

INTERGRAPH

Una storia orientata all'innovazione

Intervista a Claudio Mingrino di Intergraph Italia LLC



Geomedia - Da molto non approfondiamo le attività e la struttura di Intergraph Italia sulle pagine della nostra rivista. Puoi descriverci qual è l'organizzazione della vostra azienda in questo momento?

C.M. - Intergraph è, da sempre, un'azienda che ha cercato di adattare le proprie strategie alle continue evoluzioni e richieste del mercato e dei propri Utenti e per i quali ha rappresentato e rappresenta un punto di riferimento nella proposta di prodotti e servizi ad alta tecnologia. La scelta degli ultimi anni è stata quella di strutturarsi in due Divisioni la *Process, Power & Marine (PP&M)*, che si occupa di applicazioni di "ship building" e di impiantistica, nonché di gestione dei flussi documentali all'interno delle aziende di *process and power*, e la *Security, Government & Infrastructure (SG&I)*, della quale io stesso sono il responsabile per Italia, Grecia e Cipro, e che si occupa della proposta di applicazioni e progetti geospaziali nelle aree della Pubblica Amministrazione, della Difesa e Sicurezza, dei Trasporti e delle Utilities.

SG&I Italia opera su due sedi, a Milano e Roma, e conta 15 persone interne all'azienda affiancate da un'organizzazione composta da consulenti e partner progettuali esterni.

Geomedia - Intergraph: una storia tutta orientata all'innovazione, ai prodotti, alle soluzioni. E' stata tra le

prime aziende ad unire le soluzioni grafiche con quelle dei data base, con le tecnologie che oggi chiamiamo geospaziali, con prodotti come MGE, ma anche con partnership consolidate quali quella con Bentley, con hardware e software specializzato per la grafica 3D e la fotogrammetria. Oggi Intergraph sembra aver privilegiato la gestione dei progetti rispetto alla precedente visione centrata sui prodotti. Ci puoi spiegare qual è l'orientamento attuale di Intergraph, dove finiscono i prodotti e dove cominciano le competenze?

C.M. - La storia di Intergraph è molto complessa, ed in effetti la natura stessa dell'azienda si è modificata radicalmente dall'epoca in cui produceva e distribuiva, tra l'altro, stazioni grafiche specializzate per la grafica. Oggi Intergraph, ed in particolare la Divisione SG&I, non produce e non distribuisce più prodotti hardware, ma è rimasta dalla nostra tutta l'esperienza che una azienda di questo tipo ha potuto accumulare nel tempo e che ci ha caratterizzato come continui innovatori tecnologici. Oggi Intergraph si caratterizza per la capacità, da un lato, di ricercare e sviluppare soluzioni tecnologiche altamente innovative e, dall'altro, di rispondere alle esigenze di sviluppo progettuale in ambito geospaziale in ambiente aperto, modulare e rivolto alla gestione dei processi aziendali anziché rivolte alla proposta di semplici soluzioni isolate di sistemi GIS. L'eredità della specializzazione in

Intergraph rappresenta una delle aziende che hanno fatto la storia dell'Information Technology nel campo della computer grafica e conseguentemente nel GIS e nelle tecnologie IT orientate alla gestione del territorio e delle informazioni geografiche. Dal 1969, quando fu fondata da tre ingegneri della IBM, la storia di Intergraph è costellata di innovazioni tecnologiche e di soluzioni sempre all'avanguardia. Sono passati più di 30 anni e la tecnologia ha fatto passi da gigante, ma le caratteristiche di un'azienda innovativa rimangono. Intergraph rappresenta ancora oggi un punto di riferimento per la capacità di sostenere l'evoluzione e i cambiamenti nel mondo dell'IT e delle soluzioni all'avanguardia, orientate alle tecnologie della geografia intelligente, della geomatica e delle applicazioni territoriali.

soluzioni HW/SW di alto livello è attualmente incentrata all'interno dell'offerta di Zeiss/Intergraph Imaging, che - attraverso la fusione delle competenze di Zeiss e Intergraph nel settore fotogrammetrico e di remote sensing - rimane leader nel campo, appunto, della fotogrammetria digitale.

