

Wie Unternehmen Ihren Kraftstoffverbrauch in den Griff bekommen:

# Der ganzheitliche Umgang mit RIBAS ist der Schlüssel zum Erfolg

Peter Hecker, Kienzle Automotive GmbH, Spezialist für den Einsatz des RIBAS-Informationssystems im ÖPNV, über messbare Erfolge und Gewinne beim richtigen Einsatz von Informationslösungen.

**Nahverkehrspraxis: Herr Hecker, Sie gelten als Spezialist für den Einsatz von Informationssystemen speziell beim ÖPNV. Dabei arbeiten Sie unter anderem mit dem RIBAS-System von MiX Telematics. Was ist das?**

Hecker: Das RIBAS-Informationssystem unterstützt die Fahrer dabei, den eigenen Fahrstil objektiv nach wirtschaftlichen Kriterien zu beurteilen und zu verbessern. RIBAS ist ein Bestandteil unserer Idee: Wir wollen alle Parteien eines Unternehmens in ein Projekt integrieren und Transparenz erzeugen. Nur so – in gemeinschaftlicher Arbeit – kann ein gesamtunternehmerischer Mehrwert erzielt werden. Vom Fahrer bis zum Betriebsleiter, vom Fahrtraining bis zum Betriebsrat, alle sollten vom Erfolg eines solchen Projektes überzeugt sein.



Kleine Hardware, große Wirkung: Das RIBAS®-Display im Einsatz.

**Nahverkehrspraxis: Wie sieht Ihre Planung in einem RIBAS-Projekt aus?**

Hecker: Der ganzheitliche Umgang mit dem RIBAS®-System ist der Schlüssel zum Erfolg. Daß heißt: Projektplanung, Potenzialermittlung, Fahrerbriefing und -betreuung, technische Umsetzung und ständige Projektbegleitung auch in der

Phase der Erfolgskontrolle garantieren eine Gesamterfassung der Bedürfnisse und des Potenzials des Unternehmens. Also alles aus einer Hand.

Nach einer ausführlichen Projektplanung folgt die Potenzial-

ermittlung im Unternehmen, in der das reale Einsparpotenzial konkret analysiert und gemessen wird. Hierzu rüsten wir eine kleine Anzahl des Fuhrparks mit der RIBAS®-Hardware aus, jedoch ohne das RIBAS®-Display (Bild 1), das dem Fahrer Rückmeldung zu seiner Fahrweise gibt. So erfassen wir vorab den wirtschaftlichen Ist-Zustand des Unternehmens (Blindphase, siehe Grafik 1). Erfahrungsgemäß finden sich dann ganz schnell freiwillige Fahrer, die an diesem Projekt teilnehmen möchten. Sie werden von uns ausführlich geschult und mit dem Umgang mit dem System und der angestrebten Fahrweise vertraut gemacht. Im Anschluss an die Schulung werden dann die RIBAS®-Displays (siehe Grafik) im Sichtbereich der Fahrer montiert. Das RIBAS® System analysiert im Hintergrund die Fahrweise und in-

den Erfolg.



formiert über optische und akustische Signale sobald das Fahrzeug in einem unwirtschaftlichen Bereich bewegt wird.

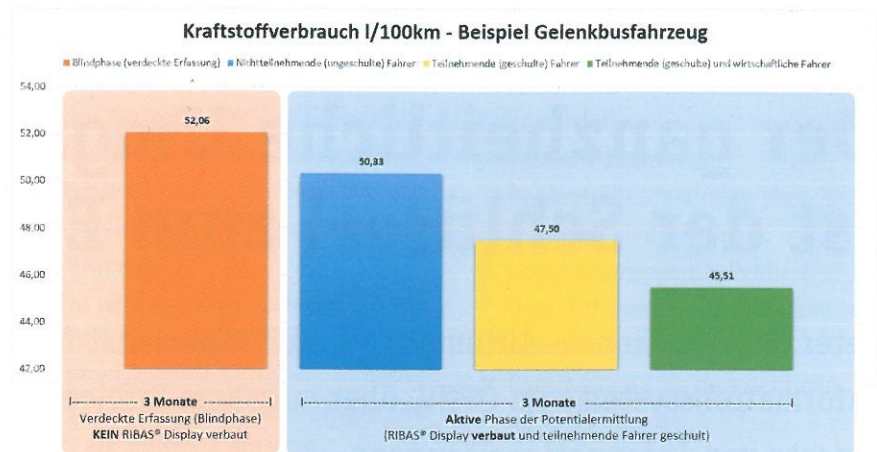
### Nahverkehrspraxis: Wie machen Sie die Erfolgskontrolle in solch einem Projekt?

