

„Dem Kfz-Handel fehlt es bisher an Transparenz“

Interview mit Andreas Finkenberg



Im Juli 2016 ist ein Kreditvergleichsportal an den Markt gegangen, das sich gezielt an Kfz-Händler richtet. In Analogie zu Vergleichsportalen für Privatkunden will es mehr Transparenz in die Angebote bringen und Händlern gleichzeitig die Arbeit erleichtern. Sieben Banken, die bisher nicht am PoS des Autohandels vertreten waren, sind bisher dabei, langfristig rechnet Andreas Finkenberg auch mit Captives auf der Plattform. Wesentlich mehr als 15 Partnerinstitute sollen es aber nicht werden. Red.

ren. Eine bestimmte Darlehenshöhe, konkrete Laufzeiten oder individuelle Zinssätze – alles kein Problem, denn für jede angefragte Finanzierung kann der Verkäufer den jeweils günstigsten Partner wählen und so das Beste für sich und seinen Endkunden herausholen.

bm Sehen Sie die Yareto GmbH als Fintech?

In erster Linie sehen wir uns als digitalen Marktplatz, der Banken und Kfz-Händler zusammenbringt und so, auch für den Endkunden, einen deutlichen Mehrwert

schafft. Im Fokus steht bei uns immer die Frage, wie wir Prozesse für den Händler weiter vereinfachen und erleichtern können. Bei der Softwareentwicklung wurde ein besonderes Augenmerk auf eine intuitive, einfache und komfortable Benutzerführung gelegt. Im Portal gibt es zum Beispiel eine Händler-Livechat-Funktion, eine Autovervollständigung bei der Eingabe vieler Datenfelder sowie in Kürze ein Ratgeber, der den Händler bei seiner Kfz-Finanzierung unterstützt.

bm Wo sehen Sie Ihre Nische – schließlich arbeiten ja die meisten Kfz-Händler mit den Finanzdienstleistern der Hersteller zusammen?

bm Wozu braucht der Kfz-Fachhandel ein Autokredit-Vergleichsportal?

Für Privatkunden ist es heutzutage selbstverständlich, im Internet Fahrzeugpreise und eine Vielzahl an Finanzierungsangeboten zu vergleichen. Anders sieht es da beim Kfz-Handel aus. Hat es ein Verkäufer geschafft, seinen Kunden neben dem Auto auch für eine Finanzierung zu begeistern, dann kann er ihm im Regelfall nur zwei Angebote unterbreiten: eines von seiner Herstellerbank und eines von seiner Zweitanbieterbank. Mit Yareto können sich Kfz-Händler auf einen Blick über tagesaktuelle Ratenkonditionen und Leistungsangebote von bis zu zehn namhaften Banken informie-



Andreas Finkenberg, Geschäftsführer, Yareto GmbH, Neuss

Dem Handel fehlt es bei der Kfz-Finanzierung für seinen Kunden an Transparenz. Bisher hatte der Händler keine Ahnung, ob er von der Bank einen guten Preis bekommt oder nicht. Yareto steht für „Einfach. Mehr. Transparenz.“, denn es gibt tagesaktuelle Autokreditangebote von vielen Banken zur Auswahl.

Zusätzlich hat der Händler auf www.yareto.de die Möglichkeit, bei der Auswahl des Finanzierungspartners nach zwei Kriterien zu filtern. Entweder er entscheidet sich für die Bank mit dem besten Zins oder, (wenn sich der Händler mit seinem Kunden schon über einen Zinssatz verständigt hat) er wählt die Bank, welche ihm die beste Vergütung für die Vermittlung der Finanzie-

rung anbietet. Das ist eine gute Möglichkeit für den Händler, seine Marge zu verbessern.

