

Case Study: M2M

Unterhaltungsgeräte für Kinder mit M2M optimal instandhalten



Transparent. Berechenbar. Zuverlässig.

Die M2M-Lösung von Telefónica
für KINDERPLANET

Das Unternehmen

Die KINDERPLANET Gesellschaft für Absatzförderung mbH ist bundesweit der größte Vermieter, Aufsteller und Großhändler von Kinderunterhaltungsgeräten. Das Unternehmen hat Kinder-Reitautomaten zu einem kundenwerbenden und gewinnbringenden Angebot für Händler und Dienstleister entwickelt. Das Sortiment umfasst mehr als 100 verschiedene Modelle und reicht vom fliegenden Teppich bis zum reitenden Schuh und vom Formel-1-Wagen bis zum Roboter. Damit bietet Kinderplanet großen Spielspaß für die Kleinen, etwas

Entspannung für die Erwachsenen – und durch die längere Verweildauer im Geschäft mehr Umsatz für den Handel.

Die eigene Entwicklung und Produktion von Kindergeräten ermöglicht es, auf die Marketingkonzepte von Konzernen und Einzelhandel einzugehen. So entstanden Spezialanfertigungen wie der Salamander-Lurchi, der Benetton-Rennwagen, das Ronald-McDonald-Karussell, die LEGO-Lok, der Quick-Schuh-Frosch, der Obi-Bieber und das TUI-Auto.

Das Anforderungsprofil

Die Automaten von Kinderplanet stehen über die ganze Bundesrepublik verteilt. Informationen über ihren täglichen Betrieb bekommt das Unternehmen fast immer nur indirekt: von dem Einzelhändler, in dessen Geschäft der Kiddie-Ride steht, über die Höhe der Einnahmen nach der Leerung der Kassenbox und über den Zustand der Automaten, wenn sie einmal wieder zurück ins Lager kommen. Damit lässt sich

nur ein sehr lückenhaftes Bild von Kinderspaß, Kundenakzeptanz und Händlernutzen zeichnen. Um den Einsatz der Automaten zu optimieren und die Nutzenargumentation auf eine belastbare Basis zu stellen, suchte Kinderplanet eine Möglichkeit, Informationen aus dem Betrieb ohne großen Aufwand sammeln und auswerten zu können.

Das passende Leistungsprofil von Telefónica

- Hohe Lösungskompetenz durch Kooperation mit Partnern
- Enge Verbindung von M2M-Technik und Auswertungssoftware
- Übersichtliche Analysemöglichkeiten
- Einfache Integration in bislang offline betriebenen Automaten
- Flexible SIM-Technik für gute Netzanbindung
- Bundesweit sehr gute Netzabdeckung
- Ausgewiesene M2M-Kompetenz



Die Lösung von Telefónica

Kaufentscheidungen sind nicht einfach nur rational. Gerade wenn es um Endkunden geht, kommt es auch auf viele weiche Faktoren an, die letztendlich den Ausschlag geben können. „Selbst bei großen Anschaffungen sind es oft nicht die Eltern, die entscheiden, sondern die Kinder“, weiß Nils Miksch, Geschäftsführer von Kinderplanet, aus vielen Analysen von Kaufentscheidungen. „Das gilt im Grunde genommen für alle Lebensbereiche. Ganz gleich, ob ein Auto, ein neuer Fernseher oder neues Geschirr gekauft wird – Kinder haben ein gehöriges Wort mitzureden, wenn Familien einkaufen.“ Damit die kleinen Entscheider und Entscheidungshelfer während des Einkaufens bei Laune gehalten werden können, stellt Miksch mit seinem Unternehmen Kinderplanet Spielgeräte in Ladengeschäften und Einkaufszentren auf. Dort können sie für kleines Geld oder auf Einladung des Händlers mit eigener Münze in beweglichen und blinkenden Polizeiautos eine Runde in ihrer Fantasie drehen oder mit Bob, dem Baumeister, baggern.

Firma bedeutet das: Umsatzausfall.

Um das zu ändern, suchte der Unternehmer nach einer neuen Lösung. Schon vor einigen Jahren hatte er beinahe in Eigenregie ein System entwickelt, mit dem er von einem GSM-Modul Informationen über den Automatenbetrieb gesendet bekam. „Damals gab es noch keine einfachen Standards, die wir hätten einbauen können. Deshalb entwickelten wir die Lösung selbst und mussten aber feststellen, dass dieser Aufwand für uns einfach zu groß war“, sagt der Automatenexperte.

