

SAAT STARTUP PORTRAIT: «AUTOSENSE.CH»

Im Mai 2018 wurde autoSense gegründet – inzwischen läuft das Business rund. Jaap Vossen CEO von autoSense erklärt im Interview, was hinter der Idee von autoSense steckt.

Stell Sie sich und Ihr autoSense-Team bitte kurz vor!

Jaap Vossen: Das autoSense Team ist eine bunte Mischung von unterschiedlichsten Nationen und Kompetenzen. Es motiviert mich täglich aufs Neue, dass wir zehn verschiedenen Nationalitäten in unserer bloss 20-köpfigen Truppe in Zürich zählen. Hinzu kommen noch 10 Software-Entwickler in Stockholm. Diversität bedeutet bei uns, emotionale persönliche Eigenschaften wie auch technisch orientiertes Fachwissen gleichermaßen zu schätzen. Die Mitarbeiter, von 4 Lehrlingen bis hin zu solchen mit reifen Erfahrungskompetenzen, bereichern sich gegenseitig. Wir erkennen, dass genau dieser interne «Esprit-Mix» für unsere Kunden (B2B und B2C) zum Vorteil wird. Kunden-Feedbacks können wir sowohl technisch wie auch aus Sicht «emotionales Kundenerlebnis» entsprechend rasch und gezielt umsetzen.

Was genau macht autoSense?

autoSense bietet Privatpersonen, Garagisten, Flottenmanagern, Firmen und weiteren Anspruchsgruppen eine intelligente Lösung an, welche Daten des Fahrzeugs mittels eines Adapters aufzeichnet und über eine App dem Nutzer direkt zur Verfügung stellt. Das Auto kann endlich mit dem Besitzer kommunizieren. Es teilt dem Lenker Fahrzeugdaten mit, welche nach individuell eingerichteten Parametern übermittelt werden können. Einige unserer Kunden teilen den Kilometerstand mit ihrer Autoversicherung, um günstige Prämien zu erhalten. Firmenkunden mit Aussendienstmitarbeitern sind interessiert, Fahrten und Fahrkilometer für eine effizientere Routenplanung zu erheben oder um die effektive Fahrzeit im Rahmen eines Kundenauftrags zu verrechnen. Auch Tankabrechnungen erfolgen über unser System, digitale Abrechnungen unter Berücksichtigung von Gruppenrabatten erleichtern den hohen Administrationsaufwand enorm. Clever an diesem Ökosystem ist, dass das eigene Auto mit uns zu kommunizieren beginnt. Wann wird

der nächste Service fällig? Sind wir mehrheitlich in den Bergen unterwegs oder in Städten? Besitze ich das richtige Automodell für meinen vielleicht eher sportlichen Fahrstil? Dies Informationen nützen Privatpersonen auch gegenüber ihrer bevorzugten Autogarage. Oder umgekehrt die Garage für eine effizientere Beratung.

Was ist das Besondere an Ihrem Geschäftsmodell?

autoSense setzt den Fokus sowohl im B2B wie auch im B2C Segment klar auf die Schweiz. Digitalisierung ist oft mit globaler Skalierung gleichgesetzt, was durchaus Sinn machen kann. Bei autoSense sagen wir jedoch bewusst nein und bauen unser Geschäftsmodell exklusiv für den Schweizer Markt auf. Zum Vorteil des Endkunden und unserer externen Partner in allen Kantonen. Wir fördern den nahen Kontakt zu Garagen, Versicherungen, Leasing-Anbietern, Tankstellen, und sogar Fahrschulen lokal. Wir ermöglichen Privatpersonen und Flottenkunden Ihre Fahrzeugdaten einzusehen und beliebig mit diesen Drittfirmen zu teilen. Der Kunde bestimmt selber, ob und mit wem er seinen Fahrzeugdaten teilt. Wenn er dies macht, profitiert er von bequemeren Services, einer höheren Sicherheit oder direkte Kostenvorteile.

Wie sind die Idee und das Konzept für Ihr Startup entstanden?

Bei mir sind es zwei Elemente. Zum einen: Ich liebe Autos schon seit meiner Kindheit; sie üben eine starke Faszination auf mich aus. Zum anderen: ich erkannte in meiner damaligen Tätigkeit bei Swisscom als Head «Internet of Things», wo die Initiative gestartet wurde, ein grosses Potential. Mit dem Geschäftsmodell autoSense wollten wir vor 2 Jahren im Connected Car Umfeld etwas tun. Bei über 6 Millionen immatrikulierten Fahrzeugen in der Schweiz sahen wir, dass trotz dieser hohen Anzahl nur wenige Kunden die Apps der Autoherstellern akzeptieren. Zwar werden Lichtschalter für den Pool im Ferienhaus über tausende von Kilometern via App gesteuert, aber unser Auto behandeln wir weiterhin analog. Um einen erfolgreichen Markteintritt zu sichern, gingen wir mit unserem Proof of Concept und einer Mockup-App auf potentielle Partner zu. Die AMAG kam unseren Ansprüchen und somit unserer Vision am nächsten, ein gemeinsames, starkes und offenes Ökosystem für die Schweiz aufzubauen.

Was waren bisher Ihre grössten Erfolge und was sind aktuell Ihre grössten Herausforderungen?

