

Ausgabe 2021



BLICK.
PS TEAM INSIGHTS

Europa in Bewegung
**Mit Software und Services
Mobilität gestalten**



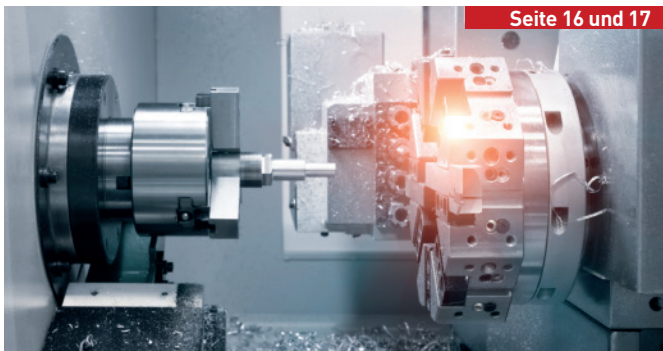
In dieser Ausgabe



Seite 4 und 5

UNTERNEHMEN: Der digitale Prozess-Spezialist

Mit einer hohen Prozesskompetenz und breitem IT-Know-how unterstützen wir die Mobilitäts- und Finanzbranche in ganz Europa. Für die Auto-Nation Deutschland besetzen wir eine systemrelevante Position und unsere SaaS-Produkte werden in vielen Ländern zunehmend nachgefragt. Unser Erfolgsrezept: Wir hören unseren Partnern vor Ort zu und entwickeln Lösungen für nationale Märkte.



Seite 16 und 17

LÖSUNGEN: Bewertungen im Asset-Register

Die EBA (European Banking Authority) 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 Valuation in unserem Asset-Register PS DataCollect erhalten sie eine Lösung, mit der sie über den gesamten Prozess die Werte von Maschinen und Anlagen regulatorisch sauber ermitteln können.



Seite 24 und 25

LÖSUNGEN: Vertragsunterzeichnung

Lohnt es sich wirklich, für die Vertragsunterschrift eigens zum Kunden zu reisen? Nein, wenn es sichere Alternativen gibt. Mit PS LiveStream lässt sich der Akt der Unterzeichnung fälschungssicher dokumentieren. Wir erläutern Schritt für Schritt, wie sich der Identitätsnachweis mit dem Smartphone aufzeichnen lässt, inklusive Sicherheitsfeatures.



Seite 26 und 27

LÖSUNGEN: Plattformbasierte Auftragsvergabe

Noch nie war es einfacher, Auftragnehmer für die Fahrzeugüberführung zu finden: Als Betreiber der Plattform driviva führen wir Auftraggeber, Fahrer und Transportdienstleister zusammen. Mobilitätsanbieter profitieren von einer hohen Vergabequote. Sie reagieren kurzfristig auf Transportengpässe und erschließen sich zusätzliche Dienstleister.



Seite 30 und 31

MÄRKTE: Fahrzeugimporte mit PS-Team-Intelligenz

Als Automobil-Marktführer in Luxemburg ist die Losch Gruppe unter anderem Generalimporteur von Volkswagen. Sie automatisierte die gesamte Fahrzeugabwicklung mit Software von PS Team – von der Bestellung bis zur Auslieferung an den Handel.

Mobilität ohne Grenzen

Ein Gruß aus der Nachbarschaft

Logistische und administrative Prozesse machen einen beachtlichen Teil der gewerblichen Mobilität aus. Diese Prozesse optimiert PS Team in Deutschland seit 35 Jahren. Als Software (SaaS) und Service Provider unterstützen wir Sie mit innovativen digitalen Lösungen und übernehmen, entsprechend Ihren Anforderungen, ressourcenintensive und wenig wertschöpfende Tätigkeiten. So senken Leasinggesellschaften und Banken, Autovermietern, Car-Sharing- sowie Auto-Abo-Anbieter, Hersteller und Händler ihre operationalen und finanziellen Risiken.

In unserem Kundenmagazin BLICK zeigen wir Ihnen Wege auf, um Kostenvorteile zu realisieren, und werfen einen näheren Blick auf den französischen (Seite 6 und 7) und polnischen Markt (Seite 8 bis 10). In beiden Ländern stellen wir einen hohen Bedarf an durchdachtem digitalem Dokumentenmanagement fest, das wir Ihnen auf Seite 11 vorstellen. Banken und Leasinggesellschaften aus dem gesamten Beneluxraum beteiligen sich am Asset-Register PS DataCollect, um Betrug vorzubeugen – und es werden immer mehr, wie Sie auf Seite 13 lesen. Dabei sind Finanzierer neuerdings dazu in der Lage, die Objektdatenbank PS DataCollect als Prozesslösung für die gesamte Bewertung einzusetzen (Seite 16 und 17). Sie können auf diese Art und Weise wesentliche Anforderungen der EBA-Richtlinien für das Kreditgeschäft standardisiert und regulatorisch sauber umsetzen. Als weiteres Instrument des Risikomanagements beleuchten wir die Bestandsprüfung. Wir berichten aus der Praxis, wie sich der kostenintensive und zeitaufwändige Prozess teilweise digitalisieren (Seite 18 und 19) und wie vielfältig sich die schnell implementierte Video-App PS LiveStream einsetzen lässt (ab Seite 20).

Fahrzeugüberführung: Digitale Lösungen senken Kosten und erhöhen Flexibilität

Eine wesentliche Herausforderung für das Flottenmanagement bleibt die Fahrzeugüberführung. Auf den Seiten 26 bis 29 stellen wir Ihnen unsere Systemlösungen PS Spele(d)Log und driviva vor: Auch in diesem Bereich tragen digitale Anwendungen erheblich dazu bei, Kosten zu senken und schnell auf sich ändernde Anforderungen zu reagieren. Schließlich laden wir Sie zu einem Ausflug



nach Luxemburg ein (Seite 30 und 31). Automobil-Marktführer Losch, unter anderem Generalimporteur von Volkswagen, wickelt seinen Gesamtprozess mit PS-Team-Software ab. Das Ergebnis: zufriedene Kunden, eine geringe Fehlerrate und niedrige Kosten pro Fahrzeug.

Gemeinsame Herausforderungen, vielfältige Märkte und eine Menge innovative Ideen: Die europäische Mobilitäts- und Finanzwelt ist bunt. Mit unserer BLICK möchten wir davon einen Eindruck vermitteln und den Horizont öffnen für das, was wir gemeinsam erreichen können. Wir freuen uns, die Zukunft ein Stück weit zusammen zu gestalten!

Herzliche Grüße

Ihr

Marco Reichwein

Für ein mobiles Europa

PS Team – der digitale Prozess-Spezialist

Seit 35 Jahren prägt PS Team die gewerbliche Mobilität in Deutschland. Dabei entwickelten wir uns sukzessive vom Service Provider zum Softwareunternehmen mit einer breiten Palette an SaaS-Produkten. Früh erschlossen wir die Möglichkeiten der Digitalisierung für Fuhrparkbetreiber wie Autovermieter, für Finanzierer sowie Hersteller und Handel. Eine hohe Prozesskompetenz, gepaart mit breitem IT-Knowhow, prädestiniert PS Team als europäischen Anbieter länderspezifischer Lösungen.

Wer in Deutschland ein Auto zulassen will, muss zwar nicht von Pontius zu Pilatus laufen, aber der Prozess könnte komfortabler sein. Auf diese Beobachtung lässt sich die Gründung von PS Team im Jahr 1986 zurückführen: Wir wollten es Privatpersonen, vor allem aber Gewerbetreibenden, leichter machen, ihre Fahrzeuge auf die Straße zu bringen. Keine zwei Jahre später war PS Team der größte Zulassungsdienst im Land mit einer Vielzahl von Autohäusern als Kunden. Alle international bekannten Autovermieter erweiterten den Kundenstamm. Später kamen Leasinggesellschaften und Banken dazu.

CEO Marco Reichwein: „Als führender Service Provider für Flotten, Fuhrparkmanagementgesellschaften, Leasinggesellschaften und Autovermieter. Straffen wir Prozesse und schöpfen Synergien für unsere Kunden aus. Wir sind gefragter Ansprechpartner zur digitalen Transformation und beraten Behörden bis auf Bundesebene, wie sie

E-Government-Prozesse rund um Fahrzeuge sicher und effizient gestalten – von der Zulassung und Abmeldung über die Fahrerermittlung, um Ordnungswidrigkeiten zu ahnden, bis zum Führerscheintausch, um europäische Anforderungen umzusetzen.“

Breit aufgestellt

Dabei bietet PS Team ein ausdifferenziertes Produktsortiment für alle Segmente des Mobilitätssektors und wickelt landesspezifische behördliche Prozesse softwaregestützt ab. In diesem Zusammenhang spielt unser Dokumentenmanagement eine zentrale Rolle. Die eigentumsichernden Dokumente lagern inklusive weiterer Unterlagen und Ersatzschlüsseln sowie Zubehör in gesicherten Tresorräumen. Autovermietern und weiteren Mobilitätsdienstleistern bieten wir mit unserer Systemlösung PS Spe(d)Log eine Lösung, um Aufträge für Fahrzeugtransporte schnell, sicher und effizient zu vergeben. Außerdem brin-

gen wir über driviva, die Vergabepattform für Überführungen, Fahrer, Dienstleister und Auftraggeber zusammen – ein Angebot, das dank der hohen Flexibilität sehr gut angenommen wird.

Kreditgeber und Leasingnehmer schätzen nicht nur das Dokumenten-Handling, etwa die Koordination der Händlerkorrespondenz, sowie die treuhänderische Verwaltung und Digitalisierung der Unterlagen, sondern auch unser wachsendes Portfolio an Risikoprodukten. Europaweit prüfen viele Leasinggesellschaften und Banken über das Asset-Register PS DataCollect die Eigentumsverhältnisse von Fahrzeugen sowie weiteren Objektsicherheiten wie Bau- und Landmaschinen bis hin zu komplexen Anlagen. Dank einer Erweiterung um das Release „Valuation“ leistet die Datenbank einen wertvollen Beitrag zur Sicherheits-Bewertung: Anwender können Werteverläufe und Zeitwerte über das Asset-Register generieren. So unterstützt PS Team die Branche dabei, die verschärften EU-Richtlinien für die Kreditvergabe und -überwachung (EBA/GL/2020/06) umzusetzen, die hohe Anforderungen an die Erst- und Folgebewertung von besicherten Krediten stellt.

PS Team Apps bewähren sich in der Krise

Als europäischer Marktführer für Bestandsprüfungen kontrollieren wir die Existenz von Fahrzeugen und Objekten. Dabei nutzen viele Finanzierer diesen Service bereits hybrid, indem sie auch unsere App PS SelfCheck einsetzen, mit der Autohändler und weitere Kreditnehmer selbst nach vorgegebenen Prüfplänen ihre Bestände dokumentieren können. In vielen Bereichen bewährte sich während der Pandemie eine weitere mobile Anwendung: Über die Video-App PS LiveStream lassen sich Assets aus der Ferne begutachten und bis ins kleinste Detail dokumentieren. In Zeiten eingeschränkter Mobilität bleiben Unternehmen so handlungsfähig. Langfristig senken sie ihre Reisekosten und sparen Zeit. Die revisionssichere Dokumentation prädestiniert die Lösung auch für weitere Einsätze, etwa für den Identitätsnachweis bei Vertragsunterzeichnungen.

