

## Finanzdienstleister "Reparaturkostenfinanzierung"

	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 <a href="http://www.gemoneybank.de">www.gemoneybank.de</a> und KIA Bank	Santander Consumer Bank AG Santander Platz 1 41061 Mönchengladbach www.santander.de	akf bank GmbH & Co. KG Friedrichstraße 51 42105 Wuppertal www.akf.de	Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH Schwanthalerstraße 31 80336 München www.cetelem.de
<i>Finanzierungsangebote</i>	Einkaufsfinanzierung von Lagerfahrzeugen, Absatzfinanzierung günstige, umfassende Versicherung und spezielle Finanzdienstleistungen für Endkunden. Zusätzlich entwickeln wir ständig neue, auf den Markt zugeschnittene Produkte. Schon seit Jahren engagieren wir uns für die Förderung von alternativen Antriebstechniken und finanzieren Fahrzeuge mit alternativen Antrieben zu einem günstigen Sonderzins. Denn die Verantwortung für die Umwelt und unsere Gesellschaft macht zukunftssträchtige Konzepte	Einkaufsfinanzierung für Neu-, Vorführ- und Gebrauchtwagen, Autohausversicherung, Absatzfinanzierung Reparatur- und Zubehörfinanzierung, Zweiradfinanzierung, Leasing (klassisches Leasing und Full Service Leasing), Kfz-Versicherung (FFS-Versicherung mit speziellem Tarif)	Einkaufsfinanzierungen, Absatzfinanzierungen. Für Autokäufer stehen zwei Kreditfinanzierungsvarianten zur Verfügung: Der klassische Ratenkredit sowie die Ballonfinanzierung. Zur Begleichung von Reparatur-Rechnungen und Anschaffung von Zubehör gibt es zudem den "Boxenstopp-Kredit".  <b>Kreditfinanzierungen für Neuwagen</b> <b>Ratenfinanzierung:</b> ab 4,99 % bis 14,50% für alle Fahrzeuge bis max. 24 Monate nach Erstzulassung Laufzeit von 6 - 96 Monate Anzahlung individuell  <b>Ballonfinanzierung:</b> ab 4,99% bis 14,50 % für alle Fahrzeuge bis max. 24 Monate nach Erstzulassung	Absatz- und Einkaufsfinanzierung.  Standardfinanzierung, einem klassischen linearen Ratenkredit, sowie Budgetfinanzierung mit festgelegten niedrigen Raten und einer erhöhten Schlussrate.  Reparatur- und Zubehörfinanzierung, ec/Maestro-Card „AutoDispoPlus“  P@rtnerPlus®, klassischen Einkaufsfinanzierung für umsatzstarke Händler zu Premium-Konditionen bis zu 720 Tagen. Vorführwagenleasing.  „Santander Werkstattleasing“ für Werkstattausrüstung	grundsätzlich Finanzierung, Leasing, Mietkauf für private u. gewerbliche Kunden	klassischen Ratenkredit mit individueller Laufzeit Dispo+Karte: Kartenfinanzierung mit einer Tilgungsrate von 3% des Finanzierungsbetrages pro Monat. Die Konditionen für das Angebot dieser Produkte werden mit dem Handelspartner individuell festgelegt.

	<p>erforderlich. Gemeinsam mit Händlern, Werkstätten und Innungen ziehen wir dabei an einem Strang und schaffen einen attraktiven finanziellen Hintergrund für umweltschonende Antriebsmodelle. Zusätzlich bieten wir unseren Partnern seit Anfang April <b>bdkinvest</b> an, eine neue Investitionsfinanzierung. Sie ist dazu gedacht, Investitionen z.B. in den Bereichen Showroom, Telekommunikation, EDV-Systeme, Waschanlagen und Werkstatt-ausrüstung zu tätigen. Speziell für den Werkstattbereich haben wir attraktive Produkte im Programm, wie unsere Zubehör- und Reparaturfinanzierung oder die Finanzierung von Umrüstungen auf Autogas.</p>		<p>Laufzeit von 6 - 60 Monate Anzahlung individuell</p> <p><b>Kreditfinanzierungen für Gebrauchtwagen</b></p> <p><b>Ratenfinanzierung:</b> ab 4,99 % bis 14,50% für alle Gebrauchtwagen Laufzeit von 6 - 96 Monate Anzahlung individuell</p> <p><b>Ballonfinanzierung:</b> ab 4,99 % bis 14,50% für alle Gebrauchtwagen Laufzeit von 6 - 60 Monate Anzahlung individuell</p> <p><b>Boxenstopp-Kredit:</b> Werkstattkredit 9,99 %</p> <p><b>Sonderfinanzierungsprogramme der KIA Bank im 2. Quartal 2008</b></p> <p>Alle Modelle Picanto, Rio, cee'd , Sportage KMS (außer Top Star Edition)</p> <p><b>Klassische Finanzierung (ohne Ballon)</b> Anzahlung: mindestens 10% des Kaufpreises Laufzeit/Zins: 12-36 Monate / 1,99% 48-60 Monate / 3,99%</p> <p><b>Ballonfinanzierung</b> Anzahlung: mindestens 10% des Kaufpreises Laufzeit/Zins: 12-36 Monate / 1,99% 48-60 Monate / 3,99%</p>			
--	---	--	--	--	--	--

