



# **Beyond Insurance**

## **Corporate Incubation als Vehikel für neue Geschäftsmodelle und kulturelle Transformation**

Sascha Loux / AXA Deutschland

Köln, 17. Januar 2018



“Unsere Kunden erwarten  
mehr von uns, als nur ihre  
Rechnungen zu bezahlen.  
Wir müssen uns auf den Weg  
machen, ein Partner für unsere  
Kunden zu werden.”

THOMAS BUBERL  
Chief Executive Officer

# Unsere Incubation-Mission



Wir werden...

- die **Marke AXA** im **alltäglichen** Kundenleben aufbauen,
- durch (Vorab-)Leistung **Vertrauen** in die **Kundenbeziehung** schaffen, und
- die Anzahl der **relevanten Kundenkontaktpunkte erhöhen**

durch **neue innovative Geschäftsmodelle** (zusätzlich zu "klassischen" Versicherungsprodukten).





**#1**

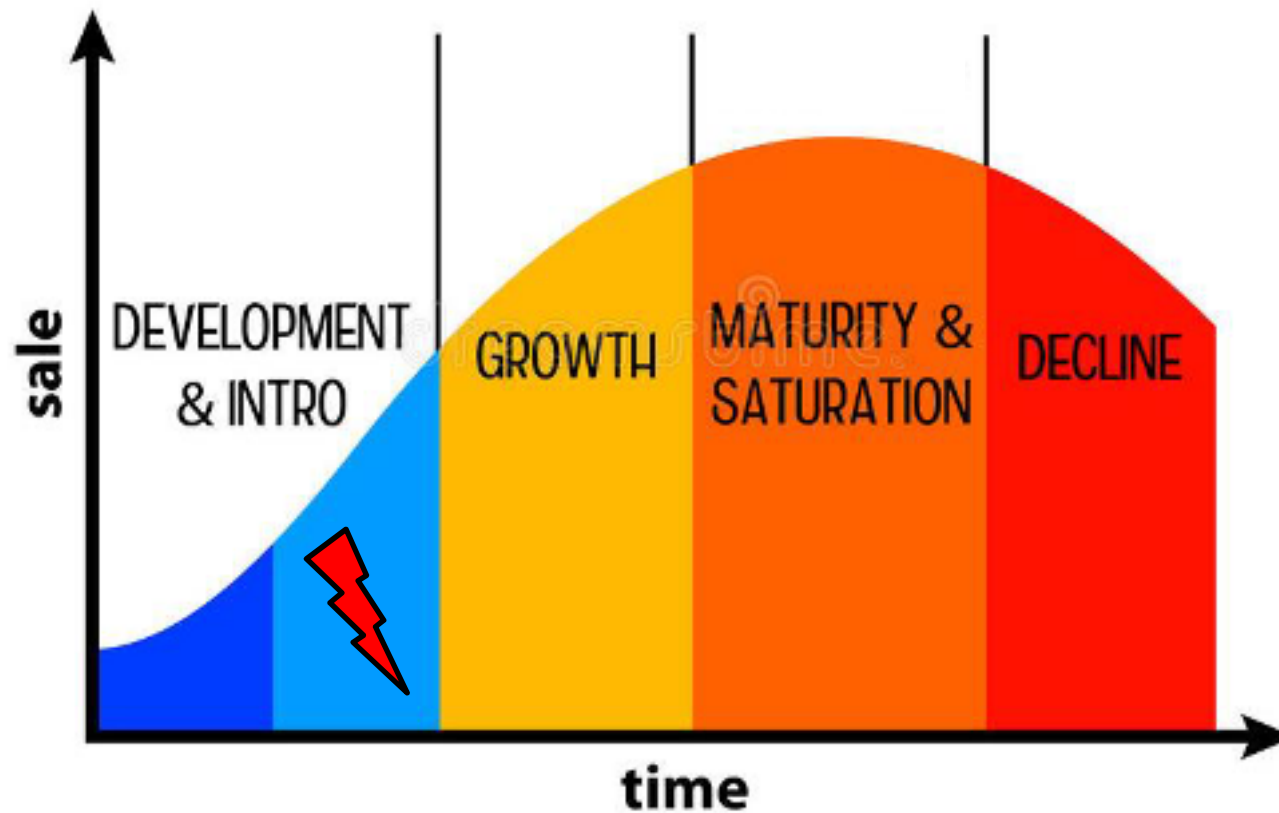
# **Corporate Incubation als Vehikel für neue Geschäftsmodelle**

