

Rozmowa GEODETY ze Stylin Camaterosem,
wiceprezesem i szefem pionu Geospatial w Bentley Systems Inc.,
podczas BE Conference Europe w Pradze

POZYSKUJEMY LUDZI I IDEE

GEODETA: W majowym wydaniu opublikowaliśmy dwa artykuły na temat Google Earth, co świadczy o rosnącym zainteresowaniu tym serwisem. Pierwszy, „Od MicroStation do Google Earth”, napisał Krzysztof Trzaskulski z Bentley Polska, a drugi, redakcyjny, mówi o niedoskonałościach map Polski i zatytułowany jest „Google Booble”.

STYLI CAMATEROS: [śmieje się]

Czy Bentley obawia się firmy Google?

W jakim sensie?

Na razie Google Earth oferuje dane mało dokładne, dotyczące tylko tego, co na powierzchni Ziemi, i do tego na mapach pełno jest błędów. Co będzie, jak Google poprawi jakość danych, zwiększy rozdzielczość i obejmie także infrastrukturę? Czy oprogramowanie Bentleya będzie wtedy nadal potrzebne?

Myślę, że to interesująca kwestia. Odpowiedzmy sobie najpierw na pytanie: jaki jest cel Google? Nie Google Earth, ale Google jako firmy medialnej, której bliżej do czasopisma niż do dostawy oprogramowania. To dlatego całe ich oprogramowanie jest darmowe [śmieje się]. Podobnie jak czasopisma, żyją z ogłoszeń. To, czym naprawdę są zainteresowani, to ściąganie ludzi na stronę, żeby czytali reklamy. Myślę więc, że oni zostaną w kategorii masmediów i nie będą zajmowali się ani bardziej szczegółowymi danymi, ani bardziej specjalizowanymi interfejsami. To moja osobista analiza, przeprowadzona m.in. na podstawie wystąpienia głównego technologa Google Michaela Jonesa, którego miałem okazję wysłuchać w Dubaju. Z 60 minut, które miał do dyspozycji,

40 przeznaczył na opowiadanie, jak to na Google Earth swoje najnowsze dane publikuje Jane Goodall studiująca zwyczaje szympanśów oraz grupa naukowców zajmujących się globalnym ociepleniem. Dla tego rodzaju publikacji szczegółowe informacje geoprzestrzenne nie są tak istotne. Myślę, że oni zostaną na takim poziomie, na którym zawartość serwisu jest interesująca, ale nie będą pracowali nad większym uszczegółowieniem. Ja też wszedłem na Google Earth i... [śmieje się] znalazłem mój dom w Quebec City.

Chyba wszyscy ludzie z dostępem do internetu tak zrobili...

Po pierwsze, obraz był niezbyt wysokiej rozdzielczości, ponieważ było to zdjęcie satelitarne. Po drugie, miał co najmniej 4 lata, na co wskazywał stan zmian wprowadzanych przez nas wokół domu. Czyli w sumie niezbyt wysoka rozdzielczość i aktualność. W wielkich miastach północnoamerykańskich, jak np. Nowy Jork, Chicago, Los Angeles czy Toronto, można zobaczyć studzienki na tych obrazach. Ale poza aglomeracjami informacji jest bardzo mało. Wspomniany już Michael Jones stwierdził, że Google – poza Departamentem Obrony USA – jest największym nabywcą obrazów Ziemi. Kupują obrazy, kupują nazewnictwo, kupują informacje o drogach i interesuje ich, żeby jedno do drugiego pasowało. I nie ma znaczenia, że coś jest przesunięte np. o 200 m, czyli nieważna jest poprawność danych, tylko żeby one pasowały do siebie. Jeśli więc dla jakichś zastosowań ważne są szczegóły, to taki obraz się nie sprawdzi. Bo wodociąg

przesunięty o 200 m [śmieje się] na pewno się nie sprawdzi.

Czyli uważa pan, że ze strony Google zagrożenia nie ma?

W pewnym sensie byłoby to możliwe, bo nagle wszyscy zaczęli mówić o danych przestrzennych, łącznie z moją żoną, która dotychczas się tym w ogóle nie interesowała, a teraz wyszukuje w internecie potrzebne jej informacje. Myślę jednak, że siłą napędową jest tu niezbyt skomplikowany interfejs, dostępny i atrakcyjny dla zwykłych ludzi i Google będzie się tego trzymał. Tak więc moim zdaniem to nie jest dla nas zagrożenie.

A jak z szansami? Czy popularność Google Earth może pomóc Bentleyowi w zwiększaniu sprzedaży?