			<p><b>Boxenstopp-Kredit: Werkstattkredit 9,99 % b) Leasingkonditionen</b></p> <p>Die Leasingangebote der GE Money Bank und der KIA BANK sind von verschiedenen Parametern abhängig, wie z.B.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Art des Vertrages (Restwertvertrag oder Kilometervertrag)</li> <li>2. Fahrzeug-Modell</li> <li>3. Laufzeit</li> </ol> <p>Angebote werden daher individuell auf Anfrage kalkuliert.</p>			
<p><i>Vorteile für den Autohaus- bzw. Werkstattbetreiber</i></p>	<p>Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG (BDK) ist eine von Automobilherstellern unabhängige Spezialbank, die sich auf Finanzdienstleistungen im Kraftfahrzeuggewerbe spezialisiert hat. Unsere Gesellschafterstruktur – ALD Lease Finanz, ZDK und die Nürnberger Versicherungsgruppe – steht für Unabhängigkeit, Branchen- und Marktnähe. Durch unsere Zugehörigkeit zum Konzernverbund der Société Générale können wir zudem mit Konditionen</p>	<p>Der Autohändler kann seinem Kunden „One-Stop-Shopping“ anbieten: Autokauf, Finanzierung und Versicherung - alles aus einer Hand.</p> <p>Als Spezialbank bieten wir unseren Partnern eine Einkaufsfinanzierung zu besonderen Bedingungen an. Wir sichern die Liquidität unserer Partnerhändler nachhaltig und machen sie unabhängiger von ihrer Hausbank</p>	<p>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.</p>	<p>Siehe vorherige Antwort.</p>	<p>Einkaufsfinanzierung mit bis zu 100%iger Zinsrückvergütung, kostenloses online Finanzierungs- u. Kalkulationsmodul</p>	<p>Erhöhte Kundenbindung durch Steigerung des Umsatzes. Für jeden Kartenumsatz erhält der Handelspartner eine individuell festgelegte Provision.</p>

	<p>kalkulieren, die sonst nur unter Großbanken gelten. Die Vorteile im Überblick:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Von unseren attraktiven Konditionen profitieren natürlich auch unsere Händlerpartner.</li> <li>• Zusätzliche Ertragschancen durch die Vermittlung von Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsverträgen</li> <li>• Unabhängigkeit und Flexibilität</li> <li>• Verbesserung der Kundenbindung</li> <li>• Erhöhung der Werkstattauslastung durch spezielle Finanzierungsangebote</li> </ul> <p>Abbau von Kaufhemmnissen durch adäquate Versicherungsprodukte</p>					
<p><i>In welcher Form und wie lange muss sich das Autohaus bzw. die Werkstatt vertraglich an Sie binden?</i></p>	<p>Wir schließen mit unseren Partnern Kooperationsvereinbarungen ab, in denen die jeweiligen Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien</p>	<p>Zwischen dem Händler und der FFS Group wird ein Absatzrahmenvertrag geschlossen. Dieser kann jederzeit gekündigt werden und ist ohne</p>	<p>Generell gibt es einen Rahmenvertrag zwischen GE Money Bank / KIA BANK und dem Händler ohne fest vorgegebene Laufzeit.</p>	<p>Es gibt keine Vertragsbindung.</p>	<p>keine vertragliche Bindung</p>	<p>Für die Zusammenarbeit ist lediglich ein Rahmenvertrag erforderlich. Dieser enthält einige Pflichten – beispielsweise zur ordnungsgemäßen Legitimationsprüfung – und bestätigt die Bankverbindung.</p>

