

# Analyse der Finanzierungssituation in der KFZ-Wirtschaft

Ein Kooperationsprojekt zwischen  
der Wirtschaftskammer Österreich - Bundesgremium  
des Fahrzeughandels, der KFZ-Wirtschaft,  
der ZA Finanzservice GmbH und dem  
Institut für Relationship Marketing

IRM - Institut für Relationship Marketing  
Forschungs- und Beratungs GmbH

Kaiser Franz Josef-Kai 2, 8010 Graz, Austria  
T: +43 (0) 316 77 17 10, F: -20  
welcome@das-irm.at  
www.das-irm.at





## Mit individuellen Lösungen systematisch zum Markterfolg

## Individuality, Research & Market Success: IRM - Die natürlichen Feinde erfolgloser Unternehmensberatung

Wäre es nicht schön...

- ... bei Entscheidungen durch punktgenaue Informationen unterstützt zu werden?
- ... genau die Ansatzpunkte zu erfahren, mit denen kräftige Wachstums-Schübe ausgelöst werden?
- ... bei der täglichen Umsetzung - selbst bei unterschiedlichen Themenbereichen - ohne Schnittstellenbrüche durch Partner unterstützt zu werden?

Wer heute neue Erfolgchancen schneller erkennt und besser ausschöpft, gehört zu den Gewinnern. Wir bieten Ihnen dazu eine Fülle von Leistungen an. Die Leistungen werden in drei Geschäftsbereiche zusammengefasst.

Analyse		<b>Full Service- &amp; Live-Marktforschung:</b> Systematisch neue Erfolgchancen für Ihr Unternehmen erkennen	<ul style="list-style-type: none"><li>- Weites Methodenspektrum (online, mobil, persönlich, telefonisch, schriftlich)</li><li>- Österreichweite Feldorganisation</li><li>- High speed-Ergebnisse und eindeutige Ansatzpunkte für die Weiterarbeit</li></ul>
Beratung		<b>Strategieberatung und Umsetzungsbegleitung:</b> Gemeinsam neue Erfolgchancen nutzen	<ul style="list-style-type: none"><li>- Strategie</li><li>- Marketing, Vertrieb, Kundenbeziehungsmanagement, Positionierung und Integrierte Kommunikation</li><li>- Employer Branding</li></ul>
Umsetzung		<b>Umsetzungsservice:</b> Erleichterung und tatkräftige Unterstützung für Ihr Tagesgeschäft	<ul style="list-style-type: none"><li>- Texten von Broschüren, Zeitschriften, Newslettern, Homepages etc.</li><li>- Grafik-Design</li><li>- Spezieller Kleinseriendruck von Unterlagen</li></ul>



„Das IRM wurde 2004 als Spin-off der Uni Graz gegründet. Heute bietet Ihnen das IRM umfangreiche Leistungen im Bereich der Analyse und Gestaltung von Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und weiteren Anspruchsgruppen. Dabei bieten wir Ihnen mittlerweile „fast alles aus einer Hand“ - von der Analyse über die Strategie bis hin zur Umsetzung.“

Dr. Thomas Angerer, Geschäftsführer



# Inhaltsverzeichnis

<b>Teil 1: Untersuchungsdesign</b> .....	<b>1</b>
<b>Teil 2: Ergebnisse</b> .....	<b>3</b>
1. Finanzierungssituation: Einschätzung und Kooperation mit Banken .....	4
2. Kurzfristige Finanzierung von Betriebsmitteln und Umlaufvermögen .....	8
3. Langfristige Finanzierung von Investitionen und Anlagevermögen .....	13
4. Förderungen bei langfristigen Investitionen .....	16
5. Verhalten von Banken und etwaige Restriktionen .....	21
6. Unterstützung bei Finanzierungsfragen .....	26
<b>Teil 3: Unternehmensbezogene Daten</b> .....	<b>29</b>
<b>Teil 4: Zusammenfassung und vertiefende Betrachtung</b> .....	<b>40</b>

## Teil 1: Untersuchungsdesign

# Untersuchungsdesign

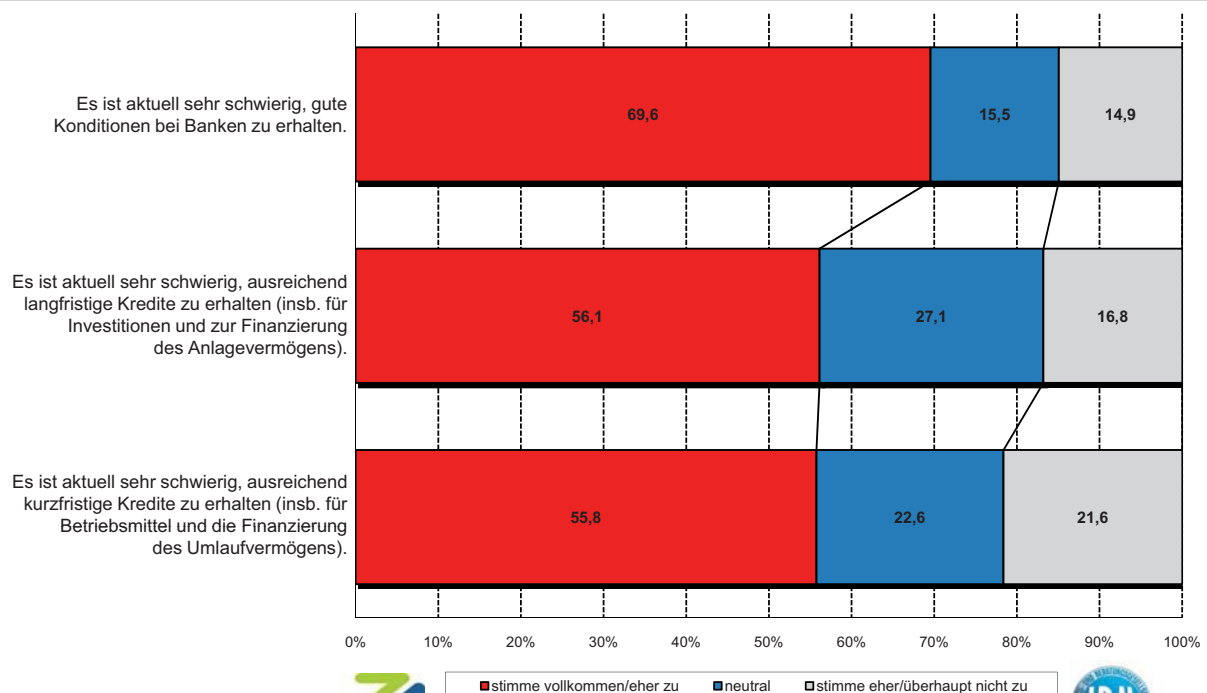
Untersuchungsleitung:	Dr. Thomas Angerer GF des IRM – Institut für Relationship Marketing und allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Meinungsforschung
Durchführendes Institut:	IRM – Institut für Relationship Marketing Forschungs- und Beratungs GmbH, Graz
Untersuchungsinhalte:	<ul style="list-style-type: none"><li>- Finanzierungssituation: Einschätzung und Kooperation mit Banken</li><li>- Kurzfristige Finanzierung von Betriebsmitteln und Umlaufvermögen</li><li>- Langfristige Finanzierung von Investitionen und Anlagevermögen</li><li>- Förderungen bei langfristigen Investitionen</li><li>- Verhalten von Banken und etwaige Restriktionen</li><li>- Unterstützung bei Finanzierungsfragen</li></ul>
Erhebungsform:	Mixed methods-Befragung: Emailinduzierte Online-Befragung und schriftliche Befragung.
Zeitraum der Erhebung:	Juni 2009
Grundgesamtheit und Stichprobe:	An der Untersuchung haben Betriebe aus der KFZ-Wirtschaft aus Österreich teilgenommen, wobei die Auswahl der Betriebe sowie die Einladung zur Teilnahme an der Befragung durch die Wirtschaftskammer erfolgte. An der Befragung haben 539 Betriebe (n = 539) teilgenommen.