Na niektórych rynkach na pewno tak. Na przykład dla administracji lokalnej jest to wspaniały sposób dystrybucji dokładnych danych przygotowanych wcześniej za pomocą profesjonalnego software'u inżynierskiego. Teraz może je publikować na podkładzie Google Earth, wykorzystując do tego np. Geo Web Publisher. Pokazywaliśmy to podczas wczorajszej prezentacji pionu Geospatial. Przyjazny interfejs zachęca obywateli do korzystania z serwisu, ale nie sądzę, żebyśmy kiedyś mieli zarządzać mediami na Google Earth.

W pewnym sensie jest to jednak rewolucja.

W tym znaczeniu, że rozbudza zainteresowanie – tak. Ale nie sądzę, żeby to była taka rewolucja, jaką było wyszukiwanie zastosowane przez Google. To dopiero była zmiana! Wcześniej poszukiwanie informacji wymagało wielkie-



FOT. JERZY PRZYWARA

go nakładu pracy, wertowania książek, czasopism, a inne wyszukiwarki internetowe pokazywały dużo śmieci. Wyszukiwarka Google zmieniła nasz sposób pracy, ale nie sądzę, żeby Google Earth zmieniło sposób pracy profesjonalistów. Natomiast na pewno wpłynie na sposób, w jaki użytkownicy będą otrzymywali dane.

Wspomniał pan o wczorajszej prezentacji. W bardzo sugestywny sposób ukazała ona udział oprogramowania Bentleya w realizacji dużej inwestycji, poczynając od zakupu działek poprzez ich łączenie, cały proces projektowania, weryfikacji projektu, budowy aż po eksploatację osiedla domków jednorodzinnych. Proszę powiedzieć, jakie oprogramowanie Bentleya zostało w ten proces włączone?

Trochę tego było. Oczywiście, użyliśmy MicroStation, Bentley Map, Descartes, Bentley Cadastre, Bentley Water GEMS, Geospatial Server, Bentley Electric i Bentley Expert Designer, Bentley Fiber, Bentley Coax, Bentley PowerMap Field i PowerMap Field for Communications, Storm GEMS, CivilStorm, Bentley Water i Bentley Wastewater. Ideą tej prezentacji było ukazanie wszechstronności proponowanego rozwiązania.

Jakie są najbardziej znaczące innowacje wprowadzone ostatnio w produktach Bentleya skierowanych na rynek Geo?

Myślę, że można je sprowadzić do dwóch najważniejszych spraw. Po pierwsze, pakiet Bentley Map, którego unikatowość polega na tym, że oferuje GIS w 3D z wizualizacją, ale i całą funkcjonalnością CAD. Dla tych, którzy zajmu-

ją się infrastrukturą, Bentley Map łączy GIS i CAD na jednej platformie. Po drugie, Geospatial Server, który umożliwia zarządzanie informacją przestrzenną. Zamiast transformowania wszystkich danych do jednej bazy zostawia dane w źródłowym formacie i tylko je indeksuje. Jest to analogia do technologii Google, która też opiera się na indeksowaniu. Myślę, że również Geo Web Publisher jest nieprzeciętnym produktem.

Bentley ma cztery pion. Pion geoprzestrzenny (Geospatial) obejmuje ostatnio najwięcej produktów. Dlaczego rośnie on szybciej niż pozostałe?

Trzeba wziąć pod uwagę to, że w pionie budownictwo (Building) wszyscy robią mniej więcej to samo, czy ktoś jest architektem, inżynierem itd. To samo jest przy projektowaniu wielkich zakładów przemysłowych (Plant), a także w inżynierii lądowej (Civil). W pionie geoprzestrzennym mamy 4 wyraźne działy: komunikacja, media (przy czym woda ma zupełnie odmienną charakterystykę niż elektryczność czy gaz), administracja krajowa i administracja lokalna. To są właściwie 4 rynki i dlatego musimy mieć więcej produktów, by zaspokoić ich różnorodne potrzeby. To wyjaśnia, dlaczego przez ostatnie dwa lata najbardziej wzbogacił się ofertą Geo.

Przychody Bentleya w roku 2005 osiągnęły 336 mln dolarów. Jaką część z tej kwoty wygenerował pion Geo?