	festgehalten werden. Eine zeitliche Bindung gibt es nicht, allerdings hat eine langjährige Partnerschaft für beide Seiten seine Vorteile – insbesondere in schwierigen Zeiten.	zeitliche Bindung. Auch die Einkaufslinien werden unbefristet herausgegeben und können jederzeit gekündigt werden.				Eine Umsatzvereinbarung erfolgt nur auf Händlerwunsch. Die Vereinbarung ist jederzeit unter Einhaltung geringer Fristen kündbar.
<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 <sup>plus</sup> 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	Nein.	Finanzierungssumme je Vertrag sollte mindestens 5.000 Euro betragen	Nein.
<i>Welche Vorteile bietet eine Kooperation mit</i>	Unser Leitmotiv lautet „Partner des Handels“. Der		siehe Antwort zu Frage 2. Außerdem besondere	Die Zusammenarbeit mit der Santander Consumer Bank bietet	Zinsrückvergütung (EKF) oder Volumenbonus	Seit 2002 ist die Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH im Kartengeschäft für den

<p><i>Ihrer Bank der Werkstatt bzw. dem Autohaus?</i></p>	<p>permanente Dialog mit unseren Handelspartnern, Verbänden und den Endkunden stellt sicher, dass wir über den Markt und aktuelle Trends immer bestens informiert sind. Das spiegelt sich nicht zuletzt in unserer Produktpalette. Unabhängige Kundenbefragungen zeigen zudem, dass wir unser Leitmotto tatsächlich leben: unseren Mitarbeitern wird 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. Generell geht der Trend in der Kfz-Branche weg vom Handel und hin zum Mobilitätsdienstleister. Wir sind durch unsere Gesellschafter, unser breites Produktportfolio und unsere sehr erfahrenen Mitarbeiter optimal aufgestellt, um den Kfz-Handel und die Werkstätten auf diesem Weg zu begleiten. Und davon profitieren unsere</p>		<p>Finanzierungs- und Servicepakete, zum Beispiel die Vorabprovision, Fast Cash oder ein modernes Verwaltungsprogramm.</p>	<p>dem Kfz-Handel eine Fülle von Vorteilen. Unter anderem sind das unsere speziell an den Bedürfnissen des Kfz-Marktes ausgerichteten Produkte und unsere kompetente Händlerberatung mit über 120 Händlerberatern sowie die einfache Kalkulation der Finanzierungen über unsere Management Software Kosyfa</p>		<p>Automobilhandel tätig. Die Handelspartner profitieren unter anderem von einer komfortablen Software, einer schnellen Kreditentscheidung und einer sofortigen Bestätigung der Zahlung durch die Bank – vorausgesetzt die eingereichten Verträge und Unterlagen entsprechen der Anfrage.</p>
---	---	--	--	--	--	---

	bestehenden und kommenden Partner.					
<i>Welcher Schulungsaufwand ist für den Werkstattunternehmer/Autohausbetreiber bzw. seine Mitarbeiter für den Verkauf der Finanzdienstleistungen erforderlich?</i>	<p>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.</p> <p>Die von der BDK eingesetzten Systeme sind dabei jedoch weitestgehend intuitiv bedienbar. Somit gewährleisten Sie optimale Unterstützung im Tagesgeschäft.</p>	<p>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.</p>	<p>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&amp;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</p>	<p>Schulungen im eigentlichen Sinne sind nicht notwendig. Unsere Management Software „Kosyfa“ ist selbsterklärend angelegt.</p>	<p>Schulungsaufwand unterschiedlich je nach Anzahl der Verkäufer pro Autohaus; Themen: EDV, Einkaufsfinanzierung, Produkte</p>	<p>Das hängt von der Erfahrung der Mitarbeiter im Umgang mit Internetanwendungen ab. In der Regel reichen 10 Minuten.</p>
<i>Wie häufig bieten Sie diese Schulungen an? Sind die Schulungen für den Schüler kostenpflichtig</i>		<p>Mit dem eLearning bietet die FFS Group den Verkäufern eine zeit- und ortsabhängige Möglichkeit der Weiterbildung.</p>		<p>Sollten Schulungen nötig sein, sind diese selbstverständlich kostenlos.</p>	<p>Schulungen sind nicht kostenpflichtig und werden je nach Bedarf angeboten</p>	<p>Wir bieten die Schulungen jederzeit kostenlos durch unser bundesweit flächendeckendes Vertriebsteam an.</p>

