



## FUHRPARKMANAGEMENT

# Der Vereinfacher

*Wie ein junger IT-Experte eines Transportunternehmens die internen Arbeitsprozesse strafft und für erhebliche Entlastung bei Fahrern und Disponenten sorgt.*

Telematik- und Telemetriedaten liefern Transportunternehmen wichtige Werte für eine optimale Verwaltung des Fuhrparks. Als Grundlage für Analysen und Kontrollen unterstützen diese Daten dabei, die Planung und Steuerung in puncto Flottenauslastung, Kraftstoffverbrauch und Fahrermanagement gezielt zu verbessern.

### Anfänglich ein Hobby

Das traditionsreiche Familienunternehmen Neuhuber Gütertransporte im oberösterreichischen Fraham verfügt über zirka 120 Mitarbeiter (davon 90 Fahrer) und einen Fuhrpark von 75 Lkw (vornehmlich der Marke Scania und auch Volvo). Der seit über 100 Jahren bestehende und mittlerweile in vierter Generation geführte Betrieb übernimmt österreichweit Transporte aus Produktion, Industrie und dem Baugewerbe. Oliver Kamberger, der bei Neuhuber für die Leitung der IT und für den Fuhrpark-Einkauf verantwortlich zeichnet, ist seit

dem Jahr 2017 im Unternehmen. Er kam direkt von der IT-Branche – das Transportwesen war immer ein Hobby von ihm, wie er im Gespräch mit „Der Österreichi-

„Die jungen Fahrer haben sofort gesagt: Her damit! Die Älteren nach ein paar Monaten: Ich geb's nicht mehr her.“

■ Neuhuber IT-Leiter Oliver Kamberger

sche Transporteur“ betont: „Ich bin neben meinem 40 Stunden-Job für einen Transportunternehmer aus der Gegend abends Lkw gefahren.“

Bei Neuhuber konnte er anfangs auch noch selbst fahren, ja sogar Staplerfah-

ren war möglich. Mittlerweile findet der smarte Allrounder dafür kaum noch Zeit. Allenfalls „eine Überstellungsfahrt“ sei ab und zu drinnen. „Der Gedanke, IT und das Transportthema optimal und effizient zu verknüpfen, erschien mir immer spannend. Jetzt kann ich das hervorragend umsetzen“, so Kamberger.

### Spürbare Erleichterung

Seit dem Jahr 2019 schwört das Unternehmen Neuhuber auf den Telematikexperten Spedion. Davor habe man lediglich über ein reines Ortungssystem verfügt, ohne Kommunikation mit dem Fahrer. Beim bayerischen Unternehmen Fürmetz, ein Spedion-Kunde, habe man sich das System vor Ort angeschaut und sei sofort überzeugt gewesen. Sodann erfolgte die Testphase, die bei Spedion obligatorisch sei, wie Ernst Schmidt, Spedion-Vertriebsleiter für Österreich, betont. Relativ rasch habe man laut Kamberger erkannt, dass die fünf Disponenten mit dem neuen System erheblich

entlastet worden seien: „Jeder hat zwischen 10 und 20 Fahrzeuge zu disponieren, zumal ja auch Subfrächter dazukommen, und jeder Fahrer hat täglich zumindest zwei Mal angerufen. Der Kran-Disponent hat z.B. 30 Fahrzeuge, das ergibt mindestens 60 Telefonate, tatsächlich aber oft deutlich mehr. Somit hing er schlicht den ganzen Tag am Telefon“, so der IT-Leiter.

Zu Beginn der Einführung von Spedion habe er sich viel Zeit genommen, um den Fahrern zu erklären, dass die Telematik nicht belastend, sondern eine spürbare Erleichterung sei. „Die jungen Fahrer haben sofort gesagt: Her damit! Die älteren Semester haben nach ein paar Monaten gesagt: Ich geb's nicht mehr her“, sagt Kamberger lächelnd.

### „Hervorragender Support“

Funktioniert habe alles von Beginn an, sagt Kamberger. Nach einem halben Jahr seien sämtliche Prozesse in Fleisch und Blut übergegangen. „Ich kann klipp und klar sagen, dass ich keinen besseren Support kenne.“ Man fühle sich als Kunde „aufgehoben und abgeholt“. Was besonders gut ankommt: „Ich erhalte von Spe-



**SIMPLES FUHRPARKMANAGEMENT** Ernst Schmidt, Spedion-Vertriebsleiter Österreich (rechts) und Oliver Kamberger, Leitung IT und Fuhrpark Einkauf bei Neuhuber.

dion Informationen proaktiv, ohne dass ich nachfragen oder urgieren muss. Das schätze ich außerordentlich.“

Wir wollten von Oliver Kamberger wissen, in welchen Bereichen er konkret von der Kooperation mit Spedion profi-

tiert, welche Prozesse nunmehr optimiert vorstättengehen? Da sei zum einen der modulare Aufbau des Systems von Spedion. Das garantiere Flexibilität, zumal man nur von jenen Modulen Gebrauch mache, die man benötige. Ein Beispiel: ▶



## HIAB X-HIPRO 358 WENN WÜNSCHE ENDLOS SIND

Manche Arbeiten sind einfach anspruchsvoller als andere. Und in solchen Fällen benötigen Sie Zeit, um die Last zu bewegen und nicht Ihren LKW. Der **HIAB X-HiPro 358** ist mit einem Endlosschwenkwerk ausgestattet und bietet so 360° endlose Freiheit. Und, Dank der HiPro-Steuerung, unvergleichlich hohe Arbeitsgenauigkeit und einen weiten Arbeitsradius. Mit einer Reichweite von 22,7 m, oder 28,2 m mit JIB, ist der **HIAB X-HiPro 358** ideal zur Erfüllung ENDLOSER Anforderungen.

