



MEHR LEISTUNG WENIGER KRAFTSTOFFVERBRAUCH

1. Interview – Raiffeisen Leasing
2. Kontraktlogistik – hohe Zuwachsraten und Renditen für Logistikdienstleister
3. Volvo – Volvo Trucks Accident Research Team feiert sein 40-jähriges Bestehen
4. Klimaanlage – Auf regelmäßige Wartung achten
5. Goodyear – FleetOnlineSolutions steigert Effizienz von Flotten und gewinnt mehr Kunden
6. TimoCom – liefert zwei Überraschungspakete für die transport logistic!
7. Zentral- und Osteuropa – Unternehmen bleiben optimistisch
8. Österreich – Asfinag weniger Mauteinnahmen
9. EU – Verkehrsministerrat uneinheitlich zu den externen Kosten bei Maut.
10. ÖAMTC – begrüßt Pröll-Initiative für generelles Lkw-Überholverbot auf der A4
11. Wanko – komplettiert die Flottensteuerung
12. Reifenangebot der Woche
13. Böse Buben

1. Interview – Raiffeisen Leasing

Im Gespräch mit Herrn Mag. Josef Fleischhacker, Key Account Manager Absatzkooperationen, erfuhren wir Interessantes über den "Kunden als Partner", das hervorragende Bündelprodukt "Truck all inclusive", Ökologisierung und vieles mehr. Auch wurde positive in die Wirtschafts-Zukunft geblickt

Truck.at: Wie ist die Raiffeisen-Leasing strukturiert?



Herr Fleischhacker: Die Raiffeisen-Leasing ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der Raiffeisen-Bankengruppe und mittlerweile seit 39 Jahren erfolgreich im In- und Ausland tätig. Die Produktpalette, die privaten, gewerblichen und kommunalen Kunden angeboten wird, umfasst sämtliche Formen des Kfz-, Mobilen- und Immobilien-Leasings, Dienstleistungen wie Bau- und Fuhrparkmanagement sowie Bauträgersgeschäfte, Betreibermodelle, Contracting und Ökoenergieprojekte. 2008 wurde das Neugeschäftsvolumen in Österreich um 7 Prozent auf knapp EUR 1,1 Mrd. gesteigert, europaweit wurden insgesamt EUR 4,4 Mrd. erwirtschaftet. Mit diesem Ergebnis zählt das Unternehmen zu den erfolgreichsten heimischen Leasinggesellschaften auf den europäischen Märkten. Das laufende Geschäftsjahr 2009 wird jedoch – aufgrund der aktuellen Wirtschaftskrise - ein sehr herausforderndes Jahr werden.

Truck.at: Sie haben meine nächste Frage soeben angeschnitten. Wie geht Raiffeisen-Leasing mit der derzeitigen Wirtschaftslage um?

Herr Fleischhacker: Die Spielregeln haben sich eindeutig geändert. Wir beobachten die Situation genauestens, stellen uns darauf ein und blicken voraus, um unsere Kunden bestens betreuen und unterstützen zu können. Unser Unternehmen steht auf einem festen Fundament und wir können sehr gut auf die Veränderungen reagieren. Derzeit liegt das Hauptaugenmerk in der Unterstützung unserer Stammkunden, um sie bestmöglich durch die Krise zu begleiten. Denn, genauso schnell wie es bergab gegangen ist, so rasch kann sich die Situation wieder erholen und normalisieren.

Truck.at: Kundenbetreuung heißt ja nicht nur, dass der Kunde gut betreut wird, wenn die Geschäfte laufen, sondern dass er auch in schwierigen Zeiten gut aufgehoben ist.

Herr Fleischhacker: Genau diese Strategie verfolgt die Raiffeisen-Leasing. Das ist unser Focus für 2009. Stammkundenpflege ist uns ein großes Anliegen. Dabei gehen wir auch sehr proaktiv vor, indem wir unsere Kunden besuchen, um die beste Lösung für beide Seiten zu finden. Vor allem im KMU-Bereich sprechen wir mit unseren Kunden direkt vor Ort, um den Status-quo aufzunehmen, Probleme zu erkennen, auf Kundenwünsche optimal einzugehen und in der Finanzierung mit allen uns zur Verfügung stehenden Instrumenten zu unterstützen. So helfen wir uns gemeinsam über diese Krise. Wie gesagt, die Kundenpflege und -bindung steht heuer absolut im Vordergrund. Zu versuchen bei der derzeitigen Wirtschaftslage mit Druck Neugeschäfte abzuschließen, wäre wenig zielführend. Jetzt heißt es durchhalten und sich auf den Aufschwung vorzubereiten. Wir sind durchaus zuversichtlich, dass sich spätestens im Herbst 2009 die Lage wieder zu entspannen beginnt.

Truck.at: Ja, das hoffen wir alle.

Herr Fleischhacker: Ja, hoffen wir, dass all die gesetzten Maßnahmen und Konjunkturpakete bald ihre Wirkung zeigen. Wie bereits erwähnt, erwarten wir eine Entspannung im Spätsommer bis spätestens viertes Quartal. Hand-in-Hand damit wird auch die Nachfrage nach Transportleistungen wieder ansteigen. Durch das Zurückhalten von Investitionsentscheidungen und Kapital, erwarten wir bei Entspannung des Marktes eine Initialzündung bzw. einen leichten Boom, der sich anschließend wieder auf ein Normalniveau einpendeln wird.

Viele Transportunternehmer haben schon auf Euro 5 umgerüstet, hier besteht aber nach wie vor großes Potenzial. Im Jahr 2008 wurden über Raiffeisen-Leasing in Österreich 10.576 Fahrzeuge finanziert, das entspricht im Segment der Lkw über 3,5 Tonnen einem Marktanteil von rund 20 Prozent. Wie man sieht, sind wir mit der Transportbranche stark verbunden und unterstreichen das auch durch unsere Stammkunden-Strategie.

Seit zwei Jahren bieten wir das Bündelprodukt "Truck all inclusive" an. Dieses Produkt ist eine Finanzierung mit einer umfassenden Vollkaskoversicherung, die viele Zusatzleistungen wie Gap-Deckung, Bremsbruch, Betriebsschäden etc. beinhaltet. Die Gap-Versicherung (Lücken-Versicherung) ist vor allem bei Totalschäden, Diebstahl etc. sehr hilfreich, da sie nicht den Zeitwert des Fahrzeuges, sondern den aushaftenden Saldo abdeckt. Was unsere Kunden sehr unterstützt und nicht auf dem offenen Saldo sitzen lässt. Wir sind sehr darauf bedacht, dass unsere Kunden gut abgesichert sind. Leider unterschätzen viele dieses Risiko. Wir denken, dass rund 50 Prozent des österreichischen Lkw-Bestandes ohne eine derartige Absicherung ausgestattet sind.

Truck.at: Frei nach dem Motto "Mir passiert nichts". Wobei gerade das Thema Diebstahl leider immer präsenter wird.

Herr Fleischhacker: Definitiv. Und in Zeiten wie diesen kann auch ein kleiner bis mittlerer Schaden ein massives Problem darstellen. Transportunternehmer leiden derzeit unter dem

Auftragsrückgang und den erhöhten finanziellen Belastungen. Wenn dann auch noch ein Fahrzeug ausfällt und der Unternehmer nicht abgesichert ist, kann das ruinöse Ausmaße annehmen.

