

INTERVIEW Vivien Heriard-Dubreuil ist Präsident von Microdrones. Business Geomatics sprach mit ihm über Strategien und langfristige Ziele.

In den letzten Monaten ist das Unternehmen Microdrones weltweit expandiert. Drei Firmen aus Deutschland, Dubai und China wurden übernommen.

Global aufgestellt, regional verankert

Microdrones ist ein Pionier bei der Entwicklung von Quadrocoptern. Welche Strategie verfolgen Sie heute?

Wir bieten Lösungen für Drohnen-basiertes Mapping aus einer Hand, die den Endanwendern helfen, bessere Geschäftsentscheidungen zu treffen. Microdrones bietet also Komplettlösungen, die aus Drohnen, welche perfekt für professionelle Anwendungen angepasst sind, integrierten Sensoren, Software und Workflow sowie den dazu gehörigen Bereichen Wartung, Schulung und Support bestehen. Unser Fokus liegt darauf, jeden einzelnen Schritt in dem gesamten Workflow für die UAV-basierte Vermessung zu optimieren und daraus die bestmögliche Gesamtanwendung zu entwickeln. Wir fassen es so zusammen: Planen, Fliegen, Verarbeiten, Visualisieren.

Betrachten Sie dies als Alleinstellungsmerkmal?

Es gibt weltweit kein Unternehmen, das eine so enge Verzahnung der Entwicklungen auf allen Ebenen bieten kann. Wir haben eine exzellente Marktposition, weil wir unsere Strategie auf schlüsselfertige Lösungen fokussiert haben. Unsere Lösungen sind Plattformen für die Gewinnung und Verarbeitung von Daten, bei denen jedes Rädchen eng in das andere greift. Den Nutzern steht also ein extrem zuverlässiger Workflow zur Verfügung, um Vermessungsdaten in höchster Güte zu erhalten. In den letzten Jahren sind dadurch Lösungen entstanden, die auf LiDAR-Technologie basieren. In der Integration von LiDAR in Drohnen liegt noch enormes Potenzial für die Zukunft.

Zuletzt haben Sie mehrere Firmen-Übernahmen getätigt. Was steckt hinter dieser Entwicklung?

Unser Ziel ist es, unseren technologischen Entwicklungsvorsprung systematisch auszubauen. Jeder Baustein des gesamten Workflows ist entscheidend, um Anwendungen zu optimieren und die bestmöglichen Daten für den Endanwender zu garantieren. Wir wollen organisch wachsen, wobei wir dafür das beste Wissen und qualifizierte Mitarbeiter im eigenen Unternehmen benötigen. Da wir Produkte und Märkte global ansprechen und kontrollieren wollen, ist ein weltweites Netzwerk an Standorten ebenso wichtig.

Welche Rolle spielt die Übernahme von Schübeler Technologies, die sie Ende letzten Jahres getätigt haben?

Schübeler Technologies und Microdrones verbindet eine geschäftliche sowie persönliche Ebene. Firmeninhaber Daniel Schübeler war bereits an der Gründung von Microdrones beteiligt. Das Unternehmen war bisher auch in jeder Phase

von Microdrones ein Schlüsselpartner für die Entwicklung der Flugplattform, vor allem im Bereich der Rotoren, des Chassis und der gesamten Aerodynamik. Für uns ist es wichtig, dies wieder inhouse zu haben, so können wir die Entwicklung viel besser steuern, Synergien mit anderen Abteilungen nutzen und Prototypen schneller erstellen.

In welchen Bereichen an den Flugplattformen können Verbesserungen erzielt werden?

Schübeler hat eine ausgezeichnete Expertise im High-End-Modellflugsport. Dazu gehört ein Top-Level an Know-how im Bereich Aerodynamik und Windkanaltechnik. Schübeler entwickelt auch Lüfter, Kompressoren & Pumpen, die sogar unter Extrembedingungen zuverlässig funktionieren und somit enorm wichtig für unsere Drohnenlösungen sind.

Schon heute bilden wir bei Microdrones die Spitze des technisch möglichen bei Flugdauer, Zuverlässigkeit und Flugeigenschaften ab, wobei hier die Entwicklung noch nicht abgeschlossen ist. Ebenso forschen wir an der Neuentwicklung von Flugplattformen, die noch besser für Mapping-Anwendungen geeignet sind. Wir sind ein innovatives Unternehmen und lassen uns durch keine Grenzen aufhalten. Schübeler hat beispielsweise Erfahrungen mit Fixed-Wing VTOL-Drohnen, die lange Flugzeiten und große Reichweiten erzielen können. Auch dies ist eine interessante Option für die Zukunft für die Erweiterung unserer UAV-Plattformen.

Mit Navmatica haben Sie auch ein Unternehmen in Dubai übernommen. Was ist der Hintergrund?

Das Wissen um die Praxis in unserem Geschäft ist enorm wichtig. Man muss die Anwendung verstehen, um die richtigen Schlüsse für die Entwicklung der Lösungen zu ziehen. Dieses Know-how bildet sich regional ab, daher wollen wir in den Hauptregionen der Welt auch nah an den Kunden und Anwendungen sein. Dort können wir die Erfahrungen gewinnen, die wir in unserer Entwicklung nutzen, um so die Lösungen nachhaltig zu verbessern.