Auf politischer Ebene zeigt sich, dass sich Europa aus starken Nationen zusammensetzt, die ihre je eigene Agenda verfolgen. Das spiegelt sich auch in behördlichen Abläufen und Anforderungen, in Prozessen rund um die Mobilität sowie den Anforderungen einzelner Märkte an Effizienz und Sicherheit. Darauf ist die Europastrategie von PS Team ausgerichtet: Was sich in Deutschland seit



Ausgehend vom Unternehmenssitz in der Metropolregion Rhein-Main, Deutschland, baut PS Team ein Netz von eigenständigen europäischen Niederlassungen aus.

Jahrzehnten erfolgreich bewährt, um die Flexibilität und Wirtschaftlichkeit unserer Kunden zu erhöhen, muss für Polen, Frankreich, die Benelux-Region, die Schweiz, Österreich, Italien und Portugal geprüft und möglicherweise neu gedacht werden. Beim Dokumenten- und Akten-Handling stellt sich die Situation sehr unterschiedlich dar: Während in Spanien das Handling von Fahrzeugdokumenten weitgehend digitalisiert ist, erfolgt es in Frankreich zentral. Flottenbetreibern und Finanzinstituten bieten wir im Outsourcing an an, Unterlagen möglichst früh im Prozess zu digitalisieren und inhaltlich zu prüfen, damit sie diese ortunabhängig nutzen können.

Unsere Datenbank PS DataCollect ist bereits in Europa angekommen: Allein in Frankreich werden 300.000 Assets monatlich über die Plattform abgeglichen. In Österreich und Polen sind es jeweils 100.000 und auch in Benelux stehen wir kurz davor, die 100.000-Marke zu knacken. Marco Reichwein: „Die Akzeptanz steht und fällt mit der Präsenz in den einzelnen Märkten. In den vergangenen Jahren haben wir begonnen, ein Netz von Niederlassungen in Europa aufzubauen. Sie finden PS Team in Polen und Frankreich sowie – für die Region Benelux – in den Niederlanden. Weitere Niederlassungen werden folgen. Unsere Mitarbeiter vor Ort sprechen nicht nur dieselbe Sprache wie unsere europäischen Kunden, sondern teilen auch die Sicht auf Abläufe, Gegebenheiten und Herausforderungen. Sie übersetzen PS Team in den jeweiligen Markt und stoßen auf diese Weise Produktentwicklungen und einen Wandel der deutschen Gesellschaft an. Da viele unserer Stammkunden auf dem gesamten Kontinent vertreten sind, treiben wir die Digitalisierung und neue Konzepte von Mobilität so Hand in Hand voran.“

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. Stephane Contet, unser Directeur Commercial France, erläutert, wie die Finanzindustrie sowie der gesamte Mobilitätssektor von den in Deutschland erprobten Softwarelösungen profitieren.



BLICK: Stephane, 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, AL, 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.

Stephane 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 digi-

taler Prozesslösungen. Die Referenzen lesen sich wie ein „Who is 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 Herausforderungen und was kann PS Team beitragen, um aktuelle Herausforderungen zu lösen?

Stephane 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

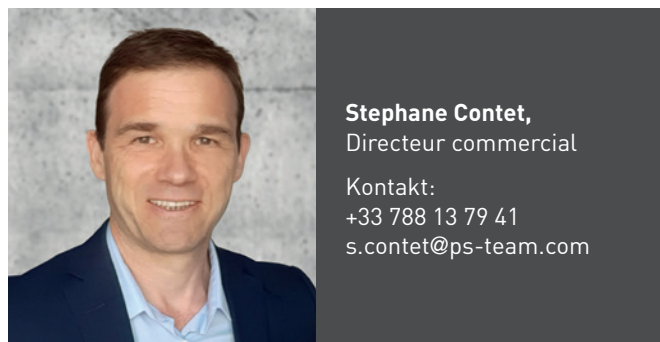
vergeben. Da wir seit Jahrzehnten an den Abläufen feilen, sind die einzelnen Schritte perfekt aufeinander abgestimmt. Die Unternehmen bieten ihren Kunden einen schnellen, qualitativ hochwertigen Service mit einer geringen Fehlerquote. Das zahlt sich in einer sehr hohen Kundenzufriedenheit aus. Zugleich 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.

Stephane 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?

Stephane 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, funk-



tionieren 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 Knowhow profitieren.

BLICK: Frankreich ist nicht Deutschland.

Stephane Contet: Aber die Herausforderungen auf allen Verwaltungsebenen sind in beiden Ländern 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 mittelständisch, 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.



In der Architektur Warschau spiegelt sich das Selbstbewusstsein der Finanz- und Wirtschaftsmetropole. Viele Banken und Leasinggesellschaften zieht es in Polens Hauptstadt.

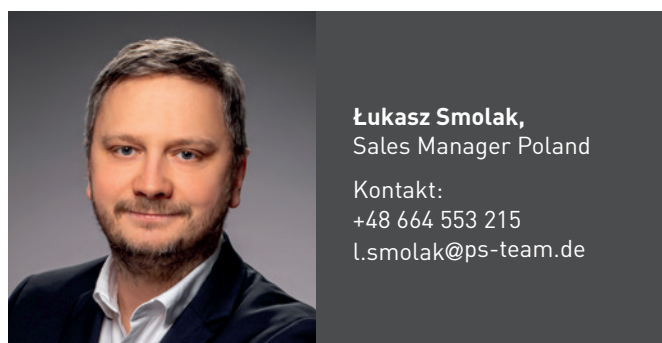
Wirtschaftsmotor mitten in Europa

PS Team in Polen

Seit 2019 unterhält PS Team eine Niederlassung in Warschau. Ursprünglich sind wir international tätigen deutschen Kunden aus dem Flotten- und Finanzbereich dorthin gefolgt, um sie dabei zu unterstützen, ihr Business in Polen auf- und auszubauen. Mit der über die Jahre gewachsenen Marktkenntnis konnte die Tochtergesellschaft ihr eigenes Profil schärfen.

Als sechstgrößte Volkswirtschaft der Europäischen Union unterhält Polen enge Beziehungen zu seinem westlichen Nachbarn. Es ist der mit Abstand größte Handelspartner Deutschlands in Mittel- und Osteuropa. Das Außenhandelsvolumen Deutschlands mit dem knapp 40 Millionen Einwohner zählenden Land beträgt mehr als das Doppelte im Vergleich zu Russland. Mit seiner Wirtschaftskraft hat Polen die anderen EU-Beitrittsländer weit hinter sich gelassen. „Polen boomt“, meinte Magdalena Rogalska noch im Corona-Jahr.¹ Sie leitet dort den Firmenkundenbereich der Deutschen Bank. Ihre Klientel besteht größtenteils aus Tochtergesellschaften internationaler Unternehmen. Insgesamt engagieren sich über 5.000 deutsche Firmen in Polen – aus guten Gründen, so Magdalena Rogalska: „Staatliche Investitionsförderungen und Steuervergünstigungen für Gewerbetreibende, eine hohe Zahl qualifizierter Fachkräfte, dazu softe Faktoren wie die geografische und kulturelle Nähe zum deutschen Heimatmarkt.“² Die AHK (Deutsche Außenhandelskammer) Polen gibt an, dass deutsche Kapitalgeber für 17 Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen verantwortlich sind und 400.000 Menschen im Land beschäftigen.

Im Jahr 2019 eröffnete PS Team seine Niederlassung in Warschau. Das war nicht allein der Attraktivität des Marktes geschuldet. Vielmehr unterstützten wir mit die-



Łukasz Smolak,
Sales Manager Poland

Kontakt:
+48 664 553 215
l.smolak@ps-team.de

„Wir kombinieren unsere IT-Kompetenz mit der Insidersicht von PS Team Polen, um Prozesse zu implementieren, mit denen Finanzdienstleister und Flottenbetreiber ihre Kosten senken und Fehlerquellen ausschließen.“

sem Schritt auch den Markteintritt bedeutender Kunden in Polen. Eine Captive-Bank, für die wir das Handling der Kfz-Dokumente in Deutschland betrieben haben, bat uns, diese Dienstleistung auch in Polen zu erbringen. Nach dieser Initialzündung sondierten wir den Bedarf und stellten eine hohe Nachfrage nach Dokumentenservices fest. Im April 2019 nahmen wir den operativen Betrieb mit eigener Niederlassung und einem kompetenten lokalen Team in der Banken- und Autovermieterstadt Warschau auf.

E-Government und elektronische Dokumente

Zunächst starteten wir in Polen mit unserem klassischen Kerngeschäft Dokumentenmanagement. Um eigentumsichernde Dokumente wie den Car Pass aufzubewahren, richteten wir Tresorräume ein, die dem PS-Team-Sicherheitsstandard entsprechen. Allerdings geht

**Ein Fall für die Dokumentenservices von PS Team:
Der Car Pass erfüllt dieselbe Funktion wie die ZB II.**

¹ https://www.deutsche-bank.de/ms/results-finanzwissen-fuer-unternehmen/international/01-2020_im-wirtschaftswunderland.html#parsys-columncontrol_copy_c_1169614537-columnControlCol1Parsys-columncontrol_copy-columnControlCol2Parsys-accordion-accordionParsys-accordionentry

² Ebd.



auch in Polen der Trend hin zum elektronischen Dokument: Der „E-Government Benchmark 2020“ der Europäischen Kommission, der den digitalen Reifegrad der öffentlichen Hand in 36 Ländern untersucht, bescheinigt Polen, hinsichtlich Digitalisierung und Nutzung elektronischer Verwaltungsleistungen auf einem guten Weg zu sein.³ In den letzten zwei Jahren steigerte das Land seine E-Government Performance um sieben Prozentpunkte.⁴ Bewertet wurde unter anderem der Umgang mit elektronischen Dokumenten. Hier liegt die Verwaltung bei 65 Prozent – nur knapp unter dem Durchschnitt von 68,4 Prozent – und konnten sich damit um acht Prozentpunkte verbessern.⁵ Ein Plus von sieben Prozentpunkten auf nunmehr 53 Prozent ist auch bei elektronischen Identitäten zu verzeichnen.⁶ Die Studie ergab außerdem, dass man Behördengänge rund um das Besitzen und Fahren eines Autos schon heute sehr gut online erledigen kann.

An der Schnittstelle von Dokumenten- sowie Aktenmanagement inklusive Einscannen auf der einen und Mobilität auf der anderen Seite trägt PS Team mit seinen ausgeprägten E-Government Skills dazu bei, das Niveau in diesem Bereich weiter zu steigern. CEO Marco Reich-

wein: „Das innovationsfreudige und wirtschaftlich potente Umfeld ermöglicht uns, gemeinsam mit unseren Kunden neue Wege zu gehen. Dank unserer in Deutschland erworbenen Erfahrung fällt es uns leicht, mit Behörden auf unterschiedlichen Ebenen zu kooperieren und wir wissen, worauf es bei sauber aufgesetzten digitalen Verwaltungsleistungen ankommt. Wir kombinieren unsere IT-Kompetenz mit der Insidersicht von PS Team Polen, um Prozesse zu implementieren, mit denen Finanzdienstleister und Flottenbetreiber ihre Kosten senken und Fehlerquellen ausschließen.“ Als beliebtes Werkzeug zur Betrugsprävention bewährte sich in Polen das Asset-Register PS DataCollect. Banken und Leasinggesellschaften gleichen damit Fahrgestellnummern und Daten von Investitionsgütern wie Maschinen ab, um Mehrfach- und Luftfinanzierungen aufzudecken.

