

Interview

Op weg naar een ecosysteem met real-time-voertuigdata

Karel de Grote Hogeschool (KdG) en LinkedCar willen ervoor zorgen dat consumenten hun voertuigdata kunnen delen met een ecosysteem van dienstverleners. En dat scheidt voordelen voor iedereen, ook voor de verzekeraars en aanverwante dienstverleners. "Ons hoofddoel is om de voertuigdata terug te geven aan de consument," zeggen Kris Martens, onderzoekskoördinator van het Expertisecentrum Duurzame Mobiliteit KdG en Mario Schraepen, CEO van LinkedCar.

LinkedCar is de eerste spin-off van de KdG en maakt ook deel uit van de Start it @KBC accelerator. LinkedCar legt data van diverse bronnen bij elkaar en dat leidt tot nuttige inzichten. Het Expertisecentrum Duurzame Mobiliteit van de KdG is expert in het uitlezen van data uit voertuigen.

Wat willen jullie nu precies veranderen?

Mario Schraepen: "Wagens zijn geconnecteerd. Alle data die een voertuig genereert, gaan nu rechtstreeks naar de producenten die onderdelen leveren voor auto's en de autofabrikanten zelf. Die bedrijven verkopen die voertuigdata. De automobilisten zelf hebben geen toegang tot hun eigen data en dat willen wij veranderen. Dat zou trouwens ook interessant kunnen zijn voor alle bedrijven die zich bezighouden met mobiliteit, van verkopers en lease-managers tot verzekeraars en pechverhelpers. Nu zijn er inderdaad al verzekeraars die een device in de wagen van hun klanten stoppen en hen belonen met een korting als ze voorzichtig rijden. Er wordt ook al een tijdje gepraat over *pay as you drive*

en *pay how you drive*. Maar niemand weet precies hoe dat best gerealiseerd kan worden voor een optimaal resultaat. De verzekeraars die dat principe efficiënt willen toepassen, hebben daarvoor ook meer betrouwbare data nodig."

En die data willen jullie beschikbaar maken?

Mario Schraepen: "Tot nu toe willen de meeste bedrijven die data hebben, die data voor zich houden. Wij bekijken de zaken anders en willen de consumenten

dat nazicht komen eerst in onze databank en wij kunnen ze laten doorstromen naar de verzekeraar."

Kris Martens: "Als we de data van de voertuigen verzamelen en combineren met data uit andere bronnen, komen we gegarandeerd tot interessante nieuwe inzichten."

Mario Schraepen: "Bij LinkedCar leggen we data uit diverse bronnen die te maken met mobiliteit bij elkaar binnen een ecosysteem. Daardoor kunnen de

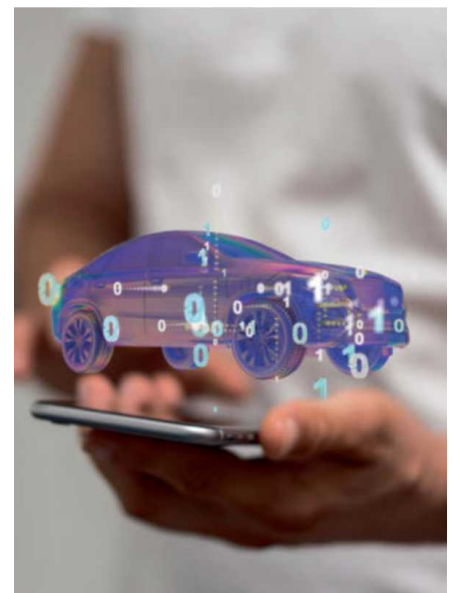
“E-bikes en wagens genereren veel data, maar de eigenaars hebben geen zicht op deze data en ze worden ook niet ten volle benut”

ten laten beslissen welke voertuigdata ze aanbieden binnen een ecosysteem van dienstverleners. Het is de bedoeling dat die dienstverleners met de verrijkte data die wij aanleveren nieuwe inzichten opdoen en daarmee diensten kunnen uitbouwen die de consument interessante voordelen kunnen aanbieden."

Eigenlijk willen jullie de data teruggeven aan de consument?

Mario Schraepen: "Ons hoofddoel is inderdaad om de data terug te geven aan de consument. De consumenten kunnen dan zelf beslissen of ze hun makelaar, verzekeraar en andere dienstverleners inzicht geven in hun voertuigdata. Stel dat de verzekeraar aan de consument zegt: 'Als je minimum eenmaal per jaar je banden laat checken, krijg je extra korting voor de autopolis'. De data van

deelnemers aan dat ecosysteem nieuwe opportuniteiten aanbieden. De voertuigen zijn met de real-time-data die ze leveren een deel van die databronnen."



