Jahresbericht 2012

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

www.bdk-bank.de

Die Bank zum Auto.

Inhalt

	Das ist die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe	5
Organe und Bereiche	Aufsichtsrat	7
	Geschäftsführung	9
	Bereichsleiter in der Zentrale	10
	Vertriebsleiter	11
Vorwort und Grußwort	Vorwort der Geschäftsführung	14
	Grußwort des Präsidenten des ZDK	15
Marktbericht	Deutsche Wirtschaft	17
	Automobilmarkt	20
Gastbeitrag	Prof. Dr. Stefan Bratzel	24
Spezial	Neuregelung der Hauptuntersuchung	27
	Kältemittel R1234yf	27
BDK	Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe	29
	Allfinanzkonzept	30
	Rückblick	32
	Ausblick	34
	Produkte	35
	Messe/Events	35
	Soziales Engagement	36
	Die Bank als Arbeitgeber	37
	Mitgliedschaften	40

Das ist die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ist eine Bank von der Branche für die Branche. Mit der langjährigen und umfassenden Erfahrung unserer Gesellschafter steht die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe für Unabhängigkeit, Branchenverbundenheit und Marktnähe. Gesellschafter sind die ALD Lease Finanz GmbH, die Beteiligungsgesellschaft des Kfz-Gewerbes mbH sowie die TECHNO-Versicherungsdienst GmbH.

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ist zuverlässiger Partner und leistungsstarker Finanzdienstleister für den deutschen Kraftfahrzeughandel. Wir begleiten erfolgreich die Vertriebsaktivitäten unserer Kunden und fördern deren Absatz und Ertrag.

Unsere Kunden profitieren von einem bundesweiten Außendienst mit individueller Beratung vor Ort. Unsere Zentrale in Hamburg steht für schlanke Administration und effiziente Organisation. Wir garantieren Kreditentscheidungen innerhalb von zehn bis fünfzehn Minuten und taggleiche Auszahlung des finanzierten Kaufpreises. Während der Vertragslaufzeit stehen den Darlehens- und Leasingnehmern zu allen Fragen rund um die Kredit- und Leasingverträge unsere Mitarbeiter in den Service-Centern zur Verfügung.

Mit Provisions- und Bonussystemen honorieren wir die Leistung der Automobilhändler und Automobilverkäufer für die Vermittlung unserer Finanz- und Versicherungsprodukte.

Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht die Zufriedenheit unserer Kunden.

Dafür setzt sich die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ein und daran misst sich unser Erfolg.

Organe und Bereiche

Aufsichtsrat

Zum Stichtag 31. Dezember 2012 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

Société Générale S.A. Consumer Finance
(Region Management)

Jean Hugues Delvolvé

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

Esko Thüllen

Auto Thüllen Gruppe
(Geschäftsführender Gesellschafter)

Guido Zöller

Société Générale Corporate & Investment Banking (Chief Country Officer)

Geschäftsführung

Dr. Hermann Frohnhaus

Jahrgang 1957, verheiratet, zwei Töchter

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

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.

Im Oktober 2003 folgte 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 gab die Geschäftsführung der ALD AutoLeasing D GmbH im Juni 2005 ab.

Matthias Sprank

Jahrgang 1967, verheiratet, zwei Söhne

Matthias Sprank verantwortet die Bereiche Kredit, Finanzen und Organisation.

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 in der Zentrale

Bernd Böge
Service-Center Ankauf / Vertragsservice

Martin Guse
Unternehmensentwicklung

Frank Hägele
Direct Business (PGK) / Kooperationen

Hans Josef Hemmerlein
Service-Center Kredit / Leasing

Joachim Landow
Personal

Hans-Heiner Lüdemann
Kfz-Handel

Magnus Piliptschuk
Rechnungswesen/Controlling

Dr. Ulrike Schumann-Giesler
IT-Koordination und Organisation

Markus Steuernagel
Credit Risk Management

Bernhard Welke
Zentrale Vertrieb

Vertriebsleiter

Stefan Meede
Vertriebsleitung Region Nord/Ost

Annette Jorns
Vertriebsleitung Region West

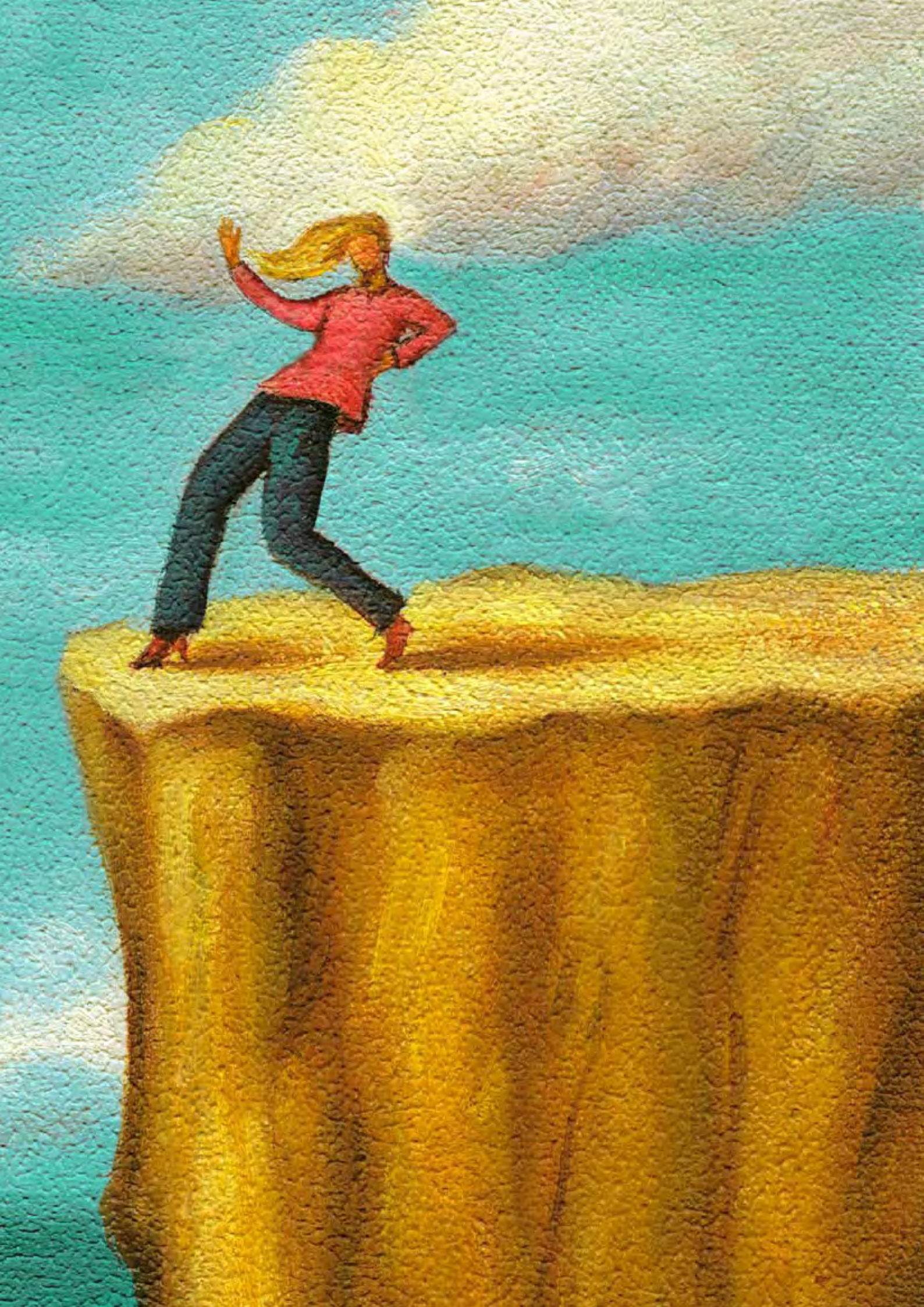
Achim Kreyenpoth
Vertriebsleitung Region Südwest

Jörg Bugiel
Vertriebsleitung Region Süd

Kirsten von Vett
Leitung Händler-Service-Center

Das Händler-Service-Center betreut die Händler telefonisch aus der Zentrale in Hamburg.

Vorwort und Grußwort



Vorwort

der Geschäftsführung der Bank
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Dr. Hermann Frohnhaus (rechts) und Matthias Sprank

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe wurde vor mehr als zwölf Jahren gegründet. Seither sind wir kontinuierlich gewachsen. Wir haben unser Spektrum an Finanzdienstleistungen, Versicherungen und Services stetig weiterentwickelt und ausgebaut.

Kontinuität ist für uns insbesondere dann von Bedeutung, wenn es um langfristige Handelsbeziehungen als Grundlage für echte Partnerschaften geht. Die Nähe zu unseren Kunden ist zentraler Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Händlernähe bedeutet für uns, die Perspektive zu wechseln und von außen nach innen, also vom Kunden her, zu denken. Wir nehmen die Probleme, Bedürfnisse und Wünsche der Händler ernst. Diese Grundeinstellung ermöglicht es uns, die Weichen für eine faire und langfristige Partnerschaft zu stellen, von der beide Seiten profitieren.

Rückblickend war das Autojahr 2012 für die gesamte Branche nicht einfach. Gründe hierfür waren unter anderem die schwache Auftragslage, zu hoch angesetzte Absatzziele der Hersteller und damit einhergehend zu hohe Nachlässe. Bei reduzierten Lagerbeständen standen die Gebrauchtwagen deutlich länger als im Vorjahr auf den Höfen der Handelsbetriebe, sodass die Gewinnmargen unter Druck gerieten.

