

KFZ wirtschaft

FACHMAGAZIN FÜR FAHRZEUGHANDEL, -REPARATUR & -INDUSTRIE

APRIL 2014



AutoBank Maßgeschneiderte Lösungen

04 - 05 INTERVIEW

Aktive Partner des Händlers

Die AutoBank-Vorstände Gerhard Dangel und Markus Beuchert sprechen über Erfolgsfaktoren in einem sich grundlegend verändernden Mobilitätsmarkt.

06 EINLAGEKONTEN

Fair und spesenfrei

Das tägliche Einlagekonto bei der AutoBank ist fair, überschaubar und spesenfrei.

07 AUTOHANDEL

Rundum-Service

Mit den Übernahmen von HLA Fleet Services und der adesion Factoring bietet die AutoBank dem Autohandel Lösungen in allen Mobilitätsangelegenheiten.

04 - 05

INTERVIEW

Die AutoBank-Vorstände Gerhard Dangel und Markus Beuchert sprechen über Erfolgsfaktoren in einem sich grundlegend verändernden Mobilitätsmarkt.

06

EINLAGEKONTEN

Das tägliche Einlagekonto bei der AutoBank ist fair, überschaubar und spesenfrei.

07

AUTOHANDEL

Mit den Übernahmen von HLA Fleet Services und der adesion Factoring bietet die AutoBank dem Autohandel ab sofort ganzheitliche Lösungen in allen Mobilitätsangelegenheiten.

Testsieger im Kundenservice

Die AutoBank Vorstände **GERHARD DANGEL** und **MARKUS BEUCHERT** über den 1. Platz im Kundenservice der ÖGVS-Studie.

Ein hohes Maß an Servicequalität sowie individuelle und kompetente Betreuung sind seit jeher ein zentraler Erfolgsfaktor für die AutoBank AG. Eine aktuelle - von der Gesellschaft für Verbraucherstudien (ÖGVS) für das Wirtschaftsmagazin „Format“ durchgeführte - Studie macht die AutoBank AG jetzt zum Testsieger in der Kategorie „Kundenservice“ und bestätigt damit die kundenorientierte Ausrichtung des Unternehmens. 2012 haben wir begonnen unsere gesamte Aufbauorganisation noch stärker am Kunden auszurichten und parallel dazu vor allem in die Automatisierung unserer Prozesse investiert, um noch effizienter und rascher in der Abwicklung agieren zu können. Im Fokus blieb aber weiterhin auch die persönliche und individuelle Betreuung unserer Kunden. Der Sieg im Bereich Kundenservice zeigt, dass uns dieser Spagat gelungen ist.

Im Rahmen der Studie wurden die Leistungen der Direktbanken des Landes in den Kategorien Konditionen, Transparenz, Produktvielfalt, Kundendienst und Benutzerfreundlichkeit anhand von 185 Kriterien analysiert sowie produktseitig Girokonto, Kreditkarte, Tagesgeld, Festgeld und Wertpapierdepots bewertet. Banken, die - wie die AutoBank - nicht alle untersuchten Finanzprodukte anbieten, wurden lediglich in einzelnen Kategorien, nicht aber in der Gesamtbewertung berücksichtigt. „Mit der Note 1,7 weist die AutoBank bei der Kundenbetreuung sämtliche anderen in Österreich tätigen Direkt-



Der Vorstand der AutoBank AG - Gerhard Dangel und Markus Beuchert - richtet die gesamte Organisation auf optimale Kundenbetreuung aus.

banken in die Schranken, fasst der ÖGVS das Ergebnis in der Kategorie Kundendienst zusammen. In der Kategorie „Konditionen Festgeld“ erreicht die AutoBank mit der Note 2,1 ebenfalls einen Stockerlplatz. Aufgrund unserer Spezialisierung auf die Finanzierung von Automobilen konzentriert sich unser Portfolio neben Tages- und Festgeld sowie Kreditlösungen auf die Branche angepasste Finanzdienstleistungen wie Händlerfinanzierung, Leasing, Factoring und Fuhrparkmanagement. Die Produktpalette ist auf die individuellen Bedürfnisse der Endkunden zugeschnitten und wird über den Vertriebskanal Kfz-Handel angeboten. Wir investieren laufend in die Qualität unserer Kundenbetreuung. Unser oberstes Ziel ist es daher diesen - durch die Studie bestätigten - hohen Level an Servicequalität in all unseren Geschäftsfeldern durchgängig zu halten bzw. stetig auszubauen.



