

Finanzdienstleistungen

Flüssig bleiben

Wer erfolgreich im Autohaus- und Werkstattsektor agieren will, muss investieren: Eine breite Auswahl an interessanten Fahrzeugen, moderne Werkstattausrüstung, ansprechende Räumlichkeiten und ansprechende Absatzfinanzierung. Dafür gibt es zuverlässige Finanzdienstleister. Aber welcher Partner ist der richtige?

Rund 25 Neu- und 150 Gebrauchtwagen präsentiert das Autohaus Rabe in Eschwege seinen Kunden an drei Standorten. Formschöne Karossen von Peugeot, Ford und Citroën im Wert von insgesamt rund 2,5 Millionen Euro. Den Erwerb dieses Fuhrparks kann sich selbst ein seit 40 Jahren erfolgreiches Autohaus wie Rabe nicht aus eigener Tasche leisten. Einkaufsfinanzierungen ermöglichen eine Refinanzierung von Lagerfahrzeugen und stärken den Fahrzeughändler in seiner Liquidität und Leistungsfähigkeit.

Nicht nur beim Fahrzeugeinkauf, auch beim Verkauf nutzt Marc Lorenz, Geschäftsleiter Rabe Peugeot Vertragspartner, die Angebote von Finanzdienstleistern, denn die Nachfrage nach Finanzierungen beim Fahrzeugverkauf steigt. Mittlerweile werden drei von vier Fahrzeugen finanziert bzw. geleast, machte der Verband der Automobilindustrie in seinem Jahresbericht 2007 deutlich. Deshalb sind ansprechende Finanzierungsangebote ein wichtiger Faktor zur Neukundenakquise. „Wir stellen bereits seit

einigen Jahren einen Anstieg der Nachfrage unserer Kunden nach einer Finanzierungsmöglichkeit fest und haben eine Absatzfinanzierungsrate von rund 80 Prozent“, so Lorenz, der auf seine Herstellerbanken setzt.

GE Money

Doch auch Hersteller unabhängige Banken verzeichnen eine hohe Nachfrage nach Absatzfinanzierungen. Holger Laubenthal, Geschäftsführer der GE Money Bank: „Am häufigsten wird bei uns die klassische Absatzfinanzierung, mit Laufzeiten von 12 bis 96 Monaten, nachgefragt.“ Aber auch die Ballonfinanzierung, sprich der Schlussratenkredit, erfreut sich wachsender Beliebtheit. Sie ist eine Mischung aus Ratenkredit und Leasing. Vom Ratenkredit unterscheidet sich die Ballonfinanzierung dadurch, dass nicht der gesamte Kredit in gleichbleibenden Raten zurückgezahlt wird, sondern zum Ende des Vertrags eine höhere Schlussrate fällig wird. Vor Zahlung der Schlussrate, mit der der Kunde das Fahrzeug erwerben würde, kann das Autohaus auch eine Weiterfinanzierung, den Fahrzeugkauf oder Rückkauf anbieten. Vorteile für Autohaus- und Werkstattbetreiber sind laut Laubenthal, dass durch die Finanzierungs-, Leasing- und Serviceangebote der GE Money Bank und der Kia Bank der Händler seinen Umsatz steigern und zusätzliche Einnahmen über die Finanzierungsbedingungen generieren kann. Seit April bietet die GE Money Bank auch eine Vorabprovision sowie das Fast Cash. Bei Fast Cash braucht der Händler die zur Finanzierungsgenehmigung notwendigen Dokumente lediglich per Fax vorab einzureichen. „Nach

Finanzdienstleister

Überblick

Im Internet haben wir Angebote und Konditionen von den sechs wichtigsten Hersteller unabhängigen Finanzdienstleistern für Sie zusammengestellt. Über folgenden Link können Sie sich die Konditionen als PDF-Dokument herunterladen: www.autoservicepraxis.de/finanzdienstleister





Prüfung der Unterlagen wird durch einen schnellen Abrechnungs- und Auszahlungsprozess die Überweisung der Finanzierungssumme noch taggleich per Blitz-Giro ohne zusätzliche Kosten an die Hausbank des Händlers veranlasst.

Die GE Money Bank zahlt ihren Handelspartnern seit April mit der Vorabprovision einen Vorschuss auf die im Laufe von zwölf Monaten erwarteten Provisionseinnahmen. Händler erwirtschaften entsprechend ihrer eingereichten Absatzfinanzierungen Provisionen. Mit der Vorabprovision ermöglicht die GE Money Bank ihren Händlern, vorab liquide Mittel zu erhalten, die ihnen tatsächlich erst im Laufe der kommenden zwölf Monate zufließen würden, so das Unternehmen. Der Händler sei somit in der Lage, betriebliche Investitionen zeitnah und flexibel zu realisieren.