## Teil 2: Ergebnisse

# 1. Finanzierungssituation: Einschätzung und Kooperation mit Banken

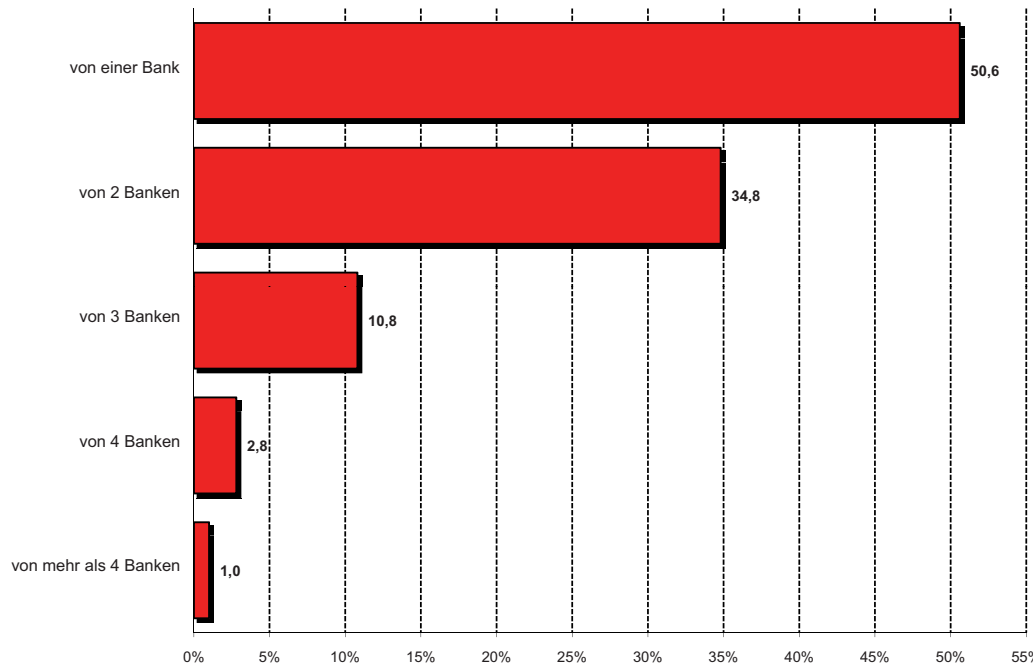
## Einschätzung der gegenwärtigen Finanzierungssituation

„Inwiefern stimmen Sie den folgenden Aussagen im Hinblick auf die Finanzierung Ihres Unternehmens im Zusammenhang mit der aktuellen wirtschaftlichen Situation („Finanzkrise“) zu?“



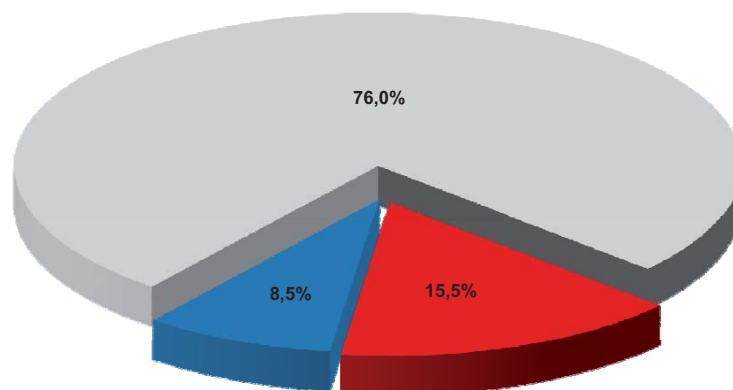
# Anzahl der langfristig finanzierenden Banken

„Von wie vielen Banken wird Ihr Betrieb finanziert (kurz- und langfristige Kredite, sowohl Betriebsmittel als auch Investitionen)?“



# Art der langfristig finanzierenden Banken

„Von welchen Banken wird Ihr Betrieb finanziert (kurz- und langfristige Kredite, sowohl Betriebsmittel als auch Investitionen) (Mehrfachnennungen möglich)?“



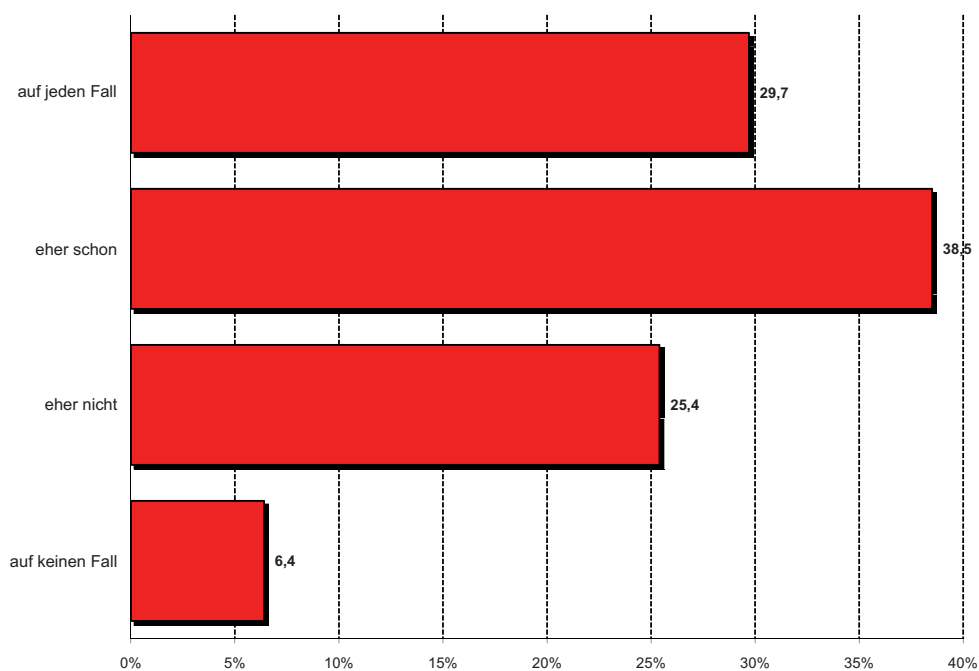
- Herstellerbank
- Spezialbanken zur Finanzierung von Lager/Kundengeschäft
- weitere Banken (z.B. regionale Banken)

Anzahl der Nennungen: 613

## 2. Kurzfristige Finanzierung von Betriebsmitteln und Umlaufvermögen

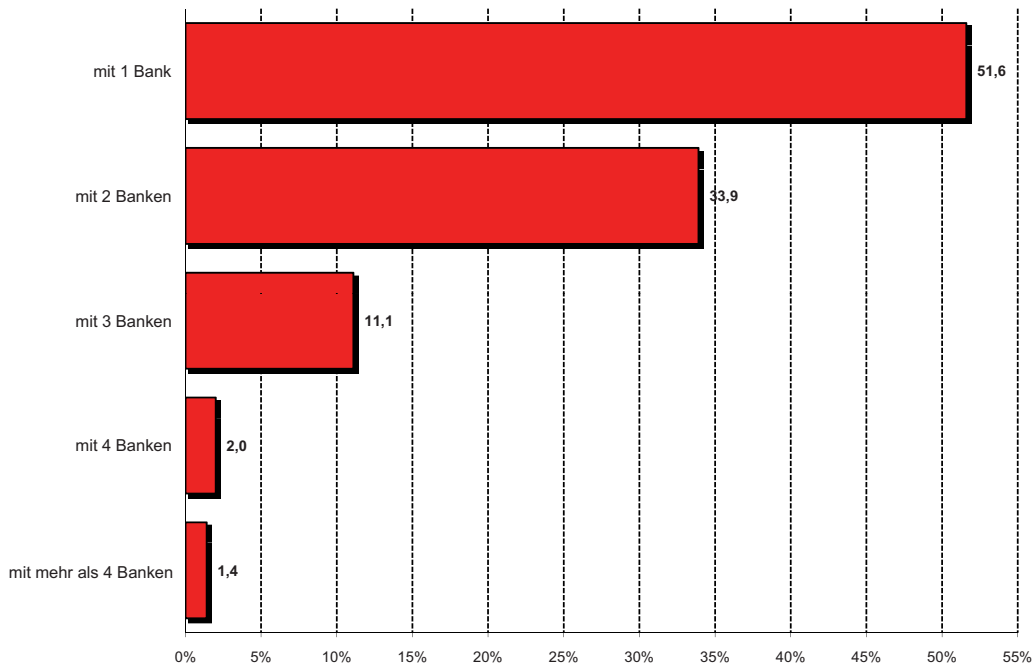
### Betriebsmittelrahmen

„Verfügt Ihr Betrieb über einen ausreichenden Betriebsmittelrahmen, um das laufende Geschäftsjahr (und eventuelle Verluste) zu finanzieren?“