Die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen, verschärfte Wettbewerbsbedingungen, verändertes Kundenverhalten und der technologische Fortschritt werden unsere Branche heute und in Zukunft beeinflussen. Um die neuen Herausforderungen zu meistern, müssen die Händler wettbewerbsfähig sein und bleiben. Sie müssen die eigenen Stärken und Schwächen kennen und ihre Chancen zu nutzen wissen. Daneben ist ein starker Finanzpartner wichtiger Bestandteil. Als Spezialbank für die Kfz-Branche gehört es zu unserem Auftrag, den Händlern Finanzdienstleistungen zu bieten, die ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden kennt und versteht, ist in der Lage, die Vertriebsaktivitäten in den Autohäusern und Betrieben zu fördern.

An dieser Stelle bedanken wir uns bei unseren Handelspartnern für die gute Zusammenarbeit und das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Um in 2013 weiterhin erfolgreich am Markt zu agieren und dem Autohandel die größtmögliche Rückendeckung zu geben, werden wir dicht am Marktgeschehen bleiben und uns auf die Unterstützung des Handelsgeschäfts konzentrieren.

Dr. Hermann Frohnhaus

Matthias Sprank

Grußwort

des Präsidenten des Zentralverbandes
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Robert Rademacher

Eine durchwachsene Bilanz brachte das Autojahr 2012. Gestiegenen Umsätzen im Service und bei Gebrauchtwagen standen deutliche Rückgänge im Neuwagenhandel gegenüber. Insgesamt erreichte das Kfz-Gewerbe mit seinen 37.800 Betrieben im Jahr 2012 ein Umsatzvolumen von 138,5 Milliarden Euro und hat somit den Wert des Vorjahres mit minus 1,6 Prozent knapp verfehlt. Der Neuwagenhandel hat unter der privaten Nachfrageschwäche gelitten und musste auch der extrem hohen Quote der Hersteller- und der durch die Hersteller veranlassten Händlerzulassungen Tribut zollen.

Die Umsatzrendite der Betriebe lag im Händlerdurchschnitt bei etwa 1,4 Prozent und damit um 0,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Nach einem kleinen Zwischenhoch im Jahr 2011 ist die Rendite wieder im Abwärtstrend, weil der Preiskampf im Neuwagengeschäft zum Teil irrationale Züge angenommen hat. Nicht zuletzt durch die hohe Zahl der Kurzzulassungen entsteht beim Handel ein großer Preisdruck sowohl im Neuwagen- als auch im regulären Gebrauchtwagengeschäft.

Für das laufende Jahr 2013 ist zu erwarten, dass wir im Kfz-Gewerbe in den drei Bereichen Neuwagen, Gebrauchtwagen und Service ein schwieriges Geschäft haben werden. Beim Neuwagenabsatz ist in Deutschland wie insgesamt in Europa ein weiterer Rückgang zu erwarten. Im heimischen Markt gehen wir von einem Neuwagenvolumen um die 2,9 Millionen Einheiten aus. Gebrauchtwagen könnten sich mengenmäßig, allerdings bei unverändert unbefriedigenden Bruttogewinnen, auf Vorjahresniveau stabilisieren. Wohingegen die Nachfrage nach Serviceleistungen erstmals seit vielen Jahren rückläufig sein wird.

Das Kfz-Gewerbe agiert also in einem ungünstigen Umfeld. Die Renditesituation ist und bleibt nicht befriedigend. In solchen Zeiten ist es besonders wichtig, sich auf bewährte Tugenden der Unternehmensführung zu besinnen. Dazu zählen engagiertes Bemühen um die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, konsequent kundenorientiertes Denken und Handeln, straffes Kostenmanagement und vorsichtige Investitionspolitik. Dazu gehört zwingend aber auch das Angebot kreativer Finanzdienstleistungen. Deren Bedeutung wird immer wichtiger. Nicht nur um den vermittelnden Betrieben zusätzliche Ertragschancen zu erschließen, sondern auch um die Kunden enger an sich zu binden. Als kompetenter, vertrauenswürdiger Partner des Kfz-Gewerbes bietet die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe maßgeschneiderte Lösungen, abgestimmt auf die speziellen Marktbedingungen in unserer Branche – ein Vorteil, der für sich spricht und den Kfz-Betrieben das Leben leichter und erfolgreicher macht.

Robert Rademacher
Präsident Zentralverband
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Marktbericht

Deutsche Wirtschaft

0,7 Prozent Wirtschaftswachstum | Außenbeitrag trug 1,1 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei | Inflation bei 2,0 Prozent

Die deutsche Wirtschaft befand sich 2012 in einem schwierigen Umfeld: Die Euro-Krise drückte auf das Wachstum. Dennoch lag das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,7 Prozent höher als im Vorjahr. Das ist im europäischen Vergleich weit überdurchschnittlich.

Unsere Wirtschaft ist in hohem Maße exportorientiert und damit entsprechend abhängig vom Außenhandel. Dieser zeigte sich erfreulicherweise robust: Deutschland exportierte im Jahr 2012 preisbereinigt 4,1 Prozent mehr Waren und Dienstleistungen als im Vorjahr. Gleichzeitig stiegen die Importe um 2,3 Prozent. Die Differenz zwischen Exporten und Importen – der Außenbeitrag – steuerte somit 1,1 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum 2012 bei und war damit wichtiger Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft.

Die Binnennachfrage entwickelte sich unterschiedlich: Im Inland wurde zwar mehr konsumiert (+0,8 Prozent bei den privaten und +1,0 Prozent bei den staatlichen Konsumausgaben), aber die Investitionen schrumpften deutlich und konnten keinen Beitrag zum BIP-Wachstum leisten. Die Unternehmen zögerten offenbar angesichts der Schuldenkrise mit der Anschaffung neuer Maschinen und Geräte.

Der Verbraucherpreisindex misst die durchschnittliche Preisentwicklung aller Waren und Dienstleistungen, die aktuell von den Konsumenten am häufigsten gekauft werden. Die Verbraucherpreise stiegen im Jahresdurchschnitt gegenüber 2011 um 2,0 Prozent. Für diese Entwicklung waren überwiegend die gestiegenen Energiepreise verantwortlich. Die Inflation fiel damit etwas niedriger aus als im Jahr zuvor (2011: 2,3 Prozent).

Verfügbares Einkommen um 2,3 Prozent auf 1.668 Milliarden Euro gestiegen | Sparquote auf 10,3 Prozent gesunken

Das verfügbare Einkommen legte 2012 um 2,3 Prozent zu. Die Sparquote gibt das Verhältnis von Sparsumme und verfügbarem Einkommen wieder. Sie lag 2012 nur noch bei 10,3 Prozent und damit niedriger als im Vorjahr (2011: 10,4 Prozent). Die niedrigen Zinsen machten Sparen unattraktiv.

Unternehmensinsolvenzen auf 29.500 Fälle gesunken | Bundesweit 6,6 Millionen überschuldete Privatpersonen | 101.500 Privatinsolvenzen | Arbeitslosenquote auf 6,8 Prozent gesunken | 2.897.000 Arbeitslose | 41.590.000 Erwerbstätige

Zwar ließ der Schwung im zweiten Halbjahr nach, der Arbeitsmarkt hat sich 2012 insgesamt jedoch positiv entwickelt. Im Jahresdurchschnitt betrug die Arbeitslosenquote 6,8 Prozent (2011: 7,1 Prozent). 2,9 Millionen Menschen waren arbeitslos gemeldet – rund 79.000 weniger als im Jahr zuvor.

Die Erwerbstätigkeit ist im Jahresdurchschnitt um 422.000 oder um 1,0 Prozent auf 41,6 Millionen gestiegen. Damit erreicht die Erwerbstätigkeit ihren höchsten Stand seit der Wiedervereinigung.

Die Verbraucherinsolvenzen sind mit 101.500 Fällen um 1,7 Prozent zurückgegangen. Die Zahl der überschuldeten Personen ist 2012 gegenüber dem Vorjahr dennoch gestiegen: um rund 3 Prozent (190.000 Betroffene) auf 6,6 Millionen Personen. Zum Stichtag 1. Oktober 2012 betrug die Schuldnerquote – das Verhältnis von überschuldeten Privatpersonen über 18 Jahren zur Bevölkerungszahl – 9,65 Prozent (2011: 9,38 Prozent). Am 18. Juli 2012 wurde durch das Bundeskabinett der Gesetzentwurf zur Verkürzung des Verbraucherinsolvenzverfahrens und der Restschuldbefreiung beschlossen. Bisher betrug die Dauer von der Antragstellung bis zur Restschuldbefreiung sechs Jahre. Nach dem neuen Gesetz ist die Restschuldbefreiung unter bestimmten Voraussetzungen innerhalb von drei Jahren möglich.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im dritten Jahr in Folge gesunken. Sie liegt mit voraussichtlich 29.500 Fällen 2,1 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Zinspolitik

Die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) richtet sich nach der wirtschaftlichen Entwicklung Europas. Die Leitzinsen geben an, zu welchen Bedingungen sich Kreditinstitute bei den Noten- und Zentralbanken Geld leihen können. Die Verknappung oder Ausdehnung der Geldmenge trägt dazu bei, die Inflation einzudämmen beziehungsweise das Wirtschaftswachstum anzukurbeln. Die EZB hat in 2012 ihre expansive Geldpolitik fortgesetzt und den Banken großzügig Liquidität zur Verfügung gestellt. Entsprechend sind sowohl kurz- als auch langfristige Zinsen auf historische Tiefstände gesunken. Seit Juli 2012 befindet sich der Leitzins auf dem Rekordtief von 0,75 Prozent. Der Präsident der Europäischen Zentralbank Mario Draghi schließt weitere Zinssenkungen für 2013 wegen der schwachen Konjunktur in der Eurozone nicht aus.

