

Case Study: M2M

Schneller zum Auftrag,
schneller Hilfe leisten



Einfach.
Funktional.
Übersichtlich.

Die M2M-Lösung
von Telefonica
für LSK – M Track

Das Unternehmen

Die drei Gründer der LSK – Linden, Sieverding, Klein GbR arbeiten seit 2004 zusammen und bieten bereits dieser Zeit Telematiklösungen an. Neben der Erfassung von Fahrzeugdaten zählt deren Weiterverarbeitung zu den besonderen Stärken des Angebots. Informationen können in Echtzeit an kundenspezifische Anwendungen weitergegeben werden, sodass im Unternehmen schnelle Reaktionen möglich sind – ganz gleich, ob es dabei

um das Erfüllen von Kundenaufträgen, das Eingreifen bei Diebstahl oder die Überwachung von Lenkzeiten geht. In Verbindung mit einer rund um die Uhr besetzten Servicezentrale bietet LSK umfassende Dienste rundum die Telematik an.

Speditionen und Krankentransporte verlassen sich ebenso auf die Lösungskompetenz von LSK wie Abschlepp- und Sicherheitsunternehmen sowie Baufirmen, Montage- und Kundendienste.

Das Anforderungsprofil

Telematiklösungen müssen überall funktionieren und brauchen deshalb bestmögliche Mobilfunkanbindung. Dafür braucht LSK einen Partner, der die nötige

Flexibilität mitbringt, ein dynamisches Zehn-Mann-Unternehmen zu unterstützen.

Das Leistungsprofil von Telefonica

- ausgewiesene M2M-Kompetenz auch in Telematik und Logistik
- Global SIM für M2M-Einsatz mit betreiberunabhängiger Konnektivität
- übersichtliche Plattform für die einfache SIM-Karten-Administration
- funktionale Offenheit der M2M-SIM-Karten jenseits reiner Datenübertragung

Die Lösung von Telefónica

Ulrich Linden und seine Partner gehören zu den Pionieren der Telematikanwendungen. „Als wir 2004 mit unserer Zusammenarbeit anfangen, begann das Thema Tracking gerade erst an Bedeutung zu gewinnen“, erinnert sich der Kaufmann. „Immer mehr Unternehmen wollten wissen, wo sich ihre Fahrzeuge befinden. Anbieter von entsprechenden Lösungen gab es noch nicht viele auf dem Markt.“ Seine Partner Andreas Klein und Rainer Sieverding entwickelten damals eine passende Software, die er an den Kunden bringen wollte.



„Die Telefónica-Plattform zur Administration unserer SIM-Karten erleichtert uns die Arbeit sehr. Wir haben darüber die Mobilfunkverbindung unserer Systeme gut im Griff. Und dass die M2M-SIM von Telefónica auch mit Kurznachrichten à la SMS funktionieren, macht Information und Kontrolle unserer Telematikanwendung noch einmal einfacher.“

Ulrich Linden, Partner der LSK – Linden, Sieverding, Klein GbR

Seither ist sehr viel Erfahrung und Know-how in die Lösung von LSK geflossen. Und das Leistungsspektrum geht längst weit über das klassische Tracking hinaus: M.Track ermöglicht nicht nur die Ortung von Fahrzeugen per GPS und die Flottenverfolgung, sondern vielmehr auch die Integration aller relevanten Fahrzeugdaten in die Unternehmenssoftware der Kunden.

„Mit der Flexibilität unserer Lösung können wir unsere Kunden überzeugen – und auch zurückgewinnen. Ein großes Baustoffunternehmen wollte einmal seine Lösung fürs Flottenmanagement wechseln. Zwei Jahre lang haben die Experten von einem großen Softwareunternehmen versucht, eine praktikable Lösung zu integrieren, bis der Kunde schließlich wieder zu uns zurückkam“, erzählt Linden nicht ohne Stolz.

Car-PC als sinnvolle Ergänzung

Der funktionale Kern von M.Track besteht aus der MBox, einem GPS-Modul mit Mobilfunkanbindung. Die MBox wird im Fahrzeug ganz einfach montiert. Ein Anschluss an die Schnittstelle für die Fahrzeugelektronik ist nicht erforderlich. Sinnvolle Erweiterung ist der Car-PC, ein kleiner Computer mit Touch-Display, auf dem nicht nur Fahrzeug-, sondern auch Auftragsdaten angezeigt und bestätigt werden können. Gerade diese Möglichkeit begeistert Gustav Greindl, Betriebsleiter des Krankentransportunternehmens Ambulanz Köln: „Der Einsatz unserer Car-PCs hat sich zu 200 Prozent gelohnt. Ich kann mir nicht mehr vorstellen, ohne das System zu arbeiten.“ Früher gab es bei der Auftragsweitergabe per

Funk häufig Fehler, weil Name oder Adresse eines Patienten nicht richtig verstanden wurden. „Der Fahrer musste oft nachfragen und verlor wertvolle Minuten“, erklärt Greindl. „Heute sieht der Fahrer sofort Namen und Adresse und wird von dem Gerät sowohl auf dem kürzesten Weg zum Einsatzort als auch zur entsprechenden Klinik navigiert.“ Davon profitiert nicht nur sein Unternehmen, weil es bei Einsätzen Zeit und Umwege spart. Es profitiert vor allem auch der Patient, der schneller bei der ärztlichen Behandlung ankommt.

