

Thema 1

Onse te min ullam
feusit | SEITE X

Telematik & Navigation

Thema 2

Onse te min ullam
feusit | SEITE X

www.business-geomatics.com

NACHRICHTEN

Speditorsverbund kooperiert mit Frachtbörsen-Marktführer
Astre (Association des Transporteurs Européens) und Timo Com werden zukünftig miteinander kooperieren. Das gaben der größte europäische Verbund mittelständischer Spediteure mit Sitz in Frankreich und Europas Marktführer im Bereich Fracht- und Lade-raumbörsen bekannt. Astre existiert seit 1992, heute zählt die Kooperation 160 Unternehmen an 290 Standorten. Das Kerngeschäft der 14.500 Mitglieder umfasst die Beförderung von Teil- und Komplettlösungen sowie kleineren Sendungen. Mit der Kooperation möchte Astre ihre strategischen Entwicklungen in den bislang eher südlich orientierten Zielländern Europas nun in die nördlichen Länder ausweiten. Verbundmitglieder erhalten durch die Kooperation mit Timo Com Sonderkonditionen. Timo Com hingegen sieht die Chancen in ihrer starken Präsenz auf dem französischen Markt und der Möglichkeit weitere Neukunden für sich zu gewinnen.

Bussmann entscheidet sich für Punch Telematix-Lösung

Das Logistikunternehmen Bussmann aus dem westfälischen Vreden hat jetzt seine 80 Lkw starke Flotte mit dem Car Cube-Bordcomputer von Punch Telematix ausgestattet. Ausschlaggebend für die Entscheidung sei der Funktionsumfang des Bordcomputers gewesen, der neben einer europaweiten GPS-Navigation auch über ein Telematik- und Telemetriesystem verfügt, erklärte Punch Telematix.

Garmin erweitert Fuhrparkmanagement-System

Der Gerätehersteller Garmin bietet zusammen mit Digicore eine modular aufgebaute Flottenmanagement-Lösung an. Diese lässt sich nach Auskunft von Garmin auf unterschiedlichste Einsatzfelder anpassen, unerheblich ist dabei die Größe der Flotte. Die neue Lösung basiert auf der C-Track Solo Box und ist mit allen Garmin-Nüvis kombinierbar, sodass für jedes Budget und jeden Einsatzbereich das passende Navigationsgerät erhältlich ist, so Garmin. Durch die Anpassungsfähigkeit der Lösung könne ein Unternehmen beispielsweise seine aufgezeichneten Daten in seine Backoffice-Systeme übertragen. Damit erhalte die Geschäftsleitung einen Einblick in externe Geschäftsprozesse, Arbeitszeit und Betriebskosten können direkt in die Buchhaltung oder ins Kundenmanagement übernommen werden.

Neue Software an Lkw-Maut-Terminals

Eine neue Softwareversion kommt nun an den deutschen Lkw-Mautstellen-Terminals von Toll Collect zum Einsatz. Das meldet die Online-Ausgabe des Magazins „Focus“. Ein Software-Update haben die deutschen Toll Collect-Terminals nun erhalten. Gegenüber der alten Version wurde nun die Liste mit den Länderkennzeichen um die vollständigen Ländernamen erweitert, um Verwechslungen zu vermeiden. Darüber hinaus ist jetzt auf dem Display ersichtlich, welche Zahlungsmittel akzeptiert werden.

Flottentelematik im Wandel



Telematik Roundtable in Köln: Gerhardt Marte (Inhaber, R.O.N.A.-Systems), Karl Heinz Killeit (Vorstandsvorsitzender, mobile Objects AG), Rebecca Schürg, Stefan Grebe (Business Geomatic) André Jurleit (Geschäftsführer, GPSoverIP), Oliver Moser (Geschäftsbereichsleiter Mobile Lösungen, ICS International), Thomas Piller (Geschäftsführer, Funkwerk eurotelematik), Thomas Schmidt (Managing Director, TomTom Work)

Führende Vertreter von sechs Systemanbietern für Flottentelematik trafen sich in Köln auf Einladung der Business Geomatics und sprachen über Gegenwart und Zukunft ihrer Branche.