Die Endlosschwenkfunktion ist Teil eines Komplettpakets, in dem jedes Element umfassend optimiert ist. Der Kran reagiert ruckfrei und präzise. Das Ergebnis: Man kann damit schneller und intelligenter arbeiten. Dazu die Zuverlässigkeit und unschlagbare Lebensdauer der Marke **HIAB** – ein solcher Kran lässt Sie nicht im Stich!

Werde ein Fahrzeug im Winter zwei Monate nicht eingesetzt, werde das Gerät nicht genutzt und man zahle für diesen Zeitraum gar nichts. Das nutzungs-basierte Abrechnungsmodell läuft nach dem Pay-per-Use-Prinzip.

### Schadens- und Reparaturabwicklung

Zusätzlich zu den Nachrichten können Fotos und PDFs geschickt werden. Bei Neuhuber wird so die gesamte Schadens- und Reparaturabwicklung über Spedion gemacht. Standard-Servicearbeiten ohnedies, und wenn es zu einem Unfall kommt, werden die Fotos geschickt, vom Fuhrparkteam aufgenommen, intern kanalisiert, terminisiert und in der betriebseigenen Werkstätte abgewickelt. Das ist die Richtung vom Fahrer zum Disponenten. Umgekehrt würden oftmals Ladelisten per PDF geschickt, auch Anfahrtsskizzen von Kunden, häufig schicken Kunden diese direkt von GoogleMaps, „weil wir oft in Gebieten unterwegs sind, die keine Hausnummer haben, zumal wir vor allem im Baustellenverkehr tätig sind“, so Kamberger. Auch etwa der Urlaubsantrag des Fahrers

werde über Spedion abgewickelt. Jetzt könne jeder Fahrer jederzeit von überall seinen Urlaubsantrag schicken.

### Arbeiten mit dem System

Was für Oliver Kamberger auch wesentlich ist: die Ablieferdokumentation. „Wenn wir zu einer Baustelle mit Materiallieferung kommen, wo niemand mehr da ist, machen wir beim Abstellen der Ware ein Foto inklusive Lieferschein plus Hausnummer im Hintergrund etc. und können so im Falle von Diebstahl oder Vandalismus vortrefflich dokumentieren, dass wir die Ware sorgfältig abgeliefert haben.“

Was Kamberger am allerwichtigsten ist: „Die Spedion App, so wie wir sie betreiben, ist gleichsam ein abgekapseltes System am Fahrertablet.“ Der Fahrer könne nur in dieser App arbeiten. „Damit nicht etwaige Viren durch andere Benüt-zungen auftreten, habe ich mich für die Variante ‚Mobile Control‘ entschieden. Ich wurde in meiner Entscheidung bestätigt, denn bisher hat es keinerlei Viren-Probleme gegeben.“ Die Geschwindigkeit des Tablets würde ansonsten erfahrungsgemäß mit der Zeit ständig nach unten gehen.

### Euphorie im Team

Weitere Vorteile, die Kamberger aufzählen will: DocScan beispielsweise. „Ein Fahrer, der die ganze Woche österreichweit unterwegs ist und nicht in die Firma kommt, schickt sämtliche erforderlichen Infos, damit wir mit unseren Kunden abrechnen können. Mit der DocScan-App werden die Dokumente perfekt fokussiert, die Ränder abgeschnitten und wenn ein Lieferschein mehrere Seiten hat, dann erhalten die Büromitarbeiter ein PDF, das alles Relevante inkludiert und nicht wie früher mehrere Fotos, deren Qualität oftmals nicht die beste war.“ Dieses Procedere vereinfache die Abwicklung enorm.

Weitere Benefits in Kurzform: die Anzeige von Sonderzielen: Spedion liefere eine Liste mit Geokoordinaten im Hintergrund, auf der der Fahrer mit einem Blick sehe, wo er mit seiner UTA-Tankkarte tanken könne. Auch sämtliche Reports in puncto Laufleistung bzw. Verbrauch würden hervorragend funktionieren. Mit einem Notensystem werde die Fahrleistung bewertet. Da sei in der Mannschaft eine „regelrechte Euphorie“ entbrannt. Jeder habe sich unentwegt verbessern, seinen Durchschnittsverbrauch reduzieren wollen. Stichwort: Geofences. Diese habe man bei großen Kunden im Werk gelegt, wo be- und entladen werde. „Wie lang braucht der Lkw durchschnittlich vom Reinfahren ins Werk bis zum Rausfahren. Es ist ja auch das Bestreben des Kunden, interne Prozesse zu optimieren. So haben wir einen Benefit für unsere Kunden generiert und die Warte- und Stehzeiten minimiert.

Stichwort „Ablage von Dokumenten“: Immer wieder komme es vor, dass Kunden Zufahrten im Werksgelände ändern. Derartiges wird schlicht als Dokument abgelegt, und der Fahrer könne die Infos dort abrufen. Ebenso werde der regelmäßig erscheinende Dosierkalender in Zusammenhang mit Blockabfertigungen in Tirol als wichtige Info raufgespielt.

### Selbst-Test

Dass ein Telematikanbieter auch über ein eigenes Transportunternehmen – so wie Spedion – verfügt, ist mit Sicherheit eine tatsächlich ideale und auch außergewöhnliche Rahmenbedingung. Da werden sämtliche Telematik-Innovationen vorab getestet und analysiert und ausprobiert. Bevor sie in der Folge das Fuhrparkmanagement der Spedion-Kunden optimieren.

WOB

**LOKALKOLORIT**  
800 Jahre Eferding,  
100 Jahre Neuhuber  
– Spezialedition für  
das Stadtfest in  
Eferding.

