

Vision Auto – Mission Auto


Automobilwoche
KONGRESS
7./8. November 2018, Berlin

Themenspezials [Datencenter](#) [Jobs](#) [ePaper](#) [Nachrichten-App](#) [Newsletter](#) [Abo & Service](#) [Mediadaten](#) [Kontakt](#)

Automobilwoche

DIE BRANCHEN- UND WIRTSCHAFTSZEITUNG

Willkommen zu
Sie sind erfolgr

 [Business Class](#) [Nachrichten](#) [Hersteller](#) [Handel](#) [Zulieferer](#) [Showroom](#) [IT](#) [Karriere](#) [Perso](#)
[Marktplatz](#)

Dienstag, 05. Juni 2018, 14.00 Uhr

Interview mit Yareto-Chef Andreas Finkenberg: "Auch mit Captives in Gesprächen"

Das 2016 gegründete Online-Kreditvergleichsportal Yareto wächst. Geschäftsführer Andreas Finkenberg erläutert, warum das Portal auch für Herstellerbanken interessant sein könnte.

Von *Bettina John*

Herr Finkenberg, vor zwei Jahren startete das Kreditvergleichsportal Yareto. Wie viele Händler haben sich bis heute registriert?

Seit unserem Start im Juli 2016 haben sich bereits mehr als 6500 Auto-Händler registriert und jeden Monat kommen rund 250 neue Händler hinzu. Über diese Resonanz freuen wir uns sehr. Der Registrierungsprozess für die Händler ist denkbar einfach und dauert keine fünf Minuten. Und: Der komplette Yareto-Service ist für die Händler kostenlos.



Yareto-Chef Andreas Finkenberg: Auch Herstellerbanken zeigen sich interessiert. (Foto: Yareto)

Für 2017 hatten Sie über 200 Millionen Euro Volumen bei Kreditanfragen geplant. Haben Sie dieses Ziel erreicht?

In unserem ersten vollen Geschäftsjahr wurden über Yareto.de mehr als 100 Millionen Euro Autokredite abgerechnet. Damit haben wir unser Ziel für 2017 erfüllt und sogar übertroffen. Das Volumen der Kreditanfragen war natürlich deutlich höher, weil nicht alle Kreditanfragen genehmigt und nicht alle genehmigten Kreditanfragen auch letztlich ausgezahlt werden. Das ist wie bei den Hotelportalen: Nicht jeder, der ein Hotel aussucht, bucht es auch beim Portal.

Welches Volumen peilen Sie für 2018 an?

Wir möchten unsere Position als Marktführer der Autokredit-Vergleichsportale für den Kfz-Handel weiter stärken und ausbauen und in 2018 ein Volumen von 150 bis 200 Millionen Euro Autokredite abrechnen. Damit würden wir ein starkes Wachstum erreichen.

Welche Banken kooperieren aktuell mit Yareto?

Unsere Finanzierungspartner sind ganz unterschiedliche Institute und können Banken mit regionalen

Angeboten, innovative Online-Banken oder auch bereits beim Kfz-Handel etablierte Kreditinstitute sein. Um ein paar Namen zu nennen: ING-DiBa, DSL Bank, Bank11, SWK Bank, PSD Bank Rhein-Ruhr, PSD Bank Hannover, PSD Bank Kiel, NOVIDUS und auxmoney. Mit einer Anzahl von weiteren Banken sind wir uns über eine Kooperation einig und in Gesprächen.

Die Zahl der Partnerbanken wurde von Anfang an auf 10 beschränkt. Soll es denn bei dieser Begrenzung bleiben?

Wir planen nach wie vor, ein Portfolio von etwa 10 leistungsfähigen Banken anzubieten. Der Händler soll die Angebote auf einen Blick auf dem Bildschirm erfassen können und sich nicht durch lange Angebotslisten scrollen müssen. Yareto.de ist ein digitaler Marktplatz, der Händler und Banken zusammenbringt und so – auch für den Endkunden – einen deutlichen Mehrwert schafft. Wir möchten mit unserem Angebot den Wettbewerb beleben und für den Autohändler mehr Auswahl und Transparenz im wichtigen Absatzfinanzierungsgeschäft schaffen.

Verhandeln Sie auch mit Captives?

Wir sind nach wie vor auch mit Captives in Gesprächen. Als Vergleichsportal können wir die Markenfinanzdienstleister dabei unterstützen, ihre eher monostrukturierte Ausrichtung aufzuweichen und ihnen wichtige Kundendaten und damit Kunden für künftige Geschäfte zuzuführen.

Was heißt das konkret?

Wir können der Captive, die nur Fahrzeuge der eigenen Handelskette finanziert, auch Fahrzeuge einer anderen Handelskette vermitteln. Das ist für die Captives ein neuer und vielleicht ungewöhnlicher Ansatz, aber ihr Interesse ist durchaus da.

Die Einkaufsfinanzierung lief 2017 bei Yareto als Pilot: Welche Erfahrungen haben Sie bisher damit gemacht?

