

BLICK.

Wir geben Gas

Perspektiven für 2023



- **MÄRKTE:**
Services für Europa
- **LÖSUNGEN:**
THG-Quoten-Verkauf

In dieser Ausgabe



Seite 4 und 5

TITELTHEMA: **Rückblick und Ausblick**

Die Nachfrage nach Fahrzeugen überstieg in den letzten Monaten das Angebot – vor allem für Flotten eine schwer tragbare Situation. Erfahren Sie, wie das Fuhrparkmanagement die Fahrer dennoch mit attraktiven Neu- oder jungen Gebrauchtwagen versorgte und welchen Beitrag PS Team dazu leistete. Lesen Sie in unserem Titelthema außerdem, welche Themen uns darüber hinaus im Jahr 2022 auf Trab hielten.



Seite 6 und 7

LÖSUNGEN: **THG-Quoten-Verkauf für E-Autos**

Indem sie ihre THG-Quoten verkaufen, steigern Unternehmen die Wirtschaftlichkeit ihrer E-Auto-Flotten. PS Team bietet den Verkauf zum Bestpreis an, integriert in den gesamten Besteuerungsprozess. Auch über den gesamten Lebenszyklus betrachtet, stoßen E-Fahrzeuge deutlich weniger CO₂ aus als Verbrenner. Da die Forderungen des Markts sowie des Gesetzgebers nach klimaneutralen Produkten und Dienstleistungen lauter werden, sollten Fuhrparks den Umstieg auf E-Mobilität schnell angehen.



Seite 10 und 11

MÄRKTE: **Frankreich und Polen**

Outsourcing-Dienstleistungen von PS Team sind in Frankreich beliebt: Bereits 25.000 fahrzeugrelevante Dokumente lagern in den Tresorräumen der Pariser Niederlassung. Auch in Polen steht das Dokumentenmanagement im Mittelpunkt. Derzeit haben unsere Kollegen in Warschau alle Hände voll zu tun, den Wegfall des sogenannten Car Pass zu kompensieren.



Seite 12

MÄRKTE: **Internationaler Datenabgleich**

Banken und Leasinggesellschaften sind gefordert, ihre Sicherheiten im Blick zu behalten. Innerhalb eines Markts gelang das bisher gut mit unserer Plattform zur Betrugsprävention. Um unsere Kunden im Risikomanagement zu unterstützen, machen wir PS DataCollect gerade fit für den länderübergreifenden Datenabgleich.



Seite 14 und 15

LÖSUNGEN: **Verkehrsblatt-Monitoring**

Nur 16 Tage haben Banken und Leasinggesellschaften Zeit, Einspruch zu erheben, wenn sie in der Aufbietungsliste des Kraftfahrt-Bundesamts eine angeblich verlorene ZB II aus ihrem Finanzierungsbestand entdecken. Mit unserem Verkehrsblatt-Monitoring entgeht ihnen kein Betrugsversuch.

Routine und Aufmerksamkeit

Blick in den Rückspiegel

Erinnern Sie sich noch an Ihre ersten Fahrstunden? Eine der wichtigsten Lektionen war für mich: Um sicher voranzukommen, muss ich wissen, was hinter mir geschieht, also immer den Rückspiegel im Blick behalten. Die jüngste Vergangenheit beschäftigt uns in dieser BLICK. Wir schauen zurück auf ein weiteres Krisenjahr. Welche Erkenntnisse ergeben sich daraus für die Zukunft?

Auf den Seiten 4 und 5 lesen Sie, wie unsere Kunden aus der Mobilitätsbranche gemeinsam mit uns aus der Not eine Tugend machten. Vor allem der Mangel an Neufahrzeugen bereitete Flottenbetreibern Kopfzerbrechen und sie ließen sich allerlei einfallen, um ihre Fuhrparks aufzustocken. Wir waren gefordert, flexibel zu reagieren. Wir steuerten nach wie vor viele Autos ein, doch mussten wir von unseren standardisierten Prozessen abweichen, da die begehrte Ware in geringerer Stückzahl aus verschiedenen Quellen kam. Im Nachhinein können wir sagen: Unsere Routinen haben sich auch in dieser Zeit bewährt und wir waren in der Lage, schnell auf neue Anforderungen zu reagieren – beispielsweise im Zusammenhang mit der Zulassung (Seite 8). Das ganze Jahr hindurch beschäftigte uns das Thema E-Mobilität. Mit unseren Services unterstützen wir Flotten dabei, diese wirtschaftlich einzuführen und auszubauen (Seite 6 und 7).

Auf den Seiten 10 und 11 erfahren Sie mehr über unsere Europa-Aktivitäten. In Polen konnten wir Fahrzeugfinanzierer dabei unterstützen, den Wegfall des sogenannten Car Pass als wichtige Sicherheit zu kompensieren. In Frankreich vertrauen uns Finanzierer und Flottenbetreiber immer mehr Dokumente an. Auf Seite 18 verrät Ihnen Marie-Laurence Mignot, die das Back-Office und Kundenservicecenter (KSC) von PS Team France verantwortet, was für sie die Arbeit bei uns ausmacht, und benennt ein wichtiges Merkmal für unsere Servicequalität: Wir hören Ihnen aufmerksam zu, um Sie stets bestmöglich zu unterstützen. Dieser PS-Team-Spirit verbindet unsere KSC über Ländergrenzen hinweg.

Der Blick in den Rückspiegel zeigt: Herausforderungen sind dazu da, mutig angegangen zu werden. Wie das im Arbeitsalltag aussieht, schildert anschaulich Andreas Scherer, Teamleiter in der Abteilung Auftragsbearbeitung (Tresorraum) und Zentraler Versand (Seite 16). Die unvorhersehbaren Ereignisse



der letzten Jahre haben uns gezeigt, dass wir uns auf Erreichtem nicht ausruhen können, bewährte Routinen aber auf der anderen Seite Sicherheit bieten. Verbunden mit der nötigen Portion Flexibilität und der Fähigkeit, Chancen wie etwa die E-Mobilität schnell zu ergreifen, bilden sie eine gute Grundlage, um auch in schwierigen Zeiten nicht ins Trudeln zu geraten. In den letzten Jahren hat sich für diese unverzichtbare Widerstandsfähigkeit der Begriff „Resilienz“ etabliert. Dieses gesunde Selbstvertrauen sowie eine solide Bodenhaftung verbindet uns mit Ihnen, unseren Kunden und Weggefährten.

Wir wünschen Ihnen eine geruhssame Weihnachtszeit und ein frohes neues Jahr. Bleiben Sie uns verbunden!

Herzliche Grüße
Ihr

Marco Reichwein

Vorausschauend fahren

Mobilitätsbranche im Gegenverkehr

Ein schwieriges Jahr neigt sich dem Ende zu und das nächste verspricht nicht unbedingt, besser zu werden. Chancen für den Mobilitätssektor bieten die Elektromobilität sowie die Möglichkeit, Flottenfahrzeuge internetbasiert zuzulassen – ein Rück- und ein Ausblick.



Wer Auto fährt, schätzt den Blick in den Rückspiegel: Um rasch und sicher voranzukommen, muss man wissen, was hinter dem Fahrzeug geschieht. Die Vergangenheit liefert wichtige Anhaltspunkte für unternehmerisches Handeln.

