

BLICK.

E-Autos in der Flotte

**Digitale Produkte für wirtschaftliche
E-Mobilität**



- **LÖSUNGEN:**
driviva im Autohandel
- **LÖSUNGEN:**
Sicherheiten überwachen
mit Value Guard

In dieser Ausgabe



Seite 4 bis 7

TITELTHEMA: E-Mobilität und Digitalisierung

Die EU macht ernst damit, Verbrenner von Europas Straßen zu verbannen. Um die Akzeptanz von E-Autos zu erhöhen, müssen sich allerdings die Rahmenbedingungen ändern. Mit dem Produkt EFA unterstützt PS Team Flotten dabei, Förderprämien zu beantragen. Sowohl die E-Akte als auch die elektronische Zulassung tragen dazu bei, dass sich auch die Datenlage zur E-Mobilität verbessert.



Seite 8 und 9

TITELTHEMA: Kooperation mit ELARIS und Euromaster

Das neugegründete Unternehmen ELARIS möchte der E-Mobilität mit attraktiven Preisen und einem flächendeckenden Service zum Durchbruch verhelfen und unterhält dazu eine Produktionspartnerschaft mit innovativen Manufakturen in China. PS Team übernimmt die Zulassung der Fahrzeuge. Für Service und Beratung ist Euromaster verantwortlich, europäischer Marktführer im Auto- und Reifenservice.



Seite 12 und 13

MÄRKTE: Emissionsfreier Verkehr in Europa

Um die Klimaziele zu erreichen, müssen alle Länder der EU an einem Strang ziehen. Zwar ist die Anzahl der E-Autos bezogen auf 1.000 Einwohner in Nordeuropa schon recht hoch, doch gibt es auch Länder, in denen noch kaum ein Stromer zugelassen ist. Verschiedene Faktoren wirken sich auf die nationalen Quoten aus.



Seite 14

UNTERNEHMEN: Restrukturierung abgeschlossen

Unterstützt vom PS-Team-Beirat, steuern CEO Marco Reichwein und CIO Denis Herth das Unternehmen in die Zukunft. Mit gebündelten Kompetenzen adressieren wir internationale Märkte. Organisatorisch kommt den Kunden zugute, dass sie künftig von zentralen Ansprechpartnern betreut werden. Auch Produktmanagement und Vertrieb werden neu strukturiert.



Seite 20 und 21

MÄRKTE: Interview mit Stéphane Contet

Stéphane Contet, unser Directeur commercial in Paris, gibt Einblicke in den französischen Mobilitätsmarkt. Gefragt sind digitale Prozesslösungen wie etwa das gesamte Dokumentenhandling von PS Team. Leasinggesellschaften und Autovermieter nutzen unsere Softwaresysteme für die Ein- und Aussteuerung ihrer Flottenfahrzeuge sowie für die Vergabe von Transportaufträgen.

Mobilität gestalten

Wir haben die Wahl

Was für ein Sommer! Gerade erst hatten wir begonnen, Corona und die Folgen langsam hinter uns zu lassen, schon richteten Wassermassen massive Schäden an, weit über Deutschlands Grenzen hinaus. Viele Menschen erfuhren schmerzhaft Verluste, manche verloren sogar ihr Leben. Allen Betroffenen gilt unser tiefempfundenes Mitgefühl.

Betrachten wir die Auswirkungen der Katastrophe auf die Wirtschaft, haben wir die Wahl: resignieren oder nach vorne schauen? Wie auch in der Corona-Zeit entschieden wir von PS Team uns gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern, die Ärmel hochzukrempeln und ungeachtet der Schwierigkeiten, etwa in der Logistik und im Dokumentenversand, unseren Job so gut wie möglich zu machen. Herzlichen Dank allen Mitarbeitenden und Partnern, dass wir in bewährter Weise an einem Strang gezogen haben!

Einen weiteren Dank möchte ich aussprechen: Martin Gerbig, Internal Audit & Quality bei PS Team, führte uns erneut sicher durch die Zertifizierungen nach ISO 27001 und ISO 9001 – gute Nachrichten für die Unternehmen, die ihr Dokumentenmanagement und weitere Prozesse bei uns im Outsourcing betreiben (Seite 15).

Mit unserem neuen Produkt Value Guard leisten wir einen Beitrag für sichere Kreditgeschäfte. Finanzierer ermitteln damit über den gesamten Prozess regulatorisch sauber die Werte von Maschinen und Anlagen. Dieser Zugewinn an Sicherheit erlaubt es ihnen, ihre Risikoprüfungen zu reduzieren, und steigert so die Wirtschaftlichkeit. Lesen Sie dazu Seite 16 und 17!

Als Anbieter von Services und IT-Lösungen für den Mobilitätsmarkt in Europa haben wir eine weitere Wahl: Wir können uns an unser herkömmliches Geschäftsmodell klammern oder die Vorgaben aus Brüssel zur CO₂-Reduktion als Einladung begreifen, unsere Produkte an die Anforderungen der Elektromobilität anzupassen. Sie kennen uns gut genug, um zu wissen, dass wir speziell unseren Flottenkunden mit neuen Lösungen



Marco Reichwein



Denis Herth

in Sachen E-Autos unter die Arme greifen. Erfahren Sie dazu mehr in unserem Titelthema ab Seite 4! Unter anderem stellen wir Ihnen unser Produkt EFA vor: Über eine webbasierte Plattform übernehmen wir das gesamte Antragsverfahren für Förderprämien.

Das unterstreicht unsere Rolle als Digitalisierungsspezialist an der Schnittstelle von Behörden, Fuhrparks und den Anbietern emissionsfreier Fahrzeuge. Mit dem E-Auto-Newcomer ELARIS und dessen Servicepartner Euromaster konnten wir einen weiteren spannenden Kunden in diesem Segment gewinnen (Seite 8 und 9).

Ihnen eine erfolgreiche zweite Jahreshälfte und herzliche Grüße

Marco Reichwein,
CEO PS Team

Denis Herth,
CIO PS Team



It's much about data

E-Autos auf die Straße bringen

Die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes ist EU-weit als Ziel gesetzt, wie die Kommissionsvorschläge „Fit for 55“ noch einmal deutlich machen. Dazu müssen viel mehr E-Autos auf die Straße. Voraussetzung ist die digitale Vernetzung der Akteure. Als strategischer Partner des BEM (Bundesverband eMobilität) fördert PS Team den Datenaustausch zwischen Flotten, Behörden und weiteren Beteiligten.

Als die EU-Kommission am 14. Juli dieses Jahres die Vorschläge „Fit for 55“ vorstellte, kristallisierte sich schnell der Dauerbrenner „emissionsfreie Mobilität“ als Thema Nummer eins heraus: Geht es nach der Vonder-Leyen-Kommission, sollen der Schadstoffausstoß von Pkw bis 2030 um 55 Prozent gesenkt und ab 2035 nur noch emissionsfreie Neuwagen zugelassen werden. Das ist theoretisch machbar, wenngleich eine „herkulische Herausforderung“, findet Prof. Dr. Stefan Bratzel, Leiter des Center of Automotive Management an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Bergisch Gladbach, und zäumt das Pferd von der Infrastrukturseite auf: ohne Ladeinfrastruktur keine Nachfrage nach E-Autos.¹

BEM-Vorstand Markus Emmert (siehe Interview Seite 10 und 11) weiß, dass auch umgekehrt ein Schuh draus wird: „Noch lohne es sich für die Wirtschaft nicht, in (Schnell)ladeinfrastrukturen zu investieren, da mangels Nachfrage keine gewinnbringenden Geschäftsmodelle in Sicht seien“. Hinzu komme, dass der gesamte Ablauf inklusive Bezahlung zu kompliziert sei. Wie in vielen weiteren Bereichen sieht er hier die Politik in der Pflicht. In einem Forderungskatalog zur Bundestagswahl 2021



heißt es: „Ziel der Reformen muss es sein, Laden einfacher, sicherer und zuverlässiger zu gestalten.“²

Komplexität reduzieren – Akzeptanz erhöhen

Einfach, sicher, zuverlässig: An diesen Kriterien muss sich die E-Mobilität insgesamt messen lassen, wenn sie an Reichweite zulegen soll, ist der BEM-Vorstand überzeugt. „Wir müssen beim Datenaustausch ansetzen“, sagt Markus Emmert. Im vergangenen Jahrzehnt trieb PS Team wie kein anderes Unternehmen dieses Thema für die gewerbliche Mobilität voran. Frühzeitig dachten wir darüber nach, wie Flotten die emissionsfreien Fahrzeuge effizient nutzen können, und entwickelten einen Service für das aufwendige Antragsverfahren für die Förderprämie.

