

# »Wir wollen ein Stück vom Geschäftskunden-Markt«

## Interview

**Tom Tom hat erstmals eine professionelle Telematiklösung für gewerbliche Kunden auf den Markt gebracht, die über qualifizierte Händler und Distributoren vertrieben wird. »Tom Tom Work« bietet auch Systemhäusern die Möglichkeit, eigene Applikationen zu entwickeln. CRN-Redakteurin Dr. Michaela Wurm sprach mit Thomas Becher, Commercial Director von Tom Tom Work, über die neue strategische Ausrichtung.**

**CRN:** Ist Tom TomWork eine out-of-the-box-Lösung für gewerbliche Kunden, die wie die Consumer-Produkte im Retail verkauft werden kann?

**Becher:** Die Business-Applikation ist auf den aktuellen Standard-PNDs integriert. Sie wird aber erst aktiviert, wenn »Tom Tom Go« zusammen mit der Blackbox eingebaut wird. Obwohl die Lösung einfach zu installieren ist, benötigen wir dafür Fachhandelspartner mit Einbau-Kenntnissen. Händler, die ein Autoradio einbauen können, sind dafür geeignet.

**CRN:** Haben Sie genügend qualifizierte Fachhandelspartner?

**Becher:** Die Lösung wurde von Datafactory entwickelt und in den vergangenen Jahren schon mit einer Blackbox vertrieben. Daher haben wir schon einige Handelspartner. Außerdem arbeiten wir mit Distributoren wie Komsa und NT plus zusammen, die entsprechend qualifizierte Händler bedienen.

**CRN:** Für welche Kunden-Zielgruppe ist »Tom Tom Work« geeignet?

**Becher:** Das ist keine angepasste High-End-Lösung für Großunternehmen, sondern

für mittelständische Unternehmen mit zehn bis hundert Fahrzeugen. Es gibt aber auch große Unternehmen, die unsere Lösung nutzen und sie von einem Systemhaus an ihre ERP-Lösung anpassen lassen. Wir haben unsere Lösung dafür extra mit einer HTML-Schnittstelle ausgestattet, denn wir wollen keine geschlossene Standardlösung vermarkten, sondern auch VARs die Möglichkeiten geben, eigene Applikationen anzubinden. Von diesem Markt wollen wir auch ein gutes Stück haben.

**CRN:** Ist Tom Tom Work der Einstieg in den professionellen Markt?

**Becher:** Der Kauf von Datafactory war für Tom Tom definitiv eine strategische Entscheidung, um in das Segment Geschäftskunden einzusteigen. Da wird noch mehr kommen. Wir wollen unsere Marktführerschaft bei Consumer-Navigationslösungen nutzen, um im professionellen Bereich Fuß zu fassen.

**CRN:** Auch andere Anbieter aus dem Consumer-Bereich, wie Destinator, statten ihre Lösungen mit Features für gewerbliche Kunden



aus. Wird dieser Markt bald genauso umkämpft wie das Consumer-Segment?

**Becher:** Es wird sicher mehr Wettbewerb geben, aber weniger durch Anbieter aus dem Consumer-Bereich. Ich rechne damit, dass mehr Anbieter aus dem professionellen Bereich Standardlösungen anbieten werden. ▬

**i** Tom Tom  
Rembrandtplein 35, 1017 CT Amsterdam  
The Netherlands  
Tel. 031 020850-0800, Fax 031020 850-1099  
www.tomt.com

Systemhaus Finke installiert Flottenmanagement

## Alle Fahrzeuge im Blick

**Mit Hilfe der Telematik-Lösung »Mobile Fleet Manager« kann das Speditionsunternehmen Rupieper seine Lkw-Flotte besser auslasten und Leerfahrten vermeiden. Die vom Systemhaus Finke EDV eingerichtete Lösung senkt die Kosten und ist heute auch für die Fahrer unverzichtbar.**

michaela.wurm@crn.de

Kaum ein Wirtschaftszweig leidet unter so hohem Kosten- und Wettbewerbsdruck wie die Speditionsbranche. Deshalb stieß Daniel Tillmann, Vertrieb Key Account beim Systemhaus Finke EDV, bei dem Bo-

chumer Logistikunternehmen Rupieper GmbH, vor rund einem Jahr auf offene Ohren. Rupieper dirigierte seine Flotte von 25 Lkws noch per Telefon, hatte aber schon länger über eine Telematiklösung nachgedacht. Finke EDV Systeme aus Büren ist auf Kommunikationslösungen im gewerblichen Bereich spezialisiert. Als zertifizierter Vertriebspartner von Mobile Objects installierte Finke die Flottenmanagement-Lösung »Mobile Fleet Manager« des Herstellers und stattete die Lkws mit PDAs plus Software aus. Den Einbau übernahm ausnahmsweise die hauseigene

Werkstatt der Spedition. Sonst arbeitet Finke mit lokalen Einbaubetrieben zusammen. Ein internetfähiger PC war bereits vorhanden. Über ihn läuft jetzt per Mobile Objects-Portal die Flottensteuerung. Da Finke außerdem T-Mobile Business-Partner ist, wurde gleichzeitig eine Telefonkostenoptimierung durchgeführt. »Sämtliche Neuverträge sind über uns gelaufen«, freut sich Tillmann.

Das Speditionsunternehmen konnte mit der Telematikanwendung die Prozessabläufe optimieren und die Kapazitätsauslastung der Touren erhöhen. »Zur Steu-

erung und Überwachung unseres Fuhrparks genügt unserer Disposition heute ein Blick ins internetbasierte Logistikportal. Das spart Zeit und vor allem Geld, da viel weniger Telefonate notwendig sind als in der Vergangenheit«, freut sich Firmenchef Rupieper. »Der Fahrer ist durch die Navigationseinrichtungen immer in der Lage, Fahrt- und Ankunftszeiten genau zu bestimmen, so konnte die Verlässlichkeit und die Liefertreue gesteigert werden.« Der Geschäftsführer hatte zuerst Bedenken, dass die Fahrer zusätzliche Technik in ihren Fahrzeugen ablehnen würden. Inzwischen sei die Lösung für alle Mitarbeiter nahezu unverzichtbar.

Durch das Projekt hat sich laut Tillmann eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Kunden entwickelt. Wartung und Service könnten dadurch schnell und unbürokratisch abgewickelt werden. Das sorgt für eine positive Mundpropaganda bei den Firmen der Region. Beim regelmäßigen Austausch entstanden darüber hinaus Ideen für Folgeaufträge. So werde bei Rupieper derzeit darüber nachgedacht, das Telematiksystem mit einer Schnittstelle zur Warenwirtschaft auszustatten. ▬



Im Unternehmen hat der Disponent die aktuellen Standorte der Fahrzeuge immer im Blick



**i** Finke EDV Systeme  
Fürstenberger Straße 4, D-33142 Büren  
Tel. 02951 9312-20, Fax 02951 9312-22  
www.finke-edv.de