Durch ein entsprechendes Potenzial an Absatzfinanzierungen kann sich der Händler für die Vorabprovision qualifizieren. Der Betrag der zu erwartenden Provision wird dem Händler zu Beginn der Laufzeit direkt auf sein Konto überwiesen. Im Anschluss erhält der Händler mit jedem eingereichten Absatzfinanzierungsgeschäft wie gewohnt eine Provisionsbestätigung pro Einzelgeschäft.

Keine Mindestumsätze

Generell wird zwischen GE Money Bank/ Kia Bank und dem Händler ein Rahmenvertrag ohne fest vorgegebene Laufzeit geschlossen. Mindestumsätze sind nicht erforderlich. „Die GE Money Bank arbeitet bundesweit mit mehreren Tausend Händlern im Kfz-Bereich zusammen, von denen fast alle im Jahr 2007 unsere Finanzdienstleistungen auch in Anspruch genommen haben“, so der Finanzdienstleister. Gute Entwicklungen im Jahr 2007 und zu Beginn des Jahres 2008 resümiert Laubenthal: „Wir haben uns im Jahr 2007 sehr erfolgreich entwickelt und sind im Bereich der Absatzfinanzierung entgegen dem Markttrend um deutlich über 30 Prozent gewachsen.“ Im Bereich der Einkaufsfinanzierung waren es laut Finanzdienstleister sogar über 200 Prozent. „Auch für 2008 sind wir sehr gut gestartet und lagen im ersten Quartal mehr als zehn Prozent im Plus gegenüber

Wir denken weiter.



Software und Services für die Kfz-Branche

- Offenheit
- Service
- Sicherheit
- Verlässlichkeit

Vier Begriffe, die für die Werbas AG und ihre Produkte stehen.

Unser Ziel ist es, mit Ihnen gemeinsam Prozesse effektiver zu gestalten.

WERBAS

WERBAS AG Car Dealer Software & More

Werbas AG
Car Dealer Software & More
Max-Eyth-Straße 42
D-71088 Holzgerlingen
Telefon +49 (0)7031 2117-0
Telefax +49 (0)7031 2117-198
Mail: info@werbas-ag.com
www.werbas-ag.com





2007.“ Auch die FFS Bank stellt fest, dass vor allem Einkaufs- und Absatzfinanzierungen nachgefragt werden. Die Vorteile für eine Zusammenarbeit mit der FFS-Bank liegen laut Alexandra Heller, Marketing Vertriebssteuerung der FFS Bank, auf der Hand: „Der Autohändler kann seinem Kunden One-Stop-Shopping anbieten. Autokauf, Finanzierung und Versicherung – alles aus einer Hand. Um Finanzdienstleistungen als Absatzmotor für den Verkauf am Point of Sale noch effektiver zu nutzen und potenzielle Autokäufer verstärkt für das Thema Versicherung zu sensibilisieren, hat die FFS Group vor einem Jahr ein FFS Center in der Stuttgarter Schwabengarage sowie in der Sachsen- garage in Dresden eröffnet. Im März dieses Jahres folgte die dritte Bank in der Frankfurter Hessengarage. Ein Finanzierungsfachmann sowie ein Versicherungsspezialist sollen im Autohaus Fragen beispielsweise zu Bonität oder Bürgschaft beantworten und Lösungsansätze bei Finanzierungs- und Leasinganfragen direkt vor Ort aufzeigen.

Die Partnerschaft mit der FFS Bank beginnt mit einem Absatzrahmenvertrag zwischen Händler und Bank. Der Vertrag ist allerdings ohne zeitliche Bindung und kann jederzeit gekündigt werden. „Auch die Einkaufslinien werden unbefristet herausgegeben und können jederzeit gekündigt werden“, so Heller.

