

# Fahrzeugtelematik bei einem italienischen Versicherer:

Neue Kfz-Versicherungsprodukte und ein neues Branchen-  
Ökosystem Vaia, G. et al. (2012)



# Inhalte dieses Kapitels

- Informationen zum Case
- Die Entstehungsgeschichte des Ökosystems
- Basis des Ökosystems
- Die Struktur des Ökosystems
- Die neuen Fähigkeiten und Prozesse von Unipol
- Nutzen für Kunden
- Vorteile für Ökosystemteilnehmer
- Lessons learned: Einsichten für IT-Führungskräfte

# Informationen zum Case

Fahrzeugtelematik bei einem italienischen Versicherer: Neue Kfz-Versicherungsprodukte und ein neues Industrie-Ökosystem

**Was:**

Telematik-  
ökosystem

**Wer:**

Unipol, Octo  
Telematics, 3.  
Parteien (z.B.  
Regierung,  
Polizei, On  
Board Unit  
(OBU)  
Hersteller)

**Wie:**

- OBU; Speicherort  
für Daten-  
austausch  
(Telematik-  
Infrastruktur);
- APIs (für  
Datenzugang)

**Wo:**

Italien

**Wann:**

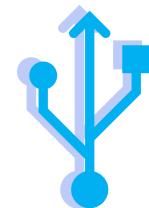
2003 - 2012

**Warum:**

Neue Einnahme-  
quellen und  
Geschäfts-  
möglichkeiten

# Die Entstehungsgeschichte des Ökosystems

## Umweltveränderungen als Auslöser



Hohe Verluste  
3,7 Mrd. Euro Schaden durch  
erhöhte Unfallkosten (+44%)



Liberalisierung des Marktes  
Erheblicher Rückgang der  
Rentabilität



Beginn des Aufbaus eines  
Ökosystems  
Einbau von  
Telematikgeräten in  
Fahrzeuge

1990s

- Hohe Zahl von Versicherungsbetrug
- Zahl der Unfälle mit Sachschaden verdoppelt
- Kostspielige, obligatorische Kontrollstrukturen zur Verringerung der Betrugsintensität

2000s

- Markt- und Zollflexibilisierung
- Die Qualität des Services blieb stabil
- Versicherungsgesellschaften im Preiskampf

2003

- Erfassen von Fahrzeugdaten wie Geschwindigkeit, Beschleunigung und Standort
- Maßgeschneiderte Versicherungsdienstleistungen anbieten

# Basis des Ökosystems

**Unipol wandte sich an Octo Telematics, um ein Pilotprogramm zur Installation von Telematikgeräten in Kundenfahrzeugen einzurichten.**

Die Kosten für die Installation der Geräte (1,2 Millionen Euro) wurden von Octo Telematics getragen.

**Die Kunden wurden zur Teilnahme eingeladen:**

2.500 Kunden erklärten sich bereit, Telematikgeräte in ihren Fahrzeugen installieren zu lassen.

**Resultate des zweijährigen Pilotprogrammes:**

Die Zahl der Autounfälle der teilnehmenden Fahrer ging um 20 bis 30 % zurück.

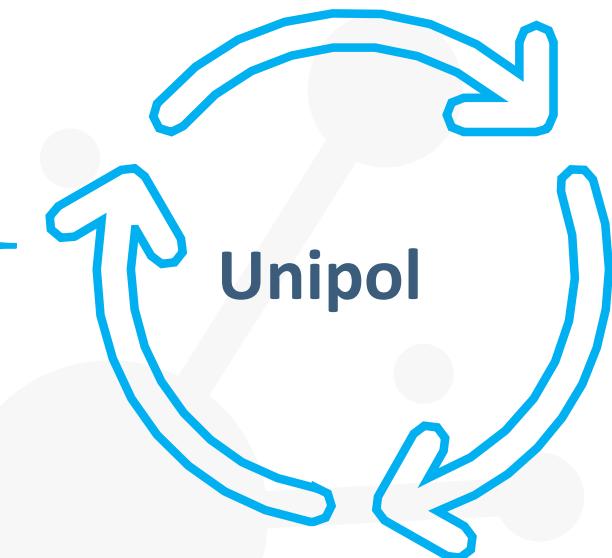
Autodiebstähle gingen um 30 bis 50 % zurück.

Die Kunden äußerten keine Bedenken hinsichtlich des Schutzes ihrer Privatsphäre.

