

Das Interview im VDVmagazin



Heiko Lohre, STONEX-Regional Sales Manager DACH/Benelux

Viele Besucher der INTERGEO 2013 in Essen, die sich für den Instrumentenmarkt interessierten, überraschte der großzügige STONEX-Messestand und das dort ausgestellte Angebot. So stellte der „Branchen-Neuling“ in Essen erstmals einen selbstentwickelten Laser-Scanner vor und ist somit nun ein „Vollsortimenter“, wie man es in anderen Branchen nennen würde. Am VDV-Messestand wurden dem Chefredakteur mehrfach Fragen zu STONEX gestellt, die ihn veranlassten mit Heiko Lohre, dem Regional Sales Manager DACH/Benelux des Unternehmens ein Interview zu führen, um mehr über den relativ neuen Instrumentenhersteller/-anbieter zu erfahren.

Die Recherche in meinen Unterlagen ergab, dass STONEX bereits seit der INTERGEO 2010 in Köln mit eigenem Stand ausgestellt hat. In Erinnerung sind damals die „silbernen“ Messer-girls und ein relativ überschaubares Angebot geblieben. Es war die Zeit, als viele neue asiatische Hersteller auf der INTERGEO auftraten und der allgemeine Tenor zu dem Neuling war: „... noch ein Exot, aber die lassen sich was einfallen.“

Zur INTERGEO 2013 haben Sie sich nun wieder was einfallen lassen und neben dem umfangreichen Programm einen Laserscanner vorgestellt. Wer ist STONEX? Können Sie Ihre Firma vorstellen?

Ja, tatsächlich sind die beiden ersten Messeauftritte in Köln und Nürnberg vor allem auch wegen der Motorräder, des Kremer-Porsches und der netten Hostessen bei einigen in Erinnerung geblieben. In Hannover und Essen hat STONEX bewiesen, dass man schnell dazu lernt, wie ein Messestand auf der INTERGEO konzipiert sein sollte, um zu funktionieren. Für den diesjährigen Stand gab es viel Lob, er war sehr gut besucht und das Wichtigste: es gab wieder interessante Neuigkeiten (siehe INTERGEO-Nachlese in VDVmagazin 6/2013), mit dem neuen Laserscanner X300 im Mittelpunkt.

STONEX wurde 2009 in Italien gegründet. Der Firmensitz befindet sich in Lissone, in unmittelbarer Nähe Mailands. Als europäischer Hersteller von Vermessungsinstrumenten finden die Entwicklung und das Design neuer Produkte in der italienischen Firmenzentrale statt. Hier beschäftigt sich ein Team von Ingenieuren mit den typischen Aufgaben eines Technologie-Unternehmens. Des Weiteren ist die Softwareentwicklung, zentrale Logistik, Service und Support, sowie die Produktion des X300 Laserscanners dort angesiedelt.

Derzeit sind STONEX Produkte in weltweit über 50 Ländern erhältlich und können über ein Netzwerk von Händlern bezogen werden. Sie können über verschiedenste Werbe- oder Marketingkampagnen bereits von STONEX gehört haben. STONEX engagierte sich erfolgreich als Sponsor im Motorsport oder beim renommierten italienischen Fußballverein AC Milan. Außerdem ist STONEX als Elektronikhersteller in Italien auch im Bereich der Telekommunikation als Hersteller für Smartphones bekannt.

Wir arbeiten mit Nachdruck daran, unseren Bekanntheitsgrad in Deutschland weiter zu steigern. In diesem Jahr werden wir Ihnen mit vielen verschiedenen regionalen Veranstaltungen das aktuelle

Produktportfolio präsentieren, damit Sie sich selbst von unseren Produkten überzeugen können. Nähere Informationen zu den Terminen finden Sie rechtzeitig auf www.stonex.de.

Wie ist es möglich, dass STONEX in so kurzer Zeit ein komplettes Instrumentenangebot vorstellen kann. Die Entwicklung und Produktion setzen neben den Produktionsanlagen auch ein hochkarätiges Entwicklungsteam voraus. Wie haben Sie das in relativ kurzer Zeit bewältigt?

Normalerweise brauchen solche Instrumentenentwicklungen viele Jahre? Wo haben sie in so kurzer Zeit die Produktionsanlagen her?