Zusätzlich fehlen gewisse gesetzliche Voraussetzungen, für welche die Transportbranche mit Recht kämpft. Ein gutes Beispiel ist hier das Ausflaggen, wodurch die Wertschöpfung von Österreich ins Ausland geht. Ein zweites, großes Thema ist die Ökologisierung von Fuhrparks. Und als dritten Punkt würden wir eine Impulssetzung für das Kommunalgeschäft begrüßen.

Würden diese Punkte mehr gefördert werden, könnte dies die Transport- und Nutzfahrzeug-Branche wesentlich ankurbeln. Wenn ein paar Leitbetriebe zu investieren beginnen würden, würde sicher andere mitziehen. Außerdem wird sich der derzeitige Modalsplitt in nächster Zeit kaum verschieben, also bleibt der Lkw weiterhin das Transportmittel Nummer eins.

Truck.at: Das Thema Ökologisierung ist zwar in aller Munde, wird aber trotzdem etwas stiefmütterlich behandelt. Ich glaube, dass die Unternehmen derzeit andere, vorrangigere Projekte / Probleme / Anliegen haben.

Herr Fleischhacker: Ja, und das wissen auch die Funktionäre der Wirtschaftskammern, da diese selbst an der Unternehmerfront kämpfen und großen Einsatz zeigen. Der Ball ist aber noch nicht ganz angekommen.

Man könnte beispielsweise eine Verschrottungsprämie für Lkw andenken. Wie wir derzeit positiv feststellen, greift dieses Angebot im Pkw-Bereich bereits sehr gut. Gewährt man eine Verschrottungsprämie für in Österreich angemeldete Nutzfahrzeuge, bekäme der Staat die ausbezahlte Prämie umgehend durch Steuereinnahmen wieder zurück. Durch Maßnahmen wie diese könnte man den Markt wieder etwas ankurbeln. Wenn man einen Blick in die Bestandsstatistik wirft, sieht man sofort, dass hier ein großes Potenzial vorhanden ist. Vor allem im Kommunalverkehr und Nahverkehr sind noch sehr viele alte Fahrzeuge im Einsatz. Gerade im Kommunalverkehr wäre eine Ökologisierung auch im Sinne der Vorbildwirkung wünschenswert und sinnvoll. Hier schlummert ein unglaubliches Potenzial.

Die Raiffeisen Leasing ist daher auf Kommunal-Messen und -Veranstaltungen heuer verstärkt vertreten, um in den Köpfen von Bürgermeistern, Amtsvorstehern und Bauhofmitarbeitern präsent zu sein. Wir haben für Städte und Gemeinden spezielle Finanzierungsmodelle inklusive Versicherungspaket entwickelt.

Truck.at: Ich könnte mir gut vorstellen, dass Städte und Gemeinden, vor allem wenn es sich um Tourismusregionen handelt, die Anschaffung von umweltfreundlichen Fahrzeugen in die Werbung der Gemeinde einfließen lassen könnten.

Herr Fleischhacker: Auf jeden Fall. Und von der Herstellerseite ist ja ausreichendes Angebot vorhanden – von CNG bis Erdgas und andere alternative Kraftstoffträger. Hybrid eignet sich vor allem für den Nahverkehr und den Stop-and-go-Verkehr ausgezeichnet.

Truck.at: Ich denke für Unternehmen, die investieren wollen, stehen derzeit und in Zukunft besonders gute und ausgefeilte Angebote und Beratungen zur Verfügung. Man hat durch die Krise sehr viel gelernt und wird dies umzusetzen wissen.

Herr Fleischhacker: Absolut, wir sehen in der Krise eine Chance mit vielen Lerneffekten. In diesem Zusammenhang möchte ich das Thema Sicherheit bzw. Absicherung noch einmal erwähnen. Ich bin davon überzeugt, dass Finanzierungspakete, die Versicherung, Wartung/Serviceverträge etc. beinhalten, die Zukunft sind. Der Kunde bekommt so alles aus einer Hand. Raiffeisen-Leasing hat den großen Vorteil der Markenunabhängigkeit, somit ist die Entscheidung bezüglich Produkt und Marke ganz dem Kunden überlassen. Der Kunde erhält ein umfassendes Leistungspaket zu einem guten und transparenten Preis. Operating-

Leasingmodelle, bei denen wir den Restwert übernehmen, kalkulieren wir als Finanzierer sehr konservativ und fair, um Marktschwankungen abdecken zu können. Hier ist im Vergleich zu den Captives eine stärkere Objektivität gegeben, da wir nicht am Fahrzeugverkauf verdienen, sondern an den eher knappen Margen einer äußerst genau kalkulierten Finanzierung. Das ist ganz klar die Strategie unseres Hauses, die, wie man sieht, sehr gut funktioniert. Wir sind jetzt in der Krise nicht davon abhängig, zu eventuell ruinösen Preisen Neugeschäft abzuwickeln zu müssen, sondern können es uns leisten, uns heuer voll und ganz auf unsere Stammkunden zu konzentrieren und diese bestmöglich zu betreuen.

Truck.at: Man spürt, dass bei Raiffeisen-Leasing der Kunde ein Partner ist.

Herr Fleischhacker: Der Name Raiffeisen steht generell für Stabilität und Vertrauen, dem sind wir als österreichisches Unternehmen mit Überzeugung verpflichtet. Stark verpflichtet ist die gelb-schwarze Raiffeisen auch der Farbe Grün, im Sinne von Ökologie, was wir auch täglich leben und umsetzen

Bei dieser Gelegenheit möchte ich darauf hinweisen, dass wir neben dem Bereich Lkw und Pkw, auch einen Blick in Richtung Bahn und Schiff werfen, um all diese Transportträger mehr und besser miteinander zu verlinken. So fand am 2. April ein „Raiffeisen-Leasing-Ökologiegespräch“ statt, bei dem Experten über die Zukunft der Binnenschifffahrt diskutierten. Wir sehen auch hier großes Potenzial und spannende Herausforderungen.

Truck.at: Vielen Dank für das interessante Gespräch!

2. Kontraktlogistik – hohe Zuwachsraten und Renditen für Logistikdienstleister

Erfolgreiches Outsourcing und leistungsfähige Kontraktlogistik

Bei einem Gesamtvolumen des Logistikmarktes von 170 Mrd. Euro p.a. in Deutschland verspricht die Kontraktlogistik wie kaum ein anderes Leistungssegment hohe Zuwachsraten und Renditen für Logistikdienstleister. Gerade für den mittelständisch ausgerichteten Spediteur scheinen Kontraktlogistikprojekte damit der ersehnte Ausweg aus dem Dilemma eines anhaltend harten Preiswettbewerbs. Auf der anderen Seite sind Verlader aus Industrie und Handel mit einem immer intransparenteren Markt von Kontraktlogistik-Angeboten konfrontiert, der mit Outsourcing-Erfolgen und Flexibilität lockt. Die negativen Folgen der Euphoriewelle: Kontraktlogistik-Projekte werden mit dem Argument schneller Kostensenkung unter hohem Zeitdruck unzureichend geplant, projektiert oder scheitern schon in der Anlauf- bzw. Ramp-Up-Phase. Um hier von Anfang an auf der Erfolgsspur zu bleiben, bietet die "Fraunhofer Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft (ATL)" ein Produktportfolio über alle Phasen eines Kontraktlogistik-Projektes hinweg an: Von strategischen Fragestellungen bis hin zu Benchmarking-Projekten für die Bewertung und Rationalisierung von Prozessabläufen an der Schnittstelle von Verlader und Dienstleister.

