



Bild: Kirsten und Zuni von Zubinski

Geoinformatik

Spezialisten für digitale Räume

Wo mit ortsbezogenen Daten gearbeitet wird, sind Geoinformatiker gefragt. Ob in der Marktforschung, Standortplanung, Logistik oder Kundenbetreuung: Das Potential ist längst nicht ausgeschöpft.

> Geographiestudenten treibt in der Regel ein lebhaftes Interesse an der Natur – und ein ausgeprägter Drang nach draußen. Die besten Chancen hat allerdings, wer Wind und Wetter gegen Codes und Cluster tauscht. Ein Widerspruch, den Kerstin Jerosch zu gerne aufheben würde. Über Jahre war die Diplom-Geographin immer wieder auf Forschungsschiffen unterwegs, um Fische der Nord- und Ostsee auf Krankheiten zu untersuchen, die durch Schadstoffe im Wasser hervorgerufen werden. Heute sitzt die Doktorandin am Alfred-Wegener-Institut (AWI) in Bremerhaven vor allem am Computer.

Unmengen von Daten trägt sie zusammen, nationale wie internationale. „Wir sammeln alle meeresbodennahen Parameter, an die wir herankommen können“, so Jerosch. Seit zwei Jahren arbeitet die Wissenschaftlerin in dem von BMBF und DFG unterstützten Forschungsprojekt Mar_GIS an einer ökologischen Bewertung der Nordsee mit. Aufgabe der Gruppe ist es, unterschiedliche

Regionen am Meeresboden auszuweisen. Voraussetzung: Alle verfügbaren Informationsebenen und Datensätze müssen so typologisiert werden, daß sie verknüpft und miteinander verschnitten werden können. Ein Projekt von innovativer Breitenwirkung. Der stetig wachsenden Vielfalt und Bedeutung von Geodaten stehen nur wenige Konzepte zur Nutzung gegenüber.

Daten, die mit Hilfe von Geoinformationssystemen (GIS) erstellt und verwaltet werden, sind quer durch alle Branchen von großer Bedeutung. Ganz gleich ob es um das geeignete Grundstück für ein Einkaufszentrum geht oder den ökologisch vertretbaren Standort für ein Windkrafttrad. Geographen mit Qualifikationen in GIS, Fernerkundung und Computerkartographie sind auf dem Arbeitsmarkt gefragt. Für Kerstin Jerosch war es eine ganz rationale Entscheidung. „Ich habe mir genau überlegt, wo ich die besten Chancen habe.“ GIS, das war ihr schnell klar, hält viele

Möglichkeiten offen. „Inhaltlich kann man mit dieser Methodik eigentlich alle räumlichen Fragestellungen bearbeiten.“ Strategisch, konsequent und mit viel Eigeninitiative hat sie ihren Karriereplan verfolgt: Praktikum am Staatlichen Institut für Küsten- und Wassermanagement in Holland, um überhaupt die Grundlagen der Geoinformationssysteme zu erlernen. Meereswissenschaftliche Exkursionen. Ausbildung zur Forschungstaucherin. Programmiersprachen. Doch die Konkurrenz schläft nicht. „Inzwischen können schon viele mit GIS umgehen“, so die Geographin. „Man muß eigentlich schon einen Schritt weiter sein.“

Wie Christian Kiehle. Er hat es in eigener Regie von der reinen GIS-Anwendung zum Programmieren gebracht. Learning by doing. Noch während des Studiums in Bochum gründete er mit einem Studienfreund eine GbR, die GIS-Systeme für Kommunen und Planungsbüros entwickelt. „Als Nebenverdienst, um Kontakt zum zweiten Arbeitsmarkt aufzu-

bauen und um mich weiterzubilden“, so der 28 Jahre alte Doktorand. Die Strategie ist aufgegangen. Heute leitet er an der RWTH-Aachen eine Projektgruppe, die ein internetbasiertes Informationssystem zur Bewertung von Stoffeinträgen in das Grundwasser aufbaut. Softwareentwicklung, Umgang mit Datenbanken, Internetpräsenzen, Programmiersprachen: Kiehle hat sich alles selbst beigebracht. Sein eher breit angelegtes Geographiestudium schätzt der IT-Spezialist dennoch hoch: „In fachlichen Fragen sind wir Generalisten gegenüber den reinen Geoinformatikern im Vorteil.“

Kiehles „Spin-Off“ läuft nach wie vor nebenher. Und so soll es bleiben. Sich als kleiner Anbieter auf dem von wenigen Großen beherrschten Markt zu behaupten, sei extrem schwierig.

Daß es mit einer markanten Geschäftsidee klappen kann, beweist die Bonner Firma lat/ion. Webbasierete Geoinformationssysteme werden auf Basis freier Quellcodes vertrieben. Das heißt: Der Kunde zahlt keine Li->>

>> zenzen auf die Software. „Eigentlich war es eine Ausgründung aus der Uni“, erzählt Geschäftsführer Andreas Poth. „Als das Projekt auslief war die Frage, lassen wir es sterben oder setzen wir es wirtschaftlich in Wert?“

Von ihrem Konzept waren alle drei Firmenchefs überzeugt. Daß sie es in vier Jahren praktisch ohne Schulden geschafft haben „das Segment zu erobern“ hat die Geographen dennoch überrascht.

