

# 164 LATA DOŚW

Rozmowa z **EWOUTEM KORPERSHOEKIEM**,  
dyrektorem ds. marketingu i sprzedaży w Topcon Europe Positioning B.V.

**MAREK PUDŁO:** Kiedy spotkaliśmy się 4 lata temu, Topcon wyglądał inaczej niż dzisiaj...

**EWOUT KORPERSHOEK:** Właściwie wszystkie kluczowe zmiany zaszły w firmie 2,5 roku temu. W 2005 roku przeorganizowaliśmy całkowicie jej strukturę. Na rynku europejskim oddzielono „medycznego” Topcona (Topcon Medical) od części pomiarowej (Topcon Positioning). Może nie była to rewolucja, ale mogliśmy się całkowicie skupić na jednej branży. Poświęciliśmy dużo czasu, by stworzyć nowy image firmy, ale też położyliśmy duży nacisk, by w ślad za tymi zmianami poszła poprawa jakości obsługi klientów. Dbamy, by w europejskiej centrali firmy pracował najlepszy personel. Wyjątkowo uważnie wybieramy również odpowiednich partnerów handlowych do współpracy. Sukces globalny zależy od sukcesu na rynkach lokalnych. Profesjonalne firmy dystrybucyjne potrafią oprócz samej sprzedaży technologii zaoferować do niej wartość dodaną w postaci serwisu, szkoleń, doradztwa itp. Przykładem takiej firmy jest oczywiście TPI, z którą współpracujemy już od 17 lat.

Oczywiście ostatnie 2,5 roku to bardzo widoczny wzrost nakładów finansowych i pracy w rozwój nowoczesnych technologii. Wystarczy spojrzeć na liczbę wprowadzonych do sprzedaży produktów. Pojawiły się nowe zmotoryzowane tachimetry elektroniczne z silnymi dalmierzami bezlustrowymi, opracowaliśmy odbiorniki GPS z technologią G3 (GPS, GLONASS, Galileo) przystosowane do działania w sieciach, takich jak budowana w Polsce ASG-EUPOS, czy nasze najmłodsze dzieci, czyli technologie imaging (wideotachimetr i skaner laserowy 3D).

**Czy w osiągnięciu pozycji lidera ma pomóc przejęcie Sokkii?**

To tylko jeden z elementów całego procesu. To prawda, że po połączeniu będziemy największym globalnym dostawcą sprzętu geodezyjnego na świecie. Sokkia z 88-letnią tradycją i my z 76 latami praktyki stworzymy po zakończeniu

procesu konsolidacji „najstarszą” instytucję zajmującą się technologiami pomiarowymi. Przejęcie Sokkii nie niesie ze sobą żadnych negatywnych skutków dla ostatecznych klientów, którymi są geodeci. Na rynku pozostaną obie marki. Przyjacielskie przejęcie Sokkii ma na celu zwiększenie potencjału finansowego i produkcyjnego, ale przede wszystkim osiągnięcie dwukrotnie wyższych zdolności rozwoju nowych technologii. Topcon i Sokkia znakomicie się uzupełniają pod względem posiadanych rozwiązań. Dzisiejszy rynek nie toleruje stagnacji, ale oczekuje nowości.

**No właśnie. Czy propagowana przez Topcona technologia imaging ma szansę poważnie zaistnieć na rynku?**

Problem z technologiami pomiarowymi jest taki, że pomysły na nowe rozwiązania powoli się wyczerpują. Zasięg bezlustrowego dalmierza przy bezpiecznych mocach lasera jest już bardzo duży (2000 m). Dokładności pomiaru kąta w tachimetrze od lat nie ulegają zmianie. Można ulepszać oczywiście oprogramowanie, ale proces ten w którymś momencie też się zakończy. Może pomysłem jest więc łączenie technologii, które otworzą przed użytkownikami nowe perspektywy. Kamerę wideo zintegrowaliśmy z tachimetrem już kilka dobrych wiosen temu w modelu GPT-7000i. W tegorocznej premierze – zmotoryzowanej wersji GPT-9000IS – jest ona jeszcze bardziej dopracowana, spełnia dużo ciekawych i użytecznych funkcji, których w innym sprzęcie nie można spotkać (chociażby wspomaga skanowanie charakterystycznych elementów mierzonego obiektu). Z koncepcyjnego punktu widzenia technologia imaging umożliwia uchwycenie rzeczywistości w każdym jej wymiarze. Kiedyś wyznaczaliśmy kąty i długości, teraz dzięki *imagingowi* stworzenie kompleksowego i wiernie odpowiadającego rzeczywistości modelu jest o wiele prostsze. Dlatego wierzymy, że technologia ta ma szansę stać się standardem. Przy projektowaniu nowych urządzeń