**Unser Fokus: Etablierung neuer Geschäftsmodelle, die über das klassische Versicherungsgeschäft hinausgehen,...**



**...um Menschen in ihrem Alltag von AXA zu überzeugen und für AXA langfristig zu gewinnen.**

# Etablierte Corporates sind gut in...



# Warum Corporate Incubators scheitern...



**AXA Incubation Team**

**AXA Headquarter**



# Unser Ansatz: Corporate Incubation

Schritte



Mittel

#1 Team



#2 Methode



#3 Framework

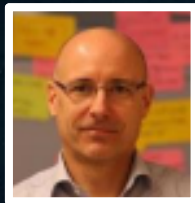


# Unser Team hat...

...unterschiedliche  
Backgrounds...

...unterschiedliche  
Erfahrungen...

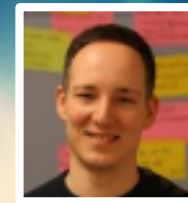
...unterschiedliche  
Skills...



Albert Dahmen  
- IT -



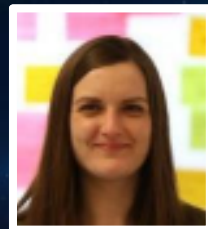
Farina Zehnter  
- Health -



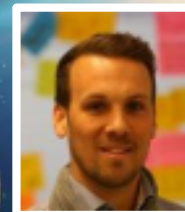
Sascha Loux  
- Strategy -



Benedikt Schäfer  
- Finance -



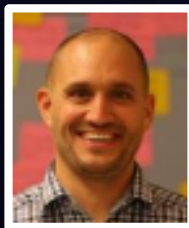
Anna-Lena Brand  
- HR -



Frank Briesenick  
- Sales / IT -



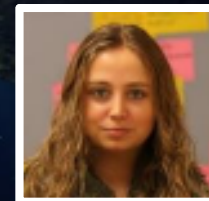
Carina Leesch  
- Analytics -



Nils Kuha  
- Health / Procurement -



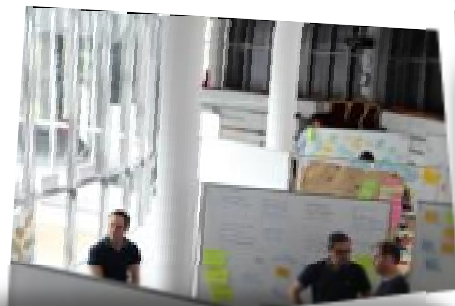
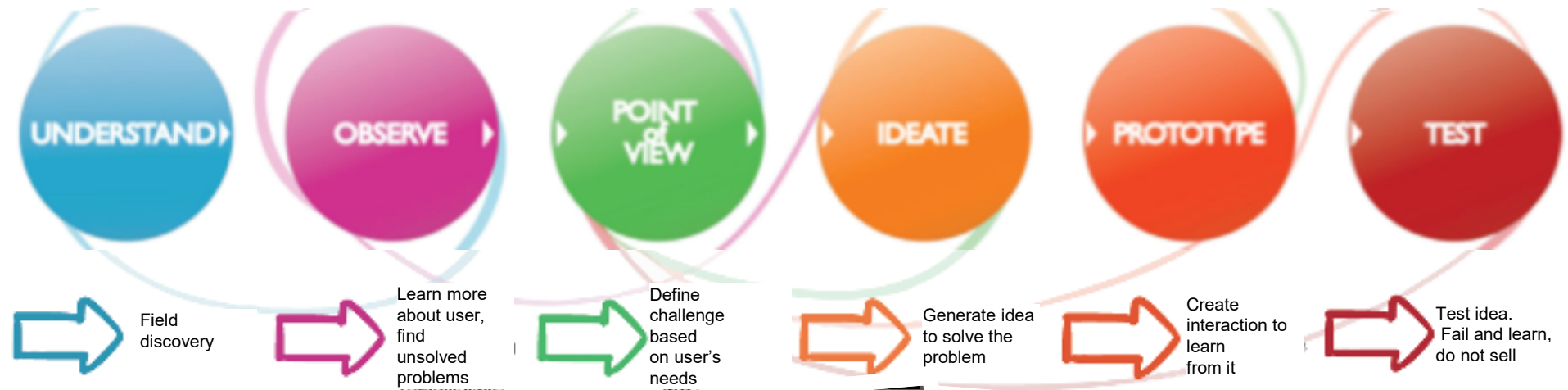
Nadine Walterscheid  
- IT / Digital -



