

Flotten flotter managen

Der Markt für Flottensteuerung ist bisher kaum erschlossen und lockt mit guten Margen sowie hoher Kundenbindung – Besonders Mobilfunkhändler können bestehende Kundenkontakte gut nutzen, um in den Verkauf entsprechender Lösungen einzusteigen

Abgesehen von Flachbildfernsehern konnte in den vergangenen Jahren kein Bereich der Unterhaltungselektronik derart starke Wachstumsraten verzeichnen wie die portable Navigation. Was früher nur in Luxus-Limousinen für mehrere Tausend Euro zu finden war, wurde nun für jedermann erschwinglich. Entsprechend gingen die Verkaufszahlen steil nach oben, die Endkundenpreise sanken aber fast genauso schnell in den Keller. Für den Fachhandel, der sich durch die Vermarktung von Stand-alone-Navis ein ordentliches Zubrot verdienen konnte, wurden mit den sinkenden Preisen aber auch die Margen immer geringer. Beim Verkauf eines Geräts mit einem UVP von 149 Euro, wie es fast jeder Hersteller im Programm hat, bleiben für den Handel am Ende nur wenige Euro über. Doch ist das Thema Navigation damit nach kurzer Blütezeit für den TK-Fachhandel schon wieder uninteressant geworden? Zumindest wenn es nach den Anbietern von Lösungen für Flottenmanagement geht, ist die Antwort ein klares „Nein“.

Während das Geschäft mit klassischen Personal Navigation Devices (PNDs) für Händler nicht mehr so einfach wie zu den Boom-Zeiten ist, lassen sich mit Telematik-Systemen noch richtig gute Margen machen, so das Versprechen der Anbieter. Doch welche Voraussetzungen muss



Bislang nutzen nur rund zehn Prozent der Firmen mit eigenem Fuhrpark ein System zur Flottensteuerung

ein Händler mitbringen, der in den Verkauf von solchen Lösungen einsteigen will? **Telecom Handel** hat bei den Anbietern nachgefragt. Neben dem Marktführer TomTom Work zählen dazu unter anderem **Funkwerk Eurotelematik** (ehemals Euro Telematik AG), **Datcom Telematics**, **GPS-Buddy**, **Digicore**, **GPS-overIP**, **Yellowfox** und **Transics**.

Markt im Dornröschenschlaf

Noch liegt der Markt hierzulande ein wenig im Schlummer. „Viele Unternehmen mit eigenen Fahrzeugen

haben entweder noch gar keine Lösung im Einsatz oder arbeiten mit einfachen PDA-basierten Lösungen“, sagt Jürgen Hunger, Vertriebsleiter Transics Deutschland. Die Telematik-Anbieter schätzen, dass nur etwa zehn Prozent der Unternehmen mit eigener Flotte eine Lösung zur Flottensteuerung einsetzen. „Der Markt für Flottensteuerung ist noch im Wachstum. Bis 2012 rechnen Experten, dass etwa 25 bis 30 Prozent aller Unternehmen mit Fuhrpark eine entsprechende Lösung für das Flottenma-

agement einsetzen“, so Thomas Schmidt, Managing Director von TomTom Work. Über die Ursachen für die bislang herrschende Zurückhaltung bei den Firmen sind sich die Anbieter einig. Gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise scheuen die meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen vor zusätzlichen Investitionen zurück. Dabei könnten gerade diese durch Flottenmanagement viel Geld sparen, da bei ihnen das „Optimierungspotenzial am größten“ sei, so Yusuf Karatas, Geschäftsführer von Yukatel.

Um dieses Potenzial nutzen zu können, bedarf es zunächst geeigneter Geräte in den Fahrzeugen. „Standard-PNDs sind für die professionelle Flottensteuerung ungeeignet“, sagt deshalb auch Joachim Kirchner, Vertriebschef von GPS-overIP. Kirchner führt damit ein zentrales Problem an, das auch der ADAC häufig kritisiert: Denn immer noch nutzen Lkw-Fahrer normale Navigationsgeräte, die aber beispielsweise nicht über erlaubte Durchfahrts Höhen oder das zulässige Gesamtgewicht auf einer Strecke informieren – entsprechend sind Unfälle in bestimmten Situationen beinahe vorprogrammiert.

