

KURZ NOTIERT

Die **Neckermann.de GmbH**, einer der größten Versandhändler in Europa, erwirtschaftet bereits rund zwei Drittel des Umsatzes im Internet. Das Unternehmen will sein Online-Geschäft in den nächsten Monaten umfassend modernisieren und die Serviceleistungen für Kunden weiter ausbauen. Mit der technischen Umsetzung der dazu nötigen Middleware-Plattform auf Websphere-Basis wurde **IBM** beauftragt. Neckermann will dadurch sein Geschäftsprozessmanagement verbessern, effizienter werden und noch stärker wachsen. Das Projekt soll innerhalb der nächsten zwölf Monate abgeschlossen sein.

www.ibm.com/de

Der international agierende Schuhhersteller **Erich Rohde** aus Schwalmstadt hat sich für die Software A3 Fashion von **Tia** entschieden. Eingesetzt werden sollen alle Module zur Unterstützung der Planung, Prognose und Absatzdisposition.

www.tia-a3.com

Die **Wasser und Abwasser Boddenland GmbH** hat ihre Prozesse auf elektronisches Dokumentenmanagement umgestellt. Die gesamte Eingangspost für den Kundenservicebereich wird eingescannt und über die Software Directarchiv von **Toolmaker** abgelegt. Neben Datum und Belegart wird jedes Dokument mit einer Kundennummer indiziert, aus der das System automatisch die Adresse ermittelt. So kann der Kundenservice ohne Umwege auf archivierte Dokumente zugreifen. Bei der Einführung wurden auch die vorhandenen Dokumente ins elektronische Archiv übernommen.

www.toolmaker.de

Die **Messe Frankfurt** hat ihre Lösungen für die unternehmensweite Datenintegration auf die **Informatica**-Plattform standardisiert, die nun Kundendaten in unterschiedlichen Datenformaten und aus Datenbanken von zwanzig Niederlassungen in aller Welt konsolidiert. In der Endauswahl schlug Informatica laut Dieter Kümmel, Director IT Application Management der Messe Frankfurt, die in der engeren Wahl verbliebenen Alternativen von **SAP** und **Oracle** aus dem Feld.

www.informatica.com/de

Hansgrohe, Innovationsführer bei Technologie und Design in der Sanitärbranche mit Stammsitz in Schiltach/Schwarzwald, setzt für den internationalen Newsletterversand in seinen 34 Niederlassungen rund um den Globus künftig Evaluations ein. Im Wettbewerb die mit anderen Tools überlegene webbasierte E-Mail-Marketing-Lösung laut Martin Philipp, Vertriebschef beim Hersteller **SC-Networks**, „mit seiner offenen, benutzerfreundlichen, mehrsprachigen und mandantenfähigen Architektur“. Evaluations wird als Software as a Service (SaaS) bereitgestellt.

www.sc-networks.com

Weniger Spam, weniger Netzwerklast: Die **Süwag**, ein regionaler Energieversorger aus Frankfurt/Main, schützt ihre 2.000 E-Mail-Postfächer mit Managed Services der Berliner **Eleven GmbH** gegen Spam und Viren. Als Managed Service funktioniert der Spam-Filter und E-Mail-Kategorisierungsdienst eXpurgate. Er arbeitet wie ein vorgeschalteter E-Mail-Server, der unerwünschte Nachrichten erkennt und abfängt. So gelang es der Süwag, den zuvor sehr hohen firmeninternen E-Mail-Verkehr drastisch zu reduzieren, da das gesamte Spam-Volumen, im Durchschnitt über 97 Prozent aller E-Mails, noch vor den 16 Mail-Servern des Unternehmens abgewehrt werden können.

www.eleven.de



Rendezvous am Rübenfeld

Immer in Bewegung – LKW findet Landmaschine dennoch

VON STEPHANIE GAIDECZKA
Das Navigieren von Fahrzeugen zu beweglichen Zielen gehört zu den Königsdisziplinen der Telematik. Die Logistik Konzepte Software GmbH (LKS) hat im Auftrag des Bundesverbands der Maschinenringe eine Lösung auf Basis von Tom Tom Work und der Software Cotris entwickelt. Der Maschinenring profitiert dabei von einem automatischen Auftragsmanagement mit dynamisch eingebundener Navigation – durch verschiedene Statusberichte, die exakte Fahrzeitenplanung sowie deren lückenlose Überwachung.