PS-Team-Produkt für Förderprämie

Mit dem Produkts EFA übernehmen wir über eine web-basierte Plattform das gesamte Antragsverfahren, damit Unternehmen die Förderprämie für elektrisch betriebene Fahrzeuge sicher in Anspruch nehmen können. Das BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) stellt eine Reihe von Bedingungen für die Förderung von Elektrofahrzeugen. Für den Antragssteller ist es aufwendig, nachzuweisen, dass er all diese erfüllt. Tanja Ebert, Director Sales & Marketing bei PS Team: „Wir sammeln die Förderanträge, erfassen sie mit den eingereichten Dokumenten und führen eine Plausibilitätskontrolle

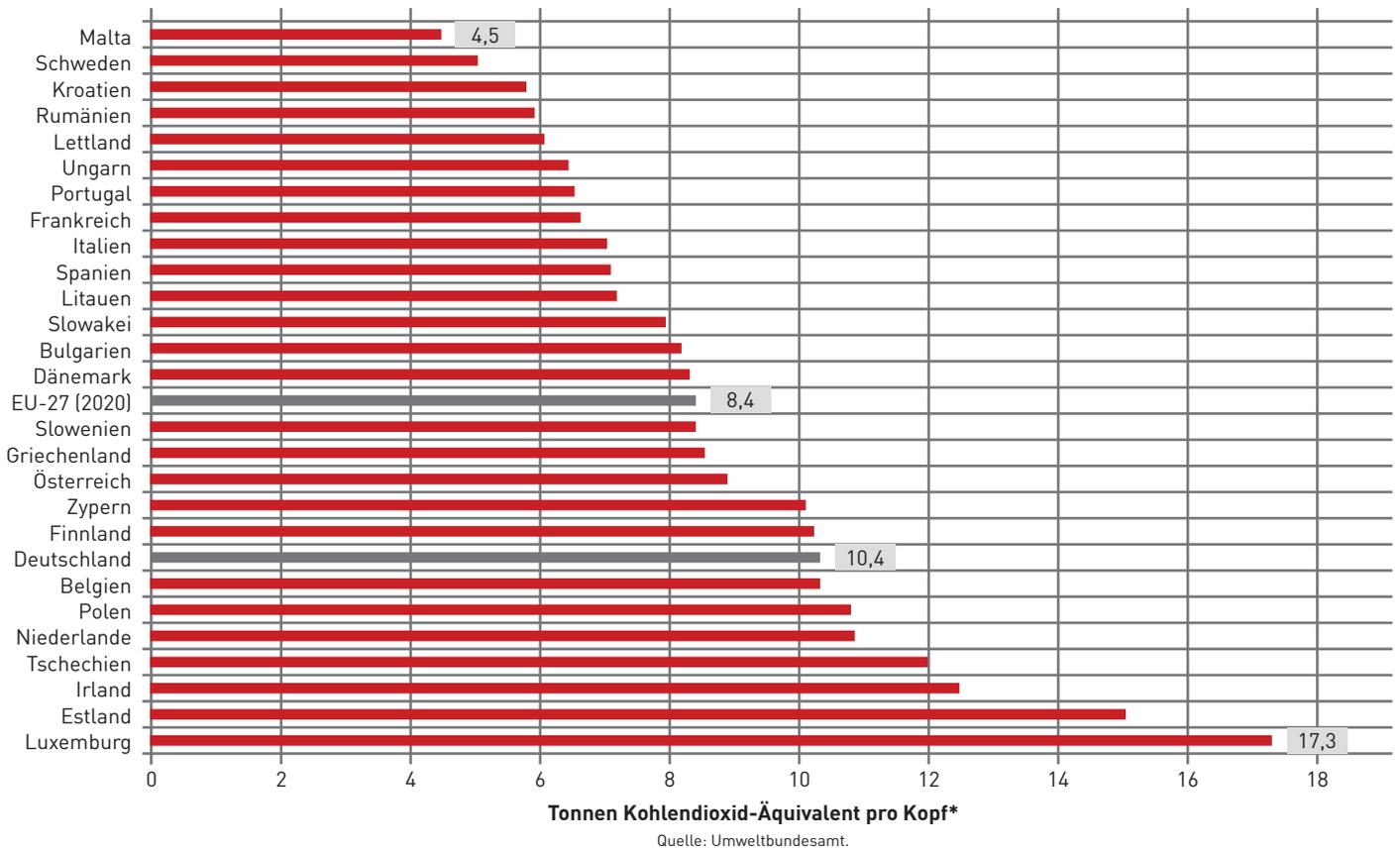
Der Antrag für die E-Auto-Prämie hat es in sich. Wird er unvollständig eingereicht, können Unternehmen lange auf den Bonus warten. Gut, wenn PS Team sich darum kümmert!

¹<https://www.rnd.de/wissen/neue-eu-klimaziele-die-vorschlaege-im-faktencheck-MRASIP6OWFEHNJEMQFFQTSPTNEA.html> (abgerufen am 15.07.2021)

²https://www.bem-ev.de/wp/wp-content/uploads/2021/05/BEM_Zur-Bundestagswahl-2021.pdf (abgerufen am 15.07.2021)

Treibhaus-Emissionen der Europäischen Union im Vergleich 2018

Pro-Kopf-Emissionen



durch, ob die Unterlagen für die Antragsstellung vollständig sind. Anschließend stellen wir die Anträge im BAFA-System ein.“

So müssen Fuhrparkmitarbeiter nicht länger händisch das Online-Formular ausfüllen und über das Portal der Behörde hochladen. Dass der Antrag vollständig und fehlerfrei eingereicht wird, verkürzt die Bearbeitungszeiten für Unternehmen und erhöht die Bewilligungsquote. Zudem ist ausgeschlossen, dass zu einem Fahrzeug versehentlich mehrere Anträge eingereicht werden. Kunden übermitteln Informationen und Dokumente anwenderfreundlich über eine webbasierte Plattform. Darüber kann das Fuhrparkmanagement den aktuellen Stand des Vorgangs jederzeit nachvollziehen. Tanja Ebert: „Da wir eine digitale Fahrzeugakte mit allen Dokumenten anlegen, behalten Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften, Autovermieter und Betreiber von Großflotten den Überblick über ihre E-Auto-Prämien – ohne eigene IT-Aufwendungen.“

Bisher sichern sich Flotten auf diese Weise den Bundesbonus. Wir arbeiten gerade daran,

den Service auch auf regionale, weniger bekannte Förderungen auszuweiten, deren Beantragung mitunter noch komplizierter ist.

Digitale Fahrzeugakte als Schlüssel

Aus Sicht des BEM sind komplizierte und mangelhaft digitalisierte Antragsstrecken bei Förderungen symptomatisch für die deutsche Bürokratie. Der Verband fordert „eine bundesweite Online-Zulassung mit digitaler Fahrzeugakte und digitalen Identitäten“³, wie sie PS Team schon seit Jahren auf der Agenda hat. Mit dem im April 2021 verabschiedeten Registermodernisierungsgesetz treibt der Bund die von der EU geforderte Digitalisierung von Fachverfahren voran. Darin wurde – aus Datenschutzsicht ist dies umstritten – die Steuer-ID bestimmt, um Personen fehlerfrei registerübergreifend zu identifizieren.



³ Ebd.



Während E-Auto-Fahrer alles im Blick haben, fehlen Wirtschaft und Politik aussagekräftige Kennziffern zur E-Mobilität. PS Team trägt mit seinen Digitallösungen dazu bei, die Datenlage zu verbessern.

Bei juristischen Personen soll das über die bundeseinheitliche Wirtschaftsnummer geschehen. Die öffentliche Hand sieht im Bereich Mobilität einen hohen Bedarf an durchgängigen digitalen Prozessen. Deshalb zählt das zentrale Fahrzeugregister zu den 18 Top-Registern, die vorrangig modernisiert werden sollen, damit unterschiedliche Behörden sie in verschiedenen Fachverfahren sicher nutzen können.

PS-Team-Geschäftsführer Denis Herth erwartet, dass der neue gesetzliche Rahmen Bewegung in das i-Kfz-Verfahren bringt, denn bisher hakte es bei Stufe 4, der internetbasierten Kfz-Zulassung für Unternehmen, vor allem am Nachweis der Identität juristischer Personen und der Möglichkeit, Bevollmächtigungen zwischen juristischen Personen digital zu erteilen. „Sobald wir die Verfahren vollkommen digital abbilden können, erschließen sich viele Möglichkeiten für die E-Mobilität, die sich positiv auf den emissionsfreien Verkehr auswirken werden“, sagt Denis Herth.

