Jahresbericht 2013





Inhalt

Vorworte	Vorwort der Geschäftsführung	
	Grußwort des Präsidenten des ZDK	!
Organe und Bereiche	Aufsichtsrat	6
	Geschäftsführung	7
	Bereichsleiter	8
	Vertriebsleiter der Regionen	9
Marktbericht	Deutsche Wirtschaft	11
	Automobilmarkt	14
Gastbeitrag	Dr. Konrad Weßner:	
	Automobilvertrieb im Internet-Zeitalter	18
Spezial	GEZ 2013 – die Gebührenreform	2
BDK	Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe	23
	Allfinanzkonzept	26
	Rückblick	28
	Ausgezeichnet	3-
	Ausblick	32
	Soziale Engagements	34
	Mitgliedschaft und Verbundenheit	36
	Impressum	38

Dr. Hermann Frohnhaus (rechts) und Matthias Sprank

Vorwort

Geschäftsführung der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

wer von Ihnen die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe schon länger kennt, kann es sicher bestätigen: Dieses Unternehmen ist etwas Besonderes.

Unsere Bank wurde im Jahr 2000 unter Beteiligung des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) gegründet. Die Idee dahinter war, eine Bank von der Branche für die Branche zu gründen. Wir führen das Logo des Kfz-Gewerbes, um unsere enge Verbundenheit zu signalisieren. Heute ist die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe über den Gesellschafter ALD Lease Finanz in die Unternehmensgruppe der Societe Generale eingebunden und dadurch Teil eines finanzstarken Netzwerks.

Wir bündeln unser Wissen und unsere Erfahrung in Finanzierungslösungen und Dienstleistungen rund ums Auto: Absatzfinanzierung und Absatzleasing, Händlerfinanzierung, Versicherungen, Services und Investitionsfinanzierung. Wir stellen den Handelspartnern maßgeschneiderte Finanzprodukte zur Verfügung, um gemeinsam die vertrieblichen Ziele zu erreichen, die Absatz- und Ertragssituation im Betrieb spürbar zu verbessern, die nötige Liquidität zu verschaffen und nicht zuletzt durch den Einsatz von Finanzdienstleistungen für mehr Kundenbindung zu sorgen.

Unsere Branche ist ständig in Bewegung und braucht frische Impulse. Gemeinsam mit unseren Partnern im Kfz-Handel erfolgreich sein – damit dieser Satz auch in Zukunft Gültigkeit hat, beschreiten wir neue Wege, um den Bedürfnissen

unserer Kunden im Zeitalter des dynamischen Wandels gerecht zu werden. Die Weiterentwicklung und Optimierung von Geschäftsprozessen durch neue IT-Lösungen hat daher eine hohe Priorität. In der Refinanzierung haben wir im vergangenen Jahr das Webportal EKF-Online implementiert. Die vollständige Online-Abwicklung spart Zeit und vereinfacht die Verwaltung für die Handelspartner erheblich. Aktuell arbeiten wir intensiv an einer Verknüpfung von Dealer-Management-Systemen mit unserer Kalkulationssoftware PHOENIX über WebServices. Der WebService ermöglicht einen direkten Einstieg in die Kalkulation inklusive Übernahme der bereits vorhandenen Fahrzeug- und Kundendaten. Die Doppelerfassung der Daten entfällt – eine deutliche Prozessverschlankung.

Im Berichtsjahr haben die Autohändler der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe in verschiedenen repräsentativen Befragungen hervorragende Noten gegeben. Dafür bedanken wir uns an dieser Stelle sehr herzlich. Aber machen Sie sich auf den folgenden Seiten selbst ein Bild, lernen Sie die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe näher kennen und erfahren Sie, womit wir uns im Berichtsjahr 2013 beschäftigt haben und was 2014 kommen wird.

Dr. Hermann Frohnhaus

Sprecher der Geschäftsführung

Matthias Sprank

Geschäftsführung

Robert Rademacher

Grußwort

des Präsidenten des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.



Mit einer Bilanz, die als "gerade noch befriedigend" bezeichnet werden kann, hat das Kfz-Gewerbe das Autojahr 2013 abgeschlossen. Rückgängen im Neuwagenhandel standen gestiegene Umsätze bei Gebrauchtwagen und im Service gegenüber. Insgesamt erzielte das deutsche Kfz-Gewerbe mit seinen 38.500 Betrieben im Jahr 2013 ein Umsatzvolumen von 138,6 Milliarden Euro, und damit fast genau den Wert des Vorjahres (138,5 Milliarden Euro). Der Neuwagenhandel hat unter privater Nachfrageschwäche gelitten und musste auch der extrem hohen Quote der Hersteller- und der durch die Hersteller veranlassten Händlerzulassungen Tribut zollen.

Die vorläufige Rendite der Betriebe lag im Händlerdurchschnitt bei etwa 1,3 Prozent, und damit fast auf dem Niveau des Vorjahres (1,4 Prozent). Erfreulicherweise haben sich bei den Neuwagen die Bruttogewinne etwas besser gehalten, als es angesichts des Preisdrucks aus dem Internet zu erwarten gewesen war. Auch die Bruttogewinne im Gebrauchtwagenhandel haben sich erholt und der Ertrag im Service zeigt sich stabil. Trotzdem ist die durchschnittliche Rendite nicht zufriedenstellend.

Für das laufende Jahr 2014 sind die Aussichten des Kfz-Gewerbes recht positiv. Die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden sich nach Einschätzung der meisten Wirtschaftsforscher weiter verbessern. Das Bruttoinlandsprodukt wird ordentlich wachsen. Steigende Löhne, die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt, eine moderate Teuerungsrate und niedrige Zinsen sollten das Konsumklima in unserem Land positiv beeinflussen. Auch deshalb sehen wir das Neuwagengeschäft bezogen auf die Quantität bei über drei Millionen Einheiten. Im Gebrauchtwagensektor und beim

Service stehen die Chancen gut, dass sich die Werte über dem Vorjahresniveau stabilisieren.

Dabei haben die Kfz-Betriebe neue Herausforderungen zu bewältigen. Nicht nur die Fahrzeuge werden immer komplexer, sondern auch die Vertriebswege. Vor allem gilt es, das Internet stärker einzubinden. Die Hersteller sind gefordert, gemeinsam mit ihren Händlern die Online- und die Offlinewelt sinnvoll miteinander zu verzahnen.

Ganz gleich, welche Wege man dabei beschreitet, am Ende bedarf es des Händlers, der vor Ort in Kundennähe vertreten ist und die Kunden in allen Aspekten des Leistungsangebotes rund um das Thema "individuelle Mobilität" berät. Bei den dabei so wichtigen Finanzdienstleistungen ist die Zusammenarbeit mit kompetenten Spezialisten unverzichtbar. Der kontinuierliche Erfolg der BDK zeigt, dass deren Produktpalette den Bedürfnissen der Kunden entspricht. Der Handel profitiert dabei von zusätzlichen Ertragschancen, die es unbedingt zu nutzen gilt.

Robert Rademacher

Präsident

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Aufsichtsrat

Zum Stichtag 31. Dezember 2013 setzte sich der Aufsichtsrat der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe wie folgt zusammen:

Aufsichtsratsvorsitzender:

Jochen Jehmlich

GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH und GEFA-Leasing GmbH (Geschäftsführer)

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender:

Dr. Harry Brambach

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. (Vorstandsmitglied)

Mitglieder des Aufsichtsrats:

Robert Rademacher

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (Präsident)

Dr. Axel Koblitz

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (Hauptgeschäftsführer)

Wilfried Multusch

ALD Lease Finanz GmbH (Mitglied des Verwaltungsrats)

Eric Delarue

Societe Generale International Banking and Financial Services (Regional Supervisor)

Jean Hugues Delvolvé

Compagnie Generale de Location d'Equipments S.A., Societe Generale Gruppe (CEO)

Esko Thüllen

Auto Thüllen Gruppe (Geschäftsführender Gesellschafter)

Guido Zöller

Societe Generale Corporate & Investment Banking (Chief Country Officer)

Geschäftsführung



Jahrgang 1957, verheiratet, zwei Töchter

Seit November 2003 leitet Dr. Hermann Frohnhaus die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH. Er verantwortet die Bereiche Vertrieb und Marketing, Personal, das Service-Center (Back Office) sowie Remarketing und E-Commerce.

