

# Verkehre im Blick

**ÜBERSICHT** Telematiksysteme gibt es in jeder Größenordnung. Um das Richtige für die eigenen Bedürfnisse zu finden, sind einige Kriterien zu berücksichtigen.

**A**nbieter gibt es viele, Telematiksysteme noch viel mehr. Doch nicht jede Lösung liefert auf jede Frage eine Antwort. Manche Systeme dagegen beantworten mit ihren Daten Fragen, die sich dem Anwender gar nicht stellen. Und all das kostet Geld. Neben der Investition in die Erstausrüstung fallen laufende Kosten für den genutzten Dienst und die Telekommunikation an. Die Preisspanne reicht von 25 Euro pro Monat und Fahrzeug bis hin zu 150 Euro.

**Noch keine echte Marktberreinigung**  
Transparenz im Telematikmarkt tut also not. Dazu hat Telematik-Experte Prof. Heinz-Leo Dudek von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) für das Logistik-Fachmagazin VerkehrsRundschau 43 Telematiksysteme von 32 Anbietern unter die Lupe genommen. „Wenn man sich die von mir Profisysteme genannte Oberklasse der Telematiksysteme anschaut, ist es schon erstaunlich, dass sich da noch immer circa 20 verschiedene Systeme tummeln. Eine echte Marktberreinigung hat noch nicht stattgefunden und der Kunde hat weiterhin die Qual der Wahl“, ist Dudek überrascht von seiner Auswertung (Siehe Tabelle auf S. 26).

*Hilfreich bei der Auswahl:  
Gibt es Referenzkunden  
aus der gleichen Branche?*



FOTO: QUALCOMM

Bereits im vergangenen Jahr hatte der Wissenschaftler für die VerkehrsRundschau Systeme von 13 Anbietern untersucht. Neu in der aktuellen Marktübersicht sind die Lösungen der Nutzfahrzeughersteller – also die Erstausrüstergeräte. Sie zählen zu den Allround- oder Profisystemen und dort jeweils zu den eher teuren Angeboten. Letzteres kann auch ein Grund sein, dass einige Nutzfahrzeughersteller erst gar kei-

ne Preise für die Systeme angeben. Ein anderer könnte sein, dass neue LKW nicht selten über Ausschreibungen verkauft werden und das Telematiksystem dann nur Teil eines Gesamtpaketes ist. Wer sich auf die Suche nach einem passenden System machen will, kann sich mit Marktübersichten einen ersten Überblick verschaffen. Danach geht es ans Schreiben des eigenen Wunschzettels: Was muss das

## PROFISYSTEME UND ANWENDUNGEN

Anbieter / System	Komplettladungsverkehr	Tank- und Silotransport	Teilladungsverkehr	Stückgutverkehr	Kurier-, Express- und Paketdienst	Kühltransporte	Entsorgung	Sonstige
@TOLL / TOUR ASSISTANT	●		●	●	●	●		
AIS / ais:dispo 2.43	●		●	●	●		●	
Bornemann / InFleet	●	●		●			●	
COMLOG / COMLOGFleet	●	●	●	●				
Cybit / Truck24 Interactive Prem.	●	●	●	●		●		
DATCOM / DATCOM Fleet	●		●	●	●			
Fleetboard / Dispopilot	●	●	●	●	●			
Funkwerk / CargoFleet	●		●	●		●		
GPSoverIP / GPSauge IN1	●				●		●	
ICS Ident / M3 Mobile	●		●	●	●		●	
ICS Ident / TeleDrive	●	●	●	●			●	
mobileObjects / TeleDrive	●	●	●	●				
mobileObjects / HTC HD2	●		●		●			●
Punch / CarCube	●	●	●			●	●	
QUALCOMM / MCP200	●	●	●	●		●		
TIS / PSV3 bzw. Infodesk	●	●	●		●			
TomTom / GO 9000					●			●
TomTom / GO 7000 mit LINK 310	●			●	●		●	
Transics / TX-MAX	●	●	●	●		●		
Volvo / Dynafleet	●	●	●	●		●		
YellowFox / A-Box	●			●	●	●	●	
ZEBRAXX / ZEBRAXX4Mobile	●	●	●	●	●			

Quelle: Prof. Heinz-Leo Dudek, DHBW

Telematiksysteme informieren über die Strecke und verbinden Fahrer mit der Zentrale.

System jetzt leisten, was könnte in Zukunft wichtig werden und was wird nicht gebraucht. Mit diesem Wissen im Hinterkopf können die drei bis fünf interessanten Anbieter identifiziert und anschließend ausführlich durchleuchtet werden. Hilfreich ist es, wenn ein Anbieter Referenzkunden vorweisen kann, für die er eine ähnliche Aufgabenstellung lösen musste.

