



Digital Solutions – Make a difference!

Frank Heimbürger / Digital Solutions

Über mich.

Erfinder von Flatrates für Mobiltelefone. Verantwortlich 2000-2011 u.a. für die erfolgreiche Einführung zahlreicher Flatrates für Daten- und Sprachanrufe mit der Flatrate-Marke BASE.



Erfinder des mobilen Schenkens. Gründer & CEO von giftmobile.com, der weltweit ersten Website, die eGifts per E-Mail, SMS/MMS versendet hat. Übernahme 2011 durch Retailo.



Nach Übernahme 2013 der Retailo durch den weltweiten Prepaid-Marktführer Blackhawk Network für das B2B & B2C **digitale Geschenkkartengeschäft in DACH** verantwortlich.



Seit 10/2017 als Head of Digital Solutions bei der DKV Group.



”

Die Transportbranche wird sich in den nächsten 5 Jahren mehr ändern als in den vergangenen 50 Jahren.

“

Dan Ammann, Präsident von General Motors



Unternehmen investieren verstärkt in die Digitalisierung!

Digitalisierung im Handel : Rewe plant Milliarden-Investitionen
14.10.2017

Studie: Kooperation zwischen Mittelstand und Startups zahlt sich aus
31.8.2017

Versicherer investieren 4,4 Milliarden in Digitalisierung
15.12.2016

**INNOVATIV FÜR DIE ZUKUNFT:
Familienunternehmen investieren vermehrt in Digitalprojekte**
13.11.2017

Porsche kündigt Start einer Open Innovation Plattform an
01.12.2017

Voith gründet neuen Konzernbereich Digital Solutions
9.12.2015

Digitalisierung – Start-ups sitzen dem Mittelstand im Nacken
14.11.2016

Telekom-Beratungstochter Detecon eröffnet ein Digital Engineering Center in Berlin
17.11.2017

Digitalisierung von Geschäftsmodellen – Daten sind das unsichtbare Gold der Digitalisierung
27. Oktober 2017

DKV MOBILITY SERVICES GROUP

Acceptance Points



> 70.000

Countries



42

Turnover (2017, in EUR)



7,2 Billion

Customers



> 170.000



> 3,1 Mio.