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität zu Köln begann seine berufliche Laufbahn 1982 als Vertreter des Syndikus der WTB Westdeutsche Kreditbank GmbH und WTB Leasing GmbH, Köln. 1986 wechselte Dr. Hermann Frohnhaus zur GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH und GEFA-Leasing GmbH in Wuppertal, wo er zunächst in der Kreditabteilung und später im Vertrieb tätig war. Seit Anfang 1991 leitete er die Zentrale Vertriebs- und Marketingabteilung der Diskont und Kredit AG und Disko Leasing GmbH, Düsseldorf. 1996 kehrte er zur GEFA zurück, übernahm die Leitung der Filiale Hannover und wurde anschließend als Vertriebsleiter in die Zentrale berufen.

Oktober 2003 der Wechsel im Konzern: Dr. Hermann Frohnhaus übernahm die Position des Sprechers der Geschäftsführung der ALD AutoLeasing D GmbH, Hamburg, und wurde zum Vorstandssprecher der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG berufen. Im Zuge der Neustrukturierung der Automobilsparte durch die Muttergesellschaft Societe Generale übernahm er die Geschäftsführung der ALD Lease Finanz GmbH, Hamburg, und schied aus der Geschäftsführung der ALD AutoLeasing D GmbH im Juni 2005 aus.



Matthias Sprank

Jahrgang 1967, verheiratet, zwei Söhne

Matthias Sprank verantwortet die Bereiche Kredit, Finanzen, IT, Organisation, Risk Compliance sowie Forderungsmanagement.

Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann beendete Matthias Sprank 1994 sein Studium an der Universität Hamburg mit dem Abschluss Diplom-Wirtschaftsmathematiker. Anschließend trat er in die ALD AutoLeasing D GmbH in Hamburg ein und wurde 1997 zur tschechischen Tochtergesellschaft AutoInterLeasing CR s.r.o. nach Prag entsandt. Von 1997 bis 2000 fungierte er als Geschäftsführer dieses Unternehmens.

Von Oktober 2000 bis März 2003 war Matthias Sprank Bereichsleiter Finanz- und Rechnungswesen bei Master Lease Germany GmbH, Rüsselsheim. Im April 2003 kehrte er als Gesamtleiter "Finanzen und Risiko" zur ALD AutoLeasing D GmbH zurück. Im April 2004 wurde Matthias Sprank in den Vorstand der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe berufen.

Bereichsleiter

Martin Guse

Unternehmensentwicklung

Frank Hägele

Gesamtvertrieb

Patricia Hahndl

Service Center Forderungsmanagement

Hans Josef Hemmerlein

Service Center Ankauf/Vertragsservice

Matthias Krönke

Service Center Kredit/Leasing

Remarketing/E-Commerce

Joachim Landow

Personal

Hans-Heiner Lüdemann

Regionenvertrieb

Magnus Piliptschuk

Rechnungswesen und Controlling

Annalisa Roth

Zentralvertrieb

Dr. Ulrike Schumann-Giesler

IT-Koordination und Organisation

Markus Steuernagel

Credit Risk Management

Vertriebsleiter der Regionen



Stefan Meede Region Nord/Ost



Annette Jorns Region West



Hamburg

Nord/Ost

Süd



Achim Kreyenpoth Region Südwest



Jörg Bugiel Region Süd



Kirsten von Vett Händler-Service-Center



Marktbericht

Der inländische Konsum stützte die deutsche Wirtschaft 2013 – Investitionen und Außenbeitrag bremsten.

Deutsche Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft hat sich im Jahr 2013 insgesamt als stabil erwiesen. Trotz schwieriger außenwirtschaftlicher Bedingungen lag das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,4 Prozent höher als im Vorjahr.

In den Jahren 2012 und 2011 war das BIP noch kräftiger gewachsen. Im Berichtsjahr wurde die deutsche Wirtschaft durch die anhaltende Rezession in einigen europäischen Ländern und eine gebremste weltwirtschaftliche Entwicklung belastet. Die starke Binnennachfrage konnte dies nur bedingt kompensieren.

Der Außenhandel konnte erstmals seit 2009 keinen positiven Beitrag zum BIP-Wachstum liefern. Deutschland exportierte preisbereinigt zwar insgesamt 0,6 Prozent mehr Waren und Dienstleistungen als im Jahr zuvor. Gleichzeitig stiegen die Importe aber um 1,3 Prozent. Der Außenbeitrag – die Differenz zwischen Exporten und Importen – bremste dadurch mit einem negativen Beitrag von minus 0,3 Prozentpunkten. Auch die Investitionen gingen weiter zurück und wirkten wachstumshemmend.

Der Konsum war wichtigster Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 0,9 Prozent, die des Staates um 1,1 Prozent. Insgesamt waren die Konsumausgaben 0,8 Prozent höher als 2012.

Die Zahl der Erwerbstätigen erreichte 2013 mit 41,8 Millionen das siebte Jahr in Folge einen neuen Höchststand. Das waren 233.000 Personen oder 0,6 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Allerdings schwächte sich der Beschäftigungsaufbau im Zuge der nachlassenden konjunkturellen Entwicklung ab und war nur noch etwa halb so hoch wie in den beiden Vorjahren.

Laut Bundesagentur für Arbeit waren im Jahresdurchschnitt 2013 in Deutschland 2,95 Millionen Menschen arbeitslos gemeldet. 53.000 oder 2 Prozent mehr als vor einem Jahr. Die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt belief sich 2013 auf 6,9 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahr nahm sie um 0,1 Prozentpunkte zu.

Die nach dem ILO-Erwerbskonzept vom Statistischen Bundesamt ermittelte Erwerbslosigkeit belief sich 2013 in Deutschland auf knapp 2,3 Millionen Menschen und ging damit um 36.000 Personen oder 1,6 Prozent zurück. Der Anteil der Erwerbslosen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen lag im Jahresdurchschnitt 2013 bei nur noch 5,2 Prozent. Die Erwerbslosenquote hat sich damit seit ihrem Höchststand von 10,5 Prozent im Jahr 2005 mehr als halbiert und war 2013 so niedrig wie noch nie im vereinigten Deutschland.

Die Unterschiede zwischen den Quoten der Bundesagentur für Arbeit und des Statistischen Bundesamts erklären sich durch verschiedene Erhebungsmethoden und unterschiedliche Begriffsmerkmalen der Arbeitslosigkeit.

Einkommen und Konsum in Deutschland

2013 sind die Konsumausgaben der privaten Haushalte stärker gestiegen als die verfügbaren Einkommen – die Sparquote ist entsprechend niedrig.

Das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte nahm 2013 um 2,2 Prozent zu und belief sich auf 1.716,9 Milliarden Euro. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte stiegen mit 2,5 Prozent stärker als das Einkommen. Dies hatte zur Folge, dass die privaten Haushalte weniger Ersparnisse bildeten als im Vorjahr (minus 1,4 Prozent). Entsprechend sank die Sparquote der privaten Haushalte 2013 nach ersten vorläufigen Berechnungen auf 10,0 Prozent. Sie war damit so niedrig wie seit 2001 nicht mehr, was angesichts historisch niedriger Zinsen nicht überrascht.

Charakteristisch für die Preisentwicklung in Deutschland im Jahr 2013 war ein merklich abgeschwächter Anstieg der Verbraucherpreise um 1,5 Prozent im Jahresdurchschnitt. Im Jahr 2012 betrug die Inflationsrate noch 2,0 Prozent.

