VW-Käufer unterschreiben einmalig

Volkswagen Financial Services hat den ersten vollständig digitalen Verkaufsprozess im deutschen Autohandel entwickelt. Kernbestandteile des neuen Prozesses sind eine digitale Legitimation, in der Daten automatisch eingelesen und somit ohne Übertragungsfehler weiterverarbeitet werden, sowie der digitale Vertragsabschluss, der nur eine einzige digitale Unterschrift statt wie bislang 14 Unterschriften des Kunden erforderlich macht.

Grundlage für den neuen, digitalen Prozess bildet eine unabhängig zu nutzende Identität des Kunden, die umständliche und sich wiederholende Registrierungen überflüssig macht. Die digitale Identität wurde in Zusammenarbeit mit Verimi, der europäischen Identitätsplattformlösung, entwickelt. Mit der digitalen Verimi-Identität kann der Kunde nicht nur seine Verträge managen, sondern kann diesen Account auch für andere an Verimi angeschlossene Dienstleistungen nutzen, ohne sich bei jedem Anbieter erneut identifizieren und legitimieren zu müssen.

Das Projekt läuft derzeit im Autohaus Holzberg in Braunschweig, einem Partnerbetrieb der Voets-Gruppe und wird mittelfristig bundesweit auf die Partnerbetriebe des Volkswagen-Konzerns ausgeweitet. (ampnet/deg)

Bilder zum Artikel

Stefan Imme (Chief Digital Officer), Björn Steffen (Leiter Digitales Marketing), Christopher Hartung (Projektleiter Digitale Signatur im Autohaus), alle Volkswagen Financial Services. Sitzend: Robert Welke (Autohaus Holzberg).

Foto: Auto-Medienportal.Net/Volkswagen