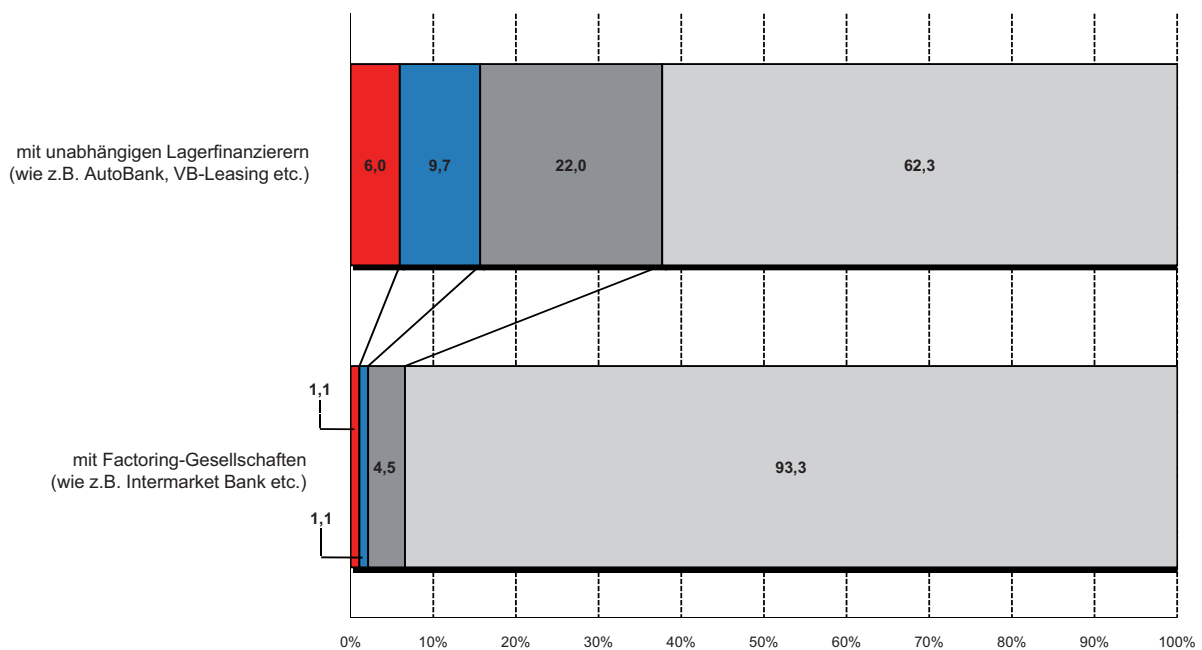
# Anzahl der kurzfristig finanzierenden Banken

„Mit wie vielen Banken arbeiten Sie zur Finanzierung der Betriebsmittel für Ihren Betrieb zusammen (inkl. Importeursbank)?“



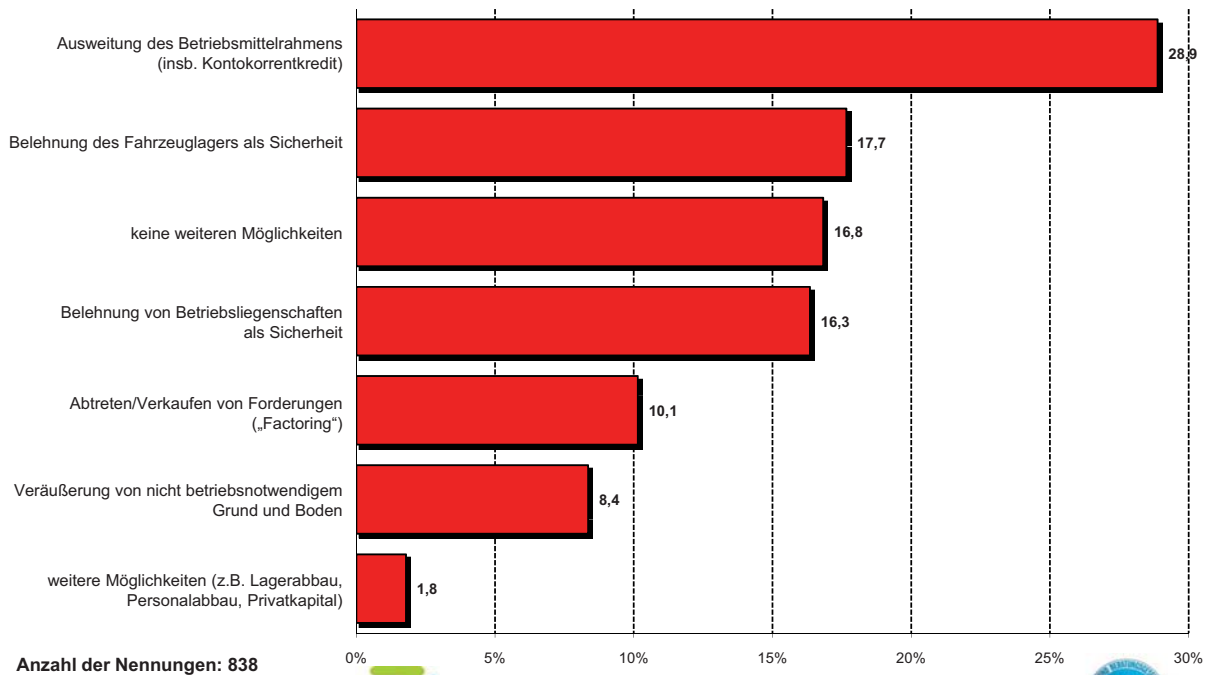
# Art der kurzfristigen Finanzierungspartner

„Arbeiten Sie mit den folgenden Institutionen (Banken ausgenommen) in Bezug auf die Finanzierung der Betriebsmittel zusammen bzw. wie häufig tun Sie das?“



# Möglichkeiten zur Erhöhung der Liquidität

„Welche Möglichkeiten bestehen in Ihrem Betrieb, die Sie zur weiteren Erhöhung der Liquidität einsetzen können (Mehrfachnennungen möglich)?“

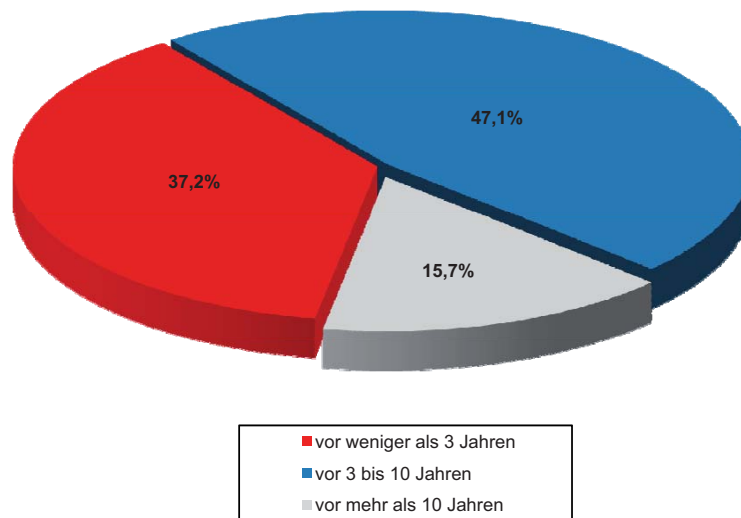


Anzahl der Nennungen: 838

## 3. Langfristige Finanzierung von Investitionen und Anlagevermögen

# Inanspruchnahme von Investitionskrediten

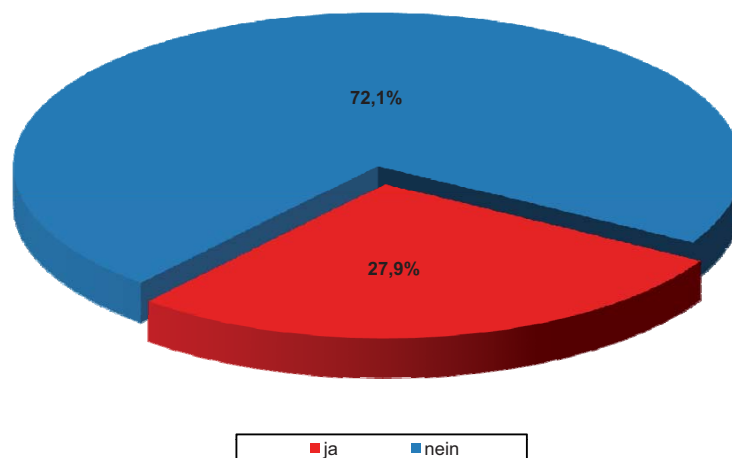
„Wann haben Sie die letzten größeren Investitionskredite in Anspruch genommen (Mehrfachnennungen möglich)?“