An den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedingungen können wir wenig ändern. Sehr wohl aber können wir Unternehmen dabei unterstützen, die Möglichkeiten im gegebenen Rahmen voll auszuschöpfen. Dazu haben wir im Jahr 2022 zwei Produkte eingeführt, die Flotten einen wirtschaftlichen Einstieg in die E-Mobilität ermöglichen: Zum einen beantragen wir beim Bundesamt für Ausfuhrkontrolle (BAFA) die E-Auto-Prämie, zum anderen verkaufen wir die THG-Quote für Sie.

Beide Services wurden sehr gut angenommen, senken sie doch den Aufwand und die Kosten der Flotten-Elektrifizierung erheblich. Tanja Ebert, Director Sales & Marketing bei PS Team: „Um den Jahreswechsel werden nahezu zwei Millionen E-Autos in Deutschland zugelassen sein, viele davon im gewerblichen Umfeld – zum Beispiel bei Autovermietern. Mit unseren Services trugen wir dazu bei, die E-Auto-Quote zu steigern. Die Unternehmen konnten damit ihre Fuhrparks noch attraktiver gestalten und neue Kunden gewinnen.“

Mangelware Fahrzeug

Zwar mehren sich Stimmen aus der Halbleiterbranche, dass der Chipmangel mittlerweile überwunden ist, doch wirkten sich die Probleme der Automobilindustrie, die sich daraus ergaben, erheblich auf unsere Flottenkunden aus: Während Hersteller aus der Not eine Tugend machen konnten und wegen der hohen Nachfrage vor allem aus dem gewerblichen Bereich weniger Rabatte einräumten und höhere Preise durchsetzten, konnten Fuhrparkmanager ihren Bedarf nach Neufahrzeugen kaum decken.

Doch damit nicht genug: Der Krieg gegen die Ukraine schlug sich noch im Juni 2022 mit einem Rückgang der Neuzulassungen im Vergleich zum Vorjahresmonat um mehr als 18 Prozent nieder. Der angespannte Neuwagenmarkt trieb zudem die Preise für junge Gebrauchte in die Höhe, die ebenfalls zur Mangelware wurden. Tanja Ebert: „Ob Käufe im europäischen Ausland, Änderungen im Markenmix oder ein angepasster Fahrzeuglebenszyklus: Unsere Kunden machten das Beste aus der Situation. Es war an uns, sie dabei optimal zu unterstützen.“

Flexibilität gefragt

Wir konnten Ein- und Aussteuerungen weniger gut planen als üblich und mussten oft gemeinsam mit unseren Kunden spontan reagieren. Kapazitäten mussten flexibel vorgehalten werden, um auf kurzfristige Abrufe reagieren zu können. Dank jahrzehntelanger Erfahrung in Mobilitätsprozessen und im Dokumentenmanagement waren wir gut aufgestellt und konnten den Fuhrparks stets die Prozesse bieten, die sie ad hoc benötigten. Marco Reichwein, CEO bei PS Team: „Ein Gutes hatte die Krise: Es erwies sich, dass die Beziehungen zwischen uns und unseren Kunden belastbar sind und die Branche insgesamt widerstandsfähiger ist, als mitunter angenommen wurde.“

Resilienz, so steht zu befürchten, wird auch weiterhin gefragt sein. Zwar zeichnet sich bezogen auf die Versorgung mit Fahrzeugen eine Trendwende ab. Im September 2022 wurden rund 14 Prozent mehr Fahrzeuge als im Vorjahresmonat zugelassen. Für den Privatmarkt ist aber schon von einer „Nachfrageschwäche“ infolge von Inflation oder gar Rezession die Rede. Noch ist nicht absehbar, wie sich die Wirtschaftslage auf Autovermieter und das Flottenmanagement auswirken wird. Wir bereiten uns darauf vor, weiterhin im engen Austausch mit unseren Kunden schnell pragmatische Antworten auf sich ändernde Marktanforderungen zu finden.



Die mangelhafte Versorgung mit Neuwagen riss in vielen Fuhrparks schmerzhafte Lücken.



Tanja Ebert,
Director Sales &
Marketing PS Team

Kontakt:
+49 (0) 6123 9999-522
t.ebert@ps-team.de

Internetbasierte Fahrzeugzulassung

Seit vielen Jahren begleiten wir den Bund beratend bei der Umsetzung der internetbasierten Fahrzeugzulassung. Im Mai 2023 ist es endlich so weit: Stufe vier des Projekts i-Kfz soll es juristischen Personen erlauben, Autos komplett elektronisch zuzulassen. Eine unserer zentralen Aufgaben im kommenden Jahr wird sein, unseren Kunden einen belastbaren Prozess zu bieten und diesen auszurollen. Einen entsprechenden Prototyp testen wir bereits mit Pilotkunden. Wir schöpfen die Möglichkeiten aus, die der Gesetzgeber bietet – allerdings mit einem besonderen Augenmerk auf potenzielle Risiken. In ökonomisch angespannten Zeiten erschließen wir unseren Kunden so Einsparpotenziale, um sicher durch die Krise zu kommen.

Alles aus einer Hand

Für die Zukunft der E-Mobilität

Nachdem die Elektrifizierung von Flotten gerade erst richtig Fahrt aufgenommen hat, wird sich die E-Mobilität im Jahr 2023 verteuern. Dabei wird Deutschland seine Klimaziele nur einhalten können, wenn deren Anteil wächst. Flotten spielen in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle als Multiplikatoren. PS Team unterstützt sie bei der Elektrifizierung, indem wir Prämien bei der BAFA beantragen und THG-Quoten zu Top-Konditionen verkaufen.



Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bewilligt E-Auto-Prämien. PS Team sorgt dafür, dass die Anträge vollständig und fehlerfrei eingereicht und daher schnell genehmigt werden.

Ob Digitalisierung oder alternative Antriebe: PS Team unterstützt Unternehmen auf vielfältige Weise bei der Modernisierung von Fuhrparks und damit verbundenen Prozessen. Autovermieter machten es sich in den zurückliegenden Monaten zur Aufgabe, Menschen mit E-Autos vertraut zu machen. Um ein Gefühl für diese neue Form der Mobilität zu bekommen, gibt es kaum eine bessere Möglichkeit, als sich erst einmal ein entsprechendes Fahrzeug zu leihen. Eric Wirtz, Senior Key Account & Political Affairs Officer: „Mit unseren Services wie etwa dem THG-Quoten-Verkauf versetzen wir Vermieter in die Lage, E-Autos kosteneffizient zu unterhalten, damit sie das Thema als Multiplikatoren in die Breite tragen können.“

Höchstpreise für THG-Quoten

Seit Anfang 2022 können Unternehmen die THG-Quoten von Fahrzeugen und Ladeinfrastrukturen an Kraftstoffproduzenten verkaufen. Viele Flotten nutzen dazu einen Service von PS Team. Eric Wirtz: „Wir betrachten die Besteuerung von E-Autos als Gesamtprozess, um den Aufwand für unsere Kunden zu minimieren und die Fuhrparkkosten so gering wie möglich zu halten.“ Wir lassen die Fahrzeuge zu, beantragen die Umweltprämie und veräußern die THG-Quote – alles aus einer Hand. Da wir die Quoten aller unserer Kunden bündeln und direkt mit den Mineralölkonzernen verhandeln, erzielen wir überdurchschnittliche Preise. Diese geben wir – abzüglich einer geringen Provision – an unsere Kunden weiter.

