

Peter Bänninger mit seinem Border Collie unterwegs zum Pizzo Centrale, der dem Projekt Geocentrale den Namen gab. Der Pizzo Centrale (2999 m ü. M.) befindet sich nordöstlich vom Gotthardpass.



Feuer und Flamme für Geocentrale

Vögel sehen die Welt von oben. Ameisen sehen die Welt von unten. Dazwischen bewegt sich der Vermessungsingenieur Peter Bänninger. Fliegen gelernt haben seine Ideen auf dem Pizzo Centrale. Sicher gelandet sind sie im Zürcher Unterland, im Housing Center von cablecom.

Frage: Wann sind Sie das letzte Mal einem fröhlichen Polizisten begegnet? Oder einem hemdsärmeligen Juristen? Gewisse Konstellationen von Eigenschaften und Berufen kommen in der Natur nur selten vor. Ein Vertreter dieser raren Spezies scheint Peter Bänninger zu sein: Er ist ein Ingenieur mit Leidenschaft.

Wenn eine Fotografin und ein Journalist zum Interviewtermin erscheinen, geben sich Ingenieure und Informatiker in der Regel reserviert. Ganz anders Peter Bänninger. Als Erstes führt er die Besucher stolz durch die Büroräumlichkeiten und zeigt ihnen Kulissen, vor denen er für das Titelbild posieren könnte – riesige antike Landkarten oder ein Fotomontageposter, das ihn mit weissem Hemd und Krawatte vor dem Panorama des Pizzo Centrale zeigt. Dann führt er den Berichterstatter in sein Büro und zeigt ihm auf dem Laptop erst einmal eine Serie Fotos von seinen Ausflügen auf den Pizzo Centrale, den Berg, der seinem neusten IT-Projekt Geo-

centrale den Namen gab. Dabei sprudelt er geradezu vor Begeisterung. Das Interview ist schon fast fertig, da will der Journalist gerade seine erste Frage stellen. Während Bänninger von seinen Erfahrungen und seinem Lieblingsprojekt erzählt, reden seine Hände eifrig mit. Zum Mitschreiben bleibt wenig Zeit, was aber kein Problem ist, da Bänninger die vorher eingereichten Fragen bereits schriftlich beantwortet hat.

Der «Journi» soll nicht schreiben, sondern zuhören und verstehen. Denn was Peter Bänninger zu erzählen hat, ist nichts weniger als die Quintessenz seines langjährigen beruflichen Engagements. Gerade diese unverhohlene Passion, denkt sich der Gast, macht diesen interdisziplinären Ingenieur wohl auch zu einem begnadeten Verkäufer und Geschäftsmann. Die Begegnung fand Anfang Februar im Büro Schlieren statt.

Zur Person

Peter Bänninger, 55, ist dipl. Vermessungsingenieur FH. In seinem beruflichen Werdegang hat er sich schweremässig mit der Entwicklung und der Vermarktung von Geo- und Landinformationssystemen befasst. Er lieferte den Ingenieurbüros IT-basierte Lösungen zur Erfassung und Verwaltung von Geodaten. 2003 wechselte er das Lager und wurde bei SWR Mitglied der Geschäftsleitung und Chef Geomatik und Informatik. Dank Fusionen mit Ingenieurbüros mit Mandatsgeometern konnte Bänninger das Geomatikgeschäft der SWR innerhalb von drei Jahren personell und umsatzmässig verdoppeln.

Peter Bänninger ist Mitinitiant des Projekts Geocentrale, eines partnerschaftlichen Rechenzentrums für Ingenieurbüros, das den Partnern sowohl Basis-IT-Services als auch GIS/LIS-Daten zur Verfügung stellt. Betreiberin des Rechenzentrums ist die Firma Aris AG in Regensdorf. Hauptaktionäre sind die Swissphoto Group und die SWR. Weitere sieben Partner sind ebenfalls am Aktienkapital beteiligt.

In seiner Freizeit unternimmt Peter Bänninger gerne Bergwanderungen.

Herr Bänninger, seit Satellitenaufnahmen als interaktive Google Maps einem breiten Publikum zugänglich sind, sind wir alle «GIS-Spezialisten». Sie beschäftigen sich seit über 20 Jahren mit der Erfassung und Verwertung von Geodaten. Von der esoterischen Wissenschaft zur Popkultur – wie haben Sie diese Entwicklung erlebt?

