

BLICK.

Flottenzulassungen

Digitaler Prozess senkt Kosten

- **MÄRKTE:**
BDL-Interview
zu ESG-Reporting
- **LÖSUNGEN:**
Objektdaten
in PS DataCollect

In dieser Ausgabe



Seite 4 und 5

TITELTHEMA: Online-Zulassung für Flotten

Seit September gilt die neue Fahrzeug-Zulassungsverordnung – ein Meilenstein für die Digitalisierung der Fahrzeug-einsteuerung. Allerdings gilt es, behördlicherseits letzte Lücken zu schließen. PS-Team-Kunden profitieren von einem weitgehend automatisierten Verfahren. Höchste Sicherheitsstandards sind dabei garantiert. Sowohl der Zeitaufwand im Fuhrpark als auch die Kosten sinken.



Seite 7

MÄRKTE: Digitale Tageszulassung

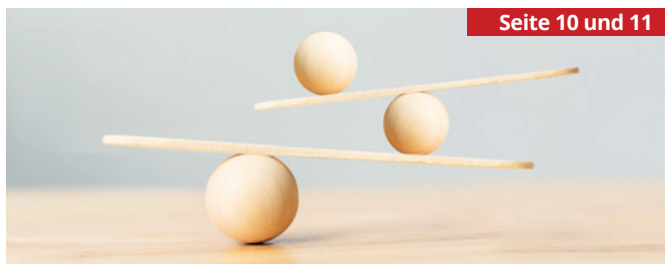
Tageszulassungen sind ein beliebtes Vertriebsinstrument, allerdings für den Fahrzeughandel und Einkaufsfinanzierer mit Aufwand verbunden. Über das i-Kfz-Portal können die Autos nun digital zugelassen und außer Betrieb gesetzt werden. Die befristete Zulassung ist ohne Plaketten gültig. Ist das Autohaus über seine Bank und das Dokumentenmanagement-Archiv an PS Team angeschlossen, muss die ZBII nicht versendet werden.



Seite 8 und 9

MÄRKTE: ESG-Reporting-Pflicht

Wir sprachen mit Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen, über die Herausforderungen der digitalen und ökologischen Transformation. Leasinggesellschaften sind ein wichtiger Treiber des technologischen Fortschritts. Nun sind sie gefordert, sich auf die Berichtspflicht nach der CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) vorzubereiten.



Seite 10 und 11

HINTERGRUND: Umsetzung ESG-Ziele

Für Banken und Leasinggesellschaften gewinnen Nachhaltigkeits- oder ESG-Risiken zunehmend an Bedeutung. Thomas Schmidt, Experte für Risiken und Nachhaltigkeit im Finanzdienstleistungssektor, erläutert, wie sich die Branche auf die Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung vorbereiten kann.



Seite 13

LÖSUNGEN: THG-Quoten-Verkauf

Mit dem Verkauf ihrer THG-Quoten schaffen sich Flotten finanzielle Spielräume für ihre E-Mobilität-Infrastruktur. Allerdings sitzen nicht alle Händler fest im Sattel. Wir erläutern, weshalb PS Team der bessere, weil breit aufgestellte Partner für den lukrativen Handel ist. Lassen Unternehmen ihre Fahrzeuge über uns einsteuern, entsteht kein zusätzlicher Aufwand.

Dreh- und Angelpunkt

Daten, Daten, Daten

Wir von PS Team sind Tag für Tag an Ihrer Seite, damit Sie Ihre Flottenfahrzeuge reibungslos ein- und aussteuern können, Fahrzeuge effizient von A nach B gelangen und Finanzierer die Risiken ihrer Engagements besser kalkulieren können. Neben jeder Menge Man- und Womanpower tragen unsere Systemlösungen entscheidend zur Qualität unserer Prozesse bei.

Darüber hinaus spielen Kontakte zu Behörden, Arbeitskreisen auf Bundesebene und Branchenverbänden wie dem BDL eine besondere Rolle. Denn weder Sie, unsere Kunden, Interessenten und Partner, noch wir selbst wirtschaften im luftleeren Raum. Das können Sie auch an den Themen dieser BLICK ablesen: Als klassisches E-Government-Thema beschäftigt i-Kfz die Flotten. Wie funktioniert der Prozess? Was gilt es zu beachten? Wie unterstützt PS Team? Ab Seite 4 halten wir Sie auf dem Laufenden. Wir freuen uns sehr, dass Frank Hägele, Vorsitzender des VMF Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften, die Perspektive der Dienstleister einbringt (Seite 6).

Einsparpotenziale für Flotten birgt der THG-Quoten-Verkauf – ein effektives Mittel, um E-Fahrzeuge wirtschaftlich anzuschaffen. Zuletzt machte der Markt durch Insolvenzen und Rückgänge der Erlöse von sich reden. Gut fährt – auch elektrisch –, wer sich auf einen Player mit jahrzehntelanger Erfahrung mit der Mineralölindustrie, mit Behörden und Abläufen rund um die gewerbliche Mobilität verlässt. Erfahren Sie, weshalb PS Team Ihr idealer Partner für dieses sensible Thema ist (Seite 13).

Ob Bestandsprüfungen im Autohandel oder Fahrzeugüberführungen: Indem wir Abläufe sowohl für Fuhrparkbetreiber als auch für Finanzdienstleistungsunternehmen kontinuierlich optimieren, tragen wir dazu bei, dass sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Dabei scheuen wir uns nicht, „heiße Eisen“ anzupacken: Vor allem der Leasingbranche brennen die nahenden Berichtspflichten unter den Nägeln. Lesen Sie im Interview mit Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen, ab Seite 8, wie sich die Branche auf das ESG-Reporting vorbereitet und wo der Verband Schief lagen in den regulatorischen Anforderungen sieht.



Dreh- und Angelpunkt sind wie so häufig die Daten. Als Datendienstleister sehen wir uns in der Pflicht, Sie mit tragfähigen Digitallösungen für das Reporting von CO₂-Emissionen zu unterstützen (Seite 12). Die Zeit drängt. Um 2025 den geforderten Nachhaltigkeitsbericht abzugeben, müssen ab Januar kommenden Jahres Daten erfasst und gesammelt werden.

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches viertes Quartal. Nutzen Sie die Zeit, um sich auf die Transformation in Nachhaltigkeit vorzubereiten. Sprechen Sie uns gerne an, wenn es um Objektdaten in der Finanzierung sowie um datengestützte Prozesse in Ihrem Fuhrpark geht.