Chiara Fries  
- Strategy -

...und kommt aus unterschiedlichen Bereichen.

# Kundenzentrierte Geschäftsmodelle via Design Thinking

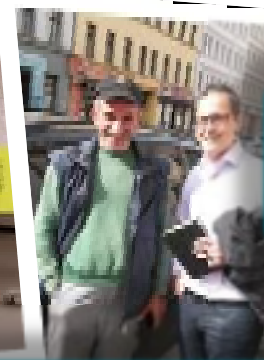


**Absolut klarer  
Kundenpain**

**Nicht verkaufen  
sondern aktiv  
zuhören**



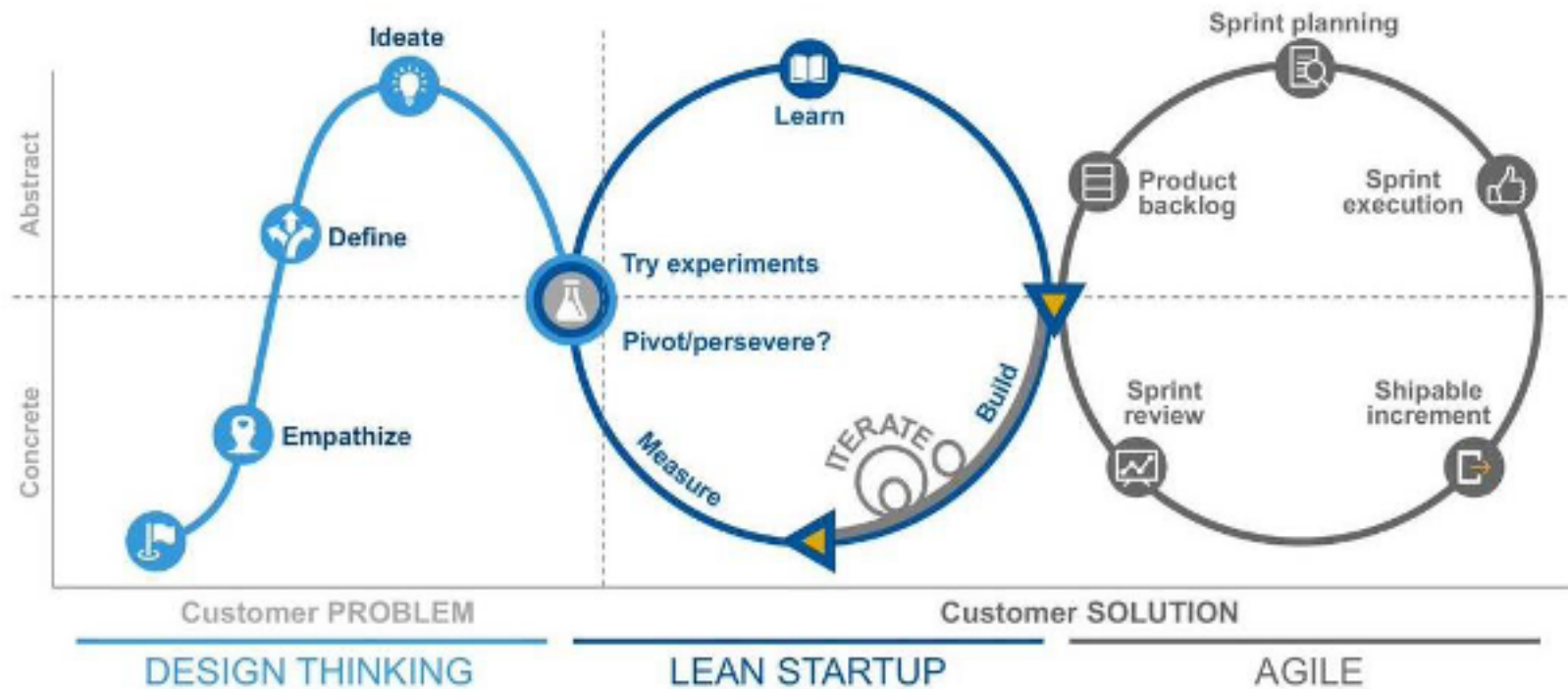
**Test & Learn via  
Prototyping**



**MVP  
definieren**



# Wir kombinieren Design Thinking, Lean Startup und Agile

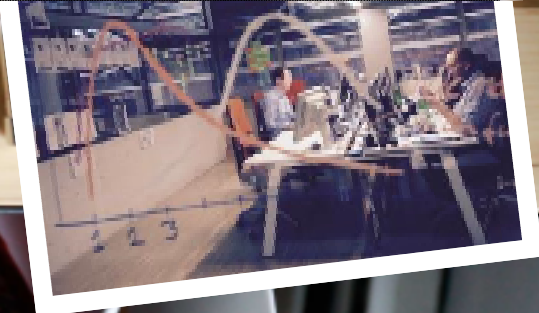


- ✓ Entwicklung eines Produktes, das wirklich den Kundenbedürfnissen entspricht

- ✓ Produkt frühzeitig testen
- ✓ Arbeit, Zeit und Geld sparen
- ✓ Schneller Einstieg in den Markt

# “Incubation-Framework” muss passen!

- **Keine “Projektmitarbeiter”** mit Nebenaufgaben – volles Commitment
- Bereitschaft zu **“Ausbildungsinvestitionen”** des Teams
- Support durch **Top-Management**
- **Eigenes Budget** für end-to-end Entwicklung
- **Kurze Entscheidungswege**, kaum Reportings ins HQ
- **“Tool-Freiheiten”**
- **Networking innerhalb und außerhalb** (Startups) von AXA





**#1**

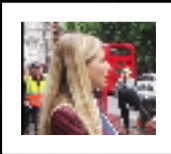
# **Corporate Incubation als Vehikel für neue Geschäftsmodelle**

