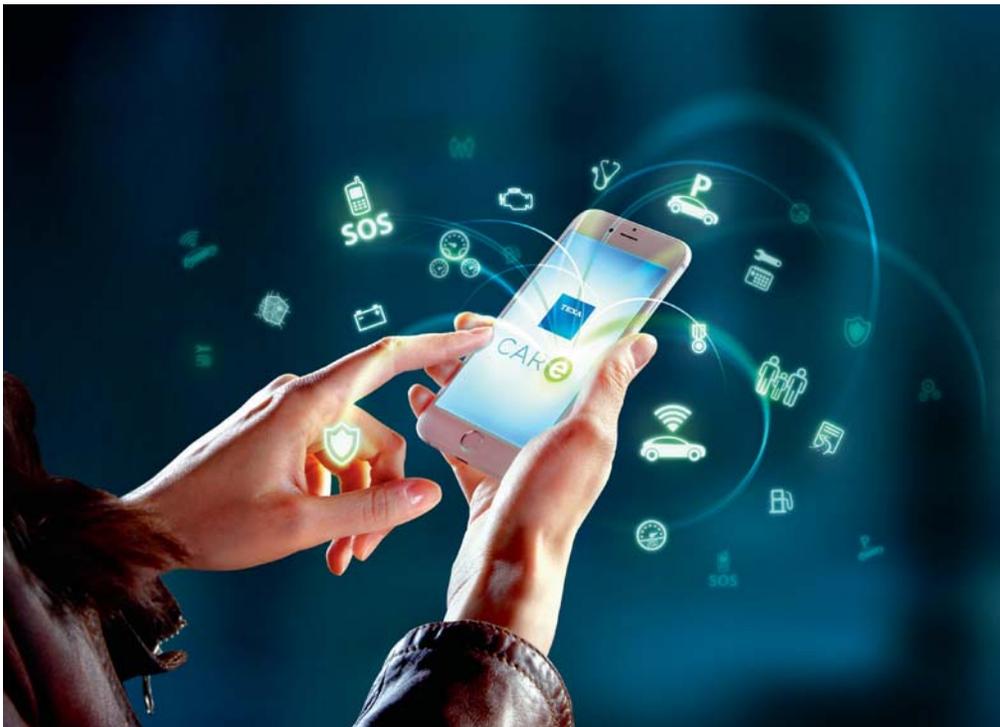


## FAHRZEUGVERNETZUNG

# Digitale Zeitenwende

Die Vernetzung von Fahrzeugen schreitet voran und bietet neue Chancen für den Aftermarket. Dongle-basierte Telematik zum Nachrüsten kann nützlich sein, birgt aber auch Risiken. Ein Überblick.



**Texa CARE von Texa: ein telematisches Kundenbindungstool, ebenfalls für den Aftersales-Bereich**

**M**egabyte statt PS könnten in Zukunft das Kundeninteresse zumindest im Markt der Volumenmodelle bestimmen. Laut einer Umfrage des Marktforschungsinstitutes McKinsey & Company vom Sommer 2015 unter insgesamt rund 3.200 Kunden in Deutschland, USA und China, die kurz vor der Befragung ein Auto gekauft haben, wächst die Nachfrage nach vernetzten Autos „in rasantem Tempo“. Die Zahl der Kunden, die für ein besser vernetztes Fahrzeug sogar die Marke wechseln würden, stieg von 20 Prozent in 2014 auf 37 Prozent in 2015. Auch zeigen die Kunden zunehmend Bereitschaft, für vernetzte Dienste zu zahlen (32 Prozent). Den Datenschutz sehen die meisten Kunden erstaunlicherweise relativ locker, nur ein Viertel der Befragten lehnt eine Nutzung der Standortdaten durch die Autohersteller kategorisch ab. Viel wichtiger wäre

auch der Schutz vor Zugriffen von außen, denn die Systeme sind bei Weitem nicht so sicher, wie es die Hersteller glauben machen wollen, wie Hacker-Angriffe in jüngster Zeit beweisen (Jeep, Corvette, Tesla). Auch wenn die Vorfälle nur die Möglichkeit eines Zugriffs beweisen sollten, sind entsprechende Schutzmaßnahmen unumgänglich.