Myślę, że 27 procent pochodziło od klientów pionu geoprzestrzennego. Ale musimy być z tym ostrożni, ponieważ tak naprawdę w Bentleyu nie mówimy o produktach. Sposób zdefiniowania

STYLI CAMATEROS, obecnie wiceprezes Bentley Systems Inc. i szef pionu Geospatial, wcześniej pełnił funkcję wiceprezesa działu Imaging and Publishing Technologies. Przed założeniem w 1991 roku firmy HMR Inc. zajmował się konsultingiem związanym z inżynierią i IT. Jako prezes HMR Inc. Styli Camateros nadzorował zespół odpowiedzialny za rozwój MicroStation Descartes, MicroStation ReproGraphics i ModelServer Imager. Podczas jego kadencji firma HMR Inc. stała się w 1997 roku strategicznym partnerem Bentleya ds. technik obróbki obrazów, a w 2000 roku została włączona do struktur Bentley Systems.

pionu decyduje o tym, jaką klasyfikację ma klient. Tak więc wszyscy klienci działu media należą do pionu geoprzestrzennego, ale ci klienci kupują także produkty dla inżynierii lądowej lub budownictwa i odwrotnie.

Jaki jest udział przedstawicieli Geo w tej konferencji?

Jesteśmy tu największą grupą i stanowimy 40% uczestników. Poza Ameryką Północną, w tym także w Europie, Geo generuje 2/3 dochodu Bentleya.

W czerwcowym GEODECIE opublikowaliśmy informację na temat systemów do prowadzenia katastru stosowanych w Polsce. Mimo prób ujednolicenia nadal jest ich ponad 30. Co firma Bentley może zaproponować w tej sytuacji?

Bentley Cadastre jest uniwersalnym narzędziem do prowadzenia katastru współpracującym z bazą danych Oracle Spatial. Należałoby zatem całą informację przekonwertować ze wszystkich tych systemów do Oracle Spatial. Dalej można ją utrzymywać i prowadzić za pomocą Bentley Cadastre, publikować – za pomocą Geo Web Publisher, a uzupełniać dodatkowymi dokumentami (jak

BE CONFERENCE EUROPE, PRAGA, 11-15 CZERWCA

W tym roku w Pradze po raz pierwszy w historii odbyła się europejska konferencja użytkowników oprogramowania Bentley Systems (do tej pory organizowano tylko spotkania poszczególnych grup, np. Geospatial). Praska impreza była kopią imprezy ogólnosiowej, która z rozmachem została zorganizowana w końcu maja w Charlotte (USA). Obecni byli niemal wszyscy szefowie Bentleya, a prezentacje na sesjach plenarnych, obok ładunku merytorycznego, bardziej miały charakter show niż nudnych sesji referatowych, do których przywykliśmy.

W dziedzinie oprogramowania Bentley przedstawił najnowsze wersje swoich flagowych produktów: ProjectWise V8 XM Edition – serwerowego systemu pozwalającego na dystrybucję dokumentacji projektowej w przedsiębiorstwach i organizacjach oraz MicroStation V8 XM Edition – systemu graficznego służącego do projektowania, konstruowania i zarządzania infrastrukturą. Poinformowano także o możliwości współpracy produktów Bentleya z Microsoft SharePoint (systemem do obsługi witryn internetowych i intranetowych), która usprawnia pracę grupową nad projektem i ułatwia dostęp do danych. Od lipca br. zapowiedziano także korzystne zmiany w usłudze Bentley SELECT (możliwość bezpłatnej wymiany oprogramowania na nowe lub nawet na inne mieszczące się w tej samej cenie).

Bentley kontynuuje politykę przejmowania firm, ostatnio niemieckiej GEF-RIS AG z Leimen, zajmującej się dostarczaniem rozwiązań GIS dla przedsiębiorstw sieciowych (system sisNET oparty na grafice MicroStation). Kolejnym zakupem jest oprogramowanie MAPscript i CADscript australijskiej firmy Corporate Montage Pty Ltd. do dystrybucji i druku wysokiej jakości map i rysunków CAD.

Na praskiej imprezie przypomniano także laureatów nagród Bentleya – BE Awards 2006, konkursu na najlepsze zastosowania produktów tej firmy. Tym razem wśród 29 laureatów nie znalazł się żaden polski projekt. Nominację uzyskały natomiast opracowania: Energoprojektu Katowice S.A., KGHM Polska Miedź S.A. i gdańskiej spółki BMT Cordah we współpracy z KGHM. Praska impreza, na którą przybyło około 1000 osób z Europy i Azji, była perfekcyjnie zorganizowana. Dominującą jej część stanowiły szkolenia i treningi użytkowników, którzy mieli możliwość spotkań i wymiany poglądów z twórcami oprogramowania licznie uczestniczącymi w konferencji.

