

MICHAEL SCHWAIGER, SANTANDER CONSUMER BANK

„Die Händler brauchen einen starken Partner“

Die Santander Consumer Bank hat in den letzten drei Jahren im österreichische Kfz-Geschäft eine Erfolgsgeschichte geschrieben. ATG sprach mit Michael Schwaiger, Direktor Bereich Kfz, über Geschäftsentwicklung, Strategien und Ziele. **Von Thomas Ableidinger**



ATG: Herr Schwaiger, Sie haben im Jänner 2009 den Bereich Kfz in der Santander Consumer Bank Österreich übernommen. Wie hat sich das Geschäft seither entwickelt?

Michael Schwaiger: Als im Jahr 2009 die damalige GE Money Bank übernommen wurde, war das Kfz-Geschäft definitiv nicht im Interessensfokus des Unternehmens. Im Jahr vor der Übernahme gab es ein Neugeschäftsvolumen von nur 170 Millionen, im Jahr darauf konnten wir dies bereits auf 252 Millionen steigern. Auch 2010 konnten wir die enorme Wachstumsrate von mehr als 40 Prozent halten und am Ende des Jahres 367 Millionen verbuchen.

ATG: Konnten Sie diese rasante Entwicklung auch im vergangenen Jahr fortsetzen?

Michael Schwaiger: Das abgelaufene Jahr stand bei uns im Fokus der Stabilisierung, denn es ist klar, dass man solch ein enormes Wachstum nicht jedes Jahr erwarten kann. Es ist wichtig, sich die Zeit zu nehmen und die eigenen Prozesse und Strukturen anzupassen, um die Qualität unserer Produkte weiterhin gewährleisten zu können. Dennoch konnten wir mit Jahresende 430 Millionen erreichen. Damit haben wir unser Ziel abermals deutlich überschritten.

ATG: Wie lauten Ihre Ziele für die nächsten Jahre?

Michael Schwaiger: Für die nächsten Jahre ist unser eindeutiges Ziel natürlich die halbe Milliarde – eine magische Zahl, die wir versuchen werden zu erreichen. Aber da sind wir sehr zuversichtlich.

ATG: Mit wievielen Fahrzeughändlern arbeitet die Santander Consumer Bank in Österreich zusammen?

Michael Schwaiger: Waren es 2009 rund 900 Händler, mit denen wir aktiv zusammengearbeitet haben, so sind es derzeit knapp 1.100 Partner. Das entspricht einer Steigerung von mehr als 20 Prozent, worauf wir natürlich sehr stolz sind. Und selbstverständlich möchten wir auch in Zukunft unser Händlernetzwerk in ganz Österreich weiter ausbauen.

Was uns aber mindestens genauso am Herzen liegt, ist, bestehende Partnerschaften zu intensivieren. Denn nicht in der Quantität liegt das Geheimnis des Erfolges, sondern in der Qualität. Und unsere Partner sollen sich nach 3 Jahren mehr denn je persönlich betreut und bei uns gut aufgehoben fühlen.

ATG: Auch am Zweirad-Markt ist die Santander Consumer Bank in Österreich sehr erfolgreich. Welche Partnerschaften bestehen in diesem Bereich?

Michael Schwaiger: In den letzten beiden Jahren konnten wir insgesamt drei Kooperationen eingehen – alle im Zweiradbereich, womit



Das Team der Santander Consumer Bank Österreich steuert unter der Führung von Michael Schwaiger in Richtung einer halben Milliarde Neugeschäftsvolumen.

wir eine absolute Pole-Position am Markt innehaben. Als Harley-Davidson Finance, KTM Finance und Kooperationspartner von Faber bieten wir mehr als 200 Partnern maßgeschneiderte Finanzierungsprodukte.

