

Wachstumsmarkt Südosteuropa

Als „Tor zum Orient“ hat Gründervater Werner von Siemens die heimische Siemens Tochter bezeichnet.

Mittlerweile trägt die **SIEMENS AG ÖSTERREICH** die Marktverantwortung für sieben Länder in Südosteuropa.

Und in diesen Märkten liegt die wirtschaftliche Zukunft – auch für die Kooperation mit der Raiffeisen-Leasing.

„Unser Unternehmen zeichnet sich durch ein breit gefächertes Produktportfolio aus. Das Produkt- und Leistungsspektrum reicht vom Computertomographen (CT) über Kraftwerkanlagen bis hin zu Projekten der öffentlichen Beleuchtung von Kommunen.“ Aber auch ein Kaffeeautomat kann schon mal dazu gehören. „Daher benötigen wir immer maßgeschneiderte Finanzierungen mit hohem Innovationsgehalt“, fasst Leasing-Expertin Dr. Anneliese Breit von Siemens Financial Services das besondere Anforderungsprofil an einen Leasingpartner zusammen. „Nach Ausschneiden des hauseigenen Auftragsfinanciers Siemens Leasing vor über einem Jahr hat unsere Abteilung eine Selektion unterschiedlichster Leasinganbieter vorgenommen.“ Die Raiffeisen-Leasing konnte sich dabei rasch als einer der führenden Leasinganbieter etablieren. „Die Zusammenarbeit mit der Raiffeisen-Leasing ist durch besondere Kundennähe, klugsporientierte Ansätze und das internationale Engagement in den von Siemens betreuten Regionen Südosteuropas geprägt. Somit unterstützt die Raiffeisen-Leasing im Rahmen der engen Absatzkooperation das Tempo der dynamischen Unternehmensentwicklung in der gesamten Siemens AG Österreich Gruppe optimal“, resümiert Breit.

Die heimische Tochter hat vom deutschen Mutterkonzern bereits fünf Mal den Award für den höchsten Geschäftswertbeitrag erhalten. „2004 lag der Umsatz der Siemens Österreich Gruppe bei € 3,9 Mrd., das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte auf € 251 Mio. verbessert werden.“ Siemens AG Österreich ist heute als Hightechkonzern Marktführer in Österreich. „Die geschäftlichen Interessen unserer Kunden und unseres Unternehmens werden bei der Raiffeisen-Leasing über ein eigenes Key Account Management im Bereich Vendor Finance gebündelt und durch Experten einer erfolgreichen, fachspezifischen Lösung zugeführt.“ Zusätzlich kümmern sich zwei Raiffeisen-Leasing-CEE-Expertinnen um das Regionalgeschäft in Zentral- und Osteuropa. „Diesen hohen Servicegrad kann wirklich nicht jede Leasinggesellschaft bieten“, lobt Breit.

Die Siemens AG Österreich betreibt aber nicht nur den lokalen Markt. Im Rahmen der Südosteuropastrategie wurde der Siemens AG Österreich sukzessive die Regionalverantwortung für das Siemens Geschäft in der Slowakei, Slowenien, Kroatien, Bosnien-Herzegowina, Serbien und Montenegro sowie Rumänien übertragen. Seit 1.10.2004 zählt der Zukunftsmarkt Bulgarien zu den österreichischen Regionalgesellschaften. „Aufgrund unserer geopoliti-

tischen Lage und Marktcompetenz können wir in den Regionen wichtige Impulse setzen und unsere Regionalgesellschaften im Wirtschaftsraum integrativ vernetzen.“ 2004 erzielte die Siemensgruppe in den sieben Ländern einen Umsatz von € 750 Mio., der Auftragsengang stieg auf € 910 Mio. „Unser ambitioniertes Wachstumsprogramm kommt der pionierhaften Strategie unserer Finanzpartner in dieser Region entgegen.“ Ist die Finanzexpertin überzeugt. Mit dem steigenden Investitions- und einhergehendem Finanzierungsbedarf im neuen Europa gewinnt Leasing zunehmend an Bedeutung. Das ist zumindest der Tenor einer gezielten Leasingumfrage in den einzelnen Sales Departments der Region. Im Business mit Südosteuropa ist ein integraler Projektansatz oft unverzichtbar für den Absatz: Ein technisches Angebot Hand in Hand mit einer flexiblen Finanzierung ist zu einem attraktiven Gesamtpaket zu schnüren. Die Initialzündung für Leasingverträge in den Regionen erfolgt dabei noch sehr häufig von Wien aus. „Wir haben im Haus eine eigene Regionalabteilung, die unsere finanziellen Anliegen zu den lokalen Tochtergesellschaften transportiert. Vor Ort organisieren wir mit lokalen Leasingglückseln der Raiffeisengruppe schwerpunktmäßige Leasing Schulungen, mit dem Ziel, bei unserer Akquisition den Leasinggedanken schon im ersten Verkaufsgespräch zu forcieren“, gibt Breit Einblick in die Zusammenarbeit. Dabei gibt es für die Finanzabteilung der Siemens auch in Österreich noch viel zu tun. Der Anteil der Leasingfinanzie-

UNTERNEHMENS DATEN SIEMENSGRUPPE IN ÖSTERREICH




UMSATZ 2004	€ 3,9 Mrd. (+7% gegenüber dem Vorjahr)
WIRTSCHAFTSRaum ÖSTERREICH	83,8%
WIRTSCHAFTSRaum SÜDOSTEUROPA	16,1%
AUFTRAGSEINGANG	+ 12,5%, € 4,2 Mrd.
MITARBEITER	17.836, davon 3.000 in Südosteuropa

DER SIEMENS COMPUTERTOMOGRAPH CT SEPARATION liefert Ärzten den perfekten Blick in das Innere des menschlichen Körpers.

