SÜVERKRÜP-GRUPPE

Finanzierungs-Alternativen auf Knopfdruck

Die Süverkrüp-Gruppe hat mit Partnern einen Prozess entwickelt, um für Kunden auf Knopfdruck verschiedene Gebrauchtwagen-Finanzierungen nach deren Budget-Vorstellungen zu generieren.

Von Yvonne Simon



Die Süverkrüp-Gruppe aus Kiel nutzt einen banken-unabhängigen Finanzierungsrechner, um schnell das zum Budget des Kunden passende Gebrauchtwagen-angebot zu generieren.

Was bekomme ich für 300 Euro monatlich? – Viele Menschen kommen mit einer gewissen Budget-Vorstellung ins Autohaus. Verkäufer haben dann in der Regel Ideen, welche Fahrzeuge aus dem Bestand infrage kommen. Für jedes davon Finanzierungen zu kalkulieren, mit verschiedenen Laufzeiten und Anzahlungen, frisst aber viel Zeit. Wenn nichts Passendes auf Anhieb dabei ist, ist der Kunde schnell weg.

Michael Skule Langbehn, Verkaufsleiter Pkw Gebrauchtwagen bei der Süverkrüp-Gruppe, hatte diese Herausforderung schon länger auf dem Schirm. „Die Frage nach einer Bestandssuche nach Budget hat mich immer umgetrieben“, sagt Langbehn. Bei Gebrauchtwagen ist das Thema besonders komplex. „Man muss jedes Fahrzeug einzeln rechnen. Im Gebrauchtwagenhandel hat man viele Unikate“, schildert Langbehn. Bei Süverkrüp spielt zudem das Flottengeschäft eine vergleichsweise kleine Rolle, sodass im Bestand keine größeren Mengen gleicher Autos zu finden sind. „Wenn einem Kunden dann gerade sein Wunschauto vor der Nase weggekauft wurde, ist es nicht immer leicht, eine Alternative zu finden, die im Budget liegt“, so Langbehn.

Langbehn machte sich mit seinem Team Gedanken, wo die Knackpunkte liegen und wie es gelingen könnte, schneller alternative Finanzierungen beziehungsweise Fahrzeuge zu finden und gleichzeitig die Mitarbeiter zu entlasten. Über Gespräche kam er in Kontakt mit Heiko Albrecht, Geschäftsführer von Moveretail. Das Berliner Unternehmen hat ein bankenunabhängiges Tool im Angebot, das automatisch Fahrzeuge aus dem Bestand eines Händlers passend zum Budget findet. Für jedes Fahrzeug werden in einer Matrix Raten je nach Laufzeit der Finanzierung und Anzahlung ausgespielt – in weniger als einer Minute. Damit hatte Süverkrüp genau das passende Tool gefunden.

Seit Anfang des Jahres 2026 rechnet die Autohandelsgruppe damit Raten für Laufzeiten von bis zu 84 Monaten. Bei jungen Fahrzeugen seien solch lange Laufzeiten unkritisch, so der Händler. Bislang sind zwei Banken an das Tool angeschlossen, neben der Mercedes-Benz-Bank handelt es sich um die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK). Von technologischer Seite gibt es keine Einschränkung, sagt Heiko Albrecht. Sobald eine Bank dazu bereit ist, kann sie mit dem Tool verbunden werden.

Bei Kunden, aber auch Verkäufern kann das Tool Frustration vorbeugen, ist Langbehn überzeugt: „Wir entwickeln uns vom Fahrzeugsucher zum Möglichmacher." Durch das Angebot mehrerer Alternativen können Entscheidungen herbeigeführt werden, die durch starre Prozesse verborgen geblieben wären. Außerdem können Kunden bereits in einer sehr frühen Phase der Entscheidungsfindung abgeholt werden, wenn sie noch keine konkrete Vorstellung ihres Wunschautos haben.



Bild: Simon – VCG

Blick in die überdachte Gebrauchtwagenausstellung bei Süverkrüp in Kiel.