Le strategie di Intergraph nel settore delle applicazioni geospaziali sono, quindi, profondamente mutate col mutare delle esigenze del mercato e, di conseguenza, le offerte tecnologiche e

L'organizzazione hanno subito una radicale evoluzione che ci ha permesso di passare da "azienda di prodotti" ad un'azienda in grado di affrontare proposte progettuali complesse in ambito IT – seppur con forte connotazione geospaziale. In particolare, in Italia, è stata creata un'apposita Divisione, la Named Accounts & Projects che ha come obiettivo l'approccio alle soluzioni all'interno delle quali solo una componente è rappresentata dalle tecnologie.

In altre parole, l'eccellenza tecnologica che continua ad essere, in casa Intergraph, comunque altissima - è uno degli strumenti per raggiungere l'obiettivo strategico dell'azienda che rimane quello di porsi come partner leader dei propri utenti negli sviluppi progettuali complessi in ambito IT.

Geomedia – Diversi segmenti di mercato come Communication, Government, Military e Intelligence, Trasportation e Utility sono strategici per una azienda di livello come Intergraph. Ci puoi rappresentare la visione della vostra azienda in Italia su questi settori?

C.M. - E' sotto gli occhi di tutti che in ognuno di questi segmenti di mercato si registrano forti spinte all'innovazione e allo sviluppo di applicazioni integrate nei propri processi di IT piuttosto che di sole applicazioni geografiche o geospaziali "isolate". Pur rimanendo viva l'esigenza di rispondere con soluzioni "puntuali" ad una determinata esigenza applicativa, è divenuta sempre più urgente e critica la necessità di sviluppare sistemi integrati che possano trarre vantaggio dalla tecnologia geospaziale e divenire il "collante" di tutti i propri sistemi informativi aziendali. Ciò è vero sia nel caso di grandi utenti come, ad esempio, RFI - Rete Ferroviaria Italiana, Wind Infostrada, l'Istituto Geografico Militare, ma anche per realtà più piccole anche nell'ambito della Pubblica Amministrazione Locale. In particolare, si riscontra l'esigenza di sviluppi progettuali complessi anche all'interno delle PA locali e centrali che si stanno ponendo in modo più propositivo, e stanno cercando di mettere a frutto le proprie esperienze anche in settori che non sono tipici della propria organizzazione. Ci troviamo di fronte Regioni che propongono le loro capacità progettuali ad altre Regioni, o enti come Ferrovie che si propongono per il

supporto nello sviluppo progettuale e l'integrazione di progetti con altre aziende pubblico-private. Tutto ciò vuol dire che sta cambiando l'approccio al problema, al modo di investire su tecnologie e know how.

Stiamo attraversando una fase in cui non si guarda solo allo sviluppo delle proprie soluzioni, destinate a risolvere le esigenze interne, ma ad una visione più lungimirante, che prende in esame il ritorno sugli investimenti grazie alla replica delle proprie conoscenze, delle capacità dei propri professionisti e la messa a frutto della propria esperienza su altri potenziali utenti. In questa maniera i nostri clienti diventano tutti potenziali partner progettuali con i quali proporsi ad altri clienti. Per Intergraph questo modo di operare è diventato molto importante e rappresenta la classica "win-win solution" anche perché per il cliente è un forte vantaggio il fatto di poter avere un alto ritorno dagli investimenti effettuati in ambito IT.

Solo per fare un esempio, molte delle applicazioni e delle esperienze progettuali che si stanno sviluppando per Regione Friuli-Venezia Giulia o per Regione Liguria potranno essere proposte - insieme con i partner IT delle stesse - Insiel e Datasiel - ad altre organizzazioni sia pubblico che private. Il caso di queste due Regioni è sintomatico di un approccio alla cooperazione applicativa in Italia e all'estero che stiamo portando avanti anche con altri utenti quali, ad esempio, Regione Veneto, RFI, WIND Infostrada, Touring Club Italiano e molti altri.