„In fachlichen Fragen sind wir Generalisten gegenüber den reinen Geoinformatikern im Vorteil.“

„Geld machen wir nicht mit dem Verkauf von Software, sondern mit dem Verkauf von Dienstleistungen“, erklärt lat/lon-Chef Poth, der für die Software-Entwicklung zuständig ist. „Wir installieren, bieten Workshops an, vermitteln Know-how und schneiden das System auf die individuellen Bedürfnisse zu.“ Während planerisch tätige Geo-Büros die leeren Kassen der öffentlichen Hand schmerzlich zu spüren bekommen, können die Bonner Geoinformatiker nicht klagen. Verwaltungen seien noch immer gute Kunden, weil „wir Sparpotential bieten“. Nutzt der Kunde nur fünf Prozent eines Systems, bezahlt er einen entsprechend niedrigen Beitrag. „Das ist zwar nicht in jedem Fall billiger, aber zielgerichteter“, so Poth. „Und damit insgesamt sparsamer.“

Viel schwerer war es für die junge, noch unbekannte Firma, Kunden aus der Endwirtschaft zu gewinnen. „Die sind deutlich skeptischer und geben lieber mehr aus für eine Lösung, von der sie garantiert wissen, daß sie läuft“, so der promovierte Geograph. Großaufträge, etwa für das Großherzogtum Luxemburg, haben das Image inzwischen aufgepoliert. „Wir gelten nicht mehr als Exotenclub“, registriert der 37 Jahre alte Poth zufrieden. Er warnt aber auch davor, die Anfangsschwierigkeiten zu unterschätzen. „Man sollte sich immer mit Partnern zusammentun und sich langsam über kleine Projekte reinarbeiten“, so der Geoinformatiker. Bei lat/lon hat es funktioniert. Nach zwei Jahren stand die Firma wirtschaftlich auf festen Füßen. Wem es um eine gesicherte Karriere geht, dem rät Geschäftsführer Poth jedoch ab. „Wenn es uns vor allem ums Geldverdienen gegangen wäre, hätten wir in der freien Wirtschaft interessantere Angebote gehabt.“

Gunda Achterhold



Alfred-Wegener-Institut für Polar- und Meeresforschung
Kerstin Jerosch
 C-413
 Am Handelshafen 12
 27570 Bremerhaven
 Tel.: 04 71/48 31-12 61
 Fax: 04 71/48 31-18 43
 kjerosch@awi-bremerhaven.de
 www.awi-bremerhaven.de/GEO/
 Marine_GIS/MARGIS.htm#12

Lehrstuhl für Ingenieurgeologie und Hydrogeologie, RWTH Aachen
Christian Kiehle
 Lochnerstraße 4 – 20
 52064 Aachen
 Tel.: 02 41/8 09 67 76
 kiehle@lih.rwth-aachen.de
 www.lih.rwth-aachen.de und
 www.gisdesign.de

lat/lon
Gesellschaft für raumbezogene Informationssysteme mbH
Dr. Andreas Poth
 Aennchenstraße 19
 53177 Bonn
 Tel.: 02 28/18 49 60
 poth@lat-lon.de
 www.latlon.de



JA, ICH MÖCHTE IN EINEM UNTERNEHMEN VOLLER KLONE ARBEITEN, WO EIN TAG WIE DER ANDERE IST UND HIERARCHIEN JEDE NEUE IDEE IM KEIM ERSTICKEN, BIS DIE TÄGLICHE TRETMÜHLE MEINEN ENTHUSIASMUS VOLLSTÄNDIG AUFRIBT.

NEIN, LIEBER GEHE ICH ZU ENTERPRISE, WO ICH SCHON NACH ZWEI JAHREN UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG TRAGE – UND MIR IN DER EINEN MINUTE NEUE MARKETINGSTRATEGIEN ÜBERLEGE UND IN DER NÄCHSTEN VERBESSERUNGEN FÜR DEN KUNDENDIENST.

Glauben Sie wirklich, dass jedes führende Unternehmen das Beste aus Ihren Talenten herausholt? Da waren Sie jahrelang an der Uni – und werden doch bloß Experte im Fotokopieren. Hängen bei Ihrem Vorgesetzten rum und warten auf Arbeitsanweisungen. Und auf eine Gehaltserhöhung. Entscheiden Sie sich lieber für das Enterprise Management-Trainee-Programm, damit Sie nicht so enden! Wir sind ein internationaler Autovermieter mit einem Multi-Milliarden-Euro-Umsatz und bringen Ihnen in gerade mal zwei Jahren bei, wie Sie in Ihrem Geschäftsbereich erfolgreich arbeiten. Bei uns lernen Sie alles von Management und Vertrieb über den Kundendienst bis hin zu Personalführung und Controlling, damit Sie wichtige Geschäftsentscheidungen treffen und die Früchte Ihrer Arbeit ernten können. Wir befördern Sie bis zu zweimal im Jahr. Und wir geben Ihnen nach zwei Jahren, was Sie anderswo erst nach fünf verdienen. Steigen Sie ein bei Enterprise! Wir helfen Ihrem Potential auf die Sprünge, damit es nicht auf der Strecke bleibt! www.enterprisealive.com/de/fazha oder **0800 069 37 22**

Come alive