IMPRESSUM

Diese Beilage ist eine entgeltliche Kooperation mit der AutoBank AG.
Österreichischer Wirtschaftsverband GmbH, Grünbergstraße 15/1, A-1120 Wien, Tel.: (01) 546 64-0, Fax: (01) 546 64/DW 520, E-Mail: kfz@wirtschaftsverlag.at

Chefredakteur: Wolfgang Bauer DW 321, E-Mail: w.bauer@wirtschaftsverlag.at
Layout: butjabutja - multicrossmedia, Inh. Cecile M. Lederer, Linzerstrasse 442, 1140 Wien
Anzeigen: Ingrid Horvath, DW 224, Barbara Schreiber (Service), DW 462, Fax: DW

520, E-Mail: kfz@wirtschaftsverlag.at
Fotos: AutoBank AG, Julia Fuchs, Thinkstock
Hersteller: SAMSON Druck GMBH, A-5581 St. Margarethen 171, www.samsondruck.at

Maßgeschneiderte Lösungen

Die AutoBank bietet als Spezial-Bank für den Kfz-Handel maßgeschneiderte Lösungen und sorgt damit für **MEHR UNABHÄNGIGKEIT** von den Herstellerbanken.

Der Automobilhandel ist ein überaus kapitalintensives Geschäft ist. Abhängigkeiten von Herstellerbanken und enge Rahmenbedingungen sind oftmals Hindernisse für Händler. Die AutoBank bietet echte zusätzliche Liquidität und maßgeschneiderte Lösungen zur Finanzierung des Umlaufvermögens, ohne sich abseits der Objektbesicherung (einzelnes Kfz/Eigentumsvorbehalt) zusätzlicher Sicherheiten (z.B. Liegenschaften/Immobilien) zu bedienen.

DIE VORTEILE LIEGEN AUF DER HAND:

- Rahmenhöhe nach oben entsprechend dem Geschäftserfolg flexibel
- Wachsen des Finanzierungsrahmens nicht durch andere Besicherungen eingeschränkt
- Unabhängigkeit von allen Automobilherstellern und deren Marken
- Schaffung von echter zusätzlicher Liquidität
- Finanzierung aller Marken und Fahrzeugtypen
- Ganzheitliche Betreuung für alle Finanzierungsangelegenheiten
- Transparente Möglichkeit der Abgrenzung zwischen Finanzierung des Umlauf- und des Anlagevermögens
- Langjähriges Branchen-Know How
- Maßgeschneiderte Software für den Autohandel



Die AutoBank ist der Partner für den Autohandel.

Das Produktportfolio, das die AutoBank dem Automobilhandel bietet, ist breitgefächert und punktgenau, zumal die Kernkompetenz der Spezial-Bank alles rund ums Auto umfasst. Das beginnt bei der Finanzierung des Autohändlers bis zur Retail-Finanzierung. Ob Leasing, Kreditfinanzierung oder Tages- bzw. Festgeld, die AutoBank versteht sich als aktiver Partner des Auto-

mobilhandels. Mit den Übernahmen der HLA Fleet Services GmbH und der adesion Factoring mit Jahresbeginn 2014 hat die AutoBank ihr Produktportfolio gezielt erweitert und positioniert sich nun als Mobilitätsfinanzierer, der dem Automobilhandel Full-Service-Pakete für optimale und ganzheitliche Kundenbetreuung bietet (siehe auch Seite 7).

