



Qwist

Case Study

**AutoScout24
setzt bei Online-
Finanzierungen
auf Qwist**

Case Study

AutoScout24 setzt bei Online-Finanzierungen auf Qwist

Mit der Financing Plattform von **Qwist** ermöglicht AutoScout24 seinen Händlern eine flexible Einbindung von Online-Finanzierungen mit ihren jeweiligen Partnerbanken.

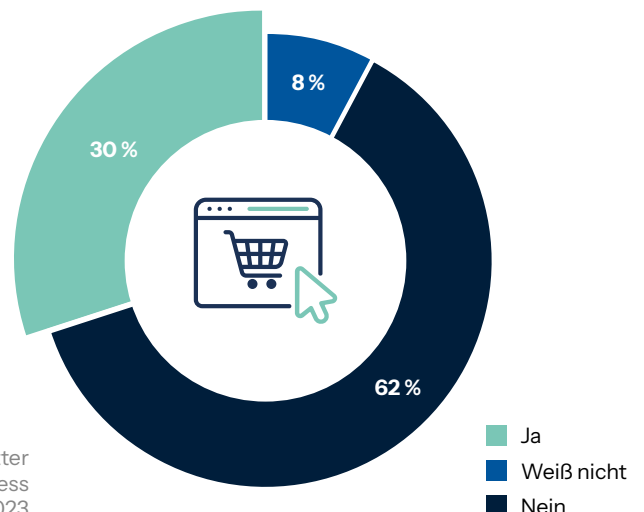
Als europaweit größter Online-Automarkt bietet die AutoScout24 GmbH Privatkunden, Autohändlern und weiteren Kooperationspartnern aus den Bereichen Automobil, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen eine umfassende Plattform für den Autohandel im Internet. Das Angebot umfasst Gebrauchtwagen und Neuwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge.

Heute nutzen mehr als 43.000 Händler europaweit den Online-Marktplatz für den Zu- und Verkauf von Fahrzeugen untereinander sowie für den Vertrieb an private Autokäufer. Neben Deutschland ist die AutoScout24 Gruppe auch in den europäischen Kernmärkten Belgien, Luxemburg, Niederlande, Italien, Frankreich, Österreich, Norwegen, Dänemark, Polen und Schweden vertreten.

Die Ausgangslage im Markt

Die zunehmende Digitalisierung nahezu aller Lebensbereiche hat auch zu einer steigenden Nachfrage für Online-Finanzierungen geführt. Gemäß einer Umfrage des Digitalverbands **Bitkom** [\[1\]](#) zeichnet sich ein eindeutiger Trend hin zu Online-Krediten und Online-Versicherungen ab.

Auch der Autokauf im Internet erfreut sich zunehmender Beliebtheit: Mehr als die Hälfte aller in einer Anfang 2024 durchgeführten Studie von **Genpact** [\[2\]](#) befragten Kunden können sich vorstellen, ihr zukünftiges Fahrzeug online zu kaufen. Dieser Trend zeichnete bereits in der **DAT-Report** [\[3\]](#) mit über 4.700 Befragten von 2023 ab, wonach schon im vergangenen Jahr bis zu 30 % der Käufer einen Neuwagen am liebsten vollständig online erworben hätten (**Grafik 1**).



Grafik 1 | Bereitschaft kompletter Online-Neuwagen-Kaufprozess (von Anbahnung bis Kauf) 2023

Embedded Financing als Wettbewerbsvorteil

Beim Autokauf – egal ob im Internet oder im Autohaus – ist die Finanzierung ein entscheidender Faktor, der auch beim Online-Autokauf möglichst zeitnah und ohne Medienbrüche verfügbar sein sollte, um die Erwartungen der Kunden zu erfüllen. Das [Statista Research Department](#) hat im Januar 2024 ermittelt, dass rund 40 Prozent aller privaten PKW in Deutschland per Kredit oder Leasing finanziert wurden. Bei Neuwagen beträgt der Finanzierungsanteil etwa 49 Prozent, bei Gebrauchtwagen macht diese Finanzierungsart ca. 34 Prozent aus ([Grafik 2](#)).