Automatisches Einsammeln von Rübenmieten

Ein Beispiel dafür ist die Navigation für die Ernte. Dann kommt es darauf an, Landmaschinen und Transportfahrzeuge aufeinander abzustimmen, um die Wartezeiten bei der Beladung zu minimieren. Hochspezialisierte Landmaschinen wie Ladegeräte für das automatische Einsammeln von „Rübenmieten“ – das ist der Fachbegriff für die nach der Ernte am Ackerrand aufgehäuften Erdfrüchte – kosten 350.000 Euro und mehr. Für einen einzelnen Landwirt ist diese Anschaffung völlig unwirtschaftlich.

Für solche und ähnliche Anwendungen haben sich deshalb in der Agrarwirtschaft die Maschinenringe etabliert, die als Genossenschaften fungieren und die angeschafften Investitionsgüter zentral disponieren. „Ein einziges Ladegerät für Zuckerrüben arbeitet für 400 bis 600 Landwirte, die eine so genannte Ladegruppe bilden“, erklärt Dieter Ott, Projekt- und EDV-Leiter beim Bundesverband der Maschinenringe in Neuburg an der Donau.

Eine Ladegruppe umfasst ein Gebiet mit bis zu 100 Kilometer Durchmesser. „Innerhalb dieser Fläche fährt ein Ladegerät im Zeitraum zwischen Mitte September und Anfang Januar alle Rübenmieten ab“, erklärt Ott. Damit das Ladegerät ohne kostspielige Verzögerungen von einer zur nächsten Rübenmiete fahren kann,

Disponieren mit zwei Unbekannten

muss der Abtransport der Ernte zügig erfolgen. Deshalb müssen die einer Leitmaschine zugeordneten LKW pünktlich am Feld bereitstehen und die Fracht auf direktem Wege in die Zuckerfabrik transportieren.

Jedem Ladegerät sind für diese Aufgabe rund zehn Fahrzeuge zugeordnet. Die Disponenten der Maschinenringe mussten also stets mit zwei dynamischen Faktoren arbei-

ten. „Wir konnten nicht genau voraussehen, an welchem Ort sich das Ladegerät zu einem bestimmten Zeitpunkt befindet“, so Ott. Über eine GPS-Ortung konnte lediglich der momentane Standort der Landmaschinen festgestellt werden. Für diesen Zweck hatte der Verband bereits vor sieben Jahren in eine eigenständige Telematiklösung investiert.

Die Positionen der LKW ließen sich hingegen nur mit einem Anruf beim Fahrer ermitteln. Das führte immer wieder zu Wartezeiten und Verzögerungen. Deshalb hat der Bundesverband der Maschinenringe im vergangenen Jahr damit begonnen, auch die LKW-Flotte mit Telematik-Endgeräten auszurüsten. Nach dem Vergleich mehrerer Lösungen entschied sich der Verband im Juli 2009 für das System Webfleet von Tom Tom Work. Schnell zeigte sich, dass die Standardvariante der Software als Grundlage durch LKS an die besonderen Ansprüche des Maschinenring-Verbandes angepasst werden kann. Zum einen musste die Navigation zu beweglichen Zielen und zum anderen die Anbindung an das vorhandene Telematik- und Ernteflächenverwaltungssystem der Landmaschinen realisiert werden. Die Disponenten sollten auf einen Blick die aktuellen Positionen der Landmaschinen sowie alle zugeordneten LKW am Bildschirm sehen können.

Intelligente Verknüpfung der Daten

„Wir haben uns auf die intelligente Verknüpfung dieser Daten mit bestehenden oder zu schaffenden Systemen spezialisiert“, erklärt LKS-Geschäftsführer Wolfgang Schmid. Die Transportmanagementsoftware Cotris bietet neben dem Schwerpunkt Transportcontrolling die gesamte Funktionspalette einer umfassenden Branchensoftware, von der Auftrags- erfassung über die Dispositionsunterstützung bis zur Abrechnung und den zugehörigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen.

Auf Basis der Software Cotris und einem Toolset für alle Flottengrößen und Budgets entstand die Lösung innerhalb von vier Wochen. Tom Tom Work liefert mit den „Link-Boxen“ sowohl die Fahrzeughardware als auch die Ortungs- und Kommunikationsfähigkeiten, die Cotris als Basis dienen, um die Möglichkeiten der Flottenkommunikation um individuell wählbare Zusatzfunktionen bis hin zu einem umfassenden

Transportmanagementsystem zu erweitern.

