



AN!

Leasing hinzu.

Als Yareto-Händler haben Sie mit Yareto eine Adresse für alle Möglichkeiten:

- Suchen Sie einen günstigeren Zins für Ihren Kunden?
- Möchten Sie Ihre Händlerprovision verbessern?
- Benötigen Sie eine Alternative, weil Ihre Hauptbank den Antrag abgelehnt hat? Bei Yareto wählen Sie aus bis zu zehn Banken und deren tagesa

### **Mehr Effizienz**

**Mehr Optionen** 

Das mehrfache Erfassen von Kundendaten ist immer noch leidiger Alltag. Zwar erleichtern Dealer-Management-Systeme diese Arbeit bisweilen, aber gerade bei komplizierten Finanzierungsanträgen klappt das oft nicht.

 In der Praxis versuchen Sie es bei Bank Nr. 1, erhalten eine Ablehnung, probieren Bank Nr. 2 (neues Formular, andere Angaben). Ist diese zu teuer, folgt der letzte Versuch bei Bank Nr. 3. Ihr Kunde ist dann mit Glück noch da. aber seine Geduld garantiert am Ende.

Sparen Sie sich die Anfragen bei Zweit- und Drittbanken! Yareto bietet Top-Angebote von bis zu zehn Banken mit nur einer Dateneingabe. Das spart Zeit und Geld.

### Mehr Abschlüsse

Ein Auto. Ein Finanzierungsangebot. Viele Fragezeichen in den Augen Ihres Kunden: Ist das wirklich das beste Angebot, das ich bekommen kann? Sollte ich nicht auch bei meiner Hausbank nachfragen? Oder bei einem anderen Händler?

 Sobald der Kunde Ihr Haus verlässt, sinken die Chancen für einen Abschluss des Kredit- und/oder Kaufvertrags rapide.

Mit Yareto unterbreiten Sie Ihren Kunden nicht nur ein Angebot, sondern auch eine Reihe von Alternativen. Kunden wissen das zu schätzen!

### **Mehr Ertrag**

Wer als Händler die Wahl hat zwischen verschiedenen Angeboten. Zeit spart und die Wahrscheinlichkeit eines Kaufabschlusses erhöht, der gewinnt damit vor allem eines: Die Chance auf mehr Ertrag. Klicken Sie rein! www.yareto.de

# Exklusiv und nur bei Yareto

Das freut den Handel: Um bei Yareto ganz oben gelistet zu sein, offerieren manche Partnerbanken inzwischen sogar exklusive Angebote für die User des Autokredit-Vergleichsportals. Was sich im ersten Jahr nach der Gründung sonst noch getan hat, klärt ein Gespräch mit Geschäftsführer Andreas Finkenberg.

### Herr Finkenberg, wie hat sich Yareto im ersten Jahr entwickelt?

A. Finkenberg: Wir erfreuen uns einer hohen Nachfrage durch den Kfz-Handel. Inzwischen haben sich rund 5.000 Betriebe für eine Zusammenarbeit registriert. Das Volumen der Kreditanfragen wird für 2017 voraussichtlich 350 bis 400 Millionen Euro betragen. Das übertrifft unsere Erwartungen deutlich. Mehr und mehr wird in der Branche klar, welche Vorteile unsere Leistungen für das tägliche Geschäft bieten.

### Was kommt bei den Händlern besonders gut an?

A. Finkenberg: Durch Yareto gelingt es unseren Händlern, ihre Abschlussquote zu erhöhen, die Effizienz im Tagesgeschäft zu verbessern - und ihre Rendite zu steigern. Yareto tut dazu etwas im Finanzmarkt, was wir von anderen Branchen längst als selbstverständlich erachten: Wir stellen Transparenz her und bieten dem Handel eine Auswahl von Autokrediten aus einer Hand. Außerdem ermöglichen wir es Finanzinstituten, die bislang noch nicht als Autofinanzierer in Erscheinung getreten sind, auf diesem Gebiet aktiv zu werden. Natürlich trifft das nicht das Interesse der etablierten Banken, aber damit können wir leben.

