

Motor Marktdynamik

Plattform *driviva* wächst dynamisch



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

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

Björn Glaßmacher, International Manager Fleet bei PS Team: „Immer neue Modelle ausprobieren, im

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

Erhöht Wirtschaftlichkeit

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



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

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

Kundenanforderungen agil umsetzen

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

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



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

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

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