Für die Ernte bedeutet das eine deutliche Vereinfachung. Hat ein LKW seine Entladestelle erreicht, wird mit Hilfe von Geofencing automatisch der nächste Ladeauftrag ausgelöst



und über den TomTom-Server an den LKW zurückgemeldet. Von den Ladegeräten erhält Cotris dabei die Zielposition und aktualisiert sie automatisch bis zur Zielerreichung.

In der ersten Saison hat sich das System bereits bewährt. „Geringe Hardware- und Kommunikationskosten, eine hohe Akzeptanz bei den Fahrern durch die bequeme Auftragsübernahme in die Navigation sowie der minimale Schulungsaufwand haben uns in unserer Entscheidung bestärkt“, sagt Ott. Auch die nächsten Schritte stehen schon fest: Nachdem im ersten Jahr 36 LKW angebunden wurden, soll die Lösung dieses Jahr auf 100 bis 200 Fahrzeuge ausgebaut werden.

KURZINTERVIEW

„Ungefähr 100.000 Fahrzeuge über Webfleet angebunden!“

Tom Tom Work, die Leipziger Tochter des niederländischen Herstellers Tom Tom NV, bietet seit etwa dreieinhalb Jahren Flottenmanagementlösungen für Unternehmenskunden. Mittlerweile sind mehr als 100.000 Fahrzeuge über die internetbasierte Lösung Webfleet angebunden, die sich in verschiedene Backendsysteme integrieren lässt. Für das zweite Quartal 2010 wurden zwei weitere Lösungen angekündigt, die zur mobilen Zeit- und Fahrterfassung dienen sollen. Für DV-Dialog sprach Thomas Heinen mit Axel Backof, Area Manager DACH von TomTom Work.



Axel Backof,
Area Manager DACH
von TomTom Work

tuelle Verkehrsmeldungen berücksichtigt.

Wird der Datentransfer über das Telefonnetz abgewickelt?

Backof: Ja. In jedem System befindet sich eine SIM-Karte, die eine bidirektionale Kommunikation zwischen Fahrzeug und Zentrale ermöglicht. Unser Portal ist webbasiert. Nutzer können sich passwortgeschützt per Internet einwählen und ihre Daten abrufen.

Wie berechnet sich das für ein Unternehmen?

Backof: Unser Preis setzt sich aus der Nutzung des Portals und den entstehenden Kommunikationskosten zusammen, wobei es eine Staffelung für Unternehmen gibt, die auf Fahrzeuggrößen ausgelegt ist und verschiedene Rabattstufen vorsieht.

Was kosten die Geräte?

Backof: Der Verkaufspreis der Geräte liegt bei jeweils 79 Euro und die Dongles gibt es im Paket mit zehn Stück für 39 Euro.

Wie hoch ist die Nutzerzahl in der Regel?

Backof: Wir machen das nicht an den Mitarbeitern, sondern an den Fahrzeugblöcken fest. Da bewegen wir uns rein statistisch gesehen in einem Bereich zwischen zehn und zwanzig. Allerdings zählen auch Unternehmen zu unseren Kunden, die mit drei- bis viertausend Einheiten oder auch nur einem einzigen Fahrzeug arbeiten. Das sind auf der einen Seite mobile Pflegedienste und auf der anderen Seite Großkonzerne.

Herr Backof, welche besonderen Geschäftsfunktionalitäten bieten Sie an?

Backof: Es ist möglich, eine Webconnection-Stelle zu mieten, über die man Daten von TomTom Webfleet in andere ERP- oder CRM-Systeme übertragen kann. Dafür gibt es eine offene Schnittstelle, die technisch gut dokumentiert ist.

Für welche Einsatzszenarien eignet sich das?

Backof: Stellen Sie sich einen Servicefall vor, bei dem ein Fahrzeug liegen bleibt. Mit dem vernetzten Flottenmanagementsystem wissen Sie, wo sich das ausgefallene Fahrzeug befindet und wo der nächstliegende Fahrer ist. Letzterer erhält einen Serviceauftrag über das System, das ihn direkt an die richtige Stelle führt und zudem die genaue Ankunftszeit voraussagt, wobei die Lösung eine Routenplanung sowie ak-