inżynierowie muszą zaspokoić dwie fundamentalne potrzeby każdego geodety: dokładność pracy i jej efektywność w czasie. Prace nad najnowszym skanerem laserowym 3D Topcon GLS-1000 trwały blisko 2 lata. Skanowanie jest wciąż nową technologią i dla wszystkich producentów wyzwaniem jest zapewnienie odpowiedniej dokładności, zasięgu i łatwości użytkowania.

**Czy obserwuje pan jakieś szczególne zmiany na rynku sprzętu pomiarowego?**

Dobrze zauważalnym kierunkiem jest pewne „spłaszczenie” technologiczne oferty sprzętowej, czyli oferowanie narzędzi uniwersalnych, przeznaczonych dla szerokiego grona odbiorców, a nie tworzenie rozwiązań dla wąskiej grupy. Geodezja staje się powoli specjalizacją, która wkracza w coraz to nowe dziedziny życia i działalności człowieka, ale i tak ostatecznie dostarcza szeroko rozumianej pozycji. GIS-owic i gazownik potrzebują takiego samego sprzętu do swojej pracy. Zarówno rolnik, jak i operator równiarki na placu budowy potrzebują dokładnej pozycji. Słuchamy klientów i dopasowujemy swoje produkty do ich wymagań.

**Topcon coraz bardziej rozszerza swoją ofertę systemów sterowania maszynami.**

Na tegorocznych targach budownictwa Conexpo w Las Vegas (11-15 marca) przedstawiliśmy dwa nowe pomysły. Pierwszy to system SiteLINK. Rozwiązanie to bazuje na telematyce i służy do komunikowania się między sobą maszyn pracujących na placu budowy w zakresie współdzielenia się danymi, jak również przesyłania plików projektowych bezpośrednio z biura. SiteLINK służy także do zdalnego nadzoru nad pracą poszczególnych maszyn. Pracownik w biurze śledzi na bieżąco ich pozycję (z odbiornika GPS na maszynie) i sprawdza zakres wykonanych robót.

Drugi produkt pokazany na Conexpo to zaawansowany system sterowania 3D drugiej generacji Topcon 3D-MC<sup>2</sup>. Nowum w tym rozwiązaniu jest zastosowanie

# WYKŁADZCZENIA

## WYNIKI



FOT. MAREK PUDŁO

wanie wraz z odbiornikami GPS modułów inercyjnych. Dzięki temu maszyna może poruszać się dwukrotnie szybciej w porównaniu z poprzednią generacją tego rozwiązania, przy zachowaniu tej samej dokładności wykonywanych robót budowlanych.

Jeśli mówimy o sterowaniu maszynami, nie wolno zapominać o rolnictwie precyzyjnym. To dział, któremu poświęcamy coraz więcej uwagi i prognozujemy, że w Europie ma on nawet większy potencjał rozwoju niż branża budowlana. Zwiększające się ceny nawozów i środków ochrony roślin oraz surowe wymagania z zakresu ochrony środowiska to tylko niektóre czynniki generujące potrzebę automatyzacji uprawy rolniczej. Widzimy także duże możliwości w Polsce. TPI właśnie rozpoczęła wdrażanie tych technologii, przejmując niedawno udziały firmy Agrisystem (obecnie TPI Agrisystem) z Pырzyc, specjalizującej się w rolnictwie precyzyjnym.

