

AutoEuropa Bank / Der Unternehmensbereich der Volkswagen Bank will verstärkt neue Händlerpartner gewinnen

Die Spezialisten

VON UDO SCHWICKAL

Die freien Händler und Mehrmarkenhändler nicht im Regen stehen zu lassen, waren die beiden wichtigsten Beweggründe, die 2002 zur Gründung der früheren Europcar Bank, jetzt AutoEuropa Bank, geführt haben, erinnert sich ihr Leiter Henning Busse. „Der Bedarf an individuellen Finanzprodukten und Mobilitätslösungen war bereits damals vorhanden. Daher wollten wir unser Spezialwissen an ausgewählte Händler auch außerhalb des Volkswagen-Konzerns weitergeben“, erläutert Busse, der selbst lange Jahre Marketingleiter bei der Volkswagen Bank war.

Zum Interview mit AUTOHAUS hat er zwei leitende Mitarbeiter seines Instituts mitgebracht, die beide in ihrer Tätigkeit im Außendienst praxisnah über das Händlergeschäft berichten können: Ralf Brumm ist für den Vertrieb Kundenfinanzierung, Leasing und Versicherungen verantwortlich, also die Produkte, die sich an die Endverbraucher richten, während Frank Ullner als Leiter der Firmenkundenberatung für die Einkaufsfinanzierung und Betriebsversicherung zuständig ist.

AH: Welche Händler sind Ihre bevorzugte Zielgruppe?

H. Busse: Unsere Händlerpartner sollten gewissen Qualitätsansprüchen wie Seriosität, Zuverlässigkeit und Leistungsstärke entsprechen, die sich auch in einem entsprechenden Außenauftritt widerspiegeln. Zudem sollte das Durchschnittsalter ihres Fahrzeugbestands nicht älter als 3 Jahre sein. Wir arbeiten mit Freien Händlern, GW-Händlern und Mehrmarken-Händlern zusammen. Ziel ist eine möglichst umfassende Zusammenarbeit in allen Bereichen wie Einkaufs-, Absatzfinanzierung und Versicherung.

AH: Mit welchen Argumenten wollen Sie die Händler als Partner gewinnen?

H. Busse: Wir sind der umfassende Partner des Handels und bieten dementsprechend alle Finanzdienstleistungs-Produkte aus einer Hand an.

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung im Händlergeschäft lautet unsere Philosophie, dass unser ganzes Handeln darauf gerichtet ist, den Kunden wieder zum Händler zurückzuführen. Dafür bieten wir innovative Produkte mit eingebauter Bindung des Kunden an den Händler, einen Außendienst mit hoher Beratungskompetenz und das wichtige Branchen-Know-how einer Autobank.

AH: Wie viele Händler konnten Sie bislang als Partner gewinnen?

H. Busse: Wir verfügen bislang über ca. 3.500 Partner. Gegenwärtig betreuen wir diese mit 25 Außendienstspezialisten plus weiteren spezialisierten Mitarbeitern im Bereich der Betriebsversicherungen.

AH: Wie unterstützen Sie den Handel beim Vertrieb von Finanzprodukten?



Henning Busse (Mitte), Leiter der AutoEuropa Bank, mit seinen Teamkollegen Frank Ullner (l.) und Ralf Brumm

H. Busse: Neben dem klassischen Ratenkredit bieten wir mit dem AutoCredit eine Drei-Wege-Finanzierung an, bei der der Kunde die Wahl zwischen Kauf, Weiterfinanzierung und Rückgabe hat. Mit dem AutoCredit wollen wir die Kunden auch an das Privatleasing gewöhnen, das bei den freien Händlern bislang noch unterentwickelt ist. Für junge Gebrauchte können wir auch ein Gebrauchtwagen-Leasing anbieten.

Mit dem Produkt PrämieLight offerieren wir zu jedem Leasing- und Finanzierungsvertrag eine Kfz-Versicherung zu Vorzugsbedingungen. Das Besondere daran: die Versicherungsprämie bleibt unabhängig von eingetretenen Schäden für die Laufzeit der Finanzierung konstant. Zusätzlich kann der Kunde eine Restschuldversicherung und eine Versicherung gegen Arbeitslosigkeit abschließen. Um einen bargeldlosen Zahlungsverkehr auch für Werkstatt- und Zubehörbeträge zu ermöglichen, bieten wir den Händlern auch Eurocash-Geräte an.

AH: Wie sieht Ihre Händlerbetreuung aus?

R. Brumm: Der Händler wird regelmäßig umfassend vor Ort beraten und die Verkäufer intensiv geschult. Ziel ist es, immer wieder Anregungen zu geben, um zusätzliche Verkaufschancen nutzen zu können. Hierfür wird unser Außendienst ständig qualifiziert.

Mit dem internetbasierten System CARO verfügt der Verkäufer über einen modernen Arbeitsplatz, mit dem er schnell und einfach Kreditverträge erstellen sowie die Kundenbonität prüfen kann. Dabei achten wir auf eine seriöse Abwicklung und nutzen die gleichen Geschäftsbedingungen wie die Volkswagen Bank. Zusätzlich unterstützen wir den Händler mit umfangreichem Werbematerial für sein Autohaus.

AH: Wie wollen Sie den Verkäufer beim Verkauf von Finanzdienstleistungen unterstützen?