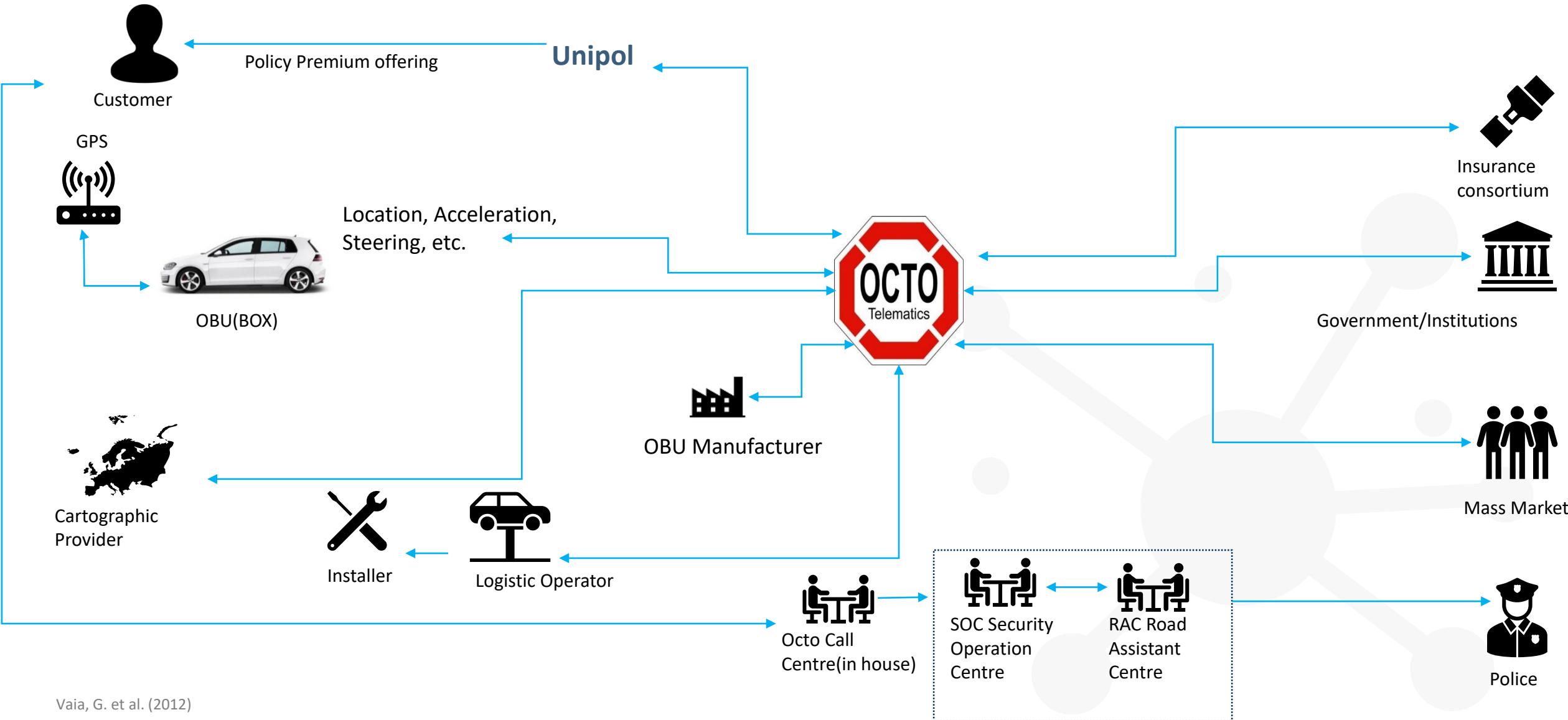
**Im Jahr 2005 hatte Unipol eine spezielle Versicherungspolice für Telematiknutzer entwickelt.**

Die neue Versicherungspolice erhielt den Namen Unibox.

