



Medium:

**Cash.**  
Das Kapitalanlage-Magazin

Ausgabe:

03/2008

Das Unternehmen



Geschäftsführer Creditweb  
Business to Business (B2B):  
Alexander Christ  
Thomas Arndt

Kurzp o r t r ä t

### Baufinanzierung mit TÜV und Siegel

Die Creditweb Deutschland GmbH gehört zu Deutschlands führenden Vermittlern von privaten Baufinanzierungen. Durch Bündelung von Nachfrage nimmt Creditweb aktiv Einfluss auf die Produktgestaltung der Anbieter und kann so deutliche Produkt- und Zinsvorteile für seine Kunden erzielen. FINANZtest bestätigt dies im großen Jahrestest 03/2007: „Im Vergleich zum traditionellen Bankvertrieb mit nur hauseigenen Produkten sind die Makler klar im Vorteil.“



Anders als reine Internet-Baufinanzierer setzt Creditweb konsequent auf das kombinierte Angebot von Direktvertrieb und persönlicher Beratung in bundesweiten Niederlassungen. Darüber hinaus bietet Creditweb unabhängigen Finanzdienstleistern die Nutzung seines Produktportfolios sowie seiner Finanzierungsexpertise an („Creditweb Professional“). Bundesweit haben sich bereits über 2.000 regionale Finanzdienstleister für eine Zusammenarbeit mit Creditweb entschieden.

K o n t a k t

Creditweb Deutschland GmbH  
Vertriebsleitung B2B  
Kreuzberger Ring 7e  
65205 Wiesbaden  
Tel.: 0800 – 27 27 772 (kostenfrei)  
E-Mail: b2b-support@creditweb.de  
Internet: www.creditweb-professional.de

## Erbauliches aus der Branche

Der Baufinanzierungsvermittler Creditweb Deutschland GmbH, Wiesbaden, hat trotz schwieriger Bedingungen auch in 2007 sein Darlehensvolumen wieder um über 30 Prozent steigern können.

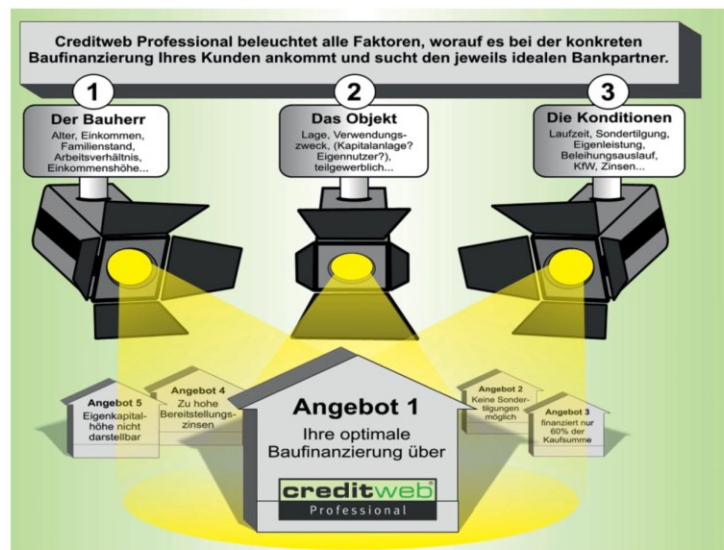
Der nachhaltige Erfolg von Creditweb erklärt sich durch das steigende Preisbewusstsein der Verbraucher und deren Erkenntnis, dass das erstbeste Angebot der Hausbank nicht unbedingt das beste ist. Der mündige Verbraucher informiert sich bei anbieterunabhängigen Vermittlern; ein Trend, von dem Creditweb profitiert. Schließlich ist es für den Bauherren oder Immobilienkäufer nahezu unmöglich, bei ca. 2.000 Anbietern den Überblick zu bewahren oder gar täglich die Konditionen aller Anbieter zu vergleichen – sofern diese aufgrund unterschiedlicher Annahmerichtlinien überhaupt vergleichbar sind.

