



Die Revolution der vernetzten Fahrzeugdaten gewinnen

Wie OEMs bei den Entwicklungen in der Fahrzeugtelematik ganz vorne mit dabei sein können

GEOTAB®

Inhaltsverzeichnis

Wie OEMs bei den Entwicklungen in der Fahrzeugtelematik ganz vorne mit dabei sein können	1
Anwendungen für Flottendaten	4
Die Daten, die Flotten wirklich brauchen	7
Make or buy?	8
Warum Sie sich für Geotab entscheiden sollten?	10
Daten sind das Gold des 21. Jahrhunderts	13
Über Geotab.....	14

Einleitung

Pkw, Transporter, Busse und Lkw sind schnell zum Internet der Dinge auf vier Rädern geworden und erfassen und übermitteln ständig riesige Datenmengen. Mit mehr als 200 Sensoren, die in modernen vernetzten Fahrzeugen verbaut sind und alles - von der Geschwindigkeit über den Standort bis hin zu Reifendruck und Batterieladestand - messen, revolutionieren die generierten Daten den Flottenbetrieb und gewähren bisher nie dagewesene Einblicke in die tatsächliche Leistung der Fahrzeuge.

Leasingunternehmen nutzen Telematikdaten, um die Laufleistung von Fahrzeugen zu verfolgen und vorausschauende Wartungspläne zu entwickeln. Autovermieter integrieren die Daten in ihre mobilen Apps und bieten ihren Kunden damit einen Mehrwert. Und viele gewerbliche Fuhrparks verlassen sich schon jetzt auf vernetzte Fahrzeugdaten, um die Fahrsicherheit zu verbessern, die Effizienz zu steigern und ihre sPläne zur Elektrifizierung der Flotte noch weiter voranzubringen.



Daten als Entscheidungsgrundlage beim Kauf von Flottenfahrzeugen.

Zuverlässige, robuste Echtzeitdaten sind für Flottenbesitzer mittlerweile so geschäftskritisch geworden, dass sie eine wichtige Rolle spielen, wenn Unternehmen entscheiden, von welchem Fahrzeughersteller und welches Fahrzeugmodell sie kaufen oder leasen wollen.

Auf Grundlage globaler Schätzungen ist davon auszugehen, dass die Zahl der vernetzten Fahrzeuge bis 2024 auf 340 Millionen steigen wird, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 27 % seit 2018 entspricht¹, und dass bis 2030 etwa 95 % der verkauften Neufahrzeuge vernetzt sein werden². Auch im Baumaschinensektor nimmt die Konnektivität rasant zu: Bis 2024 werden voraussichtlich 6,9 Millionen Fahrzeuge und Anlagen vernetzt sein.



Neue Umsatzquellen

Vernetzte Fahrzeuge stellen für OEMs eine einmalige Chance dar, nicht nur den Fahrzeugabsatz zu steigern, sondern auch eine neue, langfristige Einnahmequelle zu erschließen. Hersteller, die mit den sich schnell verändernden Datenanforderungen der Kunden nicht Schritt halten, riskieren, bei Fuhrparkausschreibungen ausgeschlossen zu werden und bei der Fahrzeugauswahl keine Rolle zu spielen: der Wert der verfügbaren Fahrzeugdaten ist gleichbedeutend mit den Sicherheitsmerkmalen, den CO2-Emissionen und der Akkureichweite eines Fahrzeugs und wird ebenso wichtig.

Um diese wirtschaftlichen Chancen zu nutzen, müssen OEMs eng mit dem richtigen Partner zusammenarbeiten, damit die Anforderungen der gemeinsamen Flottenkunden erfüllt werden. Geotab ist das zweite Jahr in Folge der weltweit führende Anbieter von gewerblicher Telematik³ und in der einzigartigen Position, OEMs die beispiellosen Chancen des vollständig vernetzten Fahrzeugs zu eröffnen.