Standardisierte Prozesse für Flottenfahrzeuge

Nicht nur alle international bekannten Autovermieter finden sich in den großen Städten wie Warschau, Krakau, Posen, Breslau und der Metropolregion Tricity (Trójmiasto), sondern auch zahlreiche Car-Sharing-Anbieter. Gleich zu Beginn unseres Markteintritts übernahmen wir Zulassungsdienste für einen Großflottenbetreiber. „Die Ein- und Aussteuerungsprozesse von Flottenfahrzeugen ähneln sich in Polen und Deutschland, sodass wir schnell einen standardisierten, systemgestützten Prozess aufsetzen konnten. Darauf aufbauend bieten wir mittlerweile eine Reihe von kundenindividuellen Services an, mit denen wir den Wandel der Mobilität vor Ort gestalten – bis hin zu digitalen Tools für die Vergabe von Fahrzeugtransporten.“ Zwar ist die Nachfrage nach Fahrzeugen für die kurzzeitige Nutzung momentan durch COVID-19 eingetrübt, doch die Voraussetzungen sind gut, dass Polen nach der Pandemie einen wertvollen Beitrag zur Transformation des Marktes beitragen wird – unterstützt mit Software und Services von PS Team.

³ Europäische Kommission: E-Government Benchmark 2020, Seite 46.
⁴ Ebd. Seite 6.

⁵ Europäische Kommission: E-Government Benchmark. E-Government that works for the people, Seite 79.
⁶ Ebd.

Bestseller seit den Neunzigern

Dokumentenmanagement mit Digitalkompetenz

Nicht nur die Größe unserer Archivräume überrascht PS-Team-Besucher – sondern auch die Frequenz, mit der Kurierdienste bei uns ein- und ausgehen. Als größter Dokumententreuhänder Europas übernehmen wir eine Dienstleistung, die im Outsourcing sehr gefragt ist.



Begonnen hat es mit 7.000 Kfz-Briefen einer Leasinggesellschaft. Heute lagern 3,3 Millionen Dokumente sowie 130.000 Kfz-Schlüssel bei uns.

Es begann in den 90er-Jahren. Damals vertraute uns eine Leasinggesellschaft ihren Gesamtbestand von seinerzeit 7.000 Kfz-Briefen an, die heute in Deutschland als ZB II bekannt sind. Bereits 2004 avancierten wir zum größten Dokumententreuhänder Deutschlands, im Jahr darauf zum europäischen Marktführer. Aktuell lagern 3,3 Millionen Fahrzeugdokumente in unseren Archiven mit bis zu 30.000 Bewegungen am Tag. Möglich wurde das, weil wir frühzeitig sehr hohe Sicherheitsstandards etablierten, die die Finanz- und Flottenwelt bis heute überzeugen.

Erfahren im Umgang mit Sicherheiten

Europaweit stellen wir eine wachsende Nachfrage nach Dokumentenmanagement fest, wobei der Schwerpunkt sich im Zuge von E-Government und Digitalisierung Richtung elektronischer Dokumente und Akten verla-

gert. Dabei sind wir nicht nur dazu in der Lage, Unterlagen einzuscannen, sondern lesen auch auf elektronischem Weg Daten aus Unterlagen aus. Frank Schottenheim, Director Financial Institutions bei PS Team: „Mehr noch als das Management der physischen Dokumente schätzen die Kunden deren Digitalisierung. Es lohnt sich für sie in der Regel nicht, einen eigenen Prozess aufzusetzen, der sämtlichen regulatorischen Anforderungen entspricht. In einer andauernden Niedrigzinsphase bleibt den Banken und Leasinggesellschaften nur, Kosten zu senken, wo immer es geht. Bei uns sind sie hervorragend aufgehoben, weil wir auditiert sind und die Kostenvorteile aus Skaleneffekten weitergeben.“

Persönlich präsent, digital vernetzt

PS Team in Europa

Trotz eines Jahres mit Reisebeschränkungen und wirtschaftlichen Herausforderungen konnten wir unser Europageschäft weiter ausbauen. PS Team flankiert den Vertrieb seiner SaaS-Produkte mit mehr eigenem Personal in verschiedenen Ländern und integriert Anforderungen der einzelnen Märkte in den Produktstandard.



Clotilde Marianeschi, Managing Director France bei PS Team, blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück: „In Frankreich konnten wir die Teilnehmerzahl für PS DataCollect erhöhen. Ins Land gekommen ist das Asset-Register über den Umweg aus Deutschland: Deutsche Tochterunternehmen französischer Großbanken und Leasinggesellschaften trugen den Ansatz in ihre Gesellschaften. Heute gleichen die größten Finanzinstitute Frankreichs ihre Daten über das Register ab. Der Teilnehmerkreis wächst stetig.

Ein Produktbeirat gibt wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung der Plattform. So sind die Institute regulatorisch gefordert, Objektsicherheiten stärker in die Risikobewertung einzubeziehen. Dafür bietet PS DataCollect einen hervorragenden Rahmen, da die Mobiliendaten in dem Register vollständig erfasst sind. Derzeit wird es um einen Workflow für die Bewertung von Sicherheiten

erweitert. Dazu binden wir Partner ein, die weitere Objektdaten beisteuern. Da das Verfahren nachvollziehbar und transparent ist, entspricht es internationalen gesetzlichen Anforderungen an das Risikomanagement.

Niederlassungen in Polen und Frankreich

Wie in Warschau sind wir auch in Paris mit einer Niederlassung und eigenem Personal vor Ort. Wir bauen den Vertrieb weiter aus, um in der Nähe unserer Kunden zu sein. In Frankreich und in Polen verwahren wir Sicherheiten, Kreditunterlagen und Händlerakten führender Banken und Leasinggesellschaften treuhänderisch. In beiden Ländern nutzen Flottenkunden unsere Systemlösung Spe(e)dLog, um Fahrzeugtransporte und Einzelachsenüberführungen transparent zu beauftragen.

In Frankreich führen wir zudem auch Bestandsprüfungen mit unserem Gesamtsystem PS FloorCheck durch, das über PS SelfCheck die Möglichkeit enthält, den Händler selbst mit dem digitalen Nachweis von Fahrzeugen zu beauftragen. Auch unseren innovativen Marktplatz *driviva* tragen wir in die europäischen Märkte. Die Plattform führt Fahrer, Dienstleister und Auftraggeber zusammen, um Fahrzeugüberführungen flexibel zu vergeben. Weitere Schritte sind geplant. Derzeit sind wir mit zahlreichen Akteuren im Gespräch, um mit SaaS-Lösungen unseren Kundenstamm in Italien Fuß weiter auszubauen.



Produktivstart in Benelux

PS DataCollect läuft

Nach etwa einem Jahr Vorlaufzeit ist PS DataCollect in Benelux live. Auf die Abstimmung der Finanzinstitute folgte eine sechsmonatige Testphase. Nun rollen wir das System in Belgien, den Niederlanden und Luxemburg zügig aus.

Das beste Argument für eine Lösung ist, dass sie funktioniert! Deshalb haben sich die Objektfinanzierer in Belgien, den Niederlanden und Luxemburg ein wenig Zeit genommen, um das Asset-Register PS DataCollect zu prüfen: Lohnt es sich wirklich, Daten abzugleichen? Wie viele „faule Eier“ schlummern im Objektbestand? Lässt sich der Workflow gut in die regulären Abläufe integrieren? Zwölf Teilnehmer, 75 Prozent des Leasingmarkts, schlossen sich zusammen, um sich intensiv mit dem Für und Wider der Lösung auseinanderzusetzen. In einer sechsmonatigen Testphase überspielten sie über 500.000 Datensätze mobiler Güter wie Agrar-, Bau-, Maschinenteknik, Trucks und Trailer, Anlagen und andere mehr in die Datenbank, um Doppel-, Mehrfach- und Luftfinanzierung zu verhindern und aufzudecken. Das System meldete insgesamt 1.700 potenzielle Treffer.

Mobilkran gesichert

Als hätte es noch eines Beweises bedurft, dass eine Präventionslösung wie PS DataCollect unverzichtbar ist, ging den Instituten gegen Ende der Testphase ein Kreditnehmer mit betrügerischen Absichten ins Netz: Er finanzierte einen Mobilkran und hätte noch Leasingraten in Höhe von 180.000 Euro zu zahlen gehabt. Der Restwert der Baumaschine lag bei 150.000 Euro. Er nahm Kontakt mit seiner Leasinggesellschaft auf und bat um eine Ver-



Dieter Lens,
Sales Consultant
Benelux

Kontakt:
+31 73 203 2275
d.lens@ps-team.de

tragsverlängerung. Im Zuge dessen stellte der Finanzierer durch einen Datenabgleich über PS DataCollect fest, dass der Kran bereits vor anderthalb Jahren verkauft worden war. Dieter Lens, Sales Consultant Benelux bei PS Team: „Für die beiden betroffenen Gesellschaften entstand kein monetärer Schaden. Auch alle anderen Verdachtsfälle ließen sich klären, bevor das Kind in den Brunnen gefallen war.“

Am 28. Oktober 2020 ging das Produktivsystem live. „Wir sind mit vier Gesellschaften gestartet“, erzählt Frank Schottenheim, Director Finance bei PS Team. Zu ihnen zählt die SGEF (Societe Generale Equipment Finance). „Wir sind sehr begeistert. Ein System wie PS DataCollect bietet uns einen sicheren Überblick über die Objekte in unserem Portfolio und senkt damit unser Risiko“, sagt Coert Noordkamp, Managing Director bei der SGEF. Der erste Prüflauf ist mittlerweile abgeschlossen und vier weitere Banken und Leasinggesellschaften haben sich angeschlossen. Das freut nicht nur uns, sondern auch Peter-Jan Bentein, Präsident des Leasingverbands NVL. Er hielt das Risikomanagement-Tool von Anfang an für eine gute Sache und sieht sich durch den Erfolg des Asset-Registers bestätigt.

Kommt ein Objekt in PS DataCollect zweimal vor, weist das noch nicht auf Betrug hin. Allerdings lässt sich dieser mit dem Asset-Register sicher ausschließen.

Leasing – die sichere Objektfinanzierung

Für den Kunden und für die Leasinggesellschaft

Bereits seit April 2011 ist Peter-Jan Bentein Generalsekretär des niederländischen Branchenverbands NVL. Er setzt sich wie kein anderer für das Leasing von Ausrüstungsgegenständen in den Niederlanden ein. Wir sprachen mit ihm über Risikomanagement in der Objektfinanzierung, Betrugsprävention und das Asset-Register PS DataCollect zum Schutz vor Mehrfach- und Luftfinanzierung.



Jenseits von Grachten und Holland-Klischees: Blick auf Amsterdam. In den Niederlanden boomt das Leasing von Industriegütern.

BLICK: Herr Bentein, zu den größten Herausforderungen für Leasinggesellschaften gehört die Risikobewertung. Was genau geschieht, wenn ein mittelständischer Unternehmer zu einem NVL-Mitglied kommt und die Finanzierung einer hochwertigen Maschine beantragt?

Peter-Jan Bentein: Leasinggesellschaften sind per Definition keine Risikofinanzierer. Ziel muss es daher sein, den Kunden so weit wie möglich zu unterstützen und gleichzeitig die Risiken zu begrenzen. Die Leasinggesellschaft wird sich zuerst das Objekt ansehen: Ist es ein aktuelles und leicht zu verkaufendes Objekt? Verfügt man über Asset-Kenntnisse im eigenen Haus? Dann wird sich das Institut das Unternehmen als Ganzes anschauen. Für gewöhnlich zieht man den Jahresabschluss heran, um Zahlungsfähigkeit, Rentabilität und Liquidität zu analysieren. Die Rückzahlung des Kredits muss aus dem Cashflow des Unternehmens möglich sein. Es geht also

um ein Gleichgewicht zwischen der Qualität des Objekts und der Qualität des Leasingnehmers, also des Kunden. Wie die verschiedenen Aspekte im Einzelnen gewichtet werden, unterscheidet sich von Gesellschaft zu Gesellschaft.

