# Keinen Spielraum lassen

*Nach der ersten Auswertung kommt das persönliche Gespräch*

Der Fuhrpark steht zur Erneuerung an oder ein Großauftrag zwingt dazu, die Flotte aufzurüsten. Wer nicht das erstbeste Angebot nehmen will, sollte den Auftrag ausschreiben und klar definieren, was er erwartet. Vorgefertigte, aber individuell anpassbare Vorlagen sparen viel Zeit.

Geht es der Konjunktur gut, freut sich die Leasingbranche. Denn läuft das Geschäft, investieren die Unternehmen – und setzen dabei verstärkt auf Leasing. Im vergangenen Jahr erfreute sich die Branche an neuen Leasingverträgen in Höhe von 48,6 Milliarden Euro, hatte der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, kurz BDL, ermittelt und lag damit exakt auf Vorjahresniveau. 2014 soll es besser laufen. Die Ökonomen erwarten ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von sieben Prozent. „Wenn diese Prognose eintritt, dann ziehen wir in gleicher Höhe mit“, hofft BDL-Präsident Martin Mudersbach.

Dumm nur, dass gleich 70 Prozent des Leasingmarktes das Geschäft mit Pkw und Nutzfahrzeugen ausmacht. Das hatte 2013 mit dem schwachen Automarkt ein Wachstum verhindert: Während alle Leasingbereiche um vier Prozent wuchsen, schrumpfte das Geschäft mit Fahrzeugen um zwei Prozent – und drückte das gesamte Wachstum auf Null. 2014 soll es auch bei den Fahrzeugen wieder besser laufen. Und das mit einem neuen Trend. So erwartet der Verband der Automobilindustrie (VDA), dass in diesem Jahr Elektroautos besser und verstärkt im Flottengeschäft auftauchen. Der Grund: Gleich 16 Serienmodelle gibt es allein bei den deutschen Herstellern und der VDA spricht daher vom „Startschuss für E-Auto-Flotten“. „Gerade für gewerbliche Flotten kann sich der Einsatz von Elektroautos schon heute rechnen“, sagt VDA-Präsident Matthias Wissmann.

Genau hier fängt die Arbeit des Fuhrparkverantwortlichen an: Er muss genau analysieren, welche Modelle er für welchen Zweck braucht, welches Profil die Fahrzeuge haben müssen und welche Ausstattung ein absolutes Muss ist, ohne einen bestimmten Kostenrahmen zu sprengen. Steht das Fahrzeugprofil, muss der zweite Blick dem Markt gelten: Sind die Modelle auch tatsächlich wie gewünscht im Markt verfügbar? Ist das schon mal weitgehend deckungsgleich, kann der Fuhrparkchef im Vorfeld viel Nacharbeit vermeiden. Er muss nur dafür sorgen, dass er exakt die Anforderungen definiert, ohne einen Interpretationsspielraum zu lassen. Das engt die Bandbreite an möglichen Antworten ein und macht die Angebote nicht nur vergleichbar, sondern verhin-

### *Diese Fakten gehören in die Ausschreibung*

**Harte Faktoren**
- Anlass der Ausschreibung
- Bestehender Fuhrpark
- Größe, Standorte sowie Referenzen der Leasinggesellschaft
- Exakte Beschreibung der Modellkategorie, Ausstattung, Motorisierung, Farbe
- Preis und Nachlässe
- Dienstleistungsumfang des Leasingpartners
- Laufzeit
- Laufleistung
- Regelung bei Über- und Unterschreitung der Laufleistung
- Abrechnungs- beziehungsweise Vertragsart
- Ersatzfahrzeuge

**Weiche Faktoren**
- Lieferprozess inklusive Überbrückungszeiten
- Schadenabwicklung
- Rückgabe-Prozess
- Zahlungsziele
- Rechnungsstellung
- Rahmenvereinbarungen
- Persönliche Betreuung beziehungsweise Callcenter
- Persönliche Beratungen im Tagesgeschäft

Hinweis: Oft lassen sich diese Non-Standards als offene Frage formulieren – und schon die Art und Ausführlichkeit der Antwort gibt erste Hinweise auf die Qualität des Leasinganbieters.

dert auch, dass der Fuhrparkleiter – überspitzt formuliert – nach Äpfeln fragt, aber nur Birnen angeboten bekommt.

Im Klartext: Er darf sich also keine „Business-Edition“ wünschen, sondern muss Punkt für Punkt auflisten, was für seinen Fuhrpark in dieses Business-Paket hinein soll. Denn nahezu jeder Anbieter hat bereits eine Business-Edition in der Preisliste stehen, packt aber unterschiedliche Dinge hinein.

