

## STEIGEN SIE EIN BEI BYD

### DENZA

Die Premiummarke von BYD startet in diesem Jahr in Deutschland und sucht starke Partner für den Aufbau eines Händlernetzes. Mehr auf S. 10-11

Die Zukunft hat  
eine Adresse:  
[newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)

„Händler berichten von deutlich steigender Frequenz im Showroom. Viele sprechen von einer Aufbruchstimmung, wie man sie lange nicht erlebt hat.“

Lutz Grütering, Head of Network Development, BYD Deutschland

„Der ‚China Speed‘ gilt auch für unseren Netzausbau. Vor einem Jahr hatten wir weniger als 30 Standorte, Ende 2025 waren es rund 150 – und das ist erst der Anfang. Bis Mitte des Jahres peilen wir 200 Standorte an, bis zum Ende des Jahres 350. Ein solches Wachstum hat es im Automobilhandel noch nicht so oft gegeben.“

Kai Schröder, Director Network, BYD Deutschland

# „Mit BYD stellen sich Händler zukunftsicher auf“

Kai Schröder ist als Director Network für den Aufbau des Handels- und Servicenetzes bei BYD verantwortlich. Zusammen mit Lutz Grütering, Head of Network Development, erklärt er, was BYD potenziellen Händlern bietet – und wie die Strategie bei der Netzentwicklung aussieht.

**Herr Schröder, seit dem Investor Day im Mai 2025 wächst das Handels- und Servicenetz von BYD hierzulande rasant. Sie sind im Herbst eingestiegen – wie fällt Ihre Zwischenbilanz aus?**

**Kai Schröder:** Sehr positiv. Der „China Speed“ gilt auch für unseren Netzausbau. Vor einem Jahr hatten wir weniger als 30 Standorte, Ende 2025 waren es rund 150 – und das ist erst der Anfang. Bis Mitte des Jahres peilen wir 200 Standorte an, bis zum Ende des Jahres 350. Ein solches Wachstum hat es im deutschen Automobilhandel noch nicht so oft gegeben. Damit sind wir unserem Ziel, ein relevanter Player im Markt zu werden, bereits ein gutes Stück nähergekommen – das spiegeln auch die Zulassungszahlen wider.

**Herr Grütering, welche Rolle spielt der Handel für BYD?**

**Lutz Grütering:** Eine entscheidende. Der Händler ist und bleibt der wichtigste Kontakt zum Kunden. Die Teams vor Ort kennen Bedürfnisse und regionale Besonderheiten am besten. Deshalb ist der Handel für uns klar das Rückgrat des Erfolgs.

**Warum wählt ein Händler heute BYD?**

**Schröder:** Weil BYD eine echte Zukunftsperspektive bietet. Wir sind weltweit führend in der Elektromobilität und wachsen dynamisch. Gleichzeitig setzen wir auf zwei starke Säulen: batterieelektrische Fahrzeuge und effiziente Plug-in-Hybride. Für den Handel bedeutet das ein breites Angebot mit hoher Relevanz im Markt – kombiniert mit einem attraktiven Margenmodell.

**Grütering:** Und die Marke zieht. Händler berichten von deutlich steigender Frequenz im Showroom. Viele sprechen von einer Aufbruchstimmung, wie man sie lange nicht erlebt hat. Das ist für den Handel ein echter Hebel.

**Welche Partner passen zu BYD?**

**Schröder:** Unternehmerisch denkende Händler mit hoher Eigeninitiative. Wir setzen bewusst auf unternehmerische Freiheit und verzichten auf ein Agenturmodell. Unsere Partner entscheiden selbst, wie sie ihr Geschäft entwickeln – wir liefern den Rahmen und die Unterstützung. Gleichzeitig suchen wir ganz klar keine Händler, bei denen unsere Marke nur „Beiwerk“ oder das fünfte Rad am Wagen ist. Uns geht es um Partner, die sich mit Überzeugung engagieren, die Marke aktiv vorantreiben und mit Herzblut dabei sind. Unser Ziel sind langfristige, verlässliche Partnerschaften, in denen beide Seiten nachhaltig wachsen.

**Wie hoch ist die Einstiegshürde?**

**Schröder:** Wir ermöglichen einen vergleichsweise schlanken Einstieg, etwa über eine temporäre CI im ersten Jahr. Gleichzeitig unterstützen wir bei der Umsetzung der Corporate Identity mit einem attraktiven Support. Unter bestimmten Voraussetzungen bieten wir zudem einen Investitionsschutz über zehn Jahre. Das reduziert das Risiko deutlich.