So unterschiedlich die einzelnen Lösungen sind (siehe Tabelle), die Funktionsweise ist doch immer nahezu dieselbe. Der Fuhrparkbesitzer stattet zunächst jedes seiner Fahrzeuge mit einem GPS-Modul aus, das die aktuelle Position an den sogenannten Dispatcher in der Unternehmenszentrale sendet. Dieser kann dann mit der entsprechenden Software ständig verfolgen, wo sich welcher Fahrer gerade befindet, und

so neu eingetroffene Aufträge besser verteilen. TomTom Work hat mit dem Go 7000 zudem ein spezielles Navigationsgerät im Programm, das in Verbindung mit der im Fahrzeug installierten Blackbox Link 300 zusätzliche Daten an die Zentrale übermitteln kann. Der Dispatcher kann so unter anderem sehen, welcher Fahrer gerade mit welchem Ziel unterwegs ist und wann er voraussichtlich dort eintreffen wird. Die Datenübertragung geschieht wie bei allen anderen Lösungen über das Mobilfunknetz.

Investieren und sparen

Die Vorteile für das Unternehmen liegen auf der Hand: Durch professionelles Flottenmanagement lassen sich unnötige Wartezeiten der Fahrer minimieren, die in die Software integrierte Routenplanungsfunktion verkürzt zudem die Fahrzeiten und die Fahrstrecken. Laut Stefan Fuhrer, Vertriebsleiter bei Datcom Telematics, amortisiert sich die Investition für ein Unternehmen bereits nach sechs bis zwölf Monaten. Außerdem seien viele Versicherer



„Der Markt für Flottensteuerung ist noch im Wachstum“

Thomas Schmidt,
Managing Director
TomTom Work

bereit, beim Einbau von speziellen Lösungen zur Flottensteuerung einen Nachlass auf den jährlichen Beitragssatz zu gewähren. Je nach System kann der Fuhrparkunternehmer außerdem Kosten für die Mobilfunknutzung einsparen. So kann der Disponent beispielsweise neue Routenanweisungen an seine Fahrer in der Software eingeben, dieser bekommt sie dann als SMS auf das Display seines Navigationssystems geschickt.

Die Gesamtkosten für das Unternehmen halten sich meist in überschaubaren Grenzen, denn fast alle Anbieter haben unterschiedliche Pakete, die je nach Nutzung (nur in Deutschland oder auch im Rest

INTERVIEW

Telecom Handel sprach mit Heinz-Leo Dudek, Professor für Wirtschaftsingenieurwesen/Elektrotechnik, Vertrieb und Logistik an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Ravensburg, über die Chancen für den Handel auf dem Telematik-Markt.

Telecom Handel: Wie schätzen Sie den Markt für Flottensteuerung momentan ein?

Professor Heinz-Leo Dudek: Der Markt der Flottensteuerung mittels Telematik lässt die „Innovationsphase“ nun langsam hinter sich und beginnt zu wachsen. Im Schnitt liegt der Ausrüstungsgrad im Gütertransportgewerbe bei zehn bis 15 Prozent. Es gibt jedoch Teilbranchen, in denen bereits eine deutlich größere Durchdringung mit Telematik festgestellt werden kann, zum Beispiel im Bereich der Geld- und Werttransporte, wo heute schon beinahe jedes Fahrzeug online über Telematik mit der Zentrale verbunden ist.

Telecom Handel: Wie wird sich der Markt künftig entwickeln?

Dudek: Ich bin überzeugt, dass der Markt



Heinz-Leo Dudek ist Professor für Wirtschaftsingenieurwesen/Elektrotechnik, Vertrieb und Logistik

für Telematik in den nächsten Jahren deutlich an Schwung gewinnen wird. Viele Unternehmen setzen sich über Pilotphasen bereits mit dem Thema auseinander. Auch die staatliche Förderung wird dem Markt noch weiteren Schub verleihen.