<i>(wenn ja, in welcher Höhe)?</i>		Wir haben auch die Verkäuferzeitung „FFS exklusiv“. In jedem Heft stehen interessante Themen rund um die Finanzdienstleistungen und Neuigkeiten von der FFS Group. Diese Verkäuferzeitung erscheint 4x im Jahr und ist kostenlos.				
<i>Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Finanzdienstleistern?</i>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maßgeschneiderte Produkte mit echtem Mehrwert für Händler z. B. Einkaufsfinanzierung</li> <li>• von der Online-Anfrage, über Darlehensgenehmigung, Abfrage Ablösesumme, Anforderung Kfz-Brief, Einkaufsfinanzierung ist alles online möglich</li> <li>• hohes automobiles Fach-Know-How</li> <li>• Fokus auf schlanke Prozesse und auf unsere Händler</li> </ul>	Die GE Money Bank bietet schnelle Kreditentscheidungen (durchschnittlich ca. 5 Minuten), schnelle Kreditauszahlungen (Fast Cash / Blitzgiro), individuelle Lösungen auf die Bedürfnisse des Händlers zugeschnitten, kompetente Ansprechpartner im Haus und vor Ort zu den üblichen Öffnungszeiten. Gerade unser sehr individuelles und persönliches Betreuungskonzept durch unseren Außendienst wird immer wieder anerkannt.	Die Santander Consumer Bank pflegt einen intensiven und direkten Dialog mit dem Kfz-Handel. Aus diesem Grund ist es uns möglich immer die nötigen, an den Bedürfnissen des Handels ausgerichteten Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Wir bieten dem Handel ein Komplettpaket aus Finanzierungen, Versicherungen und Leasing. Z. B. bieten wir mit Santander Werkstattleasing den Kfz-Werkstätten eine Möglichkeit die Ausstattung ihres Betriebes immer auf der Höhe der Zeit zu halten, ohne dabei den Kreditrahmen zu belasten.	gebündelte Kompetenz: alles aus einer Hand. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rahmenverträge mit Herstellern</li> <li>- EDV-Programme, die auf den Point-of-Sale angepasst sind</li> </ul>	Unser Angebot zeichnet sich durch Schnelligkeit, Komfort sowie Flexibilität der Produkte aus. Wenige Anbieter haben ein vergleichbares Produktportfolio, das den Handelspartner dabei unterstützt, alle Kunden zufrieden zu stellen.
<i>Wie viele Werkstätten und Autohäuser haben im vergangenen</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	Über 18.000.	Mehr als 1.000	In unserer Datenbank befinden sich mehr als 8.000 Autobetriebe.

<p><i>Jahr Finanzdienstleistungen für ihre Kunden bei Ihnen in Anspruch genommen?</i></p>			<p>fast alle im Jahr 2007 unsere Finanzdienstleistungen auch in Anspruch genommen haben</p>			
<p><i>Welche Zielgruppe aus dem Autohaus-/Werkstattbereich möchten Sie ansprechen?</i></p>	<p>Durch unsere Gesellschafterstruktur , bestehend aus ALD Lease Finanz, ZDK und der Nürnberger Versicherungsgruppe, sind wir auf alle Zielgruppen im Kfz-Handel bestens eingestellt. Auch unsere Produkte sprechen den gesamten Handels- und Servicebereich an.</p>	<p>„Gemeinsam den Markt von morgen gestalten“, Händler, denen diese Philosophie gefällt, sind gerne eingeladen mit uns in Kontakt zu treten.</p>	<p>Unsere Ansprechpartner in den Autohäusern sind sowohl die Inhaber/Geschäftsführer als auch die Autoverkäufer.</p>	<p>Die Santander Consumer Bank versteht sich als kompetenter und zuverlässiger Ansprechpartner für Autohäuser und Werkstätten der gesamten Kfz-Branche.</p>	<p>Markenhandel mit ausgeprägter Kundenbindung</p>	<p>Wir freuen uns über jeden Partner, der ein solides Geschäft betreibt, unabhängig von seinem Schwerpunkt in der Autobranche.</p>

Copyright: AUTO SERVICE PRAXIS  
Stand. April 2008