

Kreditklemme, nein danke!

Die Autobank
bekennt sich
zur Partnerschaft
mit der Kfz-
Branche.

Ich glaube an den sanften Wirtschaftsaufschwung“, sagt Mag. Martin Feith. Der in Finanz- und Autofragen gleichermaßen bewanderte Vorstand der Autobank gibt sich aber keinerlei Illusionen hin: Der Fahrzeughandel sei im Gegensatz zu anderen Wirtschaftszweigen von einer Erholung noch weit entfernt. Daran seien nicht zuletzt die Banken schuld: „Die viel beschworene Kreditklemme ist



Martin Feith öffnet die Kassa für Händlerfinanzierungen

Realität“, liest Feith seinen Managerkollegen die Leviten: „Für ein durchschnittliches österreichisches Unternehmen, vor allem aber für ein Autohaus, ist es enorm schwer geworden, an Kapital zu kommen.“

Gemeinsam wachsen

Anstatt ebenfalls auf Distanz zu gehen, verstärkt die Autobank vor diesem Hintergrund die Bemühungen um den Fahrzeughandel. „Wir nutzen die Chancen, die sich bieten, wenn andere Institute irrational teuer werden oder sich überhaupt aus der Branche zurückziehen“, erklärt Feith. Dies spiegelt sich in den enormen Zuwächsen in der Händlerfinanzierung wider: Das den Betrieben zur Verfügung stehende Rahmenvolumen stieg 2009 von 46,5 auf 65 Millionen Euro, heuer werden rund 75 Millionen angestrebt. Die Ausnutzung soll parallel von 31 über zuletzt 43 auf rund 46 Millionen Euro steigen.

„Parallel zur Lagerfinanzierung wird auch das Endkundengeschäft steigen“, kalkuliert Feith eine Bestandssteigerung von 112,6 auf 132,5 Millionen Euro. Die strikte Konzentration auf eine Branche soll sich für die Autobank auch in Zukunft bezahlt machen. ● (HAY)