Seit 2003 arbeitet das Siemens-Geschäftsbereich Intelligent Traffic Systems (ITS) mit dem österreichischen Leasingprofi zusammen. „Die Kooperation mit der Raiffeisen-Leasing ist hervorragend“, gibt sich Friedrich Zdzansky, Vertriebsleiter des ITS-Geschäftsfeldes Urban Systems (US) begeistert. „Leasing als Finanzierungsvariante bieten wir bei digitalen Geräten zur Geschwindigkeitsmessung, Rotlichtgeräten sowie Parkschinautomaten an.“ Erste Erfolge am Markt können sich sehen lassen: So konnte vor kurzem ein gemeinsam mit der Raiffeisen-Leasing entwickeltes Finanzierungspaket für Radargeräte am Markt platziert werden. Ein Geschäftserfolg, der entscheidend zur Erhöhung der Sicherheit von Verkehrsteilnehmern beiträgt.

„Beispielhaft dürfen wir die Gemeinde Wörgl anführen, die ihre digitalen Radargeräte auf diese Weise finanziert.“ Siemens ITS US gilt als der führende Anbieter auf dem Gebiet der Straßenverkehrstechnik in Österreich. Zum Portfolio zählen auch noch Verkehrszeichensysteme, Verkehrssichtsignalanlagen und Parkleitsysteme. „Leasing hat derzeit leider noch einen verschwindend geringen Anteil“, bemerkt Zdzansky und hofft nicht zuletzt durch die Erfolge in Westösterreich bei aktuellen Projekten in Südosteuropa, den Leasinganteil etwas zu heben. Für das kommende Geschäftsjahr plant Siemens ITS den Markteintritt in Zentral- und Südosteuropa, insbesondere in Serbien, Rumänien und Bulgarien.

„Siemens ist ein High Tech-Allrounder und Raiffeisen-Leasing ein Breitbandanbieter im Leasingbereich. Diese Synergie zielt auf unseren gemeinsamen Märkten einzusetzen, ist Teil unserer Wachstumsstrategie. Es gibt nicht viele Leasinggesellschaften, die ihre einzelnen Produkte so vielseitig einsetzen können wie unser Partner Raiffeisen-Leasing“, betont abschließend Fr. Dr. Breit. 

rungen im Verhältnis zum Gesamtumsatz der Gruppe ist noch eher unbedeutend. Von den rund 14 Geschäftsbereichen der Siemensgruppe werden Leasingmodelle vornehmlich von zwei Geschäftsbereichen beim Kunden aktiv angesprochen: Medical Solutions (MED) und Siemens Business Services (SBS). Breit: „Für die Zukunft sehen wir hohes zusätzliches Leasingpotential für den Telekom- und Infrastrukturbereich, insbesondere in den einzelnen Wachstumsmärkten Südosteuropas.“ Voraussetzung sind: leasingfreundliche, steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen, Marktgängigkeit und Wiederverwertbarkeit des Produktes in Verbindung mit dem richtigen Finanzier.

„Im Geschäftsbereich MED kooperieren wir mit der Raiffeisen-Leasing seit drei Jahren“, erklärt Mag. Martin Inner, Leasingverantwortlicher in der MED. Finanziert werden vornehmlich medizinische Geräte im bildgebenden Diagnoseverfahren – Computertomographie, Magnetresonananz, Ultraschall oder Strahlentherapie. Zu den rund tausend Zyklen der MED zählen Kliniken und Ärzte. Die Vorgesäte der Partnerschaft legen für Zinner auf der Hand: „Die Raiffeisen-Leasing hat für uns ein eigenes innovatives Finanzierungsmodell entwickelt, das „pay per use“ für die patientenabhängige Verrechnung.“ Auch Josef Riedmann (SBS Tirol) attestiert der Raiffeisen-Leasing eine hohe Kompetenz. „Wir arbeiten seit März 2004 zusammen und schätzen ihre flexible und unbürokratische Abwick-

lung sowie die gute Kundenbetreuung. Wir bekommen stets maßgeschneiderte Finanzierungspakete für unsere IT-Lösungen.“ Zu ihren renommierten Kunden zählt die SBS Tirol u.a. den Kristallhersteller Swarovski und die Universität Innsbruck.

Ein herausragender Erfolg ist der SBS in Zusammenarbeit mit dem Computer-Reservierungssystem „Amadeus“ gelungen. Die Fluglinien speichern darin ihre freien Flüge und Sitzplätze, die Reisebüros können online direkt buchen und die Tickets erstellen. Die erforderliche IT-Infrastruktur dafür wird von SBS unter dem Begriff „a-Travel Counter“ (PC-Systeme und Ticketdrucker) bereitgestellt. Ohne diesen „a-Travel-Counter“ könnten Reisebüros nicht effizient arbeiten. Viele Reisebüros nutzen inzwischen das Small Ticket-Leasing zur kostengünstigen Finanzierung des „a-Travel-Counters“ inkl. Serviceleistungen. Small Tickets umfassen Leasinglösungen für kleinere Sachwerte wie Drucker und PC um wenige tausend Euro. „In diesem Segment sind nicht viele Leasinganbieter tätig“, betont Breit.

Die Ausarbeiten spezifischer Lösungen hebt auch Franz Nöbauer, [unit] IT Dienstleistungs GmbH & Co KG (a siemens company), hervor: „Speziell für PC-Client-Infrastrukturen erstellen wir gemeinsam mit der Raiffeisen-Leasing individuelle Lösungen – angepasst an die jeweiligen Kundenanforderungen.“ So zuletzt für Engel Austria, Produzent von Spritzgießmaschinen und einer der Weltmarktführer im Kunststoffmaschinenbau.