YARETO

# „Gemeinsam ist man stärker“

Geschäftsführer Sven Hölker erläutert die Auswirkungen von Corona auf die Vergleichsplattform und wie Yareto das Geschäft der Händler mit zusätzlichen Produkten unterstützen will.

Bild: Yareto

Hölker baut das ıktportfolio von ɔ systematisch aus.

**R PERSON**

**n Hölker (45)**

eit 1.1.2019 Ge-äftsführer von eto.

2012 bis 2018 war Kraftfahrzeugbe-bswirt (BFC) bei der k 11 tätig, zuletzt als er Vertrieb Kfz.

or hat er im Ver-b der Santander sumer Bank ge-eitet.

**Redaktion: Die Corona-bedingten Ausgangsbeschränkungen haben sich vermutlich auch bei Ihnen bemerkbar gemacht. Wie haben Sie das wirtschaftlich erlebt?**

Sven Hölker: Rein wirtschaftlich war das für uns im ersten Moment schon ein richtiger Schlag. Unser Geschäft brach anfänglich gegenüber den Vergleichszahlen des Vorjahres um rund 50 Prozent ein. Das ist für uns, die wir als junges Start-up zum Wachsen verbannt sind, natürlich schon ein herber Schlag gewesen. Aber wir konnten uns relativ bald erholen und sind seit dem Frühsommer wieder raus aus der Krise. Um das zu verdeutlichen: Wir haben Juli bis September als das beste Quartal unserer Geschichte abgeschlossen.

**Welche Lehren haben Sie aus der Corona-Pandemie gezogen?**

Vor allem eine: Gemeinsam ist man stärker. Wenn man sich zusammentut in solchen Krisen, dann kann man solche Situationen nicht nur besser meistern, sondern ist hinterher auch stärker als vorher. Der enge Schulterschluss mit unseren Kunden hat uns immens geholfen, diese Krise zu meistern. Vor einem Jahr hätte ich auch nicht gedacht, dass der digitale Austausch miteinander so gut funktionieren könnte. Das gilt für die Kommunikation bei uns im Unternehmen genauso wie für den Kontakt mit unseren Kunden. Und ich bin voller Hochachtung vor der Leistung unserer Händler, die trotz aller Widrigkeiten ihr Geschäft erfolgreich weiter betrieben haben.

**Was erwarten Sie für den Rest des Jahres und für 2021?**

Ich denke, dass wir einen Zuwachs von circa 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr schaffen. Zumindest haben wir uns das vorgenommen. Aber immer unter der Voraussetzung, dass wir nicht noch einen zweiten allgemeinen Lockdown erleben müssen. Das wäre – nicht nur für uns – eine Katastrophe. Und was das nächste Jahr betrifft: Ab dem 1. Januar gilt wieder der normale Mehrwertsteuersatz. Das wird zu vorgezogenen Käufen im Dezember und damit zu einem schwächeren Jahresauftakt führen. Wie es darüber hinaus weitergehen wird, lässt sich heute noch kaum voraussagen. Wir wollen jedenfalls unsere Stellung im Markt stetig ausbauen, weiterwachsen und zusätzliche Händler akquirieren.

**Sie sprechen immer von 14.000 Händlern, die bei Ihnen registriert sind. Aber mit wie vielen davon arbeiten Sie wirklich aktiv zusammen?**

Rund 3.000 Händler nutzen aktiv unsere Plattform und wickeln ihr Finanzierungsgeschäft darüber ab. Die restlichen stellen gelegentlich Kreditanfragen ein und informieren sich auf unserem Portal vornehmlich über die Preise am Markt. Schließlich können sie unsere Plattform kostenlos nutzen.

**Bleibt die Zahl der Händler, mit denen Sie aktiv zusammenarbeiten, konstant?**

Die Anzahl wächst jährlich etwa um 20 Prozent. Aber hier wachsen wir nicht so schnell wie beim Umsatz. Meist fangen die Händler erst einmal vorsichtig an, um Erfahrung bei der Zusammenarbeit mit uns zu sammeln. Wenn sie dann feststellen, dass das gut läuft, steigern sie ihre Finanzierungsanfragen bei uns.

**Sie agieren ja zwischen den Händlern und den Banken. Mit wie vielen Kreditinstituten arbeiten Sie zusammen?**

Das sind derzeit 14 Banken. Aber in diesem Bankenportfolio stechen fünf hinsichtlich Konditionen und Bearbeitung besonders heraus. Über diese wickeln wir einen Großteil der Anfragen ab.