Wie andere Ingenieurdisziplinen hat auch die Geomatik in diesem Zeitraum eine enorme Entwicklung durchgemacht. Entscheidend geprägt wurde diese Entwicklung von der Informatisierung. Geometer gehören zu den IT-Pionieren. Die Bedeutung der Informatik für die Geomatik habe ich früh erkannt und entsprechend viel Energie in diese Entwicklung gesteckt. Welches Potenzial die Verschmelzung von Geodaten mit vernetzten Rechnern hat, sehen wir heute am Beispiel von Google Maps. Auch die Rivalen aus Redmond investieren viel Geld in die Erfassung und Präsentation von Geodaten. Das zeigt, welches Potenzial dieses Thema hat.

Worin besteht denn das Potenzial von Geodaten?

Das Potenzial liegt in der Verknüpfung und Vernetzung der vorhandenen Datenbestände. Das gilt ganz besonders für Geodaten. Etwa 70 Prozent aller politischen und wirtschaftlichen Entscheidungen haben einen räumlichen Bezug. Daten für sich allein genommen haben nur einen sehr begrenzten Informationswert. Dieser Informationswert wächst aber exponentiell, sobald Daten aus mehreren Beständen zu einem bestimmten Service kombiniert werden. Ein Beispiel: Mein iPhone ist in der Lage, mir standortabhängige Informationen zu liefern. Das Gerät weiss aufgrund der GPS-Ortung immer, wo ich mich gerade aufhalte. Wenn ich wissen will, wo sich die nächste Apotheke oder das nächste Restaurant befindet, drücke ich einfach einen Knopf. Das iPhone zeigt mir auf der Karte sogar den schnellsten Weg dorthin. Das ist der Service. Die Karte an sich ist in meiner Situation wertlos, ebenso die Adresse der Apotheke.

Sennhauser, Werner & Rauch AG

Das Ingenieur- und Vermessungsbüro Sennhauser, Werner & Rauch AG (SWR) mit Hauptsitz in Dietikon besteht seit 1948. Das Unternehmen ist spezialisiert auf nachhaltige Bauentwicklung und Geomatik. SWR berät und unterstützt öffentliche wie private Körperschaften und Investoren beim Entwickeln, Planen, Projektieren, Realisieren und Betreiben von Infrastrukturbauten und -anlagen. Zum Kundenkreis gehören u. a. rund 30 Zürcher Gemeinden und alle Gemeinden des Kantons Uri. SWR beschäftigt rund 100 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Honorarertrag von ca. 17 Mio. Franken. Das Unternehmen hat Niederlassungen in Schlieren, Altdorf und Zollikon.
Infos: www.swr.ch



Von cablecom bezogene Leistungen

| | |
|--------------------|---|
| Services | connect LAN, connect Internet, Housing |
| Standorte | 13 |
| Access | Fibre |
| Bandbreiten | connect LAN: 100 bis 200 Mbit/s connect Internet: 100 Mbit/s |
| Infos | Olav Frei , Sales Director, Tel. 043 343 65 03, olav.frei@cablecom.ch |

Spannend wird es, wenn die Technik zwischen den beiden Daten eine Beziehung herstellen und mir so eine wertvolle Information liefern kann.

Gibt es noch wertschöpfende Arbeitsprozesse in Ihrem Unternehmen, die ohne Informatik auskommen?

Nein. Bei uns ist jeder Arbeitsplatz mit einem firmenweit vernetzten PC ausgerüstet. Die Basissoftware kommt von Microsoft, und darauf aufbauend werden viele Spezialanwendungen mit Datenbankanschlüssen und CAD/GIS verwendet.

«Ingenieure haben keine Angst vor Komplexität, Anwender schon.»

Sie sind auch Informatikchef. Wie organisieren Sie die IT?

Entscheidend für den erfolgreichen Einsatz der Informatik ist für mich die Frage, wie effizient sie die Aufgaben löst. Ingenieure tendieren dazu, Probleme zu zergliedern und Teillösungen zu stapeln. Sie haben keine Angst vor Komplexität, Anwender schon. Der Anwender will eine einheitliche Oberfläche, die ihm den Zugang zu den benötigten Ressourcen erleichtert. Er will nicht die mühsame Kleinarbeit der Ingenieure spüren und sich durch einen Dschungel von Features kämpfen. Er braucht den

PC zum Arbeiten und dabei will er sich helfen lassen. Darum sollten die PC-Arbeitsplätze so gestaltet sein, dass sie zu einer effizienten Arbeitsweise passen: einfache Bedienung, hoher Gebrauchswert.