Hecker: Ganz einfach. Fahrleistungen werden am Ende einer Woche in einem Bericht zusammengefasst. Jeder Fahrer kann so sehen, wo seine jeweiligen Stärken liegen und wo weitere Verbesserungen möglich sind. Nach einer definierten Testphase bieten wir unseren Kunden als wertvollen Service einen detaillierten Abschlussbericht am Ende der individuellen Potenzialermittlung. So sind sie in der Lage aufgrund von konkreten Zahlen und Fakten gezielter Entscheidungen für Optimierungsmaßnahmen zu treffen.

Ganz wichtig ist es uns, alle Mitarbeiter des Unternehmens auf unserem Weg mitzunehmen und in die Möglichkeiten des RIBAS®-Systems einzuweisen. Hat man erst einmal verstanden welches enormes Potenzial dahinter steht, fällt die Entscheidung für die Nutzung dieses Informationssystems meist ganz leicht. Und tatsächlich hat uns die Erfahrung gezeigt, dass eine typische Amortisation für das Unternehmen nach der Investition unter einem Jahr liegt.

### Nahverkehrspraxis: Gibt es Besonderheiten die bei der Einführung eines solchen Informationssystems berücksichtigt werden müssen?

Hecker: Unbedingt. Transparenz über alle Ebenen des Unternehmens während des Projektes ist für den Erfolg maßgeblich. Deswegen sitzen von Projektbeginn an alle betroffenen Abteilungen an einem Tisch, um über die Ziele und die Umsetzung des Projektes zu sprechen. Der Betriebsleiter, Fahrdienstleiter sowie Technik, Fahrschule und auch Betriebsratsmitglieder sollten sich ein genaues Bild über die einzelnen Abläufe machen. So können mögliche Bedenken ganz schnell ausgeschlossen werden: Es geht nicht darum, Fahrer zu kontrollieren oder Fahrerdaten missbräuchlich zu



Durchschnittlicher Verbrauch eines Beispiel-Fahrzeugs nach dem Einbau des RIBAS® Systems.

nutzen. Wir möchten dem Fahrer ganz praktische Unterstützung anbieten. Wir möchten Berufsfahrern eine Hilfestellung geben und dabei Transparenz und Effizienz in Einklang bringen.

Am Ende gewinnen alle: Die Stressbelastung des einzelnen Fahrers während der Fahrt nimmt deutlich ab und sorgt somit für eine Verbesserung der Lebensqualität. Unfälle können reduziert werden und der Komfort der Fahrgäste durch eine ruhige und gleichmäßige Fahrweise steigt enorm.

Der besondere Faktor an einem solchen Projekt ist also der: Um unsere ehrgeizigen Ziele erreichen zu können, müssen wir mit allen Unternehmensmitgliedern daran arbeiten. Diese sensible Integration eines neuen Systems mit Rücksicht auf jedwede Bedürfnisse ist unsere Stärke. Da kommen Kienzle ebenso wie MiX Telematics Jahrzehnte an Erfahrung mit ganz unterschiedlichen Anforderungen zugute.

### Nahverkehrspraxis: Können Sie nochmal zusammenfassen, welchen Nutzen und Mehrwert es einem Unternehmen bringt, RIBAS als Informationssystem einzuführen?