Aus der E-Akte und den zentralisierten Fahrzeugdaten lassen sich weitere Use Cases ableiten und der Markt erhält Informationen, die heute noch schmerzlich vermisst werden. So fehlen etwa Onlinewerte zur Batterienut-

zung, die den Wiederverkaufswert des Fahrzeugs beeinflussen. Markus Emmert beklagt zudem, dass das Kraftfahrtbundesamt einzig die Stückzahl der Fahrzeuge erfasse. Es fehlen Erkenntnisse, aus denen sich Schlussfolgerungen für den strategischen Ausbau der E-Mobilität gewinnen lassen. „Deutschland kennt seine reale Elektromobilität nicht. Das ist wie eine fehlende Skalierung und damit wie ein Blindflug in die Zukunft“, heißt es im BEM-Positionspapier.⁴ Die Chancen stehen nun gut, dass Digitalisierungs- und Verfahrensspezialisten wie PS Team Licht ins Dunkel bringen, damit Deutschland seinen nationalen Beitrag dazu leisten kann, die europäischen Klimaziele zu erreichen.

⁴ Ebd.

* Ohne Emissionen aus Landnutzung, Landnutzungsänderung und Forstwirtschaft (LULUCF).

PS Team lässt E-Autos zu

Kooperation mit ELARIS und Euromaster

E-Mobilität im Gesamtpaket: Im Mai stellte das neugegründete Unternehmen ELARIS, Grünstadt/Pfalz, seine ersten E-Auto-Modelle vor. Den kompletten Service erbringt deutschlandweit Euromaster. Geplant ist, dass PS Team die Zulassung der günstigen, für Privatpersonen und Flotten gleichermaßen geeigneten Fahrzeuge übernimmt.



Längst sind Hersteller und Importeure herkömmlicher Pkw auf dem E-Auto-Markt nicht mehr unter sich. Mit ELARIS betritt eine neue E-Automarke den Markt, die durch Produktionspartnerschaften mit innovativen Manufakturen in China wertige Fahrzeuge mit einer sehr attraktiven Preisgestaltung bietet.

Servicepartner Euromaster

Euromaster, europäischer Marktführer im Auto- und Reifenservice, bietet in 75 bundesweiten Niederlassungen einen Rundumservice für die ELARIS Fahrzeuge. Darüber hinaus können sich ELARIS-Kunden in den 350 bundesweiten Niederlassungen Rat zu allen Aspekten der E-Mobilität abholen, etwa zur Ladeinfrastruktur, zu mobilen und stationären Produkten zum „Auftanken“ sowie Photovoltaikanlagen.

ELARIS-CEO Lars Stevenson: „Durch unser One-Stop-Shop-Angebot für E-Auto, Ladeinfrastruktur und Werkstattservice unseres Partners Euromaster wollen wir die E-Mobilität in Deutschland voranbringen. In Zusammenarbeit mit unserem Netzwerk von Qualitätshändlern antworten wir auf die wachsende Nachfrage nach günstigen E-Autos bei Firmen- und Privatkunden.“

PS Team wird zur „Rundumlösung für nachhaltigen Individualverkehr“, so Lars Stevenson, einen wichtigen Beitrag leisten: Euromaster und ELARIS fassten das konkrete Vorhaben, den Spezialisten für digitale Mobilitätsprozesse mit der Zulassung der Fahrzeuge zu betrauen.



Mit Euromaster setzt das neugegründete Unternehmen ELARIS auf einen starken, in ganz Deutschland vertretenen Servicepartner. Es ist geplant, dass PS Team die Zulassung der E-Autos übernimmt.

Digitalisierungs-Know-how von PS Team

„PS Team bringt nicht nur jahrzehntelange Erfahrung in der Abwicklung von Flottenprozessen ein, sondern verfügt auch über exzellentes Digitalisierungs-Know-how“, so Lars Stevenson. „Auf dieser Basis können wir unser Portfolio sukzessive ausbauen und weitere Akteure einbinden.“

Auch aus Branchensicht ist PS Team eine hervorragende Wahl. Dr. David Gabrysch, Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich: „Ob bei Unternehmenskunden, Herstellern oder dem Handel: PS Team genießt einen hervorragenden Ruf als absolut zuverlässiger Partner, der Services in höchster Qualität erbringt.“ PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein: „Die Kooperation fügt sich hervorragend in unsere Strategie, in

der das Segment E-Mobilität fest verankert ist. Die Zukunft der Mobilität wird klimaneutral und intermodal sein. Mit unterschiedlichen Produkten leisten wir unseren Beitrag dazu.“

Gemeinsam Richtung Zukunft

E-Mobilität-Verband und PS Team

Gegründet im Jahr 2009, setzt sich der BEM (Bundesverband eMobilität) für die Verkehrswende ein. BEM-Vorstand Markus Emmert organisiert die Verbandsarbeit und vertritt die Interessen der Branche politisch. Wir sprachen über die Akzeptanz von E-Autos als Flottenfahrzeuge, die Rolle von Plug-in-Hybriden und von PS Team als Motor der E-Mobilität.

BLICK: Herr Emmert, es geht auf die Bundestagswahl zu. Im BEM organisieren sich über 300 Mitgliedsunternehmen mit einem jährlichen Umsatzvolumen von über 100 Milliarden Euro und über einer Million Mitarbeitern weltweit. Wie bringen Sie die unter einen Hut, besonders in einer heißen Phase wie dieser, wo wenig Zeit für individuelle Abstimmungen bleibt?

Markus Emmert: Unsere Mitgliedschaft bildet weite Teile der Industrie ab: Automobilhersteller, Importeure, Zulieferer, E-Mobilitätsanbieter selbst, aber auch Akteure, die mit der neuen Mobilität zu tun haben, wie Energieversorger, Sparkassen und Banken, Versicherungen, Ladeinfrastruktur-Hersteller und -Betreiber und viele mehr. Indem sich die Unternehmen im BEM organisieren, bekennen sie sich zu unserem Ziel, die Mobilität in Deutschland auf Basis erneuerbarer Energien auf Elektromobilität umzustellen. In der Regel

lassen sie uns rennen, denn sie wissen, dass wir uns mit Leidenschaft und Sachverstand für die Sache einsetzen. Da wir in Arbeitsgruppen organisiert sind, kann sich jeder nach den eigenen Interessen einbringen und so, wie es die eigenen Kapazitäten erlauben.

BLICK: Seit zwölf Jahren gibt es den BEM. Das ist eine lange Zeit, also eher etwas für Langstreckenläufer als für Sprinter ...

Markus Emmert: Wer sich in Deutschland für E-Mobilität einsetzen will, sollte auf jeden Fall Talent zum Hürdenlauf mitbringen. Das Ziel ist klar definiert: Bis 2030 sollen die Treibhausgase um 65 Prozent reduziert werden. Um im Bild zu bleiben: Vor allem die Politik und die Bürokratie wirken auf mich mitunter so, als würden sie sich im lockeren Aufwärmtraining befinden. So können wir dem Klimawandel wenig entgegensetzen.



BLICK: Dank der Umweltprämie haben Sie immerhin die Dienstwagenfahrer auf Ihrer Seite.

Markus Emmert: Das stimmt. Der Umweltbonus ist ein starker Hebel. Außerdem senken die Stromer die Steuerlast der Mitarbeiter. Starke Kaufanreize für Flottenfahrzeuge tragen effektiv dazu bei, den Anteil der E-Autos zu erhöhen. In der Praxis brauchen wir Partner wie PS Team, die aus Unternehmenssicht denken und damit die Attraktivität der Elektromobilität in diesem Segment erhöhen.

BLICK: Mit unserem Produkt EFA bieten wir Unternehmen an, den gesamten Antragsprozess für die Förderung ihrer Elektrofahrzeuge zu übernehmen, damit sie ihre E-Flotte mit wenig Aufwand wirtschaftlich betreiben können.

Markus Emmert: Nicht nur das. Da die Lösung auf einer webbasierten Plattform mit E-Akten zu jedem Fahrzeug aufsetzt, ermöglicht sie Anwendern, wertvolle Daten zu sammeln, die sie möglicherweise schon bald anderweitig nutzen können: Mitarbeiter suchen sich gerne Plug-in-Hybride als Fahrzeuge aus. Leider legen die Dienstwagenfahrer damit europaweit nur 20 Prozent ihrer Wege im Elektrobetrieb zurück, in Deutschland sogar nur 18 Prozent. Der BEM schlägt daher vor, die Förderung an die elektrische Nutzung zu knüpfen. Stufenweise würden wir gerne dazu kommen, dass die Fahrzeuge bei einer Elektrobetriebsrate von unter 40 Prozent gar nicht mehr gefördert werden. Wir schlagen vor, für den Nachweis den Datenraum Mobilität der europäischen Dateninfrastruktur GAIA-X zu nutzen. Für das PS-Team-Produkt als digitales Bindeglied eröffnet sich damit ein breites Spektrum an Use Cases.