„Die Entwicklung derart ganzheitlicher Produkte positioniert das Autohaus völlig neu - weg von reinen Produktverkäufen, hin zum Problemlöser in allen Mobilitätsangelegenheiten“, erklärt Gerhard Dangel, Vorstand der AutoBank.

DIE AUTOBANK-GEBIETSLEITER IM VERTRIEBSAUSSENDIENST

Wien, NÖ, BGLD: Matthias Wagner	Wien und NÖ: Thomas Vrba	Wien und NÖ: Gerald Kuhn	Wien und NÖ: Martina Bertalan	NÖ: Kurt Pristouschek	OÖ und SBG: Karl Neuhauser	STMK und K: Dietmar Schachner	Tirol und VBG: Martin Weber

„Wir sind aktiver Partner des Autohändlers“

IM KFZ WIRTSCHAFT-INTERVIEW sprechen die AutoBank-Vorstände Gerhard Dangel und Markus Beuchert über die aktuellen Marktszenarien, wie die AutoBank darauf reagiert und die enormen Potenziale für den Autohandel mit dem richtigen Partner.

VON WOLFGANG BAUER



„Nicht jedes Autohaus will sich zu 100 Prozent in die Hände des Herstellers begeben.“

GERHARD DANGEL

KFZ Wirtschaft: Warum sollte ein Autohaus mit der AutoBank kooperieren?

Gerhard Dangel: Die Kernkompetenz der AutoBank umfasst alles rund ums Auto. Das beginnt bei der Finanzierung des Autohändlers bis zur Retail-Finanzierung. Wir bieten den Autohäusern eine ganzheitliche Betreuung. Händler profitieren von unserer Flexibilität, von den schnellen Entscheidungen und flachen Hierarchien. Aufgrund dieser Nähe zum Markt und unseren Kunden agieren wir proaktiv auf sich entwickelnde Trends. Der Schnelle schlägt den Langsamen, nicht der Große den Kleinen. Wir sind unabhängig. Wenn man sich die österreichischen Händlerpartner ansieht, dann ist diese Triade Händler-Hersteller-Herstellerbank sehr verflochten. Nicht jedes Autohaus will sich zu hundert Prozent in die Hände des Herstellers begeben, sondern ein gewisses Maß an Eigenständigkeit behalten. Wir müssen uns unterscheiden und das tun wir indem wir ein komplettes Service und ein besseres Produktportfolio bieten.

Markus Beuchert: Die AutoBank kennt den Händler, kennt den Markt und kann gut unterscheiden, ob Probleme auf Grund von internen Schwierigkeiten oder wegen der Marktsituation auftreten. Wir tragen den Händler durch schwierige Zeiten.

Wie viele Händlerpartner haben Sie in Österreich?

Gerhard Dangel: Zirka 1200. Die Praxis ist natürlich, dass wir mit 20 Prozent unserer Partner 80 Prozent unseres Retail-Umsatzes generieren.

Gibt es noch Potenzial, bei bestehenden Partnern sozusagen in die Tiefe zu gehen und inwieweit akquirieren Sie neue?

Gerhard Dangel: Wir machen beides. Einerseits die Potenziale bei bestehenden Händlern zu heben – und es ist natürlich einfacher, da die Penetration zu erhöhen, andererseits akquirieren wir neue.

Wie hoch ist die durchschnittliche Finanzierungspenetration bei Ihren Händlern?

Gerhard Dangel: Das geht von fünf Prozent bis über 50 Prozent. Die Bandbreite ist hier recht groß und spiegelt das Potenzial des Händlers wider. Intensive Betreuung schlägt sich natürlich auch im Ergebnis nieder.

Weshalb ist bei der Finanzierungspenetration nach wie vor so ein großes Potenzial? Sehen die Händler die Chancen nicht hinreichend?

