

So geht Bank heute

Während normale Geldhäuser kämpfen, feiern die Finanztöchter der Autohersteller Rekorde.

- ▶ 2015 wurden gut 80 Prozent der Autokäufe in Deutschland finanziert.
- ▶ Hauptgründe: Gute wirtschaftliche Lage, niedrige Spritpreise und Minizinsen.

Christian Schnell
Frankfurt

Die Zahl kam wie immer ganz zum Schluss der Bilanzvorlage vor wenigen Tagen. Nachdem über die Marken BMW, Mini und Rolls-Royce berichtet worden war – und noch nach den Motorrädern. Dabei kann sich die Zahl sehen lassen: Knapp zwei Milliarden Euro Gewinn vor Steuern hat der BMW-Konzern im vergangenen Jahr mit seinen Finanzdienstleistungen verdient. Bei einem Gesamtergebnis des Autobauers von 9,2 Milliarden Euro liegt der Anteil damit bei mehr als 20 Prozent. So hoch war er noch nie.

Wie BMWs Finanztochter geht es im Moment fast allen Autobanken: Ihr Geschäft floriert, während herkömmliche Geschäftsbanken kämpfen. Die Erklärung dafür ist einfach und doch komplex, denn die Branche macht sich ihr Geschäft quasi selbst.

Gerade erst meldete der Branchenverband VDA mit gut einer Million Neuzulassungen in Westeuropa den stärksten Februar seit dem Jahr 2008. Der Kredit- oder Leasingvertrag gehört dabei wie selbstverständlich zu jedem Kaufvertrag dazu. Gut 80 Prozent aller im vergangenen Jahr gekauften Autos in Deutschland wurden nicht in bar bezahlt. Von amerikanischen Verhältnissen, wo der Anteil der Finanzierungen bei mehr als 90 Prozent liegt, ist man somit nicht mehr weit entfernt.

Sehr zur Freude der Autobanken, die seit Jahren kräftig wachsen. So meldete Daimler Financial Services bereits im Februar für 2015 einen operativen Gewinn vor Zinsen und Steuern von 1,62

Milliarden Euro, ein Plus von 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Und auch Volkswagen Financial Services lieferte in der vergangenen Woche ein Rekordergebnis von 1,9 Milliarden Euro ab, gut 13 Prozent mehr. Die Banker aus Braunschweig stehen damit beim Betriebsgewinn voraussichtlich hinter Audi und Porsche an Nummer drei unter den insgesamt 13 Töchtern des Autokonzerns. Für VW ist das eine gute Nachricht neben vielen schlechten im Skandal um die Manipulation von Abgaswerten bei elf Millionen Dieselasos.

„Neben dem Zinsniveau sind sicherlich auch das gute wirtschaftliche Umfeld in Deutschland, die gute Beschäftigungslage sowie die niedrigen Benzinpreise förderlich für die Automobilfinanzierung beziehungsweise das Leasing von Neufahrzeugen“, fasst Joachim Häcker den positiven Trend zusammen. Der Professor am Deutschen Institut für Corporate Finance verfolgt die Entwicklung der immer mächtiger und für die Hersteller immer wichtiger werdenden Autobanken seit Jahren.

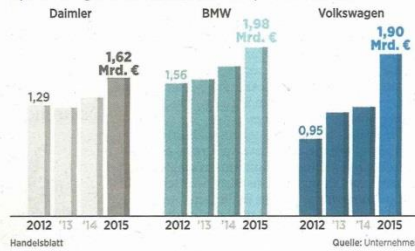
Es ist aber auch die **Überschaubarkeit des Geschäfts**, die den Erfolg der Autobanken ausmacht. Dem Kredit steht ein reales Objekt gegenüber. Dessen Restwert lässt sich über die Jahre gut berechnen, die Abläufe sind standardisiert. Kommt es dennoch zu einem Kreditausfall, weil der Kunde seine Raten nicht mehr zahlen kann, kann das Fahrzeug schnell anderweitig verkauft werden. „Die Ausfallquoten liegen derzeit nach unseren Erkenntnissen im Bereich zwischen 0,3 und 0,5 Prozent“, beobachtet Häcker.