Die Fraunhofer ATL besitzt Fachkompetenzen zu folgenden Themen:

- Suche nach der richtigen Kontraktlogistik-Strategie und Bewertung der internen bzw. der externen, durch den Dienstleister angebotenen Ressourcen.
- Orientierung im Markt für Kontraktlogistik-Anbieter: Wer passt wie gut zur jeweiligen Aufgabenstellung und dem geforderten Leistungskatalog?
- Kommunikation des Anforderungsprofils an den Logistik-Dienstleister und Unterstützung bei der finalen Auswahlentscheidung durch Kosten- / Leistungsvergleiche auf der Grundlage der Benchmarking-Datenbanken des Institutes.
- Dimensionierung und Design des gemeinsamen Kontraktlogistik-Prozesses vor dem Hintergrund des Institut-Know-hows im Bereich leistungsfähiger

Organisationsstrukturen sowie innovativer Informations- und Kommunikationstechnologien.

- Rationalisierung von bestehenden Dienstleistungsprozessen durch Benchmarking und Process Reengineering. Die Basis bilden unsere Leistungs- und Kostenkennzahlen von über 130 Lagern sowie zu Frachtraten aus Industrie, Handel und Dienstleistung

Quelle: <http://www.atl.fraunhofer.de/sitemap.html>, Herr Norbert Schmidt

3. Volvo – Volvo Trucks Accident Research Team feiert sein 40-jähriges Bestehen

Das Accident Research Team (ART, Unfallforschungsteam) von Volvo Trucks feiert vierzig Jahre Forschung zu Sicherheitsfragen. Die Arbeit des Accident Research Teams hat zu einem großen Teil die Grundlagen für das hohe Ansehen von Volvo Trucks im Bereich Sicherheit gelegt.

„Volvo Trucks ist im Bereich Sicherheit weltweit führend. Die systematische und professionelle Arbeit, die das Accident Research Team seit seiner Gründung vor vierzig Jahren geleistet hat, war ein wichtiger Beitrag zum Erreichen und Halten dieser Führungsposition“, so Staffan Jufors, President und CEO von Volvo Trucks.

Das Accident Research Team wurde 1969 von Volvo Trucks gegründet, um Lkw-Unfälle mit Verletzungsfolgen zu untersuchen und dadurch Erkenntnisse zu gewinnen. Die Arbeit des Teams wurde seitdem unvermindert fortgeführt. Anfangs war die Gruppe das ganze Jahr über in Rufbereitschaft und rückte zu Unfallstellen in der Umgebung von Göteborg aus, um die Dokumente und Fakten zum Unfallgeschehen zu recherchieren. Heute hat sich der Tätigkeitsschwerpunkt des Accident Research Teams von der Untersuchung sämtlicher Unfälle auf die Analyse neuer Unfallarten verlagert. Im Laufe der Jahre haben tausende Ermittlungen zum Aufbau einer einzigartigen Informationsbasis geführt. Gleichzeitig hat sich durch die Kooperation mit anderen Ländern und Behörden ein Austausch wissenschaftlicher Informationen auf hoher Ebene ergeben, durch den die Forschungsergebnisse von Volvo zur Sicherheit von Nutzfahrzeugen auf der ganzen Welt beigetragen haben.

Die Arbeit des Accident Research Teams verfolgt das Ziel, sowohl die aktive als auch die passive Sicherheit der Fahrzeuge von Volvo Trucks zu verbessern. Die Erforschung der passiven Sicherheit zielt darauf ab, die Unfallfolgen auf ein Minimum zu begrenzen. Im Bereich der aktiven Sicherheit wird hingegen nach Antworten auf die Fragen gesucht, wodurch Unfälle verursacht werden und wie sie vermieden werden können. Seit den 70er Jahren hat das Team die Bedeutung der Fahrerumgebung für die aktive Sicherheit herausgestellt, und aktive Sicherheit bleibt ein wichtiges Konzept der aktuellen Forschung.

„Im Bereich der aktiven Sicherheit von Lkw haben wir schon viel erreicht. Jetzt liegt unser Augenmerk auf aktiver Sicherheit und Unfallvermeidung. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass wir wissen, dass der Faktor Mensch die Ursache vieler Unfälle ist“, führt Anna Wrige aus, Managerin des Accident Research Teams. Weiter erläutert sie:

„Heute wie auch in der Vergangenheit hat das Team einen direkten Einfluss auf die Entwicklung neuer Produkte und Systeme. Bei jeder neuen Sicherheitslösung, die Volvo Trucks vorstellt, ist unsere Arbeit wahrscheinlich Teil des Ergebnisses.“

Fakten zur Sicherheit:

Über vierzig Jahre hat die Arbeit des Volvo Trucks Accident Research Teams zur Entwicklung vieler Sicherheitsvorkehrungen beigetragen. Nachfolgend sind einige Beispiele für die führende Entwicklungsarbeit von Volvo Trucks aufgeführt.

- 1977 Volvo F10/F12-Sicherheitsfahrerhaus mit verstärkter Front, aufprallabsorbierender Instrumententafel und tief montiertem vorderen Stoßfänger.
- 1979 Dreipunkt-Automatiksicherheitsgurt mit elektronischer Verriegelung und deformierbares, aufprallabsorbierendes Lenkrad.
- 1985 Volvo Z-Nocken-Bremssystem mit ABS
- 1994 Airbag
- 1996 FUPS – Front Underrun Protection System (Front-Unterfahrschutz)
- 1998 EBS - Elektronisches Bremssystem
- 2001 ESP - Elektronisches Stabilitätsprogramm
- 2003 ACC - Adaptive Cruise Control (adaptive Geschwindigkeitsregelung)
- 2005 Werksseitig installiertes Alcolock als Sonderausstattung
- 2008 LCS - Lane Changing Support (Spurwechselunterstützung). Ein System zur Erkennung vor Fahrzeugen im toten Winkel auf der Beifahrerseite.
DAS - Driver Alert Support (Fahrerwarnsystem). Ein System, das müde Fahrer warnt und sie auffordert, eine Pause einzulegen.
ESP - Elektronisches Stabilitätsprogramm für Hängerzüge

Besuchen Sie auch <http://www.thenewsmarket.com/volvogroup>. Hier steht Ihnen das Video des Volvo Konzerns in Fernsehqualität zur Verfügung - Sie können sich das Video als Vorschau ansehen und es sich auch schicken lassen. Es ist als MPEG2-Datei oder als Beta SP Kassette erhältlich. Registrierung und Videos sind für Medienvertreter kostenlos erhältlich.

Volvo Trucks bietet umfassende Transportlösungen für anspruchsvolle Geschäftskunden an. Das Unternehmen vertreibt eine umfangreiche Palette an Schwerlast-Trucks mit einem starken, globalen Netzwerk von 3.000 Servicestellen in mehr als 130 Ländern. 2008 hat Volvo Trucks weltweit über 106.000 Fahrzeuge verkauft. Volvo Trucks gehört zum Volvo Konzern, einem der weltweit größten Hersteller von Lkw, Bussen, Baumaschinen, Antriebssystemen für Schiffs- und Industrieanwendungen sowie Komponenten und Dienstleistungen für die Luft- und Raumfahrt. Ein umfassendes Spektrum an Finanzierungs- und Service-Dienstleistungen gehört ebenfalls zum Angebot des Konzerns.

4. Klimaanlage – Auf regelmäßige Wartung achten

Die Saison für Klimaanlage hat begonnen. Außentemperaturen bis zu 28 Grad heizen die Fahrerkabinen auf sauna-ähnliche Temperaturen auf, wodurch die Unfallgefahr steigt. Um eine optimal funktionierende Klimaanlage zu gewährleisten, ist die regelmäßige Wartung unabdingbar.

