



# Vertrauenssache

Nach einem turbulenten Jahr startet GMAC in Österreich durch. Attraktive Finanzierungsbedingungen sollen Umsatz und Ertrag der Händler steigern.

**W**o GM draufstand, war 2009 Krise drin. Doch der amerikanische Autogigant hat die größten Schwierigkeiten überstanden. Auch bei der Finanzierungssparte GMAC herrscht wieder Optimismus. Das gilt besonders für die österreichische Tochter, die seit bald drei Jahren von Alexander Golnik geführt wird. Der Norddeutsche ist nicht nur privat in der Alpenrepublik heimisch geworden. Seine Erfolgsstrategie: kompetente Beratung, um das Vertrauen der Betriebe zu gewinnen und gemeinsam die Finanzierungspenetration zu steigern. Dass dieses Konzept aufgeht, beweist die neue Opel-Drittelfinanzierung, mit der schon im ersten Monat 50 Prozent Penetration erreicht wurden. Insgesamt soll heuer jeder vierte Neuwagen von Opel, Saab und Chevrolet über GMAC finanziert werden. Mittelfristig werden 40 Prozent Marktanteil angestrebt.

## „Mehr Geld bei jedem Abschluss“

Für die Händler, betont Golnik, lägen die Vorteile der Zusammenarbeit auf der Hand: „Unsere Produkte sorgen dafür, dass bei jedem einzelnen Verkaufsabschluss mehr Geld verdient wird.“ Zur Finanzierungsprovision kommt, vor allem in Kombination mit den hauseigenen Versicherungslösungen, eine bessere Kundenbindung. Außerdem wird so manche Zusatzausstattung für den Kunden erst durch Finanzierung leistbar. Ob

Alexander Golnik weiß, was die GM-Partner in schwierigen Zeiten brauchen



adaptives Kurvenlicht oder Navigationssystem: Die Entscheidung fällt um vieles leichter, wenn anstatt einer abschreckenden Einmalzahlung lediglich 10 oder 12 Euro pro Monat bezahlt werden müssen. Aus seiner jahrzehntelangen Erfahrung in Deutschland weiß Golnik, was das für die Händler bedeutet: „Der Gesamtertrag kann auf diese Weise durchaus um ein dreiviertel Prozent gesteigert werden.“

## Service für die Händler

Auch bei der Einkaufsfinanzierung schnürt GMAC attraktive Pakete: So werden bei Opel alle Neuwagen 90 Tage lang, bei Chevrolet immerhin 45 Tage lang zinsfrei finanziert. Bis auf vier Händler nützen alle Vertragsbetriebe, wenngleich nicht immer exklusiv, diese Konditionen. Flankiert werden diese Bemühungen von einem neuen Servicepaket, das von der detaillierten Bilanzanalyse bis zu Mitarbeiterschulungen reicht. Kompetente Berater wie der ehemalige Autohauschef Hermann Krennbauer garantieren effiziente und praxisnahe Betreuung.

## Bewusstseinsbildung nötig

Eines kann das vierköpfige Österreich-Team von GMAC aber keinem Autohaus abnehmen: die Entscheidung, sich mit Nachdruck am Finanzierungssektor zu engagieren. Diese stehe in allzu vielen Autohäusern noch aus, bedauert Golnik: „Nach wie vor werden viel zu viele Autos über den Preis anstatt über die Finanzierung verkauft.“ Ein Versäumnis, das in harten Zeiten die entscheidenden Zehntelprozente des Betriebsertrags kosten kann. ● (HAY)