### Wie kommt es zu mehr Effizienz, mehr Abschlüssen, mehr Rendite?

A. Finkenberg: Bisher wussten weder der Händler noch der Kunde, ob ein Angebot der (Hersteller-)Bank im Vergleich zu den Kreditoptionen anderer Institute gut oder schlecht ist. Maximale Intransparenz. Bei einer Hotelbuchung akzeptiert so etwas schon lange niemand mehr. Yareto hat nun auch in der Kreditvermittlung das Licht angemacht. Vorteil Händler: Er kann Kunden echte Alternativen aufzeigen, das erhöht die Abschlussquote – und er hat seine Provisionen stets im Blick. Beides ist gut für die Rendite. Außerdem muss er die Kundendaten nur ein einziges Mal erfassen, das spart viel Zeit und macht seine Arbeit effizient.

### Wie kamen Sie eigentlich auf die Idee, Geld zu verschenken?

A. Finkenberg: Sie spielen auf den HU-Gutschein über 90 Euro an, den wir Yareto-Kreditnehmern unserer Händler zuschicken. Wir wollen dem Handel etwas zurückgeben und etwas für die Kundenbindung im Service tun. Belange des Handels sind uns ein Anliegen, das wollen wir damit demonstrieren. Und wie einfach es häufig ist, mit kleinen Stellschrauben einen großen Effekt zu erzeugen. Dabei ist die Idee zugegebenermaßen gar nicht von uns: Sie stammt von Hannes Brachat, dem AUTOHAUS-Herausgeber, und ist schon rund zehn Jahre alt. Wir haben sie lediglich als Erste umgesetzt.

### Welche Banken hat Yareto aktuell im Portfolio?

A. Finkenberg: Im Schnitt kann der Händler aus acht bis zehn Banken wählen. Darunter sind namhafte wie etwa die ING-DiBa, die über uns den Einstieg in den Markt der Autofinanzierungen am PoS

gewählt hat. Aber auch regionale Banken wie verschiedene Sparda-Banken, die Kreditangebote für den Handel unterbreiten und ihr Geschäftsfeld ausweiten, sind möglich. Auch mit ausländischen Instituten sind wir im Gespräch. Wir stellen mit Freude fest, dass einige Partnerbanken ihr Angebot speziell auf Yareto zuschneiden, um im Ranking möglichst weit oben gelistet zu werden. Dieser Wettbewerb kommt direkt dem Handel zugute.

### In Zukunft soll es auch Reparaturfinanzierungen und Leasing geben. Was reizt Sie an diesen Produkten?

**A. Finkenberg:** Leasing möchten wir anbieten, um das volle Sortiment der Finanzdienstleistungen für Händler abbilden zu können. Die Reparaturfinanzierung (auch für Zubehöre) werden wir so konstruieren, dass sie der Serviceberater auch ohne Hilfe seiner Kollegen vom Verkauf realisieren kann. Daran scheiterte dieses Produkt unserer Erfahrung nach nämlich bisher.

Herr Finkenberg, herzlichen Dank für das Gespräch!

### DER DIREKTE DRAHT ZU YARETO

Yareto GmbH, Hammer Landstraße 89, 41460 Neus Telefon: +49 2131 512 512 0 E-Mail: vertriebscenter@yareto.de Website: www.yareto.de



# Vergleiche und gewinne!

MINUTEN

Mehr Zeit ist nicht nötig, um einen Kreditantrag

über Yareto abzusenden. Bis zu zehn Banken stehen

dafür zur Verfügung! Einfachheit ist das Prinzip von

Yareto, dafür haben sich Usability-Experten monatelang

die Köpfe zerbrochen. Für User heißt das: Ohne Schulung oder andere Vorkenntnisse kann es sofort losgehen. Das Ergebnis überzeugt Jung-Verkäufer wie alte

