Vermessungsdrohne im Mietmodell

Mieten statt kaufen – ein Prinzip, das aktuell auch bei Technologieanbietern Schule macht. So beispielsweise bei Microdrones, das nun auf das neue Vertriebsmodell setzt. Doch dahinter steckt beim Siegener Spezialisten für drohnenbasierte Vermessungslösungen mehr als ein reines Leasing-Modell, wie es vielfach üblich und in unterschiedlichen Märkten bereits etabliert ist. Mit dem neuen mdaaS – Microdrones as a Service – haben Kunden maximale Flexibilität, nicht nur beim Kostenmodell, sondern auch bei der Nutzung der Technologie. Das Angebot betrifft alle drei Produktreihen mdLiDAR, mdMapper und mdTector inklusive der vollständig integrierten Technologie. Vincent Legrand, Vice President of Global Sales bei Microdrones: „Der Benutzer hat nach wie vor die Wahl, ob er die Lösungen im Rahmen eines Pauschalbetrags kaufen oder das Abonnementmodell mit monatlichen Zahlungen nutzen möchte".

Bereits ab 950 Euro im Monat kommen Neukunden damit zu einer High-end-Vermessungslösung, anstatt eine im Markt übliche, einmalige Summe im mittleren fünfstelligen Bereich aufwenden zu müssen. Gleichzeitig gibt es auch die Möglichkeit, die Drohnenlösung für einen erheblich reduzierten Betrag zu erwerben und dann jeweils eine Gebühr für die Nutzung innerhalb von Befliegungsprojekten zu entrichten. Ebenso enthalten ist das vollständige Support-Paket. Dazu gehört beispielsweise der 300-Stunden-Check, bei dem die Lösung zum Hersteller eingeschickt wird. „Wir adressieren damit immer genau den aktuellen Bedarf der Kunden: Er hat die freie Auswahl für alle Zahlungsmodalitäten und Präferenzen bei Wartung, Service, Schulung und Support", betont Mike Dziok, Vice President of Global Marketing bei Microdrones.

Flexibel bezahlen - flexibel nutzen

Die Mietlösung ist auf maximale Flexibilität für Vermessungs- und Geomatikfachleute ausgerichtet: Vermessungsgeräte, Dienstleistungen und Softwareauswahl können beliebig konfiguriert werden. Der Anwender entscheidet zum Beispiel einfach im Projekt, welche Art der Datenauswertung er nutzen möchte.

Microdrones liefert die Drohnenlösung zudem jeweils im maximalen Ausstattungsniveau aus. Die Lösung inkludiert beispielsweise die Direkte Georeferenzierung (DG), die die unmittelbare Berechnung von zentimetergenauen Positions-Werten direkt beim Flug ermöglicht, um so zentimetergenaue Punktwolken zu erzeugen. „Der Anwender kann aber von Projekt zu Projekt entscheiden, ob er lieber ein PPK-Verfahren nutzen möchte, bei dem die Korrekturwerte nach dem Flug berechnet werden", erklärt Vertriebsleiter Samuel Flick.

Die Spezifikationen für die Nachbearbeitung der Daten legt der Kunde innerhalb der Microdrones-Software mdInfinity aus, die immer in den Lösungen enthalten ist. Kunden haben damit innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette von Vermessungsprojekten die Wahl und können flexibel entscheiden, welche Systeme ihren Gesamtanforderungen entsprechen.

Abrechnung via Trajektorie

Basis der Abrechnung ist die Trajektorie, also die tatsächlich zurückgelegte Flugroute. Egal ob diese programmiert und automatisch oder per manueller Bedienung abgeflogen wurde, die Flugbahn wird über mdInfinity webbasiert ausgewertet. Daraufhin stehen auch verschiedene Features für die Datenauswertung bereit, die dem Anwender ebenso via pay per use zur Verfügung stehen. Die Software ist auf eine sehr einfache Bedienung ausgelegt. „Nach Beendigung des Fluges benötigt man beispielsweise nur vier Bedienungsschritte, um eine Punktwolke im LAS-Format zu erhalten", erklärt Flick.

Ebenso flexibel sind die Sensoren beliebig untereinander austauschbar. Will ein Kunde sowohl photogrammetrische als auch laserbasierte Punktwolken erzeugen, kann er beispielsweise die Sensoren von mdLiDAR1000 aaS und mdMapper1000 aaS austauschen. Er benötigt folglich nur eine Flugplattform für zwei Lösungen.