**Wo suchen Sie aktuell neue Partner?**

**Grütering:** Ziel ist eine flächendeckende Präsenz. Deshalb suchen wir in Ballungszentren und im ländlichen Raum Partner – auch mit Blick auf die Serviceabdeckung. Gerade in ländlichen Regionen ist die Kundennähe ein entscheidender Vorteil. In Mecklenburg-Vorpommern, im Saarland, in Südbaden und dem Schwarzwald sehen wir Potenziale. Aber auch in vielen anderen Regionen gibt es erhebliches Wachstumspotenzial. Gerne können uns Interessenten auch direkt kontaktieren unter [newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)

Marktführer im elektrischen A-Segment: der BYD Dolphin Surf.

**Wie unterstützt BYD im Marketing?**

**Schröder:** Sehr intensiv. Unser Retail-Marketing-Team begleitet die Partner aktiv, gerade in der Startphase auch finanziell. Zusätzlich unterstützen wir operativ über unser Sales-Team. Ziel ist es, schnell Sichtbarkeit und Frequenz aufzubauen.

**Wie schnell kann ein Händler starten?**

**Schröder:** In Einzelfällen lagen zwischen Erstkontakt und Verkaufsstart weniger als drei Monate. Möglich machen das effizientes Onboarding und moderne Trainingskonzepte – inklusive KI-gestützter Schulungen.

**Ein Blick auf die Premiummarke DENZA: Gilt hier eine andere Händlerstrategie?**

**Grütering:** Die Marke DENZA ist anders positioniert als die Volumenmarke BYD, was sich auch in einer differenzierten Händlernetzstrategie widerspiegelt. Grundsätzlich begrüßen wir das Interesse bestehender BYD-Partner ausdrücklich und freuen uns auch über weitere Standortbewerbungen, die bisher kein BYD vertreten.

**Schröder:** Genau. Wir bieten unseren Partnern gezielt die Möglichkeit, sich auch im Premiumsegment innerhalb des BYD-Konzerns zu engagieren. Erfahrung im Premiumbereich ist dabei von Vorteil. Entscheidend ist für uns aber, dass der Partner über die richtige Mannschaft verfügt, die Marke versteht und sie mit der entsprechenden Haltung und Professionalität im Markt positionieren kann.

Die Zukunft hat eine Adresse:  
[newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)



<b>Inhalt</b>	<b>02</b> ZUKUNFTS-SICHER MIT BYD Netzausbau mit Perspektive	<b>04</b> HÄNDLER WERDEN, CHANCEN NUTZEN So gelingt der Einstieg bei BYD	<b>06</b> DER BYD-SHOWROOM Die Modelle im Kurzporträt	<b>08</b> INNOVATIONEN Hightech im Autohaus als Kundenmagnet	<b>10</b> ECHTES PREMIUM SCHREIBT SICH AB JETZT: DENZA Die Marke im Porträt
---------------	---	---	--	---	--

#### Impressum

Das Forum BYD erscheint als Anzeigen-Sonderpublikation mit AUTOHAUS 10/2026 im Auftrag der BYD Automotive GmbH, Strahlenbergerstr. 45, 63067 Offenbach a. M. Chefredakteur AUTOHAUS: Ralph M. Meunzel. Koordination: AUTOHAUS Corporate Publishing: M. Eder (Leitung), F. Huber. Redaktion: J. Schwieder, M. Eder. Grafik: M. Fischer. Key Account: R. Bauer. Fotos: BYD, außer abweichend vermerkt. Titelfoto (oben) AdobeStock/Aleksandr Fedosov; Titelfoto (unten, Denza) shutterstock/Nadzif Afinudin; Druck: L. N. Schaffrath, 47608 Geldern. Verlag: TECVIA Media GmbH, 81549 München. Für die inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Rechtmäßigkeit der Angaben ist ausschließlich der Auftraggeber verantwortlich.

# „ENDLICH EINE PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE“

„Wir vertreiben hier bei ASL Lichtblau in Potsdam seit September 2025 mit 35 Mitarbeitern BYD-Fahrzeuge. Es war eine Entscheidung, die ich keine Sekunde bereue. Im Gegenteil: Wir sind gerade in Gesprächen über einen zweiten Standort. Denn die Resonanz der Kunden ist extrem positiv. Die gesamte Modellpalette funktioniert am Markt. Vom kleinen Dolphin Surf bis zum Tang verkaufen wir richtig gut. Es ist überhaupt keine Skepsis gegenüber BYD als chinesischer Marke spürbar. Die Menschen, die in Scharen zu uns kommen, spüren, dass das ganze Team richtig Bock auf BYD hat. Und meine Kollegen und ich merken, dass das mit BYD endlich mal eine Partnerschaft auf Augenhöhe ist. Auch deshalb ist es mein Plan, in Zukunft als Ein-Marken-Händler zu 100 Prozent auf BYD zu setzen.“