BLICK: Die Fahrer würden wohl häufiger in den Elektrobetrieb wechseln, wenn Laden so einfach wäre wie Tanken. Auch dafür setzt sich der BEM ein. Doch lassen Sie uns einen Blick auf den Flottenmarkt generell werfen. Wie nehmen Sie diesen wahr?

Markus Emmert: Langsam tut sich etwas. Allerdings mussten wir in diesem Bereich über Jahre sehr dicke Bretter bohren. Die Anforderungen der Flottenkunden lassen sich klar definieren: Mobilität muss einfach funktionieren – sicher, flexibel und kostengünstig. Dafür müssen entsprechende Rahmenbedingungen geschaf-



Der **Bundesverband eMobilität (BEM)** ist ein Zusammenschluss von Unternehmen, Institutionen, Wissenschaftlern und Anwendern aus dem Bereich der Elektromobilität, die sich dafür einsetzen, die Mobilität in Deutschland auf Basis erneuerbarer Energien auf Elektromobilität umzustellen. Zu den Aufgaben des BEM gehört die aktive Vernetzung von Wirtschaftsakteuren für die Entwicklung nachhaltiger und intermodaler Mobilitätslösungen, die Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingung für den Ausbau der E-Mobilität und die Durchsetzung von mehr Chancengleichheit bei der Umstellung auf emissionsarme Antriebskonzepte. Der Verband wurde 2009 gegründet.

fen werden. Als wichtiger Netzwerkpartner, der fachlich tief im Thema ist, setzt PS Team an verschiedenen Stellen an, damit E-Mobilität attraktiver und praktikabel für Fuhrparks wird. Indem die Prozessspezialisten und Softwareexperten zeigen, wie sich E-Autos in die Flotten integrieren lassen, stärken sie deren Gewichtung in der Car Policy. Ich würde allerdings gerne noch einen Schritt weiter gehen – weg von der Car Policy hin zur Green Mobility mit dem Dienstwagen als einer Option unter anderen.

BLICK: Da rennen Sie bei uns offene Türen ein: PS Team selbst unterstützt seine Mitarbeiter schon seit Jahren dabei, auch das Rad zu nutzen. Außerdem gestalten wir mit vielen unserer Lösungen – etwa für den Fahrzeugtransport und für Anbieter von Carsharing, Auto-Flatrate und Auto-Abos – den Wandel der Mobilität.

E-Mobilität in Europa

Gemeinsames Ziel – verschiedene Wege

Knapp 200 Länder weltweit verpflichteten sich mit den Klimazielen von Paris dazu, ihre Mobilität bis spätestens 2050 klimaneutral zu gestalten. Wie weit sind wir in Europa und wie steht Deutschland im Vergleich mit den anderen EU-Staaten da?



»Es ist Zeit zu handeln.
Die Probezeit ist vorbei.«

BEM-Präsident Kurt Sigl

Quelle: BEM

Anlässlich der IAA Mobility stellte der VDA im Jahr 2021 erstmals ein E-Mobility-Ranking¹ vor, das künftig jedes Jahr erscheinen soll. Rechnet man großzügig und zählt die Fahrzeuge mit Plug-in-Hybrid-Antrieb (PHEV) dazu, kommt man global auf etwa zehn Millionen E-Autos. Mit 1.368.167 Fahrzeugen wurden 2020 erstmals mehr E-Fahrzeuge in Europa zugelassen als in China (1.246.289). Auch wenn man die Anzahl auf 1.000 Einwohner bezieht, liegt Europa mit rund sechs Fahrzeugen auf 1.000 Einwohner vorne. Besonders beliebt sind sie in Nordeuropa, wo Norwegen, Island und Schweden die Liste anführen.

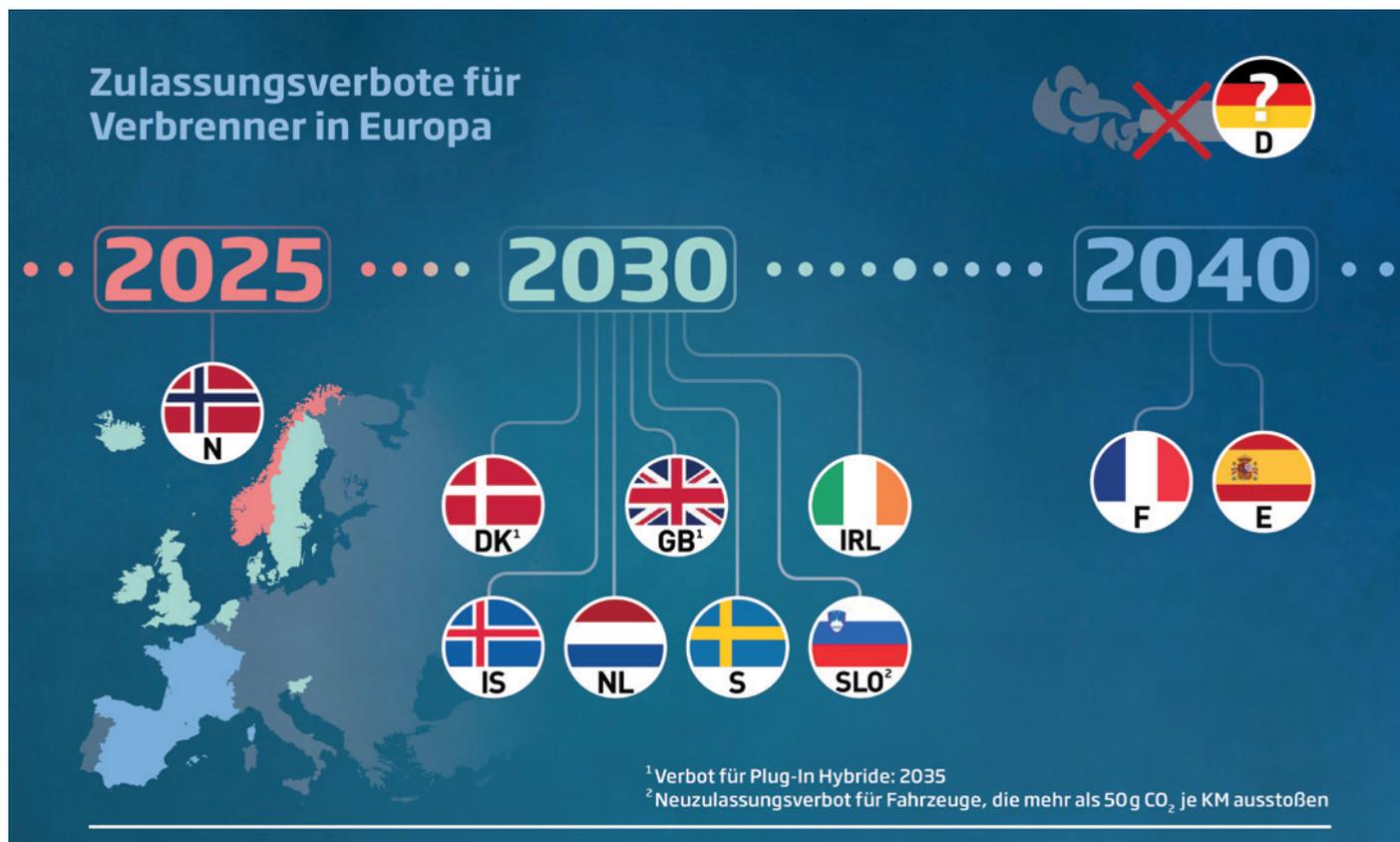
Dort kommen E-Autos und PHEVs zusammen auf 81, 36,8 und 20,6 Fahrzeuge pro 1.000 Einwohner.

