



Energie und Mobilität prägen das Geschäft von Vispiron/Carsync. Mit der Motum-Integration wird das Geschäft nun ausgebaut.

Gemeinsamer Weg

Ein Jahr Annäherung, vier Monate fürs Knüpfen erster Bündel und nun ein Team. Carsync und Motum (früher Repairfix) treten seit Kurzem unter einer Marke zusammen auf.

Carsync, der Flottenableger des umtriebigen Amir Roughani, der vor allem mit seinen Energieprojekten Aufsehen erregt und sehr viel Umsatz generiert, und Motum (rund 35 Mitarbeiter), die aus einer BASF-Gründung hervorgingen und mit dem Ausscheiden des Mutterkonzerns auf Partnersuche waren, agieren nun zusammen.

Auf der Plattform tummeln sich insgesamt rund 95.000 Fahrzeuge. Strukturierte Prozesse, der Einsatz von KI und tiefes Wissen um die Eigenheiten der Branche sollen nun einen neuen Wachstumspfad begründen. Historisch kommen beide aus unterschiedlichen Ecken. Carsync, 2011 gegründet, brachte ein elektronisches Fahrtenbuch (damals ein Spin-off eines BASF-Managers) auf den Markt und ermöglichte unter anderem Corporate Carsharing (Schlüsselkasten etc.). Repairfix, als Tochter der BASF Coatings gegründet, um den Flotten bei der Schadensteuerung den Weg zu K&L-Betrieben zu erleichtern, kommt aus dem Werkstattgeschäft.

Nun gibt es alles aus einer Hand und das hat seit dem Übergang vor mehr

als einem halben Jahr die allermeisten Bestandskunden auch überzeugt. Aber was will das Team um den CEO Amir Roughani, Moritz Weltgen (Chief Revenue Officer) und Natalie Maier (CFO) mit Carsync erreichen? Wir trafen das Trio in der Münchner Zentrale.

Wie kam es zu Ihrem ersten intensiven Austausch und der Idee einer gemeinsamen Zukunft von Carsync und Motum?

Moritz Weltgen: Wir kannten uns schon länger aus der Branche, aber der entscheidende Impuls kam auf der NaKoBeMo (Nationale Konferenz betriebliche Mobilität) 2024 in Mainz. Dort sind wir ins Gespräch gekommen und haben gemerkt, dass wir erstaunlich ähnliche Überzeugungen darüber haben, wie Schadenmanagement heute funktionieren muss. Gleichzeitig befanden wir uns durch die Veränderungen bei BASF in einer Phase, in der wir uns ernsthaft Gedanken darüber machten, wie sich Motum weiterentwickeln sollte. Als wir dann die Systeme und Denkweisen übereinandergelegt haben, wurde uns beiden klar, dass hier zwei Puzzleteile sehr gut zusammenpas-

sen. Natalie und ich hatten nach einem Gespräch sogar unabhängig voneinander den Gedanken: Das könnte unser idealer Partner sein.

Welche Rolle spielte der BASF-Prozess für Ihre Entscheidung, einen strategischen Partner zu suchen?

Natalie Maier: Der BASF-Verkaufsprozess hat uns gezwungen, grundsätzlich darüber nachzudenken, in welchem Umfeld Motum künftig am besten wachsen kann. Wir haben Motum immer als eigenständiges Produkt betrachtet, auch wenn wir aus dem BASF-Coatings-Umfeld kamen. Als klar wurde, dass sich durch den Verkauf viele Strukturen verändern würden, war das das Moment, an dem wir uns fragen mussten, was unser nächster Entwicklungsschritt ist. Wir wussten aus fünf Jahren intensiver Zusammenarbeit mit Flotten, dass Schadenmanagement als Insellösung langfristig nicht funktioniert. Wir brauchten ein Ökosystem, in das sich unsere Stärke integrieren lässt. Carsync hatte diese Basis bereits geschaffen. Dadurch wurde die Suche nach einem Partner nicht nur notwendig, sondern auch zu einer echten Chance.

Amir Roughani: Es gab einen Moment nach einem unserer ersten intensiven Treffen, in dem ich gespürt habe, dass wir hier über mehr als eine taktische Ergänzung sprechen. Beide Seiten hatten die gleiche Vision: den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs digital, prozessorientiert und zunehmend automatisiert abzubilden. Als wir dann genauer in die Produktlogiken eingestiegen sind, hat sich gezeigt, dass die Schadenprozesse von Motum nahtlos auf unsere Plattformarchitektur passen. Das war kein künstlich hergestellter Fit, sondern etwas sehr Natürliches. Dazu kam, dass die persönliche Ebene sofort gestimmt hat. Für mich war spätestens zu diesem Zeitpunkt klar, dass wir gemeinsam mehr erreichen können als jeder für sich allein.

Welches strategische Ziel verfolgen Sie mit der Integration von Motum unter der Marke Carsync?

