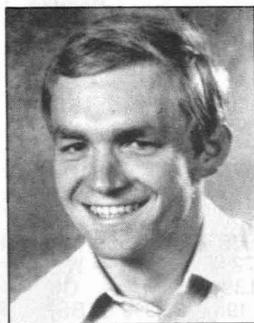


In dieser Rubrik stellt DER WIRTSCHAFTSINGENIEUR prominente Mitglieder des Verbandes vor, durchleuchtet ihren Tätigkeitsbereich hinterfragt ihre Meinung zu aktuellen Themen und vergißt auch die private Seite nicht. Das Gespräch führte Dominik BRUNNER.

Helmut Wieser



Dipl.-Ing. Helmut Wieser (Jahrgang 1953) begann nach Abschluß der HTL für Maschinenbau in Steyr/OÖ an der TU Graz das Studium des Wirtschaftsingenieurwesens/Mb (Wahlplan: Werkzeugmaschinen und Fördertechnik). Mit einer Diplomarbeit zum Thema »Unternehmensbewertung« bei Prof. Veit schloß er 1981 das Studium ab und begann seine berufliche Laufbahn bei der VOEST-Alpine AG in Linz. Heute ist Dipl.-Ing. Wieser Geschäftsführer (Gerente General) der VOEST-Alpine International de Venezuela, C.A. in Caracas.

Helmut Wieser ist mehrfacher österreichischer Staatsmeister in modernem Fünfkampf und hat Österreich bei der Olympiade in Moskau vertreten.

Der Wirtschaftsingenieur: Seit Sommer 1987 sind Sie in Venezuela tätig ...

Wieser: Ich bin Geschäftsführer der VOEST-Alpine International de Venezuela C.A. und in dieser Funktion Stützpunktleiter der VOEST-Außenstelle in Caracas.

Der Wirtschaftsingenieur: Durch welche Kennzahlen kann man Ihr Tätigkeitsfeld beschreiben?

Wieser: Die wichtigste Zahl ist der Auftragsstand: Unser Büro hat mit derzeit 12 Mitarbeitern einen Auftragsstand von umgerechnet 600 Millionen Schilling, der in voller Höhe für das Stammhaus in Österreich akquiriert wurde. Erwähnenswert sind auch die von Caracas aus betreuten Märkte: neben Venezuela sind das Kolumbien, Ecuador und Mittelamerika.

Der Wirtschaftsingenieur: Wodurch wird der Umsatz hauptsächlich getragen?

Wieser: Zum Großteil durch Industrieanlagen-Projekte. Dabei stehen Stahlwerkskomponenten und Wasserkraftanlagen im Vordergrund.

Venezuela stellt gerade für diese Bereiche einen sehr interessanten Markt dar. Mit der Ausnutzung der großen Rohstoffvorkommen — besonders Bauxit, Eisenerz und Erdöl (Venezuela ist das fünftgrößte Mitgliedsland der OPEC) — und der verkehrstechnisch günstigen Lage (direkter Zugang zum Atlantik) ist es Venezuela gelungen, den Sprung vom Entwicklungsland zum Schwellenland zu schaffen.

Der Wirtschaftsingenieur: Und diese Tendenz wird sich fortsetzen?

Wieser: Dafür sprechen zum Beispiel die geringen Kosten zur Beschaffung verschiedenster Produktionsfaktoren: Erdgas ist sehr billig; eine Kilowattstunde Strom schlägt sich mit nur 10 Groschen zu Buche (während es in Österreich 68 Groschen sind). Und auch der sichere Deviseneingang durch Erdöl-Exporte wird das Investitionsklima auch weiterhin positiv beeinflussen.

Der Wirtschaftsingenieur: Zu Beginn der 80er Jahre war die Wirtschaft Venezuelas aber nicht so zukunftsreich?

Wieser: Damals hat man natürlich die Weltwirtschaftlage zu spüren bekommen, was auch heute den derzeitigen Investitionsboom wieder dämpfen könnte. Betrachtet man aller-

dings die enormen Rohstoffreserven, kann Venezuela als sicherer Geschäftspartner betrachtet werden. So wird derzeit die Aluminium-Produktion von 600.000 Jahrestonnen auf zwei Millionen Jahrestonnen ausgeweitet. Und diese Programme werden auf alle Fälle realisiert.

Der Wirtschaftsingenieur: Von der Ausweitung der Aluminium-Produktion ist ja auch Österreichs Wirtschaft betroffen?

Wieser: Ja, innerhalb der ÖIAG ist die AMAG an diesem Projekt beteiligt. Mit der AMAG verbindet uns in Caracas übrigens eine Bürogemeinschaft.

