

Mit ruggedized Tablets gegen Marktführer Panasonic

Xplore mit Motion auf Wachstumskurs

Durch die Fusion mit Motion Computing konnte Xplore Technologies seine Marktstellung deutlich ausbauen. Mit einer breiteren Produktpalette von semi- bis ultrarobusten Tablets greift der US-Hersteller vor allem Marktführer Panasonic an.

Michaela Wurm

Vor einem Jahr hat Xplore den Konkurrenten Motion Computing übernommen (CRN berichtete in Ausgabe 19/2015). Die beiden US-Hersteller von robusten Tablets ergänzen sich perfekt: Während Xplore auf ultra-rugged Tablets spezialisiert ist, bringt Motion Computing eine breite Produktpalette aus dem semi-ruggedized Segment mit.

Darüber hinaus erwirtschaftet Motion Computing fast die Hälfte des Umsatzes außerhalb des US-Heimatmarktes und kann so dazu beitragen, die internationale Reichweite von Xplore deutlich auszubauen. Das fusionierte Unternehmen will vor allem den Abstand zu seinem marktdominierenden Mitbewerber Panasonic verkürzen. Der japanische Hersteller ist mit den robusten Toughbooks und Toughpads bis-



Patrick Cummins,
Director of Sales
Central & Eastern
Europe Xplore

her unangefochtener Marktführer bei robusten Mobilcomputern.

Auf dem US-Markt sei dieses Ziel mittlerweile erreicht, berichtet Patrick Cummins, Director of Sales Central & Eastern Europe Xplore, im Gespräch mit CRN. Dort hätte Xplore Panasonic als Marktführer entthront. Auch in Europa sind Xplore und Motion Computing zusammen deutlich stärker als vorher. Während Xplore traditionell große Unternehmen zu seine Kunden zählt – in Europa sind das beispielsweise skandinavische Firmen aus der Forst-, Öl- und Gasindustrie – war Motion breiter aufgestellt und bediente

mehr und kleinere Unternehmen mit semirobusten Tablets. »Xplore hat wenige, aber große Kunden. Dazu gehören beispielsweise viele Stadtwerke, berichtet Cummins. »Ein Markt, der rasant wächst.« Wachstum gebe es aber auch in Bereichen wie Rettungsdienst und Polizei und den etablierten Geschäftsfeldern Servicetechniker und Versicherungen.

Die Xplore-Geräte hätten das Portfolio abgerundet. »Zusammen haben wir eine deutlich breitere Produktpalette und können so noch

zielgerechter Kunden und Märkte adressieren«, so Cummins, der den Channelvertrieb in den DACH-Ländern betreut. Die Ver-

robusten Xplore-Geräte jetzt bessere Chancen. Kamen hier früher meist fest verbaute Geräte auf Gabelstaplern zum Einsatz, wür-

»Wir setzen auf den Channel«

triebsstrategie hätte sich durch den Zusammenschluss nicht geändert: »Wir setzen nach wie vor auf den Channel.« Xplore hatte in Europa früher keinen Zugang zum Channel, während Motion schon lange mit Extra Computer zusammenarbeitet. Der Distributor hat ein eigenes Vertriebsteam für die Motion-Geräte mit Experten für dieses Produktsegment und die passenden Softwarelösungen. Das sind die Schlüsselkomponenten im Projektgeschäft, so Cummins. »Ohne Software geht nichts. Wir sehen uns als ganzheitlicher Lösungsanbieter.«

Auch für Xplore ist Extra mittlerweile sogar global der stärkste Partner. Seit kurzem ist mit IDSys noch ein weiterer Distributor an Bord. Der Auto ID-Spezialist ist stark bei Logistik und Lageranwendungen. In diesem Markt verspricht sich der Hersteller dank der extrem

den heute stärker die mobilen Tablets bevorzugt, so Cummings: »Logistik ist ein Riesenthema. Mit Motion waren wir da nicht so präsent.« Das gleiche gelte für die Pharmabranche. Die Xplore-Produkte könnten auch für Reinraum- und Laborinstallationen eingesetzt werden. Dort seien extrem robuste, zuverlässige und antiseptische Geräte gefragt. Auch die sichere Authentifizierung etwa durch Fingerprintsensoren oder Smartcard Reader spiele eine große Rolle.

Seit der Fusion kann Xplore so eine deutlich größere Zahl von Branchen und Kunden adressieren. Aber auch die Marktentwicklung kommt dem Anbieter entgegen. Durch die große Verbreitung im Consumer-Markt wären Tablets längst kein Nischenthema mehr, so Cummins. Er sieht in Zukunft noch weit mehr Einsatzmöglichkeiten für die robusten Mobilcomputer. ■

www.xploretch.com/de

MEHR
AUF
crn.de