***Beispielprodukte***

# Ein regelmäßiges Problem in der Mobilität vieler Menschen



„Wenn ich alleine nachts nach Hause gehe, fühle ich mich etwas unsicher.“

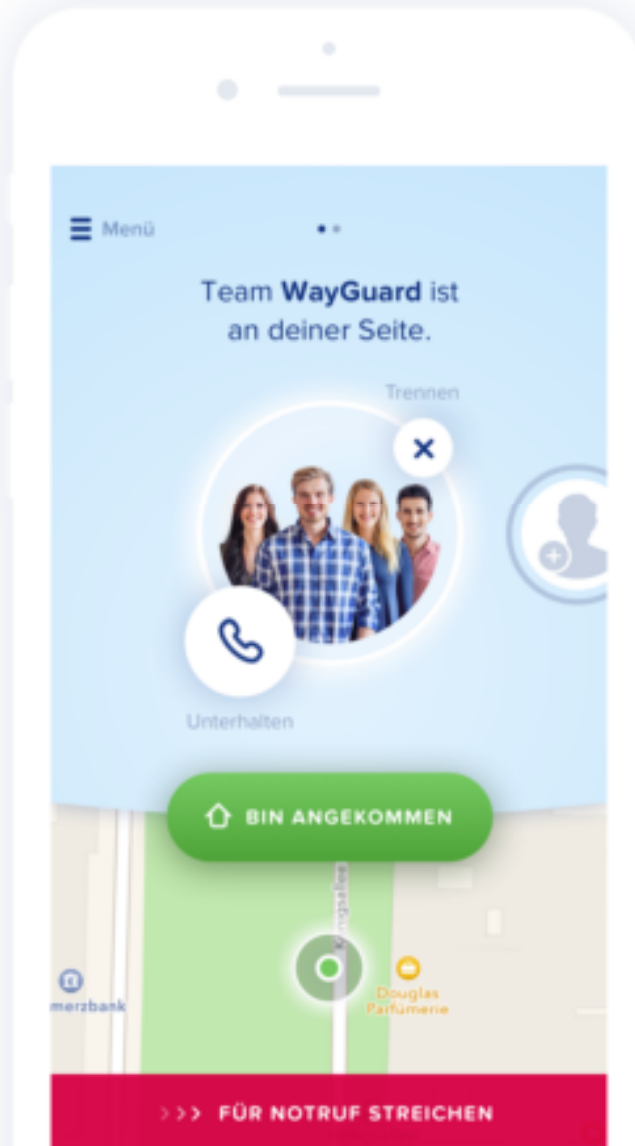


„Mir hilft es, wenn jemand an meiner Seite ist – das geht aber nicht immer.“



„Wenn etwas passieren sollte – niemand weiß, wo ich genau bin. Irgendwie kein gutes Gefühl!“

**Wie können wir „Tina“ (Persona) helfen, dass sie sich unterwegs sicherer fühlt?**



## WayGuard gibt Dir unterwegs ein sicheres Gefühl:

- ✓ Zertifiziertes Sicherheitsteam an deiner Seite
- ✓ Hake dich bei Freunden ein
- ✓ Maßgeschneiderte Präventionstipps von der Polizei

# Bisher vielversprechende Ergebnisse

(seit Go-Live im Oktober 2016)



**115.000+ WayGuard App-User in Deutschland  
und 1.800+ neue User pro Woche.**

# cleverPARKEN



# Bisher vielversprechende Ergebnisse

(seit Go-Live im Oktober 2015)

## Parkservice mit drei Funktionen



Freie Parkplätze finden  
per App



Bargeldlos parken  
mit der Karte



Günstig parken  
mit Partnern

## Nach dem Start Mitte 2015 ...

Abdeckung **>65%** der top 20 BRD Städte

Anschluss von **65 Parkhäusern** und **>41.000** Stellplätzen

... Kooperation mit den Marktführern **Q-Park, APCOA & Skidata**



APCOA  
PARKING

Q-PARK

## Axa und Evopark bieten Parksystem an



21.10.2016 – Die Axa und das Kölner Start-up Evopark bieten ab sofort bundesweit das Parksystem “cleverPARKEN” an. Damit sollen Autofahrer über freie Parkplätze in der Innenstadt informiert werden. Mit dem neuen System können die Nutzer zudem ohne Ticket in Parkhäuser ein- und ausfahren sowie bargeldlos bezahlen können. Das Angebot kann laut Axa auch von Kunden genutzt werden, die nicht dort versichert seien.

Nach Unternehmensangaben umfasst der Dienst eine Parkkarte und eine App. Die Karte ist demnach mit eine RFID-Chip ausgestattet. Wird sie auf dem Armaturenbrett des Autos abgelegt, öffnen sich die Schranken der teilnehmenden Parkhäuser automatisch. Die Parkzeit wird laut Axa automatisch registriert, Gebühren zahlen die Nutzer dann am Monatsende.