Außerdem spielen für den Fuhrpark nicht nur harte Fakten eine wichtige Rolle. Ganz entscheidend sind die sogenannten weichen Faktoren – oder Non-Standards, wie die Branche sie nennt. Darunter fallen zum Beispiel die Nähe des Leasingunternehmens zu den Standorten des ausschreibenden Unternehmens, aber auch die Flexibilität und die Serviceorientierung des Leasingunternehmens. Und wenn es schnell gehen soll, weil zum Beispiel das Unternehmen mit den neuen Fahrzeugen sofort ein Großprojekt bedienen muss, sind die kurzen Lieferfristen von entscheidender Bedeutung beziehungsweise die Frage, wie sich die Zeit bis zur Auslieferung der Fahrzeuge überbrücken lässt. Dann gehören Fragen wie die nach den Konditionen für Mietfahrzeuge ebenfalls in die Ausschreibung.

Weil sich solche Fakten nicht immer als Multiple Choice per Kästchen abhaken lassen, sollten Ausschreibungen längere, aber immer noch genaue Antworten zulassen. Diese Non-Standards lassen sich über offene Fragen klären, die sich nicht mit Ja oder Nein beantworten lassen. Wichtig ist auch hier: Immer die Fragen klar formulieren, damit die Antworten möglichst eindeutig ausfallen und schneller vergleichbar sind. Zum Schluss darf die Kontrolle nicht fehlen, ob die Ausschreibung tatsächlich alle Vorgaben enthält, die die Leasingfahrzeuge und der Leasinggeber erfüllen müssen. Vergessene Punkte bedeuten für das ausschreibende Unternehmen immer zusätzliche Arbeit und damit unnötige Kosten.

Das Rad muss kein Fuhrparkleiter neu erfinden. Wer sich zum ersten Mal mit dem Thema Ausschreibung auseinandersetzt, findet schnell externe Hilfe. Zum einen gibt es Dienstleister, die die Ausschreibung für den Fuhrparkmanager oder dessen Unternehmen übernehmen. Wer diese Arbeiten nicht kostenpflichtig auslagern will, kann zum anderen auf standardisierte Formulare im Internet zurückgreifen, die dem ausschreibenden Unternehmen viel Arbeit und Zeit sparen. Eines dieser Formulare kommt vom Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF), der im Oktober 2011 erstmals eine vorgefertigte Ausschreibung ins Internet stellte und so nach eigenem Bekunden einen Standard setzte. „Wir haben damit die normierte Fuhrparkausschreibung geschaffen“, erklärt VMF-Vorstand Michael Velte. „Wir wollten mit der Standardausschreibung für alle Beteiligten den Prozess erleichtern und Fuhrparkmanagern die umständliche Entwicklung eines eigenen Tools ersparen.“ Herunterladbar als Excel-Sheet (*http://www.vmf-fuhrparkmanagement.de/fuhrparkausschreibung.html*), enthält das Formular bereits die wichtigsten Items und muss nur noch auf die individuelle Ausschreibung angepasst werden.

Vorlagen wie diese bieten gleich zwei Vorteile. Sie stellen erstens sicher, dass keine wirklich relevanten Kriterien in der Ausschreibung vergessen werden. Und zum Zweiten sparen die Vorlagen viel Zeit in der Ausschreibungs- wie auch in der Auswertungsphase. Gut ein Fünftel der Zeit sparen die Blaupausen bei der Auswertung, weil die Kriterien sofort vergleichbar sind und nicht mehr aufwendig angepasst werden müssen. In der Ausschreibungsphase selbst können so bis zu 30 Prozent der Zeit eingespart werden.

Ohnehin sollten sich die Fuhrparkverantwortlichen gerade in der Startphase einer Ausschreibung viel Zeit nehmen und den Bedarf genau analysieren. Rund ein Monat vor dem eigentlichen Starttermin sollte die Planungsphase und die Festlegung der Termine erfolgen. Und man sollte es nicht mit der Zahl der angesprochenen Leasinggesellschaften übertreiben: Maximal sechs Unternehmen sollten es sein, hat der VMF in seinen „Goldenen Regeln“ für die Ausschreibung formuliert. Und zwar nur die, die gewünschte Kriterien wie ein Standort in Unternehmensnähe oder eine gewisse Größe erfüllen. Der einfache Grund: „Alles andere wäre zu viel und aufwendig zu analysieren.“


**Mit Erhalt der Hersteller-garantie***

*Nach EU-Kfz-GVO 461/2010

**Senken Sie Ihre Kosten, nicht Ihre Ansprüche.**

Bosch Car Service
für Ihre Fahrzeugflotte

**Wechseln Sie mit Ihrer Fahrzeugflotte zu Bosch Car Service und sichern Sie sich Kostenvorteile bei voller Leistung und Garantie:**

- Fullservice für alle Fahrzeugmarken und –modelle
- Modernste Werkstatt- und Diagnosetechnik
- In Deutschland flächendeckendes Werkstattnetz
- Mehr als 7.000 Werkstätten in Europa

**Kontakt: sven.kopplin@de.bosch.com**

BOSCH
Technik fürs Leben

**www.bosch-service.de**