



Franz Huber setzt auf weltweite Projekte und macht damit in Bayern Eindruck..

Interview: Monika Rech

## WELTWEIT AKTIV

**Franz Huber ist Inhaber des Unternehmens Kartographie Huber und Träger des Bayerischen Exportpreises 2009.**

**GIS.BUSINESS:** Herr Huber, erst einmal unsere Gratulation, denn kürzlich wurde Ihnen der vom Bayerischen Wirtschaftsministerium ausgelobte Bayerische Exportpreis verliehen. Wofür genau?

**Franz Huber:** Vielen Dank! Ich denke, dass neben der Fülle der Geschäftsverbindungen ins Ausland und unserer Auslandsaufträge, auch die jahrzehntelange Mühe um ausländische Märkte berücksichtigt wurde.

**GIS.BUSINESS:** Wie gehen Sie bei Ihren Exportaktivitäten vor?

**Huber:** Manches ergibt sich zufällig, man muss oft nur ja sagen. Natürlich plane ich, wie ich in interessante Märkte eintreten kann. Dann befrage ich mein Netzwerk, besuche Veranstaltungen, etwa die der IHK oder der EMA (Europäische Marketingagentur). Meist gehe ich bei potenziellen Kunden in Vorleistung, berate und liefere unentgeltlich kleinere Arbeiten, um die Menschen und deren Gepflogenheiten kennen zu lernen, mei-

nen guten Willen zu zeigen und Vertrauen zu gewinnen. Der gute persönliche Kontakt ist das Allerwichtigste. Wenn es gut anläuft, folgt eine „Ein-Mann-Niederlassung“, die bei Erfolg ausgebaut werden kann. Bis es richtig startet, gehen aber meist fünf Jahre ins Land. Die Zeit hat wohl nur noch ein Familienbetrieb.

Mir ist es wichtig, mich auch persönlich in verschiedenen Non-Profit-Organisationen aktiv einzubringen, um mein Interesse an der Region zu zeigen, dazu zu lernen und auch etwas von dem, was ich erhalte, zurückgeben zu können. Das bringt zwar zusätzliche Arbeit mit sich, aber so entsteht ein Geben und Nehmen, bei dem ich mich wohl fühle.

**GIS.BUSINESS:** In welchen Gegenden der Welt sind Sie besonders aktiv?

**Huber:** Wir sind weltweit tätig, mit Schwerpunkten in Europa, Südosteuropa und im Arabischen Raum. Wir haben in einigen Ländern Niederlassungen und in vielen Ländern sogenannte Premium-Partner. Mit diesen arbeiten wir sehr konstruktiv zusammen und versuchen, uns gemeinsam zu stützen und uns nach vorne zu bringen. Dies hat zu guten Erfolgen geführt. In einigen Ländern konnten unsere Partner in ihrem Bereich Marktführer werden, etwa in Polen, in anderen Ländern hoffen wir, dies bald zu erreichen. Derzeit arbeiten wir mit [www.hot-maps.de](http://www.hot-maps.de) an der Entwicklung eines gemeinsamen Datenpools für graphische und GIS-Daten. Unsere ausländischen Partner können ihre Daten einbringen und auch Daten der anderen Partner in ihrem Heimatland jeweils exklusiv nutzen. Aktuell sind schon über 3.000 Karten Online.

Mit dem „Survey and Land Registration Bureau“ (SLRB) in Bahrain konnten wir jüngst einen Kooperationsvertrag unterzeichnen, den ersten dieser Art in Bahrain und wahrscheinlich in der Golf-Region. Es geht darum, dass wir sämtliche amtliche Daten zur Verfügung erhalten und diese entsprechend aufbereitet an andere Behörden oder Privatfirmen weiter vertreiben.

**GIS.BUSINESS:** Der Firmennamen Kartographie Huber klingt auf den ersten Eindruck ein wenig nach der guten alten Zeit, Landkarten und Stadtplänen. Dem ist aber ganz und gar nicht so. Mit welchem Portfolio agieren Sie am Markt?

