

Überblick Finanzdienstleister Teil 1:

| | Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG (BDK) Nedderfeld 95 22529 Hamburg www.bdk-bank.de | FFS Bank GmbH Neckarstraße 137 - 139, 70190 Stuttgart www.ffs.de | GE Money Bank GmbH Vahrenwalder Straße 315 A 30179 Hannover www.gemoneybank.de und KIA Bank |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Finanzierungsangebote</i> | <p>Einkaufsfinanzierung von Lagerfahrzeugen, Absatzfinanzierung günstige, umfassende Versicherung und spezielle Finanzdienstleistungen für Endkunden.</p> <p>Zusätzlich entwickelt die BDK ständig neue, auf den Markt zugeschnittene Produkte.</p> <p>Förderung von alternativen Antriebstechniken und Finanzierung von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben zu einem günstigen Sonderzins</p> <p>Zusätzlich seit Anfang April im Angebot: bdkinvest, eine neue Investitionsfinanzierung. Sie ist dazu gedacht, Investitionen z.B. in den Bereichen Showroom, Telekommunikation, EDV-Systeme, Waschanlagen und Werkstatt-ausrüstung zu tätigen.</p> <p>Speziell für den Werkstattbereich gibt es weitere Produkte, wie die Zubehör- und Reparaturfinanzierung oder die Finanzierung von Umrüstungen auf Autogas.</p> | <p>Einkaufsfinanzierung für Neu-, Vorführ- und Gebrauchtwagen,</p> <p>Autohausversicherung, Absatzfinanzierung, Reparatur- und Zubehörfinanzierung,</p> <p>Zweiradfinanzierung, Leasing (klassisches Leasing und Full Service Leasing), Kfz-Versicherung (FFS-Versicherung mit speziellem Tarif)</p> | <p>Einkaufsfinanzierungen, Absatzfinanzierungen. Für Autokäufer stehen zwei Kreditfinanzierungs-Varianten zur Verfügung: Der klassische Ratenkredit sowie die Ballonfinanzierung. Die Leasingkonditionen sind von unterschiedlichen Parametern abhängig und Angebote werden daher individuell auf Anfrage kalkuliert.</p> <p>Kreditfinanzierungen für Gebrauchtwagen: Ratenfinanzierung: ab 4,99 % bis 14,50% für alle Fahrzeuge bis max. 24 Monate nach Erstzulassung. Laufzeit von 6 - 96 Monate. Anzahlung individuell. Ballonfinanzierung: ab 4,99% bis 14,50 % für alle Fahrzeuge bis max. 24 Monate nach Erstzulassung. Laufzeit von 6 - 60 Monate. Anzahlung individuell</p> <p>Kreditfinanzierungen für Gebrauchtwagen Ratenfinanzierung: ab 4,99 % bis 14,50% für alle Gebrauchtwagen Laufzeit von 6 - 96 Monate. Anzahlung individuell. Ballonfinanzierung: ab 4,99 % bis 14,50% für alle Gebrauchtwagen Laufzeit von 6 - 60 Monate. Anzahlung individuell.</p> <p>Zur Begleichung von Reparatur-Rechnungen und Anschaffung von Zubehör gibt es zudem den "Boxenstopp-Kredit" (Werkstattkredit 9,99 %)</p> <p>Sonderfinanzierungsprogramme der KIA Bank im 2. Quartal 2008 (Alle Modelle Picanto, Rio, cee'd , Sportage KMS – außer Top Star Edition) Klassische Finanzierung (ohne Ballon): Anzahlung: mindestens 10% des Kaufpreises Lauf-zeit/Zins: 12-36 Monate / 1,99% 48-60 Monate / 3,99% Ballonfinanzierung: Anzahlung: mindestens 10% des Kaufpreises Lauf-zeit/Zins: 12-36 Monate / 1,99% 48-60 Monate / 3,99% Boxenstopp-Kredit: Werkstattkredit 9,99 %</p> |

| | Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG (BDK) Nedderfeld 95 22529 Hamburg www.bdk-bank.de | FFS Bank GmbH Neckarstraße 137 - 139, 70190 Stuttgart www.ffi.de | GE Money Bank GmbH Vahrenwalder Straße 315 A 30179 Hannover www.gemoneybank.de und KIA Bank |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Vorteile für den Autohaus- bzw. Werkstattbetreiber</i> | Die Gesellschafterstruktur – ALD Lease Finanz, ZDK und die Nürnberger Versicherungsgruppe – steht für Unabhängigkeit, Branchen- und Marktnähe. Die Zugehörigkeit zum Konzernverbund der Société Générale