Hoher Hybrid-Anteil in Deutschland

In Deutschland kommen 8,5 E-Autos auf 1.000 Einwohner. Allerdings sind fast die Hälfte davon (46 Prozent) Plug-in-Hybride. Sowohl in China als auch in den USA machen diese nur etwa ein Fünftel der E-Flotte aus. Im Süden und Osten Europas spielt der elektrische Antrieb bislang noch kaum eine Rolle. So fahren in Polen insgesamt gerade einmal rund 14.400 Fahrzeuge – 0,4 pro

¹ <https://www.vda.de/de/presse/Pressemeldungen/210423-Erstes-globales-E-Mobility-Ranking.html> (abgerufen am 20.07.2021)

² <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/gehalt-so-hoch-ist-das-durchschnittseinkommen-in-deutschland/26628226.html> (abgerufen am 20.07.2021)



1.000 Einwohner. Die Crux: Alle EU-Länder sitzen in einem Boot und werden an identischen Klimazielen gemessen. Das Marktforschungsinstitut GfK hat für das vergangene Jahr für Polen ein verfügbares Nettoeinkommen pro Kopf von 7.143 Euro ermittelt – gerade einmal ein Drittel der Mittel, die in Deutschland zur Verfügung stehen (22.388 Euro).² Selbst wenn sie wollten, verfügen die Verbraucher in Polen daher nicht über die finanziellen Mittel, sich einen teuren elektrifizierten Neuwagen zu kaufen, schon gar nicht ohne Förderungen.

Gebrauchte E-Autos Mangelware

Auf der anderen Seite müssen sie für das Laden, gemessen am deutschen Nachbarn, viel weniger bezahlen. Denn während hier der Durchschnittspreis für eine Kilowattstunde Strom aktuell bei fast 32 Cent liegt, kostet dieser in Polen keine 15 Cent. Daher werden gebrauchte und damit günstige E-Autos in Polen stark nachgefragt, aber kaum angeboten. „Das wirkt sich negativ auf den Bestand in Deutschland aus“, sagt BEM (Bundesverband eMobilität)-Vorstand Markus Emmert. „Wegen der hohen Kaufprämie sind neue E-Autos in Deutschland attraktiv. Gebrauchte Fahrzeuge werden nicht in Deutschland wiederzulassen, sondern ins Ausland, also etwa nach Polen, verkauft.“

Allerdings mangelt es dort stärker noch als hierzulande an einer Infrastruktur für E-Mobilität: Es gibt kaum Ladepunkte, während die Reichweite der gebauchten Pkw deutlich unter der von Neuwagen liegt. Das wiederum senkt die Akzeptanz der E-Autos. „Die Märkte der EU-Länder arbeiten in dieser Hinsicht eher gegeneinander als auf das gemeinsame Ziel hin“, sagt Markus Emmert. PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein ergänzt: „Alle Akteure haben erkannt, dass der Verkehr emissionsfrei werden muss. Der Weg entsteht beim Gehen, denn in der Theorie lassen sich die Herausforderungen nur unvollständig erfassen, die eine neue Technologie mit sich bringt. Wo immer möglich, wird PS Team sich mit seiner Lösungskompetenz vor allem aus Flottensicht einbringen, um die globalen und europäischen Klimaziele zu erreichen.“

Produkte mit Mehrwert

PS Team bündelt Kompetenzen

Mit der Berufung von Denis Herth (im Bild rechts) in die Geschäftsführung Anfang des Jahres und der Etablierung des Beirats mit Unternehmensgründer Peter Schmehl und dem langjährigen Geschäftsführer Heinz Moritz an der Spitze war der personelle Umbau von PS Team abgeschlossen. Auch organisatorisch gibt sich das Unternehmen eine neue Struktur, um mit zentralen Zuständigkeiten die Internationalisierung voranzutreiben.

One face to the customer: Auch bei PS Team hält dieses Prinzip nun Einzug. Geschäftsführer Marco Reichwein (im Bild links): „In den vergangenen Jahrzehnten ist das Unternehmen mit seinen Kunden mitgewachsen. Daraus entstand eine in Business Units ausdifferenzierte, tragfähige Struktur. Mit der zukünftigen internationalen Ausrichtung stößt diese jedoch an ihre Grenzen. Daher haben wir nun eine Zentralisierung aller Funktionen eingeleitet, die unseren Kunden zugutekommen wird. Sie haben künftig einen einzigen Ansprechpartner bei uns im Unternehmen, der sie über alle Produkte hinweg betreut.“

Neben den Kunden-Servicecentern (KSC) bündeln auch weitere Bereiche ihre Kräfte, etwa Vertrieb, Operations und Produktmanagement. Tanja Ebert, Leiterin Vertrieb und Marketing, erläutert den Ansatz an einem Beispiel: „Wir unterhalten ein Dokumentenmanagementsystem und Archiv für die sichere Verwahrung von Dokumenten. Dieses Gesamtsystem entspricht höchsten Anforderungen. Die Prozesse sind identisch, unabhängig von der

Branchenzugehörigkeit des Kunden. Das bilden wir nun intern ab und kommunizieren es in Vertrieb und Marketing.“

Auch eine Stärkung des Produktmanagements, geleitet von Frank Schottenheim, geht mit dieser Entwicklung einher. „Wir werden das Portfolio, das wir in der Vergangenheit gemeinsam mit unseren Kunden erarbeitet haben, nun für den europäischen Mobilitätsmarkt öffnen. Dazu bündeln wir die Stärken einzelner Anwendungen in standardisierten Softwareprodukten und Services“, so Frank Schottenheim. „Damit können wir die individuellen Anforderungen von Unternehmen flexibel adressieren.“ Die Effizienzsteigerung der Gesamtorganisation dient dazu, die internationale Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit langfristig zu sichern. Der PS-Team-Beirat mit Unternehmensgründer Peter Schmehl und dem langjährigen Geschäftsführer Heinz Moritz an der Spitze begleitet die Umstrukturierung beratend.



Sicherer Outsourcingpartner

PS Team erfolgreich rezertifiziert

PS Team hat die Hürde genommen und wurde erfolgreich nach ISO 27001 und ISO 9001 rezertifiziert. Nicht nur das Qualitäts-, sondern auch das Informationssicherheitsmanagement entspricht allen Anforderungen an einen Outsourcingpartner für das Management geschäftskritischer Daten und Dokumente.



Bereits 2017 wurde PS Team nach den in den Bereichen Informationssicherheit und Risikomanagement verschärften Standards der DIN-Norm ISO 9001:2015 auditiert. Im Jahr darauf folgte die Zertifizierung nach ISO 27001. Diese Norm gilt in vielen Branchen, wie etwa der Finanz- und Automobilindustrie, als einer der führenden Standards für Informationssicherheit. Weil nach sehr hohen Maßstäben geprüft wird, ist die Zertifizierung nach ISO 27001 noch immer nicht weit verbreitet. Die Prüfer der DQS GmbH stellten nun beide Zertifikate ohne Beanstandung neu aus.

Marco Reichwein, CEO bei PS Team: „Als Anbieter weitgehend digitalisierter Dienstleistungen ist der Umgang mit allgemeinen und personenbezogenen Daten für uns Alltag. Selbstverständlich müssen sich unsere Kunden hundertprozentig darauf verlassen können, mit uns auf der rechtssicheren Seite zu sein. Das weisen wir über die Auditierungen nach, zumal mit dem Einsatz mobiler Endgeräte sowie Video Streaming Tools die Risiken

wachsen, die mit der digitalen Übermittlung und Verarbeitung von Informationen verbunden sind.“ Die Zertifikate gelten bis 2024.

Im Sinne der Due Diligence

Hinzu kommt, dass Banken und Leasinggesellschaften etwa das Dokumentenmanagement an PS Team auslagern. Die aktuell gültigen EBA-Richtlinien zum Outsourcing stellen hohe Anforderungen an das Risikomanagement. So verlangt die Bankenaufsicht vorab eine Due-Diligence-Prüfung des Dienstleisters, die auch die Dokumentation des Datenschutzes, der IT-Sicherheit und der Notfallplanung vorsieht. Die Zertifizierungen vermitteln nicht nur Sicherheit, sondern bieten auch eine hervorragende Grundlage für Outsourcer, um sich eingehend über die Prozesse und das Risikomanagement im Unternehmen zu informieren.

Prozesslösung für Bewertungen

EBA-Richtlinien mit PS-Team-Software umsetzen

Die EBA legt verbindliche Kriterien für die Erst- und Folgebewertung von besicherten Krediten fest. Vor allem die Bewertung der Sicherheiten selbst macht den Finanzinstituten dabei zu schaffen. Mit dem neuen Tool Value Guard ermitteln sie über den gesamten Prozess regulatorisch sauber die Werte von Maschinen und Anlagen.



Value Guard schützt Banken und Leasinggesellschaften: Das neue Tool unterstützt dabei, die Wertverläufe dinglicher Sicherheiten zu ermitteln, anzupassen und zu überwachen.

Die Richtlinien der EBA zur Kreditvergabe und -überwachung (EBA/GL/2020/06) sowie zu notleidenden Risikopositionen (EBA/GL/2018/06) stellen hohe Anforderungen an die Erst- und Folgebewertung von besicherten Krediten. Dabei ist sich die Fachwelt einig, dass die Auswirkungen auf Datenmanagement, Kreditvergabe-strategien und Kundenbeziehungen immens sein werden.

