

Telematik senkt die Überstunden

Jost Burger
Berlin

Ob Büro oder Bistro, Kiosk oder Wartehalle - im gesamten Ruhrgebiet sorgen Automaten des Bochumer Unternehmens Kaffee Express Rhein-Ruhr für frische Heißgetränke. Wenn eine Maschine streikt, schickt Inhaber Nico Fiedler einen Techniker los.

Bei der Suche nach dem Kollegen mit der kürzesten Anfahrt setzt er seit einigen Monaten auf eine Telematiklösung - sie kennt die aktuellen Standorte aller fünf Servicefahrzeuge. Ein Ortungsgerät sendet die Position der Wagen an einen zentralen Server - die Daten lassen sich per Internet abrufen. „Der Kunde freut sich über den schnellen Service“, sagt Fiedler. „Und wir sparen Kosten.“

Gekauft haben die Kaffee-Experten ihre Lösung beim Düsseldorfer Telematik-Spezialisten Himatic. Auch kleine Unternehmen könnten dank effizienterer Disposition ihrer Fahrzeuge Geld spa-

„Unternehmer haben Angst, ihre Fahrer durch vermeintlich zu große Kontrolle zu demotivieren.“

Ralf aus der Wiesche
Himatic

ren, sagt Geschäftsführer Ralf aus der Wiesche. Zur Zielgruppe zählen beispielsweise Speditionen, ambulante Pflegedienste, Sanitätshäuser und Handwerksbetriebe.

Moderne Telematiklösungen wie das GPS-Ortungssystem „V2-Profi“ von Himatic erfassen nicht nur Positionsdaten, sondern führen auch gleich ein Fahrtenbuch. Aufträge werden direkt an den Außendienst weitergeleitet. Eine Speditionsfirma mit rund 50 Fahrzeugen habe dank optimierter Routenplanung die Zahl der Überstunden der Fahrer von 1000 auf 250 im Monat verringert, sagt Himatic-Chef aus der Wiesche.

Trotz der großen Einsparmöglichkeiten zögern noch viele Betriebe, Telematiksysteme einzusetzen. „Viele Unternehmer haben Angst, ihre Fahrer durch vermeintlich zu große Kontrolle zu demotivieren. Sie fürchten um das Betriebsklima“, sagt aus der Wiesche. Dabei ist das Potenzial groß: Laut einer Studie der Euroleasing im Jahr 2008 setzten nur zwei Prozent der Fuhrunternehmen Telematiklösungen bei Kleintransportern ein.

Generelle Skepsis sieht Ingo Hodea, Sprecher des Deutschen Speditions- und Logistikverbands (DSLVB), nicht. „Die Frage, die sich die Unternehmen allerdings stellen, ist: Was brauche ich eigentlich?“, sagt er. Kleine Firmen fürchteten Investitionen in überdimensionierte Anlagen.

Es ist viel Überzeugungsarbeit nötig - aus der Wiesche greift dabei schon mal zu ungewöhnlichen Methoden. „Manchmal schlage ich einem Kunden vor, das System kostenlos zu installieren“, sagt der Himatic-Chef. „Dafür wollen wir aber zehn Prozent der eingesparten Kosten.“