



Yareto

„Wir bringen Handel und Banken zusammen“

12.06.2021 | Autor: [Wolfgang Michel](#)

Seit Februar verantwortet Alexander Göttke den Vertrieb des Vergleichsportals für Autokredite. Ob im Automobilhandel oder bei Banken – der Experte für Finanzdienstleistungen sieht noch viel Potenzial für das junge Geschäftsmodell.



Alexander Göttke: „Mein Ziel ist es, dass Yareto künftig noch mehr zur systematischen, strategischen Lösung für die Händler wird.“

(Bild: Yareto)

Redaktion: Yareto ist vor fünf Jahren gestartet. Mit wie vielen Händlern arbeiten Sie mittlerweile in Deutschland zusammen?

Alexander Göttke: Wir wachsen erfreulicherweise kontinuierlich Jahr für Jahr. Aktuell verzeichnen wir auf unserem Portal über 14.000 registrierte Händler.

Um welche Art von Händlern handelt es sich dabei?

In der Anfangszeit waren es vor allem freie Händler. Jedoch sind in den vergangenen zwei Jahren immer mehr Markenautohäuser hinzugekommen. Vom Einzelbetrieb bis hin zu Händlern mit mehreren Fabrikaten und Standorten ist alles vertreten. Luft nach oben gibt es noch bei den großen Händlergruppen.

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

Zur Person: Alexander Göttke (47)

- Seit Februar 2021: Vertriebsleiter bei Yareto
- Zuvor: Leiter Innovation, Strategie und Governance bei der Santander Consumer Bank
- Seit 20 Jahren im Feld der automobilen Finanzdienstleistungen tätig

Ein Vergleichsportal für Autokredite – warum benötigt der Autohandel so etwas?

Eine spannende Frage, die ich gerne folgendermaßen beantworte: In den 20 Jahren, in denen ich in dieser Branche tätig bin, ist die Struktur ein beständiger, heterogener Zweiklang aus Captives (Herstellerbanken) und Non-Captives (unabhängige Autobanken). Wir sehen Yareto als perfekte Ergänzung für unsere Händlerpartner, die sich mehr Flexibilität und Auswahl wünschen. Zu guter Letzt stehen wir in keinem Wettbewerb mit den Banken, sondern agieren im Sinne der Händler als neutrale Plattform.

Hausbanken, Herstellerbanken, unabhängige Autobanken – haben die Händler in Sachen Finanzdienstleistungen nicht schon genug an der Backe?

Yareto sichert den Händlern zu, insbesondere bei der Absatzfinanzierung einen raschen Überblick zu gewinnen. Wir helfen dabei, in diesem Finanzdickicht die richtigen Schwerpunkte zu setzen, die Erträge bei jedem Geschäft zu optimieren sowie die Effizienz im Autohaus zu verbessern. Im Regelfall verhandelt der Händler einzeln mit den Banken. Wir bieten mit nur einem Zugang eine ganze Palette an Möglichkeiten und Konditionen an.

Warum sollten Banken mit Yareto zusammenarbeiten?

Vor allem Banken, die in der Vergangenheit wenig Berührungspunkte mit dem Automobilhandel hatten, bekommen durch Yareto einen guten Zugang zu dieser Zielgruppe. Der Erfolg unserer bestehenden Bankpartner bestätigt dies.

Haben Sie ein Beispiel parat?

Die ING oder PSD Bank West sind gute Beispiele. So bieten wir den Händlern und Ihren Kunden ein breites Angebotsspektrum mit neuen Möglichkeiten.

Mit welchen weiteren Banken arbeitet Yareto aktuell noch zusammen?

Mit der Bank 11 und Credit Plus Bank haben wir im Bereich der Autobanken zwei erstklassige Partner an Bord. Darüber hinaus arbeiten wir bei den Hausbanken unter anderem mit der ING, der DSL-Bank, SWK Bank sowie PSD-Banken zusammen.

Planen Sie, mit Herstellerbanken zu kooperieren?

Wir sind für weitere Partner immer offen. Ich denke das wir gerade für die Captives eine gute Ergänzung in bestimmten Markt Segmenten sind. So könnten wir für den Partner, mit jederzeit kalkulierbaren Vertriebskosten, neue Umsätze generieren. Grundsätzlich stehen wir also all jenen Unternehmen zur Verfügung, die unseren flexiblen und einfachen Ansatz befürworten.

Wie viele Fahrzeuge kommen jährlich durch Finanzdienstleistungen auf die Straße, die Yareto vermittelt?

Absatzfinanzierung und Leasing zusammengenommen sind das jährlich rund 30.000 Fahrzeuge. Selbstverständlich wollen wir diese Zahl weiter steigern.

Welchen Anteil hat daran das Gewerbekundengeschäft?

In den ersten Jahren haben wir uns sicherlich auf das Privatkundengeschäft konzentriert. Wir sehen aber auch hier eine deutliche Zunahme bei gewerblichen Kunden. Jedoch werden wir bei den Privatkunden dauerhaft sicherlich einen höheren Anteil behalten.

Leasing wird bei privaten Neuwagenkäufern immer beliebter. Derzeit bieten Sie nur Vergleichsmöglichkeiten für gewerbliche Leasingnehmer. Warum?

Das muss und wird sich ändern. Wir arbeiten aktuell an einem Angebot für Privatkunden. Die Gespräche mit unseren Partnern laufen bereits.

Neben der Absatzfinanzierung bieten Sie Händlern auch an, Einkaufsfinanzierungen verschiedener Anbieter miteinander zu vergleichen. Wie bedeutsam ist für Sie dieser

Angebotszweig im Vergleich zur Absatzfinanzierung?