Anzahl der Nennungen: 527

# Finanzierung durch Leasing

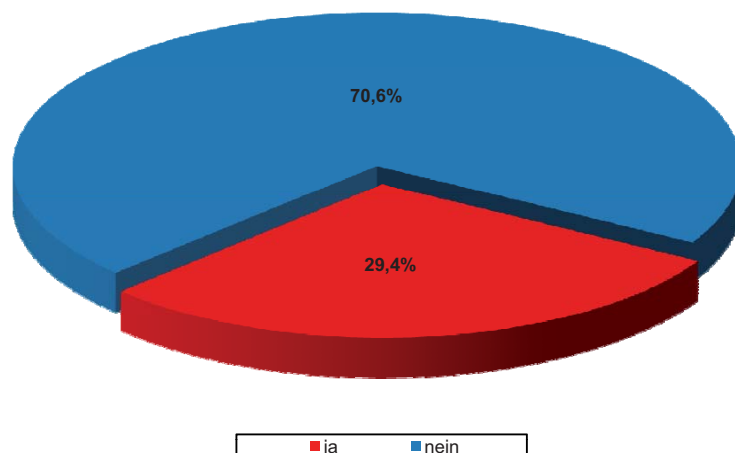
„Setzen Sie zur Finanzierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung Leasing ein?“



## 4. Förderungen bei langfristigen Investitionen

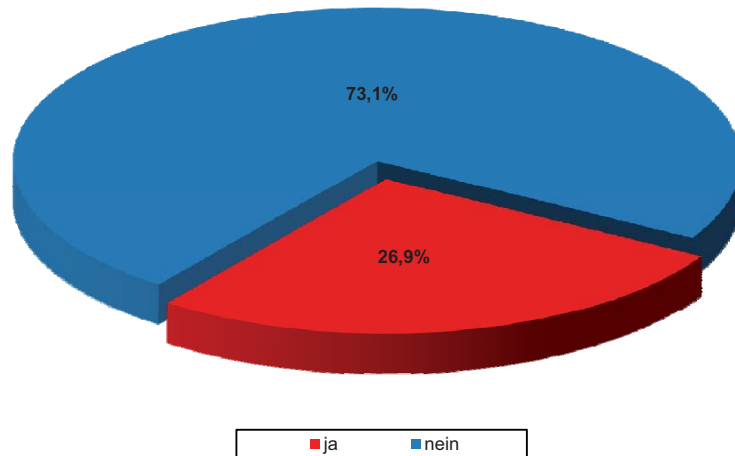
### Geplante Neuinvestitionen

„Die Förderkriterien der AWS bei der Umsetzung der staatlichen Konjunkturpakete werden derzeit überwiegend auf zusätzliche Neuinvestitionen beschränkt. Planen Sie solche Neuinvestitionen (z.B. für neue Standorte, für alternative Antriebskonzepte, für die Aufnahme zusätzlicher Marken etc.), die einen zusätzlichen Finanzierungsbedarf auslösen?“



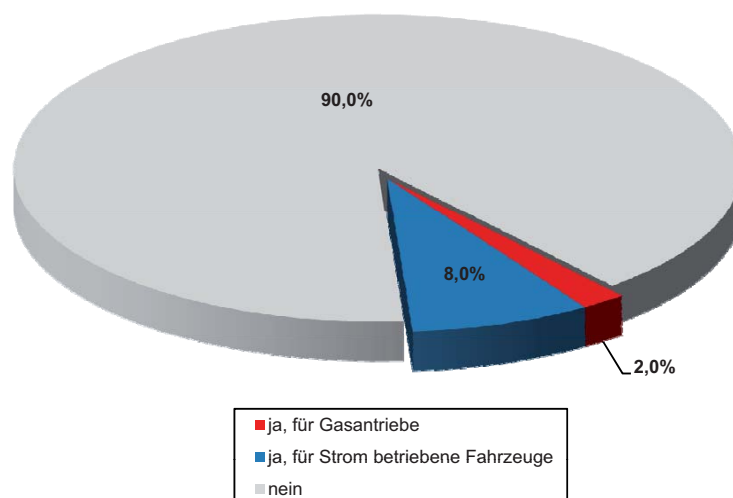
# Informationen zu Fördermöglichkeiten durch Hausbank

„Wurden Sie über aktuelle Fördermöglichkeiten von Ihrer Hausbank informiert?“



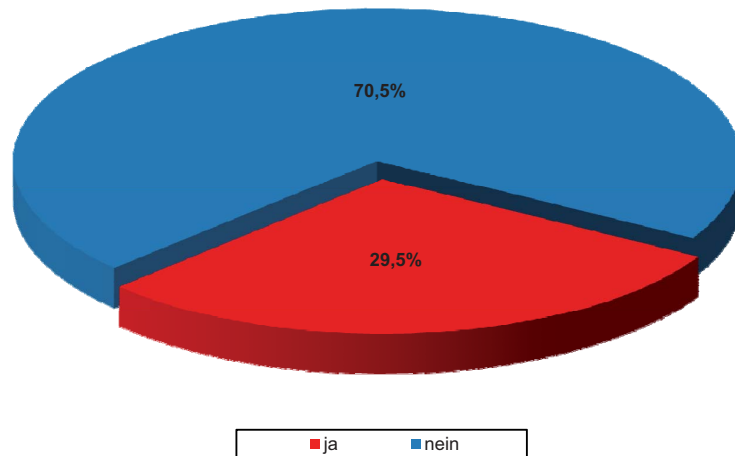
# Neuinvestitionen in Bezug auf alternative Antriebskonzepte

„Planen Sie Neuinvestitionen in Bezug auf alternative Antriebskonzepte?“



# Bedarf an AWS-geförderten Überbrückungskrediten

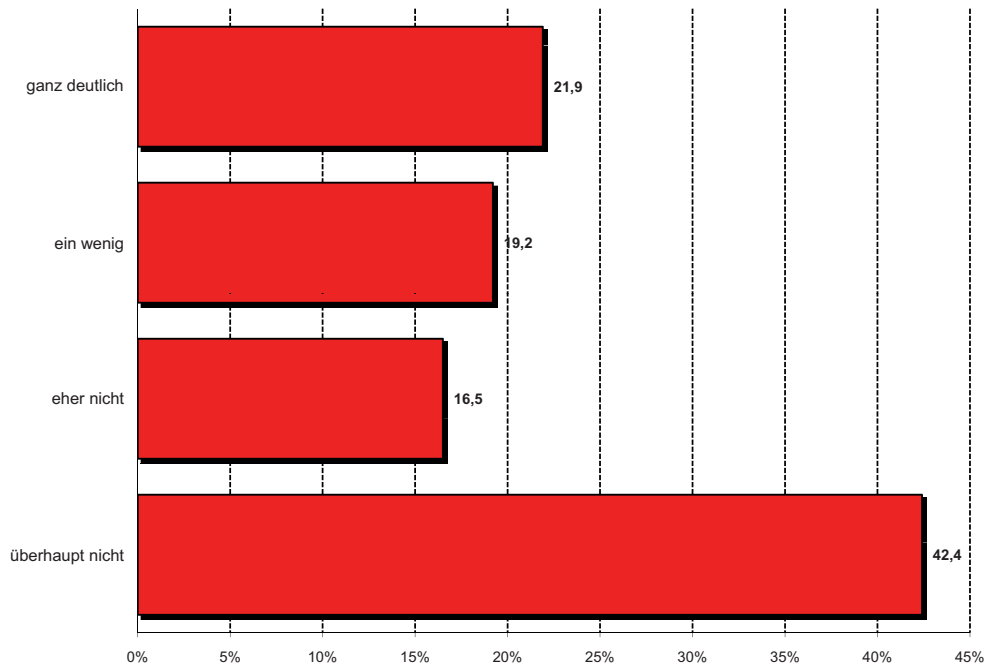
„Besteht in Ihrem Unternehmen Bedarf an einem vom AWS durch Haftungsübernahmen geförderten und über die Hausbank abgewickelten Überbrückungskredit?“