Kris Martens: “Ons expertisecentrum is al een jaar of zeven bezig met het universeel vrijmaken van voertuigdata. Daarvoor hebben we een automatisch algoritme ontwikkeld.”

Jullie willen partners aanspreken voor zo een ecosysteem? Zijn dat makelaars, verzekeraars, garages, bijstandverleners ... ?

Mario Schraepen: “Voertuigdata van wagens en e-bikes zijn voor veel partijen interessant: verzekeraars, leasemaatschappijen, autodealers, bijstand- en andere dienstverleners na verkoop ... Denk bijvoorbeeld aan een verzekeringsformule voor de auto in combinatie met een e-bike. Je zou het gebruik van de e-bike kunnen koppelen aan een korting voor de verzekeringspremie. Het poolen van data biedt ontzettend veel mogelijkheden om anders te verzekeren. Ik nodig de makelaars en verzekeraars uit om met ons na te denken over de mogelijkheden. We staan open voor vragen en suggesties van de verzekeringssector.”

Je kunt de inzichten gebruiken om er technisch advies of preventie aan te koppelen. Maar ze kunnen dus ook gebruikt worden voor commerciële toepassingen?

Mario Schraepen: “Wij spreken in dat geval over het *monetizen* van data. De consumenten worden eigenaar van hun voertuigdata en kunnen die te gelde maken. Dat *monetizen* kan inderdaad gaan over een korting, maar ook over het vastleggen van de toestand waarin een voertuig zich bevindt. Een leasingmaatschappij heeft er alle voordeel bij om de conditie van het ingeruilde voertuig zo precies mogelijk te kennen om de correcte waarde te bepalen. Hoeveel autostradekilometers zijn er gereden? Wat zijn de onderhoudsintervallen? De technische staat inschatten, wordt trouwens moeilijker bij elektrische voertuigen omdat de slijtage van een batterijpack niet van buitenaf kan beoordeeld worden. Wie kan bewijzen dat de gebruikshistoriek gunstig is, ziet de waarde van het voertuig met 12% à 18% stijgen ... Dat

heeft een leasemaatschappij berekend die daarom erg in ons product geïnteresseerd is.”

Kris Martens: “Dat gaat ook voor de leasingmarkt voor e-bikes. Hoe vaak is de batterij van de e-bike opgeladen? Stond de e-bike de hele leaseperiode buiten in de vrieskou of in een garage? We kunnen dat perfect monitoren. De data die wij kunnen leveren, bewijzen zwart op wit hoe het met de batterij gesteld is.”

Ontwikkelen jullie een soort gebruikspaspoort van het voertuig?

Mario Schraepen: “In het begin hebben we het een digitaal paspoort genoemd. Aan de basis van dit project ligt eigenlijk mijn ergernis over de paperversen die ik mijn handschoenkastje

heb liggen. Ik vroeg me af waarom er geen app bestond die alle voertuiginformatie integreert en aangeeft wat je moet doen bij een barst in de voorruit. Die zegt hoeveel kilometer je nog kunt rijden binnen het leasecontract ... Maar ondertussen heb ik ontdekt dat er on-eindig veel meer mogelijkheden zijn op basis van de real-time-voertuigdata. Het project gaat dus veel verder.”

Kris Martens: “Er bestaan rij-apps voor eco-driving maar veel van die apps gaan voort op de data van de accelerometer in de smartphone (een accelerometer is een instrument dat bewegingen detecteert en meet). Wij kunnen veel verder gaan met onze real-time-voertuigdata. Zo kunnen we bestuurders aansporen om 30% van hun brandstof te besparen door veel gas te geven in een lage versnelling, niet te hard op te trekken en



zoveel mogelijk een bepaald belastingpunt aan te houden. Onze app kan de bestuurders informeren en daardoor dit soort rijgedrag ondersteunen.”

Mario Schraepen: “Autodealers vragen ons regelmatig wat ons voordeel is. Ik geef dan het voordeel van de ruitenwissentelling. Zo kunnen we verwittigen wanneer de ruitenwissers bijna versleten zijn. We vermijden defecten en zorgen voor betere zichtbaarheid. Verzekeraars zouden daaraan een korting kunnen verbinden.”

Kris Martens: “We kunnen hetzelfde doen voor de slijtage van de autobanden. Aan de hand van de wielslip kunnen we de slijtage van de autobanden nagaan. Dienstverleners kunnen op basis van onze data consumenten aansporen om de banden tijdig te vervangen.”