Herzliche Grüße

Ihr

Marco Reichwein

Schnell, sicher, wirtschaftlich

Online-Zulassung für Flotten

Im September trat die neue Fahrzeug-Zulassungsverordnung (FZV) in Kraft. Sie erlaubt im Rahmen des Projekts i-Kfz die Digitalisierung dieses behördlichen Vorgangs. Welche Vorteile bringt i-Kfz im Flottenalltag und welche Herausforderungen gilt es zu meistern?



Mit der neuen Fahrzeug-Zulassungsverordnung (FZV) hat der Bund die Weichen Richtung digitale Zukunft gestellt. Auch Flotten profitieren vom neuen Online-Prozess.

PS Team als Dienstleister für gewerbliche Mobilität treibt bereits seit Jahren die Digitalisierung interner und externer Prozesse voran. In diese Richtung geht nun auch das Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV), indem es in die Digitalisierung der Antragsprozesse und Zulassungsverfahren investiert und auf diese Weise einen wesentlichen Beitrag zur Umsetzung des Onlinezugangsgesetzes (OZG) leistet.

Markus Blatt, Leiter Business Development & Innovation bei PS Team: „Wegen der hohen Anzahl an Verwaltungsvorgängen ist das eine gute Entscheidung. Ein Großteil der Flottenprozesse lässt sich dadurch automatisieren. Niemand muss mehr zu Behörden fahren, die ständig überlastet sind.“

Vorsicht bei Folgeprozessen

Anders als bei Zulassungen für Privatpersonen müssen allerdings Folgeprozesse berücksichtigt werden. An dieser Stelle zeigt sich, dass das Konzept primär auf Privatpersonen oder mittelständische Unternehmen mit wenigen Fahrzeugen ausgerichtet ist. So müssen zulassungsrelevante Dokumente und Objekte erstellt und versendet werden wie

- ZBII und ZBI,
- Siegel, Plaketten und Kennzeichen,
- Kennzeichenlochung oder -halter
- und Feinstaubplaketten.

Sie stammen aus unterschiedlichen Quellen und treffen zu verschiedenen Zeiten zusammen. Bei Flottenzulassungen

mit mehreren Fahrzeugen und Auslieferungen an verschiedene Standorte erfordert das eine ausgefeilte Versandlogistik, die auch auf Verzögerungen reagiert, falls Dokumente nicht oder zu spät eintreffen.

i-Kfz-Portal und Großkundenschnittstelle

Flottenbetreiber können Anträge über die i-Kfz-Portale der jeweiligen Zulassungsbehörde oder über eine Großkundenschnittstelle (GKS) des KBA stellen. Um Anträge rechtssicher über die GKS einzureichen, müssen sich sowohl der Großkunde als auch der Vollmachtgeber digital authentifizieren. Das Vertrauensniveau ist auf „substantiell“ reduziert und wird technisch durch die elektronisch qualifizierte Signatur (EQS) gesichert. Wir kontaktieren die Fahrzeughalter jährlich, um die entsprechenden Vollmachten zu aktualisieren.

Bestandskunden nutzen nach wie vor die bewährten Schnittstellen und PS-Team-Systeme, die intern an die Großkundenschnittstelle angebunden sind. Sobald ein Antrag bei der GKS eingeht, wird dieser an das i-Kfz-Portal der entsprechenden Zulassungsbehörde weitergeleitet. Wenn es reibungslos läuft, gilt das Fahrzeug sofort als zugelassen und kann zehn Tage im Straßenverkehr bewegt werden. Die Zulassungsbehörde wird beauftragt, die neuen ZBII, ZBI, Siegel und HU-Plaketten zu drucken, und versendet diese per Post an den Fahrzeughalter. Sie können aber auch bei der Behörde abgeholt werden.

Digitale Zulassung Full-Service: „All in One“-Lösung für höchste Sicherheit

Was für Privatpersonen eine Kleinigkeit ist, kann im Flottenalltag eine riesige Herausforderung darstellen: Die Siegel und Plaketten müssen auf die richtigen Kennzeichen am richtigen Fahrzeug angebracht, unterschiedliche Auslieferungszeiten koordiniert werden. Zudem muss das Management dafür sorgen, dass das Fahrzeug nicht über den zehntägigen „vorläufigen Zulassungsnachweis“ hinaus ohne Siegel, Plakette und ZBI am Straßenverkehr teilnimmt.

All dies haben wir im Produkt „Digitale Zulassung Full-Service“, unserer sicheren Lösung für die Flottenbranche, berücksichtigt: Wir sammeln alle zulassungsrelevanten Dokumente bei den Zulassungsbehörden, produzieren die externen Kennzeichen und Feinstaubplaketten, übernehmen die Lochung der Kennzeichen und gegebenenfalls die Produktion von Kennzeichenhaltern, prüfen, ob alle Unterlagen vollständig sind, und leiten bei Bedarf Eskalationen ein. Sobald uns alles vorliegt, versenden wir das Material an



**Marco Reichwein,
CEO PS Team**

„Das Konzept i-Kfz wird komplizierter bei Flottenzulassungen von mehreren Fahrzeugen an denselben oder unterschiedlichen Standorten. Um dieses Konzept umsetzen zu können, müssten die Fuhrparkverantwortlichen gewährleisten, dass die Fahrzeugnutzer zum Empfangsort der ZBI, der Siegel und Plaketten zu einem unbestimmten Zeitpunkt gerufen werden, um die Kennzeichen zu siegeln und die ZBI ins Fahrzeug zu legen. Für Fuhrparks ist dieses Szenario sehr unsicher, für Autovermieter und Abo-Kunden ist ein solcher Prozess vollständig ausgeschlossen. Das abschließende Fazit ist leider, dass die Mobilitätsbranche bei den internetbasierten Fahrzeugzulassungen vermutlich nicht im Mittelpunkt der Überlegungen stand.“

den definierten Empfänger – eine „All in One“-Lösung für maximale Sicherheit. Außerdem bieten wir weiterhin den „klassischen“ Prozess an. Denn internetbasiert können nur serienmäßig gefertigte Fahrzeuge zugelassen werden, nicht aber Sonderfahrzeuge wie LKW, Wohnmobile und andere Fahrzeuge mit Aufbauten.

