ERFOLG MIT STRATEGISCHEM FLOTTENMANAGEMENT – TEIL 5:

Ausschreibungen richtig angehen

Gerade in wirtschaftlich schlechten Zeiten ist auch im Fuhrpark Sparen angesagt. Erhöhen sich durch sinkende Restwerte und steigende Finanzierungskosten die Leasingraten, bietet es sich an, die einzelnen Leasinggesellschaften miteinander zu vergleichen und den Fuhrpark neu auszuschreiben. Wir erläutern, worauf zu achten ist, damit die Ausschreibung auch den gewünschten Erfolg bringt.

Vorweg eine Warnung: Von einem Wechsel des Anbieters sollte man generell nicht zu viel erwarten. Fallende Restwerte und Probleme bei der Refinanzierung betreffen meist alle Gesellschaften. Ein vorschneller Wechsel zu einem vermeintlich günstigeren Dienstleister kann schnell nach hinten losgehen. Erhöhen sich bei dem neuen Lieferanten in den Folgemonaten die Leasingraten und steigen gleichzeitig die Prozesskosten in der eigenen Verwaltung, hat man unter Umständen nach kurzer Zeit wieder den alten Stand erreicht. Deshalb sollten Sie bei einer Ausschreibung immer auch die Qualität der Anbieter betrachten.

Bevor Sie eine Ausschreibung beginnen, sollten Sie sich also zuerst einmal über die Rahmenbedingungen am Markt informieren. Gespräche mit anderen Flottenprofis und die Marktübersichten in Fachzeitschriften helfen hier weiter. Auch die Presseinformationen der Anbieter geben wichtige Hinweise über deren Größe und Angebotsspektrum. Auf Basis dieser Informationen sollten Sie potenzielle Partner in einer Liste zusammenfassen. Hierbei können Sie dann auch die für Ihr Unternehmen wichtigsten Merkmale der einzelnen Anbieter berücksichtigen. Benötigen Sie zum Beispiel eine Leasinggesellschaft, die einen guten Online-Auftritt hat, ist ein Fahrzeugkonfigurator notwendig oder eine Niederlassung vor Ort unumgänglich?

Auch die Größe der Leasinggesellschaft und deren Muttergesellschaft können bei der Auswahl von Interesse sein. Dabei sollten Sie nach Möglichkeit sowohl freie Leasinggesellschaften (meist mit Bankenhintergrund) als auch die Töchter der Fahrzeughersteller berücksichtigen. Bei den Freien erhalten Sie eventuell eine individuellere Betreuung, während bei den Angeboten der Hersteller vielleicht zusätzliche Subventionen in den Wartungspauschalen oder den Restwerten enthalten sind. Der Vergleich zwischen freien und herstellereigenen Gesellschaften ist immer wieder spannend – und der Ausgang ungewiss.

Auf die Vertragsparameter achten

Im nächsten Schritt sollten Sie Ihre eigenen Verträge und die darin enthaltenen Dienstleistungen untersuchen. Bei den Finanzierungsverträgen sollten Sie die aktuellen Rahmenparameter und vor allem auch eventuelle Zusatzleistungen hinterfragen. Haben Sie bislang zum Beispiel auf einer hohen Anzahl kostenloser vorzeitiger Fahrzeugrückgaben bestanden, diese aber nie ausgenutzt, können Sie bei der neuen Ausschreibung darauf verzichten und unnötige Kosten vermeiden.

Ebenfalls wichtig ist die Vertragsbindung, die ein Anbieter verspricht. Aufgrund der Schwierigkeiten an den Finanzmärkten macht die früher übliche Zinsgleitklausel nur noch selten Sinn. Das gilt umso mehr, wenn hier eine Bindung an einen Vergleichszins, der unter Banken üblich ist, als Basis verwendet wird. Besser ist hier eine Festschreibung des Zinssatzes über einen längeren Zeitraum. Dieser kann wenige Monate bis hin zu einem halben Jahr umfassen.

Besser als die Zinsgleitklausel: den Zinssatz über mehrere Monate festschreiben.

