



Handhelds für Getränke-transport
Großhändler bindet 96 mobile Computer an sein zentrales Wirtschaftssystem an. | SEITE 14

Containertelematik
Disponenten sollen von Routineaufgaben entlastet werden. | SEITE 15

www.business-geomatics.com

NACHRICHTEN

Tomtom Work entwickelt personalisierbare Lkw-Navigation

Tomtom Work hat mit dem GO 7000 Truck die personalisierbare zweite Generation seiner Lkw-Navigation vorgestellt. Wie das Unternehmen mitteilt, können Fahrer ab sofort mit Hilfe der Map-Share-Funktion ein persönliches Profil anlegen und so Kartenänderungen auf Basis der Abmessungen und des Gewichts ihres Fahrzeuges vornehmen. Laut Tomtom Work berücksichtigt das Gerät speziell die Anforderungen großer Fahrzeuge, indem es beispielsweise Routen über Hauptstraßen bevorzugt und enge Wendemanöver sowie innerstädtische Straßen meidet. Weitere Funktionen wie Text-to-Speech, Adresseingabe per Sprache oder Freisprecheinrichtung sollen zudem die Fahrsicherheit erhöhen.

TIS-Geschäftsführer ist „Mensch des Jahres“

Peter Gieseke, Geschäftsführer von TIS Technische Informationssysteme, ist für sein Hilfsprojekt „Fun and Mercy“ mit dem Leo-Award in der Kategorie „Mensch des Jahres“ ausgezeichnet worden. Der Preis würdigt das humanitäre Engagement des IT- und Logistikfachmanns für Bildungs- und Schulprojekte in Entwicklungsländern. So hat der gelernte Spediteur beispielsweise den Neubau einer Schule für Waisenkinder in Kisumu (Kenia) unterstützt. Der Leo-Award (die Kurzform Leo steht für Logistics, Excellence, Optimisation) wird seit zwei Jahren von den Lesern der Deutschen Verkehrs-Zeitung vergeben und ist eine Auszeichnung für herausragende persönliche Leistungen in der Logistik.

Handterminal für Stürze aus 1,80 Metern Höhe

Casio hat ein neues robustes Handterminal auf den Markt gebracht. Das DT-X30 bietet Schutz gegen Eindringen von Wasser und übersteht nach Herstellerangaben Stürze aus 1,80 Metern Höhe schadlos (Schutzklasse IP67). Zu den weiteren Funktionen gehören eine Kamera zur schnellen Bilddokumentation von Liefersituationen sowie GPS. Das Gerät unterstützt Kommunikationsstandards wie EDGE/GPRS/GSM, W-Lan IEEE 802.11 b/g, Bluetooth oder IRDA und ist für den Einsatz in der KEP-Branche und für Dienstleister gedacht, die unterwegs erfasste Daten und Bilder in Echtzeit an die Zentrale übertragen müssen.

Cebit 2010: Eigene Messehalle für Verkehrstelematik

Unter dem Namen „Cebit Destination IST“ (Intelligent Transport Systems) soll auf der Cebit im kommenden Jahr die gesamte Prozesskette der intelligenten Verkehrstelematik unter einem Dach präsentiert werden. Dazu will die Deutsche Messe als Veranstalter eigens die Halle 7 zur „Schaltstelle“ für Telematik, Navigation, Transport und Logistik sowie Automotive Solutions umrüsten. Dort sollen unter anderem Lösungen zur Nutzung standortbezogener Daten und Dienste, Neuheiten von Car2X- und Satnav-Kommunikation sowie Richtlinien zur Einführung intelligenter Verkehrssysteme vorgestellt werden.

Eindrucksvoller Return-on-Invest

Laut einer Studie von Frost & Sullivan sind Telematiksysteme ein wichtiger Faktor im Kampf um Aufträge. Eine rasche Kapitalrendite macht die Implementierung besonders reizvoll.

Die Wirtschaftskrise trifft die Transportbranche besonders hart. Wie die neuesten Ergebnisse der Konjunkturanalyse des **Bundesverbandes Güterverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL)** für das zweite Quartal 2009 zeigen, wird die aktuelle Geschäftslage nach wie vor negativ bewertet. 44 Prozent der Unternehmer mussten seit Jahresbeginn Umsatzeinbußen hinnehmen, nur 16,5 Prozent konnten steigende Erlöse vermelden.