JP



akty własności i inne, których nie można włożyć do bazy danych) – za pomocą Geospatial Server. Tak więc rozwiązanie mamy. Ale największe koszty będą wiązały się nie z zakupem oprogramowania, tylko z konwersją danych do centralnego systemu, który najpewniej kiedyś chcielibyście zbudować.

Jaka jest pana opinia na temat użyteczności Bentley Institute?

Podam przykład: codziennie używamy Worda, wykorzystując może 5 procent jego możliwości, i to obrazuje ogólniejszy problem. Oczywiście do pracy np. w MicroStation potrzeba więcej przygotowania niż w przypadku Worda, więc ludzie tym bardziej nie wykorzystują wszystkich jego możliwości. Okazuje się jednak, że można znacząco zwiększyć produktywność, nie przez zmianę oprogramowania, ale przez szkolenie użytkowników, i o tym staramy się przekonać wszystkich wykorzystujących nasze oprogramowanie. W tym kontekście rola Bentley Institute jest bardzo ważna.

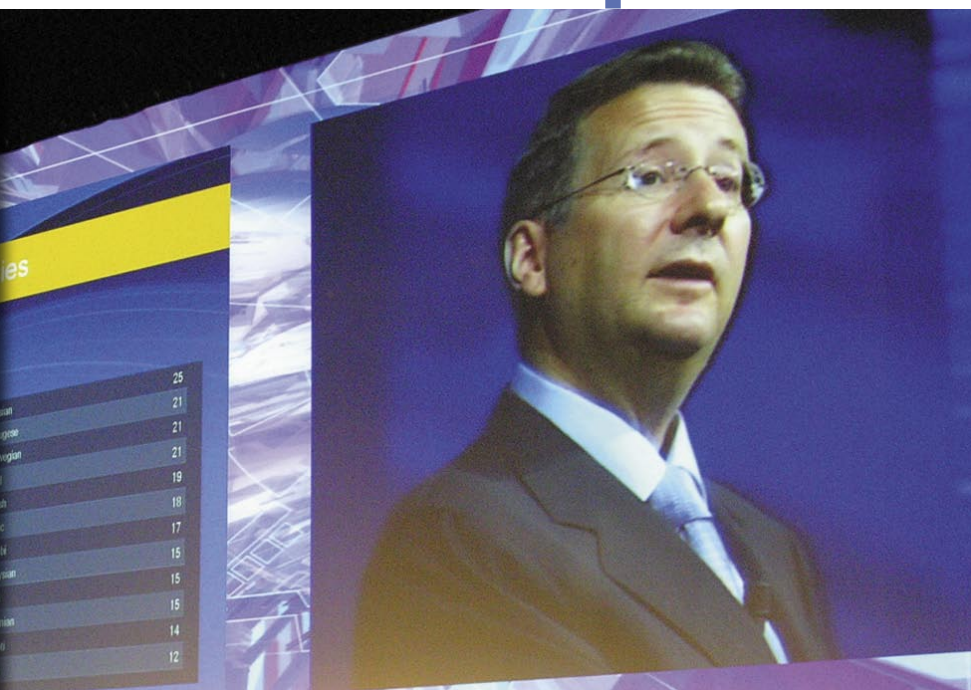
Bentley zabiega ostatnio także o najmłodszych użytkowników, np. w szkołach.

Tak, szczególnie dużo uwagi poświęca temu problemowi Greg Bentley. Znaczące państwo konkurs na miasto przyszłości organizowany w Ameryce Północnej? Właśnie próbujemy pomóc rządowi In-

dii w przeprowadzeniu go na terenie tego kraju i zostały w to zaangażowane poważne pieniądze. Prawdopodobnie w Europie Wschodniej większy procent młodzieży kończy uczelnie techniczne niż w Ameryce Północnej. Tu ludzie bardziej interesują się nauką. W Ameryce bycie inżynierem ciągle jest bardzo dobrym zawodem, ale młodzież myśli raczej o Hollywood [śmieje się], pracy w mediach itd. Dlatego Greg Bentley wierzy, że potrzebne jest wczesne rozbudzenie zainteresowań typu inżynierskiego.

W marcu tego roku Greg Bentley i biznesmeni z Filadelfii spotkali się z amerykańskim sekretarzem stanu ds. handlu Carlosem M. Gutierrezem i rozmawiali o innowacyjności i konkurencyjności. Czy wyniki tej rozmowy wpłyną w jakiś sposób na Bentley Systems?