BLICK: Als Sicherheit dient das Leasingobjekt?

Peter-Jan Bentein: Ja, richtig. Leasing ist Objektfinanzierung. Das bedeutet, dass das Objekt grundsätzlich zu hundert Prozent finanziert und zum Eigentum der Leasinggesellschaft oder als Pfand genommen wird, ohne dass weitere Sicherheiten gestellt werden müssen. Aus Sicht des Geschäftskunden spricht dies mehr für Leasing als für einen Bankkredit. Bei der Kreditentscheidung prüft die Leasinggesellschaft, ob das Kaufvorhaben des Unternehmens realistisch ist: Handelt es sich um ein gängiges Objekt? Existiert ein Gebrauchtmittel mit einer

transparenten Preisgestaltung? Wie wird sich der Wert der Maschine, des Nutzfahrzeugs oder Busses mit der Zeit entwickeln? Lassen Sie es mich an einem Beispiel verdeutlichen: LKW oder Landmaschinen sind weit verbreitet, der Verschleiß durch den Gebrauch lässt sich realistisch einschätzen und sie lassen sich gut weiterverkaufen. Anders sieht es bei verhältnismäßig neuen Entwicklungen wie etwa 3D-Druckern aus: Der Markt ist kleiner und da die Technologie noch in der Entwicklung ist, veralten die Maschinen schnell. Das Risiko ist also höher.

Der Erfolg des Leasings von Investitionsgütern steht und fällt mit der Asset-Kompetenz. Basierend auf Objektkennnissen haben die Auto- und Objektfinanzierer in den Niederlanden ihre eigenen Branchenvertretungen. Das unterscheidet die Leasinggesellschaften beispielsweise von den Banken. Zumeist beschäftigen unsere Mitglieder Spezialisten für verschiedene Objektkategorien wie Industrie- und Erdbewegungsmaschinen, Transportmittel sowie IT-Equipment. Neben ihrem Objektwissen sind sie meist so gut vernetzt, dass sie auch potenzielle Käufer für gebrauchte Objekte kennen.

BLICK: Auch ein hohes Objektwissen und eine gewissenhafte Prüfung des Antrags schützen nicht vor Betrug. Hier kommt PS DataCollect ins Spiel. Weshalb haben Sie für unser Asset-Register unter Ihren Kollegen die Werbetrommel gerührt?

Peter-Jan Bentein: Der Asset-Lease-Markt ging im dritten Quartal dieses Jahres um nicht weniger als 43 Prozent zurück. Es wurden Neuverträge mit einem Gesamtvolumen von 1,3 Milliarden Euro abgeschlossen, fast eine Milliarde weniger als im dritten Quartal 2019. Da die Unternehmen, die sich im NVL zusammengeschlossen haben, hochwertige Objekte finanzieren, schlägt schon der Verlust einer einzigen Sicherheit hoch zu Buche. Über den europäischen Branchenverband Leaseurope kenne ich das Asset-Register PS DataCollect fast seit seinen Anfängen und konnte dem Unternehmen PS Team immer folgen, wenn es um Betrugsprävention im Allgemeinen und Schutz vor Doppel-, Mehrfach- und Luftfinanzierung im Besonderen ging. Es ist der Zweck unseres Verbands, Schäden für seine Mitglieder zu verhindern. Bei Betrug geht das nur gemeinsam und möglichst mit einem internationalen Ansatz. Ich habe den NVL-Mitgliedern daher empfohlen, mit PS Team zusammenzuarbeiten und ihre Objektdaten über die Plattform auszutauschen, um



**Nederlandse Vereniging
van Leasemaatschappijen**



Peter-Jan Bentein,
Generalsekretär
des niederländischen
Leasingverbands NVL

NVL Lease

Anders als in Deutschland sind die Leasinggeber für Investitionsgüter und für Autos in den Niederlanden in getrennten Verbänden organisiert. Die NVL ist der Dachverband der Objektfinanzierer. Gegründet 1972, vertritt der Verband die Interessen von auf Leasing spezialisierten Tochterunternehmen von Banken und Herstellern sowie unabhängige Leasinggesellschaften. Unter der langjährigen Führung von Peter-Jan Bentein setzt sich der Verband im gesamten Benelux-Raum für Betrugsprävention ein und erkannte frühzeitig das Potenzial von PS DataCollect.

Mehrfachfinanzierung oder die Finanzierung nicht vorhandener Güter aufzudecken und zu verhindern.

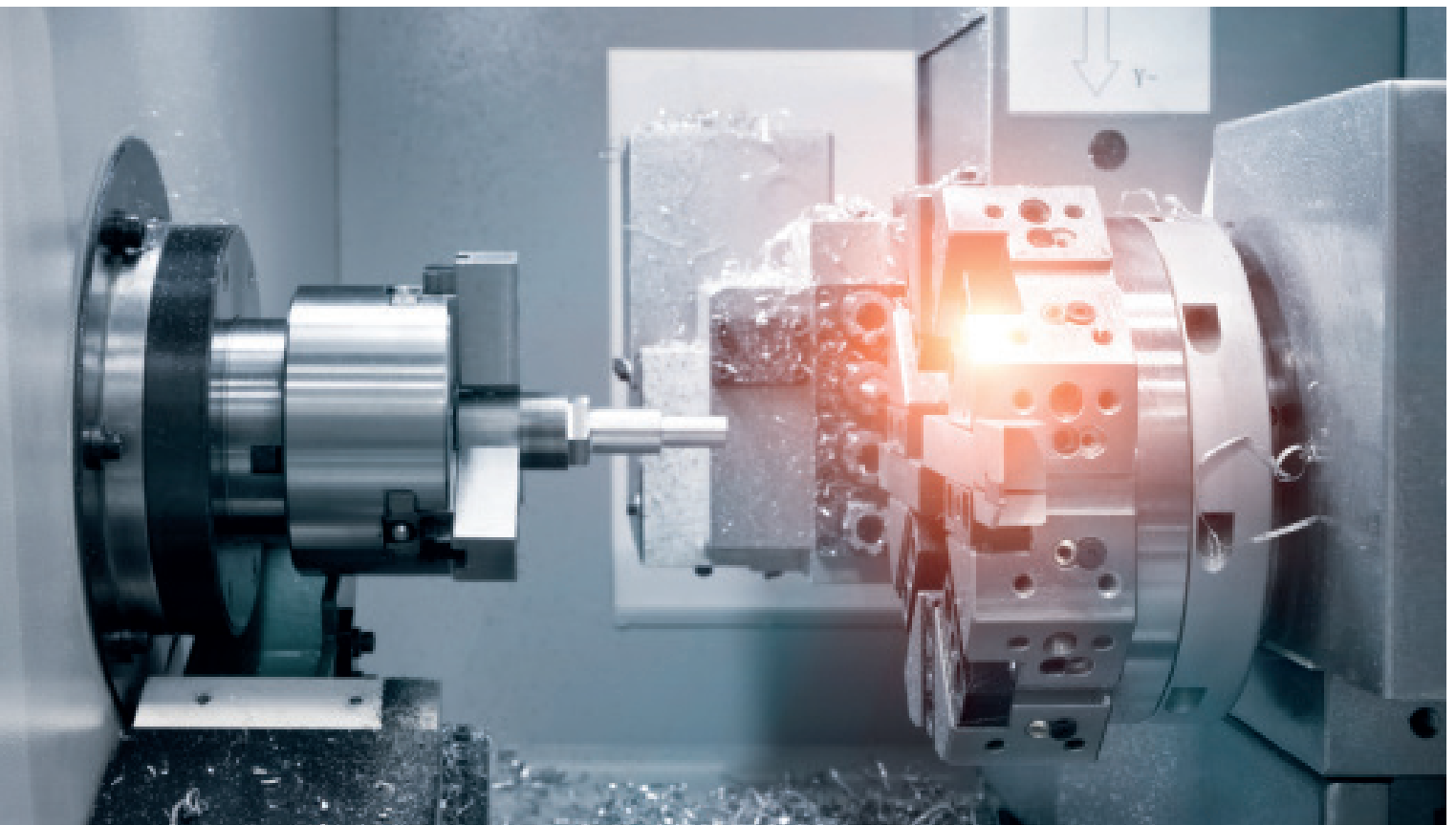
BLICK: Seit dem Herbst letzten Jahres ist PS DataCollect Benelux live. Ein Teilnehmer nach dem anderen aus den Niederlanden, Belgien und Luxemburg schließt sich an – sowohl Unternehmen, die zu einer Bank gehören, als auch unabhängige Gesellschaften. Wie schätzen Sie das ein?

Peter-Jan Bentein: In Krisenzeiten mit steigenden Insolvenzzahlen tun wir gut daran, weitere Mechanismen zur Betrugsprävention zu implementieren. Das geht nur gemeinsam. Insofern ist es nur folgerichtig, dass die Institute - jenseits ihrer Wettbewerbsposition - in dieser Hinsicht an einem SStrang ziehen.

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 Valuation in unserem Asset-Register PS DataCollect ermitteln sie über den gesamten Prozess regulatorisch sauber die Werte von Maschinen und Anlagen.



Nicht nur in der Metallbearbeitung, sondern auch bei der Wertermittlung der verwendeten Maschinen kommt es auf Präzision an. Das Tool PS DataCollect Valuation erlaubt, Wertverläufe differenziert zu modellieren.

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, Kreditvergabestrategien und Kundenbeziehungen immens sein werden. Aus eigener Kraft wird es kaum gelingen, die fürs Monitoring verlangten Daten und Informationen fristgerecht, qualitätsgesichert und mit einem realistischen Aufwand beizubringen. Bis Mitte 2024 müssen alle fehlenden 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 einer Erweiterung des verbreiteten Asset-Registers PS DataCollect Abhilfe: Das Bewertungstool „Valuation“ generiert Datensätze, die als Basis für eine Portfolio- oder Einzelbewertung sowie zum Backtesting eigener Wertansätze herangezogen werden können. Frank Schottenheim, Director Financial Institution bei PS Team: „Vor allem Kreditgeber für stationäre Maschinen erhalten mit ‚Valuation‘ alles, was sie für die Bewertung brauchen. Anders als beispielsweise im Fahrzeugbereich sind Wertverläufe für diese Assets kaum zu bekommen. Wir

haben Informationen ausgewählter Daten-Lieferanten 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 Netto-Risiko des Engagements.
- Der **OLV (Orderly Liquidation Value)** entspricht dem Händler-Einkaufspreis. Daraus ergibt sich auch die Untergrenze für die Restwertfestlegung bei einem Teilamortisations-Vertrag.
- Der **FMV (Fair Market Value)** gibt den Marktwert eines Assets an, wie er im normalen Kaufgeschehen entsteht. Er wird bei Leasing-Gesellschaften oft als Obergrenze für die Restwertfestlegung bei einem Teilamortisations-Vertrag 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 Daten-Bestände sowie weitere Daten-Lieferanten 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 ‚Valuation‘ 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.“

Die Erweiterung des Asset-Registers 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-Knowhow 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 der Erweiterung des Asset-Registers
PS DataCollect setzen Banken und Leasinggesellschaften
neue EBA-Richtlinien kosteneffizient um.