Die Einkaufsfinanzierung ist der Motor der Absatzfinanzierung. Die aktuelle Systematik sieht aber vor, dass der Motor nur mit einem Treibstoff, sprich einer Bank, betrieben werden kann. Bezüglich der Zielerreichung ist der Automobilhandel abhängig vom Hersteller beziehungsweise der Herstellerbank. Wir arbeiten gerade mit einem Bankenpartner an einer möglichen Alternative. Ziel ist es, in den nächsten Monaten eine Möglichkeit anzubieten, bei der die Händler über mehrere Banken „tanken“ können. Wir möchten den Händlern hier schlichtweg wieder Steuerungsmöglichkeiten und Freiheiten zurückgeben. Derzeit befinden wir uns in einer Pilotierungsphase. Ich denke, dass wir in sechs bis acht Wochen schon konkreter darüber sprechen können.

Welche Rolle spielen die von Yareto offerierten Händlerkredite?

Wir glauben, dass sie neben der klassischen Einkaufsfinanzierung im wahrsten Sinne des Wortes existenziell sind. Deshalb optimieren wir dieses Angebot für unsere Partner. Über den Händlerkredit kann das Unternehmen im Rahmen seiner gewerblichen Tätigkeit frei verfügen, also ihn für fahrzeugunabhängige Investitionen nutzen.

Reparaturkosten- und Kaufpreisversicherungen sind ein weiteres Angebot von Yareto. Was hat es damit auf sich?

Wir bieten hier über unsere Partner Versicherungen an, die der Handel benötigt und auch von uns erwartet. Diese Angebote sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Portfolios. Insbesondere die Reparaturkosten Versicherung „PremiumRepair“ findet großen Zuspruch – der One-fits-All Beitrag begeistert den Handel und seine Kunden. Zudem bieten wir auch hier sowohl für den Händler als auch unseren Endkunden eine größtmögliche Transparenz. Denn wir setzen hier auf den alternativen Ansatz, die Versicherungsprämie monatlich einzubuchen und nicht wie sonst überall üblich, als Einmalprämie zu verrechnen.

Yareto verkauft beziehungsweise vermittelt also Finanzprodukte. Planen Sie für die Zukunft, auch hier eine Vergleichsmöglichkeit anzubieten? Schließlich gibt es auch in diesen Feldern alternative Anbieter?

Das ist ein sehr spannender Aspekt. Die Leistungen und Prämien solcher Versicherungen sind tatsächlich sehr unterschiedlich. Ob Yareto in der von Ihnen angesprochenen Richtung aktiv wird, ist zum jetzigen Zeitpunkt jedoch noch nicht entschieden.

Als neuer Vertriebsleiter haben Sie sicher eine Vision, wohin sich Yareto in den nächsten Jahren entwickeln soll. Wie sieht diese Vision aus?

Der Handel wird weiterhin im Mittelpunkt unseres Unternehmens stehen. Meine Vision ist, dass Yareto im Vertrieb künftig noch deutlich datengetriebener agiert als bisher. Davon würden sowohl unsere Partner als auch wir profitieren. Das Potenzial ist schließlich für beide Seiten noch lange nicht ausgeschöpft. Mein Ziel ist es, dass Yareto künftig noch mehr zur systematischen, strategischen Lösung für die Händler wird. Heute werden wir noch zu häufig als eine punktuelle Variante gesehen.

Wie betreuen Sie aktuell Handel und Banken?

Wir haben einen klassischen Vorortaußendienst mit 16 Vertrieblern und zwei regionalen Vertriebsleitern. Hinzu kommt ein 14 Personen starkes Innendienst-Vertriebscenter. So trifft der Handel immer auf einen Ansprechpartner. Für unsere Bankpartner haben wir zudem eigene Ansprechpartner. Auch künftig gilt für Handel und Banken: Unser Außen- und Innendienst bleibt bei aller digitalisierter Unterstützung das Herzstück unseres Business. Um schneller und effizienter zu werden, müssen wir Prozesse im Backoffice-Bereich weiter digitalisieren.

Welche Vorteile hat der Handel, wenn Sie noch effizienter arbeiten?

Ein ganz entscheidender Vorteil ist für mich schlichtweg: Die Verkäufer haben weniger Aufwand bei der Beantwortung von Kundenanfragen. Und der digitale Dokumentenversand inklusive Signatur ermöglicht eine schnelle Auszahlung und damit Liquidität. Aber noch mal: Unser Geschäft bleibt ein Face-to-Face-, ein People-Business.

Sehen Sie die Gefahr, dass links oder rechts des Wegesrandes von Yareto vielleicht noch mal ein anderer kommt und sagt: Das ist ein spannendes Feld.

Da bin ich mir sogar sehr sicher. Die Frage ist lediglich, von welcher Seite der Wettbewerb kommt. Aktuell starten schließlich auch neue Fahrzeugbörsen, obwohl das Feld bereits von vielen starken Playern besetzt ist. Da wird sich sicherlich der eine oder andere auch ein Vergleichsportal durch den Kopf gehen lassen.

Schlussfrage: Stellen Sie sich einen Leser vor, der noch nie etwas von Yareto gehört hat. Wie erklären Sie ihm das Geschäftsmodell von Yareto?

Yareto ist ein Vermittler zwischen Bankpartnern und Händlern, der das Geschäft vereinfacht. Wir bieten dem Handel die beste Perspektive, den besten Zinssatz und die einfachste Antragsstrecke. Wir bringen Handel und Banken zusammen.