### Echter Nutzen gefragt

Die Vernetzung von Fahrzeugen spielt mittlerweile selbst in den Autotests der einschlägigen Publikumszeitschriften eine große Rolle. Doch bei den Werkslösungen geht es bislang hauptsächlich um Komfort-Lösungen wie Musik-Streaming, Vorlesen von E-Mails oder Concierge-Service. Die Kunden bevorzugen jedoch Lösungen, die sie beim Fahren unterstützen, etwa eine vernetzte Navigation oder Hilfe bei der Parkplatzsuche. Mit „mercedes me

connect“ bietet Mercedes als einer der ersten Hersteller eine Nachrüstlösung für die Kommunikation zwischen Fahrer und Fahrzeug an. Die Kombination aus Dongle, einem Adapter für die OBD2-Steckdose, der die Fahrzeugdaten überträgt, und der zugehörigen App für das Smartphone, die die Daten empfängt und auswertet, ist für bestimmte Modelle ab Baujahr 2002 sowie für Apple- und Android-Smartphones verfügbar. Damit kann der Autofahrer aktuelle Betriebsdaten des Fahrzeugs einsehen, eine Fahrtenbuchfunktion aktivieren oder Wartungsinformationen an den Hersteller übermitteln, geparkte Fahrzeuge per GPS wiederfinden oder die Parkdauer überwachen, bei Unfall oder Panne einen Notruf absetzen, bei dem gleichzeitig relevante Fahrzeugdaten übermittelt werden, und natürlich einen Händler suchen und kontaktieren. Der weiß aufgrund der übermittelten Daten, noch bevor die Anzeige im Fahrzeug den Fahrer aufmerksam macht, wann der nächste Service ansteht, wie groß der Wartungsaufwand ist, welche Ersatzteile gebraucht werden, schickt Termin- und Ersatzwagenvorschläge an den Kunden. Die Anwendung ist für drei Jahre kostenfrei, danach fallen Gebühren an.

### Digitale Kundenbindung

Auf dem freien Markt sind solche Adapterlösungen in den verschiedensten Ausprägungen erhältlich. Service-Lösungen wie Drivelog von Bosch, Texa CARE von Texa, PACE von Pace Telematics oder der Bluetooth-Dongle von Continental bieten ein ähnliches Spektrum wie die Mercedes-Lösung. Das Ziel dieser Anwendungen ist klar: mehr Kundenbindung durch die direkte Vernetzung von Autofahrer und Werkstatt. Dr. Holger Hättich, Geschäftsführer Category Management bei PV Automotive, sprach auf dem Autofit-Kongress im vergangenen September von digitalen Chancen für die Werkstatt: „OEM investieren intensiv in neue und

Fotos: Ieva Pace Telematics, ianktaler



**Die Nachrüstlösung PACE von Pace Telematics verspricht mehr Kundenbindung durch die Vernetzung von Autofahrer und Werkstatt.**

digitale Geschäftsmodelle. Neueinsteiger wie Google, Apple und Co. entdecken die Branche. Die Digitalisierung (Werkstatt 4.0) verändert sämtliche Werkstattprozesse – innerhalb der Werkstatt, mit Kunden sowie Mitarbeitern, als auch mit Großhandel und Dritten. Diese Entwicklungen verunsichern viele freie Kfz-Betriebe. Daraus ergeben sich sicherlich Hürden, jedoch ganz besonders auch Chancen.“

PV stellte seinen Autofit-Partnern mit Drivelog und PACE gleich zwei Lösungen für Telematik zum Nachrüsten mit dem Ziel der Kundenbindung vor. Auch Teilegroßhändler Wessels+Müller hat seit August eine Partnerschaft zwischen Bosch mit dem Drivelog-System und den Partnerwerkstätten vereinbart, die den Dongle günstiger erhalten (UVP 69 Euro) und sich vergünstigt in die Werkstattsuche einbinden lassen können. Andere IAM-Teilnehmer üben sich derzeit noch in Zurückhaltung, prüfen aber intensiv die Einsatzmöglichkeiten einer Nachrüstlösung.