## 5. Verhalten von Banken und etwaige Restriktionen

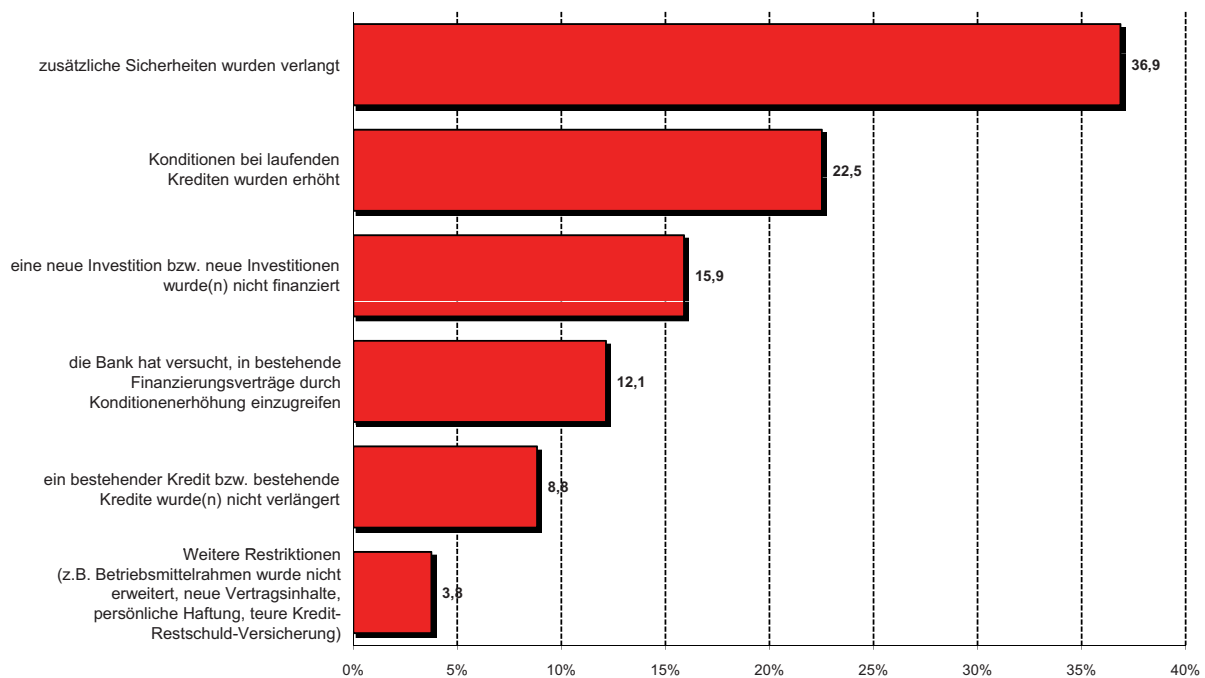
# Intensität der Restriktionen von Bankseite

„Inwieweit war Ihr Betrieb in den letzten 3 Monaten von Restriktionen von Bankseite betroffen?“



# Art der Restriktionen

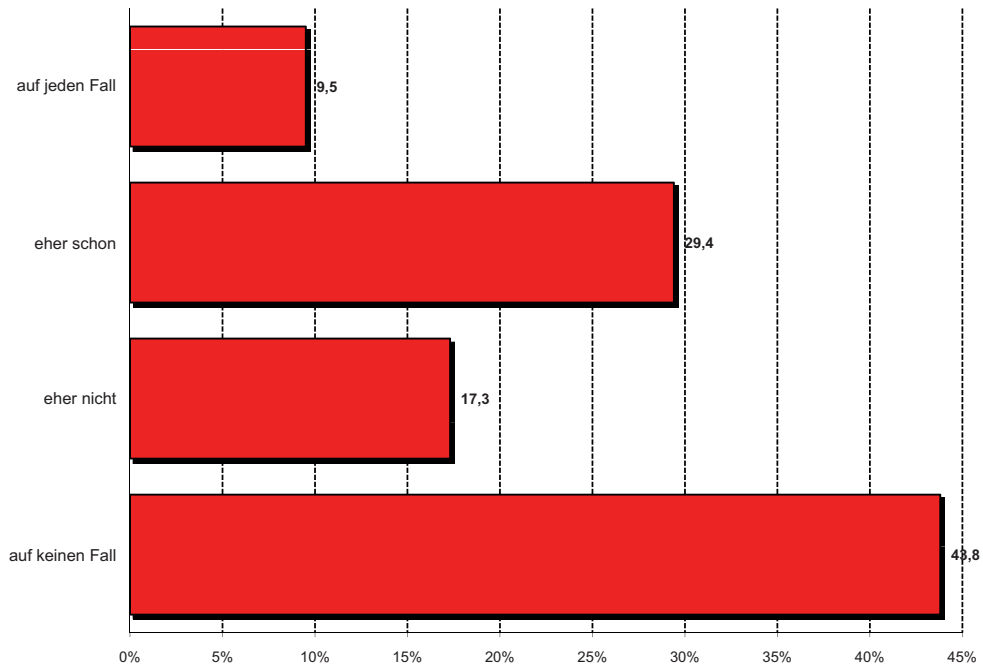
„Worum handelte es bei diesen Restriktionen von Bankseite (Mehrfachnennungen möglich)?“



Anzahl der Nennungen: 453

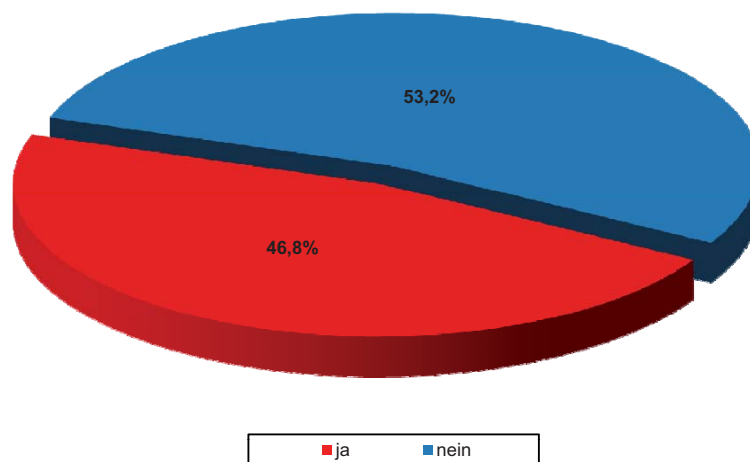
# Einschätzung künftiger Restriktionen

„Erwarten Sie bei den nächsten Bankengesprächen Restriktionen?“



# Ordnungsgemäße Weitergabe der Zinssenkungen der EZB

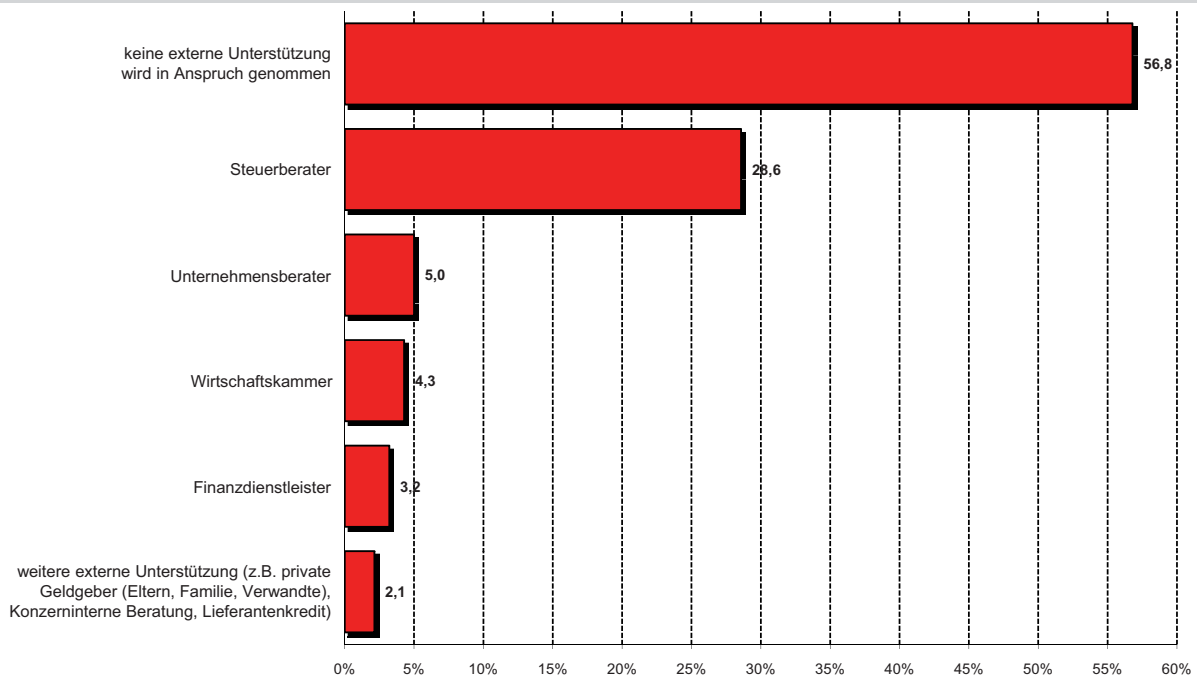
„Hat Ihre Bank Ihrer Meinung nach die Zinssenkungen der EZB (Europäische Zentral-Bank) der letzten Monate Ihrem Vertrag mit der Bank entsprechend ordnungsgemäß weiter gegeben?“