Euro-Schuldenkrise

Auch drei Jahre nach der Krise ist sie nicht gebannt und bislang sind die grundlegenden Probleme Europas nicht gelöst.

Im März bekam Griechenland den Schuldenschnitt. Die privaten Gläubiger mussten auf rund 60 Prozent ihrer Ansprüche verzichten. Der Schuldenschnitt allein reichte jedoch nicht aus, Griechenland zu sanieren. Zwar konnte die griechische Regierung ihre laufenden Ausgaben exklusive Zinsen fast ohne Hilfe decken, doch die Zinsen auf die Schulden trieben das Land weiter in die roten Zahlen.

Im Sommer 2012 eskalierte die Krise zudem in Spanien. Die spanischen Banken litten unter den Folgen eines überdimensionierten Immobilienbooms. Spanien wollte zunächst nicht unter den Rettungsschirm schlüpfen, da es die strengen Auflagen der EU ablehnte, stellte Ende 2012 dann doch die notwendigen Anträge. Spaniens Banken erhielten daraufhin rund 40 Milliarden Euro. Doch das Land steckt weiterhin in einer tiefen Rezession und leidet unter der enorm hohen Arbeitslosigkeit.

Das waren im Jahr 2012 nur einige Baustellen von einzelnen Problemstaaten. Wie nachhaltig die getroffenen Maßnahmen der Politik zur Stabilisierung wirken, wird die Zukunft zeigen müssen.

Zinsschritte der Europäischen Zentralbank (EZB)

Datum	Hauptrefin.	Einlagefazilität	Spitzenrefin.
02.05.13	0,50	0,00	1,00
05.07.12	0,75	0,00	1,50
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

43,4 Millionen registrierte Pkw | 3,08 Millionen Neuzulassungen | 6,88 Millionen Besitzumschreibungen | Pkw-Durchschnittsalter 8,7 Jahre

Am Stichtag 1. Januar 2013 waren 43.431.124 Millionen Pkw für Deutschlands Straßen zugelassen. Das Durchschnittsalter der Fahrzeuge ist von 8,5 auf 8,7 Jahre weiter angestiegen. Vor elf Jahren lag es noch bei 7,2 Jahren. Hochwertige Technik und Verarbeitungsqualität sowie langlebige Materialien haben dazu beigetragen, dass sich die Nutzungsdauer der Autos verlängert. Auch die sinkende Kaufkraft der Bürger ist ein Grund dafür, dass die Fahrzeuge länger gefahren werden.

Deutsche Marken prägten mit einem Anteil von knapp zwei Dritteln (65,3 Prozent) der 43,4 Millionen Pkw das Straßenbild. Die bedeutendsten Importeure für den deutschen Markt sind koreanische, japanische und französische Automobilhersteller.

Die stärksten Segmente – etwa zwei Drittel der Pkw – sind Kleinwagen (20,5 Prozent) sowie Fahrzeuge der Kompakt- (26,9 Prozent) und Mittelklasse (17,6 Prozent).

Alternativ angetriebene Fahrzeuge machten 1,5 Prozent des gesamten Pkw-Bestands aus (2011: 1,4 Prozent) und verglichen mit dem Vorjahr gab es insbesondere bei den Elektro- (+56,7 Prozent auf 7.114 Stück) und Hybrid-Fahrzeugen (+36,4 Prozent auf 64.995 Stück) deutliches Wachstum. Die Automobilhersteller weiten insbesondere ihr Angebot an Modellen mit Hybridantrieb aus. Ihr Anteil liegt weit vor dem der reinen Elektrofahrzeuge. Bei den gasbetriebenen Fahrzeugen fiel das Wachstum gering aus: 494.777 Pkw mit Flüssiggas (+8,4 Prozent) und 76.284 Pkw mit Erdgas (+1,9 Prozent).

Alternative Antriebsarten sollen unsere Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen mindern. Doch Erdöl ist nach wie vor der weltweit wichtigste Energielieferant. Für Rohöl wurde 2012 ein mittlerer Weltmarktpreis von 107 US-Dollar je Barrel errechnet. Das ist bis auf Differenzen in den Nachkommastellen der gleiche Preis wie in 2011. Nimmt man allerdings für 2012 den US-Ölmarkt heraus, so war für den Rest der Welt 2012 das teuerste Öljahr.

Autofahrer in Deutschland mussten 2012 an der Tankstelle tief ins Portemonnaie greifen. Im bundesweiten Jahresdurchschnitt kostete ein Liter E10 Super 1,598 Euro – 7,6 Cent mehr als 2011. Diesel kostete 1,478 Euro, ein Plus von 6,7 Cent.

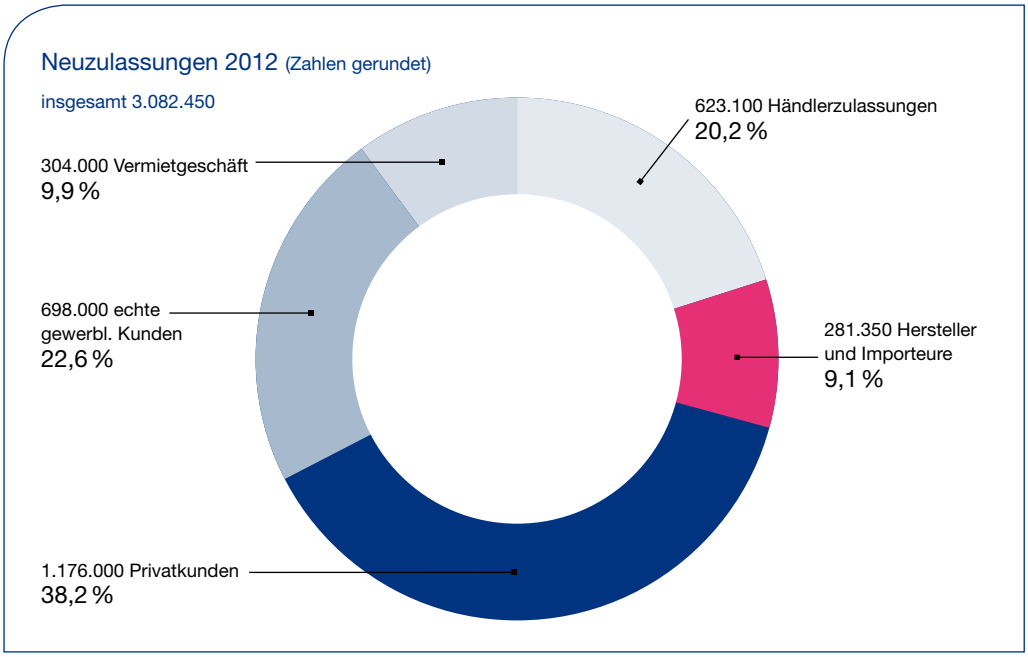
Neuwagenmarkt

2,9 Prozent weniger Neuzulassungen | 26.780 Euro war der durchschnittliche Neuwagenpreis | 6,4 Liter verbrauchten die Neuwagen im Schnitt | 70,4 Prozent der Neuwagenkäufer haben ihr Fahrzeug ganz oder teilweise finanziert

Mit 3.082.450 Kraftfahrzeugen wurden –2,9 Prozent (rund 91.000) weniger neu zugelassen als im Vorjahr. Hingegen sind die Eigenzulassungen der Automobilhändler, -hersteller und Importeure auf einen Anteil von knapp 30 Prozent der Zulassungen insgesamt gestiegen.

Alle übrigen Segmente verzeichneten Zulassungsrückgänge: Bei den Privatkunden waren es –7,7 Prozent, bei den echten gewerblichen Kunden –3,0 Prozent, und die Zulassungen im Vermietgeschäft sanken um 5,8 Prozent.

Der deutsche Automobilhandel muss sich mit hohen Überkapazitäten in einem gesättigten Markt auseinandersetzen. Die Eigenzulassungen verschärfen die Problematik zusätzlich. Tageszulassungen sind ein beliebtes Mittel, die Fahrzeuge verbunden mit hohen Preisabschlägen in den Markt zu drücken. Dies hat unmittelbare Auswirkungen auf das Preisniveau der Neu- und Gebrauchtwagen: Für „echte“ Neuwagen erreichen die Rabatte ein Rekordniveau und bei den Gebrauchtwagen drohen dem Kfz-Handel in der Zukunft Verluste aus Rückkaufverpflichtungen.



Betrachtet man die Segmente, gab es bei den Neuzulassungen in sieben von elf Segmenten deutliche Rückgänge. Mit –13,9 Prozent war die Abnahme in der Oberklasse am stärksten. Gut verkauft wurden Minis (+20,3 Prozent) und Geländewagen (+17,4 Prozent). Die Minis sind aufgrund ihrer geringen Größe und des sparsamen Verbrauchs besonders im Stadtverkehr und bei Carsharing-Anbietern gefragt. Geländewagen zeichnen sind durch ihren bequemen Einstieg und die bessere Übersicht aus. Zudem suggeriert die Größe des Fahrzeugs eine höhere Sicherheit.

1,3 Prozent der Neuwagen waren mit alternativen Antrieben ausgestattet. Die Anteile der benzin- und dieselbetriebenen Pkw sind mit 50,5 Prozent und 48,2 Prozent fast identisch. Die klassischen Antriebsarten werden zunehmend effizienter, was eine positive Wirkung auf die CO_2-Bilanz hat. Die 2012 neu zugelassenen Pkw stießen mit 141,8 Gramm pro Kilometer fast fünf Gramm weniger CO_2 aus als die des Vorjahres.

