

Alexander Marchner, Bernd Neuner

Strategieentwicklung und Strategieumsetzung bei Hilti

27. Treffen der Wirtschaftsingenieure von Kärnten und Osttirol 7. Juli 2011, Klagenfurt am Wörthersee

Rund 20 Wirtschaftsingenieure folgten Anfang Juli der Einladung der Firma Hilti zu einem WING Regionalkreistreffen in das Hilti Kundencenter am östlichen Stadtrand von Klagenfurt. Eine Besonderheit bei diesem Treffen war, dass Herr Dr. Manfred Gutternigg, Geschäftsführer der Hilti Austria GmbH, sich persönlich zur Verfügung stellte um Einblicke in die Themen Strategieentwicklung und Strategieimplementierung bei Hilti zu geben.

Seit der Gründung im Jahr 1941 durch Martin Hilti hat sich Hilti zu einem der weltweit führenden Unternehmen für die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von technologisch und qualitativ hochwertigsten Produkten in den Bereichen der Befestigungs- und Abbautechnik entwickelt. In über 120 Ländern beschäftigt Hilti mehr als 21.000 Mitarbeiter, wovon zweidrittel in den Funktionsbereichen Vertrieb und Engineering tätig sind.

Das permanente Hervorbringen meist im bekannten Hilti-Rot gehaltener Produktinnovationen stellt mit Sicherheit ein Markenzeichen schlechthin dar. Die Produktpalette von Hilti ist aber deutlich weiter gefasst als die oftmals mit dem Unternehmen assoziierte klassische Bohrmaschine. Die bestehenden Produktgruppen wie etwa Direktmontagesysteme, Diamantbohrtechnik, Laser-Messgeräte oder Chemische Anker wurden über die Jahre hinweg durch Lösungen für neue Geschäftsfelder kontinuierlich erweitert, zuletzt etwa durch Montagelösungen für Photovoltaikanlagen. Aber auch Dienstleistungen wie ein Flottenmanagement für Hilti Geräte bis hin zu optimierten Service- und Reparaturprozessen gehören zur Produktvielfalt des Unternehmens.

Hilti setzt aber nicht nur in Bezug auf rationale Aspekte Maßstäbe. Neben dem gezielten Einsatz von Funktion beherrscht Hilti auch den Umgang mit Design und Emotion. Disziplinen die ansonsten eher die Domäne von Konsumgüterunternehmen darstellen, beherrscht auch Hilti mit seiner strategischen Markenführung.

Ein wesentliches Element bei Hilti stellt auch die Unternehmenskultur dar, die durch einen kontinuierlichen Lernprozess über alle Ebenen hinweg gekennzeichnet ist. Im Jahr 2003 würdigte die Bertelsmann Stiftung Hilti mit dem Carl Bertelsmann-Preis zum Thema "Unternehmenskultur und Führungsverhalten als Erfolgsfaktoren" als jenes europäische Unternehmen, das sich hinsichtlich gelebter Unternehmenskultur und vorbildlichem Führungsverhalten unter europäischen Unternehmen auszeichnet.

Dass der Erfolg von Hilti kein Ergebnis des Zufalls ist, sondern außerordentliche Anstrengungen bei der Entwicklung der Unternehmensstrategie sowie der Strategieumsetzung unternommen werden, verdeutlichte Herr Dr. Gutternigg anhand eines eindrucksvollen Vortrags. An konkreten Beispielen sowie der einen oder anderen Anekdote mangelte es dabei in keinster Weise. Dr. Gutternigg, selbst Wirtschaftsingenieur der TU Graz und ehemaliger Universitätsassistent am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie, kann dabei schließlich aus dem Vollen schöpfen. Mittlerweile blickt er auf eine ebenso langjährige wie facettenreiche Karriere

34 WINGbusiness 3/2011

bei Hilti zurück. Controlling, Inhouse Consulting für Strategieentwicklung und weltweite Strategieimplementierung waren neben seiner Tätigkeit im Vertrieb seine Karrierestationen bei Hilti. Dass davon der Vertrieb einen besonderen Stellenwert hat wurde auch uns Zuhörern schnell klar.

So wurden uns auch Feinheiten des von Hilti perfektionierten Direktvertriebs anhand zahlreicher Bespiele erläutert.

Den Abschluss fand die Veranstaltung bei Brötchen und Getränken umgeben von den neuesten Hilti Geräten. Dass dabei die Teilnehmer der Versuchung nicht widerstehen konnten und das eine oder andere Geräte ausprobieren mussten, war eigentlich klar. Dank der Geduld der Hilti Mitarbeiter verstummte das letzte Bohrgerät erst kurz vor Mitternacht.

Für diese überaus gelungene Regionalkreisveranstaltung möchten wir im Namen des Regionalkreises der Firma Hilti, den Herren des Hilti Kundencenter Klagenfurt und insbesondere Herrn Dr. Manfred Gutternigg nochmals sehr herzlich danken!

IN DEN REGIONALKREISEN STEHEN IHNEN GERNE FOLGENDE ANSPRECHPARTNER ZUR VERFÜGUNG:

Regionalkreis Kärnten



Dipl.-Ing. Dr.techn. Alexander Marchner

Geboren am 06.03.1979 in Graz

Herr Marchner studierte von 1997 bis 2003 Wirtschaftsingenieurwesen Bauwesen an der TU Graz. Im Anschluss daran war er für viereinhalb Jahre am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie der TU Graz als Universitätsassistent beschäftigt, wo er auch promovierte. Im Anschluss daran wechselte Herr Marchner zur KELAG-Kärntner Elektrizitäts-AG, wo er zunächst eineinhalb Jahre in der Abteilung für Unternehmensentwicklung/M&A vornehmlich für Strategieentwicklung und Strategieimplementierung zuständig war. Seit Juni 2010 ist Herr Marchner Vorstandsassistent im Ressort Unternehmensentwicklung/Finan-

Kontakt: KELAG-Kärntner Elektrizitäts-AG Arnulfplatz 2 A-9020 Klagenfurt Tel. +43 (463) 525 1026, Fax. +43 (463) 525 951026 e-mail: alexander.marchner@kelag.at

Regionalkreis Kärnten



Dipl.-Ing. Dr.techn. Bernd Neuner

Geboren am 30.11.1975 in Klagenfurt

Herr Neuner studierte von 1996 bis 2002 Wirtschaftsingenieurwesen für das Bauwesen an der Technischen Universität Graz. Im Anschluss daran war er für vier Jahre am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie der TU Graz als Universitätsassistent tätig. In diesem Zeitraum verfasste Herr Neuner auch seine Dissertation zu Fragestellungen des Marketings in projektorientierten KMU. Im Anschluss daran wechselte Herr Neuner zu Infineon Technologies, wo er für die kaufmännische Betreuung einer Produktgruppe verantwortlich war. Seit Mai 2008 ist Herr Neuner bei der KELAG-Kärntner Elektrizitäts-AG beschäftigt, wo er primär M&A-Projekte mit dem Schwerpunkt Windenergie in Südosteuropa abwickelt.

Kontakt:

KELAG-Kärntner Elektrizitäts-AG Arnulfplatz 2 A-9020 Klagenfurt

Tel. +43 (463) 525 1672 Fax. +43 (463) 525 951672 e-mail: bernd.neuner@kelag.at

35 WINGbusiness 3/2011