Betriebsinformationen auswerten

Deshalb suchte er bald nach einem einfacheren System, das er in seine Automaten integrieren kann. Es sollte regelmäßig Betriebsinformationen über die Maschinen melden, sie automatisch auswerten und dann die entsprechend notwendigen Aktionen veranlassen. Bei Telefónica wurde er fündig. Die Experten der Mutterfirma von O₂ und E-Plus bieten mit ihren Partnern komplette

„Das gemeinsame Angebot aus Konnektivitätsdienst, Applikationsplattform, Hardware und Software unterscheidet die M2M-Lösungen von Telefónica von denen der Wettbewerber. Erst dadurch entsteht ein echter Nutzen für Kinderplanet, nämlich automatisierte Abläufe und weniger Umsatzausfall.“

Nils Miksch, Geschäftsführer von Kinderplanet



„Viele Geschäfte haben Flächen, die sie nicht effektiv für ihren Verkauf nutzen können. Wir bieten ihnen für genau diese Stellen Automaten, die gerade für Familien die Aufenthaltsqualität steigern. Für Kinder bedeuten sie Abwechslung, Unterhaltung und Spaß, für die Eltern ein bisschen mehr Ruhe beim Einkauf und für den Händler mehr Bindungskraft für seine Kunden und Zeit für deren Einkauf“, sagt Miksch. Mehr als 1000 Spielgeräte und Warenautomaten hat er in Deutschland aufgestellt.

Eigene Lösung zu aufwändig

Betretet werden die Automaten meistens von den Mitarbeitern im Geschäft vor Ort. Sie schalten die Geräte morgens ein, leeren regelmäßig die Kasse und melden an Kinderplanet, wenn etwas nicht funktioniert oder Automatenware nachgeliefert werden soll. Doch das klappt nicht immer mit der großen Zuverlässigkeit. „Diese Aufgabe steht nicht im Zentrum der Aufmerksamkeit der Mitarbeiter in den Läden. Da wird auch schon einmal etwas vergessen oder der Automat wird morgens nicht eingeschaltet“, weiß Miksch aus der Praxis. Für seine

Lösungen für solche Zwecke an. Das geht vom M2M-Kommunikationsmodul über die Netzanbindung bis hin zur Software-Integration.

„Mich interessiert gar nicht jede einzelne Information, etwa über ‚Bob, den Baumeister‘. Wichtiger ist es, dass er überhaupt eingeschaltet ist“, sagt der Unternehmer. „Ich war deshalb auf der Suche nach einer Lösung, die automatisiert die Zuständigen vor Ort informiert, falls ein Automat beispielsweise keinen Strom hat.“ Deshalb gefiel ihm das Lösungspaket, das Telefónica anbietet. Hier bekommt er alles, was er für eine maßgeschneiderte M2M-Lösung braucht, aus einer Hand. Als sein Partner für M2M bietet Telefónica Kinderplanet das M2M-Modul zum Einbau in seine Automaten einschließlich der entsprechenden SIM-Karte und das Mobilfunknetz, das für die M2M-Anbindung sorgt. Über sein M2M-Partnerprogramm bindet Telefónica die Software AG ein, die für die nötige Software-Integration und die Automatisierung von Abläufen sorgt.

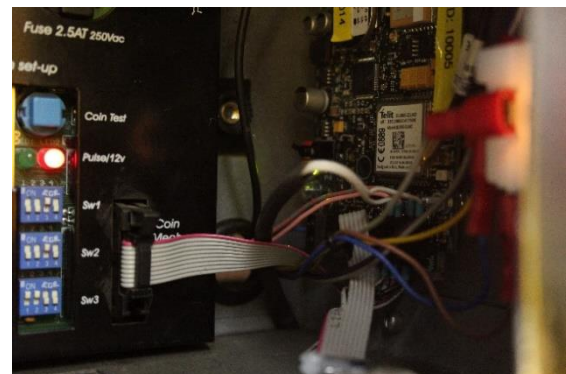
In die ersten Automaten hat Miksch nun M2M-Module von Telefónica eingebaut. Sie melden sich jeden Morgen bei ihrem zentralen Server. Falls diese Meldung ausbleibt, dann ist die

Maschine wahrscheinlich einfach nicht eingeschaltet worden. In diesem Fall geht sofort automatisch eine E-Mail mit einer Erinnerung an das Geschäft, in dem die Maschine steht. „Wenn ich dadurch auch nur einen halben Tag weniger Ausfallzeit im Monat habe, hat sich die Investition schon gelohnt“, sagt Miksch begeistert. Für seine neuesten Idee will der Unternehmen die M2M-Lösung ebenfalls einsetzen: Miksch hat Automaten entwickelt, die Geschenkpapier von großen Rollen verkaufen. Bei ihnen soll das M2M-Modul nicht nur melden, ob die Verkaufsmaschine eingeschaltet, sondern auch, ob noch genug Verpackungsmaterial auf der Rolle ist. So kann Miksch immer rechtzeitig für Nachschub sorgen und vermeidet sowohl leere Rollen als auch überflüssige Versorgungsfahrten zu den Automaten.