Employees



~ 1.000



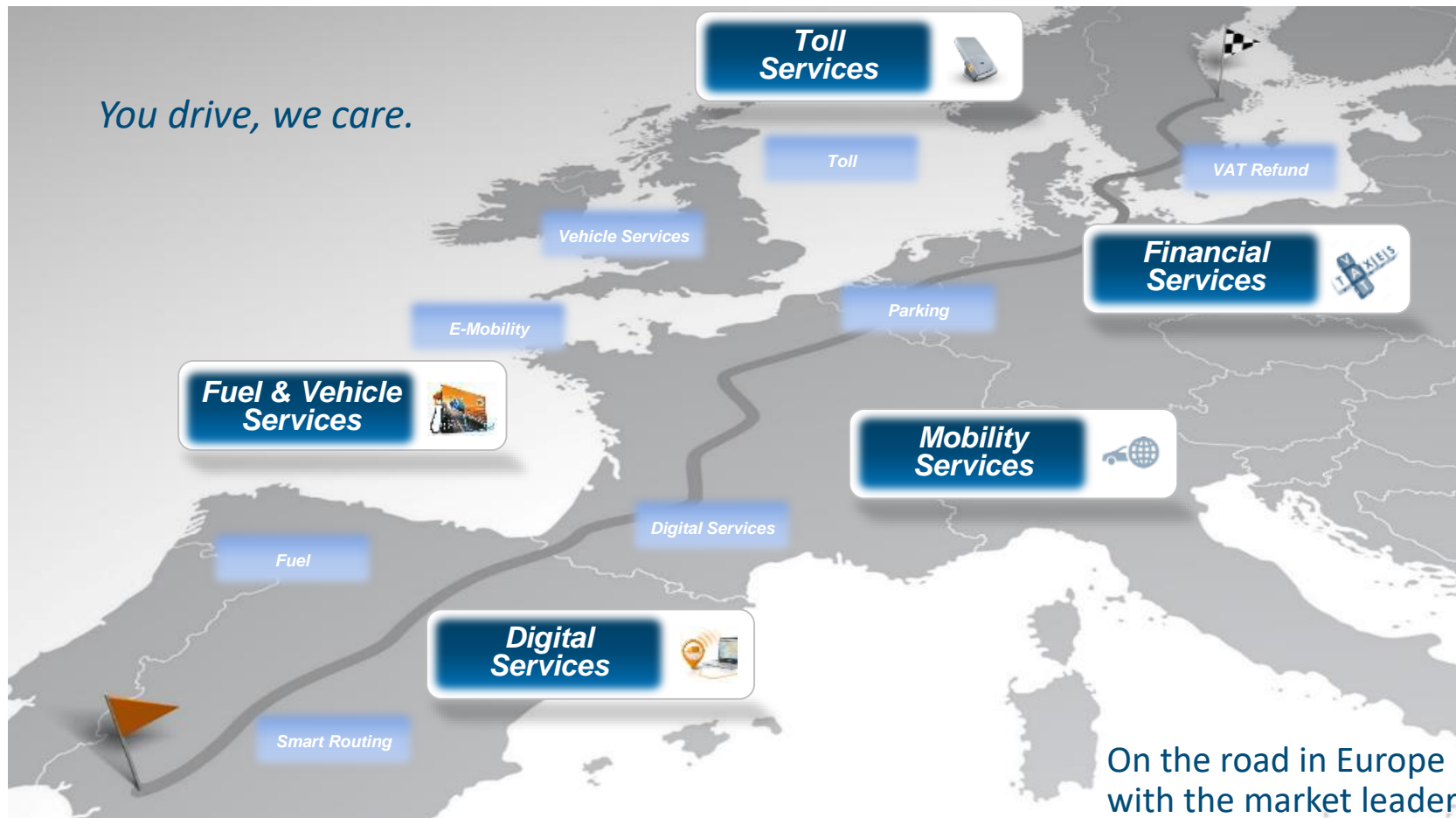
Merchants (e.g.)



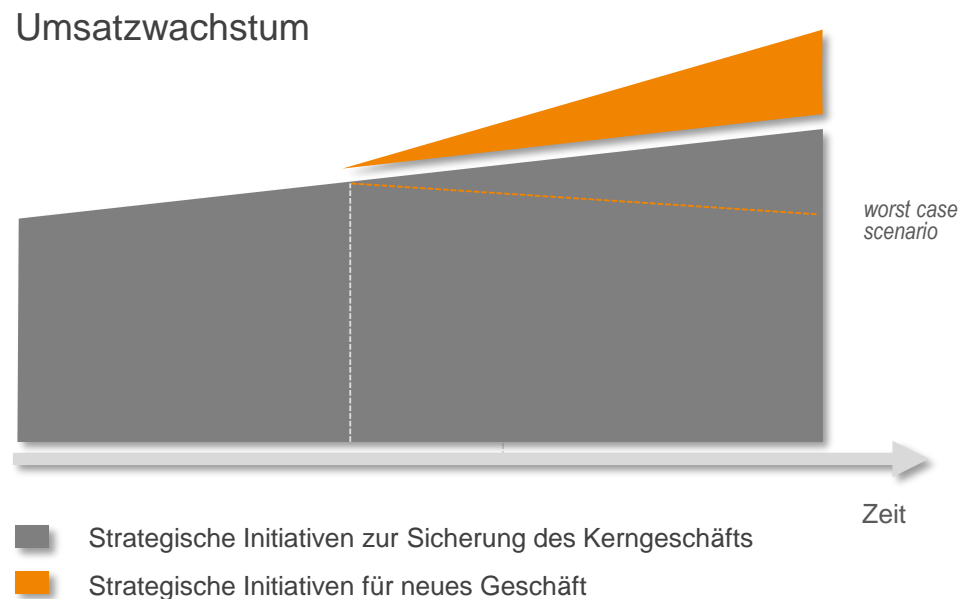
Customers (e.g.)