Vor zehn Jahren sagten Studien dem Markt für Flottentelematik extrem hohe Wachstumsraten voraus. Der Markt hat sich seitdem zwar prosperierend entwickelt, ein kometenhafter Aufstieg blieb jedoch aus. In Europa sind „nur“ etwa sechs Prozent der Flottenfahrzeuge mit Telematiksystemen ausgestattet. Das unerschlossene Potenzial ist demnach riesig. Die Projekte der letzten Jahre zeigen, dass die Technik ausgereift ist und Flottenbetreiber viel Einsparpotenziale erzielen können. Doch wie können Anbieter den Telematikmarkt nachhaltig beschleunigen? Immer wieder wurde in der Diskussion die Forderung nach Standards angebracht. „Für die Anbieter bedeutet es einen enormen Aufwand, die Systeme immer wieder neu anzupassen“, sagt Karl-Heinz Killeit, Geschäftsführer und Gründer des reinen Softwareunternehmens Mobile Objects mit Blick auf die Entwicklungen in der ITK-Branche. Insbesondere Standardisierungen aufseiten der Hardware könnten es erleichtern, Systeme zu installieren. Oliver Moser von ICS, Spezialist für mobile Außendienstlösungen und Lieferservices, sieht das Fehlen von Standards auch als Barriere bei der Systemintegration. Schließlich habe der Markt vor über zehn Jahre begonnen, einzelne Systeme zu integrieren. „Zukünftig werden sich standardisierte Schnittstellen entwickeln, die es einfacher machen, Daten und Systeme zu verbinden“, sagte Moser. Der Bedarf an einer einheitlichen Hardwareplattform wäre durchaus gege-

ben. Flottenbetreiber setzen immer mehr IT-Geräte im Führerhaus ein. Setzen sich hier offene Schnittstellenstandards durch, hätten Unternehmen die Möglichkeit, die Geräte für mehrere Lösungen zu nutzen, gleichzeitig könnten sich die Softwareanbieter die aufwendige Entwicklung von Anpassungen und individuellen Schnittstellen sparen. Doch wie entwickeln sich solche Standards?

In der Runde gab es dazu unterschiedliche Antworten. Thomas Schmidt, Managing Director von TomTom Work, war überzeugt, dass diese Entwicklung von allein einsetzt. „Nicht die gewollten Standards setzen sich durch, sondern diejenigen, die der Markt will.“ Andere betonten, dass nur enge Kooperationen oder herstellerübergreifende Vereinbarungen dazu führen könnten, sich auf kleinste gemeinsame Nenner zu einigen, was beispielsweise auch Kooperationen mit Mobilfunkunternehmen betreffen könnten. Freilich könnten auch die Geräte der führenden Navigations-Spezialisten Standard-Hardwareplattformen darstellen. Alle Teilnehmer waren sich einig, dass die Verbreitung von Garmin, TomTom und Co. auch das Interesse gegenüber Telematikinvestitionen gefördert hat und immer noch fördert. Allerdings haben die Anbieter der kommerziellen Systeme ihre Systeme nicht hinreichend geöffnet, kritisierte insbesondere Killeit. TomTom hatte bis 2007 ein Software Developer Kit (SDK) im Angebot, das Partnern die Möglichkeit bot, auf der Gerätebasis eigene Lösungen aufzusetzen. Doch dies wurde, so Schmidt, aus wirtschaftlichen Gründen eingestellt. „Die Entwicklungskosten für das SDK waren schlicht zu hoch, um mit dem geringen Zusatzumsatz aus dem Telematikumfeld Gewinne erzielen zu können.“

