

Ohne Daten keine Zukunft

Automechanika | Der Zugang zu Fahrzeugdaten ist für die Wettbewerbsfähigkeit der freien Werkstätten unerlässlich. Darüber herrschte Einigkeit unter den Teilnehmern der asp-Podiumsdiskussion zu datenbasierten Geschäftsmodellen.



Die Teilnehmer (v. l.): Andreas Günther, Bosch Service Strategieausschuss (BSSA), Holger Hättich, ZF Aftermarket, Stephan Westbrock, Select AG, Thomas Vollmar, Carat Unternehmensgruppe; live zugeschaltet waren zudem Henning Kaess, ATR International AG und Norbert Dohmen, Caruso.

Über das „Wie“ gibt es noch unterschiedliche Ansichten, aber über das „Ob“ wird schon lange nicht mehr gestritten: Ganz gleich, ob es Vertre-

ter aus Teilegroßhandel, Teileindustrie, Experten von Datendienstleistern oder die Werkstätten selbst sind – alle Seiten sind sich einig, dass der ungehinderte und wettbewerbsneutrale Zugang zu Fahrzeugdaten künftig unerlässlich sein wird.

Andreas Günther, geschäftsführender Vorstand Bosch Service Strategieausschuss (BSSA), sieht aus Werkstattsicht keine Alternative: „Wenn man sich nicht schnell mit dem Thema auseinandersetzt, wird man vom Markt abgehängt.“ Viele Betriebsinhaber wiegten sich laut Günther in einer falschen Sicherheit, weil das Geschäft aktuell immer noch gut gehe. „Das wird sich in den nächsten Jahren grundlegend ändern.

Wer im Markt bestehen will, muss den Schritt jetzt gehen“, appellierte Günther, der selbst einen Bosch Service in Kassel leitet.

Nicht alle Werkstätten sind gleich

Gleichwohl seien viele Werkstätten noch nicht bereit, sich mit Themen wie digitale Terminbuchung oder Verarbeitung von Fahrzeugdaten zu befassen. Diese Kollegen müsse man abholen.

Eben hier könne die Verarbeitung von Fahrzeugdaten helfen, glaubt Thomas Vollmar, Geschäftsführer der Carat Unternehmensgruppe, die mit der eigenen Plattform Drivemotive Werkstätten den Weg in die

Kurzfassung

Im Rahmen der Automechanika veranstaltete asp AUTO SERVICE PRAXIS eine Podiumsdiskussion zum Thema „Datenbasierte Geschäftsmodelle für Werkstätten“. Der Expertentalk wurde live auf der Digitalplattform übertragen.

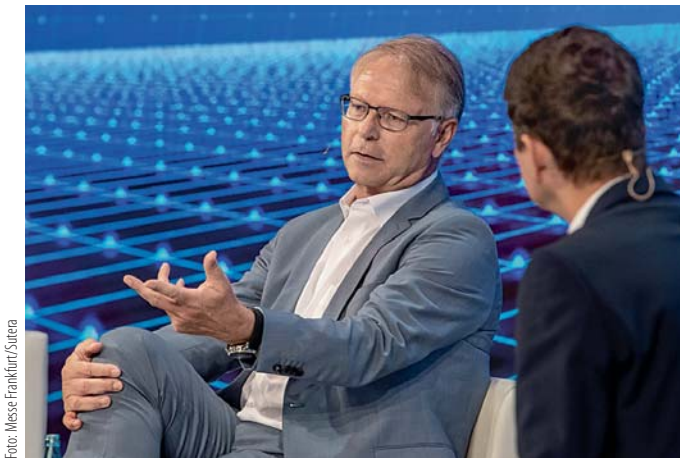


Foto: Messe Frankfurt/Sutera

Thomas Vollmar (Carat) fordert eine branchenübergreifenden Lösung.



