ONLINE-FINANZCHECK

# Sinnvoll vernetzt

HVT Automobile bietet seit Anfang des Jahres einen Online-Bonitätscheck an. Bei den Kunden kommt das gut an und führt beim Unternehmen ausschließlich zu qualifizierten Finanzierungsanfragen.

**Digitale Welt im Aufwind: Eine enge Verzahnung der Online- und Offline-Welt unterstützt den Handel rund um die Uhr bei der Bedienung interessierter Kunden.**

Ohne digitale Services scheint in einer Branche heutzutage so gut wie nichts mehr zu funktionieren. Gefragt ist daher eine intelligente Verknüpfung des stationären Handels mit der digitalen Welt – oder ausschließlich Letzteres. Das hat auch die Commerz Finanz erkannt und dem Handel für eine effizientere Kundenbetreuung einen Online-Bonitätscheck inklusive Finanzierungsrechner mit auf den Weg gegeben.

## Wachsende Nachfrage

Bei HVT Automobile nutzt man dieses Online-Tool seit Anfang des Jahres und kann sich über eine wachsende Nachfrage freuen. „Wir erhalten drei bis vier Anfragen pro Tag. Von den Kunden wird die kostenlose und unverbindliche Vorabprüfung des Kreditwunsches sehr gut angenommen", erklärt Geschäftsführer Stefan Hucke von HVT Automobile. Eingebunden sind Online-Bonitätscheck und Finanzierungsrechner über den Fahrzeugkonfigurator und auf der Startseite des 2007 gegründeten Düsseldorfer Online-Unternehmens. Als Online-Neuwagenplattform für EU-Importe und Tageszulassungen ist dieses ausschließlich auf dem digitalen Markt präsent und in den letzten Jahren stetig gewachsen. 2014 konnte das 13-köpfige Team bei einem Umsatz von 16,5 Mio. Euro rund 1.600 Neufahrzeuge verschiedener Marken vertreiben. Für 2015 hat man sich vorgenommen, die 2.500er Marke zu knacken.

**KURZFASSUNG**

Qualifizierte Leads können Geschäftsprozesse deutlich beschleunigen. Um das Finanzierungsgeschäft anzukurbeln, hat die Online-Neuwagenplattform HVT Automobile einen Online-Bonitätscheck für die Kunden im Einsatz, der rund um die Uhr genutzt werden kann.

## Hemmschwelle Finanzen

Zu arbeiten habe man laut Hucke allerdings noch an dem Kundenverständnis von Online-Finanzierungen. Hucke: „Im Vergleich zum stationären Handel haben wir mit zehn bis 15 Prozent nach wie vor eine sehr geringe Finanzierungsquote, da wir unser Geschäft fast ausschließlich online bzw. telefonisch abwickeln."

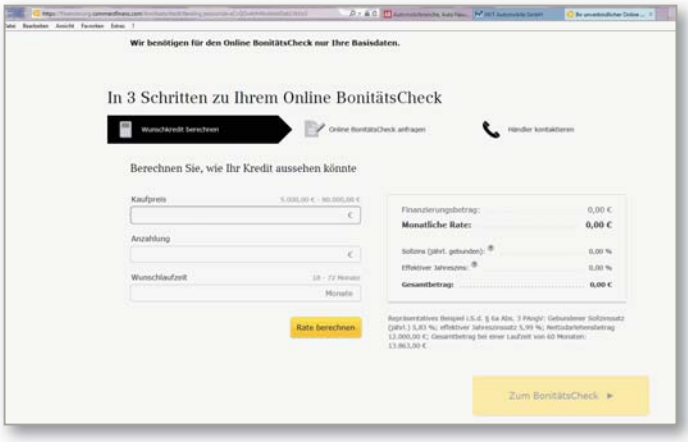
Über Finanzierungen zu sprechen, bedeute für viele Kunden immer noch eine Hemmschwelle – besonders, wenn der Vertrieb telefonisch oder über das Internet ablaufe. „Der Online-Bonitätscheck hat uns da geholfen, die Quote zu verbessern", so Hucke.

