

6 **THEMA DER WOCHE**

Verkehr | 8. März 2019 | Nr. 10

„Der Trend zum Mieten wird sich aus guten Gründen verstärken“

NUTZFAHRZEUGE: Clemens Stadler, Geschäftsführer von Starent Truck & Trailer GmbH, spricht mit *Verkehr* über den Handel von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen und die Vermietung derselben. Die E-Mobilität hält der Manager für eine Lösung, die vorerst nur auf der letzten Meile sinnvoll ist.

VON BERND WINTER

Starent Truck & Trailer GmbH ist ein österreichisches Unternehmen, das Nutzfahrzeuge an- und verkauft, aber auch vermietet. *Verkehr* fragte beim Geschäftsführer Clemens Stadler nach, wie sich das Geschäft entwickelt hat.

Verkehr: Seit wann besteht Ihr Unternehmen und was waren die wesentlichen Meilensteine?
Clemens Stadler: Die Gründung des Unternehmens erfolgte 2004, wobei wir anfangs ausschließlich im Vermietungsgeschäft tätig waren. 2008 stiegen wir in den internationalen Fahrzeughandel ein. Wir haben jetzt eine Exportquote von 95 Prozent – das ist sicher einer der Meilensteine. Mit dem Beginn des Handels und der Vermietung von 3,5-Tonnern im Jahr 2011 haben wir unsere Angebotspalette deutlich erweitert. Ein weiterer Höhepunkt war außerdem der Verkauf unseres 10.000. Nutzfahrzeugs.

Wo liegt Ihr Know-how?

Stadler: Eine unserer Kernkompetenzen liegt sicher in der Abwicklung und dem Handling von umfangreicheren Fahrzeugpaketen – egal ob Neu- oder Gebrauchtfahrzeuge. Dies können wir, unabhängig von den unterschiedlichen Herstellern und Typen, schnell und unkompliziert erledigen. Aufgrund unserer großen Erfahrung auf internationalen Märkten sind wir sicher auch ein kompetenter Partner für den An- und Verkauf von Nutzfahrzeugen im Ausland. Die Fahrzeugverwertung für Unternehmen und Leasingbanken sowie die Vermietung von Nutzfahrzeugen runden unser umfangreiches Leistungsangebot in diesem Segment ab.

Wie hat sich das Geschäft entwickelt?

Stadler: 2018 haben wir mit zehn Mitarbeitern einen Umsatz von 33 Millionen Euro erwirtschaftet. Dies entspricht einer Steigerung von 70 Prozent gegenüber der Vorperiode. 2018 wurden 900 Nutzfahrzeuge verkauft, der aktuelle Mietfuhrpark beläuft sich auf 100 Einheiten.

Ihr Leistungsangebot erstreckt sich vom Verkauf über den Ankauf bis zur Vermietung,

Finanzierung und dem Tausch von Klein- oder Großtransportern, Bussen, Lkw, Vans, Trailern oder Anhängern. Wo liegen die wichtigsten Schwerpunkte?

Stadler: Die liegen im internationalen Handel von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen, der Vermietung von Nutzfahrzeugen und in der Verwertung von Fahrzeugen auf Kommissionsbasis für Unternehmen und Leasing-Banken.

Wie soll sich Ihr Leistungsangebot in den kommenden Jahren weiterentwickeln?

Stadler: Da uns als markenunabhängiger Händler und Vermieter de facto die gesamte Welt als Markt offensteht, sehen wir enormes Potenzial für unsere Entwicklung. Die Kombination, dass wir Kunden das gebrauchte Fahrzeug abnehmen, ohne dass dieser etwas Neues kaufen oder mieten muss, wird natürlich geschätzt. Gleichzeitig kann der Kunde bei uns herstellerunabhängig kaufen und mieten und so seinen Bedarf punktgenau decken.

» AUF DER LAST MILE WIRD DIE E-MOBILITÄT SICHER ZU EINEM FAKTOR.

Vor allem das Mietmodell wird in Zeiten mit schwer prognostizierbaren Wirtschaftszyklen für Unternehmen immer attraktiver, da damit unnötige finanzielle Risiken vermieden werden können.

Welche Dienstleistungen wollen Sie verstärken?

Stadler: Wir wollen das, was wir jetzt betreiben, noch besser, einfacher und kundenfreundlicher machen.

Welche Dienstleistungen werden nachgefragt?

Stadler: Dies lässt sich aufgrund unseres weltweiten Aktionsradius nicht pauschal beantworten. Dazu ändern sich die Rahmenbedingungen auf einzelnen Märkten – etwa durch Sanktionen gegen den Iran oder Russland – ständig und beeinflussen damit natürlich den Bedarf und die Nachfrage. Sicher



Indem sie ein Fahrzeug mieten, anstatt es zu kaufen, können Unternehmen kosten- und zeitintensive Aufgaben wie Reparaturen an externe Partner auslagern, sagt Stadler

bin ich mir nur darin, dass sich der Bereich Miete weiter vergrößern wird. Unternehmen können damit die mit einem Fuhrpark verbundenen kosten- und zeitintensiven Faktoren wie Reparatur oder Versicherungsabwicklung auslagern. Außerdem bleiben sie flexibel und können bei veränderten Anforderungen die Fahrzeuge einfach retournieren.

