

Die Luft zum Atmen

Handlungsspielraum beim Einkauf, effektive Unterstützung beim Verkauf und attraktive Zusatzdienstleistungen: Auf diese Weise trägt die AutoBank zu einem erfolgreichen Gebrauchtwagengeschäft bei.

In den ersten 7 Monaten lagen die Gebrauchtwagenummeldungen um 2,2 Prozent über dem Vorjahreswert. „Vor allem bei jungen Fahrzeugen steigt die Nachfrage stark an“ weiß Gerhard Dangel, Vorstand der AutoBank. Die Vorfinanzierung dieser Autos erfordert jedoch, ebenso wie der Import von gefragter Ware, beträchtliche finanzielle Mittel.

Finanzierungen nach Maß

„Liquidität ist im Gebrauchtwagenhandel gewissermaßen die Luft zum Atmen“ sagt Dangel. Sein Unternehmen sorgt dafür, dass den Partnerhändlern der Sauerstoff nicht ausgeht: Über 180 Firmen nützen bereits die Finanzierungsrahmen der AutoBank, die sich nicht nur durch attraktive Konditionen auszeichnen, sondern auch durch innovative Dienstleistungen wie die elektronische Lagerprüfung: „Lästige Vor-Ort-Kontrollen sind damit passé“, unterstreicht Dangel.

Bei Leasing- und Kreditfinanzierungen für Endkunden punktet die AutoBank mit schnellen Bonitätsprü-



Gerhard Dangel weiß, worauf es im Gebrauchtwagengeschäft ankommt

fungen. „Bis der Kaffee mit dem Kunden getrunken ist, trifft üblicherweise auch die Finanzierungsentscheidung ein“ schmunzelt Dangel. Die Händler wissen außerdem zu schätzen, dass sie aus einer Vielzahl an Finanzierungsprodukten wählen und somit ihre individuellen Vermarktungsstrategien umsetzen können.

Attraktive Zukauflquelle

Nicht unerwähnt bleiben sollte eine einzigartige Dienstleistung der AutoBank: Über ihr Tochterunternehmen FHVG stellt sie den Partnerhändlern preislich attraktive Gebrauchtwagen und Tageszulassungen aus internationalen Überbeständen zur Verfügung – ein weiterer wesentlicher Beitrag zum Erfolg im Gebrauchtwagengeschäft. • (HAY)

