

Einsparpotentiale im Fuhrpark clever nutzen



Ralph Ebbinghaus
Geschäftsführer
DigiCore Deutschland GmbH

In wirtschaftlich harten Zeiten muss jeder haushalten. Fuhrpark und Personal sind kostenintensiv, da ließe sich bestimmt sparen. Aber wie? Ausgeklügelte Fuhrparkmanagementsysteme schaffen die nötige Transparenz, um genau das herauszufinden.

Bislang nutzen nur rund zehn Prozent der Firmen mit eigenem Fuhrpark ein System zur Flottensteuerung. Eigentlich unverständlich, unterstützen die elektronischen Systeme den Arbeitsalltag von Unternehmen mit Außendienst doch auf vielfältige Weise. Sie erhöhen die Flexibilität und gestalten Arbeitsabläufe ökonomischer. Vornehme Zurückhaltung oder mangelnde Innovationsbereitschaft im Land der Dichter und Denker? Fest steht: Wer den Mut hat, braucht sich um den Lohn nicht zu sorgen.

Zukunft mit Telematik-Lösung

So verzichtet in der Branche „Geld- und Werttransporte“ bereits heute niemand mehr darauf, über die Kombination aus Satellitenortung und Mobilfunkdatenübertragung jederzeit mit der Zentrale verbunden zu sein. Staatliche Förderungen werden weiteren Branchen die Entscheidung leicht machen, zukünftig die Vorteile eines Fuhrparkmanagementsystems (FMS) im Geschäftsalltag zu nutzen. Die Echtzeit-Darstellung aller Firmenfahrzeuge in einer Karte auf dem Monitor ist eine wichtige Komponente. Sie erleichtert logistische Prozesse, macht Disposition, Einsatzplanung und Notfallmanagement effizienter. Neben der Leistungsfähigkeit des gesamten Teams wird die Kundenzufriedenheit gesteigert, Treibstoffkosten und Fahrzeugverschleiß werden dagegen gesenkt.

Erfahrung am Markt bringt Nutzerfreundlichkeit

In einem System wie C-Track von DigiCore, seit über 25 Jahren Spezialist für GPS-Flottenmanagement, werden die gesammelten Daten über reine Ortung und Beobachtung hinaus in verschiedenen Berichten benutzerfreundlich aufbereitet: Routenverläufe, Fahrtberichte, Standzeiten, Fahrverhalten, Kraftstoffverbrauch, aktueller Kilometerstand und Wartungshinweise werden protokolliert und grafisch angezeigt. Für große Flotten filtert das Modul KPI aus dem C-Track-Baukastensystem die Datenmengen straff. So genügt jederzeit ein Blick auf den Monitor, um das Gesamtverhalten des Fuhrparks hinsichtlich Arbeitsbeginn und -ende, Fahrver-

halten, Verhältnis Arbeitszeit/Fahrzeit etc. einzuschätzen. Erst wenn etwas aus dem Ruder läuft, taucht der Disponent in tiefere Datenebenen ein, um Ursachen zu identifizieren und gegenzusteuern.

Maßgeschneiderte Funktionen

Darüber hinaus lassen sich bei ausgereiften Systemen wie C-Track individuell auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittene Funktionen konfigurieren und vorhandene Soft- bzw. Hardwarekomponenten in das FMS einbinden. Beispiele hierfür sind Dienst-/Privatschalter, die zwischen beiden Fahrtarten unterscheiden; übersichtliches und automatisiertes Auftragsmanagement; textbasierte Kommunikation zwischen Außendienstmitarbeiter und Disponent; Navigation zum Zielort; Fahrer-Identifikation; Geofencing, also das Errichten eines virtuellen Zauns um ein bestimmtes geografisches Gebiet, verbunden mit der Meldung, wenn ein Fahrzeug dieses betritt oder verlässt. Quasi nebenbei fungiert ein Fuhrparkmanagementsystem als Schloss zur Diebstahlsicherung. Meist lässt sich bei derartig überwachten Fahrzeugen mit der Versicherung über ermäßigte Tarife verhandeln.

Keine Zettelwirtschaft mehr

Die Investition in ein FMS amortisiert sich innerhalb von zwei bis drei Jahren. Bei DigiCore können die Systeme auch über diesen Zeitraum geleast werden, danach gehören sie dem Leasingnehmer. Personalkosten spart ein FMS, weil erfahrungsgemäß Überstunden abgebaut werden, Daten papierlos weiterfließen und Arbeitsabläufe effizienter gestaltet werden. Beim Fuhrpark reduzieren sich Treibstoffkosten und Verschleiß, kostenintensive Kilometerüberschreitungen bei Leasingverträgen werden vermieden, Diebstähle vereitelt und alle Fahrzeuge optimal ausgelastet.



Was beim Kauf eines Fuhrparkmanagementsystems (FMS) wichtig ist, damit es sich langfristig auszahlt:

- Die jahrelange Erfahrung am Markt etablierter FMS-Anbieter sorgt für deutlich mehr Sicherheit für die Zukunft. Damit ist gewährleistet, dass ein System auch noch in 5 Jahren nachgerüstet und Support bei auftretenden Problemen geleistet werden kann.
- Prompter und qualifizierter Service ist entscheidend für stabile und zuverlässig funktionierende Systeme. Anbieter, die Verkauf, Beratung und Technik unter einem Dach vereinen, sind hier im Vorteil. Viele Probleme lassen sich bereits per Fernwartung beheben.
- Nicht alles neu kaufen: Manche Anbieter nutzen im Unternehmen vorhandene Soft- und Hardware-Komponenten, zum Beispiel Software zur Einsatzplanung oder ein Navigationssystem. Über eine Schnittstelle können diese in das FMS eingebunden werden. Informationen werden verknüpft dargestellt, Daten fließen papierlos weiter und Abläufe werden optimiert.
- Individuell statt Standardpaket: Hersteller modular aufgebauter FMS finden auf die Anforderungen des Kunden zugeschnittene Lösungen. Der Kunde wählt die ihm wichtigen Funktionen, nutzt ein auf seine Hardware-Architektur abgestimmtes FMS und kann im Idealfall mit dem Produkt wachsen.
- Benutzerfreundlichkeit: Berichte und Anzeigen (Fahrtenbuch, Standzeiten, Leerlaufzeiten, Bremsverhalten, Geschwindigkeiten, Kilometerstand, Kraftstoffverbrauch, Wartungshinweise etc.) sollten intuitiv zu bedienen und übersichtlich aufbereitet sein. Flotten mit fünfzig Fahrzeugen erfordern straffe Datenfilterung und kompakte Darstellung auf mehreren Detailebenen, um jederzeit auf einen Blick das Gesamtverhalten des Fuhrparks beurteilen zu können (zum Beispiel das C-Track-Modul KPI von DigiCore).
- Diebstahlsicherung: Lückenlos funktioniert ein FMS als Sicherheitschloss nur, wenn Akkus in der Black Box beim Abklemmen der Batterie dafür sorgen, dass die Ortsposition weiter verfolgt werden kann. Auf dem Server eingehende Nachrichten über Abklemmen der Batterie oder heftige Fahrzeugbewegungen sollten außerhalb der Geschäftszeiten per SMS an mobile Endgeräte wie Handys weitergeleitet werden können.