

# Permanenter Wettbewerb

**Multi-Bidding & Multi-Sourcing** | Für jedes zu beschaffende Auto eine neue Ausschreibung – das erhöht die Markttransparenz und beschert dem Kunden beste Konditionen. Doch nicht für jeden passen diese Lösungen.



Foto: Stefan Yang/AdobeStock

**Einer wird gewinnen** | Für jedes neu zu bestellende Fahrzeug wird bei Multi-Bidding ein „Wettbewerb“ unter den ausgewählten Lieferanten gestartet

— Konkurrenz belebt bekanntlich das Geschäft. Das ist auch bei der Bestellung von Geschäftswagen der Fall, wenn eine Multi-Bidding- oder Multi-Sourcing-Lösung genutzt wird. Dafür wird jedes Fahrzeug unter den vom Flottenkunden gewählten Lieferanten elektronisch neu ausgeschrieben (Multi-Bidding) – die auserwählten Leasinggesellschaften müssen also für jedes ausgeschriebene Fahrzeug ein neues Gebot abgeben, aus deren Gesamtheit sich der

Fuhrparkbetreiber das beste aussucht und dann bestellt. Oder die Konditionen der Liefergemeinschaft sind bereits in einem Konfigurationstool hinterlegt und werden regelmäßig, meistens ein Mal pro Quartal, aktualisiert. Der Kunde erhält die verbindlichen Raten für das gewünschte Modell bei jeder Kalkulation in Echtzeit, ganz ohne Zeitverzögerung, und kann gleich die Bestellung beim bevorzugten Leasinggeber auslösen (Multi-Sourcing, Multi-Supply).

Kann der Leasingnehmer beim Multi-Bidding darauf lauern, ein tagesaktuelles Schnäppchen-Angebot zu bekommen, birgt es gleichzeitig aber die Gefahr, dass so mancher Leasinggeber nur noch unattraktive standardisierte Angebote abgibt, weil er den Zuschlag die letzten zig Male auch nicht bekommen hat.

Denn anders als beim Multi-Sourcing, wo alle angefragten Fahrzeuge zu den gleichen Konditionen kalkuliert werden und somit mehr Kontinuität gewährleistet wird, ist der Aufwand bei Multi-Bidding für ihn sehr hoch. „Es birgt das Risiko eines hohen Frustrationspotenzials bei den Leasinggebern. Da erfolgen sehr viele Anfragen und am Ende entsteht daraus möglicherweise für manche Anbieter wenig Geschäft, sodass die Gefahr besteht, dass die Angebotsbereitschaft und möglicherweise auch die Angebotsattraktivität darunter leiden“, sagt Matthias Rotzek, Geschäftsführer der HLA Fleet Services.

Seine Empfehlung lautet daher: „Wenn man eine Multi-Bidding-Lösung fährt, dann muss man den Flexibilitätsgrad noch weiter erhöhen. Man könnte eine bestmögliche Optimierung erreichen, wenn auch bezüglich der Modellauswahl noch eine zusätzliche Flexibilität geschaffen würde, das wären dann echte Spot-Angebote, aber auch das ist aufgrund von Car Policy und User-Chooser-Modellen nicht ohne weiteres gegeben.“

**Einsparpotenzial** | Wie viel sich konkret durch solche regelmäßigen Ausschreibungsverfahren einsparen lässt, darüber sind sich die Fuhrparkmanagementgesellschaften, die solche Lösungen anbieten, uneins. Übereinstimmung herrscht darüber, dass sich die Einkaufskonditionen ihnen zufolge durch den kontinuierlichen Vergleich im zweistelligen Prozentbereich senken lassen, da sind sich fast alle einig.

Je nach Kostenart – es lassen sich bei manchen Anbietern auch Konditionen für Servicemodule vergleichen – sind es nach Einschätzung von Expert Automotive zwischen zehn und 50 Prozent. Ähnlich sehen die Ersparnis Carmobility und HLA Fleet Services, die von 15 bis 17 Prozent beziehungsweise 15 bis 20 Prozent der Full-Service-Leasingkosten ausgehen. „Das hängt davon ab,

welche Einkaufsstrategie der Fuhrparkbetreiber zuvor verfolgte“, sagt Rotzek.

Für Sixt Mobility Consulting resultiert die Höhe der Einsparungen insbesondere aus den verschiedenen Restwerteinschätzungen der mitbietenden Leasinggesellschaften. Der Fuhrparkmanager aus Pullach bei München beziffert sie auf bis zu acht Prozent der Gesamtkosten. „Natürlich spielen auch Laufzeit, Laufleistung sowie das jeweilige Fahrzeugmodell eine maßgebliche Rolle“, fügt Vinzenz Pflanz, Chief Sales Officer der Sixt Leasing, hinzu.

