

(7,08 %; 7,27 %; 7,15 %; 7,21 %) ■ Peugeot: 2,01 % (2,06 %; 1,69 %; 1,69 %; 1,78 %) ■ Porsche: 0,89 % (0,85 %; 0,90 %; 0,89 %; 0,80 %) ■ Renault: 3,82 % (3,94 %; 3,74 %; 3,43 %; 3,47 %) ■ Seat: 3,58 % (3,14 %; 2,91 %; 2,95 %; 3,07 %) ■ Skoda: 5,72 % (5,64 %; 5,55 %; 5,61 %; 5,72 %) ■ Smart: 1,20 % (1,07 %; 1,11 %; 1,18 %; 0,74 %) ■ Subaru: 0,22 % (0,22 %; 0,21 %; 0,20 %; 0,20 %) ■ Suzuki: 1,07 % (1,11 %; 0,94 %; 0,96 %; 0,92 %) ■ Toyota: 2,55 % (2,44 %; 2,22 %; 2,11 %; 2,36 %) ■ Volkswagen: 18,89 % (18,43 %; 19,57 %; 21,39 %; 21,62 %) ■ Volvo: 1,19 % (1,19 %; 1,19 %; 1,13 %; 1,05 %).

Das Fazit daraus mit Blick auf die 4-Seiten-Beilage:

■ Schnellstmöglich haben Sie bis zur Modell-Ebene auch die neuen Verkaufszahlen der Konkurrenz-Fabrikate in Ihrer Hand. ■ Wenn Sie daraus Forderungen an die Zentralen der Industrie ableiten, gilt: Schalten Sie 'mi' ein!

■ Zudem bietet 'mi' Ihnen mit dem tollen Gewinnspiel der Aktion 'ICH KAUF GERN VOR ORT 2018/2019' ein super Thema, um Ihre Kunden zu begeistern. ■ Haben Sie bereits das für Sie als 'mi'-Leser kostenlose Marketing-Paket abgerufen und offensiv eingesetzt?

Jahresendspurt-Wochen 2018 für den Auto-Fachhandel

'mi' recherchiert derzeit, wie Sie als Auto-Fachhändler in der finalen Verkaufs-Phase dieses Jahres von händlerorientierten Unternehmen unterstützt werden. **Jörn Everhard hat Sie als Geschäftsführer der Bank11/Neuss bereits für einen erfolgreichen Endspurt motiviert (A 44/18).** Wir berichten Ihnen heute über weitere eingehende Antworten:

■ **Torsten Junglas, Vertriebsdirektor der Targobank Autobank/Düsseldorf, mailt an 'mi':** „Der Dieselskandal hat viele Händler kalt erwischt. In unserer diesjährigen Automobilverkäufer-Studie nannten 77 Prozent der Verkäufer den Dieselskandal als die mit Abstand größte Herausforderung fürs Geschäft. Die Kunden sind nachvollziehbar verunsichert und selbst langjährig überzeugte Dieselfahrer machen mittlerweile einen Bogen um diese Antriebsart. Vor diesem Hintergrund ist es wichtiger denn je, dass der Verkäufer auf der Grundlage einer detaillierten Bedarfs-Analyse gemeinsam mit dem Kunden individuell passende Lösungen findet. Ein Teil dabei ist natürlich auch die Wahl der zum Mobilitätsbedarf des Kunden passenden Antriebsart. So wird ein Kunde, der jeden Tag mehrere hundert Kilometer mit seinem Fahrzeug zurücklegen muss, mit einem E-Auto eher schlecht beraten sein, zumindest nach derzeitigem Entwicklungsstand. Ebenso wie die Wahl der passenden Antriebsart ist die individuell passende Finanzierungslösung zentraler Bestandteil einer professionellen Bedarfs-Analyse, denn bei der Wahl des passenden Modells spielen die Bezahlmodalitäten allzu oft noch eine zu große Rolle. Dabei sollte es genau umgekehrt sein: Das Auto muss zum Bedarf des Kunden passen und die Bezahlmodalitäten müssen wiederum an die Möglichkeiten des Kunden angepasst werden.“



Torsten Junglas
© Targobank

Der Targobank Autobank-Vertriebschef betont weiter: „Heute ist ein wesentlich flexiblerer Umgang mit Finanzierungs-Varianten erforderlich, als dies klassischerweise lange Zeit im Autohandel der Fall war. Es ist genau diese Flexibilität, die Kunden heute erwarten – und die dabei ist, einen neuen Standard zu setzen. Ohne eine starke Finanzierungs-Expertise geht künftig nichts mehr im Autoverkauf.“