¹ Bis 2024 wird es weltweit 240 Millionen Abonnenten für eingebettete OEM-Telematik geben. Berg Insights. 16. Dezember 2019. <https://www.berginsight.com/embedded-car-oem-telematics-subscribers-to-reach-340-million-worldwide-by-2024>

² Bertoncello, Michele. Unlocking the full life-cycle value from connected-car data. McKinsey & Company. 11. Februar 2021. <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/unlocking-the-full-life-cycle-value-from-connected-car-data>

³ Geotab ist im zweiten Jahr in Folge die weltweite Nummer eins unter den kommerziellen Telematikanbietern. Geotab. 15. September 2020. <https://www.geotab.com/de/presse/geotab-wieder-weltmarktfuehrer-der-kommerziellen-telematikanbieter>

Anwendungen für Flottendaten

Daten vernetzter Fahrzeuge verändern jeden denkbaren Bereich des Flottenbetriebs.

Immer mehr Fuhrparkbetreiber treffen Kaufentscheidungen für Fahrzeuge auf der Grundlage der Verfügbarkeit von wesentlichen Datenelementen. Diese Fahrzeuge werden in der Regel gekauft oder geleast, um bestimmte Geschäftszwecke zu erfüllen, wobei der Fokus klar auf den Gesamtbetriebskosten (total cost of ownership - TCO) und dem Umsatzbeitrag liegt.

Wesentliche Datenpunkte

Vor zehn Jahren hätte der Betreiber einer Fahrzeugflotte seine Kaufentscheidung vielleicht daran ausgerichtet, ob eine Sicherheitsoption wie das Antiblockiersystem zur Serienausstattung gehört. Heute werden Kaufentscheidungen davon abhängig gemacht, ob wichtige Datensignale, wie z. B. die Überwachung der Nutzung des Sicherheitsgurts, verfügbar sind. Wenn ein OEM diese Daten nicht anbietet, wird er bei der Entscheidung der Fuhrparkbetreiber nicht berücksichtigt.



Die Bedeutung von wesentlichen Datenelementen: Anwendungsfälle

Von Fahrzeugsensoren generierte Daten sind der Schlüssel zur Optimierung der Gesamtbetriebskosten (TCO). Informationen zu den Kilometerständen ermöglichen es dem Flottenbetreiber beispielsweise, Wartungsarbeiten zu planen, was die Zuverlässigkeit erhöht und Ausfallzeiten minimiert. Die Reifendrucküberwachung senkt Verbrauchskosten und identifiziert gefährdete Fahrzeuge, damit Fuhrparkbetreiber die Reifen rechtzeitig wechseln können, bevor es zu einem Unfall kommt. Der Umfang und die Möglichkeiten dieser Sensoren sind endlos und führen zu einer schrittweisen Verbesserung von Sicherheit, Produktivität und Effizienz.

Neuere Entwicklungen können mithilfe von künstlicher Intelligenz Fahrzeugdaten wie Motortemperatur und Vibrationen analysieren, um ausfallgefährdete Komponenten zu erkennen, schon lange bevor der Fehler eine Störung verursacht. Dies gibt Fuhrparkbetreibern Zeit, Ersatzteile zu bestellen und die vorbeugende Wartung zu einem Zeitpunkt durchzuführen, der möglichst geringe Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb hat.





Es gibt viele praktische Anwendungen von Daten für die Fahrzeugproduktivität. Dazu zählen:

- Flottenbetreiber steuern die Temperatur in Kühltransportern per Fernzugriff.
- Betreiber von Elektrofahrzeugflotten stützen sich auf die verbleibende Batteriereichweite, wenn sie die Abfahrt oder das Aufladen der Elektrofahrzeuge planen.
- Unternehmen setzen auf Telematik, um die CO2-Emissionen ihrer Fahrzeuge im Rahmen ihrer Nachhaltigkeitsverpflichtungen zu messen.
- Kostenbewusste Flotten nutzen Motordaten, um zu vermeiden, dass durch zu lange Leerlaufphasen Kraftstoff verschwendet wird.
- Neue Mobilitätsanbieter setzen Technologie ein, um den schlüssellosen Zugang zu gemeinsam genutzten Fahrzeugen zu erleichtern.
- Verantwortungsbewusste Arbeitgeber nutzen Daten über das Fahrerverhalten, einschließlich Beschleunigung, Bremsen, Geschwindigkeit und Nutzung des Sicherheitsgurts, um Sicherheitskampagnen zu entwickeln.