Verbraucher- und Firmeninsolvenzen

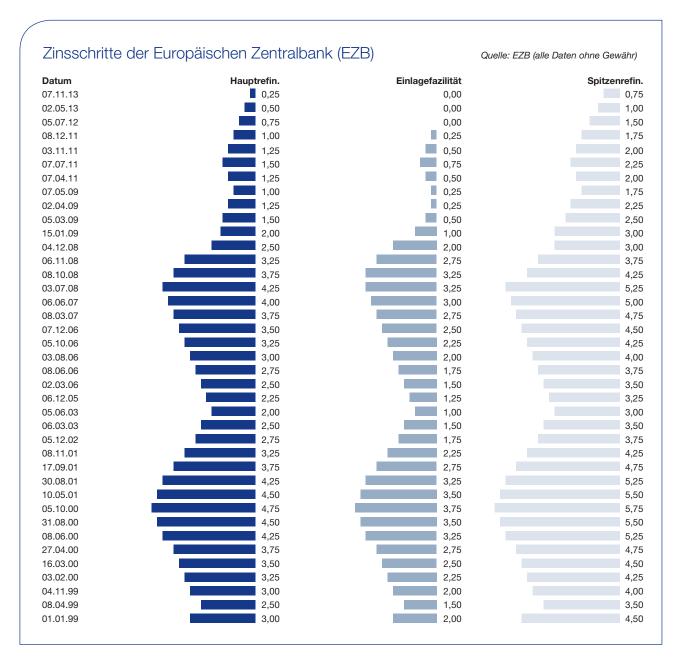
Im Oktober 2013 zählt Deutschland 6,58 Millionen überschuldete Privatpersonen. Im Vorjahr lag die Zahl geringfügig höher (6,59 Millionen). Dennoch ist die Schuldnerquote – das Verhältnis von überschuldeten Personen zu allen Personen ab 18 Jahren – leicht auf 9,81 Prozent gestiegen. Durch eine Volkszählung wurde festgestellt, dass Deutschland tatsächlich weniger Einwohner hat als bisher angenommen – das erklärt die Erhöhung der Quote. Die aktuelle Quote errechnet sich auf der Basis von 67,13 Millionen volljährigen Erwachsenen. 3,33 Millionen Haushalte sind überschuldet und nachhaltig zahlungsgestört.

Laut Statistischem Bundesamt gibt es bei den Verbraucherinsolvenzen erfreulicherweise eine rückläufige Tendenz. Im Jahr 2013 gab es mit rund 91.200 Fällen 6,6 Prozent weniger Verbraucherinsolvenzen im Vergleich zu 2012. Ein Grund dafür ist das niedrige Zinsniveau, das für die Schuldner Umfinanzierungen erleichtert.

Die Zahl der Firmeninsolvenzen in Deutschland ist zum vierten Mal in Folge gesunken. Im Jahr 2013 waren 25.995 Unternehmen zahlungsunfähig. Das sind 8,1 Prozent Fälle weniger als im Vorjahr.

Zinspolitik der Europäischen Zentralbank

Die Europäische Zentralbank ist für die Geldpolitik, insbesondere für die Preisstabilität, in Europa verantwortlich. Die Leitzinsen geben an, zu welchen Bedingungen sich Geschäftsbanken bei der Zentral- oder einer Notenbank Geld leihen können. Die über die Zinsen gesteuerte Verknappung oder Ausdehnung der Geldmenge trägt dazu bei, die Inflation einzudämmen beziehungsweise das Wirtschaftswachstum anzukurbeln. Die Europäische Zentralbank hat ihre expansive Geldpolitik fortgesetzt und den Banken großzügig Liquidität zur Verfügung gestellt. Am Ende des Jahres 2013 stand der Leitzins auf dem Rekordtief von 0,25 Prozent, die Einlagefazilität bei 0 Prozent. Bei der Einlagefazilität handelt es sich um den Zinssatz, den Banken erhalten, wenn sie Geld über Nacht bei der Europäischen Zentralbank hinterlegen.



Automobilmarkt

In Deutschland besitzen immer mehr Menschen einen Führerschein: Am 1. Januar 2014 gab es 34 Millionen Kartenführerscheine. Dies entspricht einer Zunahme um 5,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Schätzungsweise besitzen rund 54 Millionen Personen in Deutschland eine gültige Fahrerlaubnis. Allerdings sind die sogenannten Alt-Fahrerlaubnis-Inhaber nicht im Zentralen Fahrerlaubnisregister (ZFER) erfasst.

Mit der Zahl der Führerscheininhaber ist auch der Fahrzeugbestand gestiegen. Die Zahl der Personenkraftwagen (Pkw) belief sich zum 1. Januar 2014 auf 43,9 Millionen – eine Steigerung um 1,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die deutschen Marken hatten einen Anteil von 65,2 Prozent. Das Durchschnittsalter der Fahrzeuge ist von 8,7 Jahre (2012) auf 8,8 Jahre (2013) minimal gestiegen.

Die Schadstoffemissionen und klimaschädlichen CO₂-Emissionen von Pkw werden durch europaweite Richtlinien und Verordnungen reguliert, mit dem Ziel, die Emissionen von Luftschadstoffen zu mindern. Die Emissionsgrenzwerte in Gramm pro Kilometer werden seit 1992 – mit Einführung der europäischen Richtlinie 91/441/EWG (Euro 1) – stufenweise verschärft. Die bei Neuwagen obligatorische Norm der Emissionsklasse Euro 5 wurde von jedem vierten Pkw des Gesamtbestands erfüllt. Der Anteil an Euro-1-Fahrzeugen hat sich weiter verringert (3,1 Prozent).

Das Jahr 2013 bescherte den Autofahrern einen spürbaren Rückgang der Kraftstoffpreise. Ein Liter Super E10 war im Jahresmittel 4,9 Cent günstiger als 2012. Der Jahresmittelwert des Dieselpreises lag 5,8 Cent unter dem Vorjahresniveau. Es ist dem starken Euro und den gesunkenen Ölpreisen zu verdanken, dass die Kraftstoffpreise damit nahezu auf das Niveau des Jahres 2011 gesunken sind.

Das Öljahr 2013 präsentierte sich mit geringeren Preisschwankungen als die Vorjahre. Der Jahresmittelpreis für Rohöl zeigte sich mit 106 US-Dollar/Barrel zwischen Angebot und Nachfrage recht gut ausgependelt, sodass auch die OPEC keine Änderung der Förderquoten vornahm. Der Durchschnittspreis sank um gut 1 US-Dollar/Barrel gegenüber dem Rekordjahr 2012.

Neuzulassungen in Deutschland nach Marktsegment 875.922 2013 Händler- und Werkszulassungen 904.461 Gewerbliche 654.857 2013 zulassungen 697.840 301.407 2013 Vermieter 304.088 1.120.061 Private 2013 Zulassungen 1.176.114 2.952,247 Gesamt 3.082.503 Quelle: KBA kfz-betrieb



Der Neuwagenabsatz in Deutschland lag 2013 knapp unter der angepeilten Drei-Millionen-Marke.

Im vergangenen Jahr wurden 2,95 Millionen Fahrzeuge neu registriert. Das sind 4,2 Prozent beziehungsweise 130.000 weniger als 2012. Von den 2,95 Millionen Pkw-Neuzulassungen wurden rund 875.000 Pkw oder 29,7 Prozent von Herstellern und Händlern veranlasst.

Verantwortlich für das unbefriedigende Ergebnis war vor allem die schwache Privatkundennachfrage. Im Vergleich zum Vorjahr ging der Anteil der privaten Neuzulassungen von 38,2 auf 37,9 Prozent zurück. Insgesamt wurden nur knapp über 1,1 Millionen Pkw von Verbrauchern gekauft.

Die Anteile der benzin- (50,9 Prozent) und dieselbetriebenen (47,5 Prozent) Pkw waren nahezu identisch. Der Anteil der Neuwagen mit alternativen Antriebsarten stieg von 1,3 auf 1,6 Prozent, darunter waren 26.348 Hybride. Im Jahr 2013 wurden doppelt so viele Elektroautos (6.051) neu in den Verkehr gebracht wie in 2012.

Betrachtet man die Segmente, machen Kleinwagen (16,3 Prozent), Kompakt- (25,6 Prozent) und Mittelklasse (12,6 Prozent) gut die Hälfte aller Neuzulassungen aus, wobei die Kompaktklasse mit einem Viertel erneut den größten Anteil stellte. Die SUV verzeichneten den deutlichsten Zuwachs mit einem Plus von 8,6 Prozent.

Die CO₂-Emission der Pkw ging 2013 weiter zurück, im Durchschnitt auf 136,4 g/km. Die CO₂-Emissionen des Pkw-Verkehrs haben in den vergangenen Jahren stetig abgenommen. Ursachen dafür sind konsequent optimierte Verbrennungsmotoren und ein geringerer Verbrauch der Neufahrzeuge. Darüber hinaus haben hohe Kraftstoffpreise dämpfende Effekte auf Fahrleistung und Fahrverhalten, was sich wiederum positiv auf die CO₂-Bilanz auswirkt.

Für den Gebrauchtwagenhandel war 2013 ein gutes Jahr.

Die Besitzumschreibungen legten um 3 Prozent auf 7,09 Millionen zu.