Damit sich ein Transportunternehmen im Wettbewerb um Aufträge gegen die Konkurrenz behaupten kann, muss es in der Regel seine Kosten möglichst knapp kalkulieren. Ein wichtiger Faktor im Mitbewerberkampf sind laut einer Studie der Unternehmensberatung **Frost & Sullivan** Telematiksysteme. Damit könnten Flottenbetreiber ihre Produktivität steigern und gleichzeitig Kosten einsparen. „Durch die erfolgreiche Implementierung von Telematiksystemen in ihren Fahrzeugen werden Flotten wettbewerbsfähiger“, sagt Leonor Martinez, Consulting Analyst bei Frost & Sullivan.

Ausschlaggebend ist dabei die Tatsache, dass mittlerweile immer mehr Auftraggeber eine durchgängige Abbildung vom Transport ihrer Waren verlangen. Daher sind Telematiksysteme nicht nur sinnvoll, um die eigenen Routen, Fahrer und Fahrten besser zu managen, sondern auch um einen besseren Kundenservice anzubieten. „Gerade in der jetzigen Zeit ist das absolut wichtig“, sagt Michael Minich, Consultant bei Frost & Sullivan. Zwar habe die wirtschaftliche Flaute derzeit eher hemmende Wirkung auf den Kauf von Telematiksystemen, aber der Druck von Kundenseite steige kontinuierlich. Überdies würden sich Te-



Rund 80 Prozent der großen Logistiker, die in ihrer Flotte mehr als 100 Fahrzeuge zählen, nutzen nach Schätzungen von Frost & Sullivan mittlerweile Telematiksysteme.

lematiksysteme nicht nur über den klassischen Weg verkaufen, sondern über Mundpropaganda in Form von Referenzprojekten. Wer sieht, dass sein Wettbewerber mit Telematik sein Geschäft verbessere, werde nicht lange zögern und sich auch ein System zulegen.

Die Zahlen, die Frost & Sullivan seinen Berechnungen in der Studie zugrunde legt, weisen jedenfalls auf einen eindrucksvollen Return-on-Invest hin. Für einen Transporter mit einem Gewicht bis zu 3,5 Tonnen zum Beispiel errechnet die Unternehmensberatung einen monatlichen Aufwand von 37

Euro bei einer Vertragslaufzeit von drei Jahren. In diesen Kosten sind die einmaligen Anschaffungskosten der Hard- und Software in Höhe von 600 Euro sowie monatliche Servicekosten in Höhe von 20 Euro enthalten. Den 37 Euro pro Monat stellt Frost & Sullivan über den gleichen Zeitraum nun Einsparmöglichkeiten von 180 Euro pro Monat und Fahrzeug gegenüber. „Für die Flottenbetreiber ist es wichtig zu wissen, dass sich die Kapitalrendite mit der Zeit immer weiter erhöht“, sagt Minich. „Zuerst ergeben sich direkte Kosteneinsparungen, dann steigt die Kundenzufriedenheit und -loyalität und damit auch der Umsatz.“

Ein weiterer Punkt, den es in Zusammenhang mit Telematiksystemen zu berücksichtigen gilt, ist die Fülle an Daten, die von den Systemen ausgegeben werden kann. Bei kleineren Flotten beispielsweise in Handwerksbetrieben ist es durchaus möglich, dass der Geschäftsführer, der sich um das System kümmert, gleichzeitig noch als Handwerker im Einsatz ist. Dann kann es passieren, dass ein Telematiksystem die Arbeitszeit nicht effektiver gestaltet, sondern dass die vielen Daten die Situation nur noch komplizierter machen. „In einem solchen Fall ist es sinnvoll, die Zahl der Daten zu reduzieren und als Telematikanbieter schon zu Beginn abzuklären, welche Daten überhaupt notwendig sind“, so Minich.