Dabei sind es längst nicht mehr allein die Kreditverträge, die das Geld in die Kasse der Autobanken spülen. Auf jeden Leasing- oder Finanzierungsvertrag kommen im Schnitt zwei Dienstleistungsverträge, wie aus Daten des Branchenverbands AKA hervorgeht. 72 Prozent der Kunden schließen zusätzlich einen Wartungs- oder Servicevertrag ab. Jeweils 51 Prozent entscheiden sich für eine Garantieverlängerung.



Das lukrative Nebengeschäft der Autokonzerne

Operatives Ergebnis der Financial-Services-Sparten in Mrd. Euro



Mercedes-Benz in München: „Rundum-sorglos-Paket“ für die Mobilität.

Für die Autobauer und deren Bank gleicht das Geschäft dabei einer Maschine zum Gelddrucken. Befeuert durch die günstigen Konditionen ordern die Kunden einen größeren Motor, mehr Zubehör oder manchmal gar ein größeres Modell, als sie es als Barzahler tun würden. Am Ende steht eine Win-win-Situation für Hersteller und Bank. Der Kunde leistet sich mehr Auto, als er es als

Barzahler könnte. Das freut den Hersteller. Und die Banken verleihen höhere Kredite. In den USA läuft das Geschäft seit Jahren so.

37 Prozent derer, die eigentlich einen Gebrauchtwagen kaufen wollten, entscheiden sich laut einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Puls sogar für einen Neuwagen. Und 31 Prozent kaufen sich früher einen Neuwagen, als sie es tun würden, wenn sie das Geld dafür in bar auf den Tresen legen müssten.

Mit einem weiteren ertragreichen Nebeneffekt für die Hersteller. Gehört doch die Feilscherei früherer Jahre um Rabatte der Vergangenheit an. Was sich wiederum wohltuend in der Bilanz der Hersteller bemerkbar macht. Weil der tatsächliche Verkaufspreis höher ist, steigt der Umsatz.



Die Ausfallquoten liegen derzeit im Bereich zwischen 0,3 und 0,5 Prozent.

Joachim Häcker
Professor am Deutschen Institut für Corporate Finance

Wenn in der monatlichen Rate auch noch Versicherung und Wartung enthalten sind, lassen sich die Kosten aus Käufersicht gut planen. Der Kunde bucht ein „Rundum-sorglos-Paket“ für seine Mobilität, so wie er es etwa von seiner Handy-Flatrate gewohnt ist. Der Hersteller hat zudem die Gewähr, dass der Kunde in drei bis vier Jahren wiederkommt, wenn sein Vertrag ausläuft.

Kein Wunder, dass fast alle Hersteller ihr Bankgeschäft ausbauen. Der Einstellungsstopp, der bei Volkswagen Financial Services nach Bekanntwerden des Dieselskandals verhängt wurde, ist längst wieder aufgehoben. 300 Neueinstellungen kamen in den vergangenen Jahren dazu. Mehr als 6000 Mitarbeiter sind es mittlerweile in Deutschland und etwa doppelt so viele weltweit. Bei der Mercedes-Benz-Bank stieg die Zahl der Mitarbeiter im vergangenen Jahr um 14 Prozent auf 1900.

Die Importeure dagegen, für die Deutschland nur ein wesentlicher Teil ihres weltweiten Geschäfts darstellt, warten auf eine bestimmte Größe, um dann selbst mit einer eigenen Bank starten zu können. So stehen die Koreaner von Hyundai-Kia gerade mit ihren Plänen in den Startlöchern, erfährt das Handelsblatt aus Branchenkreisen. Mehr als 60 neue Mitarbeiter proben in den neuen Räumlichkeiten unweit des Frankfurter Messegeländes gerade den Ernstfall. Ende des Jahres soll es dann losgehen mit der eigenen Bank. Bisher arbeitet Hyundai mit dem Stuttgarter Spezialanbieter FFS Bank zusammen.