erlaubt Kalkulation mit Konditionen, die sonst nur unter Großbanken gelten. Weitere Vorteile: Zusätzliche Ertragschancen durch die Vermittlung von Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsverträgen/ Erhöhung der Werkstattauslastung durch spezielle Finanzierungsangebote und Abbau von Kaufhemmnissen. | Der Autohändler kann seinem Kunden „One-Stop-Shopping“ anbieten: Autokauf, Finanzierung und Versicherung aus einer Hand. Als Spezialbank wird den Partnern eine Einkaufsfinanzierung zu besonderen Bedingungen angeboten. Wir sichern die Liquidität unserer Partnerhändler nachhaltig und machen sie unabhängiger von ihrer Hausbank | Durch die Finanzierungs-, Leasing- und Serviceangebote der GE Money Bank und der KIA BANK kann der Händler seinen Umsatz steigern und zusätzliche Einnahmen über die Finanzierungsbedingungen generieren. |
| <i>In welcher Form und wie lange muss sich das Autohaus bzw. die Werkstatt vertraglich an Sie binden?</i> | Wir schließen mit unseren Partnern Kooperationsvereinbarungen ab, in denen die jeweiligen Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien festgehalten werden. Eine zeitliche Bindung gibt es nicht, allerdings hat eine langjährige Partnerschaft für beide Seiten seine Vorteile – insbesondere in schwierigen Zeiten. | Zwischen dem Händler und der FFS Group wird ein Absatzrahmenvertrag geschlossen. Dieser kann jederzeit gekündigt werden und ist ohne zeitliche Bindung. Auch die Einkaufslinien werden unbefristet herausgegeben und können jederzeit gekündigt werden. | Generell gibt es einen Rahmenvertrag zwischen GE Money Bank / KIA BANK und dem Händler ohne fest vorgegebene Laufzeit. |
| <i>Sind Mindestumsätze von Verträgen durch das Autohaus bzw. die Werkstatt zu erfüllen?</i> | Nein, Mindestumsätze gibt es nicht. Dafür spricht, dass auch viele kleinere Händler zu unseren Partnern zählen, die größtenteils zentral betreut werden. Eine Zusammenarbeit ist für beide Seiten aber nur dann sinnvoll, wenn eine gewisse Kontinuität in der Geschäftsvermittlung erreicht wird. Besonders hervorheben wollen wir in diesem Zusammenhang, dass durch gute Vermittlung das Autohaus sich attraktive Konditionen mit unserem Produkt VarioNull ^{Plus} im Bereich Einkaufsfinanzierung erwirtschaften kann – je höher seine Vermittlungsquote, desto niedriger seine Zinskosten. | Grundsätzlich nicht, aber es muss schon ein gewisses Volumen vorhanden sein, um eine Zusammenarbeit für beide Seiten attraktiv zu machen | Nein, es sind keine Mindestumsätze erforderlich |
| <i>Welche Vorteile bietet eine Kooperation mit Ihrer Bank der Werkstatt bzw. dem Autohaus?</i> | Unser Leitmotiv lautet „Partner des Handels“. Der permanente Dialog mit unseren Handelspartnern, Verbänden und den Endkunden stellt sicher, dass wir über den Markt und aktuelle Trends immer bestens informiert sind. Unseren Mitarbeitern wird außerdem hohe Beratungskompetenz und Verbindlichkeit bescheinigt. Die Optimierung unserer Vertriebsstruktur in 2007 hat zudem dazu beigetragen, dass wir den Händlern vor Ort – und damit dem Markt – noch näher gekommen sind. | | siehe Antwort zu Frage 2. Außerdem besondere Finanzierungs- und Servicepakete, zum Beispiel die Vorabprovision, Fast Cash oder ein modernes Verwaltungsprogramm. |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG (BDK) Nedderfeld 95 22529 Hamburg www.bdk-bank.de | FFS Bank GmbH Neckarstraße 137 - 139, 70190 Stuttgart www.ffi.de | GE Money Bank GmbH Vahrenwalder Straße 315 A 30179 Hannover www.gemoneybank.de und KIA Bank |