Mit Navmatica gewinnen wir ein Standbein im mittleren Osten, was einen sehr interessanten Marktzugang bietet. Das Unternehmen bietet seit 2012 Dienstleistungen und kundenspezifische Softwareentwicklung mit Schwerpunkt auf der Geodäsie, der Luftbildkartierung sowie der Indoor-Kartierung an, was perfekt in unsere Strategie passt. Wir können also einerseits das profunde Geoinformatik-Know-how nutzen. So wandern bereits einige Navmatica-Mitarbeiter zu anderen Standorten, um so einen globalen Wissenstransfer zu gewährleisten. Andererseits werden wir die Niederlassung auch als Service-Center für den Mittleren Osten ausbauen und so regional präsent sein.

Der Schritt auf den asiatischen Markt mit der Übernahme von AIRCAM geht in dieselbe Richtung?

Ja, aber dies hat noch andere Facetten. In Asien werden Drohnen-basierte Mapping-Anwendungen eine revolutionäre und transformative Wirkung auf unsere Kunden und unser Geschäft haben. Wir haben mehr als zehn Jahre Geschäftstätigkeit und Markterfahrung in Asien und sind begeistert und dankbar, das Aircam-Team als Mitglied der Microdrones-Familie begrüßen zu dürfen. Wir haben Aircam genau analysiert und sind begeistert von der Qualität der Produkte, dem Service und der Entwicklungskompetenz des Unternehmens. Weiterhin gewinnen wir durch die Übernahme wertvolle Kontakte in den asiatischen Markt. Zudem wollen wir zusätzliche Produktionskapazitäten aufbauen. Und wir gewinnen ein erfahrenes Team mit Zugang zu einem begeisterten Kundenstamm in ganz Asien.

Soll der neue Standort in Südchina in der Nähe von Guangzhou ebenso als Servicecenter fungieren?

Richtig, und zwar für den gesamten Raum Ostasien, Pazifik und Australien. Gerade in den beiden letzteren haben wir unsere Aktivitäten 2018 ausgebaut und eine Niederlassung in Australien gegründet. Der dortige Markt hat eine Pionierfunktion für die kommerziellen Drohnenbranche, denn dort sind die regulatorischen Rahmenbedingungen sehr günstig. Gerade beim Mapping ist Australien sehr weit entwickelt. Unsere Plattformen werden dort schon seit über 10 Jahren im Bereich Bergbau der Bauwirtschaft oder im Inspektionsbereich eingesetzt.

Wie liegen die Besonderheiten des ostasiatischen Marktes?

Hier ist der Drohnenmarkt zwar stark, aber er ist beherrscht von den heimischen Herstellern, die auch auf den kommerziellen Bereich fokussiert sind. Auch aus Sicht der Anwendungsbereiche gibt es Unterschiede. Gerade öffentliche Behörden setzen Drohnen seit langem ein und sind weltweit ein Vorreiter bei Inspektion, Überwachung, Mapping oder Innerer Sicherheit. Andererseits sind aber viele Teile der Wirtschaft noch nicht so weit beim Einsatz von UAV-Mapping-Lösungen fortgeschritten. Aufgrund der starken öffentlichen Verwaltung des kommunistischen Regimes und seiner Historie ist die freie Wirtschaft stärker unter Kontrolle als beispielsweise in Europa. In China gibt es zum Beispiel kein mit Google Maps vergleichbares Produkt, die Endanwender haben keinen Zugriff auf das Potenzial von Online-Karten und Mapping-Anwendungen. Das ändert sich sehr schnell. Wie in allen Technologiemärkten entwickelt sich China auch hier. Über Aircam werden wir dieses Wachstumssegment in Ostasien stark ausbauen und Schritt für Schritt die Mapping-Anwendungen in verschiedensten Industrien etablieren. Dabei kommt uns auch zu Gute, dass in China Flüge außerhalb der Sichtweite schon lange etabliert sind. Hier können wir wertvolle Erfahrungen sammeln, die wir in Europa und den USA einbringen können, wenn hier die Barrieren für BVLOS sinken werden.

Wie sehen Sie die Marktentwicklung der Drohnen-basierten Vermessung global gesehen?

Der Markt steht noch am Beginn einer Entwicklung. In der Verschmelzung von autonomen Flugplattformen und Vermessungssensoren liegt ungeheures Potenzial. Heute sind unsere Kunden noch Early Adopters, aber sie alle sind sehr beeindruckt von den Vorteilen, die man erzielen kann. Diese Erfahrungen zeigen uns täglich, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben.

Werden wir in Zukunft die Vermessung via Knopfdruck erleben?

Zum Teil haben wir sie ja schon heute. Aber man muss diese Entwicklung einordnen. Sobald wir einfache, standardisierte Prozesse und nicht allzu hohe Anforderungen an die Genauigkeit haben, ist heute bereits ein hoher Automatisierungsgrad möglich. Diese Entwicklung wird dynamisch voranschreiten, aber es wird immer einen hohen Anteil von Anwendungen geben, die anspruchsvoll sind. Die Erfassung von Daten, die höchste Genauigkeiten bieten, aber trotzdem in Rahmen des finanziell umsetzbaren liegen, erfordert immer eine genaue Expertise bei Planung, Vorbereitung und individueller Konfiguration aller Befliegungsparameter einer Mission. Hier sind echte Experten gefragt, und natürlich entsprechende technische Lösungen. (sg)

Der französische Unternehmer Vivien Heriard-Dubreuil, Präsident von Microdrones, hat einen Abschluss der École des Hautes Études Commerciales (Paris) und der École Nationale Supérieure de Aéronautique et de l'Espace (Toulouse).