### Czy nie żałuje pan, że nie wygraliście wraz z TPI przetargu na budowę w Polsce sieci ASG-EUPOS?

Topcon oferuje unikalne bazujące na technologii G3 (GPS/GLONASS/Galileo) rozwiązania dla sieci referencyjnych. Ich zastosowanie można spotkać w wielu krajach Europy (Niemcy, Włochy, Holandia, Czechy, Norwegia). Nie uczestniczyliśmy bezpośrednio w budowie sieci ASG-EUPOS, ale TPI aktywnie pracuje nad podniesieniem wiarygodności stosowania technologii GPS w geodezji (w wersji RTK z jednym odbiornikiem), organizując szkolenia i warsztaty. Świetnym uzupełnieniem ASG-EUPOS jest prywatna sieć stacji referencyjnych TPI-NET, która oferuje nie tylko poprawki GPS, ale także GLONASS. Staramy się również zaakcentować swoją obecność w ASG-EUPOS poprzez oferowanie urządzeń ruchomych (np. najnowszego GR-3).

Rozmawiał MAREK PUDŁO

● **Autodesk** w ciągu ostatnich trzech miesięcy roku finansowego 2008 (zakończony 31 stycznia 2008 r.) osiągnął przychody w wysokości 599 mln dolarów, o 20% więcej w porównaniu z analogicznym okresem 2007 roku; wolniejszy, niż oczekiwano wzrost przychodów w obu Amerykach został zrównoważony dużym wzrostem przychodów z innych rynków, pochodzących ze sprzedaży nowych stanowisk oprogramowania.

● Firma **FARO**, światowy lider w branży przenośnych współrzędnościowych maszyn pomiarowych, w 2007 roku uzyskała obrót w wysokości 191,6 mln dolarów, czyli o 25,7% więcej niż w 2006 r.; przychód netto wyniósł 18,1 mln (w 2006 r. było 8,2 mln); nakłady na R&D (research and development) wyniosły 60%.

● **Garmin** w IV kwartale 2007 roku uzyskał wpływ w wysokości 1,217 mld dolarów i wzrosły o 99% w porównaniu z analogicznym okresem 2006 r.; w poszczególnych segmentach wyniosły one: nawigacja samochodowa i osobista - 999 mln (wzrost o 124%), odbiorniki turystyczne - 114 mln (+43%); nawigacja lotnicza - 71 mln (+16%), nawigacja morska - 33 mln (+31%); w całym 2007 r. przychody wyniosły 3,18 mld dolarów.

● Firma **GeoEye** w ostatnim kwartale 2007 r. osiągnęła przychody w wysokości 45,0 mln dolarów, a w ciągu całego roku - 183,8 mln (wzrost o 22% w porównaniu z 2006 r.); przychody w segmencie zdjęć satelitarnych wyniosły 147,4 mln, a z produktów i usług 36,3 mln; zysk brutto uzyskany w IV kwartale to 23,4 mln, natomiast w ciągu całego roku - 107,1 mln.

● Holenderski **Tele Atlas** w IV kwartale ub.r. uzyskał przychody w wysokości 96,9 mln euro (wzrost o 17% w porównaniu z 2006 rokiem); w ciągu całego 2007 r. jego przychody to 308,0 mln euro; zysk netto osiągnął 24,4 mln, a wskaźnik EBITDA (zysk operacyjny plus amortyzacja) wzrósł o 45% i wyniósł 63,6 mln. głównym klientem Tele Atlasu była firma TomTom, która wygenerowała 32% przychodów.

● Firma **TomTom** osiągnęła w IV kwartale 2007 r. przychody w wysokości 634 mln euro, a w ciągu całego roku 1,7 mld; w IV kwartale 2007 roku 73% przychodu uzyskano w Europie; firma szacuje, że rynek przenośnych odbiorników GPS będzie systematycznie się rozwijał; przewidywany jest jego wzrost o 40% na rynku europejskim i o 80% w USA.

● Przychody **Trimble'a** w IV kwartale wyniosły 312,8 mln dolarów (czyli o 34% więcej niż w IV kwartale 2006 r.), a w całym 2007 r. 1,2 mld dolarów; dochód netto w ostatnim kwartale wyniósł 26,3 mln, o 10% więcej niż w odpowiednim okresie 2006 r.; zaś w ciągu całego roku Trimble uzyskał dochód netto 117,4 mln (wzrost o 13%).