

SAAT MEMBER PORTRAIT

«LEASINGMARKT.CH»

In der Rubrik «SAAT Member Portraits» präsentiert SAAT regelmässig SAAT-Mitglieder und die Menschen hinter den Garagen, Start-ups und Corporates. Felix Fröhlich ist der Gründer von «LeasingMarkt.ch», verheiratet, Familienvater von zwei Kindern und lebt seit zwölf Jahren in der Schweiz. Interview: Stella Bichler | Bild: LeasingMarkt.ch

Stell dich und dein Gründerteam bitte kurz unseren Mitgliedern vor!

Felix Fröhlich: Mein Weg in der Automobilbranche begann eigentlich schon als Kind, als ich meinem Onkel und Patenonkel in Deutschland über die Schultern blicken konnte. Nach dem zweiten Weltkrieg reparierten die beiden Motorräder, woraus sich über die Jahre hinweg ein grosser Renault-Betrieb entwickelte. Ich war fasziniert von dieser erfolgreichen Entwicklung. Diese Prägung begleitete mich bis in meine Manager-Positionen bei der Porsche AG in Stuttgart, Porsche Schweiz und BMW Schweiz in Dielsdorf. Heute darf ich diese Passion als Gründer von «LeasingMarkt.ch» leben.

Was genau macht euer Start-up und was ist das Besondere an eurem Geschäftsmodell?

Wir betreiben «LeasingMarkt.ch» wie ein Online-Schaufenster für alle Händler, welche Fahrzeuge für Endkunden mittels einer Leasingvereinbarung präsentieren möchten. Unser Start-up verlangt keine Fixkosten und

keine Pauschalen. Ohne Umwege und ohne Risiko können kleine Händler und grosse Vertriebsnetze mit spannenden Angeboten mehr Reichweite erlangen und ein interessantes Lead-Volumen generieren. Unsere Qualitätsmerkmale zeichnen sich über unsere persönliche Beratung aus. Alle Händler im Online-Schaufenster wurden geprüft und erhalten individuelle Unterstützung im Marketing. Zudem achten wir darauf, dass der Endkunde bei einer Anfrage rasch vom Händler bedient wird. Der Endkunde bekommt bei uns einen fairen Leasing-Vergleich seines

Traumautos, massgeschneidert nach Budget und in einer einfachen, klaren Übersicht.

Wie sind die Idee und das Konzept für euer Start-up entstanden?

Über meine Tätigkeit in der Vertriebsnetzentwicklung bei Porsche lernte ich die Brüder Robin und Chris Tschöpe sowie Thomas Behrens kennen, welche das Start-up «LeasingMarkt.de» in Deutschland 2012 gegründet hatten. Mich hat die Idee aus mehreren Gründen begeistert, so dass ich das Geschäftsmodell auch dem Schweizer Markt offerieren musste. Parameter wie Transparenz,

Vertrauen, faire Konditionen und eine einfache Handhabung überzeugten mich.

Was waren bisher eure grössten Erfolge und was sind aktuell eure grössten Herausforderungen?

Wir glauben, dass der persönliche Kontakt vom Händler zum Endkunden das Wichtigste ist. Eine souveräne Beratung, Probefahrten und das persönliche Gespräch kann man auch in Zukunft nicht ersetzen. Deshalb sind wir sehr stolz, in genau dieser Schnittstelle mit Erfolg tätig zu sein und das Vertrauen von grossen Marken-Namen gewonnen zu haben. «LeasingMarkt.ch» ist zum transparenten Bindeglied für kleine Garagen und grosse Autohändlergruppen geworden. Auch wir von «LeasingMarkt.ch» stehen vor der Herausforderung: Was kommt nach Corona? In den letzten Wochen ist der Traffic auf unserer Website im Vergleich zum Vorjahr um ca. 75 % gestiegen und wir spüren ein intensives Interesse an unserer Dienstleistung. Die Balance zwischen Angebot und Geschäftsabschluss zu halten, wird uns alle bestimmt noch eine Weile beschäftigen.

Und zum Schluss hast du einen Wunsch frei. Was wünschst du dir generell für die Automobilbranche?

Ich wünsche mir ganz persönlich, dass die aktuelle Krise bald endet und sich die Lage wieder stabilisiert. Vor allem für Unternehmen, welche kein grosses finanzielles Polster besitzen. Ein gesunder Wettbewerb bleibt hoffentlich bestehen, diese Dynamik belebt den Automarkt. ■

www.saathub.ch



Felix Fröhlich (2.v.l.), Gründer von LeasingMarkt.ch und sein Team.

Exklusive Vorteile für SAAT-Mitglieder!

SAAT-Mitglieder profitieren von exklusiven Vorteilen! Für SAAT ist es ein grosses Anliegen, das Potential und die positiven Auswirkungen in der Automobilbranche zu unterstützen. Mit einer Mitgliedschaft erhalten die Mitglieder Kontakte zu Vertretern in der Industrie, haben Zugang zu interessanten Fachvorträgen und erhalten exklusive Vorteile.