Telecom Handel: Für welche Händler empfiehlt es sich, jetzt in die Vermarktung von Telematik-Lösungen einzusteigen?

Dudek: Telematik eignet sich insbesondere für Fachhändler, die über Erfahrungen sowohl im Mobilfunk als auch in der automatisierten Elektronik verfügen, denn zum Verkauf und natürlich auch zum Einbau von Telematik-Systemen benötigt man Know-how aus beiden Bereichen. Ideal geeignet sind bei-

spielsweise Fachhändler, welche bereits Kfz-Freisprechanlagen verkauft und verbaut haben. Wichtig ist natürlich auch, dass man als Fachhändler schon über einen breiten Kundenstamm bei Flottenbetreibern verfügt oder dass man bereit ist, über aktiven Außendienst neue Kunden zu erschließen.

Telecom Handel: Was sind die Vorteile vom Verkauf von Lösungen zur Flottensteuerung im Vergleich zum Verkauf von Standard-PNDs für Privatkunden?

Dudek: Die Kundenbindung ist bei Flottenlösungen deutlich größer, da die Unternehmen die Nutzung des Telematik-Systems in die täglichen Geschäftsprozesse integrieren. Und jedes für die Flotte neu angeschaffte Fahrzeug muss dann ‚zwangsweise‘ mit Telematik ausgerüstet werden. Der wichtigste Vorteil des Flottengeschäfts gegenüber Privatkunden ist aber natürlich, dass der Privatkunde ja immer nur ein Gerät kauft, der Flottenkunde hingegen rüstet seine Flotte komplett aus. Da können dann schon beeindruckende Stückzahlen zusammenkommen.

Europas) und Leistungsfähigkeit unterschiedlich viel kosten. Die Geräte für den Einsatz im Fahrzeug können entweder komplett gekauft oder für eine monatliche Gebühr gemietet werden. Der Telematikdienst wird vom Anbieter ebenfalls für eine monatliche Rate zur Verfügung gestellt. Manche Hersteller wie Datcom oder **Funkwerk Eurotelematik** stellen auch All-inclusive-Pakete zur Verfügung. Bei diesen Komplettangeboten sind Gerätenutzung, Portalnutzung und Datenkommunikation mit einem monatlichen Preis abgegolten, die Geräte bleiben allerdings Eigentum des Anbieters. Unternehmen können so auch ohne hohe Anfangsinvestitionen schnell in die Flottensteuerung einsteigen.

Chance für den Handel

Mit diesen Argumenten kann auch der Handel auf potenzielle Kunden zugehen und Telematik-Systeme an

den Mann bringen. Speziell für den TK-Händler bietet es sich geradezu an, seinen Kundenstamm nach Firmen zu durchforsten, die bei ihm auch eine TK-Anlage gekauft oder einige Mobilfunkverträge abgeschlossen haben. Viele dieser Unternehmen nutzen mehrere Fahrzeuge, sei es ein Schlüsseldienst, ein Pizzaservice oder auch eine größere Firma mit einer kleinen Lkw-Flotte. Doch während der Verkauf eines normalen Navigationsgeräts an einen Privatanwender für den Händler meist ein einmaliges Geschäft ist, kann er bei der Vermarktung von Lösungen zum Flottenmanagement relativ einfach zusätzliche Umsätze generieren. Denn im Vergleich zu herkömmlichen Stand-alone-Navigatoren sind diese komplexen Systeme sehr beratungsintensiv. In vielen Fällen muss der Händler erst einmal Aufklärungsarbeit leisten, um den Fuhrparkbesitzer von der Notwendigkeit einer Investition zu überzeugen.