Auch Unternehmen, die Fuhrparks unterhalten, sollten über die Elektrifizierung ihrer Flotten nachdenken. „Was viele nicht wissen: Ab 2024 wird von allen Unternehmen mit 250 Mitarbeitenden, 40 Millionen Euro Umsatz oder einer Bilanzsumme von 20 Millionen Euro ein CSR-Bericht verlangt – inklusive CO₂-Bilanzierung“, so Eric Wirtz. Nach dem geltenden Standard des GHG-Protokolls werden auch vor- und nachgelagerte Aktivitäten, explizit die Arbeitswege der Mitarbeitenden und Geschäftsreisen, in die CO₂-Emission eines Produkts eingerechnet. Hinzu kommt, dass Hersteller und dominierende Handelspartner ihre Lieferanten zunehmend auf Klimaneutralität verpflichten. Eric Wirtz: „Schon bald wird die Reduktion von Kohlendioxid und anderen Treibhausgasen vom Good-Will- zum Hygiene-Faktor. Unternehmen können es sich dann nicht mehr leisten, Schadstoffe zu emittieren, da das mit immer höheren Strafen belegt wird. Um zukunftsicher zu wirtschaften, führt kein Weg an Klimaneutralität und Energieeffizienz vorbei.“

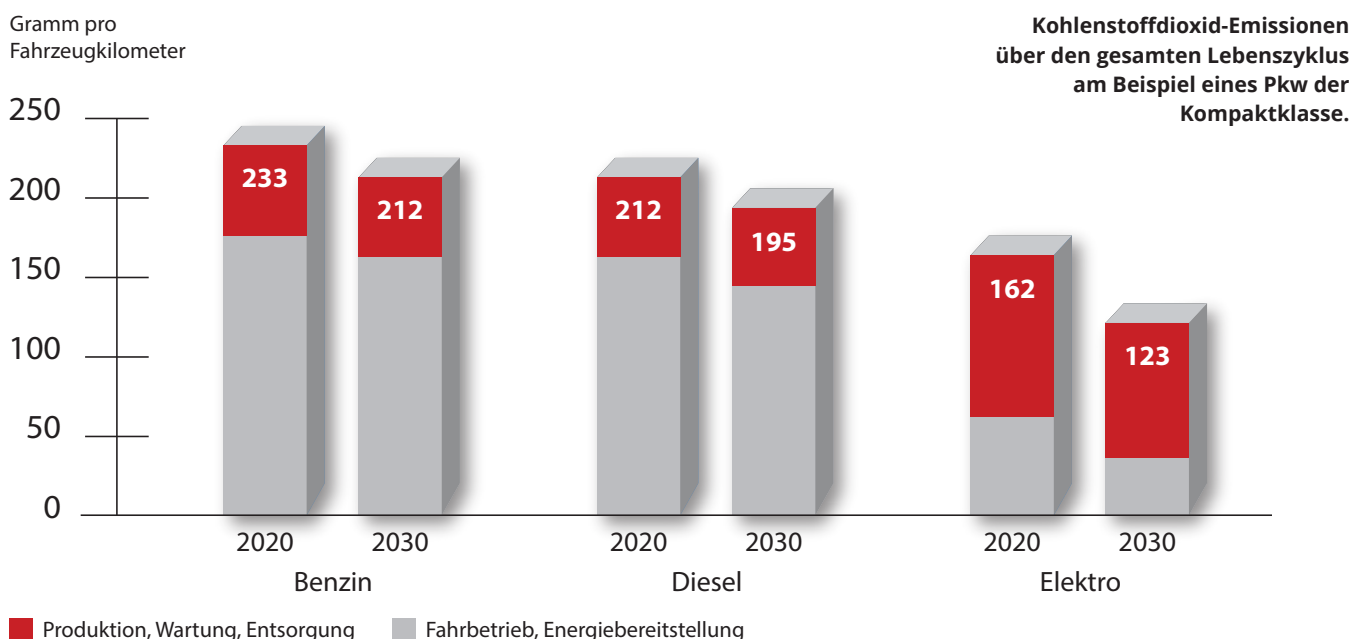
Im kommenden Jahr wird Unternehmen der Veränderungsdruck vor große Herausforderungen stellen, denn die Energiekrise verteuert den Strom an den Ladestationen. „Elektroautos sind so sauber wie der Strom, mit dem sie fahren“, so das Bundesumweltministerium. Allerdings zeigt eine Grafik der Behörde (siehe Abbildung), dass Fahrbetrieb und Energiebereitstellung bei ihnen im Vergleich zu Fahrzeugen mit herkömmlichen Antrieben einen viel geringeren Teil der Emissionen ausmachen. Mit prognostizierten 123 Gramm pro Fahrzeugkilometer im Jahr 2030 ist ein E-Auto der Kompaktklasse anderen Fahrzeugen deutlich überlegen. Der

Abstand wird sich verglichen mit 2020 erhöhen, da das Einsparpotenzial der Verbrenner weitgehend ausgeschöpft ist.

BAFA-Prämie sichern

Die Beantragung der BAFA-Prämie zählte im Jahr 2022 zu unseren Bestsellern, da es Flottenbetreiber vor Herausforderungen stellt, alle laufenden Antragsverfahren im Überblick zu behalten. Das erleichtern wir mit unserer webbasierten Plattform. Nachdem Sie uns die antragsrelevanten Dokumente geschickt haben, legen wir eine digitale Akte für jedes Auto an und prüfen die Unterlagen auf Vollständigkeit. So maximieren wir die Wahrscheinlichkeit, dass die Prämien bewilligt werden. Über unsere etablierten Schnittstellen zu Behörden übermitteln wir die Anträge an das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). In unserem Online-Portal können Sie sich jederzeit über den Stand der Verfahren informieren und greifen auf die in E-Akten kompakt gebündelten Informationen zu.

Allerdings ändern sich im kommenden Jahr die Förderkriterien: Mit dem Umweltbonus wird nur noch der Kauf von reinen E-Autos gefördert, die mit Batterien und Brennstoffzellen betrieben werden. Maximal 4.500 Euro steuert der Staat pro Fahrzeug bei. Es empfiehlt sich, die Anschaffung von elektrifizierten Flottenfahrzeugen bis zum August 2023 einzuplanen, da ab September nur noch Privathaushalte gefördert werden. Vor dem Hintergrund, dass Emissionen mittelfristig bestraft werden und die Wettbewerbsposition schwächen, bleibt Elektromobilität auch darüber hinaus eine Investition in die Zukunft.

