

Personalien



Mario Köhler (43) ist seit dem 1. April 2020 Direktor Vertrieb, After Sales und Händlerentwicklung bei Toyota Deutschland. Der 43-jährige studierte Betriebswirt wird sich fortführend der Transformation des Unternehmens zum Mobilitätsanbieter sowie der zukünftigen Gestaltung des gemeinsamen Geschäftsmodells mit den Händlern widmen. Zuletzt war Köhler General Manager im Bereich Geschäftskundenservice. Diesen Posten hat **Daniel Avramovic** (45) zum 1. April 2020 übernommen. Der Diplom-Betriebswirt wird sich vor allem dem nachhaltigen Wachstum im relevanten Flottenmarkt widmen. Er ist seit 2016 bei Toyota in Deutschland als Regionalleiter Vertrieb für die Region Süd tätig.



Andreas Kunkat (45) ist ab sofort neuer Leiter Großkunden / Head of Fleet Sales bei der PSA-Gruppe. Sein Ziel ist es, die legendären Marken des Konzerns, die innovativen Modelle und Lösungen in der Breite im Flottenmarkt auszubauen. Kunkat besitzt langjährige Erfahrungen im Flottenvertrieb, zuletzt war der studierte Betriebswirt Director Sales für den Neukundenvertrieb bei der AUTOROLA GmbH.



Die Renault Gruppe bündelt mit Wirkung vom 1. März 2020 Kräfte der Ländergesellschaften Deutschland, Österreich und Schweiz in der neuen Vertriebsregion DACH. Die Leitung hat **Uwe Hochgeschurtz**, Vorstandsvorsitzender der Renault Deutschland AG, übernommen. Ziel der neuen länderübergreifenden Organisation ist es, Abläufe und Prozesse stärker als bisher zu koordinieren und Doppelarbeiten zu vermeiden. Dazu werden ausgewählte Backoffice-Tätigkeiten in den verschiedenen Bereichen zusammengelegt.



Seit Anfang des Jahres leitet **Eric Wirtz**, Director International Sales bei PS-Team, auch die Herstellersparte. Der Prozessdienstleister reagiert damit auf den Wandel der Automobilindustrie. Ziel ist, Hersteller und Autohäuser operativ und mit neuen digitalen Lösungen in die Zukunft zu begleiten. Vor zehn Jahren, im Februar 2010, übernahm Wirtz die Aufgabe, den Vertrieb von PS-Team auszubauen und weitere Märkte in Europa zu erschließen.



Marcus Hungerkamp wechselt in das Topmanagement der STARCAR EUROPA SERVICE Group. Mit sofortiger Wirkung bildet er zusammen mit Jannis Hilgerloh die neue Doppelspitze für den europaweiten Fahrzeughandel und soll den Expansionskurs der Unternehmensgruppe fortführen. Hungerkamp verfügt über rund 20 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche. Zuletzt leitete er als Geschäftsführer der FCA Motor Village GmbH die deutschen Niederlassungen der Fiat Chrysler Automobiles-Gruppe.

NEUER IAA-STANDORT

München soll Austragungsort für die grundlegend neu konzipierte IAA werden. Der Vorstand des VDA hat im März die Entscheidung getroffen, dass der Verband mit der bayerischen Landeshauptstadt Verhandlungen fortführt, um in den nächsten Wochen zu einem Vertragsabschluss für die IAA ab 2021 zu kommen. „München hat sich damit gegenüber Berlin und Hamburg durchgesetzt. Die drei Städte, die zuletzt in der engeren Wahl als Austragungsort waren, haben allesamt hoch ambitionierte und überzeugende Pläne vorgelegt, um die IAA gemeinsam mit dem VDA weiterzuentwickeln“, sagte VDA-Präsidentin Hildegard Müller. „Es war ein sehr enges Rennen, für das ich den Beteiligten herzlich danke.“ Die IAA wird sich von einer Automobil- zu einer Mobilitätsplattform weiterentwickeln. Sie soll – neben der Faszination Auto – Initialzündung dafür sein, dass sich die austragende Stadt zu einer Smart City mit intelligenten Verkehrskonzepten und innovativer Vernetzung der Verkehrsträger entwickelt.

