

BLICK.

Robuste Unternehmen

In der Krise handlungsfähig bleiben



- **TITELTHEMA:**
Marco Reichwein
neuer Geschäftsführer
- **SPEKTRUM EUROPA:**
PS DataCollect Benelux

In dieser Ausgabe



Seite 6 und 7

TITELTHEMA: PS Team erweitert Geschäftsführung

Seit 1. April 2020 gehört Marco Reichwein der PS-Team-Geschäftsführung an. Der international erfahrene Manager kennt die Hersteller- und Leasingwelt und bringt als ehemaliger Geschäftsführer der Telematik-Sparte von Schmitz Cargobull das Know-how mit, um PS Team als europäischen Anbieter digitaler Dienstleistungen zu positionieren.



Seite 8 und 9

TITELTHEMA: PS Team bündelt Kräfte

Um die Schlagkräftigkeit zu erhöhen, firmieren wir seit April dieses Jahres als PS Team GmbH: Aus der Personengesellschaft wird eine Kapitalgesellschaft, aus der Kommanditgesellschaft eine GmbH. Mit der schlanken Struktur werden wir unsere Prozesskompetenz und Softwareangebote europaweit ausrollen. Eine wichtige Rolle spielen dabei SaaS(Software as a Service)-Produkte.



Seite 10 und 11

SPEKTRUM EUROPA: PS DataCollect Benelux

Der Wirtschaftsregion Benelux droht eine Insolvenzwellen. Damit steigt das Betrugsrisiko für Banken und Leasinggesellschaften. Die Objektfinanzierer haben sich rechtzeitig zu einer Testgruppe für das Asset-Register PS DataCollect zusammengeschlossen und bereiten sich nun auf den Ernstfall vor. Bereits in der Vorlaufphase wurden einige hundert echte Treffer identifiziert und Schäden verhindert.



Seite 14 und 15

SPEKTRUM EUROPA: Video-App für Begutachtungen

Mit der Video-App PS LiveStream lassen sich Kosten für Begutachtungen und Prüfungen von Maschinen und Anlagen senken. Das hilft Auftraggebern und -nehmern und trägt zu einem effizienten Zeitmanagement bei. Auch wenn nach Corona das Reisen wieder möglich ist, werden viele Unternehmen das digitale Verfahren beibehalten.



Seite 18 und 19

FOKUS FLEET: Flottenservices und digitale Prozesse

Die Flottenbranche wird wohl kaum mit einem blauen Auge davonkommen: Der zeitweise Zusammenbruch des Autovermietermarktes und die gesunkene Nachfrage nach Mobilität lassen sich kaum kompensieren. Indem sie Prozesse outsourcen und digitalisieren, steigern sie ihre Effizienz – etwa mit der vollelektronischen Beantwortung von Fahreranfragen zu Ordnungswidrigkeiten.

Kurs halten in erweiterter Besetzung

Ihr lösungsorientierter Krisenbegleiter



Turbulente Wochen liegen hinter uns und die kommende Zeit wird nicht einfach werden. Gerade in solchen Zeiten kommt es darauf an, Kurs zu halten. Nur Unternehmen, die personell und strategisch gut aufgestellt sind, können den starken Wirkkräften der Krise standhalten. Dabei bedeutet standzuhalten nicht Stillstand, sondern den eigenen Weg unbeirrt weiterzugehen.

Insofern passt es zu PS Team, Sie in dieser Ausgabe in neuer Konstellation zu begrüßen: Gespräche unter vier und sechs Augen reichen weit in das vergangene Jahr zurück. Wie geplant haben wir zum 1. April 2020 bekanntgegeben, dass die PS-Team-Geschäftsführung nun aus drei Personen besteht. Lesen Sie im Interview auf Seite 6 und 7, wie Marco Reichwein sich in die PS-Team-Führung einbringt und welche Richtung er einschlagen wird! Außerdem erfahren Sie, was wir selbst unternommen haben, um unsere Leistungen für Sie weiterhin in vollem Umfang erbringen zu können, und welche Dienstleistungen derzeit besonders gefragt sind (Seite 4 und 5). Weshalb wir zur PS Team GmbH umfirmierten und wie die Strategie für die nächsten Jahre aussieht, verraten wir Ihnen ebenfalls in dieser BLICK (Seite 8 und 9).

Zwar konnten Unternehmen die Corona-Pandemie nicht auf dem Schirm haben, generell sollten sie aber flexibel genug sein, um auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren zu können. Auch das macht ihre Zukunftsfähigkeit aus, so Berater und Autor Frank Weber im BLICK-Interview (Seite 16 und 17). Ob es um die zu befürchtende Insolvenzwellen, die aktuellen Herausforderungen der Automobilindustrie oder stabile Prozesse im Flottengeschäft geht: Wir haben eine Menge Handlungsoptionen und Lösungen für Sie zusammengestellt, mit denen Sie schnell reagieren und sich gut für die nächste Zeit aufstellen können.

Herzliche Grüße, bleiben Sie gesund und genießen Sie den Sommer!

Peter Schmehl

Heinz Moritz

Marco Reichwein

Sicher durch die Krise kommen

Handlungsfähig in schwierigen Zeiten

Als Prozessdienstleister war PS Team in den letzten Monaten gefordert, sich flexibel auf die veränderten Bedingungen einzustellen, damit Kunden aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen handlungsfähig bleiben. Zudem wurden vermehrt Services nachgefragt, mit denen Unternehmen auf die Krise reagieren können – von bundesweiten Zulassungen über die Aussteuerung großer Flotten bis hin zu Systemen und Dienstleistungen, die finanzierte Fahrzeuge und Objekte von Kreditgebern schützen.



Weder die zerstörerische Kraft des Virus noch die Vorschriften, die zu unserem Schutz erlassen wurden, können wir beeinflussen. Jedoch liegt in unserer Verantwortung, dass wir in der Krise handlungsfähig bleiben. Als zertifizierter Spezialist für sichere und störungsfreie Prozesse ist PS Team gefordert, für Störfälle aller Art vorzusorgen. Zwar mussten wir unseren Pandemieplan den aktuellen Umständen anpassen, waren aber schnell dazu in der Lage, mit einem schlagkräftigen Krisenmanagement flexibel auf die jeweilige Situation zu reagieren. Indem wir unsere Leistungen weiter erbringen konnten, unterstützten wir unsere Kunden dabei, ihre Geschäftsprozesse aufrechtzuerhalten.

Leistungserbringung unter veränderten Bedingungen

Am Anfang hatten wir alle Hände voll zu tun, unsere Organisation Homeoffice-fähig zu machen. Alle Mitarbeiter, die von zu Hause aus tätig sein konnten, mussten mit sicheren Arbeitsplätzen versorgt werden. Da wir nach ISO/IEC 27001 zertifiziert sind, mussten wir höchste Anforderungen an die Informationssicherheit umsetzen. Schon früh zog sich die Entwicklungsabteilung der IT in die eigenen vier Wände zurück. Es folgten die Disposition der Fahrzeugauslieferung und -rückholung sowie ein Teil des Kundenservicecenters.

Ortsgebundene Tätigkeiten wie das Dokumentenmanagement und die Fahrzeugzulassung/-abmeldung haben wir räumlich isoliert. Eigene Eingänge und Sozialräume sowie kleine Einheiten sollten das Infektionsrisiko minimieren. Im Sinne der Business Continuity arbeiten wir im Zweischicht-Betrieb mit einem Zeitpuffer zwischen den Schichten, um Ansteckungsketten im Falle eines positiv getesteten Mitarbeiters zu durchbrechen. Geschlossene Autohäuser, eingeschränkte bis keine Reisetätigkeiten und Kosteneinsparungen in der gesamten Wirtschaft lassen auch uns nicht unberührt. Sie wirken sich überproportional auf unser Kundensegment Autovermieter und somit auf das Auftragsvolumen von PS Team aus. Daher war es unvermeidlich, die vorgehaltenen Personalressourcen durch Kurzarbeit in einzelnen Bereichen anzupassen.

Das eröffnet uns allerdings die Möglichkeit, mit einem rollierenden System das Infektionsrisiko für unsere Mitarbeiter weiter zu minimieren: Unsere Kernteams arbeiten tageweise und kommen nicht miteinander in Berührung. Wird trotzdem eine Kollegin oder ein Kollege positiv getestet, kann das „gesunde“ Team übernehmen. Dank dieser

robusten Organisation müssen unsere Kunden kaum Abstriche bei den SLAs (Service Level Agreements) machen und erhalten alle Prozesse und Dienstleistungen auch bei ansteigendem Auftragsvolumen in vollem Umfang.

