AUTOKREDITPORTAL YARETO

Wie Werhahn sich bewusst selbst kannibalisiert

Von Anja Müller

Premium Mit dem Autokreditportal für Autohändler, Yareto, wagt sich der Familienkonzern auf einen neuen Markt in der Digitalwelt vor. Die Ziele sind ehrgeizig.

Startseite des Portals Yareto

Mit wenigen Mausklicks die Angebote vieler Banken abrufen.

Bild: Screenshot

Neuss. Das Geschäft der Autobanken boomt, werden doch heute 70 bis 80 Prozent aller Autokäufe ganz oder zum Teil mit Krediten oder Leasing finanziert. Das weiß

Werhahn ganz genau, hat die Gruppe doch mit der Gründung des Kfz-Kreditinstuts Bank11 - mitten in der Finanzkrise - davon auch kräftig profitiert. Doch ein Portal für die rund 40.000 Autohändler, mit dem diese mit wenigen Mausklicks die Angebote vieler Banken abrufen, gab es noch nicht, erinnert sich Andreas Finkenberg. Immer wieder stellte sich der langjährige Chef von Bank11 seit 2015 die Frage, was die Bank11 tun solle, wenn der „böse Disrupter“ kommt. Gäbe es so etwas wie das Vergleichsportal Check24 für den Autohandel, dann würde das potenziell den Markt verändern, da war er sich sicher.

Anzeige

3 Besten Aktien der Welt?

Diese Aktien steigen seit 20 Jahren Gratis Analyse zeigt die Details

Investor

Finkenberg sammelte 18 Argumente dafür, warum das nicht funktionieren würde, weil es zu komplex wäre und fühlte sich erst einmal sicher. Doch dann gab es das Gespräch mit seinem Aufsichtsratschef, Anton Werhahn. Dieser stellte die Frage: „Könnten Sie das umsetzen, Herr Finkenberg?“ Finkenberg ging in sich, schrieb innerhalb von sechs Wochen ein Konzept und einen Businessplan. Danach war klar: „Ja, das kann funktionieren.“ Finkenberg wurde sein eigener „Disrupter“. Der Businessplan für Yareto war für Finkenberg der Einstieg in den Ausstieg als Chef von Bank11. Denn Werhahn sagte freundlich zu ihm: „Für Bank11 finden wir einen neuen Chef.“

Der 58-Jährige hat es nicht bereut: „Ich habe Freiheitsgrade wie ein Unternehmer“, sagt er und genießt die Startup-Atmosphäre im Großraumbüro bei Yareto in einem Neusser Bürogebäude. Ein einfacher weißer Tisch genügt ihm. Mittlerweile arbeiten 42 Mitarbeiter für Yareto. Im Juli 2016 startete das Start-up und hat mittlerweile rund 4.400 Händler unter Vertrag. Sie können über das Portal bislang ihren Kunden Kredite von neun Banken anbieten, darunter die ING Diba und mehrere PSD-Banken und Auxmoney, mit 20 weiteren führt er Gespräche.

Die Idee: Der Autohändler muss nur einmal die notwendigen Daten eingeben, lehnt die erste passende Bank die Anfrage ab, kann der Händler mit zwei Mausklicks die nächste Anfrage stellen. Eine einfache Benutzerführung war wichtig, schließlich ist ein Autohändler kein Bankier. Programmiert wurde das ganze durch eigene IT-Experten.

WERHAHN, HENKEL, HANIEL

PREMIUM **Wettlauf der Strategen**

Sie haben Hunderte Familienmitglieder, besitzen diverse Firmen und residieren alle im Rheinland: Die Henkels, Werhahns und Haniels sind zum Wachstum verdammt. Dabei liegt Werhahn vorne, wie aktuelle Zahlen zeigen.

Die Banken, darunter natürlich auch die nun intern angegriffene Bank11, müssen garantieren, dass die Bearbeitung zackig passiert. Der Kredit wird direkt abgeschlossen. Um die Abwicklung kümmert sich Yareto und kassiert auch eine Provision. Mit 20 weiteren Banken führt Finkenberg zurzeit Gespräche. Zusätzlich bietet Yareto noch Versicherungen für einen Tilgungszuschuss bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit als Extraprodukt, das nicht auf die Rate aufgeschlagen wird. Der Anbieter ist die Rheinland-Versicherung. Sie gehört zum Interessenkreis von Werhahn.

Finkenberg hat ehrgeizige Ziele, schätzt den Markt für Autokredite auf rund 30 Milliarden. In fünf Jahren will er für Yareto eine Milliarde Euro Kreditumsatz anpeilen und Gewinne. Jetzt muss er zunächst versuchen, möglichst viele Händler vor der Konkurrenz zu binden. Der Vorsprung ist da.

Selbst der Angstgegner Check24 begibt sich noch nicht in den Markt von Yareto, also im B2B-Geschäft mit Autohändlern. Christian Nau, Geschäftsführer Bereich Finanzen bei Check24 äußert sich wenig konkret dazu, dass sein Unternehmen alle Ansätze und Chancen prüfe.

Dass Wachstum da ist, illustrieren die ersten Zahlen. In den ersten Monaten nach der Gründung im Sommer 2016 gab es Kreditanfragen in Höhe von 65 Millionen Euro, in den ersten fünf Monaten dieses Jahres bereits 134 Millionen, für das Gesamtjahr 2017 sollen es rund 300 Millionen Euro sein. Anton Werhahn sei entspannt, sagt Finkenberg, er akzeptiert den ‚gruppeninternen Kannibalismus' mit der Bank11, „um einen weiteren Schritt in die Digitalisierung zu gehen."