Jahresbericht 2011

Mit Sicherheit ein guter Partner.

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

www.bdk-bank.de

Die Bank zum Auto.

Impressum

Kontakt

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

Telefon: (0 40) 4 80 91-0
Telefax: (0 40) 4 80 19 40
E-Mail: info@bdk-bank.de
Internet: www.bdk-bank.de

Quellen

ADAC, AUTOHAUS, Bankenfachverband e. V., Bundesagentur für Arbeit, Bundesbank, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Creditreform, DAT, dpa, Hamburg Leuchtfeuer, KBA, kfz-betrieb, SMMT, Statistisches Bundesamt, TECSON Apparate GmbH, VDA, Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Gestaltung

Kitazo AG, Hannover

Text

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG

Fotos

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG,
Amy Walters/123rf.com, Leif Stiller/123rf.com,
Photodisc/Getty-Images, STOCK4B/Getty-Images,
PhotoAlto, shutterstock, David Crocett/Veer,
Leif Stiller/Veer, Ocean Photography/Veer,
Image Stock/Veer

Redaktionsschluss 20. April 2012

Erschienen im Mai 2012

Inhalt

Organe und Bereiche	Aufsichtsrat	5
	Vorstand	5
	Bereichsleiter in der Zentrale	5
	Vertriebsleiter	5
Vorwort und Grußwort	Vorwort des Vorstandes	8
	Grußwort des Präsidenten des ZDK	9
Marktbericht	Deutsche Wirtschaft	11
	Automobilmarkt	14
Gastbeitrag	Prof. Dr. Willi Diez	16
Spezial	Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung	19
	E10-Kraftstoff	19
BDK	Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe	21
	Allfinanzkonzept	22
	Rückblick	24
	Ausblick	26

Organe und Bereiche

Aufsichtsrat

Jochen Jehmlich (Vorsitzender)
Fritz Haberl (stellvertretender Vorsitzender)
Dr. Harry Brambach
Eric Delarue
Jean Hugues Delvolvé
Dr. Axel Koblitz
Wilfried Multusch
Robert Rademacher
Francis Repka

Vorstand

Dr. Hermann Frohnhaus	Sprecher des Vorstandes
Matthias Sprank	Mitglied des Vorstandes

Bereichsleiter in der Zentrale

Bernd Böge	Leitung Service Center Ankauf / Vertragsservice
Martin Guse	Leitung Unternehmensentwicklung
Frank Hägele	Vertriebsdirektor Direct Business / Kooperationen
Hans Josef Hemmerlein	Leitung Service Center Kredit / Leasing
Hans-Heiner Lüdemann	Vertriebsdirektor Handel
Magnus Piliptschuk	Leitung Rechnungswesen / Controlling
Dr. Ulrike Schumann-Giesler	Leitung IT-Koordination und Organisation
Markus Steuernagel	Leitung Credit Risk Management
Bernhard Welke	Leitung Zentrale Vertrieb

Vertriebsleiter

Jörg Bugiel	Vertriebsleitung Region Süd
Annette Jorns	Vertriebsleitung Region West
Achim Kreyenpoth	Vertriebsleitung Region Südwest
Stefan Meede	Vertriebsleitung Region Nord-Ost
Kirsten von Vett	Leitung Händler Service Center

Vorwort und Grußwort

Vorwort

des Vorstandes der
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG

Dr. Hermann Frohnhaus (rechts) und Matthias Sprank

Zwölf Monate liegen hinter uns und die Automobilbranche blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2011 zurück. Die Zahl der Neuzulassungen stieg im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Auch der Gebrauchtwagenmarkt wuchs kräftig und war mehr als doppelt so groß wie der Neuwagenmarkt. Das Servicegeschäft überzeugte insgesamt mit einem guten Ergebnis.

Die Wachstumsimpulse kamen aus dem gewerblichen Sektor, was die Verteilung in den Segmenten deutlich macht. Dieselfahrzeuge der Kompakt- und Oberklasse sowie Geländewagen stellten den Löwenanteil. Aufgrund des geringeren Anteils privater Fahrzeugkäufer gab es im Bereich Kleinstwagen erneut einen Rückgang.

Einheimische Hersteller haben, wie auch in den vergangenen Jahren, den deutschen Markt dominiert. Frische Modelle, zukunftsweisende Technik und Qualität „made in Germany“ überzeugten nicht nur hierzulande, sondern weltweit.

Das Thema Elektromobilität ist allgegenwärtig. Elektroautos sind in aller Munde, jedoch noch nicht sichtbar auf der Straße angekommen. Auch wenn die Neuzulassungen kontinuierlich steigen, bewegen sie sich im Vergleich zum Gesamtmarkt auf einem niedrigen Niveau.

Unsere Branche ist permanent in Bewegung und wir müssen uns gemeinsam mit den Handelspartnern den ständig wachsenden Herausforderungen und veränderten Marktbedingungen stellen. Als Komplettanbieter für Kfz-Finanzdienstleistungen bieten wir dem Händler alles, was er braucht: Absatzfinanzierung und -leasing, Händlerrefinanzierung, Versicherungen, Services und Investitionsfinanzierung. Unsere Produktpalette umfasst innovative Modelle der Einkaufsfinanzierung, Mobilitätspakete wie FinanzierungPlus und Full-Service-Leasing. Die steigende Nachfrage bei Leasingprodukten unterstützt die BDK durch die Vermarktung der Leasingrückläufer und sie entlastet den Händler auf seinen Wunsch von der Übernahme der Restwertrisiken.

Händlernähe bedeutet für uns zu wissen, wo „der Schuh drückt“. Nur wer die Bedürfnisse seines Gegenübers kennt und versteht, ist in der Lage, die nötige Unterstützung zu leisten und eine faire, langfristige Partnerschaft aufzubauen, von der beide Seiten profitieren. Dieses Ziel ist unsere Motivation.

Dr. Hermann Frohnhaus
Sprecher des Vorstandes

Matthias Sprank
Mitglied des Vorstandes

Grußwort

des Präsidenten des Zentralverbandes
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Robert Rademacher

Das Autojahr 2011 kann als „gut“ bilanziert werden. Es brachte deutlich höhere Umsätze – sowohl im Handel als auch im Service. Mit seinen 38.000 Betrieben hat das Kfz-Gewerbe insgesamt 140,7 Milliarden Euro Umsatz oder 8,2 Prozent mehr erwirtschaftet als im Jahr 2010. Das ist auf das Mengenwachstum bei Neuwagen wie bei Gebrauchtwagen, auf die höherwertigen Neuzulassungen im gewerblichen Bereich, auf gestiegene Gebrauchtwagenpreise und auf die über das Jahr hinweg gute Auslastung der Werkstätten zurückzuführen.

Die Umsatzrendite der Betriebe lag im Händlerdurchschnitt bei etwa 2 Prozent und damit um 0,5 Prozentpunkte höher als im Vorjahr. Eine solche Rendite ist zunächst einmal erfreulich. Es ist der beste Wert seit Jahren! Aber in einem Bilderbuchjahr wie 2011 – lebhafte Nachfrage, teils lange Lieferzeiten, geringe Lagerbestände, gute Werkstattauslastung, niedrige Zinsen und vernünftige Lohnabschlüsse – hätte die Durchschnittsrendite eigentlich in dem Zielkorridor liegen müssen, der nachhaltig erreicht werden muss, um ein Unternehmen solide führen zu können: zwischen 2 und 4 Prozent.

Für das laufende Jahr 2012 gehen wir von einer mehr oder weniger stabilen Entwicklung aus. Dies gilt sowohl für die Neuzulassungen in einer Größenordnung um 3,1 Millionen Einheiten als auch für die Besitzumschreibungen von Gebrauchtwagen mit wiederum etwa 6,8 Millionen Stück. Noch nicht ganz sicher kann man sein, ob das Servicegeschäft die guten Vorjahreswerte wieder erreichen wird. Bei dieser insgesamt positiven Prognose setzen wir übrigens voraus, dass es weiterhin gelingen wird, die internationale Banken- und Schuldenkrise zu bändigen.

Die Anforderungen an die Kfz-Betriebe werden weiter steigen. Um im Wettbewerb bestehen zu können, müssen sie mehr bieten als Verkauf, Reparatur und Service. Sie müssen Berater der Kunden für alle Leistungen rund um das Thema „individuelle Mobilität“ sein. Bei den dabei so wichtigen Finanzdienstleistungen ist man auf die Zusammenarbeit mit kompetenten Spezialisten angewiesen. Der kontinuierliche Erfolg der BDK zeigt, dass ihre Produktpalette den Bedürfnissen der Kunden entspricht. Autokunden schätzen hohe Beratungskompetenz und Sicherheit, der Handel profitiert von zusätzlichen Ertragschancen. Das sind gute Argumente!

