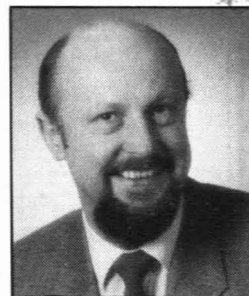


In dieser Rubrik stellt **der Wirtschaftsingenieur** prominente Mitglieder des Verbandes vor, durchleuchtet ihren Tätigkeitsbereich, hinterfragt ihre Meinung zu aktuellen Themen und vergißt auch die private Seite nicht. Das Gespräch führte Erwin PISKERNIK.

Dipl.-Ing. Dr. Harald Wagner (MBA)

wurde am 5. 11. 1940 in Knittelfeld geboren, und ging nach der Matura 1958 nach Graz, um Wirtschaftsingenieurwesen-Maschinenbau zu studieren. Nach dem Ingenieur-Diplom 1963 war er Assistent und promovierte an der TU-Graz 1966. Im August 1967 ging er ans INSEAD-Institut nach Fontainbleau (FB) und war danach bei einer Unternehmens-Beratungsfirma und anderen multinationalen Firmen tätig. Dr. Wagner ist seit Juni 1990 Präsident des WIV.



Der Wirtschaftsingenieur: Wofür sind Sie derzeit in Ihrer Firma verantwortlich?

Wagner: Ich bin für die KONE-Gruppe tätig, eine in Finnland beheimatete Maschinenbau-Firma, vorwiegend bekannt auf dem Sektor Aufzüge und Industrie-Krane. Die Firma wurde 1910 gegründet und 1919 vom damaligen Geschäftsführer gekauft, war zuerst auf den finnischen und etwas später auf den erweiterten skandinavischen Raum beschränkt und ist seit ca. 25 Jahren sehr stark international expansiv. Die erste Auslandsacquisition war in Österreich die Sowitsch-AG, die heutige KONE-Sowitsch-AG. KONE ist derzeit auf dem Aufzugs-Sektor die Nummer 3 auf der Welt, hinter der amerikanischen OTIS- und der schweizerischen Schindler-Gruppe. Die Aufzüge machen im Konzern ca. 2/3 vom Umsatz aus. Unsere zweite Produkt-Gruppe sind Industrie-Krane, beginnend von Komponenten wie einem 250 kg Elektro-Kettenzug bis hinauf zu Kranen, die 1500 und noch mehr Tonnen heben können. Ich bin verantwortlich für die Aktivitäten der Kran-Österreicher in "Zentral-Europa", also Österreich und die umliegenden Länder.

Der Wirtschaftsingenieur: Wo werden Ihrer Meinung nach die zukünftigen Absatzmärkte sein?

Wagner: Hier muß ich eines als Erklärung vorweg nehmen: der stärkste Markt für Industriegüter ist die erweiterte Bundesrepublik. KONE hat in Deutschland auf dem Kran-Sektor praktisch noch kein Profil. Es war eine meiner ersten Aufgaben, in Deutschland eine Verkaufs- und Service-Gesellschaft zu gründen. Ich glaube, daß wir in den nächsten 1 bis 2 Jahren in Deutschland mit eigenen Werken tätig sein werden. Für meine Aufgabe ist die BRD das Wachstumsgebiet Nummer eins. Im Moment ist in meinem Verantwortungs-Portfolio die österreichische Firma die größte, von der aus verschiedene Märkte beliefert werden. In den Ost-Ländern ist ein enormer Nachholbedarf gegeben, vor allem auf dem Neukran-Sektor, während auf den westlichen Märkten

das Betreuungsgeschäft den Zukunftsmarkt darstellt.

Der Wirtschaftsingenieur: Was ändert sich nun im Ost-Markt?

