

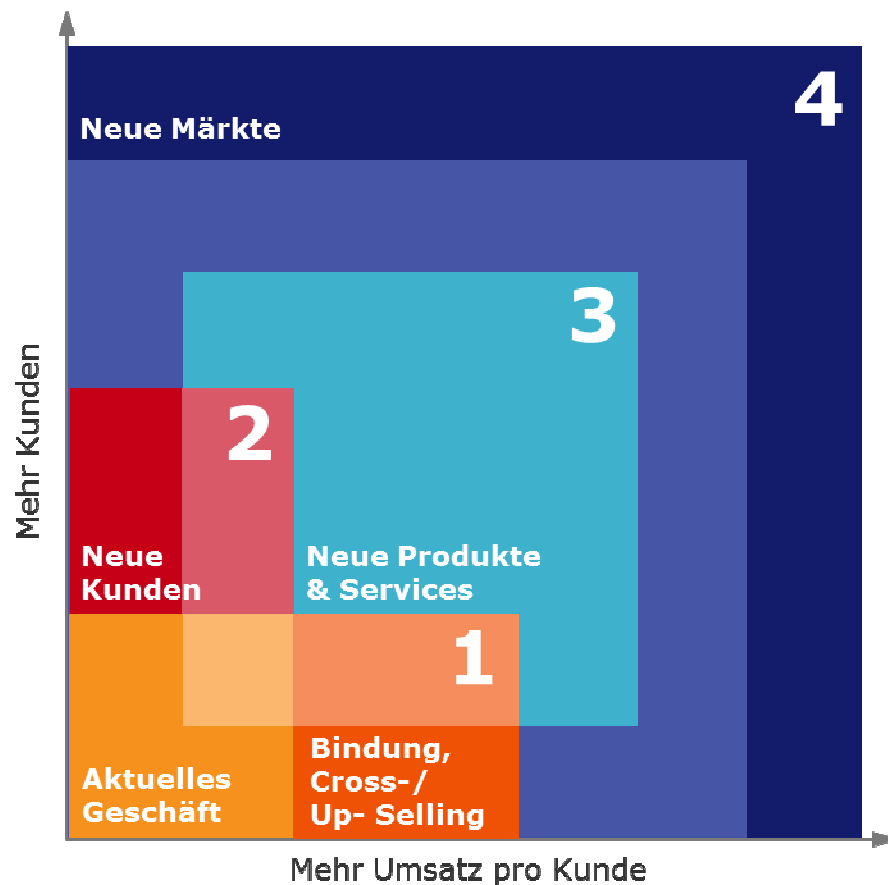
# Marktstudie 2017 - Investitionsfinanzierung



# Inhalt

<b>1. Management Summary</b>	<b>02</b>
2. Bewegliche Investitionsobjekte und jeweils genutzte Finanzierungspartner	04
3. Art der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten	08
4. Customer Journey: Entscheidungsverhalten der Kunden	11
5. Zusammenarbeit mit Kreditbanken	16
6. Studiendesign	21

# Insights



Bewegliche Investitionsobjekte und insbesondere Kraftfahrzeuge werden von Unternehmen **primär** über **Kreditbanken** finanziert; im Trend zeigen nahezu alle Unternehmensgruppen eine rückläufige Tendenz auf (Folien 7, 6).

Im Zeitvergleich **steigt der Anteil** an **eigenfinanzierten Investitionsobjekten** an; bei Neuwagen nutzen nach wie vor über sechzig Prozent der Unternehmen eine Fremdfinanzierung (Folien 9, 10).

Der **persönliche Kontakt** spielt im Rahmen der gesamten Customer Journey eine **dominante Rolle**. Für die **Informationssuche** nutzen Unternehmen bereits häufig **Portale**, im Abschlussprozess sind Onlinekanäle dagegen kaum von Bedeutung (Folien 12, 14).

Für die **Auswahl eines Finanzierungspartners** spielen **Soft Skills** neben günstigen Konditionen eine entscheidende Rolle (Folie 15).

Die **Anbietertreue zu Kreditbanken nimmt unter Nutzern zu** und auch in Zukunft planen mehr als zwei Drittel der Unternehmen eine Fortsetzung der Zusammenarbeit (Folien 17, 19).

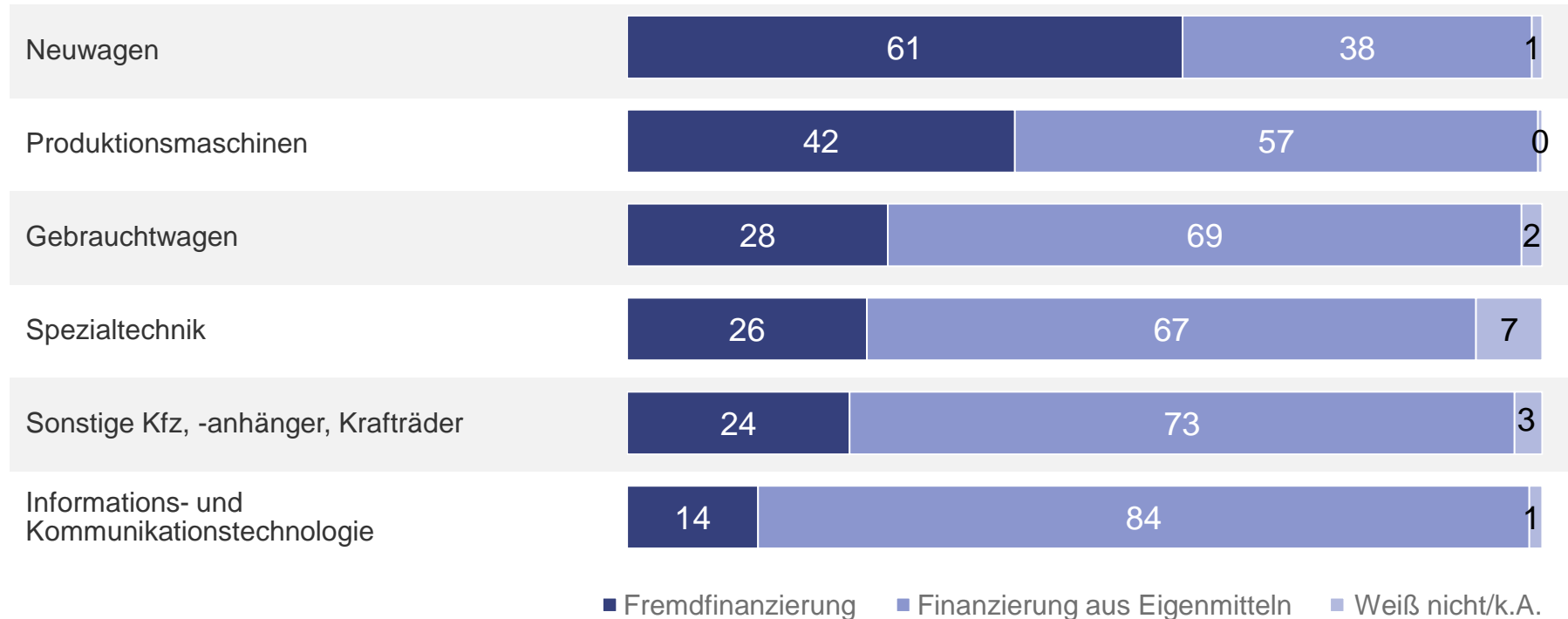
# Inhalt

1. Management Summary	02
<b>2. Bewegliche Investitionsobjekte und jeweils genutzte Finanzierungspartner</b>	<b>04</b>
3. Art der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten	08
4. Customer Journey: Entscheidungsverhalten der Kunden	11
5. Zusammenarbeit mit Kreditbanken	16
6. Studiendesign	21

# Finanzierte Investitionsobjekte

Der Anteil an Fremdfinanzierungen ist bei Neuwagen mit Abstand am höchsten.