Es ist kein Zufall, dass die klassischen Darlehensgeber wie Bausparkassen oder die örtlichen Volksbanken und Sparkassen zunehmend Marktanteile zugunsten von Baufinanzierungsmaklern wie Creditweb verlieren. Der Wettbewerbsvorteil liegt in dem Preisvorteil von bis zu 0,5 Prozentpunkten begründet, den Creditweb durch „Rosinenpicken“ erzielen kann. „Großhandels-

preise“ entstehen aber auch durch Bündelung von Nachfrage, mit welcher Creditweb aktiv Einfluss auf die Preis- und Produktgestaltung der Anbieter nimmt. Die Unternehmensberatung Mercer Oliver Wyman geht daher davon aus, dass die Makler bereits im Jahr 2010 rund 40 Prozent des Baufinanzierungsgeschäftes abwickeln werden. Aktuell liegt die Quote deutlich über 20 Prozent.

### Finanzieren leichtgemacht

Die von Creditweb entwickelte Beratungssoftware ist in der Branche ein beliebtes Tool. Dank täglichem Online-Update kann der Vertriebspartner die fallspezifisch passenden und preislich günstigsten Angebote im Markt leicht herausfiltern und sich mühsame Vergleiche ersparen. Ein weiterer Pluspunkt: Creditweb makelt im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern ausschließlich Baufinanzierungen; Cross-Selling-Potenziale werden vollständig den Vertriebspartnern überlassen.





Medium:

**Cash.**  
Das Kapitalanlage-Magazin

Ausgabe:

**03/2008**

Der Anteil der online getätigten Geschäfte nimmt in nahezu allen Branchen zu. Doch kein Licht ohne Schatten; mit der Verbreitung des Internets steigt auch die Zahl der digitalen „Trittbrettfahrer“. Verbraucher legen daher gerade bei Finanzprodukten großen Wert auf unabhängige Qualitätstests. Creditweb unterzieht sich vor diesem Hintergrund regelmäßig neutralen Verbrauchertests. Jüngst wurde mit Creditweb erstmals ein Baufinanzierungsanbieter in Hinblick auf den Erfolgsfaktor „Kundenzufriedenheit“ durch den TÜV Süd geprüft und zertifiziert. Die befragten, repräsentativ ausgewählten Creditweb-Kunden verliehen die Spitzennote von 1,78.

Der Finanzierungsmarkt ist hierzulande hart umkämpft. Doch gerade der beinhardt Wettbewerb eröffnet innovativen Anbietern große Chancen. Während sich die meisten Banken um das vermeintlich risikoarme „Beamerbaut-Haus“-Geschäft streiten, eröffnet die umfangreiche Produktpalette von Creditweb völlig neue Vertriebspotenziale:

#### ■ Zielgruppe 1: Wenig oder kein Eigenkapital

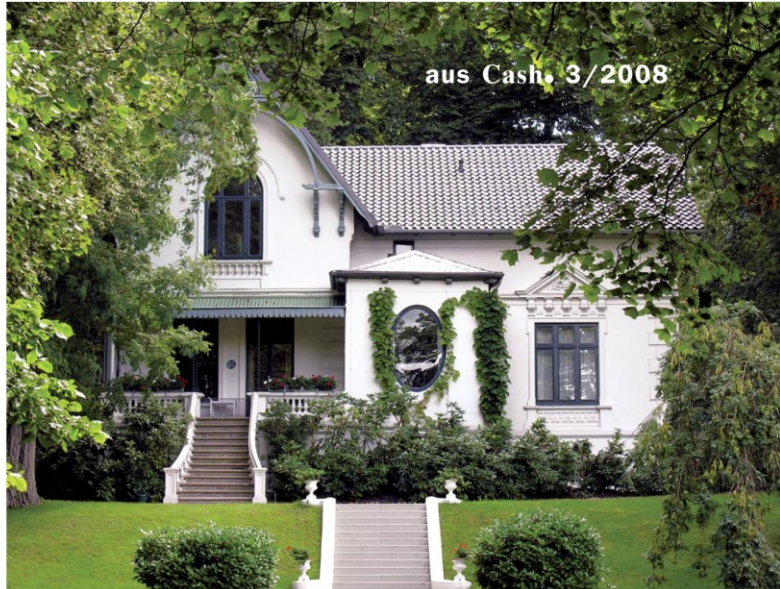
Hohe staatliche Abgabenquoten, eine verringerte Sparförderung sowie Guthabenzinsen auf Inflationsniveau haben in den letzten Jahren eine „Entsparing“ breiter Bevölkerungskreise eingeleitet. Auch den gut verdienenden Mitdreißigern fehlt es aufgrund langer Ausbildungszeiten oft an Eigenkapital. Creditweb offeriert hier Vollfinanzierungen, also Darlehen in Höhe des Immobilienwertes, die den Immobilienkauf auch ohne 20 Prozent Eigenkapital ermöglichen.