FACEBOOK STATT GENF



Kia präsentierte die neue Generation seines SUV-Flaggschiffs Sorento, die ursprünglich auf dem abgesagten Genfer Autosalon debütieren sollte, per Facebook-Livestream Mitte März erstmals der europäischen Öffentlichkeit. Die vierte Sorento-Generation mit neuem Außen- und Innendesign ist der erste Kia, bei dem die neue Midsize-SUV-Plattform des Herstellers zum Einsatz kommt. Diese Basis und die größere Karosserie machen den Neuling zu einem der geräumigsten und variabelsten SUVs mit drei Sitzreihen (dritte Reihe optional). In der neuen Generation wird der Sorento zudem erstmals mit elektrifiziertem Antrieb angeboten. Mit seinen zahlreichen neuen Assistenz- und Infotainmenttechnologien übernimmt er gemäß dem Autobauer in puncto Hightech die Spitzenposition in der Kia-Flotte. Seit seiner Einführung 2002 ist der Sorento ein zentraler Pfeiler der weltweiten Kia-Palette. Mehr als drei Millionen Einheiten wurden seither verkauft, davon rund 300.000 in Europa. Der neue Sorento wird ab dem dritten Quartal 2020 in Europa eingeführt. Dabei wird das Hybridmodell zunächst in ausgewählten Märkten angeboten. Eine Plug-in-Hybridvariante folgt Ende 2020. Die in Europa für alle Neufahrzeuge gewährte 7-Jahre-Kia-Herstellergarantie schließt bei elektrifizierten Modellen auch die Antriebsbatterie mit ein.

IN GUTEN HÄNDEN

„Man sieht sich im Leben immer zweimal“ – diese Redewendung trifft bei dieser Entwicklung ganz sicher zu: Denn Svenja und Andreas Nickel haben sich entschieden, die Inhalte der fleet academy GmbH an die langjährigen Weggefährten Christiane und Matthias Engel (Car Extern Automotive Services GmbH) zu veräußern. Der erste Teilbereich „Training, Aus- & Weiterbildung“ ist bereits zum 1. Februar 2020 übertragen worden. Somit schließt sich der Kreis, da alle Beteiligten vor mehr als 15 Jahren Kolleginnen und Kollegen waren, als sie für eine namhafte Captive Leasing zusammenarbeiteten. fleet academy hat sich sehr stark auf das Geschäftsfeld Training fokussiert und über die letzten Jahre eine sehr etablierte Geschäftsbeziehung zur TÜV Rheinland Akademie in Köln und weiteren namhaften Bildungsträgern in Deutschland aufgebaut. Das Schulungsangebot wird permanent erweitert und hält zahlreiche Neuerungen bereit. Die Links hierzu sind auf der Homepage der Car Extern Automotive Services zu finden: www.car-extern.de. Car Extern wiederum hat sich seit der Gründung im Jahr 2012 sehr stark auf die Geschäftsfelder Interimsmanagement im Segment Autohandel – Automobilhersteller und gewerbliche Kunden fokussiert.

VIERTE GENERATION



Mit dem A3 hat Audi 1996 das Segment der Premium-Kompaktklasse begründet. Jetzt kommt das Erfolgsmodell in der vierten Generation auf den Markt – sportlich, digitalisiert und rundum vernetzt. Unter der progressiv designten Karosserie des neuen A3 Sportback stecken viele Innovationen aus der Oberklasse, etwa bei Infotainment, Fahrwerk und Fahrerassistenzsystemen, verspricht der Autobauer. So erwartet die Kunden das MMI-Bedienkonzept aus dem Modularen Infotainmentbaukasten der dritten Generation. Er hat eine zehnfach höhere Rechenleistung als sein Vorgänger, führt alle Konnektivitätsaufgaben, darunter die Telefonie

und die Audi connect-Dienste, mit LTE-Advanced-Geschwindigkeit aus und integriert dazu einen WLAN-Hotspot. In Europa startet der neue Audi A3 Sportback mit drei Motorisierungen – einem 1.5 TFSI mit 110 kW/150 PS sowie einem 2.0 TDI, der 85 kW/116 PS oder 110 kW/150 PS leistet.



Unter bestimmten Umständen lohnt sich Multi-Bidding als Instrument, die Leasingkosten zu optimieren

Permanenter Wettbewerb

Das Multi-Bidding bei Leasingraten eignet sich dank digitaler Abfrage und Darstellung für einen umfassenden Benchmark bei den Einkaufskonditionen. Wir haben ausgewählte Fuhrparkmanagementdienstleister nach ihrer Herangehensweise befragt und Tipps zusammengetragen.

