

OSTATNI DZWONEK

Rozmowa z Marcelem Goyvaertsem,
dyrektorem handlowym w firmie Sokkia
na Europę Południową i Polskę



MAREK PUDŁO: Czy podobają się panu Międzynarodowe Targi GEA w Poznaniu?

MARCEL GOYVAERTS: Na pewno nie można ich porównać do Intergeo. Ale i tak organizatorzy nie mają się czego wstydić. Z tego, co widzę, Polska jest bardzo specyficznym i trudnym rynkiem nie tylko dla samych geodetów, ale także dla dystrybutorów sprzętu, a chyba najbardziej dla organizatora targów. Po krótkiej wizycie zauważam duże pod-

bieństwo współczesnej Polski i Hiszpanii sprzed 10 lat. Zniszczone drogi, brak wystarczającej infrastruktury kolejowej, zaległości w budownictwie (oczyszczalnie ścieków, elektrownie itp.). Krótko mówiąc – mnóstwo do zrobienia.

Podobieństwo widoczne jest również w kondycji rynków geodezyjnych obu krajów. W latach 90. na Półwyspie Iberyjskim sprzedawaliśmy 2% tachimetrów zmotoryzowanych i 98% modeli tradycyjnych. Obecnie te proporcje mają się jak

20 do 80. Przewiduję, że w najbliższych latach preferencje polskich geodetów też się zmienią. Analogię dostrzegam również we wciąż powoli rozwijającym się sektorze odbiorników GPS.

Z czym Sokkia wystawia się w tym roku w Poznaniu i jakie ma plany na zbliżające się targi Intergeo?

W ostatnim okresie pozyskałiśmy strategicznych inwestorów, a wyłożone przez nich pieniądze postanowiliśmy przeznaczyć na nowe produkty i marketing. Także 85-lecie firmy Sokkia jest okazją do zaprezentowania kilku nowości. Jedną z nich jest przedstawiana po raz pierwszy na targach GEA zmodernizowana seria tachimetrów SETx30RK/x30R3K [więcej na s. 52 – red.]. Ma ona tutaj swoją prapremię. Zdecydowaliśmy się na ten krok, ponieważ jest to sprzęt specjalnie przystosowany do polskiego rynku, zmieniony na życzenie polskich geodetów.

Poza tym na tegorocznych targach Intergeo zaprezentujemy jeszcze cztery nowości. Pierwszą z nich będzie kompletnie przebudowany odbiornik GPS GLR 2700 ze zintegrowaną anteną, bezkablówymi połączeniami, portem Bluetooth itp. Do naszej oferty wejdzie również niwelator kodowy SDL 50. Będzie się on plasował cenowo pomiędzy precyzyjnym niwelatorem SDL 30 a tradycyjnymi niwelatorami optycznymi. Jest to nasza odpowiedź na urządzenie Leica Sprinter. Nowością będzie też zmotoryzowany tachimetr umożliwiający pracę w trybie *robotic (one-man-station)*. Wszystkie nasze produkty, w tym również te już obecne na rynku, będą wspomagane przez nowe oprogramowanie do prac polowych SDR+.

Kiedy tachometry Sokkia zostaną wyposażone w system operacyjny Windows?

Przymierzamy się do jego wprowadzenia pod koniec przyszłego roku. Windows jest na tyle popularnym systemem, że nie sposób dłużej się przed nim bronić. Oprogramowanie w naszych instrumentach jest wprawdzie wystarczające do ich obsługi, otrzymujemy jednak sygnały od geodetów, że potrzebują oni uniwersalnego systemu, który umożliwi np. łatwą wymianę danych między sprzętem różnych firm. A zatem nie pozostaje nam nic innego, jak przychylić się do tych życzeń. Choć mówiąc szczerze, nie jest to nasz główny cel na obecną chwilę, a osobiście nie jestem zwolennikiem rezygnowania ze sprawdzonych i mało zawodnych rozwiązań. A takim jest DOS.

Czy nie obawia się pan, że japońska marka Sokkia straci po tym, jak pro-

dukację niwelatorów optycznych przeniesiono do Chin?