Robert Rademacher
Präsident des Zentralverbandes
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Marktbericht

Deutsche Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft zeigte sich 2011 in robuster Verfassung. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP), als Indikator für die gesamtwirtschaftliche Leistung, war um 3 Prozent höher als im Vorjahr.

Deutschland konnte sich von den Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise weiter erholen. Bereits im Jahr 2010 wurde ein Wirtschaftswachstum von 3,7 Prozent erzielt, nachdem Deutschland 2009 mit einem historischen Rückgang des BIP von 5,1 Prozent die stärkste Rezession der Nachkriegszeit erlebte.

Im vergangenen Jahr kamen die Wachstumsimpulse vor allem aus dem Inland. Die privaten Konsumausgaben legten preisbereinigt mit einem Plus von 1,5 Prozent zu. Daneben wurde kräftig investiert: hauptsächlich in Ausrüstung, wie Maschinen, Geräte und Fahrzeuge (preisbereinigt +8,3 Prozent) sowie in Bauten (preisbereinigt +5,4 Prozent), was unter anderem auf das niedrige Zinsniveau zurückzuführen ist.

Auch der Außenhandel florierte: Deutschland exportierte im Jahr 2011 preisbereinigt 8,2 Prozent mehr Waren und Dienstleistungen als im Vorjahr. Gleichzeitig stiegen die Importe um 7,2 Prozent. Die Differenz zwischen Exporten und Importen – der Außenbeitrag – steuerte somit 0,8 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei.

Der Verbraucherpreisindex misst die durchschnittliche Preisentwicklung aller Waren und Dienstleistungen, die aktuell von den Konsumenten am häufigsten gekauft werden. Die Verbraucherpreise stiegen 2011 im Jahresdurchschnitt gegenüber 2010 um 2,3 Prozent. Damit lag die Jahresteuerungsrate deutlich höher als in den beiden Vorjahren. Für diese Entwicklung waren vor allem die gestiegenen Energiepreise verantwortlich.

Im vergangenen Jahr kamen die Wachstumsimpulse vor allem aus dem Inland.

Private Haushalte haben 2011 mehr konsumiert als gespart. Ein Grund dafür war die deutliche Steigerung der Effektivlöhne. Das verfügbare Einkommen ist um 3,3 Prozent auf rund 1,6 Milliarden Euro gestiegen. Die Sparquote der privaten Haushalte war 2011 nach ersten vorläufigen Berechnungen mit 10,9 Prozent niedriger als in den vergangenen vier Jahren (2010: 11,3 Prozent).

Der Arbeitsmarkt entwickelte sich positiv. Die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahresdurchschnitt auf weniger als 3 Millionen – der niedrigste Wert seit 1991. Die Arbeitslosenquote lag damit bei 7,1 Prozent. Die Zahl der Erwerbstätigen hat mit rund 41,1 Millionen ein neues Rekordniveau erreicht. So viele Erwerbstätige gab es in Deutschland noch nie.

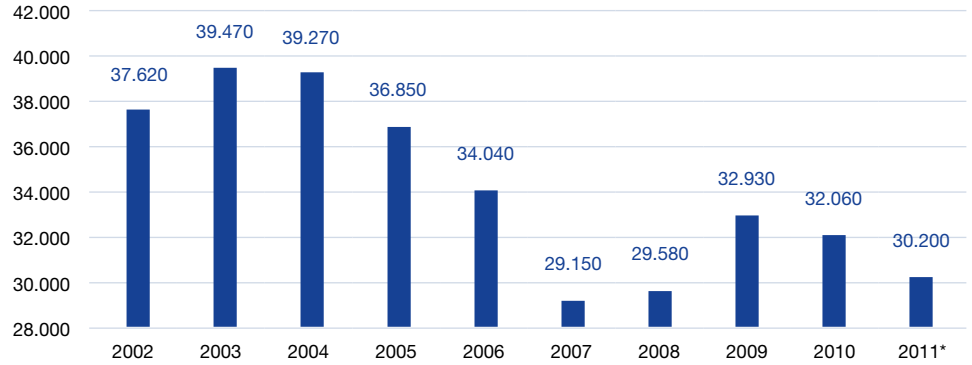
Die günstige Konjunktur- und Arbeitsmarktlage wirkte sich positiv auf die Insolvenzzahlen aus. Mit 30.200 Unternehmensinsolvenzen wurde der Vorjahreswert (32.060 Fälle) um 5,8 Prozent unterschritten. Bei den Verbraucherinsolvenzen verringerte sich die Zahl um 6,1 Prozent auf 103.200 Fälle.

Damit hat sich die Überschuldungssituation der privaten Konsumenten leicht entspannt. Allerdings ist die Zahl überschuldeter Personen mit 6,41 Millionen (2010: 6,49 Millionen) weiterhin sehr groß. Zum Stichtag 1. Oktober 2011 betrug die Schuldnerquote – das Verhältnis von überschuldeten Privatpersonen über 18 Jahre zur Bevölkerungszahl – 9,38 Prozent (2010: 9,5 Prozent).

Zinspolitik

Die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) richtet sich nach der wirtschaftlichen Entwicklung Europas. Leitzinsen geben an, zu welchen Bedingungen Kreditinstitute sich bei Noten- und Zentralbanken Geld leihen können. Die Verknappung oder Ausdehnung der Geldmenge hilft, die Inflation einzudämmen beziehungsweise das Wirtschaftswachstum anzukurbeln. Nachdem die EZB in 2011 zunächst zwei Leitzinserhöhungen auf 1,5 Prozent beschloss, um die Inflation zu begrenzen, senkte sie den Refinanzierungssatz in zwei Schritten wieder auf 1 Prozent. Der Leitzins befindet sich seit dem 8. Dezember 2011 auf diesem Niveau.

Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland



* von Creditreform geschätzt

(Quelle: Creditreform)

Finanzmarktkrise 2011

Die Krise begann zwischen Oktober 2009 und April 2010, als Griechenland das tatsächliche Ausmaß seiner Staatsverschuldung offenlegte. Griechenland bat die Europäische Union (EU) sowie den Internationalen Währungsfonds (IWF) um Hilfe, die drohende Staatsinsolvenz abzuwenden.

Nach Griechenland konnten auch Irland und Portugal ihre Schulden aus eigener Kraft nicht mehr bedienen. IWF und die Maßnahmenpakete der Euro-Mitgliedstaaten, bekannt als „Euro-Rettungsschirm“, verhinderten bislang mittels Notbürgschaften und Notkrediten eine Staatsinsolvenz der betroffenen Länder.

Die Staatsschuldenkrise führte Mitte 2011 zu einer angespannten Situation innerhalb des europäischen Bankensystems. Europas Geldhäuser haben Staaten, die heute hochverschuldet sind, viel Kapital geliehen. Werden diese Länder zahlungsunfähig, kommen auf die Banken Kreditausfälle in Milliardenhöhe zu.

Politik und Wirtschaft stehen vor großen Herausforderungen.

Zinsschritte der Europäischen Zentralbank (EZB)

Datum	Hauptrefin.	Einlagefazilität	Spitzenrefin.
08.12.11	1,00	0,25	1,75
03.11.11	1,25	0,50	2,00
07.07.11	1,50	0,75	2,25
07.04.11	1,25	0,50	2,00
07.05.09	1,00	0,25	1,75
02.04.09	1,25	0,25	2,25
05.03.09	1,50	0,50	2,50
15.01.09	2,00	1,00	3,00
04.12.08	2,50	2,00	3,00
06.11.08	3,25	2,75	3,75
08.10.08	3,75	3,25	4,25
03.07.08	4,25	3,25	5,25
06.06.07	4,00	3,00	5,00
08.03.07	3,75	2,75	4,75
07.12.06	3,50	2,50	4,50
05.10.06	3,25	2,25	4,25
03.08.06	3,00	2,00	4,00
08.06.06	2,75	1,75	3,75
02.03.06	2,50	1,50	3,50
06.12.05	2,25	1,25	3,25
05.06.03	2,00	1,00	3,00
06.03.03	2,50	1,50	3,50
05.12.02	2,75	1,75	3,75
08.11.01	3,25	2,25	4,25
17.09.01	3,75	2,75	4,75
30.08.01	4,25	3,25	5,25
10.05.01	4,50	3,50	5,50
05.10.00	4,75	3,75	5,75
31.08.00	4,50	3,50	5,50
08.06.00	4,25	3,25	5,25
27.04.00	3,75	2,75	4,75
16.03.00	3,50	2,50	4,50
03.02.00	3,25	2,25	4,25
04.11.99	3,00	2,00	4,00
08.04.99	2,50	1,50	3,50
01.01.99	3,00	2,00	4,50

Quelle: EZB (alle Daten ohne Gewähr)

Automobilmarkt

2011 war ein spannendes und erfolgreiches Autojahr! Die drei Geschäftsfelder Neuwagenverkauf, Gebrauchtwagenverkauf und Werkstattauslastung brachten mehr Umsatz als erwartet. Für die positive Entwicklung waren insbesondere das Mengenwachstum bei Neu- und Gebrauchtfahrzeugen, die höherwertigen Neuzulassungen im gewerblichen Bereich, gestiegene Gebrauchtwagenpreise und die gute Werkstattauslastung verantwortlich.