Wie erreichen Sie das?

Meine Vorstellung von einer guten IT-Lösung besteht aus vier einfachen Regeln:

1. Das Internet ist das Rückgrat der Kommunikation.
2. Es braucht für viel genutzte IT-Aufgaben eine gemeinsame Infrastruktur.
3. Die Infrastruktur muss skalierbar sein.
4. Eine Professionalisierung der IT lässt sich im KMU-Umfeld nur durch Partnerschaften erreichen.

Die Zeit ist reif für neue Modelle. Der Schlüssel zu diesen Modellen ist die Breitbandvernetzung. Es war noch vor drei Jahren undenkbar, dass ein KMU seine Basis-IT-Services über eine Datenleitung von einem entfernten Rechenzentrum bezieht. Dafür waren die Verbindungen zu lahm und zu teuer. Das ist heute anders. Solche Modelle sind technisch möglich und bezahlbar. Da immer weniger KMU in der Lage sind, teure IT-Spezialisten zu bezahlen, aber dennoch auf eine professionelle IT angewiesen sind, werden innovative Modelle immer gefragter. Innovativ heisst: Die KMU organi-

sieren sich, bauen eine nutzerfreundliche Basisinfrastruktur und teilen sich die Kosten.

Das ist das Stichwort für Geocentrale. Welche Idee steckt hinter dem Projekt, das Sie und der Informatiker und GIS-Entwickler Daniel Buchmüller initiiert haben?

Geocentrale basiert genau auf dieser Idee: Wir professionalisieren die IT, indem wir sie zentral einmal intelligent bauen und mehrfach nutzbare Werkzeuge bereitstellen. Es gibt ja noch andere Ingenieurbüros und KMU, die ähnliche IT-Bedürfnisse wie wir haben – die wollen wir partnerschaftlich am Projekt beteiligen.

«Wir professionalisieren die IT, indem wir sie zentral einmal intelligent bauen und mehrfach nutzbare Werkzeuge bereitstellen.»

Eine Art Outsourcinggenossenschaft also. Welche Rolle spielen die Geodaten bei Geocentrale?

Mit Geocentrale verfolgen wir nebenbei auch ein strategisches Ziel. Wir möchten möglichst viele Geodaten an einem Ort konzentrieren. Je grösser der Datenpool, desto interessanter wird das Angebot an hochwertigen Geodiensten, die wir verkaufen können.



Peter Bänninger: «Je geschickter Sie Daten aus verschiedenen Quellen miteinander kombinieren, desto höher ...»

Ein Geschäft mit Zukunft?

Ja, zwangsläufig. Unser ursprüngliches Geschäft, nämlich die Ersterfassung von Geodaten, hat keine Zukunft. Die Geodaten der Schweiz sind alle digital erfasst. Natürlich müssen die Daten nachgeführt werden, aber dieser Aufwand ist im Verhältnis bescheiden. Erst vor kurzem hat die öffentliche Hand das Programm e-geo.ch lanciert. Damit will sie eine nationale Geodateninfrastruktur aufbauen, um einen leichten und preiswerten Zugang zu Geoinformationen zu schaffen. Wir privaten GIS-Spezialisten

müssen uns nun die Frage stellen, wie wir die uns zur Verfügung stehenden Geodaten sinnvoll nutzen können. Wenn sich die Ingenieurbüros nicht organisieren und zu Datenpools zusammenschliessen, um attraktive Geodienste generieren zu können, werden sie bald zu Datenzulieferern von e-geo.ch degradiert.

Und bei der «Rettung» der privaten Geomatik soll nun Geocentrale eine Schlüsselrolle spielen?

Ich bin überzeugt, dass Geocentrale in der Schweiz künftig eine wichtige Rolle spielen wird. Die Kombination von technischer Infrastruktur und marktstrategischer Zielsetzung dient den Interessen der Ingenieurbüros optimal. Zurzeit befinden wir uns in einem Strukturwandel. Wer im Geschäft mit Geodaten künftig noch mitmischen will, muss etwas von IT verstehen. Mit Geocentrale haben kleinere Ingenieurbüros nicht nur Zugriff auf moderne Tools und Appli-

«Wer im Geschäft mit Geodaten künftig noch mitmischen will, muss etwas von IT verstehen.»

kationen, sondern auch auf einen grossen Datenpool. Wenn es den privaten Büros gelingt, sich auf dieser Plattform zu organisieren und die erforderliche Grösse zu erlangen, können Sie hochwertige Analysen und Pläne generieren. Solche Dienste finden immer Käufer. Wir verkaufen ja keine





«... ist der Nutzwert dieser Daten. Darum müssen sich die Datenhalter vernetzen.»