Der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis ist im Vergleich zum Vorjahr um 270 Euro auf 9.420 Euro gestiegen. Gründe dafür sind unter anderem eine geringere Laufleistung der gehandelten Fahrzeuge (2013: 78.940 Kilometer; 2012: 80.240 Kilometer) sowie die gestiegene Privatkundennachfrage bei eingeschränktem Angebot von attraktiven Gebrauchtwagen. Das Durchschnittsalter der gehandelten Gebrauchtwagen ist gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben und lag 2013 bei 6,1 Jahren.

Wie nicht anders zu erwarten, wurden die ältesten Fahrzeuge mit der höchsten Laufleistung von privat verkauft. Die mit Abstand jüngsten Fahrzeuge mit entsprechend geringerer Laufleistung, wie Vorführwagen und Fahrzeuge mit Tageszulassung, wurden über den Markenhandel verkauft.

Trotz des Preisanstiegs gingen die Gebrauchtwagen laut Branchenbeobachter Schwacke schneller vom Hof: Im Gesamtjahr 2013 belief sich die Standzeit für Fahrzeuge mit einem Alter von bis zu sieben Jahren auf durchschnittlich 108 Tage. Geländewagen und Luxus-SUV fanden 2013 nach wie vor am schnellsten einen Käufer (binnen 93 Tagen). Bei den Kompakt-SUV dauerte es durchschnittlich einen Tag länger. Einen deutlichen Anstieg der Standzeit gab es bei den Sportwagen, die sich mit durchschnittlich 119 Standtagen immer mehr dem Oberklasse-Segment annäherten. In dieser Klasse dauerte es mit 139 Tagen am längsten, bis es zum Kaufabschluss kam.

Die Zahl der Handelsbetriebe ist gestiegen.

Zum Stichtag 31. Dezember 2013 verzeichnete die Branche bundesweit 38.500 Kfz-Betriebe – 17.500 fabrikatsgebundene Betriebe und 21.000 freie Werkstätten. Das sind 700 Betriebe mehr als im Vorjahr. Die erhöhte Zahl der freien Werkstätten ist auf eine Aktualisierung der ZDK-Betriebedatenerfassung zurückzuführen. Demzufolge hat sich auch die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht.

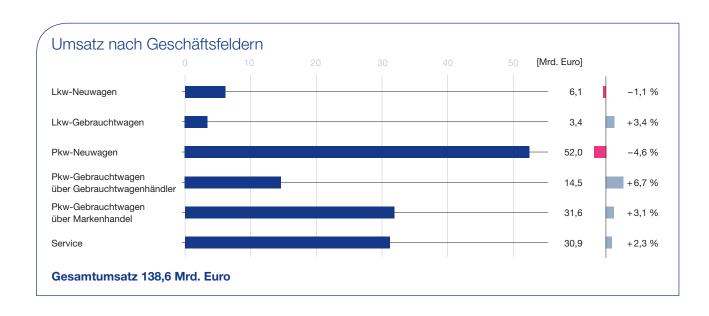
Insgesamt wurden rund 460.000 Mitarbeiter beschäftigt, das sind 6.400 Menschen mehr als in 2012. Mit 87.490 Auszubildenden in den technischen und kaufmännischen Kfz-Berufen zählt das Kfz-Gewerbe zu den größten Ausbildern im Handwerk. Aber der Wettbewerb um die jungen Nachwuchskräfte nimmt zu, zumal die Zahl der Abgänger

an den allgemeinbildenden Schulen um rund 20.500 gegenüber dem Referenzjahr 2000 zurückgegangen ist. Es wird erwartet, dass sich diese Entwicklung in den kommenden Jahren weiter verschärft.

Stabile Entwicklung im Servicegeschäft.

Das Servicegeschäft hat sich im vergangenen Jahr wieder einmal als tragende Säule erwiesen. 2013 wurde ein Umsatzplus von 2,3 Prozent erwirtschaftet, das entspricht einem After-Sales-Umsatz von 30,9 Milliarden Euro. Ungefähr 74 Millionen Werkstattaufträge wurden über die Kfz-Betriebe abgewickelt – das waren 1.922 Aufträge pro Betrieb. Die durchschnittliche Werkstattauslastung lag bei 83 Prozent, und damit auf dem Niveau des Vorjahres.

Der Fahrzeugbestand registrierter Pkw in Deutschland hat sich um gut ein Prozent – das sind 500.000 Pkw – erhöht, und hierdurch steigt das Servicepotenzial. Mehr Autos bedeuten naturgemäß mehr Wartungs- und Reparaturaufträge. Dennoch investierten die Fahrzeughalter mit durchschnittlich 191 Euro 11,2 Prozent weniger in Verschleißreparaturen (2012: 215 Euro). Ein Grund dafür ist auch die bessere Qualität der Fahrzeuge.



Gastbeitrag

Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer puls Marktforschung



Automobilvertrieb im Internet-Zeitalter

Die beruhigende Nachricht vorneweg: Nach unseren Erkenntnissen zum Autokäufer 3.0 steht der klassische Automobilvertrieb über Händler nicht vor einer Revolution, sondern vor einer Evolution. Der digitale Transformationsprozess zum Automobilvertrieb 3.0 bedeutet aber, Bestehendes in Frage zu stellen, Neues auszuprobieren und immer wieder zu überlegen, wie Autokäufer und Servicekunden in den "Momenten der Wahrheit" überrascht werden können.

Die Reise in die Zukunft des Automobilvertriebs beginnt bei der "customer journey" der Autokäufer, die sich immer intensiver im Internet informieren, bevor sie ins Autohaus oder in die Werkstatt kommen. Obwohl sich vor allem Neuwagenkäufer laut unserer Studie intensiv im Netz kundig machen, bleiben Händler, Verkäufer und die Probefahrt die wichtigsten Kontaktpunkte, wenn es um den Aufbau der ersten Präferenz ("First Moment of Truth") für ein Fahrzeug oder einen Händler geht. Beim "Last Moment of Truth" fällt die nach wie vor hohe Bedeutung des Verkäufers auf.

Für Gebrauchtwagenkäufer dagegen sind Börsen-Websites die ersten "Kontaktpunkte der Wahrheit". Wenn es um die endgültige Entscheidung geht, liegen aber auch hier der Händler, der Verkäufer und die Probefahrt vorne. Insgesamt stellen wir fest, dass sich die nachrückenden Autokäufer 3.0 zwar weiterhin online informieren, zusätzlich aber Vertrauen und Orientierung durch persönliche Beratung suchen. So befriedigt das Internet den Informationsbedarf eines Autokäufers laut unserer Studie (nur) zur Hälfte. Kein Wunder: Im

Dschungel der explodierenden Fahrzeug- und Ausstattungsvielfalt suchen Autokäufer nach Vertrauen, persönlicher Beratung und Orientierung bei der Frage, welches Fahrzeug bzw. Mobilitätsangebot für sie individuell am besten passt. Diese Orientierung und Inspiration ist und bleibt Aufgabe und Herausforderung lernbereiter Händler und Verkäufer.

Autohäuser tun also gut daran, sich Gedanken zu machen, wie sie ihre Kunden im Autohaus überraschen. Dies kann beispielsweise mit Sondermodellen oder außergewöhnlichen Fahrzeugen gelingen, die in die emotionale Markenkasse einzahlen. Autokäufer 3.0 können im Autohaus auch dadurch überrascht werden, dass sie direkt bei ihrer Kontakt- bzw. Kaufhistorie, und damit bei ihren Präferenzen, abgeholt werden. Insgesamt bietet die Sammlung und Nutzung von Kontakt-, Kunden- und Fahrzeugdaten die Chance, den Kunden bedarfsorientierte Angebote für Fahrzeuge, Serviceleistungen oder Finanzierungen zu unterbreiten. Weil der mit dem Internet aufgewachsene Autokäufer 3.0 von Händlern die Individualität der Angebote will, die ihm das Internet gerade nicht bieten kann, kann durch Personalisierung die Wirkung des Marketings deutlich gesteigert werden. So bieten digital erfasste Fahrzeug-Verschleißdaten die Chance, Servicekunden maßgeschneiderte Angebote für Verschleißreparaturen bzw. den Austausch von Verschleißteilen zu unterbreiten. Da solche Angebote für den Autofahrer ein bequemer Beitrag zur Fahrzeugsicherheit sind, eignen sie sich auch sehr gut dazu, von den Kunden die Erlaubnis für die Nutzung ihrer Daten einzuholen. Vor allem die aufgeklärten Kunden 3.0 wollten Beratungs- und Serviceerlebnisse, die

ihr Leben einfacher machen. Diesen Nutzen gilt es gerade bei Online-Angeboten aktiv herauszustellen.