## 6. Unterstützung bei Finanzierungsfragen

### Aktuelle Inanspruchnahme externer Unterstützung bei Finanzierungsproblemen

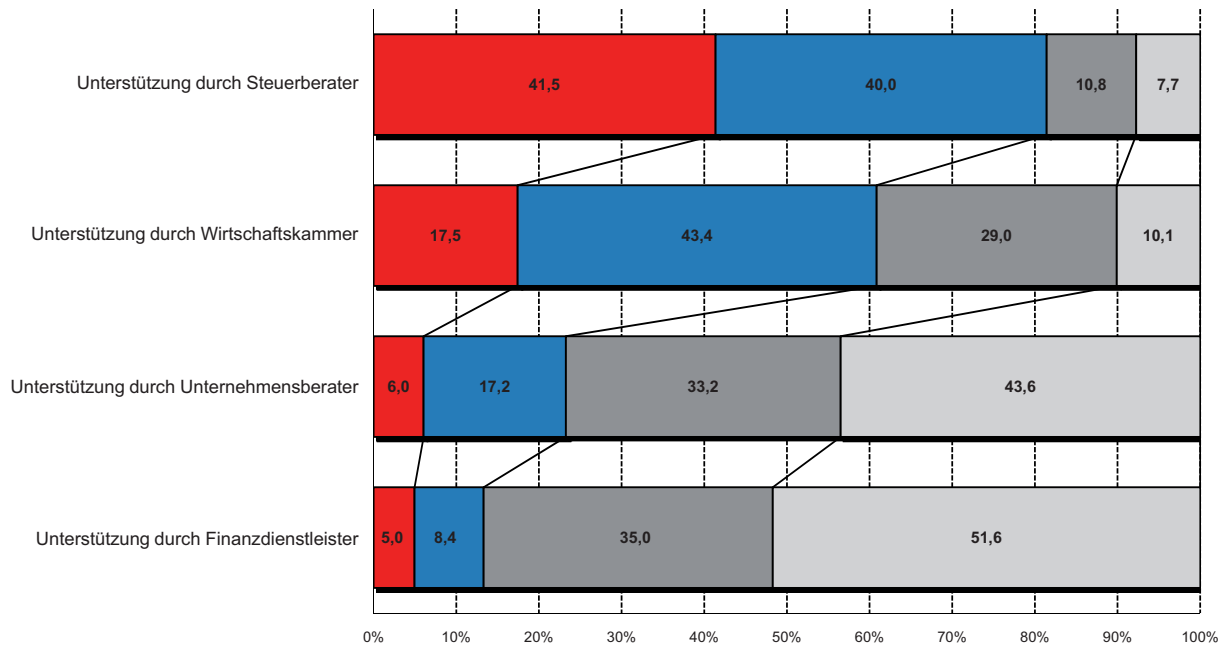
„Nehmen Sie zur Lösung allfälliger Finanzierungsprobleme in Bezug auf Banken zurzeit externe Unterstützung in Anspruch und falls ja, von wem (Mehrfachnennungen möglich)?“



Anzahl der Nennungen: 560

# Künftige Inanspruchnahme externer Unterstützung bei Finanzierungsfragen

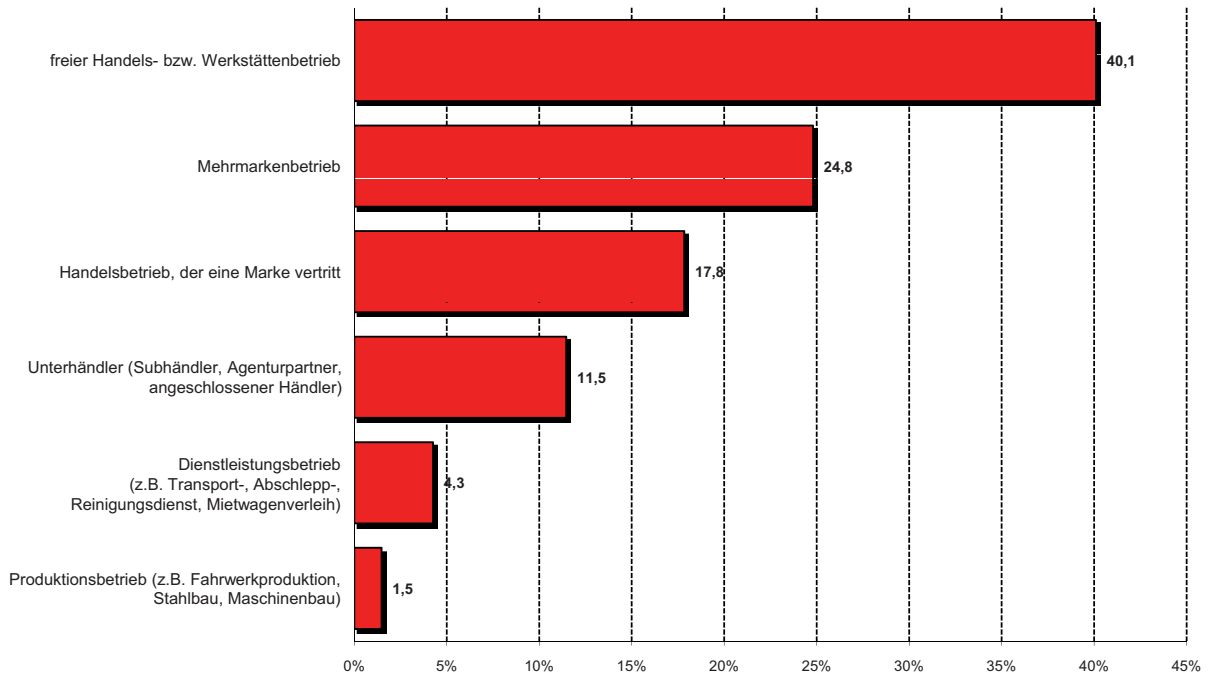
„In welchem Ausmaß werden Sie in Zukunft zur Lösung allfälliger Finanzierungsprobleme in Bezug auf Banken externe Unterstützung in Anspruch nehmen und falls ja, von wem?“



## Teil 3: Unternehmensbezogene Daten

# Art des Betriebs/der Betriebe

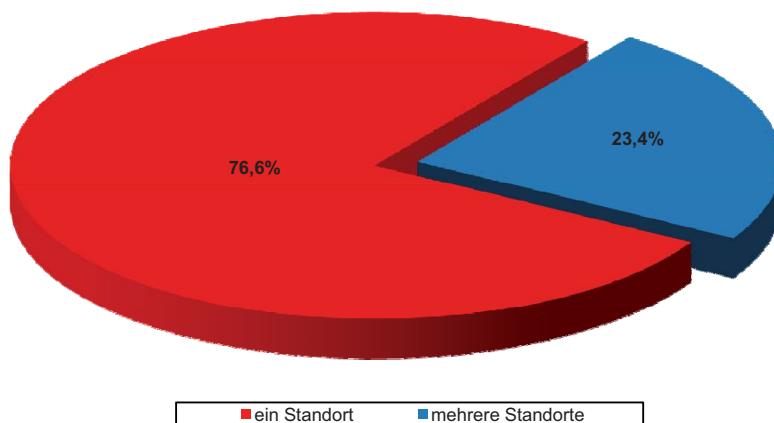
„Art des Betriebs/der Betriebe (Mehrfachnennungen möglich)?“



Anzahl der Nennungen: 611

# Anzahl der Standorte

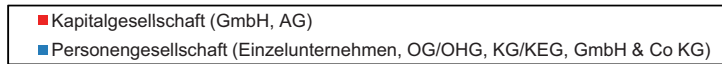
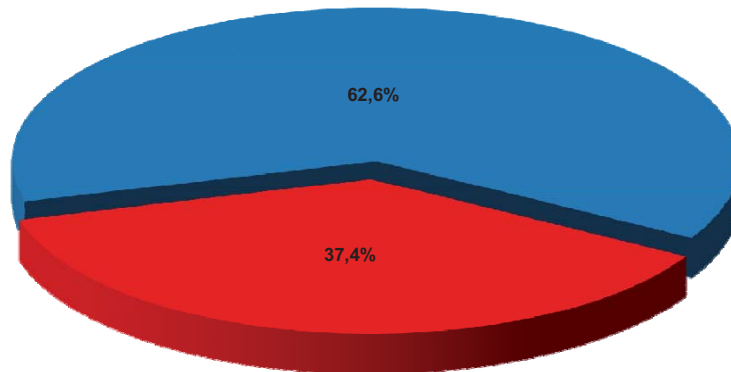
„Anzahl der Standorte (Mehrfachnennungen möglich)?“



