

Starker Partner in einem herausfordernden Umfeld

Die AutoBank AG hat schon in den vergangenen Jahren ihr breitgefächertes Portfolio rund um das Thema Mobilität laufend auf den Bedarf ihrer Kunden optimiert und konnte – als Spezialbank für den Autohandel – auch 2016 ihre Marktposition weiter ausbauen. Nach einem positiven Rückblick ist es jetzt Zeit, die nächsten Schritte in die Zukunft zu setzen. 2016 war ein erfolgreiches Jahr für die AutoBank-Gruppe. Das Kerngeschäft entwickelte sich sehr stabil, das Jahresergebnis nach Steuern erhöhte sich, und zugleich konnte die Bank den Nettozinsertrag um 8,3 % steigern. Die Bilanzsumme stieg um 6,2 %.

Besonders zum Erfolg der AutoBank AG hat das Kreditgeschäft, sowohl in Österreich als auch in der deutschen Zweigniederlassung, beigetragen. Hier konnte das Bestandsvolumen um 18% deutlich ausgeweitet werden. Auch der noch junge Geschäftsbereich Factoring entwickelte sich in Deutschland sehr gut und wird auch in Österreich aktiv forciert. Vor allem im Bereich kleine und mittlere Unternehmen etabliert sich Factoring zunehmend als intelligente Finanzierungsalternative zum klassischen Rahmenkredit ausgesprochen gut. Die AutoBank AG rechnet damit, schon 2017 den Break-Even für ihr Factoring-Geschäft in Österreich zu erreichen.

Mehr Freiraum für Unternehmen durch Fuhrparkmanagement. Professionelles Fuhrparkmanagement vermeidet Zeit und Ärger. Unternehmen müssen keine eigene Verwaltung, Infrastruktur und umfangreiches Spezialwissen aufbauen um ihren Fuhrpark in Schuss zu halten. Die AutoBank-Tochter HLA Fleet Services wickelt unter anderem für Toyota Financial Services Deutschland das Fuhrparkmanagement ab und konnte bereits erste große Kunden in Österreich gewinnen, die sich jetzt stattdessen voll auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Spezialisten, die alle Details im Flottenmanagement routiniert beherrschen, garantieren, dass der Fuhrpark problemlos läuft und alles funktioniert.

Offen für den Fahrzeughandel und seine Kunden. Stets auf Expansionskurs widmet sich die AutoBank auch speziellen Fahrzeugkategorien. Caravan-Liebhaber, Biker oder Oldtimer-Fans – das sind Zielgruppen mit jeweils ganz besonderen Vorstellungen und Anforderungen und sie suchen individuelle Lösungen. Die AutoBank bedient sowohl den Händler mit attraktiven Finanzierungs-

angeboten und hat auch für seine Kunden individuell gestaltbare Kredit- oder Leasingangebote – auf Wunsch auch inklusive der passenden Versicherung.



Gerhard Dangel, Vorstand Autobank AG

Mutig in die neuen Zeiten. Schon im Vorjahr stiegen die Pkw-Neuzulassungen in Österreich um 6,8 und in Deutschland um 4,5 %. Hört man die Vorhersagen der Branchenexperten, so werden sich auch heuer die Absatzzahlen von Neuwagen gut entwickeln. Die ersten Monate 2017 lassen tatsächlich optimistisch in die Zukunft blicken. Unabhängig davon hat die AutoBank auch stets ein Auge auf neue Entwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten. Ein interessantes Thema wird zum Beispiel die Entwicklung der E-Mobilität.

AutoBank 4.0 – Aufbruch in die Zukunft. Die internen Abläufe werden ständig überprüft und laufend so optimiert, dass die AutoBank auf Entwicklungen in allen Geschäftssegmenten schnell und kundenorientiert reagieren kann. Gegenüber dem Wettbewerb ist sie sehr agil und effizient aufgestellt und geht proaktiv auf neue Trends und Herausforderungen zu.

Gerhard Dangel, Vorstand Autobank AG: „Ein Blick in die Zukunft zeigt, dass sich die Wünsche und Gewohnheiten unserer Kunden ändern. Informationen müssen künftig noch schneller, vergleichbarer und übersichtlicher erfolgen. Services wollen dann genutzt werden, wenn der Kunde sie braucht oder gerade Zeit dazu hat – im besten Falle rund um die Uhr und von überall aus. Um das zu gewährleisten, müssen Prozesse und Entscheidungsgrundlagen zunehmend automatisiert ablaufen. Identifizierung der Geschäftspartner, Antrag, Bonitätsprüfung und der Abschluss eines Geschäftes gefolgt vom bargeldlosen Geldfluss sind heute keine Utopie mehr und werden schon in naher Zukunft vollständig über das Internet gesteuert. Auch in der AutoBank läuft die Digitalisierung auf vollen Touren.“

Derzeit wird mit Elan an der Finalisierung des neuen Serviceportals gearbeitet – das zum Jahreswechsel 2017/18 an den Start gehen soll. Mit der neuen Software-Lösung werden künftig alle Finanzierungsanfragen vom Eingang über die Risiko- und Bonitätsprüfung bis zur Auszahlung vollkommen automatisiert und papierlos abgewickelt. Parallel dazu baut die AutoBank AG auch das Kommunikationsangebot weiter aus. Kunden und Partner sollen auch künftig mit smarten Produkten überzeugt und so die Marktposition weiter ausgebaut werden. *au* ◆