Hasen. Nie war es einfacher. Autokäufern das

beste Finanzierungsangebot zu unter-

Mehr als 3.600 registrierte Kfz-Händler, über 100 Millionen Euro Kreditanfragen: Das Vergleichsportal Yareto hat schon in den ersten Monaten die Erwartungen übertroffen. it dem Slogan "Einfach. Mehr. Iransparenz." mischt das Startup des ehemaligen Santander-Managers Andreas Finkenberg die Autobanken-Szene gehörig auf. Offenbar it dem Slogan "Einfach. Mehr. Transparenz." mischt das hat das Online-Portal, das Händlern kostenlose Kredit-Vergleiche und -Abschlüsse ermöglicht, in der Branche einen Nerv getroffen.

Wie sich nach etwas mehr als einem halben Jahr seit dem Launch zeigt, hat es das kleine, aber feine Startup-Team aus 41 Internet- und Finanzspezialisten geschafft, über 3.600 Autohändler zu Mitgliedern zu machen. Über das Portal wurden in den ersten acht Monaten des Bestehens bereits mehr als 100 Millionen Euro Kreditanfragen mit steigender Tendenz generiert. Yareto rechnet für das laufende Jahr 2017 mit Kreditanfragen von deutlich über 200 Millionen Euro.

### "EINFACHHEIT" IST DAS GRUNDPRINZIP

Das Prinzip von Yareto ist schnell erklärt: Diverse Partnerbanken unterbreiten Kfz-Händlern über Yareto tagesaktuell ihre Kredit-Konditionen. Ein spezieller Vergleichsrechner ermittelt dann nach den Vorgaben des Händlers das individuell beste Angebot. Yareto stellt sicher, dass die Offerten der Finanzinstitute auch wirklich vergleichbar sind, und gibt diverse Mindeststandards für das "Kleingedruckte" vor.

> Hat der Händler das für ihn passende Kredit-Angebot gefunden. und stimmt die Kombination aus Laufzeit und Zinskosten einerseits sowie die Händlermarge andererseits, kann er den Kredit über Yareto direkt ab-

schließen. Dieser Vorgang ist beispiellos komfortabel und selbsterklärend gestaltet. Egal, welche Bank im Hintergrund die Kreditgeberin ist: Die Abwicklung über Yareto ist immer die gleiche,

## ÜBERALL

Yareto ist nicht nur einfach und schnell zu bedienen, sondern funktioniert auch von nahezu jedem Endgerät aus - auf dem Smartphone, dem Tablet-PC, einem Laptop oder auf dem Büro-Desktop, Registrierte Yareto-Händler haben ihre "Kredit-Vergleichs-Maschine" immer mit dabei. Ob im Showroom, am Verkäuferarbeitsplatz oder draußen auf dem Gebrauchtwagen-Gelände: Testen Sie Vareto! www.vareto.de

nach dem Prinzip: "Alles aus einer Hand". Registrierte Händler können bei Yareto Angebote von bis zu zehn namhaften Banken vergleichen. Andreas Finkenberg, Co-Founder und Geschäftsführer der Yareto GmbH: "Yareto wird die Welt der Absatzfinanzierung im Kfz-Handel so verändern, wie es die Buchungsportale HRS

und booking.com für die Hotelbranche bereits vorgemacht haben."

### KLASSISCH, BALLON - UND DAS GEWISSE EXTRA

Im Bereich der Absatzfinanzierung kann sich der Händler dank Yareto ganz nach den Wünschen seiner Kunden richten. Er hat grundsätzlich die Wahl zwischen einer klassischen Finanzierung oder einer Finanzierung mit Schlussrate. Neuerdings kann der Kredit auch mit einem "PremiumSchutz" ergänzt werden. Im Falle einer Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit (bei Angestellten und Arbeitern) ist der Kunde abgesichert und der Händler hat durch ein erweitertes Produktangebot eine zusätzliche Ertragsmöglichkeit. Und das mit kleinen monatlichen Prämien und monatlicher Ausstiegsmöglichkeit für den Kunden. "RSV war gestern. Lernen Sie heute den neuen PremiumSchutz von Yareto kennen", appelliert Andreas Finkenberg an den Handel.