Service portfolio DKV Group



Digitale Lösungen leisten zukünftig signifikanten Umsatzbeitrag.



- » Digitale Lösungen – eine der strategischen Initiativen für neues Geschäft – liefern mittel- bis langfristig einen signifikanten Beitrag zum Umsatz
- » Schlimmstenfalls muss das neue Geschäft einen Rückgang im Kerngeschäft kompensieren (Worst Case Szenario)

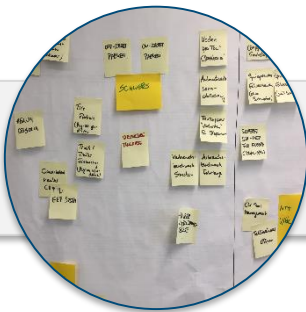
DKV trifft Kunde – der Weg den wir gegangen sind ...

März
2017



Bedürfnisse erhoben
in Interviews mit
Kunden

Mai
2017



Erste Ideen für
Lösungen entwickelt

Juli / August
2017



Verprobung Ideen
in Workshops mit
Kunden

Oktober
2017



Entwicklung von
Prototypen mit
Lösungspartnern

Q 1 / 2018



Prototypentest beim
Kunden

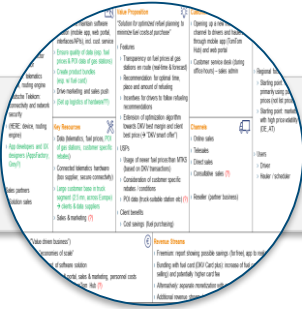
....erste MVPs & MSPs im Markt zu testen!

Q1 / 2018



Prototypentest beim
Kunden

Q2 / 2018



„Feinschliff“ und
Umsetzung der
Produktidee

Q3 / 2018



Erste Vermarktung
bei ausgewählten
Kunden

H2 / 2018



Test des MVPs &
MSPs von KEY
SHARING im
Markt

Ende 2018



Test des MVPs
von ECO
BUNDLE bei
Kunden

Unsere wesentlichen Erkenntnisse daraus.



Wir müssen unsere **Kunden**,
deren Akteure und Rollen mit
ihren Herausforderungen und
Geschäftsprozessen **noch
besser verstehen.**



Für die Identifikation und
schnelle Umsetzung neuer
digitaler Services sind **Partner**
für uns **essentiell.**



Wir müssen uns flexibel als
Organisation aufstellen und mit
innovativen Methoden Produkte
nah am Kunden entwickeln.

Wir starten durch, um die Chancen im digitalen Wandel zu nutzen!



- » Aus eServices wurde zum 1. Januar 2018 die Abteilung „Digital Solutions“.
Mitarbeiterplanung:
8 (2018) | 13 (2019) | 21 (2020)
- » Das Karriere- und Personalentwicklungsmodell wurde mit einem spezifischen Fokus auf Produkt- und Innovationsmanagement für digitale Lösungen definiert
- » Partnerschaft mit STARTPLATZ zum Kompetenzaufbau (insbesondere zu innovativen Methoden) seit 2/2018

Partnerschaft mit STARTPLATZ.



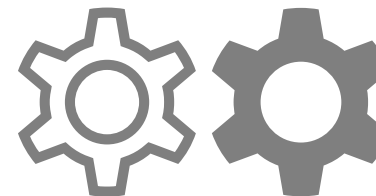
- » Rheinland-Pitch Mobility Special am DKV Hauptsitz 10. Oktober '19:
 - » 5 Pitches im Mobilitätsbereich
 - » 150 Besucher
 - » Gutes Feedback intern & extern
- » Fortsetzung der Partnerschaft mit STARTPLATZ, um unsere digitale und agile Denkweise weiter zu stärken.
- » Die DKV gewinnt an Attraktivität im Bereich Start-up und Digitalisierung für Partner und Mitarbeiter.

Wir verfolgen diese Ambition mit neuer Ausrichtung und ...



Unsere neue Mission:

Um unseren Kunden und Partnern relevante Produkte und Services zu bieten, werden diese bei der Produktentwicklung konsequent mit einbezogen.