Kostenoptimierung steht auf den To-do-Listen sämtlicher Einkaufsabteilungen. Dem Fuhrpark fällt ein enormer Kostenblock bereits mit der Beschaffung zu. Das Multi-Bidding oder auch Multi-Supplying bietet sich vor allem für größere Fuhrparks an, auch Qualitätsaspekte der Dienstleistung lassen sich hier bei der Auswahl einbeziehen. „Je größer das Unternehmen, desto relevanter sind Multisupplier-Lösungen. Denn man ‚erkauft‘ sich Preisvorteile durch die größere Konkurrenz und Transparenz zwischen den Angeboten der verschiedenen Leasinggesellschaften durch komplexere Prozesse. Je mehr Fahrzeuge abgenommen werden, desto stärker überwiegt dann der Preisvorteil“, gibt Judit Habermann, Geschäftsführerin der carmobility GmbH, als Faustregel an.

Preisvorteile lassen sich vor allem durch Wettbewerb abschöpfen. In einem hart umkämpften Markt, in dem sich durch die Nachfrage beispielsweise nach immer mehr Elektroautos, aber auch durch die Corona-bedingte Absatzdelle keine Entspannung abzeichnet, gibt es immer Leasingfirmen, die noch niedrigere Leasingraten anbieten (müssen). „Bei Leasingausschreibungen werden meist nur circa 30 bis 50 Prozent der später wirklich bestellten Fahrzeuge abgebildet“, verrät Henning Schick, Director Sales Euro-

pe bei der ARI Fleet Germany GmbH. „Diese Fahrzeuge werden spitz kalkuliert. Das Geld wird mit den verbleibenden 50 bis 70 Prozent der Bestellungen verdient, da hier ohne die Transparenz des Multi-Biddings kein Wettbewerb besteht“, erklärt er weiter.

Ob das Fuhrparkmanagement Multi-Bidding intern bearbeitet oder sich für einen externen Dienstleister entscheidet und damit komplexe Prozesse an einen Spezialisten abgibt, es muss das Budget und die Eckdaten der anzufragenden Fahrzeuge zugrunde legen. Michelle Marker-Marques, Junior Specialist Sales bei der Imperial Industrial Logistics GmbH, beschreibt: „Wir definieren gemeinsam mit dem Kunden einen fixen Prozess, sodass der Verteiler für das Multi-Bidding klar geregelt ist. Wir weisen den Kunden aber auch entsprechend darauf hin, welche Leasinggesellschaft in Bezug auf gewisse Parameter vorteilhaft wäre. Den Vorteil der Multi-Bidding-Strategie sehen wir darin, dass die Ausschreibung pro Objekt nach Bedarf tagesaktuell erfolgt. Somit gibt es keine Risikopuffer. Außerdem erzielen wir eine positive Beeinflussung in Bezug auf eventuelle Restwertschwankungen.“

Leasingangebote bestehen nicht nur aus der Rate, sondern zusätzlich aus einer Reihe von Pa-

rametern wie Service- und Logistikkosten oder Mehr-/Minderkilometersätzen. „Auch die Qualität des Logistik- und Rückgabeprozesses spielt eine wichtige Rolle. Diese Aspekte müssen in den Auswahlprozess einfließen“, legt Matthias Rotzek, Managing Director TraXall Germany, nahe. Da das aber nicht über Konfiguratoren abgebildet werden kann, empfiehlt sich im Vorfeld die Abklärung von beispielsweise den Umfängen von Servicemodulen oder auch die Beschreibung der Endabrechnungsverfahren einzelner Lieferanten. Somit schafft man eine Vergleichbarkeit. „Einen guten Mix sehen wir generell in der Berücksichtigung diverser Hersteller-Leasinggesellschaften sowie einer weiteren herstellerunabhängigen Leasinggesellschaft, um eine optimale Wettbewerbssituation zu schaffen“, fügt Thorsten Bertram, Group Director International Customer Relations, für die FleetCompany GmbH an.