Da sich durch i-Kfz der Aufwand der Zulassungsbehörden drastisch reduziert, fallen niedrigere Gebühren an. Die Zulassung kostet je nach Region zwischen 12 und 15 Euro, während die Außerbetriebsetzung bei ungefähr 2 Euro liegt. Unsere Kunden profitieren von den Kostenvorteilen der Online-Zulassung inklusive der neuen logistischen Prozesse. Sollte eine Online-Zulassung nicht infrage kommen, erhöhen sich die Gebühren der Behörde im Schnitt von etwa 27 auf 45 bis 50 Euro.

i-Kfz für den Fuhrpark

Ein Überblick



Um die Fahrzeugzulassung zu erleichtern und weiter zu digitalisieren, greift seit dem 1. September 2023 Stufe 4 der internetbasierten Fahrzeugzulassung. Seitdem ist nicht nur die Nutzung des Fahrzeugs unmittelbar nach der digitalen Zulassung möglich. Erstmals können auch juristische Personen wie Unternehmen oder Autohäuser Fahrzeuge digital zulassen.

Es ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg in die Digitalisierung der Fuhrpark- und Mobilitätsbranche – die internetbasierte Fahrzeugzulassung (i-Kfz). Nachdem das Projekt bereits 2013 – also vor zehn Jahren – startete, gibt es nun insgesamt vier Stufen, in denen die i-Kfz ausgerollt wurde. Stufe eins der i-Kfz gilt bereits seit 2015 und ermöglichte es, Anträge zur Außerbetriebsetzung von Fahrzeugen online zu stellen. Zum 1. Oktober 2017 trat Stufe zwei in Kraft, die die Wiederzulassung von Fahrzeugen auf denselben Halter im selben Zulassungsbezirk und mit dem bei der Außerbetriebsetzung reservierten Kennzeichen per Antrag im Internet möglich machte. Stufe drei, die am 1. Oktober 2019 in Kraft trat, erlaubte es darüber hinaus, auch die Neuzulassung, die Umschreibung und alle Varianten der Wiederzulassung online zu tätigen. Für die Stufen eins bis drei galt allerdings, dass sämtliche Vorgänge ausschließlich Privatpersonen vorbehalten waren.

Unternehmen profitieren

Mit Wirkung zum 1. September 2023 ist nun Stufe vier in Kraft getreten, die nicht nur Privatpersonen in den Blick nimmt. Für die Fuhrpark- und Mobilitätsbranche bedeutet das nun, dass juristische Personen erstmals Fahrzeuge digital zulassen können. Die Einführung der neuen Stufe soll die Fahrzeugzulassung einfacher, bequemer und effizienter machen und gleichzeitig Bürgerinnen und Bürger, Unternehmen und die öffentliche Verwaltung entlasten. Durch die Digitalisierung der Zulassung können Fahrten zur Zulassungsbehörde vermieden werden, was sich positiv auf den Geldbeutel, die Zeit und die Umwelt auswirkt. Für Gruppen wie Kfz-Versicherer, Autohäuser oder Zulassungsdienstleister, die viele Zulassungen tätigen, gibt es eine Großkundenschnittstelle beim Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) in Flensburg. Damit soll die Zulassung nicht nur einfacher sein, die Gebühren für die digitale Abwicklung der Fahrzeugzulassung sollen auch deutlich kostengünstiger werden.

Auch wenn sich augenscheinlich viele Vorteile durch die i-Kfz ergeben, wird es in Zukunft noch zu einigen Problemen kom-



Frank Hägele,
Vorsitzender des VMF
Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V.

Über den VMF

Der Verband markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften ist seit 25 Jahren Rat- und Impulsgeber im Mobilitätsmarkt – heute und in Zukunft. Seit 1998 vereint er durch die Mitgliedsfirmen eine langjährige neutrale Erfahrung im Full-Service-Leasing und Fuhrparkmanagement und hat neue Qualitätsstandards gesetzt. Die Mitglieder sind herstellerunabhängige Anbieter von Autoleasing sowie Mobilitäts- und Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen wie zum Beispiel Autovermietungen. Die Premiumpartner profitieren als Geschäftspartner branchennaher Service-Unternehmen vor allem durch das starke Business-Netzwerk des Verbands.

men. Der VMF fürchtet, dass theoretisch gut angelegte Prozesse in der Praxis erstmal nicht rund laufen werden. Denn die Umsetzung liegt bei den Bundesländern und den dortigen Kommunalverwaltungen, weshalb nicht garantiert ist, dass die Online-Zulassung für Unternehmen auch seit dem 1. September 2023 überall möglich ist. Es bleibt abzuwarten, wie einfach sich das System in der praktischen Umsetzung handhaben lässt und wie es um das Thema Datenschutz steht.

Wir hoffen auf wenige technische Schwierigkeiten, auf zuverlässige Verfügbarkeit und geringe Ausfallzeiten und drücken dazu die Daumen, denn die Digitalisierung in diesem Segment wird viel Zeit und Geld sparen.

Digitale Tageszulassung

Win-win-Situation

Auch Fahrzeughandel und Einkaufsfinanzierer profitieren von i-Kfz: Sie wickeln Tageszulassungen deutlich schneller und kostengünstiger ab. So sieht das neue Verfahren aus, das seit Anfang September möglich ist. Kombiniert mit weiteren PS-Team-Services, erschließen sich die Unternehmen hohe Einsparpotenziale.

Die Neuzulassung und Außerbetriebsetzung eines Autos innerhalb eines Tages – kurz: Tageszulassung – ist gängige Praxis. Dank der digitalen Fahrzeugzulassung können Händler den ersten Schritt nun besonders effizient abwickeln. Dazu nutzen sie das i-Kfz-Portal. Sie erhalten einen vorläufigen Nachweis über die befristete Zulassung. Wird dieser gut lesbar hinter der Windschutzscheibe angebracht, kann der Wagen auch auf öffentlichen Straßen bewegt werden. PS-Team-CEO Marco Reichwein: „Ist zusätzlich noch ein Kennzeichen angebracht, hat alles seine Ordnung. Plaketten braucht es in diesem Fall nicht.“

Händler und Einkaufsfinanzierer profitieren

Das Datum der Erstzulassung und der Außerbetriebsetzung werden in der Zulassungsbescheinigung Teil I vermerkt. Prinzipiell muss der Sicherheitscode der ZBI weiterhin freigelegt werden. Da allerdings beim i-Kfz-Verfahren keine Zulassungsbescheinigung Teil I ausgestellt wird, ersetzt der vorläufige Nachweis die Plaketten. Fallen physische Schritte weg, macht sich das in der Effizienz gleich spürbar bemerkbar: Händler und Einkaufsfinanzierer lassen Fahrzeuge einfacher, schneller und kostengünstiger zu. Die Produktivität lässt sich weiter steigern, wenn das Autohaus über seine Bank und sein Doku-

umentenmanagement-Archiv an PS Team angeschlossen ist. Denn wir beantragen die Tageszulassung über die Großkundenschnittstelle beim KBA und der zuständigen Zulassungsbehörde. Die eingelagerte ZBII muss nicht versendet werden. Wir lesen sie direkt aus und steuern den Antrag digital ein. Wenn gewünscht, senden wir anschließend das Kennzeichen und den vorläufigen Zulassungsnachweis an den Händler. Später kommen die neue ZBII und die abgemeldete ZBI bei uns an, wo sie gescannt und archiviert werden. Der Händler kann die digitalisierten Dokumente jederzeit einsehen.