Gerhard Dangel: Da gibt es viele verschiedene Gründe. Aus meiner Sicht haben noch nicht alle Kfz-Händlerpartner erkannt, dass es sich bei Finanz- und Versicherungsdienstleistungen um verkaufsfördernde Produkte handelt, mit denen man die Kundenbindung optimieren kann. Mobilitätspakete aus Finanzierungs- und Serviceleistungen, wie Versicherungen haben sich bereits vom Nebenprodukt zum Kernprodukt für das Autohaus entwickelt.

Der Leidensdruck in den Autohäusern müsste ja angesichts der immer geringer werdenden Margen beim Neuwagenverkauf groß genug sein.

Gerhard Dangel: Ja, die Margen werden geringer, es gilt also durch Kundenbindung entsprechende Erträge zu generieren. Die Branche ist bereits hart und ich bin davon überzeugt, dass sie noch härter wird. Die AutoBank setzt genau an diesem Punkt an und unterstützt den Kfz-Handel mit ihrem Produktportfolio ertragsoptimierend zu agieren.



Wie war 2013 für die AutoBank in Österreich?

Markus Beuchert: Das Jahr war gut. Wir haben hohe Wachstumsraten gehabt und unsere Ziele erreicht. Im Retailgeschäft sind wir um 15 Prozent gewachsen. Und das in einem schrumpfenden Markt. Gelungen ist uns das, indem wir noch näher beim Händler waren und unsere internen Prozesse optimiert haben.

Weshalb hat die AutoBank mit Jahresbeginn die HLA Fleet Services GmbH und die Adesion Factoring GmbH übernommen?

Markus Beuchert: Im zweiten Halbjahr 2013 haben wir uns entschlossen, unser Kerngeschäft, die Händlerfinanzierung und das Retailgeschäft, auszubauen. Mit der Übernahme der Adesion Factoring erfolgt für uns der Eintritt in ein neues Marktsegment. Wir haben auch bisher das Umlaufvermögen finanziert, Factoring geht in eine ähnliche Richtung, wobei konkret Forderungen finanziert werden, die vom Geschäftspartner entstanden sind. Dieser Bereich hat in Österreich hohe Wachstumsraten. Das werden bei uns Autohändlerpartner sein, die faktorable Umsätze haben, aber auch andere Branchen.

Gerhard Dangel: Mit Factoring zeigt sich, dass die AutoBank innovativ unterwegs ist. Ich vergleiche das gerne mit der Leasingfinanzierung, die vor zirka 25 Jahren noch mit gemischten Gefühlen betrachtet wurde und heute nicht mehr wegzudenken ist. In Großbritannien werden z.B. bereits 13 Prozent des Bruttoinlandsproduktes über Factoring abgewickelt. In Österreich liegen wir bei zwei Prozent. Wir treten in ein

stark steigendes Marktsegment ein. Factoring ist eine Produktdifferenzierung zur HLA, das eine Verlängerung der Wertschöpfungskette ist.

Es gibt die These, wonach Finanz- und Versicherungsdienstleistungen die Zukunft des Autohauses sein werden. Ist das auch Ihre Meinung?

Gerhard Dangel: Ich denke, dass sich die Kundenbedürfnisse zum ersten Mal drehen. Junge Menschen, die Generation Facebook, haben andere Anforderungen als der klassische Autokäufer der letzten Jahrzehnte. Heute geht's darum, nicht nur eine reine Ratenfinanzierung anzubieten. Junge Kunden wollen heute ein Mobilitätspaket, eine Flat-Rate, wie beim Mobiltelefon. Da müssen Auto, Finanzierung, Service und Reifenmanagement inkludiert sein. Für uns war klar, dass wir in diesem Markt mitspielen müssen. Es gibt nichts Schlimmeres, als Marktveränderungen nicht zu erkennen.

Was sagen Sie zu der vielzitierten Kreditklemme bzw. kann die AutoBank davon profitieren?

