

Value AddOn Solution GPS Tracking

Unternehmen mit eigenen oder gemieteten Flotten-Fahrzeugen die zur Beförderung von Gütern verwendet werden, brauchen eine einfache Lösung für die Planung und Koordination ihrer Flotte sowie zur Auswertungen, Bewertung und Verbesserung der Effizienz ihrer Flottengeschäfte. Die FSS Value AddOn Solution GPS Tracking wurde für Unternehmen mit Flotten grösser 20 Fahrzeugen entwickelt und deckt die zentralen Bedürfnisse aus dem Flottenmanagement ab. Die Funktionen umfassen GPS Tracking aller Fahrzeuge in Echtzeit inkl. Visualisierung auf Weltkarten und das Aufsetzen von kundenspezifischen Geofences bei deren Überschreitung bestimmte User/Kunden automatisch benachrichtigt werden. Zusätzlich können Verkaufsaufträge individuell mit Fahrzeugen pro Lieferung verlinkt und mit Geofencing bzw. GPS-Daten überwacht werden.

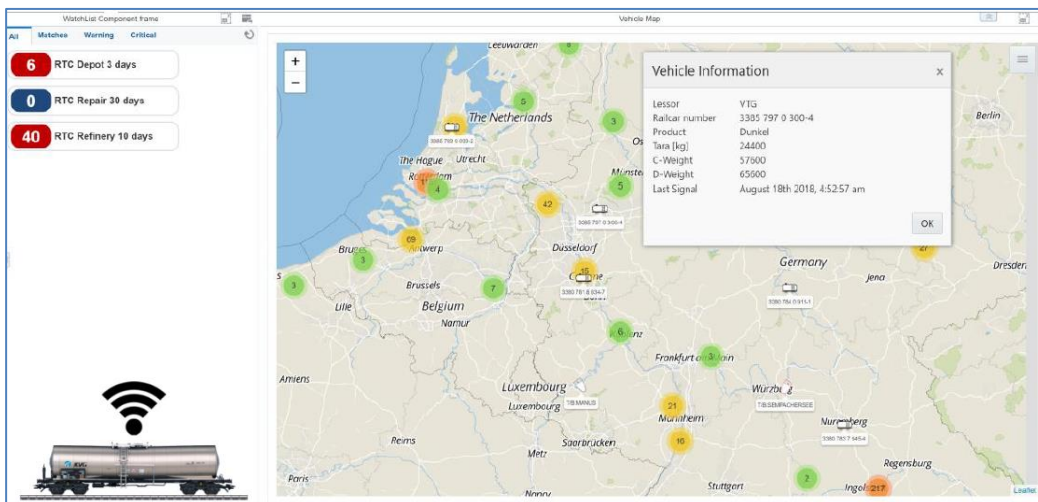


Abbildung 1; Screenshot E1 page Kartenübersicht Bahnwagen mit aggregierten Zahlen

Anforderungen und Funktionsweise

Um die FSS Value AddOn GPS Tracking Solution einzusetzen, müssen die JD Edwards Module Equipment Master, Status History, Meter Readings, PM Schedules und Sales Order Integration entsprechend aufgesetzt werden. Zusätzlich müssen alle Fahrzeuge mit passenden GPS Geräten ausgestattet werden (falls noch nicht vorhanden).

Kundennutzen / Value Added

Durch den Einsatz der FSS Value AddOn GPS Tracking Solution können ganze Flotten im Detail überwacht und gesteuert werden. Sie wissen zu jeder Zeit wo sich ihre Fahrzeuge auf der ganzen Welt befinden. Die Position der mit Verkaufsaufträgen verlinkten Fahrzeuge kann zusätzlich direkt aus dem jeweiligen Verkaufsauftrag geöffnet werden. Diese Funktionalität vereinfacht

Terminüberwachungen und Auskünfte an ihre Kunden. Zusätzlich können automatisierte Benachrichtigungen aufgesetzt werden, damit beispielsweise Lagerhäuser x Stunden vor Ankunft eines Fahrzeugs benachrichtigt werden oder Kunden eine Info erhalten, wenn ein

Fahrzeug in den nächsten x Stunden ankommen wird. Durch die Genauigkeit der erzeugten Daten kann die Effizienz bestehender Flotten gesteigert oder Verträge mit Dritten effektiv neu verhandelt werden.