Prozesskosten senken mit PS Team

Da der Versand die Prozesskosten enorm in die Höhe treibt, erschließen sich Finanzierer über dieses Verfahren und uns als Dienstleister hohe Einsparpotenziale. Der Prozess ist nicht nur straff und sicher, er schafft auch die Voraussetzung für eine reibungslose reguläre Zulassung. Da die Autohäuser die ZBII, das physische Original, nicht bekommen, sinkt das Betrugsrisiko für Banken und Leasinggesellschaften. Der Handel freut sich seinerseits, dass er statt bisher rund 46 Euro behördliche Gebühr für eine digitale Tageszulassung lediglich etwa 15 Euro zuzüglich unserer Servicepauschale zahlen muss.



ESG-Reporting-Pflicht

Es mangelt an Proportionalität

Ihrer Verantwortung hinsichtlich der ökologischen Transformation ist sich die Leasingbranche bewusst. Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen, erläutert, wo sie Mängel im Zusammenhang mit dem geforderten ESG-Reporting sieht und wie der Verband seine Mitglieder unterstützt.



Auch kleinere Gesellschaften mit weniger als 50 Mitarbeitenden werden berichtspflichtig. Nicht immer bleibt dabei aus Sicht von Dr. Claudia Conen die Verhältnismäßigkeit gewahrt.

BLICK: Frau Dr. Conen, die Leasingbranche nimmt eine wichtige Rolle in der Transformation zu einer nachhaltigeren Wirtschaft ein. Wie alle großen gesellschaftlichen Wandlungen bietet auch diese Transformation sowohl Chancen als auch Risiken. Welche Chancen sehen Sie hier für die Leasingbranche?

Dr. Claudia Conen: Die notwendige doppelte Transformation in Nachhaltigkeit und Digitalisierung von Wirtschaft

und Gesellschaft bietet Chancen und Wachstumspotenziale für die Leasingbranche. Denn ein Schlüssel, um den digitalen und nachhaltigen Wandel erfolgreich zu bewältigen, sind innovative Technologien, in die KMUs und große Unternehmen investieren müssen. Die Leasinggesellschaften sind aufgrund ihrer Objekt- und Marktexpertise prädestiniert, neue Technologien in diese Märkte einzuführen und zu verbreiten. Das hat die Branche in ihrer über 60-jährigen Geschichte immer wieder bewiesen.

Zur reinen Finanzierung der Investitionen in neue Technologien kommt ein weiterer Aspekt hinzu: Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind auf externes Know-how in puncto Nachhaltigkeit angewiesen. Hier können Leasinggesellschaften unterstützen und ihre Kunden künftig verstärkt bei der Auswahl und Nutzung von nachhaltigen Wirtschaftsgütern sowie zur Inanspruchnahme von Förderprogrammen beraten.

BLICK: Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen die Leasinggeber derzeit stehen, um die zukünftigen Anforderungen im Zusammenhang mit ESG-Reportings einzuhalten?

Dr. Claudia Conen: Die in der CSRD vorgegebenen Bilanzsummen- und Umsatzgrenzen sorgen dafür, dass auch kleine Gesellschaften mit weniger als 50 Mitarbeitern berichtspflichtig werden können. Jedoch sieht das EU-Regelwerk, insbesondere die European Sustainability Reporting Standards (ESRS), keinerlei Proportionalitätsprinzip vor. Damit gilt derselbe Detaillierungsgrad der Berichterstattung für eine Großbank oder einen Großkonzern wie für eine kleine Leasinggesellschaft. Das hat zur Folge, dass auch diese Gesellschaften eine enorme Menge an neuartigen Daten erheben, auswerten, hochrechnen und in die internen Steuerungsprozesse und das Reporting einbinden müssen. Dabei sollen auch KMUs nicht nur auf unmittelbare Vertragspartner, sondern auf die gesamte Wertschöpfungskette abstellen. All das bindet personelle Ressourcen, gerade in Zeiten des Arbeits- und Fachkräftemangels, und erfordert massive Investitionen in die IT.

BLICK: Gerade für die vielen kleinen und mittleren Leasinggesellschaften stellen die ESG-Reporting-Pflichten eine große Herausforderung dar. Muss hier jeder „das Rad neu erfinden“ oder gibt es auch verbandsweite Ansätze zur Bündelung von Wissen und Bildung von Standards? Wenn ja, welche sind dies?

Dr. Claudia Conen: Der BDL unterstützt seine Mitglieder kontinuierlich mit Maßnahmen zur Wissensvermittlung, darunter Workshops wie die ESG-Toolbox, Seminare und Fachveranstaltungen wie das Forum Nachhaltigkeit, sowie mit Anwendungshinweisen zum Beispiel zur Durchführung einer Basis- und Wesentlichkeitsanalyse. Die Leasingbranche ist – wie Sie wissen – sehr heterogen. Eine „one size fits all“-Lösung hilft also nur begrenzt weiter. Vielmehr brauchen wir mehr Proportionalität in den regulatorischen An-



Dr. Claudia Conen ist Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen.

forderungen und einen engen Branchenaustausch über Lösungen.