# latebird

Die Plattform für  
kurzfristige Termine



latebird

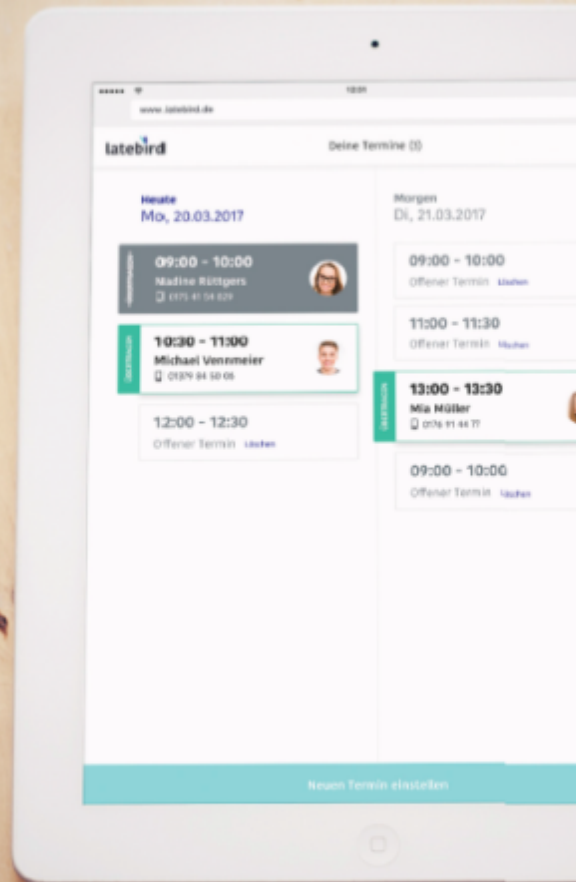
# Mach Schluss mit Leerlauf!



Nutze [latebird.de](http://latebird.de) und  
freu' dich über neue Kunden!



latebird



Stelle Deine freigegebenen  
Termine mit Smartphone, Tablet oder  
Computer auf [latebird.de](http://latebird.de) ein.

## Wenn ein Kunde kurzfristig absagt:



Geh auf [latebird.de](http://latebird.de)  
und stelle Deinen  
freigegebenen  
Termin ein.



Kunden in deiner  
Nähe finden auf  
[latebird.de](http://latebird.de) Deinen  
Termin und **buchen**.



Sobald der Kunde  
bucht, bekommst du  
von [latebird.de](http://latebird.de)  
eine Info.