Gerhard Dangel: Die AutoBank profitiert von der so genannten Kreditklemme. Auf Grund von normalen Ratings wird es immer schwieriger – insbesondere für KMU – von Hausbanken Kredite für Wachstumsszenarien zu erhalten. Universalbanken engagieren sich auch immer weniger in Spezialgebieten. Die AutoBank finanziert auch das Lager des Händlers. Wir haben das Know-how, wir wissen die Objekte zu bewerten. Viele Klein- und Mittelbetriebe verzeichnen ein großes Wachstum, werden aber von den Banken nicht finanziert. Mit Factoring haben wir ein Produkt zur Wachstumsfinanzierung im Köcher.

Wie ist Ihr Vertriebsteam aufgestellt?

Gerhard Dangel: Wir haben derzeit acht Gebietsleiter, die ganz Österreich betreuen und nah beim Händlerpartner sind. In der Servicequalität unterscheiden wir uns von den Universalbanken und Captive Gesellschaften, indem wir am Point of Sale unterstützen und versuchen, das Geschäft unserer Partner anzukurbeln. Wir sehen uns als aktiver Partner des Autohandels. Wir kommen innerhalb der Vertriebsmannschaft regelmäßig zusammen und diskutieren punktuelle Aktionen.

Worauf sollen sich Autohausbesitzer konzentrieren?

Markus Beuchert: Ich würde mich auf die Sicherung der Liquidität konzentrieren und auf die internen schlanken Prozesse. Ein Autohaus hat hohe Personalkosten und einen hohen Wareneinsatz und da gilt es, vorhandene Ressourcen optimal einzusetzen. Stichwort: Prozesseffizienz. Und am Allerwichtigsten ist das Kundenservice.

Gerhard Dangel: Neben der Liquiditätssicherung gilt es, Erträge zu generieren und dafür die richtigen Partner zu haben. Finanz- und Versicherungsdienstleistungen bringen Ertrag und Kundenbindung.



AutoBank Vorstand Gerhard Dangel und Markus Beuchert im Interview mit KFZ Wirtschaft Chefredakteur Wolfgang Bauer.



„Mit der Übernahme von Adesion Factoring betreten wir ein neues Marktsegment.“

MARKUS BEUCHERT



AutoBank^{AG}
Kann mehr.

Mehr Zinsertrag für Ihre Ersparnisse!

Sichern Sie sich jetzt **1,07 %¹**
für Ihr täglich fälliges Ersparnis und
bis 2,37 % für Ihr zeitlich
gebundenes Vermögen².



¹ Sichern Sie sich bis zum 14.4.2014 1,07 % für Ihr täglich fälliges Einlagekonto.
² 6 Monate: 0,77 %; 12 Monate: 1,27 %; 24 Monate: 1,47 %; 36 Monate:
1,57 %; 48 Monate: 1,87 %; 60 Monate: 2,17 %; 96 Monate: 2,37 %

www.autobank.at



Foto: thinkstock

Einlagekonten können mehr

Das tägliche **EINLAGEKONTO** bei der AutoBank ist fair, überschaubar und spesenfrei.

Egal ob täglich fälliges Einlagekonto oder Termineinlage - AutoBank-Kunden profitieren.

DIE VORTEILE FÜR HÄNDLERPARTNER

- Top-Verzinsung
- tägliche Fälligkeit oder attraktive Festlaufzeiten
- keine Kontoführungsspesen
- elektronische Kontoauszüge gratis
- OnlineBanking
- keine Mindesteinlage
- höchstes Maß an persönlicher Betreuung
- maximale Flexibilität

TÄGLICH FÄLLIGES EINLAGENKONTO

Bei der Verzinsung des Guthabens auf dem täglich fälligen Einlagekonto bietet die AutoBank 1,07 % auf täglich fälliges Geld (Zinssatz variabel, p.a.). Neben dieser attraktiven Verzinsung, ist das Einlagekonto fair und überschaubar. Insbesondere setzt es keine Mindesteinlage voraus und ist absolut spesenfrei. Die Kombination aus maximaler Profitabilität, Flexibilität und exzellentem Service macht es zur ersten Wahl im Bereich täglich fälliger Einlagen.

