

### Ziel / Aufgabe



- Entwicklung neuer Leasingprodukte (pay-per-mile / pay-per-use)
- Aufbau einer Datenbasis durch Sammlung telematikbasierter Daten möglichst in einer Branche
- Einführung der After-Sales Telematiklösung

### Projekthalte



- Sourcing der After-Sales Telematikdienste (Festeinbau) und des Einbauproviders
- Definition von telematikbasierten Produkten, die kostenfrei (z. B. Tracking) und -pflichtig (z. B. Schadenmanagement) für die ausgewählte Branche angeboten werden sollten
- Koppelprodukt der Telematiklösung in Verbindung mit einem attraktiven Leasingangebot
- Entwicklung eines Vertriebskonzeptes
- Aufbau eines bundesweiten Vor-Ort-Einbaus
- Aufbau aller Betriebsprozesse im Leasingunternehmen

### Branche



- Automotive Finance
- Full Service Leasing
- Fuhrparkmanagement
- Kurier-Express-Paketdienste (KEP) als stark wachsende Branche eines Leasingunternehmens

### Ergebnis / Nutzen



- Datensammlung für neue nutzungsabhängige Leasing- und Versicherungsprodukte
- Hohe Zustimmung bei Kunden, u.a.
  - „Letzte Woche wurde kurz nach einem Diebstahl eines Crafters dieses Fahrzeug von der Polizei sichergestellt, da das Leasingunternehmen auf Anforderung des KEP-Kunden das Fahrzeug orten konnte.“
  - Ein Kunde identifiziert Fahrzeuge, die auffällige Stöße während eines Tages verzeichneten
- Signifikanter Verkauf von für den KEP-Kunden kostenpflichtiger Dienste