Unsere neue Rolle:

Wir entwickeln und betreuen ein digitales Produkt-Portfolio mit eigenständigen digitalen Produkten und Services und eindeutiger P&L-Verantwortung.

... neuen Kooperationen und Partnerschaften und ...



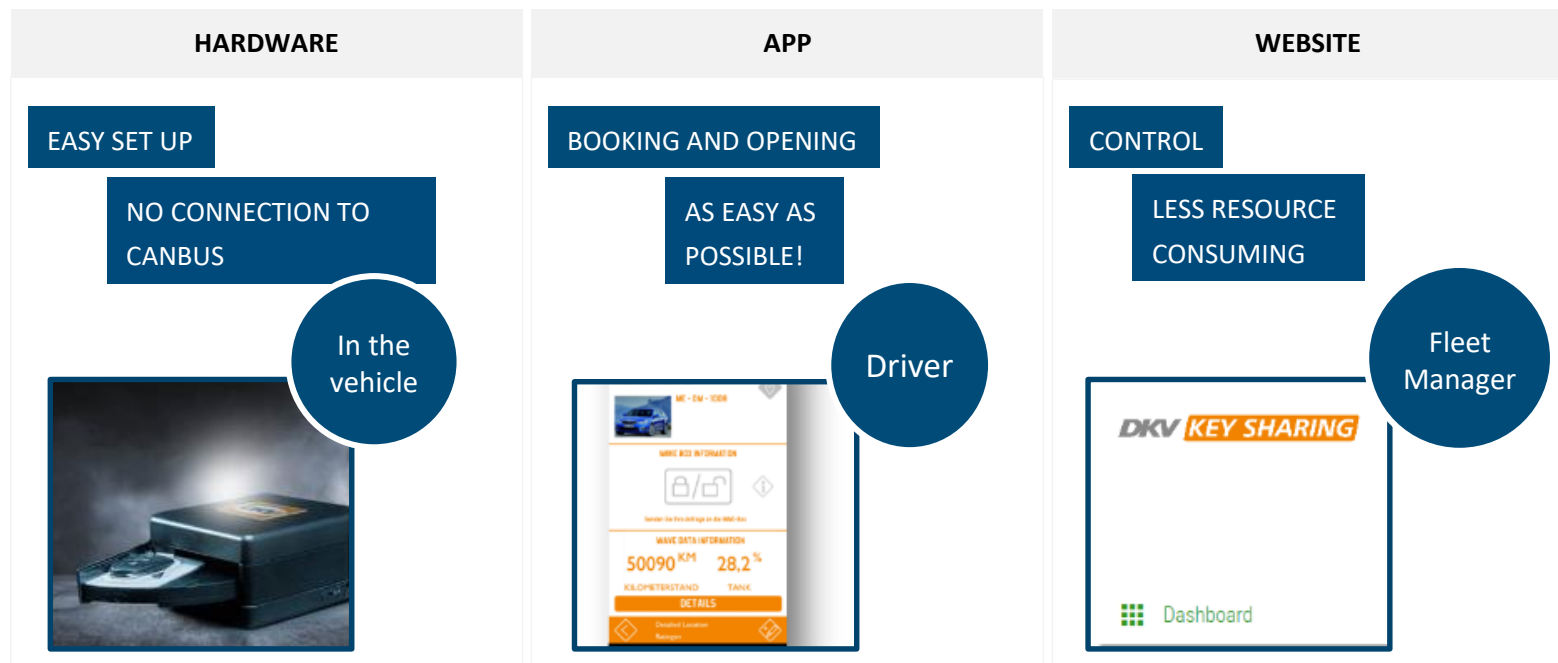
Aus ersten Prototypen für das Car Pool Management, ...



Kundennutzen:

- » Schlüsselloser Zugang zu Fahrzeugen im Car Pool
- » Digitalisierung des Buchungs- und Schlüsselprozesses (inkl. Prüfung Führerschein etc.)
- » Einfache Installation der Lösung im Fahrzeug ohne Eingriff in Bordelektronik

... wurde der Launch von KEY SHARING als MSP im September ´18.



Aus ersten Ideen zur Steuerung des Tankverhaltens im Truck-Bereich, sowie ...