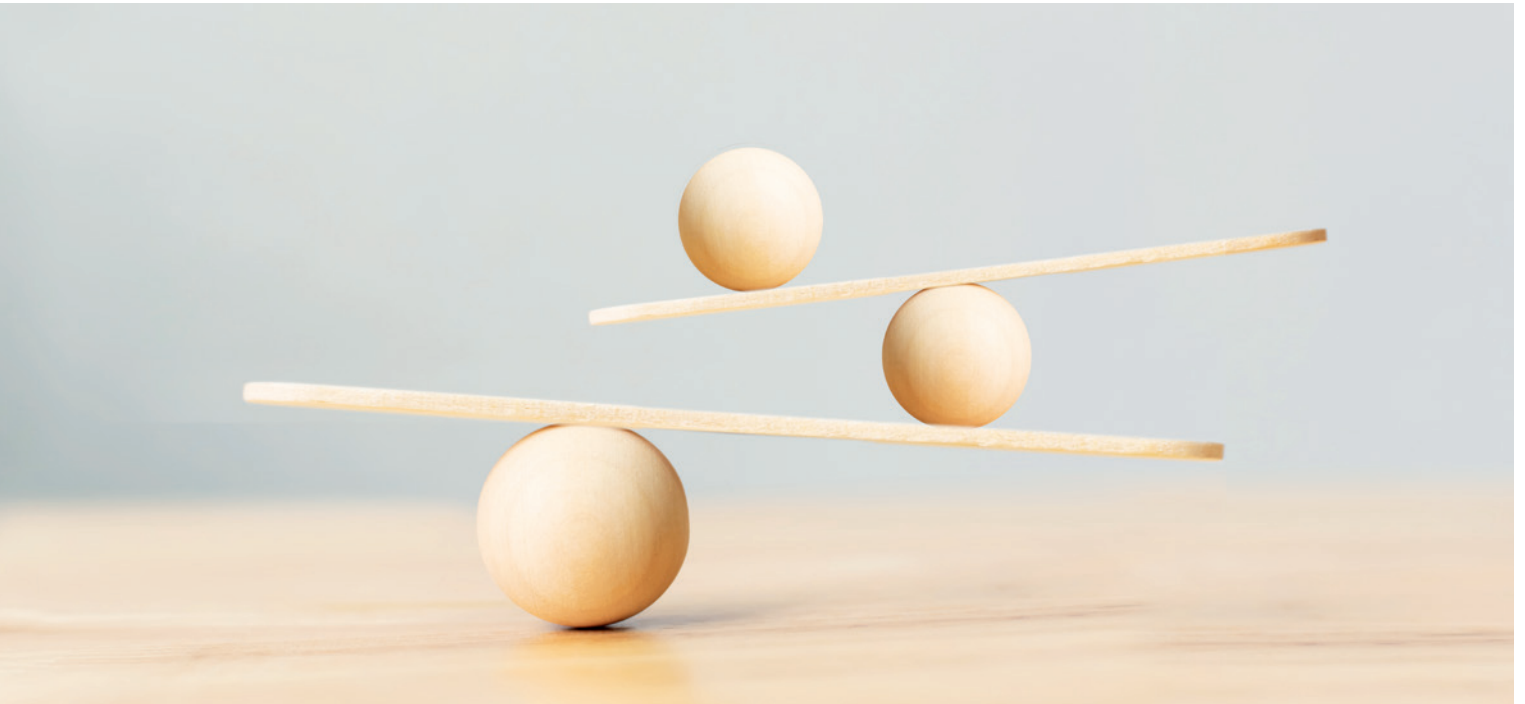
BLICK: PS Team erarbeitet gemeinsam mit Unternehmen der Leasingbranche analog zu PS DataCollect ein Produkt zur Ermittlung der CO₂-Footprints bei Leasingobjekten. Wie stehen Sie generell zu der gemeinsamen Entwicklung von Softwarelösungen durch die Leasingindustrie und deren Dienstleister wie PS Team?

Dr. Claudia Conen: Wir begrüßen es sehr, wenn Dienstleister, die meist auch assoziierte Mitglieder des BDL sind, mit Leasinggesellschaften Lösungen entwickeln, die dann von vielen Gesellschaften genutzt werden können. Unsere Netzwerke und Fachforen bieten viele Möglichkeiten zum Austausch und stellen sowohl Visionen als auch konkrete Lösungsansätze vor.

Gleichung mit Unbekannten

Wie Finanzierer ESG-Ziele umsetzen

Alternativlos und politisch gewollt: Banken und Leasinggesellschaften müssen ESG-Ziele umsetzen, die einzelnen Schritte nach bestimmten Kriterien ermitteln und Vorgaben reporten. Um sich auf die Berichtspflichten ab 2025 vorzubereiten, gilt es, entsprechende Schritte jetzt in die Wege zu leiten.



Unter einem „schwarzen Schwan“ versteht man im Risikomanagement vollkommen unvorhersehbare Ereignisse wie beispielsweise die Corona-Pandemie. Unternehmen treffen diese Ereignisse unvorbereitet, da niemand in der Organisation sie sich ausmalen kann. Am Horizont zieht nun ein Artgenosse auf: der „grüne Schwan“. Gemeint sind Nachhaltigkeits- oder ESG-Risiken aus den Bereichen Umwelt (E – Environmental), Soziales (S – Social) oder Unternehmensführung (G – Governance). Sie sind kaum zu kalkulieren, da vieles noch ungeklärt ist und zahlreiche Daten fehlen. Generell lassen sie sich in physische und transitorische Risiken unterteilen. Physische Risiken sind klimabezogen, geologisch oder ökosystemisch wie etwa Extremwetterereignisse oder das Artensterben. Transitorische Risiken beziehen sich auf die Wirtschaft und Gesellschaft, können also beispielsweise durch neue Gesetze, technologische Innovationen oder Stimmungsumschwünge generiert werden.

Bewertet werden die Risiken nach ESG-Kriterien, wobei Banken und Leasinggesellschaften sich im ersten Schritt

primär mit den Umweltrisiken befassen. Diese sind mit herkömmlichen Methoden nur schwer greifbar. Die Institute sind daher gefordert, sich im Rahmen eines gut strukturierten Veränderungsmanagements an die neuen Anforderungen anzupassen. Die EU veröffentlichte 2018 einen Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums, um Kapitalflüsse auf nachhaltige Investitionen umzulenken, Nachhaltigkeit im Risikomanagement fest zu verankern und die Transparenz in der Finanzwirtschaft zu erhöhen. Als ein effektives Instrument dient die verpflichtende Nachhaltigkeitsberichterstattung, die allerdings in der Praxis mit erheblichem Umsetzungsaufwand verbunden ist.