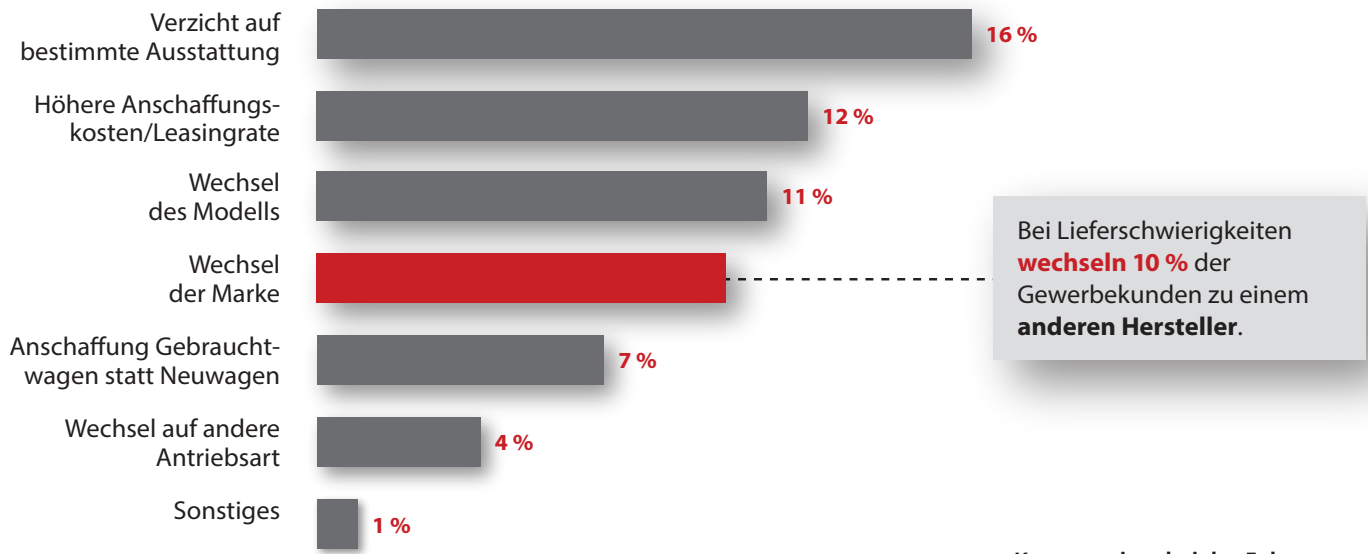


Quelle: eigene Darstellung auf Basis von Daten des ifeu.

Not macht erfinderisch

Flexibel einsteuern

Während uns 2022 gesamtgesellschaftlich eine Gemengelage an Herausforderungen bescherte, drängte sich für Fuhrparkmanager eine Frage besonders auf: Wie an Neuwagen kommen? Um flexibel zu reagieren, ging auch PS Team neue Wege.



Kompromisse bei der Fahrzeugwahl, die Gewerbetunden aufgrund von Lieferengpässen in Kauf nehmen.

Quelle: Dataforce.

Nahezu alle Fuhrparks mit 50 und mehr Pkw und Transportern hatten bei der Fahrzeugbeschaffung mit Lieferengpässen zu kämpfen. Im August 2022 meldete das Marktforschungsunternehmen Dataforce, dass bei knapp einem Fünftel der Unternehmen dienstwagenberechtigte Mitarbeitende leer ausgehen. Bei Wartezeiten von bis zu 18 Monaten behelfen sich die Verantwortlichen, indem sie Kauffahrzeuge länger nutzen und Leasingverträge ausdehnten. Eine weitere Option war die Langzeitmiete. Allerdings mussten die Anbieter wegen schlechterer Bezugskonditionen ihre Preise deutlich anheben.

Ganz gleich, ob die Unternehmen beim Hersteller direkt oder beim Vermieter bestellten: Die Möglichkeiten, Fahrzeuge individuell zu konfigurieren, wurden deutlich eingeschränkt. Stattdessen mussten sich die Fuhrparks und damit auch die Nutzer mit fertigen Ausstattungspaketen begnügen. In Abbildung 1 sehen Sie, welche Kompromisse die Verantwortlichen für einen hohen Mobilitätsgrad eingegangen sind. Marco Reichwein, CEO bei PS Team: „Unsere Kunden zeigten viel Einfallsreichtum bei der Beschaffung neuer Fahrzeuge. Wir waren gefordert, bei der Einsteue-

rung mitunter von unseren weitgehend digitalisierten Prozessen abzuweichen.“

So besorgten sich Flotten beispielsweise Fahrzeuge aus nahezu allen europäischen Ländern, die ein durchgängig manuelles Handling zur Erfassung und Weiterverarbeitung der Daten notwendig machten. „Unsere Systeme sind auf die standardisierte Einsteuerung von vielen Fahrzeugen ausgelegt. Plötzlich stellte sich unser Geschäft eher kleinteilig dar“, so Marco Reichwein. „Es ist vor allem den Menschen bei PS Team zu verdanken, dass wir unsere Kunden auch unter drastisch veränderten Bedingungen jederzeit unterstützen konnten. Erst in Krisen bewähren sich Partnerschaften. Wir sind froh und dankbar, dass wir die hinter uns liegende Zeit gemeinsam gut überstanden haben.“

Bezugsmodelle in Bewegung

Mobilitätsmix für unterschiedliche Ansprüche

In den letzten Jahren ist Bewegung in den Mobilitätsmarkt gekommen: Fuhrparks kaufen, mieten und leasen ihre Fahrzeuge nicht nur, sondern ergänzen ihre Flotte auch mit Auto-Abos. Umgekehrt erobern sich Vermieter und Leasinggesellschaften weitere Marktanteile, indem sie ergänzende Bezugsmodelle anbieten. In sämtlichen Konstellationen sorgt PS Team für Prozessqualität.

Nicht nur, um Fahrzeugengpässe zu überbrücken, interessieren sich Flottenmanager für Langzeitmiete und Auto-Abos. Sie nutzen entsprechende Angebote auch, um Mitarbeitenden in der Probezeit einen Firmenwagen zu bieten, den sie bei Bedarf schnell wieder abgeben können, oder um Erfahrungen mit neuen Technologien wie E-Mobilität zu sammeln. Als attraktiv gilt zudem die hohe Kostentransparenz, da die monatliche Rate alles außer Tanken und Laden abdeckt. Björn Glaßmacher, Senior Product Manager bei PS Team: „Von unseren Flottenkunden wissen wir, dass alle Bezugsmodelle ihre Berechtigung haben. Wer seinen Nutzern einen individuell konfigurierten Firmenwagen bieten will, fährt mit dem Leasing am besten. Wer sehr flexibel agieren möchte, integriert Mietfahrzeuge und Auto-Abos in den Mobilitätsmix.“

Prozessqualität ausschlaggebend

Sowohl für die Fuhrparks selbst als auch für Leasinggesellschaften und Vermieter übernehmen wir die Fahrzeugeinstellung, beantragen E-Auto-Prämien und verkaufen THG-Quoten zu den besten Konditionen am Markt. Auch das Ende des Fahrzeuglebenszyklus begleiten wir als Servicepartner. „Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung, unserer E-Government-Kompetenz sowie einem engen Draht zu den Behörden bieten wir dem Markt Stabilität und Sicherheit“, sagt Björn Glaßmacher. „Denn letztlich wird jedes Modell daran gemessen, dass die Autos zu kalkulierbaren Kosten schnell und ohne Komplikationen zum Fahrer gelangen.“

Um das Potenzial der Auto-Abos auszuloten, hat sich der Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) das Modell im Rahmen einer Studie näher angeschaut. Vor allem im Privatkundenbereich stellt die Zahlungsbereitschaft eine Herausforderung dar. Nur wenn es den Anbietern gelingt, „Flexibilität billiger zu produzieren“, so die Autoren der Studie, wird sich das Modell durchsetzen. Die Skaleneffekte der PS-Team-Services rund um Flottenfahrzeuge leisten dazu einen wichtigen Beitrag.



Für jede Saison das richtige Auto: neue Bezugsmodelle bieten Privathaushalten und Unternehmen viel Flexibilität.

