

Markterweiterung. Neuer Auftritt unter dem Dach „abc markets. all business company“.

abc markets holt mehr für Unternehmen raus

abc markets hat sich im heurigen Jahr in nahezu allen Dimensionen zugunsten seiner Kunden neu aufgestellt. Beginnend mit dem Umzug auf den attraktiven Standort Andromeda Tower, inmitten des Business-Stadtteils „Donaucity“, in 3 Minuten von der U1 erreichbar, über das neue abc cash-Produkt mit den vorverhandelten Rabatten, bis zu den „Latest News“ von gleich drei brandneuen Kooperationspartnern.

Die ersten 3 Buchstaben von abc markets kommen von „all business company“. Diesem Kürzel will abc markets im Sinne seiner Kunden und Teilnehmer immer mehr gerecht werden. Deshalb war es in den vergangenen Monaten das Bestreben, die Palette der Dienstleistungen um einige Produkte zu erweitern, die für den Mittelstand maßgeschneidert sind. Es hat zugegebenermaßen ein bisschen gedauert, bis die jetzige, optimale Konstellation gefunden wurde. Zur Erinnerung: abc markets hatte über Jahrzehnte den Schwerpunkt auf den Clearing-Geschäften (Geldlose Verrechnung von Lieferungen und Leistungen), dann kam 2011 „WDW-Willst-Du-Was“ dazu. WDW ist nichts anderes, als der gleiche Mechanismus der Verknüpfung von Angebot und Nachfrage mit der Option, die Geschäfte traditionell, aber mit vordefinierten Rabatten abzuwickeln. Das erleichtert den Einkauf und spart Zeit und Geld beim Einholen von Offerten.

Die Anbieter kommen über die laufende Verknüpfung zu Kunden, zu denen sie sonst keinen Zugang haben. Der künftige Auftritt des Portfolios passiert unter dem Dach „abc markets. all business company“.

Die einzelnen Geschäftsfelder von abc markets vor den Vorhang:

■ abc cash

Unter diesem Begriff sind die bisher unter dem Begriff WDW zu findenden Leistungen abzurufen. Die Teilnehmer von abc markets partizipieren an der laufenden, maßgeschneiderten Verknüpfung mit dem von abc markets erhobenen Einkaufsbedarf. Die Einkäufer nutzen den Vorteil der erweiterten Marktübersicht durch die automatische Verknüpfung mit den passenden Anbietern. Die Kaufentscheidung ist bereits gefallen. Die Produkte der Anbieter sind sozusagen „vorverkauft“. Es braucht nur mehr qualifiziert angeboten werden. Der Wettbewerbsvorteil: Die Rabatte sind vorverhandelt.

■ abc clearing

Das angestammte Geschäftsfeld von abc markets. Hier werden ebenfalls Angebot und Nachfrage laufend verknüpft. Die Teilnehmer partizipieren auch hier an der laufenden Gewinnung von Neukunden und der Bindung bestehender Kunden. Der konkurrenzlose Wettbewerbsvorteil ist die Option zur geldlosen Verrechnung von Lieferungen und Leistungen. Das verbessert die Liquidität, spart Zinsen und bringt einen automatischen

Rabatt in der Höhe des eigenen Gewinnaufschlages durch den Ausgleich des Einkaufssaldos mit eigenen Produkten oder Leistungen zu Selbstkosten.

■ VVD. Vorteils-Verbund Deutschland e.V.

Deutscher- und in Kürze auch VVA-Vorteils-Verbund Austria. Mit diesen neuen Kooperationspartnern sind wir künftig mit einem Netzwerk von Anbietern im Bereich KFZ, Golf, Reisen und Freizeit verbunden, das ebenfalls hochattraktive Rabatte bei Cash-Geschäften anbietet.



■ IVP. Internationale Vermögensplanung GmbH

Ein besonders starker Partner im Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Bei ersten Tests und Überprüfungen bestehender Versicherungen, bzw. Vorsorgemodellen, konnten bereits beeindruckende Einsparungen erzielt werden. Bei den Finanzprodukten bietet die IVP eine ganze Reihe exklusiver Produkte, die aus der Zusammenarbeit mit der hochspezialisierten Partner Bank in Linz

und den renommiertesten und größten Fondsgesellschaften der Welt, wie Templeton oder BlackRock, stammen. Die IVP bietet kostenlose Analysen der Ist-Situation und ist eine der wenigen, wirklich unabhängigen Beraterfirmen am Markt.