Die Leistungen von Yareto sind dazu gedacht, Händlern und ihren Kunden neben dem Angebot der Herstellerbank eine Alternative aufzeigen zu können. Yareto schickt sich jedoch an, zu einem regelrechten "Vollsortiment-Portal" zu werden, spätestens seit dem Start der Pilotphase auch für Einkaufsfinanzierungen. Auch hier schlägt das Startup neue Wege ein, indem es Händlern die Möglichkeit bietet, Fahrzeuge einzustellen, um sich von registrierten Banken Angebote machen lassen zu können. Der Händler erhält verschiedene Offerten und kann das für ihn Passende wählen. Auch dieser Service ist für Yareto-Händler kostenlos.

### **KOSTENLOS REGISTRIEREN UND TESTEN**

Andreas Finkenberg: "Ich freue mich sehr über die positive Resonanz und möchte mich bei unseren Handelspartnern für ihr Vertrauen bedanken. Als Marktführer bei den Autokredit-Vergleichsportalen für den Kfz-Handel setzen wir uns dafür ein, den Wettbewerb im Bereich Autofinanzierung zum Wohle des Kfz-Handels weiter zu beleben. Händler sparen durch die Nutzung unseres Portals nicht nur wertvolle Zeit, sondern können auch von zahlreichen Sonderkonditionen und Bonusaktionen profitieren. Wer uns ausprobieren möchte, ist herzlich eingeladen, sich auf www.yareto.de zu registrieren."

### DER DIREKTE DRAHT ZU YARETO



Yareto GmbH, Hammer Landstraße 89, 41460 Neuss Telefon: +49 2131 512 512 0 E-Mail: vertriebscenter@yareto.de Website: www.yareto.de

### "ICH KANN YARETO **NUR WEITEREMPFEHLEN"**

"Mehr Provision verdienen!"



Ralf Hoffmann ist Verkaufsberater im Mehrmarken-Auto-

haus Schroers in Mönchengladbach / Hardt. Er nutzt Yareto neben der Santander Consumer Bank und der Toyota Kredit Bank sowohl für die Finanzierung von Neu- als auch von Gebrauchtwagen. "Für uns klang das Yareto-Prinzip von Anfang an interessant. Da die Margen im Autoverkauf immer kleiner werden. haben wir eine Möglichkeit gesucht, über Finanzie-

rungen mehr zu verdienen. Insbesondere wenn Sie als Kunden Rentner oder Angestellte/Beamte des öffentlichen Dienstes haben, benötigen Sie keine Restschuldversicherung. In diesem Fall ist Yareto deutlich besser als andere Banken, was das Verhältnis Zinsniveau zu Händlerprovision angeht.

Ein Beispiel: Möchte ich aktuell von unseren anderen Bankenpartnern einen 4,49 % Zins ohne RSV, erhalte ich dafür überhaupt keine Provision, bei 3,99 % zahle ich sogar drauf. Über Yareto bekomme ich selbst für die Vermittlung eines 3.99 % Darlehens noch ordentlich Provision, und das, ohne gleichzeitig eine RSV verkaufen zu müssen. Ein zweiter Punkt, der mir gefällt: Die Handhabung ist sehr einfach. Drei Seiten Selbstauskunft sind in sieben bis acht Minuten ausgefüllt und abgeschickt, das grüne Licht der Bank kommt innerhalb von rund zehn Minuten. Zusätzlich habe ich die Möglichkeit, für Kunden mit etwas schwieriger Bonität mit einem Klick bei weiteren, darauf spezialisierten Banken anzufragen. Ich kann Yareto nur jedem Kollegen weiterempfehlen!"



## **Starke Partner für** den Handel

Die Yareto-Idee lebt von den leistungsfähigen Partner-Banken. Diese Namen stehen als Auswahl für die namhaften Institute, die ihre Konditionen bei Yareto einstellen und so für den Kfz-Handel mit einem einfachen Klick verfügbar machen.





