Bank Deutsches Kfz-Gewerbe

Bei der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe liegt der Schwerpunkt auf Finanzierung und Leasing von Jung- und Gebrauchtfahrzeugen. „Bereits 75 Prozent der von Endkunden gekauften Fahrzeuge

werden zumindest teilweise finanziert“, betont Marketingleiterin Saniye Göreci. Die Vorteile für die Werkstatt- und Autohausbetreiber für eine Partnerschaft erklärt sich durch die Gesellschafterstruktur, betont das Unternehmen. So stehen ALD Lease Finanz, ZDK und die Nürnberger Versicherungsgruppe für Branchen- und Marktnähe. „Durch unsere Zugehörigkeit zum Konzernverbund der Société Générale können wir zudem mit Konditionen kalkulieren, die sonst nur unter Großbanken gelten. Davon profitieren natürlich auch unsere Händlerpartner“, so Göreci weiter.

Santander Consumer Bank

Eine zeitliche Bindung der Kooperationsvereinbarungen zwischen Händler und Bank gibt es zwar nicht, doch „hat eine langjährige Partnerschaft für beide Seiten seine Vorteile – gerade in schwierigen Zeiten“, macht Göreci deutlich. Auch bei der Santander Consumer Bank wird am häufigsten die Absatzfinanzierung nachgefragt. Neben der Standardfinanzierung, einem klassischen linearen Ratenkredit, bietet die Bank dem Kfz-Handel auch eine Budgetfinanzierung mit festgelegten niedrigen Raten und einer erhöhten Schlussrate an. „Für eine unverhoffte Reparatur oder ein lang ersehntes Zubehörteil ist unsere Reparatur- und Zubehörfinanzierung genau das Richtige“, ist Sönke Roggenbuck, Abteilungsleiter Marketing Kfz und Produktentwicklung, sicher. Auch in diesem Bereich ist laut Roggenbuck eine Zunahme von Anfragen festzu-



Für Marc Lorenz, Geschäftsführer bei Peugeot-Vertragspartner Rabe, sind Finanzierungen Tagesgeschäft

stellen. Im Bereich Einkauf hat der Finanzdienstleister mit Sitz in Mönchengladbach mit P@rtnerPlus® eine klassische Finanzierung „für umsatzstarke Händler zu Premium-

Konditionen“ bis zu 720 Tagen im Angebot. Alternativ bietet die Bank dem Kfz-Handel ein Vorführwagenleasing. Der Händler hat so die Möglichkeit, eigene Vorführfahrzeuge zu leasen, statt zu finanzieren. „Vorteil für den Händler: sein Anlagevermögen wird in der Bilanz nicht belastet“, macht Roggenbuck deutlich.

Vertragsbindungen oder zu erreichende Mindestumsätze bestehen laut Santander für Händler oder Werkstätten nicht. Über 18.000 Werkstätten und Autohäuser haben im vergangenen Jahr Finanzdienstleistungen der Santander Consumer Bank in Anspruch genommen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 hat der Finanzdienstleister nach eigenen Angaben im Bereich Reparatur- und Zubehörfinanzierung Umsätze in Höhe von etwa elf Millionen Euro erzielt.

Dresdner-Cetelem Bank

„Unsere Einkaufsfinanzierung ist flexibel und bietet dem Händler verschiedene Optionen“, betont Dirk Weining, Product Management Automotive der Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH. So kann sich der Händler für eine Einkaufsfinanzierung mit oder ohne Zinsrückerstattung – bis auf null Prozent – entscheiden. Das optimale Modell wird nach eingehender Analyse seines Geschäftes ermittelt. Das

Standard-Finanzierungsmodell eignet sich aus Sicht des Münchener Finanzdienstleisters besonders für Neuwagenhändler, bei denen das Absatzfinanzierungsvolumen durch Gebrauchtwagenankäufe geringer ist. Hingegen profitieren laut Unternehmen Gebrauchtwagenhändler mit hohem Absatzfinanzierungspotenzial im Verhältnis zum Kapitalbedarf stärker von dem Zinsrückerstattungsmodell. Darüber hinaus bietet die Bank lange Laufzeiten und Ballonfinanzierungen.

Kundenbindung mit Kreditkarte

Neben dem klassischen Ratenkredit mit individueller Laufzeit bietet die Dresdner-Cetelem Kreditbank bereits seit 2002 die Dispo+-Karte an. Eine Kartenfinanzierung mit einer Tilgungsrate von drei Prozent des Finanzierungsbetrages im Monat. Die Konditionen für dieses Angebot werden mit dem Handelspartner individuell festgelegt. „Unsere Dispo+-Karte verknüpft ein gezieltes Kundenbindungsprogramm mit einem zusätzlichen finanziellen Spielraum“, ist Dirk Weining sicher. Als Kundenkarte auf ec-/Maestro-Basis steht sie für flexible Einkaufsmöglichkeiten mit Ratenzahlung ohne zusätzlichen Aufwand. Einmal etabliert, verfügt der Kunde über einen individuellen Kreditrahmen bis zu 5.000 Euro. Die Karte wird direkt im Autohaus beantragt. Über das Internet werden die Daten am Bildschirm eingegeben. Innerhalb kurzer Zeit erfolgt eine vorläufige Kreditentscheidung

– auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten. Anschließend kann sofort der Kreditvertrag ausgedruckt und vom Kunden unterschrieben werden.