Fahrzeughandling in der Krise

Gefragt waren in den letzten Wochen Services, die das Flottenmanagement dabei unterstützen, sich an die veränderten Bedingungen anzupassen. So werden wir etwa vermehrt mit der vorübergehenden Stilllegung nicht genutzter Fahrzeuge beauftragt. Durch unseren bundesweiten Service und optimierte digitale Prozesse mit vielen Zulassungsstellen beweisen wir uns als verlässlicher und flexibler Partner. Fahrzeugüberführungen mit Statusmeldungen sowie Unterstützung im Autovermieteralltag zählen weiterhin zu den gefragten Services. Lesen Sie dazu auch die Seiten 18 und 19!

Auch betroffen: Hersteller und Handel

Fahrzeughersteller und Importeure mussten ganze Flotten temporär aussteuern. Das geschah häufig über PS Team. Geschlossene Showrooms und Behörden brachten erhebliche Engpässe im gewerblichen Bereich mit sich. Viele Fahrzeughändler wichen auf PS Team als Dienstleister für bundesweite Zulassungen aus. Generell zeigt sich in wirtschaftlich angespannten Zeiten, dass Fahrzeughersteller das Potenzial noch nicht ausgeschöpft haben, das im Outsourcing von Supportprozessen liegt. Hier bietet sich der Branche die Möglichkeit, Kosten nachhaltig zu senken (siehe Seite 22 und 23).

Kreditgeber: Schäden begrenzen, Risiken antizipieren

Das Management in Sparkassen und international agierenden Banken und Leasinggesellschaften rechnet für dieses Jahr mit vielen Forderungsausfällen und Verlusten von Sicherheiten: Bestandsprüfungen – gerne auch per Video-App (Seite 14 und 15) – haben Hochkonjunktur. Vertreter von Finanzinstituten bereiten sich auf den Ernstfall vor und prüfen, welche Möglichkeiten sie haben, Fahrzeuge sowie Maschinen und Anlagen in ihren physischen Besitz zu bringen. Mit unserem Produkt PS BackUp (Seite 20 und 21) unterstützen wir unsere Kunden dabei, präventiv Maßnahmen zu entwickeln, und offerieren ein breites Spektrum an Dienstleistungen für die Abwicklung von Risikofällen.

Marco Reichwein setzt auf Europa

„Wir werden Erfolgsgeschichten schreiben“

Seit April dieses Jahres gehört Marco Reichwein der Geschäftsführung von PS Team an. Gemeinsam mit Heinz Moritz führt er den Prozessdienstleister durch turbulente Zeiten. Für ihn liegt die Zukunft in einer Internationalisierung und Standardisierung der Produkte als SaaS (Software as a Service).



BLICK: Im April 2020 zum Geschäftsführer von PS Team ernannt zu werden, kann man sicher keinen Traumstart nennen. Ist es ein Traumjob?

Marco Reichwein: Mit Prozessdienstleistungen für Fuhrparks, Banken und Leasinggesellschaften sowie für Fahrzeughersteller, Händler und Importeure besetzt PS Team zwar Nischen, ist aber breit aufgestellt. Das erweist sich in der Krise als Vorteil. Mit meinen Kenntnissen aus dem OEM-Sektor in ganz Europa sowie mit Erfahrungen aus der Finanzkrise kann ich mit dafür sorgen, dass wir gestärkt aus dieser Zeit hervorgehen. Ich bringe die Kundenperspektive ein. Das kommt der Entwicklung nutzenstiftender Produkte zugute. Insofern bietet mir PS Team beste Voraussetzungen, mich weiterzuentwickeln und meinen bisherigen Werdegang fortzusetzen.

BLICK: Wie verbrachten Sie die ersten Wochen? Welche Eindrücke haben Sie gewonnen?

Marco Reichwein: Ich verantworte die Produkt- und Kundenseite inklusive Europageschäft. Momentan geht das leider nur vom Schreibtisch aus. Das Geschäft der Business Units Fleet, Manufacturer und Financial Institutions habe ich mir angeschaut und mich mit den Produkten vertraut gemacht. Mich beeindruckt, wie eng das Management der einzelnen Geschäftsbereiche mit unseren Kunden verbunden ist. Jeder bei PS Team versetzt sich in die Lage des Kunden. Das gilt auch für die Produktentwicklung: Als innovativer Prozessdienstleister sind wir permanent bestrebt, unsere Produkte mit den Anwendern zusammen weiterzuentwickeln, effizienter zu machen und somit für unsere Kunden Wettbewerbsvorteile zu generieren.

BLICK: Für das Europageschäft eignen sich die klassischen PS Team Services nur bedingt ...

Marco Reichwein: Richtig, Prozesse wie die Fahrzeugzulassung und -abmeldung unterliegen speziellen nationalen Regelungen. Doch lassen sich im Fuhrparkbereich auch länderunabhängige Dienstleistungen erbringen. Denken Sie beispielweise an Fahrzeugüberführungen! Mit unserer Systemlösung PS Spele)dLog zur flexiblen und ressourcenschonenden Beauftragung von Fahrzeugtransporten und Einzelachsenüberführungen sowie mit der Vergabepattform driviva sind wir auf diesem Feld gut aufgestellt. Für den internationalen Vertrieb eignen sich besonders unsere Softwarelösungen, die sich unabhängig von PS Team Manpower einsetzen lassen.

BLICK: Banken und Leasinggesellschaften arbeiten in der Betrugsprävention international zusammen.

Marco Reichwein: PS Team setzt sich schon lange auf europäischer Ebene dafür ein, den Schutz beweglicher Kreditsicherheiten zu verbessern. Das Asset-Register PS DataCollect leistet dazu einen wichtigen Beitrag (Seite 10 und 11). Es zahlt sich nun aus, dass wir rechtzeitig begonnen haben, Apps für die Bestandsprüfung und Begutachtung von Assets zu entwickeln. In Zeiten beschränkter Reise- und Kontaktmöglichkeiten stellt unsere Lösung PS SelfCheck eine hervorragende Alternative zur physischen Prüfung dar. Neben unserer Video-App PS LiveStream (Seite 20 und 21) erlebt sie derzeit einen Nachfrage-Boom. All diese Lösungen sind international einsetzbar und lassen sich als SaaS-Produkt auch einzeln vermarkten und verkaufen. Hinzu kommt, dass wir mit Niederlassungen in Polen und Frankreich als Unternehmen bereits international präsent sind. PS Team wird zu einem internationalen Anbieter werden, allein schon weil viele unserer Kunden europäisch aufgestellt sind.

BLICK: Bei Schmitz Cargobull haben sie den Telematik-Bereich ausgebaut. Was dürfen die Kunden im Herstellerbereich künftig von PS Team erwarten, vor allem im Hinblick auf die Digitalisierung?

Marco Reichwein: Es ist zu befürchten, dass auf die Corona- eine Wirtschaftskrise folgen wird. Bei einer stark rückläufigen Konjunktur oder sogar einer Rezession messen die Entscheider den Nutzen eines Produkts oder einer Dienstleistung mehr denn je in Euro und Cent. Deshalb sind wir gefordert, noch stärker die Kostensenkungspotenziale unserer Services herauszustellen. Losch, der Volkswagen-Generalimporteur in Luxemburg



Verstärkung für die Geschäftsführung

Marco Reichwein, 49, trat zum 1. April 2020 in die Geschäftsführung von PS Team ein. Zuletzt leitete er die Telematik-Sparte der Schmitz Cargobull AG, des führenden Herstellers von Sattelauflegern und Trailern. Davor war er Geschäftsführer der EURO-Leasing GmbH, einer Tochtergesellschaft von Volkswagen Financial Services.

In ganz Europa sammelte der gebürtige Rheinland-Pfälzer Management-Erfahrung und bekleidete lange Jahre führende Positionen bei Volvo Financial Services. Marco Reichwein lebt in Limburg, ist verheiratet und hat drei Kinder im Alter von sechs bis 16 Jahren. Privat ist er gerne mit Mountainbike, Rennrad und Motorrad mobil.

und Marktführer im Fahrzeugvertrieb, hat den Gesamtprozess mit uns geprüft und effizient digital aufgestellt (Seite 12 und 13). Es wird uns gelingen, in Europa noch viele Erfolgsgeschichten wie diese zu schreiben.