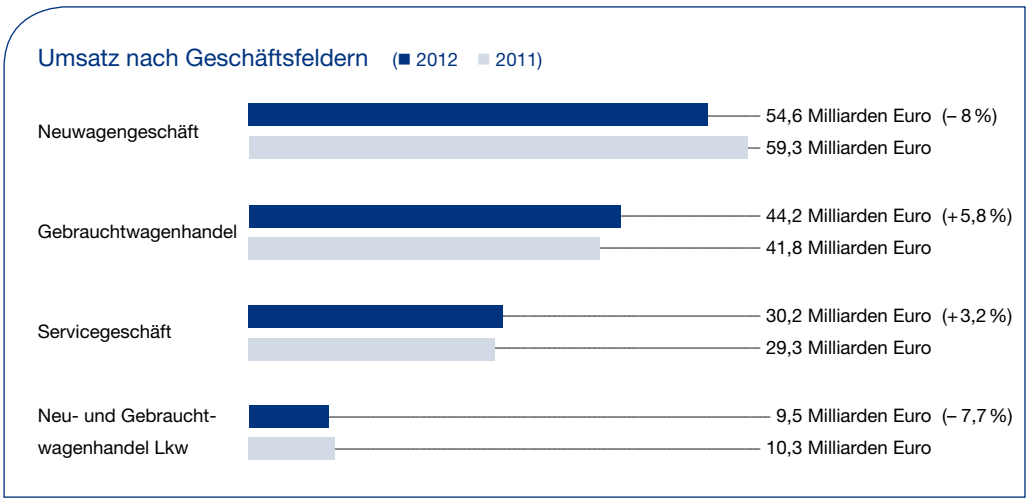
Gebrauchtwagenmarkt

6,1 Jahre waren 2012 gekaufte Gebrauchte im Schnitt alt | 49 Prozent hatten eine Garantie | 34,5 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer haben ihr Fahrzeug ganz oder teilweise finanziert

Im Gegensatz zum Neuwagenmarkt stand der Gebrauchtwagenmarkt am Jahresende leicht im Plus. 6.883.498 Millionen Pkw wechselten im Laufe des Jahres den Halter. Das sind 1,1 Prozent mehr als 2011.

Aufgrund der wirtschaftlichen Situation der Haushalte werden zunehmend kleinere, günstigere Modelle oder Gebrauchtwagen gekauft. Der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis ist im Vergleich zu 2011 um 590 Euro auf 9.150 Euro gefallen. Diese Entwicklung ist vor allem auf das gestiegene Durchschnittsalter und die damit verbundene höhere Laufleistung der Gebrauchtwagen zurückzuführen.

Die durchschnittlichen Standzeiten für den Gesamtmarkt sind im Vergleich zu 2011 von 97 Tagen auf 109 Tage gestiegen. Schlusslicht bildeten Fahrzeuge der Oberklasse: Die Wartezeit bis zum Verkaufsabschluss stieg hier durchschnittlich auf 146 Tage.



Handelsbetriebe

1,6 Prozent weniger Umsatz | 17.500 fabrikatsgebundene Betriebe und 20.300 freie Werkstätten | 215 Euro je Fahrzeug gaben die Halter im Schnitt für Verschleißreparaturen aus | 83 Prozent Werkstattauslastung

2012 ist die Zahl der Kfz-Betriebe geringfügig gesunken. Gab es 2011 noch 38.000 Kfz-Betriebe, so waren es im Berichtsjahr 200 Betriebe weniger, also 37.800. Davon waren 17.500 Betriebe fabrikatsgebunden und 20.300 freie Werkstätten.

Das Kfz-Gewerbe erwirtschafte im Jahr 2012 insgesamt 138,5 Milliarden Euro Umsatz (2011: 140,7 Milliarden Euro). Steigende Umsätze bei den Gebrauchtwagen und im Service konnten den Rückgang im Neuwagenhandel leicht abfedern.

Betrachtet man die Rendite, klaffen Wunsch und Wirklichkeit auseinander. Eine Rendite zwischen zwei und vier Prozent ist erstrebenswert, um notwendige Investitionen zu tätigen und die Mitarbeiter aus- und weiterzubilden sowie angemessen zu entlohnen. Im Jahr 2012 lag die durchschnittliche Rendite der Betriebe lediglich bei 1,4 Prozent (2011: 2,0 Prozent).

Das Kfz-Gewerbe beschäftigte zum Stichtag 31. Dezember 2012 insgesamt 453.600 Menschen in technischen und kaufmännischen Berufen (2011: 456.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter). Mit einem Rückgang von lediglich 0,5 Prozent war das Beschäftigungsvolumen nahezu stabil. Auch bei den Auszubildenden lag die Zahl mit minus 0,7 Prozent fast auf dem Niveau des Vorjahres. Ende Dezember zählte das Kfz-Gewerbe in den Autohäusern und Werkstätten 90.300 Auszubildende (2011: 90.900 Auszubildende).

Im vergangenen Jahr haben sich rund 20.100 Schulabgänger für den Beruf des Kfz-Mechatronikers entschieden. Bei den Automobilkaufleuten wurden im Vergleich zum Vorjahr 3,5 Prozent mehr Ausbildungsverträge geschlossen – das entspricht rund 4.450 neuen Auszubildenden.

Der Fahrzeugbestand hat sich von 42,9 Millionen auf 43,4 Millionen registrierte Pkw erhöht. Die gestiegene Anzahl und das höhere Alter der Fahrzeuge erklären unter anderem das Wachstum im Servicegeschäft. 74,3 Millionen Wartungs- und Reparaturaufträge nahmen die 37.800 Kfz-Betriebe im Jahr 2012 entgegen – im Schnitt 1.966 Kundenaufträge pro Betrieb.

Fahrzeughalter gaben deutlich mehr Geld für Verschleißreparaturen aus: Waren es 2011 durchschnittlich 173 Euro pro Fahrzeug, stiegen die Ausgaben im Berichtsjahr 2012 auf durchschnittlich 215 Euro. Das entspricht einer Steigerung um 24,2 Prozent.

Die ältere Generation und das Automobil

Gastbeitrag des Leiters des Center of Automotive an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW), Bergisch Gladbach

Prof. Dr. Stefan Bratzel

Der demografische Wandel ist im vollen Gang und hat enorme Auswirkungen nicht nur, aber auch auf die Automobilwirtschaft. Und die so häufig titulierte „Vergreisung“ der Gesellschaft trifft Europa und Deutschland besonders hart. In der „Vergreisungs-Rangliste“ der Vereinten Nationen, also der Länder mit den höchsten Seniorenanteilen in der Bevölkerung (über 60 Jahre), finden sich auf den ersten 20 Plätzen erstaunliche 19 Länder aus Europa! Deutschland hat nach Italien bereits den dritthöchsten Altenanteil, nur in Italien und beim Spitzenreiter Japan ist dieser Wert noch höher.

Wenn man so will, definieren die „Alten“ die Anforderungen an das Auto der Zukunft.

Die Situation in Deutschland wird sich aufgrund der niedrigen Geburtenrate weiter zuspitzen, die deutsche Bevölkerung schrumpft und wird immer älter. Nach der jüngsten Bevölkerungsprognose geht die Zahl der Einwohner gegenüber dem Jahr 2008 um fast fünf Millionen zurück und wird bis zum Jahr 2030 nur noch rund 77 Millionen betragen. Die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter – heute üblicherweise zwischen 20 und 65 Jahren – wird um 7,5 Millionen Menschen zurückgehen, während die Altersgruppe der über 65-Jährigen um rund ein Drittel (33 Prozent) von 16,7 Millionen im Jahr 2008 auf 22,3 Millionen Personen im Jahr 2030 ansteigen wird.

Was bedeuten diese Entwicklungen für die Automobilwirtschaft?

Zunächst steigt die Bedeutung der Älteren für die Branche weiter – beim Autokauf und auch beim Service. Schon heute ist der durchschnittliche Neuwagenkäufer über 51 Jahre – Tendenz steigend. Wenn man so will, definieren die „Alten“ damit wesentlich auch die Anforderungen an das Auto der Zukunft. Bekannt ist, dass die neue „Silver Generation“ kein spezielles „Seniorenauto“ möchte. Sie ist ohnehin meist deutlich mobiler und aktiver als die häufig auch als „Kukident-Kunden“ verhöhnten Nachkriegskohorten.

Verschiedene Studien in Deutschland und den USA zeigen sogar, dass die Älteren deutlich glücklicher sind als die mittlere Generation und ab 60 weniger Stress und Sorgen haben. Und sie fühlen sich auch noch deutlich jünger und wollen auch entsprechend behandelt werden. Marketingstrategen geben als goldene Regel aus: Immer an das Alter der Kunden denken, nie darüber reden.

Aber die Wünsche der älteren Generation an das Auto unterscheiden sich in vielen Punkten dennoch deutlich von denen der Jüngeren. Sie präferieren eine maßvolle Weiterentwicklung des bewährten Automobils. Dabei legen sie etwa deutlich mehr Wert auf Komfort- und Sicherheitsausstattungen der Pkw. Außerdem spielen für sie die Übersichtlichkeit des Fahrzeugs und die einfache Bedienbarkeit der immer komplexer werdenden Funktionen eine sehr viel wichtigere Rolle als bei den Jüngeren. Zudem hat die 60-plus-Generation die bekannten altersbedingten Einschränkungen, wie etwa nachlassende Sehkraft, abnehmende Reaktionsgeschwindigkeit oder auch körperliche Beweglichkeitseinbußen. Gerade diese Einschränkungen sind etwa auch ein Grund, warum die Fahrzeugsegmente SUV und Vans in den letzten Jahren – gerade auch bei den Älteren – sehr beliebt sind. Ermöglichen diese doch einen einfachen Einstieg, gewähren eine gute Übersicht auf die Straße durch die erhöhte Sitzposition und vermitteln außerdem ein hohes Sicherheitsgefühl.