Insomma, una cosa è approcciare le esigenze interne del cliente - del quale cerchiamo comunque di supportare i processi architettonici ed organizzativi non solo attraverso le tecnologie, ma anche attraverso la capacità di replicare progetti già realizzati; altra cosa è quella di proporci insieme a questi clienti, per applicazioni e progetti simili che sfruttino queste competenze e capacità progettuali interne anche su altri utenti. E' un meccanismo che funziona perché anche gli enti pubblici sono sempre più incentivati alla produttività e alla riproposta delle proprie soluzioni all'esterno.

Questo è per noi un approccio strategico, soprattutto nell'area del *government* - dove lavoriamo con grandi partner e su grandi realtà - così come nel settore delle *utilities* e delle *telecomunicazioni*, dei *trasporti*, del *Military & Intelligence* e della *Homeland Security*, tutti settori per noi di più alto

interesse e per i quali abbiamo sviluppato, negli anni, forti competenze applicative, progettuali e sui processi che le caratterizzano.

Esiste, inoltre, un ampio mercato di soluzioni applicative puntuali che rappresenta un'opportunità di mercato considerevole. Per potere supportare tali esigenze, SG&I Italia si è strutturata con una forte offerta applicativa e commerciale di canale e che viene gestita attraverso la collaborazione con i propri Partner.

Ad oggi SG&I Italia può contare su più di 30 Partner certificati e che fanno parte del Programma Synergy: un modo specifico di operare insieme che può andare dal *Synergy RSP (Registered Solution Providers)*, fino al *Synergy RRL (Registered Research Laboratories)*, ovvero partner che, grazie alla propria connotazione di Enti Educational, possono utilizzare gratuitamente le tecnologie Intergraph a scopo didattico e divulgativo, passando attraverso il programma specifico per i partner progettuali RSC ("*Registered Solution Centers*").

Grazie alla presenza di questo complesso e completo network di collaborazioni aziendali e professionali, Intergraph Security, Government & Infrastructure Italia - è in grado di coprire l'intero spettro di esigenze applicative e progettuali finalizzate alla soddisfazione delle proprie strategie di mercato.



Geomedia – Nonostante il forte orientamento aziendale ai progetti, la tecnologia di Intergraph è sempre alla base delle sue soluzioni. Quali sono i prodotti consolidati sui quali prosegue l'offerta aziendale in questo periodo di forti cambiamenti nel mondo dell'IT?

C.M. - Quanto ai prodotti, possiamo dire che Intergraph ha deciso di consolidare la propria offerta su 5 categorie principali, tra esse integrate e tutte rientranti nel nuovo approccio orientato alle soluzioni: la famiglia di prodotti *Z/I (Zeiss/Intergraph) Imaging*, che copre le esigenze HW e SW di fotogrammetria digitale, di remote sensing e di image processing; la famiglia *GeoMedia-G/Technology*, che rappresenta l'offerta di soluzioni geospaziali per la gestione, l'analisi e la distribuzione del dato; i prodotti della famiglia *IntelliWhere*, che si occupano della gestione di problematiche di Location Based Services e di workforce automation, la famiglia dei prodotti di *produzione cartografica* di alta qualità; e, infine, la famiglia di prodotti leader nel mondo per lo sviluppo di progetti relativi alla *Public Safety*, ovvero destinati all'approntamento e alla gestione delle sale operative di emergenza e facenti parte dell'offerta *I/CAD (Computer Aided Dispatching)*.

Se l'esigenza dell'utente, quindi, è quella di gestire un unico flusso di lavoro in ambiente GIS (acquisizione, gestione e analisi, distribuzione, produzione, output) per necessità semplici o complesse, le soluzioni integrate Intergraph sono – ad oggi – le uniche che permettono di raggiungere tale obiettivo in un ambiente aperto, modulare e integrabile nei sistemi informativi pre-esistenti.