Eine gut funktionierende und richtig eingestellte Klimaanlage sorgt für ausgewogene Temperaturen und gute Luftqualität.

Die regelmäßige Wartung ist aber auch deshalb notwendig, da Verdampfer und Innenraumfilter der Klimaanlage den idealen Nährboden für gefährliche und allergieauslösende Mikroorganismen bieten. So hilft das regelmäßige Desinfizieren des Verdampfers gegen unangenehme, durch Bakterien verursachte Gerüche und beugt allergischen Reaktionen vor.

Ein sauberer Innenraumfilter ohne Ablagerungen von Staub, Pollen und Ruß verringert die Verbreitung von Keimen und reduziert gleichzeitig das Beschlagen von Scheiben und Schäden am Lüftmotor. Wie auch bei einem Staubsauger vermindert ein voller Staubbeutel bzw. -filter nicht nur die Reinigungsleistung, sondern erhöht auch die mechanische Belastung des Lüftermotors und kann zu teuren Reparaturen führen.

Um eine dauerhafte und einwandfreie Funktion der Klimaanlage sicherzustellen, sollten die Schlüsselkomponenten Kompressor, Kondensator, Verdampfer und Expansionsventil

regelmäßig von der Werkstatt bei einem jährlichen Klima-Check überprüft werden. Da die Klimaanlage unter ständigem Druck arbeitet, sind ihre Bestandteile einem natürlichen Verschleißprozess ausgesetzt. Auch Schläuche und Dichtungen altern, trocknen aus und können dadurch undicht werden. Dies führt zur Verflüchtigung des Kältemittels und reduzierter Kühlleistung.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, alle 2 Jahre einen Klima-Service durchführen zu lassen. Hierbei wird unter anderem das Kältemittel gewechselt und gegebenenfalls ergänzt, die Dichtigkeit überprüft und der Filter-Trockner ausgetauscht.

5. Goodyear – FleetOnlineSolutions steigert Effizienz von Flotten und gewinnt mehr Kunden

FleetOnlineSolutions (FOS), das internetbasierte Reifenmanagementsystem für Lkw- und Busflotten von Goodyear, konnte die Zahl der Kunden seit Jahresbeginn um 22 Prozent steigern und hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahresende 140.000 Fahrzeuge in 500 europäischen Fuhrunternehmen unter Vertrag zu nehmen. FleetOnlineSolutions erhöht die Effizienz der Fahrzeugflotte und hilft dabei, die Betriebskosten für Reifen besser zu kontrollieren. Die statistischen Daten zum Reifenmanagement bei über 100.000 Fahrzeugen über die letzten drei Jahre zeigen, dass sowohl neue als auch runderneuerte Goodyear-Reifen den Produkten der Wettbewerber überlegen sind und somit konsequent zur Reduzierung reifenbezogener Betriebskosten beitragen. Diese Zahlen stammen aus einer kürzlich durchgeführten Analyse der Daten des Systems: 4,2 Millionen Kilometer Laufleistung, eine halbe Million Millimeter Reifengummi und 30.000 Reifen. Dieses Dienstmerkmal stellt eine Neuerung innerhalb von FOS Mobile dar, das zur weiteren Verbesserung des Kundenservice beiträgt.

Einer der größten Unternehmen, das FleetOnlineSolutions nutzt, ist die TIP-Miettrailerflotte von GE. Seit dem Jahr 2006, als das Unternehmen erstmals FOS einsetzte, ist die Anzahl der unter Vertrag stehenden GE-Fahrzeuge von 45.000 auf 70.000 gestiegen. GE zeigt sich sehr zufrieden mit der Transparenz, die ihnen FOS bei der Verwaltung der Kundenanforderungen und der gesamten Reifenkosten bietet. Darüber hinaus zeigt sich das Unternehmen begeistert über die mit FOS erzielte Produktivität in Bezug auf die Verwaltung und die direkten Reifenservicekosten. Weitere bekannte europäische Kunden sind Ferry Transport, Ewals, Frigolanda, Klacksa, P&O Ferrymasters, Hödlmayr und Vervoer Van Dyck.

FleetOnlineSolutions wurde im Jahr 2003 eingeführt und bereits zum Jahresbeginn 2005 wurden 10.000 Fahrzeuge mit FOS gemanagt. Bis zum Jahresende 2008 wird erwartet, dass 140.000 Fahrzeuge in 500 europäischen Fuhrunternehmen betreut werden. Seit Jahresbeginn ist die Anzahl der Flotten, die FOS nutzen um 22 Prozent gestiegen.

Über das Internet können Flottenbetreiber auf das Goodyear-System und das TruckForce-Netzwerk zugreifen, das für die Durchführung des Reifenmanagements verantwortlich ist. FOS bietet die Nutzfahrzeugflotten europaweit einen qualitativ hochwertigen Reifenservice zu fest vereinbarten Preisen und mehr als 2.600 Dienstleister. Alle relevanten Informationen der unter Vertrag stehenden Nutzfahrzeugflotten können in der eigenen Landessprache abgerufen werden. Das FOS-System umfasst aktuell 23 Länder mit über 360 Flotten und generiert mehr als 50 Millionen Euro Umsatz pro Jahr.

FOS Mobile

Kürzlich wurde das System um FOS Mobile erweitert. Dies umfasst den Einsatz von PDAs (Handhelds), mit deren Hilfe die Dienstleister Informationen mit dem FOS-System elektronisch austauschen können. Diese Neuerung wurde sowohl in Deutschland als auch in Großbritannien erfolgreich getestet und wird in Kürze in Frankreich und Tschechien eingeführt. Das System ist mit sämtlichen Goodyear-Systemen kompatibel.

Goodyear Reifen bieten mehr

FOS garantiert, dass anfallende Arbeiten entsprechend den Kundenanforderungen und zu fest vereinbarten Preisen ausgeführt werden. Mit dem System kann außerdem eine Zahlungsgarantie gegeben werden. Der Dienstleister aktualisiert die Daten während des gesamten Prozesses und der Flottenkunde kann seine relevanten Fuhrparkdaten sowie den momentanen Stand der Arbeiten online abrufen. Das Zahlungssystem ist extrem einfach. Der Servicepartner stellt die Rechnung über erbrachte Leistungen nicht an den Flottenbetreiber, sondern an Goodyear. Die Rechnung wird dann von Goodyear zentral an den Vertragspartner gestellt. Dies geschieht in der Regel monatlich, was den Verwaltungsaufwand drastisch reduziert. Letztes Jahr wurde der Post-Authorization-Prozess weiterentwickelt, der es Kunden erlaubt, Aufträge über das Internet entgegenzunehmen.

„Unser Ziel mit der Einführung von FleetOnlineSolutions war es, die häufig bei Reifenverträgen auftretenden Probleme zu vermeiden. Vorrang hatte dabei vor allem die Reduzierung des administrativen Aufwands und der Schreibarbeit. Der größte Vorteil, der sich aus dem System ergibt, ist jedoch die Transparenz für den Kunden, die einfache Abrechnung der Leistungen und die internationale Flexibilität. Goodyear FleetOnlineSolutions ist ohne Zweifel das beste für die Branche erhältliche Reifenmanagementsystem,“ sagt Henry Johnson, Vice President Commercial Tires bei Goodyear Europa. „Das System belegt außerdem, dass Goodyear-Reifen das beste Preis/Leistungsverhältnis bieten.“

Als FOS im Jahr 2003 erstmals mit sehr ehrgeizigen Zielen eingeführt wurde, fehlte noch eine Funktion, die das Konzept heute so erfolgreich macht – das Reporting an den Kunden. Mehr als 20 unterschiedliche Berichte sind jetzt verfügbar und umfassen Finanz- und Rechnungsdaten sowie Informationen über die Nutzfahrzeugflotten. Darüber hinaus ist eine Leistungsauswertung der Reifen verfügbar. Die umfassenden Berichtsfunktionen gehören mittlerweile zu den zentralen Verkaufsargumenten für FOS.