Insgesamt waren im vergangenen Jahr rund 42,9 Millionen Pkw für Deutschlands Straßen zugelassen. Das Durchschnittsalter der Fahrzeuge stieg auf 8,5 Jahre. Deutsche Marken prägten mit einem Anteil von rund 65 Prozent das Straßenbild.

Eine der wenigen automobilen Wachstumsinseln innerhalb Europas war 2011 Deutschland.

Vor rund 20 Jahren wurden Geländewagen in erster Linie von Leuten gekauft, die damit des Öfteren abseits befestigter Wege fuhren: Förster, Jäger, Landwirte. Im vergangenen Jahr hatte das Segment der Geländewagen den größten Zuwachs. Heutzutage führt nahezu jeder Autobauer ein SUV in seiner Modellpalette. Die IAA 2011 machte deutlich, dass die Hersteller nach wie vor Potenzial in dieser Klasse sehen.

Besonders positiv hervorzuheben ist, dass umweltschonende Kfz-Techniken weiter voranschreiten: Der Bestand an Pkw in der Emissionsklasse Euro 5 hat sich seit Anfang 2011 auf 5,8 Millionen Fahrzeuge fast verdoppelt (13,5 Prozent aller Pkw).

Einen gewaltigen Sprung machte der Rohölpreis: Im Jahresmittel kostete Rohöl auf dem Weltmarkt 107 US-Dollar je Barrel. Im Jahr 2010 waren es noch 80 Dollar. 2011 war bislang das teuerste Öljahr in der Geschichte!

Die Preissteigerung auf dem Ölmarkt war selbstverständlich auch bei den Kraftstoffpreisen zu spüren – sie stiegen deutlich und lagen um 11 Prozent höher als im Vorjahr. Der Preis pro Liter Super-Benzin (seit 1. März 2011 Super E10) lag 2011 bei durchschnittlich 152,2 Cent. Die rasante Preissteigerung macht auch vor dem Dieselkraftstoff nicht halt. Mit 141,1 Cent je Liter hat der Preis für Diesel ein historisches Niveau erreicht. Damit schließt sich die Schere zwischen Diesel- und Benzinpreis immer mehr.

Benzin und Diesel sind fossile Rohstoffe, die endlich sind. Alternative Kraftstoffe und Antriebe werden somit in Zukunft an Bedeutung gewinnen. Die Zahl alternativ angetriebener Pkw, hierunter fallen Elektro- und Hybridfahrzeuge sowie Pkw mit Gasantrieb, hat sich im vergangenen Jahr um 6,7 Prozent auf rund 583.000 erhöht. Am 1. Januar 2012 waren laut Kraftfahrt-Bundesamt insgesamt 4.541 Elektroautos (Vorjahr: 2.307) und 47.642 Hybridfahrzeuge (Vorjahr: 37.256) auf deutschen Straßen unterwegs. Die Summe der Fahrzeuge mit alternativen Antrieben entspricht einem Anteil von rund 1,4 Prozent am gesamten Pkw-Bestand von 42,9 Millionen.

Neuwagenmarkt

3,17 Millionen Pkw wurden im vergangenen Jahr neu zugelassen. Das sind rund 257.000 mehr Zulassungen (8,8 Prozent) als im Vorjahr.

Das Neuwagengeschäft wurde von den gewerblichen Neuzulassungen getragen: Mit einem Anteil von fast 60 Prozent und 1,9 Millionen Fahrzeugen lag dieser Wert um 13,6 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres. Dementsprechend hat sich auch Anteil der Dieselfahrzeuge deutlich erhöht. Der durch die gewerblichen Zulassungen bedingte Trend zu höherwertigen Fahrzeugen der Mittelklasse wirkte sich auf den Durchschnittspreis der Neuwagen aus. Er stieg um 5,2 Prozent auf 27.390 Euro.

Die Zahl der privaten Neuzulassungen wuchs nur leicht um 2,4 Prozent auf 1,27 Millionen Einheiten an.

Betrachtet man die Segmente, bildet die Kompaktklasse nach wie vor das stärkste Segment. Während Modelle der Oberklasse, Vans und Geländewagen auf Wachstumskurs sind, gab es im Mini-Segment Einbußen (–12,4 Prozent).

In Deutschland lag die durchschnittliche CO_2-Emission der neuen Pkw schon immer höher als im europäischen Durchschnitt. 2011 stießen die in Deutschland neu zugelassenen Pkw durchschnittlich 146,1 Gramm CO_2 pro Kilometer aus. Das sind 5,6 Gramm oder 3,7 Prozent weniger als im Vorjahr.

Die CO_2-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 steigende Kraftstoffpreise dämpfende Effekte auf Fahrleistung und Fahrverhalten, was sich wiederum positiv auf die CO_2-Bilanz auswirkt.

Gebrauchtwagenmarkt

Der Gebrauchtwagenmarkt war geprägt durch starkes Wachstum. 6,81 Millionen Besitzwechsel machten ein Plus von 5,9 Prozent aus.

Geringe Bestände führten zu hohen Erlösen im Gebrauchtwagengeschäft und verkürzten Standzeiten: Der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis legte um 10,8 Prozent auf 9.740 Euro zu. Im Jahresdurchschnitt stand ein Gebrauchter 85 Tage (2010: durchschnittlich 87 Tage). Im Januar und Dezember bewegte sich die Standzeit mit 91 Tagen auf Höchstniveau. Der April war mit 81 Tagen Standzeit der beste Monat.

Handelsbetriebe

Zum Stichtag 31. Dezember 2011 verzeichnete die Branche bundesweit 38.000 Kfz-Betriebe – 17.600 fabrikatsgebundene Betriebe und 20.400 freie Werkstätten. Das sind nur 50 Betriebe weniger als im Jahr zuvor. Insgesamt wurden rund 456.000 Mitarbeiter beschäftigt, das sind 3.000 Menschen mehr als in 2010.

Auszubildende sind die Fachkräfte von morgen und mit 91.000 Auszubildenden zählt das Kfz-Gewerbe zu den größten Ausbildern im Handwerk. Im Vergleich zum Vorjahr entschieden sich knapp 10 Prozent mehr junge Menschen für den Lehrberuf Kfz-Mechatroniker. Bei den Automobilkaufleuten gab es eine Steigerung von über 20 Prozent – wenngleich die absolute Zahl im Vergleich zu den Mechatronikern niedriger ist.

Das Servicegeschäft hat sich im vergangenen Jahr als tragende Säule erwiesen. Die Werkstattauslastung lag bei 84 Prozent und damit 1 Prozent über Vorjahresniveau. 2011 wurde ein Umsatzplus von 1,2 Prozent erwirtschaftet, das entspricht einem After-Sales-Umsatz von 29,3 Milliarden Euro.

Der Fahrzeugbestand in Deutschland registrierter Pkw hat sich um 1,5 Prozent auf mehr als 42,9 Millionen Fahrzeuge erhöht. Mehr Autos bedeuten naturgemäß mehr Wartungs- und Reparaturaufträge. Darüber hinaus kamen die neu zugelassenen Pkw aus dem Vorjahr erstmals zur Inspektion in die Werkstätten. Außerdem hat das gute Konsumklima im Binnenmarkt zur positiven Entwicklung beigetragen.

Jung bleiben!

Gastbeitrag von Prof. Dr. Willi Diez,
Direktor des Instituts für Automobilwirtschaft (IFA) an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) Nürtingen-Geislingen

Prof. Dr. Willi Diez

Junge Menschen – so lesen wir landauf, landab – interessieren sich nicht mehr für das Auto: Smartphone statt Auto, Bits and Bytes statt PS und Drehmoment sei das neue Credo der Generation zwischen 16 und 24. Auch als Statussymbol habe das Auto ausgedient. Junge Menschen würden ihren Status eher über das iPhone als über eine der bekannten Automarken definieren.