„Besonders die Mobilfunkhändler können gute Margen erzielen“

Thomas Piller,
Vorstandsvorsitzender
Funkwerk Eurotelematik

gen. Laut **Thomas Piller**, Vorstandsvorsitzender von **Funkwerk Eurotelematik**, können deshalb „insbesondere die klassischen Funk- und Mobilfunkhändler im Flottengeschäft gute Margen erzielen“. Generell sind demnach Reseller im Vor-

teil, die „zusätzlich zu der Telematik-Lösung auch Einbau-, Schulungs- und Beratungsleistungen sowie je nach Anbieter auch Mobilfunk-Datendienste für den Einsatz in den Geräten anbieten können“.

Ganz ohne Vorkenntnisse sollte man sich aber auf keinen Fall in das Abenteuer Flottenmanagement stürzen. „Telematik-Lösungen sind kein Nebenbei-Job“, sagt Hendrik Scherf, Geschäftsführer von YellowFox. „Man muss sich mit der Thematik auseinandersetzen und stets auf dem Laufenden bleiben.“ Vollkommen ohne fremde Hilfe ist das für den einzelnen Händler indes kaum zu bewältigen. Deshalb unterstützen alle Anbieter – mit Ausnahme von Digicore, die ausschließlich direkt vermarkten – ihre Vertriebspartner mit Infomaterial und teilweise auch mit Schulungen und eigenen Außendienst-Teams. Marktführer TomTom Work begleitet seine Reseller unter anderem auf

Hausmessen und ermöglicht es so dem Händler, auch mit größeren Firmen in Kontakt zu treten.

Bei allen guten Prognosen für den Telematik-Markt: Die Entscheidung, in den Verkauf von Lösungen für Flottenmanagement einzusteigen, sollte nicht unüberlegt gefällt werden. Sicherlich bieten sich für den Handel zusätzliche Umsatzchancen, doch ohne umfassende Einarbeitung in die Thematik dürften sich die Erfolge in engen Grenzen halten. Wer sich jedoch gut auf den Verkauf von Flottenmanagement-Lösungen vorbereitet und schon im Vorfeld Sondierungsgespräche mit verschiedenen Herstellern führt, der kann sich in einem noch relativ wenig besetzten Markt rasch etablieren. Denn nicht zuletzt ist die Kernkompetenz des Handels, die individuelle Beratung, gerade bei diesem Thema von immenser Wichtigkeit.

Christopher Bertele

ANBIETER FLOTTENMANAGEMENT (AUSWAHL)