**Huber:** Die Firma besteht nun seit 41 Jahren. Der Name ist in Fachkreisen gut bekannt. Wir signalisieren mit unserem Namen Kontinuität und Zuverlässigkeit. Und auch klassische Kartographie-Tradition.

Im Zentrum stehen unsere Daten, die wir in verschiedenen Medien einsetzen. Neben üblichen kartographischen Produkten wie Straßenkarten, Stadtplänen, Radkarten, Wanderkarten, Schulkarten erstellen wir auch Faltkarten in unserem eigenen Patent. Die Kartographie ist ja nicht tot, im Gegenteil: Nie waren die Möglichkeiten so groß wie heute!

Durch verschiedene Forschungsprojekte konnten wir ein „Online-GIS“, ein „Maps on Demand“, und ein „Local Intelligence System LIS“ entwickeln. Diese Projekte haben wir gemeinsam mit unserem höchst professionellen Partner Ars Navigandi durchgeführt. Derzeit forschen wir im 3D-Bereich und arbeiten an einem Suchsystem für Landkarten unter Einbeziehung des automatischen Auslesens und Kategorisierens von Schriftinhalten. Das System soll auch für Archive eingesetzt werden.

Für ein Forschungsprojekt im touristischen Bereich, das den demographischen Faktor und unter anderem auch die Erderwärmung berücksichtigt, erhalten wir hoffentlich bald den Zuschlag. Ein weiteres geplantes Forschungsprojekt ist im Bereich der Fahrradnavigation angesiedelt. Ein touristisches Cluster-Projekt ist in Vorbereitung. Erste Karten-Apps sind erschienen.

Um unser Angebot abzurunden haben wir gerade einen Vorvertrag zur Gründung der „Kuwait German Academy for GIS in Kuwait“ unterzeichnet und werden dort den Lehrbetrieb in einigen Monaten aufnehmen. Um auch die Finanzierung der Vorhaben abzusichern, haben wir kürzlich einen PPP-Dachverband für Asien gegründet. Hier bin ich Vize-Präsident sowie Gründungsmitglied bei der afrikanischen Schwesterorganisation. Länderverbände werden folgen. Ziel ist es, bessere, nachhaltige Projekte zu generieren, transparente Tenderverfahren einzuführen und auch kleineren Firmen Zugang zu Tendern zu ermöglichen.

**GIS.BUSINESS:** *Unter anderem haben Sie auch Geographische Informationssysteme im Angebot. Wer genau ist hier Ihre Zielgruppe?*

**Huber:** GIS-Systeme werden heute überall gebraucht. Wir wenden uns oft an Behörden oder NGOs, diese sollten dann verschiedene Ebenen auch an Ihre Auftragnehmer vergeben, um möglichst viele Vorgänge zentral und georeferenziert vorliegen zu haben. Der Trainings- und Betreuungsaufwand ist nicht unerheblich. Deshalb ja auch die Ausbildungsstätte in Kuwait. Die Notwendigkeit dafür konnten wir kürzlich wieder bei zwei Projekten in Saudi-Arabien feststellen. Hier spielt auch die interkulturelle Kompetenz eine wichtige Rolle.

Kartographie Huber hat kürzlich mit der Ocad AG einen der innovativsten und dynamischsten Hersteller von Kartographie-Software als Partner gewonnen. Ziel der Partnerschaft ist es, durch die praxisnahe Erprobung im Produktionsalltag, das schon jetzt sehr gute Programmpaket noch weiter zu optimieren und zu entwickeln, um damit eine attraktive und preiswerte Alternative zu den teuren GIS- oder Desktop-Publishing-Anwendungen anbieten zu können. Mit der Ocad-Software sind Kartographen weltweit in der Lage, kostengünstig, effizient und zeitgemäß in einem GIS-System ihre Karten zu produzieren. Darüber hinaus hat Kartographie Huber einen speziellen Weg der Datenmigration entwickelt, um bestehende Freehand-Daten in das Ocad-Format zu konvertieren. Kartographie Huber vertreibt das Programm in Deutschland, eine Road-Show ist in Vorbereitung