Daten sind auch für die Unterstützung neuer Mobilitätsmodelle für den Fahrzeugzugang wichtig, da Fuhrparks und Verbraucher immer häufiger Fahrzeuge gemeinsam nutzen. Konnektivität ist für die Shared-Mobility-Branche von entscheidender Bedeutung, um freistehende Fahrzeuge zu orten, den Kraftstoffstand und den Ladezustand (state of charge - SOC) ihrer Batterien zu überwachen, den schlüssellosen Zugang zum Fahrzeug zu unterstützen, die von mehreren Nutzern gefahrenen Kilometer aufzuzeichnen und eventuelle Kollisionen für Versicherungszwecke zu erfassen.

Für die Händlernetze bedeutet der Zugriff auf die Daten vernetzter Fahrzeuge eine enorme Effizienzsteigerung bei der Planung von Service- und Wartungsterminen und der Optimierung des Teilebestands. Die Daten können verwendet werden, um Fahrer (die sich dafür angemeldet haben) in Echtzeit aufzufordern, einen Werkstatttermin zu vereinbaren, wenn Fahrzeuge einen Ölwechsel oder neue Bremsbeläge benötigen oder fehlerhafte Komponenten ersetzt werden müssen. Dank dieses fortgeschrittenen Wissens können Fachhändler sicherstellen, dass sie die richtigen Teile zur Verfügung haben, wenn Fahrzeuge in die Werkstatt kommen, was ein kostspieliges Ersatzteilinventar überflüssig macht.

Ein weiterer Entwicklungsschritt ist, dass Fahrzeugdaten, wenn sie aggregiert und anonymisiert werden, einen echten Wert für ein breiteres Publikum darstellen. Routenplaner stützen sich auf sie, um überlastete Straßen zu umgehen; Stadtplaner brauchen sie, um Infrastrukturinvestitionen zu unterstützen und die Luftverschmutzung zu bekämpfen; Kommunalverwaltungen sind auf sie angewiesen, um die automatische Zahlung von Mautgebühren abzuwickeln; Versicherer benötigen sie, um nutzungsabhängige Versicherungen zu entwickeln; und Sicherheitsexperten machen damit Fahrer auf gefährliche Wetterbedingungen aufmerksam.

Die globale Pandemie hat die Veränderung der Einkaufsgewohnheiten dramatisch beschleunigt und zu einem Anstieg des Online-Handels geführt. Um diese wachsende Nachfrage zu befriedigen, verlassen sich Logistik- und Verteilerflotten auf der letzten Meile immer stärker auf Fahrzeugdaten. Dabei geht es nicht nur um die Standortbestimmung ihrer Fahrzeuge, sondern auch um die Analyse von Verkehrsgeschwindigkeiten, um die Planung der effizientesten Routen, um die Vermeidung von Staus und um die Einhaltung von Pünktlichkeitsversprechen sowohl bei Abhol- als auch bei Lieferzeiten.

Die dynamische Routenoptimierung aktualisiert jetzt die Wegbeschreibung, während die Fahrer unterwegs sind, sodass Staus umfahren werden und sich die Genauigkeit der Lieferzeitberechnung erhöht. Dieselbe Technologie hilft Flotten auch dabei, die gefahrenen Kilometer zu minimieren, wodurch der Kraftstoffverbrauch gesenkt und der CO₂-Ausstoß reduziert wird.



Die Daten, die Flotten wirklich brauchen

Da unendlich viele Informationen zur Verfügung stehen, werden Kenntnisse und Erfahrung benötigt, um zu verstehen, welche Daten für Flotten so wichtig sind, dass sie einen entscheidenden Faktor bei Fahrzeugkaufentscheidungen darstellen.

Geotab verfügt über umfassende Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Flotten und bietet detaillierte Einblicke in die Datenanforderungen und wie oft diese von Fuhrparks benötigt werden, um sie nach Wichtigkeit zu katalogisieren.



Erforderliche Daten versus optionale Daten

Obwohl die zu erfassenden Datenpunkte von Fuhrpark zu Fuhrpark unterschiedlich sind, lassen sich die meisten in kritische Daten gruppieren, die sowohl die grundlegenden Anforderungen für Fahrzeugkäufe als auch optionale Daten, die „nice-to-have“ sind, abdecken.