„Die Resonanz der Kunden ist extrem positiv. Die gesamte Modellpalette funktioniert am Markt (...). Meine Kollegen und ich merken, dass das mit BYD endlich mal eine Partnerschaft auf Augenhöhe ist.“

Sven Murawski, Geschäftsführer ASL Lichtblau, Potsdam

- 6 gute Gründe**
1. Innovative Produktpalette
  2. Klare Produktstruktur
  3. Attraktives Margensystem & Vertriebsprogramme
  4. Starke Partner für Einkaufs- u. Absatzfinanzierung
  5. Enge und faire Zusammenarbeit mit dem Handel
  6. Teil einer wichtigen, guten Sache sein: „Cool the Earth by 1 degree“



# Jetzt BYD-Händler werden

**BYD setzt auf partnerschaftliche Händlerbeziehungen und ein attraktives Margensystem. Lesen Sie hier, welche Schritte Marke und Händler gemeinsam gehen.**

Die Partnerschaft mit BYD bietet Autohändlern eine starke Zukunftsperspektive im wachsenden Markt der Elektromobilität. Als weltweit führender Hersteller von Hybrid- und Elektrofahrzeugen überzeugt BYD mit innovativer Technologie, attraktiven Modellen und kontinuierlich steigender Nachfrage. Händler profitieren von einer modernen Produktpalette, wettbewerbsfähigen Preisen und wachsender Markenbekanntheit. Zudem stärkt die Kooperation das nachhaltige Image und erschließt neue Kundengruppen. Wer schon

BYD-Partner ist, der weiß, wovon er spricht, wenn er von einer wahren Aufbruchstimmung erzählt. Wie etwa Sven Murawski aus Potsdam, der von einer „Partnerschaft auf Augenhöhe“ berichtet (siehe Kasten links). Mit dieser Idee einer fairen Zusammenarbeit gelang es BYD, die Zahl der Vertriebspunkte im vergangenen Jahr massiv zu steigern.

**TRANSPARENTE UND FAIRE VERTRÄGE**  
Der Weg zum BYD-Partner führt über ein reines Händlermodell ohne B-Händler

oder Agenten. Die Laufzeit ist unbefristet, die Kündigungsfrist beträgt zwei Jahre. Und die BYD-Netzplanung vermeidet Intra-Brand-Wettbewerb. Außerdem arbeitet BYD mit starken Partnern für die Einkaufs- und Absatzfinanzierung zusammen und verfügt über eine sehr gute Ersatzteilversorgung mit Lager in Deutschland.

**SYSTEMATISCH ZUM HÄNDLERVERTRAG**  
Die Schritte bis zum BYD-Händler sehen wie folgt aus: Nach einem Erstgespräch und Info-Paket von BYD reichen Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen und eine unterschriebene Vertraulichkeitsvereinbarung/NDA ein. In einem zweiten Gespräch geht es dann konkret um die Themen Sales und Aftersales. Danach folgt die unterschriebene Absichtserklärung/LOI, bevor nach der Vertragserstellung das Training und das Onboarding stattfinden können.

**STANDARDS MIT AUGENMASS**  
Was bietet BYD Ihnen zu Beginn der Partnerschaft? Für bis zu zwölf Monate eine temporäre Corporate Identity ab 200 qm mit überschaubarer Einstiegsinvestition. Unsere Zielgröße sind mindestens 400 qm mit einer permanenten CI. Für den Aftersales-Bereich planen wir mit mindestens 315 qm Werkstattfläche. Das alles für ein Autohaus der Zukunft – an der Seite von BYD.



Die Zukunft hat eine Adresse:  
[newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)

Dynamik trifft Reichweite:  
der neue BYD ATTO 3 EVO.



350 Verkaufs- und Servicestandorte möchte BYD bis Ende 2026 in Deutschland am Netz haben – in Ballungsgebieten ebenso wie im ländlichen Raum.

# DER BYD-SHOWROOM

## Modellpipeline

**2026:** Nach ATTO 2 DM-i und ATTO 3 EVO kommen im Sommer und im Herbst zwei weitere wichtige Volumenmodelle und eine Modellauffrischung auf den deutschen Markt. Dazu drei weitere DENZA-Fahrzeuge.

**2027:** Auch für das kommende Jahr kann sich der Handel auf weitere Modelle und neu eingeführte bahnbrechende Technologien freuen.