Faire Fahrzeugrücknahme

Als langjähriger Partner des VMF haben wir 2014 die Richtlinie „Die faire Fahrzeugrücknahme“ gemeinsam mit dem Verein entwickelt. Der Branchenstandard gewinnt bei der Langzeitmiete an Bedeutung, denn mögliche Nachforderungen sowie die Sorge, bei der Rückgabe unfair behandelt zu werden, lässt Verbraucher zögern, ein Auto zu abonnieren. Der komplett überarbeitete Standard berücksichtigt auch die Elektromobilität und klärt Kunden umfassend darüber auf, welche Kosten anfallen können und worauf sie achten sollten. Björn Glaßmacher: „Sowohl in der Unternehmensflotte als auch im Mobilitätsangebot müssen viele Aspekte beim gewerblich genutzten Fahrzeug beachtet werden. Mit unserem breiten Dienstleistungsspektrum ermöglichen wir Autovermietern und Leasinggesellschaften, sich Auto-Abos als neues Geschäftsfeld zu erschließen.“

PS Team in Europa

Erfahrener Outsourcing-Partner

In turbulenten Zeiten bewähren sich verlässliche Partnerschaften. Dafür steht PS Team nicht nur in Deutschland, sondern auch in europäischen Märkten wie Frankreich und Polen. In beiden Ländern unterstützen eigenständige Niederlassungen die Mobilitäts- und Finanzbranche.

Seit 2018 bietet die Landesgesellschaft PS Team France zur Betrugsprävention die Plattform PS DataCollect sowie für Fahrzeugtransporte die Plattform PS Spe[e]dLog an. Im Jahr 2021 kamen das Dokumentenmanagement und weitere Produkte hinzu. Innerhalb von zwölf Monaten überließen uns Leasinggesellschaften und Herstellerbanken sowie Betreiber großer Firmenflotten insgesamt 45.000 Dokumente. Wir bauen das Dokumentenmanagement kontinuierlich weiter aus. Clotilde Marianeschi, General Manager bei PS Team France: „Wir können unsere Standardprozesse flexibel an die individuellen Anforderungen unserer Kunden anpassen. Damit decken wir im Bereich der gewerblichen Mobilität den gesamten Fahrzeuglebenszyklus bis zum Remarketing ab.“

Mit PS Team Zeit und Geld sparen

Softwareanwendungen sowie physische Prozesse, etwa die manuelle Einlagerung der Fahrzeugsicherheiten, ergänzen sich dabei. Über unsere Transportmanagement-Plattform Spe[e]dLog können Unternehmen Kontakt zu 130 Spediteuren aufnehmen. Zwei große Autovermieter in Frankreich wickeln ihre gesamten Transportaufträge inklusive Abrechnung über die Plattform ab. „Wir verfolgen das Ziel, unsere Kunden so zu unterstützen, dass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können“, sagt Stéphane Contet, Vertriebsleiter bei PS Team France. „Dank unserer zuverlässigen Routinen sowie Skaleneffekte sparen sie dabei Zeit und Geld.“

Lokalkolorit: Individuell wie die Länder, in denen PS Team präsent ist, sind unsere Kunden. Zu den Aufgaben der Landesgesellschaften gehört es, die Services an die jeweiligen Anforderungen anzupassen.





In unserer Niederlassung in Warschau lagern viele Fahrzeugdokumente unserer Kunden. Mit diesen konnten wir den Wegfall des Car Pass als Sicherheit kompensieren.

Um die Anforderungen der Unternehmen zu verstehen und Prozesse gemeinsam weiterzuentwickeln, sind wir Mitglied im Leasingverband ASF, bei der Interessenvertretung der Autovermieter MOBILIANS und bei SESAMild für die Anbieter von Langzeitmiete. Für unsere Flottenkunden, zu denen unter anderem große digitale Player zählen, bieten wir auch Prozesse für elektrisch betriebene Fahrzeuge an. Clotilde Marianeschi: „Unser Erfolg steht und fällt damit, wie gut wir dazu in der Lage sind, unser Know-how aus Deutschland an die Kundenanforderungen vor Ort sowie die Gegebenheiten des Markts anzupassen.“

Bewährt hat sich unser Register zur Betrugsprävention in der Asset-Finanzierung PS DataCollect France: Seit 2016 gleichen die größten Banken und Kreditgeber in Frankreich ohne Unterbrechung die Daten ihrer Sicherheiten über die Plattform ab. Über 500.000 Datensätze werden monatlich geprüft – ein wichtiger Beitrag zur Prävention und Risiko-steuerung. Die Institute entdecken auf diese Weise viele doppelt- oder mehrfachfinanzierte Objekte und können die Fälle untereinander klären. Betrug in großem Umfang, etwa mit Baumaschinen, trug dazu bei, die Branche weiter für Gefahren rund um hochwertige Sicherheiten zu sensibilisieren. Im Jahr 2022 traten drei Institute dem Register bei. Weitere werden folgen.

PS Team schließt Sicherheitslücke in Polen


Unsere Niederlassung in Warschau erarbeitete innerhalb von drei Monaten eine Lösung, um eine vom Gesetzgeber verursachte Sicherheitslücke zu schließen: Mit der Abschaf-



**Clotilde Marianeschi,
General Manager
PS Team France**

Kontakt:
+49 (0) 6123 9999-654
c.marianeschi@ps-team.de

fung des Car Pass, der mit der deutschen ZB II vergleichbar ist, verlieren Fahrzeugfinanzierer eine wichtige Sicherheit. Stattdessen lagern sie nun die CoC sowie weitere Zulassungsunterlagen in unseren Tresorräumen ein. Clotilde Marianeschi: „Unsere Kunden wollen ihre Bestände sichern und sich vor Betrug schützen. Wir entwickeln basierend auf unseren Standardprozessen Lösungen speziell für den hiesigen Markt.“ Entscheidend dafür ist die Präsenz im Land mit einheimischen Spezialisten. Clotilde Marianeschi: „So sieht die ‚Europapolitik‘ von PS Team aus.“



Betrugsprävention Internationaler Datenabgleich

Die Banken- und Leasingwelt konnte in den vergangenen Jahren über ein Asset-Register von PS Team zahlreiche Fälle von Doppel-, Mehrfach- und Luftfinanzierung aufdecken und klären. Im Jahr 2023 bringen wir ein Feature auf den Markt, das den Datenabgleich über Ländergrenzen hinweg ermöglicht.

Als PS Team vor rund zehn Jahren ein Register für den Datenabgleich von Bau-, Land- und sonstigen Maschinen auf den Markt brachte, berichteten die teilnehmenden Banken und Leasinggesellschaften von einer spürbaren Regulierung in diesem Bereich innerhalb von zwölf Monaten. Frank Schottenheim, Produktmanager DataCollect bei PS Team: „Das Risiko, bereits in der Finanzierung befindliche Objekte als Sicherheiten zu akzeptieren, sank. Zum einen wurden Auffälligkeiten schon vor Vertragsabschluss entdeckt. Zum anderen schreckte die Lösung Betrüger ab, da sie damit rechnen mussten aufzufliegen.“

Erhebliches Risikopotenzial

Schnell nutzte der überwiegende Teil der Asset-Finanzierer die Datenbank, weil sich das Risiko nun beziffern ließ und als erheblich erwies. „Vor dem Go-live der Datenbank konnten wir das Ausmaß und den wirtschaftlichen Schaden von Mehrfachfinanzierungen nur vermuten“, so Frank Schottenheim. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in Benelux und Frankreich setzten Institute das Register ein und identifizierten Unregelmäßigkeiten in ihren Ländern frühzeitig. Allerdings konnten sie nicht auf Objekte zugreifen, die ins Ausland verkauft wurden. Die Insolvenz der MINAG Mineraliengesellschaft mbH im Jahr 2017 verdeutlicht dieses Risiko: In einem Test mit Instituten in Spanien wurden Dumper, Sattelzug- und Baumaschinen aus dem Finanzierungsbestand

des Nittendorfer Unternehmens im Wert von über 35 Millionen Euro entdeckt.