Ein weiterer Erfolgsfaktor des Automobilhändlers 3.0 ist das "Interaktionsdesign" der Website. Es kommt darauf an, möglichst viele Besucher "aus der Anonymität des Internets" herauszuholen und zur Kontaktaufnahme mit dem Händler zu bewegen. Dazu gehört eine bedienungsfreundliche Neu- und Gebrauchtwagensuche mit persönlichem Beratungsangebot. Aktivierend sind auch Click-to-Call- und Click-to-Chat-Angebote, eine Hotline, Videoberatung an den Fahrzeugen und Vorschläge von individuell zu den Bedürfnissen des Autointeressenten passenden Fahrzeugen. Außerdem ist eine Weiterentwicklung der Fahrzeug-Konfiguratoren zu animierenden Bedarfs-Konfiguratoren gefordert. Auch Finanzierungs- und Leasingrechner tragen zur Aktivierung von Website-Besuchern bei.

Entscheidend ist es auch, die Händlerleistung erlebbar zu machen. Dazu eignen sich authentische Videos, die Mitarbeiter und Kunden zeigen. So kann den Kunden wirksam vermittelt werden, wie in einem Autohaus gearbeitet wird, wie mit Kunden umgegangen wird und wie es sich "anfühlt", dort Kunde zu sein. Wenn wir uns vor Augen führen, wie wichtig die Kontaktpunkte "Händler, Verkäufer" und "Probefahrt" sind, dann wird es für Händler Zeit, ihre Händlerleistung dem Autokäufer bewusst zu machen. Weil starke Händlermarken den Intrabrand-Wettbewerb, und damit die Preisnachlässe, eindämmen, profitieren davon Hersteller und Händler.

Voraussetzung für die Weiterentwicklung des Automobilvertriebs bzw. Automobilhändlers ist aber, die "customer journey" des Autokäufers zu verstehen und die entscheidenden Kundenkontaktpunkte für das Neu-, Gebrauchtwagen-, Service- und Finanzierungsgeschäft zu kennen. Dabei sollte zwischen bestehenden und neuen Kunden unterschieden werden. Die Abfrage dieser Kontaktpunkte kann auch zum Anlass genommen werden, die Kundenfeedback-Befragungen zu überarbeiten. Diese Befragungen sollten auf das Wesentliche reduziert werden und Kunden die Möglichkeit bieten, Kundenbeschwerden schnell und unkompliziert loszuwerden. Auf dieser Grundlage kann der digitale Transformationsprozess im Automobilvertrieb bzw. Automobilhandel erfolgreich mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen realisiert werden, die mit einem Bein in der stationären und mit dem anderen Bein in der digitalen Welt stehen. Beide Welten will und honoriert der Autokäufer 3.0 der Zukunft.

Dr. Konrad Weßner

Geschäftsführer puls Marktforschung



Spezialthema GEZ 2013 – die Gebührenreform

Für den Rundfunkbeitrag gelten seit 2013 neue Regelungen: Die Gebühren werden nicht mehr pro Gerät berechnet, sondern pro Haushalt beziehungsweise pro Betriebsstätte. Der Beitragsservice von ARD, ZDF und Deutschlandradio ist die Stelle, die seit dem 1. Januar 2013 den Rundfunkbeitrag einzieht. Der Beitragsservice löste damit die Gebühreneinzugszentrale (GEZ) ab.

Alle beitragspflichtigen Haushalte in Deutschland zahlen einen monatlichen Rundfunkbeitrag in Höhe von 17,98 Euro. Für Unternehmen bemisst sich die Höhe des neuen Rundfunkbeitrags nach der Anzahl der Betriebsstätten, der Beschäftigten und der Firmenfahrzeuge – das bedeutet für die Unternehmer zum Teil erhebliche Mehrkosten. Kleinst- und Kleinunternehmer mit einer Betriebsstätte und bis zu acht Mitarbeitern sind die Gewinner der Reform – sie zahlen seit 2013 den ermäßigten Rundfunkbeitrag von monatlich 5,99 Euro. Großunternehmen ab 20.000 Mitarbeiter zahlen den Höchstsatz von 3.236,40 Euro im Monat.

Für betrieblich genutzte Kraftfahrzeuge fallen zusätzliche Kosten an. Pro Betriebsstätte ist ein Fahrzeug frei – für jedes weitere müssen die Unternehmen monatlich 5,99 Euro entrichten. Diese Kosten fallen auch an, wenn das Dienstfahrzeug kein Radio besitzt. Besonders hart trifft es Autohändler und -vermieter: Für jeden Leihwagen, jeden Vorführwagen und jedes Fahrzeug mit Tageszulassung fallen 5,99 Euro pro Monat an.

Erich Sixt und die Drogeriemarktkette Rossmann prozessieren bereits wegen der stark erhöhten Belastung ihrer Unternehmen durch den neuen Beitrag. Auch das Kfz-Gewerbe steht gemeinsam mit einem Reutlinger BMW-Betrieb vor einer Musterklage. Um Klage einreichen zu können, warten Verband und Betrieb derzeit auf den Widerspruchsbescheid.



Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe in Zahlen

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ist seit vielen Jahren wichtiger Finanzpartner für den deutschen Kraftfahrzeughandel. Mit einem bundesweiten Außendienst, unserer Zentrale in Hamburg und einer Niederlassung in Stuttgart beraten und betreuen wir rund 4.100 aktive Handelspartner. Diese vermitteln unsere Finanzprodukte an ihre Kunden und sind damit für uns ein wichtiges Bindeglied und zentraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Im Berichtsjahr 2013 erreichte der Bestand an Finanzierungs- und Leasingverträgen ein Volumen von 3.259 Millionen Euro – das ist der Höchststand seit Aufnahme unseres Geschäftsbetriebs im Jahr 2000.

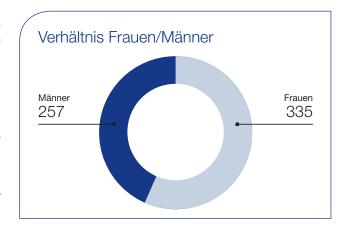






Am Hauptsitz in Hamburg sind die Geschäftsbereiche Zentralvertrieb, Unternehmensentwicklung, Remarketing/ E-Commerce, Credit Risk Management, IT-Koordination und Organisation, Personal, Rechnungswesen und Controlling sowie die Service Center angesiedelt. Insgesamt beschäftigte die BDK-Gruppe zum Jahresende bundesweit 592 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit insgesamt 22 mehr als zum Jahresende 2012.

Im Jahr 2013 boten wir eine Ausbildungsstelle zum/zur Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, eine Ausbildungsstelle zum/zur Kaufmann/-frau für Dialogmarketing sowie zwei duale Studienplätze zum Bachelor of Science Business Administration an der Hamburg School of Business Administration (HSBA) an. Bei Engagement und guten Leistungen besteht die Möglichkeit eines Auslandsaufenthalts, zum Beispiel ein Studienmodul an einer Partneruniversität der HSBA, einer Summer School oder bei einer unserer Schwesterfirmen im europäischen Ausland. Übrigens wurden im Berichtsjahr alle Absolventen in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen.



Allfinanzkonzept

Angebot für Händler: Refinanzierung

Einkaufsfinanzierung

Die Einkaufsfinanzierung der BDK – eine attraktive Finanzierung für den Einkauf von Kraftfahrzeugen – sorgt dafür, dass der Händler liquide bleibt und finanzielle Engpässe vermieden werden. Die Konditionen orientieren sich am Kapitalmarkt. Für alle Fahrzeuge eines Händlers gilt ein einheitlicher Zinssatz – fair und transparent.

EinkaufsfinanzierungStart

Mit Einkaufsfinanzierung^{Start} hat der Händler die Möglichkeit, unbürokratisch und schnell in die Zusammenarbeit mit der BDK zu starten. Nach einer vereinfachten Bonitätsprüfung wird eine Kreditlinie von 100.000 Euro zur Verfügung gestellt. Die erste Tilgung ist erst nach 180 Tagen und nur in Höhe von 20 Prozent des Finanzierungsbetrags fällig. Die Abwicklung erfolgt über das Webportal EKF-Online.