Der Geschäftsführer von Kinderplanet kann sich auch noch weitere M2M-Anwendungen für sein Unternehmen vorstellen. „Als ich ins Automatengeschäft einstieg, mussten wir die Automaten alle einzeln und persönlich vor Ort kontrollieren. Es war ein großer Aufwand nötig, um zu erfahren, was mit unseren Automaten über den Tag hinweg passiert. Durch die M2M-Kommunikation können wir das heute wesentlich effizienter erledigen“, erklärt Miksch. „Mich interessiert zum Beispiel auch, ob sich vielleicht viele Kinder auf unsere Spielzeuge setzen, ohne dass sie sich bewegen und damit einfach nur einen kleinen Spaß in ihrer Fantasie erleben.“ Vielleicht würde auch eine Anbindung an ein Smartphone direkt vor Ort interessant sein. Dann könnten auch Mama und Papa mit ihrem Kind am Automaten spielen. Der Fantasie sind da keine Grenzen gesetzt.



Bob der Baumeister weiß Bescheid: Das M2M-Modul – auf dem unteren Bild rechts zu sehen ist – registriert, wenn der Kiddie-Ride eingeschaltet wird und meldet das automatisch an Kinderplanet. So lassen sich Nicht-Betriebszeiten minimieren, der Umsatz steigt.



Kundennutzen

Durch die Zusammenarbeit mit Telefónica kann Kinderplanet jetzt den Einsatz seiner Spielgeräte und Verkaufsautomaten optimieren.

- Echtzeit-Monitoring und Auswertung der Nutzungsdaten
- Automatisierte Auswertung der Daten und Entlastung durch automatische Abläufe
- Verkürzung der Ausfallzeiten und schnellere Reaktionszeiten bei auftretenden Störungen und Defekten
- Vermeidung unnötiger Wartungsfahrten
- Betriebszeit der Automaten und Umsatz erhöht
- Austausch von Spielgeräten, bevor das Interesse von Kindern und Kunden nachlässt
- Verbesserte Übersicht zur Auslastung der Automaten
- Mehr Umsatz durch Optimierung der Kosten und Abläufe für Wartung und Service
- Revisionsicherheit gegenüber Kunden, Partnern und Behörden
- Neue Umsatzpotenziale durch Verbesserung der Service-Qualität

Wir beraten Sie gerne:

Telefónica
M2M-Team

T 0800 MACHINE (Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr)
T 0800 622 44 63 (Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr)

E telefonica@bs-m2m2.de
www.m2m.telefonica.de

Mehr Referenzen unter:

o2business.de/referenzen

Telefónica Deutschland

Mit 42,1 Millionen Mobilfunkanschlüssen ist Telefónica Deutschland Marktführer unter den Mobilfunkanbietern in Deutschland. Das Unternehmen, zu dem seit dem 1. Oktober 2014 auch die E-Plus Gruppe gehört, betreut insgesamt 47,7 Millionen Kundenanschlüsse und ist damit einer der drei führenden integrierten Telekommunikationsanbieter im deutschen Markt. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2014 betrug 7,79 Milliarden Euro.

Das seit 2012 an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Unternehmen bietet Mobilfunk- und Festnetzdienste für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland, einschließlich Telefonie, Daten- und Mehrwertdiensten. Mittelbarer Mehrheitsaktionär ist das spanische Unternehmen Telefónica S.A. – einer der weltweit größten Telekommunikationsanbieter.

Zu den bekannten Kernmarken des Unternehmens zählen O₂ und BASE. Im Rahmen seiner Mehrmarkenstrategie unterhält Telefónica Deutschland zudem zahlreiche Zweitmarken, darunter FONIC, netzclub, blau.de, simyo sowie Partnerschaften u.a. mit Ay Yildiz, Tchibo Mobil, Ortel Mobile und erreicht so zusätzliche Kundengruppen.

Durch seine erfolgreiche Mehrmarkenstrategie ist das Unternehmen ein führender Anbieter von Smartphone-Tarifen und -Produkten. Dabei setzt Telefónica Deutschland durch innovative und kundenfreundliche Produkte Maßstäbe im deutschen Telekommunikationsmarkt.

Telefónica Deutschland will den Menschen die technologischen Möglichkeiten zugänglich machen und den gesellschaftlichen Fortschritt durch digitale Produkte und Dienste vorantreiben.

Mehr über Telefónica Deutschland finden Sie unter: www.telefonica.de/unternehmen

Stand: 03/2015