

Bankenfinanzierung und Autohandel 2012

Köln, 22.02.2012 Für 2012 ist die Branche verhalten optimistisch. Alles hofft darauf, dass die Eurokrise die Nachfrage nach PKW nicht wesentlich beeinträchtigt. Die Anforderungen der Hersteller/Importeure an die Ausstattung und die Leistungsqualität der Autohäuser steigt weiter, womit umfangreiche Investitionsbedarfe ausgelöst (Investitionen in Präsentationsflächen, Mitarbeiterqualifikation) werden.

Die Investitionen sind zwingend, will man den Status als Vertragshändler oder Servicepartner behalten. Sie können oft nur unter Einsatz von Fremdmitteln geleistet werden, eine 100 % Kreditfinanzierung ist nur sehr schwer bis unmöglich zu realisieren.

In Bankenkreisen werden Kreditengagements mit Autohäusern kritisch bewertet. Das liegt generell daran, dass Banken mangels Eigenkapital ihre Kreditbestände absolut abbauen oder zusätzlich via Basel III künftig noch stärkeres Gewicht auf die Qualität der Kreditnehmer legen.

Ohne die Vorlage einer schlüssigen Konzeption für Investitionsvorhaben inklusive der Jahresabschlüsse und weiteren qualifizierten Unterlagen, sind Kreditanfragen zwecklos. Das Gesamtunternehmen und einzelne Projekte müssen für die Entscheider bei Banken nachvollziehbar erklärt werden.

Dazu gehört, die Vorhaben in eine Präsentation umzusetzen, die der Kreditentscheider versteht. Der letztlich maßgebende Kreditentscheider ist dabei nicht der Firmenkundenbetreuer, sondern eine sich rein auf Zahlenanalysen stützende interne Instanz. Deshalb ist eine kompetente Gestaltung der Finanzkommunikation sehr wirksam und dringend nötig. Wir haben die Kompetenz, Sie als Autohaus bei der Finanzkommunikation komplett zu begleiten.

Kontakt:

Klaus Overath
Tel.: +49 (0) 221 93655 -270
Email: Koverath@bbe-automotive.de