# Kredit mit PremiumSchutz D

RSV war gestern. Heute bietet Yareto seinen Händlern den "PremiumSchutz" an, mit entscheidenden Vorteilen. ie "RSV", wahlweise Restschuldversicherung oder auch Ratenschutzversicherung genannt, hat es zur Zeit nicht ganz leicht. Die Zahl der Neuabschlüsse ist in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Die RSV selbst, aber auch die Vertriebsmethoden, die manchmal angewendet wurden, stehen bei Verbraucherschutzverbänden und Politikern in der Kritik. Deren Hauptargument: zu teuer bzw. mangelhafte Preistransparenz, unnötig oder am Bedarf vorbei versichert. Vieles davon ist leider nicht ganz von der Hand zu weisen. Wer beispielsweise einem selbstständigen oder verbeamteten Kreditnehmer eine RSV inklusive Arbeitslosenschutz verkauft (ein Schadenfall, der per Definition gar nicht eintreten kann), handelt sicher nicht im Sinne des Kunden.

### DER DIREKTE DRAHT ZU YARETO

Yareto GmbH, Hammer Landstraße 89, 41460 Neuss Telefon: +49 2131 512 512 0 E-Mail: vertriebscenter@yareto.de Website: www.yareto.de



### EINFACH. PASSEND. GÜNSTIG.

und Beamte.

Andererseits besteht natürlich gerade bei jenen Kfz-Haltern, die ihr Auto nicht bar bezahlen konnten und daher einen Kredit aufnehmen mussten, durchaus die Gefahr, dass sie im Falle von Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Tod vor finanziellen Problemen stehen. Das kann sich auch auf die Angehörigen auswirken. Bei Arbeitsunfähigkeit erhält zum Beispiel ein Arbeitnehmer nach Ende der sechswöchigen Lohnfortzahlung nur noch 70 Prozent seines letzten Nettoeinkommens. Yareto hat sich die Aufgabe gestellt, eine Versi-

cherung zu entwickeln, die das Kreditgeschäft angemessen absichert und den Yareto-Prinzipien von "Einfach. Mehr. Transparenz." genügt. Genau das schafft das neue Produkt "PremiumSchutz", das es für Angestellte oder für Beamte und Selbstständige gibt.

### DIE VORTEILE DES PREMIUMSCHUTZES VON YARETO

- Der PremiumSchutz sichert **Angestellte** für den Fall einer Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit ab.
- Selbstständige und Beamte sind gegen Arbeitsunfähigkeit und Tod versichert.
- Der PremiumSchutz beinhaltet keine Mindestlaufzeit und ist monatlich kündbar.
- Eine **Gesundheitsprüfung** bei Vertragsschluss gibt es nicht.
- Die Leistung wird **direkt an die Kunden** ausgezahlt.
- Der Monatsbeitrag beträgt 9,95 Euro, unabhängig von der Kreditsumme
- Die Leistungen betragen für Arbeitnehmer pauschal **150 Euro**\* je Monat im Falle von Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit.
- Selbstständige und Beamte erhalten im Falle von Berufsunfähigkeit **180 Euro**\* monatlich, bei Versterben bekommen sie einmalig **1.800 Euro**.
- Eintrittsalter: 18 bis 63 Jahre, Endalter: 66 Jahre, Wartezeit: 6 Monate, Karenzzeit AU: 42 Tage, Karenzzeit ALO: 2 Monate \*Leistungsdauer: max. 6 Monate pro Leistungsfall.

Yareto-Chef Andreas Finkenberg betont die Bedeutung von Finanz- und Versicherungsprodukten für den Automobilhandel: "Bedenkt man, dass 70 bis 80 Prozent der Kunden ihr Auto finanzieren, ist es für den Autohandel unabdingbar, im Bereich der Finanz- und Versicherungsprodukte wettbewerbsfähig und modern aufgestellt zu sein. Das gilt gerade auch deswegen, weil klassische Segmente wie Neu- oder Gebrauchtwagen, aber auch der Service zunehmend unter Druck geraten. Mit der Vermittlung von Finanzierungen und Versicherungen lässt sich jedoch noch Geld verdienen, Kompetenz beweisen – und gleichzeitig die Kundenbindung festigen."