Fremdfinanzierung vs. Finanzierung aus Eigenmitteln in Abhängigkeit vom Finanzierungsobjekt



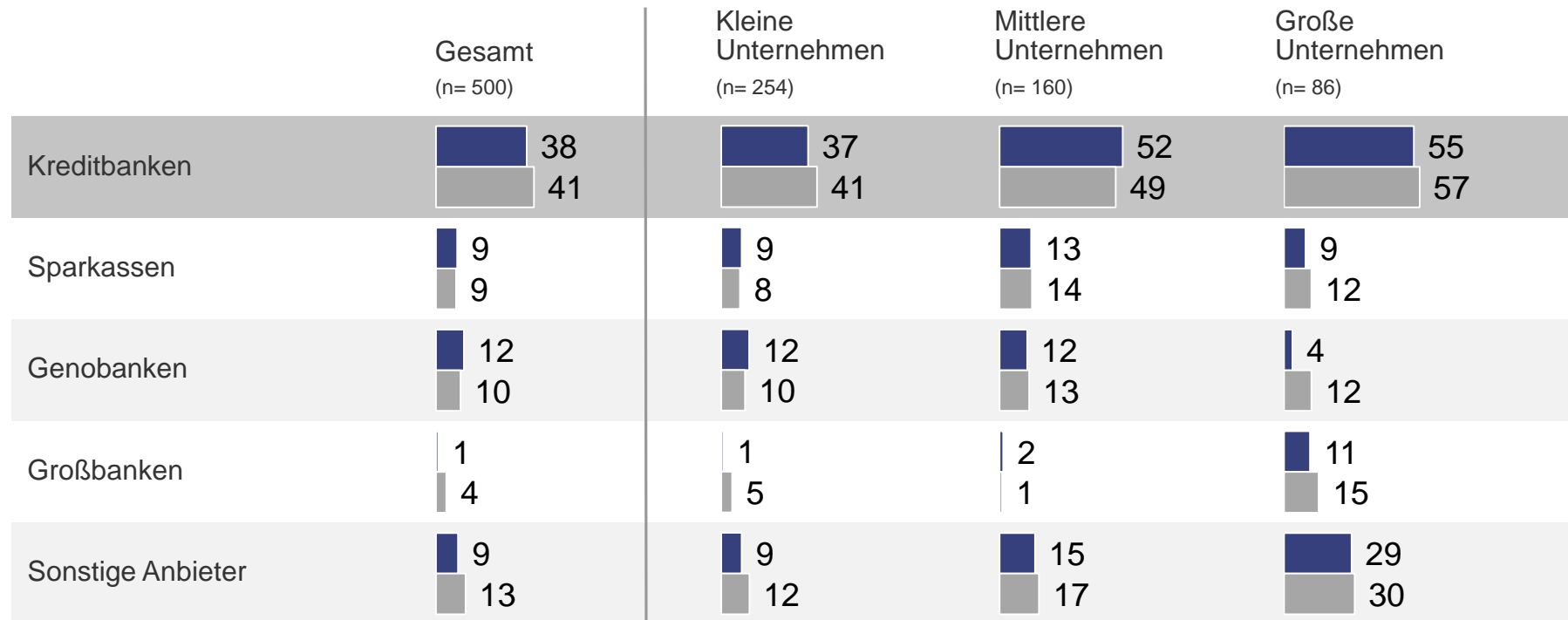
Frage 3: Ich lese Ihnen nun noch einmal alle Finanzierungsobjekte vor und Sie sagen mir bitte, welche der folgenden Finanzierungsobjekte Sie derzeit über Kredit, Leasing, Miete, Mietkauf finanziert oder aus Eigenmitteln angeschafft haben.

Basis: Befragte, die die jeweiligen Objekte finanzieren; Angaben in %

# Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern

Bewegliche Investitionsobjekte werden primär bei Kreditbanken finanziert; nahezu alle Unternehmensgruppen zeigen eine leicht rückläufige Tendenz.

Zusammenarbeit mit Kreditinstituten und Kreditbanken bei der Finanzierung beweglicher Investitionsgüter



■ 2017  
■ 2014

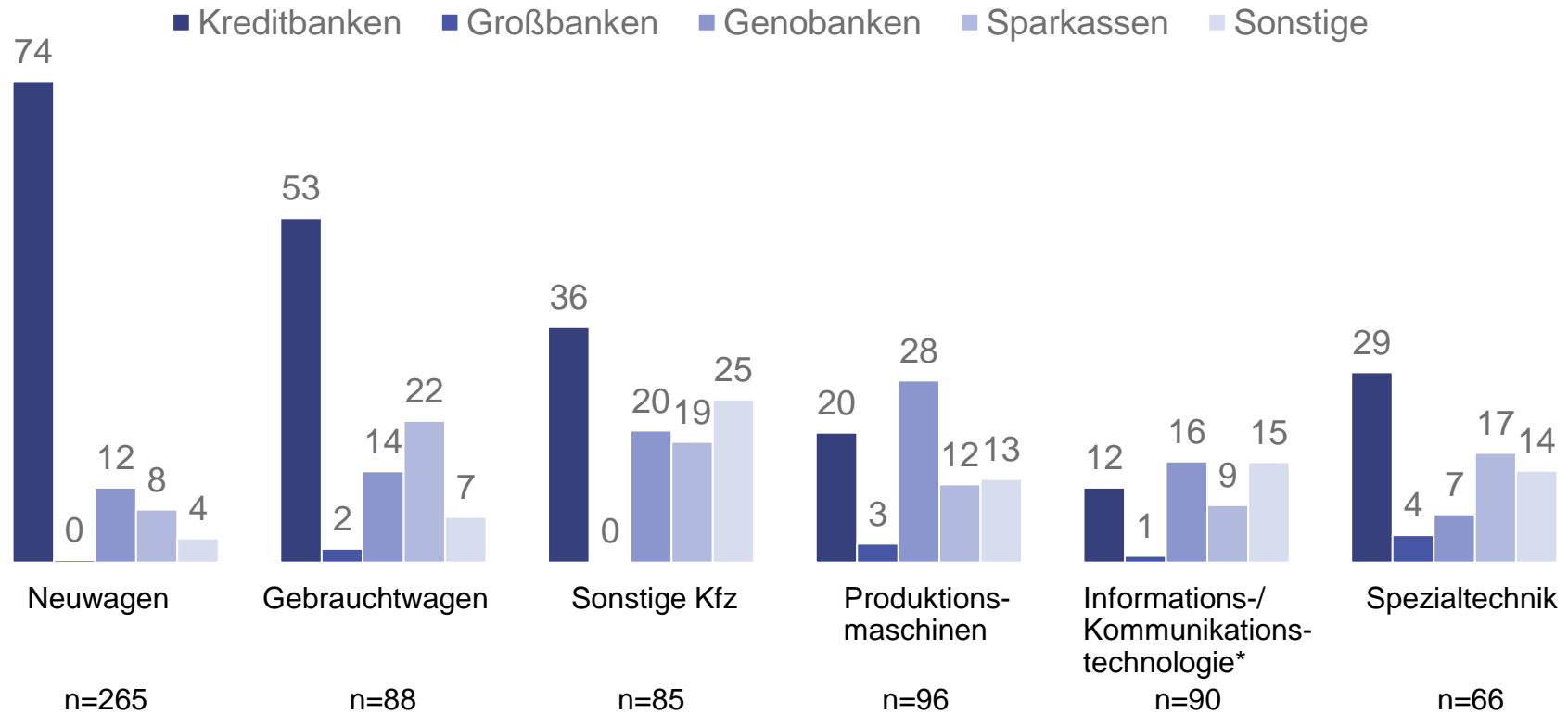
Frage 4: Und mit welchen Kreditinstituten, Kreditbanken oder Leasinggesellschaften arbeiten Sie bei der Finanzierung von beweglichen Investitionsgütern derzeit zusammen?  
Mehrfachnennungen möglich

Basis: Alle Befragten (n=500); Angaben in %; Darstellung ohne „Weiß nicht/k.A.“; im Gesamtergebnis werden die Unternehmenskategorien anteilig nach ihrer Größe berücksichtigt

# Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern nach Objekten

Unternehmen finanzieren vor allem Kraftfahrzeuge primär bei Kreditbanken, bei Maschinen und IKT stellen häufig auch die Genobanken den Finanzierungspartner.

Genutzte Finanzierer in Abhängigkeit vom Finanzierungsobjekt



Frage 4: Und mit welchen Kreditinstituten, Kreditbanken oder Leasinggesellschaften arbeiten Sie bei der Finanzierung von beweglichen Investitionsgütern derzeit zusammen?

