



YARETO

Willkommen in der neuen Welt

Vor neun Monaten enterte das Vergleichsportal Yareto den Markt. Doch was macht das Start-up anders als etablierte Player? Höchste Zeit, einmal hinter die Kulissen zu schauen.

Der gelbe Ball sagt viel darüber aus, wie gut das Online-Vergleichsportal Yareto unterwegs ist. Luis* nimmt ihn in die Hand, sieht kurz einen Mitarbeiter an und wirft ihm den Ball zu. Gefangen. Wie auf Kommando, als hätte der Ball eine Lichtschranke passiert, erfahren der Teamleiter Vertriebsservice und die Kollegen jetzt die Highlights vom Vortrag sowie die Ziele von heute und morgen. „Ich habe gestern ziemlich viel Kaltakquise gemacht.“ Oder: „Ich werde heute Händler aktivieren.“ Solche Sätze fallen im Großraumbüro. Der Ball fliegt von links nach rechts und rechts nach links – von Kollegin zu Kollege und umgekehrt. Bis alle Mitarbeiter auf demselben Stand sind und ihren Platz im Kreis wieder gegen ihren Bürostuhl eintauschen

*Auf Wunsch von Yareto werden im Text nur die Vornamen der Mitarbeiter genannt – passend zur DuZ-Kultur des Start-ups.

dürfen. Jeden Morgen um 9 Uhr geht das so. Hier in Neuss nennt man das: Standup. Der Vorbote einer neuen Zeit?

Im Juli 2016 fiel der Startschuss für das Vergleichsportal, das das Thema Autofinanzierung auf eine neue Stufe heben möchte. Zum Wohle des Kfz-Handels, so der Anspruch. Und das soll mit neuen Methoden und einem frischen Spirit gelingen. Doch dazu später. Grundsätzlich versetzt die noch immer junge Plattform registrierte Autohändler in die Lage, Finanzierungsangebote von Banken vergleichen und für ihre Kunden im Showroom abschließen zu können. Kein Wunder, dass diese Transparenz und Konkurrenz zu den gängigen Geschäftsmodellen der Autobanken für

KURZFASSUNG

Im Juli 2016 fiel der Startschuss für das Vergleichsportal, das das Thema Autofinanzierung auf eine neue Stufe heben möchte. Zum Wohle des Kfz-Handels, so der Anspruch der Neusser.

große Diskussionen sorgen. Mal hinter vorgehaltener Hand, mal ganz offen.

Neben der Absatzfinanzierung mit klassischem Raten- respektive Ballonkredit und dem Versicherungsprodukt „PremiumSchutz“ läuft bei den Neussern gerade die Pilotphase der Einkaufsfinanzierung. So sollen Kfz-Betriebe in Zukunft Autos einstellen und Anfragen zur Einkaufsfinanzierung für angeschlossene Banken sichtbar machen können. Und

diese Offerten abseits der gängigen Wege scheinen auf Interesse zu stoßen: 3.500 Händler haben sich laut dem Start-up registriert, rund 2.000 davon sind bereits „geonboardet“,

» Wir bringen Licht und Transparenz in die Bankenwelt. «

Andreas*,
Yareto-Geschäftsführer

was im Yareto-Deutsch so viel wie freigeschaltet heißt. Nach den ersten acht Monaten freute sich das Team über die Kreditanfragensumme von etwa 100 Millionen Euro, Ende des Jahres soll die Marke bei deutlich über 200 Millionen Euro liegen. Mittelfristig ist das Ziel eine Milliarde Euro pro Jahr. ▶



1



2



3

1 Darf natürlich bei einem klassischen Start-up nicht fehlen: der Tischkicker für die Wahrheiten auf dem Platz.

2 Scrum-Ansatz und -Methoden hält Yareto für unabdingbar. Scrum Master Wolfgang kümmert sich ums agile Projektmanagement.

