



Unser Name ist Programm

Die Bank für das KFZ-Gewerbe

Achim Kreyenpoth
Frühjahr 2024

Die BDK im Überblick



/ Gründung im Jahr 2000



/ Hauptsitz in Hamburg



/ 731 Mitarbeiter



/ 2.955 Handelspartner



Stand 09/2023

Unsere Mission



Wir stärken nachhaltig die Unabhängigkeit des Kfz-Handels und die Ertragskraft der Betriebe.

Unser Geschäftsmodell

Finanzprodukte für die Betriebe des Kfz-Handels

Wir bieten Händlern als unabhängige Autobank (Non-Captive) eine breite Produktpalette zur nachhaltig kundenorientierten Absatzförderung.

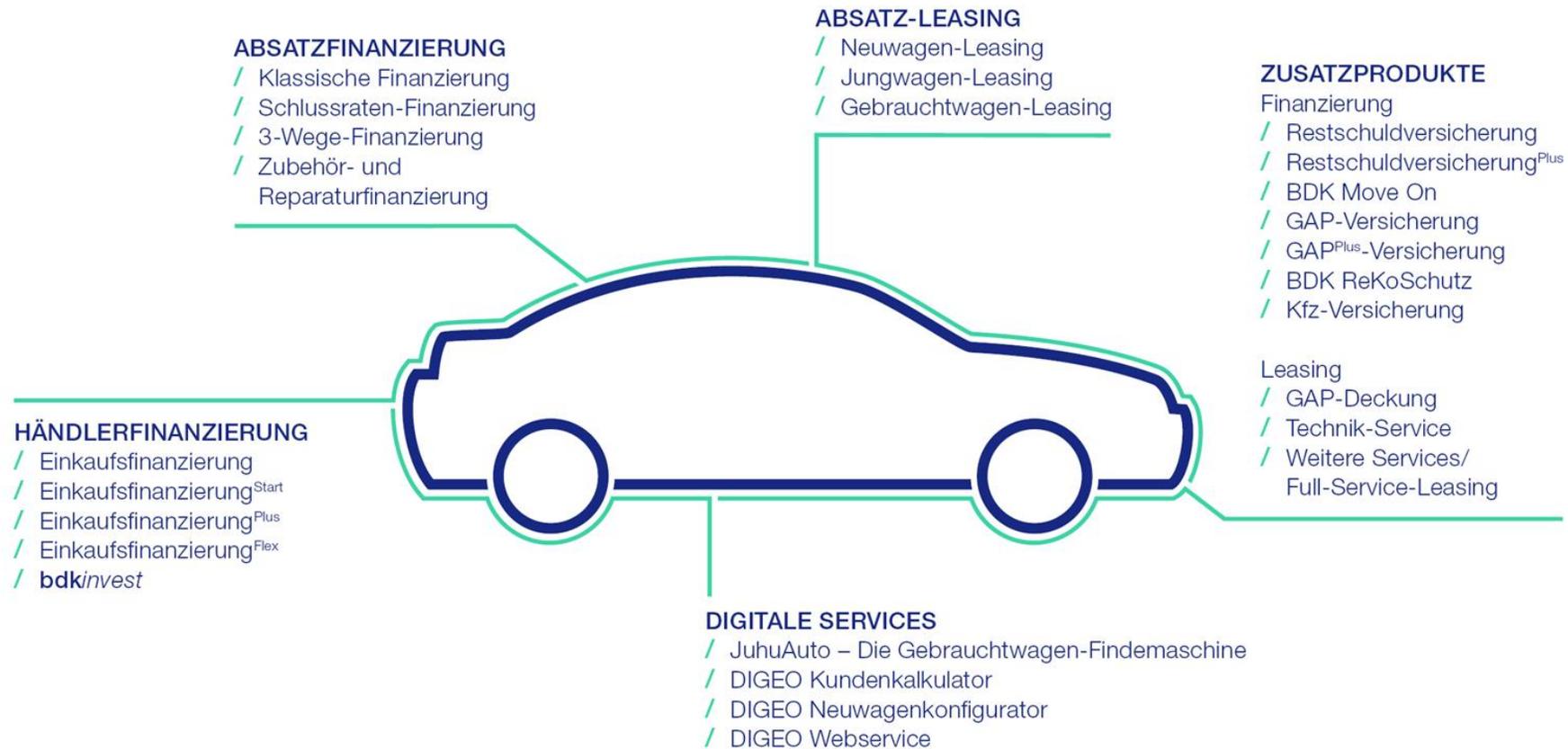
Kooperation mit Händlern, Händlerverbänden und Herstellern

Wir setzen auf starke Netzwerke und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen für unsere Partner und ihre Kunden.

Digitale Services für unsere Partner

Mit digitalen Produkten und Services vernetzen wir das Kerngeschäft der Händler mit den Anforderungen veränderter Verkaufsprozesse.