Technologie in der Testphase

Um Asset-Daten über Ländergrenzen hinweg abzugleichen, müssen hohe technologische Hürden überwunden werden: Die Software muss sehr große Mengen unstrukturierter Daten verarbeiten und dabei mit verschiedenen Sprachen umgehen können. Denis Herth, CIO bei PS Team: „In der Vergangenheit erwies sich das Register als sehr performant. Mit Künstlicher Intelligenz konnten wir die Leistungsfähigkeit noch einmal erhöhen. Dank Natural Language Processing, über das beispielsweise digitale Assistenten wie Alexa und Siri Sprachen erkennen, wird das Asset-Register künftig auch Daten aus verschiedenen Ländern abgleichen können.“ Derzeit testet der Anbieter die Algorithmen für länderübergreifende Prüfungen. Im Rahmen einer internationalen Marktstudie werden Doppel- oder Mehrfachfinanzierungen identifiziert, um das tatsächliche Risikopotenzial zu bestimmen. Erste Ergebnisse ließen sich bereits validieren. „Die Logik funktioniert“, sagt Denis Herth. „Wenn alles reibungslos läuft, gehen wir davon aus, unseren Kunden das Feature im zweiten Quartal 2023 anbieten zu können.“

Geschwindigkeit trotz Tempolimit

Strafzettelmanagement für Fuhrparks

Das Strafzettelmanagement ist prädestiniert fürs Outsourcing: In einem gebündelten Prozess werden Halteranfragen fristgerecht beantwortet. Fuhrparks sparen sich Kosten für hohe administrative Aufwände.

Mit Inkrafttreten des aktuell geltenden Bußgeldkatalogs im November 2021 steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Fahrer geltende Verbote missachten, da nicht nur überhöhte Geschwindigkeiten strenger geahndet werden, sondern auch neue Bußgelder anfallen, beispielsweise für das „Halten auf Schutzstreifen und das Parken und Halten in zweiter Reihe“. Hinzu kommen Vertragsstrafen, die nahezu auf jedem Supermarktparkplatz fällig werden, wenn der Fahrer die Parkscheibe vergessen oder die erlaubte Standzeit überschritten hat. Während es üblich ist, Geschwindigkeiten elektronisch zu überwachen, setzen auch Parkraumbewirtschaftler zunehmend Sensoren ein, um die Parkdauer zu kontrollieren – eine weitere Ursache für mehr Tickets.

Hoher administrativer Aufwand

Mit jedem Regelverstoß ihrer Fahrer steigt für Flottenverantwortliche der administrative Aufwand, denn es laufen viele Tickets auf. Deren zeit- und kostenintensive Bearbeitung können sie komplett an uns auslagern, denn wir wickeln Ordnungswidrigkeiten in einem optimierten, durchgängigen und sicheren Prozess ab. Indem Unternehmen das Strafzettelmanagement outsourcen, sorgen sie dafür, dass Halteranfragen fristgerecht beantwortet werden, und vermeiden hohe Kosten für den anfallenden administrativen Aufwand.

Kleine Schritte summieren sich

Die Summe vieler kleiner Schritte macht den Aufwand der ungeliebten Routinetätigkeit aus: Anschreiben und E-Mail-Informationen müssen versandt werden, Behörden verlangen Auskünfte und setzen enge Fristen. Außer-

dem gilt es, weitere Prozessbeteiligte zu informieren. Auch muss geklärt werden, ob es sich um nationale oder ausländische Behördenschreiben handelt.

Wir haben den gesamten Prozess weitgehend automatisiert. Das beginnt bereits damit, dass wir den Fahrzeugnutzer im Rahmen eines digitalen Prozesses ermitteln. Da wir alle relevanten Inhalte aus physischen Dokumenten elektronisch erfassen und, wann immer möglich, auf deren physischen Austausch verzichten, senken wir auch die Versandkosten für das Strafzettelmanagement auf das unvermeidbare Minimum. Halteranfragen werden zwar weiterhin ein notwendiges Übel bleiben. Mit PS Team wickeln Fuhrparks den Prozess allerdings in jeder Hinsicht wirtschaftlich ab.



Schnell kann es Autofahrern passieren, dass sie eine Ordnungswidrigkeit begehen. Mit PS Team beantworten Flotten die Halteranfragen ebenso schnell.

Verkehrsblatt-Monitoring

Clevere Alternative

Nur 16 Tage haben Banken und Leasinggesellschaften Zeit, Einspruch zu erheben, wenn sie in der Aufbietungsliste des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) eine angeblich verlorene ZB II – den sogenannten Fahrzeugbrief – aus ihrem Finanzierungsbestand entdecken. Wir gleichen die ZB-II-Bestände unserer Kunden regelmäßig mit den Nummern der aufgetobenen ZB II ab und erhöhen so die Sicherheit der Institute.



Mit einem Volumen von knapp 80 Milliarden Euro stellt die Fahrzeugfinanzierung einen attraktiven Markt dar. Das Verkehrsblatt-Monitoring macht die Risiken besser kalkulierbar.

Die Anforderungen an die Betrugsprävention in der Fahrzeugfinanzierung sind in den letzten Monaten gestiegen, denn die finanzielle Situation der Privathaushalte hat sich verschlechtert: Hohe Inflation, unsichere Arbeitsplätze, Kurzarbeit und die Langzeitfolgen der Pandemie erschweren es vielen Menschen, über die Runden zu kommen. Die Zahl der Privatinsolvenzen nimmt zu und neben den üblichen Verdächtigen kommen auch Bankkunden mit geringer krimineller Energie auf die Idee, es einfach mal zu versuchen. Allzu verlockend ist der Gedanke, sich die bei der Bank sicher verwahrte ZB II auf dem Weg der Verlustanzeige

ersetzen zu lassen. Damit wäre der Weg frei, das Auto zu verkaufen oder es einer anderen Bank beziehungsweise Leasinggesellschaft als Sicherheit anzubieten.

Aufbietung bleibt oft unbemerkt

Die ZB-II-Nummer muss lediglich 16 Tage im elektronischen Verkehrsblatt veröffentlicht werden. Dann stellt die zuständige Zulassungsbehörde ein Ersatzdokument aus. Die Folge: Der Kreditgeber hat das Nachsehen. Das Originaldokument ist wertlos – das Institut hat seine Sicherheit verloren. Da die Mitarbeitenden in den Zulassungsbehörden nicht



Diebstahl oder Betrug? Viele Fahrzeuge in der Aufbietungsliste des KBA befinden sich noch im Finanzierungsbestand eines Instituts.

wissen, ob ein Kfz mit einem Kredit belastet ist, wird die Bank nicht informiert und verpasst daher häufig die Frist für einen Einspruch. Risikoexperten in den Instituten sind schlecht beraten, es dem Zufall zu überlassen, betrügerischen Kunden das Handwerk zu legen, oder prinzipiell auf deren Integrität zu bauen. Ende 2021 betrug das Geschäft mit Autokrediten und entsprechenden Leasingverträgen nach Angaben des Bankenfachverbands 79,4 Milliarden Euro – unmöglich, die dahinterstehende Masse an Fahrzeugen mit Bordmitteln auch nur grob im Blick zu behalten.

