

Die weltweite Nummer eins legt los

Interview | Die Erfahrungen aus dem Ausland und das Wissen um die deutschen Flottenbetreiber sollen der neuen Telematikmarke Verizon Connect beim Start in Deutschland helfen, verspricht der Topmanager.

— Während des Studiums war Krzysztof Kuros in einer internationalen Wirtschaftskanzlei in Litauen tätig. Hierüber kam der Kontakt zu einem Telematikanbieter und zum anderen zum deutschsprachigen Markt. Seitdem gehört GPS-Ortung zum Leben des Managers. Im Interview erklärt der Director of Sales Germany & Poland Verizon Connect seine Ziele für den deutschen Markt.

— Nach dem Studium entstand der Kontakt zu einem Telematikanbieter, der diesen Bereich von Nokia übernahm. Was haben Sie in dieser Zeit über die Technik gelernt?

Krzysztof Kuros: In dieser Zeit habe ich viele Hardwareanbieter in Deutschland kennengelernt und festgestellt, dass es im Grunde an einer anwenderfreundlichen Software mangelt. Also haben wir bei der damaligen Firma TrackEasy, heute Verizon Connect Deutschland, eine eigene Plattform entwickelt, die dem Anwender das Leben erleichtert und uns als Anbieter eine dauerhafte Geschäftsbeziehung garantiert.

— In Deutschland tun sich Telematiklösungen immer noch schwerer als im Ausland. Haben Sie eine Erklärung dafür?

K. Kuros: Hier muss man die Flotten aus dem Logistikbereich etwas rausnehmen. Diese waren auch in Deutschland die Vorreiter für Telematikdienste. Aber auch die anderen



Foto: Verizon Connect

Branchenkennner | Krzysztof Kuros legte mit TrackEasy die Basis. Nun wurde hieraus Verizon Connect und der US-Riese hat klare Vorstellungen, wohin die Reise in Deutschland gehen soll

deutschen Flottenbetreiber erkennen zunehmend die Vorteile der Systeme. Das fand in anderen Regionen wie in Benelux, Frankreich oder in Polen allerdings schon früher statt.

— Aber auch hierzulande ist es ähnlich, dass nämlich vor allem die Transporter-Fuhrparks den Takt vorgeben, oder?

K. Kuros: Auf jeden Fall. Gerade im KEP-Bereich der Kurier-Express- und Paketdienste muss man die letzten Prozente an Effektivität herausholen, was mit dem Einsatz der GPS-basierten Dienste ja auch gelingt.

Individuell | Vom Dashboard über die Berichte bis zu den Alarmen kann der Nutzer alle Ebenen anhand der eigenen Parameter gestalten

— Mit dem US-Giganten Verizon Connect im Rücken, der nun auch Namensgeber ist, sind die Ziele am deutschen Markt vermutlich ambitioniert. Wo sehen Sie das Unternehmen in zwei Jahren in Deutschland?

K. Kuros: Wir vertreiben mit Reveal ein sehr erfolgreiches Produkt von Verizon Connect, das in der betrieblichen Praxis unter Beweis stellt, dass es gerade in Lkw- und Transporter-Flotten viele Einsparungen bringen kann. Im klassischen Logistikbereich liegt die Marktdurchdringung mit Telematiklösungen bei 50 oder 60 Prozent, bei den Flotten, die nicht in der Logistik aktiv sind, sind es eher weniger als 20 Prozent. Diese Zielgruppe wollen wir mit Reveal angehen, und zwar mit dem Anspruch von Verizon Connect, die Nummer eins auch in Deutschland zu werden. Verizon Connect ist weltweit bereits Marktführer.

— Welche Flottengröße fokussieren Sie bei den Kunden?

K. Kuros: Unsere Zielgruppe sind kleine und mittelständische Flotten mit bis zu ein paar



Foto: Verizon Connect

hundert Einheiten. Im Sales-Bereich heißt es für uns, schnell zu sein.

– Was heißt das konkret?

K. Kuros: Jede Anfrage wird innerhalb weniger Minuten beantwortet, denn der erste schnelle Kontakt ist wichtig. Dann versuchen wir genau zu definieren, wieso der Kunde nach einer Telematiklösung sucht und wie diese für ihn aussehen kann. Mit unserem System stellen wir ihm dann unseren Ansatz vor und gehen anhand seiner Anforderungen die Beispiele durch, die zeigen, was er wie beeinflussen kann. Das Ziel ist eine 360-Grad-Betreuung. Erst ganz zum Schluss reden wir über Kosten.

– Welche Probleme nennen Ihnen die Kunden im Gespräch?

K. Kuros: Hier gibt es beispielsweise Flottenbetreiber, die Reveal einsetzen wollen, da sie Probleme mit der Stundenabrechnung ihrer Mitarbeiter haben. Wir passen diese Anforderungen an die Mitarbeiter und Fahrzeuge so an, dass der Flottenchef automatisch generierte Reports darüber erhält. Das spart eine Menge Zeit im Prozess ein.

– Gibt es hierfür Zahlen, was ein durchschnittlicher Fuhrparkbetreiber mit Reveal an solchen Prozesskosten einspart?