Aber auch unmittelbar interne Abläufe vereinfacht und verkürzt M.Track. Beispielsweise beim Speditionsunternehmen Gebr. Bermes aus Willich: Hier werden die Daten des elektronischen Tachographen über M.Track heruntergeladen, um die Lenkzeiten der Fahrer zu dokumentieren. „Durch die M.Track-Kopplung haben wir nun per Knopfdruck jede Woche eine komplette Auswertung, die uns früher täglich gut zwei Stunden gekostet hat“, resümiert Bernadette Giesing, Prokuristin der Gebr. Bermes Spedition GmbH.

Bei der Überprüfung, mit welchem Mobilfunkunternehmen LSK am besten zusammenarbeitet, fiel die Wahl auf Telefónica. „Die Netzabdeckung ist gut, die Betreuung durch den zuständigen Account-Manager erstklassig und der Service so flexibel, wie wir ihn brauchen“, lobt Linden. Zu den Vorteilen der Zusammenarbeit mit Telefónica zählt zum einen die gute und einfache Administration der SIM-Karten, die in den MBoxen zum Einsatz kommen.

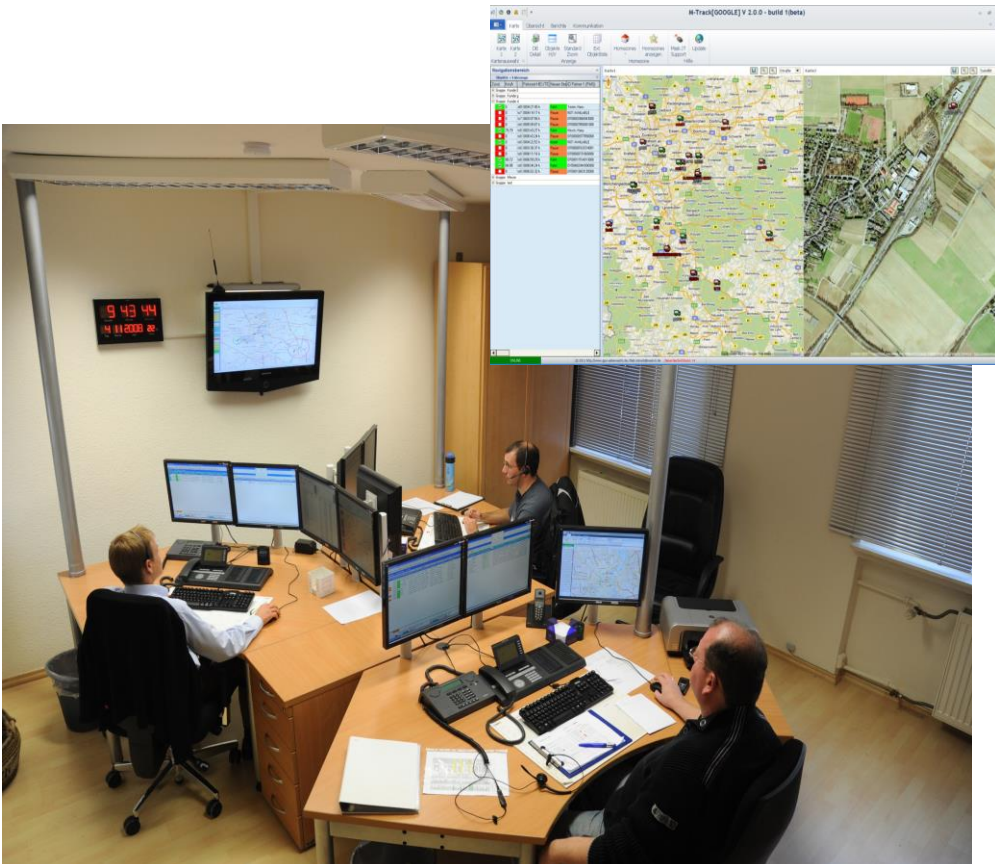
„Wir haben immer genug SIM-Karten bei uns im Unternehmen, die wir über das Portal von Telefónica freischalten können. Wenn ein Kunde eine neue MBox benötigt, können wir die sehr unkompliziert aktivieren und unmittelbar produktiv schalten“, sagt Linden. Zum anderen bringen die SIM-Karten von Telefónica einen wichtigen Vorteil. „Die Global SIM, die bei uns zum Einsatz kommt, kann auch SMS verarbeiten. Das vereinfacht die Kommunikation zwischen Fahrzeug und Kunde sehr – denn ganz gleich, mit welchem Handy man unterwegs ist, man kann automatisch sofort benach