Basis: Befragte, die die jeweiligen Objekte finanzieren; Mehrfachnennungen möglich; Angaben in %, \*Anteil keine Angabe > 30%

# Inhalt

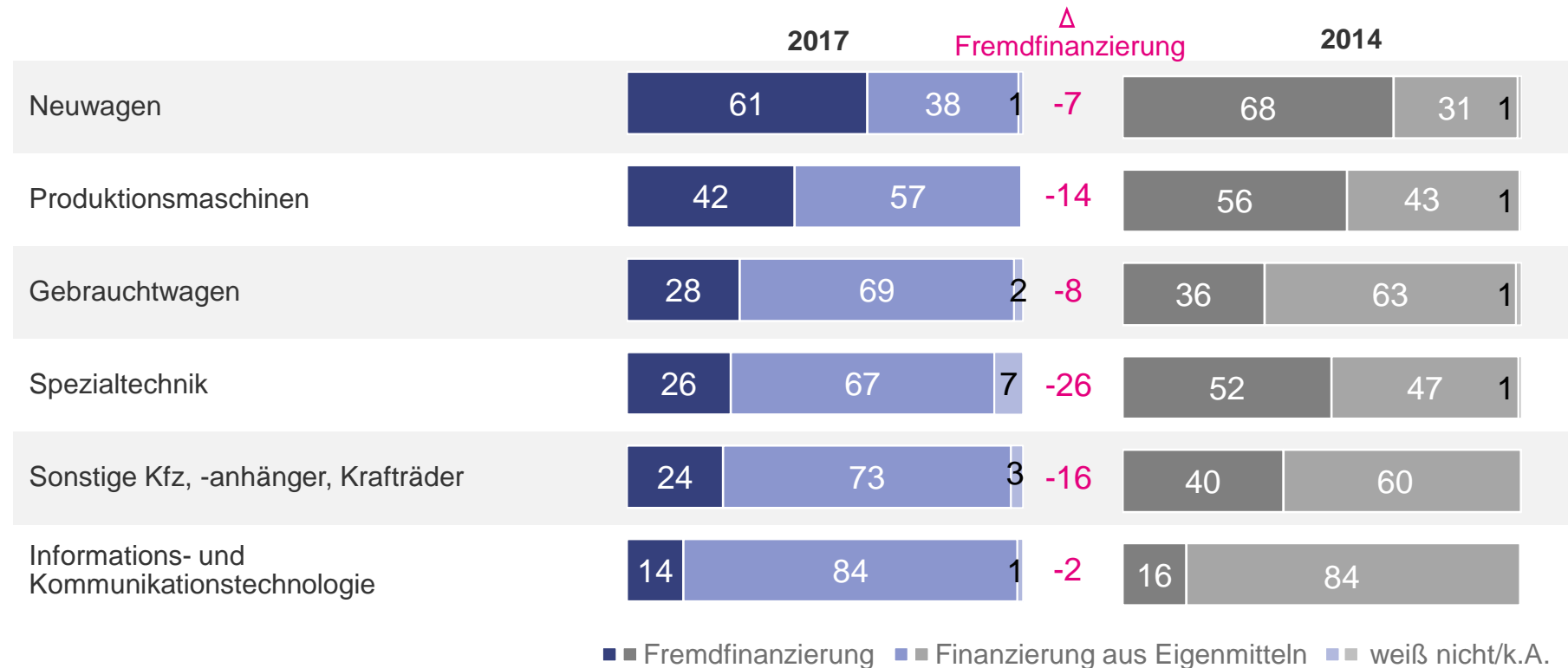
1. Management Summary	02
2. Bewegliche Investitionsobjekte und jeweils genutzte Finanzierungspartner	04
<b>3. Art der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten</b>	<b>08</b>
4. Customer Journey: Entscheidungsverhalten der Kunden	11
5. Zusammenarbeit mit Kreditbanken	16
6. Studiendesign	21



# Finanzierungsart nach Objekten

Insgesamt steigt der Anteil eigenfinanzierter Investitionsobjekte im Vergleich zur Fremdfinanzierung an.

Fremdfinanzierung vs. Finanzierung aus Eigenmitteln in Abhängigkeit vom Finanzierungsobjekt



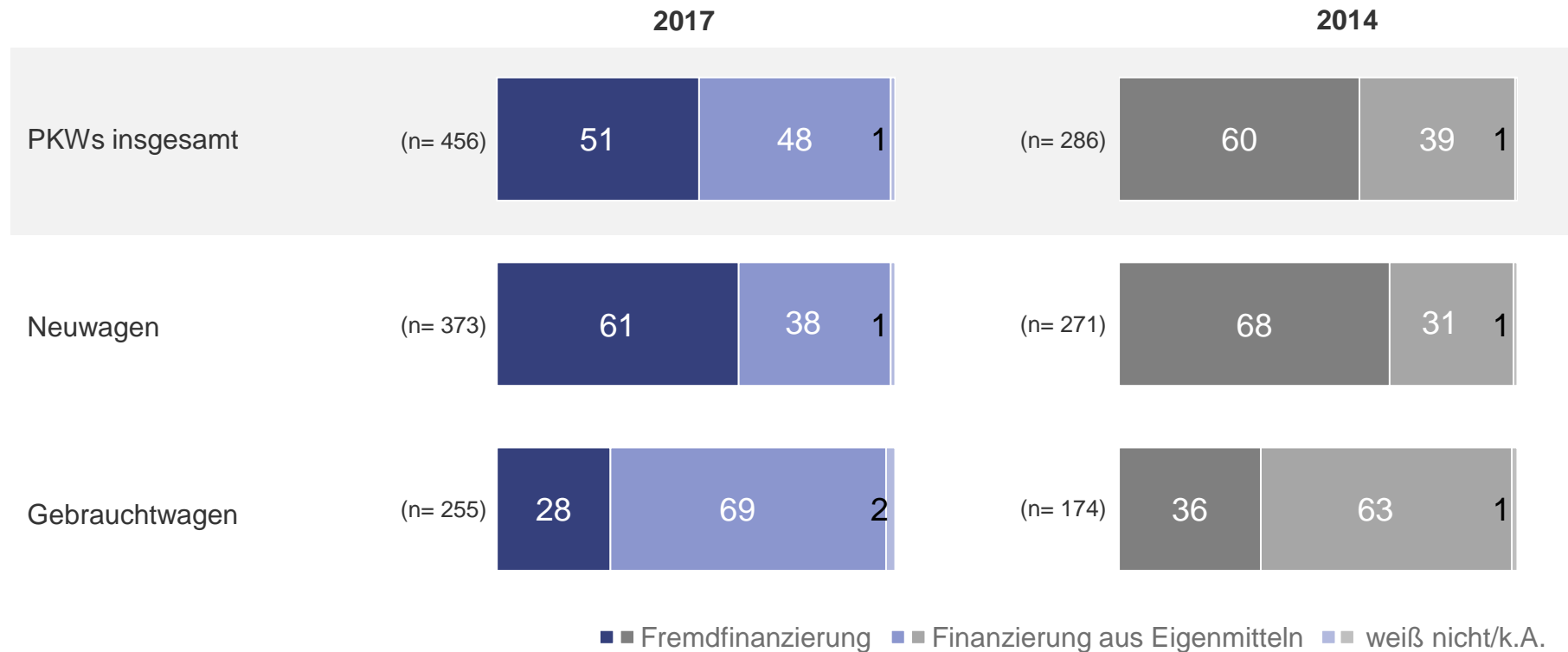
Frage 3: Ich lese Ihnen nun noch einmal alle Finanzierungsobjekte vor und Sie sagen mir bitte, welche der folgenden Finanzierungsobjekte Sie derzeit über Kredit, Leasing, Miete, Mietkauf finanziert oder aus Eigenmitteln angeschafft haben.

Basis: Befragte, die die jeweiligen Objekte finanzieren; Angaben in %

# Anteil finanzierte PKWs

Bei Neu- und Gebrauchtwagen geht die Tendenz zur Fremdfinanzierung gleichermaßen zurück.