PS Team bündelt Kräfte

Neue Struktur flankiert internationales Wachstum

Zum 1. April 2020 hat sich PS Team neu aufgestellt. Aus der PS Team Deutschland GmbH & Co. KG wurde die PS Team GmbH. Im Rahmen der organisatorischen Verschlinkung passt PS Team die Europastrategie an.



PS Team setzte in diesem Frühjahr lang geplante strategische Anpassungen um. Zum 1. April wurde Marco Reichwein in die Geschäftsführung berufen. (Lesen Sie dazu Seite 6 und 7!)

Gemeinsam mit Geschäftsführer Heinz Moritz wird er in den kommenden Monaten das Unternehmen lenken. Um ideale Startbedingungen für das neue Leitungsteam zu schaffen, firmierte PS Team Anfang April um: Aus der Personengesellschaft wurde eine Kapitalgesellschaft, aus der Kommanditgesellschaft eine GmbH. Heinz Moritz: „Damit haben wir aus zwei Unternehmen, der Kommanditgesellschaft und der GmbH, ein einziges Unternehmen gemacht. Betriebswirte wissen: Auch wenn nur die KG nach außen hin auftritt, für beide Unterneh-

men fallen Verwaltungsaufwand und -kosten an. Beide müssen Buch führen und Abschlüsse erstellen. Wenn wir die Struktur nun verschlanken, können wir uns darauf konzentrieren, PS Team strategisch voranzubringen, sofern wir in Corona-Zeiten dazu kommen.“

Software- und Europageschäft expandieren

Unternehmensgründer und Eigentümer Peter Schmehl: „Ich bin ein Kind der PC-Generation. Als die Desktop-Rechner vor etwa 35 Jahren auf den Markt kamen, hatte ich die Idee, Abläufe softwaregestützt besser zu strukturieren, in Gesamtprozesse zu integrieren und als externe Dienstleistungen anzubieten. Von vornherein verfolgte ich als Gründer den Ansatz, die Effizienz analoger Prozesse mit IT-Lösungen zu erhöhen. Was damals ein völlig neues

Spektrum an Möglichkeiten eröffnete, ist heute Standard. Damals wäre mir die Idee, international zu expandieren, als sehr gewagt erschienen. Mittlerweile macht das Europageschäft einen signifikanten Anteil unseres Umsatzes aus.“

Strategisch verfolgt PS Team mit der Umfirmierung das Ziel, Prozesskompetenz und Softwareangebote für den Markt klar erkennbar zu strukturieren und das Europageschäft zu bündeln. Marco Reichwein: „Die Pandemie führt uns deutlich vor Augen, dass wir in einer globalisierten Welt leben. Die gesamte Menschheit ist von Corona betroffen, wenn sich auch der Umgang mit der Krise von Land zu Land unterscheidet. Darunter haben zum Beispiel unsere Geschäftspartner im Benelux-Raum zu leiden: eine Wirtschaftsregion, drei Regierungen, drei unterschiedliche Maßnahmenpakete (Seite 10 und 11). Wir tragen den jeweiligen nationalen Gegebenheiten in unserer Europastrategie Rechnung. Blaupausen für optimale Prozesse sowie SaaS-Lösungen entwickeln wir nach hohen Standards und passen sie inklusive Marktauftritt an die einzelnen Länder an – nach dem Motto ‚think global, act local‘.“ Die Niederlassungen in den Niederlanden, der Schweiz, Frankreich, Polen und der Slowakei firmieren künftig als Töchter der GmbH. Sie werden einzeln aufgebaut und mit den notwendigen Strukturen sowie Kapazitäten ausgestattet, um im jeweiligen Markt erfolgreich zu sein.

Peter Schmehl: „Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Niederlassungen in den kommenden Jahren zunehmen wird. In einigen Ländern, wie etwa in Österreich, arbeiten wir sehr erfolgreich mit Lizenzpartnern zusammen. Künftig werden wir jedoch noch stärker auf den Direktvertrieb setzen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass wir unsere in Jahrzehnten gewachsene Unternehmenskultur



nicht ohne Weiteres in kurzer Zeit im Rahmen von Joint Ventures übertragen können. Doch darauf kommt es an: Wir müssen die Messlatte für Servicequalität sehr hoch hängen, da wir für exzellente und umsichtige Dienstleistungen im Markt bekannt sind. Hier können und wollen wir es uns nicht leisten, unseren Ruf zu gefährden.“

Internationale Unternehmen überzeugen

Viele PS-Team-Kunden sind in verschiedenen Ländern vertreten. Wenn ein Unternehmen in Deutschland seine Supportprozesse mit PS-Team-Software strafft und optimiert sowie Kosten senkt, liegt es nahe, die Lösungen auch in anderen Ländern einzusetzen. Allerdings sind viel Fingerspitzengefühl und Ausdauer gefragt, um das Management in anderen Landesgesellschaften zu überzeugen. Alexander Rigo, mitverantwortlich für die Geschäftsentwicklung in Europa: „Es dauert eine Weile, bis man die internen Strukturen eines Kundenunternehmens versteht. Hinzu kommt, dass Vertreter von zwei unterschiedlichen Finanzinstituten in Deutschland mitunter eher auf einer Wellenlänge sind als der deutsche und der französische oder spanische Fachkollege in ein und derselben Bank. Das alles müssen wir verstehen und verbindende Ziele entwickeln, auf die sich verschiedene Landesgesellschaften aus Eigeninteresse zubewegen.“

PS Team unterhält enge Kontakte zu internationalen und nationalen Branchenvereinigungen wie der Leaseurope, dem niederländischen Leasingverband für Investitionsgüter und dem französischen Branchenverband ASF. Auf diesem Weg ist es dank des Engagements von Clotilde Marianeschi, International Sales & Marketing, zuletzt gelungen, namhafte französische Banken und Leasinggesellschaften als Produktbeirat für das Asset-Register PS DataCollect zu gewinnen. „Schon heute bilden wir eine schlagkräftige Organisation“, so Clotilde Marianeschi. „Die neue Struktur wird uns helfen, unsere Aufgaben noch klarer zu priorisieren, zuzuordnen und schnell umzusetzen.“

**Im Rheingau verwurzelt, in Europa zu Hause:
Neben Dienstleistungen für den deutschen Mobilitätsmarkt
bietet PS Team schon heute viele SaaS-Produkte an.**



Kreditgeber rücken zusammen

PS DataCollect im Benelux-Raum

In schwierigen Zeiten rücken die Menschen zusammen. Kreditgeber aus Belgien, den Niederlanden und Luxemburg tun dies sogar über Ländergrenzen hinweg: Um Maschinen und andere Assets im Benelux-Raum und darüber hinaus im Blick zu behalten, füttern sie die Plattform PS DataCollect gemeinsam mit Daten.

Ein Wirtschaftsraum, drei Regierungen: Als ob die Bauindustrie durch die wirtschaftlichen Folgen der Coronapandemie nicht schon genug Probleme hätte, muss sie sich auch noch mit unterschiedlichen Notstandsregeln auseinandersetzen. Während die Niederländer weitgehend auf business as usual setzten, wurden in Belgien erst mal alle Aktivitäten gestoppt. Die Regierung Luxemburgs hatte auch einen kompletten Shutdown verordnet, doch konnten die Bauarbeiter früher wieder beginnen als im Nachbarland. Der belgische Baukonzern BESIX berichtet, dass die öffentlichen und großen Bauprojekte im Stammland um 50 Prozent heruntergefahren wurden, man in den Niederlanden aber weiterhin „sehr aktiv“ war. BESIX-Sprecherin Florence Bribosia: „Dort mussten wir nie schließen oder herunterfahren, weil die Maßstäbe komplett andere sind. Das befremdet uns ein wenig, denn es ist dieselbe Branche und nur ein paar Kilometer entfernt.“

Als die Lockerungen kamen, blieben die Probleme. Mit Social Distancing lassen sich keine Gebäude errichten, denn auf den Baustellen arbeitet man Seite an Seite. Der Bauleiter eines Projekts in Belgien, mit dem BESIX im

Jahr 2018 die Hälfte seines Gewinns machte, berichtet, er müsse nun mit 17 statt mit 290 Arbeitern zurechtkommen. Das Forschungsinstitut EIB prognostiziert, dass Corona in der niederländischen Bauindustrie einen größeren wirtschaftlichen Schaden anrichten wird als die Finanzkrise 2008, und rechnet mit einem Abschwung von 15 Prozent. Schon gehen bei den Banken und Leasinggesellschaften in den drei Ländern tausende von Stundungsanfragen ein, denn nicht nur der Bauindustrie geht es schlecht. Finanzdienstleister rechnen ab Juni oder spätestens Juli mit einer branchenübergreifenden Insolvenzwelle. Typischerweise steigt im Vorfeld und während der Krise die Anzahl von Betrugsdelikten.