Geotab greift auf seine Erkenntnisse aus 20 Jahren Zusammenarbeit mit OEMs bei einigen der größten Fuhrparks der Welt zurück und arbeitet mit Herstellern zusammen, um die verschiedenen Signale zu unterstützen, die für das Geschäft und den Betrieb von Fuhrparks entscheidend sind. Das Know-how von Geotab erstreckt sich nicht nur auf die von Flotten geforderten Datenfelder, sondern auch auf die Häufigkeit, mit der diese Daten übertragen werden müssen.

So ist beispielsweise bekannt, dass die GPS-Position mit einer Häufigkeit von mindestens 10 Sekunden ein wichtiger Datenpunkt ist, um Fuhrparks genaue Standortinformationen, Fahrtenberichte und erhöhte Fahrzeugsicherheit bereitzustellen. Ebenso ist die ständige Überwachung der Kilometerstände für Flotten, Leasing- und Vermietungsunternehmen unerlässlich, um den Überblick über die Laufleistung der Fahrzeuge zu behalten, damit sie Wartungsarbeiten planen und Zuschläge für zu viel gefahrene Kilometer vermeiden oder weiterberechnen können.

Für sicherheitsbewusste Flotten sind Nachweise über das Fahrverhalten, einschließlich Geschwindigkeitsüberschreitungen oder abrupten Beschleunigungs- und Bremsvorgänge, ein Muss.

Index für Datenzugänglichkeit

Der exklusive Index für Datenzugänglichkeit (Data Accessibility Index) von Geotab enthält Details zum Datenvolumen von fast 2.000 Fahrzeugfabrikaten und -modellen, die entweder über das Telematik-Steuergerät (telematics control unit - TCU) oder über eine an den OBD-Anschluss angeschlossene Telematik-Einheit übertragen werden. Fuhrparks nutzen diesen Index im Rahmen ihres Fahrzeugauswahlverfahrens. Sie ziehen keine Fahrzeuge in Erwägung, die nicht die Informationen liefern können, die sie für die maximale Effizienz ihres Unternehmens als unerlässlich betrachten.



Make or buy?

Warum die Partnerschaft mit einem Telematikspezialisten der beste Ansatz ist

Laut McKinsey & Company haben „viele OEMs Probleme mit der Konnektivität oder damit verbundenen Softwareentwicklungen, was zu schlechten Kundenbewertungen und einem verzögerten Produktionsstart führt. Nur wenige schaffen es, ein softwaredefiniertes Fahrzeug richtig hinzubekommen, und noch weniger nutzen Fahrzeugdaten wirklich gewinnbringend.“¹

Konzept – Highlight:

Die Zusammenarbeit mit einem renommierten Telematikanbieter stellt sicher, dass keine Ressourcen von anderen wichtigen Initiativen abgezweigt werden.

Die Übertragung der richtigen Fahrzeugdaten im richtigen Intervall ist technisch anspruchsvoll und stark reguliert durch Datenschutzbestimmungen. Dieser schnelllebige Sektor erfordert hochmoderne Hard- und Software, Fähigkeiten und Know-how. Seit nunmehr zwei Jahrzehnten ist Geotab erfolgreich in diesem Sektor tätig, da das Unternehmen mehr als 14 % des Jahresumsatzes in Forschung und Entwicklung investiert, um sicherzustellen, dass Geotabs Technologie an der Spitze steht.

Darüber hinaus basiert die Fahrzeugauswahl von kleinen und mittelständischen Unternehmen bis hin zu großen internationalen Fuhrparks auf verschiedenen Kosten- und Betriebsfaktoren, was zwangsweise zu einem gemischten Fuhrpark aus verschiedenen Marken und Modellen führt. Diese gemischten Fuhrparks suchen nach Flottenmanagement-Softwaresystemen, die alle Fahrzeugdaten in einer Plattform integrieren und vereinheitlichen können.



