

MAG. PHILIP HOLLMANN, BAWAG P.S.K. LEASING

# „Noch mehr Service und Produkte für den Handel“

Die BAWAG P.S.K. Leasing blickt im Kfz-Bereich auf ein erfolgreiches Jahr 2011 zurück. ATG sprach mit Mag. Philip Hollmann, Leiter Produkt- und Vertriebswegemanagement, über die Gründe des Erfolges und neue Angebote. **Von Thomas Ableidinger**



**Mag. Philip Hollmann, Leiter Produkt- und Vertriebswegemanagement bei der BAWAG P.S.K. Leasing.**

**ATG: Herr Mag. Hollmann, Banken kommen derzeit aus den Negativ-Schlagzeilen kaum heraus. Wie geht es der BAWAG P.S.K. Leasing?**

**Mag. Philip Hollmann:** 2012 wird für uns ein interessantes Jahr. Wir konnten 2011 im Kfz-Handel wieder gut punkten. Unser Augenmerk liegt nun auf einem umfangreichen Service für unsere Partner und Kunden. 2011 und 2012 stehen daher insgesamt im Zeichen der Ausweitung und Verbesserung unseres Angebots für Händlerpartner. Wir sind in der heute für viele Finanzdienstleister nicht selbstverständlichen Lage, unser Geschäft weiter ausbauen und damit auch 2012 weiter ungebremst arbeiten zu können.

**ATG: Wo liegen dabei die Stärken der BAWAG P.S.K. Leasing?**

**Mag. Philip Hollmann:** Im Rahmen unseres professionellen lokalen Services, mit

dem wir in dieser Art unter den österreichischen Leasinggesellschaften einzigartig sind, bieten wir laufend zusätzliche Möglichkeiten für unsere Kfz-Partner. Damit können sie ihre Kunden perfekt beraten und servieren und werden dabei selbst professionell von unseren lokalen Geschäftsstellen mit Produkten und Know-how unterstützt.

**ATG: Können Sie konkrete Beispiele für derartige Produkte nennen?**

**Mag. Philip Hollmann:** Wir sind aktuell dabei, unser Angebot für den Fahrzeughandel stetig zu erweitern. Den Anfang haben wir dabei mit „Neuwert PLUS“ einer Produktinnovation die unter den Kfz-Finanzierern in Österreich einzigartig ist gemacht. Dieses Zusatzprodukt ermöglicht einen Schutz für den Kunden im Falle eines Totalschadens oder Diebstahls. Hier bekommt der Kunde weit mehr als die GAP-Deckung einer Kaskoversicherung vermag. Tatsächlich erhält der Kunde in den ersten 3 Jahren im Schadensfall 100 Prozent des Rechnungsbetrages ersetzt. So hat er die notwendigen Eigenmittel für eine Ersatzbeschaffung zur Verfügung. Das ist ein wesentlicher Zusatz mit dem der Autohändler seine Kundenbindung optimal unterstützen kann, ohne dass der Kunde zu finanziellem Schaden kommt. Neben dieser Innovation haben wir unser Angebot im Bereich Versicherungen deutlich verbessert. Dem Autohändler stehen alle Kfz-relevanten Versicherungen von drei großen Anbietern zur Verfügung. Damit kann er dem Kunden ein optimales Angebot machen und zusätzlich den Ertrag des einzelnen Geschäftsabschlusses mit zusätzlichen Provisionen für alle verkauften Produkte auf ein vernünftiges Niveau heben. Ein Umstand der immer wichtiger wird, damit Autohäuser im Fahrzeugverkauf nicht weiter Geld verbrennen. Neben-

bei hat der Verkäufer so den Vorteil, auch relevante Kundendaten sehr bequem in einem System nur einmal erfassen zu müssen.

**ATG: Wie sehen Sie generell die Rolle der BAWAG P.S.K. als Partner für den Fahrzeughandel?**

**Mag. Philip Hollmann:** Die BAWAG P.S.K. Leasing als Universal-Leasing-Unternehmen unterstützt seine Partner auch in eigenen Angelegenheiten. Vom Neubau des Schauraums bis zur Finanzierung von Ausstattungen wie zum Beispiel einer Waschstraße – wir schreiben Partnerschaft groß und bieten umfassende Lösungen mit und für unsere Händlerpartner.

Neben den produktspezifischen Leistungen unterstützen wir auch gerne bei Aktionen, Hausmessen oder sonstigen Aktivitäten unserer Partner. Auch kümmern wir uns um die Motivation der Verkäufer im Autohaus. Zur Optimierung haben wir ein umfangreiches Verkaufsförderungsprogramm gestaltet. Dieses wird sich ab Februar in einer professionellen Weblösung präsentieren. Dieses Extra kann jeder Händler zur Motivation für sein Team einsetzen.

Im nächsten Jahr warten noch einige weitere Neuerungen, mit denen wir unser Angebot und unsere Servicequalität weiter verbessern werden. Wir als BAWAG P.S.K. Leasing starten sehr zuversichtlich in das Jahr 2012. ■

## KONTAKTDATEN

**BAWAG P.S.K. Leasing GmbH**

**Georg-Coch-Platz 2**

**1010 Wien**

**Tel.: 01/369 20 20-0**

**Fax. 01/369 20 20 - 955**

**Internet: [www.leasing.at](http://www.leasing.at)**