Bauchschmerzen bereiten der Branche die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und die dazu ergänzenden Berichtsstandards der European Financial Reporting Advisory Group (ESRS). Dr. Claudia Conen weist darauf hin, dass wegen der vorgegebenen Bilanzsummen- und Umsatzgrenzen auch kleine Institute schnell berichtspflichtig werden können (lesen Sie dazu das Interview auf Seite 8

und 9). Wir gehen davon aus, dass 2025 etwa die Hälfte aller Leasinggesellschaften einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen muss. Da die neuen Standards mit denen der Finanzberichterstattung vergleichbar sind und der Report vom Abschlussprüfer zu begutachten ist, will die Nachhaltigkeitsberichterstattung gut vorbereitet sein.

Es mangelt an validen Daten

Banken und Leasinggesellschaften, die über Geschäftsbe-
reiche und Prozesse hinweg Nachhaltigkeit als Querschnitts-
thema etablieren, sind im Vorteil. Statt sich auf vereinzelte
Initiativen und siloartige Datenhaushalte zu verlassen,
können sie klare Berichtswege etablieren, um das Reporting
auf einer konsolidierten Basis aufzusetzen. Große Unsicher-
heit herrscht indes noch darüber, welche Daten in den Be-
richt einfließen müssen und wie Finanzierer diese beschaf-
fen können. Es gilt zu klären, welche Rohdaten in welcher
Granularität und welchen Intervallen benötigt werden. Aus
welchen Systemen könnten sie gewonnen werden und wo
ist man auf externe Zulieferungen angewiesen?

Eine der zentralen Herausforderungen wird darin bestehen,
korrekte Treibhausgasemissionen zu ermitteln. Für den
CO₂-Fußabdruck müssen Leasinggesellschaften verschiedene
Kennzahlen zusammentragen. Neben den direkten
Emissionen im Unternehmen (Scope 1) fallen auch die
Schadstoffe aus eingekaufter Wärme und Strom (Scope 2)
darunter, vor allem aber indirekte Emissionen aus vor- und
nachgelagerten Aktivitäten aller Art (Scope 3) – von einge-
kauften Waren und Dienstleistungen über Geschäftsreisen
und Pendeln bis zu den verleasteen Objekten. Diese Daten
valide zu ermitteln, stellt eine zeitaufwendige Fleißarbeit
dar, wenn sie überhaupt zu stemmen ist.

Was emittieren verleaste Objekte?

Die größte Schwierigkeit besteht darin, die verleasteen Ob-
jekte genauer unter die Lupe zu nehmen. Gesellschaften
müssen nicht nur wissen, wie viel CO₂ bei der Herstellung
entstanden ist, sondern auch, wie es sich auf die Atmosphä-
re auswirkt, wenn die Leasingnehmer sie nutzen. Die Daten
sind weder in dem benötigten Umfang noch in der erforder-
lichen Qualität vorhanden. Finanzierern bleibt nichts ande-
res übrig, als möglichst früh einen klaren Fahrplan für die
Datensammlung zu erstellen. Je nachdem, wie sie system-
und softwareseitig aufgestellt sind, können sich Synergien
ergeben, weil beispielsweise Daten aus dem Vertrags- und
Objektmanagement sowie externen Datenquellen sinnvoll
verknüpft werden können.



Wie viel CO₂ stößt eine Landmaschine im Einsatz aus? Finanzdienstleister müssen viele Fragen beantworten, bevor sie einen Nachhaltigkeitsbericht verfassen.

Vom Nachhaltigkeitsbericht auf Knopfdruck ist die Branche
jedenfalls noch weit entfernt. So ist bereits bekannt, dass
der Gesetzgeber im endgültigen Berichtsstandard über
100 KPIs verlangt. Ohne eine zentrale Plattform wird es den
Unternehmen kaum gelingen, die geforderten Informatio-
nen bereitzustellen, zumal die Anforderungen an Speiche-
rung, Historisierung und Verfügbarkeit, um nur einige Fak-
toren zu nennen, wenig Spielraum lassen. Zu allem
Überfluss bewegen sich die Finanzierer bei aller Detailtiefe
auf ein „moving target“ zu, weil die Vorgaben noch im politi-
schen Diskussionsprozess sind und keine Best Practices
existieren. So bleibt – Stand heute – festzuhalten: Aus ge-
samtgesellschaftlicher Verantwortung stellt sich eine Net-
Zero-Strategie als alternativlos dar. Wie diese praktisch und
mit welchen Instrumenten umgesetzt werden kann, zeich-
net sich noch nicht klar ab.

Objektdaten für ESG-Reporting

PS Team erweitert Portfolio

Als Partner der Finanzindustrie wissen wir um die Herausforderungen, die die nahenden Berichtspflichten in puncto Nachhaltigkeit mit sich bringen. Derzeit erweitern wir unser Portfolio für das Objektdatenmanagement um eine Lösung zur Ermittlung und Dokumentation des CO₂-Fußabdrucks.

Das ESG-Reporting betrifft die gesamte Branche, nicht nur die Institute, die der Berichtspflicht direkt unterliegen. Denn auch Geschäftspartner und Kunden fragen bei ihren Objektexperten Daten für ihre eigenen Berichte nach. Die Anforderungen bleiben allerdings vage, was uns vor die Herausforderung stellt, flexibel anpassbare Lösungen zu erarbeiten. Angelehnt an unsere Plattform PS DataCollect, entwickeln wir derzeit eine Software, über die sich künftig der CO₂-Fußabdruck sowohl auf Portfolio- als auch auf Objektgruppen-ebene ermitteln lässt.



Spezialist für Objektdaten

Wir planen, Finanzdienstleistungsunternehmen ein Instrument für ihr Reporting an die Hand zu geben, das sie zugleich bei der Umsetzung ihrer eigenen ESG-Strategie unterstützt. Damit möchten wir sie in die Lage versetzen, auf der Basis von Einzelbewertungen Szenarien zu entwerfen, um ihr Business an ihren ESG-Zielen auszurichten. Im Vorfeld gilt es, verschiedene Fragen zu Scope-3-Emissionen zu klären: Fließen ausschließlich Primärdaten in den Nachhaltigkeitsbericht ein oder können Unternehmen auch Sekundär- und Schätzwerte verwenden? Wie lässt sich bei Schätzungen und Prämissen sicherstellen, dass sie aus allgemein anerkannten, qualitäts-



Thomas Wandel,
Director Digital Unit
PS Team

Kontakt:
+49 (0) 6123 9999-664
t.wandel@ps-team.de

gesicherten Quellen stammen? Um zu diesen und weiteren Aspekten eine einheitliche Position zu erarbeiten, tauschen wir uns eng mit der Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit des BDL aus.