Anzahl der Nennungen: 312

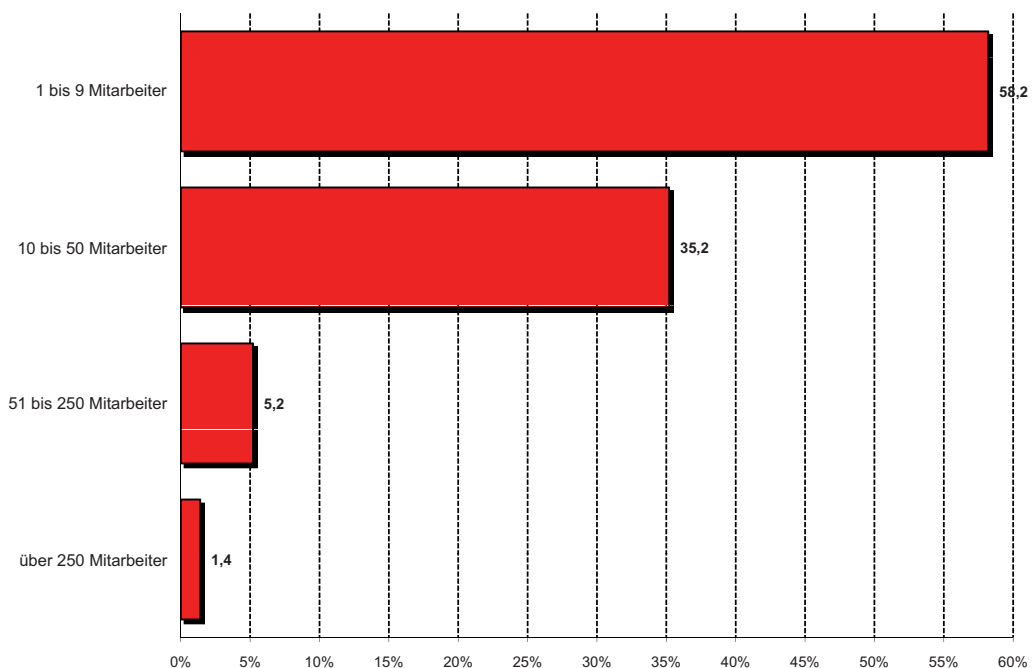
# Rechtsform des Betriebs/der Betriebe

„Rechtsform des Betriebes (der Betriebe)?“



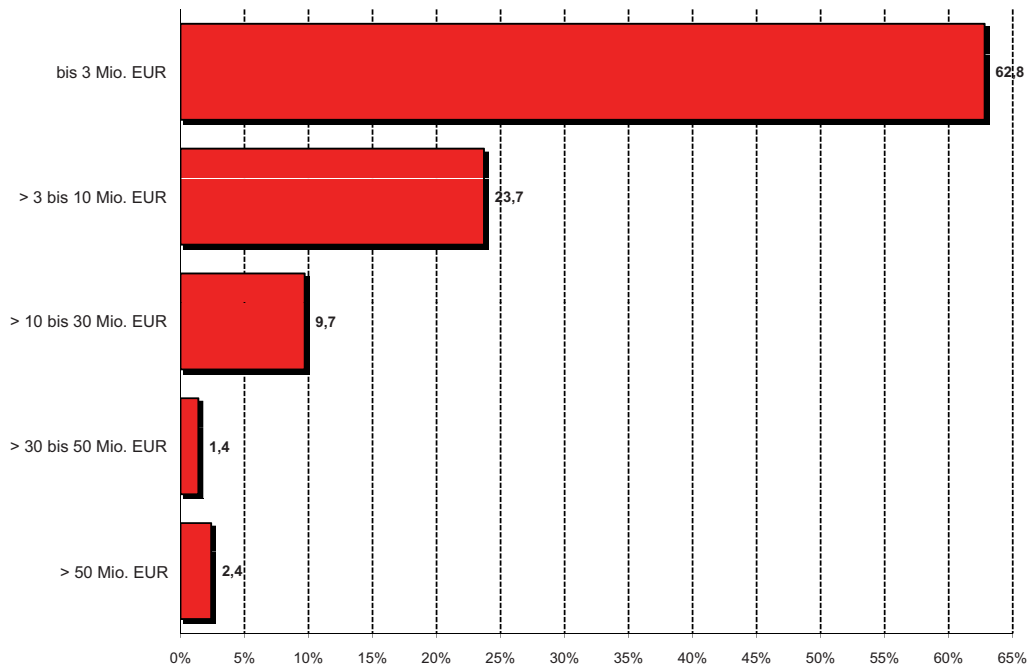
# Größe des Betriebs/der Betriebe nach Mitarbeiteranzahl

„Mitarbeiteranzahl (in Vollzeitäquivalenten)?“



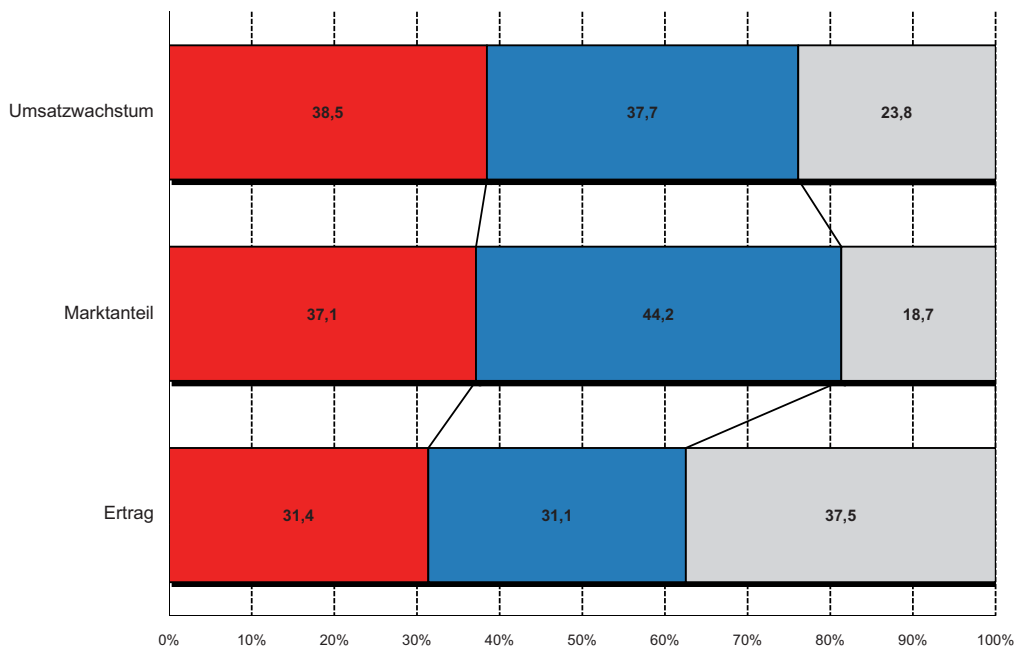
# Größe des Betriebs/der Betriebe nach Umsatz

„Ungefähre Umsatzklasse in Euro (Durchschnitt der letzten beiden Geschäftsjahre)?“



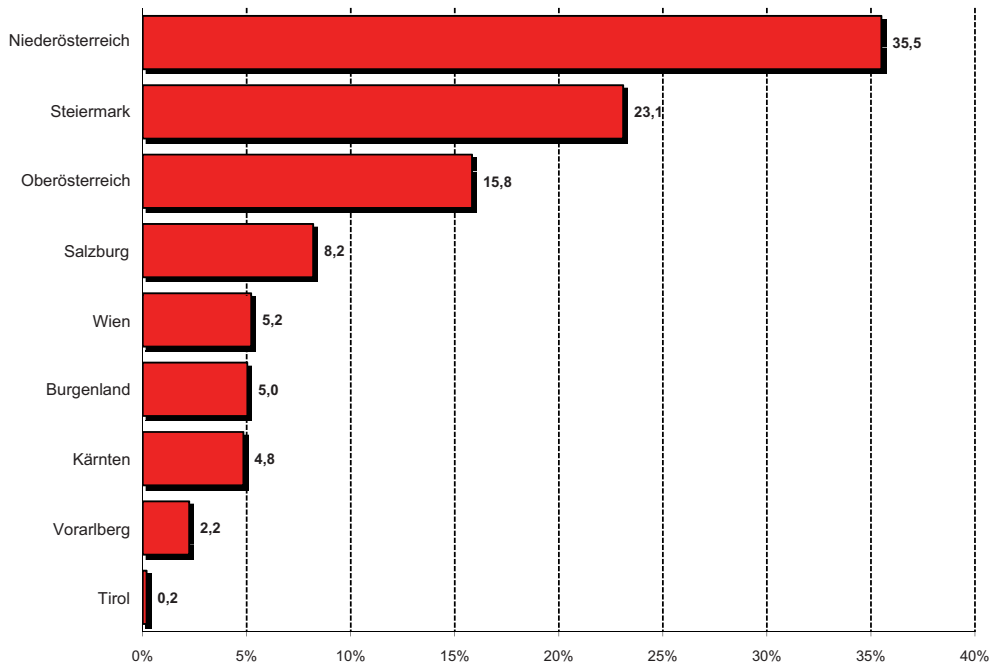
# Erfolg des Betriebs/der Betriebe nach Umsatzwachstum, Marktanteil und Ertrag