Bernd Hanisch, Director Operations von Ari Fleet Germany, macht die Einsparung konkret am Beispiel der differierenden Leasingraten im vergangenen Jahr deutlich: „Im Normalfall lagen die Preisunterschiede bei drei Leasinggesellschaften im Schnitt bei 36 Euro pro Monat in 2016. In Einzelfällen konnte Ari in den letzten beiden Jahren aber auch Preisunterschiede von 176 Euro bei einem Pkw und bei einem Transporter von 209 Euro pro Monat beobachten.“

Die Kostenreduktion im Gesamtzeitraum beträgt dann im Falle des Pkw für eine übliche Laufzeit von 36 Monaten 6.332 Euro und im Falle des Transporters bei einer Leasingdauer von 60 Monaten 12.540 Euro. Rechnet man das auf den gesamten Fuhrpark hoch,

**Wird nur eine Rate verglichen, bedeutet es noch nicht, dass das Angebot am günstigsten ist.**

wird noch deutlicher, welches Potenzial in den Leasingkonditionen steckt.

In Anbetracht dieser Summen also kein Wunder, dass eine Vielzahl der kostengetriebenen Flottenbetreiber solche Ausschreibungsverfahren schon nutzen: Alle Kunden mit Leasingfuhrparks sind es bei HLA Fleet Services und Imperial Fleet Management, mehr als 90 Prozent der Kunden bei Expert Automotive, 80 Prozent bei Flottenmeister und mehr als die Hälfte der Kunden bei Ari und Carmobility.

**Die zwei Seiten der Medaille** | Doch darf beim Multi-Bidding und Multi-Sourcing nicht vergessen werden, dass es sich um einen reinen Ratenvergleich handelt. Und dass die Rate nur die eine Seite der Medaille ist, da sie nichts über Qualität und die Total Cost of Ownership (TCO) aussagt. „Dieses Ausschreibungsverfahren erzeugt nur auf den ersten Blick einen Wettbewerb, weil es nicht die Gesamtkosten berücksichtigt“, sagt Jan Dommermuth, Geschäftsführer von CPM.

Das gibt auch Bernd Hanisch von Ari zu bedenken: „Erfahrungsgemäß bedeutet die geringste Leasingrate nicht immer, dass dies auch das günstigste Leasingangebot, bezogen auf den gesamten Leasingzeitraum, ist. Die tatsächlichen Leasingkosten über die Laufzeit werden wesentlich durch die spätere Bewertung der Endabrechnungsschäden und der Mehr- und Minderkilometersystematik beeinflusst.“

Und auch dafür hat er wieder ein konkretes Beispiel parat: Für ein und dasselbe Fahrzeug könne die Endabrechnung bei Leasing- ▶

Anzeige

**Driver**<sup>™</sup>  
Fleet Solution

www.driver-fleet-solution.de

## REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK

- Bundesweit flächendeckendes Service-Netz mit einheitlichen Qualitätsstandards
- Fuhrparkspezifische Marken- und Produktstrategien zur Kostenreduzierung im Reifenbereich
- Online-Auftragssystem und -Abrechnungsplattform für eine einfache und schnelle Abwicklung
- Umfassende Kostentransparenz durch Zentralfakturierung elektronisch oder in Papierform
- Individuelles Reporting – Autorisierung auf Fahrzeugebene möglich
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und zur Erfüllung der Umweltrichtlinien Ihres Fuhrparks



gesellschaft A bei 600 Euro liegen, bei Leasinggesellschaft B hingegen bei 2.500 Euro, obwohl beide Abrechnungen inhaltlich richtig seien.

Die TCO beeinflussen auch die Service-Module im Full-Service-Leasing. Doch die Umfänge weichen zwischen den einzelnen Lieferanten ab, weswegen es zu Mehrkosten während der Laufzeit kommen kann (siehe hierzu auch Beitrag auf S. 28).

Nicht von der Hand zu weisen ist außerdem, dass die Komplexität in der Abwicklung durch diese Ausschreibungsverfahren steigt, auch während der Vertragslaufzeit, weil die Zahl der Ansprechpartner gegenüber Single-Supply deutlich erweitert wird. Das verursacht Prozesskosten und erfordert Manpower.

Wer den administrativen Mehraufwand scheut oder personell nicht stemmen kann, muss dafür einen Fuhrparkmanagement-Anbieter beauftragen. Dann hat er wieder einen Ansprechpartner für alle Belange.

Das war auch dem Fuhrparkverantwortlichen der Alten Leipziger Lebensversicherung, Frank Usinger, wichtig. Der hatte, nachdem ein Teil des Fuhrparks im Single-Supply geleast und der größte Teil gekauft war, mit Hilfe der HLA Fleet Services als neuem externen Fuhrparkmanager die komplette Flotte auf Leasing und Multi-Sourcing umgestellt. Seitdem nutzen die Dienstwagenberechtig-



**Die Menge macht's |** Für optimale Konditionen sollten Fuhrparks bei Multi-Bidding und Multi-Supply ein gewisses Volumen beschaffen. Profis empfehlen mindestens 20 Autos pro Jahr

Foto: Sven Hoppe / AdbeStock

ten des Versicherungskonzerns für die Bestellung ihres Fahrzeugs nur noch einen Konfigurator, der die aktuellen Konditionen der fünf ausgewählten Leasingpartner enthält. Und der Fuhrparkverantwortliche Usinger freut sich, dass er den wirtschaftlichen Vorteil aus Multi-Sourcing mit dem Dienstleistungsvorteil des Single-Service bei der HLA kombinieren konnte.

