

In dieser Rubrik stellt der **wirtschaftsingenieur** prominente Mitglieder des Verbandes vor, durchleuchtet ihre Tätigkeit, hinterfragt ihre Meinung zu aktuellen Themen und vergißt auch die private Seite nicht. Das Gespräch führte Reinhard Rieger.



Dipl.-Ing. Dr. Helmut SCHOBER wurde am 6.3.1945 in Gersdorf/Mur geboren und begann nach der HTL-Matura und abgeleistetem Präsenzdienst mit dem Studium Maschinenbau an der TU-Graz. Im 2. Studienabschnitt entschied er sich für die Studienrichtung Wirtschaftsingenieurwesen-Maschinenbau und beendete sein Studium im Jahr 1974. Anschließend war Dr. Schober bis 1979 Assistent am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie an der TU-Graz. Von 1979 bis Mitte 1993 war er bei der Creditanstalt - Bankverein. Seit Herbst 1993 ist Dr. Schober bei der Ericsson-Schrack AG Wien tätig, wo er den Inlandsverkauf für den Bereich Private Kommunikationssysteme leitet.

Dipl.-Ing. Dr.techn. Helmut Schober:

der wirtschaftsingenieur: Wie sah der Weg Ihrer Ausbildung aus?

Dr. Schober: Nach der allgemeinen Schulausbildung absolvierte ich die HTL für Elektrotechnik in Graz, und begann nach meinem Präsenzdienst mit dem Maschinenbau-Studium an der TU - Graz. Ich entwickelte dann jedoch großes Interesse für das Wirtschaftsingenieur-Studium und wechselte nach der 1. Staatsprüfung auf diese Studienrichtung. Meine Diplomarbeit habe ich am Flughafen Graz-Thalerhof mit dem Thema „Organisationsmodell eines Regionalflughafens“ geschrieben, was im Rahmen einer Gesamtuntersuchung des österreichischen Binnenflugverkehrs geschah. Im Zuge dieser Diplomarbeit fand ich Geschmack an der Tätigkeit eines Universitäts-Assistenten und habe dann auch die Möglichkeit genutzt, am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie von Prof. Veit einzusteigen. Dies bot mir einen sehr guten Übergang vom Studium, über die Tätigkeit des Lehrenden und in der Industrie Mitarbeitenden, bis hin zu demjenigen, der dann tatsächlich in die Wirtschaft geht. Meine Dissertation behandelte das Thema „Der Wandel betrieblicher Strukturen unter gesellschaftspolitischen Einflüssen und Restriktionen“.

der wirtschaftsingenieur: Sie haben nach Ihrer Ausbildung bei der Creditanstalt zu arbeiten begonnen, ein

eigentlich ungewöhnlicher Bereich für einen Wirtschaftsingenieur. Würden Sie uns Ihre Tätigkeitsbereiche bei dieser Unternehmung beschreiben?

Dr. Schober: Ich habe in der Creditanstalt im Bereich Finanzierungen begonnen und habe dort eine Kreditausbildung bekommen. In diesem Bereich war ich zwei Jahre tätig und war mit der betriebswirtschaftlich-technischen Beratung von Kreditkunden bzw. der Beurteilung der Ertragskraft von Investitionsprojekten betraut. Nach diesen zwei Jahren habe ich in den Bereich Beteiligungen gewechselt, wo ich nunmehr mit CA-eigenen Unternehmen beschäftigt war. Zu meinen Aufgaben zählte die Überprüfung von Investitionsvorhaben in CA Konzernbetrieben, sowie die Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien und Sanierungskonzepten in Problembereichen des Konzerns. Im Jahr 1987 wurde ich dann Leiter der technischen Abteilung im Bereich Bankbetrieb. Diese Tätigkeit umfaßte alle Aufgaben, die dazu dienen den Bankbetrieb bzw. -ablauf aufrecht zu erhalten und zu sichern. Eine dieser Aufgaben war z.B. der Ausbau und Erhalt der gesamten technischen Infrastruktur. Zwischendurch war ich auch als Geschäftsführer der CA-eigenen Gebäudevermietungs GmbH tätig, wo ich mich mit der Abwicklung von Gebäudeinvestitionen der CA als Projektgesellschaft unter bestmöglicher Nutzung aller steuerlichen Ein-

sparungsmöglichkeiten auseinandersetzte. Bei der Creditanstalt war ich bis Mitte 1993 beschäftigt, von wo ich dann zu Ericsson-Schrack wechselte.

der wirtschaftsingenieur: Was waren Ihre Beweggründe zu Ericsson-Schrack zu wechseln?

