

Ochsentour auf Bullenmarkt

Ohne den steten Bedarf der Polizei wäre der Fuhrparkmarkt 2009 noch magerer ausgefallen.

Jahrelang waren die heimischen Flottenmanager wachstumsverwöhnt, doch 2009 hat die Wirtschaftskrise ihren Tribut gefordert. „Rechnet man Aufträge von Innenministerium und Post heraus, dürfte der Markt zum ersten Mal seit Langem geschrumpft sein“, meint Renato Eggner, Operations Director bei **Lease Plan**. Erst im letzten Quartal habe sich eine Entspannung abgezeichnet. „2010 wird es wieder Zuwächse im unteren einstelligen Bereich geben“ prognostiziert Eggner.



Renato Eggner



Wolfgang Winkelmayr

Weitere Bereinigung?

„Die Neukundengewinnung war im vergangenen Jahr wirklich eine Ochsentour“, bestätigen Mag. Alexander Schmiddecker und Mag. Rudolf

Fric, das Führungsduo der **BAWAG P.S.K. Leasing**. Dennoch habe sich die eigene Fuhrparktochter mit einem Neugeschäftsplus von 45 auf rund 50 Millionen Euro sehr gut geschlagen. Anderen Anbietern geht dagegen die Luft aus: So reduziert **Sixt Leasing** nach Jahren mehr oder minder hoher Verluste die Präsenz in Österreich auf eine juristische Hülle. Diese Markt-

bereinigung werde sich fortsetzen, meint Wolfgang Winkelmayr, Chef der **UniCredit Leasing Fuhrparkmanagement**. Sein Unternehmen könnte davon profitieren, zählt es doch trotz des 2009 registrierten Rückgangs von knapp 3.000 auf 24.450 Neuverträge zu den ganz Großen am

Markt. Im eigenen Vermarktungszentrum sieht Winkelmayr einen wesentlichen Erfolgsfaktor: „Will man wirklich professionelles Fuhrparkmanagement anbieten, muss man die Autos auch professionell verwerten.“ ● (HAY)

Kreditklemme, nein danke!

Die Autobank bekennt sich zur Partnerschaft mit der Kfz-Branche.

Ich glaube an den sanften Wirtschaftsaufschwung“, sagt Mag. Martin Feith. Der in Finanz- und Autofragen gleichermaßen bewanderte Vorstand der Autobank gibt sich aber keinerlei Illusionen hin: Der Fahrzeughandel sei im Gegensatz zu anderen Wirtschaftszweigen von einer Erholung noch weit entfernt. Daran seien nicht zuletzt die Banken schuld: „Die viel beschworene Kreditklemme ist



Martin Feith öffnet die Kassa für Händlerfinanzierungen

Realität“, liest Feith seinen Managerkollegen die Leviten: „Für ein durchschnittliches österreichisches Unternehmen, vor allem aber für ein Autohaus, ist es enorm schwer geworden, an Kapital zu kommen.“

Gemeinsam wachsen

Anstatt ebenfalls auf Distanz zu gehen, verstärkt die Autobank vor diesem Hintergrund die Bemühungen um den Fahrzeughandel. „Wir nützen die Chancen, die sich bieten, wenn andere Institute irrational teuer werden oder sich überhaupt aus der Branche zurückziehen“, erklärt Feith. Dies spiegelt sich in den enormen Zuwächsen in der Händlerfinanzierung wider: Das den Betrieben zur Verfügung stehende Rahmenvolumen stieg 2009 von 46,5 auf 65 Millionen Euro, heuer werden rund 75 Millionen angestrebt. Die Ausnützung soll parallel von 31 über zuletzt 43 auf rund 46 Millionen Euro steigen.

„Parallel zur Lagerfinanzierung wird auch das Endkundengeschäft steigen“, kalkuliert Feith eine Bestandssteigerung von 112,6 auf 132,5 Millionen Euro. Die strikte Konzentration auf eine Branche soll sich für die Autobank auch in Zukunft bezahlt machen. ● (HAY)