Gemeinsames Register schützt vor Asset-Betrug

Die Branche im Benelux-Raum trifft diese Risikolage allerdings nicht unvorbereitet: Vor sechs Monaten – noch im Jahr 2019 – schlossen sich Objektfinanzierer aus den Niederlanden, Belgien und Luxemburg zusammen, um in der Betrugsprävention zu kooperieren. In einer sechsmonatigen Testphase erprobten sie den Einsatz des Asset-Registers PS DataCollect. Weit über 400.000



Die Niederlande, Belgien und Luxemburg leiden als Wirtschaftsregion unter den Corona-Folgen. Hinzu kommt, dass jedes Land seinen eigenen Kurs im Krisenmanagement verfolgt.

Datensätze mobiler Güter wie Agrar-, Bau-, Maschinenteknik, Trucks und Trailer, Anlagen und andere mehr wurden in die Datenbank übernommen, um Doppel-, Mehrfach- und Luftfinanzierung zu verhindern und zu entdecken.

Die bewährte PS-Team-Technologie überzeugte die Teilnehmer des Testlaufs, da bereits in dieser Phase einige hundert echte Treffer identifiziert und Schäden verhindert werden konnten. Derzeit bereiten wir den Go-live in Benelux vor. Zwölf Leasingunternehmen und Banken haben sich bereits entschieden, dabei zu bleiben. Mit weiteren rund 15 Unternehmen sind wir im Gespräch. Frank Schottenheim, Director Financial Institutions bei PS Team: „Schon in Vor-Corona-Zeiten, als die Risikokosten gering waren, konnten wir die niederländischen Objektfinanzierer von unserem Ansatz überzeugen. Dazu

trug der Support des niederländischen Leasingverbands NVL bei. Dessen Präsident Peter-Jan Bentein unterstützte die Aktivitäten der Gruppe von Beginn an. Das erleichterte uns den Markteintritt im gesamten Benelux-Raum. Durch das Monitoring ihrer Assets können Leasinggeber derzeit viel Schaden abwenden. Die Finanzierer haben Glück im Unglück, dass wir in dieser kritischen Phase in den Echtbetrieb einsteigen können.“ Nicht nur im Investitionsgüterbereich, sondern auch in Massenmärkten wie der Fahrzeugfinanzierung ist in den nächsten Monaten mit einer Welle von Betrugs- und Insolvenzfällen zu rechnen: Die Einführung von PS DataCollect für Pkw ist geplant. Erste Banken und Leasinggesellschaften haben bereits zugesagt.



Der Bauindustrie droht eine Insolvenzwellen. Um sich vor damit einhergehenden Betrugsfällen zu schützen, nutzen die Banken und Leasinggesellschaften der Benelux-Region das Asset-Register PS DataCollect.

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. Damon Damiani, 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 angebundenen 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 Marktposition 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

Damon Damiani 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



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, 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. 2019 wurde ein Gesamtvolumen von 15.700 Neufahrzeugen und 5.500 Gebrauchtfahrzeugen ausgeliefert. Der Marktanteil in Luxemburg beträgt 28,5 Prozent (Stand 31.12.2019).

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 wie Arval, Leasinggesellschaften oder Flottenkunden können so auf kurzem Weg PS-Team-Standards in der Fahrzeug-einzellogistik setzen – ganz so wie in Deutschland.

Remote begutachten und prüfen

PS Team schafft Verbindungen

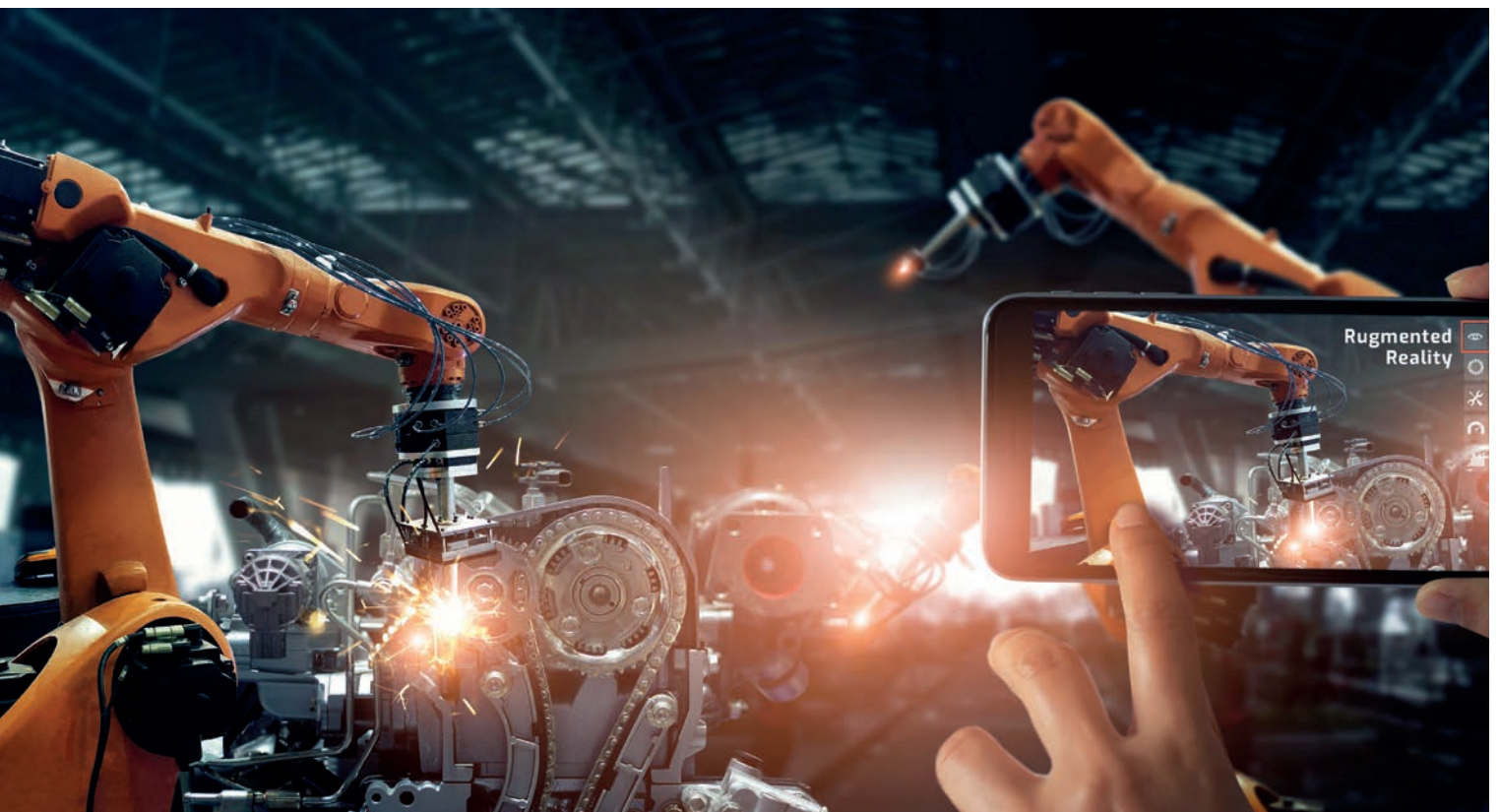
Die Verlässlichkeit komplexer internationaler Liefernetze hängt nicht zuletzt von Begutachtungen und Prüfungen ab. Mit der Video-App PS LiveStream lassen sich in diesen Prozessen hohe Kosten- und Zeitpotenziale heben. Zudem unterstützt eine Digitalisierung der Verfahren das Ziel der Kontaktminimierung.