A. Roughani: Das zentrale Ziel war, unsere Wertschöpfung im Schadenmanagement deutlich auszuweiten und die Plattform zugleich umfassender zu machen. Durch die Integration verdoppeln wir unser Werkstattvolumen und schaffen damit die Grundlage für bessere Konditionen, schnellere Abläufe und höhere Prozessqualität für die Kunden. Gleichzeitig ergänzen wir unsere Software durch die tiefe Schadenkompetenz von Motum. Damit entsteht etwas, das es so am Markt kaum gibt: eine kombinierte Lösung aus eigenentwickelter Software, klaren Prozessen und der operativen Umsetzung. Flotten müssen jetzt nicht mehr zwischen Softwareanbietern und Dienstleistern wählen, sondern bekommen beides aus einer Hand. Das ist strategisch ein enormer Vorteil für uns und vor allem für unsere Kunden.

N. Maier: Die künftige Verdoppelung des Werkstattvolumens stärkt unsere Position im Markt enorm, denn sie ermöglicht bessere Konditionen, schnellere Prozessabläufe und eine höhere Verlässlichkeit im gesamten Schadenprozess. Für Flotten bedeutet das vor allem geringere Standzeiten

und mehr Planbarkeit. Gleichzeitig gewinnen wir durch die zusätzliche Partnerlandschaft eine breitere regionale Abdeckung. Viele Werkstätten, die Motum eingebracht hat, arbeiten bereits seit Jahren sehr professionell und ergänzen das bestehende Netzwerk perfekt. Am Ende profitieren die Kunden von einer besseren Steuerungstiefe, weil wir nicht mehr mit externen Instanzen arbeiten müssen, sondern die gesamte Wertschöpfungskette selbst abbilden können.

Was unterscheidet nun die neue, gemeinsame Plattform von anderen?

M. Weltgen: Viele Systeme sind entweder reine Softwareprodukte oder reine Serviceanbieter. Unsere Stärke liegt darin, beides zu kombinieren. Wir können Prozesse vollständig digital und automatisiert abbilden, gleichzeitig aber auch operative Aufgaben übernehmen. Diese Flexibilität ist einzigartig, weil Kunden entscheiden können, ob sie selbst arbeiten oder uns beauftragen möchten. Dazu kommt die Prozesslogik: Unsere Plattform strukturiert jeden Vorgang in klaren Schritten und macht alles transparent, vom Schaden über die Fahrzeugbestellung bis zur Führerscheinkontrolle. Durch die Integration der Motum-Technologie und der KI-Funktionen entsteht ein System, das nicht nur verwaltet, sondern aktiv arbeitet und Routineaufgaben übernimmt. Diese Tiefe findet man so kaum im Markt.

Wie verändert die KI-basierte Prozessautomation den Umgang mit Routinethemen im Fuhrpark?

M. Weltgen: Der größte Unterschied ist die Geschwindigkeit und die Entlastung der Verantwortlichen. Früher musste jemand jedes Dokument manuell prüfen, Daten übertragen, Fristen kontrollieren und Folgeprozesse anstoßen. Das war fehleranfällig und hat viel Zeit gekostet. Blicken wir mal auf den Umgang mit Ordnungswidrigkeiten. Unsere KI erkennt inzwischen automatisch, um welche Art von Ordnungswidrigkeit es sich han-

Wir bewegen Flotten!

Profitieren Sie von unserem

Know-how. Unter dem Dach der PremiumZulasser eG haben sich 60 lokale und regionale Zulassungsdienstleister zu einem starken und hochkompetenten Verbund zusammengeschlossen. Die Unternehmensgruppe ist der führende Anbieter von Dienstleistungen rund um die Zulassung von Kraftfahrzeugen und spezialisiert auf die Bearbeitung großer Volumen. Zum Beispiel für Flottenbetreiber.

Unser innovatives, KI-basiertes Zulassungstool PZeG.online ist nicht nur mit der Großkunden-Schnittstelle des Kraftfahrt-Bundesamts (i-Kfz Stufe 4), sondern auch mit vielen handelsüblichen und bewährten Systemen wie cargo, EasyCarSale, GeNeSys, web-Dispo, Yoma, Catch und Toca vernetzt.

Kommen Sie zur Fachmesse „**Flotte! Der Branchentreff**“? Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch. Sie finden uns mit unseren Partnern CAR24, Speed Zulassungsdienst und Autoschilder Sievers in Halle 5 auf Stand F25.

Flotte!
Der Branchentreff

25.+26. März 2026 in Düsseldorf



Unsere Partner:



sievers



Amir Roughani (l.) und Moritz Weltgen trafen wir in München.



Natalie Maier war zugeschaltet und ergänzt das Team.

delt, gleicht die Daten ab, prüft Bedingungen wie ein mögliches Fahrverbot und führt die notwendigen Schritte, etwa das Formulieren von E-Mails, aus. Kunden müssen nicht mehr hinterher telefonieren und erhalten dennoch volle Transparenz, weil jeder Vorgang mit Zeitstempel dokumentiert ist. Das ist kein theoretischer Nutzen, sondern realer Alltag, der heute schon hunderte Fälle pro Tag automatisch verarbeitet.