## Vorteile eines Online-Finanzchecks

Für den Kunden ist dieser ein einfach zu nutzendes Tool, da er seine Bonität jederzeit und bequem vom PC oder mobil vom Smartphone oder Tablet aus erfragen kann. Nach Eingabe seiner Daten zur Vorprüfung des Kreditwunsches inklusive SCHUFA-Abfrage wird ihm sein Ergebnis sofort angezeigt. An die Vorabprüfung der

**Geschäftsführer Stefan Hucke von HVT Automobile hat in seinem Unternehmen Kapazitäten geschaffen. Seit einiger Zeit ist ein Mitarbeiter ausschließlich für die Betreuung des Finanzierungsgeschäftes zuständig.**

Fotos: Daniela Kohnen/AUTOHAUS; Fotolia; Commerz Finanz;




**Mit Hilfe des Online-Bonitätsrechners kann der Online-Nutzer seinen Wunschkredit mit der optimalen Rate berechnen sowie seine Bonität erfragen.**

Bonität ist die Bank dann auch sechs Monate gebunden. „Wenn der Kunde aktiv einwilligt, erhalten wir seine Kontaktdaten und dürfen ihn für die Vereinbarung eines Gesprächstermins kontaktieren“, sagt der Geschäftsführer und fährt fort: „Diese Kunden telefonieren wir dann ab und können die eingegebenen Daten wie das Modell, den Preis, die Anzahlung und Laufzeit sowie die Schlussrate im Gespräch direkt zur Sprache bringen.“

Da dem Finanzgeschäft bei HVT Automobile ein hoher Stellenwert eingeräumt wird, hat man Kapazitäten geschaffen und einen Mitarbeiter ausschließlich mit der Betreuung des Finanzierungsgeschäfts beauftragt. Dadurch würden laut Hucke alle interessierten Kunden an diesen weitergeleitet und von ihm professionell beraten. „Unser Vorteil ist, dass uns dadurch nicht nur Kundendaten zur Verfügung stehen, sondern ausschließlich qualifizierte Leads hereinkommen“, so Hucke. Die Kundendaten seien bei HVT Automobile nicht das vorrangige Ziel. „Für uns ist entscheidend, dass der Kunden mit dem Preis zufrieden ist und wieder zu uns zurückkommt.“ Für die Zukunft plane man einen Ausbau des Markenportfolios und des Vertriebsvolumens. „Möglicherweise kommt demnächst noch eine Filiale im Frankfurter Raum hinzu“, wagt Hucke abschließend einen Blick in die Zukunft.

*Daniela Kohnen* ■

## HVT AUTOMOBILE

Das Düsseldorfer Unternehmen wurde 2007 gegründet und vertreibt als reine Online-Neuwagenplattform die Marken Dacia, Nissan, Renault, Seat und Skoda.

Sieben Mitarbeiter und sechs Selbständige kümmern sich in den vier Filialen Hamburg, Wolfratshausen, Böblingen und Leipzig um den Vertrieb der EU-Importe und Tageszulassungen. Hauptsitz ist Düsseldorf. Bei einem Umsatz von 16,5 Mio. Euro konnten 2014 rund 1.600 Fahrzeuge abgesetzt werden.

Alarmierende Zahlen* im Verkehr:
**10 %** der Reifen haben zu wenig Profil,
**33 %** haben eine kritische Profiltiefe.
**96 %** aller Fahrzeuge müssten die Räder auswuchten.
**13 %** der Fahrzeuge müssten ihre Fahrwerkseinstellung überprüfen lassen.

*Quelle: *IFA-Institut, Prof. Dr. Stefan Reindl

Nutzen Sie die
**RäderInspektion PLUS**
für die Sicherheit Ihrer Kunden.
Es wird Ihnen mit Umsatz gedankt.

**4WHEELS + RäderInspektion PLUS = Mehrwerte für Autohäuser**

4WHEELS® SERVICES GmbH
Kaistraße 6
40221 Düsseldorf
**+49 (0) 211 - 90 60 90**
info@4wheels.de

4WHEELS® RäderHotel®
**www.raederinspektion.de**