Der Händler spart viel Zeit, denn Yareto bietet ihm „alles aus einer Hand“. Die Kreditabwicklung erfolgt direkt über das Portal. Der entscheidende Vorteil: Im Unterschied zur bisherigen

Praxis ist der Antragsprozess bei allen gelisteten Banken immer der gleiche. Für den Antrag selbst sind nur wenige Angaben

erforderlich, die Kreditentscheidung der jeweiligen Bank erfolgt elektronisch innerhalb weniger Minuten. Im Falle einer Ablehnung kann die Kreditanfrage mit nur zwei Klicks und ohne zusätzlichen Erfassungsschritt an die nächste Bank gesendet werden. Nach einer Kreditzusage werden sämtliche Unterlagen geprüft und an die finanzierende Bank weitergeleitet, die noch am selben Tag den Kreditbetrag an den Händler oder Kunden direkt überweist.

bm **Wie frei sind Kfz-Händler, die mit einer Captive zusammenarbeiten, tatsächlich, wenn es darum geht, Kredite anderer Anbieter zu vermitteln? Gibt es dafür Hemmnisse, etwa in Form schlechterer Konditionen bei dem Geschäft, das noch über die Captive läuft?**

Im Prinzip sind die Markenhändler frei, wenn es um die Wahl ihres Finanzierungspartners geht. Daher ist dies für sie eine betriebswirtschaftliche Entscheidung. Die Captives verfolgen meist die Vertriebsziele des Herstellers und es werden insbesondere die Finanzierung von Neuwagen durch gute Zinskonditionen oder Bonusvereinbarungen gefördert.

Im Gebrauchtwagengeschäft hat der Händler den größten unternehmerischen Freiheitsgrad und hier kann es sich für ihn besonders lohnen, auf die Finanzierungsangebote anderer Institute zurückzugreifen.

bm **Wie viel Geschäft haben Sie bislang generiert und in welchem Bereich?**

Yareto.de ist am 1. Juli 2016 mit einem Autokredit-Vergleichsportal für den Kfz-Handel am Markt angetreten und ist gerade dabei, die Position als Marktführer zu stärken und weiter auszubauen. Bereits in den ersten acht Monaten gingen im Bereich der Absatzfinanzierung Autokreditanfragen in Höhe von mehr als 100 Millionen Euro ein.

Mehr als 3500 Kfz-Händler haben sich bereits für die Nutzung des Portals registriert. Mit der Einkaufsfinanzierung kann ein Kfz-Händler über www.yareto.de ein Fahrzeug einstellen und seine Anfrage zur Einkaufsfinanzierung für registrierte Banken sichtbar machen. Anschließend erhält er für das Fahrzeug Angebote von ausgewählten Banken und kann sich – individuell für jedes Fahrzeug – für die beste Kondition entscheiden. Die Pilotphase zur Einkaufsfinanzierung hat Anfang Februar begonnen.

bm **Die herstellergebundenen Finanzierungsinstitute bieten mittlerweile nicht nur eine große Bandbreite an Finanzierungsformen, sondern in zunehmendem Maße auch Versicherungen, Serviceverträge und sonstige Finanzdienstleistungen rund um das Thema Mobilität an, um dem Kunden gewissermaßen eine „Mobilitätsflatrate“ aus einer Hand zu bieten. Wie können Sie hier mithalten?**

Als Vergleichsportal für den Kfz-Handel sind wir da sehr flexibel. Bei der Absatzfinanzierung stehen dem Händler über www.yareto.de sowohl die klassische

Ratenfinanzierung als auch Ballonfinanzierung zur Verfügung. Mit dem Premiumschutz bietet das Portal bereits ein Versicherungsprodukt, und die Einkaufsfinanzierung unterstützt den Handel beim Einkauf seiner Lagerwagen. So können im Prinzip alle Produkte rund ums Kraftfahrzeug oder dessen Finanzierung über das Portal angeboten werden. Und der Händler hat alles aus einer Hand und zusätzlich eine maximale Transparenz und Vergleichbarkeit.

bm **Planen Sie auch, Versicherungsverträge mit anzubieten? Oder wird das im Hinblick auf die Qualifikationsanforderungen für die Vermittler zu aufwendig?**

