

Finanzierung  
+ GAP-Versicherung  
+ Garantie  
+ Mobilitätsschutz  
= Finanzierung<sup>Plus</sup>

Mehr Informationen unter:  
0800 - 404 80 91  
oder info@bdk-bank.de

Finanzierung<sup>Plus</sup> – die Gebrauchtwagen-Finanzierung zu attraktiven Konditionen. Inklusive Garantie mit Mobilitätsschutz und GAP-Versicherung, die bei Totalschaden den Differenzbetrag zwischen Ablösebetrag des Darlehens und dem Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs ersetzt. Profitieren Sie vom entscheidenden Erstkontakt im Schadenfall, einer höheren Werkstattauslastung und Kundenbindung!

Bank Deutsches  
Kraftfahrzeuggewerbe



www.bdk-bank.de

Die Bank zum Auto.

## Unser Vertrieb in Ihrer Region

Um bundesweit schnell und flexibel agieren zu können, haben wir Deutschland in vier Vertriebsgebiete unterteilt. Die abgebildeten Vertriebsleiter verantworten die Regionen. Sie werden durch rund 60 Mitarbeiter im Außendienst unterstützt, die vor Ort dafür sorgen, dass Sie bestens über unsere Produkte und Lösungen informiert sind. Das Händler-Service-Center bereut Händler telefonisch aus der Zentrale in Hamburg. Finden Sie Ihren Ansprechpartner online auf [www.bdk-bank.de](http://www.bdk-bank.de) > **Info-Center** > **Außendienst-Suche**

**Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG**  
Nedderfeld 95 · 22529 Hamburg  
Tel.: 040 / 480 91 0  
Fax: 040 / 480 19 40  
info@bdk-bank.de · www.bdk-bank.de



**Stefan Meede**  
Vertriebsleitung Nord / Ost  
Tel.: 040 / 18 07 06 62  
Fax: 040 / 18 07 06 64  
Mobil: 0173 / 527 95 97  
E-Mail: stefan.meede@bdk-bank.de



**Annette Jorns**  
Vertriebsleitung West  
Tel.: 02129 / 926 54 24  
Fax: 02129 / 926 54 23  
Mobil: 0173 / 599 01 06  
E-Mail: annette.jorns@bdk-bank.de



**Achim Kreyenpoth**  
Vertriebsleitung Südwest  
Tel.: 06136 / 762 86 35  
Fax: 06136 / 762 86 37  
Mobil: 0171 / 302 66 72  
E-Mail: achim.kreyenpoth@bdk-bank.de



**Jörg Bugiel**  
Vertriebsleitung Süd  
Tel.: 08022 / 187 67 80  
Fax: 08022 / 188 41 88  
Mobil: 0175 / 724 87 73  
E-Mail: joerg.bugiel@bdk-bank.de



**Kirsten von Vett**  
Leitung Händler-Service-Center (HSC)  
Tel.: 040 / 480 91 21 40  
Fax: 040 / 480 91 66 99  
Mobil: 0173 / 599 13 75  
E-Mail: kirsten-von.vett@bdk-bank.de

## Mit Leidenschaft zum Erfolg

Seit Anfang des Jahres wirbt die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG mit dem Slogan „Das Kfz-Geschäft ist meine Leidenschaft und die Bank mein Partner.“ Was dahinter steckt verrät Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher des Vorstandes der BDK.



Herr Dr. Frohnhaus, in der neuen Anzeige lassen Sie einen fiktiven Händler über die BDK sprechen. Was steckt dahinter?

Mit der neuen Anzeige rücken wir unsere Kunden, die Autohändler, in den Mittelpunkt. Der Slogan macht deutlich, wie stark die Verbindung zu unseren Geschäftspartnern ist. Es steckt viel Herzblut, Engagement und Leidenschaft in der täglichen Arbeit im Handel – das wissen wir. Umso wichtiger ist es, dass sich die Händler auf ihren Finanzpartner, insbesondere auf unseren Vertrieb, verlassen können.

### Was macht Ihren Vertrieb so besonders?

Wir haben kompetente und erfahrene Vertriebsleute in der Zentrale. Sie sorgen für die notwendigen Strukturen. Unser Außendienst ist auf Beratung und Betreuung der Händler und Verkäufer im Autohaus ausgerichtet. Sie sind die Schnittstelle zu unseren Partnern – und damit elementarer Bestandteil der Geschäftsbeziehung.

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Mannschaft aufgestockt, um die Besuchshäufigkeit zu steigern. In unserem Vertrieb gibt es zudem Spezialisten, die sich ausschließlich um alle Fragen und Belange zur Refinanzierung kümmern. Unsere Partner profitieren damit von einer individuellen und umfassenden Beratung.

Unsere Vertriebsmitarbeiter arbeiten zum Teil seit vielen Jahren für uns. Durch die konstante Betreuung entsteht ein besonderes Vertrauensver-

hältnis zu den Geschäftsführern, Verkaufsleitern und Verkäufern, die eine langfristige Partnerschaft wertschätzen.

### Ihr Außendienst bietet spezielle Schulungen.

Ja, wir schulen bei Bedarf die Verkäufer vor Ort im Autohaus. Wir haben festgestellt, dass es gerade beim Thema Leasing viele Fragen und Unsicherheiten gibt. Leasing ist ein wichtiges Absatzinstrument, das hilft, die Kundenbindung zu stärken und zusätzliche Erträge zu erwirtschaften. Der Händler hat stets im Blick, wann ein Leasingvertrag ausläuft und kann Kontakt zum Kunden aufnehmen – die Möglichkeit für Anschlussgeschäfte! Und auf Wunsch des Händlers übernehmen wir das Restwertrisiko und die Vermarktung der Leasingrückläufer.