„Der einmalig beantragte Finanzierungsrahmen steht dem Karteninhaber dabei sofort und ohne Rücksprache mit der Bank wieder zur Verfügung. Und das zu einem Zinssatz, der bis zu einem Kreditrahmen von 1.000 Euro mit 9,9 Prozent deutlich niedriger liegt als viele Dispo-Kredite“, so Weining. Der Kunde erhält so ein größeres Budget für zusätzliche Investitionen und kann sein Fahrzeug dauerhaft in einem verkehrssicheren Zustand halten. Auf der anderen Seite lernt der Händler das individuelle Budget im Rahmen der Kreditprüfung kennen und kann den Kunden nach Maß beraten. Auch die Möglichkeit, kostenlose individuelle Werbung auf den monatlichen Kontoauszügen zu platzieren, bringt den Kunden zurück in die Werkstatt, ist Weining sicher. Darüber hinaus erhält der Händler Provisionen auf alle Kartenumsätze. „Neben den zusätzlichen Ertragschancen unterstützt der Zahlungseingang so die Liquidität des Autohauses“, betont Weining. Die Werkstatt hat außerdem die Möglichkeit, auf den Karten das Logo oder den Namenszug zu platzieren. Der Vertragspartner bringt sich so kontinuierlich bei den Karteninhabern in Erinnerung: Beim Blick in die Geldbörse ebenso wie bei jeder Kartennutzung. Auch die Santander Bank bietet mit der ec-/Maestro-Card AutoDispoPlus ein solches Kunden-

bindungsmittel, auf dem das Händler-Logo eingedruckt werden kann. „Der Kfz-Händler hat somit eine hervorragende Möglichkeit seine Kundenbindung zu erhöhen und weitere Umsätze zum Beispiel im Bereich Zubehör zu generieren“, so Sönke Roggenbuck.

Der verstärkte Einsatz von Elektronik rund um das Automobil verlangt hochwertige Diagnosegeräte, spezialisierte Prüfstände und Werkzeuge. Daraus folgt ein steigender Kapitalbedarf für Werkstatt- und Autohausunternehmer.

„Rund 50.000 Euro haben wir im letzten Jahr in diesem Bereich investiert“, erklärt Marc Lorenz, Geschäftsleiter Rabe Peugeot Vertragspartner. Hinzu kommen Investitionen in Werkstattausrüstung und Schulungen. Diese Investitionen kann das Unternehmen selbst bestreiten. Doch bieten sich alternative Finanzierungsmöglichkeiten. Besonders häufig werden im Werkstattbereich Leasingprodukte für Maschinen und Geräte nachgefragt, weiß Sönke Roggenbuck: „Mit „Santander Werkstattleasing“ erfüllen wir dem Kfz-Handel bzw. Werkstattbetreiber genau diesen Wunsch.“

Werkstattausrüstung finanzieren

Dieses Leasing-Produkt schont nicht nur den Kreditrahmen des Betriebes, sondern bietet auch steuerliche Vorteile, ist Roggenbuck sicher. Über www.werkstattleasing.de kann der Händler-Partner eine Leasinganfrage für typische Werkstatteinrichtungsobjekte, wie beispielsweise Motor- und Abgastester stellen und mit dem integrierten Leasingrechner typische Leasing szenarien mit verschiedenen Objekten und Laufzeiten schnell kalkulieren. Auch Reparaturkostenfinanzierungen haben die meisten Banken im Produktportfolio (vgl. asp 11/2007, S. 40).

Das Angebot der Finanzdienstleister ist vielfältig. Welcher Finanzierungspartner der richtige ist, hängt von den jeweiligen Anforderungen der Endkunden und der Werkstatt bzw. des Fahrzeughändlers ab. Deshalb lohnt es sich, die Angebote der verschiedenen Finanzdienstleister ausgiebig miteinander zu vergleichen.

Claudia Kreller

Finanzdienstleister bieten auch Finanzierung und Leasing von Werkstattgebäuden und -ausrüstung an