¹ Bertonecello, Michele. Unlocking the full life-cycle value from connected-car data. 11. Februar 2021. <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/unlocking-the-full-life-cycle-value-from-connected-car-data>

Fahrzeugdaten in einer einzigen Plattform

Das Urteil der Flotten ist klar und eindeutig – sie wollen alle ihre Fahrzeugdaten in einer einzigen Plattform sehen. Außerdem möchten sie die Daten, die von Aftermarket-Telematik-Einheiten in ihren aktuellen Fahrzeugen erfasst wurden, mit Daten von integrierten Telematik-Steuergeräten (TCU) in ihren neuen Fahrzeugen nahtlos zusammenführen.

Diese Flut von Daten aus verschiedenen Quellen muss dann in die Flottenmanagement-Software und in interne Systeme wie das Transportmanagementsystem (TMS), das Enterprise Resource Planning System (ERP) und andere Betriebssysteme integriert werden. Flottenbetreiber möchten zum Beispiel die Daten zu den gefahrenen Kilometern in ihrem Abrechnungssystem zur Verfügung stellen, um Rückerstattungen zu erhalten, oder die Informationen zum Standort des Fahrzeugs in Customer Relationship Management Tools (CRM) integrieren, um den Kunden genaue Lieferzeiten nennen zu können.

Hier kommt die Plattform für vernetzte Fahrzeuge von Geotab ins Spiel, die OEMs eine Vielzahl von sicheren, schlüsselfertigen Telematiklösungen bietet und Flotten die gewünschten Daten im gewünschten Format und mit der gewünschten Häufigkeit bereitstellt.

„Mit Geotab stellen wir sicher, dass die Fuhrparks und elektrischen Plattformen unserer Kunden mit der neuesten und fortschrittlichsten Technologie für Ortung und Telematik ausgestattet sind, die auf dem Markt für Elektrofahrzeuge verfügbar ist. Geotab ermöglicht es uns, unseren Kunden über unsere erfahrenen Datenanalysten eine personalisierte Fahrzeugüberwachung und Pflege unserer Plattformen aus dem Ausland anzubieten.“

**- Ismael Fernández,
CTO bei QEV Technologies
Bus Division.Division**



„Ford Data Services hat sich der “Power of Choice” verschrieben und stellt sicher, dass unsere Kunden weiterhin Fahrzeuginformationen in Herstellerqualität vom Telematikanbieter ihrer Wahl erhalten, unabhängig davon, wo sie sich befinden.“

**- Dave Phatak, Leiter von Ford
Commercial Solutions Europe.**



„Durch die Partnerschaft mit Geotab, einem globalen Experten, der Unternehmen bei der besseren Verwaltung ihrer Fuhrparks unterstützt, können LEVC-Kunden mit Software, die zur Optimierung des Elektrofahrzeugbetriebs entwickelt wurde, auf eine Fülle an Daten zugreifen, die alle in Echtzeit bereitgestellt werden.“

**- Jörg Hofmann, CEO von
LEVC (London Electric
Vehicle Company)**



Warum Sie sich für Geotab entscheiden sollten?

Mit über 20 Jahren Erfahrung und dank höchster Produktqualität ist Geotab ein Partner, dem Sie vertrauen können.



Über 2,4 Millionen
Fahrzeugabonnements



50.000 Flottenkunden



140 Millionen täglich
gefahrte Kilometer



170 Länder



40 Milliarden Datenpunkte
werden täglich verarbeitet



200 vollständig unterstützte
Elektrofahrzeugmodelle

In einer sich schnell verändernden Welt mit ständigen Entwicklungen in den Bereichen Cybersicherheit, Datentechnologie und regulatorischen Änderungen bietet Geotab Ihnen ein Rundumpaket. Geotab zieht Erkenntnisse aus Millionen von vernetzten Fahrzeugen in allen Branchen, um kontinuierlich Innovationen zu entwickeln und der Zeit voraus zu sein.