Kundennutzen:

- » Transparenz über aktuelle Tankpreise während der Fahrt im Navigationsgerät
- » Empfehlung für optimalen Zeitpunkt, Ort und Menge der Betankung auf Basis von Telematik & Lenk-/Ruhezeiten
- » Kostenersparnis durch optimierte Tankstrategie

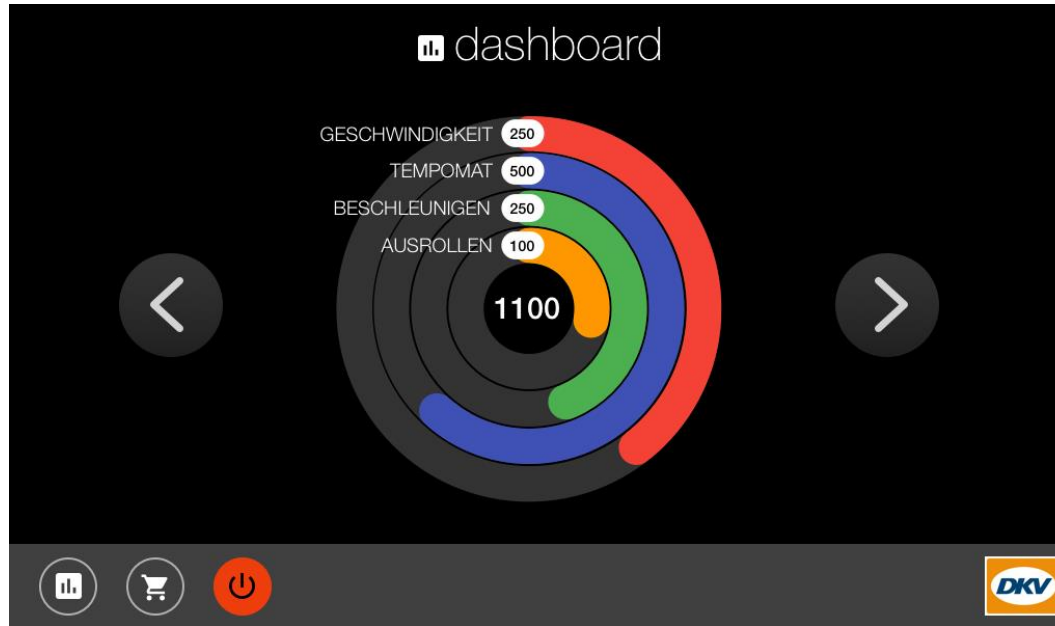
... einer Lösung für die Steuerung des Fahrverhaltens ...



Kundennutzen:

- » Herstellerübergreifende Lösung sorgt für Vergleichbarkeit der Ergebnisse
- » Direktes Feedback an Fahrer zu seinem Fahrverhalten
- » Einfache Nutzung und Auswertung durch Beschränkung auf 6 Kernparameter

... kombiniert mit der Motivation des Fahrers ...



Ziele der Bonifikation:

- » Grundsätzliche Motivation der Fahrer zur Teilnahme
- » Direktes Feedback auf Fahr- / Tankverhalten
- » Regelmäßige Nutzung für nachhaltige Verbesserung des Fahrverhaltens

...entstand das MVP ECO BUNDLE, welches Ende Q1 als MSP gelauncht wird.

ECO DRIVING

HOW TO DRIVE

AS ECONOMICALLY AS
POSSIBLE?

› 5-10%
Fuel saving



REFUEL PLANNING

WHERE TO REFUEL

AS CHEAP AS
POSSIBLE?

› 2-5%
Fuel cost reduction



BONIFICATION

HOW TO BENEFIT

AS A DRIVER

100%
Satisfaction



Unter Nutzung von OEM- und Telematikanbietern als Vertriebskanäle.

Telematics providers

TomTom
TELEMATICS

TomTom
BRIDGE

OEM



Sehr positives Feedback von großen OEMs und Telematikanbietern
zum ECO BUNDLE.

Das hat der Vertrieb davon!



Fokus auf **einfache Produkte**
zur Ermöglichung eines breiten
Vertriebsangangs.



