

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 Mitbewerberskampf 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