Dr. Schober: Die gesamte wirtschaftliche Entwicklung und die Entwicklung der Banken im speziellen hat in den letzten Jahren dazu geführt, daß der Bankenbereich wirtschaftlich gesehen zwar auf einer sehr sicheren Plattform steht, sich diese Plattform aber kaum bewegt. Es hat sich für mich nun eine Situation ergeben, die mir keine Chance zur Weiterentwicklung geboten hat. Für jemanden der Ende 40 ist, ist es nicht sehr erfreulich zu erkennen, daß man beruflich keine Entwicklung mehr zu erwarten hat, kaum eine Herausforderung sieht und sich keine Möglichkeiten bieten etwas Neues in Angriff zu nehmen. In dieser Situation hat sich für mich die Gelegenheit ergeben etwas ganz anderes zu machen, nämlich nicht Nutzer zu sein, sondern in den Vertrieb zu gehen. Ich hatte die interessante Möglichkeit, in einer Firma einzusteigen, die Produkte herstellt und vertreibt, welche große Wachstumschancen haben und wo der gesamte Markt in Bewegung ist, Produkte also, die große Zukunftsaussichten haben, weil sie sehr zukunftssicher sind. Dazu kommt, daß gerade jetzt der große Zusammenschluß

der Fa. Schrack mit der Muttergesellschaft Ericsson vollzogen wurde und Ericsson eine ganze Business-Unit der Geschäftssparte des Business-Phones von Stockholm nach Wien verlagert hat. Das heißt es wurden mit einem Schlag Umsatzgrößen von etwa 2 Mrd. öS von Schweden nach Wien verlagert. Diese Situation hat im Haus Schrack natürlich eine Aufstockung der Managementebene bedeutet und neue Chancen für Leute im Haus und auch außerhalb des Hauses ergeben. Es war also ein besonders günstiger Zeitpunkt und eine interessante neue Aufgabe hier in einer Firma zu beginnen, wo sehr viele neue Herausforderungen gleichzeitig an das ganze Unternehmen gestellt werden. Im Zuge der Reorganisationsmaßnahmen im Herbst vergangenen Jahres hat sich für mich dann die Gelegenheit ergeben, die Verkaufsleitung für das Inland im Bereich Private Kommunikationssysteme zu übernehmen.

der wirtschaftsingenieur: Das Schwerpunktthema dieser Ausgabe beschäftigt sich mit Information und Kommunikation. Welche interessanten Tätigkeitsbereiche zu diesem Thema finden sich hier in der Fa. Ericsson-Schrack?

Dr. Schober: Die Reorganisation im letzten Herbst hat die Erkenntnis erbracht, daß Sprach- und Datenkommunikation nicht etwas ist, was unabhängig voneinander zu betrachten ist, sondern mehr und mehr verschmilzt. Das hat nun dazu geführt, daß im Haus ein neuer Geschäftsbereich gegründet wurde, nämlich der Geschäftsbereich Private Kommunikationssysteme, wo ich jetzt der zuständige Verkaufsleiter für das Inland bin. In diesem Geschäftsbereich bieten wir Lösungen für die gesamte Unternehmenskommunikation. Das Ericsson Schrack Business Network Concept bietet den vollständigen Bogen der Integration von Kommunikation an: Von Sprache über Bilder, Video als Objektbeobachtung bis hin zur Videokonferenz, von der Übertragung von Image Processing Information für die Bearbeitung von Belegen vor Ort, bis zur Datenkommunikation, der Verbindungstechnologie für EDV-Rechenzentren, Local Area Networks, Workstations und Computerkapazität schlechthin. Die dabei angewandten Technologien umfassen traditionelle, aber raffiniert weiterentwickelte Kupferdrahtmedien und Glasfaser, sowie Mobilkommunikation für Sprache und Daten im Unternehmensbereich oder landesweit. Die heutige Kommunikation geht also schon viel weiter als die

Telefonie vergangener Jahre: Die Transporttechnologie unseres Konzeptes fragt nicht mehr, ob der Inhalt Sprache, Video oder Daten ist – durch die Digitalisierung ist jedes Bit zu verarbeitender Information geworden und daraus ergibt sich ein hohes Maß an Synergie. Problemlösungen können so mittels Videokonferenzen sehr rasch durchgeführt werden, was bedeutet, daß die Reisetätigkeit, die derzeit noch sehr viel Zeit und Geld verschlingt, enorm eingeschränkt werden kann, da es mitunter nicht mehr unbedingt erforderlich ist persönlich vor Ort zu sein. Das zeigt aber auch, welches Potential noch in dieser Branche steckt und daher kann man bereits jetzt ein sehr großes Interesse an derartigen Gesamtproblemlösungen erkennen.

der wirtschaftsingenieur: Ist in Ihren Geschäftsbereichen mit einer starken Konkurrenz aus dem fernen Osten zu rechnen?