Eine rundum sichere Sache

Bestandsprüfung als hybrider Prozess

Bestandsprüfung vom Homeoffice aus? Für PS-Team-Kunden ist das bereits seit Vor-Corona-Zeiten Realität. Mit dem Gesamtsystem PS FloorCheck behalten sie nicht nur den Überblick über outgesourcte sowie gegebenenfalls selbst durchgeführte Kontrollen im Autohaus und beim Kreditnehmer, sondern auch über digitale Checks. Sie vereinen so das Beste aus zwei Welten, schonen die Gesundheit ihrer Mitarbeiter und senken ihre Kosten.



Vor allem mittelständische Unternehmen profitieren vom Leasing als liquiditätsschonendem Finanzierungsinstrument. Die Finanzinstitute sind gefordert, hochwertige Betriebsmittel engmaschig zu prüfen. Dazu setzen sie zunehmend auch digitale Verfahren ein.

Um Kredite effizient zu vergeben und Sicherheiten im Auge zu behalten, sind Leasinggesellschaften und Banken gefordert, die Potenziale der Digitalisierung auszuschöpfen. Dazu trägt PS Team mit dem Gesamtsystem PS FloorCheck bei. Wir nehmen als größter Anbieter von Bestandsprüfungen in Europa über unser ausdifferenziertes internationales Expertennetzwerk die Fahrzeuge, Maschinen und weiteren Industrieobjekte physisch in Augenschein. Finanzdienstleister stellen Prüfungsaufträge in unserer Systemlösung ein. Ganz gleich, ob diese intern oder von PS Team übernommen werden: Alle Vorgänge werden zentral dokumentiert, sodass die Mitarbeiter der Bank oder Leasinggesellschaft sich mühelos über die finanzierten Assets informieren können.

Wenngleich die Softwareunterstützung die Abläufe strafft und Fehlerquellen minimiert, bleibt die Kontrolle

vor Ort langwierig und teuer. Reisebeschränkungen und Lockdowns verhindern sie unter Umständen ganz. Außerdem stören die Prüfer die Abläufe in den Autohäusern und Industrieunternehmen. Abhilfe schafft die App PS SelfCheck, mit der wir 2017 begonnen haben, den Prozess zu digitalisieren. Mit dem Tool entlastet etwa der international tätige Objekt-Finanzierer akf bank seine Kunden. Sie können Fahrzeuge in der Einkaufsfinanzierung sowie Maschinen selbst prüfen. Dabei erfasst die mobile Lösung alle erforderlichen Daten und übermittelt sie an die Bank.

PS SelfCheck entlastet Kreditnehmer

Die Kunden bleiben flexibel und entscheiden selbst, wie sie die Nachweise in ihren Arbeitsalltag einbauen. Die einfache Handhabung und umfangreiche digitale Hilfswerkzeuge tragen dazu bei, dass PS SelfCheck die

Unternehmen tatsächlich entlastet und sie in die Lage versetzt, ihre Zeit effizient zu nutzen.

Hinzu kommt, dass sie den Prozess jederzeit unterbrechen können, etwa um Kunden zu beraten. So beeinträchtigen die Prüfungen nicht das Kerngeschäft. Da die Bestandsprüfung Voraussetzung für die korrekte Bewertung der Bonität ist und sich damit unmittelbar auf die Einkaufsfinanzierung auswirkt, verbessert die akf mit dem digitalen FloorCheck die Liquidität der Betriebe. Die Ergebnisse sowohl der digitalen als auch der physischen Prüfung können die Mitarbeiter der akf Bank über das Gesamtsystem PS FloorCheck einsehen. In das digitale Verfahren sind Kunden aus den Bereichen Auto, Agrar, Marine und Industrie eingebunden. Über die für die Betriebssysteme iOS und Android erhältliche und auf Smartphones wie auch auf Tablets einsetzbare App lassen sich die Bestände über sämtliche Filialen eines Betriebs hinweg erfassen.

Frank Henes, Vorsitzender der akf Geschäftsführung: „In Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung geben wir unseren Partnern mit dem akf floorcheck digital ein weiteres Modul für mehr Flexibilität sowie zur Vereinfachung und Beschleunigung ihrer Geschäftsprozesse im Unternehmen an die Hand. Damit ermöglichen wir ihnen mehr Zeit für ihr Kerngeschäft sowie mehr Chancen zur Steigerung ihrer Erträge und somit insgesamt für mehr Geschäftserfolg.“ Die Kombination aus physischen und digitalen FloorChecks ermöglicht der Bank, ihre Prüf-dichte jederzeit anzupassen und Risiken flexibel zu kontrollieren. Im Fahrzeugbereich steigt so das Sicherheitsniveau, während sich die Kosten-Nutzen-Effizienz erhöht. Für die Finanzierung von Investitionsgütern eröffnet die App neue Wege, um beispielsweise im Rahmen des Vertriebsprozesses Maschinen zu begutachten.

PS FloorCheck bietet hohes Sicherheitsniveau

Während sich PS SelfCheck hervorragend eignet, um Fahrzeuge und deren Zustand zu dokumentieren, stößt die Lösung allerdings bei der Begutachtung von Maschinen und Anlagen an ihre Grenzen. Deshalb haben wir das Gesamtsystem PS FloorCheck um die Video-App PS LiveStream erweitert (siehe Seite 20 und 21). Mit dieser Bandbreite an Instrumenten gelingt es den Finanzinstituten, eine individuelle Gesamtlösung aufzusetzen. PS FloorCheck bietet stets ein komplettes Bild über den Prüfzustand der finanzierten Sicherheiten

Weitere Banken und Leasinggesellschaften in Europa setzen auf das Gesamtsystem PS FloorCheck. Entscheidend war für viele, dass PS Team im jeweiligen Land präsent ist. „Mit digitalen FloorChecks allein erreichen wir nicht das Sicherheitsniveau, das vor allem in Zeiten steigender Insolvenzzahlen gefordert ist“, so Frank Schottenheim. „In der Regel setzen die Banken und Leasinggesellschaften die Bestandsprüfung als hybriden Prozess auf. Um sie als Outsourcingpartner unterstützen zu können, verfolgen wir einen organischen Internationalisierungskurs. Wenn unsere Mitarbeiter und Partner mit den Gepflogenheiten eines Marktes vertraut sind, lassen sie sich so schnell kein X für ein U vormachen.“



In wirtschaftlich angespannten Zeiten sollten Kreditgeber bewegliche Güter besonders im Blick behalten. Einen effektiven Schutz bieten digitale Tools für die Bestandsprüfung.

Remote begutachten und prüfen

PS Team schafft Verbindungen

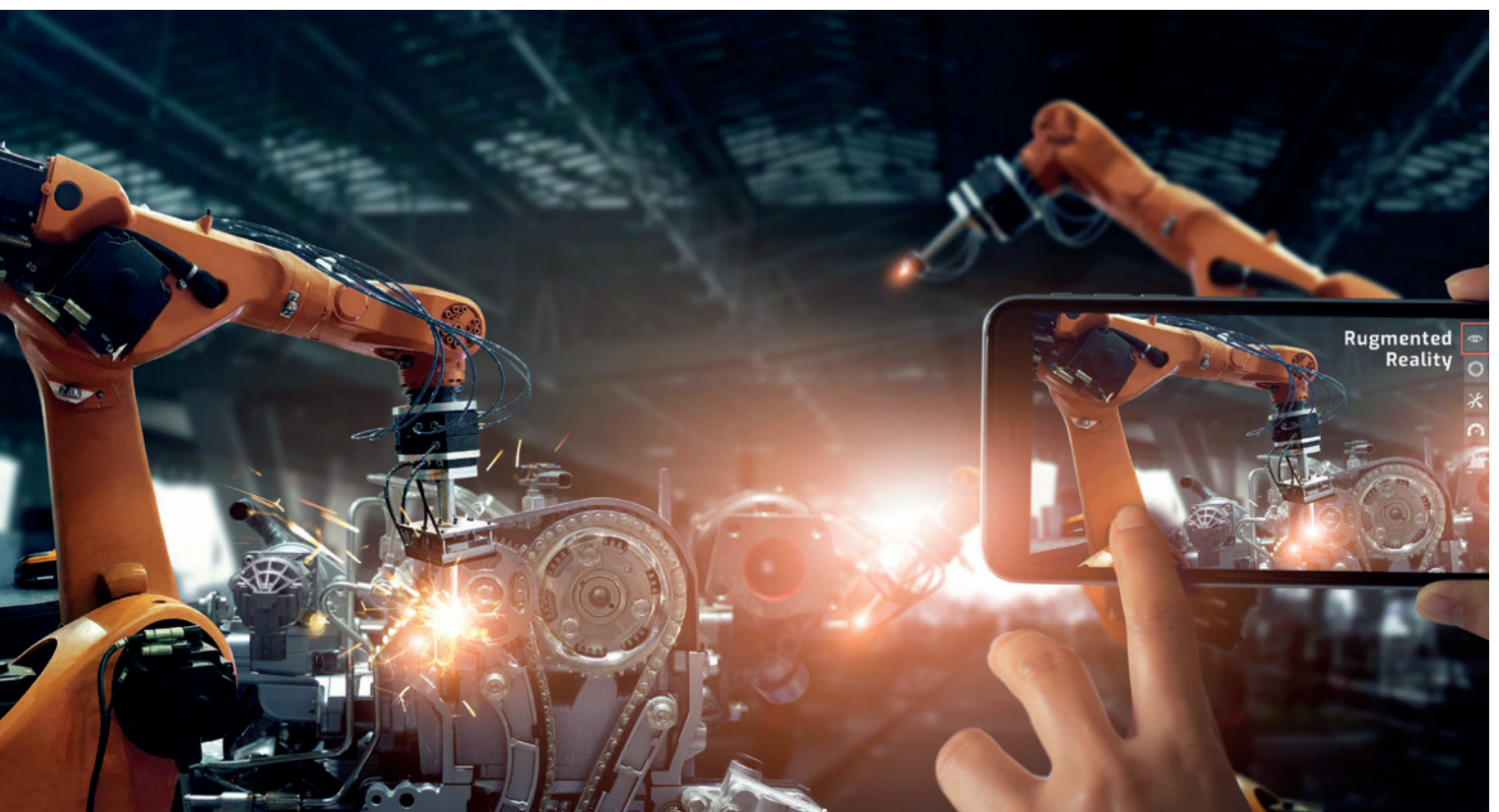
Die Verlässlichkeit komplexer internationaler Liefernetze hängt nicht zuletzt von Begutachtungen und Prüfungen ab. Mit der Video-App PS LiveStream lassen sich in diesen Prozessen hohe Kosten- und Zeitpotenziale heben. Zudem unterstützt eine Digitalisierung der Verfahren das Ziel der Kontaktminimierung.

Wilhelm Schreiner, Head of Supply Chain & Procurement Europe beim Beratungshaus The Hackett Group, scheut den drastischen Vergleich nicht, wenn es um die Auswirkungen der Corona-Sanktionen auf internationale Lieferketten geht: „Man muss es so offen sagen: Das, was wir gerade erleben, ähnelt einer Kriegssituation.“¹ Nicht nur die Nachfrage-, sondern auch die Angebotsseite wird massiv in Mitleidenschaft gezogen. Oftmals genüge, so Wilhelm Schreiner, „schon eine einzige Störung, ein einziges nicht mehr lieferbares Teil, und die gesamte Liefer- und Produktionskette gerät ins Wanken“².