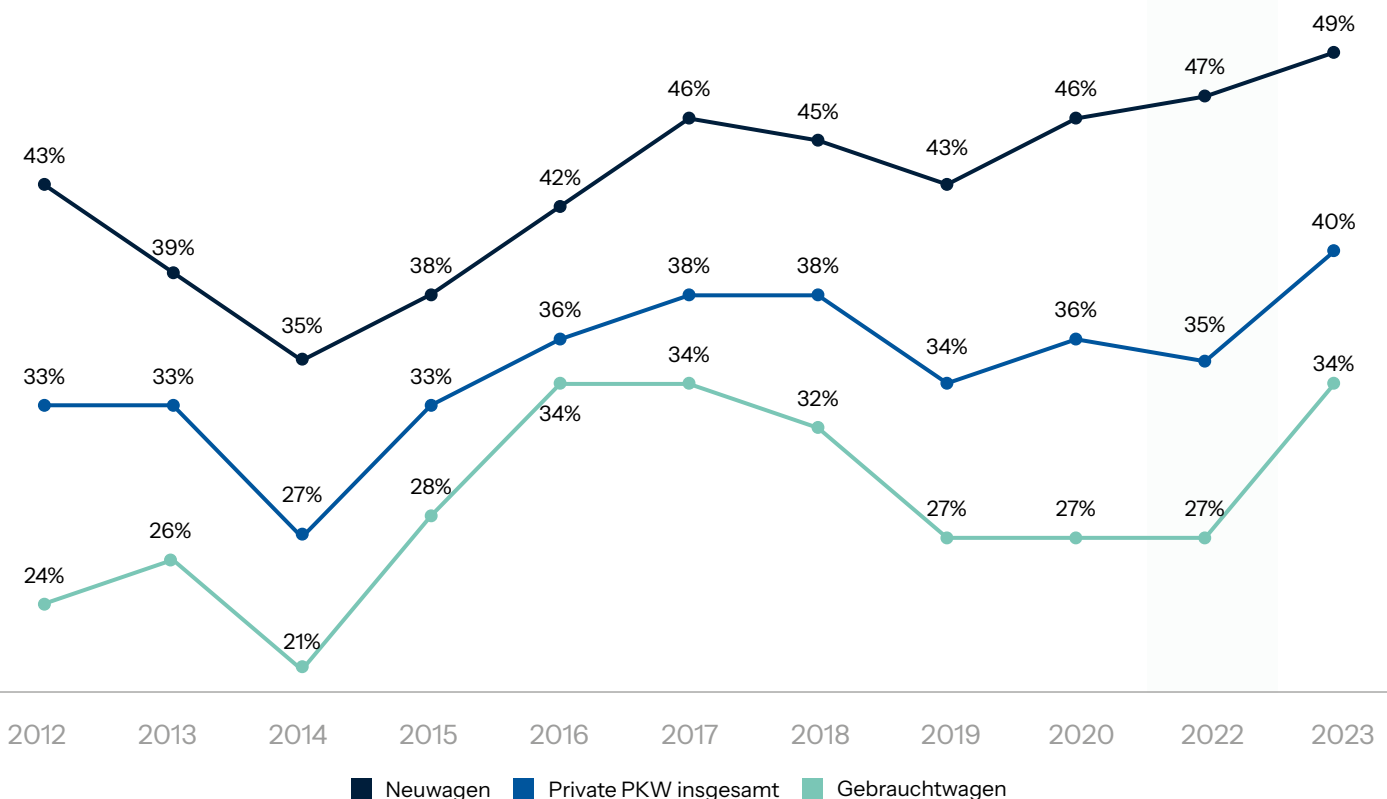
Angesichts dieser Entwicklung sowie dem intensiven Wettbewerb unter den Autoplattformen, setzt sich AutoScout24 fortlaufend mit dem Thema Online-Finanzierungen auseinander und entschied sich Ende 2022 dazu, eine Lösung für das breite Segment von Fahrzeugen einzuführen, die über Händler verkauft werden.

In der Praxis bedeutete dies, eine Lösung zu implementieren, mit der Autohändler die Finanzierungsangebote ihrer jeweiligen Partnerbanken direkt in die Fahrzeuginserate auf AutoScout24.de einbinden können.

Das ermöglicht den Händlern, mehr Interessenten für ihre Fahrzeuge zu gewinnen. Dank der derart verbesserten Customer Journey mit maßgeschneidertem Checkout können sie ihren Kunden so auch online eine ganzheitliche Lösung anbieten.



Grafik 2 | Anteil der per Kredit oder Leasing finanzierten privaten PKW in Deutschland von 2012 bis 2023



Die Herausforderung

Die Umsetzung dieses Projektes barg in technischer Hinsicht einige Herausforderungen. Jeder der mehr als 43.000 bei AutoScout24 angeschlossenen Autohändler arbeitet mit seiner eigenen Partnerbank zusammen; manche mit freien Banken, Captives oder gar mehreren Banken. Der Grund hierfür liegt darin, dass bei einer größeren Anzahl von Finanzpartnern mehr unterschiedliche und auf den Kunden besser zugeschnittene Konditionen für die Fahrzeugfinanzierung angeboten werden können.

Neben der enormen Vielfalt und Komplexität der Banken-APIs war es vor allem der Umstand, dass die Schnittstellen all der unterschiedlichen Banken, mit denen die Infrastruktur für Drittanbieter überhaupt erst geöffnet wird, insbesondere im Kreditbereich nicht in dem Maße standardisiert und erprobt sind, wie sie das etwa im Bereich von Payments heute schon sind.

