

Leasing auf der digitalen Schiene

Start-up. Der Leasing-Vermittler Vehiculum mischt mit seinem Algorithmus die Branche auf.

Wenn Digital Natives das Fahrzeugleasing neu erfinden, bleibt kein analoger Baustein auf dem anderen. Genau diesen Umbruch schreibt sich der Berliner Leasing-Vermittler Vehiculum auf die Fahne. „Rein ins Internet, den Dienstwagen zahlen, nutzen und zurückgeben“ – auf diese Formel lässt sich der Vertriebsansatz des im Juli 2015 gegründeten Start-ups bringen, das kleine und mittlere Unternehmen in den Blick nimmt.

Die Kommunikation mit den Kunden findet mittels PC, Laptop oder Smartphone auf einer eigens eingerichteten Plattform statt. Hier lassen sich alle Prozesse von der Suche, Auswahl und Personalisierung eines Fahrzeugs bis zu Bonitätsprüfung und Abschluss eines Leasingvertrags abwickeln. Sparen soll die digitale Schiene den Anwendern Zeit und Geld. „Die Suche nach dem richtigen Dienstwagen dauert auf unserem Portal fünf Minuten. Dabei lassen sich pro Leasingvertrag bis zu 3600 Euro sparen“, erklärt Lucas Steinhilber, Gründer und Geschäftsführer von Vehiculum.

Dass sein Berufsweg ihn in die Leasingbranche führen würde, war dem gebürtigen Stuttgarter nicht in die Wiege gelegt worden. Vermutlich wäre Steinhilber

heute ein Online-Marketingmanager, wenn ihm sein Arbeitgeber Anfang 2015 nicht den Auftrag erteilt hätte, zwei Dienstfahrzeuge für die Firma zu beschaffen. Die Vorgaben: Marke egal, Ausstattung guter Standard, Fokus auf Preis und Leistung.

Dem Schwaben, der sein Studium der Betriebswirtschaft als Handballprofi bei einem Berliner Verein finanziert hatte, schien das zunächst eine machbare Aufgabe. Nach mehreren Stunden der Recherche im Internet, unzähligen Kaffees in diversen Autohäusern der Hauptstadt und der Lektüre von Dutzenden PDF-Dokumenten zu Modellvarianten und Ausstattungen hatte er zwar noch kein Fahrzeug, dafür aber eine Menge Fragen.

FEHLENDE TRANSPARENZ AUF DEM LEASINGMARKT

„Warum kann die Rate für einen Skoda mit 30 000 Euro Listenpreis höher ausfallen als die für einen BMW mit 40 000 Euro? Warum liegen die Raten der Händler einer Marke im Bundesgebiet teilweise um hundert Euro auseinander?“

Heute kennt Lucas Steinhilber die Lösung. Aus seiner Sicht fehlt es an Vergleichbarkeit und Transparenz auf dem Leasingmarkt. An dieser Stelle setzt er mit Vehiculum den Hebel an. „Wir stellen sicher, dass der Nutzer bei uns alle wichti-

gen Informationen über sein Fahrzeug erhält“, beschreibt der Betriebswirt die Mission. Gefragt seien Informationen über den besten Preis, eine übersichtliche Auswahl und eine schnelle Abwicklung des Vorgangs.

Das digitale Herzstück von Vehiculum ist ein in Eigenregie entwickelter Algorithmus. Das Programm scannt täglich Angebote hunderter Leasinganbieter und verarbeitet Informationen zu Modellen, Subventionen, Stückprämien, Bestandsfahrzeugen und Aktionen regionaler Händler. Unterm Strich führt das zu einer exzellenten Datenbasis über die Leasingangebote, die hierzulande auf dem Markt verfügbar sind. Anfragen der Nutzer beantwortet das System im Handumdrehen. Es berechnet in wenigen Sekunden die günstigste Leasingrate eines Fahrzeugs. Dabei berücksichtigt es Faktoren wie Preis, Ausstattung, Restwert, Laufzeit und Laufleistungen.