Über Goodyear

Goodyear hat seinen Hauptsitz in Akron/Ohio und zählt zu den größten Reifenherstellern der Welt. Das Unternehmen produziert Reifen und chemische Produkte an mehr als 60 Standorten in 26 Ländern und unterhält in fast allen Ländern der Welt Vertriebsbüros. Goodyear beschäftigt weltweit über 70.000 Mitarbeiter.

Das Reifenangebot von Goodyear für Nutzfahrzeuge, Busse und Reisebusse umfasst mehr als 400 verschiedene Reifen in über 55 verschiedenen Größen. Viele der weltweit führenden Hersteller von Nutzfahrzeugen stellen ihre Fahrzeuge serienmäßig mit Reifen von Goodyear aus, darunter Volvo, Renault Trucks, Scania, DAF, MAN, Mercedes-Benz und Iveco. Darüber hinaus beliefert Goodyear auch alle führenden Hersteller von Anhängern.

Mit seinem Fleet First-Programm, in dem das TruckForce-Servicenetzenwerk, die 24 Stunden Lkw-Pannenhilfe ServiceLine 24h, Mobility, das Internet-Managementsystem FleetOnlineSolutions sowie Next Tread enthalten sind, bietet Goodyear das umfangreichste Spektrum an Spezialdiensten an, das derzeit in diesem Industriezweig zur Verfügung steht.

Weitere Informationen über Goodyear und seine Produkte finden Sie im Internet unter www.goodyear.at

6. TimoCom – liefert zwei Überraschungspakete für die transport logistic!

Neben einer neuen Funktion für KEP-Dienstleister präsentiert das Unternehmen ein Online-Gewinnspiel für alle TimoCom-Nutzer in Deutschland.

"Was gibt's Neues auf der transport logistic 2009?" Auf diese Frage gibt die TimoCom Soft- und Hardware GmbH jetzt gleich zwei Antworten: Neben einer kostenlosen Programmiererweiterung für Kurier,- Express und Paketdienstleister feiert auch das neue Gewinnspiel „TimoCom CashDays“ für alle TimoCom-Nutzer in Deutschland Premiere.

Kundenorientierte Innovationen für die Transportbranche sind seit mittlerweile 12 Jahren der zuverlässige Erfolgsmotor für die Düsseldorfer TimoCom. Dank ihrer europaweit marktführenden Fracht- und Laderaumbörse TimoCom TRUCK & CARGO® profitieren inzwischen rund 75.000 Nutzer aus 44 europäischen Ländern von bis zu 230.000 tagesaktuellen Fracht- und Laderaumangeboten. Dieses ebenso effiziente wie anwenderfreundliche Programm wurde jetzt um ein praktisches Angebot für KEP-Profis erweitert. Mit einer Funktion, die dank zusätzlicher Eingabefelder die Arbeit für alle Expressgut-Unternehmen nicht nur deutlich einfacher, sondern auch komfortabler und effizienter macht. So können bei der Frachteingabe jetzt genaue Lade- und Entladezeiträume bestimmt beziehungsweise detailliertere Angaben zur Uhrzeit gemacht werden. Neben der Möglichkeit, Wunschtermine anzugeben, können Aufträge auch als Sonderfahrten deklariert werden. Auf der anderen Seite, der Frachtübersicht, kann der Nutzer jetzt ein Extrafeld für Sonderfahrten auswählen und Angebote entsprechend filtern lassen. Echte Vorteile also für den Nutzer, mit denen sich die TimoCom weiter als qualifizierter Partner für die „schnelle Branche“ profiliert.

Genauso neu und nicht weniger reizvoll für die TimoCom-Nutzer ist das aktuelle Gewinnspiel „TimoCom CashDays“, das bereits in Polen für Begeisterung sorgte und zurzeit Frankreichs TimoCom-Nutzer zu Gewinnern macht. Im Zeitraum vom 2009-05-15 bis zum 2009-07-01 läuft die kostenlose Gewinnaktion für alle TimoCom-Nutzer in Deutschland, bei der täglich 100 Euro zu gewinnen sind. Auf der extra angelegten Internetseite www.timocom-cashdays.com können die Nutzer jeden Tag live um 12:00 Uhr die Ziehung eines Gewinners per Zufallsgenerator mitverfolgen. Unter diesem Link findet man auch alle Infos zu den Teilnahmebedingungen, bzw. wie man als TimoCom-Nutzer genau mitspielen und mitgewinnen kann.

Business Unit Director Andreas Möllenbeck freut sich über die Neuerungen und betont das innerbetriebliche Ideenmanagement als besonderen Trumpf der TimoCom: „Neben konsequenter Kundenorientierung und Internationalität liegt besonders in der Innovationsfähigkeit unseres Unternehmens ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Die neue Funktion und das Gewinnspiel „TimoCom CashDays“ sind zwei gute Beispiele dafür.“ Auch für die Zukunft verspricht Möllenbeck weitere Neuheiten: „Unsere Kunden können sicher sein: Die TimoCom wird auch zukünftig noch viele neue sinnvolle Angebote in petto haben.“

Neuigkeiten sind bei der TimoCom also alles andere als Mangelware. Eine Tatsache, von der sich die Besucher am besten selbst ein Bild machen sollten – am TimoCom-Messtand in Halle A5, Stand 325 auf der transport logistic. Die internationale Fachmesse für Logistik, Telematik und Verkehr findet statt vom 12. bis 15. Mai 2009 auf dem Gelände der Neuen Messe München.

Weitere Informationen zu TimoCom und zu den TimoCom CashDays findet man auch unter www.timocom.com bzw. www.timocom-cashdays.com.

7. Zentral- und Osteuropa – Unternehmen bleiben optimistisch

Horváth & Partners: CEE-Absatzmärkte unverändert im Fokus
Zentral- und Osteuropa: Unternehmen bleiben optimistisch

Das Interesse heimischer Unternehmen an Zentral- und Osteuropa als Absatzmarkt und Produktionsstandort ist ungebremst. Auch wenn sich der Wettbewerb verstärkt und der Margendruck zunimmt, wird das Marktwachstum in Zentral- und Osteuropa weiterhin positiv eingeschätzt. Das ist das Ergebnis einer Studie der Management Consultants Horváth & Partners in Wien, für die 153 Unternehmen mit CEE-Aktivitäten befragt wurden.

Die Untersuchung zur Bestimmung der Erfolgsfaktoren für Markterschließungen und nachhaltigen Markterfolg in Zentral- und Osteuropa (CEE-Barometer März 2009) wurde von Horváth & Partners nach 2006 zum zweiten Mal durchgeführt. Dieses Mal allerdings unter dem Eindruck der globalen Wirtschaftskrise, die auch Osteuropa erfasst hat. Trotzdem sind die Aussichten positiv: Die CEE-Länder werden sowohl als Absatzmarkt als auch als Produktionsstandort weiterhin geschätzt. "Die Länder Zentral- und Osteuropas bleiben gerade für erfahrene Unternehmen attraktiv, auch wenn der Wettbewerb weiter zunimmt", sagt Dr. Stefan Bergsmann, Geschäftsführer von Horváth & Partners und Studienleiter.