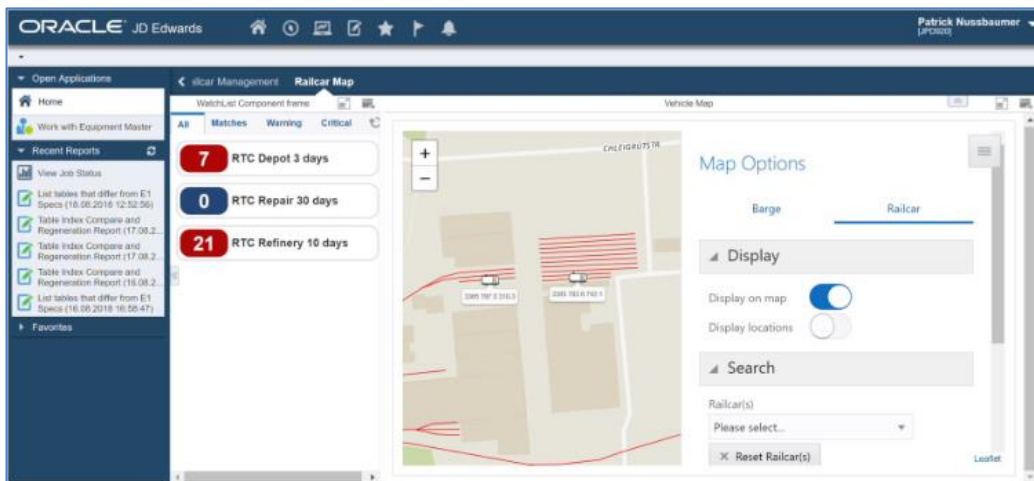


Abbildung 2; Screenshot Filterung der Kartenübersicht nach benutzerspezifischen Kriterien

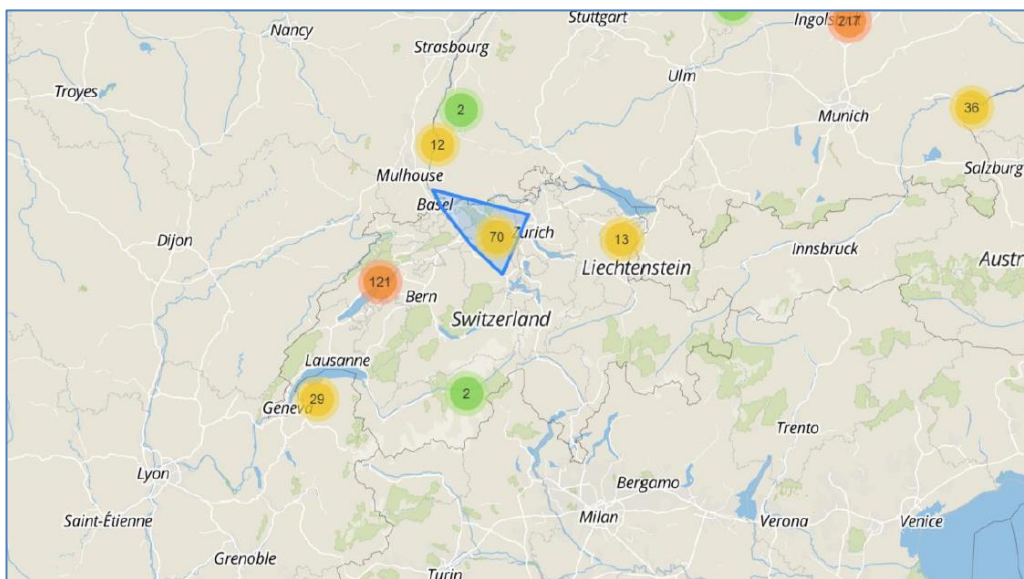


Abbildung 3; Interaktive Karte mit aggregierten Zahlen (Anzahl Fahrzeuge) pro Region