Geomedia – Un'ultima domanda riguarda il mercato italiano. Parliamo di dati geospaziali, innovazione

tecnologica, ecc. A parte la Pubblica Amministrazione, quello che vorremmo sapere è come si comportano le aziende; se sono in grado di capire l'importanza e l'innovazione delle informazioni georeferenziate; se ne colgano le opportunità di far crescere il business, oltre che per gestire meglio le proprie attività. Rispetto al mercato italiano, qual è la tua visione delle informazioni geospaziali sulle aziende e, perché no, sugli uomini?

C.M. - In generale il mercato è molto più attento e innovatore di quanto non appaia e anche i Clienti del settore pubblico hanno sviluppato capacità di comprensione della complessità dei progetti e stanno lavorando per un forte rinnovamento del know-how e delle capacità tecniche delle proprie risorse interne.

Il nostro ruolo – oltre a quello di fornire soluzioni tecnologiche sempre all'avanguardia - deve, però, essere anche quello di sostenere quegli utenti che, nonostante l'esistenza di un programma di sviluppo progettuale moderno ed innovativo, a volte non hanno la capacità organizzativa ed economica per soddisfare appieno tale esigenza con risorse umane ed economiche interne. E' il caso, ad esempio, di molte realtà locali verso le quali il nostro approccio è basato su un'offerta consulenziale e organizzativa "in partnership", prima che su una proposta tecnico-economica finalizzata alla semplice fornitura di prodotti e servizi. Si tratta di affrontare questa tipologia di utenti con un lavoro congiunto di crescita interna all'organizzazione degli utenti per permettere loro di migliorarne la capacità progettuale e di dare loro la possibilità di sviluppare dei programmi a lungo termine senza l'affanno dell'incertezza dei propri sviluppi.

In molti casi, però, il problema risiede

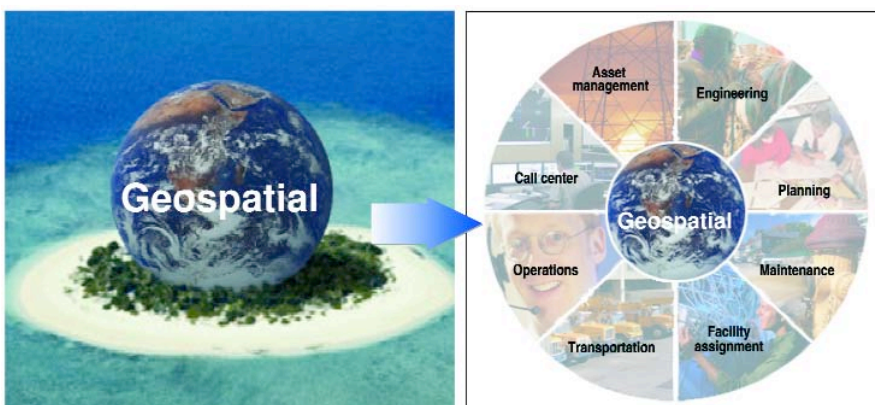
nella impossibilità da parte degli utenti di pianificare i costi progettuali-organizzativi, quelli relativi alla produzione/acquisizione dei dati necessari e quelli dei prodotti-tecnologie che, nonostante il processo di downpricing degli stessi, continuano a rimanere una voce critica nei bilanci delle nostre PA.

Per potere aiutare tali utenti nella propria crescita progettuale, Intergraph SG&I cerca di supportare tali esigenze attraverso una serie di proposte in partnership che vanno dal supporto alla pianificazione dei processi di acquisizione dei dati – per rendere gli stessi meno costosi e più mantenibili nel futuro – al supporto della corretta pianificazione organizzativa e progettuale nel breve e medio-lungo termine.