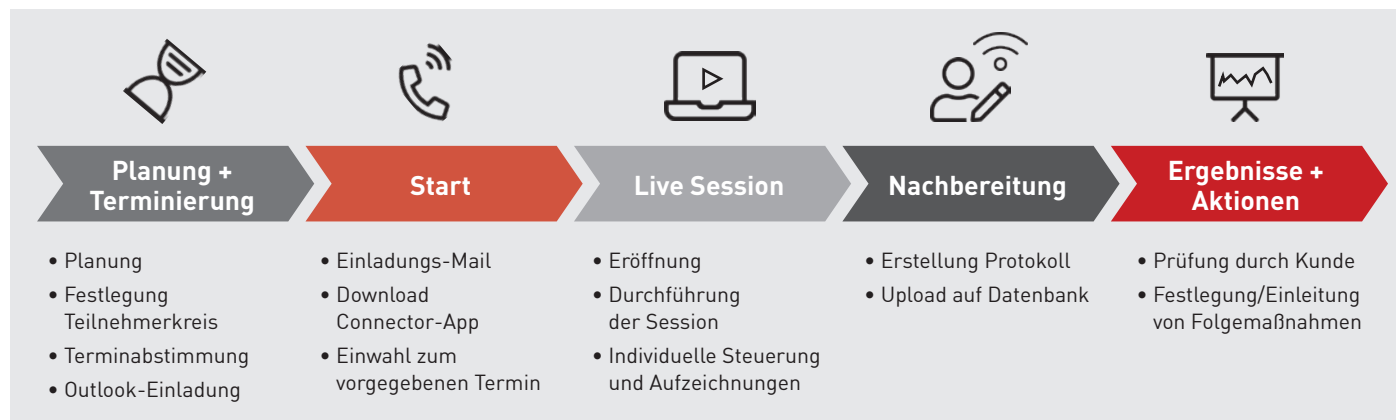
Wilhelm Schreiner, Head of Supply Chain & Procurement Europe beim Beratungshaus The Hackett Group, scheut den drastischen Vergleich nicht, wenn es um die Auswirkungen der Corona-Sanktionen auf internationale Lieferketten geht: „Man muss es so offen sagen: Das, was wir gerade erleben, ähnelt einer Kriegssituation.“¹ 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, International Sales & Marketing 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. Alexander Rigo, International Financial Product Manager: „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 für etwaige kommende Shutdowns sowie andere 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.

„Es gibt keine Vollkasko-Welt!“

Ein Gespräch mit Frank Weber

Der Berater, Hochschuldozent und Autor Frank Weber unterstützt Unternehmen dabei, ihre Zukunftsfähigkeit zu stärken. Dabei spielt der Umgang mit Krisen eine wichtige Rolle. Wir sprachen mit ihm darüber, wie sich die Anpassungs- und Innovationsfähigkeit erhöhen lässt und was eine gute Krisenkommunikation ausmacht.



Nicht vorhersehbare, seltene Ereignisse mit gravierenden Folgen bezeichnet man in der Wirtschaft als schwarze Schwäne. Anpassungs- und veränderungsfähige Unternehmen meistern solche Krisen am besten.

BLICK: Herr Weber, die letzten Wochen kann man wohl eine Nagelprobe für Unternehmen nennen: Nur krisen-feste Unternehmen werden sich am Markt behaupten. Ist es möglich, sich auf eine Pandemie vorzubereiten, und als wie hoch hätten Sie das Risiko eines Ausnahmezustands eingestuft?

Frank Weber: Das konnte niemand vorhersagen. Die Corona-Pandemie ist ein Paradebeispiel für ein Phänomen, das der Publizist Nassim Nicholas Taleb als „schwarzer Schwan“ beschreibt: ein seltenes und unwahrscheinliches Ereignis mit gravierenden Folgen. Unternehmen sind gut aufgestellt, wenn sie akzeptieren, dass es schwarze Schwäne gibt. Man kann nicht alles prognostizieren, sollte jedoch immer schnell und passend reagieren können. Mit einer veränderungs- und innovationsfähigen Unternehmenskultur steigt die Wahrscheinlichkeit, solche Schläge besser parieren zu können.

BLICK: Wo müssen Unternehmen ansetzen, um diese Qualitäten zu entwickeln?

Frank Weber: Das Management schafft die Rahmenbedingungen für ein robustes Unternehmen. Potenzial sehe ich vor allem in der Mitarbeiterführung. Zu häufig wird die Buchhaltung vom besten Buchhalter, der Vertrieb von der erfolgreichsten Verkäuferin geleitet. Doch fachliche Qualitäten allein machen keine gute Führungspersönlichkeit aus.

Um ein Team zu führen, muss man mit Menschen umgehen wollen und empathisch sein. Loyale Mitarbeiter, die sich als wichtigen Teil des Unternehmens sehen, sind bereit, sich zu engagieren. Sie werden eher in der Lage sein, die Zukunft zu gestalten und sich an neue Situationen anzupassen. Dazu braucht es Führungskräfte, die Mitarbeiter dazu ermutigen und befähigen

weiterzukommen. Das kostet Zeit, die aber gut investiert ist. Diese Zeit gewinnt man, wenn mehr Aufgaben delegiert werden und sich Führungskräfte weniger mit Sachaufgaben beschäftigen.

BLICK: In „Robuste Unternehmen“ schreiben Sie, dass Unternehmensmenschen zum Hamstern neigen. Was hat es damit auf sich?

Frank Weber: Sie neigen dazu, sich immer mehr Regeln aufzuerlegen, sodass am Ende niemand mehr durchblickt. Das geschieht aus der Annahme heraus, dass nichts schief gehen kann, wenn es im Orga-Handbuch beschrieben ist. Sicherheit geht über alles. Dagegen ist erst einmal wenig einzuwenden, aber dahinter steckt die Angst vor Fehlern. Der Handlungsspielraum der Mitarbeiter wird eingeschränkt und Mut nicht belohnt. Damit geht ein Unternehmen das immense Risiko ein, Chancen zu verpassen und häufig sogar die Zeichen der Zeit zu spät zu erkennen.

BLICK: Aus Ihrer Sicht sind agile Unternehmen innovations- und damit zukunftsfähig. Zu den agilen Werten zählt die „offene und transparente Kommunikation vor Schönrednerei“. Was gilt es generell zu beachten?

Frank Weber: Kommunizieren Sie offen, transparent, glaubwürdig – wie wir es uns auch im persönlichen Umgang wünschen! Nicht um den heißen Brei herumreden und dabei verbindlich bleiben. Als Menschen erleben wir Höhen und Tiefen. Wir wissen, dass auch schwere Phasen zum Leben gehören. Solche Ereignisse und schweren Entscheidungen sollten wir auch im Berufsleben offen benennen. Wir müssen die Sorgen und Ängste der Mitarbeiter ernst nehmen, ihnen Orientierung geben und nachvollziehbar darstellen, wie es weitergeht. Letztlich spiegelt die Krisenkommunikation die Führungsstärke wider: Motivierte Mitarbeiter gewähren dem Management in Krisenzeiten einen Vertrauensvorschuss. Sie sind bereit, die Extrameile zu gehen oder für eine gewisse Zeit Abstriche zu machen, wenn sie die dahinterstehenden Notwendigkeiten und die Gesamtstrategie verstehen.

BLICK: Welche Lehren können Unternehmen aus der Corona-Krise ziehen?

Frank Weber: Im Nachhinein wird sich der eine oder andere Schnellschuss als Fehlentscheidung erweisen. Hektik und Aktionismus führen zu nichts. Unternehmen ist damit gedient, dass ihre Leitung auch in Extremsitua-



Frank Weber, Inhaber von weber.advisory, berät Unternehmen in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Innovations- und Change Management sowie Leadership. Er ist Mitautor von „Robuste Unternehmen. Krisenfest in Zeiten des Umbruchs“ und Hochschuldozent.