Hecker: Aus vorausschauender Fahrweise resultiert ein geringerer Kraftstoffverbrauch. Das können wir messen und belegen. Dies wiederum bedeutet auch einen geringeren CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Vorausschauende Fahrweise bedeutet aber

auch für den Fahrer entspannter durch den Verkehr zu kommen. Anhand der Informationen aus dem RIBAS®-System wird der Fahrer früher oder später die Zusammenhänge im Verkehrsfluss erkennen und deutlich relaxter durch seinen Alltag kommen. Er genießt ein Stück weit mehr Lebensqualität. Und seine Fahrgäste werden es Ihm ebenfalls danken. Weniger Fahrgaststürze und sinkende Unfallzahlen von über 18 % sind die Folge; die wir im Übrigen in größeren Unternehmen, wie zum Beispiel der Go Ahead in London mit über 3 400 Bussen, nachweisen konnten. Allgemein ist der psychologische Aspekt nicht zu unterschätzen. Oft entsteht unter den Fahrern ein Wettbewerb in sehr positivem Sinn. Sie wetteifern dann sozusagen um die besten Leistungen und tauschen wertvolle Tipps aus. Es entsteht eine positive Kommunikation, die zu einer nachhaltigen Senkung von Kraftstoff und Verschleiß bei der Fahrzeugflotte führt und somit die Schonung von Unternehmensressourcen bedeutet. In Zusammenarbeit mit Unternehmen aus dem ÖPNV haben MiX Telematics und Kienzle Automotive bereits viele erfolgreiche Projekte umgesetzt und wir begleiten diese noch heute. Noch einmal: Primär steht immer der Kraftstoffverbrauch im Vordergrund. Er ist messbar und kalkulierbar. Das System bietet aber noch viele weitere Vorteile!

## Über Kienzle Automotive

Kienzle Automotive GmbH beschäftigt sich mit Vertrieb und Service von Geräten und Systemen im Automotive-Umfeld. Das Produktprogramm reicht von den seit Jahrzehnten bekannten Kienzle-Fahrtschreibern bis zu komplexen Telematiksystemen zur Steuerung und Optimierung von Fahrzeugflotten und wird ergänzt durch technologische



verwandte Systemlösungen in den Marktsegmenten Marine, BDE, Park- und Tanktechnik.

An 8 eigenen Standorten betreuen wir im Tachographengeschäft ca. 950 vertraglich gebundene Partner mit Nutzfahrzeugwerkstätten sowie weit mehr

als 10.000 gewerbliche Kunden aus diversen Branchen. Mit anderen Gesellschaften unserer Kienzle Gruppe bilden wir national ein Netzwerk, das ebenso geeignet ist, überregionale Systemprojekte im Bereich Flottentelematik zu realisieren und auch Vertriebs- und Serviceaufgaben führender Hersteller im Automotive-Bereich zu übernehmen

## Über MiX Telematics

MiX Telematics ist ein weltweit führender Anbieter für Managementlösungen für Fahrzeugflotten und mobile Güter, die in Form von SaaS (Software as a Service) Kunden in 112 Ländern zur Verfügung stehen. Die Produkte und Dienstleistungen des Unterneh-



**TELEMATICS**  
MOBILE INFORMATION EXCHANGE

mens bieten Lösungen zur Sicherheit, Effizienz und Gefahrenvermeidung für kommerzielle genutzte Flotten als auch Endverbraucher. MiX Telematics wurde 1996 gegründet und hat Niederlassungen in Südafrika, Großbritannien, den USA, Uganda, Brasilien, Australien und

den Vereinigten Arabischen Emiraten und verfügt zudem über ein Netzwerk von mehr als 130 Vertriebspartnern weltweit. MiX Telematics ist offiziell an der Börse Johannesburg (Südafrika) notiert (JSE: MIX) ebenso wie an der New York Stock Exchange (NYSE: MIXT).

## Welches Informationssystem passt zu meinem Unternehmen?

Wie Sie die richtige Entscheidung für das für Ihre Fahrzeugflotte ideale Informationssystem treffen

Die Entscheidung für die Einführung einer Flotten-Management Lösung hat weitreichende Konsequenzen. Zum einen sollte das System über einen langen Zeitraum einsatzfähig bleiben und aussagekräftige, handlungsleitende Informationen liefern. Zum anderen soll das eingesetzte Kapital

schnell amortisiert werden. Schnelle Amortisation und langfristige Investitionssicherheit lassen sich durch die richtige Wahl der Lösung und des Lösungspartners umsetzen. Welche Überlegungen hier eine Rolle spielen, haben wir für Sie im Folgenden zusammengestellt:

