YARETO-CHEF ANDREAS FINKENBERG

»Es fehlt an Transparenz«

Yareto liegt am Ende des Jahres über den Erwartungen. Geschäftsführer Andreas Finkenberg zieht Bilanz und verrät, was das neue Vergleichsportal für Autofinanzierungen weiter vorhat.

KURZFASSUNG

2.700 Händler und mehr als 50 Millionen Euro an Kreditanfragen an die Partnerbanken – Yareto hat 2016 einen rasanten Start hingelegt. Noch ist das Online-Vergleichsportal für Fahrzeugfinanzierungen alleiniger Marktführer, doch die Idee könnte Nachahmer finden. Yareto-Chef Andreas Finkenberg will daher 2017 weiter wachsen, um „so viel Strecke zwischen uns und potenzielle Wettbewerber zu bringen wie möglich".

Autohändler können bei Yareto die Finanzierungskonditionen von verschiedenen Banken vergleichen. Das neue Vergleichsportal war am 1. Juli 2016 an den Start gegangen. Zeit für eine erste Bilanz. AUTOHAUS sprach mit Geschäftsführer Andreas Finkenberg.

AH: *Yareto ist im Juli 2016 gestartet. Wie fällt Ihre bisherige Bilanz aus?*
A. Finkenberg: Am Ende des Jahres liegen wir deutlich über unseren Erwartungen. Mittlerweile sind 2.700 Händler bei uns registriert, und wir haben mehr als 50 Millionen Euro an Kreditanfragen an die Partnerbanken weitergeleitet. Mit unserem Angebot sind wir derzeit branchenweit einzigartig. In vier Jahren wollen wir in die Gewinnzone fahren.

AH: *Welche Vorteile haben registrierte Händler?*
A. Finkenberg: Bisher hatte der Autohändler keine Ahnung, ob die Bank einen guten Preis macht. Es fehlte an Transparenz. Bei uns gibt es tagesaktuelle Auto-Kreditangebote von vielen Banken zur Auswahl. Wir möchten, dass man in fünf Jahren sagt: Ich finanziere über Yareto – so wie es heute beispielsweise Internetportale für die Hotelbuchung anbieten.

Wir bereiten die Angebote der Banken zum einen nach Preis auf. Hat der

Händler sich mit dem Kunden bereits über einen Zinssatz verständigt, bieten wir zum anderen auch eine Sortierung nach Abschlussprovisionen. Lehnt das Institut den Antrag ab, kann der Händler die Kreditanfrage ohne zusätzlichen Erfassungsschritt mit nur zwei Klicks direkt an die nächste Bank weitersenden. Hat der Käufer unterschrieben, prüfen wir alle eingereichten Unterlagen auf Vollständigkeit und Plausibilität.

AH: *Wie sieht das Geschäftsmodell konkret aus?*
A. Finkenberg: Für Autohändler ist Yareto immer kostenlos. Als Kreditvermittler bekommen wir eine Vermittlungsprovision von den angeschlossenen Banken. Wir verlangen etwa die Hälfte des am Markt üblichen Betrags.

AH: *Wie profitiert der Autokäufer davon?*
A. Finkenberg: Mit unserem Portal erhöhen wir den Wettbewerb im Bereich der Autofinanzierung. Die Kunden unserer Händlerpartner erhalten so stets attraktive Konditionen.

AH: *Wie viele Banken sind aktuell mit im [illegible]*
A. [illegible]kenberg: Wir sind im Gespräch m[illegible] und 30 Banken – kleinen und größeren. Sieben arbeiten bereits aktiv mit Yareto zusammen. Im ersten Quartal 2017 soll diese Zahl auf zehn steigen. Interessant für uns ist dabei auch die Kooperation mit regionalen Banken. Insgesamt ist das Interesse der Geldinstitute sehr hoch. Allerdings sind auch unsere Voraussetzungen anspruchsvoll. So erwarten wir eine automatische und zeitnahe Kreditentscheidung. Das kann nicht jede Bank leisten.

AH: *Warum scheuen die Platzhirsche der automobilen Finanzdienstleistungen bislang die Teilnahme?*
A. Finkenberg: Banken, die heute am Point of Sales sind, empfinden uns als Bedrohung. Wir bringen Transparenz in den Showroom, und die Banken müssen sich dem stellen. Das gefällt nicht jedem; mancher versucht das auszusitzen.

