

Finanzierung
+ GAP-Versicherung
+ Garantie
+ Mobilitätsschutz
= Finanzierung^{Plus}

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

Finanzierung^{Plus} – 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

Finden Sie Ihren Ansprechpartner online auf
www.bdk-bank.de > Info-Center >
Außendienst-Suche

Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe GmbH
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



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



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

Dr. Hermann Frohnhaus im Gespräch



Herr Dr. Frohnhaus, wo steht die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe heute? Seit Gründung der BDK vor inzwischen fast dreizehn Jahren sind wir kontinuierlich gewachsen. Wir haben unser Spektrum an Finanzdienstleistungen, Versicherungen und Services weiterentwickelt und ausgebaut. Kontinuität ist für uns auch dann von Bedeutung, wenn es um langfristige Handelsbeziehungen als Grundlage für echte Partnerschaften geht.

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ist als „Partner des Handels“ bekannt.

Die Nähe zu unseren Kunden ist zentraler Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Händlernähe bedeutet für uns, die Perspektive zu wechseln, von außen nach innen, also vom Kunden her zu denken. Wir nehmen die Probleme, Bedürfnisse und Wünsche der Händler ernst. Diese Grundeinstellung ermöglicht uns, die Weichen für eine faire und langfristige Partnerschaft zu stellen, von der beide Seiten profitieren.

Warum gewinnen Finanzdienstleistungen zunehmend an Bedeutung?

Für den Handel ist das Finanzdienstleistungsgeschäft neben dem Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen und After Sales eine wichtige Einnahmequelle. Finanzdienstleistungen schaffen Kundenbindung und zusätzliche Erträge. Die steigenden Lebenshaltungskosten schränken die privaten Budgets ein, daher werden Finanz-

dienstleistungen für den Verkauf von Fahrzeugen immer wichtiger.

Was macht die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe so besonders?

Einen wichtigen Beitrag leisten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außendienst, die einen besonders guten Draht zu unseren Kunden haben. Bundesweit sorgt unser 70-köpfiges Team dafür, dass Inhaber, Geschäftsführer und Verkäufer in den Autohandelsbetrieben bestens über unsere Produkte informiert sind. Die Verkäufer können so die potenziellen Autokäufer optimal zu unseren Produkten beraten und das passende Finanzdienstleistungsangebot vermitteln.

Welche Botschaft möchten Sie Ihren Handelspartnern für die kommenden sieben Monate mit auf den Weg geben?

Behalten Sie Ihre unternehmerischen Ziele im Blick und schöpfen Sie zusätzliche Erträge mit den Finanzdienstleistungen der BDK. Unsere Produkte erzielen nicht nur kurzzeitige Ertrags-effekte, sondern stehen für nachhaltige Wirkung, wenn es um die Beziehung zum Kunden geht. Aktuell unterstützen wir mit attraktiven Konditionen das Frühjahrsgeschäft. Im Neuwagenbereich ist insbesondere unser Leasing mit Technik-Service zu nennen, im Gebrauchtwagenbereich Finanzierung^{Plus}. Beide Produkte sorgen dafür, dass der Kunde während der Vertragslaufzeit mit Ihrem Betrieb in Verbindung bleibt. Nutzen Sie den Kontakt vor und während des Werkstattbesuchs, um die Kundenbeziehung zu pflegen. Wir begleiten darüber hinaus aktiv das Revolvinggeschäft, indem wir Sie rechtzeitig über auslaufende Verträge informieren.

Vielen Dank für das Gespräch.

Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe



www.bdk-bank.de Die Bank zum Auto.

INFO POSTER

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG DER

Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe

www.bdk-bank.de



AUTOHAUS und BDK präsentieren

Die größten
Händler jeder Marke

INFOPOSTER IM AUTOHAUS 10/2013

WWW.AUTOHAUS.DE

AUTOHAUS INFO

Leasing mit Technik-Service

Unser Technik-Service ergänzt den Leasingvertrag Ihres Kunden: Keine Kosten für Inspektion, Wartung und Verschleißreparaturen, HU-/Prüfplakette und Pannenhilfe. All diese Leistungen sind mit der Leasingrate abgedeckt.

Vorteile für Sie

- + Stärkere Kundenbindung
- + Auslastung Ihrer Werkstatt
- + Zusätzliche Erträge
- + Rundes Produktangebot
- + Profilierung als Leasing-Anbieter

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



Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe



www.bdk-bank.de Die Bank zum Auto.