Für die Zukunft prognostiziert Frost & Sullivan Telematiksystemen jedenfalls ein gutes Wachstum. Beeinflusst werde dies nicht zuletzt von einer „neuen Generation Flottenmanager“, wie Minich sagt. Diese seien besonders technikaffin, so dass die Telematik letztlich zu einem Management-Tool werde. (Ks) www.frost.com

Von One-Way bis Round-Trip

GB Consite hat einen Online-Tourenplaner entwickelt, der die optimale Route einer Tour berechnet

Das Oberschleißheimer Unternehmen **GB Consite** hat seine Google Maps-basierten Geomarketingdienste erweitert und einen Online-Tourenplaner auf den Markt gebracht. Das neue Produkt übernimmt Adressen von zum Beispiel Sales-Mitarbeitern, Service-Mitarbeitern und Kunden per Kartenklick, Adresseingabe oder File-Upload, geokodiert diese und berechnet die bestmögliche Route. Sie kann laut GB Consite entweder als One-Way oder als Round-Trip ausgegeben werden – unabhängig von der Reihenfolge, wie die Adressen eingegeben wurden. Für die Route erhält der Fahrer dann Koordinaten, Entfernungen, Fahrzeiten und die Routenanweisungen von Stop zu Stop. Gleichzeitig werden Route und Stops in einer Karte angezeigt, auf der die Haltepunkte auch nachträglich interaktiv verschoben, entfernt oder hinzugefügt werden können.

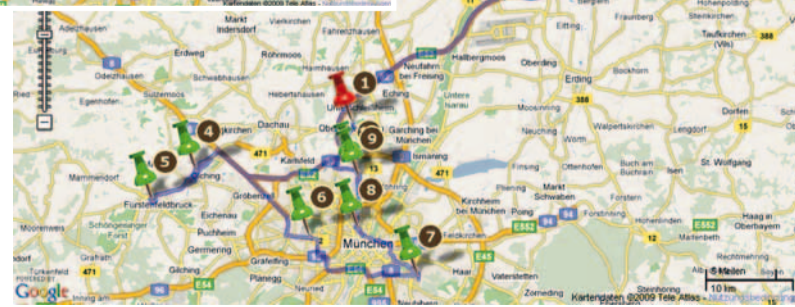
Mit dem neuen Dienst richtet sich GB Consite sowohl an den Business-

to-Consumer- als auch an den Business-to-Business-Markt. „Im B-to-C-Bereich wenden wir uns mit einem Webinterface an alle Handlungsreisenden, die einen schnell einsatzbereiten und kostengünstigen Service

brauchen und nicht bereit sind, in eine spezielle Dispositionslösung zu investieren“, sagt Malte Geschwinder, Geschäftsführer bei GB Consite. Im B-to-B-Bereich sei der Online-Tourenplaner für Unternehmen interessant, die keine komplexe klassische Lösung aus diesem Bereich, sondern einen interoperablen Dienst integrieren wollen. Der Preisvorteil gegenüber bestehenden Lösungen, die eigene

Kartendaten integrieren, liege darin, dass jeder kostenfrei auf Google Maps zugreifen könne. Überdies würden die Kartendaten von Tele Atlas als Basis für Routing, Geokodierung und Visualisierung vier Mal jährlich ohne zusätzliche Kosten aktualisiert werden.

Als weiteres Produkt bietet GB Consite ein kostenloses Fahrtenbuch-Tool an, ein Mashup, das ebenfalls auf Google Maps basiert. Dies soll all jenen helfen, denen noch Streckenangaben im Fahrtenbuch fehlen, oder die sich nicht mehr genau erinnern können, welche Strecken sie gefahren sind. Dazu gibt der Nutzer über eine Maske zunächst seinen Startpunkt ein, anschließend die fehlende Wegstrecke und entscheidet dann, ob es eine einfache Strecke oder eine Hin- und Rückfahrt war. Auf Grundlage der Kilometerangaben berechnet das Tool die möglichen Ziele in der Karte und gibt eine Liste mit den potenziellen Adressen aus. Mittels Liste und Karte soll der Nutzer dann seine fehlenden Einträge im Fahrtenbuch ergänzen können. (Or) www.standortanalyse.biz



Auf der oberen Karte sind alle Haltepunkte eingezeichnet, die untere Karte zeigt die Haltepunkte und die Route nach Berechnung des optimalen Round-Trips.