#### ■ Zielgruppe 2: Selbstständige und Freiberufler

Selbstständige haben es nicht nur beruflich schwer. Ohne formal festes monatliches Einkommen fallen sie bei Kreditentscheidungen häufig durch das Raster der Banken. Creditweb schließt mit speziellen Finanzierungsangeboten diese Versorgungslücke und eröffnet angesichts der rund 2,3 Millionen Freiberufler und Gewerbetreibenden in Deutschland seinen Vertriebspartnern erhebliche Kundenpotenziale.

#### ■ Zielgruppe 3: Bauvorhaben mit KfW-Fördermöglichkeit

KfW-Förderprogramme, etwa für Neubauten oder ökologisch orientierte Modernisierungen, sind nicht über jede Bank erhältlich und hinsichtlich der



aus Cash 3/2008

Vergabekontingente beschränkt. Creditweb greift daher über verschiedene Bankpartner auf die staatlich geförderten Baukredite zu und klärt überdies im Vorfeld, ob die jeweiligen Finanzierungsvorhaben KfW-förderfähig sind.

#### ■ Zielgruppe 4: Anschlussfinanzierer

Umschuldungen machen derzeit über 50 Prozent des gesamten Neugeschäftes an Baufinanzierungen in Deutschland aus. Gestützt wird der Umschuldermarkt durch die Zinsprognosen für den Euroraum, die von mittelfristig steigenden Zinsen ausgehen – ein starkes Argument, um mit Darlehensnehmern ins Gespräch zu kommen, deren Zinsbindung in den nächsten Jahren auslaufen wird. Mit sogenannten Forward-Darlehen kann sich der Darlehensnehmer das derzeit niedrige Zinsniveau sichern – auch wenn der bestehende Kredit erst in bis zu fünf Jahren ausläuft. Unabhängig, für welche Finanzierungsart sich der Kunde entscheidet: Creditweb übernimmt die Abwicklung der Darlehensanfrage mit dem jeweiligen Bankpartner bis zur vollständigen Ausbezahlung. Eine nicht zu unterschätzende Dienstleistung: Jede Bank hat schließlich ihre eigenen Richtlinien.

#### ■ Vertriebs- und Marketingunterstützung

Creditweb liefert aber nicht nur fachliche Unterstützung; über einen gesicherten Online-Zugang werden auch innerhalb eines Digitalen Marketing Centers (DMC) professionelle Marketingmaterialien angeboten. Hier können Anzeigen personalisiert und als Druckvorlage abgerufen werden. Es finden sich dort auch Akquisebriefe sowie Beispiele für Verkaufsfaktionen.

Das komplette Angebot ist grundsätzlich kostenfrei, der Vertriebspartner bezahlt lediglich für die Personalisierung vorhandener Materialien oder Produktionskosten.

Oftmals ist ein persönliches Gespräch durch nichts zu ersetzen. Im vergangenen Jahr eröffnete Creditweb Niederlassungen in Frankfurt, Dortmund, Hannover und Nürnberg und ist nun elfmal in Deutschland präsent. Auch für 2008 stehen die Zeichen auf Expansion; geplant sind weitere Niederlassungen in Bremen, Rosenheim und Potsdam. Derzeit betreuen über 80 Finanzierungsberater die stetig steigende Zahl der Creditweb-Partner.

Creditweb veranstaltet regelmäßig Seminare zum Thema Baufinanzierung. Für Neueinsteiger stehen die „Grundlagen der privaten Baufinanzierung“ sowie rechtliche Voraussetzungen der Vermittlungstätigkeit auf dem Programm. Langjährigen Beratern werden Produkt-Updates und Branchentreffs angeboten (Terminübersicht: [www.creditweb-professional.de](http://www.creditweb-professional.de)).



#### DIE AUTOREN

Thomas Arndt (links) und Alexander Christ sind als Geschäftsführer von Creditweb Deutschland für den B2B-Bereich verantwortlich.