## Mehr Umsatz durch weniger Leerlauf!



**#2**

# **Corporate Incubation als Vehikel für kulturelle Transformation**

# Corporate Incubation als “Transformationshebel”



**10+  
Tage der  
offenen Tür**



**30+  
Workshops**

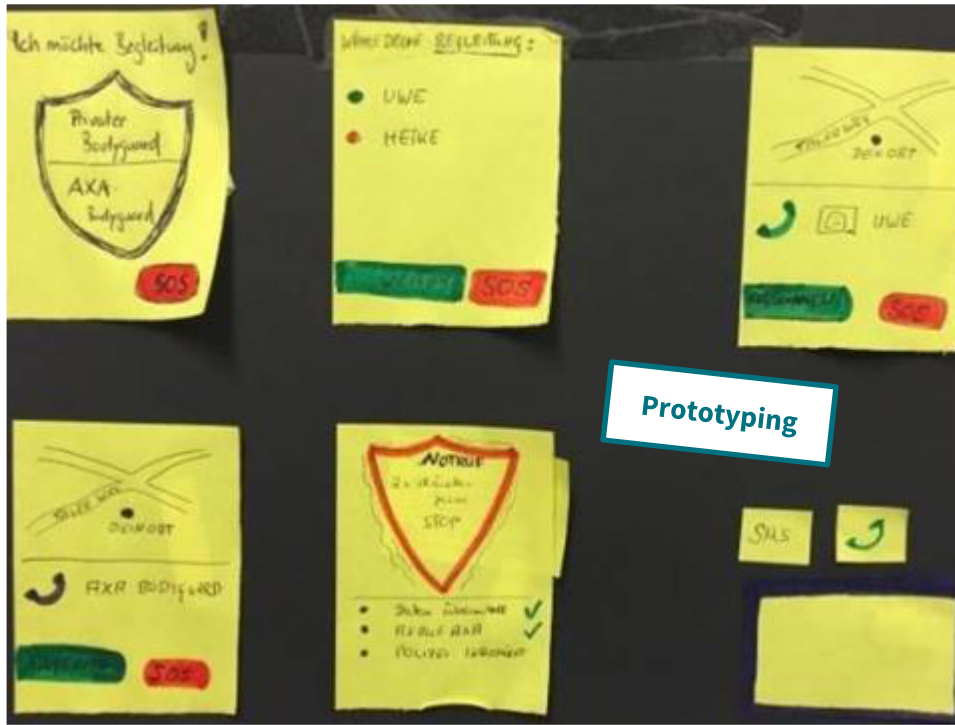


**20+  
Trainings (MVP,  
Design Thinking etc.)**



**50+  
Keynotes/  
Events/ Meetups**

Wir haben **4.500+** AXA Mitarbeiter über die letzten 2 ½ Jahre erreicht und  
gecoacht, um die **kulturelle Transformation** zu unterstützen!