Beim wichtigen Thema Fahrsicherheit auf immer volleren Straßen liegt eine weitere Zukunftschance: So kann die quantitativ wachsende Zielgruppe 60 plus für die Automobilindustrie zum Treiber der Vision des „unfallfreien Fahrens“ werden. Insbesondere Fahrerassistenzsysteme können erheblich die subjektive und objektive Sicherheit der Älteren sowie der anderen Verkehrsteilnehmer erhöhen und das Komfortgefühl steigern. Brems- und Spurwechsel- oder Nachtsichtassistenten können die Älteren schon heute beim sicheren Autofahren unterstützen. Abstandshaltesysteme entlasten den älteren Autofahrer auf langen ermüdenden Autobahnfahrten und Aufmerksamkeitsassistenten registrieren, dass eine Pause notwendig ist, und navigieren zum nächsten Rastplatz.

Viele Assistenten sind heute schon Realität. Allerdings müssen diese komplexen elektronischen Helfer künftig noch sehr viel einfacher und intuitiver bedienbar werden, um bei den Kunden breite Akzeptanz zu finden. Zudem: Wenn der ältere Käufer die Innovationen seines eigenen Fahrzeugs nicht begreift, droht die Vorführ-Blamage beim Nachbarn. In der Vergangenheit waren gerade Premium-Hersteller häufig zu technik- und zu wenig kundenorientiert bei der Entwicklung der neuen Features. Insbesondere wurde die zielgerichtete Kommunikation des Nutzens der Innovationen bei der meist sehr kaufkräftigen Silver Generation vernachlässigt.

Und für das Autohaus gilt: Die ältere Generation ist prinzipiell markentreuer und loyaler, geht eher zu ihrem gewohnten Vertragshändler und vertrauten Ansprechpartner. Die Ausdünnung der Vertriebsnetze kann jedoch gefährlich sein, denn räumliche Nähe hat für diese Altersgruppe eine sehr viel wichtigere Bedeutung als bei jüngeren Kundengruppen. Auf der Loyalität der älteren Kundschaft sollten sich Hersteller und Handel gleichwohl nicht ausruhen, denn bei Unzufriedenheit steigt die Wechselbereitschaft rapide an. Weitere Aspekte, die den Erfolg im Umgang mit der älteren Zielgruppe beeinflussen, sind außerdem: vertrauensvoller Umgang, genaue und verständliche Erklärung der neuen Produkte beziehungsweise Ausstattungsfeatures inklusive deren Nutzen. Die Belohnung: Insgesamt spielt der Preis bei den Älteren eine deutlich geringere Rolle als bei jüngeren Altersklassen. Ganz im Unterschied zur Servicequalität. Profitieren von der silbernen Generation werden jene Hersteller und Kfz-Betriebe, die die Qualität in Verkauf und Service zu akzeptablen Preisen ernst nehmen.

Spezial

Neuregelung der Hauptuntersuchung

Durch die gesetzlich vorgeschriebene Hauptuntersuchung (HU) wird sichergestellt, dass Fahrzeuge, die am deutschen Straßenverkehr teilnehmen, keine Sicherheitsmängel haben. Die HU wird von staatlich anerkannten Prüforganisationen wie der DEKRA, dem TÜV, GTÜ oder KÜS vorgenommen. Pkw müssen 36 Monate nach Erstzulassung, danach alle 24 Monate vorgestellt werden.

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung hat eine Neufassung der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) initiiert, die Anfang Juli 2012 in Kraft getreten ist. In der „47. Verordnung zur Änderung straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften“ werden Durchführung und Fälligkeit der Prüfung neu geregelt. Bei der HU fällt neuerdings die Rückdatierung weg. Wer zu spät zur Hauptuntersuchung kommt, dem wird die Zeit nicht mehr abgezogen. Stattdessen wird eine Strafgebühr fällig, die umso höher ausfällt, je länger der eigentliche Prüftermin zurückliegt. Darüber hinaus kostet die Überprüfung des Fahrzeugs bei einer Verspätung bis zu 20 Prozent mehr.

Neu ist auch, dass elektronisch gesteuerte Sicherheitssysteme, wie Airbags, ABS, ESP oder Notbremsassistent auf Funktionsfähigkeit geprüft werden. Die Untersuchung wurde zudem um eine kurze Testfahrt mit mindestens 8 Kilometer pro Stunde erweitert. Bei dieser Fahrt soll insbesondere die Funktion der Assistenzsysteme geprüft werden. Die Beanstandungen am Fahrzeug werden im sogenannten Mängelbaum, einer hierarchischen Gliederung der festgestellten Mängel, dokumentiert. Detaillierter als bisher wird der Fahrzeughalter über die Mängel informiert, um anschließende Reparaturen zu erleichtern.

Mit der sogenannten Meister-HU will der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe für die Kfz-Betriebe ein neues Geschäftsfeld schaffen. Die Hauptuntersuchung im Meisterbetrieb wird von der deutschen Politik bislang abgelehnt. Der Bund-Länder-Fachausschuss „Technisches Kraftfahrwesen“ hält an der Trennung von Prüfung und Reparatur fest.

Kältemittel R1234yf

Das neue Kältemittel R1234yf entfachte im Jahr 2012 eine Diskussion um Sicherheit versus Klimaschutz.

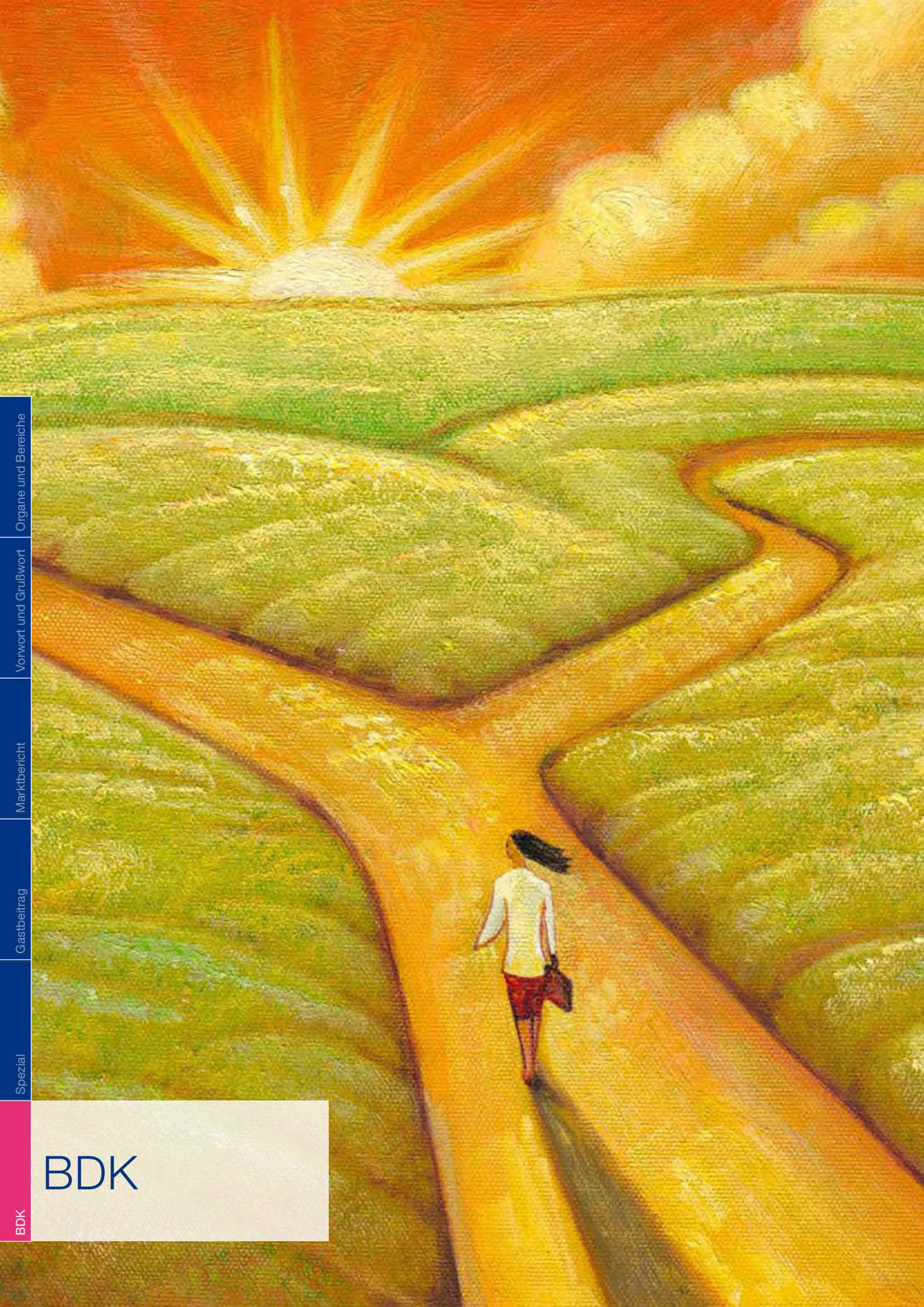
R1234yf ist weniger klimaschädlich als das bisher verwendete R134a. R134a ist Fluorkohlenwasserstoff, dessen Treibhauseffekt verglichen mit Kohlendioxid um ein Vielfaches höher ist. Alle Automobilhersteller und Importeure sind seit dem 1. Januar 2013 dazu verpflichtet, ihre innerhalb der EU verkauften Neufahrzeuge mit R1234yf zu befüllen. Grundlage ist eine Verordnung der Europäischen Union, wonach die verwendeten Klimamittel bestimmte Grenzwerte der Klimaschädlichkeit nicht überschreiten dürfen.