Eine Kombination aus Outsourcing und digitaler Intelligenz schafft Abhilfe: Im Rahmen des Verkehrsblatt-Monitorings gleichen wir die ZB-II-Bestände unserer Kunden täglich mit den Nummern der aufgegebenen ZB II ab. Auf diese Weise erkennen wir Unregelmäßigkeiten, um rechtzeitig eingreifen zu können. Häufig nutzen unsere Kunden den Service als Erweiterung unseres bewährten Dokumentenmanagements. Lagern die ZB-II-Dokumente bei uns, vergewissern sich die Mitarbeitenden im Archiv, ob die entsprechenden Unterlagen vorhanden sind, und schlagen Alarm, wenn sie eine Übereinstimmung mit der Aufbietungsliste entdecken.

Systemgestützter Abgleich

Wir unterbrechen die Aufbietung und stimmen das weitere Vorgehen mit dem betroffenen Institut ab. Dann recherchieren wir, wer dahintersteht, und informieren die Beteiligten darüber. Kommen sie zu dem Schluss, dass es sich um

einen Betrugsversuch handeln könnte, erheben wir Einspruch bei der Zulassungsstelle. All diese Schritte müssen schnell ineinandergreifen und früh veranlasst werden. Deshalb haben wir die systemseitigen Voraussetzungen dafür geschaffen, die vom KBA gelieferten Informationen zügig zu verarbeiten. Da wir seit Jahrzehnten im Dokumentenmanagement sowie bei der Zulassung und Abmeldung von Flottenfahrzeugen mit den Zulassungsbehörden kooperieren und auch einen kurzen Draht zum KBA haben, können wir Verdachtsfälle rasch klären und auf diese Weise Sicherheiten effektiv schützen.

Wer keine Risiken eingeht, nutzt seine Chancen nicht. Mit einem Volumen von nahezu 80 Milliarden Euro wäre das bei der Autofinanzierung fatal. Mit dem Verkehrsblatt-Monitoring greift die Branche auf ein wirkungsvolles, leicht zu implementierendes Instrument der Betrugsprävention zu. Dabei handelt es sich um einen wichtigen Bestandteil unseres umfassenden Werkzeugkoffers für Risikomanagement in der Mobilienfinanzierung.

Teamplayer gefragt

Blick in den Tresorraum

Andreas Scherer ist Teamleiter in der Abteilung Auftragsbearbeitung (Tresorraum) und Zentraler Versand. Er verrät, was die Arbeit im PS-Team-Tresorraum so besonders macht.

Wie können sich Personen außerhalb von PS Team die Arbeit im Tresorraum vorstellen?

Andreas Scherer: Wir pflegen in unserem Tresorraum über 3,5 Millionen eingelagerte Fahrzeugdokumente. Unser Arbeitstag beginnt morgens mit dem Import und Druck der eingegangenen Kundenaufträge. Während ein Teil des Teams alle Tresore öffnet und eingehende Dokumente physisch in das Archiv einsortiert, holt ein anderer Teil die zur Auslagerung bestimmten Dokumente aus dem Archiv und stellt diese für jeden Kundenauftrag korrekt zusammen. Da alle importierten Aufträge taggleich bearbeitet und versandt werden, verlagert sich am Nachmittag die Tätigkeit. Die Kommissionierer, die ihre Aufträge abgearbeitet haben, unterstützen nun die Endkontrolle bei der Vorbereitung für den Versand. Ein dritter Teil des Teams kontrolliert die kommissionierten Dokumente am PC, verpackt diese nach Druck eines Anschreibens für den Weiterversand und übergibt die Aufträge an die Versandabteilung. Sobald die letzten Aufträge übergeben und die Tresore geschlossen sind, heißt es für alle: Feierabend.

Welche Aufgaben machen Sie persönlich am liebsten?

Andreas Scherer: Ehrlich gesagt, übernehme ich jede Aufgabe gerne, denn ich mag die Abwechslung. Mein persönlicher Favorit ist allerdings die Endkontrolle. Hier werden die

Aufträge mit den jeweils benötigten Dokumenten am PC abgeglichen und nach der Prüfung für den Versand vorbereitet.

Weshalb haben Sie sich bei PS Team beworben?

Andreas Scherer: Weil mich die langfristige Perspektive in einem stetig wachsenden Unternehmen angesprochen hat. Das geforderte Maß an Belastbarkeit und Teamfähigkeit kommen mir dabei sehr entgegen.

Was ist das Besondere an PS Team?

Andreas Scherer: Da fällt mir spontan das Miteinander unter uns Kollegen ein. Wir gehen sehr freundlich und respektvoll miteinander um. Auch abteilungsübergreifend lernen sich Mitarbeitende im gemeinsam genutzten Bistro schnell kennen. Wenn es personell mal eng wird, kann man sich auf die Unterstützung der Kollegen aus anderen Abteilungen verlassen. Der Name PS Team ist Programm.

Was können Sie Bewerbern für diese Stelle mit auf den Weg geben?

Andreas Scherer: Menschen, die nach Absprache gerne eigenständig und eigenverantwortlich ein gewisses Auftragsvolumen effizient und konstant abarbeiten, werden viel Spaß an diesem Job haben. Eine gewisse Zahlenaffinität ist

erforderlich, da die Dokumente mit Nummern versehen sind und nach diesen Nummern fortlaufend archiviert werden. Wer sich im Umgang mit anderen Menschen schwertut und keine Routinen mag, ist in einem anderen Job eventuell besser aufgehoben. Wenn man Interesse und Lernbereitschaft mitbringt, bekommt man bei uns auch eine echte, faire Chance als Quereinsteiger.

Als Teamleiter ist Andreas Scherer für reibungslose Abläufe zwischen den Abteilungen zuständig.



Fokus Ruanda

PS-Team-Spende

Peter Schmehl
FOUNDATION



Im Jahr 2019 rief PS-Team-Gründer Peter Schmehl die Peter Schmehl Foundation ins Leben, die sich seither für vielfältige soziale Projekte einsetzt. Mit einem Beitrag von 5.000 Euro jährlich unterstützt PS Team die Stiftung. Die Mittel werden vor allem Minderjährigen in Ruanda zugutekommen.

Dank der Vermittlung durch die Peter Schmehl Foundation werden mit unserer Spende in Höhe von 5.000 Euro jährlich Kinder im In- und Ausland unterstützt. Ein Teil des Geldes erhält der langjährige Kooperationspartner Bethanien Kinderdorf Eltville. Neben dem weitläufigen Gelände in Eltville unterhält die Einrichtung eine Reihe von Außenwohngruppen. Ein 2018 in der kleinen Gemeinde Fischbach bei Bad Schwalbach erworbenes Familienhaus soll weiter ausgebaut werden.

Kinderhaushalte in Ostafrika

Besonders konzentrieren wir uns in diesem Jahr auf Ruanda. Seit ihrer Gründung ist die Stiftung mit dem Verein Human Help Network (HHN) verbunden. Der HHN hat in dem ostafrikanischen Land ein Gesundheits- und Aufklärungsprogramm aufgesetzt. Rund 800 minderjährige Mädchen und Jungen aus 300 Kinderhaushalten beteiligen sich daran. Sie stammen alle aus den ärmsten Schichten des Landes und müssen täglich ums Überleben kämpfen. In besonders schlimmen Fällen renoviert die Organisation die Häuser der Kinder. Den

Minderjährigen wird auch der Schulbesuch finanziert, um eine Grundlage für ein selbstbestimmtes Leben zu schaffen.

