wymaganej jakości. Niestety, opis przedmiotu zamówienia często zostawia miejsce na interpretację. Na pewno kryterium najniższej ceny nie jest dobre i w pewnym sensie cieszę się, że pojawiają się takie casusy jak z chińskim konsorcjum na autostradzie. Bo to, że w naszej branży męczymy się z jakimiś projektami, na nikim nie robi wrażenia. Ale jak nie ma autostrady, to nagle wszyscy się zorientowali, że wykonawca dostał robotę za połowę ceny i nie może jej zrealizować. Rodzą się więc pytania, dlaczego wygrała ta firma, dlaczego były takie warunki i co zrobić, żeby już na wczesnym etapie realizacji takiego zamówienia można było rozwiązać umowę. Rynek zamówień publicznych nie jest łatwy.

A jak jest z przejęciem oprogramowania i klientów EGB 2000, które nastąpiło 4 lata temu? Rozwijacie oprogramowanie do obsługi katastru czy jest to obecnie margines waszej działalności?

Margines, ale spory (*śmiech*).

Mówił pan wtedy, że biznes z katastrum będzie się opłacał, jak będziecie mieć 1/3 Polski. Jak to wygląda teraz?

Na pewno nie tak, jakbym chciał. Rozwiązania katastralnymi zajmuję się od kilkunastu lat i mam taką refleksję, że pewne rzeczy robiliśmy za wcześniej, nie znajdując zrozumienia u partnerów z administracji. Dopiero przyjdzie taki moment, kiedy administracja publiczna dojrzy do wdrażania idei, o których mówimy od kilku lat. Jeżeli ktoś wykorzystuje ewidencję gruntów i budynków jedynie do podstawowych czynności, jak wygenerowanie wypisu i wyrys, to nigdy nie doceni zalet nowego systemu ze zintegrowaną bazą danych, określonym sposobem aktualizacji tej bazy i możliwością udostępnienia danych użytkownikom np. w gminach. Wdrażanie takiego systemu, szczególnie uzyskanie wysokiej jakości bazy danych, wymaga nakładu pracy i czasu, a pieniędzy na to nie ma. Ponadto system bazodanowy narzuca większy reżim pracy. Niektórych rzeczy nie będzie już można robić. Mamy wiele przykładów, kiedy nasze relacje z klientami nie należały do najlepszych tylko dlatego, że działaliśmy na styku oprogra-

mowanie – baza danych. Czasami jakość bazy danych uniemożliwiała przeprowadzenie zmiany. A skoro nie można zrobić zmiany, to co za system nam wdrażacie? – pytali. No i jak tu wytłumaczyć uczestnikowi tego procesu, że to nie jest wina wprowadzanego systemu, tylko jakości baz danych? Takie są główne przyczyny, dla których wdrażanie nowoczesnych systemów katastralnych w Polsce na razie rzadko się udaje. Utrzymujemy status quo sprzed pięciu, a może i więcej lat.

Jaki jest w Intergraph Polska stosunek przychodów z oprogramowania i projektów? Da się je w ogóle rozdzielić?

Dość trudno. Jakies 30-40% przychodów stanowi oprogramowanie i usługi utrzymania oprogramowania, czyli znaczna część wciąż pochodzi z usług związanych z projektami. Mniej jest problemów, gdy sprzedaje się samo oprogramowanie i byłoby lepiej, gdybyśmy mogli te proporcje odwrócić.

Czy udało się panu upchnąć dodatkowe obowiązki w dotychczasowym czasie pracy?

Teraz pracuję więcej. Tłumaczę sobie, że to taki rozruchowy czas, kiedy trzeba wdrażać zmiany, no i – jak to we wdrażaniu – przekonywać kolegów do pewnych działań.

Jaki ma pan styl zarządzania?

Zależy mi na tym, co sprzedajemy, jak wygląda nasza oferta produktowa, jaka jest struktura tych produktów, jaką mają funkcjonalność. Uczestniczę w komitetach sterujących, które odpowiadają za ogólną strategię korporacji, i cieszę się, że mam na to wpływ na etapie jej definiowania. Natomiast w samym procesie zarządzania nie jestem detalistą. Zostawiam swobodę swoim pracownikom.