EinkaufsfinanzierungPlus

Bei Einkaufsfinanzierung^{Plus} erstattet die BDK dem Händler gezahlte Zinsen, auf Basis von vermittelten Absatzfinanzierungs- und Absatzleasinggeschäften. Es werden auch Fahrzeuge berücksichtigt, die nicht bei der BDK einkaufsfinanziert sind.

bdkinvest

Eine gut eingerichtete Werkstatt erleichtert den Arbeitsalltag entscheidend und ist die Visitenkarte eines Autohauses. Mit der Investitionsfinanzierung bdkinvest kann der Händler zum Beispiel ein neues EDV-System, eine zeitgemäße Werkstattausrüstung oder eine moderne Waschanlage anschaffen. bdkinvest ist ein Produkt in Zusammenarbeit mit unserer Schwestergesellschaft GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH.

Angebot für Endkunden: Finanzierung

Klassische Finanzierung

Bei der klassischen Finanzierung wird eine monatlich gleichbleibende Rate vereinbart, die über eine individuell gewählte Laufzeit den kompletten Darlehensbetrag tilgt.

Schlussratenfinanzierung

Bei der Schlussratenfinanzierung tilgt der Darlehensnehmer während der vereinbarten Laufzeit nur einen Teil des aufgenommenen Kredits. Am Ende begleicht er seine Restschuld mit einer Schlussrate. Die Schlussrate fällt höher aus, um die vorhergehenden Raten möglichst niedrig zu halten.

3-Wege-Finanzierung

Die 3-Wege-Finanzierung bietet dem Darlehensnehmer höchste Flexibilität, denn am Ende der Vertragslaufzeit kann er zwischen drei Möglichkeiten wählen: Rückgabe des Fahrzeugs an den Händler, Zahlung der Schlussrate und somit vollständige Rückzahlung des Darlehens oder Abschluss einer Anschlussfinanzierung für die Schlussrate.

FinanzierungPlus

Unser Gebrauchtwagen-Paket Finanzierung^{Plus} beinhaltet eine Garantie, die laufzeitunabhängig von der Finanzierung gewählt werden kann, inklusive Mobilitätsschutz und GAP-Versicherung. Der Darlehensnehmer sichert sein Fahrzeug damit umfassend gegen mögliche Risiken ab, zum Beispiel unvorhergesehene Reparaturkosten oder eine Panne.

Zubehör- und Reparaturfinanzierung

Mit der Zubehör- und Reparaturfinanzierung besteht die Möglichkeit, Reparaturen am Fahrzeug zu finanzieren. Der Finanzierungsbetrag steht darüber hinaus für die Anschaffung von Zubehör wie einer Standheizung, Fahrradträger, Winterreifen usw. zur Verfügung.

Angebot für Endkunden: Leasing

Kilometervertrag

Der Kilometervertrag ist ein Leasingvertrag, der auf Basis der Kilometerlaufleistung über die Vertragslaufzeit kalkuliert wird. Am Ende der Vertragslaufzeit wird das Fahrzeug an uns zurückgegeben. Wir übernehmen die Vermarktung. Die Abweichung zwischen vereinbarter und tatsächlicher Kilometerlaufleistung und über den normalen Verschleiß hinausgehende Schäden werden mit dem Leasingnehmer abgerechnet.

Restwertvertrag

Bei dieser Vertragsvariante wird der Restwert des Leasingfahrzeugs zum Vertragsablaufsdatum vertraglich festgelegt – auf Basis des Fahrzeugalters und der angenommenen Laufleistung. Am Vertragsende benennt der Leasingnehmer einen Käufer. Liegt der Verkaufserlös über dem Restwert, erhält der Leasingnehmer eine anteilige Vergütung von 75 Prozent – bei Folgegeschäft sogar 100 Prozent. Liegt der Verkaufserlös unter dem Restwert, ist die Differenz auszugleichen.

Angebot für Endkunden: Versicherungen & Services

Restschuldversicherung (RSV)

RSV wird in Verbindung mit einer Fahrzeugfinanzierung abgeschlossen und als Einmalbetrag in einer Darlehenssumme mitfinanziert. Die RSV sichert den Kreditnehmer, beziehungsweise seine Hinterbliebenen, im Fall von Arbeitsunfähigkeit und Tod ab. Im Versicherungsfall werden die monatlichen Raten übernommen. Interessant für Arbeitnehmer, Selbstständige und Freiberufler.

RestschuldversicherungPlus (RSVPlus)

Über die Leistungen der RSV hinaus sichert die RSV^{Plus} den Darlehensnehmer bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit ab. Die monatlichen Raten werden im Versicherungsfall übernommen.

GAP-Versicherung und GAP-Deckung

Wird ein finanziertes oder geleastes Fahrzeug gestohlen oder erleidet es einen Totalschaden, kann der Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs von der bestehenden Restforderung aus dem Vertrag abweichen. Die Differenz zwischen beiden Werten wird GAP (englisch für "Lücke") genannt. Der Darlehens- oder Leasingnehmer muss dann eine Restzahlung leisten. Unsere GAP-Versicherung/GAP-Deckung schließt diese Lücke: Im Schadenfall wird die Differenz zwischen dem Wiederbeschaffungswert und der Restforderung aus dem Darlehens- oder Leasingvertrag ersetzt.

Technik-Service

Ein Service für private und gewerbliche Kunden ergänzend zum Kilometerleasingvertrag bei Neufahrzeugen. Gegen eine monatliche Servicegebühr werden anfallende Kosten für Inspektionen und Wartungen, Verschleißreparaturen, Gebühren für HU/Prüfplakette sowie Abschleppkosten übernommen.

Das war 2013 – ein Rückblick

Einkaufsfinanzierung^{Start} und EKF-Online

Die Einkaufsfinanzierung ist eine zentrale Säule in der Zusammenarbeit zwischen dem Autohaus und der Bank. Im Oktober 2013 haben wir unser Produktportfolio in der Einkaufsfinanzierung erweitert: Einkaufsfinanzierung^{Start} gibt freien und markengebundenen Kfz-Händler die Möglichkeit, unbürokratisch und schnell mit unserer Einkaufsfinanzierung zu starten. Es wird eine Kreditlinie von 100.000 Euro zur Verfügung gestellt. Innerhalb von drei Werktagen wird die Kreditlinie genehmigt.

Neu- und Gebrauchtwagen, die abgemeldet sind, können zu einem Beleihungssatz von 100 Prozent einfinanziert werden. Die erste Abschlagszahlung wird erst nach 180 Tagen und nur in Höhe von 20 Prozent des Finanzierungsbetrags fällig.

Die Abwicklung erfolgt über das Webportal EKF-Online. Im System werden Fahrzeuge eingemeldet, Zulassungsbescheinigungen angefordert, Fahrzeuge abgelöst, und es liefert einen generellen Überblick über den Bestand der Einkaufsfinanzierung. Auch hier setzt die BDK auf einfache Prozesse. Für die Einreichung eines Fahrzeugs zur Finanzierung müssen lediglich zwei Angaben gemacht werden: der Kilometerstand und die letzten sechs Stellen der Fahrzeug-Identifizierungsnummer.

Nach Ablauf von neun Monaten wird Einkaufsfinanzierung^{Start} in eine klassische Einkaufsfinanzierung oder Einkaufsfinanzierung^{Plus} umgewandelt und die individuelle Kreditlinie ermittelt. Erst zu diesem Zeitpunkt werden Unterlagen wie Bilanzen, betriebswirtschaftliche Auswertungen usw. erforderlich.



IGEDOS Kooperation

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und die Interessengemeinschaft der Opel-Spezialisten (IGEDOS) haben am 1. Oktober 2013 beschlossen, künftig enger zusammenzuarbeiten. Mit der Kooperationsvereinbarung stehen jetzt allen Händlern der IGEDOS attraktive Konditionen zur Absatz- und Einkaufsfinanzierung zur Verfügung.

Die Kooperation baut auf der langjährigen Zusammenarbeit zwischen der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, unserem Leasingpartner ALD Lease Finanz, der Opel-Händlerschaft und der Adam Opel AG auf.

TAK-Seminar "Zertifizierter Kreditvermittler"

Kredite sind heute fester Bestandteil des Konsumalltags. Finanzdienstleistungen stehen daher im Fokus von Gesetzgebung und Aufsicht. Vor und während des Vertragsabschlusses haben Kreditvermittler besondere Pflichten und müssen sich in verschiedenen Rechtsbereichen (Datenschutzgesetz, Kreditwesengesetz, Geldwäschegesetz usw.) auskennen. Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und der Bankenfachverband haben vor diesem Hintergrund die Zertifizierung zum Kreditvermittler entwickelt. Mit der Schulung zum Zertifizierten Kreditvermittler wird das Wissen der teilnehmenden Automobilverkäufer auf den aktuellen Stand gebracht und sie werden für die Fragen ihrer Kunden gerüstet.