Mit der Yareto Einkaufsfinanzierung haben wir einen neuen Weg eingeschlagen. Der Kfz-Händler kann ein Fahrzeug einstellen und seine Anfrage für registrierte Banken sichtbar machen. Anschließend erhält er Angebote von ausgewählten Banken und kann sich für die beste Kondition entscheiden – und das individuell für jedes Fahrzeug. Wir haben das letzte Jahr genutzt, um diese neue Form der Einkaufsfinanzierung mit ausgewählten Handelspartnern zu testen und deren Reaktionen waren durchweg positiv. Mit weiteren Anbietern, die über unser Portal Einkaufsfinanzierungskonditionen anbieten möchten, sind wir im Gespräch und unser Ziel ist es, die Yareto Einkaufsfinanzierung weiter auszubauen.

2017 hatten Sie erwogen, auch die Kfz-Versicherung als Zusatzprodukt bei einer Absatzfinanzierung anzubieten: Wurde das schon getestet?

Seit April gibt es eine Kooperation zwischen Yareto.de und AllSecur im Bereich der Kfz-Versicherung. AllSecur ist ein Direktversicherer und ein Unternehmen der Allianz Deutschland AG. Der Ablauf ist so, dass der Kunde, nachdem seine Finanzierungsanfrage über Yareto.de genehmigt wurde, über einen Link direkt mit unserem Partner AllSecur eine passende Kfz-Versicherung abschließen kann. Der Händler bekommt für die Vermittlung eine Vergütung.

Das Portfolio soll um die Reparaturfinanzierung erweitert werden. Ab wann ist das geplant?

Die Umsetzung der Reparaturfinanzierung ist in Planung, ein genauer Termin für das Rollout steht noch nicht fest. Wir arbeiten ständig daran, die Vielfalt unseres Angebotes zu verbessern und möchten schon bald die gesamte Palette wichtiger Finanzprodukte abbilden. Begonnen hat bei Yareto alles mit der klassischen Absatzfinanzierung, jetzt bieten wir Händlern auch unser Versicherungsprodukt PremiumSchutzPlus, Einkaufsfinanzierung und Leasing an.

Seit Ende 2017 gehört auch das Restwertleasing für Gewerbekunden zum Angebot. Wie ist die bisherige Resonanz?

Das Feedback unsererer Handelspartner ist sehr positiv und aktuell können Händler die

Leasingverträge über die Anbieter abcfinance, ATLAS AUTO-LEASING oder MMV-Leasing abschließen. Mit den Leasingprodukten können angeschlossene Händler für ihre Firmenkunden Restwertleasing-Angebote von verschiedenen Leasinggesellschaften transparent vergleichen und ihnen ein passendes Angebot unterbreiten. Der Händler kann online die Kundendaten in nur wenigen Schritten erfassen und erhält direkt die Entscheidung.

Der Yareto-HU-Gutschein sollte die Kundenbindung stärken. Wie viele Gutscheine wurden bisher schon eingelöst?

Die Kunden müssen ihr Fahrzeug alle zwei bis drei Jahre checken lassen, daher ist eine Aussage über die Anzahl der eingelösten Gutscheine noch nicht aussagekräftig. Dass allerdings mehr als 60 Prozent unserer aktiven Markenhändler den Gutschein als Instrument zur Kundenbindung nutzen, zeigt uns, wie gut das Angebot angenommen wird. Der Gutschein muss vom Kunden innerhalb von sechs Wochen nach Auszahlung der Finanzierung auf Yareto.de aktiviert werden. Er hat einen Wert von maximal 90 Euro, ist gut drei Jahre gültig und kann nur beim ausliefernden Händler eingelöst werden.

Trotz des digitalen Geschäftsmodells setzt Yareto auf möglichst viel persönlichen Kontakt. Funktioniert dieses Online-Offline-Modell wie erwartet?

Auf jeden Fall. Wir haben mittlerweile ein Team von knapp 50 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen im Innen- und Außendienst, die sich um alle Belange unserer Handelspartner kümmern. Für die Händler ist ein digitaler und unkomplizierter Prozess zeitsparend und effizient. Wenn er aber eine konkrete Frage hat, möchte er meist noch zum Hörer greifen und mit echten Menschen sprechen. Das Besondere bei Yareto ist, dass der Händler mit Yareto einen Ansprechpartner hat – egal für welchen Finanzierungspartner er sich entscheidet. Der Händler schickt die Unterlagen immer an uns und wir übernehmen den Kontakt zu den Banken.

Das Wirtschaftsmagazin *Brand eins* hat Yareto zum "Innovator 2018" gekürt. Was bedeutet Ihnen eine solche Auszeichnung?

Die Auszeichnung ist für uns eine tolle Bestätigung und zeigt, dass Yareto Innovationskraft besitzt. Durch die Nutzung des Vergleichsportals verschafft sich der Händler größtmögliche Transparenz beim Vergleich von Fahrzeugfinanzierungen. Der Händler hat wieder mehr Zeit und kann mit minimalem Aufwand seine Abschlussquote und Rendite steigern. Um dies zu ermöglichen, legen wir unseren Fokus darauf, innovative Prozesse zu schaffen und die Benutzerführung für den Händler intuitiv, einfach und komfortabel zu machen.

Lesen Sie auch:

[Vergleichsportal Yareto: Mehr als 100 Millionen Euro Kreditanfragen](#)

[Autokredite: ING-DiBa kooperiert mit Vergleichsportal Yareto](#)

Im Datencenter:

[Hauptfinanzierungsmethode in Fuhrparks deutscher Firmen 2013 bis 2017](#)