Im Rahmen des Programms werden sie dazu in die Lage versetzt, Aufgaben zu übernehmen, auf die sie bisher niemand vorbereitet hat. Sie lernen, den Alltag selbst zu organisieren, regelmäßig zur Schule zu gehen, etwas zu Essen auf den Tisch zu bringen und gut miteinander auszukommen. Da sie allesamt Angehörige verloren haben, bekommen sie auch viel Raum, um ihre Trauer zu bewältigen. Dabei zielt der HHN auf eine nachhaltige Entwicklung: Es gilt, Bildung und Gesundheit zu garantieren, akuten Hunger zu stillen und die Ernährung der Kinder und Jugendlichen langfristig zu sichern. Im Rahmen des Kinderschutzprogramms erhalten sie auch Beratung in Sachen Landwirtschaft und Ernährung. Darüber hinaus kommen Themen wie Hygiene und Sexualität zur Sprache.

Bestens betreut

Blick ins KSC Paris

Marie-Laurence Mignot verantwortet seit Dezember 2021 das Back-Office und Kundenservicecenter (KSC) von PS Team France. Zuvor besetzte sie eine ähnliche Position bei einem deutsch-amerikanischen Unternehmen in der Bauindustrie. Wir sprachen mit der Kundenbetreuerin aus Leidenschaft.



Das Aufgabenspektrum von Marie-Laurence Mignot ist breit. Sie ist stets mit Freude bei der Sache.

BLICK: Wie können sich Personen außerhalb von PS Team Ihren Arbeitsalltag vorstellen?

Marie-Laurence Mignot: Hier in Frankreich bin ich der erste Kontakt für unsere Kunden, um sie zu informieren, zu betreuen, zu schulen und um Anfragen zu koordinieren, die ich nicht persönlich beantworten kann. Dabei kommt mir zugute, dass ich Deutsch spreche und mich direkt mit unserem Hauptsitz in Walluf, insbesondere mit dem Produktmanagement und der IT, austauschen kann.

BLICK: Was ist das Besondere an Ihrem Job?

Marie-Laurence Mignot: Zunächst die Vielfältigkeit: Zu meinen Aufgaben zählt das Dokumentenmanagement sowie die Betreuung von Autovermietern und Spediteuren, die unsere Transportmanagement-Plattform PS Spe[e]dLog nutzen, und der französischen Banken, die mit unserer Betrugspräventions-Plattform PS DataCollect France arbeiten. Hinzu kommen die Buchhaltung und die Verwaltung von Kunden- und Lieferantenrechnungen. Ich schätze außerdem die Kommunikation mit unseren Kunden, unseren Lieferanten und den verschiedenen internen Abteilungen sowohl in Frankreich als auch in Deutschland sehr. Mir ge-

fällt die Arbeit im Viererteam, besonders mit meiner Kollegin Nidelle Félistaint, mit der ich das KSC France steuere.

BLICK: Welche Aufgaben machen Sie persönlich am liebsten?

Marie-Laurence Mignot: Ich mag besonders das Dokumentenmanagement für die verschiedenen französischen Kunden. Außerdem schule und unterstütze ich die PS-Spe[e]dLog- und die PS-DataCollect-Nutzer sehr gerne.

BLICK: Warum haben Sie sich damals bei PS Team beworben?

Marie-Laurence Mignot: Ich wollte weiter für ein internationales Unternehmen mit Sitz in Deutschland arbeiten und spürte bei PS Team gleich, dass die Chemie stimmt. Mit der über 35-jährigen Geschichte ist PS Team bekannt und hat sich dennoch eine familiäre Atmosphäre bewahrt. Ich möchte den Aufbau und die Entwicklung der französischen Landesgesellschaft mitgestalten. Daran habe ich viel Freude.

BLICK: Was ist das Besondere an PS Team?

Marie-Laurence Mignot: Mich fasziniert die Mischung aus Tradition und Geschichte und einer dynamischen, innovativen und kundenorientierten Firma. Wir wissen, wie wir uns an die Kunden mit ihren individuellen Anforderungen an Prozesse anpassen müssen. Die unterscheiden sich in Frankreich und Deutschland erheblich.

BLICK: Was können Sie Bewerbern für diese Stelle mit auf den Weg geben?

Marie-Laurence Mignot: Sie sollten Prozesse gründlich und strukturiert umsetzen und einhalten, auf der anderen Seite aber auch offen und flexibel bleiben, um das Wachstum der französischen Niederlassung zu fördern. Es ist erstaunlich, was sich in den wenigen Monaten, die ich nun hier bin, bereits entwickelt hat. Zusammen mit unseren Kunden wachsen wir. Das ist spannend und gefällt mir am meisten.

Kurioser Trend

Deutsche Kennzeichen in Kairo

Neulich erreichte uns eine Presseanfrage aus Kairo: Darf man ausgediente deutsche Kfz-Kennzeichen einfach weiterverkaufen? Die Antwort lautet „nein“. Sie werden im Rahmen der Abmeldung bei der Zulassungsstelle abgegeben und sollen dort vernichtet werden. Manche landen allerdings in Ägypten – als heißbegehrte Accessoires.



Auf dem Autoteilemarkt in Kairo findet man Kfz-Kennzeichen aus ganz Deutschland aus unterschiedlichsten Quellen – von sehr schlechten über täuschendechte Fälschungen bis zu Originalen von Importen abgemeldeter Fahrzeuge. Autofahrer schrauben sie unter oder neben das örtliche Nummernschild, weil sie als schick gelten. Verkehrspolizisten kümmern die extravaganten Schmuckstücke nicht, wenn die Taxis, Transporter oder Minibusse korrekt zugelassen sind.

Ob aus dubiosen deutschen Quellen oder in China gefälscht: Bis zu vier Euro lassen sich die Sammler ein Kennzeichen kosten. Schilder aus anderen europäischen Ländern finden hingegen kaum Abnehmer. Den Grund verrät ein Händler: „Ägypter lieben deutsche Autos und Deutschland allgemein.“



The advertisement is split into two horizontal sections. The top section has a blue background with a white electric car charging station on the left and a blue polka-dot pattern on the right. The bottom section has a green background with a hand holding a green leafy branch on the left and a yellow polka-dot pattern on the right. A red starburst graphic is positioned between the two sections.

E-AUTO ZULASSEN,
UMWELTPRÄMIE
BEANTRAGEN

**MIT PS TEAM
E-AUTO ZULASSEN
UND DOPPELT
PROFITIEREN**

PS TEAM: FLOTTEN-DREIER

UND
THG QUOTE
VERKAUFEN

weitere Informationen
www.ps-team.com/thg-quote

Impressum

PS Team GmbH
Am Klingenweg 6
65396 Walluf

Fon: +49 6123 9999-500
Fax: +49 6123 9999-555

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

Redaktion:

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

Konzeption und Grafik:

www.forty-four.de

Bilder:

PS Team GmbH
PS Team France
Bundesamt für Wirtschaft
und Ausfuhrkontrolle

www.stock.adobe.com:
507111188 ©chaiyasit
94217543 ©Photobeps
515270639 ©bilanol
6480885 ©jf Lefèvre
100048494 ©BestStock

www.shutterstock.com:
2195548215 ©YAKOBCHUK VIACHESLAV
1078952957 ©Catarina Belova
1380661682 ©NetVideo
2022979421 ©TippaPatt
1508543705 ©r.classen
482109052 ©Antonio Guillem
1745730896 ©andreonegin
715645045 ©Adwo