Corona-bedingte Ausfälle stellen für miteinander vernetzte Unternehmen ein zusätzliches Risiko in einem sensiblen Gefüge dar. Auch unabhängig davon erfordern Projekte mit globalen Lieferstrukturen ein dichtes Netz an Kontrollen:

- Entwickelt sich das Projekt wie geplant und sind alle Zulieferer im Zeitplan?
- Werden regulatorische Vorgaben eingehalten und entsprechen alle Details den Verträgen?
- Setzen die Partner alle Produkthanforderungen des (General-)Auftragnehmers um?
- Können Qualitäts- und Sicherheitsmängel ausgeschlossen werden?

Allerdings sind Gutachten aller Art mit erheblichen Kosten verbunden. Je nach fachlichem Hintergrund, Verhandlungsposition und Prüfumfang variieren die frei verhandelbaren Preise erheblich. Mit rund 300 Euro für einen Gutachtertag im Fahrzeugbereich sowie 1.200 Euro im Bereich der stationären Maschinen ist jedoch durchaus zu rechnen. Denn die Gutachter haben einen relativ hohen Gemeinkostenblock – von diversen laufenden





Kosten bis zu Fachliteratur und Normen, die regelmäßig aktualisiert werden müssen. Diese Aufwände legen sie auf die Aufträge um. Erhebliche Einsparpotenziale für Auftraggeber und -nehmer verspricht die Digitalisierung.

Begutachtung neu gedacht: Videokonferenzen mit PS LiveStream

Speziell für den Einsatz in der Industrie bietet PS Team die Video-App PS LiveStream an. Clotilde Marianeschi, Managing Director France bei PS Team: „In komplexen Produktionsketten stehen hinter jedem Teilschritt enorme Summen: Das Auftragsvolumen, Zusatzkosten durch fehlerhafte Teile, Logistikaufwände, ja sogar Konventionalstrafen können im Raum stehen. Man muss Qualität und Spezifikationen jedes Details aus der Ferne prüfen und zweifelsfrei dokumentieren. Nur dann bieten die Inspektionen das nötige Maß an Sicherheit.“ Sind diese Voraussetzungen erfüllt, erweist sich die digitale Begutachtung als die bessere Alternative. International Product Manager SaaS Alexander Rigo: „Mit PS LiveStream kann man unschlagbar flexibel, schnell und vor allem kostengünstig inspizieren und begutachten.“

Win-win-Situation für Gutachter und Kunden

Nachdem der Organisator Termin und Teilnehmerkreis festgelegt hat, lädt er über Outlook ein (siehe Abbildung). Da der Experte von seinem Arbeitsplatz aus – beispielsweise aus dem Homeoffice – die Aufnahme steuert, benötigt der Anwender des Tablets oder Smartphones keine besonderen Fachkenntnisse. Er muss nur den Anweisungen des Prüfers folgen. Details lassen sich heranzoomen und fotografieren sowie filmen. Ohne lästige und anstrengende Reisen konzentriert sich der Sachverständige auf die Begutachtung, die er gewissenhaft und ohne Termindruck durchführt. Die konsolidierten Prüfergebnisse sind über die Cloud schnell an alle Beteiligten verteilt. Auf-



traggeber profitieren dank entspannter Arbeitsbedingungen des Dienstleisters von einer Top-Qualität, während der Gutachter ein Vielfaches an Aufträgen in derselben Zeit durchführen kann und so seinen Umsatz steigert. Die Effizienzsteigerung erhöht seine Wettbewerbsfähigkeit. Kunden kommen in den Genuss attraktiver Konditionen und gehen auf Nummer sicher, indem sie lieber ein Gutachten zu viel als eins zu wenig beauftragen.

Die Kontrollen lassen sich nicht nur wesentlich effizienter in komplexe Projekt- und Produktionsabläufe einplanen, sondern sie funktionieren auch in der Krise. So sinkt das Prozessrisiko über Covid-19 hinaus für alle möglichen Krisen, die sich auf Personalverfügbarkeit, Mobilität und Logistik auswirken. Ursprünglich für Kreditgeber entwickelt, um die Existenz und den Zustand finanzieller Objekte zu prüfen sowie Schäden aufnehmen zu können, erweist sich PS LiveStream als Hebel, um Begutachtungen aller Art effizienter und lukrativer zu gestalten.



Wenn virtuell der Hammer fällt

Videokonferenzen boomen – auch in der Industrie

Dank ihrer Sicherheits- und Dokumentationsfunktionen ist die Video-App PS LiveStream mehr als ein Werkzeug für Videokonferenzen. Aus der Not geborene Anwendungen während erschwelter Reise- und Kontaktbedingungen unter Corona könnten sich als Branchenstandards etablieren.

Über ein Kuriosum der Corona-Krise berichteten sowohl die Daily Mail als auch die Times: Zu den Verlierern der durch Homeoffice geprägten Zeit zählen Papageien. Weil sie den Schnabel nicht halten, wenn Frauchen oder Herrchen im Homeoffice an einer Besprechung teilnehmen, landen sie vermehrt in Tierheimen oder werden einfach an die Luft gesetzt. So traurig das stimmt, es führt jedenfalls nicht zu wirtschaftlichem Schaden – anders als datenschutzrechtliche Mängel, die gegen den Einsatz weit verbreiteter Konferenztools sprechen. So ließ etwa in Deutschland die Berliner Datenschutzbeauftragte Maja Smoltczyk, 17 Dienste prüfen und kam zu dem Schluss, dass keines der Tools für datenschutzkonforme Konferenzen geeignet ist.¹

Zwischenzeitlich haben die Anbieter nachgearbeitet. Doch neben der Gefahr, dass personenbezogene Daten missbraucht werden können, wenn bei einer Videokonferenz Unbefugte mithören oder die aufgezeichneten Inhalte in die falschen Hände geraten, gilt es, weitere Sicherheitslücken zu schließen. Frank Schottenheim, Director Financial Institutions bei PS Team: „Im gewerblichen Bereich taugt eine Konferenzlösung nur dann

etwas, wenn sich die Beteiligten darauf verlassen können, dass das, was sie sehen und was dokumentiert wird, der Wahrheit entspricht. Die Aufnahmen müssen fälschungssicher sein. Weil unsere Video-App PS LiveStream das leistet, setzen immer mehr Anwendergruppen sie in sensiblen Zusammenhängen ein.“

Sachwert-Investments

Das Asset-Management bei Anbietern von Investment-Produkten prüft mit der Video-App Sachwerte aller Art – von Immobilien über Solarparks und Leitungsnetze bis zu Produktionsanlagen. Dazu lädt eine Person beim Objekt die Anwendung herunter und schaltet sich in eine Videokonferenz ein. Der Experte, der zu der Session eingeladen hat, kann sich von seinem Arbeitsplatz aus über das Objekt und seinen Zustand informieren und diesen mit Fotos, herangezoomten Ausschnitten und Videos dokumentieren. Da Aufnahmen inklusive ID der Teilnehmer, ihrer Enderäte, Zeitzonen und -stempel, Beginn und Ende der Aufzeichnung mit Zustandsänderungen sowie Geodaten gespeichert werden, verfügt die Bank über eine fälschungssichere Grundlage. Anhand der ermittelten Informationen lässt sich der Wert des Objekts

¹ https://www.kommune21.de/meldung_34341_Horch+und+Guck.html [abgerufen am 24.11.2020]



exakt bestimmen. Es kann nach verschiedenen Kriterien wie zum Beispiel ESG (Environment, Social, Governance) bewertet und in Investmentprodukte integriert werden.

Insolvenzverwaltung

Im Oktober 2020 prognostizierte die Ratingagentur S&P, dass COVID-19 die Ausfallraten von Unternehmen in den USA und in Europa bis Juni 2021 verdoppelt. Dabei rechnen die Analysten damit, dass die Rate in Europa von 3,8 auf 8,5 Prozent steigt.² Die Insolvenzverwalter werden der sprunghaft steigenden Nachfrage kaum entsprechen können, da die Kapazitäten auf den geringen Bedarf des letzten Jahrzehnts ausgerichtet sind. Hinzu kommt, dass Corona ihren Aktionsradius einschränkt. Mit PS LiveStream erhöhen sie ihre Handlungsfähigkeit über Ländergrenzen hinweg. Sie können aus der Ferne prüfen, ob Maschinen, Anlagen und weitere Objekte tat-

sächlich existieren und in welchem Zustand sie sind. Sie kommen ihrer Beweissicherungspflicht nach und können es im Remarketing einsetzen. Indem sie PS LiveStream einsetzen, fallen Reisekosten weg und sie sparen viel Zeit. Da wir die SaaS-Lösung auch mit einer Flatrate anbieten, lässt sich der finanzielle Aufwand gut kalkulieren.

Auktionen

Auch ein Auktionshaus konnten wir bereits als Kunden gewinnen. Da mehr Assets wiederverwertet werden müssen, steigen auch hier die Volumina. Bei vielen Objekten, wie etwa Minibaggern, lohnt es sich für den Interessenten nicht, einen weiten Weg zurückzulegen. Bietet ihm der Auktionator allerdings die Möglichkeit, sich per Videokonferenz eingehend über die Baumaschine zu informieren, sieht die Sache anders aus. Auktionshäuser erweitern so mit sehr geringem Mitteleinsatz ihren Vertriebsradius. Da die Nachfrage nach gebrauchten Maschinen gerade in Ländern wie Rumänien hoch ist, schaffen sie sich neue Marktzugänge. Als kleiner Baustein zeigt PS LiveStream so, wie Digitalisierung die Folgen der Krise abfedern und den internationalen Handel fördern kann.



Die Digitalisierung trägt dazu bei, Distanzen zu überwinden. Teures Equipment wie Server lassen sich so aus der Ferne begutachten.

² <https://internationalbanker.com/finance/are-we-on-the-cusp-of-a-global-solvency-crisis/>

Kostensenkung im Vertrieb

Vertragsunterzeichnung mit Video-App

In einem Pilotprojekt testen wir derzeit, wie mit der Video-App PS LiveStream Vertragsunterzeichnungen dokumentiert werden können. Die Sicherheitsfunktionen der Anwendung ermöglichen einen Identitätsnachweis ohne persönliches Treffen – ein deutlicher Faktor zur Kostensenkung im Vertrieb.



Während Konsumentenkredite heute weitgehend in standardisierten Prozessen mit wenigen, überwiegend digitalisierten Schnittstellen bearbeitet werden können, ist das im Firmenkundengeschäft nicht der Fall: Der Wechsel zwischen analogen und digitalen Schnittstellen macht den Kunden und ihren Betreuern das Leben schwer. Individuelle und manuelle Prozesse verursachen lange Transport-, Liege- und Bearbeitungszeiten. Trotz der regulatorisch geforderten vollständigen Dokumentation bleiben die einzelnen Schritte und ihr Zusammenspiel vielfach im Dunklen und Kostensenkungspotenziale damit unentdeckt.

Vor allem im mobilen Vertrieb, der das Geschäft mit mittelständischen und großen Firmenkunden prägt, ver-

sprechen die Digitalisierung und die Kooperation mit Technologieanbietern hohe Einsparungen. Beginnend mit der Akquise zeigen sich Optimierungspotenziale über den gesamten Kundenlebenszyklus. Schon heute tauschen Banken und ihre Geschäftskunden ihre Dokumente primär elektronisch aus, doch genügt der Scan eines Ausweisdokuments selbstverständlich nicht, um die Identität eines Geschäftspartners zweifelsfrei festzustellen.