Was ist von solchen Thesen zu halten? Nun, zunächst einmal sind die wissenschaftlichen Belege für solche weitreichenden „Erkenntnisse“ sehr bescheiden und nicht selten beruhen sie auf Expertenmeinungen statt auf breit angelegten empirischen Befragungen. Die Tatsache, dass es mindestens genauso viele Studien gibt, die zeigen, dass das Auto für junge Menschen noch immer wichtig ist, wie solche, die das Gegenteil behaupten, macht deutlich: Eindeutig wissenschaftlich belegt ist die These von der Auto-Abstinenz junger Menschen nicht. Eher scheint hier eine gewisse Asymmetrie in der Berichterstattung mancher Medien zu herrschen: Untergangsszenarien – zumal für Deutschlands Vorzeigebranche – haben immer Konjunktur.

Fakt ist: Junge Menschen machen noch immer den Führerschein und es sind – auch dies eine immer wieder vorgetragene Behauptung – nicht weniger als in der Vergangenheit. Im Gegenteil. Der große Erfolg des Führerscheins mit 17 zeigt: Junge Menschen wollen so schnell wie möglich automobil und das heißt zunächst einmal, unabhängig von den Taktfrequenzen öffentlicher Verkehrsmittel sein.

Also ist nach wie vor alles beim Alten?

Gewiss nicht, denn natürlich sehen wir Veränderungen im Konsum- und Mobilitätsverhalten junger Menschen in den letzten Jahren. Klassische Statussymbole nach dem Motto „je größer, desto besser“ sind „out“. Was aber nach wie vor zählt, ist Lifestyle – wie könnte man sonst den Erfolg einiger trendiger Kleinwagen erklären?

Auch was den Autobesitz anbelangt sehen wir Veränderungen. Immer weniger junge Menschen verfügen über ein eigenes Auto. Also doch eine Abkehr vom Auto?

Mitnichten: Es sind vor allem die stark gestiegenen Unterhaltskosten, die heute junge Menschen davon abhalten, sich ein eigenes Auto anzuschaffen. Das betrifft nicht nur die gestiegenen Spritpreise, sondern natürlich auch die Kfz-Versicherung und – vor allem in Städten –

die Kosten für einen Parkplatz. Auch das lässt sich anhand zahlreicher Befragungen belegen.

Vor diesem Hintergrund ist die Automobilbranche gefordert, jungen Menschen attraktive Angebote für den Einstieg ins Automobilleben zu offerieren. Das gilt zum Beispiel für das Gebrauchtwagenangebot. Es gibt sicher viele gute betriebswirtschaftliche Gründe für den vertragsgebundenen Automobilhandel, sich auf höherpreisige Gebrauchtwagen zu konzentrieren. Aber verzichtet man damit nicht auch auf die Neuwagenkunden von morgen?

Neben preiswerten Gebrauchtwagen sind es vor allem zielgruppengerechte Finanzierungsangebote, mit denen man Anschaffungsbarrieren am leichtesten überwinden kann. Dabei sollte auch die Versicherung eine wichtige Rolle spielen. Flatrates erleichtern gerade jungen Kunden die Kalkulation und Planung der Unterhaltskosten. Noch immer ist aber die Flatrate für Gebrauchtwagen eher die Ausnahme als die Regel.

Zweifellos müssen Händler in Großstädten auch über das Thema Carsharing nachdenken. Gerade in den Ballungszentren sind die Kosten für ein eigenes Auto sehr hoch, der Nutzen aber häufig nur gering. Wenn man mit dem Fahrrad schneller ist – warum sollte man sich dann noch ein eigenes Auto anschaffen. Insofern spricht es nicht gegen das Auto, sondern für die Intelligenz junger Menschen, wenn sie das „Auto-Teilen“ praktizieren. Bislang wird dieses Geschäftsfeld von Carsharing-Organisationen, Autovermietern, der Deutschen Bahn und den Automobilherstellern beherrscht. Sollte sich hier nicht auch der Automobilhandel einklinken?

Einstellen muss sich der professionelle Automobilhandel auf das veränderte Mediennutzungsverhalten junger Menschen. Die Tageszeitung spielt für junge Menschen kaum noch eine Rolle als Informationsquelle. Und auch die klassischen Händler- und Herstellerwebsites finden einen nur begrenzten Zuspruch. Längst haben die Gebrauchtwagenbörsen die Aufmerksamkeit der jungen Autokäufer nahezu monopolisiert.

Nun wird zwar nahezu jeder Händler heute seine Gebrauchtwagen im Netz präsentieren. Die Frage ist nur: Wie? Junge Menschen sind vielleicht kritischer in ihrer Wahrnehmung als ältere. Dementsprechend sollte ein Gebrauchtwagen nicht nur visuell ansprechend in der Bildsprache junger Menschen präsentiert werden, sondern auch im Hinblick auf eine detaillierte technische Dokumentation.

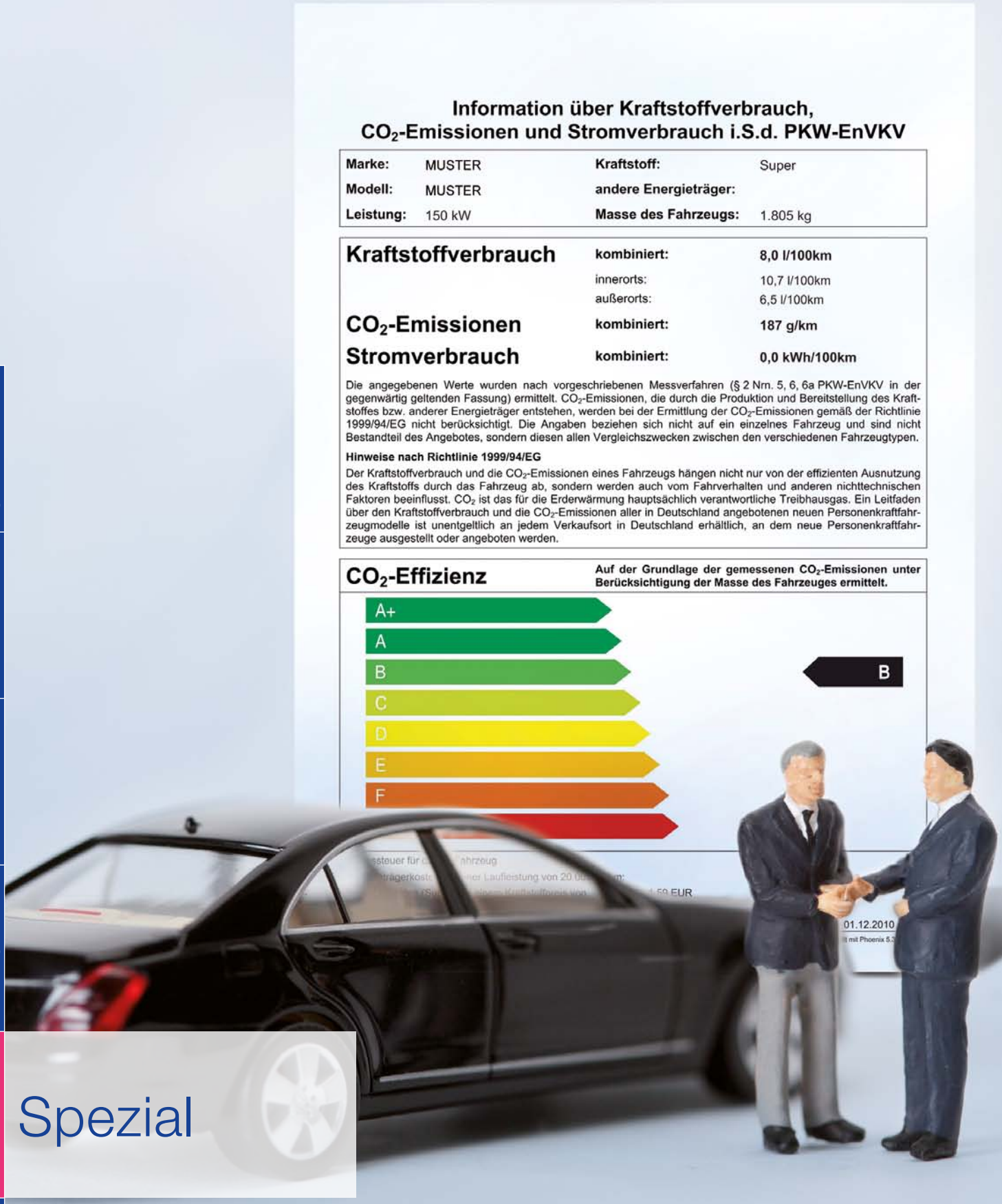
Neben den Gebrauchtwagenbörsen gewinnt der Bereich Social Media zunehmend an Bedeutung. Das ist naheliegend, denn die Generation Facebook verbringt einen wachsenden Anteil ihrer Freizeit in diesen Medien. Social Media sind aber auch ideal für Anbieter. Denn wer die Nutzerprofile kennt, kann auch gezielt Automobile anbieten.