**Wollen Sie den Kreis der Banken, mit denen Sie zusammenarbeiten, weiter ausdehnen?**

Auf jeden Fall. Das ist ein Teil unserer Strategie. Aber wir legen keinen Wert darauf, irgendwann sagen zu können, dass wir mit 100 Bankinstituten zusammenarbeiten. Uns interessieren nur Kreditinstitute, die unseren Anforderungen entsprechen. Sie müssen interessante Konditionen bieten, aber vor allem müssen sie mit ihrem Geschäftsmodell zum Automobilhandel passen. Denn entscheidend ist die Geschwindigkeit bei der Abwicklung und die Servicequalität während der Laufzeit des Vertrags. Das sind die wichtigsten Kriterien. Deshalb ist es unsere vorrangige Aufgabe, Banken zu finden, die zum Qualitätsniveau unseres Portals passen.

**Arbeiten Sie auch mit Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken zusammen?**

Wir haben Anfang dieses Jahres die erste Sparkasse ans Netz geholt, nämlich die Sparkasse Chemnitz. Das ist ein interessantes Angebot insbesondere für Automobilhändler aus dem

Marktumfeld von Chemnitz, die ja häufig schon Geschäftsbeziehungen mit der Sparkasse haben. Aktuell führen wir Gespräche mit anderen Sparkassen und weiteren Instituten im VR-Verbund. Das betrifft aber weniger die Absatzfinanzierung als vielmehr Kredite für die Automobilhändler selbst, also sogenannte Händlerkredite auf unserem Portal.

**Können die Betriebe solche Händlerkredite dann wie die Absatzfinanzierung für ihre Kunden auf dem Yareto-Portal beantragen?**

Der Händlerkredit wird genauso abgewickelt wie der Kredit für den Kunden. Es ist ein interessantes und übersichtliches Produkt, mit dem der Händler z. B. kapitalintensive Werkstattausrüstung finanzieren kann – mit Laufzeiten von bis zu 60 Monaten.

**Wollen Sie darüber hinaus Ihr Produktportfolio noch weiter ausbauen?**

Ja, wir sind aktuell dabei, für den Leasingbereich neue Anbieter ans Netz zu nehmen. Erstmal bieten wir seit Februar Kilometerleasing für Gewerbetreibende und bauen diesen Bereich sukzessive aus. Jetzt fehlen uns noch Angebote für das Privatleasing. Diese Lücke wollen wir im kommenden Jahr schließen.

**Und welche Rolle spielen Versicherungen bei Ihnen?**

Der Versicherungsbereich ist für uns eine wesentliche Stütze unseres Businessmodells. Denn der deutsche Automobilhandel braucht diese Produkte und fordert sie auch ein, um am Point of Sale den Kunden vollumfänglich mit allen Themen rund ums Auto bedienen zu können. Daher haben wir kürzlich eine weitere Kooperation mit der Rheinland-Versicherung im Bereich Kfz-Versicherung vereinbart.

**Fahrzeuge mit alternativen Antrieben sind stark im Kommen. Was bedeutet das für Sie? Was für Produkte bieten Sie für diese Fahrzeuge?**

Ja, der Trend geht in diese Richtung. Und das wird weiter zunehmen. Nur die Masse der Fahrzeuge, die derzeit verkauft werden, sind nach wie vor Verbrenner. Für uns als Plattform ist es erst einmal egal, was für eine Antriebseinheit im Auto vorhanden ist. Ob jemand ein Elektro-, ein Hybridauto oder ein Fahrzeug mit Verbrennermotor fährt, ist für uns bei der Frage der Finanzierung unwichtig. Unabhängig davon, welche Antriebsart der Kunde wählt, können wir ihm passende Finanzierungsvorschläge über seinen Händler unterbreiten. Wir arbeiten mit mehreren Händlern eng zusammen, die aktiv das Geschäft mit E-Fahrzeugen betreiben und ihren Kunden über unsere Plattformen interessante Finanzierungen anbieten.

**Wie sieht das mit den viel diskutierten Abomodellen aus? Greifen Sie dieses Thema auch auf?**

Wir beobachten die Entwicklung und finden das sehr spannend. Aber wir haben einen anderen Fokus, und daher ist das gerade kein Thema für uns.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE
JOACHIM VON MALTZAN