Fremdfinanzierung vs. Finanzierung aus Eigenmitteln bei PKWs



Frage 3: Ich lese Ihnen nun noch einmal alle Finanzierungsobjekte vor und Sie sagen mir bitte, welche der folgenden Finanzierungsobjekte Sie derzeit über Kredit, Leasing, Miete, Mietkauf finanziert oder aus Eigenmitteln angeschafft haben.

Basis: Befragte, die Neuwagen und Gebrauchtwagen finanzieren; Angaben in %

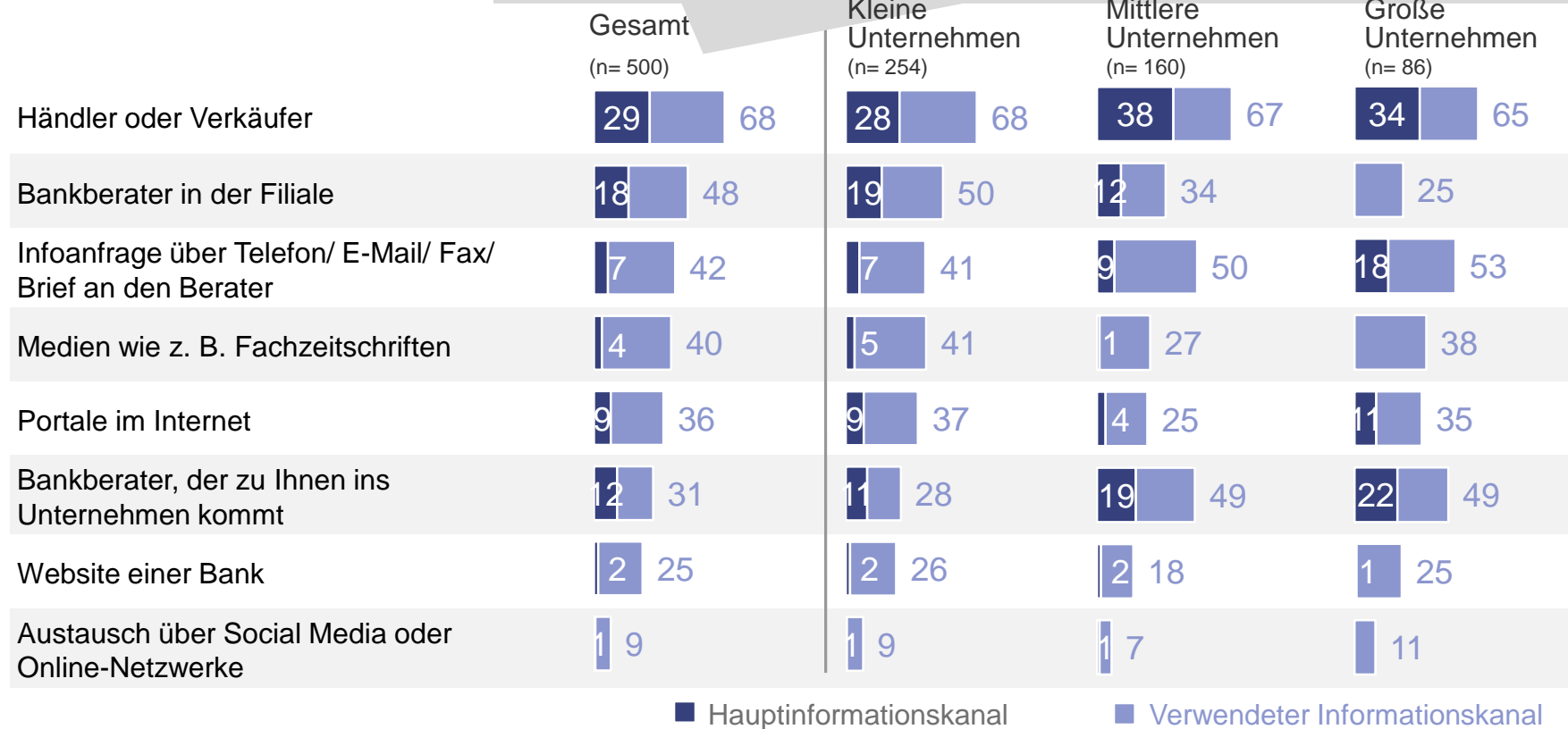
# Inhalt

1. Management Summary	02
2. Bewegliche Investitionsobjekte und jeweils genutzte Finanzierungspartner	04
3. Art der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten	08
<b>4. Customer Journey: Entscheidungsverhalten der Kunden</b>	<b>11</b>
5. Zusammenarbeit mit Kreditbanken	16
6. Studiendesign	21

# Informationskanäle nach Unternehmensgröße

Jedes dritte Unternehmen informiert sich auch über Portale, der persönliche Kontakt zum Berater / Händler bleibt aber das wichtigste Informationsmedium.

Lesebeispiel:  
68% der Unternehmen informieren sich über Händler oder Verkäufer, für 29% ist dies der Hauptinformationskanal.



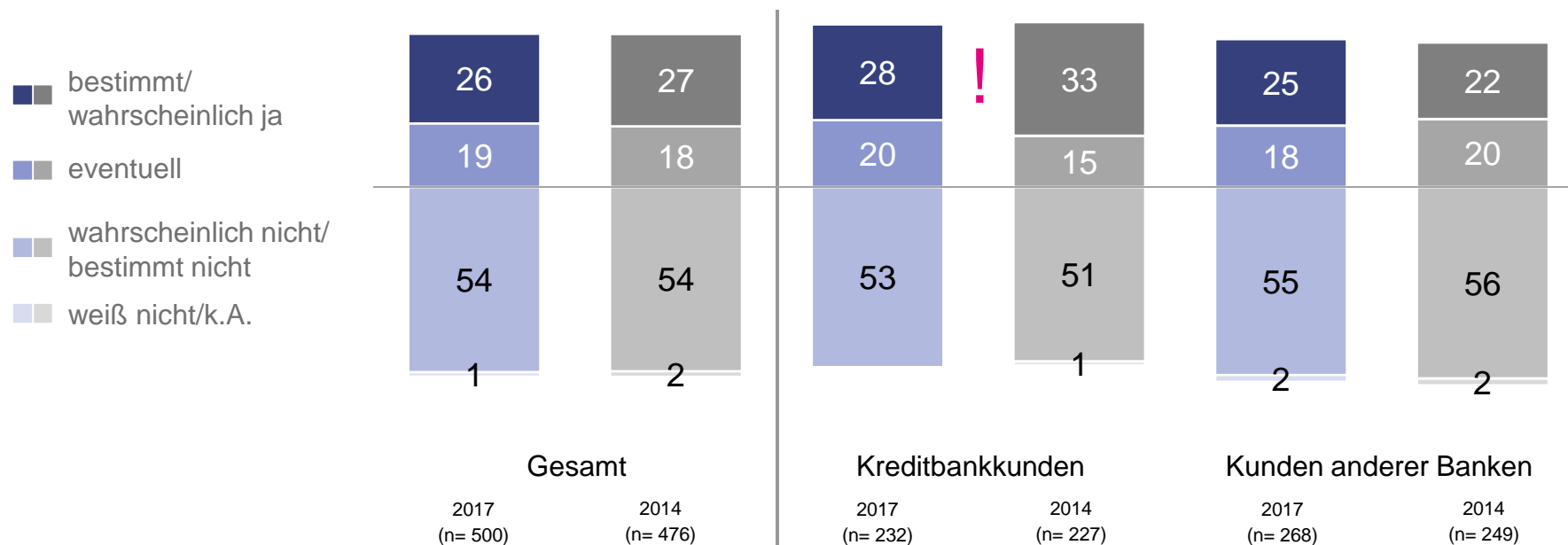
Frage 13: Welche der folgenden Wege nutzen Sie für die reine Informationssuche?

Frage 14: Und welche ist Ihre wichtigste Informationsquelle, d.h. welchen der genannten Informationswege verwenden Sie am häufigsten für die Informationssuche?

Basis: Alle Befragten (n=500); Darstellung von Ergebnissen mit verwendetem Informationskanal > 5%; Mehrfachnennungen möglich; Angaben in %

# Interesse Onlineabschluss

Kaum Zuwachs an Interesse für Onlineabschlüsse, Kreditbankkunden stehen dem Onlineabschluss offener gegenüber als Kunden anderer Banken.