Junge Menschen sind die Zukunft.

Insgesamt heißt die Herausforderung für den Automobilhandel: Jung bleiben! Das geht aber nur, wenn auch die Mitarbeiter-Mannschaft jung bleibt. Jüngere Mitarbeiter wissen viel besser, was in ihrer Generation „in“ und „out“, „cool“ und „uncool“ ist. Deshalb sollte jeder Unternehmer seine jungen Mitarbeiter auch als interne „Consultants“ verstehen und ihr „Feeling“ nutzen.

Was heute heranwächst, ist keine Generation von Stubenhockern, sondern sind junge Menschen, die virtuell wie auch physisch so mobil sind und sein wollen wie keine Generation vor ihr. Warum sollte da das mobilste aller Verkehrsmittel, das Auto, keine Zukunft haben?

Spezial



Information über Kraftstoffverbrauch, CO_2-Emissionen und Stromverbrauch i.S.d. PKW-EnVKV

Marke:	MUSTER	**Kraftstoff:**	Super
Modell:	MUSTER	**andere Energieträger:**	
Leistung:	150 kW	**Masse des Fahrzeugs:**	1.805 kg

Kraftstoffverbrauch	**kombiniert:**	**8,0 l/100km**
	innerorts:	10,7 l/100km
	außerorts:	6,5 l/100km
CO_2-Emissionen	**kombiniert:**	**187 g/km**
Stromverbrauch	**kombiniert:**	**0,0 kWh/100km**

Die angegebenen Werte wurden nach vorgeschriebenen Messverfahren (§ 2 Nrn. 5, 6, 6a PKW-EnVKV in der gegenwärtig geltenden Fassung) ermittelt. CO_2-Emissionen, die durch die Produktion und Bereitstellung des Kraftstoffes bzw. anderer Energieträger entstehen, werden bei der Ermittlung der CO_2-Emissionen gemäß der Richtlinie 1999/94/EG nicht berücksichtigt. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebotes, sondern diesen allen Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.

Hinweise nach Richtlinie 1999/94/EG

Der Kraftstoffverbrauch und die CO_2-Emissionen eines Fahrzeugs hängen nicht nur von der effizienten Ausnutzung des Kraftstoffs durch das Fahrzeug ab, sondern werden auch vom Fahrverhalten und anderen nichttechnischen Faktoren beeinflusst. CO_2 ist das für die Erderwärmung hauptsächlich verantwortliche Treibhausgas. Ein Leitfaden über den Kraftstoffverbrauch und die CO_2-Emissionen aller in Deutschland angebotenen neuen Personenkraftfahrzeugmodelle ist unentgeltlich an jedem Verkaufsort in Deutschland erhältlich, an dem neue Personenkraftfahrzeuge ausgestellt oder angeboten werden.

CO_2-Effizienz — **Auf der Grundlage der gemessenen CO_2-Emissionen unter Berücksichtigung der Masse des Fahrzeuges ermittelt.**

A+
A
B
C
D
E
F

B

01.12.2010

Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung

Seit dem 1. Dezember 2011 gilt in Deutschland die gesetzliche Kennzeichnungspflicht des Energieverbrauchs für Neuwagen: die Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung (Pkw-EnVKV).

Nach einer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) festgelegten Berechnungsformel werden die Autos in vorerst acht verschiedene Effizienzklassen eingeordnet: A+ (sehr effizient), A, B, C, D, E, F und G (wenig effizient). Weiterhin sind die Effizienzklasse A++ und A+++ vorgesehen. Die Einführung dieser Klassen erfolgt jedoch erst, sobald 1 Prozent der zugelassenen Fahrzeuge in einem Kalenderjahr die Anforderungen dieser nächsteffizienteren Klassen erfüllt.

Nach dem zugrundeliegenden Rechenmodell spielt das Gewicht des Fahrzeugs eine wesentliche Rolle bei der Ermittlung der Effizienzklasse. Das heißt: Je schwerer ein Fahrzeug ist, desto mehr CO_2 darf es ausstoßen, ohne in eine schlechtere Effizienzklasse abzurutschen.

Neben der Effizienzklasse geben aber auch die Angaben der Kfz-Jahressteuer sowie die jährlichen Energieträgerkosten bei einer Laufleistung von 20.000 Kilometern dem Interessenten weitere Anhaltspunkte für die Fahrzeugwahl. Automobilhersteller, Händler und Leasinggesellschaften, die neue Fahrzeuge ausstellen und zum Kauf oder Leasing anbieten, haben diese Angaben zu machen und bildlich wie farblich darzustellen.

E10-Kraftstoff

Deutsche Tankstellenbetreiber wurden per Gesetz dazu verpflichtet, ab Januar 2011 das neue Super-Benzin E10 mit einer höheren Beimischung von Bioethanol zu vertreiben. Hierzulande sorgte die Einführung für große Diskussionen: Aufgrund des veränderten Mischungsverhältnisses vertragen nicht alle Fahrzeuge den neuen Kraftstoff. Besonders ältere Fahrzeuge sind hiervon betroffen. Neufahrzeuge hingegen sind grundsätzlich E10-tauglich, bis auf wenige Ausnahmen.

E10 kann pro Jahr zwei Millionen Tonnen CO_2 sparen.

Viele Autofahrer griffen daher auf das bewährte und bekannte E5 zurück. 2011 wurden, bezogen auf den Gesamtabsatz, nur 10 Prozent E10 verkauft. Rund 90 Prozent der Kunden tankten herkömmliches Super-Benzin. Viele Kraftstoffanbieter konnten somit die gesetzlich festgelegte Biosprit-Quote von 6,25 Prozent nicht einhalten und mussten Strafzahlungen leisten. Diese wurden teilweise mit rund zwei Cent pro Liter auf das E5-Benzin umgelegt.

Verunsicherte Verbraucher können sich bei ihrem Fahrzeughersteller oder in der Kfz-Werkstatt informieren. Zudem hat die Deutsche Automobil Treuhand GmbH eine Liste mit Fahrzeugen herausgegeben, die E10 vertragen.

BDK

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Als unabhängige Branchenbank bieten wir dem Autohandel und seinen Kunden Finanzierungslösungen und Dienstleistungen rund ums Automobil. Unsere Produktpalette deckt alle Finanzprozesse im Autohaus ab: Absatzfinanzierung und -leasing, Händlerrefinanzierung, Versicherungen, Services und Investitionsfinanzierung.

Unsere Gesellschafterstruktur vereint Expertise in der Finanzdienstleistung und Branchen-Know-how. Die Aktionärinnen ALD Lease Finanz GmbH, Beteiligungsgesellschaft des Kfz-Gewerbes GmbH und TECHNO Versicherungsdienst GmbH stehen für Markt- und Branchennähe. Unser Anspruch ist es, als professioneller und zuverlässiger Partner im Markt zu agieren, das Potenzial der Kfz-Betriebe zu fördern und die Ertragskraft des Handels zu stärken.

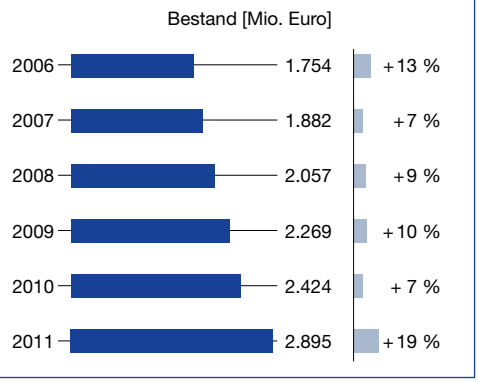
In der heutigen Zeit ist auf Handelsebene eine nachhaltige Strategie gefragt. Neben dem Geschäftserfolg aus dem Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen sind Finanzdienstleistungen und After Sales eine der wichtigsten Ertragssäulen. Finanzdienstleistungen schaffen Kundenbindung, zusätzliche Erträge und runden das Bild des Autohauses als vertrauensvoller Ansprechpartner ab.