Junglas ist überzeugt: „Der Autohandel hat begriffen, dass Autobanken mit ihren spezifischen Kompetenzen Antworten auf die veränderten Kundenbedürfnisse liefern können. Autobanken müssen die Verkaufsberater in Finanzierungsfragen gezielt fit machen. Die Schulungen und Coachings gehören daher zu unseren zentralen Handlungsfeldern. Individuelle Angebote sind auch hierbei der Schlüssel zum Erfolg.“

■ **Sven Hölker, seit Oktober Generalbevollmächtigter der Yareto GmbH/Neuss, beginnt sein Statement mit neuen Zahlen zur Kooperation mit dem Auto-Fachhandel:** „Das bisherige Geschäftsjahr verläuft für Yareto durchaus positiv. Wir konnten auch in 2018 wieder zahlreiche Händlerpartner gewinnen und mittlerweile haben sich 7.500 Händler bei uns registriert. Mit unseren Umsätzen sind wir außerordentlich zufrieden und haben unser Geschäftsvolumen in diesem Jahr nahezu verdoppelt. Yareto hat Kreditanfragen in Höhe von knapp 500 Mio. Euro generiert, die wir an unsere Banken-Partner vermitteln konnten. Das zeigt, welche Relevanz wir mittlerweile für den deutschen Automobilmarkt haben.“

Hölker stellt heraus: „Unser Ziel ist ganz klar: Wir müssen dafür sorgen, dass noch mehr Händler erfahren, wie leicht es ist, Yareto zu nutzen. Die Idee von Yareto ist es, mit einem einfachen Produkt erstmals Transparenz bei der Autofinanzierung zu schaffen. Und ich sehe mit unserem Vergleichsportale die besten Voraussetzungen, sowohl innerhalb unserer schon bestehenden Händler-Kooperationen zu wachsen als auch neue Händler von Yareto zu überzeugen und so unsere Marktführerschaft weiter auszubauen. Das Jahr 2018 war insgesamt im Markt eher schwierig. Wenn ich an die Diesel- oder WLTP-Diskussionen denke, wurde dem automobilen Mittelstand wirklich schon einiges zugemutet. Wir kämpfen für den Mittelstand und uns liegt es am Herzen, dem Autohändler insbesondere zum Jahresende etwas an die Hand zu geben, mit dem er bei seinen Kunden richtig erfolgreich sein kann. Wir werden in den nächsten Wochen noch ein regelrechtes Aktionsfeuerwerk hinlegen, um unseren Partnern einen guten Jahresendspurt zu ermöglichen.“

Zu den für die Yareto-Handelspartner bereits nutzbaren Leistungen sagt Hölker: „Mit unserer Bestzins-Strategie haben wir in den vergangenen Monaten den Handelspartnern schon ein Instrument gegeben, das es ihnen ermöglicht, ihren

Kunden verschiedene Konditionen in maximaler Transparenz aufzuzeigen. **Bei vielen Pkw-Neuwagen-Verkäufen ist der Erfolgs-Schlüssel, dass es auf unserem Portal immer eine Bank gibt, die einen absoluten Top-Zins anbietet!** Der mit Yareto kooperierende Händler kann bei Yareto den Kunden eine Reihe an Finanzierungs-Alternativen bieten. Wird der Kreditantrag eines Kunden von einer Bank abgelehnt, wird dieser automatisch an andere Banken geschickt. **Dies passiert vollautomatisch, führt zu einer höheren Genehmigungsquote und der Händler sieht mit einem Blick, welche Bank den vorliegenden Kreditantrag zu welchem Zins genehmigt.** Es ist ein Tool, das den Händler beim Abverkauf unterstützt und ihm wertvolle Zeit spart, die er in Verkaufsgespräche und die Kundenbindung investieren kann.“



Sven Hölker
© Yareto

Der Yareto-Spitzenmanager fügt hinzu: „Die Förderung des Pkw-Gebrauchtwagengeschäftes der Partner haben wir seit Bestehen von Yareto in den absoluten Fokus unseres Handelns gerückt. Der Gebrauchtwagenkäufer eines Yareto-Händlers wird über unser Portal auch immer an den herausragenden Konditionen teilnehmender Banken partizipieren. So schafft es der Händler, seinen Abverkauf zu stärken.“

Hat Yareto auch noch Finanzierungs-Instrumente, damit Händler Wertverluste bei Diesel-Pkw meistern können? Dazu erläutert Sven Hölker: „Einerseits bieten wir unseren Handelspartnern hervorragende Konditions-Modelle, bei denen es um die Absatzförderung geht. Sind sich Händler und