Foto: Messe Frankfurt/Sutera

Stephan Westbrock (Select) stellte das Telematiksystem Vjumi vor.

digitale Zukunft weisen will. Die Plattform sei live, und man habe jetzt schon einige Tausend Datenstecker zur Übermittlung von Fahrzeugdaten im Einsatz. „Die digitale Terminvereinbarung ist die Basis, das klappt aber nur, wenn gleichzeitig auch Informationen zum Fahrzeug und zum vorliegenden Fehlerbild übermittelt werden. Dann hat die Werkstatt alle nötigen Informationen vorliegen und kann den Reparaturbedarf einschätzen.“ Dies, so ist Holger Hättich, Leiter des Bereichs „Kunden und Strategie“ bei ZF Aftermarket, überzeugt, könnte auch dem Großhandel zugutekommen: „Daten helfen, die Fehlbestellungen zu minimieren. Heute liegt die Retourenquote immer noch zwischen zehn und 20 Prozent.“

Ein erster Schritt, wie Werkstätten stärker in eine digitalisierte Wertschöpfungskette eingebunden werden könnten, sei die Buchungspattform „Repdate“, eine gemeinsame Entwicklung mehrerer Unternehmen aus Großhandel und Industrie. ZF ist neben ATR International, Bosch, Carat, Caruso, Continental, Global One Automotive und Schaeffler ebenfalls an dem Gemeinschaftsprojekt beteiligt. „Konsumenten sind gewohnt, heute beispielsweise ein Hotel online zu buchen und zu bezahlen. Beim Werkstatttermin greift man immer noch zum Telefon, dann hat man noch keinen Preis – und Online-Bezahlung geht schon gar nicht“, beklagte Hättich. Repdate schaffe eine mögliche Umgebung dafür, Werkstattauswahl und Terminvereinbarung zu digitalisieren.

Henning Kaess, Managing Director ATR International, sieht genau darin die Rolle des Großhandels. Man habe aus der Erfahrung gelernt: „Alle von uns im Handel haben versucht, Insellösungen in den Markt zu bringen. Aber niemand hat es geschafft, dem Endkunden eine App oder die Installation eines OBD-Steckers schmackhaft zu machen.“ Das liege an der mangelnden Bereitschaft, solche Dongles zu verwenden, es gebe nur wenige Anwendungsfälle, wo dies funktioniere, etwa bei der Steuerung von kommerziell genutzten Flotten.

Mit Vjumi hat die Einkaufskooperation Select im Mai eine Telematiklösung vorgestellt, die zusammen mit der Telekom entwickelt wurde. Das System kann Daten aus einem OBD-Stecker verarbeiten oder Daten, die direkt aus einem „connected“ Fahrzeug stammen. Das sei bereits bei 300

Fahrzeugen von BMW realisiert. „Bei Vjumi geht es um die digitale Kommunikation zwischen Autofahrer und Werkstatt. Die Werkstatt kann anhand der übertragenen Fahrzeugdaten direkt überprüfen, ob die für eine Reparatur benötigten Teile verfügbar sind, und diese vorab bestellen.“

Ran an die Daten

Norbert Dohmen, Geschäftsführer des Plattformbetreibers Caruso, sieht in der Bereitstellung von OE-Fahrzeugdaten die wichtigste Aufgabe seines Unternehmens: „Caruso kann heute schon von 14 Automobilherstellern die Sensordaten des Autos, teilweise sogar im Live Stream, dem Service zur Verfügung stellen. Die Automobilhersteller lenken ein Stück weit ein, weil sie erkannt haben, dass dies ein Geschäftsmodell ist.“ Datentiefe und -qualität seien von Hersteller zu Hersteller unterschiedlich. Ziel sei es, die Daten in Real Time zu bekommen, also ohne zeitlichen Verzug, forderte Dohmen. Hier gebe es Fortschritte, aber insgesamt seien es immer noch zu wenige Datenpunkte, die verfügbar seien.

Dohmen verwies auf ein wegweisendes Projekt, das Caruso zusammen mit dem Fahrzeughersteller BMW und Bosch derzeit realisiert. Im Rahmen des Pilotprojekts FNOS (First Notification of Service), das Bosch erstmals im Rahmen der Automechanika vorgestellt hat, erhält der Autofahrer eine Servicemeldung seines Boschdienstes direkt auf das Display im Fahrzeug, eine zusätzliche App sei nicht notwendig. Dietmar Winkler |



Foto: Messe Frankfurt/Sutera

Andreas Günther (BSSA) will den digitalen Anschluss der freien Werkstätten verhindern.