Unternehmer bzgl. weiterem Marktwachstum optimistischer als Analysten

Im Rahmen der Studie, so Bergsmann, seien die möglichen Wachstumspotenziale von den Unternehmern deutlich optimistischer eingeschätzt worden als in aktuellen Analystenberichten. 46 Prozent der Befragten rechnen mit einem weiterhin steigenden Marktwachstum in Osteuropa, 19 Prozent erwarten zumindest ein gleichbleibendes Niveau, und nur 35 Prozent gehen von einer Abnahme des Wachstums aus. Vor allem in den Ländern Südosteuropas, in den ehemaligen GUS-Staaten und in den Balkanländern sehen die befragten Manager weiterhin attraktive Absatzmärkte. Doch auch die bereits reiferen Märkte der CEE-Länder Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien genießen weiter hohe Attraktivität.

Kunden und Markt als größte Herausforderung

Wettbewerbsintensität und Margendruck nehmen allerdings spürbar zu. "Generell sehen die Unternehmer den Ausbau der Vertriebswege sowie Kundenbindungsmaßnahmen als unmittelbar größte Herausforderungen an", fasst Stefan Bergsmann zusammen. Qualitätssicherung ist in der Produktion nach wie vor das Topthema, Standortverlagerungen sind hingegen nicht geplant, weder weiter nach Osten noch zurück nach Westeuropa. Im Finanzbereich haben Cash- und Risikomanagement für die Befragten Priorität.

Steuerungsinstrumente professioneller als vor drei Jahren

Die Steuerungssysteme für die osteuropäischen Niederlassungen haben in den letzten drei Jahren eine deutliche Professionalisierung erfahren. Zwar spielen personenabhängige Steuerungsformen, die typischerweise beim Einstieg in neue Märkte benutzt werden, nach wie vor eine Rolle. Zusätzlich wurden jedoch bereits vielfach objektive, standardisierte Steuerungsinstrumente installiert. Neben den klassischen Instrumenten wie Berichten, Budgets und Plänen, gewinnt unter anderem regionales Benchmarking stark an Bedeutung. Allerdings ist dieser Prozess der Professionalisierung noch nicht abgeschlossen. Auch die Einführung integrierter IT-Systeme als Steuerungsrückgrat und der Ausbau von objektiven Steuerungsinstrumenten ist teilweise noch im Laufen.

CEE-Zentralen gewinnen an Bedeutung

In der Bearbeitung der Märkte genießen die CEE-Niederlassungen relativ große Freiheitsgrade. Auch in der aktuellen Situation wird keine Umkehr zu einer engeren zentralen Steuerung erwartet. Knapp 30 Prozent der Unternehmen lenken ihre Osteuropa-Aktivitäten durch eigene CEE-Zentralen. Deren Kompetenzen haben in den letzten drei Jahren leicht zugenommen. "Von einem Ende der CEE-Zentralen kann daher keine Rede sein - vielmehr gewinnen sie durch die zunehmende Ausbreitung von Shared Services oder auch von Benchmarking zusätzlich an Bedeutung", so Stefan Bergsmann.

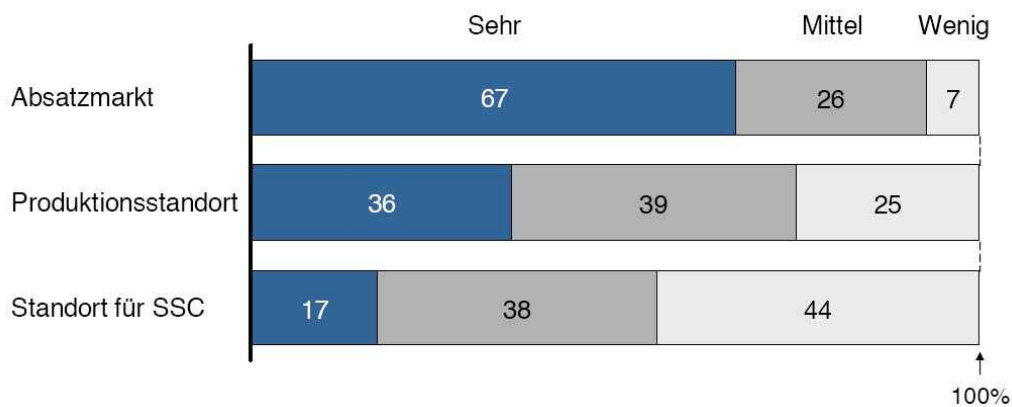
Regionale Bündelung von Supportfunktionen noch wenig genutzt

Aktuell sind Unternehmen, die Servicefunktionen ihrer lokalen CEE-Niederlassungen in einem Standort bündeln, noch in der Minderheit. Derzeit setzen nur 27 Prozent der Unternehmen solche Shared Service Center ein. Künftig wollen dies 39 Prozent tun. "Das Potenzial aus einer regionalen Zusammenfassung von gleichartigen Supportprozessen an einem Standort ist nicht zu unterschätzen", erklärt Stefan Bergmann. "Hier werden bisher noch Chancen zur Kostenoptimierung verschenkt".

Osteuropa-Studie von Horváth & Partners

Das CEE-Barometer wurde im März 2009 von Horváth & Partners Management Consultants zum zweiten Mal durchgeführt. Es wurden insgesamt 153 österreichische Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen untersucht. 49 Prozent der befragten Unternehmen sind bereits länger als zehn Jahre in Osteuropa tätig, 20 Prozent 6-10 Jahre und 13 Prozent weniger als 5 Jahre. Die Studie ist bei Horváth & Partners Wien erhältlich.

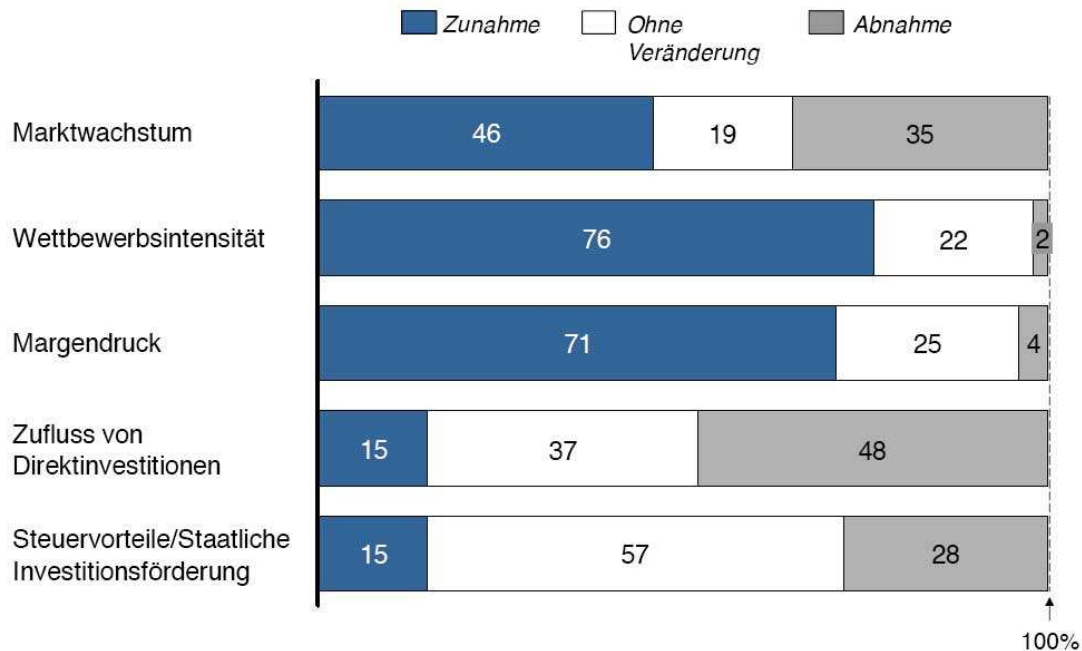
Wie attraktiv ist für Sie aktuell Osteuropa als Wirtschaftsstandort?