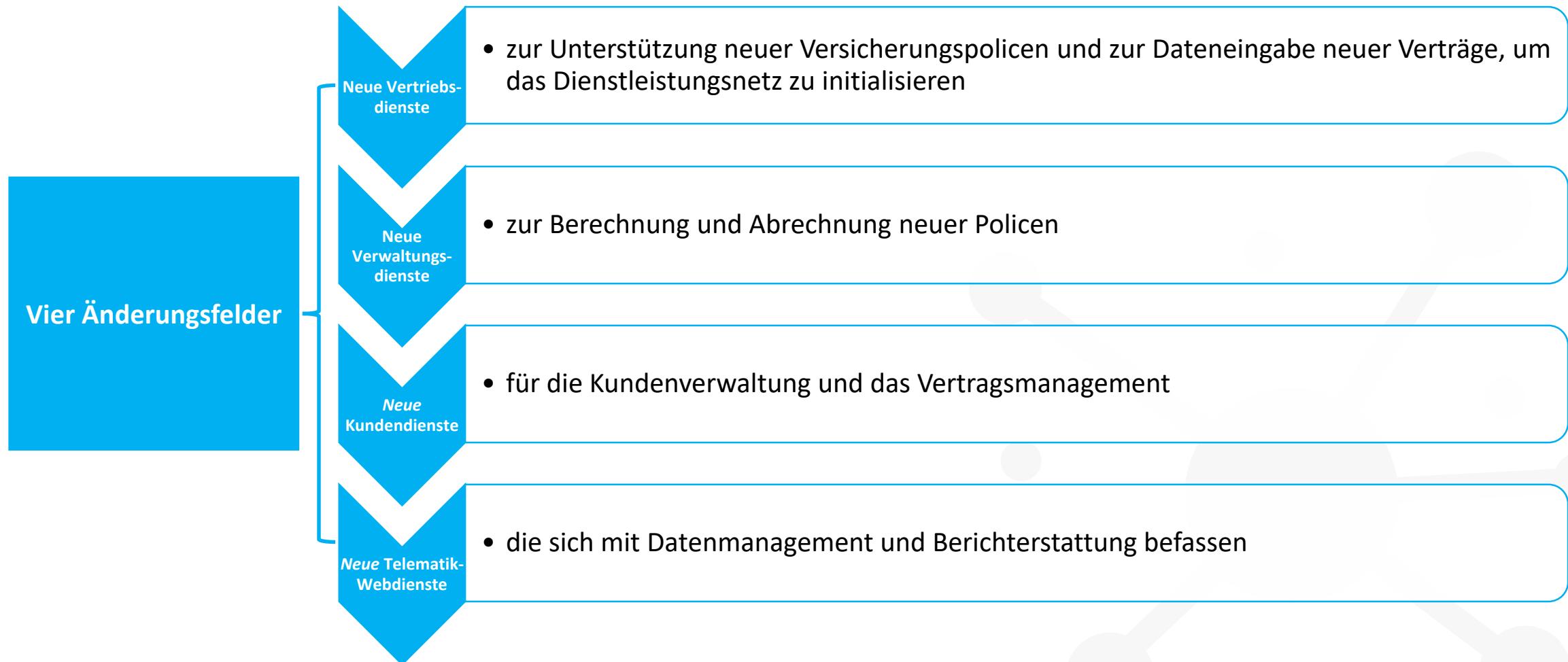
Unipol bot den Unibox-Kunden einen Rabatt von 10 % auf die Prämien zur Deckung von Unfallschäden und 50 % auf die Prämien zur Deckung von Diebstählen.