Unsere Kooperationspartner

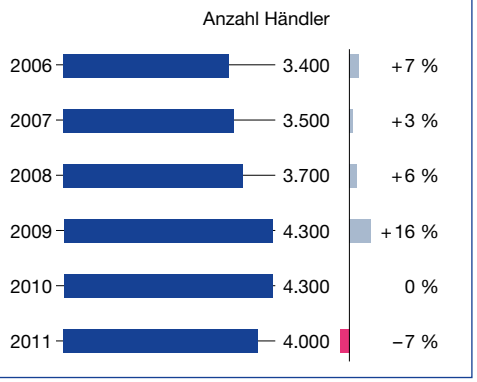
Rund 4.000 Autohandelsbetriebe setzten 2011 auf unsere Kompetenz und haben unsere Produkte erfolgreich an ihre Kunden vermittelt. Der zahlenmäßige Rückgang bei den mit uns zusammenarbeitenden Handelsbetrieben erklärt sich mit einer Bereinigung unseres Portfolios. Wir setzen auf langfristig angelegte Zusammenarbeit und haben Handelsbetriebe in einen inaktiven Status versetzt, wenn unsere Leistung nur sporadisch abgefordert wurde. Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit und die konsequente Beteiligung unserer Handelspartner an unseren Vertriebserfolgen konnten wir die Nachfrage nach unseren Finanzdienstleistungsprodukten jedoch auf hohem Niveau halten und unseren Umsatz erneut steigern.

Die Nähe zu unseren Kunden ist das, was die BDK ausmacht.

Bestandsentwicklung Kredit und Leasing seit 2006



Entwicklung der Händlerzahlen seit 2006



Allfinanzkonzept

Nach dem starken Autojahr 2011 schaut man 2012 mit gemischten Gefühlen entgegen. Viele Automobilhersteller rechnen zwar mit steigenden Absätzen, doch der verschärfte Konkurrenzdruck und steigende Rohstoffpreise werden die Gewinnspanne voraussichtlich schmälern.

Im Handel nehmen Finanzdienstleistungen eine immer bedeutendere Stellung ein. Extraleistungen und -Services, die über den reinen Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen hinausgehen, bringen zusätzliche Erträge und runden das Leistungsangebot des Handels ab. Heute schon an morgen denken: Finanzdienstleistungen schaffen Kundenbindung und erhöhen die Loyalität des Kunden. Der Umsatz aus dem Werkstattgeschäft und die Möglichkeit für Anschlussgeschäfte nach Vertragsablauf versprechen zusätzliche Gewinne.

Angebot für Händler

Refinanzierung

Einkaufsfinanzierung

Die klassische Einkaufsfinanzierung für mehr Flexibilität und Liquidität. Die Konditionen orientieren sich am Kapitalmarkt. Für alle Fahrzeuge gilt ein einheitlicher Zinssatz. Wir garantieren dem Händler somit eine hohe Transparenz und eine faire Zusammenarbeit.

EinkaufsfinanzierungPlus

Mit EinkaufsfinanzierungPlus erhält der Händler eine Zinsrückerstattung bei Vermittlung von Absatzfinanzierungs- und/oder Absatzleasinggeschäften.

EinkaufsfinanzierungStart

EinkaufsfinanzierungStart bietet einen einfachen und schnellen Start in die Zusammenarbeit mit der BDK.

bdk*invest*

Mit dieser Investitionsfinanzierung kann der Händler in die Technik und Ausstattung seines Autohauses investieren. bdk*invest* ist ein Produkt in Zusammenarbeit mit unserer Schwestergesellschaft GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH.

Als Spezialbank für Kfz-Finanzierung und „Die Bank zum Auto“ wissen wir um die Anforderungen und Belange des Marktes. Mit unserem Allfinanzkonzept bieten wir unseren Partnern sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand und decken alle Finanzprozesse im Autohaus ab. Unser Produktportfolio umfasst die Refinanzierung, Absatzfinanzierung und -leasing, Versicherungen, Services und Investitionsfinanzierung.

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 hingegen wird während der vereinbarten Darlehenslaufzeit nur ein Teilbetrag der Darlehenssumme getilgt. Die zu Vertragsbeginn vereinbarte Schlussrate reduziert die monatliche Rate während der Darlehenslaufzeit und wird erst am Vertragsende fällig.

3-Wege-Finanzierung

Bei der 3-Wege-Finanzierung hat der Darlehensnehmer am Ende der Vertragslaufzeit drei Möglichkeiten: Rückgabe des Fahrzeugs an den Händler, Zahlung der Schlussrate und somit Begleichung des Darlehens oder Abschluss einer Anschlussfinanzierung für die Schlussrate.

FinanzierungPlus

Unsere Gebrauchtwagenfinanzierung FinanzierungPlus besteht aus Finanzierung, GAP-Versicherung, Garantie inklusive Mobilitätsschutz. Darlehensnehmer sichern ihr Fahrzeug damit umfassend gegen mögliche Risiken ab.

GWFlat

GWFlat kombiniert eine Gebrauchtwagenfinanzierung und Kfz-Versicherung. Der Kunde bekommt Fahrzeug, Finanzierung und Kfz-Versicherung aus einer Hand. GWFlat entstand in Kooperation mit KRAVAG Allgemeine Versicherungs-AG und TLP Wirtschaftsberatung GmbH.

Zubehör- und Reparaturfinanzierung

Diese Finanzierung bietet Autofahrern die Möglichkeit, neues Zubehör zu finanzieren oder dringend erforderliche Reparaturen am Fahrzeug durchführen zu lassen.

Versicherungen

Restschuldversicherung (RSV)

RSV wird in Verbindung mit einer Fahrzeugfinanzierung abgeschlossen und entspricht der Laufzeit des Darlehensvertrags. RSV ist eine kombinierte Risikolebens- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung. Ein Zusatzprodukt für Arbeitnehmer, Selbstständige und Freiberufler, das im Versicherungsfall den ausstehenden Kreditbetrag tilgt.

RestschuldversicherungPlus (RSVPlus)

RSVPlus wird in Verbindung mit einer Fahrzeugfinanzierung abgeschlossen und entspricht der Darlehenslaufzeit. Über die Leistungen der RSV hinaus, sichert RSVPlus den Darlehensnehmer bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit ab. Die monatlichen Raten werden im Versicherungsfall übernommen.

GAP-Versicherung

Die GAP-Versicherung bietet dem Darlehensnehmer finanzielle Sicherheit bei Totalschaden und Diebstahl des Fahrzeugs. Im Schadenfall schließt die GAP-Versicherung die Lücke zwischen Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs und dem Ablösewert des Darlehens.

Leasing

Kilometervertrag

Ein Leasingvertrag, der auf Basis der Kilometerlaufleistung während der Vertragslaufzeit kalkuliert wird. Am Ende des Vertrags wird das Fahrzeug an uns zurückgegeben. Wir übernehmen die Vermarktung. Die tatsächliche Kilometerlaufleistung und über den normalen Verschleiß hinausgehende Schäden werden mit dem Leasingnehmer abgerechnet.

Restwertvertrag

Auch dieser Leasingvertrag wird auf Basis der Kilometerlaufleistung kalkuliert. Endet der Vertrag, erfolgt die Vermarktung des Fahrzeugs jedoch durch den Leasingnehmer.

Service im Leasing

GAP-Deckung

Die GAP-Deckung bietet finanzielle Absicherung bei unverschuldetem Totalschaden oder Totalverlust des Leasingfahrzeugs. Im Schadenfall wird die Differenz zwischen dem Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs (Leistung der Versicherung) und dem Ablösewert der Leasinggesellschaft 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.

Tank-Service

Der Tank-Service kann von gewerblichen Kunden im Rahmen eines Leasingvertrags abgeschlossen werden. Die Fahrer erhalten eine Tankkarte und können bundesweit an vertraglich vereinbarten Tankstellen bargeldlos tanken. Die Abrechnung erfolgt am Monatsende für alle Fahrzeuge.

Reifen-Service

Im Rahmen dieser Serviceleistung werden die Kosten für Reifenersatz und Dienstleistungen, wie das Montieren von Sommer- und Winterreifen, übernommen.

Kfz-Steuer

Dieser Service ist in Verbindung mit einem Leasingvertrag für gewerbliche Kunden möglich. Übernommen wird die Abwicklung der Kfz-Steuer während der vereinbarten Vertragslaufzeit.

Rückblick

Ein Rückblick ist wichtig, denn er lässt die Vergangenheit Revue passieren und weckt Erinnerungen. Begegnungen mit interessanten Persönlichkeiten hinterließen einen bleibenden Eindruck im vergangenen Jahr, ebenso wie neue Erkenntnisse, fröhliche Veranstaltungen und das gute Gefühl, gute Arbeit geleistet zu haben.