Die erhebliche Steigerung an Anfragen seit Beginn des Angebots Anfang Mai hat Microdrones vorausgesehen und dementsprechend bereits im Vorfeld intensiv in Schulungen für Vertrieb und Service investiert. „Wir können die gesamte Bandbreite an Optionen erläutern und Kunden bei ihrer Entscheidungsfindung unterstützen", so Legrand. Trotzdem könne es angesichts des höheren Anfrageaufkommens ein oder zwei Tage dauern, bis Anfragen bearbeitet werden. Neben einer speziell aufgebauten Webseite bietet Microdrones aktuell auch verstärkt Webinare an, damit Kunden besser herausfinden können, welche Optionen für sie am besten geeignet sein könnten.

Kunde der ersten Stunde: Bauunternehmen Feldhaus

Ein mdaaS-Kunde der ersten Stunde ist das Unternehmen Feldhaus aus Schmallenberg. Das rund 700 Mitarbeiter zählende Bauunternehmen ist in den Bereichen Bergbau, Ingenieurbau sowie Tief- und Montagebau tätig, die alle von einer betriebsinternen Vermessungsabteilung unterstützt werden. Bisher waren die photogrammetrische beziehungsweise laserbasierte 3D-Vermessung noch nicht im Betriebsalltag verankert. Zwar schaffte man vor rund 15 Jahren einen Terrestrischen Laserscanner an, dieser ist jedoch nicht im Einsatz. „Wir beschäftigen uns aber bereits seit einiger Zeit mit dem Drohnen-Einsatz für die Vermessung", berichtet Christian Loeser, Abteilungsleiter Vermessung bei Feldhaus. Daraufhin machte das Unternehmen eine umfassende Marktstudie im Bereich der Drohnenvermessung. „Microdrones hatte im Rahmen einer Testbefliegung einer Deponie bereits mit seinen Lösungen überzeugt, das Mietmodell hat nun aber den letztendlichen Anstoß für die Anschaffung gegeben", so Loeser. Mit dem mdMapper1000DG aaS, die die direkte Georeferenzierung nutzt, will Feldhaus nun Punktwolken in den unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens einsetzen.

Bei vielen Anwendungen erwarte man bereits jetzt nachhaltige Verbesserungen, etwa bei der Vermessung von Deponien, wo auch die Hangsicherungen mit ihren Netzen und Ankern regelmäßig eingemessen werden müssen. „Ich denke, viele Anwendungsfälle werden sich im Laufe der Zeit ergeben", so Loeser weiter. Der Ingenieur hatte der Geschäftsleitung zunächst eine neutrale Analyse von Kosten und Einsatzpotenzialen angegeben. „Aber uns ist allen klar, wie wichtig 3D-Punktwolken heutzutage in fast allen Bauprojekten sind", so Loeser. Allein für die Kostenkalkulation, beispielsweise bei den regelmäßigen Revisionsvermessungen, habe man für das Einmessen von Punkten bisher 45 Minuten veranschlagt, im Zuge des Drohneneinsatzes nur noch 10 Minuten.

Neue Marktphase

Microdrones erwartet, dass der Markt für Drohnenvermessung mit mdaaS in eine neue Phase eintritt. Vivien Heriard-Dubreuil, CEO von Microdrones: „Heute setzen vor allem Pioniere und Innovatoren Drohnenlösungen ein, mit mdaaS werden wir eine neue Wachstumsphase einläuten und erstmals Kennzeichen eines Massenmarkts sehen". Vor allem könnten somit die Investitionsentscheidungen bei den Anwendern sehr viel schneller, einfacher und mit geringerem Risiko getroffen werden. (sg)

www.feldhaus.com

www.microdrones.com

Mit dem Mietmodell mdaaS können Anwender eine Highend-Vermessungslösung von Microdrones nutzen.

Foto: Microdrones GmbH

Mit mdaaS bietet Microdrones seine Vermessungslösungen auch auf Mietbasis an.

Foto: FELDHAUS Bergbau GmbH & Co. KG

Das Bauunternehmen Feldhaus ist mdaaS-Kunde seit der ersten Stunde. Das Unternehmen nutzt die Drohnenlösungen unter anderem zur Erstellung von Geländemodellen, für die Bestandsaufnahme, für Angebotserstellungen oder – wie im Bild – zur Abrechnung von bewegten Erdmengen.

Anzeige