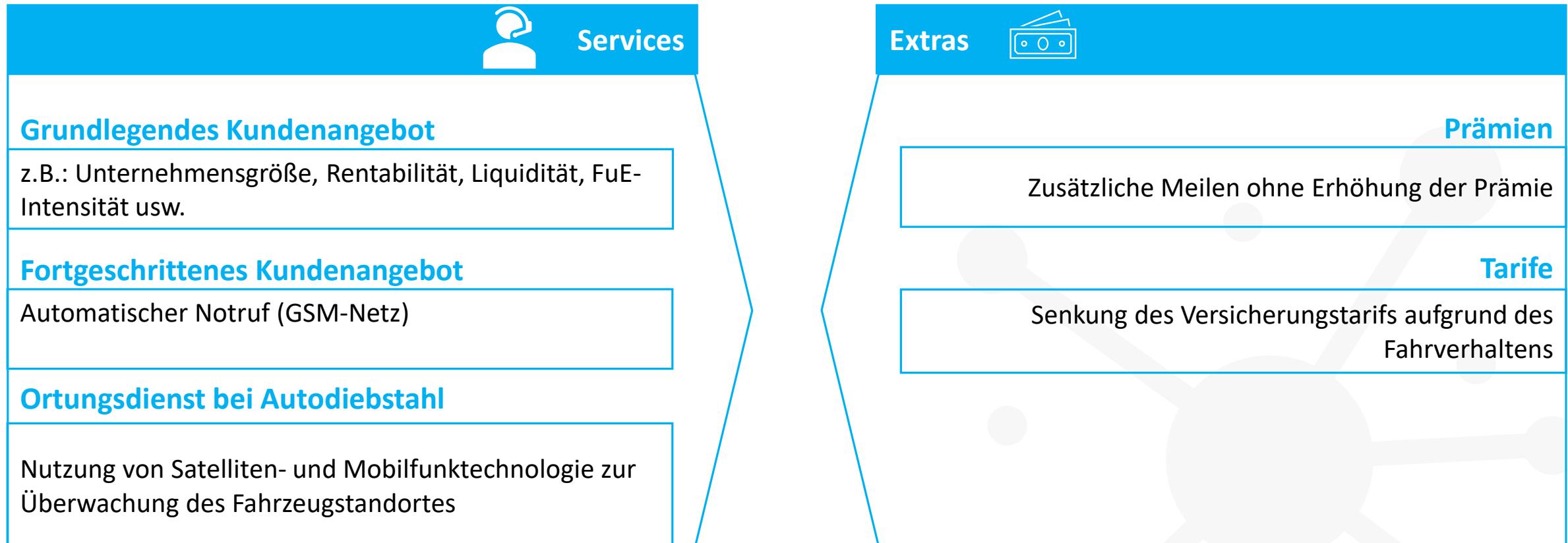
# Die Struktur des Ökosystems



# Die neuen Fähigkeiten und Prozesse von Unipol



# Nutzen für Kunden



# Vorteile für Ökosystemteilnehmer

## Für Versicherungsgesellschaften

### Erweiterung des Kundenstamms

- Unipol hat seinen Kundenstamm zwischen 2009 und 2011 um fast 10 % erweitert.

### Verringerung der Unfallschäden

- Unipol verzeichnete einen Rückgang der Kundenreklamationen um 30-50%.

### Steigerung der Rentabilität

- Obwohl die Kunden Preisnachlässe von 5 % bis 30 % erhalten, hat das Unternehmen die Rentabilität seiner Politik von 11 % bis 30 % (je nach Rabattsatz) verbessert.



## Für Kunden

### Rabatte bei Versicherungen

- Für Feuer und Diebstahl: 60% Rabatt; Haftpflicht: 20% Rabatt; insgesamt bis zu 50%.
- Geringere Fahrzeugbetriebskosten
- Geringerer Kraftstoffverbrauch und kürzere Fahrzeiten - weil die Fahrer anhand der Telematikdaten lernen, wie sie das Fahrverhalten ihres Fahrzeugs verbessern können.
- Unterstützung bei Notfällen und Diebstahlschutz.