Auf www.yareto.de kann der Händler bereits seine Kundenfinanzierung mit unserem Versicherungsprodukt Premiumschutz abschließen. Seit November letzten

Jahres hat der Händler sogar die Möglichkeit, dieses Versicherungsprodukt auch ohne Kfz-

Finanzierung zu verkaufen und kann so den Premiumschutz auch mit Finanzierungs- oder Leasingangeboten anderer Banken kombinieren. Mit der Police kann sich der Kunde mit einem monatlichen Beitrag von nur 9,95 Euro absichern und bekommt in kritischen Lebenssituationen (Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit (bei Angestellten und Arbeitern)) eine monatliche Leistung von bis zu 180 Euro ausbezahlt. Ein tolles Zusatzprodukt für den Handel und eine sehr gute Alternative zur klassischen Restschuldversicherung mit teilweise sehr hohen Einmalprämien.

Zu weiteren Mobilitätsprodukten, wie die Garantierweiterung oder die Kfz-Versicherung, sind wir mit Anbietern im Gespräch.

bm **Wie ist die bisherige Resonanz seitens der Banken und Sparkassen?**

„Im Gebrauchtwagengeschäft kann es sich besonders lohnen, auf die Finanzierungsangebote anderer Institute zurückzugreifen.“

„Zu weiteren Mobilitätsprodukten sind wir mit Anbietern im Gespräch.“

Die Resonanz der Banken und Sparkassen ist sehr positiv, denn gerade Banken, die bislang überhaupt nicht am Point of Sale als Kfz-Finanzierer aufgetreten sind, haben großes Interesse an einer Zusammenarbeit. Mit Yareto haben diese Banken die Mög-

lichkeit, direkt beim Handel Fuß zu fassen und von den Wachstumschancen, die der Autofinanzierungsmarkt bietet, zu profitieren. Auf dem Portal kann jede gelistete Bank ihre tagesaktuellen Konditionen einstellen, um so im Ranking möglichst gut

abzuschneiden. Die registrierten Händler können das in Echtzeit verfolgen. Banken, die heute am PoS im Kfz-Handel etabliert sind, sehen das als eine Intensivierung des Wettbewerbs mit entsprechender Auswirkung auf die Margen. Wie eingangs gesagt: Es fehlt bisher an Transparenz.

bm **Wie viele Institute haben Sie bereits überzeugen können? Wie viele brauchen Sie, um langfristig erfolgreich zu sein?**

Wir sind im Gespräch mit rund 30 Banken – kleinen und größeren. Sieben arbeiten bereits mit Yareto zusammen. Um Namen zu nennen: ING-Diba, PSD Bank Rhein-Ruhr, PSD Bank Hannover, Bank11, SWK Bank und Auxmoney sind mit an Bord.

Ganz im Sinne einer übersichtlichen Darstellung und Transparenz soll das Autokredit-Vergleichsportal übersichtlich gehalten werden. Geplant ist, ein Portfolio von 10 bis 15 leistungsfähigen Banken in das Portal aufzunehmen. Der Händler soll auf einen Blick die Angebote auf dem Bildschirm erfassen können.

bm **Sehen Sie perspektivisch auch Autobanken auf dem Portal, die ihre Dienstleistungen dann auch Händlern anderer als der eigenen Konzernmarken anbieten?**

Ja, auf jeden Fall. Das Interesse bei den Captives ist durchaus vorhanden. Die Markenfinanzdienstleister sind durch ihre Ausrichtung auf oft nur eine oder wenige Marken monostrukturiert. Das Vergleichsportal kann helfen, dieses Feld zu erweitern. So bietet es wertvolle Kundendaten und kann den Finanzierungspartnern Kunden für künftige Geschäfte zuführen. Wir sind bereits mit einigen Captives in Gesprächen. Für die ist der Ansatz natürlich neu, aber wenn sie das Geschäftsmodell einmal verstanden haben, ist Interesse da. ■■■