## „EUROPA IM BLICK, DEUTSCHLAND IM FOKUS“

BYD wird europäisch – nicht als schneller Herausforderer, sondern als dauerhafter Marktteilnehmer. Unser Anspruch ist klar: Wir wollen Vertrauen gewinnen, Strukturen aufbauen und Europa langfristig mitgestalten. Deutschland spielt dabei eine Schlüsselrolle. Wer hier überzeugt, kann in ganz Europa bestehen. Genau deshalb investieren wir in lokale Teams, ein stabiles Händlernetz und verlässliche Partnerschaften in Logistik und Finanzierung. Ein Meilenstein ist die europäische Produktion, etwa mit dem Werk in Ungarn. Sie steht für Nähe zum Markt, planbare Prozesse und das Bekenntnis, Verantwortung vor Ort zu übernehmen. Unsere Strategie setzt auf starke Technologie und



Lars Bialkowski,  
Geschäftsführer  
BYD Deutschland

**+644 %  
in Q1/2026**

Das KBA weist für die ersten drei Monate 2026 ein Zulassungplus von 644 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum aus. Tendenz steigend. Der Privatkundenanteil lag dabei bei fast 40 %. Der Marktanteil von BYD betrug 1,3 %; bei den reinen E-Autos 2,7 % und bei Plug-in-Hybriden sogar 6,33 %.

ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis – von kompakten Einstiegsfahrzeugen bis zu leistungsfähigen Familien-SUVs. BYD versteht sich als Technologieunternehmen mit langfristiger Vision. Wir wachsen Schritt für Schritt, gemeinsam mit engagierten Handelspartnern, und sind schon jetzt auf dem bestem Wege, nicht mehr als Newcomer wahrgenommen zu werden, sondern als etablierter Player.



### KOMPAKTER HYBRID-SUV: ATTO 2 DM-i

Reichweite, Fahrerlebnis wie ein Stromer: Das leistet die Super-DM-Hybridtechnologie im BYD ATTO 2 DM-i mit einer WLTP-Reichweite bis zu 1.000 km

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH:** Energieverbrauch gewichtet kombiniert: 11,2 kWh/100 km plus 1,8 l/100 km; Kraftstoffverbrauch kombiniert bei entladener Batterie: 5,1 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen gewichtet kombiniert: 41 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse gewichtet kombiniert: B; CO<sub>2</sub>-Klasse bei entladener Batterie: C

### KOMBI FÜR KENNER: BYD SEAL 6 DM-i TOURING

Verbrennerkraft plus Elektroeffizienz ergibt beim BYD SEAL 6 DM-i Touring volle Hybridleistung. In Zahlen: 1.350 km Reichweite kombiniert (WLTP) und 1,7 l/100 km Verbrauch.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH:** Energieverbrauch gewichtet kombiniert: 17,1-17 kWh/100 km plus 2,6-1,7 l/100 km; Kraftstoffverbrauch komb. bei entladener Batterie: 5-4,8 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen gewichtet kombiniert: 60-38 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse gewichtet kombiniert: B; CO<sub>2</sub>-Klasse bei entladener Batterie: C



### SUPER DM PLUG-IN HYBRID: BYD SEAL U DM-i

Stilvoll reisen, effizient fahren: 1.080 km WLTP-Reichweite sprechen für sich. Möglich macht das eine 18,3-kWh-Batterie in Kombination mit einem sparsamen Verbrenner im Hybridteam.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH:** Energieverbrauch gewichtet kombiniert: 20,0-16,9 kWh/100 km plus 1,0-0,4 l/100 km; Kraftstoffverbrauch kombiniert bei entladener Batterie: 6,9-5,5 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen gewichtet kombiniert: 23-9 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse gewichtet kombiniert: B; CO<sub>2</sub>-Klasse bei entladener Batterie: D-F



### DER BYD EINSTIEG DOLPHIN SURF

Stromern in clever: Nicht ohne Grund wurde das Modell bei den renommierten World Car Awards 2025 zum „World Urban Car 2025“ gekürt. Optimierte für den Stadtverkehr lädt das Modell mit bis zu 85 kW an der Schnellladesäule und ist so in nur rund 30 Minuten von 10 % auf 80 % aufgeladen. Damit bringt er es auf Reichweiten von bis zu 507 km (WLTP). Für diese Klasse bemerkenswert sind die umfangreichen Fahrerassistenzsysteme in Serie.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 16-15,5 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A



### FLOTTER E-FLITZER BYD DOLPHIN

Das Basismodell der BYD-Familie bietet bis zu 427 km WLTP-Reichweite, 150 kW Maximalleistung und sprintet von 0 auf 100 km/h in 7 Sek. Selbstredend kommt der Kleinste auch beim Sicherheitsniveau deutlich größer daher: Der BYD DOLPHIN verfügt über einen vorbildlichen Sicherheitsstandard mit fünf Sternen im Euro NCAP. Weitere Highlights: das Panorama-Glasdach sowie die Sportsitze vorne mit veganem Leder und Sitzheizung.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 15,9-15,2 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen: 0 g/km;  
CO<sub>2</sub>-Klasse: A