Bewertung der Attraktivität des Wirtschaftsstandortes CEE in Prozent (n=153)

Entgegen der derzeit von vielen Analysten und Börsenexperten gezeigten Skepsis und Betonung der mit der CEE-Region verbundenen Risiken bleiben die CEE-Märkte für die befragten Manager als Absatzmarkt weiterhin attraktiv: 67 Prozent halten die CEE-Märkte sogar für sehr attraktiv, während nur 7 Prozent der Befragten die Ostmärkte als wenig attraktiv bewerten

Wie beurteilen Sie die zukünftige Entwicklung in den CEE-Märkten?



Einschätzung der zukünftigen Entwicklung in CEE in Prozent (n=153)

Von vielen Analysten und Börseexperten werden die CEE-Märkte derzeit eher als Hypothek denn als Chance gesehen. Die an der Studie teilnehmenden CEE-Manager, die durch ihre tägliche Arbeit viel näher an den Entwicklungen in Osteuropa sind, schätzen dagegen die künftigen Entwicklungen bei Weitem nicht so negativ ein: 46 Prozent erwarten, dass das Marktwachstum weiter zunehmen wird, demgegenüber rechnen nur 35 Prozent mit einer Abnahme des Wachstums. Unternehmen, die in West- und Osteuropa mit unterschiedlichem Leistungsspektrum agieren, schätzen das zukünftige Marktwachstum am optimistischsten ein

Horváth & Partners

Horváth & Partners ist eine unabhängige, international tätige Management-Beratung. Das 1981 in Stuttgart gegründete Unternehmen beschäftigt mehr als 400 Mitarbeiter an elf Standorten in Deutschland, Österreich, Schweiz, Ungarn, Rumänien, Spanien und den USA. Im Mittelpunkt der Beratung stehen die Leistungssteigerung und die nachhaltige Verbesserung der Leistungsfähigkeit von Organisationen. Die Kompetenzschwerpunkte liegen dabei in den Bereichen Strategisches Management und Innovation, Prozessmanagement und Organisation sowie Controlling und Finanzen. Horváth & Partners begleitet die Kunden von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis hin zur Realisierung und nachhaltigen Verankerung durch die Verbindung mit dem Steuerungssystem.

Quelle: Horvath & Partners www.horvath-partners.com

8. Österreich – Asfinag weniger Mauteinnahmen

In den ersten drei Monaten dieses Jahres verzeichnete die Autobahn-Betreibergesellschaft Asfinag einen deutlichen Rückgang bei den Mauteinnahmen zum Vergleichszeitraum 2008. Im Lkw-Verkehr beträgt der Rückgang 16 Prozent, bei Pkw 10 Prozent.

Asfinag-Vorstand Klaus Schierhackl erklärte Anfang der Woche im "Ö1-Morgenjournal", dass er für 2009 mit einem Rückgang der Mauteinnahmen von rund 15 Prozent rechnet. Das wären cirka 150 Mio. Euro weniger als im Jahr 2008
Der europäische Verband der Autobahnbetreiber rechnet europaweit mit einem Einbruch des Lkw-Verkehrs von 10 bis 20 Prozent.

9. EU – Verkehrsministerrat uneinheitlich zu den externen Kosten bei Maut.

Ab 2012/2013 sollen Lkw höhere Gebühren für Lärm, Umweltverschmutzung und Staubbildung zahlen. Die externen Kosten machen laut Schätzungen rund vier bis sechs Cent pro gefahrenem Kilometer aus, was eine Erhöhung der Maut um ein Fünftel bedeuten würde. Nach einer Studie der EU-Kommission beliefen sich diese Kosten auf Europas Straßen im Jahr 2006 auf knapp 300 Milliarden Euro. Davon entfielen 100 Milliarden Euro auf schwere und leichte Lkw. Rund 122 Milliarden Euro wurden durch Staus verursacht. Derzeit werden nur die Infrastrukturkosten in die Mautberechnung einbezogen.

Auch Pkw sollen zahlen

Die Novelle der Wegekostenrichtlinie muss noch von den EU-Staaten beschlossen werden und da herrscht noch Uneinigkeit. Länder wie Frankreich, Dänemark oder Österreich sprechen sich für eine rasche Anrechnung der Umweltkosten auf die Lkw-Maut aus. Länder in Randlage wie Portugal, Griechenland und Italien lehnen höhere Gebühren ab. Auch in Deutschland stoßen die EU-Pläne angesichts der Wirtschaftslage (und der bevorstehenden Bundestagswahl) derzeit auf Widerspruch. Da nicht nur Lkw, sondern auch Autos die Staus verursachen, sollen künftig auch Pkw Gebühren zahlen, so der Standpunkt einiger Länder wie Dänemark oder Slowakei.

Quelle: Wirtschaftskammer Steiermark, [Sparte Transport und Verkehr](#), Dr. Anton Moser

10. ÖAMTC – begrüßt Pröll-Initiative für generelles Lkw-Überholverbot auf der A4

Das Ziel bleibt der rasche Ausbau des Verkehrsnetzes Ostregion.

Immer wieder kommt es auf Autobahnen zu gefährlichen Situationen durch überholende Lkw, insbesondere auf der zweispurigen Ost Autobahn (A4). Der ÖAMTC begrüßt daher den Vorstoß von Landeshauptmann Erwin Pröll für ein generelles Überholverbot für Lastkraftwagen über 7,5 Tonnen auf der A4 bis zur Landesgrenze.

"Lkw-Unfälle passieren oft beim Fahrstreifenwechsel. Auf einer zweispurigen Autobahn ist daher die sicherste Prävention ein Überholverbot für Lkw über 7,5 Tonnen", sagt ÖAMTC-Generalsekretär Hans Peter Halouska. "Verbote greifen allerdings nur dann, wenn die Einhaltung streng überwacht wird." In diesem Zusammenhang weist der ÖAMTC-Generalsekretär darauf hin, dass nicht nur Lkw, sondern auch ausländische Pkw-Raser auf der Ost Autobahn zur Verantwortung gezogen werden müssten.

Besonders in der Ostregion ist der Schwerverkehr in den vergangenen Jahren angewachsen, Tendenz steigend. Das Ziel muss daher der rasche Ausbau des hochrangigen Straßennetzes der Ostregion sein, schwerpunktmäßig der Ost Autobahn (A4). Dazu gilt es, alle Kräfte zu mobilisieren und administrative Schwierigkeiten zu überwinden. "Wir sind sehr zuversichtlich, dass das gelingt. Landeshauptmann Erwin Pröll hat ja wiederholt bewiesen, dass er über die notwendige Durchsetzungskraft verfügt", sagt ÖAMTC-Generalsekretär Hans Peter Halouska abschließend.

