

Steffen Klemenz

Finanzdienstleistungen im Kfz-Vertrieb und deren Bedeutung für Handel und Kunde

Diplomarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2009 GRIN Verlag
ISBN: 9783668687912

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/139545>

Steffen Klemenz

Finanzdienstleistungen im Kfz-Vertrieb und deren Bedeutung für Handel und Kunde

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES

Diplomarbeit

Studiengang Betriebswirtschaft

Thema der Diplomarbeit:

**Finanzdienstleistungen im Kfz-Vertrieb
- Bedeutung für Handel und Kunde -**

Steffen Klemenz

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	2
ABBILDUNGSVERZEICHNIS:	4
TABELLENVERZEICHNIS:	4
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS:	5
1 EINLEITUNG	6
1.1 Grundlagen und Ausgangssituation	6
1.2 Zielsetzung	7
1.3 Vorgehensweise	7
2 DEFINITIONEN UND ABGRENZUNGEN	9
2.1 Der Automobilmarkt in Deutschland	9
2.1.1 Automobilwirtschaftliche Finanzdienstleistungen	11
2.1.2 Zuordnung der automobilen FDL im Rahmen des Marketings	11
3 DER MARKT AUTOMOBILER FINANZDIENSTLEISTUNGEN	13
3.1 Anbieterstruktur	13
3.1.1 Herstellerbanken (sogenannte Captives).....	13
3.1.2 Freie Autobanken (Non-Captives).....	14
3.1.3 Sonstige Kreditinstitute (Hausbanken).....	16
3.1.4 Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobil- Branche (AKA).....	16
3.2 Produktstruktur	18
3.2.1 Finanzierung.....	18
3.2.1.1 Klassische Formen (Standardfinanzierung)	18
3.2.1.2 Moderne Formen (Ziel- oder Ballonratenfinanzierung)	18
3.2.2 Leasing	18
3.2.2.1 Vollamortisationsverträge	21
3.2.2.2 Teilamortisationsverträge	21
3.2.2.2.1 Restwertverträge	22
3.2.2.2.2 Kilometerverträge	22
3.2.2.2.3 „All inklusive Verträge“ und Flottenverträge	23
3.3 Nachfragestruktur	25
3.3.1 Private Nachfrager.....	26
3.3.2 Gewerbliche Nachfrager.....	26
3.3.3 Retailsegment.....	27
3.3.4 Flottensegment.....	27
3.4 Historische Entwicklung und heutige Bedeutung	27
3.5 Trends im Markt für automobiler Finanzdienstleistungen.....	30
4 BEDEUTUNG FÜR KUNDE UND HANDEL	32
4.1 Bedeutung für den Handel	32
4.1.1 Instrument zur Kundengewinnung.....	32
4.1.2 Erhöhung der Kaufsumme pro Kunde (Selling Up).....	33
4.1.3 Verkürzung der Haltedauer (schnellerer Wiederkaufszyklus).....	33
4.1.4 Höhere Kundenbindung	35
4.1.5 Zusätzliche Erträge aus Finanzdienstleistungen	36