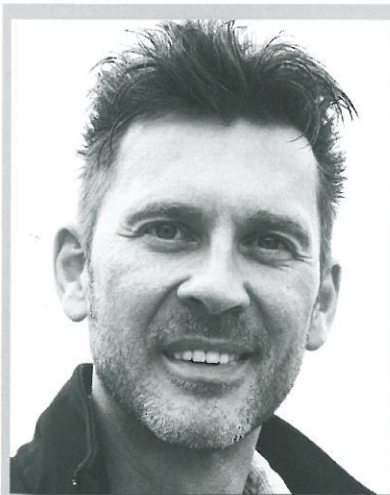
### Was leistet ein Flotten-Management Informationssystem?

Wir verstehen unter einer Flotten-Management Lösung technische Systeme, Dienste und Dienstleistungen zur Informationserfassung aus Fahrzeugen, Maschinen und anderen mobilen Einheiten mit dem Ziel, diese Investitionsgüter zielgerichteter und effizienter einzusetzen. Schwerpunkte sind dabei

- Senkung der Betriebskosten
- Erhöhung der Sicherheit
- Unterstützung bei der Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen und Betriebsvereinbarungen und
- die Reduzierung negativer Einflüsse auf unsere Umwelt.

### Der Weg zu Ihrer Flotten-Management Lösung

**Der erste Schritt – Das technische Konzept**  
Am Anfang sollte immer die Frage nach den Zielen stehen.



Seit 14 Jahren ist Peter Hecker bei Kienzle Automotive und gilt seit 2004 als ausgewiesener Spezialist im Bereich Telematiklösungen. Hier hat er sich mit seinem Team auf die Betreuung speziell des Öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) konzentriert. Seine langjährige Expertise im Bereich Flottenmanagementlösungen, Data Management und bedarfsorientierte Datenzuteilung machen ihn zu einem anerkannten Fachmann in seinem Arbeitsbereich. Peter Hecker ist von Beginn an mit den Systemen und Lösungen von MiX Telematics vertraut und blickt hier auf langjährige Erfahrungen im Projektgeschäft bei großen Unternehmen zurück.

Welche Probleme möchten/müssen wir gemeinsam mit Ihnen für Ihr Unternehmen lösen? Welches Optimierungspotenzial besteht in Ihrem Unternehmen? Je konkreter und präziser diese Ziele sind, desto einfacher ist die Auswahl einer optimalen Lösung.

Ziele können zum Beispiel sein:

Die Kraftstoffkosten sollen um beispielsweise 5% bis 10% gesenkt werden. Die Struktur der Fahrzeugflotte und Fahrweise der Fahrer sollen einbezogen werden. Nebenziele sind Verringerung von Verschleiß, Erhöhung der Sicherheit und Nachhalten der konkreten Umsetzung unserer Unternehmensrichtlinien für einen nachhaltigen Umweltschutz.

Wir möchten den Prozess der Archivierung der Daten des Digitalen Tachographen automatisieren, um die eingesparte Zeit für wertschöpfende Aktivitäten einsetzen zu können, und um die Kosten zu reduzieren.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Beschränkung auf wenige oder korrelierende Ziele die Amortisationsdauer deutlich reduziert. Ein Flotten-Management System ist ein effizientes Werkzeug zur Optimierung. Dieses Werkzeug muss aber richtig eingesetzt werden, um Nutzen zu bringen.

Spätestens jetzt sollten Sie **mögliche Anbieter von Systemlösungen testen**. Ein erfahrener Lösungsanbieter ist in der Lage, gemeinsam mit Ihnen sinnvolle Lösungsansätze zu erarbeiten.

Im nächsten Schritt sollte gemeinsam analysiert werden, **wer in Ihrem Unternehmen welche Informationen wann und in welcher Form benötigt**, um Entscheidungen treffen und zielführende Maßnahmen umsetzen zu können. Die Anforderungen des Fahrers, der Fahrdienstplanung, des Fuhrparkleiters, des Werkstattmeisters oder des Managements können hier sehr unterschiedlich sein.