Da viele Prozesse bei externen Dienstleistern digitalisiert ablaufen, bietet es sich auch für Fuhrparks an, über entsprechende Software selbst den Multi-Bidding-Prozess zu steuern. Bei Easy+ von Carano kann der Entscheider zwischen zwei Verfahren wählen: Das Multi-Bidding & Cherry Picking, bei dem Konditionen von mindestens zwei Leasinggebern verglichen

werden, anschließend wird die günstigste Option dargestellt beziehungsweise ausgewählt. Dies funktioniert ebenfalls mit Finanz- und Servicekomponenten in der Kalkulation. Und das Bid-Tender-Verfahren, bei dem bei der Fahrzeugbeantragung automatische Anfragemails zu den Konditionen mit der Konfiguration des Fahrzeugs an verschiedene Leasinggeber oder Autohäuser verschickt werden. Diese können anschließend innerhalb einer vorgegebenen Frist ihre Raten und Konditionen hinterlegen. Die Darstellung der festgelegten Laufzeit-/Laufleistungskombinationen mit den dazugehörigen Gesamtraten erfolgt in einer Matrix-Tabelle. Die Wunsch-Kombination lässt sich mit einem Klick auswählen. Zusätzlich kann auf Basis einer Referenzrate als Vergleichswert kalkuliert werden.

Bei der Beschaffungssoftware comm.cars der community4you AG ist das Multi-Bidding zentraler Bestandteil. Dafür greift die Software in Echtzeit während der Fahrzeugkonfiguration auf Preistabellen verschiedener Leasinggeber zu. „Der Kunde erhält das Angebot mit den besten Konditionen, ein Vorgang, der manuell zwar theoretisch machbar, aber nicht praktikabel ist: Hunderte Angebote einzuholen und

zu vergleichen ist ohne Software ein enormer Zeitaufwand“, weiß Vorstand Lavinio Cerquetti. Mit comm.mobile können vor allem mittlere und große Unternehmen ihren Mitarbeitern einen Fahrzeugkonfigurator an die Hand geben, der nur Autos und Ausstattungsvarianten anzeigt, die ihrer Car-Policy entsprechen. Preis und Monatsrate werden sofort ausgegeben. Parameter wie Laufleistung, Leasingdauer et cetera können in Sekunden angepasst und berechnet werden.

Auch über FleetScape IP Premium von Innuce können Fuhrparkbetreiber selbsttätig Ausschreibungen durchführen und die gelieferten Konditionstabellen einfach und schnell vergleichen. Systemgestützte Nachausschreibungen sind aufwandsarm möglich. Hierbei werden die hinterlegten Regeln der Car-Policy bei der Auswahl von Fahrzeugtypen, Laufzeit-/Laufleistungs-Kombinationen und der gewünschte Full-Service-Dienstleistungsumfang automatisch berücksichtigt. Eine Abfrage von tagesaktuellen Konditionen ist nach der herstellerübergreifenden Konfiguration durch den Fahrer sowie der prozessbasierten Genehmigung zusätzlich möglich. Die Auswahl des „Gewinners“ der Ausschreibung erfolgt auf Basis eines fuhr-

parkindividuellen Regelwerks. Hier werden neben der Full-Service-Rate auch andere quantitative und qualitative Einflussfaktoren berücksichtigt.

„In Bezug auf die Konditionen der Leasinggesellschaften sollte immer noch das Motto ‚Leben und leben lassen‘ gelten, obwohl wettbewerbsfähige Konditionen und Bedingungen vorliegen sollten“, mahnt Christiane Engel, Geschäftsführerin CarExtern Automotive Services GmbH. Sie weiß aus Erfahrung, dass auf dem Lebensweg eines Leasingfahrzeugs sehr viel passieren kann. „Am Ende steht die Fahrzeugrückgabe, bei der sich die finanzielle Flexibilität des Vertragsverhältnisses offenbart, da keineswegs ein Rahmenvertrag alle Prozessvorfälle regeln kann. Ist der finanzielle Spielraum vollständig ausgeschöpft, kann weder Hersteller, Importeur, Leasinggesellschaft noch der Händler eine Entscheidung im Kundeninteresse treffen. Sehr häufig gehen dabei langfristige und sehr gute Geschäftsbeziehungen aufgrund nicht erfüllbarer Erwartungshaltungen in die Brüche“, so die Expertin. Das gilt es, mit besonnener Wahl des Leasingpartners durch sorgfältige Abwägung aller Parameter zu verhindern. Die niedrigste Rate ist nicht das Hauptkriterium.

