

# DAS BESSERE TEAM GEWINNT

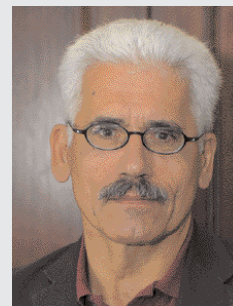


## Prof. Dkfm. Hannes Brachat: „Die Segel richtig setzen!“

Wir können den Wind nicht ändern, aber wir können die Segel richtig setzen. Dazu bedarf es eines bestens eingespielten Teams, das in Fragen der Finanzdienstleistungen dem Automobilhandel zur Hand geht. Händler- und Kundenfinanzierung bringen neue Geschäfte. Daher sollte und kann sich der Verkäufer/die Verkäuferin als Partner für die Anschaffung in Position bringen. Zum Beispiel kann eine darauf ausgerichtete Autobank den Interessenten dann hinweisen, dass das gewünschte Fahrzeug zum gegebenen Zeitpunkt mit günstigen Zinssätzen finanziert werden kann, wenn es solche im Angebot gibt. Bei Sonderfinanzierungsangeboten kann dem Kunden geraten werden, dass unter Umständen ein Festgeldkonto besser ist und das

Fahrzeug dafür finanziert werden sollte, wenn unter dem Strich dabei mehr herauskommt.

Wenn Sie  
das bessere Team  
sein wollen...



## Kerngeschäft im Mittelpunkt

Es ist eine an sich banale, jedoch extrem wichtige Erkenntnis der Wirtschaftswissenschaften, dass Betriebe sich auf die Produktionen und Dienstleistungen konzentrieren sollten, für die sie ins Leben gerufen wurden und die sie aus dem Effeff beherrschen. Neudeutsch spricht man davon, dass die einzelnen Firmen sich auf ihr Corebusiness, ihr Kerngeschäft, konzentrieren sollten. Alle anderen Tätigkeiten, die sie mehr oder weniger gut beherrschen, sollten sie jedoch auslagern und den Spezialisten des jeweiligen Bereichs überlassen. In besonders hohem Maße trifft dies auf Finanzgeschäfte zu. Hier gilt es für Autohäuser, Partner wie die AutoBank zu finden, die keine gegenläufigen Interessen verfolgen, sondern nur dann reüssieren können, wenn der jeweilige Kfz-Betrieb erfolgreich agiert.

Dr. Lutz Holzinger