

# Mobile Navigation im B2B-Markt

Seit Kurzem arbeiten der Navigationsgerätehersteller Garmin und der Telematik-Spezialist Datcom im Bereich Flottenmanagement zusammen. Ein Engagement im B2B-Markt, das Garmin gern ausbauen will.

Bislang verbindet man in der Öffentlichkeit den Navigationsgerätehersteller **Garmin** eher mit Consumer-Electronic-Produkten für die Bereiche Straßennavigation, Outdoor und Sport. Lösungen für den B2B-Markt waren eher unbekannt, obwohl das amerikanische Unternehmen bereits seit seiner Gründung 1989 in der professionellen Sparte aktiv ist.

Nun hat Garmin Deutschland jedoch einen weiteren Schritt unternommen, um sich im B2B-Markt auszubreiten. Vor kurzem verkündete der Gerätehersteller die Zusammenarbeit mit dem hessischen Telematik-Spezialisten **Datcom**. Gemeinsam wollen sie nun eine Flottenmanagement-Lösung etablieren.

„Garmin bietet uns mit seinen Produkten im Bereich Automobil, wie Personal Navigation Devices oder Flottenmanagement-Lösungen, die Möglichkeit einer Anbindung der Nüvi-Geräte an unsere Bordrechnersysteme“, erklärt Datcom-Geschäftsführer Ralf Hoffmann den Grund für die neue Zusammenarbeit. „Dadurch können wir Themen wie Fahrerverwaltung, Nachrichtenübermittlung und Auftragsmanagement effektiv umsetzen“, so Hoffmann. Für Olaf Meng, Produktmanager Automotive bei Garmin Deutschland, hat die Partnerschaft noch einen anderen Vorteil: „Die Integration unserer Nüvis in die Datcom-Lösung zeigt, dass sich mobile Navigationsgeräte auch bestens für den professionellen Einsatz eignen und als Kommunikationszentralen im Führerhaus fungieren können.“

Die Säulen der neuen Flottenmanagement-Lösung bestehen aus der Datcom S-Box zur Steuerung von Ortungs- und Kommunikationsaufgaben sowie einem mobilen Navigationsgerät der Garmin-Baureihe Nüvi. Dies könnte zum Beispiel das Nüvi 5000 sein, das über einen vergleichsweise großen 5,2-Zoll-Bildschirm und ein hochauflösendes Display mit Video-Eingang zum Anschluss einer Rückfahrkamera verfügt. Beide Geräte werden im Fahrzeug eingebaut und bilden gemeinsam mit dem Server in der Firmenzentrale des jeweiligen Unter-

nehmens das Herzstück der Flottenmanagement-Lösung. Im Fahrerhaus selbst wird allerdings nur ein Gerät benötigt. „Dort genügt das Garmin Nüvi, auf dem die komplette Fahrerverwaltung und Fahrerkommunikation abgebildet wird“, erklärt Hoffmann.

Das Navigationsgerät dient hier neben seiner eigentlichen Funktion der Routenberechnung zusätzlich als Kommunikationsbildschirm, über den der Fahrer Kontakt zur Zentrale hält und seine Aufträge verwaltet. So kann der Disponent beispielsweise eine Textnachricht senden mit der Frage: „Hast Du die grüne Versicherungskarte für den Trailer geprüft?“ und der Fahrer kann per Touchscreen über die Felder Ja und Nein die Frage beantworten. Gleichzeitig sendet das Nüvi über die S-Box Positionsdaten und anderen Informationen an den Zentralrechner. Die Datcom-S-Box selbst ist verdeckt verbaut und dient als Onboard-Computer, der Fahrzeug-

daten wie CAN-Informationen, digitale/analoge Signale, Temperaturen sowie die aktuellen Statusmeldungen des digitalen Tachografen über GPRS an die Flottenmanagementzentrale übermittelt. Die Statusmeldungen wie zum Beispiel Pause, Bereitschaft, Arbeit oder Lenken werden auf Basis der geltenden Lenk- und Ruhezeiten-Verordnung ausgewertet.

„Dank der GPS-Ortung vereinfacht sich für den Disponenten die Auswahl

der Fahrzeuge, die für einen neuen Auftrag in Frage kommen, erheblich“, sagt Hoffmann und ergänzt: „Durch die Partnerschaft mit Garmin und den Einsatz der mobilen Navigationssysteme mit Touchscreen sind wir in der Lage unseren Kunden eine maßgeschneiderte und zugleich einfach zu bedienende Telematik-Lösung anbieten zu können.“ (ks)

[www.datcom.de](http://www.datcom.de)  
[www.garmin.com](http://www.garmin.com)

## Drei Fragen an...

**Olaf Meng, Produktmanager Automotive Garmin Deutschland**

**Was ändert sich an den Geräten der Nüvi-Reihe, wenn sie in eine Flottenmanagement-Lösung integriert werden?**

Im Prinzip ändert sich an den Geräten gar nichts. Die zur Integration notwendige Schnittstelle ist in allen aktuellen Geräten der Nüvi- und Zumo-Serie bereits serienmäßig integriert. Die Geräte werden einfach mit der Black-Box des jeweiligen Partners verbunden und dann über das Flottenmanagement-Kabel aktiviert.

**Tomtom Work richtet sich mit seinen Tracking&Tracing-Lösungen vor allem an Transportunternehmen mit kleineren Flotten. Welche Zielgruppe will Garmin mit seiner Lösung erreichen?**

Garmin erreicht mit seinen Lösungen eine große

Zahl unterschiedlicher Kunden – von kleinen Transportfirmen bis hin zu großen Logistikunternehmen. Die Branchen sind vielfältig. Dazu gehören Rettungsdienste, Abschleppunternehmen aber auch Feuerwehren. Eine weithin unbekannte Nische sind bislang die Lösungen im Bereich Handelschifffahrt, die Garmin aufgrund seiner Expertise im Bereich Marine, ebenfalls anbietet.

**Will Garmin künftig noch mehr Partnerschaften mit Software-Anbietern im B2B-Markt eingehen?**

Ja, denn neben der Navigation und Ortung für die Auftragslogistik sind der Kontakt zum Fahrer sowie die Anbindung und die Auswertung der Informationen in der Zentrale ein großes Thema und ein wirklich wichtiger Bestandteil im Flottenmanagement.



Foto: Garmin

**Nüvi bildet Fahrerverwaltung und -kommunikation komplett ab.**