Und selbstverständlich möchten wir diesen Bereich generell weiter ausbauen, bestehende Kooperationen vertiefen und neue erstellen. Verantwortlich dafür ist ab sofort Maria-Theresia Liebe-Herzing, die bereits seit 2010 bei der Santander Consumer Bank tätig ist und neben dem Bereich L@gerfinanzierung nun auch Kooperationen betreut.

ATG: Wie lauten Ihre Strategien für das Jahr 2012? Wo sehen Sie das größte Potenzial für Ihre Bank?

Michael Schwaiger: Ich glaube, das größte Potenzial liegt in der engen Zusammenarbeit mit dem Handel. Wir müssen den Partnern einfach Produkte, Services und vor allem auch Informationen zur Verfügung stellen, die sie als Unternehmer unterstützen. Denn nur so kann man gemeinsam erfolgreich wachsen.

Wir arbeiten bereits intensiv an neuen Services, die die Zusammenarbeit noch einfacher und schneller machen. Außerdem entwickeln wir zusammen mit dem Handel neuartige Kommunikations-Strategien und versuchen, den Partnern Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie bis jetzt nicht beziehungsweise nur schwer herausfinden konnten.

ATG: Können Sie in diesem Zusammenhang konkrete Beispiele nennen?

Michael Schwaiger: Eine wesentliche Neuerung in dieser Hinsicht war das neue Tool „L@gerfinanzierung today“. Neben der viel schnelleren und einfacheren Abwicklung bietet diese online Applikation einen bedeutenden Vorteil für unsere Händler: sie erhalten damit absolut neue Auswertungen über ihren Fahrzeugbestand oder ihre Kosten sowie Informationen, die eine viel bessere Liquiditätsplanung ermöglichen. Mit diesem Tool gehen wir einen völlig neuen Weg im Kfz-Handel, denn damit bieten wir dem Händler nicht einfach nur Zusatzprodukte, sondern unterstützen ihn auch aktiv in seinem Business.

ATG: Herr Schwaiger, Sie haben Ihre berufliche Laufbahn in einem VW-Audi Autohaus in Bayern gestartet und kennen somit die Abläufe aus Sicht des Fahrzeughandels und aus Bankensicht. Wie sehen Sie die Rolle der Santander Consumer Bank als Partner des Kfz-Handels?

Michael Schwaiger: Ich glaube, dass es in turbulenten Zeiten wie diesen einfach nicht mehr reicht, nur gute Produkte zur Verfügung zu stellen. Wirtschaftskrise, Bankenkrise – das hinterlässt Spuren und die Händler brauchen einen starken Partner, auf den sie sich auch langfristig verlassen können. Es ist an der Zeit, mit dem Handel Hand in Hand zu gehen und gemeinsame Erfolgsgeschichten zu schreiben. Und genau das versuchen wir umzusetzen.

Wir führen alljährlich eine Marktforschung und Zufriedenheitsanalyse bei unseren

Partnern durch. Wenn man da Kommentare liest wie „Man merkt, dass jemand dahinter steht, der mitdenkt und MEHR will!“, dann weiß ich, dass wir auf dem richtigen Weg sind. ■

FACTS

Santander Consumer Bank

- gegründet 1857 als Banco de Santander in Spanien
- in mehr als 40 Ländern vertreten
- 14.000 Niederlassungen
- 170.000 Mitarbeiter
- mehr als 92 Millionen Kunden
- nach Börsenwert die größte Bank der Eurozone, eine der zehn führenden Banken weltweit
- 23 Filialen in Österreich

Santander Österreich, Autobereich:

- seit vielen Jahren Partner des heimischen Autohandels
- rund 1.100 Händler als Partner
- 20 Mitarbeiter im Außendienst
- im Jahr 2011 konnten 34 neue Händler für die „L@gerfinanzierung today“ gewonnen werden. Das ist eine Steigerung zum Vorjahr um mehr als 30 Prozent
- darüber hinaus kamen 105 neue Händlerpartner im Finanzierungsbereich dazu (plus 10 Prozent)