

## AUTOKREDIT-VERGLEICHSPORTAL YARETO WEITER AUF WACHSTUMSKURS

# Ich vergleiche, also bin ich

Das Vergleichsportal Yareto bekommt zum 1.1.2019 einen neuen Geschäftsführer. Ein Gespräch mit Sven Hölker über das Geschäft mit Autokredit-Vergleichen und wie das Banken und Handel nutzt.

Herr Hölker, wie erklären Sie die Yareto-Idee jemandem, der zum ersten Mal davon hört?

**S. Hölker:** Wir sind ein unabhängiges Online-Portal für Autohändler, wir vergleichen tagesaktuell Autokredite verschiedener Bankenpartner und ermöglichen einen einfachen, standardisierten Direkt-Abschluss. Im Moment sieht ein Verkaufsgespräch doch oft so aus: Sie sitzen als Kunde beim Autohändler - und erhalten dort ein, maximal zwei Finanzierungsangebote. Das ist wenig Auswahl und die Konditionen sind von gestern. Mit Yareto haben Kfz-Händler erstmals größtmögliche Transparenz und Auswahl, und das per Mausclick: Egal, welche Bank dahintersteckt, die Abwicklung ist immer die gleiche. Wir sind aktuell die einzigen, die genau das können.

Im Autohandel gibt es einige Verwerfungen. Wie kann Yareto dem Handel helfen?

**S. Hölker:** Kluge Händler sprechen mit ihren Kunden schon lange nicht mehr über den Kaufpreis, sondern nur noch über das monatliche Budget für Mobilität. Das ist eine gute Strategie, denn die Einkommen der Haushalte sind weniger stark gestiegen als die Preise für Fahrzeuge. In diesem Umfeld sind smarte Dienstleister wie Yareto sehr willkommen. Wir stärken die Renditen der Händler. Nach dem Motto: Ich vergleiche, also bin ich. Wir bieten übrigens inzwischen auch Leasing, Einkaufsfinanzierung und begleitende Versicherungen.

Welche Banken zählen zu Ihren Partnern?

**S. Hölker:** Wir haben eine Zielgröße von rund 10 bis 12 Instituten, damit das Vergleichsportal übersichtlich bleibt. Darunter sind bekannte wie ING, DSL Bank, Bank11 oder SWK Bank, aber auch weniger prominente. Manche unserer Partner haben eigene Erfahrungen in der Automobilfinanzierung, anderen ermöglichen wir erst den Zugang ins Autokredit-Geschäft.

Ein zufriedener Handel ist das eine, gutes Geschäft für Ihre Bankenpartner das andere - wie wird daraus ein Win-Win-Modell?

**S. Hölker:** Für unsere Bankenpartner sind wir ein willkommener Kanal in den lukrativen Automobilmarkt. Über Yareto sind sie auf dem Schreibtisch des Verkäufers präsent. Denn egal ob große markengebundene Captive, etablierte freie Autobank oder Newcomer im Geschäft - hier am Point of Sale müssen alle durch dieses Nadelöhr. Yareto setzt hier den Hebel an und sorgt für mehr Chancengleichheit. Denn jede Bank hat es auch selbst in

der Hand, über ihre tagesaktuell gelisteten Konditionen im Ranking möglichst weit nach oben zu kommen.

Mit welchen Banken sind Sie im Gespräch?

**S. Hölker:** Bereits in der Automobilfinanzierung etablierte Banken zählen dazu ebenso wie Banken, die über Yareto ins Autokreditgeschäft einsteigen. Im ersten Fall bieten wir einen weiteren attraktiven Vertriebskanal, im zweiten Fall sind wir der Türöffner. Aber auch in unseren Gesprächen mit Herstellerfinanzierern stoßen wir auf Interesse. Captives haben den Vorteil einer enorm starken Markenbindung. Die Kehrseite ist, dass die Markenbanken in einer Abhängigkeit gebunden sind. Dass wir als Yareto für eine so große Bandbreite von Bankpartnern interessant sind, zeigt, wie durchdacht das Konzept ist.

Sie haben die Marktchancen angesprochen - Yareto selbst scheint in seiner Entwicklung von den Turbulenzen wenig betroffen zu sein. Täuscht das?

**S. Hölker:** Das stimmt, unsere Umsätze und unser Wachstum entwickeln sich sehr positiv. Wir sind stolz auf Zuwachsraten zwischen 80 und 90 Prozent und profitieren dabei von der besonderen Dynamik eines Start-ups. Nur zwei Jahre nach unserem Start liegen wir bereits bei einem realisierten Kreditvolumen von knapp 200 Millionen Euro jährlich. Und das ist erst der Anfang! Bei der Marktdurchdringung befinden wir uns in einem stabilen Steigflug, der übrigens davon unbeeindruckt ist, ob der Markt sich gerade fünf Prozent nach oben oder nach unten bewegt.



Sven Hölker, Generalbevollmächtigter Yareto GmbH



Yareto GmbH  
Hammer Landstr. 89  
41460 Neuss  
Tel.: 02131 5125 0  
E-Mail: kontakt@yareto.de  
www.yareto.de