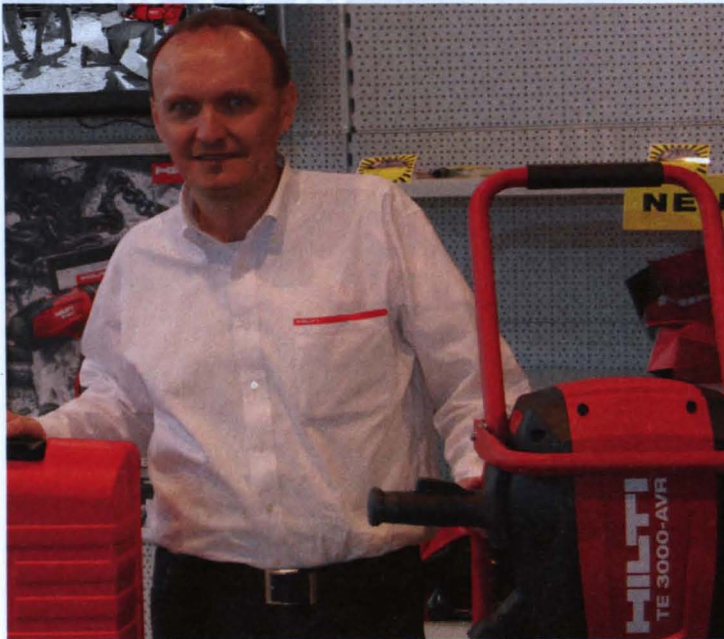


WINGbusiness Interview



Dipl.-Ing. Dr. Manfred Gutternigg

Geschäftsführer Hilti Austria Ges.m.b.H.

Wirtschaftsingenieur

Hilti beliefert die Bauindustrie weltweit mit technologisch führenden Produkten, Systemen und Dienstleistungen. Sie bieten dem Profi am Bau innovative Lösungen mit überlegenem Mehrwert. Die Hilti Gruppe beschäftigt weltweit rund 22 000 Mitarbeitende in mehr als 120 Ländern.

Herr Dr. Gutternigg, Sie sind nun über 15 Jahre Geschäftsführer der Hilti Austria Ges.m.b.H. Welche wirtschaftlichen Rahmenbedingungen finden Sie derzeit vor?

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Österreich sind im Vergleich zu den anderen Ländern in den letzten 3-4 Jahren sehr herausfordernd. In den osteuropäischen Nachbarländern Ungarn, Tschechien, Slowakei aber auch in Deutschland hat die Bauwirtschaft wirklich gute Wachstumsraten und wir sehen, dass Österreich im Bereich der Investitionen in der Bauwirtschaft weit hinterherhinkt.

Hat sich Ihr Marktumfeld in den letzten Jahren stark verändert?

Wir beliefern das Bau-Hauptgewerbe und Bau-Nebengewerbe, die in den letzten Jahren auch zunehmend Konkurrenz durch osteuropäische Anbieter bekamen. Das geringe Wachstum und diese Konkurrenz führen in der Bauwirtschaft zu Preisdruck, schwachen Kapitaldecken und auch zum Scheitern von Unternehmen. Als Folge nahmen für uns auch die Forderungsausfälle zu und es musste das Risikomanagement entsprechend angepasst werden.

Welche sind die wichtigsten Maßnahmen, die Sie im Unternehmen vorantreiben möchten?

Hilti hat die globale Strategie „Champion 2020“ lanciert und alle 22 000 Mitarbeiter weltweit im Strategie-Rollout hinsichtlich Ziele und Inhalt geschult. Wir wollen neben dem Produktverkauf verstärkt Services und Softwarelösungen anbieten. Das ist eine große Veränderung für unsere Mitarbeitenden, denn sie müssen ihre Kompetenz vom Produktverkauf hin zum Serviceverkauf erweitern. Das größte Service, das wir anbieten, haben wir gemeinsam mit einem Wirtschaftsingenieur-Diplomanden der TU Graz entwickelt, das Geräte-Flottenmanagement.

Was ist das Geräte-Flottenmanagement?

Wir verkaufen die Geräte nicht, sondern stellen eine Leistung dem Kunden zur Verfügung. Das Gerät ist immer einsatzbereit, der Kunde kann seinen Gerätepark stets auf einem absoluten Minimum halten und bei saisonalen Kapazitätsspitzen zusätzliche Geräte für begrenzte Zeit anmieten. Dieses Serviceangebot ist verbunden mit Operating Leasing, ganz unter dem Motto

„Sie kümmern sich um Ihr Geschäft, wir kümmern uns um Ihre Geräte“.

Gibt es technologische Treiber bzw. Meilensteine für Ihre Branche?

