

Das Porträt des Monats

Mag. Henrik Kinder, EurotaxGlass's Österreich

Sparen ist nicht das Thema

Seit April dieses Jahres ist Mag. Henrik Kinder Geschäftsführer von EurotaxGlass's Österreich. Er ist in dieser Position Erich Pomassl nachgefolgt, der über 20 Jahre lang die Geschäfte von Eurotax in Österreich geführt hat. Im Gespräch mit der KFZ Wirtschaft überrascht Mag. Kinder mit einigen unerwarteten Aussagen.



Mag. Henrik Kinder

EUROTAXGLASS'S ist Europas führender Anbieter von entscheidungsrelevanten Informationen, Analysen, Daten, Lösungen und Dienstleistungen für die Automobilbranche. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 650 Mitarbeiter in 29 Ländern. Mit 1. April dieses Jahres hat Mag. Henrik Kinder die Geschäftsführung von EurotaxGlass's Österreich übernommen. Er folgte Erich Pomassl, seit 25 Jahren bei Eurotax, 20 Jahre

davon in der Position des Geschäftsführers für Österreich. Prokuristin Renate Okermüller, Leiterin des Bereiches Relationship-Management, steht Kinder als Mitglied der Geschäftsleitung zur Seite, wie auch Regional Finance Manager Prok. DI Markus Potthast. Die KFZ Wirtschaft traf Geschäftsführer Mag. Henrik Kinder zu einem ersten Gespräch über die künftige Positionierung von EurotaxGlass's in Österreich.

KFZ Wirtschaft: Wie sehen Sie die Position von EurotaxGlass's in Österreich, insbesondere auch im Hinblick auf Audatex und DAT?

Mag. Henrik Kinder: Ich sehe Eurotax in vielen Bereichen als Marktführer. Mittelfristig werden wir uns allerdings einem verstärkten Wettbewerb stellen müssen. Damit habe ich aber kein Problem, wir sind sehr gut aufgestellt. DAT baut zwar eine Fahrzeug-Datenbank auf, wir brauchen aber keine Angst zu haben, wir werden die Qualität unserer Daten weiter ausbauen und verbessern.

Audatex hat eine starke Stellung in der Schaden-Kalkulation. Wir sind jedoch mit Eurotax Repair Estimate (ERE) voll wettbewerbsfähig, vor allem im Kleinschaden-Bereich. Für die Zukunft sehe ich eine Entwicklung weg von der Print-Gesellschaft, hin zum IT-Dienstleister.

Was heißt das für etablierte Produkte wie „Blau-Gelb“ oder die wöchentliche „Auto-Information“? Werden diese vom Markt verschwinden?

Die „Eurotax Auto-Info“ wird bleiben. Aber wir werden die elektronisch versandten Spezial-Informationen mit aktuellen Themen verstärken. Zusätzlich werden wir Themenbereiche forcieren, die im Print nicht oder nicht so gut darstellbar sind. Die Pkw-Marktberichte „Blau-Gelb“ werden Schritt für Schritt durch „Autowert“ ersetzt. Unser Potenzial liegt in der Weiterentwicklung von Produkten im elektronischen Bereich.

Haben Sie für die Leser der KFZ Wirtschaft Beispiele für derartige Produkte?

Ein echtes Zukunftsprojekt von EurotaxGlass's ist unser Geo-Marketing. Dabei werden Fahrzeugdaten geografisch hinterlegt und können für Zielgruppen-Marketing verwendet werden. Wir bieten die Daten für Neu- und Gebrauchtwagen an, was das Produkt für Händler und Importeure gleichermaßen interessant macht. Es ermöglicht gezieltes Marketing mit geringen Streuverlusten.

Das Eurotax-Team unter der Geschäftsführung von Erich Pomassl und Renate Okermüller war dafür bekannt, sehr enge Kontakte zur Branche zu pflegen. Werden Sie diese Tradition fortsetzen?

Ich bin ein vertriebsorientierter Geschäftsführer. EurotaxGlass's sieht sich als Partner des Autohandels. Wir wollen den Betrieben ermöglichen, mit intelligenten Produkten Geld zu verdienen. Wir wollen für beide Partner eine „Win-Win-Situation“ schaffen. Daher werde ich diese Philosophie und diese Marktpräsenz beibehalten.

Nebenbei: ein Teil dieser Präsenz war und ist auch der traditionelle Neujahrs-Empfang. Werden Sie diesen Branchen-Event weiterführen?

Ja, der Eurotax-Empfang bleibt und wird nicht in Frage gestellt. Eventuell kann man über die Form diskutieren. So wie man alles ständig hinterfragen soll und muss. Stillstand ist Rückschritt.

Wo werden Sie für Ihre Eigentümer Einsparungspotenzial finden? Wird es weitere Änderungen beim Personal geben?

Einsparungen stehen nicht zur Diskussion. Wir wollen wachsen. Wachstum braucht Qualität und Quantität. Die Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Bei EurotaxGlass's freuen wir uns vielfach über langjährige Betriebszugehörigkeit. Das bringt Kontinuität. Trotzdem ist es normal, wenn sich Mitarbeiter neu orientieren. Mein Ziel ist es, eine Basis zu schaffen, dass sich unsere Mitarbeiter wohl fühlen.

Ein wichtiges Wachstumspotenzial liegt im Ostgeschäft. Bleibt dieses Geschäft in Österreich?

Ab sofort übernehme ich als Regional Director die Gesamtverantwortung für die strategischen Aktivitäten und die Performance von EurotaxGlass's in Zentral- und Osteuropa sowie der Türkei.

Mag. Henrik Kinder

Zur Person

| EURO TAX GLASS'S ÖSTERREICH steht seit April dieses Jahres unter der Geschäftsführung von Mag. Henrik Kinder (44). Kinder wurde in Frankfurt geboren und lebt seit 32 Jahren in Österreich. Er maturierte in Wien und studierte an der Wiener Wirtschaftsuniversität Handelswissenschaften. Seine automotiv Karriere startete er als Projektleiter bei den Wiener Messen, wo er gemeinsam mit Gerd Hoffmann den ersten Wiener Autosalon organisierte.

Danach war Mag. Henrik Kinder Geschäftsführer der Sixt Autovermietung in Österreich, Geschäftsführer der Sixt Leasing GmbH und verantwortlich für Sixt Ungarn. Ein kurzes Gastspiel führte Kinder als Geschäftsführer der Trans America Trailer Leasing (Auflieger Ver-

mietung) wieder zurück nach Deutschland. Zuletzt war Mag. Henrik Kinder Head of Business Development bei der Volksbanken Leasing International GmbH und damit verantwortlich für das gesamte Ostgeschäft.

Kinder, begeisterter Taucher und Cabrio-Fan, bezeichnet sich selbst als sehr teamorientiert. „Ich trage zwar die Verantwortung für Entscheidungen, beziehe aber meine Mitarbeiter ein und will, dass alle verstehen, warum eine Entscheidung getroffen wurde,“ sagt er. „Ich schätze konstruktive Kritik und will diese auch vermitteln.“ Mag. Henrik Kinder, der, wie er erzählt, gutes Essen und guten Wein sehr schätzt, lebt in Oberösterreich, ist in zweiter Ehe verheiratet und hat einen Sohn aus erster Ehe. |