Bei der großen Anzahl der von den verschiedenen Händlern favorisierten Banken war es für das Autoportal zudem von Interesse, sich mittels ausgereifter Analysefunktionen eine Übersicht darüber zu verschaffen, wie viele Finanzierungen am Ende tatsächlich mit den jeweiligen Banken abgeschlossen wurden.

AutoScout24 erkannte schnell, dass für die Anbindung der Kreditschnittstellen von Banken eine hohe fachliche und technische Expertise und darüber hinaus laufend ein hoher Pflegeaufwand erforderlich sein würden. Daher entschloss sich das Unternehmen, für die Umsetzung dieses Embedded-Financing-Projektes auf **Qwist** zu setzen.

Die Umsetzung

Bei der Suche nach einem geeigneten Technologiepartner fiel die Wahl schnell auf die Finanzierungsplattform von **Qwist**. Der Plattformanbieter und Open-Finance-Experte machte dabei insbesondere mit starken Referenzen auf dem Automobilmarkt auf sich aufmerksam.

„Wir waren von den Möglichkeiten der schnellen Anbindung von Kreditbanken durch eine Standardlösung sehr angetan. Zudem haben die umfangreichen Services bis hin zur laufenden Pflege der Bankschnittstellen den entscheidenden Ausschlag für **Qwist** gegeben“, erinnert sich Miriam Kockler, Head of Business Development Financing bei AutoScout 24.

Die digitale Finanzierungsplattform von **Qwist** ermöglicht es E-Commerce- oder Marktplatz-Anbietern, ihren Endkunden umfangreiche Finanzierungslösungen anzubieten – wie etwa Konsumentenkredite, Autofinanzierungen oder Leasingprodukte. Dabei kann über harmonisierte und vorintegrierte APIs auf eine breite Palette von Kredit- und Leasingbanken zugegriffen werden.

„Ergänzend zu den umfassenden Standardfunktionen der Financing Plattform von **Qwist** mit umfassenden Erweiterungen für die Nutzung mit Händlern, erhalten wir auch wichtige Unternehmens-Services wie beispielsweise eine regelmäßige Beratung zur integrierten Lösung“, so Kockler weiter. „Wir tauschen uns wöchentlich mit **Qwist** aus und, wenn neue Bankanbindungen implementiert werden, sogar täglich. Diese gemeinsame Arbeit an Verbesserungen und Prozessoptimierungen hat für uns einen großen Wert.“



Das Ergebnis

Durch die zusätzliche attraktive Finanzierungsoption direkt auf der Plattform konnten die angeschlossenen Händler mehr Interessenten für ihre Fahrzeuge gewinnen sowie ihren Umsatz steigern. AutoScout24 profitiert wiederum von dem erweiterten Serviceangebot, das es seinen Händlern anbieten kann, und der daraus resultierenden hohen Zufriedenheit.

Dank der Plattform von **Qwist** kann der Auto-Plattform-Betreiber seine eigenen Ressourcen auf das Frontend und die bestmögliche User Experience konzentrieren.

„Wir sind sehr zufrieden mit den Produkten und Services von **Qwist** und freuen uns auf eine Vertiefung unserer Zusammenarbeit“, so Miriam Kockler abschließend. „Wir schätzen insbesondere, dass **Qwist** sich laufend mit den gängigen Partnerbanken abstimmt und über die jeweiligen Marktentwicklungen bestens informiert ist. So können wir sicher sein, dass wir immer Zugriff auf die besten Finanzierungs-lösungen haben.“

Die von **AutoScout24** eingesetzte Online-Finanzierung für Autohändler ermöglicht die Einbindung der Kredite verschiedener Partnerbanken von Autohäusern.



Der Händler bleibt in diesem Fall gegenüber dem Autokäufer der Vermittler des aus der Auto-Plattform ausgelösten Kreditangebots.

Qwists Finanzierungsplattform verbindet das Autoportal dazu mit den Schnittstellen der Banken und ermöglicht die Digitalisierung dieses in Teilen online und offline stattfindenden Autoverkaufs.

[Weitere Informationen](#) 

Durch die Zusammenarbeit mit Qwist profitiert AutoScout24 von folgenden Vorteilen:



Schnelle Einführung

Die standardisierte Lösung lässt sich einfach in die Bezahlprozesse von Online-Marktplätzen, Auto- und E-Commerce-Portalen einbinden



Fertig angebundene Banken

Die Finanzierungsplattform bietet so eine Auswahl von attraktiven Konditionen und Finanzierungs-lösungen von zahlreichen Banken



Hohe Konversionsraten

Finanzierungen ohne Medienbruch im Branding des eigenen Portals



Umfassende Kontrolle

Gestaltbare Anwendung mit umfassenden Analysen und Reports