Der Wirtschaftsingenieur: Wenn man vom Aluminium absieht: welche Chancen sehen Sie außerdem in Venezuela?

Wieser: Konkret für den Industrieanlagenbau der VOEST werden die Auftragschancen bei Elektroöfen bzw. bei Reduktionsanlagen sehr gut sein. So konnten z.B. im vergangenen Oktober unter internationaler Konkurrenz zwei wichtige Aufträge verbucht werden: Ein Elektrolichtbogenofen und eine Direktreduktionsanlage werden gemeinsam mit dem amerikanischen Unternehmen Midrex Corp. errichtet.

Der gesamte Auftragswert beträgt 50 Millionen US-Dollar und wird von der SIVENSA-Gruppe — dem größten Stahlherzeuger des Landes — bar bezahlt.

Der Wirtschaftsingenieur: Dieser Auftrag ist mit dem amerikanischen Partner in besonderem Maße vom Dollar-Kurs abhängig ...

Wieser: ...unter diesem Aspekt betrachtet, kann unseren Partnern eine absolute Finanzstärke attestiert werden: Selbst als sich der Preis für unsere Lieferungen und Leistungen durch den starken Dollar-Verfall erhöhte, hielt der Auftraggeber an einer unverminderten Beteiligung unseres Unternehmens an dem Projekt fest!

Der Wirtschaftsingenieur: Das österreichische know-how ist also international begehrt?

Wieser: Das auf alle Fälle! Obwohl die Zahl der Anbieter auf den Weltmärkten ansteigt, ist der Name VOEST-Alpine ganz oben auf der Beliebtheitskala. Unsere Vorteile sind klar auf der Hand: Durch das Errichten von mehr als 360 Industrieanlagen auf der ganzen Welt gelten wir als kompetenter Ansprechpartner aller Bereiche. Gerade in

Venezuela kommt es uns da zugute, daß wir bereits auf eine ununterbrochene 10-jährige Landespräsenz verweisen können.

Das ist ein ganz großer Vorteil anderen Anbietern gegenüber!

Der Wirtschaftsingenieur: Wenn nun ein Projekt realisiert wird, sind wahrscheinlich die lokalen Restriktionen nicht zu unterschätzen. Und welche Dimensionen nimmt dabei der Technologie-Transfer an?

Wieser: Bei jedem Auftrag muß die »lokale Komponente« beachtet werden. D.h. venezolanischen Unternehmen müssen z.B. Lieferanteile zugesichert sein — wobei der erzielte Fertigungsstandard durchaus mit österreichischen Verhältnissen vergleichbar ist. In der gesamten Auftragsstruktur und der Auftragsabwicklung spiegelt sich die technische und wirtschaftliche Entwicklung der sog. Schwellenländer wider. Venezuela setzt verstärkt seine eigenen Fähigkeiten ein und weist dem Auftragnehmer verstärkt die Rolle eines know-how-Gebers und Lieferanten für hochwertige technische Produkte und Systemlösungen zu. Bei dem bereits erwähnten Auftrag bedeutet das für unseren Lieferumfang, daß neben der Lieferung von Spezial equipments Ingenieurleistungen im Ausmaß von 140.000 Stunden sowie 200 Mannmonaten Überwachungsleistungen während der gesamten Projektphase erbracht werden.

Der Wirtschaftsingenieur: Und die Finanzierung unterliegt auch einer »lokalen« Komponente?

Wieser: Aus den Erfahrungen unseres Unternehmens und unserer internationalen Partner wird eindeutig das Finanzierungs-Image der lateinamerikanischen Staaten widerlegt. Die Finanzierungsmodelle und Zahlungsmodalitäten sind wesentlich besser als kolportiert! Zusätzlich können die Projekte auch von der österreichischen Kontrollbank besichert werden.

Der Wirtschaftsingenieur: Nach diesem Einblick in das Wirtschaftsleben interessiert den Leser auch Ihr beruflicher Werdegang.

Wieser: Nach meinem Studienabschluß 1981 habe ich im Industrieanlagenbau der VOEST-Alpine in Linz meine Berufslaufbahn als »Verkäufer« begonnen, Schwerpunkt war schon damals Lateinamerika. Bevor ich 1986 Assistent des Vorstandes vom Industrieanlagenbau wurde, habe ich bereits ein halbes Jahr in Caracas Erfahrungen gesammelt. Und im Sommer 1987 bin ich als Geschäftsführer nach Venezuela zurückgekehrt.

Der Wirtschaftsingenieur: Die sprachlichen Voraussetzungen dazu haben Sie sich »on the job« angeeignet?

Wieser: »On the job« habe ich sie lediglich perfektioniert. Spanisch gelernt habe ich bereits während meiner Studienzeit am Grazer Latein-Amerika-Institut.