Lange Wege für eine Unterschrift

Bisher verursachte die Vertragsunterschrift im Beisein des Vertriebsmitarbeiters unverhältnismäßig hohe Kosten. Lediglich um die Identität des Kunden zu bezeugen, mussten Vertreter der Bank lange Wege zurücklegen und verloren wertvolle Arbeitszeit. In einem Pilotprojekt mit

einem Kunden in Italien testeten wir erfolgreich, den Identitätsnachweis mit der Video-App PS LiveStream sicher zu dokumentieren. Die Leasinggesellschaft plant, ihren Vertriebsmitarbeitern die Anwendung im kommenden Jahr zur Verfügung zu stellen.

Die weitreichenden Sicherheitsfeatures prädestinieren PS LiveStream für die fälschungssichere Dokumentation einer Vertragsunterzeichnung, mit der Unternehmen mit großem Vertriebsgebiet ihre Kosten signifikant senken können.

Nachdem der Kunde die Anwendung auf seinem Smartphone installiert hat, weist er sich in einer Videokonferenz mit einem gültigen Dokument aus und unterzeichnet danach den Vertrag. Der Mitarbeiter der Leasinggesellschaft verfolgt den gesamten Vorgang von seinem Arbeitsplatz aus. Clotilde Marianeschi, Managing Director France bei PS Team: „Der kritische Moment des Vertragsabschlusses geht mit einem hohen Betrugsrisiko einher. PS LiveStream beugt vor, indem der Vorgang des Identitätsnachweises vollständig abgebildet und kleinteilig dokumentiert wird.“ Das Protokoll enthält die ID des Teilnehmers und dokumentiert sein Gerät, die Zeitzone, Zeitstempel, Beginn und Ende der Aufzeichnung inklusive Zustandsänderungen sowie Geodaten.

Geringere Kosten – höhere Produktivität

Auf diese Weise kann der Vertragsabschluss digitalisiert werden, ohne ein höheres Betrugsrisiko in Kauf zu nehmen. Die Kosten dieses Arbeitsschritts lassen sich dadurch erheblich reduzieren. Durch die Zeiteinsparung steigt die Produktivität des Vertriebs.

PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein: „Die Finanzbranche steht unter einem enormen Kostendruck. Mit diesem Einsatz unserer Video-App versetzen wir Banken und Leasinggesellschaften in die Lage, Vertriebsprozesse signifikant zu verschlanken. Immer wenn es darum geht, sicherheitsrelevante Vorgänge belastbar zu dokumentieren, kommt PS LiveStream ins Spiel. Das Spektrum der Möglichkeiten ist noch lange nicht ausgeschöpft.“

PS LiveStream – die App für den sicheren Identitätsnachweis

1. Vertragsunterzeichnung planen

Der Vertriebsmitarbeiter der Bank vereinbart einen Termin mit dem Kunden und lädt ihn per E-Mail ein.

2. App herunterladen

Über einen Link in der Einladung lädt der Kunde die App PS LiveStream auf sein Smartphone.

3. Vertrag in der Websession unterschreiben

In einer Websession weist sich der Kunde aus und unterschreibt den Vertrag. Der Bankmitarbeiter verfolgt den gesamten Vorgang am Bildschirm.

4. Vertragsunterzeichnung dokumentieren

Die Vertragsunterzeichnung inklusive Identitätsnachweis wird per Video dokumentiert. Auch Fotos von Einzelsequenzen lassen sich abrufen.

5. Aufnahmen und reversionssicheren Bericht herunterladen

Alle Beteiligten können sämtliche Aufnahmen sowie einen detaillierten Bericht der Vertragsunterzeichnung herunterladen. Anhand des Berichts lässt sich der gesamte Verlauf nachvollziehen.



Motor Marktdynamik

Plattform *driviva* wächst dynamisch



Der Zweck unserer Plattform *driviva* ist schnell erklärt: Sie ermöglicht Unternehmen, schnell, flexibel und unkompliziert Transportaufträge zu vergeben. Nach Abschluss der Pilotphase zeigt sich, dass der Bedarf an dieser Dienstleistung größer und vielfältiger ist als vorab angenommen. Wir entwickeln die Lösung agil gemäß den Anforderungen unserer Kunden weiter.

Wenn – wie in den letzten Monaten aus bekannten Gründen – die Nachfrage nach Mobilität einbricht, muss man sich etwas einfallen lassen. Junge Unternehmen hatten bereits vor der Krise alternative Angebote im Portfolio; traditionelle Autovermieter ziehen nun mit vielfältigen eigenen Ideen nach. „Auto-Flatrate“ und „Auto-Abo“ heißen die neuen Trends, in der Vergangenheit auch als „Langzeitmiete“ bekannt. Sie versprechen eine höhere Flexibilität als Leasing durch eine kürzere Bindungsdauer an ein Fahrzeug und stecken gleichzeitig einen monatlichen All-inclusive-Kostenrahmen ab, der den Kunden finanzielle Sicherheit gibt.

Björn Glasbächer, International Product Manager Logistics bei PS Team: „Immer neue Modelle ausprobie-

ren, im Sommer Cabrio fahren und in der kälteren Jahreszeit auf ein robusteres Modell umsteigen: Mit der Langzeitmiete haben Mobilitätsanbieter attraktive Produkte kreiert. Wer sie wirtschaftlich kalkulieren will, sollte sich allerdings vor der einen oder anderen Kostenfalle in Acht nehmen. Eine davon ist die Überführung der Fahrzeuge, die immer anfällt, wenn ein Wechsel ansteht. Denn es ist unwahrscheinlich, dass sich das Auto am selben Standort erneut vermieten lässt.“

Erhöht Wirtschaftlichkeit

Das Auto-Abo erweist sich als ein typischer Anwendungsfall von *driviva*. Der webbasierte Marktplatz unterstützt Fuhrparkmanager bei der Vergabe von Transportaufträgen, indem er passende Auftragnehmer zu den Vorgaben



des Auftraggebers ermittelt. PS Team tritt als Plattformbetreiber auf. Die Kunden und Dienstleister schließen Einzelverträge. Die Plattform verbindet Unternehmen und Einzelfahrer, die sonst nur schwer Kontakt zueinander gefunden hätten. So wächst nicht nur die Reichweite für beide Seiten, sondern die Transportaufträge lassen sich schneller, flexibler und im Rückwärts-Gebotsverfahren auch kostengünstiger vergeben.

Die Pilotphase hat die Plattform längst hinter sich gelassen. Auf eine Autovermietung kamen von August bis Mitte Oktober 2020 mehr als 350 Aufträge. „Mit 67 Prozent liegt unsere Vergabequote sehr hoch, zumal Kunden zusätzlich unsere Systemlösung PS Spe(e)dLog nutzen können, um Transporte zu beauftragen.“ *driviva* ist auf dem besten Weg, auf eine vierstellige Zahl von registrierten Fahrern und Dienstleistern zu wachsen. Das motiviert weitere Mobilitätsanbieter, sich auf dem Markt zu registrieren. PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein: „Wir kombinieren unsere State-of-the-Art-Digitallösung mit einer Branchenkenntnis und -vernetzung, die reinen Technologieanbietern fehlt. Dank unseres Standings im Markt wenden sich nicht nur Bestandskunden an uns, um mit unserer Hilfe neue Services mit einer realistischen Kalkulation zu lancieren, sondern auch Automobilclubs, Remarketinghändler und weitere Akteure des mobilen Ökosystems.“

Kundenanforderungen agil umsetzen

Anforderungen einzelner Kunden oder Marktsegmente setzen wir agil um, seien es zielgruppenspezifische Qualifikationen oder Anpassungen im Bieterverfahren. Björn Glaßmacher: „Eine nicht zu unterschätzende Komponente ist die Betrugsprävention. Unseriöse Interessenten oder welche mit unvollständigen, fragwürdigen Dokumenten können wir bereits beim Onboarding der Fahrer herausfiltern. Kombiniert mit unserem Qualitätsanspruch haben wir weitere Routinen hinterlegt, die es nahezu unmöglich machen, *driviva* als Plattform missbräuchlich zu nutzen. Das zeigt sich in einer sehr niedrigen Schadensquote.“

Schritt für Schritt differenziert sich das Fahrermanagement aus. Hohe Qualitätsstandards und formale Nachweise, aber auch Filtermöglichkeiten seitens der Auftraggeber bis hin zum Ausschluss einzelner Fahrer wegen nicht erwartungsgemäß erbrachter Leistungen tragen dazu bei, dass Unternehmen und Fahrer oder



Motivierte Fahrer und ein anpassungsfähiges Gesamtkonzept sorgen dafür, dass *driviva* die Lösung der Wahl für effiziente Vergabe von Fahrzeugtransporten ist.

Transportdienstleister gut zueinander passen. Überführungsprotokolle und Beleguploads geben zusätzlich Sicherheit.

„Manchmal staune ich, wie schnell und in welchen Bereichen sich *driviva* herumspricht“, sagt Björn Glaßmacher. „Für uns dient die digitale Lösung auch als Eingangstür in kleine, spezialisierte Märkte, die wir vertriebsseitig sonst eher nicht auf dem Schirm hätten.“ Insgesamt reicht das Spektrum von der individuellen Auftragsvergabe von Neu- und Gebrauchtwagen sowie anderen Handelsmodellen über die Transportvergaben klassischer Großflotten bis hin zu Start-ups mit Mobilitätsangeboten wie den eingangs erwähnten Auto-Abos. Marco Reichwein ist überzeugt, dass das noch nicht das Ende der Fahnenstange ist: „Wir sind mit *driviva* am Puls der Zeit. Services für neue Konzepte integrieren wir in unser Gesamtportfolio. So werden wir unserem Anspruch gerecht, die Mobilität von morgen gemeinsam mit unseren Kunden zu gestalten.“

Beauftragungsplattform PS Spe(e)dLog

Effiziente Fahrzeugtransporte

Für Autovermieter und Betreiber großer Fuhrparks zählt der Transport von Fahrzeugen zu den zentralen Herausforderungen im Flottenmanagement. Die Systemlösung PS Spe(e)dLog unterstützt Fuhrparkmanager schon seit Jahren dabei, den Spagat zwischen Flexibilität und Kosteneffizienz optimal zu meistern – Fahrzeuglogistik 4.0 „avant la lettre“.



Transporte von Flottenfahrzeugen bergen ein hohes Kostensenkungspotenzial. PS Spe(e)dLog optimiert die Auftragsvergabe.

Die Fahrzeuglogistik zählt bei Autovermietern und Anbietern hybrider Mobilitätskonzepte zu den wesentlichen Herausforderungen und Schlüsselfaktoren für nachhaltigen Erfolg. Dabei zielt das Logistikmanagement darauf ab, Flottenfahrzeuge maximal zu nutzen und Kunden einen optimalen Service zu bieten. Häufig sitzen sie nicht selbst hinterm Steuer, sondern das Auto wird zu einem neuen Einsatzort transportiert, überführt oder abgeschleppt.

Kostentreiber Fahrzeugtransport

Auch in anderen Fuhrparks ist viel in Bewegung. Eröffnet ein Konzern etwa eine neue Niederlassung, ist der Fuhrparkmanager mitunter gefordert, einen gesamten Fuhrpark an einen neuen Standort zu verlegen. Jens Conrad, Director Fleet bei PS Team: „Der Fahrzeugtransport verursacht im Flottenmanagement enorme Kosten. Wer die Auftragsvergabe mit unserer Systemlö-

sung PS Spe(e)dLog steuert, reduziert diese Kosten auf ein Minimum.“ Dabei schöpft die Systemlösung das Potenzial der Digitalisierung voll aus: Die geodatenbetriebene Datenbank ermittelt in Echtzeit das aktuell beste Angebot für den Transport.