„Wir haben uns für Telefonica und Geotab aufgrund ihrer serviceorientierten Lösungen, ihrer hochmodernen Mobilitäts- und Flottenmanagement-Technologien sowie ihrer internationalen Präsenz entschieden.“

- **Olivier Baldassari, Chief Countries & Operations Officer bei Europcar Mobility Group**

„Eine Vernetzung von Fuhrparks ist im Zeitalter der modernen und voranschreitenden Technologie keine Ausnahme mehr, sondern die Regel, damit sie effizienter, sicherer und nachhaltiger arbeiten können. OEMs spielen bei der schnellen Verbreitung der Konnektivität durch die Bereitstellung einer standardmäßigen Fahrzeuganbindung eine wichtige Rolle. Fuhrparkbetreiber werden davon stark profitieren, da sie Telematik so einfach abonnieren können wie Netflix.“

- **Willem Duijf, CEO von Moove Connected Mobility**

„Die Zunahme vernetzter Fahrzeuge und der verfügbaren Fahrzeugdaten bereitet den Weg für eine Vielzahl neuer und verbesserter Services für Privat- und Nutzfahrzeuge. Allerdings müssen Automobilhersteller und Telematikdienstleister offene Standards nutzen, um das volle Potenzial dieser wachsenden Geschäftschance auszuschöpfen. Aus diesem Grund freut sich COVESA sehr, Geotab sowohl als Anwender von Standards, wie unserer Vehicle Signal Specification, und auch als aktiven Mitwirkenden bei anderen Standards, die für diesen schnell wachsenden Markt unerlässlich sind, an Bord zu wissen.“

- **Steve Crumb, Executive Director bei COVESA**

Flexible Lösungen

OEMs sollten flexibel mit Telematikanbietern (telematics service providers - TSPs) zusammenarbeiten können, um die gesamte Customer Journey – und ihre Geschäftsprozesse – zu unterstützen und neue Einnahmequellen zu erschließen.



OEM-Hardware + Geotab-Plattform

Die Technologie von Geotab ist Hardware-unabhängig. Es können Datenströme verarbeitet werden, die von beliebigen integrierten OEM-Geräten generiert werden. Dabei wird über Schnittstellen (API) ein Datenfeed direkt von OEM-Datenplattformen übernommen und für Flottenkunden zur Analyse auf dem MyGeotab-Fuhrparkmanagementportal „übersetzt“. tomer Journey – und ihre Geschäftsprozesse – zu unterstützen und neue Einnahmequellen zu erschließen.