Mehr unter <https://www.weber-advisory.com/>

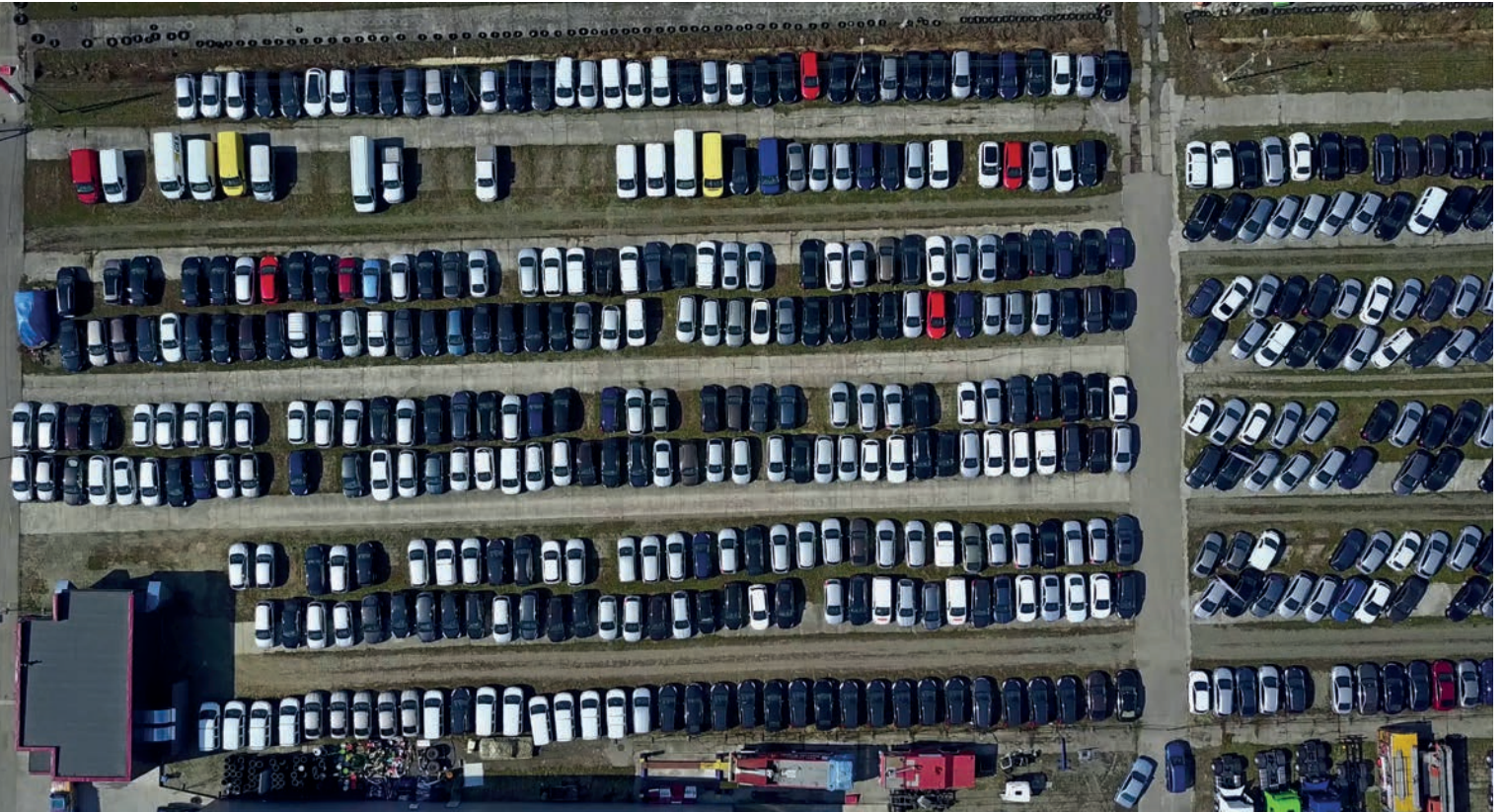
tionen ruhig und souverän agiert. Wie eingangs bemerkt, rechnete niemand mit dieser Pandemie. Es kann aber nicht sein, dass das Management eines Unternehmens aus allen Wolken fällt, wenn ein unvorhergesehenes Ereignis eintritt. Wie der Tod zum Leben gehört, sind Krisen aus dem gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben nicht wegzudenken. Es gibt keine Vollkasko-Welt!

Dabei ist es heute wichtiger denn je, mit dem vermeintlich Unvorhersehbaren – etwa Verwerfungen durch die Digitalisierung – zu rechnen. Das konnten wir in den vergangenen Monaten einüben, wenn auch zu einem hohen Preis. Eines allerdings dürfen wir auf der Haben-Seite verbuchen: Im Umgang mit Collaboration Tools und weiteren digitalen Anwendung sind wir, aus der Homeoffice-Not geboren, eindeutig besser geworden. Besinnen wir uns auf unsere Stärken, lernen aus den nun gewonnenen Erfahrungen und schauen nach vorne!

Die Stunde der Digitalisierung

Wie PS Team hilft, Kosten zu senken

Autovermieter in der Krise und Rückgänge bei den Flottenzulassungen um bis zu 80 Prozent: Die PS-Team-Kunden im Flottensegment trifft Corona besonders hart. PS Team unterstützt die Unternehmen mit digitalen Services dabei, ihre Kosten zu senken und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.



Schlagzeilen wie „Auch in fremden Fahrzeugen kann das Coronavirus Sars-CoV-2 warten“ (Auto Bild) tragen sicher nicht zum Erfolg von Autovermietern und Carsharing-Anbietern bei. Aber darauf kommt es bei den seit März verheerenden Zahlen ohnehin nicht mehr an: Weder an Flughäfen noch in Touristenregionen werden Mietfahrzeuge gebraucht. Geschäftsreisen sind auf ein Minimum reduziert, Urlaube fallen ganz aus. Nicht nur Autovermieter, sondern alle Vertreter der Fuhrparkbranche leiden unter den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie. So meldet der VMF (Verband der markenunabhängigen Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften), dass die Mitglieder viele Stundungsanfragen zu bearbeiten haben.

Einbrüche bei den Flottenzulassungen

Die Fuhrparkmanagementgesellschaften sind gefordert, Liquiditätsengpässe ihrer Kunden abzufedern, ohne selbst

in eine finanzielle Schieflage zu geraten. Dabei weist der VMF darauf hin, dass bei der Risikoeinschätzung ein Shutdown dieses Ausmaßes in keinem Planungsszenarium berücksichtigt war. Dataforce prognostiziert, dass sich die Zahl der Flottenzulassungen 2020 im Vergleich zum Vorjahr halbiert. Für die Monate April und Mai rechnen die Analysten sogar mit einem Minus von 80 Prozent. Bis Ende 2021 werde es dauern, bis sich der Markt erholt hat, und erst in den Jahren 2022 und 2023 zu spürbaren Nachholeffekten kommen.

Carsten Schäfer, Director Fleet bei PS Team: „Die Gesamtsituation stellt sich uns nach wie vor unklar dar. Wir wissen aber schon jetzt, dass die Branche nachhaltig beeinträchtigt sein wird. Schon allein der verordnete massenhafte Rückzug ins Homeoffice senkt den Bedarf an gewerblicher Mobilität signifikant.“ Insolvenzen und in der Folge eine



Corona bremst Autovermieter, Großflottenbetreiber und Leasingunternehmen voll aus. Jetzt gilt es, allen Ballast über Bord zu werfen – zum Beispiel das Management von Ordnungswidrigkeiten wie Geschwindigkeitsübertretungen.

Konsolidierung des gesamten Flottenbetreiber- und Autovermietermarkts zeichnen sich ab. „Wir setzen alles daran, unsere Leistungsfähigkeit – trotz Kurzarbeit auch personell – zu erhalten, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden in jeder Phase zu stärken“, so Carsten Schäfer.

