



Während der Neuwagenmarkt von einem beinhalten Rabattkampf geprägt wird, können Autohändler im Gebrauchtwagengeschäft noch individuelle Erfolgsstrategien verwirklichen: Die AutoBank stellt ihnen den nötigen finanziellen Spielraum zur Verfügung.

Mehr Spielraum für Händler

Der günstigste Preis für ein bestimmtes Neuwagenmodell ist im Internet schnell gefunden. Gebrauchte Fahrzeuge sind dagegen einzigartig – entsprechend hoch sind die Ertragschancen, sofern es gelingt einen attraktiven Bestand zusammenzustellen. Die nötige Liquidität erhalten Händler von der AutoBank, die als markenübergreifend tätiger Spezialfinanzierer bereits knapp 200 Betriebe mit

Rahmenfinanzierungen ausstattet. Parallel stellt die AutoBank attraktive Kredit- und Leasingfinanzierungen für Endkunden zur Verfügung, sodass die Partnerhändler auch am „Point of Sale“ bestmöglich unterstützt werden.

Vom Verkäufer zum Mobilitätsmanager

„Wir wissen, worauf es im Autohausalltag ankommt“ unterstreicht Vorstand Gerhard Dangel die Branchenkompetenz der AutoBank. Sie schlägt sich in der

individuellen Betreuung durch 8 Gebietsleiter ebenso nieder wie in zeit- und ressourcensparenden digitalen Lösungen, die unter dem Schlagwort „AutoBank 4.0“ zusammengefasst werden. Gleichzeitig verwirklicht die AutoBank innovative Ideen, die weit über die Fahrzeugfinanzierung hinausreichen. Künftig werden Autohäuser in der Lage sein, ihren Kunden komplette Mobilitätspakete anzubieten – ein wichtiges Werkzeug zur Erhöhung von Kundenzufriedenheit und Loyalität, ist Dangel

überzeugt: „Wir helfen unseren Partnern dabei, vom Produktverkäufer zum umfassenden Mobilitätsmanager zu werden.“ • (HAY)



Gerhard Dangel weiß, worauf es im Autohausalltag ankommt