Häufig treffen Kunden Investitionsentscheidungen über den Preis, doch dies kann mitunter eine zu einseitige Sicht darstellen. Thomas Piller, Finanzvorstand von Funkwerk Eurotelematik, betonte, dass die Standardfunktionen kostentechnisch in ähnlichen Regio-

nen angeboten würden. Für abweichende Funktionen, die in erster Linie der Prozessunterstützung dienen und teilweise sehr anspruchsvoll zu realisieren seien, gelte dies jedoch nicht. „Diese sind gerade bei größeren Projekten entscheidend für den Erfolg“, so Piller. Grundsätzlich sei dies eine Herausforderung für die Anbieter, denn für die Kunden reiche es oft nicht aus, Standardpreise und Standardfeatures miteinander zu vergleichen. So könne es kommen, dass sich ein vermeintliches Angebot später im Projekt als schlechte Auswahl herausstellt, da Anpassungen entweder zu teuer oder gar nicht erst möglich sind. Piller rät daher Anwendern, bei der Preiskalkulation die gesamten Unternehmensprozesse zu beachten, die von Telematik betroffen sein können. „Werden Telematik-Investitionen zu sehr als Anschaffung von Produkten



und nicht als Projekt gesehen, besteht die Gefahr, dass viele Einsparpotenziale überhaupt nicht erkannt werden“, ergänzt auch Killeit.

Thomas Schmidt sieht eher einen Marketingansatz: „Wir müssen mehr über die Vorteile und die Kosten reden, das potenzielle Anwender einsparen könnten, wenn sie Telematiklösungen einsetzen.“ Ihm ging es darum, die Telematik in Branchen bekannter zu machen, für die das Thema noch relativ neu ist. Killeit sieht in diesem Zusammenhang vor allem Flotten von Servicedienstleistern, etwa bei technischen Services oder Handwerksbetrieben. Dort sei das Bewusstsein für Telematik-Vorteile noch kaum ausgeprägt. „Die Manager beschäftigen sich in diesen Bereichen nicht so sehr mit den Flotten als Kostenfaktor, sondern achten mehr auf das Dienstleistungsangebot.“ Im Moment ziehe dieser Markt jedoch enorm an.

André Jurleit beobachtet andere Tendenzen am Markt. „Die potenziellen Kunden wissen sehr genau, was sie von der Telematik erwarten können“, sagt der Geschäftsführer von GPSoverIP. Daher würden die Kunden hohe Anforderungen an die Funktionalität der Geräte stellen. „So ist es sehr wichtig für Hersteller, eine intelligente und kundenorientierte Roadmap für die Systementwicklung aufzustellen und sich daran konsequent zu halten“, meint Jurleit.

Nach Ansicht Gerhardt Martes benötigt die Branche vor allem geeignetes Personal, um die Vorteile der Telematik für Endkunden besser vermitteln zu können. „Qualifizierte Mitarbeiter zu finden ist schwierig, das gilt sowohl für uns Anbieter als auch für Händler und Systemintegratoren“, sagt der Geschäftsführer des österreichischen Unternehmens Rona, das auf den Entsorgungsbereich spezialisiert ist.

Dabei gilt es nicht nur die Führungsetagen zu überzeugen, sondern vor allem die Nutzer, sprich die Fahrer, die „sich vielmehr als Teil des gesamten Logistikprozesses sehen und so in der Regel viel mehr Verantwortung übernehmen“, berichtete Moser von den ICS-Erfahrungen. Piller berichtete exemplarisch von einem erfolgreichen Projekt der Berliner Stadtreinigung, bei dem der Slogan „Schreibst du noch oder duschst du schon“ entwickelt wurde, um die Fahrer zu überzeugen. Die Telematik dokumentiert dort automatisch die Reinigungsprozesse und macht so die ehemals individuell erstellten Berichte überflüssig.

In jedem Fall sollten Kunden die Anbieter genauestens unter die Lupe nehmen, so die einhellige Meinung in der Runde. In der Vergangenheit haben zahlreiche junge Telematikspezialisten „verbrannte Erde“, sprich unzufriedene Kunden, hinterlassen. Grund: Neben mangelhafter Technik waren vor allem dahinter liegende Supportkonzepte sowie das notwendige betriebswirtschaftliche Fundament oft nicht vorhanden. Dies habe dem Ruf der gesamten Telematikbranche geschadet. (sg)