### SO FUNKTIONIERT YARETO

### 1. Anmelden

Bei Yareto können Sie als Autohändler Kfz-Kredite verschiedener Banken miteinander vergleichen und online sofort abschließen. Das Einzige, was Sie dazu tun müssen, ist, sich kostenlos unter www.yareto.de zu registrieren.

### 2. Sofort losvergleichen

Als registrierter Händler können Sie sofort die tagesaktuellen Konditionen der Banken-Partner von Yareto miteinander vergleichen, egal ob klassische oder Ballonfinanzierung. Es besteht dabei u. a. die Möglichkeit, das Angebot nach bestem Zins oder bester Vermittlungsprovision zu filtern. Das Portfolio an Banken wird ständig erweitert. Darunter finden sich bekannte Anbieter und Player auf dem Markt der Autofinanzierungen – aber auch regionale Newcomer. Yareto stellt sicher, dass alle Banken die gleichen Standards erfüllen.

### 3. Direkt Kredit beantragen

Erst vergleichen, dann direkt den Kredit beantragen. Auch das leistet Yareto. In nur wenigen Minuten füllen Sie das schlanke Online-Formular für das Darlehen aus – und in ebenfalls nur wenigen Minuten erhalten Sie den Online-Sofort-Entscheid der Bank. Ganz nach dem Motto "Alles aus einer Hand" gibt es nur einen Prozess – und der ist einheitlich für alle Banken.

### 4. Glückwunsch!

Fertig. So einfach funktioniert Yareto. Sollte einmal eine Bank einen Darlehensantrag ablehnen, senden Sie ihn einfach an eine zweite Bank, mit nur einem Klick.

Yareto baut sein Angebot an Leistungen kontinuierlich weiter aus. Bereits erhältlich ist die auf diesen Seiten vorgestellte PremiumSchutz-Versicherung, in der Pilotphase befindet sich aktuell das Vergleichsmodul für die Einkaufsfinanzierung.

Jetzt anmelden: www.yareto.de

### **HOHE AKZEPTANZ BEI KUNDEN**

Eine GfK-Studie aus 2016 beleuchtet den aktuellen Markt der Restkreditversicherungen (Restschuldversicherung, RSV). Danach gaben 26 Prozent der Ratenkreditnutzer an, 2016 eine RSV abgeschlossen zu haben, 2015 waren es noch 29 Prozent. Kreditnehmer, die ihren Kredit online abgeschlossen hatten, wählten nur zu 20 Prozent eine ergänzende RSV, was ein Hinweis auf den Beratungsbedarf dieser Absicherungsform sein kann.

Das meistversicherte Risiko ist mit 96 Prozent der Todesfall, gefolgt von Arbeitsunfähigkeit (74 Prozent) sowie Arbeitslosigkeit (69 Prozent). Interessant ist, dass bei aller Skepsis 35 Prozent der Finanzierungsnutzer eine RSV generell für "sehr sinnvoll" erachten, 36 Prozent verhalten sich eher neutral, 29 Prozent lehnen eine RSV als "überhaupt nicht sinnvoll" ab. Die Zustimmungswerte zur RSV ("sehr sinnvoll") für Top-Risiken wie Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit und Tod sind mit jeweils 49 Prozent sehr hoch.

Nach ihrer Zufriedenheit befragt, äußerten sich 65 Prozent der RSV-Befragten als "sehr zufrieden" und nur zu 4 Prozent unzufrieden. Gegenüber 2015 ist das eine Steigerung



Im Ergebnis zeigt sich, dass eine RSV im Nachhinein von den Kunden ganz überwiegend als positiv empfunden wird, eine nachträgliche Ablehnung der RSV gibt es so gut wie nicht. Trifft das Angebot die richtigen Top-3-Risiken, ist fast die Hälfte der Kreditnutzer von der Sinnhaftigkeit einer RSV überzeugt. Im Beratungsgespräch sollte dieser Punkt daher eine tragende Rolle spielen!



