

# VMF® – IN ZUKUNFT BESTENS FAHREN.

## GOLDENE REGELN – LEITFADEN FÜR EINE AUSSCHREIBUNG

- 1. Definieren Sie genau die Ziele für Ihre Ausschreibung.** Was wollen Sie danach erreicht haben? Beschreiben Sie das Zielergebnis für sich schriftlich.
- 2. Definieren Sie die Kriterien,** die Ihnen bei einer neuen Leasinggesellschaft wichtig sind. Und treffen Sie dementsprechend Ihre Auswahl.
- 3. Nehmen Sie eine überschaubare Zahl an Leasinggebern** in die Ausschreibung auf und nur die Anbieter, welche die oben genannten Kriterien erfüllen. Nach unserer Erfahrung sind 8-10 Anbieter am sinnvollsten und erzielen das beste mögliche Ergebnis.
- 4. Definieren Sie die Kriterien, die für Ihre Analyse der Ergebnisse wichtig sind**
  - a. Muss- und Kann-Kriterien, die der Leasinggeber erfüllen muss
  - b. Neutrale Beratungsfähigkeit
  - c. Preise
  - d. Kundennutzen
  - e. Kundenvorteil
  - f. Qualität
  - g. ...
- 5. Füllen Sie die Titelseite und das Profil Ihres Unternehmens sorgfältig aus.**
- 6. Beschränken Sie sich** beim Leasinggeberprofil und beim Kalkulationsschema nur auf die Fragen bzw. Punkte, die für Ihre Entscheidungen wichtig sind. So bleibt das Ergebnis in einem guten Verhältnis von Auswertungsaufwand und Nutzen.
- 7. Geben Sie die Listenpreise aufgrund Ihrer Ausstattungskriterien von spezifizierten Referenzfahrzeugen in der Kalkulationstabelle vor.** Sonst machen ausstattungsbedingte Unterschiede (z. B.: eine Gesellschaft wählt ein Paket, eine die einzelnen Ausstattungen) den Vergleich schwer.
- 8. Planen Sie das Projekt „Ausschreibung“ mit den einzelnen Schritten** und benötigten Zeiträumen durch. Am besten Sie machen sich einen Projektplan.
  - a. Ausschreibungsbeginn
  - b. Rücklaftermin (Achten Sie auf den fristgerechten Eingang)
  - c. Persönliche Gespräche mit einem ausgewählten Leasinggeber Kreis (max. 3 am Ende)  
> Information und Terminvereinbarung
  - d. Finale Analyse
  - e. Zwischeninformation der Teilnehmer der Ausschreibungsrunde über die Dauer bis die finale Entscheidung fällt
  - f. Information des favorisierten Leasinggebers und Rahmenvertragsverhandlungen
  - g. Absage an die restlichen Teilnehmer der Ausschreibungsrunde
  - h. Beginn des Leasingvertrages mit dem Leasinggeber



Experten für Mobilität im Wandel