Wie adressieren Sie die verschiedenen Bedürfnisse der Flotten?

A. Roughani: Unternehmen unterscheiden sich stark darin, welche Rolle der Fuhrpark im Alltag spielt. Die Liefer- oder Serviceflotten betrachten Fahrzeuge als Teil ihres Kerngeschäfts und brauchen deshalb sehr tief integrierte Prozesse. Andere Unternehmen haben kleinere Dienstwagenflotten, bei denen der Fuhrpark eher eine

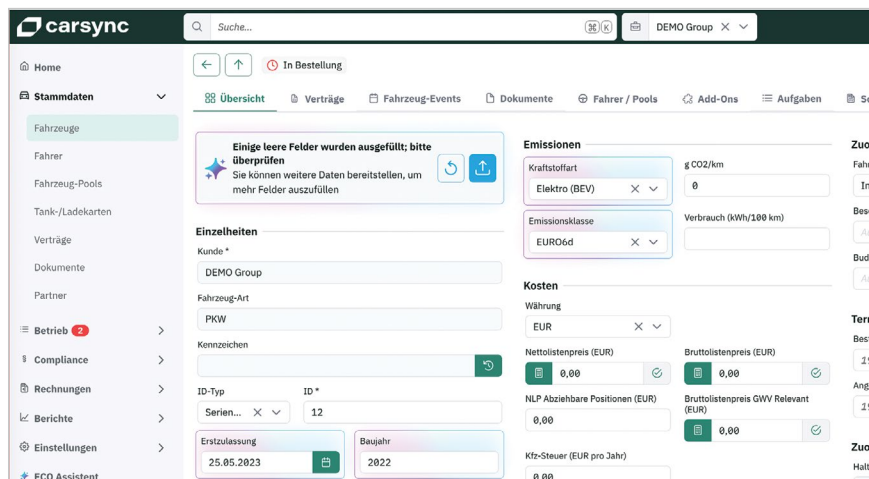
zusätzliche Aufgabe ist, die oft ohne dedizierte Ressourcen erledigt wird. Unsere Plattform adressiert beide Gruppen, weil sie modular aufgebaut ist. Wer selbst steuern möchte, nutzt die Software mit definierten Prozessen. Wer sich entlasten möchte, kann operative Aufgaben an uns übergeben. KI verstärkt diesen Effekt, weil sie Routinefälle übernimmt, ohne dass der Kunde Personal aufbauen muss. So wird die Lösung vor allem für professionelle, komplexere Flotten oder große Nebenbei-Fuhrparks attraktiv.

Wie sieht der Kundenstamm aus und wie soll es weitergehen?

A. Roughani: Wir betreuen heute rund 95.000 Fahrzeuge in verschiedenen Ausprägungen, vom Fahrtenbuch bis zum kompletten Fuhrparkmanagement. Das Werkstattvolumen liegt künftig bei etwa 25 Millionen Euro pro Jahr, was uns eine sehr starke

Verhandlungsposition und hohe Prozesssicherheit gibt. Das Netzwerk umfasst deutschlandweit etwa 350 Karosserie- und Lackbetriebe sowie weitere Partner, die regional ergänzen. Auf der technischen Seite stehen etwa 45 Entwickler, die an der Plattform und den KI-Funktionen arbeiten. Diese Kombination aus Reichweite, Prozesskompetenz und technischer Tiefe ist am Markt selten. Der wichtigste Wachstumstreiber wird die konsequente Automatisierung wiederkehrender Prozesse sein. KI nimmt uns heute schon viele Schritte ab und wird in den nächsten Monaten weitere Bereiche übernehmen.

M. Weltgen: Wir stehen erst am Anfang dessen, was möglich ist. In zwei bis drei Jahren werden viele Routineprozesse vollständig automatisiert sein, von der Dokumentenerkennung über die Kommunikation mit Werkstätten bis hin zur Terminlogik. KI wird Vorgänge nicht nur ausführen, sondern auch bewerten und Empfehlungen abgeben, beispielsweise zur optimalen Reparaturstrategie oder zur Wirtschaftlichkeit einzelner Schritte. Gleichzeitig wird sie über Sprachfunktionen intuitiver zugänglich sein, sodass Fahrer oder Flottenmanager einfache Fragen direkt beantworten lassen können, ohne ins System zu gehen. Die menschliche Expertise bleibt essenziell, wird sich aber auf Entscheidungen, Ausnahmen und komplexe Fälle konzentrieren. Der Großteil des Fuhrparkalltags wird deutlich schneller, transparenter und kosteneffizienter ablaufen als heute.



KI-Assistenten helfen den Flottenverantwortlichen künftig beim Managen.

Herzlichen Dank Ihnen dreien für das Gespräch. *mb, rs*