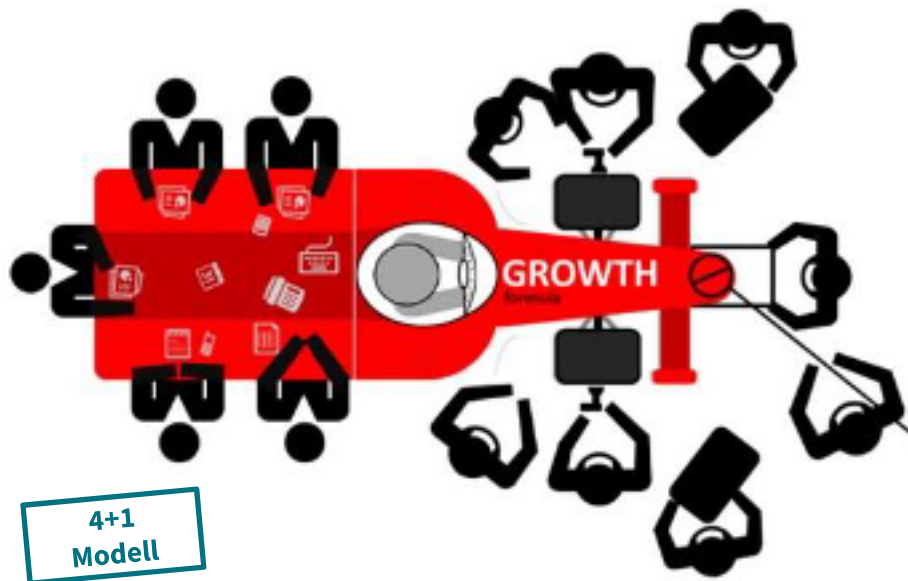


Prototyping



Kanban

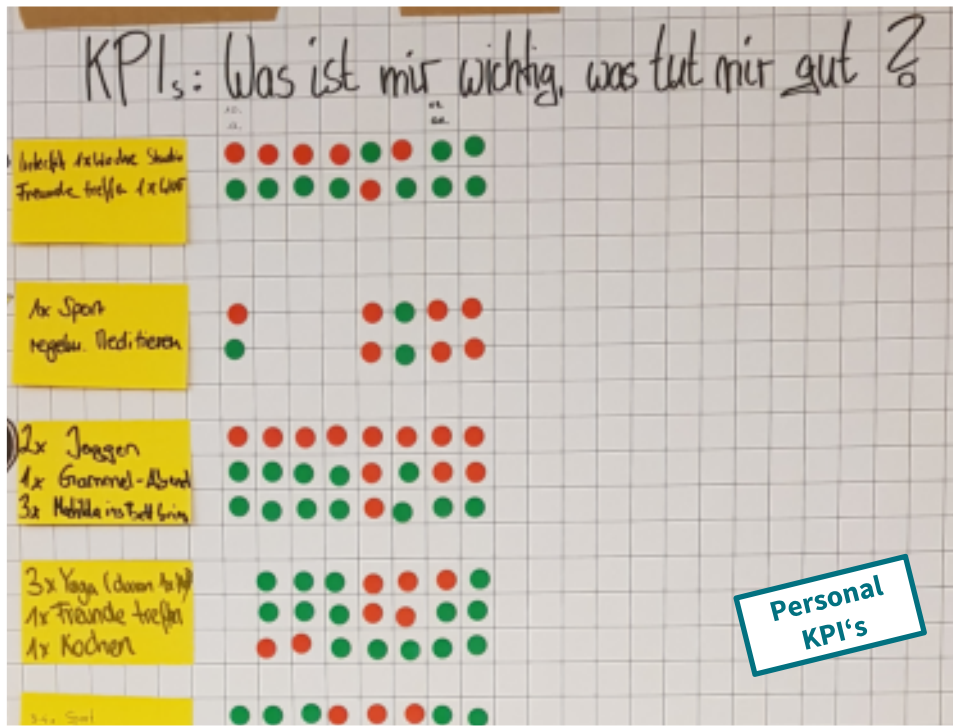
**Your Team = Pit Team**



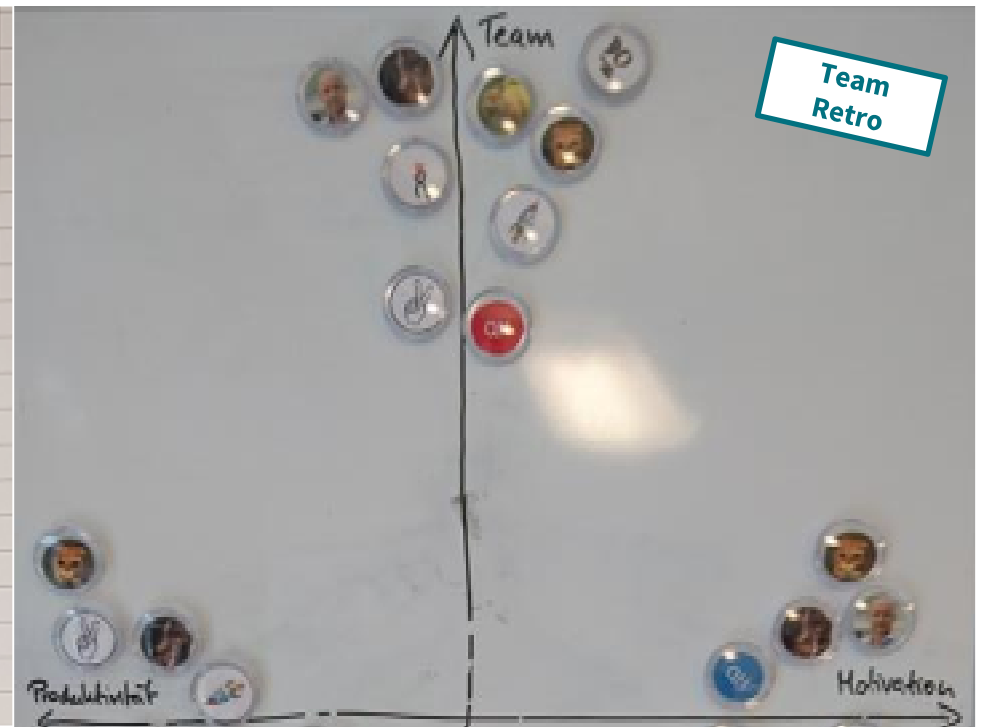
4+1 Modell



Growth Hacking



Personal KPI's



Paar-Feedback



Kudo-Box

# Was ihr mitnehmen solltet...

**#1 TOP-Management Support erforderlich**

**#2 Weniger “Folienjongleure”, mehr “digitale Brennstoffzellen”**

**#3 Weniger “Ich denke der Kunde...”, mehr “Ich weiss vom Kunden...”**

**#4 Weniger “Reporting-/ und Gremienschlacht”, mehr “Vertrauen”**

**#5 Weniger “Kulturpowerpoints”, mehr “echte Beweise” liefern**



**Danke**