■ MyFREE

Das derzeit aktuellste Rückvergütungs-System, spezialisiert auf den Einkauf im Internet. Gegründet vom „Original“. Das heißt, dass die Gründer der ersten in Europa generierten Bonuskarten-Systeme, hinter MyFREE stehen. Motto: „We are family – earning by shopping – that’s MyFREE.“ Der Claim beschreibt in Kürze die Unternehmensphilosophie. MyFREE versteht sich als Einkaufsportale mit renommierten Partner wie Amazon und Mastercard, um nur zwei zu nennen.

Nur ein Login und dann steht den Usern eine große Zahl attraktiver Anbieter aus den verschiedensten Branchen und Bereichen zur

Verfügung. Bei all diesen Partnern gibt es attraktive Rückvergütungen, die sich in Verbindung mit Empfehlungen, zu einem ansehnlichen Einkommen multiplizieren können. Es kann aber auch natürlich nur eingekauft und die Vergütungen in Anspruch genommen werden. Der „Family-Gedanke“ steht für die transparente Gebarung und seriöse Auszahlung der Rückvergütungen. Jeder User hat seinen persönlichen Account und kann alle Bewegungen jederzeit im Internet abrufen.

Das Credo betrifft das komplette Portfolio und jeden einzelnen Kooperationspartner: abc markets holt mehr für seine Teilnehmer und Kunden raus.

KONTAKT



Andromeda Tower
Donau-City-Straße 6 / Top 1, 1220 Wien
Tel. +43-(0)1-717 88 - 0
E-Mail: zentrale@abcmarkets.com
www.abcmarkets.com
www.willstduwas.com

Interview. Die BAWAG PSK Leasing richtet den Fokus auf Österreich und setzt auf Wachstum.

Leasing: Indikator der aktuellen Wirtschaftslage

In der gesamten Leasingbranche ist die BAWAG PSK Leasing ein klassisches Beispiel für die enge Koppelung der Finanzdienstleister zur Realwirtschaft. Mag. Rudolf Fric und Wolfgang Meixner geben anhand erfolgreicher Leasingabschlüsse einen Ausblick auf die Investitionsbereitschaft österreichischer Unternehmen.

Lexpress: Wie beurteilen Sie die Konjunktur der heimischen Wirtschaft – gemessen am Leasinggeschäft?

Rudolf Fric: „Die öffentliche Hand hat zuletzt mit einigen Großprojekten für gute Ergebnisse im Immobiliengeschäft gesorgt. Besonders hervorzuheben ist die Bautätigkeit auf Leasingbasis des Landes Niederösterreich mit diversen Landeskliniken. Die jeweils relativ lange Baudauer wird hier noch bis 2012 gute Ergebnisse liefern. Insgesamt betrachtet stimmt aber die Immobilienlandschaft nicht sonderlich positiv.“

Der Kfz-Bereich bereitet für die BAWAG PSK Leasing ein sicheres und gutes Standbein, insbesondere private Fahrzeuge und kleine Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen sind äußerst konjunkturstabil. Aufgrund der Krise 2008/2009 verzeichneten wir ob der Überkapazitäten Rückgänge bei den Nutzfahrzeugen. Bis zum Herbst 2008 beobachteten wir eine Laderaumverknappung bei Langstrecken, im Frühjahr 2009 sind aber alle Nfz-Produzenten und vor allem Auflieger-Produzenten leer gestanden. Somit hatten manche Leasing-Gesellschaften bis zu 1.000 Fahrzeuge zur Wiederverwertung am Lager. In der 2. Jahreshälfte 2010 verbesserte sich die Konjunktur und große europäische Frächter machten sich auf die Suche nach



