

Kleine Autos, großes Geld

Der Trend zu kleineren Fahrzeugen schlägt sich auf die Erträge der Autohändler. Mit professionellem Finanzierungsvertrieb können die Betriebe jedoch viel Boden gutmachen.

Von Philipp Hayder

Ein Blick in die Neuzulassungsstatistik beweist es: Herr und Frau Österreicher kaufen kleinere Autos. Während 2009 von der Mittel- bis zur Luxusklasse deutliche Einbußen verzeichnet wurden, konnten Stadtwagen und Microvans zulegen. Die klaren Gewinner des vergangenen Jahres waren Klein- und Kleinstwagen, die laut den Daten von EurotaxGlass's auf ein Plus von rund 60 Prozent kamen.

Für die meisten Autohändler bedeutete dies steigende Stückzahlen, doch sinkende Erträge. Dass sich die Situation heuer merklich ändern wird, ist unwahrscheinlich: Auch die Firmenkunden, die nach wie vor größere Fahrzeuge bevorzugen, machen Abstriche bei Motorisierung und Zusatzausstattungen, was naturgemäß die Margen drückt. Gibt es keinen Ausweg?

Sattes Ertragsplus

„Der Autohandel muss sich vom Gedanken lösen, dass nur im Fahrzeugverkauf und in der Werkstatt Renditen erzielt werden“, sagt Michael Schwaiger. Der Kfz-Direktor der Santander Consumer Bank propagiert Finanzdienstleistungen als dritte Ertragssäule. Das mag angesichts seines beruflichen Hintergrunds nicht überraschen, doch Schwaiger untermauert seine Argumente mit einer klaren Kalkulation: Bei einem typischen Klein- bis Kompaktwagen mit einem Verkaufspreis von 16.990 Euro nimmt er einen Bruttoertrag von 750 Euro an. Dazu addiert er 1 Prozent Finanzierungsprovision und 201 Euro aus einer bis Ende März laufenden Sonderaktion, jeweils von Santander



Michael Schwaiger

selbst getragen. 198 Euro Kasko- und Haftpflichtprovision stammen aus der Versicherungs Kooperation mit der Allianz, somit kommt der Betrieb auf insgesamt 1.290 Euro. „Das bedeutet eine Steigerung des Bruttoertrags um satte 72 Prozent“, rechnet Schwaiger vor.

Noch eindrucksvoller fallen die Zusatzerträge aus, wenn man diese Kalkulation auf drei Monate hochrechnet. 38 Fahrzeugverkäufe und eine Finanzierungsquote von 40 Prozent würden 8.100 Euro Mehrertrag bedeuten: Für diese Summe müsste ein Autohaus ansonsten, die optimistische Margenannahme von 750 Euro zugrunde gelegt, 11 Fahrzeuge mehr verkaufen.

Für Neue und Gebrauchte

Die genannte Finanzierungsquote sei durchaus nicht unrealistisch, erklärt Schwaiger. Er verweist auf Deutschland, wo Santander seit Jahren als größter markenunabhängiger Autofinanzierer gilt: „Dort haben einige unserer Partnerhändler ihren Finanzierungsanteil auf rund 50 Prozent der Verkäufe ausgebaut.“ Die Chance auf Zusatzerträge beschränke sich dabei nicht nur auf das Neugeschäft: Bei Gebrauchten sei nach dem Wegfall der Ökoprämie gerade 2010 mit einem besonders großen Finanzierungsinteresse zu rechnen.

Zuversichtliche Pläne

Vor diesem Hintergrund sind Schwaiger und seine Mitarbeiter zuversichtlich, das Finanzierungsgeschäft heuer neuerlich deutlich ausbauen zu können. Über 1.000 österreichische Autohäuser arbeiten schon jetzt mit Santander zusammen. Gemeinsam mit

ihnen konnte das Institut im Vorjahr sein Neugeschäftsvolumen um mehr als ein Drittel auf über 250 Millionen Euro steigern. Eine beachtliche Summe für das Unternehmen, das – nach der Übernahme der GE Money Bank – erst vor gut einem Jahr in Österreich gestartet ist. ●

Berechnungsbeispiel:

Verkaufspreis:	16.990,-
Bruttoertrag:	750,-
Leasingfinanzierung der Santander Consumer Bank:	
- 1% kalkulierte Provision:	141,-
- Leasingaktion „Prosit 201,0“:	201,-
- Provision für Kasko- und Haftpflichtversicherung (Stufe 03, 74 kW):	198,-
Zusatzertrag:	540,-
Gesamter Ertrag:	1.290,-