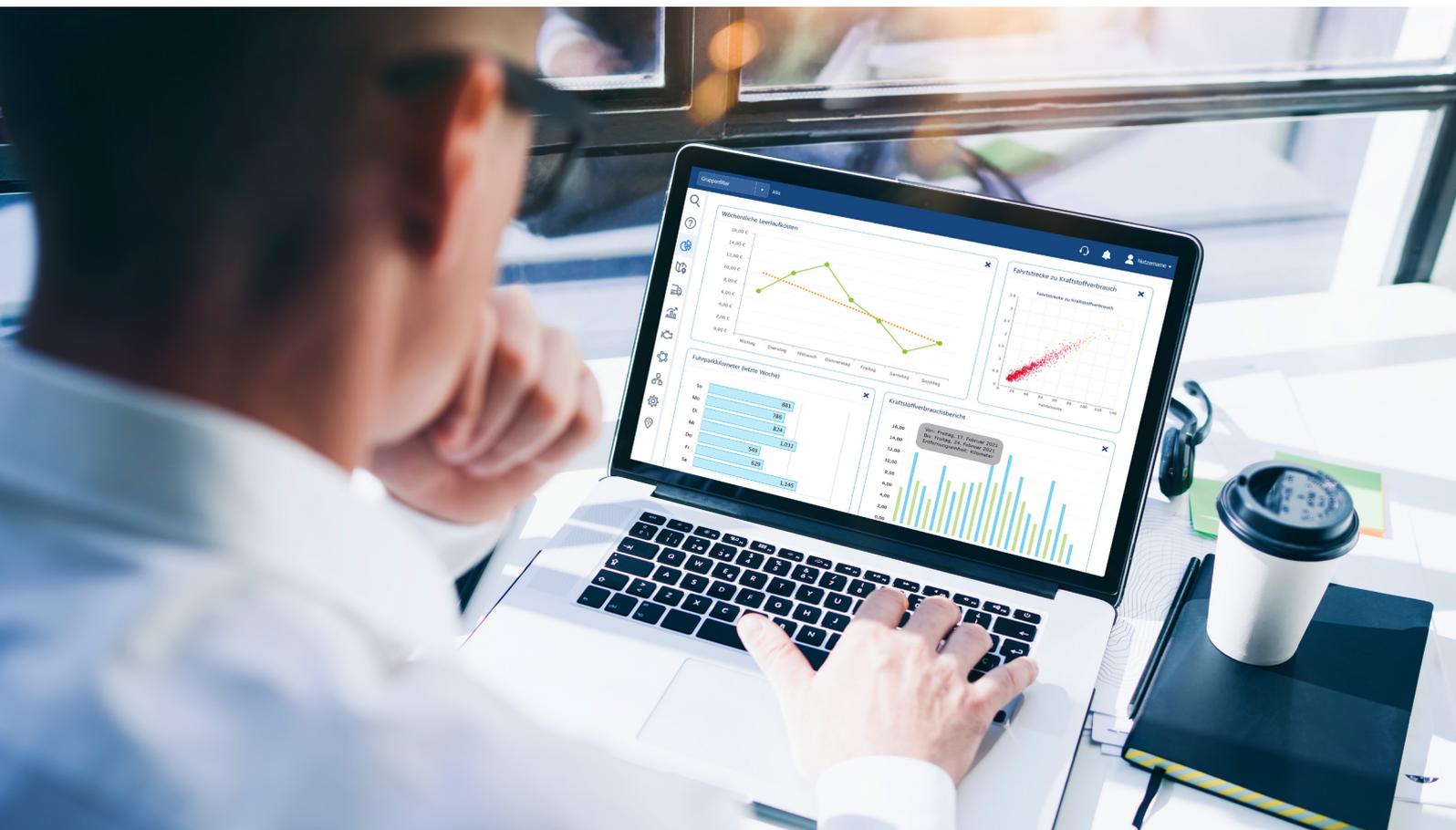
Geotab-Hardware + OEM-Plattform

Die Geotab Telematik-Hardware ist für OEMs als werkseitig integrierbare Option für die Produktion erhältlich und eröffnet den Zugang zu weltweit führenden, patentierten Algorithmen und Logiken von Geotab. Mit dem patentierten Algorithmus zur kurvenbasierten Protokollierung von Geotab werden Daten effizient vom Fahrzeug in die Cloud übertragen. Er analysiert Daten sofort, wenn sie erfasst werden, verwirft nicht relevante Datenpunkte und speichert und überträgt nur nützliche Datenpunkte. Im Grunde dient er als Filter, der Gigabytes an Daten durchsiebt, um die wichtigsten Daten auszuwählen und gleichzeitig das Volumen für die Übertragung zu minimieren, was Kosten für die Datenübertragung beim OEM einspart. Diese Daten können dann direkt von einer OEM-Plattform übernommen werden.



Geotab-Hardware + Geotab-Software

Die komplette Geotab Telematiklösung ist als White-Label-Produkt erhältlich. Sie wird bereits von mehr als 40.000 Fuhrparkkunden genutzt, die mehr als zwei Millionen Fuhrparkfahrzeuge auf und abseits der Straße betreiben. Außerdem ist sie skalierbar, um die Anforderungen jedes OEM zu erfüllen.





Eine optimale vernetzte Erfahrung

Für OEMs ist es entscheidend, wichtige Kontrollpunkte und spezifische Kernkompetenzen zu identifizieren, um zu entscheiden, ob sie eine Technologie selbst entwickeln oder einkaufen sollten. Durch die Identifizierung dieser Punkte können sie ermitteln, wo vorhandene Infrastruktur-, Service- und Datenanbieter für den Aufbau eines Ökosystems mit Partnern genutzt werden können. Dadurch können OEMs schnell skalieren.

Wenn OEMs ihre Kernkompetenzen definieren und das Know-how von Telematik-Anbietern (TSPs) nutzen, schaffen sie eine wirklich vernetzte Lösung – sowohl für private Kunden als auch für Fuhrparks, was zu einer höheren Markentreue und höheren Umsätzen führen kann.

Eine bessere Integration in das globale Mobilitäts-Framework unterstützt diese Vision der Vernetzung und bedeutet bessere Endprodukte und ein optimiertes Ökosystem für die gesamte Lieferkette. Darüber hinaus hilft die Umstellung von einem Transaktionsmodell auf ein vollständig integriertes Customer-Journey-Modell OEMs dabei, stärkere Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen, und unterstützt Fuhrparkmanager beim Aufbau zuverlässigerer Fuhrparks.