Inoltre, per quanto riguarda l'utilizzo delle tecnologie - e laddove l'esigenza di distribuzione delle stesse rappresentasse un momento critico dal punto di vista della capacità economica dell'utente – Intergraph ha studiato una serie di policy commerciali che dimostrano la reale volontà della nostra azienda a supportare progetti di utilizzo e distribuzione consistente dei prodotti GIS all'interno ed all'esterno dell'organizzazione dell'utente stesso.

Una di queste policy è rappresentata da quella che Intergraph chiama "Corporate Licence" e che si realizza attraverso un accordo di partnership con l'utente che gli permette, da un lato, l'utilizzo di tutte le tecnologie geospaziali di SG&I e, dall'altro, un abbattimento dei costi di utilizzo, gestione e manutenzione delle stesse in linea con le esigenze di contenimento del proprio budget di spesa. Molte Corporate License sono già attive in Italia ed all'estero con importanti utenti pubblici e privati e molte altre sono in fase di discussione. Ciò permetterà a questi utenti di potere implementare progetti di sviluppo e distribuzione tecnologica di ampio respiro senza doversi curare dei costi elevati della tecnologia ma potendo pianificare i propri investimenti nei processi applicativi e organizzativi che, a conti fatti, rappresentano il reale valore aggiunto nell'ambito di sviluppi progettuali complessi.

A cura della redazione



Agli albori dell'Information Technology La nascita di Intergraph tra Ibm e NASA

Dal '69 ad oggi la vision di Intergraph è cambiata notevolmente, e se da un lato rimangono la storia e l'esperienza, dall'altra si sviluppano nuove frontiere.

La mission di Intergraph oggi è mettere i propri partner e clienti in condizione di rendere più veloci e migliori le decisioni operative, attraverso software e servizi di livello superiore, organizzando e gestendo la complessità dei dati attraverso rappresentazioni grafiche comprensibili.

La tecnologia di Intergraph permette ai propri clienti di rendere il mondo più sicuro e più prospero, attraverso la creazione di mappe intelligenti, la gestione di asset e infrastrutture, la miglior costruzione e l'ottimale funzionamento di impianti e navi, l'invio di servizi d'emergenza a chi ne ha bisogno. La filosofia di Intergraph è quella di guadagnarsi il rispetto e la fiducia dei clienti attraverso un totale impegno per il loro successo, basandosi su una grande esperienza industriale ed una lunga tradizione di innovazione tecnologica.

Intergraph è presente in 50 Paesi, ed ogni ufficio è in grado di dare supporto sia a società multinazionali, con sedi sparse in tutto il mondo, sia ad aziende, enti ed istituzioni governative. Coerente con questa filosofia, Intergraph adotta tecnologie aperte e rende disponibili i benefici dell'interoperabilità che ne derivano. Costantemente alla ricerca della piena integrazione tra i sistemi proprietari e i dati provenienti da qualsiasi altro workflow del cliente, tende sistematicamente a massimizzare il valore operativo delle sue banche dati.

Quotata al Nasdaq dal 1981, Intergraph Corporation ha realizzato nel 2003 un fatturato globale di circa 527 milioni di dollari e 23,2 milioni di dollari di utili al netto delle tasse. Conta 3.000 dipendenti distribuiti fra il quartier generale di Huntsville e i centri di vendita e assistenza presenti negli Stati Uniti e nel resto del mondo.

Negli ultimi anni Intergraph ha rivisto in modo profondo la propria politica strategica e commerciale e ha dismesso attività non core business come il settore dell'hardware per potersi concentrare su settori ad alto valore aggiunto e ad alta redditività. Si presenta oggi sul mercato mondiale come il primo system integrator nel settore GIS per complessità dei progetti seguiti e valore della produzione.

In un settore in cui l'innovazione è la

principale fonte di successo, Intergraph investe annualmente in ricerca e sviluppo (R&D) una quota che si aggira intorno al 10% del proprio fatturato.

Intergraph Italia

Intergraph Italia è la filiale italiana di Intergraph Corporation (Huntsville, Alabama, USA), ed è presente sul territorio italiano dal 1983 con sedi a Milano e Roma.