Die Digitalisierung ist eine große Herausforderung aber auch eine Differenzierungsmöglichkeit für uns. Seit heuer verwenden alle unsere Mitarbeitenden ein Tablet zusammen mit dem Smartphone, es wird nur mehr digital kommuniziert, es gibt keinen Produktkatalog mehr, unsere Website ist ein Self-Service-Desk, von dem sich unsere Kunden alle Produkt- und Serviceinformationen, sowie Liefer- und Rechnungsdokumente herunterladen können. Ein Beispiel aus dem Gerätebereich: Durch den Datenaustausch zwischen einzelnen Geräten können komplizierte Gebäudevermessungen heute einfach durch den Kunden erfolgen, da die von uns angebotenen Tachymeter und Rotationslaser miteinander kommunizieren.

Was sind Ihre Erfolgsrezepte im Management?

Ich glaube sehr viel hängt mit Disziplin und Konsequenz zusammen.

Disziplin einerseits bei sich selbst um Vorbild zu sein, andererseits Disziplin und Konsequenz beim Umsetzen von Maßnahmen. Wir haben gewisse Aufgaben im Konzern zu erfüllen, das ist kein Wunschkonzert. Da brauchen wir eine hundertprozentige Partizipation unserer Mitarbeitenden, damit alle in die vorgegebene Richtung gehen, die wir in der Strategie definiert haben.

Haben Sie persönliche Führungsgrundsätze?

Ich habe sehr viel von meinen Lehrherren gelernt. Einer von Ihnen war unser sehr geschätzter Herr Prof. Veit, bei dem ich 4 Jahre als Assistent arbeitete. Er hat uns indirekt viel über Führung mitgegeben. Ich denke, wir sollen unsere Aufgaben mit Leidenschaft erfüllen, denn mit Passion, Disziplin und Konsequenz kann man sehr viel erreichen.

Werden in Ihrem Unternehmen Wirtschaftsingenieure eingesetzt?

Es freut mich, dass ich diese Frage positiv beantworten kann. Ich habe selbst

viele Wirtschaftsingenieure in den letzten Jahren rekrutiert und wir haben sie in Österreich aber auch international im Konzern in den verschiedensten Funktionen eingesetzt, z.B. als Business-Unit-Manager, Produktmanager, im Verkauf und Marketing, in der Logistik oder als technische Berater.

Welche Anforderungen stellen Sie an junge Wirtschaftsingenieure?

Wirtschaftsingenieure sind sehr generell ausgebildet, sie haben eine fundierte technische Ausbildung mit analytischem Denken und andererseits ein gutes wirtschaftliches Wissen. Wir sind hier eine Vertriebsorganisation, deshalb brauchen wir breit ausgebildete Mitarbeitende, die wir flexibel an verschiedensten Positionen einsetzen können.

Es gibt bei uns nicht die lineare Karriereentwicklung vom Verkaufsberater, zum Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer. Der junge Wirtschaftsingenieur muss bereit sein, vom Verkauf in das Marketing, in die

Logistik, in die Services zu wechseln, also flexibel neue Herausforderungen annehmen.

Wie finden Sie Entspannung vom Beruf?

Die Familie ist meine Entspannung vom Beruf. Meine Kinder sind noch relativ jung und mit Ihnen etwas zu unternehmen ist für mich entspannend, ebenso wenn ich an ihren Vereinsaktivitäten im Fußballclub oder Tanzverein teilhabe.

Dipl.-Ing. Dr. Manfred Gutternigg, Wirtschaftsingenieur, 49

1986 - 1991 Studium Wirtschaftsingenieurwesen-Maschinenbau, TU Graz
 1991 - 1995 Assistent am Institut für Betriebswirtschaftslehre, TU Graz
 1995 - 1996 Verkaufsberater Hilti Austria
 1996 - 1997 Leiter Logistik und Reparatur, Hilti Austria
 1998 - 1998 Interner Consultant für Strategie-Rollout, Hilti Konzern
 1999 - 2000 Vertriebsleiter Hilti Austria
 2000 - Geschäftsführer Hilti Austria

LEUTE/KÖPFE



Dipl. Ing. Alexander Kainer Neuer Partner bei Deloitte Österreich

Dipl. Ing. Alexander Kainer ist seit März 2015 Partner bei Deloitte Österreich. Zuvor war er bei Roland Berger Strategy Consultants, wo er über 10 Jahre in den Bereichen Corporate Performance und Energy tätig war. Herr Kainer hat seine Kunden bei umfangreichen Restrukturierungen, organisatorischen Transformationen, Transaktionen und Effizienzsteigerungen international unterstützt. Im Umfeld der europäischen Energiewirtschaft hat er darüber hinaus Unternehmen bei der strategischen Neuaufstellung sowie bei der Vorbereitung von Investitionsprojekten begleitet. Alexander Kainer wird das Angebot von Deloitte Österreich im Bereich der operativen Restrukturierungs- und Transformationsthemen weiter ausbauen und die Industry Line Energy & Resources mit seinem strategischen und organisatorischen Know-how ergänzen.

Herr Dipl.-Ing. Kainer ist Wirtschaftsingenieur der TU-Wien, Vizepräsident des WING und Regionalkreisleiter Wien.