3 Wer fängt den gelben Ball? Beim Standup erfahren die Mitarbeiter des Vertriebservices die

Highlights vom Vortrag sowie die Ziele von heute und morgen.

4 3.500 Händler haben sich laut dem Start-up registriert, rund 2.000 davon sind bereits „geonboardet“ – also freigeschaltet.

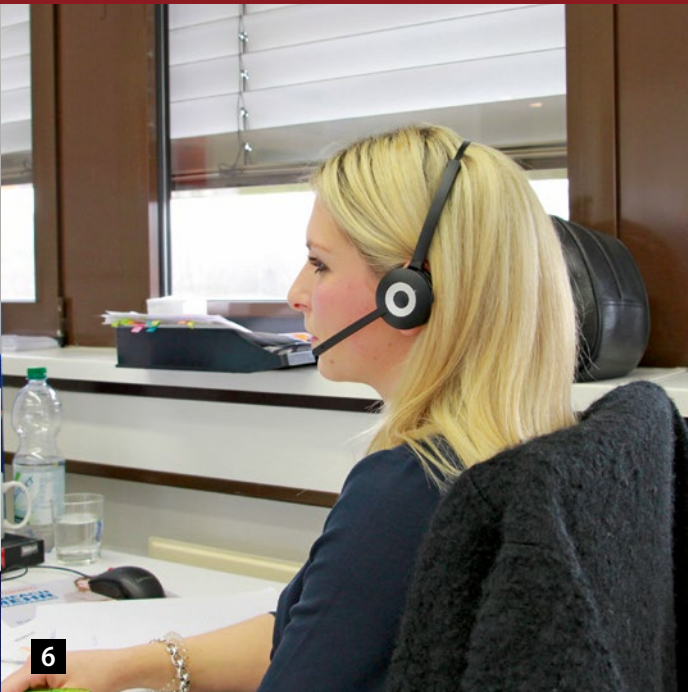
5 Der Yareto-Stammbaum: Die orangen Handdrücke stammen von Mitarbeiterinnen, die blauen von ihren Kollegen.

6 95 Prozent laufen im Vertriebservice über Telefon, fünf Prozent via Chat-Funktion auf der Website des Vergleichsportals. Wichtiges Arbeitsutensil: das Headset

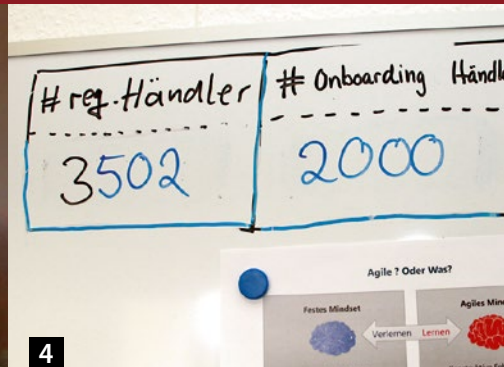
7 On Air: Leuchtet die rote Lampe über dem Monitor des jeweiligen Mitarbeiters, bekommen Autochefs am anderen Ende der Leitung die neue Vergleichsportal-Welt erklärt.



7



6



4



5



Teamspirit dank Kochevents, Großraumbüro & Co.: Auch Yareto-Geschäftsführer Andreas (Mitte) ist ganz nah an den Mitarbeitern dran – und arbeitet mitten im Geschehen.

Die Vertriebsmitarbeiterin

Dass sich dieses ambitionierte Ziel auch schaffen lässt, darum kümmert sich Katharina aus dem Vertriebsservice. Sie ist eine von insgesamt 42 Yareto-Mitarbeitern, die acht Freiberufler eingerechnet. Die rote Lampe über ihrem Monitor leuchtet. Katharina erklärt einem Autohauschef am anderen Ende der Leitung die neue Vergleichsportal-Welt. Beispielsweise, dass die ING-DiBa keine Zulassungsbescheinigung II benötige. „Die Händlerbetreuung steht für uns jeden Tag an erster Stelle“, sagt Katharina.