Schaffung von **Cross- und
Upselling** Potentialen durch
neue Lösungsangebote.



Eröffnung **neuer Interaktions-
punkte mit den Kunden** (z.B.
direkter Kanal zu den Fahrern
über das Navigationsgerät).

Unser Plan für 2019 – mit Höchstgeschwindigkeit in den Markt!

Q1 / 2019



KEY SHARING zur
Marktreife bringen
Produkt 1.0

Q1/Q2 / 2019



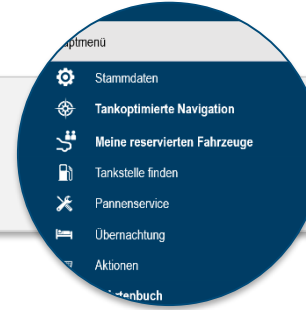
ECO BUNDLE als
MSP ausrollen

Q3 / 2019



ECO BUNDLE als
Produkt 1.0 ausrollen

Q4 / 2019



Weitere
Prototypen,
MVPs, MSPs &
weitere Produkt-
Funktionen mit
Partnern

Ende 2019



Weitere marktreife
Produkte

Produkte führen zu direktem Umsatz und sind Basis für weitere Ideen.

Direkt

- » „Erfolgsbeteiligung“ an Einsparungen für Spediteur bzw. Flottenmanager
- » Erhöhte Nutzung der DKV Bestandsprodukte
- » Verstärkte Kundenbindung

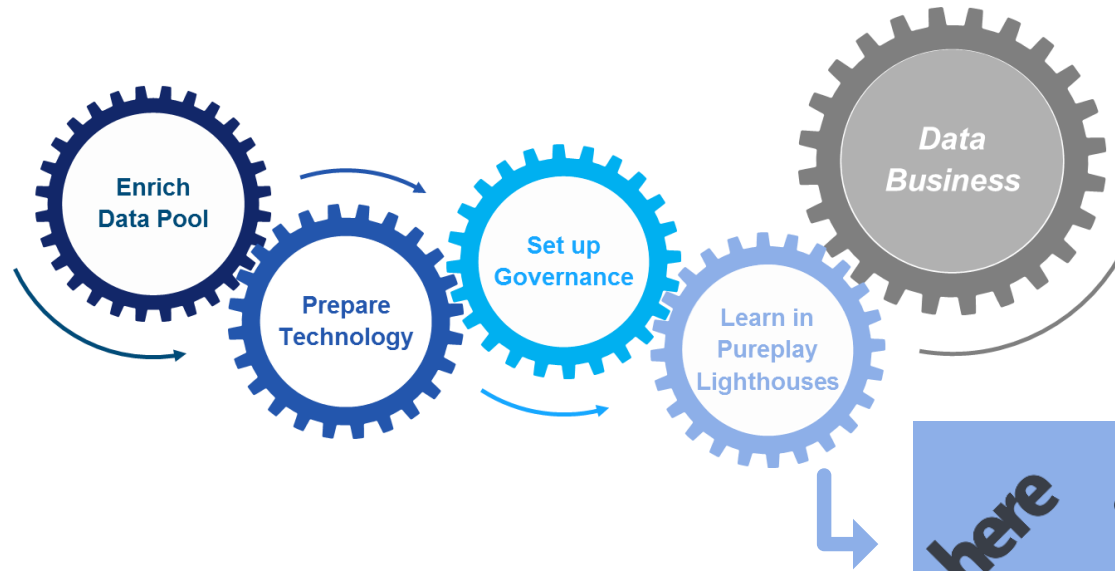
Erlösströme aus neuen Produkten



Zukünftig

- » Gesammelte Daten geben tieferen Einblick in das Geschäft unserer Kunden
- » Basis für weitere datenbasierte Geschäftsmodelle

Der Umgang mit Daten ist die Grundlage für unser zukünftiges datengesteuertes Geschäft.



Der erste DKV-Datensatz wird auf dem HERE Datenmarktplatz als **MVP Datenprodukte** verfügbar sein und Anfang 2019 zum Verkauf angeboten.

DANKE!