### Mit der IT vernetzen

Aber Vorsicht: Wer ein System nur kauft und installiert, springt zu kurz. Die Datenmenge, die Telematiksysteme täglich ausspucken können, nützt nur etwas, wenn sie auch verarbeitet wird. Bevor die Systeme eingeschaltet werden, müssen die Mitarbeiter in der Disposition und die Fahrer damit vertraut gemacht werden. Nach dem Einschalten und den ersten Datenanalysen empfiehlt sich häufig eine weitere Fahrerschulung. Denn es wird kein Liter Diesel gespart, wenn die von der Telematik aufgedeckten Fahrfehler nicht abgestellt werden. Zudem entsteht der volle Nutzen nur, wenn die neue Lösung mit der vorhandenen IT vernetzt wird.

Nach einer Studie der Marktforschungs- und Beratungsfirma Frost & Sullivan liegt

die Penetrationsrate bei den Profi-Systemen in Flotten mit über 50 schweren Nutzfahrzeugen bei gut einem Drittel, bei Flotten von unter 20 LKW bei etwa 20 Prozent. Dabei lohnt es sich, ein paar Euro in ein Telematiksystem zu investieren. Die Analysten von Frost & Sullivan haben nachgerechnet: Ein System der Profi-Klasse spart nach ihrer Kalkulation bei einem schweren Nutzfahrzeug (ab 16 Tonnen) 291 Euro im Monat – macht eine Amortisationszeit von acht Monaten. Die Ersparnisse verteilen sich auf Verbesserungen in den Bereichen Kommunikation (13 Prozent), Dieserverbrauch (23 Prozent), Zeit (26 Prozent) und Fahrstrecke (38 Prozent). Berechnungsgrundlage bilden ein Zeitraum von drei Jahren, 2.000 Euro Investitionssumme und 40 Euro monatliche Betriebskosten.

Neben den direkten Kosteneffekten wie weniger Dieserverbrauch oder geringere Mobilfunkrechnungen für Telefonate zwischen Disposition und Fahrer sehen die Analysten auch Prozessverbesserungen und Umsatzpotenziale. Die verbesserte Planungs- und Auskunftsfähigkeit, die ein Telematiksystem bietet, würde die bestehenden Kunden glücklicher machen. Und, so die Logik, zufriedene Kunden sind gut für das Image der eigenen Firma.

### Serge Voigt

Fachredakteur, Schwerpunkt Telematik, IT und Fuhrparkmanagement

## CHECKLISTE

- Konzentrieren Sie sich auf die Telematikanbieter bzw. -systeme, die einerseits in Ihrer speziellen Branche Erfahrung haben und andererseits für die bei Ihnen eingesetzten Speditions- und ERP-Systeme schon Software-Schnittstellen anbieten.
- Wählen Sie einen Telematikanbieter, der Ihr System bei Bedarf um weitere Funktionen erweitern kann. Ein standardisiertes und damit oft zunächst preisgünstigeres System kann nicht mit Ihren Anforderungen mitwachsen und muss eventuell sogar ausgetauscht werden.
- Wählen Sie einen Telematiktarif inklusive der Telekommunikationskosten. Das vermeintliche Schnäppchen mit „eigenen“ SIM-Karten wird oft zum Bumerang.
- Absolut notwendig ist ein professioneller Projektleiter, der die beteiligten Abteilungen, wie etwa Fuhrpark, Disposition, Werkstatt, EDV, Finanzwesen, während der Systemeinführung unter einen Hut bringt.
- Geht es Ihnen mehr um die Fahrzeugtechnik oder die Bewertung des Fahrverhaltens einzelner Fahrer, finden Sie bei vielen Erstausrüstern einen größeren Funktionsumfang. Das gilt aber meist nicht bei Mischflotten.
- Wenn es Ihnen primär um die logistischen Prozesse am Fahrzeug geht, sind Sie im Allgemeinen bei den Nachrüstsystemen der Drittanbieter besser aufgehoben.

nach Heinz-Leo Dudek

Anzeige

## 3. See-Hafen-Kongress Maritime Kontakte

aus der Hafenwirtschaft, Chemie-, Pharma- und Logistikbranche

24. - 26. November 2010 in Hamburg



### Neues Format. Mehr Inhalt. Mehr Spannung.

Auch der 3. See-Hafen-Kongress ist wieder ein begehrter Treffpunkt für die Entscheider aus der Seeverkehrs- und Hafenwirtschaft, Chemie-, Pharma- und Logistikbranche. Er bietet ein erstklassiges Forum für aktuelle Themen und den Austausch von Neuigkeiten. Knüpfen Sie neue Kontakte und profitieren Sie von Informationen aus erster Hand.

Veranstalter: **ma-co** **UMCO**  
maritimes kompetenzentrum

- Neue Perspektiven der maritimen Wirtschaft: Worauf müssen sich die Verlader einstellen?
- Wie viel Sicherheit ist in der Hafenlogistik sinnvoll?
- Wie werde ich ein attraktiver Arbeitgeber?
- Welche neuen Anforderungen entstehen durch REACH an Chemie und Logistik?
- Nachhaltige Logistik - Marketingtrick oder Wettbewerbsfaktor?

[www.see-hafen-kongress.de](http://www.see-hafen-kongress.de)

Tel: 040/32 50 92 30