Quelle: www.oeamtc.at

11. Wanko – komplettiert die Flottensteuerung

Die Wanko Informationslogistik GmbH präsentiert auf der Messe transport logistic eine durchgängige Lösung zur Flottensteuerung, die auch die aktuellen Lenk- und Arbeitszeitkonten der Fahrer integriert. Die Erweiterung basiert auf der bewährten Telematik-Plattform, die Wanko in diesem Jahr von Portaris übernommen hat und jetzt unter dem Namen "PRAPORT 3000" das Portfolio von Wanko vervollständigt.

Zu den weiteren Neuheiten zählt die Kooperation zwischen Wanko und dem Softwareunternehmen Nordsys. Die in Braunschweig beheimatete Firma wird ihre Lösung "TachoOffice" für das Archivieren von Daten des digitalen Tachographen um die sofortige Anzeige der noch verfügbaren Lenk- und Arbeitszeiten der Fahrer ergänzen. Hierbei greift "TachoOffice" auf Informationen zurück, die auf PRAPORT 3000 bereitgestellt werden.

Als dritte Neuheit stellt Wanko die weiterentwickelte Lösung für die automatische Tourenbildung vor. Sie reduziert den Dispositionsaufwand deutlich und hilft, gleich bleibende Qualität zu sichern. Die Lösung ergänzt das bewährte Transport-Management-System PRACAR 3000. Wanko ist Aussteller auf der Messe transport logistic, die vom 12. bis 15. Mai 2009 auf dem Münchner Messegelände stattfindet. Das Unternehmen präsentiert sich in Halle B2 am Stand 207.

PRAPORT 3000 unterstützt den Disponenten, indem die aktuellen Lenk-, Arbeits- oder Ruhezeiten regelmäßig per GPRS-Datenverbindung aus den Fahrzeugen empfangen und aufbereitet werden. Auf Grund der vom Fahrer am digitalen Tachografen eingegebenen Statusmeldungen - zum Beispiel Pause, Bereitschaft, Arbeit und Lenken - erkennt das Programm alle wichtigen Parameter. Die Software wertet diese auf Basis der geltenden Lenk- und Ruhezeiten-Verordnung aus und stellt sie grafisch im Internet dar.

Bevor ein Fahrer die Lenkzeit überschreitet, wird ihm und dem Disponenten dies rechtzeitig angezeigt. Beide können so direkt auf drohende Verstöße reagieren und weitere Schritte einleiten. PRAPORT ist damit die ideale Ergänzung für den digitalen Tachografen, denn Disponenten und Fahrer werden zeitnah über Unregelmäßigkeiten informiert. Zudem werden die Lenk- und Ruhezeiten aller Fahrzeuge und Fahrer in zahlreichen Auswertungen und Ansichten analysiert.

Die Lösung arbeitet wie ein Live-Ticker und empfängt die Daten aus einer im Fahrzeug montierten Telematik-Einheit. Diese liefert Positionsdaten und ist direkt an die Info-Schnittstelle des digitalen Tachografen angeschlossen. Eine weitere Verbindung besteht zur CAN/FMS Schnittstelle des Lkw, so dass auch Verbrauchswerte oder andere Fahrzeugdaten abgefragt und übertragen werden können.

Eine wesentliche Erleichterung bietet die automatische Tourenbildung. Damit muss der Disponent nur noch am Bildschirm die Sendungen auswählen, die zum Verladen bestimmt sind. Auf Basis der hinterlegten Fahrzeugdaten und eines durch Wanko entwickelten Optimierungsverfahrens bildet das Programm für jeden Lkw die Touren automatisch. Das Optimierungsverfahren hilft eine große Bandbreite von Transportaufgaben zu lösen, wie zum Beispiel das Sammeln, Verteilen, Zuladen, die Standortbestimmung, Mehrtagestouren, mehrere Touren täglich, oder die Fremdvergabe. Die neue automatische Lösung, die sich derzeit bereits in der Praxis bewährt, reduziert den Dispositionsaufwand erheblich und erhöht und sichert die Qualität der Ergebnisse.

Das Transport-Management-System PRACAR kann um das Lagerverwaltungssystem PRAMAG ergänzt werden. Beide Systeme funktionieren unabhängig voneinander, ihr Zusammenspiel auf Basis einer einheitlichen Datenbasis erhöht den Anwendernutzen erheblich. Die Steuerung der Transport- und der Lagerlogistik

- also die gesamten Warenbewegungen - erfolgt durch ein System. Für diese Eigenschaft ist Wanko bereits im Jahr 2006 auf der Messe LogiMAT mit dem Preis "Bestes Produkt" ausgezeichnet worden.

Hintergrund: Wanko Informationslogistik GmbH Die Wanko Informationslogistik GmbH mit Sitz in Ainring entwickelt seit über 35 Jahren innovative Lösungen für die Logistik und beschäftigt heute rund 35 Mitarbeiter. Gestartet als Unternehmensberatung entwickelte sich Wanko mit den rasant wachsenden technischen Möglichkeiten der Informationstechnologie zu einem führenden Softwareanbieter mit namhaften Kunden aus Industrie, Handel und dem Transportgewerbe. Alexander Wanko leitet das Familienunternehmen bereits in der zweiten Generation. www.wanko.de

12. Reifenangebot der Woche



Marke: CONTINENTAL
Dimension: 315 / 60 R 225
Typ: Continental HDR + Antriebsachse, Regionalverkehr, M+S

Jetzt um 337,55 Euro per Stk.
(solange der Vorrat reicht)

Bestellmöglichkeiten und weitere Angebote finden Sie auf www.truck.at unter der Rubrik Reifen oder telefonisch unter +43 3622/72 305

13. Böse Buben

Bei einer kürzlich durchgeführten Lkw-Schwerpunktkontrolle der Polizei im Raum Minden, Deutschland wurde speziell auf Durchfahrtsstraßen kontrolliert. Besonderes Augenmerk legten die speziell geschulten Polizeibeamten auf die vorgeschriebenen Ruhezeiten, Ladungssicherung, das Anschnallen sowie Telefonieren am Steuer.

Die Bilanz: Bei 260 kontrollierten Lkw wurden 130 Verstöße festgestellt, 67 davon alleine wegen mangelnder Ladungssicherung.

Ein besonders haarsträubender Fall: Ein 29-jähriger Pole hatte zwei Wohnwagen gekauft und wollte sie auf unkonventionelle und abenteuerliche Weise in sein Heimatland transportieren: Ein Wohnwagen hing an einem Klein-LKW, der zweite wurde auf der Ladefläche befördert, wobei die Sicherung des Wohnwagens völlig mangelhaft war. Den Mann erwartet eine Anzeige, die Weiterfahrt wurde unterbunden.

Sehr geehrter Abonnent,

wir freuen uns, dass Sie Zeit gefunden haben unseren Newsletter zu lesen und wünschen Ihnen eine erfolgreiche Woche!

Falls Sie uns Ihren Kommentar zu einem unserer Artikel oder ein generelles Feedback schicken möchten, bitten wir Sie unser Team zu kontaktieren. Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung.

info@truck.at oder 0043 (0)3622 72313

Alle in diesem Jahr verschickten Newsletter können Sie in unserem [Newsletterarchiv](#) nachlesen.

Mit besten Grüßen

Ihr Truck.at Team

Für den Inhalt verantwortlich: Onlineportal Truck.at | Altaussee 22 | A-8992 Altaussee.

Falls Sie den Newsletter nicht mehr empfangen wollen, bitte eine Kurze Mail mit "Newsletter Storno" an info@truck.at senden.

© Copyright Truck.at – Die Vervielfältigung – in Auszügen oder im Gesamten bedarf einer schriftlichen Genehmigung