Dosyć długo wahał się przed podjęciem takiej decyzji. Rozpatrywaliśmy dwa aspekty: na jednej szali położyliśmy możliwość znacznego obniżenia cen niwelatorów, a na drugiej – spadek zaufania odbiorców. Wybraliśmy złoty środek. Przenieśliśmy produkcję do Chin, ale każda partia sprzętu jest bardzo dokładnie kontrolowana przez japońskich inżynierów ds. jakości produktu. Jesteśmy jej bezwzględnie pewni i dlatego dajemy na nasz sprzęt dwuletnią gwarancję. Nie chcemy, aby był on kojarzony z produktem stricte chińskim, który kosztuje połowę mniej od naszego, ale też jego „życie” w trudnych warunkach budowlanych nie trwa dłużej niż 12 miesięcy. W tej chwili każdy przyszły posiadacz niwelatora ma poważny dylemat. Albo kupić wyprodukowany w Japonii model o powiększeniu 20x, albo za tę samą cenę wyposażyć się w instrument Sokkia o powiększeniu 24x, ale wytwarzany na Dalekim Wschodzie.

Czy może pan zdradzić strategię handlową Sokkia dla naszego kraju?

Sokkia przespała najlepszy okres sprzedaży w Polsce. Słaba sieć dystrybucji i małe zainteresowanie krajem ze strony centrali Sokkia spowodowały, że sprzedawanych jest tutaj mniej naszych tachimetrów niż innych marek. O rynku budowlanym nie będę wspominał. Kiedy pozostali dystrybutorzy sprzętu geodezyjnego umacniali swoją pozycję na naszym rynku i teraz są poważnymi graczami, my przegapiliśmy swoją szansę. Dziwię się, bo posiadamy bardzo dobrej jakości produkty, cenione wśród geodetów tachimetrii, odbiorniki GPS i niwelatory w konkurencyjnych cenach. Dlatego w najbliższym czasie nasza sieć sprzedaży w Polsce zostanie wzmocniona. Generalnym dystrybutorem nadal pozostanie COGiK, i to on będzie nawiązywał współpracę z większą liczbą dilerów. Bardziej zdecydowanie zamierzamy wejść w szeroko rozumiany rynek budowlany.

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej ogromne pieniądze przeznaczone są na rozwój infrastruktury drogowej, realizację dużych projektów budowlanych, a co za tym idzie – poprawia się koniunktura na rynku geodezyjnym i budowlanym. To już dla nas ostatni dzwonek na podejmowanie mądrych decyzji. Najbliższe 5 lat będzie decydujące. Kolejnej szansy poważniejszego zaistnienia na polskim rynku geodezyjnym już nie będzie.

Rozmawiał MAREK PUDŁO



XI Międzynarodowe Targi GEA 2005,
Poznań, 15-17 września

GIS ZNÓW DOMINUJE

41 wystawców, 1500 zwiedzających,
460 m² powierzchni wystawienniczej,
70 prezentacji firmowych i referatów,
6 sesji seminaryjnych i 2 rodzaje warsztatów szkoleniowych – tak w skrócie można scharakteryzować tegoroczną imprezę.

ANNA WARDZIAK

Tym razem targi GEA zorganizowano w jednej z hal imponującego – jak na polskie warunki – kompleksu Międzynarodowych Targów Poznańskich. Otwarcia imprezy dokonał wspólnie: wiceprezes GUGiK Ryszard Preuss, wielkopolski wingik Lidia Danielska oraz prezes Geodezyjnej Izby Gospodarczej Wojciech Matela.

Targi GEA były doskonałą okazją do porównania różnych rozwiązań. I dotyczyło to zarówno sprzętu pomiarowego (Leica, Nikon, Nedo, Pentax, Sokkia, Topcon, Trimble), jak i urządzeń do skanowania, kopiowania i drukowania (Canon, Colortrac, Contex, KIP, Océ, Seiko, Xerox). Ofertę z tego zakresu uzupełniała sesja prezentacji pod hasłem „Techniki i technologie geoinformacyjne”.

W tym roku jednak dominujący był udział firm dostarczających danych,