Als „Partner des Handels“ pflegen wir die Kontakte zu unseren Händlern und damit die Nähe zu unseren Kunden. Persönliche Gespräche sind unersetzbar und gerade in unserer schnelllebigen Zeit von besonderer Bedeutung. Messen sind ein gutes Forum, um zuzuhören, sich auszutauschen, zu diskutieren und sich kennenzulernen. Neben der IAA waren wir im vergangenen Jahr auf zahlreichen regionalen Messen vertreten. Darüber hinaus haben wir uns an den Veranstaltungen des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe beteiligt.

125 Jahre Automobil feierten wir mit einer Oldtimer-Rallye durch das Münsterland. Das Eröffnungsspiel der FIFA Frauen-Weltmeisterschaft bejubelten wir in Berlin. Vielen Dank an unsere Kunden, die unsere Veranstaltungen zu unvergesslichen Erlebnissen machten.

Im vergangenen Jahr haben wir die Zusammenarbeit mit den Herstellern und Händlerverbänden ausgebaut. Mit Sonderaktionen reagierten wir schnell und flexibel auf veränderte Marktbedingungen und konnten damit marktgerechte Programme schnüren, die Absatz wie Umsatz positiv beeinflussten.

Produkte

EinkaufsfinanzierungStart

EinkaufsfinanzierungStart (EKFStart) bietet Händlern die Möglichkeit, die Einkaufsfinanzierung der BDK für einen Zeitraum von sechs Monaten zu testen. Mit EKFStart stellen wir interessierten Händlern schnell und unbürokratisch eine Kreditlinie für einen befristeten Zeitraum zur Verfügung.

Unsere Finanzdienstleistungen sind so individuell wie die Bedürfnisse unserer Geschäftspartner.

GWFlat

In Kooperation mit KRAVAG Allgemeine Versicherungs-AG und TLP Wirtschaftsberatung GmbH entstand ein Kombinationsprodukt aus Gebrauchtwagenfinanzierung und Kfz-Versicherung. Das Besondere an diesem Produkt ist, dass die Versicherungsprämie für die gesamte Vertragslaufzeit von 24, 30 oder 36 Monaten als Darlehensbestandteil mitfinanziert wird. GWFlat steht zurzeit nur kooperierenden Peugeot-Händlern zur Verfügung, die eine Verbandsmitgliedschaft im VPPD (Verband Peugeot Partner Deutschlands e. V.) nachweisen können.

Händlerbefragung

Wir schätzen langfristige und vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Kunden. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung. In Abständen von drei Jahren befragen wir deshalb unsere Bestandshändler zur generellen Zufriedenheit mit der BDK.

Wir freuen uns über die positive Resonanz und stellen Ihnen einen Auszug der guten Ergebnisse vor: Unsere Kunden sehen die BDK als vertrauenswürdiges, seriöses, partnerschaftliches, zuverlässiges und qualitätsorientiertes Unternehmen. Höchstwerte wurden für die Facetten „flexibel“ und „verantwortungsbewusst“ vergeben. Unsere Bestandshändler schätzen uns als vertrauensvollen Partner, mit dem sich Erträge erwirtschaften lassen und der die Unabhängigkeit der Händler stärkt. Die Produkte für Endkunden bzw. Händler werden von den Befragten mit den Noten „gut“ und „sehr gut“ bewertet.

Wir möchten, dass unsere Kunden mit uns zufrieden sind.

Besonders wichtig ist unseren Händlern der persönliche Kontakt. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Vertriebsmannschaft verstärkt. Zudem gibt es Spezialisten in unserem Vertrieb, die sich ausschließlich um die Belange der Händler in der Refinanzierung kümmern.

An dieser Stelle danken wir unseren Partnern für die Teilnahme an der Händlerbefragung. Die hohe Teilnahmebereitschaft belegt die gegenseitige Wertschätzung.

Und nun ein Blick ins laufende Jahr, denn ein Rückblick ohne Blick in die Zukunft wäre unvollständig. Lesen Sie unseren Ausblick für das Jahr 2012.

Ausblick

Geschäftserwartung

Die Konjunktur im Jahr 2012 wird wesentlich von der Lösung der Staatsschuldenkrise abhängen. Wirtschaftsexperten gehen aktuell von einem Wachstum unterhalb von 1 Prozent aus – jedoch mit verbessertem Ausblick. Die ungebrochen gute Stimmung auf dem Arbeitsmarkt und Lohnzuwächse, die den privaten Konsum ankurbeln, dürften sich 2012 positiv auswirken. Unter diesen Voraussetzungen erwarten wir einen stabilen Gesamtmarkt.

Unsere Marktorientierung sichert unser Bestehen – heute und morgen.

Um weiterhin erfolgreich am Markt zu agieren, werden wir die Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern ausbauen und bestehende Händlerverbindungen festigen. Wir sehen uns für das Jahr gut gerüstet und erwarten eine ähnliche Größenordnung in Wachstum und Umsatz wie im vergangenen Geschäftsjahr.

Kooperationen

Kooperationen sind wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Es ist unser Ziel, einen größeren Nutzen für *alle* Partner zu erwirtschaften. Wir danken unseren Kooperationspartnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen:

- Adam Opel AG
- Alfa Romeo Händlerbeirat e. V.
- AutoCrew Werkstätten (Robert Bosch GmbH)
- Auto-Einmal-Eins GmbH
- CG Car-Garantie Versicherungs-AG
- Chevrolet Deutschland GmbH
- Ford Händler Dienstleistungsgesellschaft GmbH
- LADA Automobile GmbH
- Mazda Händlerverband Deutschland e. V.
- Real Garant Versicherung AG
- Verband Deutscher Opel- und Chevrolet-Händler e. V.
- Verband der KIA Händler und KIA Servicepartner e. V.
- Verband der Peugeot Partner Deutschlands e. V.
- Verband der Smart Vertriebspartner Deutschland e. V.

Auch im Jahr 2012 werden wir auf die Zusammenarbeit mit Herstellern und Händlerverbänden setzen und uns in neuen Projekten engagieren und Programme etablieren.

Events

AMI – Auto Mobil International

Vom 1. bis 10. Juni 2012 treffen Sie uns auf der AMI in Leipzig. Bereits zum 21. Mal findet Deutschlands zweitgrößte Automobilmesse statt. Im Verbund mit der AMITEC (Fachmesse für Fahrzeugteile, Werkstatt und Service) und der AMICOM (Branchenmesse für mobile Unterhaltung, Kommunikation und Navigation) 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.

Für uns hat die AMI große Bedeutung. Wir pflegen dort die Beziehungen zu unseren Händlern und Kooperationspartnern und knüpfen neue Kontakte.

Fabrikatshändlerkongress

Am 31. Mai 2012 lädt der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. zum dritten Fabrikatshändlerkongress nach Leipzig ein. Hier treffen sich – neben Automobilhändlern – Hersteller, Verbände und Dienstleister aus der Automobilwirtschaft. Als Hauptsponsor des Kongresses und Dienstleister im Bereich Autofinanzierung sind auch wir vor Ort.

Neben Robert Rademacher (Präsident Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.) und Volker Lange (Präsident des Verbandes der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e. V.) werden auch Stefan N. Quary (Sprecher der Geschäftsführung DÜRKOP-Gruppe) und Prof. Dr. Mike Hoffmeister (Professor für International Business an der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften und Gesellschafter des IMA Wolfsburg – Instituts für Management) anwesend sein und Vorträge über die Automobilindustrie halten sowie Diskussionen auf dem Podium führen.

Ausbildungsmessen

Im Jahr 2012 nehmen wir an vier Ausbildungsmessen im Großraum Hamburg teil. An folgenden Terminen informierten bzw. informieren wir Ausbildungssuchende über die BDK als Ausbildungsbetrieb:

- Einstieg Ausbildungsmesse
  24. bis 25. Februar 2012
- Karriere Dual
  31. März 2012
- Hanseatische Lehrstellenbörse
  18. bis 19. September 2012
- Jobs Kompakt
  26. Oktober 2012

Produkte

GAP „Stand-alone“

Die GAP-Versicherung ist ein bewährter Baustein unserer Gebrauchtwagen-Flatrate FinanzierungPlus. Die GAP-Versicherung bietet dem Darlehensnehmer finanzielle Sicherheit bei Totalschaden und Diebstahl des Fahrzeugs. Für die Differenz zwischen aktuellem Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs und dem Ablösewert des Darlehens springt die GAP-Versicherung ein. Viele Händler äußerten den Wunsch, die GAP-Versicherung wegen der guten Akzeptanz als Stand-alone-Produkt anbieten zu können. Seit Mitte Januar 2012 ist die GAP-Versicherung für alle Finanzierungen der BDK geöffnet.