Die neun Mitarbeiter verursachen eine große Geräuschkulisse, gerne sprechen Katharinas Kollegen gleichzeitig in ihre Headsets. „Yareto mit Y“, tönt es aus der einen Ecke, während ein anderer Mitarbeiter quer durchs Großraumbüro läuft und auf den potenziellen Interessenten einredet. 95 Prozent laufe im Vertriebsservice über Telefon, fünf Prozent via Chat-Funktion auf der Website, so Katharina. Dank moderner IT-Systeme erhält sie vom Außendienst heiße Leads, mit denen sie sich dann ihren Tag strukturiert.

Der Scrum Master

Apropos Struktur. Für die nötige Balance im Team und das agile Projektmanagement sorgt der externe Berater Wolfgang. Seine Jobbezeichnung: Scrum Master. Unter Scrum versteht man einen Schritt-für-Schritt-Ansatz, der sich am besten mit den ersten Gehversuchen eines Kleinkindes beschreiben lässt. Auch hier geht mal et-

was schief, sprich das Kleinkind fällt auf die Nase. Wolfgang, der fünf Tage die Woche für Yareto im Einsatz ist, kümmert sich unter anderem um die Team-Verantwortung und die Re-Fokussierung auf den Kunden. Wer ihn im Großraumbüro beobachtet, dem käme es nicht in den Sinn,

» Wir sehen uns an, ob das Mindset des Bewerbers stimmt.«

**Katharina,
Personalreferentin**

ihn als klassischen Berater zu bezeichnen. Mittendrin – das trifft es am besten.

„Was wir hier machen, ist Wissensarbeit“, erklärt Wolfgang, der sich selbst als Coach sieht. Lernen, Team stärken, spät entscheiden – mit diesen Worten versucht er den Scrum-Ansatz anschaulicher zu machen. Er wählt ein Beispiel: In einem Projektverlauf ewig auf Entscheidungen zu warten – typisch für große Konzerne – sei „Waste“. Bedeutet im Umkehrschluss: nichts für das Vergleichsportal. Auch kommt bei Yareto niemand auf die Idee, Aufwände in Manntagen zu schätzen, das Feedback der Kunden auszublenden oder eine Null-Fehler-Kultur zu proklamieren. Denn da Software nie fertig sei, entwickle man in Wertscheiben, sagt Wolfgang. Der Fachausdruck lautet Minimal Viable Product. Alle drei Wochen gibt es ein neues Release.

Aber wie gelingt es, dass bei dieser hohen Schlagzahl niemand mit den Methoden fremdelt und nach einem festen Halt sucht? Wolfgang spricht einerseits von Können und Motivation, andererseits von Lernkultur, Vertrauen und Kommunikation. „Das Team ist das Allerwichtigste.“

Die Personalreferentin

Demnach liegt auch bei Christina viel Verantwortung. Als Personalreferentin kümmert sie sich um das Recruiting. Schließlich sollte der künftige Yareto-Mitarbeiter die Kommunikation der kurzen Wege, den offenen Meinungs-austausch und die Duz-Kultur schätzen. Mehr noch: Jeder Mitarbeiter kann sich bei jedem Thema einbringen.

„Wir sehen uns an, ob das Mindset des Bewerbers stimmt“, erklärt Christina. Als Einzige hat sie für vertrauliche Gespräche ein Einzelbüro mit Tür. „Bei uns ist das Vorstellungsgespräch eher wie ein Kennenlernen.“ Mit dem potenziellen direkten Vorgesetzten und ihr. Gerne endet dieses Gespräch dann auf den gemütlichen orangen Sofas in der Lounge-Ecke. Dort sehen sich dann zwei weitere Yareto-Mitarbeiter den Kandidaten an und plaudern mit ihm über die Philosophie des Start-ups. Christina lächelt: „Das ist für uns der richtige Weg.“

Der Stratege

Das sieht auch Andreas so. Aus der Feder des Yareto-Geschäftsführers stammt die Idee für das Autokredit-Vergleichsportal.