Dank unseres Know-hows als digitaler Dienstleister können wir viel zur Beantwortung dieser Fragen beitragen. Allerdings

liegt noch ein Stück Weg vor uns, bis es möglich sein wird, die benötigten Daten auf Knopfdruck bereitzustellen. Aufgesetzt auf unser Asset-Register PS DataCollect entsteht derzeit eine Lösung, die Banken und Leasinggesellschaften stand alone nutzen können. PS-DataCollect-Kunden profitieren von ihren strukturiert aufbereiteten Daten im Asset-Register. Diese können jederzeit in das neue ESG-Produkt überführt werden.

Indem wir die Software gemeinsam mit repräsentativen Leasinggesellschaften aus der Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit entwickeln, stellen wir sicher, dass sie praxisnah und aus Sicht der Anwender gedacht ist. Es zeichnet sich bereits ab, dass eine klare und aufgefächerte Kategorisierung der Objektgruppen und -untergruppen es den Unternehmen erleichtern wird, ihre Emissionen zu ermitteln. Kaum vorstellbar ist, dass bis Ende des Jahres eine Infrastruktur entsteht, über die die Primärdaten der Objekte erfasst, übermittelt und gesammelt werden können. PS DataCollect ESG ermöglicht Unternehmen jedoch, sich mittels belastbarer und fundierter Default-Werte auf die ab 2025 verpflichtenden Berichte vorzubereiten und die Daten über das Jahr 2024 zu sammeln. Ab Ende dieses Jahres können sie dazu auf ein Minimum Viable Product zurückgreifen.

THG-Quoten verkaufen

Sicher und zum Bestpreis

Spätestens, seit ein Berliner THG-Quoten-Händler mit großem Marktanteil Insolvenz anmelden musste, ist klar: Nicht alle Vermittler sind gut aufgestellt und Fuhrparkmanager, die mit den Mineralölgesellschaften ins Geschäft kommen wollen, tun gut daran, ihren Partner sorgfältig auszuwählen. Gute Gründe sprechen für PS Team.

Der Markt der THG-Quoten-Händler wächst rasch und ist in Bewegung. Fehlt der Branchenhintergrund und der lange Atem, sind Teilnehmer schnell wieder verschwunden, zumal das junge Geschäftsfeld auch unseriöse Glücksritter anlockt. Viele Händler waren nicht darauf vorbereitet, dass die THG-Quote sich verglichen mit dem Vorjahr ungefähr halbiert hat. Neben Marktschwankungen ist dafür ein falsch deklariertes Kraftstoff verantwortlich. Indem Mineralölkonzerne diesen ihrem Treibstoff beimischen, können sie auch ihren CO₂-Ausstoß kompensieren – allerdings viel günstiger als über die THG-Quote. Mittlerweile ist klar, dass das chinesische Billigprodukt keinesfalls den EU-Standards für fortschrittliche Bio-Kraftstoffe entspricht, aber noch ist es möglich, sich dieses anrechnen zu lassen.

Wichtige Finanzierungshilfe für E-Mobilität

Für Flotten ist die Quote viel mehr als „nice to have“, trägt sie doch zur Finanzierung der im Vergleich zum Verbrenner noch immer teuren E-Mobilität im Fuhrpark bei. Nicht selten werden die Erlöse genutzt, um beispielsweise die Ladeinfrastruktur auszubauen oder weitere E-Autos anzuschaffen. Tanja Ebert, Director Sales & Marketing bei PS Team: „Aus unseren Gesprächen mit vielen Branchenvertretern wissen wir, dass Unternehmen die THG-Quote in die Wirtschaftlichkeitsberechnung einbeziehen. Sie ist ein wichtiges Instrument, um Elektromobilität im Fuhrpark zu verankern und auszubauen. Daher sind sie auf einen Partner angewiesen, auf den sie sich dauerhaft verlassen können.“

Zukunftssicher und ohne Zwischenhändler

PS-Team-Kunden profitieren davon, dass wir direkt an die Mineralölgesellschaften angebunden sind. Ohne auf Zwischenhändler angewiesen zu sein, bieten wir Flotten eine stabile und sichere Handelsplattform, über die sie ihre THG-Quoten zum Bestpreis verkaufen können. Ein weiterer Vorteil: Wir bieten seit über 35 Jahren eine breite Palette an Dienstleistungen für die Mobilitätsbranche an. „Marktpreisschwankungen im Treibhausgasmarkt können uns nicht



umpusten und wirken sich in keiner Weise auf unsere Unternehmensstabilität aus“, sagt PS-Team-CEO Marco Reichwein. Manch einen Wettbewerber treiben die gesunkenen Erlöse hingegen geradewegs in die Insolvenz.

Bei uns fügt sich der Quotenverkauf nahtlos in den Zulassungsprozess ein. Da wir auf die im Zuge der Besteuerung erfassten Daten zugreifen, entsteht auf Kundenseite kein zusätzlicher Aufwand. Dank unserer Marktposition als Dienstleister im Bereich der gewerblich genutzten Mobilität können wir eine enorme Menge an Quoten bündeln, die wir zum Höchstpreis an unsere Abnehmer verkaufen. Gleich nach Abschluss des Geschäfts zahlen wir die Erlöse abzüglich einer geringen Provision aus. So erhöhen unsere Kunden zeitnah ihren finanziellen Spielraum für die ökologische Transformation ihrer Flotten.



Automatisierte Bestandsprüfungen Mit digitaler Anwendung

In der Einkaufsfinanzierung setzen Banken und Leasinggesellschaften zunehmend auf digitale Bestandsprüfungen. Davon profitieren nicht nur die Institute, sondern auch ihre Kunden, die Autohändler.

Allein schon wegen des immensen Volumens ist die Einkaufsfinanzierung in Gesamteuropa ein lukratives Geschäft. Allerdings birgt sie auch ein hohes Risiko, weshalb die Institute viel Geld und Zeit in die Bestandsprüfung investieren müssen. Wir haben diesen Prozess bereits vor Jahren digitalisiert. Die Vorteile: Kreditgeber prüfen remote und behalten stets den Überblick. Auch die Mitarbeiter in den Autohäusern werden entlastet, denn sie können die Nachweise der Fahrzeuge besser in ihren Arbeitsalltag einplanen.