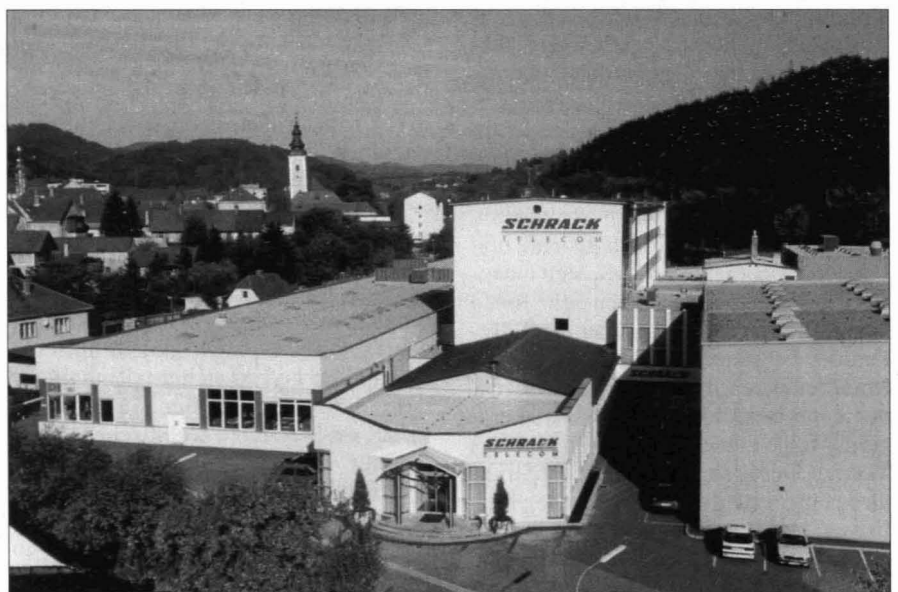
Dr. Schober: Die Konkurrenz aus dem fernen Osten ist nicht das, was uns wirklich Probleme macht, denn bei den technologisch hochstehenden Produkten, um die es hier geht, nämlich große, intelligente, digitale Kommunikationsanlagen, gibt es nicht viele Anbieter, die hier laufend Innovationen bringen können. Hier gibt es eine Hand voll und Ericsson gehört hier zweifellos dazu, das heißt, die strategische Allianz mit Ericsson ist hier etwas besonders wertvolles für die Fa. Schrack. In Österreich hat sich die Fa. Schrack mit rund 25% Marktanteil am Telecom-Markt eine führende Position gesichert. Die Situation ist sicher so, daß auch andere in diesen Markt hinein-

drängen, daß aber die technologische Entwicklung von kleinen Firmen nicht mehr geschafft werden kann. Deshalb wird auch in Zukunft die Konkurrenz auf diesem Gebiet der Kommunikationstechnik auf die großen Konzerne beschränkt bleiben.

der wirtschaftsingenieur: Sie haben eine sehr interessante berufliche Entwicklung gemacht. Was können Sie aus Ihrer Warte einem angehenden Wirtschaftsingenieur mitgeben?

Dr. Schober: Aus meiner Erfahrung und Überzeugung ist der Wirtschaftsingenieur ein sehr gut ausgebildeter Ingenieur und hat ausreichend viel wirtschaftliches Wissen. Es ist klar, daß er sich nach seinem Studium noch zu vertiefen hat, sei es die betrieblich-technische oder betriebswirtschaftliche Richtung. Für besonders wichtig halte ich es jedoch, sich in beruflichen Entscheidungen ausschließlich von seiner inneren Überzeugung leiten zu lassen. Ich halte es zum Beispiel für grundsätzlich falsch, eine berufliche Richtung nur deswegen einzuschlagen weil man glaubt, in einer bestimmten Branche besonders viel verdienen zu können. Viel wichtiger ist es, seinen Interessen und Neigungen nachzugehen, um dort seine Stärken auszubauen und nicht an diversen Schwächen herumfeilen. Denn wenn man Spaß und Freude an seiner Arbeit hat, stellt sich der berufliche und materielle Erfolg zwangsläufig ein.

der wirtschaftsingenieur: Wir danken für das interessante Gespräch.



ERICSSON-SCHRACK Produktionswerk in Kindberg