### E-SUV IM CITY-FORMAT BYD ATTO 2

Kommt auf kleinem Raum ganz groß raus: Mit 4,3 Metern Länge ist dieser kompakte SUV wie gemacht für das urbane Leben. Die kompakte Batterie ermöglicht großzügige Kopf- und Beinfreiheit für die Passagiere. Der Kofferraum bietet ein Volumen von 400 Litern, bei umgeklappten Rücksitzen sind es 1.340 Liter. Auf eine Reichweite von bis zu 312 km (WLTP) kommt der BYD ATTO auch dank seiner hocheffizienten Wärmepumpe.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 16 kWh/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km;  
CO<sub>2</sub>-Klasse: A



### BEV IM KOMPAKTMASS BYD ATTO 3 EVO

So sportlich kann Stromern sein: Das Kompakt-SUV auf der 800-Volt-e<sup>3</sup>-Plattform bietet bis zu 510 km WLTP-Reichweite und lädt von 10 auf 80 % in 25 Minuten (220 kW, DC). Die Excellence-Version mit Allradantrieb leistet 330 kW und sprintet in 3,9 Sek. auf 100 km/h. Die Proportionen wurden so entwickelt, dass sie den Innenraum maximieren und kompakte Außenmaße bieten (Kofferraum 490 Liter, Frunk-Stauraum mit 101 Litern vorn).

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 17,8-16,4 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A



### DIE SPORTLIMOUSINE BYD SEAL

Die Tugenden einer klassischen Limousine kombiniert mit der Technik von morgen: Das ist der BYD SEAL mit bis zu 570 km Reichweite. Die Cell-to-Body-Technologie verbindet Blade-Batterie und Karosserie strukturell, das sorgt für hohe Steifigkeit. Dank ultraschneller Gleichstromladung (DC) reichen 26 Minuten, um von 30 auf 80 % Batterieleistung zu kommen. Mit an Bord ist auch das iTAC-System, das das Drehmoment intelligent anpasst.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Stromverbrauch kombiniert: 18,2-15,4 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A



### ELEKTRO-SUV BYD SEAL U

Der BYD SEAL U sorgt für das gute Gefühl, stets sicher anzukommen. Das Elektro-SUV der BYD Ocean-Serie bietet bis zu 500 km WLTP-Reichweite und eine 87-kWh-Blade-Batterie. An DC-Ladesäulen sorgt eine Ladeleistung von maximal 140 kW für einen Ladespeed von 30 auf 80 % von nur 28 Min. Im Crash- und Fahrzeugsicherheitstest von Euro NCAP erhielt der BYD SEAL U fünf Sterne.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 20,5-19,9 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A



### PERFORMANCE-SUV BYD SEALION 7

Das von BYD-Chefdesigner Wolfgang Egger entworfene Elektro-SUV ist der Charakterkopf in der Modellpalette von BYD. Der SEALION 7 bietet bis zu 502 km WLTP-Reichweite und 215 km/h Höchstgeschwindigkeit. Die Allrad-Excellence-Version sprintet in 4,5 Sekunden auf 100 km/h und lädt in nur 18 Min. auf 80 %. Die Ausstattung ist luxuriös: Dynaudio mit zwölf Lautsprechern, Nappa-Ledersitze, 520 l Kofferraum.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 21,9-19,9 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A  
\*(30-80% SOC) für den SEALION 7 Excellence



### 7-SITZER MIT ANSPRUCH BYD TANG

Der BYD TANG ist der Familientyp in der Modellpalette. Der vollelektrische Siebensitzer mit Allradantrieb und 108,8-kWh-Blade-Batterie schafft 530 km (WLTP) und sprintet in 4,9 Sekunden auf 100 km/h. DC-Laden absolviert der BYD TANG mit 170 kW von 30 % auf 80 % SOC in 30 Min. Serienmäßig u. a.: drei Klimazonen, Massagesitze vorn mit Heizfunktion und Dynaudio-Soundsystem.