Anbieter	Datcom	Digicore	Funkwerk Eurotelematik			GPS-Buddy		GPSoverIP		Routecontrol	TomTom Work (Active) 11)	TomTom Work (Compact) 11)	Transics Deutschland	YellowFox
	S-Box/H-Box	C-Track	FB 4000	FB 6000	easyfleet guide36	Connect	Garmin 7)	MI6	IN1	Routecon Box	Go 7000 (mit Link 300)	Go 715	Bordcomputer TX-MAX	P-, C-, A-Box
BT-Freisprechanlage	○	○	○	●	●	○	●	○	● 10)	○	●	●	●	k.A.
Navigation	●	●	○	●	●	○	●	○	●	○ (geplant ab Q3)	●	●	optional	●
Flottenmanagement-Schnittstelle	●	●	●	●	●	○	○	○	●	○	● (nicht mit Link 300)	○	optional	optional
Disponentenarbeitsplatz														
Via Web-Browser	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Lokale Client-Server-Installation	●	●	●	●	○	○	○	●	●	Abruf via internetfähigem Handy	○	○	optional	○
Flottenfunktionen														
Fahrzeugortung	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Nachrichtenaustausch	●	●	○	●	●	○	●	○	●	erst mit der optionalen Erweiterung Q3	●	●	●	●
Fahrtenbuch	●	●	○	●	●	○	●	○	●	●	●	●	●	●
Auftragsmanagement (einfach)	●	●	○	●	●	○	●	○	●	●	●	●	●	●
Auftragsmanagement mit Touren und Sendungen	●	●	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	optional	●
Vorhandene ERP-SW-Anbindungen 1)	●	●	W, S, C, B, St, SAP	W, S, C, B, St, SAP	●	k.A.	k.A.	W, C, St	W, C, St	projektspezifische Lösungen möglich	●, W, S, C, B, St (über Webfleet connect)	●, W, S, C, B, St (über Webfleet connect)	●, BNS, LIS, Soloplan etc.	u.a. M3 Dr. Malek, Soloplan, Oscar
Auftragsbezogene Zielführung 2)	●	●	○	●	●	○	●	○	●	○	●	●	●	●
Tripbezogene Verbrauchsauswertung 3)	●	●	●	●	●	○	○	○	optional	nur bei CAN-Bus-Anbindung (optional)	● (nicht mit Link 300)	○	●	●, via Display, geplant im 3. Quartal
Lenkzeitenüberwachung 4)	●	●	●	●	●	○	○	○	●	k.A.	○	○	●	●, gepl. im Q3
Kosten (zzgl. MwSt.)														
Kaufpreis Fahrzeuggerät	600 bis 1.300 Euro	ab 549 Euro	398 Euro	998 Euro	○	499 Euro 8)	768 Euro 8)	398 Euro	799 Euro	0 Euro bis 449 Euro	699 Euro	299 Euro	2.250 Euro	399 bis 1.600 Euro
Monatlicher Dienst (D) 5)	20 bis 35 Euro je nach Modulen	ab 19,95 Euro	21 Euro	29 Euro	○	k.A.	k.A.	36,90 Euro	39,90 Euro	9 Euro bis 88 Euro 12)	ab 16,40 Euro	ab 16,40 Euro	47 Euro	9,95 bis 19,95 Euro
Monatlicher Dienst (EU) 5)	33 bis 42 Euro je nach Modulen	nach Absprache	46 Euro	54 Euro	○	16,58 Euro 9)	16,58 Euro 9)	45,90 Euro	48,90 Euro	k.A.	ab 32,90 Euro	ab 32,90 Euro	57 Euro	ab 39,95 Euro
„All-inclusive“-Angebot 6)														
Monatlich (nur D)	ab 50 Euro bei 48 Monaten Laufzeit	○	○	○	54 Euro	○	○	○	○	k.A.	○	○	○	ab 39,95 Euro
Monatlich (EU)	ab 60 Euro bei 48 Monaten Laufzeit	○	○	○	79 Euro	○	○	○	○	k.A.	○	○	○	ab 59,95 Euro

● ja; ○ nein 1) ERP = Enterprise Resource Planning; W: Winsped; S: Soloplan; C: CIS; B: BNS; St: Staedler; 2) automatische Übernahme der Zieladressen für die Navigation aus den Transportaufträgen; 3) Auswertung einzelner Fahrten auf Basis der Flottenmanagement-Software-Verbrauchswerte; evtl. entstehen dadurch Zusatzkosten; 4) Berechnung und Anzeige im Portal der Restlenkzeiten des Fahrers, benötigt Verbindung zur D8-/Info-Schnittstelle des digitalen Tachographen; evtl. entstehen dadurch Zusatzkosten; 5) monatliche Kosten pro Fahrzeug für Portalnutzung und Datenkommunikation; 6) Komplettangebot Gerätenutzung, Portalnutzung und Datenkommunikation; 7) Kombination „Connect“ mit Garmin nüvi 765TFM; 8) inklusive zwölf Monate Portalnutzung und Datenkommunikation (EU); 9) pro Jahr 199 Euro; 10) reine „Hands-free“-Funktionalität, kein Telefonbuch-Download, Sprachwahl etc.; 11) TomTom Go 715 und Go 7000 nicht als Einzelprodukte nutzbar; TomTom Work Compact/Active nur in Verbindung mit einem Webfleet-Abonnement; 12) variiert je nach Vertragslaufzeit
Alle Daten basieren auf Unternehmensangaben und Recherchen der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.