In Sekundenschnelle berechnet die Lösung den optimalen Streckenverlauf, vergibt den Auftrag entsprechende den Prämissen des Fuhrparkmanagements und überwacht die Durchführung. Je nach den individuellen Anforderungen lassen sich Aufträge auch kurzfristig umdisponieren, wobei verschiedene Überführungsarten gegeneinander abgewogen werden:

- Transport per Lkw
- Überführung
- Ausschreibung
- Vermietportale
- weitere Optionen



Wer Fahrzeugtransporte auf fremder Achse bündelt, senkt seine Fuhrparkkosten. Systemgestützt lässt sich der Verbleib des einzelnen Fahrzeugs überwachen, bis es seinen Bestimmungsort erreicht hat.

Ohne Zeitverlust die optimale Lösung finden

Um Fahrzeuge schnell und zu günstigen Konditionen ans Ziel zu bringen, kombiniert die Softwarelösung verschiedene Transportverfahren. Wird beispielsweise über eine Ausschreibung kein Marktpartner gefunden, wird der Auftrag rechtzeitig an einen festen Vertragspartner übergeben. PS Spe[e]dLog überwacht, dass das Fahrzeug pünktlich eintrifft. Das System findet stets die unter den aktuellen Bedingungen beste Lösung. Individuell definierbare Eskalationslinien überwachen den Statusverlauf. Warnungen und Mahnverfahren werden automatisch angestoßen. Dabei können auch weitere Akteure in den Prozess eingebunden werden, wie etwa Platzbetreiber, Stationen und Kunden. Auch hier lassen sich Mehrstufenfreigaben und Sichtrechte für eingehende und ausgehende Bewegungen individuell festlegen.

Verschiedene Managementansichten und Auswertungsfunktionen ermöglichen es, die gesamte Transportvergabe zu überwachen und strategisch zu steuern. Transportströme werden transparent, Kosten- und Leistungsübersichten bieten eine hervorragende Grundlage für Verhandlungen. Abweichungen sowie Auslastungen der Dienstleister sind auf einen Blick zu erkennen. Auch die Abrechnung geschieht über die mehrwährungsfähige Lösung. Gutschriften lassen sich nach festgelegten Freigabekriterien erstellen und elektronisch übermitteln. Das spart Zeit bei der Prozesskontrolle.

Auch Logistikdienstleister profitieren

Der Geschäftsprozessmanager für Flottentransporte senkt auch den Aufwand für den Auftragnehmer. Alle zu transportierenden Fahrzeuge der angeschlossenen Flottenbetreiber werden ihm über eine einzige Plattform angeboten. Der Disponent muss sich nur einmal mit dem Auftrag befassen, ohne lästiges Telefonieren. Über Schnittstellen, Webportale, E-Mails, SMS oder eine Kombination tauschen sich die Beteiligten miteinander aus. Spediteure und Frachtführer können Aufträge gezielt nach Abgangs- und Empfangsort recherchieren. Außerdem wird die Disposition mit zahlreichen Features unterstützt. So erhöhen die Spediteure ihre Auslastung und reduzieren die Anzahl an Leerfahrten. Der Deckungsbeitrag wird optimiert.

Wickeln Fuhrparkmanager und Logistikdienstleister ihre Transaktionen über PS Spe(e)dLog ab, schaffen sie eine Win-win-Situation. Die intelligente, selbstlernende Lösung ermöglicht es allen Beteiligten, sich immer besser aufeinander einzustellen. Fahrzeugbewegungen werden bei voller Prozess- und Kostenkontrolle transparent durchgeführt.

Automobil-Marktführer in Luxemburg

Losch automatisiert Importprozesse

Die Losch Gruppe dominiert den Fahrzeugvertrieb in Luxemburg und ist unter anderem Generalimporteur von Volkswagen. In den vergangenen Jahren automatisierte das Traditionsunternehmen die gesamte Fahrzeugabwicklung mit PS-Team-Lösungen – von der Bestellung bis zur Auslieferung an den Handel.



Die Namen Volkswagen und Losch sind in Luxemburg eng verbunden, denn bereits im Jahr 1948 begann Unternehmensgründer Martin Losch die Autos der beliebten Marke zu importieren. Als einer der ältesten VW-Importeure Europas sowie Partner zahlreicher weiterer Marken beschäftigt Losch 1.000 Mitarbeiter und unterhält ein Netz von 23 Vertragshändlern und Partnern in Luxemburg. Thierry Beffort, CEO der Losch Gruppe: „Unser Unternehmen ist in den letzten Jahren stetig gewachsen und weitere Geschäftsfelder sind hinzugekommen. Als Hauptakteur auf dem nationalen Markt für den Verkauf von Fahrzeugen leben wir von straffen Prozessen. Deshalb haben wir 2017 begonnen, Arbeitsschritte mit Systemlösungen von PS Team zu automatisieren.“

Automatisierung mit PS Logic

Wenn Losch die Fahrzeuge des Volkswagen Konzerns für den heimischen Markt bestellte, entgegennahm und für den Weitertransport zu den Händlern aufbereitete, wurden diese Schritte bislang manuell auf Papier dokumentiert.

Heute erlaubt PS Logic, den Ablauf digital abzubilden. Dazu haben die Projektbeteiligten den Fahrzeugimport, wie er bisher organisiert war, durchdacht, optimiert und in der Systemplattform hinterlegt: Einmal aus dem angebotenen Importeursystem an PS Logic übertragen, bilden die Bestellungen eine Sollstellung für anzuliefernde Fahrzeuge. Bei jedem ankommenden Fahrzeug greift der digitale Prozess. Der gesamte Workflow wird dokumentiert und getrackt.

Die Schnittstelle zwischen physischer Entgegennahme und automatisiertem Ablauf bildet die App PS Inspect, über die der Fahrzeugeingang inklusive etwaiger Schäden sowie der Fahrzeugausgang protokolliert werden. Auch die Übergabeinspektion (PDI, Pre Delivery Inspection) läuft über die Anwendung und Pflegeprogramme werden dynamisch angelegt und durchgeführt. Das geschieht gemäß der Volkswagen-Vorgabe, die besagt, dass die Pflege 14 Tage nach Anlieferung sowie anschließend bis zur Auslieferung im Dreimonatsrhythmus zu erfolgen hat.



Importiert und aufbereitet: Losch wickelt den gesamten Prozess bis zur Fahrzeugauslieferung mit PS Logic ab.

Außerdem lassen sich, wenn nötig, in PS Inspect weitere Schäden protokollieren.

Schlüsseletiketten, Checklisten und Reportings

Des Weiteren hat PS Team verschiedene Hilfsprozesse umgesetzt, beispielsweise die Erzeugung von Schlüsseletiketten, Checklisten für die Fahrzeugausleihe, Zuständigkeitsübergänge von Losch an Reparaturwerkstätten oder an die Händler, die die Wagen ausstellen. Die Protokollier-App PS Inspect ist über eine Schnittstelle mit PS Logic verbunden. Dort ist der gesamte Ablauf hinterlegt und kann bis ins Detail nachvollzogen und ausgewertet werden. Ergänzt haben Losch und PS Team verschiedene Reportings. Sie kamen entweder mit der Automatisierung hinzu oder gelangen nun viel schneller – noch am selben Tag – zum Empfänger.

Eric Wirtz, Director Manufacturer bei PS Team: „Mit Losch wickelt ein Importeur mit einer herausragenden Marktstellung und einem hohen Volumen seinen Gesamtprozess mit PS-Team-Lösungen ab – mit dem Ergebnis, dass die Fahrzeuge schneller im Autohaus sind und die Fehlerrate sowie die Kosten pro abgewickelter Wagen sanken. Wir konnten in einem internationalen Umfeld zeigen, dass unsere integrierten Softwaresysteme einen wichtigen Beitrag zur Effizienzsteigerung in der Automobilindustrie leisten.“

PS Team: kompetent und bestens vernetzt

Thierry Beffort schätzt neben den eingesetzten Produkten die hohe fachliche Kompetenz des Dienstleisters: „PS Team ist seit Jahrzehnten nicht nur mit Volkswagen, sondern mit vielen bedeutenden Herstellern, Importeuren, Fuhrparkmanagement- und Leasinggesellschaften sowie Banken verbunden. Aus dieser Branchenerfahrung



Thierry Beffort,
CEO der Losch-Gruppe

Über Losch Luxembourg

Losch Luxembourg ist ein luxemburgisches Unternehmen mit unterschiedlichsten Aktivitäten im Bereich Fahrzeugvertrieb und Services und verfügt über fünf Geschäftssäulen: Import, Retail, Services, Real Estate und New Business.

Über den Bereich Import vertreibt Losch Luxembourg Fahrzeuge der Marken Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, Cupra, Porsche, Volkswagen Nutzfahrzeuge sowie Lkw der Marke MAN und Busse der Marke Neoplan. Das Automobilhändlernetz setzt sich aktuell aus 23 Händler- und 21 Servicepartnern zusammen. Dazu zählen auch neun eigene Losch-Betriebe. Der Geschäftsbereich Losch Services beinhaltet Volkswagen Losch Financial Services, Finanzen, IT und Personalwesen.

heraus konnte uns der Servicepartner hervorragend beraten. Die Ansatzpunkte waren schnell identifiziert und für viele praktische Fragen hatten die System- und Logistikexperten pragmatische Lösungen parat.“ Die selbst erprobten Prozesse wird Losch künftig selbst in Luxemburg anbieten. Fuhrparkmanagementgesellschaften Leasinggesellschaften oder Flottenkunden können so auf kurzem Weg PS-Team-Standards in der Fahrzeugeinzellogistik setzen – ganz so wie in Deutschland.

PS Team in Zahlen

Ihr Softwarepartner mit Prozess-Knowhow

3,3 MIO.

Fahrzeugdokumente
in treuhändischer
Verwahrung

1.170.000

Objektdaten im
monatlichen Prüflauf

2,4 MIO.

Fahrgestellnummern
im täglichen Prüflauf

750.000

Fahrzeuge bei 35.000
Bestandsprüfungen
im Jahr

630.000

Fahrzeugregistrierungen
und -stilllegungen im Jahr

430.000

Fahrzeugverbringungen
per Spedition und
eigener Achse

130.000

Kfz-Schlüssel in Verwahrung
mit bis zu 60.000 Bewegungen
im Monat

Impressum

PS Team GmbH
Am Klingenberg 6
65396 Walluf

Fon: +49 6123 9999-500
Fax: +49 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,
NVL Lease,
Losch Import S.à r.l.

www.stock.adobe.com:
94576008 ©Grecaud Paul
45236411 ©Beboy
291344954 ©SGr
52775091 ©travelwitness
95314554 ©fotoman1962
348148503 ©Video_StockOrg
22079536 ©vectorfusionart
257552089 ©JRC_Stop Motion
163008782 ©zinkevych
306565125 ©starlineart
242228616 ©Mongkolchon
301195599 ©Климов Максим

www.shutterstock.com:
1396827287 ©Pascale Gueret
1396827287 ©Matveev Aleksandr
317833073 ©symbiot
1228996171 ©Robson90
1039744162 ©TippaPatt
636632101 ©Mikbiz
84563815 ©Arno van Dulmen
241295452 ©Dmitry Kalinovskiy
291796721 ©Pixelci
189974627 ©Jaroslav Pachy sr
263273750 ©Prostock-studio
179542184 ©06photo
243847951 ©maggee
37152949 ©Shell114
1360667594 ©PopTika
1069608251 ©Mladen Zivkovic
233464894 ©lumen-digital
189935321 ©Lisa-S

www.fotolia.com:
225584509 ©fazon
81019459 ©zhu difeng
71500511 ©Giuseppe Blasioli