Ein Vorstoß in der Debatte kam von Daimler. Der deutsche Automobilhersteller weigerte sich, R1234yf aufgrund von Sicherheitsbedenken einzusetzen. Eigene Untersuchungen nach hausinternen Standards ergaben, dass sich das Mittel im heißen Motorraum entzünden kann. Daimler kündigte daraufhin an, das Mittel bis auf Weiteres nicht zu verwenden und bei der Produktion wieder auf R134a umzusteigen.

Das tatsächliche Risiko für die Sicherheit von Verkehrsteilnehmern durch R1234yf ist bislang nicht abschließend geklärt. Kürzlich haben sich auch das Umweltbundesamt und die Forschungsinstitution Empa in die Diskussion eingeschaltet. Die EU-Kommission will der Forderung nach Fristverlängerung seitens Automobilhersteller und Organisationen jedoch nicht nachgeben.

Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten.

Der ADAC fordert, die Entwicklung von Kältemitteln, welche sowohl umweltfreundlich als auch sicher sind, schneller voranzutreiben. CO_2 würde diese Kriterien erfüllen. Klimaanlagen mit CO_2 arbeiten jedoch mit einem deutlich höheren Druck, daher lassen sich die bestehenden Systeme nicht einfach umrüsten.



BDK

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

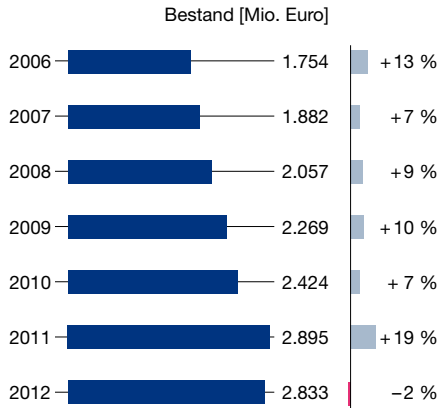
Als unabhängige Branchenbank bieten wir dem Kfz-Handel und seinen Kunden Finanzierungslösungen und Dienstleistungen rund ums Automobil. Wir decken mit unseren Produkten alle Finanzprozesse im Autohaus ab: Absatzfinanzierung, Absatzleasing, Refinanzierung, Versicherungen, Services und Investitionsfinanzierung. Unsere Absatzprodukte sind durch leistungsstarke Inspektions-, Mobilitäts- und Garantiepakete erweiterbar, die den Kunden nach dem Autokauf an das Autohaus binden.

Heute ist auf Handelsebene eine nachhaltige Strategie gefragt. Neben dem Geschäftserfolg aus dem Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen spielen Finanzdienstleistungen eine wichtige Rolle. Schrumpfende finanzielle Spielräume führen dazu, dass immer weniger Menschen in der Lage sind, für ein Auto zu sparen – das gilt für Neuwagen ebenso wie für Gebrauchtwagen. Um den Kauf eines Neuwagens zu finanzieren, nimmt inzwischen fast jeder Zweite einen Kredit auf. Bei den Gebrauchtwagen stieg der Finanzierungsanteil für Fahrzeuge im Alter von bis zu einem Jahr auf 12 Prozent. In der Altersklasse der zwei- bis fünfjährigen Gebrauchten sind inzwischen 38 Prozent der Autos finanziert.

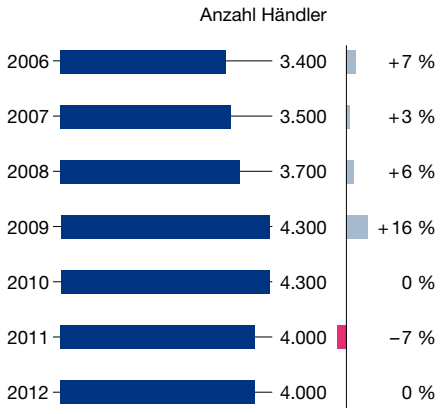
Finanzdienstleistungen erweitern die Zielgruppe, sorgen für mehr Kundenbindung, zusätzliche Erträge und runden das Gesamtbild des Autohauses ab.

Im vergangenen Jahr setzten rund 4.000 Autohandelsbetriebe auf die Zusammenarbeit mit der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und vermittelten unsere Produkte erfolgreich an ihre Kunden. Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit und die konsequente Beteiligung unserer Handelspartner an den Vertriebserfolgen konnten wir die Nachfrage nach unseren Finanzprodukten auf hohem Niveau halten und die Basis für einen deutlichen Ausbau unseres Geschäfts durch neue Kooperationsabsprachen legen.

Bestandsentwicklung Kredit und Leasing seit 2006



Entwicklung der Händlerzahlen seit 2006



Allfinanzkonzept

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 bekommt der Händler bei Vermittlung von Absatzfinanzierungs- und/oder Absatzleasinggeschäften Zinsen erstattet.

bdk*invest*

Mit Hilfe der 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.

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 Kreditnehmer nur einen Teilbetrag der Darlehenssumme über die vereinbarte Laufzeit. Die zu Vertragsbeginn vereinbarte Schlussrate wird erst am Vertragsende fällig. Sie reduziert jedoch die monatliche Rate während der Darlehenslaufzeit.

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 vollständige Rückzahlung des Darlehens oder Abschluss einer Anschlussfinanzierung für die Schlussrate.

FinanzierungPlus

Unsere Gebrauchtwagen-Kredit FinanzierungPlus beinhaltet eine GAP-Versicherung und eine Garantie inklusive Mobilitätsschutz über die gesamte Finanzierungslaufzeit von bis zu fünf Jahren. Der Darlehensnehmer sichert sein Fahrzeug umfassend gegen mögliche Risiken ab.

Finanzierung

GWFlat

GWFlat kombiniert eine Gebrauchtwagen-Finanzierung und eine Kfz-Versicherung. GWFlat entstand in Kooperation mit dem Verband der Peugeot-Partner Deutschlands, der KRAVAG Allgemeine Versicherungs-AG und der TLP Wirtschaftsberatung GmbH.

Zubehör- und Reparaturfinanzierung

Mit der Zubehör- und Reparaturfinanzierung besteht die Möglichkeit, Reparaturen am Fahrzeug durchführen zu lassen. Der Finanzierungsbetrag steht darüber hinaus für die Anschaffung von Zubehör (Standheizung, Fahrradträger usw.) zur Verfügung.

Versicherungen

Restschuldversicherung (RSV)

RSV wird in Verbindung mit einer Fahrzeugfinanzierung abgeschlossen und entspricht der Laufzeit des Darlehensvertrags. RSV ist eine kombinierte Risikolebens- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung. Im Versicherungsfall wird der ausstehende Kreditbetrag getilgt. Interessant für Arbeitnehmer, Selbstständige und Freiberufler.

RestschuldversicherungPlus (RSVPlus)

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

Leasing

Kilometervertrag

Der Kilometervertrag ist ein Leasingvertrag, der auf Basis der Kilometerlaufleistung über die 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

Im Leasing wird auch der Restwertvertrag auf Basis der Kilometerlaufleistung kalkuliert. Endet der Vertrag, erfolgt die Vermarktung des Fahrzeugs durch den Leasingnehmer.

Services

GAP-Deckung

Die GAP-Deckung bietet finanzielle Absicherung bei unverschuldetem Totalschaden oder Diebstahl 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.

Rückblick

Das waren wichtige Meilensteine für die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe im vergangenen Jahr:

Chevrolet Deutschland Neuwagenfinanzierung

Die Absatzfinanzierung für Chevrolet-Neuwagen komplettiert seit dem 15. August 2012 neben Leasing für Privat- und Geschäftskunden und der Einkaufsfinanzierung die Finanzdienstleistungen der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe für Chevrolet-Händler.

Wir arbeiten bereits seit dem Jahr 2009 erfolgreich mit Chevrolet Deutschland zusammen. Beginnend mit dem Privatleasing kamen Schritt für Schritt weitere Geschäftsbereiche hinzu: gewerbliches Leasing, Einkaufsfinanzierung für Chevrolet-Neuwagen, subventionierte Vertriebsprogramme für Gewerbekunden und seit August 2012 die Absatzfinanzierung. Durch den engen und regelmäßigen Dialog mit Chevrolet Deutschland haben wir eine gemeinsame Sicht, wie Kredit- und Leasingprogramme das Geschäft der Chevrolet-Händler erfolgreich fördern können.

Kooperation FFS Group

Am 1. Oktober 2012 startete die Kooperation mit FFS Group, dem Stuttgarter Captive für Hyundai und Subaru in der Absatzfinanzierung und dem Absatzleasing. Mit der strategischen Allianz im Absatzgeschäft wurden ein zukunftsfähiges Modell aufgestellt und Stärken zur Sicherung einer langfristigen Finanzpartnerschaft für den Kfz-Handel der Marken Hyundai und Subaru gebündelt.

Hintergrund für diesen Schulterschluss sind die aktuellen Trends und Veränderungen im Automobilmarkt, die den Kfz-Handel und damit auch dessen Finanzpartner vor neue Herausforderungen stellen. Der zunehmende Bedarf an innovativen und komplexen Mobilitätsdienstleistungen, wie zum Beispiel Full-Service-Leasing auch im Privatbereich oder Carsharing-Konzepte, erfordert intelligente Finanzierungskonzepte und umfassende Services, die dem Handel den nötigen Spielraum für seine Entwicklung bieten.

Umfirmierung in eine GmbH

Am 28. Dezember 2012 hat unsere Bank ihre bisherige Rechtsform als Aktiengesellschaft gewechselt und firmiert fortan als Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH. Dieser Schritt wurde vor dem Hintergrund der neuen Vorschriften von Basel III notwendig.