Wagner: Der Markt, der sich am schnellsten strukturieren und erschließen wird, ist die ehemalige DDR. Es können die vorhandenen Unterlagen, Dokumentationen, Zeichnungen und DIN-Normen verwendet werden. Es wird aber in der Umstrukturierung eine große Flurbereinigung stattfinden. Man wird bei Lieferungen sehr sorgfältig vorgehen müssen. In Ungarn ist zwar der Demokratisierungsprozeß am weitesten fortgeschritten, das Land steckt aber in einer Krise, weil es zwar diese Umstrukturierung begonnen hat, aber den Weg heraus noch nicht sieht. Ein interessanter Markt wird die CSFR sein, aber die Ansätze sind dort noch viel verkrusteter. Man kommt z.B. mit Firmen fast nur über die staatlichen Außenhandelsorganisationen, die dort noch funktionieren, in Kontakt.

Der Wirtschaftsingenieur: Was für ein Anforderungs-Profil stellt Ihre Firma an junge WI-Absolventen, auch im Hinblick auf die Öffnung des Ostens?

Wagner: Es ist so, daß wir in den Ost-Märkten zwar auf der einen Seite relativ einfach anfangen müssen, auf der anderen Seite aber natürlich ein Unternehmen sind, das einen gewissen Schwung hat. Wir müssen also, wenn wir in den Ost-Märkten erfolgreich sein wollen, Mitarbeiter einsetzen können, die wirklich reise- und auslandswillig sind, die sprachbegabt sein sollen, und die Willens sind, Ungarisch und Tschechisch zu lernen. Dabei sollen sie ein gewisses Maß an Industrie-Erfahrung haben. Gerade die ersten 5 Jahre Praxis sind eine ganz wichtige Weichenstellung für einen jungen Ingenieur.

Der Wirtschaftsingenieur: Was hat Ihnen die Ausbildung in FB gebracht?

Wagner: Dieses harte, aber sehr wertvolle Jahr meiner Ausbildung, wertvoll deswegen, weil es sehr, sehr konzentriert und international war, hat mir aufbauend auf dem Wissen vom WI-Studium neben der technischen Aus-

bildung einen zweiten Studiengang gebracht, den ich mit dem Diplom abgeschlossen habe. Aus dieser Zeit resultieren viele Bekanntschaften und auch einige gute internationale Freundschaften.

Der Wirtschaftsingenieur: Sie sind Präsident des Verbandes der österreichischen Wirtschaftsingenieure (WIV). Wie stellen Sie sich die Zukunft dieses Verbandes und seiner Mitglieder vor?

Wagner: Ich war eines der Gründungs-Mitglieder des WIV. Wir haben ihn aus ganz klaren Notwendigkeiten gegründet. Der WI war damals benachteiligt, weil er in vielen Gesetzen noch nicht vorhanden war und dementsprechend auch nicht berücksichtigt wurde. Typische Beispiele waren die Zivil-Ingenieur-Prüfung, die Anerkennung für das erleichterte Verfahren der Baumeister-Prüfung und eine Reihe von anderen technischen Berufsbildern. Diese Verbandsziele sind alle verwirklicht. Unsere einstmaligen sekundären Ziele sind nun unsere primären Ziele. Diese sind einmal in der Knüpfung und Pflege der Verbindung zwischen Universität und Absolvent zu sehen. Diese Pflege der Kontakte ist auf fachlicher Seite gegeben sowohl durch die Wirtschaftsingenieur-Zeitschrift und die alle 2 Jahre stattfindenden Kongresse aber auch durch den dazwischen eingeschobenen deutschen Kongreß als wichtiges Bindeglied. Es gehört auch dazu, den Bekanntheitsgrad und das Image des WI zu pflegen und zu verbreitern. Der Verband ist auch ein Gesprächs- und Kontakt-Forum, um aus dem Kreis der Absolventen in Richtung Hochschule einzuwirken, Feedback zu geben und gerade bei der Ausbildung der Studenten hinsichtlich Diplomarbeiten und Praktikanten-Stellen, Hilfestellung anzubieten. Hier kann man sicherlich gute Arbeit leisten, zumal einige Mitglieder bedeutende Positionen in der Wirtschaft erreicht haben.

Der Wirtschaftsingenieur: Danke für das Gespräch.