| <i>Welcher Schulungsaufwand ist für den Werkstattunternehmer/Autohausbetreiber bzw. seine Mitarbeiter für den Verkauf der Finanzdienstleistungen erforderlich?</i> | Bundesweit betreuen fast 50 Mitarbeiter im Außendienst unsere Partner vor Ort, dazu kommen noch die Mitarbeiter aus der zentralen Händlerbetreuung. Gerade in der Anfangsphase der Zusammenarbeit stehen Sie in intensivem Kontakt mit den Mitarbeitern unserer Partner und schulen Sie in allen erforderlichen Systemen und Produkten. Auch im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit schulen unsere Außendienstmitarbeiter bei Bedarf selbstverständlich nach. Die Schulungen sind kostenlos, sie sind Bestandteil der Betreuung. Die von der BDK eingesetzten Systeme sind dabei jedoch weitestgehend intuitiv bedienbar. Somit gewährleisten Sie optimale Unterstützung im Tagesgeschäft. | Die Vertriebsbeauftragten der FFS Group sind in ganz Deutschland unterwegs und betreuen bzw. schulen die uns angeschlossenen Händler. Mittels eLearning kann der Verkaufsberater jederzeit sein Produktwissen anhand bewegter Bilder und Aktionen auffrischen und erhält bei Abschluss des Trainings ein Zertifikat. | Sales Manager der GE Money Bank bzw. der KIA BANK schulen die Händler individuell im Autohaus. In größeren Autohäusern bietet die GE Money Bank den Service des „F&I-Managers“ an, bei dem es sich um einen Bankmitarbeiter handelt, der die Kundenberatung und Finanzierungsabwicklung vor Ort im Autohaus übernimmt. Die Ertragssteigerung des Händlers liegt hier im Fokus |
| <i>Wie häufig bieten Sie diese Schulungen an? Sind die Schulungen für den Schüler kostenpflichtig (wenn ja, in welcher Höhe)?</i> | | Mit dem eLearning bietet die FFS Group den Verkäufern eine zeit- und ortsabhängige Möglichkeit der Weiterbildung. Wir haben auch die Verkäuferzeitung „FFS exklusiv“. In jedem Heft stehen interessante Themen rund um die Finanzdienstleistungen und Neuigkeiten von der FFS Group. | |
| <i>Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Finanzdienstleistern?</i> | | Maßgeschneiderte Produkte mit echtem Mehrwert für Händler z. B. Einkaufsfinanzierung. Eine Vielzahl der Leistungen sind online abrufbar. Wir haben ein hohes automobiles Know-how. Wir legen den Fokus auf schlanke Prozesse und auf unsere Händler | Die GE Money Bank bietet schnelle Kreditentscheidungen (durchschnittlich ca. 5 Minuten), und -auszahlungen (Fast Cash / Blitzgiro), individuelle Lösungen sowie kompetente Ansprechpartne. Gerade unser sehr individuelles und persönliches Betreuungskonzept durch unseren Außendienst wird immer wieder anerkannt. |
| <i>Wie viele Werkstätten und Autohäuser haben im vergangenen Jahr Finanzdienstleistungen für ihre Kunden bei Ihnen in Anspruch genommen?</i> | Im Jahre 2007 haben wir mit 3.500 Partnern aus dem Kfz-Gewerbe zusammengearbeitet. | 1.500 Markenbetriebe und ca. 500 freie Händler | Die GE Money Bank arbeitet bundesweit mit mehreren tausend Händlern im Kfz-Bereich zusammen, von denen fast alle im Jahr 2007 unsere Finanzdienstleistungen auch in Anspruch genommen haben |
| <i>Welche Zielgruppe aus dem Autohaus-/Werkstattbereich möchten Sie ansprechen?</i> | Durch unsere Gesellschafterstruktur, aus ALD Lease Finanz, ZDK und der NürnbergerVersicherungsgruppe, sind wir auf alle Zielgruppen im Kfz-Handel bestens eingestellt. Auch unsere Produkte sprechen den gesamten Handels- und Servicebereich an. | „Gemeinsam den Markt von morgen gestalten“, Händler, denen diese Philosophie gefällt, sind gerne eingeladen mit uns in Kontakt zu treten. | Unsere Ansprechpartner in den Autohäusern sind sowohl die Inhaber/Geschäftsführer als auch die Autoverkäufer. |

Copyright Auto Service Praxis (Stand April 2008)