Basel III ist ein Reformpaket des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht. Mit der Reform wurde auf die von der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise offengelegten Schwächen der bisherigen Bankenregulierung reagiert. Das neue Rahmenwerk beschreibt die geänderten Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen an die Finanzinstitute und setzt eine Verschuldungsobergrenze fest. Im Dezember 2010 wurde die vorläufige Fassung von Basel III veröffentlicht – einzelne Aspekte werden noch diskutiert. Die Einführung erfolgt stufenweise ab 2014 und soll bis 2019 abgeschlossen sein.

Als Gesellschaft mit beschränkter Haftung können wir flexibler auf die Anforderungen an das Eigenkapital reagieren und stellen damit sicher, dass unser Eigenkapital weiterhin als hartes Kernkapital gilt.

Ausblick

Geschäftserwartung

Die Entwicklung der Wirtschaftsleistung lässt sich nur schätzen. Bundesregierung und Wirtschaftsforschungsinstitute geben regelmäßig Konjunkturprognosen ab, die im Jahresverlauf nach oben oder unten korrigiert werden. Die Vorhersage der Bundesregierung für das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2013 liegt aktuell bei 0,4 Prozent.

Im europäischen Vergleich steht die deutsche Wirtschaft gut da. Zum Jahresauftakt hat sich die Stimmung in den Unternehmen verbessert und auch die Auftragslage hat sich erholt. Aus der Binnennachfrage kommen positive Impulse: Die Lage auf dem Arbeitsmarkt ist besser als erwartet und der private Verbrauch wird für Aufschwung sorgen. Demnach ist Wachstum in 2013 zu erwarten, wenngleich gemäßigt.

Der deutsche Automobilmarkt ist gesättigt. Die Überproduktion der Hersteller, hohe Rabatte auf Neuwagen und neue Vertriebswege wie das Internet, die das Kaufverhalten der Kunden verändern, verschärfen die Probleme und wirken sich negativ auf die Rendite im Handel aus.

Als Finanzdienstleister verstehen wir uns als zentrales Element der automobilen Absatzkette – als Bindeglied zwischen Hersteller, Handel und Kunde. Finanzdienstleistungen beeinflussen die Kaufentscheidung und sorgen dafür, dass der Kunde sich für ein größeres Modell oder besser ausgestattetes Fahrzeug entscheidet. Die Finanzierung wandelt den fünfstelligen Kaufpreis in eine überschaubare dreistellige Monatsrate und passt den Betrag somit an das individuelle Budget des Kunden an. Finanzdienstleistungen erhöhen zudem den Fahrzeugumschlag: Finanzierungs- und Leasingkunden nutzen das Auto durchschnittlich 4,5 Jahre, die Barzahler hingegen 6,2 Jahre. (Quelle: Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft)

Als Spezialist für Mobilitätslösungen sind wir für das Jahr 2013 gut aufgestellt. Wir haben unsere fachliche Kompetenz erweitert und sehen daher gute Wachstumschancen für den Umsatz.

Produkte

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 nicht nur im Leasing, sondern auch in der Finanzierung mit Kaufpreisschutz anzubieten. Das bedeutet, dass die GAP-Versicherung die Differenz zwischen dem Wiederbeschaffungswert und dem gezahlten Kaufpreis erstattet. Die GAP-Kaufpreisschutz in Zusammenarbeit mit einem Versicherungsgeber ist derzeit in Planung.

Leasingratenversicherung

Die Leasingratenversicherung befindet sich ebenfalls in der Vorbereitungsphase. Es ist ein Produkt für private und gewerbliche Kunden. Diese Versicherung sichert die Zahlung der Leasingraten bei Todesfall, Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit von Angestellten und Erwerbslosigkeit von Selbstständigen ab. Sie leistet auch bei mehreren Versicherungsfällen. Eine Gesundheitsprüfung ist nicht notwendig. Die Leasingratenversicherung werden wir in Kooperation mit unseren Versicherungspartnern umsetzen.

Messen und Events

IAA Internationale Automobil-Ausstellung

Vom 12. bis 22. September 2013 findet die 65. Internationale Automobil-Ausstellung in Frankfurt am Main statt. Der Ursprung der IAA liegt über 115 Jahre zurück. Im Jahr 1897 wurden im Berliner Hotel Bristol acht Motorwagen der Öffentlichkeit vorgestellt. Aus diesen Anfängen entwickelte sich eine regelmäßige Ausstellung, die aufgrund des hohen Publikumsandrangs ab 1991 in Personenkraftwagen und Nutzfahrzeuge unterteilt wurde. In ungeraden Jahren findet die IAA Pkw in Frankfurt statt, in geraden Jahren gibt es die IAA Nutzfahrzeuge in Hannover zu sehen. Die IAA ist die größte Automobilfachmesse der Welt, gemessen an Ausstellern, Fläche und Besucherzahlen.

Besuchen Sie die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe auf der IAA:
Pressetage: 10.–11. September 2013
Fachbesuchertage: 12.–13. September 2013
Publikumstage: 14.–22. September 2013

Münchner Autotage

Vom 20. bis 24. Februar 2013 fanden die Münchner Autotage statt – die mittlerweile größte Automobil-Verkaufsmesse Süddeutschlands. Rund 80 Automobilhändler zeigten mehr als 180 Fahrzeuge von 28 Herstellern. Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe war zum fünften Mal auf der Messe präsent. Besucher und Aussteller konnten sich vor Ort über die Finanzierungs- und Leasingprodukte sowie die Dienstleistungen der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe informieren.

Solinger Autoschau

Zum 43. Mal lud die Kreishandwerkerschaft Solingen zur Solinger Autoschau ins Theater- und Konzerthaus ein. Am zweiten Märzwochenende präsentierten zwanzig Solinger Autohändler rund 140 Fahrzeuge verschiedener Fabrikate. Darüber hinaus konnten sich junge Menschen am Informationsstand der Kfz-Innung Solingen über die Vielfalt der Kfz-Ausbildungsberufe informieren und erste Kontakte zur Branche knüpfen. Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe war zum neunten Mal dabei. Besucher und Aussteller hatten die Möglichkeit, sich zu den Produkten und Dienstleistungen beraten zu lassen.

Soziales Engagement

Hamburg Leuchtfeuer

Hamburg Leuchtfeuer wurde 1994 als gemeinnützige Organisation gegründet. Heute betreibt Hamburg Leuchtfeuer ein Hospiz für schwerkranke und sterbende Menschen. Darüber hinaus betreut Hamburg Leuchtfeuer 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 2012 haben wir Hamburg Leuchtfeuer bereits zum vierten Mal in Folge unterstützt. Wir möchten nach einem erfolgreichen Jahr etwas an die Menschen weitergeben, die nicht voller Zuversicht in das neue Jahr blicken können. 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 Spende wollen wir einen Teil dazu beitragen, dass diese wertvolle Arbeit von Hamburgern für Hamburger fortgeführt wird.

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

PRYVIT – Hilfe für Tschernobyl-Kinder e. V.

Die noch junge gemeinnützige Organisation „PRYVIT – Hilfe für Tschernobyl-Kinder e. V.“ ist seit Dezember 2011 ein eingetragener Verein. Die Arbeit des Vereins baut auf dem Konzept und der langjährigen Erfahrung des „Freundeskreises Tschernobyl-Kinder Hamburg-Volksdorf“ auf, der nach zwanzig Jahren altersbedingt aufgelöst wurde.

Rund siebenundzwanzig Jahre nach der Katastrophe von Tschernobyl sind die Menschen, vor allem die Kinder, in den verstrahlten Gebieten, weiterhin auf Hilfe angewiesen. Die Abwehrkräfte vieler Kinder aus der betroffenen Zone sind geschwächt. Die meisten Familien können sich gesunde Lebensmittel nicht 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 2013 wieder Kinder aus dem Tschernobyl-Gebiet zu einem Erholungsurlaub in das Schullandheim „Erlenried“ in Großhansdorf eingeladen werden können. Durch gesunde Ernährung, einen geregelten Tagesablauf sowie Spiel und Spaß soll ihr Immunsystem für den Winter gestärkt werden. Außerdem soll den Kindern durch den Aufenthalt ein Anreiz mitgeben werden, sich später für ein Leben außerhalb der verseuchten Zone zu entscheiden.

„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.

Vorerst ist der Verein nur auf der Seite www.facebook.com/pryvit zu erreichen, die auch ohne Facebook-Mitgliedschaft aufrufbar ist.

Die Bank als Arbeitgeber

Personalentwicklung

Als Arbeitgeber verfolgen wir das Ziel, unsere Personalpolitik weiterzuentwickeln, zu wachsen und als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

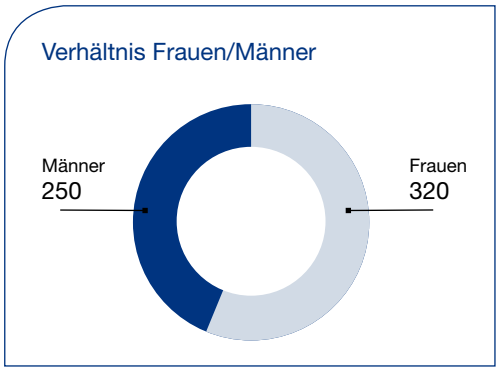
Der demografische Wandel verändert die Zusammensetzung der Altersstruktur in der Bevölkerung und in den Belegschaften. Weniger junge Menschen sind auf dem Arbeitsmarkt verfügbar. Gleichzeitig erfolgt der Renteneintritt in einem höheren Alter. Folglich steht ein eingeschränkter Pool an potenziellen Mitarbeitern zur Verfügung. Das macht eine klare Positionierung unserer Bank als Arbeitgeber umso wichtiger.