Daten, sondern mehrwertige Dienste, die auf diesen Daten basieren.

An wen eigentlich?

Hauptsächlich an die öffentliche Hand als Eigentümerin und Betreiberin der kommunalen Infrastrukturanlagen sowie an die Baubranche. Aber auch an die ICT-Industrie.

Wie erfolgreich ist Geocentrale?

Das Projekt ist noch jung, und wir machen noch kein professionelles Marketing. Die jetzigen Partner habe ich aus meinem persönlichen Umfeld akquiriert. Ich kenne ja

noch viele Ingenieurbüros aus meinen früheren Tätigkeiten. Den Betrieb von Geocentrale stellt die Firma Aris AG sicher, die rund 18 IT- und GIS-Spezialisten beschäftigt. Ans Rechenzentrum angeschlossen sind derzeit neun Unternehmen.

Welche Erfahrungen haben Sie mit Geocentrale bereits gemacht?

Die Plattform ist sehr hilfreich bei der Integration von zugekauften Firmen. Mit dem Aufschalten auf Geocentrale geschieht diese Integration praktisch automatisch. Sehr positiv hat sich Geocentrale auch bei Umzügen von Niederlassungen ausgewirkt. Durch die grosse Mobilität und den Einsatz von VoIP können massiv Kosten gespart werden.

Wohin soll sich das Projekt qualitativ und quantitativ entwickeln?

Geocentrale soll alle IT-Bedürfnisse eines typischen Ingenieurbüros abdecken. Dabei sollen mehrere Dutzend Standorte und Hunderte von Arbeitsplätzen möglich sein.

Im WAN-Bereich arbeitet SWR seit vielen Jahren mit cablecom zusammen. Geocentrale läuft im Housing Center der cablecom. Wie beurteilen Sie das Angebot von cablecom business?

Mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis von cablecom sind wir sehr zufrieden. Gemeinsam haben wir Lösungen gefunden, die den spezifischen Bedürfnissen weitge-

«Cablecom hat hier eine grosse Flexibilität bewiesen.»

hend entsprechen. Cablecom hat hier eine grosse Flexibilität bewiesen. Ein grosser Vorteil von cablecom ist auch die schweizweite Netzabdeckung. So können beliebige Standorte rasch und breitbandig an Geocentrale angeschlossen werden.

Herr Bänninger, vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Guido Biland, alphatext.com

Fotos: Peter Bänninger, Iris Stutz

Virtuelle Telefonzentrale von e-fon

Auch bei der Festnetztelefonie geht SWR neue Wege. Um die Flexibilität zu maximieren und die Investitionskosten zu senken, verzichtet das Unternehmen komplett auf herkömmliche Telefonanlagen und setzt stattdessen auf die virtuelle Telefonzentrale (vPBX) von e-fon. Der vPBX-Service ist eine fixfertige Telefonzentrale, die als Managed Service angeboten wird. Der Funktionsumfang der vPBX ist vergleichbar mit einer konventionellen Lösung. Der vPBX-Service kann unabhängig vom Standort betrieben werden und erlaubt so die einfache Anbindung von Filialen und Home Offices. Auch Mobiltelefone können in die Lösung integriert werden. Die Anwender können zwischen Hardware-basierten Telefonen und reinen Softwaretelefonen wählen. Wahl ab PC und Anrufererkennung werden ebenfalls unterstützt. Falls die Internetleitung ausfallen sollte, werden die Anrufe automatisch auf einen anderen Anschluss (Mobiltelefon, konventioneller Anschluss oder Voicemail) umgeleitet. Der vPBX-Service bringt folgende Vorteile:



- Um rund 30% geringere Investitionskosten
- Kleinere Unterhalts- und Wartungskosten
- Flexibler Ausbau der Telefonanlage
- Benutzerfreundliche Bedienung
- Kein Eingriff in die Firmen-IT notwendig
- Keine zusätzlichen Server erforderlich

Cablecom business und e-fon arbeiten bei der Planung und Implementierung von Managed-PBX-Lösungen eng zusammen. Die Kunden profitieren von einem Lösungspaket, das in puncto Qualität der konventionellen Telefonie in jeder Hinsicht ebenbürtig ist.

Die innovative Lösung eignet sich besonders für KMU.

Infos zu e-fon: www.e-fon.ch