Was ist Ihr Unique-Selling-Point?

Stadler: Als wichtigstes Unterscheidungskriterium zu unseren Mitbewerbern sehen wir den großen markenunabhängigen Lagerbestand an Neu- und Gebrauchtfahrzeugen aller Art – vom 3,5- bis zum 40-Tonner. Dieser Lagerbestand garantiert, dass die Fahrzeuge den Kunden durch eine einfache und unkomplizierte Abwicklung sofort zur Verfügung gestellt werden können. Bei uns sind immer Fahrzeuge aller Art auf Lager, man kann also „Truck-Shoppen“ wie in einem Supermarkt.

Sie sagen, dass Sie einen Trend zum Mieten anstelle von Kaufen merken?

Stadler: Ja, und dieser Trend wird sich aus guten Gründen weiter verstärken.

Wie sieht das Verhältnis zwischen Verkauf und Miete bei Ihnen aus? Wie wird sich dies in Zukunft entwickeln?

Stadler: Derzeit liegt unser Schwerpunkt noch im An- und Verkauf von Nutzfahrzeugen.

Damit erwirtschaften wir rund 95 Prozent des Umsatzes. Der Mietbedarf wird aber zunehmen, und wir haben unser Angebot auch entsprechend erweitert.

Wie sehen Sie das Thema „sharing economy“, also die „Ökonomie des Teilens“? Hat es Zukunft in ihrem Bereich?

Stadler: Bei Nutzfahrzeugen ist das Thema „sharing economy“ wesentlich komplexer als etwa bei Pkw. Ich schätze es in unserem Bereich als nur bedingt umsetzbar ein, die Einsatzgebiete für die Fahrzeuge sind oftmals zu spezifisch und es sind für die Fahrzeugnutzung entsprechende technische Vorkenntnisse erforderlich. Außerdem dürfte sich natürlich bei auftretenden Schadensfällen die Klärung der Verschuldensfrage als nicht einfach herausstellen.

Haben Sie auch E-Fahrzeuge in Ihrem Angebot?

Stadler: Nein, derzeit haben wir noch keine E-Fahrzeuge in unserem Sortiment. Unserer Meinung nach ist die E-Mobilität vorerst nur im Last-Mile-Bereich relevant, und auch da muss man noch entsprechende Erfahrungen sammeln. Derzeit schränken die Reichweiten und die Einsatzflexibilität noch zu sehr ein, um von nennenswerten Einsatzzahlen sprechen zu können. Auch beim Thema Wiederverkauf solcher Fahrzeuge gibt es noch keine Erfahrungswerte. Wir verfolgen die Entwicklung aber sehr interessiert und suchen nach Möglichkeiten

für ein interessantes Pilotprojekt.

Wie (und unter welchen Bedingungen) wird sich Ihrer Meinung nach die E-Mobilität zukünftig entwickeln?

Stadler: Auf der Last Mile wird E-Mobilität auf jeden Fall zu einem wesentlichen Faktor werden. Voraussetzung dafür sind aber die Ausweitung der Reichweiten sowie die Verfügbarkeit von leistbaren Schnellladestationen.

Mit welchen Herausforderungen sind Sie konfrontiert?

Stadler: Derzeit stellt uns – wie in vielen anderen Branchen auch – die schwer planbare Marktsituation vor Herausforderungen.

Welche Wünsche haben Sie an die heimische Politik? Wo besteht Ihrer Meinung nach der größte Handlungsbedarf?

Stadler: Seitens der Politik müssen verstärkt Anstrengungen unternommen werden, um dem Lkw und den Lkw-Fahrern wieder mehr Anerkennung und Wertschätzung angedeihen zu lassen. Sie sind wesentlicher Faktor für den Wohlstand in unserem Land.

Wie sieht Ihre Managementphilosophie aus? Was ist Ihnen wichtig bei der Führung Ihrer Mitarbeiter?

Stadler: Die Mitarbeiterführung ist immer ein entscheidender Faktor. Ich sehe meine Aufgabe als Chef darin, einen Rahmen bereitzustellen, in dem es meinen Mitarbeitern möglich ist, mit Freude Höchstleistungen zu erbringen.

Ist Ihr Unternehmen von dem drohenden Fachkräftemangel betroffen?

Stadler: Wir suchen laufend nach neuen Kollegen, die unsere Leidenschaft für Fahrzeuge teilen und für uns in der Werkstatt oder im Ein- und Verkauf tätig sein wollen.

Vielen Dank für das Gespräch!