Die einzelnen Maßnahmen unserer Personalpolitik stärken über das Recruiting hinaus die Mitarbeiterverbundenheit. Wir legen großen Wert auf die Qualität unserer Führungskräfte. Sie haben den engsten Kontakt zum Personal und können dessen Fähigkeiten erkennen und entwickeln. Es ist unser Ziel, die Beschäftigungsfähigkeit von Mitarbeitern über die fachlichen Anforderungen der Arbeitswelt hinaus hin zu sozialer und methodischer Kompetenz zu profilieren. Moderne Arbeitszeitmodelle im Sinne von Work-Life-Balance und ein individuelles Gesundheitsmanagement sorgen für stabile Rahmenbedingungen und schaffen Raum für Entwicklung.

Dass wir im Personalwesen neue Wege gehen, zeigt sich am Beispiel unseres Personalleiters Joachim Landow, der zum 1. Oktober 2012 die Leitung der Personalabteilung übernommen hat. Landow ist als Personalleiter sowohl für die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe als auch für unsere Schwestergesellschaft Hanseatic Bank verantwortlich. Daneben ist er für unsere Muttergesellschaft Societe Generale der HR-Coordinator in Deutschland. Er sorgt auf diese Weise dafür, Synergien zu fördern und die Praxiserfahrung aus beiden Unternehmen nutzbar zu machen. Letztendlich entspricht der Synergiegedanke den Zielen unseres Mutterkonzerns Societe Generale, die im Ambition Plan 2015 festgelegt sind. Die Gesellschaften sollen sich gegenseitig fördern und daraus gemeinsamen Nutzen ziehen. Ein Beispiel hierfür ist das neue Zielvereinbarungs- und Beurteilungssystem für die persönliche und fachliche Entwicklung unserer Mitarbeiter. „Evaluation“ unterstützt die Führungskräfte in der Talentförderung jedes einzelnen Mitarbeiters und deckt Entwicklungsmöglichkeiten auf. In Frankreich bereits umgesetzt, wurde im Jahr 2012 damit begonnen, „Evaluation“ in unsere Bank zu implementieren.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe beschäftigte zum Jahresende 570 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind insgesamt 26 Menschen mehr als im Jahr 2011. Zu Beginn ihrer Karriere machen wir unsere neuen Mitarbeiter mit der Konzernstruktur vertraut. An einem gemeinsamen Einführungstag lernen sich die Neuzugänge aller Hamburger Gesellschaften der Societe Generale kennen.



Vergütungsphilosophie

Die Vergütungspolitik ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmenspolitik, um Bewerber für das Unternehmen zu gewinnen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu motivieren, zu entwickeln und zu halten. Die Balance zwischen diesen Zielen und Anforderungen sowie den wachsenden Ausgaben des Unternehmens, von denen einer der Hauptbestandteile das Personalbudget ist, ist das Ziel der Vergütungspolitik. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe erhalten ein Festgehalt. Darüber hinaus bestehen für einen Teil der Belegschaft Vereinbarungen über variable Vergütungen.

Ausbildung

Ausbildung verstehen wir als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Im Jahr 2012 bot die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe zwei Ausbildungsstellen zum/zur Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel sowie zwei duale Studienplätze zum Bachelor of Science (m/w) Business Administration an. Im Berichtsjahr 2012 wurde allen Absolventen ein unbefristetes Arbeitsverhältnis angeboten.

Im Jahr 2013 nehmen wir an den folgenden Ausbildungsmessen teil:

- 22.–23. Februar 2013: „Einstieg“, Hamburg Messe, www.einstieg.com
- 23. März 2013: „karriere:dual“, Kurt-Schumacher-Allee 16, Hamburg, www.karriere-dual.de
- 24.–25. September 2013: „Hanseatische Lehrstellenbörse“ der Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, Hamburg

Interessenten können sich hier über die Ausbildungsmöglichkeiten bei der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe informieren.

Karriere

Wir fördern die Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, weil sie unseren unternehmerischen Erfolg positiv beeinflusst und unsere Unternehmenswerte stärkt. Möchten Sie Teil unseres Teams werden? Unsere offenen Stellen finden Sie in dem Karriereportal unserer Muttergesellschaft, der Societe Generale. Hier können Sie zudem initiativ Ihre Bewerbungsunterlagen speichern, sodass wir Sie bei passenden Vakanzen kontaktieren können: www.bdk-bank.de/careers.

Work-Life-Balance

Mit zahlreichen Maßnahmen tragen wir dazu bei, die Gesundheit am Arbeitsplatz zu erhalten und zu fördern. Damit steigern wir Wohlbefinden, Motivation und Leistungskraft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir erweitern und optimieren die Angebote unseres Gesundheitsmanagements kontinuierlich. Damit nehmen wir unsere Fürsorgepflicht für die Beschäftigten wahr und streben an, Fehlzeiten zu reduzieren.

In Zusammenarbeit mit dem Beratungs- und Vermittlungsdienst „Fürstenberg Institut“ unterstützen wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Beruf und Privatleben erfolgreich miteinander zu vereinbaren. Unsere Angebote reichen von der Vermittlung individueller Betreuungslösungen für Kinder und pflegebedürftige Angehörige bis zur Beratung in schwierigen Lebenslagen oder bei Partnerschaftsproblemen. So können unsere Mitarbeiter sich mit freiem Kopf beruflichen Aufgaben widmen und bleiben leistungsfähig und gesund.

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 – mit einem erfreulichen Ergebnis: Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe belegte von „Hamburgs besten Arbeitgebern 2012“ Platz 30 von insgesamt 79 teilnehmenden Unternehmen.

Dem Wettbewerb ging eine Online-Befragung in unserem Hause voraus, bei der eine Einschätzung zu unterschiedlichen Aspekten gefordert war. Mitarbeiter und Führungskräfte ordneten der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe 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.

Dank an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wir bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren umfassenden Einsatz im Jahr 2012. In einem komplexen Marktumfeld und unter nicht immer leichten Bedingungen haben sie überdurchschnittliches Engagement gezeigt. Wir wissen, dass dies keine Selbstverständlichkeit ist. Darüber hinaus danken wir allen Führungskräften, Betriebsräten und sonstigen Vertretern, die vertrauensvoll und konstruktiv an der Personalarbeit im Jahr 2012 mitgewirkt haben.

Karriere bei der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe:
www.bdk-bank.de/careers

Unsere Mitgliedschaft

Mitgliedschaft im Bankenfachverband e. V.

Der Bankenfachverband vertritt die Interessen der Kreditbanken in Deutschland. Die Mitglieder des Bankenfachverbands sind die Experten für die Finanzierung von Konsum- und Investitionsgütern wie Kraftfahrzeugen aller Art. Die Kreditbanken haben aktuell mehr als 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. Als Bank haben wir grundsätzlich ein Interesse daran, dass die Kunden unserer Handelspartner das geliehene Geld zurückzahlen können.

Wir handeln 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 Zahlungsschwierigkeiten.

Erfahren Sie mehr unter:
www.kredit-mit-verantwortung.de

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) vertritt die berufsständischen Interessen der Kfz-Meisterbetriebe in Deutschland. Heute gehören 14 Landesverbände und 38 Markenverbände dem ZDK an. In den Landesverbänden sind wiederum 238 Innungen organisiert, denen insgesamt rund 38.000 Kraftfahrzeugbetriebe angehören.

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. Im Jahr 2012 haben wir das Bundestreffen der Kfz-Junioren unterstützt und werden dies auch 2013 tun.

Insbesondere die Förderung des Nachwuchses im Kfz-Gewerbe liegt uns am Herzen. Das Kfz-Gewerbe bietet vielfältige Berufsbilder. Neben den technischen Berufen entscheiden sich immer mehr junge Menschen für eine kaufmännische Ausbildung. Seit fast 50 Jahren ist die Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kraftfahrzeuggewerbe (BFC) e. V. die betriebswirtschaftliche Fachschule des Kfz-Gewerbes. Die BFC ist die einzige, von den Landesverbänden und vom ZDK getragene Fachschule in Deutschland. Die Schule bietet eine praxisnahe Ausbildung und gibt dem Kfz-Nachwuchs das Know-how für die Automobilwirtschaft an die Hand. Mitarbeiter der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe unterrichten an der BFC in Northeim. Als Spezialbank für die Kfz-Branche möchten wir unser kaufmännisches Wissen als Finanzdienstler weitervermitteln.

Impressum

Kontakt
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH
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, Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft (AKA), AUTOHAUS online, BaFin, Bankenfachverband, Bundesagentur für Arbeit, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Bürgel Wirtschaftsinformationen, Creditreform, Deutsche Automobil Treuhand (DAT), Deutsche Bundesbank, Die Presse Digital, Europäische Zentralbank, EurotaxSchwacke, GW-trends online, Hamburg Leuchtfeuer, Institut für Weltwirtschaft (IfW), KBA, kfz-betrieb online, Statistisches Bundesamt, tagesschau.de, Tecson, Verband der Automobilindustrie (VDA), Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), Institut für Management- und Organisationsberatung „Werkstatt-Services aus der Sicht des Fahrzeughalters“

Gestaltung
Kitazo AG, Hannover

Text
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH

Fotos
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH,
Image Zoo

Redaktionsschluss 2. April 2013

Erschienen im Mai 2013

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH
Nedderfeld 95, 22529 Hamburg · Postfach 57 02 07, 22771 Hamburg
Telefon (040) 48091-0 · Telefax (040) 4801940 · info@bdk-bank.de · www.bdk-bank.de