**Aus diesem Informationsbedarf kann nun eine technische Lösung abgeleitet werden.** Welche Rohdaten werden aus den Fahrzeugen wie erfasst

und wann in der Zentrale bereitgestellt. Es wird definiert, zu welchen Informationen diese Daten verdichtet werden: welche Berichte oder Realtime-Ansichten werden am Ende bereitgestellt.

Damit steht das technische Konzept.

### **Der zweite Schritt – Das Konzept für die Prozesse**

**Ein weiterer entscheidender Punkt sind die Prozesse**, die notwendig sind, um Ihre Lösung auszurollen, in Betrieb zu nehmen und über einen langen Zeitraum am Leben zu erhalten.

Der **Ausrollprozess** regelt: Wer beschafft oder stellt welche Informationen für die Systemumgebung bereit und wie die Koordination der Installation in die Fahrzeuge und gegebenenfalls in der Zentrale gestaltet wird. Außerdem wird ein Schulungsplan für Mitarbeiter erstellt.

Nach dem Ausrollen folgt die **Systemstabilisierung**, d.h. die Anpassung der Lösung an Ihre Anforderungen und Rahmenbedingungen. Denn erst im konkreten Einsatz kann eine solche Lösung „geschliffen“ werden. Möglich sind Schwellwerte für kritische Ereignisse, zusätzliche oder unnötige Berichte oder noch unstimmige Abläufe. Und auch die zunehmende Erfahrung Ihrer Mitarbeiter wird helfen, die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen.

Nun muss noch die **Betreuung** nach der Systemübergabe geklärt werden. Sollen „Key-User“ im Unternehmen ausgebildet werden? Steht beim Lösungsanbieter eine sinnvolle Supportstruktur bereit? Wer darf/soll den Systemanbieter kontaktieren? Wie werden Tickets nachverfolgt?

All diese Fragen zu den Abläufen sollten ebenfalls definiert werden. Denken Sie daran, dass sich das System nur rechnet, wenn es funktioniert und effektiv genutzt wird.

**Ein System verkaufen kann jeder Anbieter, ein System effizient ausrollen schon deutlich weniger.** Ein System über einen langen Zeitraum zum Nutzen Ihres Unternehmens zuverlässig zu betreiben – da trennt sich die Spreu vom Weizen.

Die Auswahl eines Partners für die Einführung einer Flotten-Management

Lösung ist also eine langfristige Entscheidung, in der sowohl die Technik als auch der Partner selbst eine wesentliche Rolle spielen.

### **Fassen wir zusammen:**

1. Konkrete Beschreibung Ihrer Ziele – wenige sind hier mehr.
2. Lösungskonzept zur Realisierung ihres Informationsbedarfs und aller relevanter Prozesse.
3. Entscheidung für den richtigen Lösungs-Partner.
4. Ausrollen der Projektes – technisch und organisatorisch.
5. Stabilisierung – Feinschliff im harten Tagesgeschäft.
6. Laufende Betreuung über den gesamten Zeitraum der Systemlaufzeit.

### **Hinweise und Tipps:**

Werfen Sie einen Blick auf die installierte Basis der von Ihnen ins Auge gefassten Systemplattformen. Etliche 100.000 Einheiten deuten darauf hin, dass es sich um eine im Markt erfolgreich eingesetzte Plattform handelt.

Bei der Wahl eines langjährigen Partners spielen dessen Unternehmensstruktur, Finanzkraft aber auch Vertrauen eine große Rolle.

Der richtige Lösungspartner sollte Sie bei der Einführung und im laufenden Betrieb jederzeit unterstützen können.

Eine Lösung ergibt sich erst aus dem Zusammenspiel der Mitarbeiter Ihres Unternehmens, der technischen Plattform und den Mitarbeitern Ihres Lösungspartners. Dies stellt sicher, dass Sie Ihre quantitativen oder qualitativen Ziele erreichen können.

Haben Sie Fragen dazu? Dann kontaktieren Sie uns gern!

Peter Hecker

Kienzle Automotive GmbH

Key Account Manager (ÖPNV)

Systemberater Informationssysteme

[hecker@kienzle-mobile.de](mailto:hecker@kienzle-mobile.de)

Sabine Heymann

PR Deutschland/Österreich

MiX Telematics

Mobile 0172 3121 402