Damit Ihre Vereinbarung dann auch Hand und Fuß hat, sollten Sie natürlich auch die Restwerte über einige Zeit als verbindlich vereinbaren. Bei allen Regelungen, die Sie in einem Großkundenabkommen treffen wollen, sollte Ihnen aber immer bewusst sein, dass es sich hierbei „nur“ um einen Rahmenvertrag handelt. Verändert sich der Markt gravierend, wird jede Leasinggesellschaft nach Ablauf der vereinbarten Bindungsfrist Ihr Angebot an die Marktsituation anpassen müssen.

Alle oben genannten Parameter sollten Sie klar und unmissverständlich formulieren. Nur so erhalten Sie später bei der Ausschreibung aussagefähige Daten, die einen Vergleich der Anbieter ermöglichen.

Jeden Servicebaustein prüfen

Genauso gewissenhaft wie bei Ihren Finanzierungskonditionen sollten Sie bei den Servicebausteinen vorgehen. Mittlerweile können Sie bei den meisten Angeboten zwischen offener oder geschlossener Abrechnung wählen. Überlegen Sie, welche Dienstleistungen Sie wirklich benötigen und welche Risiken bei Ihnen verbleiben sollten. Je nach Fuhrparkgröße und Fahrern kann es zum Beispiel sinnvoll sein, die Wartungskosten geschlossen, die Reifenkosten aber offen abzurechnen. Auch die Inhalte eines Bausteins können interessant sein. Wer aktuell einen unbegrenzten Reifenersatz vereinbart hat, aber nur selten über dem Limit lag, kann durch einen begrenzten Ersatz Kosten sparen.

Ebenso über die Wartungs- und Verschleißreparaturen sollten Sie sich Gedanken machen. Dabei müssen Sie allerdings zwischen den einzelnen Herstellern unterscheiden. Nutzen Sie zum Beispiel Fahrzeuge, bei denen bereits die ersten Wartungen im Kaufpreis enthalten sind, und haben Sie darüber hinaus geringe Fahrleistungen und kurze Haltedauern, ist eine geschlossene Abrechnung nicht unbedingt sinnvoll.

Anders sieht es da bei Herstellern aus, die keine kostenlosen Services anbieten, sondern die Wartungs- und Reparaturpauschale über ihre eigene Leasinggesellschaft subventionieren. Wollen Sie auf diesen Preisvorteil nicht verzichten, ist der entsprechende Baustein Pflicht.

Auch über Ihre Versicherung und das Schadenmanagement sollten Sie sich Gedanken machen. Wer versichert welche Risiken und vor allem: Wer wickelt welchen Prozess ab? Hier sind unterschiedliche Absprachen zwischen eigener Versicherungsabteilung, Makler, Leasinggesellschaft und Ihrer Versicherung denkbar. Auf jeden Fall sollten Sie aber immer darauf achten, dass Sie in diesen Ablauf ausreichend involviert sind.

Hierzu gehört zum Beispiel, dass Sie über Unfälle, den Abwicklungsstand und

die Schadenquote auf dem Laufenden gehalten werden. Über GEZ und Steuer brauchen Sie sich dafür nicht den Kopf zu zerbrechen: Egal, ob Sie oder Ihre Leasinggesellschaft die Bezahlung übernimmt, beide Varianten unterscheiden sich unter Kostengesichtspunkten nicht.

Inhalte der Ausschreibung

Haben Sie Ihren Bedarf genau analysiert, können Sie eine aussagefähige Beschreibung für Ihre Ausschreibung erstellen. Neben den Rahmenkonditionen des Vertrags und den einzelnen Dienstleistungsbausteinen sollten Sie zudem einige Informationen über Ihr Unternehmen preisgeben. Selbstverständlich wird jede Leasinggesellschaft Ihre Bonität gewissenhaft überprüfen – ein Geschäftsbericht und eine ansehnliche Firmenpräsentation können aber trotzdem nicht schaden. Weitere Informationen – zum Beispiel über die Entwicklung der Fahrzeugzahlen in der Vergangenheit und über den Einsatzzweck der Autos und deren Ausstattung – sind ebenfalls relevant.