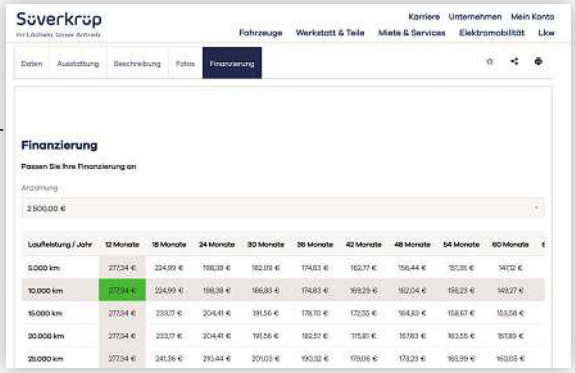

Bild: Screenshot www.sueverkruep.de

So kann eine Finanzierungsmatrix beispielsweise aussehen, in diesem Fall für einen gebrauchten Mercedes B 220.

Onepager mit allen Optionen

An das Tool von Moveretail können über Schnittstellen andere Systeme angedockt werden. Wichtig war es Süverkrüp beispielsweise, zu den Finanzierungsangeboten direkt einen Onepager als PDF generieren zu können, auf dem alle Möglichkeiten nach Laufleistung und Anzahlung übersichtlich aufgeführt sind. Diese Onepager können den Kunden über sämtliche Kommunikationskanäle wie E-Mail oder Messenger einfach übermittelt werden. Somit können Kunden in Ruhe die Optionen noch einmal nachvollziehen. In dem PDF ist jeweils ein Button integriert, der zur Fahrzeugsuche auf der Süverkrüp-Website verlinkt, wo sich die Kunden das Fahrzeugangebot mit allen Ausstattungsdetails und Fotos ansehen können.

Umgekehrt ist das Tool bei Süverkrüp auch in die Online-Gebrauchtwagensuche integriert. Der Händler nutzt dabei das Shopsystem Carmazoon 24 der Digitalagentur Two S. Kundenhaben die Möglichkeit, auch von zu Hause aus den Fahrzeugbestand von Süverkrüp ausgehend von ihrer Wunschrate durchsuchen. Auf der Fahrzeugdetailseite können sie sich dann die Tabelle mit den verschiedenen Finanzierungsoptionen ansehen. Wie das geht, erklären die Verkäufer den Kunden vor Ort. „Wir trainieren die Interessenten am Point of Sale auf unsere Technologie", sagt Langbehn.

Verkäufer wiederum haben die Möglichkeit, das Tool auch mobil am Smartphone zu bedienen. Er selbst habe die Option bereits genutzt und Interessenten direkt vom Handy einen Onepager zugesendet, berichtet Langbehn.

Grundsätzlich gehe es in den kommenden Monaten viel darum, die Verkäufer von dem Tool zu überzeugen und sie zu befähigen. Das Generieren von Alternativangeboten komme nicht bei allen sofort gut an, räumt Langbehn ein.

Erfolgreiches Dreiergespann

Die Gebrauchtwagensuche von Two S nutzt Süverkrüp bereits seit 2024. Seitdem ist die Konvertierungsrate deutlich gestiegen und betrug im vergangenen Jahr gut 14 Prozent. Bei der absoluten Leadmenge konnte die eigene Website bereits die Plattform Autoscout 24 überholen.

Süverkrüp, Moveretail und Two S sieht Langbehn als erfolgreiches Dreiergespann, das noch mehrere weitere Projekte und Teilprojekte umsetzen möchte. Beispielsweise will Süverkrüp die digitale Kaufstrecke, die Two S bereits anbietet, auf seiner Website nutzen.

> *„Wir entwickeln uns vom Fahrzeugsucher zum Möglichmacher."*
>
> Michael Skule Langbehn, Verkaufsleiter Pkw Gebrauchtwagen Süverkrüp-Gruppe

Ein weiterer Plan für die Zukunft ist es, Rückläufer mit Alternativ-Optionen zu verzahnen. Kunden sollen dann, wenn sie etwa über den Auslauf des Leasings informiert werden, direkt sofort verfügbare Alternativfahrzeuge angezeigt bekommen.

Jetzt, wo die Voraussetzungen geschaffen sind, gehe es im Sinne des Pareto-Prinzips darum, mit möglichst wenig Aufwand möglichst viel zu bewegen. Insgesamt habe er mit den Kooperationspartnern noch „um die 30 spannende Cases" im Kopf, sagt Langbehn. ■