Ile osób pracuje w Intergraph Polska?

Ponad 150 i nie ma chyba w Polsce drugiej takiej firmy specjalizującej się tylko w technologiach geoprzestrzennych. Jesteśmy drugim co do wielkości oddziałem Intergraphu w Europie, największy powstał w Niemczech. Mamy biura w Warszawie, Łodzi i Wrocławiu. W Łodzi pracuje grupa, która zajmuje się produkcją oprogramowania sprzedawanego na całym świecie. „Nasz” człowiek – Marek Brylski – jest szefem linii produktowej w Intergraph Corporation i zarządza zespołami w różnych miejscach, łącznie z Ameryką i Indiami. To nasz ogromny sukces. Pokazaliśmy, że jako profesjonalści oferujemy dobrą jakość pracy, jesteśmy wiarygodni i wciąż atrakcyjni finansowo. Dzięki temu wytwarzanie niektórych produktów odbywa się właśnie w naszym kraju. I to jest dobra wiadomość dla Polski.

Rozmawiała Katarzyna Pakuła-Kwiecińska

Wybrane projekty realizowane przez Intergraph w Europie

● Austro Control (2011)

Oprogramowanie Intergraph posłużyło Austro Control (sprawującej kontrolę nad lotnictwem cywilnym w Austrii) do zbudowania systemu udostępniania zbiorów danych o krytycznym znaczeniu dla kraju tworzonych z użyciem danych dostarczanych przez dostawców zewnętrznych. W ramach projektu dane źródłowe zostaną uporządkowane w centralnej bazie danych, która obejmować będzie ewidencję gruntów, mapy topograficzne, informacje terenowe, numeryczne modele terenu, dane meteorologiczne oraz specjalistyczne dane lotnicze (np. informacje o przeszkodach, korytarzach lotniczych, mapy podejść).

● Rete Ferroviaria Italiana, RFI (2008-10 i kolejne projekty w toku)

Połączenie technologii GIS z systemami ERP do zarządzania infrastrukturą kolejową. Zamiarem RFI, krajowego operatora infrastruktury kolejowej Włoch, było wykorzystanie technologii GIS w celu poprawy wydajności oraz bezpieczeństwa infrastruktury i swoich operacji. Technologia GeoMedia obsługuje funkcje związane z całą działalnością operatora (od zarządzania zasobami torów i stacji po bezpieczeństwo i ochronę środowiska), a także jest ściśle zintegrowana z procesami pracy firmy i jej kluczowymi systemami informatycznymi, takimi jak SAP.

● Geoportal dla Bilbao (2011)

Miejski portal GeoBilbao wykorzystujący oprogramowanie GeoMedia umożliwia publiczny dostęp do danych geograficznych. Nowa infrastruktura stanowi pewne i jednoznaczne źródło informacji przestrzennej dla urzędu miasta, a jego pracownikom daje kluczowe narzędzia wspierające proces podejmowania decyzji. Dla mieszkańców geoportal Bilbao oznacza łatwy i szybki dostęp do informacji i usług dzięki przeglądarce internetowej bez konieczności instalowania jakiegokolwiek oprogramowania.

● SIGNA Geoportal – integracja GIS i SDI (2011)

IGN, hiszpański odpowiednik GUGiK-u, rozpoczął w 2003 r. badania nad rozwojem strategicznego projektu wspierającego rozwój korporacyjnego GIS. Do osiągnięcia były trzy podstawowe cele: ● ujednoczenie tworzenia i zarządzania geograficznymi i kartograficznymi danymi w zintegrowanym systemie, ● publikacja tych danych w postaci cyfrowej i w sposób standardowy, obsługujący różnych klientów, ● opracowanie prostego, interoperycyjnego klienta sieci Web do przeglądania, sprawdzania i analizowania danych. Utworzono nowoczesną wersję krajowego GIS Hiszpanii (SIGNA), która łączy SDI i GIS oraz jest jednym z pierwszych wdrożeń na świecie oferujących zalety obu tych technologii w ramach interaktywnego systemu.