Neben dem Ausschreibungstext sollten Sie dann noch eine „Ausschreibungsmatrix" erstellen. Am sinnvollsten ist hier eine Excel-Liste, in der Sie Ihre normalerweise genutzten Fahrzeuge und die Kombinationen aus Haltedauer und Laufleistung eintragen. Für jede dieser Kombinationen sollten Sie dann eine Spalte für die benötigten Parameter (Anschaffungswert, Zins, Restwert usw.) und die einzelnen Raten (Finanzierungsrate, Dienstleistungspauschalen,Mehr-/Minderkilometer) vorsehen. Die infrage kommenden Leasinggesellschaften füllen dann die Spalten in Ihrer Vorlage aus.

In einer Excel-Datei ist es am Ende einfach, die Ergebnisse der Ausschreibung auf ein anbieterübergreifendes Arbeitsblatt zu kopieren und diese miteinander zu vergleichen. Mit wenigen Handgriffen können Sie dann die angebotenen Raten gegenüberstellen, Haltedauern und Laufleistungen variieren und alle Ergebnisse auch grafisch aufbereiten.

Selbstverständlich sollten Sie bei Ihrem Vergleich der Leasinggeber nicht nur Zahlen und Leasingraten betrachten. Durch eine Beurteilungsmatrix können Sie auch nicht direkt messbare Faktoren in Ihre Entscheidungsfindung einbinden. Stellen Sie hierfür wichtige Qualitätskriterien für Ihren Fuhrpark (zum Beispiel Online-Konfigurator, Fuhrparksoftware, Kundenbetreuung) auf. Überlegen Sie sich, welche zusätzlichen Prozesskosten entstehen können, wenn ein Qualitätskriterium von einem Anbieter nicht oder nur teilweise erfüllt wird.

Verhandlungsspielräume aufspüren

Wenn die ersten Angebote vorliegen, sollten Sie in einer zweiten Runde Ihre Qualitätskriterien gemeinsam mit den verbliebenen Anbietern besprechen.

Bei dieser Gelegenheit sollten Sie natürlich auch die einzelnen Konditionen nochmals nachverhandeln. Da Sie ja auch die Zahlen aller anderen Anbieter vorliegen haben, können Sie schon im Vorfeld sehen, an welcher Stelle noch Spielraum besteht. Besprechen Sie deshalb die einzelnen Parameter wie den Zinssatz, die Restwerte oder auch Mehr-/Minderkilometer mit den Anbietern und verlangen Sie ein zweites Angebot. Zu diesem sollten Sie dann auch gleich noch einen Entwurf für einen Großkundenvertrag anfordern. Liegen erst einmal alle Angebote, Verträge und auch die nicht monetären Qualitätsmerkmale auf dem Tisch, ist die Entscheidung meist nicht mehr schwer.

Ausschreibungen brauchen Zeit

Sollten Sie in nächster Zeit eine Ausschreibung planen, vergessen Sie nicht, dass auch ein noch so gut geplanter Vergleich einige Zeit in Anspruch nimmt. Von der Erstellung der Unterlagen über den Zeitraum zur Abgabe eines ersten Angebots (hier sind mindestens drei Wochen für die Bearbeitung sinnvoll) bis hin zum Vertragsabschluss können durchaus zwei bis drei Monate vergehen.

Wollen Sie bei der Erstellung Ihrer Unterlagen nicht ganz von vorne anfangen, finden Sie im Internet einige gute Vorlagen. Eine Ausschreibungsmatrix können Sie sich zum Beispiel beim Club der Fuhrparkverwalter unter www.fuhrparkverwalter.de herunterladen.

Bei Ausschreibungen zeigt sich immer wieder, dass selbst beim langjährigen Lieferanten noch „Spiel nach unten" ist. Trotz des starken wirtschaftlichen Druckes, der auch auf Ihnen lastet, sollten Sie bei den Verhandlungen aber nicht übertreiben. Zahlt Ihre Leasinggesellschaft bei den Fahrzeugen drauf, werden sich Ihre Konditionen in den folgenden Monaten natürlich wieder verschlechtern. Schlimmstenfalls stehen Sie nach kurzer Zeit wieder dort, wo Sie vorher angefangen haben.

EVI ZIENZ Af

Im sechsten und letzten Teil unserer Serie sagen wir Ihnen, mit welchen strategischen Entscheidungen Sie Ihre variablen Kosten reduzieren können.