STONEX hat durch langjährige exzellente Kontakte in China eigene Produktionsstätten aufgebaut. Dies hat enorm dabei geholfen, die Serienfertigung von großen Teilen unseres Produktportfolios in kurzer Zeit aufzubauen. Wir stellen so unseren hohen Qualitätsstandard sicher.

Auf diesem Wege entstehen dann Produkte wie der S9-GNSS-Empfänger, dem Bestseller in unserem Portfolio. Dieser verfügt über hervorragende technische Daten, besitzt Premium-Technologie und kann über die offenen Schnittstellen mit nahezu allen im Markt verfügbaren Softwareapplikationen eingesetzt werden. Durch das einzigartige Preisleistungs-Verhältnis der STONEX-Systeme wird es vielen Anwendern erst möglich, auch diese Messmethode zu nutzen und darüber womöglich ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Der auf der INTERGEO 2013 in Essen vorgestellte X300 und dessen Entwicklung und Produktion finden komplett in Italien statt. Hier können wir auch durch ein eigenes Team von Entwicklern auf kurzfristige Kundenwünsche und Anpassungen der Firmware reagieren. Ein erstes Feedback vom europäischen Markt für dieses Produkt anlässlich der INTERGEO 2013 gab der Wichmann Innovations Award mit dem 3. Platz für den X300. Auch in vielen persönlichen Gesprächen mit Interessenten wurde bestätigt, dass unsere Produkte und deren Preisgestaltung sich sehr am aktuellen Markt orientieren.

Vermessungsinstrumente sind keine Gebrauchsgegenstände für wenige Monate und Jahre. Ein Käufer möchte sicher sein, dass er für sein Instrument auch in ein paar Jahren noch einen „Ansprechpartner“ hat. Hat das Unternehmen eine langfristige Kapitalstrecke, um auf dem Markt zu überleben?

Nach nur vier Jahren hat STONEX bereits in über 50 Ländern einen aktiven Vertrieb des STONEX-Lieferprogramms aufgebaut. Die attraktiven Preise in Verbindung mit sehr guter Qualität und hoher Leistungsfähigkeit sind die Basis für die große Akzeptanz der angebotenen STONEX-Lösungen. Dieser Erfolg ist sowohl möglich in Ländern, in denen mit einfacheren Tachymetern und Nivellieren die Messaufgaben bewältigt werden, als auch in Europa, wo technologisch höher entwickelte Systeme mittlerweile Pflicht sind. Die Produktneuheiten in 2013 und die Ankündigungen für 2014 lassen erkennen, dass STONEX die eigenen Produkte sinnvoll weiter entwickelt und dabei auch die Anregungen aus der Praxis aufgenommen werden.

Wie ist das Händler/Service-Netz strukturiert? Ist bei einem Geräteausfall ein Ersatzsystem verfügbar? Wie werden kurzfristige Servicezeiten gewährleistet?

Derzeit sind in Deutschland sieben regionale Vertriebspartner mit insgesamt neun Standorten autorisiert, das STONEX-Portfolio anzubieten. Um unseren Kunden möglichst kurze Ausfallzeiten zu garantieren, werden die Servicearbeiten im Servicezentrum Nord und Süd durchgeführt. Leihsysteme werden bei Garantiereparaturen kostenfrei und kurzfristig zur Verfügung gestellt. Die Herstellergarantie für den Großteil unserer Produkte beträgt zwei Jahre.

An dieser Stelle möchte ich noch mal ausdrücklich darauf hinweisen, dass die im Vertrieb und Service von STONEX-Systemen handelnden Personen vielfach über jahrzehntelange Erfahrung verfügen und wissen, was im deutschen Markt gefordert ist. Sie verstehen, welche Anforderungen an die Produkte gestellt werden und können Schulung und Support für die Systeme und die Anwendungssoftware leisten. Dies sind auch wichtige Grundlagen für den sehr guten Start von STONEX gewesen.

Unter www.stonex.de sind die Vertriebs- und Servicepartner mit ihren Standorten und Kontaktinformationen gelistet.