Gemeinsam mit der TAK Akademie Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe haben wir das erste Seminar zum Zertifizierten Kreditvermittler organisiert und durchgeführt. Im Juli 2013 konnten exklusiv Handelspartner der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe teilnehmen. Nach einem erfolgreichen Pilotseminar sind für 2014 weitere Seminartermine fest eingeplant.



Kooperation mit der FFS Bank

Aufgabenteilung und Kräftebündelung – das ist der Kern unseres Schulterschlusses mit FFS aus dem Jahr 2012. Wir vereinten unser Know-how und unsere Leistungsstärke, um als Captive und Non-Captive führende Lösungen rund um die Finanzierung und das Leasing für Neuwagen und Gebrauchtwagen zu bieten sowie den Absatz der Marken Hyundai und Subaru nachhaltig zu fördern.

Mit Abschluss des Jahres 2013 blickten wir auf fünfzehn Monate erfolgreiche Zusammenarbeit zurück, durch die der Absatz des Handels deutlich ausgebaut werden konnte.

Die Weichen für den Erfolg waren von Beginn an richtig gestellt. Die Handelspartner bekommen weiterhin alle Leistungen unter der Marke FFS Group und werden im Bereich Einkaufsfinanzierung von den bekannten Außendienstmitarbeitern betreut. Beim Absatzgeschäft hat diese Aufgabe der BDK-Außendienst übernommen. Ein klarer Vorteil für die Händler, die nun für beide Bereiche ausgesprochene Spezialisten als Gesprächspartner haben. Zudem konnte dank der großen Außendienstmannschaft der BDK die Betreuung der Kfz-Händler deutlich intensiviert werden.

Neue Vertriebsstruktur

Neben dem klassischen Autohandelsgeschäft hat die vertriebliche Ausrichtung auf Hersteller und Importeure dazu geführt, dass wir uns im vergangenen Jahr neu organisiert und den Bereich "Zentralvertrieb" geschaffen haben.

Mit diesem Bereich unterstützen wir Hersteller und Händler bei Anfragen, die nicht oder nicht effektiv über unser Online-Kalkulationssystem PHOENIX abgebildet werden können, beispielsweise im Behördengeschäft oder im Opel-Großkundengeschäft im Rahmen des "Opel Firmenkunden Leasing". Und bieten den Händlern demnach, insbesondere im Leasing und mit Full-Service-Dienstleistungen, einen echten Mehrwert.

Ein großer Vorteil ist, dass die BDK breit aufgestellt ist und die Autohändler bei sämtlichen Anforderungen dienstleistungsorientiert unterstützt. Wir helfen dem Handel zudem, im Rahmen von subventionierten Herstellerprogrammen, den Neuwagenabsatz anzukurbeln, und unterstützen ihn durch abgestimmte Werbe- und gezielte Schulungsmaßnahmen.

"Einfach ausgezeichnet"

Im vergangenen Jahr sind wir mehrfach ausgezeichnet worden. Die guten Platzierungen sind für uns ein Vertrauensbeweis und eine Bestätigung, dass unsere konsequente Ausrichtung auf den Handel honoriert wird. Die guten Ergebnisse sind zudem Lob und Motivation für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir bedanken uns für die positiven Bewertungen und nehmen sie natürlich als Ansporn, auch künftig beste Produkt- und Servicequalität zu bieten.



Best Brands 2014

2. Platz in der Kategorie "Freie Autobanken" Springer Automotive Media



Beste Auto-Bank 2013/2012

4. Platz mit der Note 1,48 markt intern Verlag



AUTOHAUS BankenMonitor 2013

2. Platz in der Kategorie "Unabhängige Autobanken" puls Marktforschung im Auftrag der Fachzeitschrift AUTOHAUS

In vielen Kategorien ist die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Benchmark:

- Höchste Zufriedenheit mit Beratung und Betreuung
- Bestes Produktangebot im Bereich Leasing
- Schnellste Auszahlung in der Einkaufsfinanzierung



Studie: Vertrieb von Finanzprodukten im Autohaus

BDK ist die Non-Captive mit den zufriedensten Kunden

Gemeinschaftsstudie von HEUTE UND MORGEN und abh Market Research

Das kommt 2014 – ein Ausblick

Geschäftserwartung

Wie sich die Wirtschaft entwickelt, lässt sich nur schätzen. Die Bundesregierung, verschiedene Organisationen und Wirtschaftsforscher versuchen regelmäßig, die konjunkturelle Entwicklung möglichst genau vorherzusagen. Im Februar 2014 ging die Bundesregierung von einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 1,8 Prozent aus.

Positive Wachstumsimpulse dürften im Jahr 2014 vor allem aus dem Inland kommen, denn die Deutschen konsumieren viel. Aber auch die Exporte entwickeln sich positiv.

Die guten Rahmenbedingungen lassen auch die Aussichten für das Kfz-Gewerbe im Jahr 2014 freundlicher werden. Dennoch sollte die Branche sich nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen. Vielmehr muss sie den erfolgreichen Kurs konsequent und engagiert fortsetzen. Dazu gehört auch, sich den neuen Anforderungen zu stellen und offen für neue Wege zu sein.

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe arbeitet stetig daran, durch Prozessoptimierungen den administrativen Aufwand für die Handelspartner zu verringern und die Zusammenarbeit generell zu vereinfachen. So können sich unsere Handelspartner noch besser auf ihre Kunden und deren Beratung konzentrieren, für mehr Zufriedenheit auf Kundenseite sorgen und den eigenen Geschäftserfolg insgesamt steigern. In der Refinanzierung hat die BDK kürzlich das Webportal EKF-Online implementiert. Der WebService, der die Voraussetzung für die Verknüpfung von Dealer-Management-Systemen mit der hauseigenen Kalkulations-

software PHOENIX schafft, ist ein weiteres Beispiel für die Verschlankung von Prozessen im Autohaus.

Für das Jahr 2014 sind wir gut aufgestellt und sehen gute Wachstumschancen. Ein Schwerpunkt wird auf dem klassischen Geschäft liegen, insbesondere in der Unterstützung des Handels im Bereich Einkaufsfinanzierung und Absatzfinanzierung für Gebrauchtwagen. Darüber hinaus wollen wir in den Herstellerkooperationen die Finanzdienstleistungsquoten weiter steigern.

Produktneueinführung GAP-Kaufpreisschutz

Die GAP-Versicherung ist ein optionaler Zusatzbaustein für unsere Finanzierungen. Wird ein finanziertes Fahrzeug gestohlen oder erleidet es einen Totalschaden, kann der Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs von dem Ablösewert des Darlehens abweichen. Unsere GAP-Versicherung springt in diesem Fall ein und gibt dem Darlehensnehmer die Sicherheit, diese Lücke zu schließen. Die GAP-Versicherung wird von unseren Kunden gut akzeptiert. Seitens unserer Händler wurde der Wunsch an uns herangetragen, die GAP-Versicherung in der Finanzierung mit Kaufpreisschutz anzubieten. Das bedeutet, dass die GAP-Versicherung die Differenz zwischen dem Wiederbeschaffungswert und dem gezahlten Kaufpreis erstattet. GAP-Kaufpreisschutz in Zusammenarbeit mit einem Versicherungsgeber ist derzeit in Planung.



Produktoptimierung Finanzierung^{Plus}

Seit 2009 etabliert, bieten wir mit Finanzierung Plus ein attraktives Finanzierungspaket für gebrauchte Fahrzeuge – bestehend aus Finanzierung, Garantie inklusive Mobilitätsschutz und GAP-Versicherung. So können Darlehensnehmer ihr Fahrzeug mit Zahlung der monatlichen Finanzierungsrate umfassend gegen Schadenfälle absichern. Ab Mai 2014 kann neben 36, 48 oder 60 Monaten auch eine Vertragslaufzeit von 24 Monaten gewählt werden. Darüber hinaus wird die Garantielaufzeit von der Finanzierungslaufzeit entkoppelt. Das bedeutet, dass die Kunden die Finanzierung und die Garantie flexibel, und den individuellen Bedürfnissen entsprechend, zusammensetzen können. Die Garantie bietet eine Absicherung der wichtigsten und kostenintensivsten Bauteile des Fahrzeugs nach Ablauf der Herstellergarantie.