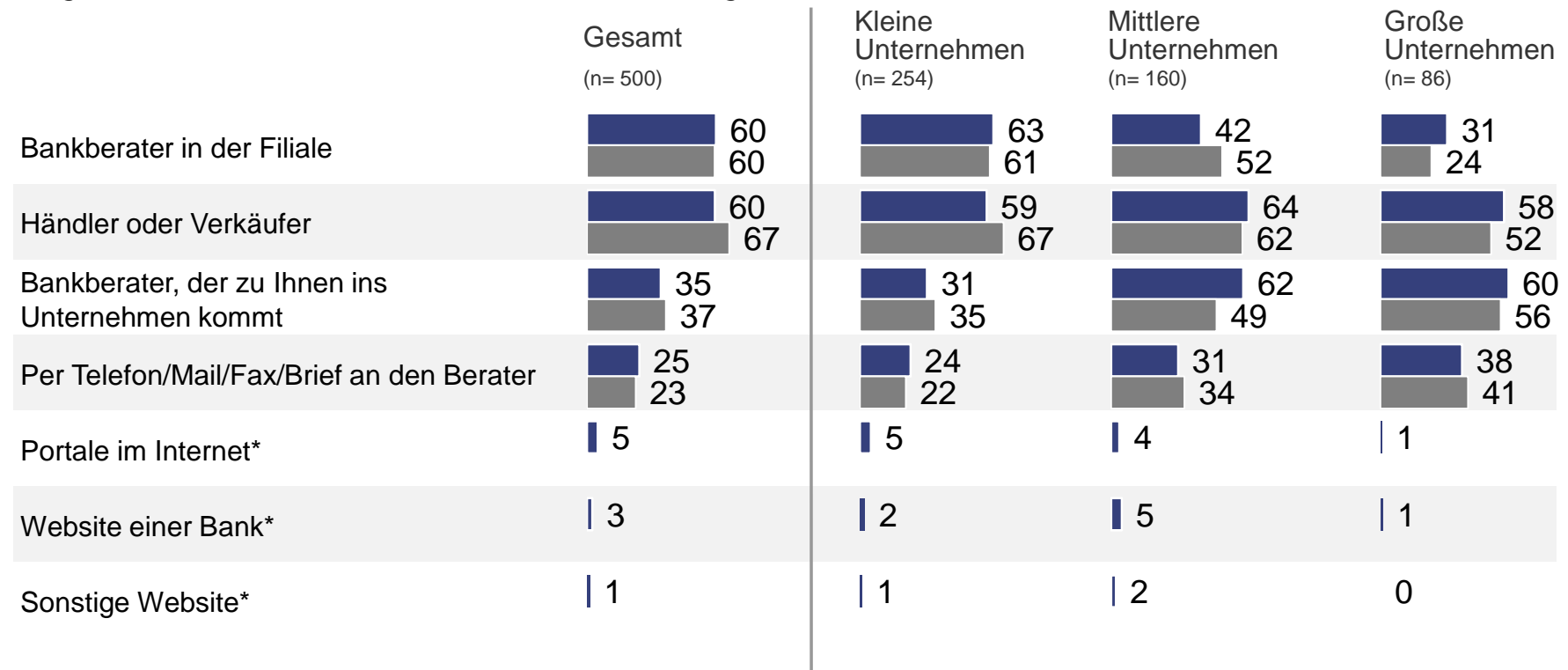


Frage 30: Nehmen Sie einmal an, Sie hätten die Möglichkeit eine Finanzierung online abzuschließen. Könnten Sie sich das bei Bedarf grundsätzlich vorstellen?  
 Basis: Alle Befragten (n=500); Angaben in %

# Abschlusskanäle

Neben dem direkten Weg über den Bankberater bzw. Händler nutzen Unternehmen kaum eine Alternative für den Abschluss einer Finanzierung.

Ausgewählte Kanäle für den Abschluss einer Finanzierung



■ 2017

■ 2014

\*Neu aufgenommen in 2017

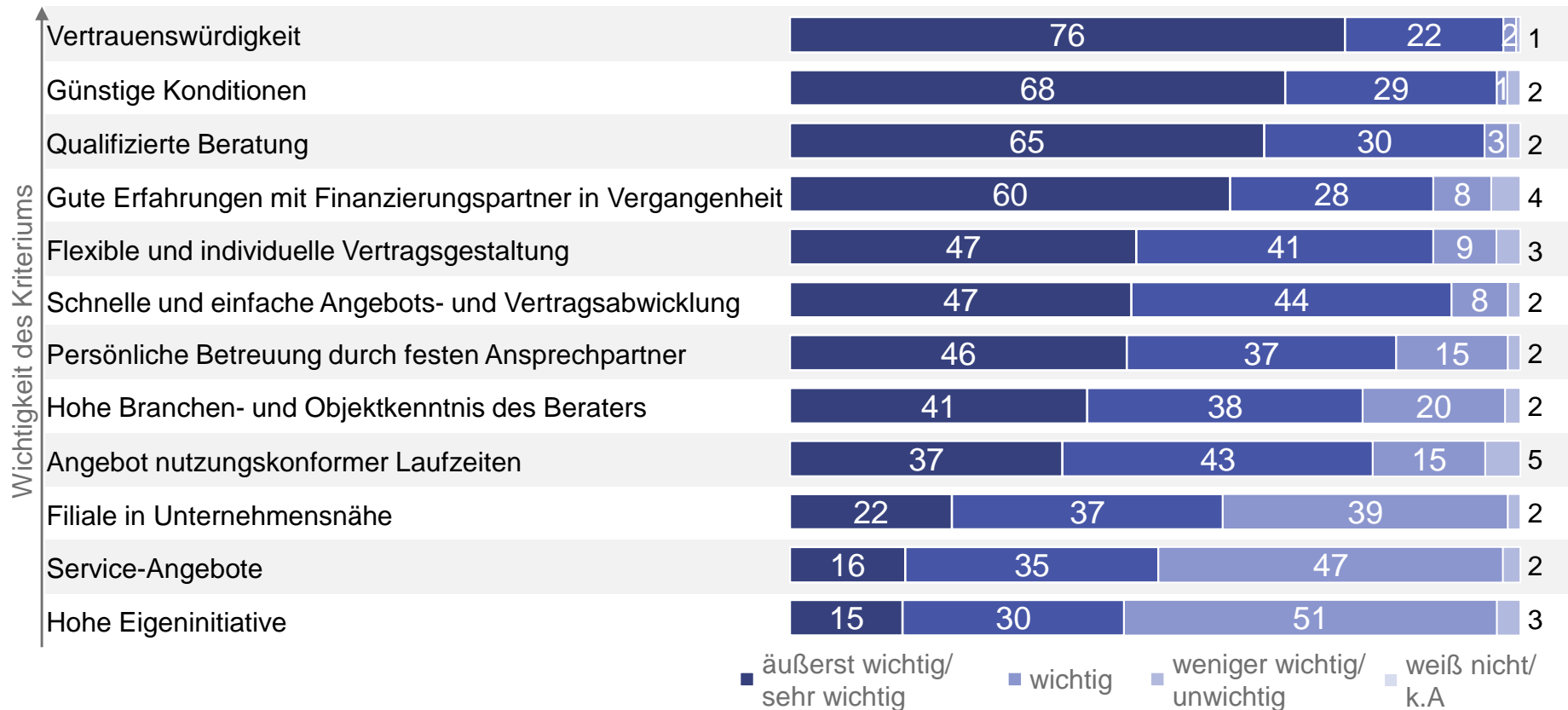
Frage 26: Nun möchte ich mit Ihnen noch über den tatsächlichen Abschluss der Finanzierung sprechen. Über welchen Weg bzw. welche Wege schließen Sie üblicherweise die Finanzierung ab?

Basis: Alle Befragten (n=500); Mehrfachnennungen möglich; Angaben in %

# Entscheidungskriterien

Neben den Konditionen sind es vor allem die Soft Skills, die die Entscheidung für einen Finanzierungspartner begünstigen.

Wichtigkeit Entscheidungskriterien für Auswahl Finanzierungspartner – sortiert nach Wichtigkeit (Top 2: äußerst/sehr wichtig)



Frage 16: Im Folgenden lese ich Ihnen unterschiedliche Aspekte vor, die bei der Auswahl des Finanzierungspartners ebenfalls wichtig sein können. Sagen Sie mir bitte, wie wichtig Ihnen diese Aspekte jeweils sind, wenn Sie einen Finanzierungspartner auswählen.

