YARETO

"Wir sind gut auf Kurs"

Vor einem Jahr ging das Vergleichsportal für Kfz-Finanzierung an den Start. Der Geschäftsführer Andreas Finkenberg sieht den Dienstleister auf dem richtige Weg und will die Angebotspalette weiter ausbauen.



reas Finkenberg eschäftsführer Mitgründer von to.de.

UR PERSON

ndreas Finkenberg 8)

schäftsführer der reto GmbH

) 7/2016: Mitglied des Jfsichtsrats der Bank

011 bis 2016: Vorsitender Geschäftsfühing der Bank 11.

orher: Vorstandsvortzender der Santander onsumer Bank. Redaktion: Seit rund einem Jahr sind Sie jetzt am Markt aktiv. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

Andreas Finkenberg: Das letzte Jahr war für uns sehr intensiv und spannend. Wir haben, nachdem wir Yareto im Dezember 2015 gegründet hatten, bei null angefangen und haben es geschafft, am 1. Juli 2016 das neue Autokreditvergleichsportal Yareto.de für den Kfz-Handel in den Markt einzuführen. Wir bekommen von unseren Handelspartnern viel positives Feedback. Unser Portfolio haben wir bereits um weitere Produkte ergänzt. Über das

Portal kann der Händler für seine Kunden sowohl die klassischen Finanzierungsprodukte als auch Angebote zur Ballonfinanzierung nutzen. Mit dem Premiumschutz verfügt der Kfz-Händler nun auch über ein Versicherungsprodukt, und mit der Einkaufsfinanzierung kann er seinen Lagerwagenbestand finanzieren. Zudem sind wir dabei, auch die Reparaturfinanzierung und Leasingmodelle mit in unser Portfolio aufzunehmen.

Mit wie vielen Händlern arbeiten Sie inzwischen zusammen? Bis heute haben sich bereits mehr als 4.400 Autohändler bei uns angemeldet. Mit diesem Ergebnis sind wir sehr zufrieden.

Wie viele Banken haben Sie zusammen? Sind es immer die gleichen Finanzdienstleister, deren Angebote Sie den Händlern weiterleiten?

Unsere Finanzierungspartner sind ganz unterschiedliche Institute. Es können Banken mit regionalen Angeboten sein, Kreditinstitute, die sich bereits beim Kfz-Handel etabliert haben, oder zukünftig auch ausländische Finanzdienstleister. Um ein paar Namen zu nennen: ING-Diba, PSD Bank Rhein-Ruhr, SWK Bank, PSD Bank Hannover, Bank 11, Autowunsch.de, PSD Bank Kiel, Auxmoney und die DSL Bank sind bereits Partner auf unserem Portal.

Können Sie bitte noch einmal erläutern, was Yareto dem Händler bietet?

Dem Handel fehlte es bei der Kfz-Finanzierung für seinen Kunden bisher an der nötigen Transparenz. Der Händler hatte keine Ahnung, ob er von der Bank einen guten Preis bekommt oder nicht. Das haben wir geändert, denn bei uns erhält der Händler tagesaktuelle Angebote für Autokredite von vielen Banken zur Auswahl. Er kann für jeden Kunden aus unseren Vorschlägen individuell einen Finanzierungspartner auswählen. Zudem kann er die Auswahl nach zwei Kriterien filtern. Entweder er wählt die Bank mit dem besten Zins oder, wenn er sich mit seinem Kunden schon über einen Zinssatz verständigt hat, er entscheidet sich für die Bank, die ihm die beste Vergütung für die Vermittlung der Finanzierung anbietet. Das ist eine gute Möglichkeit für den Händler, seine Marge zu verbessern. Mit unserem Portal spart der Händler viel Zeit, denn wir bieten ihm alles aus einer Hand an. Der Kfz-Händler kann den Kredit direkt online über uns abwickeln. Der Antragsprozess ist dabei 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. Wenn eine Bank den Antrag ablehnt, kann der Händler die Kreditanfrage mit nur zwei Klicks direkt an die nächste Bank senden, ohne zusätzliche Daten erfassen zu müssen. Nachdem die Bank den Kredit zugesagt hat, prüfen wir sämtliche Unterlagen und leiten diese an die finanzierende Bank weiter. Diese überweist dann noch am selben Tag den Kreditbetrag direkt an den Händler oder an den Kunden.