Leasingratenversicherung

Voraussichtlich Ende 2012 werden wir unser Leistungsportfolio um ein Produkt ergänzen. Die Leasingratenversicherung kann von privaten und gewerblichen Kunden abgeschlossen werden, um ausstehende Leasingraten bei Todesfall, Arbeitslosigkeit und Erwerbslosigkeit abzusichern. Sie schützt auch bei mehreren Versicherungsfällen, eine Gesundheitsprüfung ist nicht notwendig.

Soziales Engagement

Mit sozialem Engagement Gutes tun!

Hamburg Leuchtfeuer

1994 als gemeinnützige Organisation gegründet, betreibt Hamburg Leuchtfeuer heute ein Hospiz für schwerkranke und sterbende Menschen. Darüber hinaus betreut Hamburg Leuchtfeuer HIV-positive und an Aids erkrankte Menschen psychosozial und vermittelt Wohnraum. 2007 wurde das Lotsenhaus in Altona eröffnet. Ein Haus für Trauer, Abschied und Gedenken.

Im Jahr 2011 unterstützten wir die Organisation bereits zum dritten Mal in Folge. „Ein erfolgreiches Jahr liegt hinter uns. Zeit, etwas an die Menschen weiterzugeben, die nicht voller Zuversicht in das neue Jahr blicken können“, begründete Dr. Hermann Frohnhaus die Spende. „In der erfolgsorientierten Zeit ist es wichtig, unsere Mitmenschen nicht aus den Augen zu verlieren. Als Hamburger Unternehmen möchten wir ganz besonders die Menschen unterstützen, die hier leben. Wir sind froh darüber, dass es die Institution Hamburg Leuchtfeuer gibt. Das Engagement der ehrenamtlichen Helfer und Mitarbeiter von Hamburg Leuchtfeuer ist unbezahlbar. Mit unserer Spenden wollen wir unseren Teil dazu beitragen, dass diese wertvolle Arbeit von Hamburgern für Hamburg fortgeführt wird.“

Besuchen Sie Hamburg Leuchtfeuer im Internet: www.hamburg-leuchtfeuer.de

Rund um die Alster

Bei strahlendem Sonnenschein und 22 Grad fand am 11. September 2011 der 22. Internationale Alsterlauf in Hamburg statt. Die Traditionsstrecke führte die rund 5.600 Teilnehmer zehn Kilometer um die Alster. Das Alter der Sportler variierte zwischen 7 und 90 Jahren. Ob Groß oder klein – alle waren hoch motiviert.

Teamleistung ist mehr als die Summe der Einzelleistungen.

Auch unsere Mitarbeiter zeigten Sportsgeist: 31 Läufer – darunter ein Mitglied des Vorstandes, eine Referentin aus der Personalabteilung, der Abteilungsleiter Marketing und Mitarbeiter aus dem Vertrieb – nahmen die Herausforderung an. Die BDK übernahm die Teilnahmegebühr und stellte dem hausinternen Team die Alsterlauf-Trikots zur Verfügung. Alle unsere Mitarbeiter haben die zehn Kilometer bis ins Ziel geschafft und die BDK würdig vertreten. Dort gab es zur Belohnung ein alkoholfreies Bier und eine Medaille.

Die Bank als Arbeitgeber

Hamburgs beste Arbeitgeber

Die Helmut-Schmidt-Universität Hamburg, das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung, Hamburg School of Business Administration, Alster Radio 106!8 und das Hamburger Abendblatt haben den Wettbewerb „Hamburgs beste Arbeitgeber“ ins Leben gerufen.

Wir nahmen das erste Mal am Wettbewerb teil und erzielten ein erfreuliches Ergebnis: Von den teilnehmenden Unternehmen wurden 40 als „Hamburgs beste Arbeitgeber 2012“ ausgezeichnet. Die BDK belegte Platz 30.

Dem Wettbewerb ging eine Online-Befragung in unserem Haus voraus, bei der eine Einschätzung zu unterschiedlichen Aspekten der BDK gefordert war. Mitarbeiter und Führungskräfte ordneten der BDK Charaktereigenschaften zu, die unser Unternehmen als „verlässlich gestaltend“ beschreiben. Wir werden als zielorientiert handelndes Unternehmen wahrgenommen. Ziele stehen im Vordergrund des Handelns. Dringliches wird wahrgenommen und sofort bearbeitet – mit zuverlässigem Ergebnis.

Zufriedene Mitarbeiter sind ein entscheidender Faktor für den geschäftlichen Erfolg eines Unternehmens. Dieser Überzeugung folgen wir mit der Teilnahme am Wettbewerb „Hamburgs beste Arbeitgeber“. Unsere Mitarbeiter rücken in den Mittelpunkt, denn die Stimme jedes Einzelnen wird gehört.

An dieser Stelle danken wir unseren Mitarbeitern. Es sind ihre individuellen Persönlichkeiten, die mit besonders viel Herz, Engagement und Kompetenz die Atmosphäre in unserer Bank prägen.

Der Wettbewerb ermöglicht Unternehmen in Hamburg, sich als Arbeitgeber zu präsentieren.

WETTBEWERB 2012 Hamburgs BESTE ARBEITGEBER

Karriere bei der BDK

Ein Unternehmen ist nur so gut wie das Personal, deshalb ist unser Ziel klar: Wir wollen auch in Zukunft Mitarbeiter für unser Unternehmen gewinnen, die mit uns das weitere Wachstum der BDK und somit auch ihre eigene Entwicklung gestalten.

Die individuelle Entwicklung der 544 Mitarbeiter der BDK-Gruppe unterstützen wir durch kontinuierliche Fort- und Weiterbildung. Wir bieten Sonderleistungen in den Bereichen Gesundheit, Familie und Beruf. Darüber hinaus erhalten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Vergünstigungen, Zuschüsse und Sonderzahlungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld.

Familie und Beruf im Einklang

In Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Beratungs- und Vermittlungsdienst helfen wir unseren Mitarbeitern dabei, Privatleben und Beruf in Einklang zu bringen. Das Modell berücksichtigt die verschiedenen Lebenslagen und spricht Mitarbeiter aller Generationen an.

Gesundheitsmanagement

Wir möchten, dass unsere Mitarbeiter gesund sind. Nur wer fit ist, kann die Anforderungen des beruflichen Alltags meistern. Wir fördern die Gesundheit unserer Mitarbeiter, beugen gesundheitlichen Beeinträchtigungen am Arbeitsplatz vor und verbessern das Wohlbefinden am Arbeitsplatz.

Vergünstigungen, Zuschüsse und Sonderzahlungen

Jeder Einzelne trägt durch seine Arbeit zum Unternehmenserfolg bei. Wir lassen unsere Mitarbeiter an diesem Erfolg teilhaben und honorieren das tägliche Engagement unserer Angestellten mit zahlreichen betrieblicher Sozialleistungen.

Möchten Sie Teil unseres Teams werden? Besuchen Sie unser Karriereportal: www.bdk-bank.de/careers

Last but not least

Mitgliedschaft im Bankenfachverband

Der Bankenfachverband e.V. ist eine Vereinigung von Kreditbanken in Deutschland. Als Mitglied des Bankenfachverbandes sind wir uns der Verantwortung als Kreditgeber gegenüber unseren Partnern und Kunden bewusst. Wir handeln nach dem Kodex der „Verantwortungsvollen Kreditvergabe“. Er schreibt Standards bei der Kreditvergabe fest und enthält eine Reihe verbraucherfreundlicher Regelungen, die über die bereits bestehenden Gesetze hinausgehen.

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Heute gehören 14 Landesverbände und 40 Markenverbände dem ZDK an. In den Landesverbänden sind wiederum 239 Innungen organisiert, denen insgesamt rund 38.000 Kraftfahrzeugbetriebe angehören.

Der ZDK ist Gesellschafter der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG. Das spiegelt sich in unserer täglichen Arbeit wider. Wir arbeiten eng mit dem ZDK zusammen und engagieren uns auf unterschiedlichen Veranstaltungen und Messen, wie zum Beispiel auf dem Fabrikatshändlerkongress und der Bundestagung. Insbesondere die Förderung des Nachwuchses im Kfz-Gewerbe liegt uns am Herzen. Daher haben wir auch im Jahr 2011 das Bundestreffen der Kfz-Junioren unterstützt und werden dies auch 2012 tun.

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG
Nedderfeld 95, 22529 Hamburg · Postfach 57 02 07, 22771 Hamburg
Telefon (040) 48091-0 · Telefax (040) 48019 40 · info@bdk-bank.de · www.bdk-bank.de