Basis: Alle Befragten (n=500); Angaben in %; Items nach Top Box Wichtigkeit (äußerst wichtig) gerankt

# Inhalt

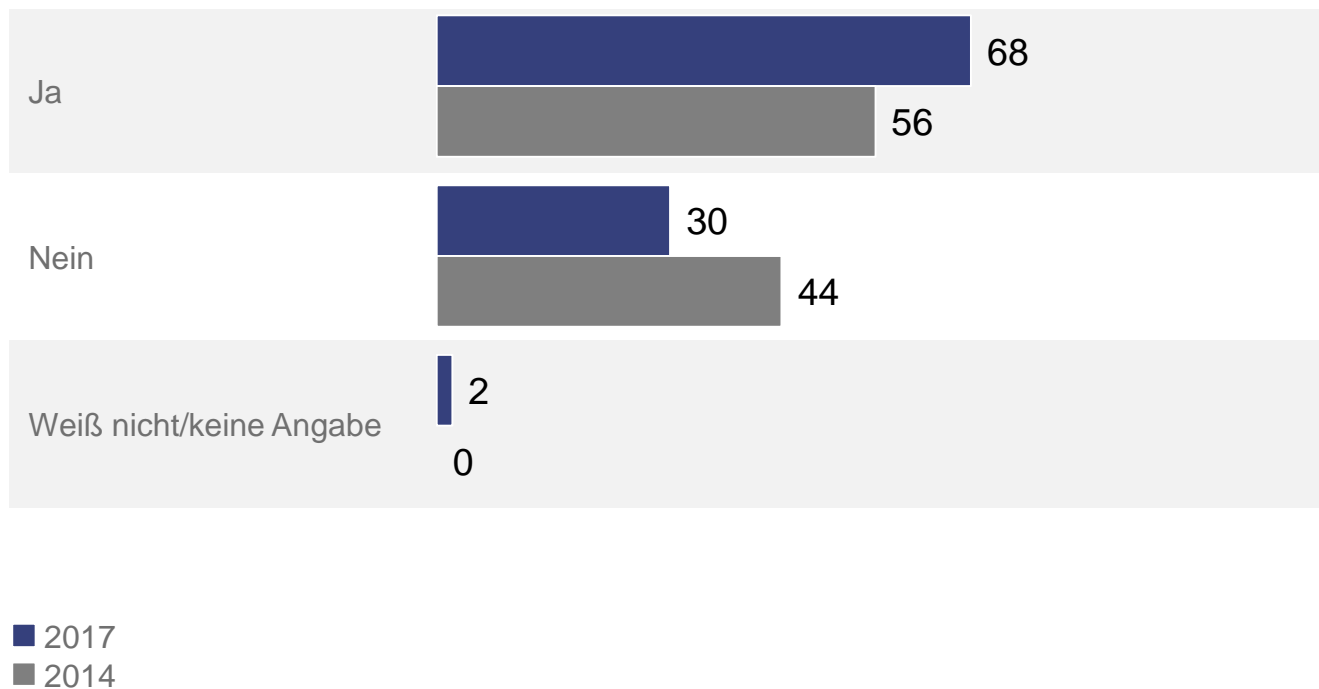
1. Management Summary	02
2. Bewegliche Investitionsobjekte und jeweils genutzte Finanzierungspartner	04
3. Art der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten	08
4. Customer Journey: Entscheidungsverhalten der Kunden	11
<b>5. Zusammenarbeit mit Kreditbanken</b>	<b>16</b>
6. Studiendesign	21



# Frühere Finanzierung mit der Kreditbank

Im Trend nimmt die Anbietertreue unter Kreditbankkunden zu: Mehr Unternehmen als zuvor setzen auf eine erneute Finanzierung mit einer bestimmten Kreditbank.

„Haben Sie vor Ihrer aktuellen Finanzierung bereits einmal mit der [Kreditbank] zusammengearbeitet?“

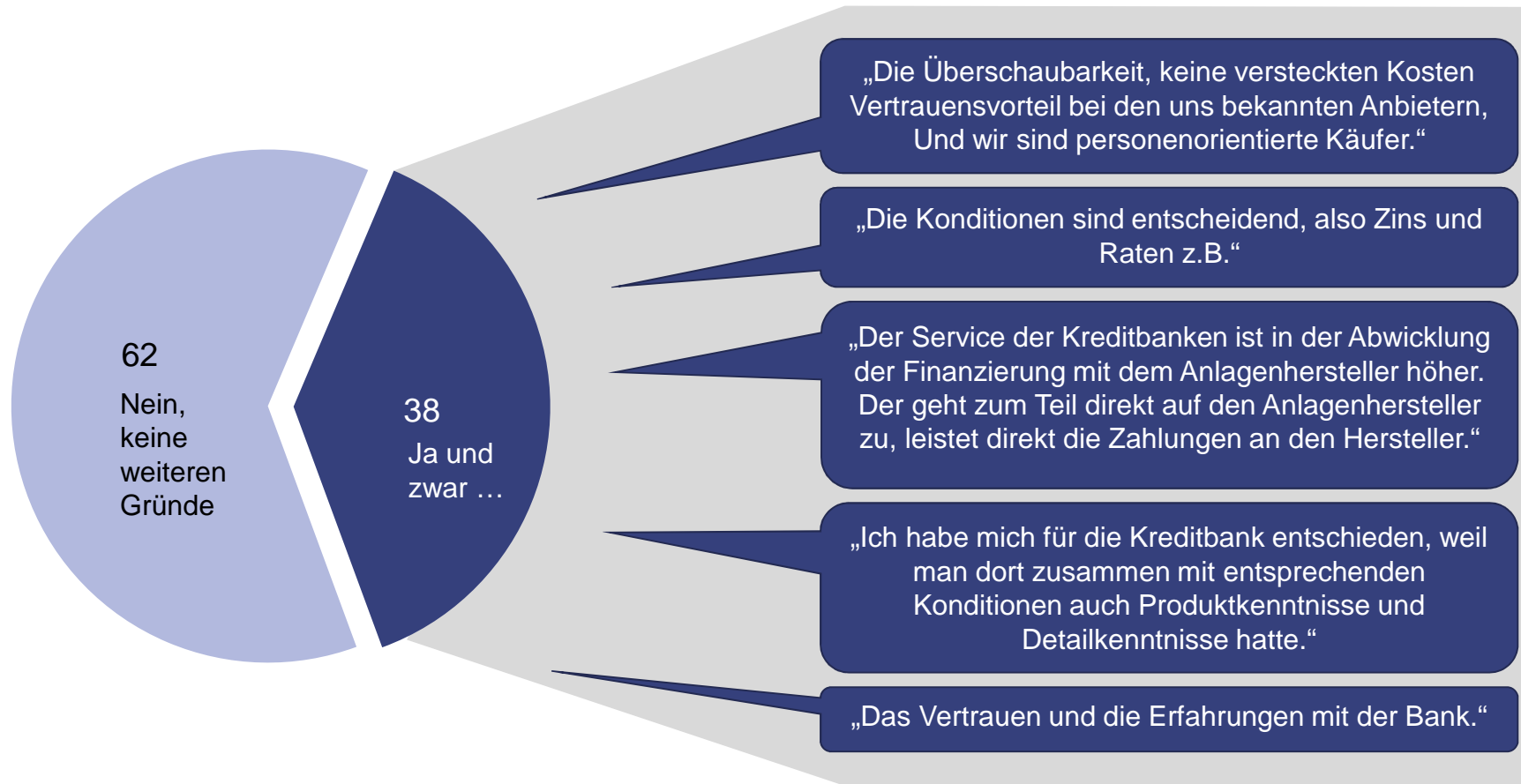


Frage 5: Haben Sie vor Ihrer aktuellen Finanzierung bereits einmal mit der [Kreditbank] zusammengearbeitet?