Kunden der Yareto Händler

> Ziel jedes Autohauses muss es sein, das Potenzial seines Aftersales-Geschäftes vollständig auszuschöpfen. Yareto unterstützt die Händler darin, indem das Finanzportal Finanzierungskunden einen Gutschein für eine HU beim Vertragshändler schenkt.

areto, das Vergleichsportal für Auto-Finanzierungen, macht mit einem neuen Angebot von sich reden: Schließt ein Händler eine Auto-Finanzierung für seinen Kunden über www.yareto.de ab, erhält der Kunde mit seinen Vertragsunterlagen automatisch einen Yareto HU-Gutschein mit einer Gültigkeit von gut drei Jahren. Einzulösen ist der Gutschein jeweils nur in dem Autohaus, in dem der Kunde sein Auto gekauft hat. Der Kunde muss den Gutschein auf Yareto.de aktivieren und Yareto übernimmt dann die Kosten für die nächste anstehende Hauptuntersuchung.

von Yareto wirkt dem gezielt entgegen. Er

wird beim Händler eingereicht, dieser

erhält die Kosten für die HU bis zu

### **HU ALS "WICHTIGSTE DIREKTMARKETING-KAMPAGNE"**

Die HU gilt in der Branche als ideale Möglichkeit. Kunden zu binden und zu aktivieren – nicht wenige sehen im "TÜV-Termin" sogar die wichtigste Direktmarketing-Kampagne im deutschen Aftersales-Geschäft.

Händlerübergreifende Analysen zeigen, dass mehr als 10 Prozent des gesamten Serviceumsatzes im Handel vom Thema HU/AU beeinflusst werden, da die Prüfungen natürlich auch Anlass für Instandsetzungen und Wartung sind. Da die Untersuchungen "guasi-staatlich" erfolgen, wird eine Erinnerung an die HU durch den Händler auch nicht als Werbung wahrgenommen, sondern als Service.

Die Handhabung des Yareto Gutscheins ist denkbar einfach: Der Kunde vereinbart dafür einen Termin für die nächste HU bei seinem Händler und bringt den Gutschein mit. Der Händler muss dem Kunden die HU nicht in Rechnung stellen, sondern kann die entstandenen Kosten für die HU im Wert von maximal 90 Euro direkt bei Yareto.de einreichen. Andreas Finkenberg, Co-Founder und Geschäftsführer der Yareto GmbH, sagt zur HU-Aktion: "Alle zwei bis drei Jahre müssen Kunden ihr Fahrzeug checken lassen. Aber nur etwa ein Drittel aller Kunden lassen die Hauptuntersuchung dort machen, wo sie ihr Auto gekauft haben. Mit dem Yareto HU-Gutschein möchten wir den Autohändler unterstützen und ihn und seine Kunden wieder zusammenbringen. Dieses Angebot ist einzigartig in der Branche."

Der Anreiz für den Kunden, die HU kostenlos durchführen zu lassen, sollte groß genug sein, um die HU-Quote in den teilnehmenden Betrieben signifikant zu steigern. Dennoch sollte der Händler gleichzeitig darauf achten, die HU-Kommunikation mit seinen Kunden sorgfältig aufzusetzen. Statistiken zeigen, dass bei rund 40 Prozent der Kundenadressdaten ein falsches HU/AU-Datum hinterlegt ist und die Wirkung des Erinnerungs-Mailings daher verpufft.