R. Brumm: Mit dem Verkäuferarbeitsplatz CARO sowie einem speziellen Verkäufercoaching durch intensive Schulungen wollen wir erreichen, dass jedem Kunden ein Finanzierungsangebot gemacht wird. Sonst läuft der Händler Gefahr, dass sich der Kunde auf dem Weg zum Kredit anderswo ein Auto kauft. Denn ein seriöser Kunde kauft kein Auto, wenn er nicht zuvor die Finanzierung geklärt hat.

Um die Motivation der Verkäufer zu erhöhen, empfehlen wir den Händlern, die Provisionen mit einem angemessenen Anteil an die Verkäufer weiterzureichen.

AH: Bieten Sie neben der Absatz- auch eine Einkaufsfinanzierung an?

F. Ullner: Selbstverständlich bietet die AutoEuropa Bank den Händlern eine Einkaufsfinanzierung an. Je nach Bedarf und Geschäftszweck erarbeiten wir mit dem Kunden individuelle Lösungen zur Verbesserung seiner Unternehmensfinanzierung. Dafür stehen verschiedene Produkte zur Verfügung.

Ob nun die klassische Gebrauchtwagenfinanzierung ohne Altersbegrenzung der Fahrzeuge oder eine Neuwagenfinanzierung bis zu 100 Prozent des Rechnungsbetrages, verschiedene Lösungen sind auch je nach Fahrzeugart möglich.

Zusätzlich steht dem Kunden ein onlinegeführtes Kontokorrentkonto mit allen Zahlungsverkehrsmöglichkeiten zur Verfügung. Dieses kann auf Wunsch mit einer Kreditlinie ausgestattet werden. Das Konto kann vom Händler einerseits zum Fahrzeugeinkauf genutzt werden, andererseits sichert dieses Konto auch einen schnelleren Liquiditätsfluss. Natürlich werden auch die Erlöse aus dem Retailgeschäft auf dieses Konto ausgezahlt. Mit dem Kontokorrentkonto als Erlöskonto für die Retailgeschäfte wird der Vorteil für den Handel bei einer vollständigen Zusammenarbeit deutlich. Weitere Angebote sind Investitionskredite für z.B. Immobilienkäufe oder Mobilienleasingangebote für z.B. Werkstattaufrüstung.

AH: Wie sieht Ihre zukünftige Planung aus?

H. Busse: Wir werden 2007 ein Wachstum von rund 30 Prozent ausweisen. Dasselbe ist auch für 2008 geplant. Wir sehen bei den Händlern ein starkes Interesse und einen hohen Bedarf nach unseren Produkten. Deshalb sind wir davon überzeugt, unser nachhaltiges Wachstum auch in 2008 fortsetzen zu können. ■

AUTOEUROPA BANK

Die AutoEuropa Bank, ein Geschäftsbereich der Volkswagen Bank, ist 2006 aus der Umbenennung der früheren Europcar Bank hervorgegangen. Nach dem Verkauf des Autovermieters Europcar International war der Bezug zum Volkswagen-Konzern weggefallen. Seitdem führt die AutoEuropa Bank die markenunabhängigen Aktivitäten der Volkswagen Bank weiter, wobei sie Zugriff auf das komplette Leistungsspektrum der Muttergesellschaft Volkswagen Bank besitzt. Die AutoEuropa Bank bietet automobile Finanzdienstleistungen für Neu- und Gebrauchtwagen aller Marken sowie Wohnwagen, Reisemobile, Motorräder und Anhänger an. Die Geschäftsfelder umfassen Finanzierung, Leasing und Versicherung sowohl für Privat- als auch Geschäftskunden.

Optische KFZ-Diagnostik



Jetzt mit dem neuen HENI – Endoskop SFT4-720 Flex & Twist mit LED-ScopeLight, mit einem minimalen Ø von nur 4,2 mm zur Sichtprüfung von allen unzugänglichen Winkeln in Karosserien, in Getriebe, nahezu jedem Motortyp,...! LED-Beleuchtung für brillantes Licht, Bildleiter mit 17000 Glasfasern für höchste Auflösung!

Die Vorteile:

- schnelle Diagnose ohne Demontage
- bessere Arbeitsplanung
- Kostensenkung durch Erhöhung der Arbeitseffizienz
- klare Abschätzung des Arbeitsumfangs
- gezielte Ersatzteilbeschaffung vor der Instandsetzung
- kürzere Standzeiten



Helmut Niemeyer GmbH

Walter-Freitag-Str. 9a
42899 Remscheid
Telefon: 0 2191/95 58 0
Fax: 0 2191/55 58 0
E-Mail: info@heni.de

Filiale Chemnitz
Bergstr. 14
09390 Gornsdorf
Telefon: 0 3721/2 00 31
Fax: 0 3721/2 00 65
www.heni.de



Gebraucht und 2. Wahl: Mercedes-Benz Räder und Reifen



Winterreifen: Die Spur führt zu uns!

► Stehen oder fahren – eine Frage der Vorbereitung: Qualitätsgeprüfte Räder und Reifen für Pkw und Nfz zu fairen Preisen. Wir bieten eine große Auswahl an Reifenmarken und Reifentypen zu eiskalten Konditionen.

Schnell und bequem: Bestellen Sie rund um die Uhr über unseren Räder- und Reifen-Shop unter www.mbgtc.de.

Räder- und Reifen-Shop: www.mbgtc.de



Mercedes-Benz

MB GTC GmbH, Mercedes-Benz Gebrauchtteile Center
Telefon 0711 - 177 00 00, E-Mail info@mbgtc.de