Aus eigener Kraft wird es kaum gelingen, die für das Monitoring verlangten Daten und Informationen fristgerecht, qualitätsgesichert und mit einem realistischen Aufwand beizubringen. Bis Mitte 2024 müssen alle feh-

lenden Daten zur Überwachung von Krediten erhoben werden, die vor dem 30. Juni 2021 abgeschlossen wurden.

Wertverläufe stationärer Maschinen

Für die Finanzierung von Maschinen und Anlagen sowie Investitionsgütern aller Art schafft PS Team mit einem neuen Bewertungstool Abhilfe: Die Softwarelösung Value Guard generiert Datensätze, die als Basis für eine Portfolio- oder Einzelbewertung sowie zum Backtesting eigener Wertansätze herangezogen werden können.

Frank Schottenheim, Director Financial Institutions bei PS Team: „Vor allem Kreditgeber für stationäre Maschi-

nen erhalten mit Value Guard alles, was sie für die Bewertung brauchen. Anders als beispielsweise im Fahrzeugbereich sind Wertverläufe für diese Assets kaum zu bekommen. Wir haben Informationen ausgewählter Datenlieferanten hinterlegt, die wir kontinuierlich erweitern und aktualisieren.“

Anwender können sich je nach Geschäftszweck zu jedem Objekt verschiedene Wertverläufe anzeigen lassen:

- Der **NRV (Net Realisable Value)** gibt an, welcher Wert sich im Worst Case – wenn der Kreditnehmer in die Insolvenz geht – realisieren lässt. Einbezogen werden Faktoren, die auf den Preis drücken, wie etwa ein hoher Zeitdruck und die Notwendigkeit, das Asset schnell zu veräußern, sowie hohe Nebenkosten für De- und Remontage, Lagerung, Wiederinbetriebnahme und so weiter. Gegen die Amortisation aus Leasing oder Finanzierung gelegt, zeigt dieser Wertverlauf das Nettorisiko des Engagements.
- Der **OLV (Orderly Liquidation Value)** entspricht dem Händlereinkaufspreis. Daraus ergibt sich auch die Untergrenze für die Restwertfestlegung bei einem Teilamortisationsvertrag.
- Der **FMV (Fair Market Value)** gibt den Marktwert eines Assets an, wie er im normalen Kaufgeschehen entsteht. Er wird bei Leasinggesellschaften oft als Obergrenze für die Restwertfestlegung bei einem Teilamortisationsvertrag verwendet.

Von der Standardbewertung bis zum individuellen Gutachten

Ist mehr Detailtiefe gewünscht, können die Finanzinstitute außerdem Zusatzdaten eingeben, um die Bewertung zu optimieren. So beeinflussen unter anderem Rang des Herstellers im Markt, Baujahr, Zustand, Wartung, Nutzungsintensität und die Region, in der die



Maschine genutzt wird, deren Wert. Zudem ist es möglich, eigene Datenbestände sowie weitere Datenlieferanten zu integrieren.

Neben der Bewertung auf Knopfdruck bietet das Asset-Register auch die Option „Desktop-Recherche“ an. Damit beauftragen die Nutzer einen der hinterlegten Dienstleister – allesamt professionelle Be- und Verwerter –, das Asset individuell zu bewerten. Man kann sogar ein Gutachten nach vorheriger Objektbesichtigung/-aufnahme erstellen lassen. „Als Systemanbieter haben wir die Anforderungen an Value Guard gemeinsam mit unseren Kunden in Frankreich und Deutschland definiert. Die vom Regulator geforderte Bewertung lässt sich so mit geringem Aufwand in die bestehenden Prozesse integrieren und weitgehend rationalisieren. Vertreter von Finanzinstituten können schnell die Expertise abrufen, die sie benötigen, und gegebenenfalls über das Tool externe Experten zurate ziehen.“

Das Bewertungstool löst zentrale Herausforderungen der Branche: Banken und Leasinggesellschaften setzen die EBA-Richtlinien um, ohne in margenschwachen Zeiten den Kostenapparat weiter wachsen zu lassen, und sie greifen auf Spezial-Know-how zu, das in Form von Spezialisten kaum zu haben, geschweige denn in dieser Breite zu finanzieren ist. Indem sie ihr Portfolio engmaschig überwachen, senken sie ihre Ausfallrisiken und müssen daher deutlich weniger Eigenkapital hinterlegen – gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil.

Mit dem Bewertungstool Value Guard setzen Banken und Leasinggesellschaften neue EBA-Richtlinien kosteneffizient um.

Nadelöhr Fahrzeugüberführung



Sales und Service im Autohandel

Ob Wandel vom Fahrzeugverkäufer zum Mobilitätsvertrieb, Positionierung als „single point of contact experience“ oder integrierte Abhol- und Servicestelle: An Ideen, wie das Autohaus der Zukunft aussehen wird, mangelt es nicht. Die Konzepte funktionieren nur, wenn es eine überzeugende Antwort auf die Gretchenfrage gibt, wie die Fahrzeuge zum Kunden und zum Service kommen. Ein gestiegenes Fahrtvolumen, ein vereinfachtes Onboarding sowie neue Bieterverfahren prädestinieren die Plattform *driviva* als Tool, um Transportkapazitäten flexibel zu skalieren.

Noch bevor wir die Auswirkungen des Corona-Virus zu spüren bekamen, im Februar 2020, forderte Constantin Gall, Managing Partner Strategy and Transactions und Leiter Mobility bei Ernst & Young, den Autohandel zum Umdenken auf. Er solle seinen Erfolg nicht ausschließlich am Fahrzeugverkauf messen, sondern am Gewinn pro zurückgelegtem Kilometer. Ähnlich skizziert Autohaus-Chefredakteur Ralph M. Meunzel die Stoßrichtung der neuen Vertriebsstrategie von Mercedes: „Höherer Profit pro Auto auch auf Kosten der Stückzahlen.“

Dahinter steckt die Beobachtung, dass die Nachfrage nach Neu- und Gebrauchtwagen abnimmt, während der Bedarf an Mobilität sowie mit Fahrzeugen verbundenen Services wächst. „Die Digitalisierung wird auch das After-Sales-Geschäft bis 2025 revolutionieren und neue

Maßstäbe bei der Kundenorientierung setzen“, so Constantin Gall. Allerdings besteht die Krux darin, dass das digital angestoßene Geschäft immer mit physisch zu erbringenden Transportdienstleistungen verbunden ist.

Bei Transportaufträgen sparen mit *driviva*

Heute beschäftigen Autohäuser in der Regel eigene Fahrer, die Neuwagen an Privatpersonen und Firmenkunden ausliefern. Um im Service zu punkten, bieten sie auch Reparaturen oder den TÜV-Termin inklusive Transport der Fahrzeuge an. Dieser Bereich wird wachsen, da die Unternehmen bei rückgängigen Verkäufen ihr After-Sales-Geschäft ausbauen müssen. Allerdings schwankt die Auslastung der Fahrer. Daher sucht die Branche nach kosteneffizienteren Wegen der Fahrzeugüberführung. Über die Auftragsvergabeplattform *driviva* können



sie nicht nur die Fahrten günstig vergeben. Sie erhöhen auch ihre Flexibilität und müssen keine eigenen ungenutzten Kapazitäten vorhalten.

Wencke Conradi ist bei PS Team für die *driviva*-Community verantwortlich und gestaltet die Plattformentwicklung mit. Aus ihrer Sicht ist PS Team in dem Geschäftsfeld auf einem guten Weg: „Wir sehen eine positive Dynamik. Dank attraktiver Aufträge melden sich immer mehr Fahrer und Logistikunternehmen auf der digitalen Plattform an. Die Transportkapazitäten ziehen auf der anderen Seite weitere Unternehmen an, die Fahrten vergeben.“ Um den hektischen Alltag in Autohaus und Flottenmanagement zu erleichtern, passte PS Team das Onboarding an. Auftraggeber können sich mit wenigen Klicks selbst registrieren und dabei Qualitätskriterien für Fahrer und Transportdienstleister festlegen. Nachdem der *driviva*-Support den Account vollständig eingerichtet hat, nutzen die Unternehmen die Plattform kostenlos und greifen dabei auf eine Fülle von Funktionen zu. Beispielsweise können sie in ihrem Profil Transporthinweise hinterlegen und so von vornherein die wichtigsten Anforderungen definieren, die sie mit der Fahrzeugüberführung in Verbindung bringen, sowie mögliche Konsequenzen bei Missachtung.