Mitarbeiter des Handels prüfen selbst

Ein führender Fahrzeugfinanzierer entschied sich, die Bestandsprüfungen bei seinen Händlern ausschließlich per PS-Team-App durchzuführen. Dazu legt unser Backoffice die Aufträge mit den zu prüfenden Fahrzeugen an und sendet sie an die Autohäuser. Mitarbeiter des Handels prüfen nach einem festgelegten Ablauf, ergänzen Informationen, die für die Bank relevant sind, und dokumentieren die Fahrzeuge oder Details bei Bedarf über Fotos. Auch GPS-Daten und Foto-Metadaten werden erfasst. Anschließend werden die Ergebnisse an die Datenbank übertragen, wo Mitarbeiter der Bank sie prüfen können. Dann geben sie die Ergebnisse frei. Der Vorgang wird abgeschlossen, indem sie in den Prüfbericht übernommen werden.

Hinterlegte Prüfpläne erhöhen Sicherheit

Die Prüfaufträge lassen sich für das ganze Kalenderjahr vorab in der Datenbank planen. Sie sind im betreffenden Monat angelegt und werden zu gegebener Zeit an die Händler verteilt. Sollte die Bank aus unvorhergesehenen Gründen eine größere Prüfdichte benötigen oder Ad-hoc-Prüfungen für sinnvoll halten, können sie die entsprechenden Aufträge jederzeit anlegen und spontan an die Händler weitergeben. Clotilde Marianeschi, Frankreich-Geschäftsführerin und International Sales & Marketing Manager bei PS Team: „Einkaufsfinanzierer können ihre Bestände so flexibel und kostengünstig prüfen. Sie senken ihre Aufwände und erhöhen zugleich das Sicherheitsniveau ihrer Engagements.“

Während die Bank automatisiert, sicher und schnell jederzeit den Überblick über die von ihr finanzierten Fahrzeuge behält, bietet das Verfahren auch für die Kreditnehmer einen hohen Komfort, denn sie können die Audits mit wenigen Klicks abschließen. Markus Blatt leitet Business Development & Innovation bei PS Team. Er führt als weitere Benefits aus: „Die Händler können aus einer Liste von Begründungen wählen, weshalb sich ein Fahrzeug nicht auf dem Gelände befindet. Automatisch werden neue Prüftermine für die nicht erfassten Fahrzeuge vergeben.“

Fahrzeugüberführung

Zu optimalen Konditionen

Autovermieter, aber auch andere Großflotten setzen unsere Plattform PS Spe(e)dLog ein, um ihre Fahrzeugtransporte zu koordinieren. Europaweit greifen sie damit nicht nur auf LKW-Kapazitäten zu, sondern auch über Transferdienstleister auf Fahrer für Transporte auf eigener Achse. Die Plattform mit wachsender Teilnehmerzahl deckt eine große Bandbreite von Anforderungen flexibel ab.

Das Branchenblatt DVZ spricht von einem „Markt im Umbruch“: Was für die Neuwagenlogistik gilt, zeichnet sich auch für Fahrzeugtransporte im Flottenbereich ab. Sie sind knapp und teuer. Mit PS Spe(e)dLog, unserer Plattform für die Steuerung und Vergabe von Transportaufträgen, sind Autovermieter bisher gut gefahren. In Deutschland haben wir schon vor Jahren Fahrer für den Transport auf eigener Achse angebunden. Nun greifen auch Kunden aus dem europäischen Ausland auf diese erweiterten Kapazitäten zu. Clotilde Marianeschi, Frankreich-Geschäftsführerin und International Sales & Marketing Manager bei PS Team: „Wir begleiten die Branche seit Jahrzehnten. Einen solchen Mangel an Kapazitäten haben wir noch nie erlebt. Unsere Kunden finden kaum Fahrer. Indem wir Einzelüberführungen zusammen mit den Angeboten der Spediteure auf einer Plattform versammeln, erleichtern wir ihnen die Suche.“

Stets die beste Transportoption

Zum Erfolg trägt maßgeblich die Software bei, auf der PS Spe(e)dLog basiert. Auftraggeber können nicht nur ihre bewährten Dienstleister beauftragen, sondern den Pool beliebig erweitern. Dabei schlägt unser webbasiertes Expertensystem stets die beste Transportoption vor. Ob als Einzelauftrag, per Ausschreibung oder interner Auktion: Die Plattform ermittelt das beste Angebot hinsichtlich der hinterlegten Preise auf verschiedenen Strecken. Die Angebote werden über-

sichtlich dargestellt, was die Auswahl erleichtert. Da auch große Volumen vergeben werden können, profitieren Flottenbetreiber von Skaleneffekten.

Beiden Seiten kommt zugute, dass sie den gesamten Prozess durchgängig über das webbasierte Tool abwickeln können – von der Beauftragung bis zum Reporting. Dank eines lückenlosen Trackings wissen alle Beteiligten stets, wo sich die Fahrzeuge aktuell befinden. Straffe Abläufe und eine effiziente Kommunikation beschleunigen die Transporte und erhöhen damit die Sicherheit, dass die Fahrzeuge pünktlich dort ankommen, wo sie eingesetzt werden sollen.

Da die Plattform multilingual ist, lässt sie sich in ganz Europa einsetzen. Individuell konfigurierbar, bietet die Lösung im Standard eine nutzerfreundliche Oberfläche, sodass auch ungeübte Mitarbeiter Transporte schnell selbstständig beauftragen und abwickeln können.

Ob per Spedition oder mit Einzelfahrern: Über die Plattform PS Spe(e)dLog lassen sich Transporte sicher und mühelos beauftragen und abwickeln.



Digitale Zulassung i-Kfz

Alle Vorteile aus einer Hand

Zeitersparnis | beschleunigte Prozesse mit automatisierten Zulassungen 24/7

Standardisierung | für alle Zulassungsstellen ein Prozess

Kosteneffizienz | geringere amtliche Gebühren

Komplettlösung | all-in-one: digitale Zulassung, Archivierung, Abrechnung



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
VMF Verband markenunabhängiger Mobilitäts-
und Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V.
Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen
RS&M Risk, Sustainable Finance and More

www.stock.adobe.com:
596216997 ©Tanith
604636988 ©My Little Bear
66676559 ©Sven Krautwald
536015283 ©Antony Weerut
517431441 ©Monster Tstudio
618348727 ©Bnetto
109668018 ©jozsitoeroe
213538901 ©Seventyfour
545357684 ©Viacheslav Yakobchuk