

Das Unternehmen Logxon hebt ab mit neuester UAS-Technologie

"UAS und verbaute Sensorik sind bereits heute auf einem sehr hohen Niveau"

Der Markt für Unmanned Aerial Systems, kurz UAS, ist mächtig im Umbruch. Viele wollen mit UAS-Lösungen durchstarten und sich vom Markt abheben. Doch was braucht es hierzu? Welche Dienstleistungen und Lösungen sind gefragt und wohin wird sich der UAS-Markt mittelfristig bewegen? Thomas Hechler, Projektmanager beim Unternehmen Logxon GmbH, gab uns Ein- und Ausblicke.

Autor: Andreas Eicher

hr Unternehmen hat sich zu Beginn des Jahres neu gegründet bzw. neu aufgestellt. Was sind Ihre Beweggründe, gerade in einem hart umkämpften Markt im UAS-Umfeld?

Wir sind bereits seit acht Jahren erfolgreich im Bereich UAS tätig und sehen aufgrund der Entwicklung im UAS-Umfeld und der Gesetzeslage in Europa Bedarf an unabhängigen, flexiblen und professionellen UAS-Dienstleistern. Die Hard- und Software entwickelt sich rasant weiter, doch es fehlt an Komplettlösungen. In der Realität gibt es nach wie vor viele "Teillösungen", Marketingversprechen und DeDas Unternehmen Logxon hat sich auf professionelle Drohnendienstleistungen spezialisiert. Logxon bietet 3D-Datenerfassung, -Auswertung und die Kreation visueller Inhalte für eine Vielzahl von Wirtschafts- und Industriebereichen. Die Datenerfassung sowie das Gewinnen von hochauflösendem Video- und 360-Grad-Bildmaterial erfolgt vorwiegend aus der Luft mittels modernster UAS (Drohnen), Sensoren und professionellen Piloten.



Thomas Hechler

fizite im Bereich Service und Support. Ein professioneller Betrieb von UAS oder einer Flotte zur Erfassung hochwertiger Daten ist noch immer komplex und sehr ressourcenintensiv, weshalb es für die meisten mittelständischen Unternehmen schlichtweg unwirtschaftlich ist. Hier setzen wir an, denn in den meisten Fällen benötigen Firmen und Ingenieurbüros vollständige Datensätze oder visuelle Inhalte, zugeschnitten auf ihren Workflow, und wollen sich nicht mit UAS, Sensoren oder Genehmigungen zur Erfassung beschäftigen.

Welche Dienstleistungen und Lösungen bieten Sie an und welchen Mehrwert können Sie von technischer Seite für Kunden liefern?

Wir sind spezialisiert auf das Erfassen von visuellen Inhalten und dreidimensionalen Daten aus der Luft. Wir sind aktiv im Bereich Vermessung, Inspektion, Monitoring und Virtual Reality (VR) sowie 360°-VR. Unser Leistungsportfolio beinhaltet neben der Erfassung auch die Prozessierung, Auswertung und Weiterverarbeitung der Daten, Bilder und Videos aus einer Hand. Wir liefern somit ohne Umwege das vereinbarte Ergebnis zur Weiterverarbeitung im Innendienst.

Sie schreiben von sich, dass Sie unter anderem auf Laserscanning und terrestrisches Laserscanning spezialisiert sind. Können Sie unseren Lesern eine kurze Einstiegshilfe hierzu aus Ihrem praktischen Arbeitsumfeld geben?

Aktuell arbeiten wir meist mit der traditionellen Photogrammetrie-Methode, welche eine höhere Punktdichte im Gegensatz zum aktuellen UAS-Lidar-System liefert, aber eben auch bekannte Limitierungen

hat. Die unterschiedlichen UAS-Lidar-Systeme auf dem Markt sind noch sehr jung und die Anschaffung recht kostspielig. Daher arbeiten wir aktuell projektspezifisch, das heißt wir mieten uns Systeme oder sind im Auftrag von Scanner-Herstellern als Dienstleister tätig. Terrestrische Laserscanner setzen wir vor allem am Boden ein, um Bereiche zu erfassen, die von oben verdeckt sind oder sich nicht mittels UAS erfassen lassen. Auch wenn es beispielsweise um hohe Fassaden geht, bietet die Kombination aus Lidar-Scanner und UAS einen großen Mehrwert, da sich die Punktwolken sehr gut verbinden lassen.

Mit welchen Partnerunternehmen arbeiten Sie hauptsächlich in den unterschiedlichen Bereichen zusammen und welche Soft- und Hardware kommt bei Ihnen zum Einsatz?

Aufgrund unseres breiten Dienstleistungsportfolios arbeiten wir mit unterschiedlichsten Firmen und Partnerunternehmen wie Ingenieurbüros, Vermessern und größeren Agenturen im Bereich Werbung, Film und Media zusammen. Konkret sind das beispielsweise unsere Partner Laserscanning Europe in Bezug auf Laserscanning am Boden oder die Firma Skynamic im Bereich Film und VR. UAS-hardwareseitig sind wir herstellerunabhängig und verwenden in der Regel eigene Entwicklungen auf Basis bekannter Hersteller. Je nach Projekt nutzen wir unterschiedliche Softwarelösungen und Programme zur Durchführung der Flugmissionen, Prozessierung und Auswertung der Daten. Auch hier sind wir aktuell unabhängig und arbeiten je nach Anwendung und dem beauftragten Ergebnis mit einer Kombination aus verschiedenen Programmen nach standardisierten Workflows. Wie bereits oben erwähnt, gibt es aktuell kein allumfassendes Komplettpaket.

Welche Zielbranchen haben Sie im Blick und welche Märkte peilen Sie strategisch in naher Zukunft an?

Aktuell orientieren wir uns weiterhin in Richtung Bauwesen, Vermessung und dem Bereich Immobilien. Im Fokus steht im Bereich Vermessung das Thema Bestandserfassung, Deponien, Halden, Berg- und Tagebau. Parallel arbeiten wir mit einem kreativen Team am Ausbau unserer medialen und visuellen Dienstleistungen, allen voran VR, 3D-Visualisierung und Computer Generated Imagery (CGI) bzw. visuelle Effekte (visual effects - VFX) im Bereich Film. Hier sehen wir in Zukunft einen großen Markt.

Nun ist der UAS-Markt in massiver Bewegung. Welche Entwicklungen erwarten Sie mittelfristig in Ihrem Tätigkeitsumfeld?

Die technische Entwicklung wird sicher weitergehen, doch UAS und verbaute Sensorik sind bereits heute auf einem sehr hohen Niveau. Auch die Entwicklung von Kameras und UAS-Lidar-Scannern wird vorangetrieben, die Systeme werden leichter und die Preise werden mittelfristig fallen. Die größten Schritte wird es aber meiner Meinung nach im Bereich der Auswertung und Nutzung von 3D-Datensätzen geben, was sich positiv auf die Nachfrage auswirken wird. Ich gehe davon aus, dass sich die Punktwolke als Datensatz weiter etabliert und dadurch viele neue Möglichkeiten entstehen werden.

Herr Hechler, vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Andreas Eicher