Umfassendes Produktportfolio für alle Kundenbedürfnisse



Der Vertrieb

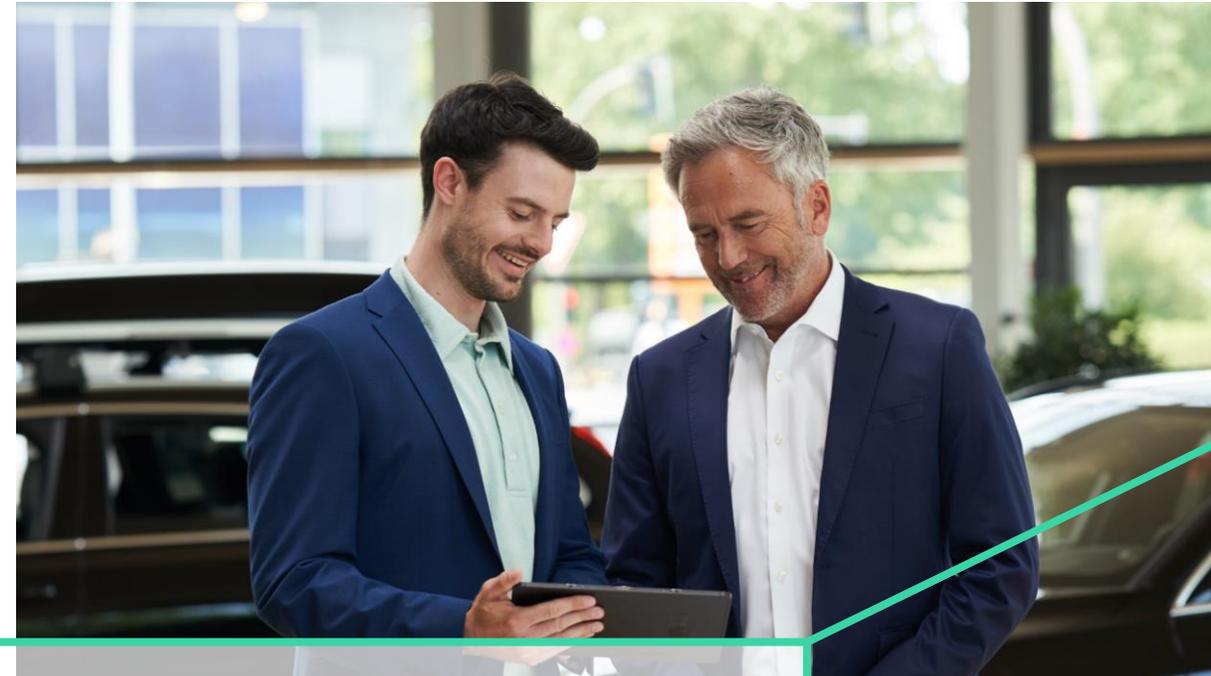
Immer nah am Geschäft

Zentralvertrieb

- / Non-POS-Geschäft
- / Betreuung von Handelspartnern, Privat- und Gewerbekunden
- / Kooperationsmanagement

Außendienst

- / POS-Geschäft
- / Auf den Händler zugeschnittene Beratung vor Ort
- / Spezialisten für Gewerbekunden, Händlerfinanzierung und Digitalisierung



Mit über 80 Vertriebsmitarbeitern bieten wir für jeden Bedarf die richtige Beratung.

ju-connect

Der Einstieg in den Omni-Channel Vertrieb

Leicht implementierbares System aus

- / Webshop für die Händler-Website
 - Attraktive Präsentation von Fahrzeugangeboten
 - Freitextsuche für das schnelle Finden
 - Finanzierungsoptionen und Kreditvoreinschätzung
 - Einfache Einbindung
- / Connected Retailing Funktionen
 - Online-Fahrzeugreservierung
 - Vielfältige Kontaktmöglichkeiten
 - Kundenportal
- / Händler-Backend
 - Verwaltung von Kundendaten aus On- und Offline-Kanälen
 - Erstellung und Versand individueller Angebote und Aufträge
 - Effektives Leadmanagement
- / Bitte klicken Sie hier:

[ju-connect Informationen](#)