**EFFIZIENZ UND VERBRAUCH**  
Energieverbrauch kombiniert: 24 kWh/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO<sub>2</sub>-Klasse: A

# FLASH CHARGING: Laden in „Tankgeschwindigkeit“

## FLASH CHARGING: BIS ZU 1500 KW IN SERIE

Tschüss, Ladeweile: Den Anfang macht die technologieorientierte Premium-Automobilmarke der BYD-Gruppe DENZA, aber bald wird diese bahnbrechende Technologie auch auf die Kernmarke BYD ausgerollt. Grundlage sind zwei Innovationen: die neueste Version der BYD-eigenen Ladestation, die über ein einziges Kabel eine Ladeleistung von bis zu 1500 kW ermöglicht, und die zweite Generation der firmeneigenen Blade-Batterie (siehe Infokasten). In Zahlen ausgedrückt: FLASH Charging ermöglicht eine Aufladung

von 10 auf 70 Prozent in nur fünf Minuten, eine Aufladung von 10 auf 97 Prozent in nur neun Minuten und von 20 auf 97 Prozent in zwölf Minuten – sogar bei -30 °C. Für Händler ein starkes Argument, denn parallel errichtet BYD das Infrastrukturnetz. In China wurden bereits Tausende von FLASH-Ladestationen installiert und BYD hat sich zu einer weltweiten Einführung verpflichtet, die eine erste Welle von FLASH-Ladegeräten auch in Europa umfassen wird.

## ÜBERZEUGEND: BYD-BLADE-BATTERIE

Die zweite Generation der firmeneigenen Blade-Batterie ist eine wichtige Voraussetzung der extrem hohen Ladeleistungen. Sie behält die Vorteile seiner Lithium-Eisenphosphat-Chemie (LFP) bei und nutzt zugleich die Fortschritte im Ionentransport, um nicht nur die Energiedichte zu erhöhen, sondern auch die Fähigkeit zu haben, schneller und in einem größeren Temperaturbereich mit geringerer Leistung aufzuladen.

Im Handel ist das ein spannendes Verkaufsargument, denn die Zielrichtung ist klar: Mit hoher Reichweite und schneller Ladeleistung werden die letzten Hindernisse für die Kunden beseitigt, die noch Vorbehalte gegen einen Umstieg auf emissionsfreie Mobilität haben.

**12  
MINUTEN**

**BEI KÄLTE +3 MINUTEN**  
FLASH Charging von 20 %  
auf 97 % in nur 12 Minuten  
(bei -30 Grad Celsius)

**5  
MINUTEN**

**BEREIT IN 5 MINUTEN**  
FLASH Charging von 10 %  
auf 70 % in nur 5 Minuten  
(bei Raumtemperatur)

**9  
MINUTEN**

**VOLL IN 9 MINUTEN**  
FLASH Charging von 10 %  
bis 97 % in nur 9 Minuten  
(bei Raumtemperatur)



# Tragfähige Technik

BYD und seine Tochtermarken gehören zu den ehrgeizigsten Playern auf dem Automobilmarkt. Auch deutsche Händler können nun von diesem technologischen Vorsprung mit den Marken BYD und DENZA profitieren. Ein Blick in die BYD-Entwicklungslabore.

Die Zukunft hat  
eine Adresse:  
[newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)

Das wird hohe Wellen schlagen: Der weltgrößte E-Auto-Hersteller BYD präsentiert seine neuesten Entwicklungen nun auch Schritt für Schritt auf dem deutschen Markt. Die Schlagkraft ist enorm: mit 110.000 Ingenieuren und einem Forschungsbudget, das Maßstäbe setzt.

## MEGAWATT-BLITZLADER BEI HÄNDLERN

Der BYD-Konzern steht 2026 vor seinem bislang ambitioniertesten Schritt in Europa: Die Premiummarke DENZA startet im Mai 2026 mit Z9GT und D9 in Deutschland, flankiert von einer proprietären Megawatt-Ladeinfrastruktur. Das Laden galt bislang als die Achillesferse der Elektromobilität. BYDs neue Megawatt-Ladetechnologie ändert das grundlegend: An speziellen Flash-Charging-Säulen laden kompatible Fahrzeuge mit bis zu 1.500 Kilowatt – das entspricht einem Kilometer Reichweite pro Sekunde. Oder 400 Kilometer in fünf Minuten. Damit dauert der Ladevorgang nicht länger als das Betanken eines Verbrenners. Grundlage ist die neue Super-e-Plattform mit der weltweit

ersten in Serie gefertigten 1.500-Volt-Hochvoltarchitektur für Pkw: Sie bringt Batterie, Motor, Klimaanlage und alle weiteren Systeme auf einheitliche 1.500 Volt. Für BYD- bzw. DENZA-Händler bedeutet das: Wer früh Flash-Charging-Infrastruktur am eigenen Standort etabliert, verfügt über ein starkes Verkaufsargument. Und hat den Aha-Effekt auf seiner Seite.

## „REAGIERT, BEVOR DER FAHRER DENKT“

Die Modelle der BYD-Tochtermarke DENZA positioniert der Konzern als Flaggschiffe und Premiumaushängeschild für neueste Technologien. Dazu gehören auch besonders leistungsfähige Rechnermodule: „Das Auto reagiert, bevor der Fahrer denkt“, lautet das Versprechen. Das Vehicle-Motion-Control-System der exklusiven e3-Plattform koordiniert Bremsen, Federung und Lenkung in nur zehn Millisekunden – dreimal schneller als ein Lidarschlag. Drei individuell steuerbare Elektromotoren verteilen das Drehmoment in Echtzeit. Hinzu kommt die exklusive unabhängige Hinterradlenkung.