Voll digitalisierter Workflow

Kurzinterview mit Christoph von Tschirschnitz, Managing Director der Sixt Mobility Consulting GmbH

Flottenmanagement: Wo sehen Sie die entscheidenden Vorteile der Multi-Bidding-Strategie bei der Fahrzeugbeschaffung durch Leasing? Für welche Fuhrparkstrukturen oder Fuhrparkgrößen empfiehlt sich diese Strategie?

Christoph von Tschirschnitz: Durch das Multi-Bidding-Verfahren erhalten Unternehmensfuhrparks in den Einzelauktionen deutliche Preisvorteile zusätzlich zu den verhandelten Rahmenvertragskonditionen. Wirtschaftlich sinnvoll ist das Multi-Bidding ab einer Fuhrparkgröße von 300 Fahrzeugen mit einem Jahresbestellvolumen von 100 Fahrzeugen und zwei bis drei Leasinggebern.

Flottenmanagement: Welche Vorgaben benötigen Sie vonseiten des Fuhrparks bei diesem Beschaffungsweg?

Christoph von Tschirschnitz: Neben der Klärung von Laufzeiten, des Serviceumfangs von Wartung/Reparatur, gewünschten Fahrzeugmarken und Bestellvolumen besprechen wir mit dem Kunden natürlich auch seine Zielsetzungen sowie gewünschte Leasinggeber. Wir beraten den Fuhrparkkunden, wie dieser sein Markenportfolio mit welchen wirtschaftlich interessanten Leasinggebern und den

Werkstatt-Serviceleistungen optimal kombiniert. Auf Basis der Fuhrparkziele und -daten schnüren wir unseren Kunden „Multi-Bidding“-Pitch-Pakete – etwa Laufzeit-/Laufleistungskombinationen, die sodann für jedes Fahrzeug, jede Marke und das Nutzerprofil digital verauktioniert werden.

Flottenmanagement: Welche unterstützenden Maßnahmen/Tools für das Beschaffungsmanagement nutzen Sie beziehungsweise stellen Sie dem Fuhrparkmanager zur Verfügung?

Christoph von Tschirschnitz: Sixt Mobility Consulting stellt Unternehmen und deren Fahrzeugnutzern einen herstellerübergreifenden Konfigurator mit tagesaktuellen JATO-Daten zur Verfügung, der es dem Nutzer ermöglicht, das Fahrzeug nach der Unternehmensvorgabe zu konfigurieren. Nach Abschluss der Konfiguration und Freigabe der Bestellung geht das Fahrzeug in unseren Auktionsprozess. Die Auktion findet laufend auf Einzelfahrzeugbasis und voll digitalisiert mit einer 48-Stunden-Antwortphase für die Leasinggeber statt. Danach werden die Auktionsergebnisse dem Kunden transparent dargelegt. Dieser gibt uns die Vergabekriterien vor und wir hinterlegen diese in unserem Multi-Bidding-Tool. Die gesamte Kommunikation mit dem Nutzer, dem Fuhrpark und den Händlern findet in einem voll digitalisierten Workflow statt.

Flottenmanagement: Welche Tipps und Hinweise geben Sie dem Kunden für die Entscheidung für das richtige Angebot an die Hand, damit er auch langfristig gut damit fährt?

Christoph von Tschirschnitz: „Multi-Bidding bringt deutliche Preisvorteile zusätzlich zu den Rahmenvertragskonditionen“



Christoph von Tschirschnitz: Große Fuhrparks ab 300 Fahrzeugen auf Leasingbasis sollten neben gut verhandelten Leasing-Rahmenverträgen die Einzelvergabe im Auktionsverfahren machen. Zur Frage von Finanzleasing versus Full-Service-Leasing bite ganz genau die Kosten vergleichen. Hersteller bieten häufig interessante Full-Service-Raten an – jedoch nicht immer. Häufig lassen sich noch bessere Wartungs-/Reparatur- und Reifenpreise über zum Beispiel das SIXT Partner-Werkstattnetz erreichen. Der Neufahrzeugmarkt ist ein „Käufermarkt“. Hersteller, Händler und Leasinganbieter kämpfen intensiv um Marktanteile und Auslastung. Die Preisdynamik ist deshalb hoch und diese ist effizient nur durch Auktionen für den Fuhrpark zu nutzen.