Aufträge für Fahrzeugtransport schnell und sicher anlegen

Neben der automatisierten Sammeleingabe von Jobs sind Anwender nun auch in der Lage, Aufträge manuell über eine Maske einzustellen. Da Daten je nach Bedarf übernommen werden können, reduziert sich der Aufwand auf ein Minimum. Eine Übersicht der angelegten Jobs erhöht darüber hinaus die Sicherheit. Anwender können Fahrten per Mausklick gleich über das Portal beauftragen, inklusive Dokumentation. Das Sammelrechnungsverfahren über Finanzierungsdienstleister erspart ihnen lästige Einzelbuchungen.

Preisangebots- oder Niedriggebotsverfahren

Außerdem kann nun zwischen verschiedenen Angebotsverfahren gewählt werden, die sich den Aufträgen individuell zuordnen lassen: Im Preisangebotsverfahren legt der Auftraggeber einen Richtpreis fest, welcher vom Auftragnehmer zu unter- oder überbieten ist. Der Bieter kann angeben, wie lange sein Angebot gilt, und zudem angepasste Rahmenbedingungen (Termin, Ort) vorschlagen. Anschließend wählt der Auftraggeber aus



Wencke Conradi

Verantwortlich für die *driviva*-Community

Kontakt:

+49 (0)6123 9999-591

w.conradi@ps-team.de

allen Angeboten das aus, das für ihn am besten passt. Im Niedriggebotsverfahren nennt der Auftraggeber einen Startpreis, welchen der Auftragnehmer unterbieten muss. Bei Auktionsende erhält automatisch das niedrigste Gebot den Zuschlag. „Damit erweitern wir den Verhandlungsspielraum für beide Seiten“, so Wencke Conradi.

PS Team hat stets ein offenes Ohr für Auftraggeber und -nehmer. So entwickelt sich *driviva* kontinuierlich weiter. „Die einzelnen Schritte greifen flüssig ineinander“, sagt Björn Glaßmacher, Produktmanager Logistik bei PS Team. „Wir konnten die Nutzerführung noch einmal verbessern und ermöglichen den Anwendern, das System selbstständig zu bedienen, ohne sich an den Support wenden zu müssen. Damit stellt die digitale Plattform nicht nur einen vollwertigen, sondern sogar einen zentralen Bestandteil unseres Logistikportfolios dar.“ Der Autohandel kann über *driviva* auf einfache Art und Weise eine Dienstleistung beziehen, wenn er sie benötigt, und muss weniger eigene Kapazitäten vorhalten. Das wirkt sich auf die Kostenstruktur aus und trägt dazu bei, die Eigenkapitalquote zu erhöhen – angesichts rückläufiger Verkäufe und sehr geringer Margen ein Schritt in die richtige Richtung.

Mittelständisch, flexibel, agil

Lösungsanbieter für den französischen Markt

Seit Jahren pflegt PS Team enge Verbindungen zu Frankreich, nicht zuletzt, weil viele der internationalen Geschäftspartner hier ihren Hauptsitz haben und bereits Kunden auf dem französischen Markt sind. Stéphane Contet, unser Directeur Commercial France, erläutert, wie die Finanzindustrie sowie der gesamte Mobilitätssektor von den in Deutschland erprobten Softwarelösungen profitieren.



BLICK: Stéphane, mit mehr als 15 Jahren Erfahrung in der Leasingbranche und Flottenwelt kennst du den Markt in- und auswendig. Du hast Führungspositionen im Vertrieb international aufgestellter Unternehmen bekleidet. PSA, ALD Automotive, Hertz, Avis: alles klangvolle Namen für französische Ohren. Nun hast du gleich in doppelter Hinsicht den Sprung auf die andere Seite gewagt: Du treibst nun das Business eines Software und Service Providers der Automobil- und Mobilitätsindustrie voran, der zudem seine Wurzeln in Deutschland hat.

Stéphane Contet: Die ersten Monate zeigten, dass ich mich auf eine spannende Aufgabe eingelassen habe, die viel Spaß macht. Glücklicherweise haben wir in der Fachwelt auch hier einen Namen. Die Finanz- und Automobilindustrie ist international aufgestellt. PS Team gilt in Deutschland als Partner Nummer eins im Bereich

digitaler Prozesslösungen. Die Referenzen lesen sich wie ein „Who's who“ der Branche. Verschiedene SaaS-Produkte werden bereits in Frankreich eingesetzt. Aus meinen Gesprächen mit Kunden und Interessenten nehme ich mit, dass wir mit unseren Best Practices einen Nerv treffen.

BLICK: Wo liegen die zentralen aktuellen Herausforderungen und was kann PS Team dazu beitragen, diese erfolgreich zu lösen?

Stéphane Contet: Seit mehr als 35 Jahren bewegt PS Team eine Frage: Wie können wir Mobilitätsprozesse im weitesten Sinne optimieren? Das bedeutet in der Praxis zum Beispiel, dass Leasinggesellschaften, Autovermieter und Anbieter neuer Mobilitätskonzepte mit unseren Softwaresystemen die Ein- und Aussteuerung

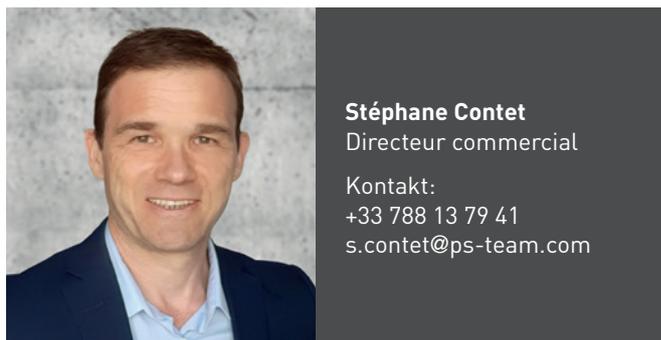
der Fahrzeuge abwickeln und auch die Fahrzeugüberführung vergeben. Da wir seit Jahrzehnten an den Abläufen feilen, sind die einzelnen Schritte perfekt aufeinander abgestimmt. Die Unternehmen bieten ihren Kunden einen schnellen, qualitativ hochwertigen Service mit einer geringen Fehlerquote. Das zahlt sich in einer sehr hohen Kundenzufriedenheit aus. Zugleich reduzieren sie ihre Kosten, da wir die Prozesse so weit wie möglich automatisieren. Damit beantwortet PS Team genau die Fragen, die die Branche hierzulande umtreiben: Wie können wir in einem aggressiven Wettbewerbsumfeld Kunden begeistern, um sie zu gewinnen und zu binden? Welche Möglichkeiten bietet die Digitalisierung, um Prozesse zu optimieren und Kosten zu senken?

BLICK: Ob Leasinggesellschaft oder Bank: In der Finanzierung treiben Risiken die Kosten in die Höhe.

Stéphane Contet: Ja, allerdings kann man mit einem gut aufgestellten Risikomanagement effektiv vorbeugen und gegenwirken und so Forderungsausfälle minimieren. Der französische Branchenverband ASF fördert seit Jahren Initiativen zur Betrugsprävention. Von Beginn an engagierte sich PS Team in diesem Rahmen. Hier in Frankreich setzen viele Institute das Asset-Register PS DataCollect ein, um Doppel- und Mehrfachfinanzierung zu verhindern und aufzudecken. Sie haben sich in einem nationalen Produktbeirat zusammengeschlossen. Auch bei den Bestandsprüfungen haben Banken und Leasinggesellschaften die Möglichkeiten der Digitalisierung für sich entdeckt: Indem sie mit unseren Apps die Prüfungen teilweise ihren Kunden selbst überlassen oder aus der Ferne vornehmen, sparen sie nicht nur Reisezeit und -kosten, sondern sie erhöhen auch das Sicherheitsniveau, da sie die Prüfdichte beliebig erhöhen können und sehr flexibel sind.

BLICK: Im vergangenen Jahr waren wir in vielen Bereichen darauf angewiesen, Aufgaben remote zu erledigen. Hier konnten die Bestandsprüfungs-Apps eine empfindliche Lücke schließen. Für wie nachhaltig hältst du den Digitalisierungsschub, der durch die Pandemie ausgelöst wurde?