Basis: Unternehmen mit Finanzierung von beweglichen Investitionsgütern bei Kreditbanken (2017: n=215;; 2014: n=209); Werte in Klammern = Werte 2014; Angaben in %

# Gründe für Finanzierung bei der Kreditbank

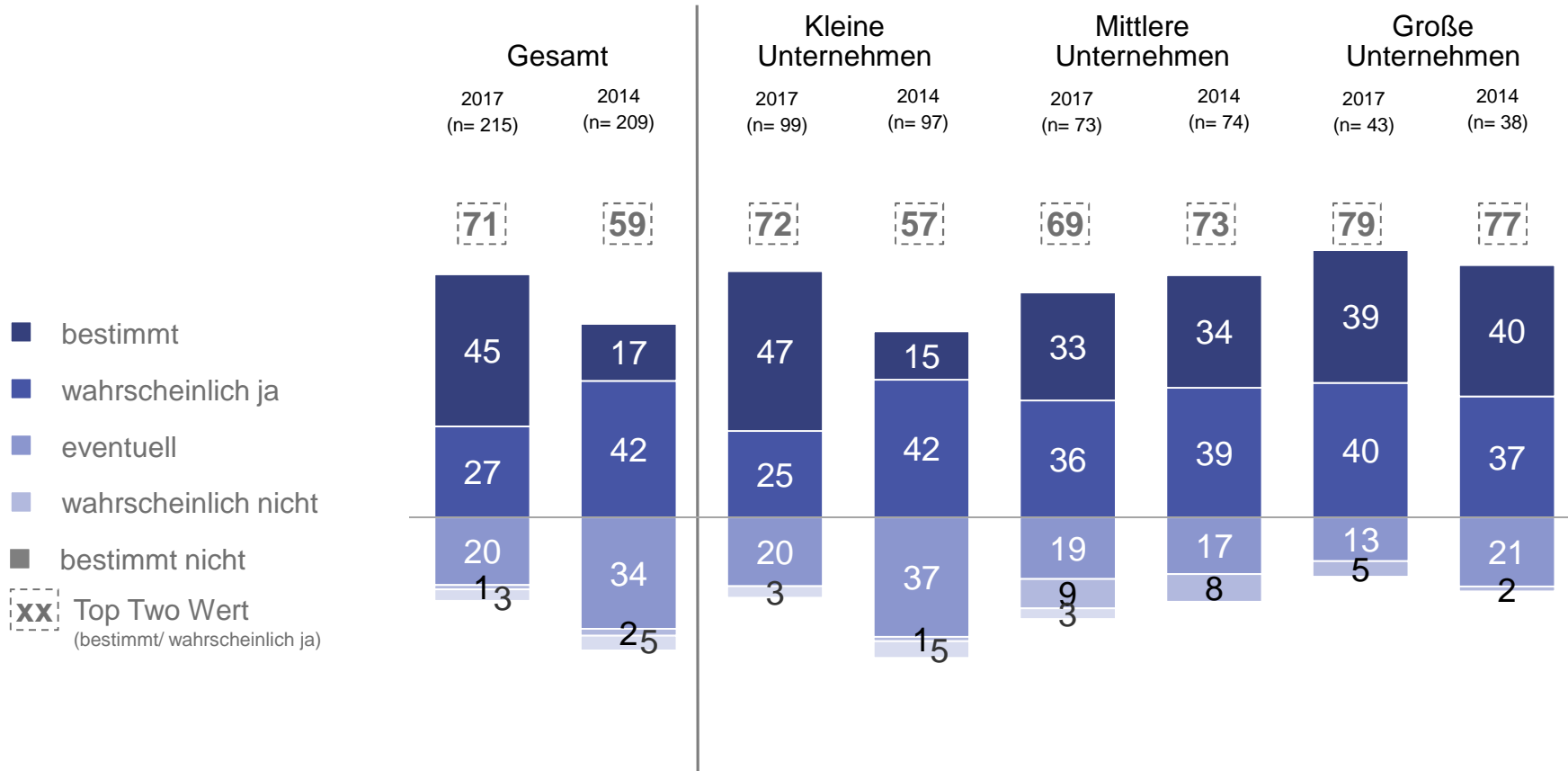
Einzelnennungen: weitere Gründe für die Finanzierung bei der Kreditbank



Frage 32: Nun denken Sie bitte noch einmal an Kreditbanken. Gab es sonst noch etwas, das bei Ihrer Entscheidung für die Finanzierung bei der Kreditbank eine Rolle gespielt hat?  
Basis: Unternehmen mit Finanzierung von beweglichen Investitionsgütern bei Kreditbanken (n=215); die ausgewählten Einzelnennungen repräsentieren die inhaltliche Bandbreite der Gesamtnennungen; Angaben in %

# Zukünftige Entwicklung der Zusammenarbeit

Deutlich mehr Unternehmen als noch in 2014 planen auch in Zukunft eine Fortsetzung der Zusammenarbeit mit ihrer Kreditbank.

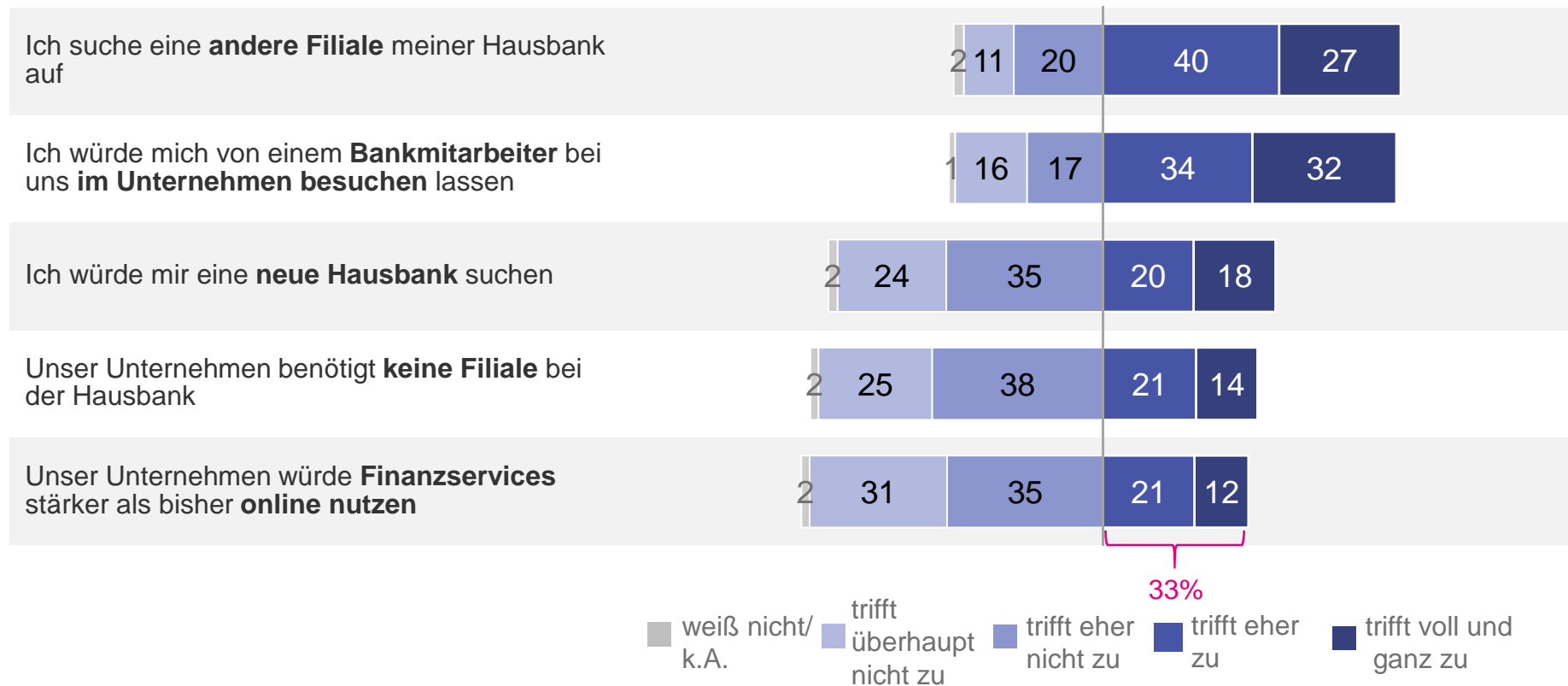


Frage 6: Werden Sie zukünftig weitere Finanzierungen und Dienstleistungen bei der Kreditbank nutzen?  
 Basis: Unternehmen mit Finanzierung von beweglichen Investitionsgütern bei Kreditbanken; Angaben in %

# Alternative zur Hausbankfiliale

Jedes dritte Unternehmen zeigt sich im Fall einer Filialschließung offen für Online-Alternativen.