Execution Services and Service

Yareto zeigt dem Händler in einer übersichtlichen Maske die verschiedenen Kreditangbote zu seiner Finanzirungsanfrage.

Wie viele Kreditanfragen gehen durchschnittlich bei Ihnen ein?

In diesem Jahr hat der Kfz-Handel über das Portal Yareto.de bisher Kredite über mehr als 140 Millionen Euro angefragt. Die Tendenz ist weiter steigend. "Mehr als 4.400 Händler haben sich inzwischen bei uns angemeldet, und wir bekommen von unseren Handelspartnern viel positives Feedback."

Vor kurzer Zeit haben Sie Ihren Partnerhändlern Gutscheine für die Hauptuntersuchung angeboten. Wie ist die Resonanz darauf, und was waren Ihre Beweggründe dafür?

Wir verstehen uns als Partner des Mittelstands. Im Fokus steht bei uns immer die Frage, wie wir Prozesse für den Händler erleichtern und ihn bei seiner Geschäftstätigkeit unterstützen können. Mit dem Yareto-HU-Gutschein wollen wir dem Händler helfen, seine Kunden im Aftersales stärker an seinen Betrieb zu binden. Die Resonanz der Händler ist uneingeschränkt positiv. Hunderte Kunden haben den Gutschein bereits aktiviert. Er funktioniert ganz einfach: Schließt der Händler eine Autofinanzierung für seinen Kunden über www.yareto.de ab, erhält der Kunde von seinem Händler zusammen mit seinen Vertragsunterlagen automatisch den HU-Gutschein. Dieser ist bis zu 90 Euro wert und drei Jahre gültig. Der Kunde kann ihn nur beim ausliefernden Händler einlösen. Damit geben wir den Händlern ein starkes Kundenbindungsinstrument an die Hand.

Wie hat sich die Kooperation, die Sie mit

der ING-Diba eingegangen sind, entwickelt? Was hat sie Ihnen bisher gebracht?

Die Zusammenarbeit mit unserem Finanzierungspartner ING-Diba entwickelt sich ausgesprochen positiv und wird vom deutschen Autohandel sehr gut angenommen. Yareto.de ist ein digitaler Marktplatz, der Ban-

ken und Händler zusammenbringt. Insbesondere die Banken, die bislang überhaupt nicht am Point of Sale als Kfz-Finanzierer aufgetreten sind, haben großes Interesse an unserer Dienstleistung und wollen gerne mit uns zusammenarbeiten. Mit Yareto haben diese Banken die Möglichkeit, direkt beim Handel Fuß zu fassen und von den Wachstumschancen, die der

Finanzierungsmarkt rund um das Auto bietet, zu profitieren. Und die Kfz-Händler sind froh über das vielfältige und transparente Angebot.

Bei einer kürzlich durchgeführten Umfrage zu Yareto war die Resonanz im Markt etwas verhalten. Wie erklären Sie sich das? Was entgegnen Sie Ihren Kritikern? Zum Zeitpunkt der Umfrage von »Gebrauchtwagen Praxis« war Yareto.de erst sechs Monate am Markt. Und immerhin mehr als die Hälfte der Befragten gab an, bereits von Yareto gehört zu haben. Mehr als ein Drittel von ihnen hat sogar unsere Webseite besucht. Wir haben im letzten Jahr viel Energie und Arbeit investiert, um Yareto im Markt bekannt zu machen, und daher haben wir uns über dieses Ergebnis sehr gefreut.

> DIE FRAGEN STELLTE JOACHIM VON MALTZAN



www.werkstatt-bauen.de

Lust auf ZUKAUF? Jahres-, Zweijahres- und Dreijahreswagen. Wir beliefern auch grössere Handelsgruppen. info@weiderauto.com • Tel. 0034 673 863 222