**e<sup>3</sup>**

Die e<sup>3</sup>-Plattform ist die weltweit erste intelligente Architektur mit einem unabhängigen Dreimotor-Antrieb.

## ARCHITEKTUR: E-PLATTFORM 3.0

Das technologische Fundament aller aktuellen BYD- und DENZA-Fahrzeuge ist mehr als eine Plattform – es ist ein integriertes Ökosystem. Im Kern steht das 8-in-1-Antriebssystem: Elektromotor, Leistungselektronik, Getriebe und Onboard-Charger bilden eine kompakte, hocheffiziente Einheit.

## REKORDHALTER: YANGWANG U9 Xtreme\*

Nürburgring-Rekord: Der Yangwang U9 Xtreme\* aus dem Hause BYD umrundete die Nordschleife in 6:59,157 Minuten. Für BYD-Händler mehr als Gesprächsstoff: Technik, die heute Rekorde bricht, bewährt sich morgen in Serienfahrzeugen.



\* Alle genannten Werte für Yangwang-Modelle sind vorläufig bzw. basieren auf chinesischen Spezifikationen. Die Yangwang-Fahrzeuge sind in Deutschland derzeit nicht erhältlich; ein Marktstart in Europa ist in Planung. WLTP-Angaben werden veröffentlicht, sobald verfügbar.



## DENZA Z9GT

## Die neue Dimension

Mit seinem europäisch geprägten Design und einer speziell für die Marke DENZA entwickelten e3-Plattform ist der Shooting Brake Grand Tourer bereits jetzt ein einzigartiges Angebot für Premiumkunden. Die Integration von FLASH Charging verschafft dem Z9GT einen weiteren technologischen Vorteil, insbesondere in Verbindung mit der großen Reichweite seiner 122-kWh-Blade-Batterie – und zwar bis zu 800 km in der Version mit Hinterrad-antrieb. Auch in puncto Leistung

macht das europäische Flaggschiff von DENZA keine Kompromisse: Die Dreimotor-Version des vollelektrischen Modells verfügt über 1156 PS und beschleunigt in 2,7 Sekunden von 0 auf 100 km/h.

Im Innenraum wird der Z9GT dank einer Partnerschaft mit dem französischen Audiospezialisten Devialet das erste europäische Fahrzeug sein, das ein Unterhaltungserlebnis wie in einer Oper bietet. Es nutzt eine maßge-

schneiderte Lautsprecherkonfiguration und die begeisternde Dolby Atmos®-Audiotechnologie.

Stella Li, Executive Vice President von BYD, kommentiert: „Die Einführung des DENZA Z9GT in Europa ist ein sehr wichtiger Meilenstein für unsere Marke. Der Z9GT verkörpert den wahren Geist von DENZA – eine Kombination aus fortschrittlicher Technologie, wunderschönem Design und emotionalem Fahrgefühl.“

\* Alle Werte vorläufig, basierend auf chinesischen Spezifikationen. WLTP-Angaben zu Stromverbrauch, CO<sub>2</sub>-Emissionen und elektrischer Reichweite werden veröffentlicht, sobald die europäische Typzulassung erteilt ist.

### DENZA D9 REISEN IN DER FIRST CLASS:

Mit dem DENZA D9 erfindet die Marke das Reisen im Van-Format neu – für Familien ebenso wie für Geschäftsreisende. Der 5,25 Meter lange Siebensitzer überzeugt mit außergewöhnlichem Komfort: Echtholz und Leder, Devialet-Soundsystem mit 20 Lautsprechern und exzellente Geräuschkämmung. Highlight sind die Einzelsitze der zweiten Reihe: 10-fach verstellbar, mit Zero-Gravity-Liegeposition und 16-Punkt-Massage. Elektrische Schiebetüren mit Soft-Close und ein Panorama-schiebedach runden das luxuriöse Wohlfühlambiente ab.\*

\*Reichweite ca. 600 km, chinesische CLTC-Angabe. Der D9 soll als PHEV nach Deutschland kommen (Stand März 2026). Ob auch die BEV-Variante folgt, ist noch nicht final kommuniziert. Werte vorläufig. WLTP-Angaben zu Benzin- und Stromverbrauch, CO<sub>2</sub>-Emissionen und elektrischer Reichweite werden veröffentlicht, sobald die europäische Typzulassung erteilt ist.