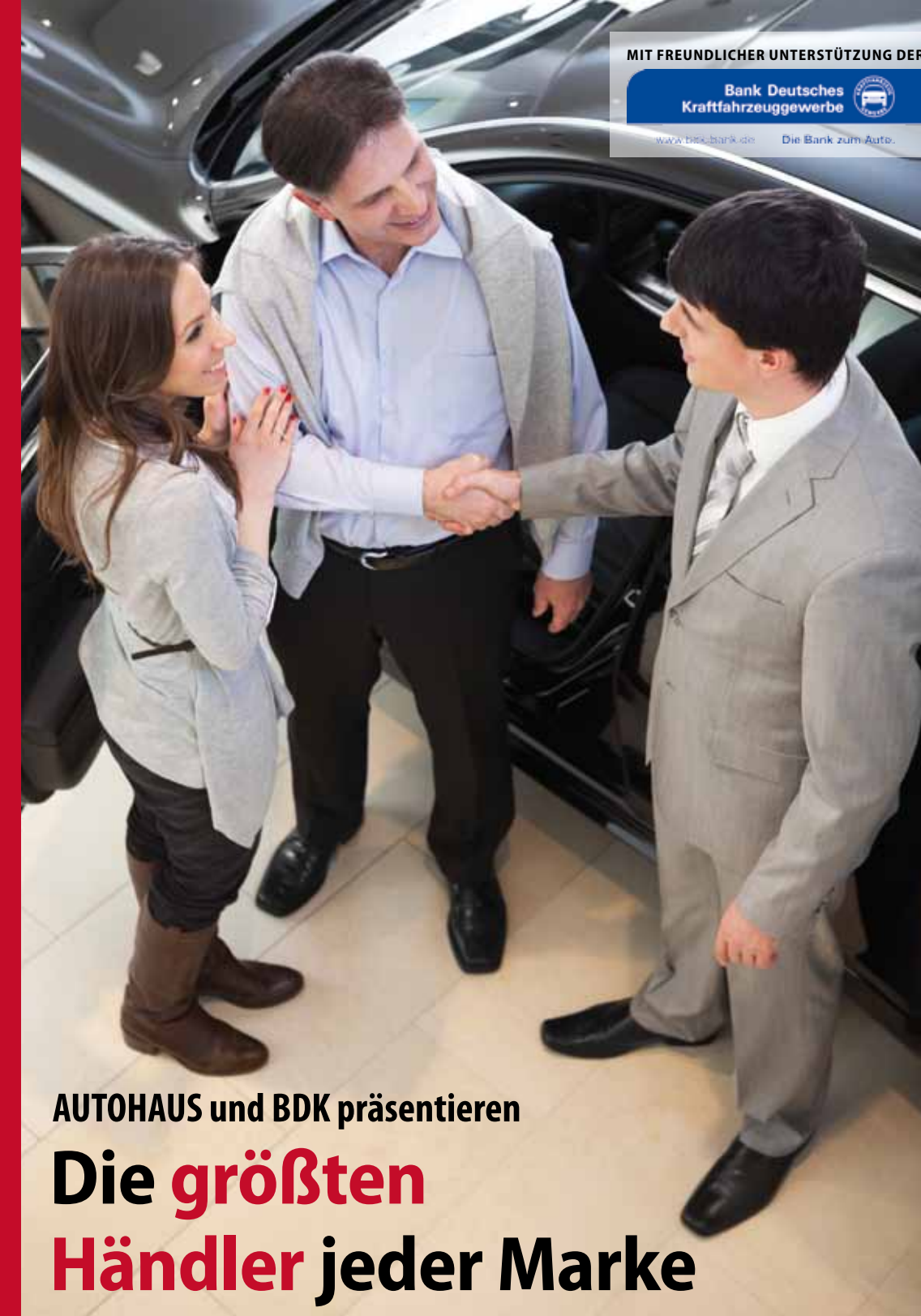
### Wie unterstützen Sie die Händler im Gebrauchtwagen-Geschäft?

Das Zuggpferd unter unseren Produkten ist Finanzierung<sup>Plus</sup>. Sie kombiniert eine Gebrauchtwagenfinanzierung mit GAP-Versicherung, Garantie und Mobilitätsschutz. Etwa ein Jahr nach der Markteinführung haben wir unsere Händler zu Finanzierung<sup>Plus</sup> befragt. Es war uns wichtig, dass die Händler von ihren Erfahrungen mit Finanzierung<sup>Plus</sup> berichten, denn sie vermitteln unsere Produkte an ihre Kunden. Wir haben daraufhin die Laufzeiten erweitert und auf Wunsch des Handels unser Produkt einem breiteren Kundenkreis zugänglich gemacht.

Die Nähe zu unseren Kunden ist das, was die BDK ausmacht. Davon profitieren beide Seiten – unsere Kunden und wir.

Vielen Dank für das Gespräch.

INFO POSTER



AUTOHAUS und BDK präsentieren  
**Die größten Händler jeder Marke**

INFOPOSTER IM AUTOHAUS 10/2012

[WWW.AUTOHAUS.DE](http://WWW.AUTOHAUS.DE)

**AUTOHAUS INFO**

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG DER  
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Partner des Handels

„Das Kfz-Geschäft ist meine Leidenschaft und die Bank mein Partner.“

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG bietet mir:

- Finanzierung, Leasing, Händlerrefinanzierung, Investitionsfinanzierung, Versicherungen und Services
- Umfassende und kompetente Beratung
- Zufriedene Kunden
- Herstellerunabhängige Lösungen

Mehr Informationen unter:  
0800 - 404 80 91  
oder info@bdk-bank.de



Bank Deutsches  
Kraftfahrzeuggewerbe



www.bdk-bank.de

Die Bank zum Auto.