Kunde aber schon über einen Zins einig geworden, **haben wir für den Händler auch sehr attraktive Möglichkeiten, um Provisionen zu generieren.** Der Kfz-Händler kann bei einem bestimmten Zinssatz den Finanzierungspartner danach wählen, wer ihm die beste Provision für diese Vermittlung bezahlt. Unser Handelspartner kann individuell entscheiden, welche Variante für diesen einen Kunden die richtige ist. **Durch diese Möglichkeit zur Provisions-Optimierung lassen sich auch gewisse Verluste ausgleichen, die dem Kfz-Händler aus der Diesel-Problematik entstehen.** Darüber hinaus gibt es für unsere Partner sehr attraktive Modelle im Versicherungsbereich, so kann er beispielsweise durch den Verkauf unseres PremiumSchutzPlus eine zusätzliche Provision generieren.“

Sven Hölker hebt auch noch hervor: „Wir bieten unseren Handelspartnern aktuell günstige Konditionen ab 1,99 % effektivem Jahreszins und das ohne Bedingungen, also auch ohne den Verkauf von Zusatzprodukten.“

Seine abschließende Botschaft an die Yareto-Partner: „Viele Kunden äußern im Moment eine gewisse Enttäuschung gegenüber der Industrie, weil sie sich schlecht informiert fühlen. **Hier liegt die Chance für die Händler, die eigene Marke wieder mehr in den Fokus zu rücken und sich rund um die mobilen Themen beim Kunden zu profilieren. Wenn Händler dem Kunden dann über Yareto noch völlig transparent ein gutes Finanzierungs-Angebot machen können, müssen sie sich keine Sorgen um eine erfolgreiche Zukunft machen!**“

Fazit: ■ Wir danken Torsten Junglas und Sven Hölker für ihre Aussagen und Anregungen zum Jahresendspurt der Kfz-Händler mit ganz unterschiedlichen Schwerpunkten
■ Über weitere Reaktionen berichten wir noch!

Für Ihre Unternehmensführung wichtige Branchen-Meldungen

Die Real Garant Versicherung AG kooperiert mit der Mazda Händler Dienstleistungsgesellschaft! Die Real Garant Versicherung AG/Neuhausen zählt zu den besten Garantieberatern der Kfz-Branche, wie Rang 3 mit einer exzellenten Note 1,52 im Garantieberater-Wettbewerb 2017 gezeigt hat (A 36/17). Dem Vorstandsvorsitzenden Lutz Kortlüke und seinem Team gelingt ein weiterer Paukschlag: Die Kooperation mit der Mazda Dienstleistungsgesellschaft bietet Vorteile für Autokäufer und Händler! **Dazu teilt Jemima Jelen, verantwortlich für Marketing und PR von Real Garant, mit:** „Durch die Mazda-Verbandsgarantie erhalten Händler vielfältige Möglichkeiten, ihren Kunden eine Garantie anzubieten und sie an ihr Autohaus zu binden. Bis zu einem maximalen Fahrzeugalter von 15 Jahren und einer Gesamtleistung der Fahrzeuge bis 160.000 km, können Mazda-Händler mit diesem Konzept ihren Kunden Sicherheit in Form einer Garantie beim Kauf eines neuen Automobils anbieten! Die Vorteile für Autofahrer sind vielfältig. Sie reichen von einer Pannen- und Unfallhilfe, über einen

Mietwagen, die Übernachtung bis hin zur Weiterreise bei Fahrzeugausfall. **Aber auch der Händler profitiert von einer Mobilitätsgarantie.** Alle Fahrzeuge, die im Umkreis von 100 km um das Autohaus herum eine Panne oder einen Unfall haben, werden zurück zum verkaufenden Händler geschleppt!“

Daniel König, Real Garant Vertriebsleiter Deutschland, ist stolz und froh: „Wir freuen uns sehr, die Mazda Dienstleistungsgesellschaft, 100%-ige Tochter des Mazda Händlerverbandes, als Partner gewonnen zu haben. Das neu entwickelte Garantieprogramm **bietet den Mazda-Händlern eine großartige Möglichkeit, ihre Fahrzeuge über die Herstellergarantie hinaus umfangreich abzusichern.**“ **Marcus Weller ist Geschäftsführer des Mazda Händlerverbandes e. V. und sagt:** „Für uns als MHV ist es wichtig, den Mazda-



Daniel König und Marcus Weller
© Real Garant

Partnern eine möglichst breite Palette an Werkzeugen für ihr tägliches Geschäft an die Hand zu geben. Dabei spielt die mit Real Garant entwickelte Verbandsgarantie eine wichtige Rolle und ist ein prima Kundenbindungs-Instrument mit Ertragsmöglichkeiten für die Partner.“ – **'mi' wünscht viel Erfolg!**