AH: *Sind Sie denn auch mit den Herstellerbanken im Gespräch?*
A. Finkenberg: Das Interesse bei den Captives ist durchaus vorhanden. Die Marken-Finanzdienstleister sind monostrukturiert. Wir können helfen, das Feld zu erweitern. So bieten wir wertvolle Kundendaten und können unseren Partnern Kunden für künftige Geschäfte zuführen. Wir sind bereits mit einigen Captives in Gesprächen. Für die ist unser Modell neu, aber wenn sie es verstanden haben, dann ist Interesse da. Natürlich haben auch wir Qualitätsansprüche an die Banken, da wollen wir keine Kompromisse machen.

AH: *Machen Sie mit Yareto dem Schwesterunternehmen Bank11 nicht Konkurrenz?*
A. Finkenberg: Ja, da besteht eine Konkurrenzsituation. Unser Motto ist: Investiere in deinen Kannibalen. Toni Fadell, der Erfinder des Musikabspielers iPod und iTunes, hat das vorgemacht. Der iPod wurde durch das iPhone verdrängt, lebt aber in dem Smartphone weiter. Auch das Kreditgeschäft der Bank11 wird weitergehen. Die Bank ist für Yareto aber ein Lieferant wie andere auch. Es gibt keine bevorzugten Konditionen.

AH: *Das Produktportfolio konzentriert sich auf Absatzfinanzierungen, werden Sie hier künftig mehr Auswahl bieten?*
A. Finkenberg: Neben der klassischen Absatzfinanzierung bieten wir auch Ballonfinanzierungen und das Versicherungsprodukt „PremiumSchutz" an. Ab dem ersten Quartal 2017 unterstützen wir den Autohandel zudem beim Einkauf mit einer Lagerwagenfinanzierung. Wir wollen damit die Verknüpfung von Absatz- und Einkaufsfinanzierung aufbrechen und den Autohäusern eine weitere Möglichkeit bieten, um aus der Abhängigkeit von den Banken herauszukommen.

» Mit unserem Angebot sind wir derzeit branchenweit einzigartig. In vier Jahren wollen wir in die Gewinnzone fahren. «

Andreas Finkenberg

AH: *Ist es künftig denkbar, den Kfz-Brief bei den Transaktionen online zu übermitteln?*
A. Finkenberg: Die Händler reichen bei uns weiterhin den Brief ein. Die Wünsche der Banken sind recht unterschiedlich: Manche wollen den Brief selbst verwahren, andere verzichten. Wieder andere wollen den Brief, haben aber nicht die Möglichkeiten, ihn zu verwahren. Yareto bietet einen einheitlichen Prozess. Wir versenden den Brief im Auftrag des Kunden an die Bank oder lagern ihn für die Bank bei uns.

AH: *Wie sieht die Planung für 2017 aus?*
A. Finkenberg: In der anfangs erwähnten Hotelbranche hat sich durch die Vergleichsportale ein neuer Wettbewerb gebildet, Anbieter wie HRS sind nicht alleine geblieben. Auch wir erwarten Nachahmer. Unser Ziel für die nächsten Monate ist es daher, so viel Strecke zwischen uns und potenzielle Wettbewerber zu bringen wie möglich. Wir wollen die Zahl unserer Partner und Händler erhöhen. Und wir wollen das Produktportfolio erweitern. Zudem bereiten wir bereits ein Software-Modul vor, mit dem wir es Banken, die noch keine schnelle Kreditentscheidung treffen können, ermöglichen, bei Yareto teilzunehmen. Damit wollen wir unsere hohe Prozessqualität sichern.

AH: *Die Digitalisierung der Prozesse gehört zu den Megatrends der Branche. Vor welchen Herausforderungen steht der Autohandel aus Ihrer Sicht?*
A. Finkenberg: Bedenkt man, dass 70 bis 80 Prozent der Kunden ihr Auto finanzieren, ist es für den Autohandel unabdingbar, im Finanzierungsbereich modern aufgestellt zu sein. Die klassischen Segmente Neu- und Gebrauchtwagenvertrieb sowie Werkstattservice sind unter Druck, mit der Vermittlung von Finanzierungen hingegen lässt sich Geld verdienen. Dieses „vierte Standbein" ist auch besonders wichtig für die Kundenbindung. Die Autohäuser sollten daher einen besonderen Fokus auf die Verbesserung der Prozesse in diesem Bereich legen. Digitale Systeme bieten hier viele Chancen. Yareto ermöglicht beispielsweise für jede Bank dieselbe Datenverarbeitung. Der Händler muss seine Eingaben nur einmal machen und ist nicht mehr „Datenknecht" der Autobanken. So lassen sich Anfragen effektiv steuern. Alles geht, nichts muss.

AH: *Herr Finkenberg, vielen Dank für das Gespräch!*

Interview: Ralph M. Meunzel und Frank Selzle ■