Das Premiumsegment entwickelt sich. Während die etablierten deutschen Marken in einem anspruchsvollen Marktumfeld navigieren, öffnet sich der Markt für neue Spieler mit echter technologischer Substanz. DENZA tritt an – mit europäischem Designanspruch, der Fertigungs- und Innovationsstärke des BYD-Konzerns und einem Preisrahmen ab rund 75.000 Euro.

Für Händler bedeutet das: attraktive Fahrzeuge in einem Segment mit Spielraum, ein klar differenziertes Profil im Portfolio – und ein Geschäftsmodell ohne Agenturdenken. DENZA setzt auf klassischen Handel mit unternehmerischer Freiheit, fairen Margen und gezielter Unterstützung beim Aufbau. Wer früh dabei ist, gestaltet nicht nur ein Portfolio – er gestaltet eine Marke mit.

Der Einstieg in DENZA ist kein Wagnis, sondern ein kalkuliertes Investment mit starkem Konzernrückhalt. BYD stellt Strukturen in Logistik, Technik und Teileversorgung bereit. Zum Netzstart gibt es Corporate-Identity-Zuschüsse, Schulungsprogramme und Marketingunterstützung. Das Ziel: 40 ausgewählte Standorte in Regionen mit hoher Kaufkraft und Premiumaffinität – damit jeder Partner erfolgreich arbeiten kann.

## Echtes Premium schreibt sich ab jetzt: DENZA

Ausgewählte Händler, einmalige Chancen. DENZA sucht Partner für den Aufbau eines exklusiven Händlernetzes.



Erste Adresse: der repräsentative DENZA-Flagshipstore am prominenten Münchener Lenbachplatz.



Die Zukunft hat eine Adresse:  
[newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)

## Auf ein Wort ...

**Klaus Hartmann ist seit März 2025 Regional Commercial Director DENZA Europe. Im Gespräch erklärt er, was DENZA besonders macht.**

*Herr Hartmann, DENZA wirbt mit dem Slogan „Born with premium genes“. Was steckt dahinter?*

**K. Hartmann:** DENZA wurde 2010 als Joint Venture zwischen BYD und Mercedes-Benz gegründet – mit hohem Anspruch an Präzision, Materialqualität und Design. Diese DNA trägt die Marke bis heute. Obwohl DENZA heute vollständig im Besitz von BYD ist, gibt unser Chefdesigner Wolfgang Egger die Richtung vor und er hat DENZA eine eigenständige europäische Designsprache verliehen. Preislich fängt DENZA dort an, wo BYD aufhört – also bei rund 75.000 Euro. Damit bewegen wir uns klar im Premiumsegment. Deutsche Premium-DNA und chinesische Innovationskraft – diese Kombination ist einzigartig.

*Was zeichnet DENZA aus?*

**K. Hartmann:** DENZA ist die technologische Speerspitze des BYD-Konzerns. Neue Technologien debütieren bei uns, nicht bei der Kernmarke. Das Flash Charging mit bis zu 1.500 Kilowatt Ladeleistung kommt zuerst im Z9GT nach Europa – ein Quantensprung in der E-Mobilität und ein echter Game-Changer auch für Dienstfahrzeuge. Diese Positionierung gibt uns echte Substanz hinter dem

„Wir bieten damit Privatkunden ebenso wie Flottenentscheidern im Premiumsegment eine mehr als attraktive Alternative zu etablierten Herstellern.“

Klaus Hartmann, Commercial Director  
DENZA Europe

Premiumversprechen. Und das ist es ja, was eine Premiummarke ausmacht: Sie bietet Besonderes – und begeistert auch anspruchsvolle Kunden. Wir bieten damit Privatkunden ebenso wie Flottenentscheidern im Premiumsegment eine mehr als attraktive Alternative zu etablierten Herstellern.



# Erfolgsgeschichte in zwei Kapiteln

**BYD** tritt an, um mit Design zu begeistern und mit Spitzentechnologie zu überzeugen. Eine breite Modellpalette über alle Segmente und eine Partnerschaft auf Augenhöhe machen die Marke zur ersten Wahl für Händler, die jetzt die Chance auf Wachstum ergreifen wollen.

**DENZA** schlägt ein neues Kapitel auf: kraftvoll und innovativ, luxuriös und selbstbewusst. Die Marke definiert exklusive Mobilität neu und setzt Maßstäbe im Premiumsegment.



**Ein profitables Geschäftsmodell für Händler.**

**Eine Partnerschaft auf Augenhöhe.**

**Unsere innovative Fahrzeugtechnologie.**

Werden Sie jetzt Teil dieser Erfolgsstory. Wir suchen starke Partner, die unsere Leidenschaft teilen.

Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren oder per E-Mail an: [newdealer@byd.com](mailto:newdealer@byd.com)



BYD



DENZA