Die OEM-Partner von Geotab

Zu den Herstellerpartnern von Geotab gehören wichtige Elektrofahrzeughersteller wie LEVC und QEV Tech sowie etablierte OEMs wie Ford, GM, Mercedes-Benz, PSA und Renault. Darüber hinaus arbeitet Geotab im Lkw-Sektor mit Mack und Volvo sowie im Offroad-Bereich mit John Deere zusammen. Diese Liste erweitert sich ständig.

Daten sind das Gold des 21. Jahrhunderts

Zukünftige Einnahmequellen mit Geotab erschließen

330 Mrd. € Umsatz

McKinsey schätzt, dass die Umsätze mit vernetzten Fahrzeugen bis 2030 jährlich 330 Mrd. € erreichen könnten, Einnahmen, die sich kein OEM leisten kann, zu ignorieren oder zu langsam zu nutzen.

Es ist kein Zufall, dass sieben der zehn wertvollsten Unternehmen der Welt auf datenbasierten Dienstleistungen aufbauen. In der gesamten Wertschöpfungskette des vernetzten Autos nutzen Unternehmen, von Versicherungsanbietern bis hin zu Herstellern von Aftermarket-Produkten, Daten, um ihren Kunden verbesserte, datenbasierte Dienste anzubieten.

Darüber hinaus ist ein großer Teil der Flotten bereits von den unternehmerischen Vorteilen einer datengestützten Entscheidungsfindung überzeugt. Sie sind bereit, für Fahrzeugdaten zu zahlen.

Die Möglichkeiten, neue Einnahmequellen zu erschließen, sind vielfältig, und die Partnerschaft mit dem führenden Telematikanbieter bietet OEMs einen klaren Weg zu wiederkehrenden, abonnementbasierten Umsätzen.

„Diejenigen, die jetzt nicht handeln, verpassen die Chance, sich in einem der wichtigsten kundenorientierten Bereiche der Branche zu differenzieren.“

- McKinsey & Company, Februar 2021

Erfahren Sie, wie eine Partnerschaft mit Geotab Ihr Flottengeschäft verändern und Ihnen bei der Erschließung wertvoller neuer Einnahmequellen helfen kann. Besuchen Sie <https://www.geotab.com/de/oem-telematik>.

Über Geotab

Geotab fördert die Sicherheit durch die Verbindung von Nutzfahrzeugen mit dem Internet und die Bereitstellung webbasierter Analysen, um Kunden die Fuhrparkverwaltung zu erleichtern. Die offene Plattform und der Marketplace von Geotab mit Hunderten von Drittanbieter-Lösungen ermöglichen Unternehmen aller Größenordnungen die Automatisierung der Betriebsabläufe durch die Zusammenführung ihrer Fahrzeug- und sonstigen Daten. Das fahrzeuginterne Gerät dient als IoT-Hub und stellt über IOX-Add-Ons zusätzliche Funktionen bereit. Geotab verarbeitet Milliarden von Datenpunkten pro Tag und setzt Datenanalysen sowie maschinelles Lernen ein, sodass Kunden die Produktivität steigern, den Fuhrparkbetrieb durch die Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs optimieren, die Fahrersicherheit verbessern und stets die geltenden gesetzlichen Anforderungen einhalten können. Produkte von Geotab sind weltweit über autorisierte Geotab-Fachhändler erhältlich.

Besuchen Sie www.geotab.com/de, und folgen Sie uns unter [@GEOTAB](https://www.instagram.com/geotab) und auf [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/geotab), um mehr zu diesem Thema zu erfahren.

©2022 Geotab Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Mit diesem White Paper sollen Informationen bereitgestellt und Diskussionen über für die Telematik-Community interessante Themen angeregt werden. Geotab bietet über dieses White Paper keine technische, fachliche oder rechtliche Beratung an. Trotz aller Bemühungen, um sicherzustellen, dass die Informationen in diesem White Paper zeitnah und präzise sind, können Fehler und Auslassungen auftreten, und die hier dargelegten Informationen können im Laufe der Zeit nicht mehr aktuell sein.

GEO TAB®

[f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [☎](#) | geotab.com/de