AMI Auto Mobil International

Vom 31. Mai bis 8. Juni 2014 treffen Sie uns auf der AMI in Leipzig. Bereits zum 22. Mal findet Deutschlands zweitgrößte Automobilmesse statt. Im Verbund mit der AMITEC – der Fachmesse für Wartung, Pflege und Instandsetzung von Pkw, Nutzfahrzeugen und mobilen Großgeräten aller Art – werden Neuheiten und Entwicklungsstände der internationalen Automobilbranche vorgestellt. Auch auf der AMITEC sind wir vertreten – auf dem Gemeinschaftsstand mit den Landesverbänden Berlin-Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. Besuchen Sie uns!



Soziale Engagements

Hamburg Leuchtfeuer

Hamburg Leuchtfeuer wurde 1994 als gemeinnützige Organisation gegründet. Heute betreibt Hamburg Leuchtfeuer ein Hospiz für schwerkranke und sterbende Menschen, betreut



HIV-positive und an Aids erkrankte Menschen psychosozial und vermittelt Wohnraum. 2007 eröffnete Hamburg Leuchtfeuer das Lotsenhaus in Altona, ein Haus für Trauer, Abschied und Gedenken. Im Jahr 2013 haben wir Hamburg Leuchtfeuer bereits zum fünften Mal in Folge unterstützt. Wir wollen nach einem erfolgreichen Jahr etwas an die Menschen weitergeben, die nicht voller Zuversicht in das neue Jahr blicken können. Als Hamburger Unternehmen möchten wir ganz besonders die Menschen unterstützen, die hier leben. Wir sind froh darüber, dass es die Institution Hamburg Leuchtfeuer gibt, denn das Engagement der ehrenamtlichen Helfer und Mitarbeiter ist unbezahlbar. Mit unserer Spende wollen wir einen Teil dazu beitragen, dass diese wertvolle Arbeit von Hamburgern für Hamburger fortgeführt wird.

DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei

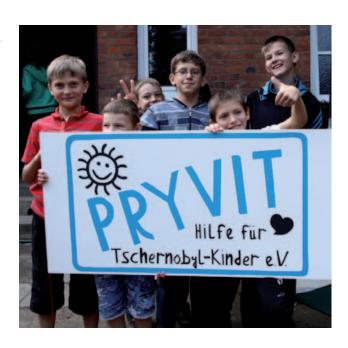
Alle 16 Minuten erhält ein Mensch in Deutschland die Diagnose Blutkrebs. Viele Patienten sind Kinder und Jugendliche. Die Deutsche Knochenmarkspenderdatei (DKMS) vermittelt Stammzellspenden an Blutkrebspatienten und gibt ihnen dadurch eine neue Lebenschance. Auch der Sohn eines Mitarbeiters hat Blutkrebs und benötigt eine Stammzellspende. Um gemeinsam zu helfen, haben wir in unseren Räumen mit der DKMS eine Typisierungsaktion durchführen lassen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnten sich freiwillig einen Abstrich von der Wangenschleimhaut nehmen lassen, um nach einer Bestimmung der Gewebemerkmale als mögliche Stammzellenspender in die Datei der DKMS aufgenommen zu werden. Aufgrund des großen Andrangs war innerhalb kürzester Zeit der gesamte Vorrat an Typisierungsmaterial verbraucht, sodass ein zweiter Termin angesetzt wurde. Mehr als 30 Prozent unserer Belegschaft haben sich an der Aktion beteiligt. 158 unserer Mitarbeiter/-innen konnten als potenzielle Stammzellenspender identifiziert werden. Unsere Bank hat die Kosten für die Typisierungsaktion getragen und die DKMS zusätzlich mit einer Geldspende unterstützt.



PRYVIT – Hilfe für Tschernobyl-Kinder e. V.

Die noch junge gemeinnützige Organisation "PRYVIT - Hilfe für Tschernobyl-Kinder" ist seit Dezember 2011 ein eingetragener Verein. Seine Arbeit baut auf dem Konzept und der langjährigen Erfahrung des "Freundeskreises Tschernobyl-Kinder Hamburg-Volksdorf" auf, der nach zwanzig Jahren altersbedingt aufgelöst wurde. In den verstrahlten Gebieten sind die Menschen weiterhin auf Hilfe angewiesen. Die Abwehrkräfte vieler Kinder aus der betroffenen Zone sind geschwächt. Die meisten Familien können sich keine gesunden Lebensmittel leisten. Die Nahrung stammt vor allem aus Eigenanbau. Das, was an diesem Ort die Existenz der Menschen sichert, ist radioaktiv verseucht. Die Folgen sind ein geschwächtes Immunsystem, Leukämie und Schilddrüsenkrebs, um nur einen kleinen Teil der Auswirkungen der Tschernobyl-Katastrophe zu nennen. Unsere Spende soll helfen, dass auch im Sommer 2014 wieder Kinder aus dem Tschernobyl-Gebiet zu einem Erholungsurlaub in das Schullandheim "Erlenried" in Großhansdorf eingeladen werden können. Durch gesunde Ernährung, einen geregelten Tagesablauf, Spiel und Spaß soll ihr Immunsystem für den Winter gestärkt werden.

"Pryvit" heißt "Hallo" auf Ukrainisch. Die Kombination der beiden Sprachen im Vereinsnamen steht symbolisch für die langjährige Verbindung zwischen der Ukraine und Deutschland in der Arbeit für Tschernobyl-Kinder und ist außerdem ein herzliches Willkommen an die kleinen Gäste.



Mitgliedschaft und Verbundenheit

Bankenfachverband

Der Bankenfachverband vertritt die Interessen der Kreditbanken in Deutschland. Seine Mitglieder sind die Experten für die Finanzierung von Konsum- und Investitionsgütern sowie Kraftfahrzeugen aller Art. Die Kreditbanken haben aktuell rund 140 Milliarden Euro an Verbraucher und Unternehmen ausgeliehen und fördern damit Wirtschaft und Konjunktur.

Als Mitglied des Bankenfachverbands sind wir uns der Verantwortung als Kreditgeber bewusst. Wir haben grundsätzlich ein Interesse daran, dass die Kunden unserer Handelspartner das geliehene Geld zurückzahlen können, deshalb handeln wir nach dem Kodex der "Verantwortungsvollen Kreditvergabe". Der Kodex schreibt Standards bei der Kreditvergabe fest und enthält eine Reihe verbraucherfreundlicher Regelungen, die über die bereits bestehenden Gesetze hinausgehen. Darunter fällt zum Beispiel der verständnisvolle Umgang mit Menschen in Zahlungsschwierigkeiten.

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) vertritt die berufsständischen Interessen der 38.500 Kfz-Meisterbetriebe in Deutschland. Die Mitgliedsbetriebe sind in 237 Innungen und 14 Landesverbänden auf der einen sowie in 37 Markenverbänden auf der anderen Seite organisiert.

Der ZDK ist Gesellschafter der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. Das spiegelt sich in unserer täglichen Arbeit wider. Wir arbeiten mit dem ZDK zusammen und engagieren uns auf unterschiedlichen Messen und Veranstaltungen des Verbands wie der Automechanika oder dem Fabrikatshändlerkongress.











Impressum

Kontakt

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH Nedderfeld 95, 22529 Hamburg Postfach 57 02 07, 22771 Hamburg

Telefon: (040)48091-0 Telefax: (040)4801940 E-Mail: info@bdk-bank.de Internet: www.bdk-bank.de

Quellen

ADAC, AUTOHAUS online, BaFin, Bankenfachverband, Bundesagentur für Arbeit, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Bürgel Wirtschaftsinformationen, Creditreform, Deutsche Automobil Treuhand (DAT), Deutsche Bundesbank, Deutsche Knochenmarkspenderdatei, Die Presse Digital, Europäische Zentralbank, EurotaxSchwacke, faz.net, GW-trends online, Hamburg Leuchtfeuer, Institut für Weltwirtschaft (IfW), kfz-betrieb online, Kraftfahrt-Bundesamt, Pryvit, puls Marktforschung, Statistisches Bundesamt, tagesschau.de, Tecson, Verband der Automobilindustrie (VDA), Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK)

Gestaltung

Kitazo AG, Hannover

Text

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH

Fotos

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, Pryvit, Syda Productions/123rf, Laura Gangi Pond/123rf, OJO Images/Gettyimages

Redaktionsschluss: 25. März 2014; erschienen im Mai 2014