Erfahrungen im E-Government zahlen sich aus

In den ersten Wochen nach dem Shutdown stieg die Nachfrage nach Fahrzeugstilllegungen. Auch bundesweite Services und optimierte digitale Prozesse mit vielen Zulassungsstellen waren gefragt. PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein: „Hier kommen uns langjährige Geschäftsbeziehungen zu Behörden in ganz Deutschland zugute sowie unser bis in die Anfänge zurückreichendes Engagement im E-Government. Wir haben die Entwicklung in diesem Bereich aus Fuhrparkmanagementperspektive stets kritisch begleitet und bedienen uns im gewerblichen Bereich nun der Verfahren, die praktikabel und sicher sind.“

Die Krise trifft die Mobilitätsbranche in einer Umbruchsituation. Der gestiegene Kostendruck forciert die Suche nach alternativen Lösungen. Mit der eigenen starken IT-Entwicklung und Kooperationen lotete PS Team in den letzten Jahren die Möglichkeiten der Digitalisierung und digitaler Anwendungen weitgehend aus. Heute zeigt sich, welchen Hebel zur Effizienzsteigerung einzelne Anwendungen bieten, etwa die vollelektronische Beantwortung von Fahreranfragen zu Ordnungswidrigkeiten. Carsten Schäfer: „Autovermieter, Leasingunternehmen und Großflottenbetreiber setzen dieses Produkt ein. Es ist ein typisches Beispiel dafür, wie PS Team digitale Lösungen aus der Praxis heraus entwickelt. Wir nutzen unsere



Branchenerfahrung, um immer weitere Teile der gesamten Prozesskette elektronisch abzubilden.“

Weiterdenken für die Zeit nach der Krise

Marco Reichwein ergänzt: „Wir sehen eine primäre Aufgabe darin, unseren Kunden den Weg zur Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse zu ebnen. Unter der Prämisse von Social Distancing zeigt sich, wie weit die Branche auf diesem Weg vorangeschritten ist. Wir sind davon überzeugt, dass diese Zeit unsere Mobilitätskonzepte dauerhaft verändern wird. Je früher wir beginnen, digitale Lösungen und Dienstleistungen für veränderte Rahmenbedingungen zu entwickeln, desto größer wird der Handlungsspielraum sein, den wir unseren Kunden eröffnen.“

PS Team hat die Plattformökonomie dabei schon auf dem Schirm: Der webbasierte Marktplatz driviva unterstützt Fuhrparkmanager bei der Vergabe von Transportaufträgen, indem er passende Auftragnehmer zu den Vorgaben des Auftraggebers ermittelt. PS Team tritt lediglich als Vermittler auf. Die Kunden und Dienstleister schließen Einzelverträge. Die Plattform verbindet Unternehmen und Einzelfahrer, die auf konventionellem Weg keinen Kontakt zueinander gefunden hätten. So wächst nicht nur die Reichweite für beide Seiten, sondern Transportaufträge lassen sich auch schneller, flexibler und in Einzelfällen kostengünstiger vergeben.

PS BackUp

Risikofälle sicher abwickeln

Prognosen gehen davon aus, dass Unternehmensinsolvenzen in diesem Jahr um 25 Prozent ansteigen werden. Im Rahmen des Service- und Softwarepakets PS BackUp unterstützen wir Banken und Leasinggesellschaften dabei, Risikofällen vorzubeugen und sie sicher abzuwickeln. Eine Schlüsselrolle spielt dabei das Dokumenten- und Datenmanagement.



Experten schätzen, dass Unternehmensinsolvenzen 2020 um 25 Prozent zunehmen werden. Schon heute suchen Kreditnehmer das Gespräch mit ihrer Bank oder Leasinggesellschaft, um Stundungen zu vereinbaren. Zahlungsausfälle häufen sich bereits. Im Gegenzug bereiten sich die Finanzinstitute auf Risikofälle vor und wenden sich vermehrt an PS Team, um verschiedene Szenarien durchzuspielen und Maßnahmen festzuzurren.

In der kritischen Gesamtsituation bereitet den Kreditgebern vor allem die Abwicklung der dinglichen Kredit sicherheiten Kopfzerbrechen. Sie sind gefordert, nicht nur Fahrzeuge, sondern auch mobile Maschinen und Anlagen physisch in Besitz zu nehmen. Bereits in der Vergangenheit hat sich in diesen Phasen für Teilprozesse das Outsourcing bewährt. So schonen die Finanzinstitute ihre Ressourcen

und belasten die Geschäftsbeziehungen nicht, sodass Kreditgeber und -nehmer in entspannteren Tagen an vergangene gute Zeiten anknüpfen können.

Dreh- und Angelpunkt Fahrzeugdokumente

Ob ein Fahrzeug im Sinne des Kreditgebers aus gesteuert wird, entscheidet sich nicht auf dem Hof, sondern anhand der Datenlage. Ein Großteil der Banken und Leasinggesellschaften hat das Dokumentenmanagement an PS Team ausgelagert. In den Tresorräumen sind die Fahrzeugdokumente, Ersatzschlüssel und weiteres Zubehör sicher verwahrt. Wenn PS Team die Unterlagen entgegennimmt, werden sie geprüft und digital als Bildmarken erfasst. Ab diesem Zeitpunkt können berechnigte Prozessbeteiligte sie über webbasierte Softwaresysteme als Datensatz einsehen. Am Ende der Laufzeit übernehmen wir die Abmeldung

der Fahrzeuge. Nicht selten beauftragen Finanzdienstleister auch die Fakturierung an Fahrzeugkäufer. Analog zur Einlagerung bei der Einsteuerung gehört der Versand der Dokumente und Schlüssel zur Aussteuerung. Über eigene Vergabeplattformen sowie einen großen Dienstleisterpool organisieren wir außerdem häufig die Überführung auf eigener oder fremder Achse.

Industriegüter: Expertenwissen gefragt

Da bewegliche Assets wie Land- und Baumaschinen genau wie Pkw, Lkw und Busse verschwinden können, hat PS Team für ihren Schutz eigene Konzepte entwickelt. Anders als bei Fahrzeugen liegt das Augenmerk dabei stärker auf der Begutachtung, entscheidet doch der Zustand eines Assets maßgeblich über seinen Wert. Wer jemals in die Verlegenheit gekommen ist, sich ein realistisches Bild vom Zustand eines Industrieguts machen und daraus Schlüsse über seinen Wert ziehen zu müssen, dürfte einen Heidenrespekt vor dieser anspruchsvollen Aufgabe haben. Es kann nur davor gewarnt werden, diesen Schritt der Sicherheitsbeurteilung auf die leichte Schulter zu nehmen. Deshalb koordinieren wir die Begutachtungen und arbeiten im Einzelfall mit Experten zusammen, die die Objekte gewissenhaft und mit großem Sachverstand prüfen.

So konnten wir unser Leistungsspektrum auch auf stationäre Maschinen ausdehnen. Wie bei den Fahrzeugen setzt die umsichtige Abwicklung von Risikofällen beim Dokumentenmanagement an. Identifizierende Merkmale sowie sämtliche Informationen über den Zustand des Objekts – inklusive Bilder und Videosequenzen – werden geprüft und digital erfasst sowie in die entsprechenden Datenpools eingespeist. Nicht nur Zustände zu einem bestimmten Zeitpunkt, sondern auch Eigentumsübergänge sind sauber dokumentiert. Schließlich organisieren wir auch die Logistik.

Enge Zusammenarbeit

Anders als bei Dienstleistungen wie dem Dokumentenmanagement oder -versand sowie der Bestandsprüfung kann die Abwicklung von Risikofällen nicht zu 100 Prozent ausgelagert werden. Jede Eskalationsstufe muss individuell besprochen werden, allein schon weil der Kundenwert des Kreditnehmers nur vom Finanzinstitut realistisch eingeschätzt werden kann. Um einzelne Schritte wie die Überführung von Fahrzeugen oder den Transport von Maschinen zu organisieren, sind wir darauf angewiesen, dass die Bank oder Leasinggesellschaft zuvor das Einverständnis ihres Kunden dazu eingeholt hat. Wenn es stressig wird,

PS BackUP – die Leistungen im Überblick

- Präventive Beratung sowie Entwicklung individueller Maßnahmenkataloge für Risikofälle
- Verwahrung von Fahrzeugdokumenten und Schlüsseln treuhänderisch mit Zug-um-Zug-Organisation
- Entgegennahme, Prüfung und systemseitige Hinterlegung von Maschinendaten sowie Dokumentenverwahrung und -management
- Sicherstellung der Abholbereitschaft von Fahrzeugen
- Organisation des Fahrzeugtransports auf eigener oder fremder Achse (nach erfolgter Abstimmung zwischen Kreditnehmer und Bank beziehungsweise Leasinggesellschaft)
- Begutachtung und Bewertung von Fahrzeugen und mobilen Maschinen und Anlagen; Begutachtung und Bewertung stationärer Maschinen über Partner
- Saubere Abgrenzung und Dokumentation von Eigentumsübergängen sowie Zustand der Objekte über Protokollier-App
- Abmeldung von Fahrzeugen

sollten operative Maßnahmen im allgemeinen Interesse mit dem nötigen Maß an Fingerspitzengefühl kommuniziert werden.