Zustimmung Aussagen zu Alternativen bei Schließung der Hausbankfiliale



Frage 31: Stellen Sie sich nun bitte vor, die Filiale der heutigen Hausbank Ihres Unternehmens würde schließen: Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu?  
 Basis: Alle Befragten (n=500); Angaben in %

# Inhalt

1. Management Summary	02
2. Bewegliche Investitionsobjekte und jeweils genutzte Finanzierungspartner	04
3. Art der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten	08
4. Customer Journey: Entscheidungsverhalten der Kunden	11
5. Zusammenarbeit mit Kreditbanken	16
<b>6. Studiendesign</b>	<b>21</b>

# Studiendesign

## Zielsetzungen / Inhalte:

- Erstellung eines Überblicks über den Investitionsfinanzierungsmarkt in Deutschland. Untersuchung der Einstellungen und Verhaltensweisen der Unternehmen in Bezug auf die Finanzierung beweglicher Investitionsobjekte über Kredit, Leasing, Miete und Mietkauf insgesamt sowie Schwerpunkt auf der Kreditfinanzierung.

## Grundgesamtheit:

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), Großunternehmen und Selbständige in Deutschland

## Stichprobe:

- Disproportional geschichtete Stichprobe nach Umsatzgrößenklassen und Branchen; insgesamt 500 Interviews

## Erhebungsmethode:

- Telefonische Befragung (CATI – Computer-Assisted-Telephone-Interview), durchschnittliche Interviewlänge: 20 Minuten

## Erhebungszeitraum:

- 26.05.-26.06.2017

## Zeitvergleiche:

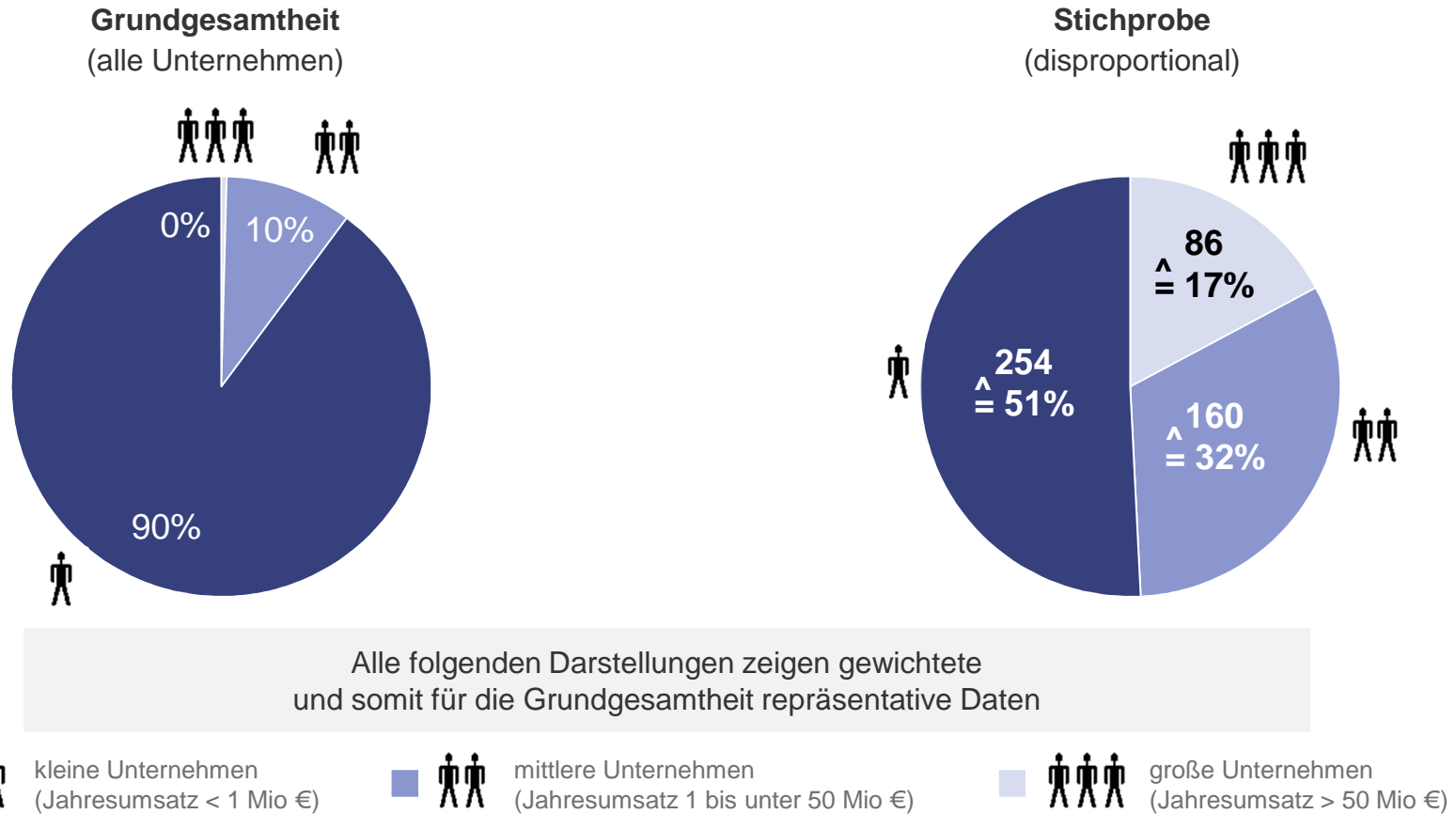
- Die Studie wurde bereits 2009, 2011 und 2014 durchgeführt. In 2017 wurde das Studiendesign angepasst.

## Rundung von Werten:

- Abweichungen zu 100% oder zu Einzelwerten sind im gesamten Bericht auf Rundungsdifferenzen zurückzuführen

# Studiendesign

## Grundgesamtheit & Stichprobe



Quelle: Statistisches Bundesamt 2016/ASE 2010; Angaben in %

# Studiendesign - Kreditbankenliste

Übersicht der Kreditbanken, die auf Investitionsfinanzierungen spezialisiert sind

- abcbank
- akf bank
- Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
- Bank11
- BMW Bank
- BNP PARIBAS LEASE GROUP
- Brühler Bank
- CB Bank
- CNH Industrial
- Commerz Finanz
- CreditPlus Bank
- CRONBANK
- Deutsche Leasing Finance
- DZB BANK
- FCA Bank
- FFS Bank
- Ford Bank
- GEFA BANK
- Honda Bank
- Hyundai Capital Bank
- IBM Kreditbank
- Mercedes-Benz Bank
- MKB Mittelrheinische Bank
- MKG Bank
- net-m privatbank
- Opel Bank
- PSA Bank
- RCI Banque
- S-Kreditpartner
- Santander Consumer Bank
- TARGO Commercial Finance
- TARGOBANK
- TEBA Kreditbank
- TOYOTA KREDITBANK
- TRUMPF Financial Services
- UniCredit Leasing Finance
- Volkswagen Bank
- VR DISKONTBANK



# Ansprechpartner

## Kontakt Bankenfachverband e.V.

Stephan Moll	Referatsleiter Markt und PR Tel. +49 30 2462596 14 <a href="mailto:stephan.moll@bfach.de">stephan.moll@bfach.de</a>
Felicitas Bach	Referentin Markt und PR Tel. +49 30 2462596 18 <a href="mailto:felicitas.bach@bfach.de">felicitas.bach@bfach.de</a>

## Kontakt Kantar TNS

Mark Lammers	Associate Director / Team Leader Technology & Financial Services Tel. +49 521 9257 673 <a href="mailto:mark.lammers@tns-infratest.com">mark.lammers@tns-infratest.com</a>
Silke Henning	Consultant Technology & Financial Services Tel. +49 521 9257 676 <a href="mailto:silke.henning@tns-infratest.com">silke.henning@tns-infratest.com</a>