Jedną z inicjatyw Departamentu Handlu USA jest wspieranie innowacyjności. Dlatego Carlos M. Gutierrez jeździł po kraju i zbierał informacje, jakiego rodzaju polityki rządu potrzebowałby przemysł, żeby mógł być bardziej innowacyjny. Sekretarz spotkał się m.in. z przedstawicielami Microsoftu, Intela i Bentleya. Tak więc Bentley zyska na tych rozmowach w takim stopniu, w jakim na ewentualnej poprawie tej polityki zyskają wszyscy. Ale misja sekretarza była na bardzo, bardzo wysokim szcze-



Prezes Bentley Systems Inc. Greg Bentley. Więcej zdjęć z BE Conference na www.geoforum.pl

blu polityki USA. Sporo mieliśmy do wyjaśnienia i zaprezentowania, np. projekty nominowane do BE Awards opracowane za pomocą naszego software'u. Pokazaliśmy, że wytwarzamy oprogramowanie, ale prawdziwa innowacja polega nie na tym oprogramowaniu, ale na tym, jak ono jest używane!

Bentley kupił ostatnio kilka firm wytwarzających oprogramowanie, w tym Geo. Czy są jakieś plany zakupu następnych?

Zawsze! [śmieje się]. Mamy długą listę. Bentley jest bardzo rzutki, jeśli chodzi o pozyskiwanie firm.

Czy to rozwiązanie jest lepsze niż wytwarzanie własnego oprogramowania?

Jeśli chce się coś zbudować, można wynająć zespół ludzi i po 18 miesiącach będzie się miało produkt. Ale jeśli znaj-

dzie się firmę, która już to robi, kupuje się gotowy produkt i zyskuje ludzi, którzy już są ekspertami. W ten sposób 6 lat temu sam trafiłem do Bentleya. Jeśli rozejrzemy się po organizacji Bentleya, to zobaczymy, że taką drogę przeszli też prowadzący pion Civil Gabe Norona i prowadzący pion Plant Rob Whitesell. Widać więc, że kultura pozyskiwania firm nie polega na kupowaniu produktu i wyrzucaniu ludzi z pracy. To jest bardzo innowacyjne postępowanie, ponieważ cały czas mamy nowe idee, wciąż pojawiają się nowi ludzie, którzy prowadzili własne firmy, wiedzą, na czym polega innowacja i umieją podejmować ryzyko. Zrozumieliśmy, że to wspaniały przepis na sukces. A na przykład nasze najświeższe nabytki (GEF-RIS AG) rozwiązują zadania, którymi dotąd nie

zajmowaliśmy się. Pozyskaliśmy wspaniałych ludzi. Jeśli nie możemy znaleźć tego, o co nam chodzi, wtedy musimy zbudować to sami. Ale wolimy znaleźć już coś gotowego. Uważamy, że jest to bardziej produktywne.

Bentley potrzebuje ludzi i idei?

Tak, jak każda inna firma, prawda? Bez ludzi firma software'owa jest niczym. Jeśli kupujesz oprogramowanie, a nie pozyskasz ludzi, którzy je budowali, to po dwóch latach to oprogramowanie jest bezwartościowe. To jest ten rodzaj własności, że jeśli się o nią nie dba, to ona zanika. Mądrzy ludzie są motorem wzrostu Bentleya, nic więcej.

I ostatnie pytanie. Jakie będą kierunki rozwoju oprogramowania Bentleya w pionie Geo?

Będziemy się koncentrowali na GIS-ie dla infrastruktury. Opowiedziałem podczas wspomnianej prezentacji historię pewnej inwestycji, ale nawet w tej historii są niektóre sprawy niedokończone. Mamy jeszcze trochę do zrobienia w zakresie integracji, wyczyszczenia pewnych prac, mamy nowe pomysły w zakresie indeksowania. Ale najważniejsze idee zostały wprowadzone, teraz musimy zabrać się za dogranie szczegółów.

Na pewno musimy się lepiej dostosowywać do lokalnych standardów. Na przykład jakieś oprogramowanie opracowane w Niemczech nie sprawdza się w Ameryce Północnej, z kolei opracowane w Ameryce nie sprawdza się we Francji. Musimy zatem lepiej dostosowywać oprogramowanie do potrzeb klienta albo produkować bardziej szczegółowe wersje. Ale myślę, że najważniejsze funkcjonalności, najważniejsze idee już mamy.

Rozmawiali KATARZYNA PAKUŁA-KWIECIŃSKA
I JERZY PRZYWARA

REKLAMA

Czy wysokiej jakości tachimetry muszą być
bardzo drogie? **NIE!!!**

SOUTH NTS 325 – 5"
ZA 10 999 Zł + VAT
www.tachimetr.pl