# Vorteile für Ökosystemteilnehmer

## Für Technologieanbieter und -partner



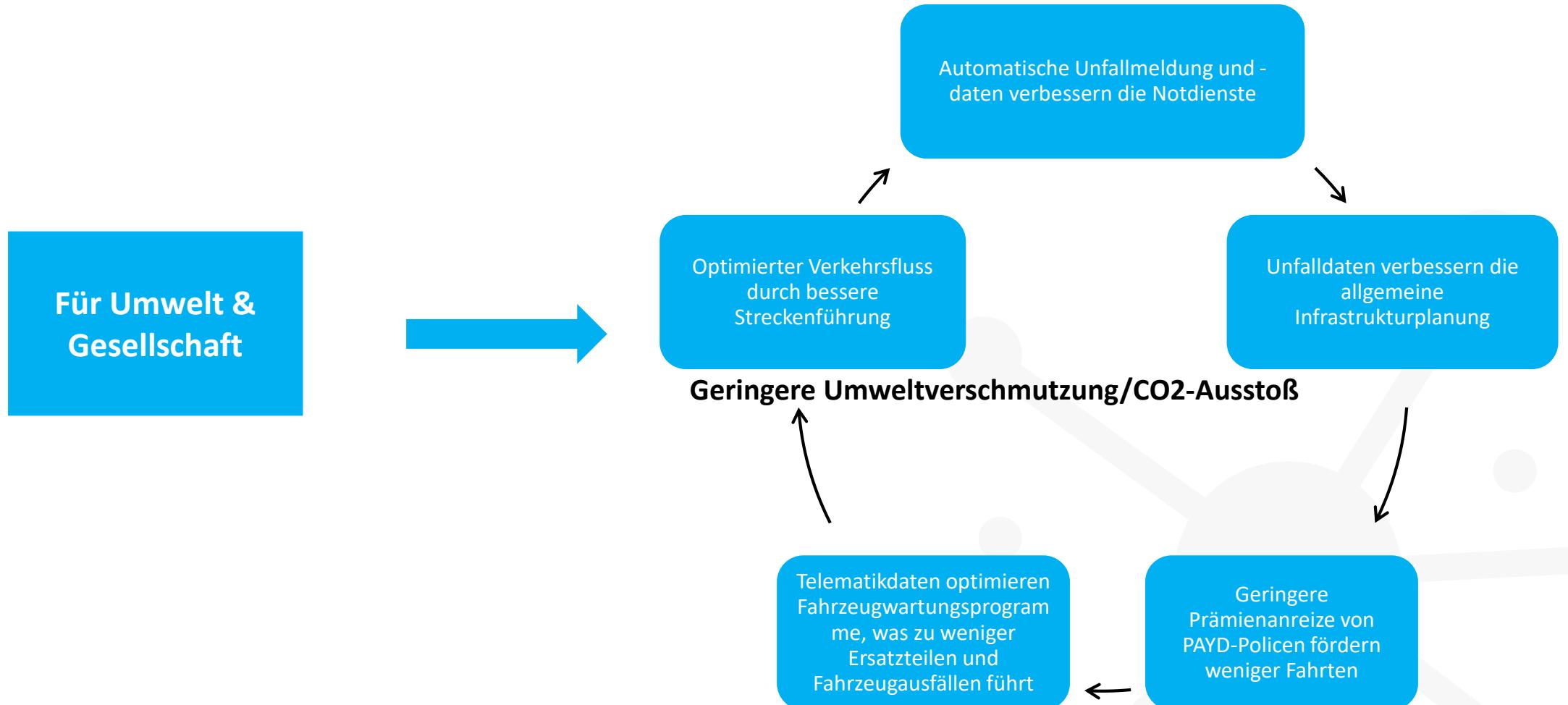
### Erzielung von Einnahmen

Octo als Hauptsystemintegrator bietet die Daten Dritten an und erhebt eine Datentransaktionsgebühr.

### Neue Geschäftsmöglichkeiten

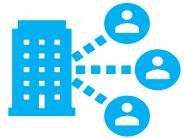
Dritte (z. B. OEM) können den Autobesitzern optionale Dienste anbieten, indem sie die von den OBUs erzeugten Daten nutzen (z. B. GMs OnStar).

# Weitere Vorteile des Ökosystems



# Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



Lessons learned  
(1/4)



## Ein neues Ökosystem ist entscheidend für die Schaffung neuer Services mit Mehrwert

Um ein neues Dienstleistungsökosystem aufzubauen, haben sich verschiedene Akteure zusammengeschlossen, um eine gemeinsame Technologiebasis zu schaffen, Informationen auszutauschen und als dynamisches Meta-Business-System zu arbeiten



Source: <https://www.amazon.de>

# Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



Lessons learned  
(2/4)



## Die Realisierung neuer Werte hängt von organisatorischem Lernen und Anpassung ab

Der volle Nutzen der informationsintensiven Technologieinvestitionen von Unipol hat sich nicht sofort eingestellt. Das Geschäftsmodell des Unternehmens hat sich seit 2005 mit schrittweisen Verbesserungen weiterentwickelt. Der Zeitpunkt dieser Verbesserungen hängt mit dem umfangreichen Lernprozess in der Organisation und der allmählichen Akzeptanz durch die Verbraucher zusammen.



Quelle: <https://www.co-val.eu/public-deliverables/>

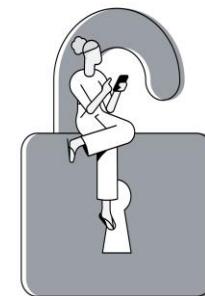
# Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



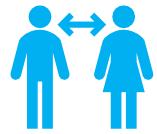
**Datenschutzbedenken können durch persönliche Vorteile ausgeglichen werden**

So wie die Nutzer einiger sozialer Medienseiten (z. B. Facebook) einige Bedenken hinsichtlich der Privatsphäre der Verbraucher für überzeugende technologiebasierte Vorteile geopfert haben, scheinen einige Autofahrer bereit zu sein, ihre Privatsphäre gegen ein Bündel persönlicher Vorteile wie Rabatte, persönliche Sicherheit und Schutz einzutauschen.



# Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



**Breitenwirksamkeit anstreben: Sozialer Wert, nicht nur finanzieller Wert**



# Referenzen

- Kapoor, R. 2018. “Ecosystems: Broadening the Locus of Value Creation,” *Journal of Organization Design* (7:1), p. 12.
- Gawer, A., and Phillips, N. 2013. “Institutional Work as Logics Shift: The Case of Intel’s Transformation to Platform Leader,” *Organization Studies* (34:8), pp. 1035–1071.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. 2000. „Strategic networks,“ *Strategic management journal* (21:3), pp. 203–215.
- Vaia, G., Carmel, E., DeLone, W., Trautsch, H., & Menichetti, F. (2012). Vehicle Telematics at an Italian Insurer: New Auto Insurance Products and a New Industry Ecosystem. *MIS Quarterly Executive*, 11(3).