„Grob geschätzt: Wie hat Ihr Unternehmen im Vergleich zu den Mitbewerbern in den letzten 2 Jahren abgeschnitten, und zwar in Hinblick auf...“



# Bundesland

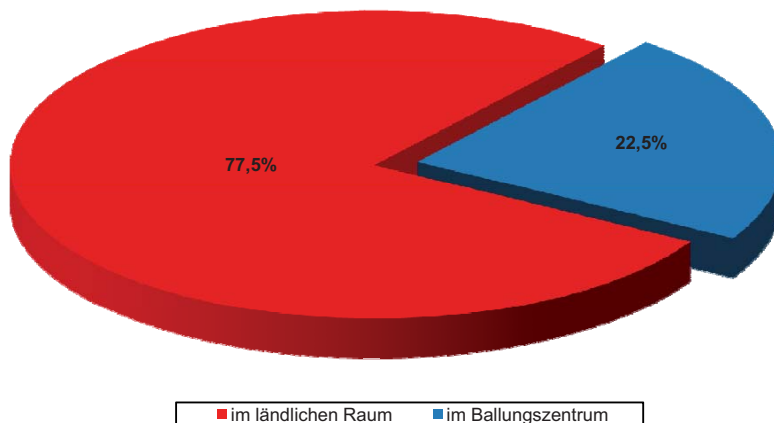
„In welchem Bundesland befindet sich Ihr Betrieb (bzw. befinden sich Ihre Betriebe) (Mehrfachnennungen möglich)?“



Anzahl der Nennungen: 537

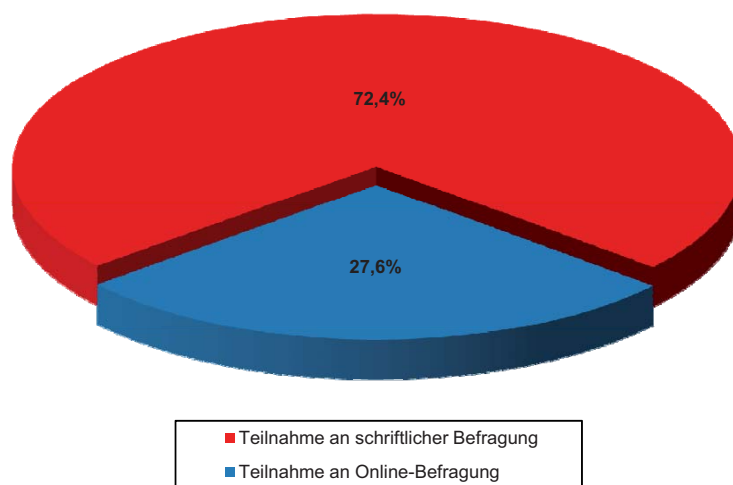
# Lage des Betriebs/der Betriebe

„Lage des Betriebs (der Betriebe) (Mehrfachnennungen möglich)?“



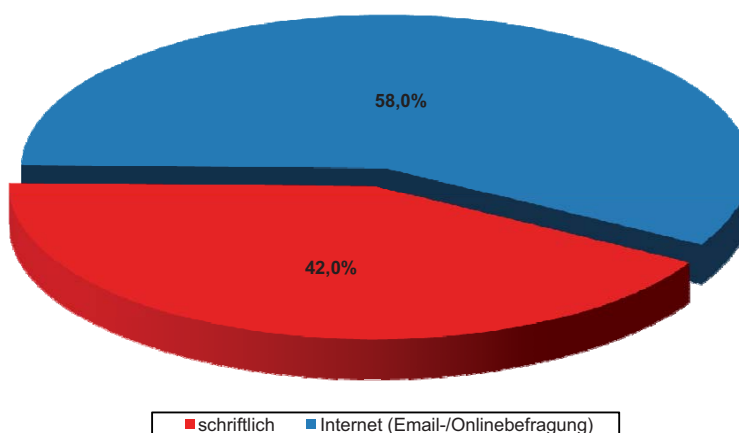
Anzahl der Nennungen: 467

## Responseverhalten nach Erhebungsform



## Erhebungsformpräferenz der Betriebe für die Zukunft

„Sollen derartige Blitzumfragen in Zukunft schriftlich in Papierform oder über das Internet erfolgen?“



## Teil 4: Zusammenfassung und vertiefende Betrachtung

### Zusammenfassung und vertiefende Betrachtung

- Die Untersuchung bestätigt, dass in der Branche aktuell Schwierigkeiten bestehen, Kredite in ausreichendem Maße zu guten Konditionen zu erhalten. Speziell kleinere Betriebe, freie Händler bzw. Werkstätten und in den letzten beiden Jahren weniger erfolgreiche Betriebe beklagen in diesem Zusammenhang Probleme.
- In Hinblick auf die aktuelle Finanzierungssituation überwiegt die Finanzierung durch eine bzw. maximal zwei Banken, rund die Hälfte der Betriebe wird nur durch eine Bank finanziert. Dabei überwiegt die Finanzierung durch regionale Banken gegenüber Herstellerbanken und Spezialbanken.
- Rund zwei Drittel der Betriebe geben an, über einen ausreichenden Betriebsmittelrahmen für die Finanzierung des laufenden Geschäftsjahres zu verfügen. Dementsprechend hat rund ein Drittel der Betriebe in diesem Zusammenhang Finanzierungsprobleme – allen voran kleinere Betriebe, freie Händler bzw. Werkstätten und in den letzten beiden Jahren weniger erfolgreiche Betriebe. Die Zusammenarbeit mit unabhängigen Lagerfinanzierungsinstituten (z.B. AutoBank, VB-Leasing etc.) sowie die Zusammenarbeit mit Factoring-Gesellschaften wird in diesem Zusammenhang nur in sehr geringem Ausmaß genutzt.
- Neuinvestitionen, die den AWS-Förderkriterien entsprechen (z.B. neue Standorte, alternative Antriebskonzepte, neue/zusätzliche Marken etc.), werden nur von knapp 30 Prozent der Betriebe geplant. Dementsprechend besteht auch nur bei rund einem Drittel der Betriebe Bedarf an einem vom AWS durch Haftungsübernahmen geförderten und über die Hausbank abgewickelten Überbrückungskredit. Etwas mehr als ein Viertel der Betriebe geben in diesem Zusammenhang an, von ihrer Hausbank über aktuelle Fördermöglichkeiten informiert worden zu sein.
- In Hinblick auf die Zusammenarbeit mit Banken beklagen rund 40 Prozent der Betriebe, dass sie in den letzten Monaten von Restriktionen von Bankseite betroffen waren. Allen voran liegt dabei das Verlangen zusätzlicher Sicherheiten, gefolgt von der Konditionserhöhung bei laufenden Krediten. An dritter Stelle der Restriktionen wird angeführt, dass Neuinvestitionen nicht finanziert wurden. Für die Zukunft erwarten ebenfalls rund 40 Prozent der Betriebe Restriktionen von Bankseite. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit der Bank bedienen sich die Betriebe nur in sehr geringem Ausmaß externer Unterstützung, wobei hier Steuerberater als Unterstützungspartner vor Unternehmensberatern, der Wirtschaftskammer und Finanzdienstleistern deutlich voran liegen. Es überwiegt aktuell aber die Einstellung, sich keiner externen Unterstützung in Bankangelegenheiten zu bedienen. Für die Zukunft wird Steuerberatern in diesem Zusammenhang – insbesondere von kleineren Betrieben – eine wichtigere Rolle zugeschrieben.