### **HU-PROZESS PROFESSIONALISIEREN**

Es lohnt sich, über die Services von Yareto hinaus den gesamten Prozess rund um die Haupt- und Abgasuntersuchungen im Autohaus zu prüfen und zu optimieren. So lässt sich die Rücklaufguote von HU-Mailings oftmals verdoppeln – und damit der Umsatz. Experten raten zu folgenden drei Maßnahmen, die sich leicht outsourcen lassen:

1. Teilnehmerselektion: Um "vergessene Kunden" zu aktivieren, wird anhand der Rechnungshistorie aller Kunden einer Filiale der letzte bzw. der kommende HU/AU-Termin ermittelt. Im Schnitt lassen sich damit erfahrungsgemäß 50 Prozent der fehlenden Daten rekonstruieren. Externe Dienstleister übernehmen diesen Service oftmals für einen Bruchteil der internen Kosten.

**2. Versand:** Texterfassung, Drucken, Falzen, Kuvertieren, Frankieren, Versand: Dieser Inhouse-Prozess verursacht hohe Kosten. Es gibt Online-Lösungen oder Agenturen, die hier die bessere Alternative sind.

3. Nachfassen: Telefonisches Nachfassen wirkt Wunder und erhöht den Rücklauf von HU-Mailings in der Regel um das Doppelte. Auch hier bietet sich das Einschalten externer Callcenter-Dienstleister an.

### DER DIREKTE DRAHT ZU YARETO



Yareto GmbH, Hammer Landstraße 89, 41460 Neuss Telefon: +49 2131 512 512 0 E-Mail: vertriebscenter@yareto.de Website: www.yareto.de

### **DAS YARETO PRINZIP AUF EINEN BLICK**

Auto-Kredite vergleichen. Zinsen sparen. Provisionen optimieren. Das alles gelingt mit Yareto, dem Vergleichsportal für Auto-Finanzierungen.

Ein Download ist nicht nötig, einfach den Browser öffnen, Yareto.de eintippen – und losvergleichen! Alles an Yareto ist ganz einfach zu bedienen. eine Schulung ist nicht erforderlich. Egal, ob auf dem PC, dem Tablet oder dem Handv: Yareto funktioniert überall.

Das kann nur **YARETO** 

Nicht eine Bank. Sondern bis zu zehn Banken: Mit Yareto wächst das Banken-Portfolio für registrierte Händler auf einen Schlag um ein Mehrfaches. Wer mehr Auswahl hat, der hat auch mehr Möglichkeiten, seinen Kunden genau das zu bieten, was diese wünschen. Ein Garant für mehr Erfolg und höhere Renditen.

Haben Sie den Überblick, wenn es um die Konditionen für Auto-Kredite geht? Vermutlich nicht – und da sind Sie bei weitem nicht alleine. Denn Händler haben in der Regel nur Zugang zu aktuellen Kreditkonditionen von Banken, bei denen sie selbst bereits Partner sind. Yareto schafft als Vergleichsportal endlich das, wonach der Markt längst verlangt: Transparenz per Mausklick!

# 42,3 Prozent aller Mängel zu spät erkannt

Im Jahr 2015 wurden 42,3 Prozent aller Mängel an Pkw erst nach Ablauf der HU-Frist erkannt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Vereins für Qualitätsmanagement in der Fahrzeugüberwachung (QM e.V.) nach Auswertung von 52 Millionen Hauptuntersuchungen und repräsentativen Befragungen von Fahrzeughaltern und Mitarbeitern verschiedener Prüforganisationen.

Die Ergebnisse legen einen deutlichen Anstieg von Überziehungen der HU-Frist offen: Die Quote der Überzieher – also der Fahrzeughalter, die ihr Kfz verspätet zur HV vorstellen – liegt aktuell bei 33 Prozent. In einer Pressemitteilung der Organisation heißt es: "Fahrzeuge, die älter als neun Jahre sind, beeinflussen diesen Trend überproportional. Außerdem sind die Pkw, bei denen die HU-Frist überzogen wird, mit deutlich mehr Mängeln auf den Straßen unterwegs. Im Jahr 2015 wurden 42,3 Prozent aller Mängel an Pkw erst nach Ablauf der HU-Frist erkannt. Unerkannte technische Mängel stellen damit ein vermeidbares Risiko für Umwelt und Verkehrssicherheit dar."