Vieles lässt sich im Vorfeld regeln

Bereits in der Finanzkrise 2008/2009 haben wir festgestellt, dass es für die Abwicklung von Risikofällen keinen Masterplan gibt. Vielmehr ist es nötig, frühzeitig differenzierte Konzepte zu entwickeln. Der eigentliche Kern von PS BackUp liegt in der Prävention. Dazu schnüren wir individuelle Maßnahmenpakete zum Schutz von Objektsicherheiten. Ablaufpläne beschreiben detailliert, wie die einzelnen Schritte ineinandergreifen, und lassen sich im Ernstfall ohne Zeitverzug umsetzen. Diese können sich nun bewähren oder sollten dringend erarbeitet werden.

Partner der Automobilindustrie

PS Team begleitet Transformation

Mitten in einer Phase des Umbruchs trifft die Corona-Krise die Automobilindustrie. Sie wird die Digitalisierung der Branche sowie der Mobilität beschleunigen. PS Team optimiert die Fahrzeugzulassung und -abmeldung mit Supportprozessen, entwickelt Services zu Telematik und zum vernetzten Fahrzeug und bietet die Auslieferung von E-Autos an.



Jeden Tag kostet ein Fahrzeug, das auf dem Hof eines Autohändlers steht, diesen 28 Euro, rechnet Stefan Bratzel vor, Professor für Automobilwirtschaft an der Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach. Für ein mittelgroßes Unternehmen mit 300 Pkw kommen auf diese Weise zwischen 200.000 und 300.000 Euro im Monat zusammen. Allein im März und April fielen im Vergleich zum Vorjahr vier Fünftel der Aufträge weg – eine komplett ruinierte Frühlingsaison, für die die Fahrzeuge größtenteils schon bestellt waren.

Zusätzlich zu Nachfragerückgang und Produktionsstopp erwies sich im März und April die Zulassung als Nadelöhr: Bestellte und zur Auslieferung bereite Fahrzeuge konnten nicht an die Kunden übergeben werden und banden stattdessen knappes Kapital. Eric Wirtz, Director Manufacturer bei PS Team: „Mich riefen Hersteller, Importeure und Handelsunternehmen an. Der Leidensdruck war immens. Mit Services wie der bundesweiten Zulas-

sung konnten wir schnell und pragmatisch unter die Arme greifen. Die Automobilindustrie verschaffte sich mit der Auslagerung und Digitalisierung von Supportprozessen nicht nur Luft, sie eröffnete sich damit auch einen Weg, Kosten nachhaltig zu senken. Das ist in der Krise bitter nötig, zumal das ganze Ausmaß des wirtschaftlichen Schadens erst in einigen Monaten absehbar sein wird.“

Digitales Arbeiten statt Mobilität

Der Herstellerverband ACEA zählt knapp 300 Produktionsanlagen für Fahrzeuge und Motoren in Europa, knapp 200 davon in der EU. Die sich anbahnende Weltwirtschaftskrise wirkt sich unmittelbar auf die Industrie mit ihren globalen Lieferstrukturen aus. Dabei trifft die Pandemie die Branche in einer kritischen Phase: Sie litt bereits unter der konjunkturellen Eintrübung, während zusätzlich die Transformation alle Kräfte bindet. PS-Team-Geschäftsführer Marco Reichwein: „Unternehmen stellen Investitionen zurück. Außerdem bescherte die

Krise der Wirtschaft einen Crashkurs in Sachen digitales Arbeiten. Nach ersten Unsicherheiten, Kinderkrankheiten und Herausforderungen bei der technischen Umsetzung setzt sich in viele Unternehmen die Erkenntnis durch, dass es auch mit weniger persönlichen Treffen gut läuft. Die Firmen realisieren, welches Einsparpotenzial das Arbeiten aus dem Homeoffice und Videokonferenzen bietet. Investitionen in die Technik rechnen sich auf kurze Sicht, zumal durch die wegfallenden Wege vieles schneller abgestimmt und erledigt werden kann.“

Auch nach der Krise werden Unternehmen das digitale Arbeiten zu schätzen wissen und nicht eins zu eins an die Prozesse vor Corona anknüpfen. Die Automobilindustrie ist gefordert, sich auf diesen veränderten Markt einzustellen. „Nicht nur die Reduktion des CO₂-Ausstoßes und weiterer Umweltbelastungen wird Treiber des Wandels sein“, so Eric Wirtz, „sondern auch die Effizienzsteigerung.“ Wie hoch bei PS Team das Potenzial webbasierter Anwendungen eingeschätzt wird, zeigt das Produkt PS In-spect. Die in der Fahrzeugauslieferung viel genutzte App zur Protokollierung von Eigentumsübergängen kam 2006 auf den Markt – noch bevor Apple 2007 sein iPhone und damit das erste Smartphone überhaupt vorstellte.

Telematik-Kompetenz ausgebaut

PS Team betrachtet die Digitalisierung von zwei Seiten. Zum einen schöpfen wir als Prozessdienstleister die Optimierungspotenziale digitaler Abläufe und Werkzeuge voll aus. Zum anderen versetzen wir unsere Kunden in die Lage, sich auf den Wandel der Mobilität, also auf sich verändernde Marktbedingungen einzustellen. Die Erkenntnis, dass dieser Wandel die Zwanzigerjahre prägen wird, schlägt sich in der Unternehmensstrategie nieder. PS-Team-Eigentümer Peter Schmehl: „Mit Marco Reichwein haben wir nicht nur einen international erfahrenen Manager aus der Automobilindustrie, sondern einen



Bestellte, aber nicht verkaufte Fahrzeuge binden Liquidität und verursachen dem Autohandel hohe Kosten.

Telematik-Experten in die Geschäftsführung berufen. Unter seiner Leitung werden wir uns als Dienstleister rund um die Themen vernetztes Fahrzeug und Telematik breiter aufstellen.“

Um Anforderungen wie hybride und vernetzte Mobilitätsangebote umzusetzen, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. „Eine wichtige Rolle spielt die Fahrzeuglogistik inklusive Ortung von Fahrzeugen und einer präzisen Vorhersage der Ankunftszeit“, sagt Marco Reichwein. Während digitale Lieferprozesse auf der Innovationsagenda stehen, bringt sich PS Team als Arbeitsgruppenmitglied des BEM (Bundesverband eMobilität) im Bereich E-Mobilität schon heute mit vielfältigen Services ein. Wie alle Hersteller und Importeure schätzen die E-Auto-Anbieter in der Corona-Krise unser Dokumentenmanagement. Eric Wirtz: „Zu Recht verlassen sich unsere Kunden darauf, dass die von uns erstmalig gedruckten ZBill/COC sowie alle Dokumente, die vom OEM an den Handel gehen, pünktlich an den vereinbarten Ort verbracht werden.“ Sollte die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen – etwa durch weitere Kaufanreize – steigen, ist PS Team darauf eingestellt. Es ist beispielsweise geplant, die Autohäuser mit speziellem E-Mobility-Know-how inklusive des gesamten Ladethemas bei der Fahrzeugübergabe an den Kunden zu unterstützen.

Vernetzte Fahrzeuge werden die Mobilität dieses Jahrzehnts prägen. PS Team richtet sich strategisch darauf aus.

Gestalten Sie die Zukunft!

Wir halten Ihnen den Rücken frei.



Seit über 30 Jahren übernimmt PS Team Prozessdienstleistungen in Perfektion.
Ob Flotten, Banken und Leasinggesellschaften oder Hersteller:

Wir bieten Lösungen für straffe Supportprozesse und ein hervorragendes
Risikomanagement. Innovative, branchenspezifische Softwareplattformen
versetzen Sie in die Lage, sämtliche Vorgänge im Blick zu behalten –
auch bei einer Vielzahl von Fahrzeugtransaktionen.

www.ps-team.de | Fon: +49 6123 9999-500

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,
weber.advisory,
Losch Import S.à r.l.

www.stock.adobe.com:
© Yasonya
© ekaterina_belova
© Sergii Figurnyi
© naum
© kokliang1981
© franceskoraucci
© allexclusive
© Andreas Prott
© Alexey Novikov
© rcfotostock
© Blue Planet Studio

www.stock.adobe.com:
© relif
© dusanpetkovic1
© Yuri Bizgaimer
© pixs:sell
© Romolo Tavani
© putilov_denis
© doganmesut

www.shutterstock.com:
© SFIO CRACHO
© PopTika