Intergraph Italia, che è direttamente posseduta dalla casa madre, conta 33 dipendenti divisi tra le due sedi operative ed ha realizzato nel 2003 un fatturato superiore ai 12 milioni di Euro.

Intergraph Italia, ed in particolare la Divisione SG&I, Security, Government & Infrastructure, ha anche portato a termine - con successo - un profondo processo di certificazione dei propri Partner, che rappresentano un'ulteriore risorsa destinata allo sviluppo, formazione e supporto dei progetti e degli Utenti.

La divisione SG&I

Un numero sempre maggiore di persone accede oggi alle informazioni GIS, superando i vincoli dei formati proprietari. Il GIS di Intergraph è il mezzo più efficace per comunicare informazioni globali in un contesto geografico. La missione della società è proprio quella della "comunicazione geografica", un approccio che consente di riunire le diverse isole di automazione all'interno di un'organizzazione, attraverso l'adozione di metodologie standard di comunicazione e di database aziendali unificati.

All'interno della Divisione Security, Government & Infrastructure, esistono delle strutture dedicate a particolari segmenti di mercato quali:

IntelliWhere: costituita nel 2001 per rispondere all'esigenza di focalizzazione dei nuovi mercati dei servizi Location Based, ovvero per offrire soluzioni e servizi che sfruttino la possibilità di localizzazione di un terminale mobile o di un terminale Internet. Gli operatori telefonici, gli operatori Internet, e le aziende private che devono organizzare una forza lavoro sul territorio, possono usufruire di una piattaforma tecnologica messa a punto da Intergraph così come di soluzioni integrate sulle esigenze del Cliente;

Public Safety & Homeland Security: dedicata allo sviluppo di sistemi complessi per la gestione delle sale operative di emergenza e della security in generale e che costituisce, ad oggi, l'assoluto leader di mercato nel settore;

Utilities & Communication: per lo sviluppo di progetti dedicati alla



Tre ingegneri IBM del Progetto Saturno, nel Febbraio 1969, fondarono una piccola società di consulenza

progettazione, gestione e manutenzione di infrastrutture inerenti agli operatori del mercato delle utilities e delle telecomunicazioni;

Zeiss/Intergraph Imaging: leader di mercato per le soluzioni hardware e software di fotogrammetria digitale e di remote sensing;

Transportation: per lo sviluppo di progetti dedicati alla progettazione, gestione e manutenzione di infrastrutture inerenti agli operatori del mercato dei trasporti.

All'inizio del 2004 Intergraph Italia ha consolidato una riorganizzazione che ha determinato la nascita della struttura "Named Accounts & Projects Division" dedicata al supporto di grandi clienti mediante la fornitura di soluzioni chiavi in mano dove è prevista sia la semplice fornitura di prodotti sia quella di servizi di integrazione e consulenza al fine di adattare ed ottimizzare l'uso dei sistemi informativi territoriali. SG&I si configura come un vero e proprio partner per la gestione dei processi di innovazione, mettendo a disposizione dei Clienti un'offerta tecnologica e di servizi che la pongono tra le aziende leader nel settore delle "turn key solutions".

Tra i principali clienti di SG&I troviamo:

- Pubblica Amministrazione Centrale e Locale: oltre 400 fra Comuni, Provincie e Comunità Montane e 6 Regioni;
- Trasportation: Rete Ferroviaria Italiana (Gruppo FS) con la quale Intergraph ha stipulato un accordo Corporate che la qualifica come partner tecnologico e permette ad FS di utilizzare liberamente le tecnologie Intergraph;
- Aziende del comparto Utility come ENEL, Wind, ACEA, ARIN Napoli, Acquedotto Vesuviano, Sogea Siracusa, Asa Livorno, Fiorentina Gas ed altre;
- Difesa: tutti gli enti cartografici militari (IGMI, CIGA ed IIM), Stato Maggiore Difesa;
- Produzione Cartografica: Touring Club Italiano, Automobile Club Italia, Consorzio Venezia Nuova