Wie halten Sie es mit den Schnittstellen zu Software, die nicht aus Ihrem Hause stammt? Sind die offen? Können Käufer eines STONEX-Instruments vorhandene Software problemlos nutzen? Denn gerade bei kleinen Büros, die nicht mal eben ein paar Tausender für eine instrumentenkompatible Software ausgeben können, ist das ein Argument. Bieten Sie spezielle Software an, bzw. haben Sie „bevorzugte“ Softwareanbieter?

In unserer Werbung trifft man auf Begriffe wie „Offenheit“, „Freiheit“ und unser Leitmotiv „EINFACH MESSEN“. Ich möchte an dieser Stelle gerne erläutern, was wir hiermit meinen.

STONEX bietet verschiedene eigene Software-Produkte für die Datenerfassung an (z. B. GeoGIS oder Cube). Es gibt aber auch Kooperationen mit bekannten Herstellern wie Carlson, einem der größten Hersteller von Vermessungssoftware weltweit. Carlsons „SurvCE“ für den Außendienst besticht durch eine sehr leicht

erlernbare und einfach strukturierte Bedienoberfläche einerseits und eine unglaubliche Funktionsvielfalt andererseits. Viele attraktive Funktionen wie zum Beispiel das Arbeiten mit Profi-CAD-Befehlen in der Grafik oder die Datenerzeugung direkt in der ESRI-Datenbank sind in kaum einer Wettbewerbssoftware verfügbar. SurvCE unterstützt hierbei gleichermaßen Betriebssysteme für Außendienstrechner wie Windows Mobile oder CE, aber auch Tablet PCs mit Windows 32 oder 64 Bit-Betriebssystemen (SurvPC). Diese Software ist in besonders kostengünstigen STONEX-Versionen mit STONEX-Systemtreibern verfügbar und bietet einen kostenfreien Updateservice.

Unsere Hardware kann aber auch mit Lösungen von anderen Herstellern (der sogenannten Third-Party-Software) betrieben werden. Die STONEX-Schnittstellen sind „offen“!

In verschiedenen Anwendungsbereichen der Vermessung ist es heute wichtiger denn je, gesamtheitliche Softwarelösungen für den Innen- und Außendienst einzusetzen. Speziell bei der Datenerfassung mit umfangreicherer Attributierung möchte man die Projekte und deren Datenbanken durchgängig bearbeiten und die Punkt- oder Objektdaten nicht mehrfach konvertieren müssen.

Die Anforderung lautet also: die Feldsoftware-Lösungen zu einer Office-Software sollen mit unseren Systemen kompatibel sein. Und genau dieses setzen wir mit großer Konsequenz um!

Da die Anwender in der Regel schon längere Zeit im Umgang mit ihrer Außendienstsoftware geübt sind, ist die Einweisung bei der Lieferung z. B. eines GNSS-Rovers tatsächlich häufig in zehn Minuten erledigt. Der Anwender kann unsere Systeme in solchen Situationen also sofort mit 100 % Performance in den Einsatz bringen. Auch das nennen wir „EINFACH MESSEN“.

Auf unserer Webseite halten wir Sie über den Stand realisierter Softwareanbindungen auf dem Laufenden.

Ein weiteres wichtiges Beispiel für unsere Offenheit betrifft das GIS-Mapping Segment. STONEX bietet GIS-Handhelds in verschiedenen Genauigkeitsklassen an, vom Meter- bis zum cm-Bereich. Alle basieren auf dem modernen Betriebssystem Windows Mobile 6.5. Auch hier kann der Anwender im Grunde alle Applikationen, die unter Windows Mobile lauffähig sind, zum Einsatz bringen. Für die GIS-Handhelds steht „STONEX Pocket Mobile“ zur Verfügung, ein leicht konfigurierbares Programm, welches das NTRIP-Handling (nur bei Verwendung von Korrekturdaten erforderlich) und die Übergabe der Positionsdaten im NMEA-Format an die vom Anwender gewählte Datenerfassungssoftware regelt. Auch diese Lösung ist sehr kundenorientiert und ermöglicht größtmögliche Flexibilität. Bevorzugte Software-Anbieter gibt es aus STONEX-Sicht nicht, jedoch knüpfen unsere Vertriebspartner durchaus Partnerschaften mit Lösungspartnern, wenn deren Produkte in der jeweiligen Region vielleicht eine wichtige Bedeutung besitzen und eine Kooperation Sinn macht.

Vielen Dank Herr Lohe für das ausführliche Interview.