



Selbstsicher in neue Zeiten

Personell und inhaltlich neu aufgestellt, übersiedelt EurotaxGlass's anfangs 2008 von Klosterneuburg in die Dresdner Straße nach Wien-Brigittenau.

Von Gerhard Lustig

Die künftige Österreich-Ausrichtung des Anbieters intelligenter Dienstleistungen für die Automobilwirtschaft hat Mag. Henrik Kinder nach dem Abgang von Langzeit-Mitarbeitern wie Geschäftsführer Erich Pomassl, Prokuristin Renate Okermüller oder Verkaufsdirektor Peter Holesinsky seinem neu aufgestellten Team in einem „Mitarbeiter-Workshop 2008+“ vermittelt: „Sowohl personell als auch organisatorisch hat EurotaxGlass's die Weichen in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft gestellt.“ Die Verkaufsleitung bekleidet künftig Martin Novak und Dipl.-Ing. Markus Potthast verantwortet als Prokurist die Finanzen.

Bei dieser Gelegenheit wurde auch der Umzug von Klosterneuburg nach Wien-Brigittenau in die Dresdner Straße verlautbart, der für den Jahresbeginn 2008 anberaumt ist. „Für den Neujahrsempfang wird neben einer aktualisierten Einladungsliste auch eine attraktivere Konzeption erarbeitet“, ergänzt Kinder.

Alle bisher gesetzten Maßnahmen treffen genau den Geschmack von CEO Kevin Gaskell, der aus „einer Summe von Kleinigkeiten“ eine gestärkte EurotaxGlass's-Organisation in Österreich hervortreten sieht. Ähnliches vollziehe sich auch bei Eurotax-Schwacke in Deutschland.

Die Braut ist aufgeputzt

„Sieben Jahre verantworte ich mein Team EurotaxGlass's“ jetzt, erzählt der Brite. „Uns können nur Menschen und Organisation bremsen“, gibt

Kinder: „Neue Produkte wie Geo-Marketing – wurde aus der österreichischen iDat entwickelt – sollen das gute Wachstum in Österreich weiterhin absichern.“



CEO Kevin Gaskell am Ohr neuer Investoren oder doch der Automobilwirtschaft?

Ebitda*) bezeichnet das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte. Die Kennzahl soll Vergleiche der operativen Ertragskraft von Gesellschaften ermöglichen, die unter verschiedenen Standards bilanzieren.

sich Gaskell selbstsicher, „unsere besten Länder und Segmente haben 30 Prozent Umsatzwachstum geschafft.“ Insgesamt will er jährlich 10 Prozent organisch wachsen. Dazu ist das Unternehmen offen, neue Allianzen einzugehen. Österreich nimmt dabei strategisch mit den Interessen in Südosteuropa (siehe Kasten!) eine wichtige Position ein.

Nach 5 Jahren unter der US-amerikanischen Private-Equity-Fuchtel von Hicks, Muse, Tate & Furst ist das Eigentum letzten Sommer an die europäische Investorengruppe Candover gegangen. „Investoren wie Candover halten typischerweise ihre Investitionen 3 bis 5 Jahre. Erst da-

nach ziehen sie einen Verkauf in Betracht. Ein klarer Teil ihrer Wertschöpfungsstrategie ist es, zuvor einen starken Konzern mit langfristig abgesicherten Umsätzen, einem hohen Wachstumspotenzial und effizienter Infrastruktur zu schaffen.“ Weshalb Gaskell zur Optimierung seiner Erträge in neues Management und schlanke Administration investiert hat: „EurotaxGlass's genießt eine Sonderstellung beim Datenangebot und in ihrer verfestigten regionalen Präsenz. In den vergangenen fünf Jahren wurden 250 Prozent Ebitda-Wachstum*) ausgewiesen.“ ●

Südosteuropa neu strukturiert

„Um sich verstärkt auf die Aufgaben im heimischen Markt konzentrieren zu können“, hat Mag. Henrik Kinder „seine“ CEE-Länder in drei Gruppen unterteilt. Damit werden regionale Synergien wie z. B. die gemeinsame Nutzung eines Back-Office-Bereiches geschaffen. Gleichzeitig soll mit dieser Umstrukturierung die Anzahl der „Direct Reports“ dezimiert werden.

Dipl.-Ing. Gabor Kertész (Geschäftsführer EurotaxGlass's Ungarn) verantwortet künftig neben seinem Heimmarkt die Länder Rumänien und Türkei.

Polens Geschäftsführer Piotr Paczuski (er verzeichnet zurzeit im Konzern die größten Wachstumsraten) vertritt zusätzlich zu seinen Landesaufgaben die Interessen in der Tschechischen Republik und in der Slowakei.

Für Slowenien, Kroatien und Bosnien-Herzegowina berichtet Slowenien-Geschäftsführer Matija Treck weiterhin an Kinder.