Mag. Rudolf Fric – Sprecher der Geschäftsführung BAWAG PSK Leasing

Fahrzeugen. Und mittlerweile muss man beachtliche Lieferfristen – bei Nutzfahrzeugen aber auch PrivatKfz – in Kauf nehmen, denn kaum jemand produziert heute Fahrzeuge ohne konkreten Auftrag.“

„Wir erkennen Rezessionsanzeichen für 2012, der Frächterbereich ist sehr früh davon betroffen“

„Im Autogeschaft rechnen wir aber auch im nächsten Jahr mit guten Zahlen. Fraglich bleibt noch das Immobiliengeschäft und Anlageinvestitionen, welche von den Unter-

nehmen aufgeschoben werden. Beispielsweise hat 2009 eine sichere Branche – die Bauindustrie – Investitionen für gut ein Jahr aufgeschoben. Andererseits wird der private Wohnbau durch das niedrige Zinsniveau auch angetrieben, der Ruf nach Sicherheit manifestiert sich in Grund und Boden.“

Welche Potenziale darf sich die Leasingbranche im Geschäftsfeld „E-Mobilität“ und „Grüne Flotte“ erwarten?

Wolfgang Meixner: „Wir sehen, dass sich ein Trend hin zum Umweltbewusstsein bildet. Große heimische und internationale Konzerne wollen wissen, welchen ‚Fußabdruck‘ sie in der ökologischen Welt hinterlassen und sie drängen auf gute CO₂-Emissions-Resultate. Die freiwilligen unternehmerischen Maßnahmen in punkto soziale Verantwortung können glaubwürdig den Stakeholdern vermittelt werden. Um gesellschaftlichen Notwendigkeiten Rechnung zu tragen, gewinnt der CSR-Bericht (Corporate Social Responsibility Report) zunehmend an Bedeutung.“

Rudolf Fric: „Tatsächlich findet zur Emissions-Reduktion der Unternehmen ein ‚downsizing‘ statt. Dies ist aber herstellergetrieben und läuft ohne Nachfragedruck ab. Um das



Wolfgang Meixner – Geschäftsführer BAWAG PSK Leasing

„Die Transportbranche ist das Fieberthermometer der Wirtschaft. Spediteure merken als erste, wenn Investitionsgüter nicht mehr nachgefragt werden.“

Umweltbewusstsein voranzutreiben sind eventuell regulatorische Maßnahmen seitens der Politik zu treffen, welche ich weder gut noch schlecht heißen würde, jedenfalls wären es zum Teil unpopuläre Regelungen.“

„Zur Umsetzung umweltbewusster Mobilität fehlt noch ein gemeinsamer europäischer Weg, denn Schadstoffe halten sich nicht an Landesgrenzen“

Wolfgang Meixner: „Wir würden uns Signale vom Markt sehr wünschen, um das Finanzierungsvo-

lumen einschätzen zu können. Bislang sehe ich diese Nachfrage nicht. Noch gibt es kein Falsch und kein Richtig, weder am Technologiesektor noch in der dazu erforderlichen Infrastruktur, um nachhaltig den grünen Weg zu fahren. Zu viele Partikularinteressen müssten vereinigt und ein klar strukturiertes Programm geschaffen werden um dem Thema der Grünen Flotte Zugkraft zu verschaffen.“

Das Mindset der Menschen hat sich verändert, hybridgetriebene Kfz werden nicht weiter belächelt und man denkt nach, was man eigentlich kauft. Insgesamt fehlt aber der große europäische Wurf, seitens der Politik und der Regulatoren, denn Schadstoffe kennen keine Landesgrenzen.“

Welche Ziele haben Sie sich als neu bestellter Geschäftsführer der BAWAG PSK Leasing gesetzt – was wird erwartet?

Wolfgang Meixner: „An erster Stelle steht die Rückbesinnung – der strategische Fokus auf Österreich, hier wird der Geschäftsbereich ausgebaut und Wachstum angestrebt. Ziel ist das Alleinstellungsmerkmal. Eines unserer Kerngeschäfte wird sicher der Kfz-Sektor bleiben. Gesamtheitlich blicken wir mit Zuversicht in die nahe Zukunft. (mp) www.leasing.at“