In den letzten 2 Jahren durften wir wichtige Erfolge verzeichnen. Stolz macht uns, dass wir schon heute weit über 100 Flottenkunden auf der Plattform verzeichnen dürfen und

dass wir die Zürich Versicherungsgesellschaft als weiterer Investor gewinnen konnten. autoSense ist ein digitaler Innovations-Treiber. So sind wir die ersten in der Schweiz in der Digitalisierung der Tankabwicklung, die ersten mit einer Pay-Per-Kilometer Autoversicherung und die ersten mit einem steuerkonformen digitalen Fahrtenbuch. Wir scheuen uns nicht, unsere Technologie ständig zu transformieren. Nebst der Herausforderung durch «Corona» führen wir aktuell unsere internen Firmenprozesse auf das nächste Level. Das rasche Wachstum von 5 auf 20 Mitarbeiter*innen in nur 2 Jahren führt nun dazu, dass wir interne Abläufe und KPI's zwecks Sicherung der Qualität unserer Leistungen für unserer Kunden systematisch neu gestalten wollen.

Wie können SAAT-Mitglieder von Ihren Empfehlungen profitieren?

Unsere Türen stehen immer offen. Wir teilen unsere Startup-Learnings gerne bei einem persönlichen Austausch mit Kaffee bei uns im Büro und freuen uns über sich ergänzende Dienstleistungen zum gemeinsamen Wachstum.

www.autosense.ch
www.saathub.ch



Das Team von autoSense.ch ermöglicht die Kommunikation zwischen Auto und Mensch.

«Zusammenarbeit von Autohäusern und Start-ups»

EINLADUNG ZUR TEILNAHME AM FORSCHUNGSPROJEKT

Kann die Zusammenarbeit von Garagen und automobilen Start-ups eine echte Alternative sein – oder sind die Denkweisen von «traditionellem Geschäft» und «neuen Marktspielregeln» überhaupt miteinander vereinbar? Diesem innovativen Drive und Sachverhalt wird SAAT im Rahmen eines Forschungsprojektes mit der Fachhochschule ZHAW gezielt nachgehen.

Gemeinsam mit dem Institut für Wirtschaftsinformatik der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) startet SAAT zu dieser Thematik ein Forschungsprojekt in der Deutschschweiz: Hierbei wird untersucht, welchen Stellenwert Start-ups im Automobilbereich heute tatsächlich haben und welche Chancen und Risiken sich hieraus für die Garagen ergeben. Diese Fragen sollen aber nicht theoretisch beantwortet werden, sondern die Entscheidungsträger der Garagen selbst sollen zu Wort kommen. Geleitet wird das Forschungsprojekt von Dr. Andreas Block, Dozent an der ZHAW und Vorstandsmitglied von SAAT. Mit seiner langjährigen Praxiserfahrung in der Automobil-

industrie ist sichergestellt, dass die Studie praxisnah und neutral ist und nachhaltige Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Anonyme Umfrage, spannende Verlosung

Die Umfrage wird anonym geführt. Auf Wunsch wird allen Teilnehmern eine Zusammenfassung des Forschungsprojektes mit Handlungsempfehlungen zur Verfügung gestellt. SAAT-Mitglieder erhalten exklusiv die gesamten Ergebnisse inkl. der hieraus abgeleiteten Handlungsempfehlungen. Unter nachfolgendem Link können Interessierte an der Umfrage teilnehmen:

Unter allen Teilnehmern findet ein Verlosung statt. Zu gewinnen gibt es:

a) ein Jahresabo des Servicerechners von Carhelper.ch. Der Servicerechner lässt sich auf der Garagenwebsite integrieren, damit Kunden selbstständig Offerten für Service und Wartung einholen und online den Termin buchen können. Mehr dazu unter Service-Rechner.ch.

b) Die Durchführung einer Basiskundenstammanalyse für den eigenen Betrieb inkl. eines Ergebnisworkshops von Dr. Andreas Block steht ebenfalls zur Auswahl.

Dr. Andreas Block, Studienleiter ZHAW, und Matthias Gerber, Präsident SAAT, möchten sich bei allen

Teilnehmern im Voraus für die Teilnahme an diesem spannenden Start-up-Forschungsprojekt bedanken. Die Teilnahme an der Umfrage funktioniert entweder über die Webseite von SAAT oder direkt über den unten aufgeführten QR-Code. ■

www.saathub.ch

www.saathub.ch/umfrage

www.zhaw.ch

Die Automobilbranche durchläuft aktuell eine Phase gravierender Veränderungen, die sich in dieser Heftigkeit Ende 2019 nur die wenigsten von uns vorstellen konnten. Diverse Gespräche in den letzten Wochen mit Führungskräften von Garagen haben gezeigt, dass sich aktuell immer mehr mit der Frage auseinandergesetzt wird, welche neuen Geschäftsfelder bespielt werden können, um die nachhaltige Überlebensfähigkeit des eigenen Betriebes sicherzustellen. Hierbei ist die Diskussion dann sehr oft auf Start-ups aus dem Automobilbereich gekommen. Dieses Phänomen wird in der Branche sehr gegensätzlich und emotional diskutiert.

SAAT

swiss association for automotive transformation



Wir freuen uns über Ihre Teilnahme an unserer Umfrage.

Hier finden Sie die Umfrage über die SAAT Website:
www.saathub.ch/umfrage



Mit dem QR-Code kommen Sie direkt zur Umfrage der ZHAW.