Mit seinen knapp 60 Jahren übertrifft er zwar das Durchschnittsalter von 35 Jahren deutlich, die Neugierde an und die Begeisterung für neue Geschäftsmodelle scheinen in seiner langen wie erfolgreichen Karriere aber nicht verloren gegangen zu sein. Er genieße sein neues Leben, sagt Andreas in der Lounge. „Ich freue mich sehr über die positive Resonanz und möchte mich bei unseren Handelspartnern für ihr Vertrauen bedanken.“

2011 hob der bekannte Bankmanager in der Werhan-Gruppe die Bank11 aus der Taufe, fünf Jahre später das Vergleichsportal. Ohne Rücksicht darauf zu nehmen, die eigene Autobank im Extremfall zu kannibalisieren. Er schätze diesen mutigen und bewussten Schritt der Werhan-Gruppe sehr. Übrigens freue man sich dort über den gelungenen Start von Yareto. Also Old Economy mit einem feinen Gespür fürs Start-up – trotz der 175-Jahre-Historie. Oder vielleicht gerade deswegen?

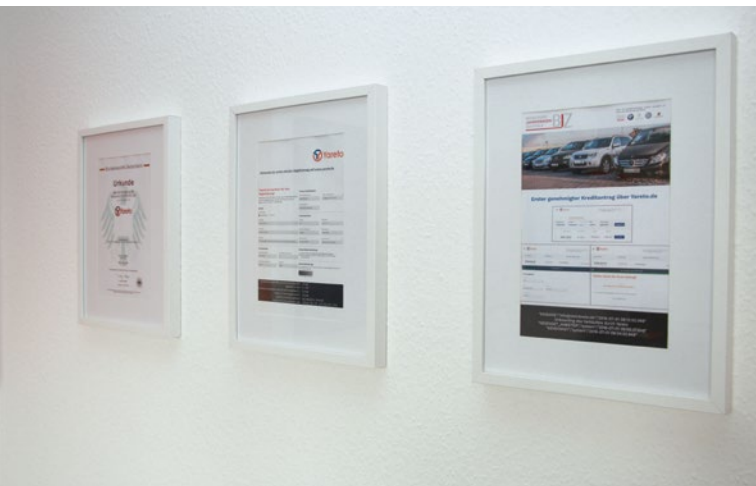
„Wir bringen Licht und Transparenz in die Bankenwelt“, betont Andreas zufrieden. Er vergleicht das Ganze gerne mit einer Zahnpasta-Tube. Wer schon einmal versucht hat, Zahnpasta dort wieder hineinzubekommen, weiß, was der Geschäftsführer meint. Deshalb ist er sich sicher, dass weitere Player die Yareto-Idee aufgreifen werden. „Wir freuen uns auf den ersten Nachahmer.“ Wohl wissend, wie viel Vorsprung die Wissensarbeiter aus Neuss heute schon besitzen.

» In einem Projektverlauf ewig auf Entscheidungen zu warten, ist ‚Waste‘. «

Wolfgang,
Scrum Master

Patrick Neumann ■

„Erster genehmigter Kreditantrag über Yareto.de“ – so steht es auf der rechten Urkunde.



«Wir sind immer noch begeistert von unserem Autohaus»

Gerhard und Jürgen Schuster
Schuster-Automobile, Ruhstorf



Sie planen ein neues Autohaus oder wollen umbauen?
Sprechen Sie mit dem Spezialisten.
Vereinbaren Sie Ihr persönliches Beratungsgespräch.


schneider
planungsbüro

Beratung • Planung • Bauausführung

Schneider Planungsbüro GmbH
Plinganserstrasse 15
81369 München

Tel: 089 - 54 82 15 - 10

Fax: 089 - 54 82 15 - 19

info@schneider-planungsbuero.de
www.schneider-planungsbuero.de