Stéphane Contet: Ein Zurück gibt es nicht. Zum einen werden wir noch lange mehr Abstand halten und weniger reisen als noch 2019. Zum anderen wurden aus der Not krisenfeste Lösungen entwickelt, die eine Reihe von



Vorteilen bieten: Wenn wir Prozesse automatisieren, funktionieren diese auch, wenn wir uns nicht begegnen können. Wir schließen Fehlerquellen im Zusammenhang mit dem „Faktor Mensch“ aus und erreichen eine sehr hohe Effizienz. In vielen Bereichen denken wir neu über Prozesse nach. Nehmen wir etwa die Händlerkorrespondenz oder das Dokumentenmanagement generell: Je früher wir Unterlagen einscannen und elektronisch austauschen, desto weniger sind wir auf den störanfälligen physischen Postverkehr angewiesen. Das setzt sich auf Behördenebene fort: Die EU hat 2018 beschlossen, mit dem SDG (Single Digital Gateway) ein europaweit einheitliches Zugangstor zu Verwaltungsleistungen zu schaffen. Das ist mit immensen nationalen Digitalisierungsleistungen verbunden. In Deutschland berät PS Team die entsprechenden Gremien. Auch Unternehmen in Frankreich werden von diesem Know-how profitieren.

BLICK: Frankreich ist nicht Deutschland.

Stéphane Contet: Aber die Herausforderungen auf allen Verwaltungsebenen sind in beiden Ländern nahezu identisch. PS Team kann Prozesse digitalisieren und optimieren und ist beweglich genug, Antworten auf landesindividuelle Fragen zu entwickeln. Hier schließt sich der Kreis zum Anfang unseres Gesprächs: Wir sind kein internationaler IT-Platzhirsch, an dessen Standards sich die Kunden anpassen müssen. Wir sind mittelständig, flexibel, agil und bekannt für unsere Problemlösungskompetenz. Mit dieser Haltung gehe ich in jedes Gespräch: Ich höre den Unternehmensvertretern zu und überlege gemeinsam mit ihnen, wie wir sie weiterbringen können. Das kann eine Kombination unserer SaaS-Produkte sein, aber auch das sichere Outsourcing administrativer und logistischer Aufgaben mit einem hohen Automatisierungsgrad.

Favorit Dokumentenmanagement Flottendienstleistungen und SaaS-Lösungen in Polen

Seit 2019 unterhält PS Team eine Niederlassung in Warschau. Dieses Jahr haben wir unser Engagement in Polen intensiviert. Clotilde Marianeschi, International Sales & Marketing Manager bei PS Team, zeigt das Potenzial eines attraktiven Marktes auf und erläutert unsere Strategie im Herzen Europas.

Als Wahrzeichen der Stadt verkörpert die Sigismundssäule die Stärke Warschaus. Nach dem 2. Weltkrieg schnell wieder aufgebaut, zielt sie heute den wirtschaftlichen Motor Polens, der Unternehmen aus ganz Europa anzieht.



BLICK: Clotilde, als gebürtige Französin warst du bisher vor allem in Westeuropa für PS Team unterwegs. Weshalb setzen wir ausgerechnet in Polen an, um unseren Internationalisierungskurs zu forcieren?

Clotilde Marianeschi: Da Deutschland und Polen aneinandergrenzen, liegt dieser Schritt nahe. Wir strecken unsere Fühler zurzeit allerdings in verschiedene Richtungen aus. Als Anbieter von SaaS-Lösungen und Service Provider für die Mobilitätsbranche wissen wir, dass Herausforderungen wie der Klimawandel und infolgedessen die Notwendigkeit der CO₂-Reduktion im Verkehr nur multilateral gelöst werden können. Die Autovermieterbranche sowie die Flotten-, Banken- und Leasingwelt in Polen, vor allem in Warschau, zeigt sich sehr offen für unsere innovativen Angebote.

In den Markt gekommen ist PS Team über internationale Unternehmen, die mit unseren Services und Technologien ihr Geschäft hier auf- und ausgebaut haben. In Warschau sind nicht nur alle internationalen Player der Autovermietungs- und Finanzierungsbranche vertreten. Rund um das Thema Mobilität hat sich in der heutigen Zeit ein facettenreiches Ökosystem an heimischen Dienstleistern entwickelt, das sich in einer Phase intensiven Wachstums befindet. Sie benötigen agile und flexible SaaS-Produkte und -Services für ihr Geschäft.

BLICK: Welche Lösungen kann PS Team hier anbieten?

Clotilde Marianeschi: Gefragt sind Lösungen, die das Flottenmanagement entlasten. Wir beschäftigen uns zum Beispiel mit der klassischen An- und Abmeldung von Flottenfahrzeugen. Die Prozesse ähneln sich in Polen und Deutschland. So ist es uns schnell gelungen, einen standardisierten, systemunterstützten Prozess zu schaffen. Auf dieser Basis bieten wir nun eine Reihe von maßgeschneiderten Dienstleistungen an – einschließlich digitaler Tools für die Zuordnung von Fahrzeugtransporten. Wir führen Bestandsprüfungen für Finanzierer durch. Darüber hinaus können Banken und Leasinggesellschaften über unser Asset-Register PS DataCollect Fahrzeugdaten abgleichen und sich so vor Doppel- und Mehrfachfinanzierungen schützen.

BLICK: Zu den Kernkompetenzen des PS Teams gehört die treuhänderische Verwaltung und Archivierung von Fahrzeugdokumenten. Kann der Dienstleister damit in Polen punkten?



Clotilde Marianeschi: Auf jeden Fall. Dokumentenmanagement ist unser Hauptprodukt. In Polen unterhalten wir Archivierungseinrichtungen, die den deutschen Sicherheitsstandards entsprechen. Vom mittelständischen Autohaus bis hin zu Unternehmen, die den An- und Verkauf von Autos finanzieren und europaweit tätig sind, ermöglichen wir Unternehmen das Management von Eigentumsnachweisen wie z. B. der Fahrzeugkarte.

BLICK: Apropos Digitalisierung: Der „E-Government Benchmark 2020“ der Europäischen Kommission bestätigt, dass Polen in Sachen Digitalisierung und Nutzung von E-Government-Diensten auf dem richtigen Weg ist. Das Land hat seine E-Government-Performance in den letzten zwei Jahren um sieben Prozentpunkte verbessert. In Deutschland berät das PS Team die öffentliche Hand seit Langem bei der Digitalisierung von behördlichen Prozessen für die gewerbliche Mobilität. Welchen Beitrag kann die polnische Organisation in dieser Hinsicht leisten?

Clotilde Marianeschi: Die Fuhrparks in Polen profitieren von unserer Erfahrung im Dokumenten- und Aktenmanagement sowie – softwaregestützt – in der Fahrzeugregistrierung und -abmeldung. Wir kennen die Entscheidungsprozesse in den Ämtern und wir wissen, worauf es bei E-Government-Prozessen ankommt. So finden wir schnell praktikable Lösungen, damit Autovermieter, Leasinggesellschaften und Captive-Banken ihre Kosten senken und Fehlerquellen beseitigen können.

It's magic

E-Auto-Bonus geräuschlos kassieren

Vor die Umweltprämie hat der Staat den Antrag gesetzt – und der hat es in sich. Entlasten Sie sich und Ihre Mitarbeitenden von langwierigem Papierkram und lassen Sie uns das übernehmen!

Mit EFA, der automatisierten Beantragung der E-Auto-Prämie für Flotten,

- steigern Sie die Effizienz Ihres Fuhrparkmanagements
- können Sie sicher sein, dass Ihre Anträge vollständig eingereicht werden, und reduzieren so die Bearbeitungszeit
- greifen Sie über eine webbasierte Plattform auf digitale Fahrzeugakten zu und können sich jederzeit über den aktuellen Status Ihrer Förderanträge informieren.



Besuchen Sie uns am 15. und 16. September auf **Flotte! Der Branchentreff 2021!**
Gerne informieren wir Sie in Halle 8a am Stand H1 über EFA für Ihren Fuhrpark.

Termin vereinbaren: info@ps-team.de

Mehr erfahren: <https://www.ps-team.de/fleet/produkte/efa>



Impressum

PS Team GmbH
Am Klingenweg 6
65396 Walluf

Fon: +49 (0)6123 9999-500
Fax: +49 (0)6123 9999-555

E-Mail: info@ps-team.de
Internet: www.ps-team.de

Redaktion:

Dr. Astrid Schau (V. i. S. d. P.)

Konzeption und Grafik:
www.forty-four.de

Bilder:

PS Team GmbH
BEM / Bundesverband eMobilität e.V.
Euromaster GmbH
ELARIS GMBH
Flotte Medien GmbH

www.stock.adobe.com:
383528197 © OrthsMedien

www.shutterstock.com:
1693249168 © BigPixel Photo
1517572184 © Petair
729605338 © fizkes
1114010411 © Elektronik-Zeit
1396827287 © Pascale Gueret
1067064806 © BigPixel Photo
288363524 © lassedesignen
1039744162 © TippaPatt
765129346 © NDAB Creativity
497906890 © S-F