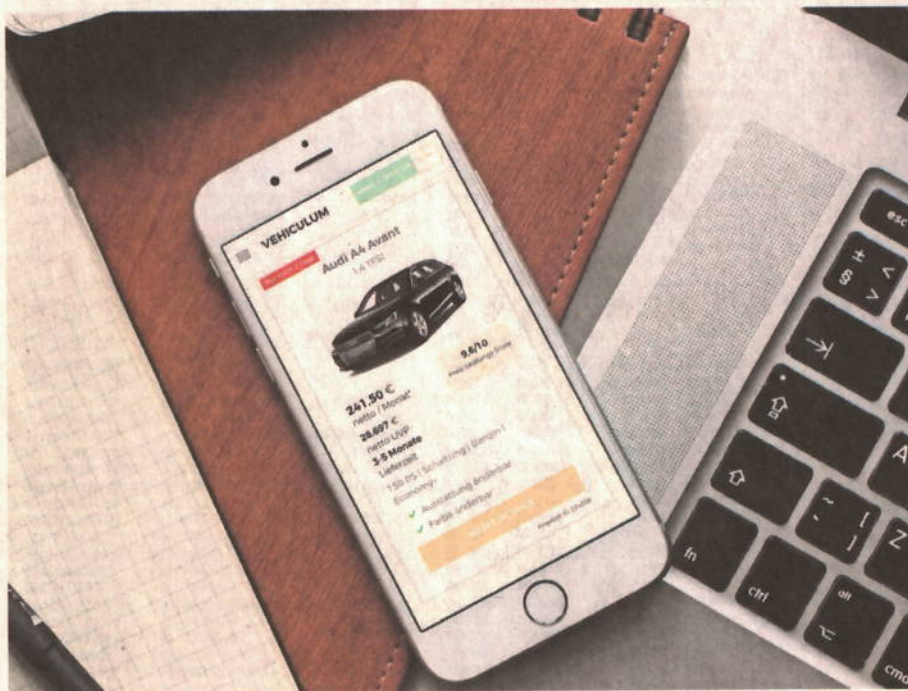
„Wir testen unsere Plattform jeden Tag. Wir sprechen mit unseren Kunden und bitten um Bewertungen“, erklärt Lucas Steinhilber. Rund 16 000 Firmenkunden haben sich bereits registriert. Mittlerweile haben die Berliner das Ziel, Vehiculum zum europäischen Online-Shop fürs Fahrzeugleasing auszubauen. Dazu setzt das Unternehmen auf zusätzliche Services.

Zur Wahl steht bereits eine Fuhrparkversicherung, die auf der Basis der Motorleistung Haftpflicht und Kasko kombiniert. Brandneu ist ein kostenloses Programm, mit dem die Berliner auch kleineren Firmen die Digitalisierung des Flottenmanagements ermöglichen wollen. Leasingverträge lassen sich mit wenigen Klicks hochladen und in der Cloud speichern.

Typische Features sind eine klare Zuordnung der Dienstwagennutzer zu ihren Fahrzeugen und eine Dokumentation der jeweiligen Laufleistungen. Dazu gibt's eine automatische Erinnerungsfunktion, die an die Durchführung der Führerscheinkontrolle erinnert und obendrein die Termine für die Fahrzeugrückgabe und Neubestellung im Auge hat.

In der nächsten Evolutionsstufe von Vehiculum steht auch das Privatleasing auf die Tagesordnung. „Über kurz oder lang werden immer mehr Anbieter auf der Bildfläche erscheinen, die Fahrzeuge im Abo anbieten. Wir arbeiten daran, dass Vehiculum die Plattform sein wird, die alle Angebote integriert“, sagt Lucas Steinhilber. Bis Ende diesen Jahres will das Berliner Start-up jedenfalls Leasingverträge im Wert von 400 Millionen Euro abwickeln.

Joachim Geiger



Alle Prozesse von der Suche bis zum Abschluss eines Leasingvertrags lassen sich auch per Smartphone erledigen. Foto: Vehiculum