richtigt werden, wenn mit einem Fahrzeug etwas nicht in Ordnung ist.“

Diese Möglichkeit wissen gerade Kunden von LSK zu schätzen, die immer wieder mit Diebstählen zu kämpfen haben. „Baustellenfahrzeuge wie große Betonmischer sind nicht nur teuer, sie sind als Spezialfahrzeuge auch nicht einfach und schnell zu ersetzen“, erklärt Linden. M.Track bietet in Verbindung mit der Global SIM von Telefonica die Möglichkeit, eine SMS an eine Kontaktperson zu senden, sobald es zu unerwarteten Bewegungen des Fahrzeugs kommt. „Als echter Full-Service-

Anbieter können wir auch in solchen Fällen eingreifen und direkt alles Erforderliche veranlassen: Wir arbeiten mit der Custos GmbH zusammen, einem Dienstleister mit einer Sicherheitszentrale, die rund um die Uhr sieben Tage die Woche besetzt ist. Die Mitarbeiter dort runden unser Angebot in Richtung Sicherheit ab.“

Damit sorgt M.Track nicht nur für den effizienten Einsatz und wirtschaftliches Management von Fahrzeugen und Erledigen von Aufträgen, sondern auch für Diebstahlschutz und Sicherheit. Dank Global SIM von Telefonica auch so einfach wie eine SMS.



M.Target ist die Basis für ein ganzes Paket an Telematik-Dienstleistungen – bis hin zu Kontrolle und Benachrichtigung über eine rund um die Uhr besetzte Callcenter.

Kundennutzen

Die M2M-SIM-Karte von Telefonica bringt der Telematikanwendung von LKS die erforderliche Konnektivität und Flexibilität.

- einfache Integration in die Telematiklösung M.Track
- gute Konnektivität
- neben Datenkommunikation auch Informationen per SMS möglich für die unmittelbare Benachrichtigung

Wir beraten Sie gerne:

 Telefónica M2M-Team T 0800 MACHINE (Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr) T 0800 622 44 63 (Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr) telefonica@bs-m2m.de www.m2m.telefonica.de	 LSK – Linden, Sieverding, Klein GbR Auf dem Knickert 3 53332 Bornheim T 02227 92092-0 F 02227 92092-29 info@gps-ueberwacht.de www.gps-ueberwacht.de
---	---

Mehr Referenzen unter:

o2business.de/referenzen

Telefónica Deutschland

Telefónica Deutschland bietet Mobil- und Festnetzdienste für Privat- und Geschäftskunden. Mit insgesamt 48,4 Millionen* Kundenanschlüssen gehört das Unternehmen zu den drei führenden integrierten Telekommunikationsanbietern bundesweit. Allein in der Mobilfunksparte betreut Telefónica Deutschland mehr als 43,1 Millionen* Anschlüsse – und ist damit in Deutschland Marktführer. Im Geschäftsjahr 2014 erwirtschaftete Telefónica Deutschland einen kombinierten Umsatz von 7,79 Milliarden Euro**, im Geschäftsjahr 2015 7,89 Milliarden Euro.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist seit 2012 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und seit 2013 im TecDAX gelistet. Unter ihrem Dach agiert die hundertprozentige, operativ tätige Tochtergesellschaft Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit ihrer hundertprozentigen Tochter E-Plus Mobilfunk GmbH. Das Unternehmen ist Teil des spanischen Telekommunikationskonzerns Telefónica S. A. mit Sitz in Madrid – einem der weltweit größten Telekommunikationsanbieter.

Zu den bekannten Kernmarken des Unternehmens zählen O₂ und BASE. Im Rahmen seiner Mehrmarkenstrategie unterhält Telefónica Deutschland zudem zahlreiche Zweitmarken, darunter FONIC, netzclub, blau.de, simyo sowie Partnerschaften u.a. mit Ay Yildiz, Tchibo Mobil, Ortel Mobile und erreicht so zusätzliche Kundengruppen.

Durch seine erfolgreiche Mehrmarkenstrategie ist das Unternehmen ein führender Anbieter von Smartphone-Tarifen und -Produkten. Dabei setzt Telefónica Deutschland durch innovative und kundenfreundliche Produkte Maßstäbe im deutschen Telekommunikationsmarkt.

Telefónica Deutschland will den Menschen die technologischen Möglichkeiten zugänglich machen und den gesellschaftlichen Fortschritt durch digitale Produkte und Dienste vorantreiben.

* Stand: 31. Dezemberr 2015. Kombinierte Gesamtzahl für Telefónica in Deutschland

** Kombiniertes Gesamtumsatz vom 31. Dezember 2014

Mehr über Telefónica Deutschland finden Sie unter: www.telefonica.de/unternehmen