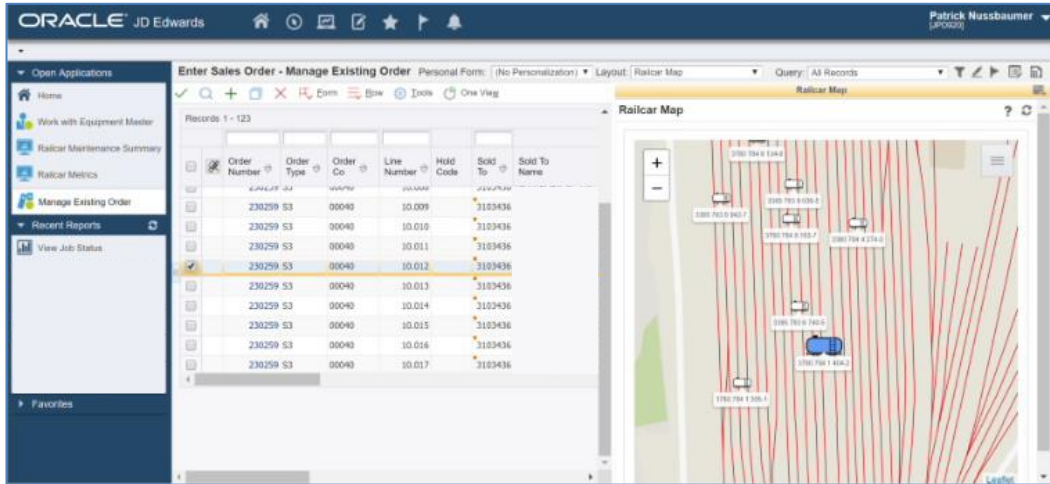


Abbildung 4; Screenshot mit Fahrzeug pro Verkaufsauftrag (CafeOne Kartenansicht)

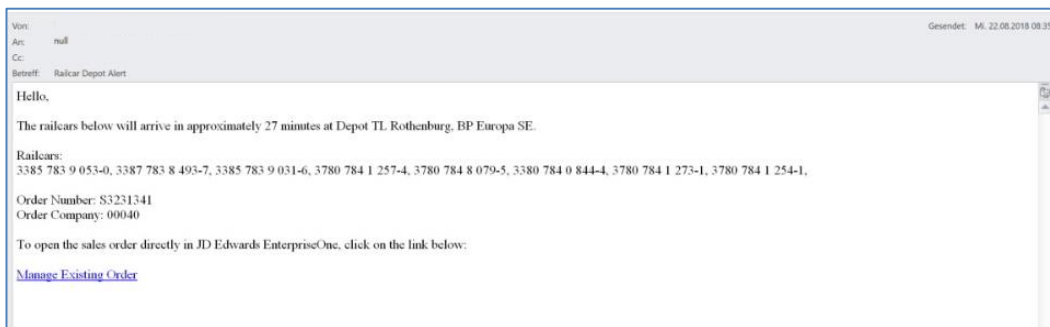


Abbildung 5; Beispiel E-Mail Benachrichtigung durch Geofencing

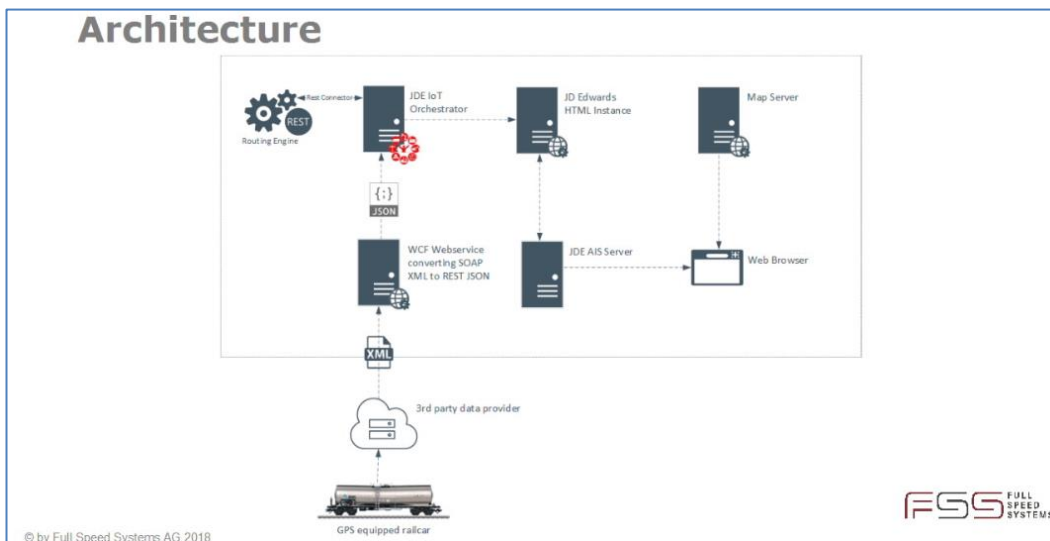


Abbildung 6; Architektur der Lösung inkl. IDE IoT Orchestrator