**GIS.BUSINESS:** *Kartographie Huber hat nach eigenen Angaben die weltweit meist gedruckte Karte sowie die größte Serie an weltweiten Tourismuskarten mit Stadtplänen und Landkarten von Reisezielen im Angebot. Wie schaffen Sie das alles als mittelständisches Unternehmen?*

**Huber:** Es handelt sich hierbei um die flächentreue Weltkarte in der Projektion von Arno Peters. Diese Projektion war immer sehr umstritten, hat aber viel Bewegung in die Kartographie gebracht. Ich sage immer, die Peters-Projektion ist die

Fortsetzung der Französischen Revolution in der Kartographie. Sein Hauptwerk ist übrigens die „Synchronoptische Weltgeschichte“, ein absolutes Mammutwerk, das gerade bei Zweitausendeins erstmalig in digitaler Form erscheint. Da wir schon seit 1987 digital arbeiten, haben wir ein riesiges Kartenarchiv. Viele unserer internationalen Karten erscheinen bei Reise Know How.

Bei uns wird wirklich an unglaublich vielen verschiedenen Produkten und Projekten gearbeitet. Auf vielen unserer Karten ist auf Wunsch unserer Kunden nicht mal ein Hinweis auf uns zu sehen. Diese große Diversität ist nur wegen unserer Firmenstruktur möglich. Wir haben die besten Mitarbeiter, die man sich vorstellen kann. Jeder Einzelne hat mein ganzes Vertrauen und trägt große Verantwortung, kann aber auch sehr frei und eigenständig handeln, die Art und Gestaltung der Produkte mitbestimmen und sich seine Zeit einteilen. Das führt zu minimaler Fluktuation. So sind etwa noch drei Mitarbeiter in der Firma, mit welchen ich schon seit der Lehrzeit oder dem Studium zusammen bin. Meine Art der Betriebsführung ist sicher anstrengend für meine Mitarbeiter, andererseits ermöglicht sie großes persönliches und berufliches Wachstum.

**GIS.BUSINESS:** *Herr Huber, wie setzt sich Ihre Mannschaft zusammen? Sind auch Geoinformatiker in Ihren Reihen?*

**Huber:** In erster Linie setzen wir auf Ingenieure für Kartographie, auch Geoinformatiker sind beschäftigt. Wir wollen aber nicht alles selber machen, sondern in uns nicht so nahe liegenden Gebieten lieber mit den Besten kooperieren.

**GIS.BUSINESS:** *Sie führen das Unternehmen sehr erfolgreich. Lohnt es sich, bei Ihnen zu bewerben?*

**Huber:** Erfolg ist relativ. Die letzten Jahre war es recht schwer. Da war ich manchmal froh, dass wir überlebt haben. Der Betrieb musste von einem „Zeichenbüro in eine hochspezialisierte Firma im High-tech-Bereich transformiert werden. Das ist gelungen und es sieht so aus, als ob wir nun den Lohn für die Mühen ernten können. ◀

*Herr Huber, wir bedanken uns für das Gespräch.*

Das Interview führte Monika Rech.

#### Infos zu Kartographie Huber

- ▶ 30 Mitarbeiter in Deutschland, zusätzliche Mitarbeiter in den Niederlassungen im Ausland
- ▶ Gründung 1969
- ▶ Erste Niederlassung in Budapest 1989, weitere folgten
- ▶ Eröffnung einer GIS-Abteilung 1992
- ▶ Erstes Europäisches Forschungsprojekt 1999, Im Rahmen von Info 2000
- ▶ Bayerischer Exportpreis 2009

[www.kartographie.de](http://www.kartographie.de)



Auch in Bahrain ist Kartographie Huber mit Produkten vor Ort.