

Automotive Public Sector & Tender Management

Marktpotenziale identifizieren.
Ausschreibungen gewinnen.
Aufträge erfolgreich umsetzen.

Für Automotive-Anbieter im öffentlichen,
institutionellen sowie im Flotten- und
Großkundengeschäft.



Die richtigen Ausschreibungen finden ist der Anfang. Ein tragfähiges Geschäft daraus machen ist die Aufgabe.

01

Welche Chancen sind relevant?

Auftraggeber, Flotten und
Beschaffungszyklen einordnen.
Kommende Verfahren erkennen.

02

Welche Chancen sind tragfähig?

Portfolio, Anforderungen und
Wettbewerb prüfen. Kalkulation
und Lieferfähigkeit bewerten.

03

Wer führt die Bearbeitung?

Fachbereiche, Händler,
Leasingpartner, Aufbau und
Dienstleister zusammenführen.

Eine spezialisierte externe Tender-Funktion.

Markttransparenz, Entscheidungen und operative Steuerung – ohne zunächst ein eigenes Tender-Team aufzubauen.

Für OEMs, Importeure, Händlergruppen, Leasinggesellschaften, Flottenprovider,
Aufbauhersteller sowie Mobilitäts- und Automotive-Dienstleister.

Drei Leistungsbausteine. Ein durchgängiges Mandat.

01

PUBLIC SECTOR INTELLIGENCE

Markt- und Potenzialanalysen.
Vertragslaufzeiten und Zuschläge.
Wettbewerb und kommende
Verfahren.

DAS ERGEBNIS

Priorisierte Chancen- und Tender-Pipeline

Für das Geschäft mit öffentlichen und institutionellen Auftraggebern, Flotten und Großkunden.

02

PROFESSIONAL TENDER MANAGEMENT

Bid/No-Bid und Angebotsstrategie.
Anforderungen und Nachweise.
Kalkulation, Partnerbeiträge,
Freigaben und Abgabe.

DAS ERGEBNIS

Ein geführter Angebotsprozess

03

AUTOMOTIVE PUBLIC SECTOR EXECUTION

Abrufe, Händler und Leasing.
Aufbau und Logistik.
Auslieferung, Aftersales
und Service.

DAS ERGEBNIS

Vom Zuschlag in das operative Geschäft

Wir steuern nicht nur das Verfahren. Wir verstehen das Automotive-Geschäft dahinter.

Eine Ausschreibung wird zur Geschäftschance, wenn vier Perspektiven zusammenpassen.

01 **Markt & Produkt**

Fahrzeug- und Dienstleistungsportfolio
mit dem tatsächlichen Bedarf abgleichen.

02 **Wirtschaftlichkeit & Angebotsmodell**

Preis, Leasing, Restwert und Service
zu einem tragfähigen Angebot verbinden.

03 **Organisation & Partner**

OEM, Handel, Finanzierung, Aufbau
und Logistik mit klaren Rollen koordinieren.

04 **Umsetzung**

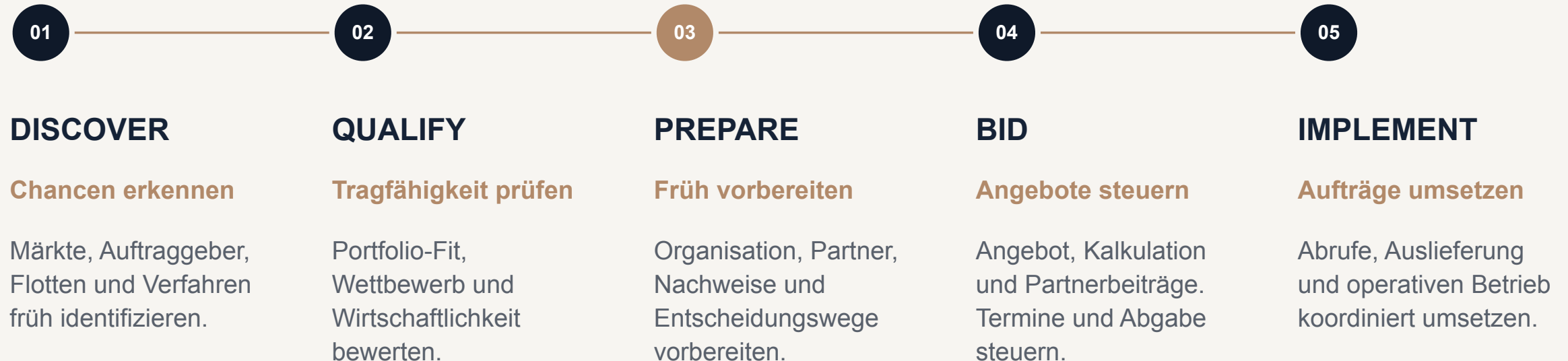
Abrufe, Lieferung und laufenden Betrieb
von Anfang an mitdenken.

Automotive-Kompetenz. Marktintelligenz. Operative Tender-Steuerung.

Pkw · Vans · Lkw · Sonderfahrzeuge · Leasing · Mobilität · fahrzeugnahe Dienstleistungen

Von der Marktchance bis zur Umsetzung.

Unsere Arbeit beginnt vor der Veröffentlichung und endet nicht mit der Abgabe.



Ausschreibungsfähigkeit frühzeitig aufbauen. Die Umsetzung von Beginn an mitdenken.

Automotive-Erfahrung, die den gesamten Prozess verbindet.

*„Ich begleite Unternehmen nicht nur durch ein
Vergabeverfahren. Entscheidend ist, dass Markt,
Produkt, Vertriebspartner und Umsetzung
zusammenpassen.“*

30

JAHRE
AUTOMOTIVE-PRAXIS

Vertrieb · Flotte · Public Sector
Sonderfahrzeuge · AfterSales · Führung

Christian Koronna

Gründer & Geschäftsführer



Wie ist Ihr Unternehmen auf die nächsten relevanten Verfahren vorbereitet?

01

Potenziale erschließen

Öffentliche, institutionelle sowie Flotten- und Großkundenchancen gezielt bewerten.

02

Tender-Funktion aufbauen

Prozesse, Verantwortlichkeiten, Partner und spezialisierte Kapazitäten ergänzen.

03

Verfahren & Aufträge steuern

Operative Unterstützung vor, während und nach der Ausschreibung.

Christian Koronna

Gründer & Geschäftsführer

management@wertbegleiter.eu

+49 160 222 25 15

wertbegleiter.eu

Berlin

Vertraulich. Pragmatisch.
Umsetzungsorientiert.



WEBSITE ÖFFNEN