BDK Flow

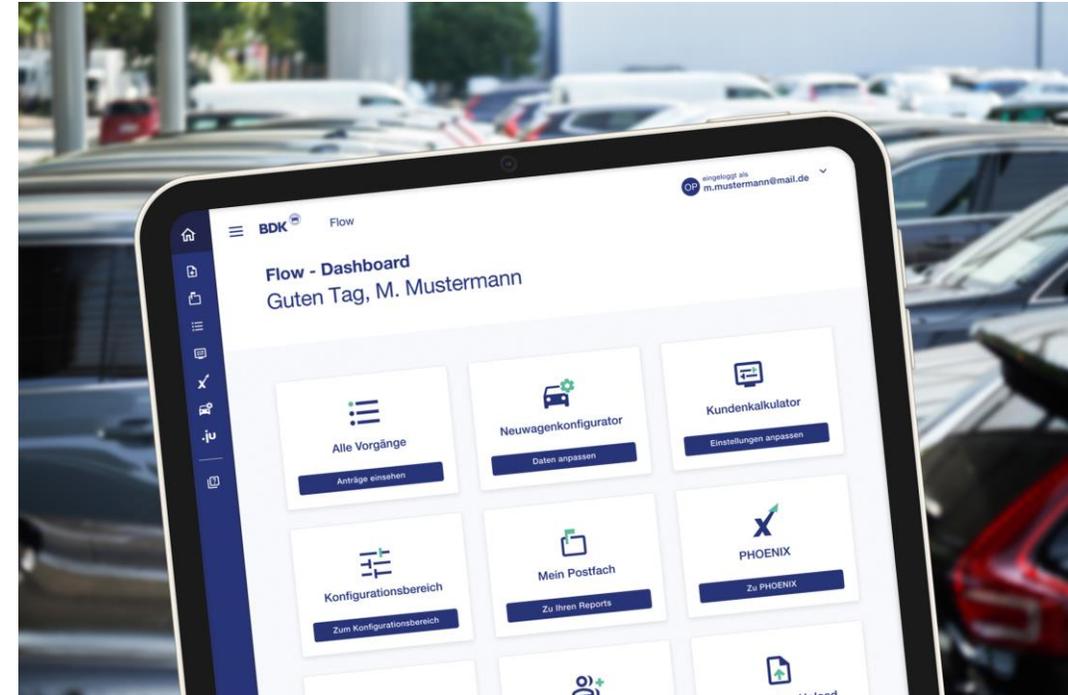
Alles Wichtige auf einen Klick

Händler-Portal für den optimalen Workflow

- / Zugriff auf Backends für Online-Services wie JuhuAuto
- / Antragsübersicht
 - Dokumenten-Upload
- / Postfach
 - Händler-Reportings
 - Lead-Reports

/ Bitte klicken Sie hier:

[BDK Flow Informationen](#)



Digitaler Finanzierungsantrag

Einfach online beantragen

Der nächste Schritt zum e-commerce

- / Einfache Antragsstrecke für Finanzierungen
- / Absprung aus DIGEO Kundenkalkulator
- / Einfache Implementierung
- / Antragsübersicht in BDK Flow

BDK Finanzierungsantrag Online susanne.sonne@mail.de

1 ✓ Persönliche Daten 2 ✓ Bonitätsprüfung 3 ✓ Identitätsprüfung 4 Nachweisupload

Fast fertig, Susanne Sonne.

Bitte laden Sie jetzt Ihre Vertragsunterlagen herunter, um mit dem Nachweisupload fortfahren zu können.

[Jetzt herunterladen](#)

Hiermit bestätige ich, dass ich die Vertragsunterlagen heruntergeladen und vollständig gelesen habe.

[Zum Nachweisupload](#)

Ford Mondeo

monatliche Rate	314,08 €
eff. Jahreszins	Fahrzeuppreis
4,99 %	20.000 €
Anzahlung	Schlussrate
1.350 €	8.000 €
Laufzeit	Versicherung
60 Monate	GAPPlus, RSVPlus

Fake-Retailer 1

☎ 040 48091-9 ✉ E-Mail

Wenn Sie Fragen zu Ihrer Wunschfinanzierung haben, kontaktieren Sie uns gern.
Servicezeiten:
Mo–Do: 8:00–18:00 Uhr
Fr: 8:00–16:00 Uhr

Dies ist ein Angebot der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) in Kooperation mit Ihrem Händler.
[Impressum](#) [Datenschutz](#)

☎ 040 48091-9 ✉ E-Mail

Wissen, das weiterhilft

Unser Schulungsangebot für den Handel

PRODUKT-
SCHULUNGEN

ONLINE-SEMINARE

FÜHRUNGS
AKADEMIE
SYLT

E-LEARNINGS

Neu: Das BDK Lernportal

Mit einem neuen E-Learning Angebot erweitern wir unser umfassendes Schulungsangebot für den Kfz-Handel: Eine Plattform, viele hochwertige Schulungsformate, zu jeder Zeit, an jedem Ort verfügbar.

The screenshot displays the BDK Learning Portal interface. At the top, there is a search bar with the placeholder text "Suche...". Below the search bar, the page is titled "Schulungen" (Trainings). The main content area features a grid of eight training modules, each with an illustration, a title, and a button. The modules are:

- 1. **E-Learning Strategisches Verkaufen – Grundlagen d...** (Fortsetzen)
- 2. **E-Learning Strategisches Verkaufen – Die strategisc...** (Fortsetzen)
- 3. **E-Learning Strategisches Verkaufen – Beziehungs-...** (E-Learning starten)
- 4. **E-Learning Kundenorientierte Kommunikation am...** (E-Learning starten)
- 5. **E-Learning Erstkontakt herstellen** (E-Learning starten)
- 6. **E-Learning Beziehung aufbauen im Verkauf** (E-Learning starten)
- 7. **E-Learning Bedarf ermitteln** (Fortsetzen)
- 8. **E-Learning Nutzen argumentieren** (E-Learning starten)

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Hier erreichen Sie uns:

TEL 040 48091 – 7777

Email haendlerservice@bdk-bank.de