Kostenlose Telematik und dazu beim Tanken noch Rabatte kassieren, nach die-

sem Prinzip funktioniert TankTaler. Hat man den OBD-Stecker im Fahrzeug und die zugehörige App auf dem Smartphone installiert und freigeschaltet, erhält man bei jedem Tankvorgang zwei Cent Rabatt pro Liter in Form von virtuellen Tank-Talern. Diese können im Prämienkatalog beispielsweise gegen Gutscheine für Tankstellen oder Amazon eingetauscht werden. Daneben erhält der Nutzer Daten aus der OBD-Schnittstelle, etwa zu Fahrzeugnutzung, Batteriestatus oder Fahrzeugposition.

### Gezieltes Marketing

Das Geschäftsmodell dahinter: die Einbindung von Drittunternehmen, die mittels der Nutzerdaten gezielte Angebote unterbreiten können. Dabei werden die Daten nicht verkauft, sondern TankTaler fungiert als Vermittler, der Nutzer kann selbst über einen Kontakt entscheiden. Regina Werner, Head of Marketing and Operations bei TankTaler-Anbieter ThinkNet: „Gerade bei Autohäusern und Werkstätten bestehen unserer Meinung nach sehr vielfältige Anknüpfungspunkte vor allem im Bereich des Aftersales/Service. Bei allen relevanten Situationen eines Fahrzeuglebens wird das Autohaus oder die Werkstatt per TankTaler informiert und nicht der Hersteller.“

### Daten gegen Prämien

Auch die Versicherungswirtschaft hat den Nutzen der OBD-Stecker erkannt, lassen die ausgelesenen Fahrdaten doch Rückschlüsse auf die Fahrweise des Nutzers zu. Seit Oktober ist die HDI-Versicherung Partner bei TankTaler, wodurch die Einrichtung eines automatischen Notrufs für HDI-Kunden möglich ist, sollte der Stecker einen Unfall registrieren. Dabei garantiert TankTaler, keine personenbezogenen Daten an die HDI weiterzureichen. Wer möchte, kann sich allerdings eine entsprechende Fahrweise durch Prämienboni vergüten lassen. Diese sogenannten Telematik-Tarife bieten auch andere Versicherer an. Der Gesamtverband der deutschen Versicherer (GDV) beziehungsweise dessen Mitglieder bieten drei Möglichkeiten an: eine Telematik-Box, die fest im Motorraum verbaut ist, einen Stecker für den Zigarettenanzünder, der die relevanten Daten (Beschleunigen, Bremsen, Kurvengeschwindigkeit) selbst generiert, oder ein OBD2-Stecker in Kombination mit einer App des Versicherers. Der Stecker für die

12-Volt-Buchse kann auch nur als Unfallmeldestecker eingesetzt werden, sozusagen eCall für alle.

### Recht auf eigene Daten

Die Fahrzeughersteller haben den Wert der Daten aus dem Fahrzeug natürlich längst erkannt. Nach einem der Redaktion vorliegenden Schreiben des VDA arbeiten die OEM an Lösungen, die Datenausgabe an der OBD2-Schnittstelle zu beschränken und die Daten selbst auf zentralen Servern zu speichern. Eine weitere Stellungnahme des VDA auf unsere Nachfrage lag leider bis Redaktionsschluss noch nicht vor. Allerdings ist das Vorhaben sowohl im freien Markt als auch bei den Anbietern der Telematik-Stecker bekannt. Regina Werner vom Start-up-Unternehmen ThinkNet, für deren TankTaler-Stecker die Durchsetzung eines Datenmonopols der Hersteller wohl, wie für andere Anbieter auch, das Aus bedeuten würde: „Wir sind der Meinung, dass der Fahrer bzw. Fahrzeughalter Eigentümer der Daten seines Fahrzeuges ist und nicht der Hersteller, der ihm das Fahrzeug irgendwann einmal verkauft hat. Jegliche Monopolisierung auf der Datenseite müssten die Endkunden durch erhöhte Kosten und schlechtere Dienstausswahl bezahlen. Daher sind wir überzeugt, dass sich aufgrund ihrer Vorteile für den Endkunden auf lange Sicht nur offene, herstellerübergreifende Plattformen wie zum Beispiel TankTaler durchsetzen werden.“

Dieter Vathöder |



**„TankTaler“: App plus Dongle für die OBD-Schnittstelle liefern Rabatte und schaffen Kundenbindung.**