Für den Bereichsleiter Hausservices ist der Fuhrpark nicht seine ausschließliche Aufgabe und auch zusammen mit einer Kollegin, die sich um die operative Abwicklung der 240 User-Chooser-Fahrzeuge kümmert, hätte er die Komplexität, die die Zusammenarbeit mit fünf verschiedenen Leasinggebern mit sich bringt, nicht bewältigen können.

**Nicht für jede Flotte geeignet |** Eher heterogene Fuhrparks mit einem breiten Mix aus Marken und Modellen kommen für eine Multi-Supply-Lösung infrage. Und damit sich

die Ausschreibungsvarianten Multi-Bidding und Multi-Sourcing lohnen, muss der Fuhrpark eine gewisse Größe haben.

Ari Fleet empfiehlt eine Mindestgröße von 50 Fahrzeugen, Flottenmeister erachtet klassisches Multi-Bidding erst ab 100 Fahrzeugen für sinnvoll. HLA hält Multi-Bidding für alle Leasingfuhrparks für geeignet, die ein durchschnittliches Bestellvolumen von 20 Einheiten pro Jahr haben. „Das zu erwartende Geschäftsvolumen sollte für die Anbieter attraktiv bleiben, um optimale Konditionen zu erhalten“, sagt Rotzek. Ähnlich sieht das Hanisch von Ari: „Der Status eines Kunden mit 50 Fahrzeugen ist im Multibid bei der Leasinggesellschaft natürlich ein anderer als bei einem Fuhrpark, der alle seine 500 Fahrzeuge bei dieser Leasinggesellschaft hat.“ Auch oder gerade im Multi-Bidding und Multi-Supply verhilft Größe also zu besseren Konditionen. *| Mireille Pruvost*

**Multi-Bidding und Multi-Sourcing | Angebot der Fuhrparkmanagement-Anbieter**

Anbieter	Multi-Bidding	Möglicher Umfang	Funktionsweise	Multi-Sourcing	Häufigkeit der Datenaktualisierung
Ari Fleet Germany	+	Finanzleasing	nach der Konfiguration des Fahrzeugs durch den Kunden und Auslösung der Bestellung bei Ari holt Ari die Angebote bei den LG ein (Empfehlung: Zusammenarbeit mit mindestens drei Partnern)	+	nach Kundenwunsch: meistens jedes Quartal oder Halbjahr
Carmobility	+	Finanz- und Full-Service-Leasing mit sämtlichen Servicemodulen	systemseitig über Online-Konfigurator: Leasingfaktoren der Kundenlieferanten werden in vordefinierten Zeiträumen erfragt, in der Datenbank gespeichert und miteinander verglichen. Kombiniert wird der Leasingfaktor dann automatisch mit den angeforderten Servicepaketen	+	i. d. R. quartalsweise
Expert Automotive	+	für alle Kostenarten im Fahrzeuglebenszyklus (Einstellung, Betrieb, Aussteuerung)	Analyse der kundenrelevanten Kostenpositionen anhand des hauseigenen Kostenstellenbaums aus der Detail-Rechnungsprüfung. Benchmark des Anforderungsportfolios gegen die potenziellen Lieferanten	+	Gesamtaktualisierung quartalsweise
Flottenmeister	+	alle Fahrzeuge (Pkw+Lkw), Wartung, Reifen, Versicherungen, Tankkarten, Führerscheinkontrolle, Logistik, Vermarktung (Kauffuhrparks)	Ist-Aufnahme und Fuhrparkanalyse, Prüfung der bestehenden Lieferanten, aufbauendes Konzept (Captive/Non-Captive)	+	quartalsweise
HLA Fleet Services	+	Leasing, Wartung/ Verschleiß, Reifen	Konditionen der Liefergemeinschaft des Kunden werden im Multi-Supplier-Konfigurator hinterlegt	+	i. d. R. quartalsweise
Imperial Fleet Management	+	Einkauf, Finanzleasing; Wartung, Reifenersatz, Reifeneinlagerung, Rundfunkgebühren, Kfz-Steuer	auf der Grundlage der Nutzerkonfiguration zum Bedarfszeitpunkt im Anbieterkreis. Leasinganbieter haben 48 Stunden Zeit für das Angebot. Die Angebote werden ausgewertet. Vertragsabschluss mit dem wirtschaftlich attraktivsten Anbieter	-	
Sixt Mobility Consulting	+	Leasing inkl. Service und Wartungsdienstleistungen (nicht isoliert)	Konfiguration durch DW-Berechtigten über Multi-Bid-Konfigurator, danach startet ein automatisierter Bieterprozess (reverse auction), bei dem die zuvor vom Kunden bestimmten Leasinggesellschaften im Online-Tool ihre Gebote hinterlegen. Jede sieht, ob eine andere günstiger offeriert hat, und kann ihr Angebot in einem vom Kunden definierten Zeitfenster beliebig oft nachbessern	+	turnusmäßig

Quelle: Autoflotte, Umfrage Januar 2017