TERMINEINLAGEN

Diese bieten maximale Gestaltungsfreiheit bei höchster Verzinsung.

- Individuelle Einlagehöhe
- Individuelle Laufzeit
- Top-Verzinsung

Know-how für Autohändler

FACTORING Die AutoBank AG hat mit Jahresbeginn 2014 die Mehrheit an der adesion Factoring GmbH, Schorndorf bei Stuttgart, übernommen und erweitert so ihr Produktportfolio um den Baustein Factoring.

Der Erwerb der adesion Factoring rundet das Finanzierungsangebot der AutoBank - mit dem neuen Geschäftsfeld Factoring - ab. Markus Beuchert, Vorstand der AutoBank AG: „Als etablierter Player mit langjähriger Factoringenerfahrung in allen Branchen ist die adesion Factoring GmbH für uns der ideale Partner für den Einstieg in das Factoring-Geschäft. Wir werden das Unternehmen als eigenständige Gesellschaft in der AutoBank Gruppe führen.“ Die Entwicklung derart ganzheitlicher Produkte positioniert das Autohaus völlig neu. Ziel ist es, dass diese auch Servicearbeiten und Unfallreparaturen durchführen. Das Autohaus der Zukunft entwickelt sich so weg vom reinen Produktverkäufer hin zum Problemlöser in allen Mobilitätsangelegenheiten.

FULL-SERVICE-PAKETE FÜR DEN AUTOHANDEL

Mit der Übernahme der HLA Fleet Services positioniert sich die AutoBank als Mobilitätsfinanzierer, der dem Autohandel Full-Service-Pakete für optimale und ganzheitliche Kundenbetreuung an die Hand gibt. Der Geschäftsbereich Fuhrparkmanagement wird um ein umfassendes Serviceportfolio erweitert. Die AutoBank sieht im gebündelten Verkauf von Finanz- und Versicherungsleistungen das zukünftige Kerngeschäft des Autohandels. „Ab sofort wird es unseren Partnerbetrieben möglich sein, Gesamtpakete, die alle Mobilitätsbedürfnisse abdecken, zu einem monatlichen Betrag anzubieten“, erklärt Vorstand Gerhard Dangel. Matthias Rotzek, Geschäftsführer der HLA Fleet Services fügt hinzu: „Mit der AutoBank als Partner werden wir auch zukünftig ein verlässlicher aber vor allem noch leistungsstärkerer Partner für den Autohandel sein.“



AutoBank Vorstand Gerhard Dangel und Markus Beuchert.

„Unsere Händlerpartner können ab sofort Gesamt-Mobilitätskonzepte anbieten.“

GERHARD DANGEL

DATEN & FAKTEN

Die **AutoBank AG** - mit Hauptsitz in Wien und einer Zweigniederlassung in Oberhaching bei München - ist eine der **führenden Banken** für **Pkw-Finanzierungen** in **Österreich** und Deutschland. Hersteller- und importeurunabhängig finanziert die **AutoBank** Lagerbestände von **Neu-, Gebrauch- und Vorführwagen** für Autohandelsunternehmen.

Gleichzeitig entwickelt sie **Kfz-Leasing** und **Finanzierungslösungen** für den Endkunden. Die Refinanzierung erfolgt im Wesentlichen über das Einlagengeschäft. Sie zählt zu den **Top-Anbietern** für Tages- und Festgeld. Das Produktportfolio wird durch **Fahrzeughandel, Factoring** und **Fuhrparkmanagement** abgerundet.

Den Bereich **Fuhrparkmanagement** und **Fuhrparkservices** deckt die HLA Fleet Services GmbH ab. Spezialist im Bereich **Factoring** ist die Tochtergesellschaft adesion Factoring GmbH mit Sitz in Schorndorf.

Mehr Auswahl für Ihre Finanzierung!

- Leasing
- Kreditfinanzierung
- Händlerfinanzierung
- Tages-/Festgeld
- Fuhrparkmanagement
- Factoring