K. Kuros: Wir haben ermittelt, dass 65 Prozent unserer Kunden ihre Betriebskosten um mindestens zehn Prozent senken konnten, nachdem Sie unsere Telematiklösung eingesetzt haben. 61 Prozent der Kunden konnten dabei auch ihre Lohnkosten um zehn Prozent und mehr senken.

– Wie gelangt die nötige Hardware in die Fahrzeuge und wie lerne ich als Fuhrparkleiter, die Software richtig einzusetzen?

K. Kuros: Die Hardware und deren Ein- sowie Ausbau soll die Kunden zeitlich nicht beanspruchen. Deshalb bauen unsere Techniker beim Kunden die Hardware ein und später wieder aus und der Kunde zahlt nur eine Rate für die Nutzung des Systems. Der Flottenleiter wird von uns kostenlos per Online-Schulung in das System eingewiesen. Damit kann das Unternehmen die Lösung sehr schnell einsetzen. Es gibt bei uns keine versteckten Nebenkosten: Auf die Hardware, die im Motorraum verdeckt eingebaut wird und

kein Dongle für den OBD-II-Schnittstelle ist, geben wir über die gesamte Laufzeit des Vertrags eine Garantie.

– Wie lange dauert der Einbau dann?

K. Kuros: Wir gehen von maximal einer Stunde für den Einbau aus – was vom Modell abhängig ist. Gehen wir von einem typischen Mercedes-Benz Sprinter aus, dann geht das in der Praxis oft sehr viel schneller. Der Ausbau dauert dann in der Regel auch etwas kürzer als der Einbau.



Kennzahlen | Alle wichtigen Daten zu den Fahrzeugen sind überall und geräteunabhängig abrufbar, so dass der Flottenleiter im Bilde ist

Foto: Verizon Connect

– Wie kann ich dann die Lösung individualisieren?

K. Kuros: Ich kann die Dashboards, die Berichte und Alarmmeldungen individuell anpassen. Habe ich beispielsweise ein Flottenteam mit drei Benutzern, dann kann ich für jeden einzelnen bestimmte Zugangsbereiche und Reports definieren. So dass auch das Thema Datenschutz gewahrt bleibt.

– Der Datenschutz bleibt nicht zuletzt aufgrund der neuen Grundverordnung, die ab dem 25. Mai greift, ein sensibler Punkt. Wie gehen Sie das Thema Datenschutz also konkret an?

K. Kuros: Hier müssen wir zwei Ebenen sehen. Zum einen die reine Übertragung der Daten aus dem Fahrzeug an unsere Server. Diese werden mit einem verschlüsselten Protokoll versandt. Erst wenn diese auf unserem Server landen, werden Sie entschlüsselt und den einzelnen Fahrzeugen zugeordnet. Damit erfüllen wir bereits heute die Vorgaben der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung, die, wie erwähnt, Ende Mai in Deutschland in Kraft tritt.

– Und die zweite Ebene?

K. Kuros: Hier geht es darum, ob das Fahrzeug rein beruflich genutzt wird oder privat sowie beruflich. Für den zweiten Fall gibt es eine Privacy-Taste, die das System für Privatfahrten deaktiviert.

– Gibt Reveal Vorschläge an den Flottenbetreiber, wo er effektiver werden kann?

K. Kuros: Auf jeden Fall, denn das ist ja die Idee der Telematikdaten, dass man das Fahrverhalten analysiert und entsprechend optimiert. Wer mehr Aufträge in der gleichen Zeit abwickeln kann oder Fahrten verknüpft, spart Kosten ein.

– Sie meinten, dass erst am Ende der Beratung die Einpreisung folgt. Lassen Sie uns dies zum Schluss einmal durchspielen.

K. Kuros: Unsere Abrechnung fußt auf einem Lizenzmodell. Es gibt keine Anschaffungs-, sondern nur Nutzungskosten, die individuell gestaltet sind. Am Anfang heißt es aber für uns, den Kunden kennenzulernen.

Herr Kuros, vielen Dank für unser Gespräch!

| Interview: rs

Neue Telematikmarke | Verizon Connect Deutschland

– Anfang März 2018 entstand Verizon Connect aus dem Zusammenschluss der bestehenden Connected-Car-Abteilung mit zwei übernommenen Softwareunternehmen für Flottenmanagement- und mobile Personallösungen (Fleetmatics und Telogis). Die Dachmarke soll als One-Stop-Zugang für Softwarelösungen und Dienstleistungen für mehr Sicherheit, Produktivität und Effizienz in den Flotten sorgen.

Mit der von Verizon Connect bereitgestellten Konnektivität und Datensammlung sollen die Kunden bessere Informationen über Fahrzeug- und Mitarbeiterstandorte, Effizienz, Sicherheit, Produktivität und Compliance erhalten. Das Unternehmen mit seinen gut 3.500 Mitarbeitern in 15 Ländern verfügt über eine 25-jährige Expertise in Telematik, mobilen Personal- und Flottenmanagementlösungen. | rs

Foto: Ulf E. Andebe-Stock



Erfolgs-Duo | Konnektivität und Aufbereitung der erfassten Daten sind die Kernelemente