De consument moet wel bereid zijn om die data af te staan.

Mario Schraepen: “We hebben onderzocht of de consument daarvoor openstaat. Consumenten willen dat doen als daar iets tegenover staat. De consumenten kunnen trouwens kiezen welke data ze vrijgeven en welke niet. In onze mobile app hebben we voorzien dat de consumenten eerst beslissen met wie ze data willen delen en welk type data dat zijn. Een aantal subgroepen zijn bijvoorbeeld de foutencodes, de gps-coördinaten, het rijgedrag enz.

Gps-coördinaten willen mensen doorgaans niet doorgeven aan een verzekeraar of een autodealer, maar wel aan een bijstandsverlener. We kunnen bijvoorbeeld met de gps-coördinaten detecteren waar iemand met een e-bike gevallen is op een verlaten veldweg.

En wat gebeurt er als een consument van idee verandert?

Mario Schraepen: “Als consumenten hun data niet langer willen delen kan die optie uitgevinkt worden. Op dat moment worden ook alle eerder verzamelde data voor die partner(s) uit het ecosysteem verwijderd.”

De consument die wil deelnemen moet wel een app downloaden?

Mario Schraepen: “Inderdaad, de klant installeert de software (een mobile app). Om de data uit de wagen en de e-bike te halen, hebben we een bakje ontwikkeld. We deden dat samen met het team van Kris en een project van VLAIO (het Agentschap Innoveren en ondernemen). Dat hardware-bakje moet in het voertuig gemonteerd worden.”

Hoe halen jullie die data uit het voertuig?

Kris Martens: “Het uitlezen doen we via het netwerk van de powertrain (aandrijflijn) van het voertuig. Daar zitten verschillende verbindingpunten (nodes) op en die communiceren volgens het CAN-protocol (Controller Area Network), een protocol dat ooit door Bosch werd ontwikkeld. Vroeger moesten we die data voor ieder type wagen een voor

de kleinere hardware (de kastjes die in het voertuig moeten gemonteerd worden) te kunnen leveren.”

Jullie zitten als start-up in het accelerator-programma van KBC...

Mario Schraepen: “Ja, maar dat staat los van de voorakkoorden in de verzekerings- en leasesector die we nu hebben lopen. Het idee om onze hardware ook in e-bike te stoppen, is er wel gekomen dankzij KBC Autolease. We zaten toen midden de pandemie, alle auto’s werden aan de kant gezet. KBC Autolease kwam op dat moment met het idee om ons bakje bij de e-bikes te gebruiken. Daar hadden we zelf niet aan gedacht.”

Hoever willen jullie de activiteiten uitbreiden?

Kris Martens: “Dat kan zeer ver gaan. Door de voertuigdata die we momenteel kunnen vrijmaken te combineren met de geconnecteerde omgeving, kunnen

“KdG en LinkedCar willen de data die geproduceerd worden door voertuigen gebruiken als een connector voor alle partners die zich bezighouden met mobiliteit, van verkopers en lease-managers tot verzekeraars en pechverhelpers”

een uitlezen. Wij hebben nu een algoritme ontwikkeld dat die data voor alle modellen (én hun variaties) herkent. Ons algoritme ontcijfert die data automatisch. Dat is uniek.”

En wat zijn de plannen voor de komende maanden?

Mario Schraepen: “Met de software staan we ver. De doos (de hardware) die in de auto moet gemonteerd worden, werkt goed. Maar we moeten die doos nog kleiner maken en tot een gsm-formaat reduceren. Daarvoor hebben we chips nodig en de levering daarvan loopt vertraging op. Op dit moment willen een grote verzekeraar en een lease-maatschappij met ons in zee, maar we moeten hen vragen om even geduld te hebben. We wachten op die chips om

slimme applicaties ontwikkeld worden waar men momenteel nog niet eens aan denkt. Net daarvoor zijn inzichten en gesprekken met verzekeraars en aanverwante dienstverleners nodig om richting te geven aan de verdere ontwikkelingen.

Denk ook aan de stijgende populariteit van deelvoertuigen. Het zal in de toekomst minder gaan over het zelf bezitten van een auto of e-bike, maar meer over de voertuigen die de gebruikers van A naar B kunnen brengen. Het zal meer gaan over het traject dat moet afgelegd worden en de geleverde service gedurende dit traject. *Mobility as a service* is data-gedreven en het verschil wordt gemaakt door het slim gebruiken van de real-time-voertuigdata.”

Hans Housen