

## WINGbusiness Interview



### Dipl.-Ing. Christoph Hinteregger

Bereichsleiter Technik  
Doppelmayr Seilbahnen GmbH

Wirtschaftsingenieur

Als Qualitäts-, Technologie- und Marktführer im Seilbahnbau realisierte Doppelmayr/Garaventa bis heute über 14.700 Seilbahnsysteme in Tourismusgebieten und im urbanen Personenverkehr. Das Unternehmen beschäftigt rund 2.700 Mitarbeiter und ist in 92 Ländern durch eigene Niederlassungen bzw. Partner vertreten.

*Herr Dipl.-Ing. Hinteregger, Sie sind nun über 15 Jahre in der Geschäftsleitung der Doppelmayr-Gruppe. Welche wirtschaftlichen Rahmenbedingungen finden Sie derzeit vor?*

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unser Unternehmen sind sehr gut. Vor allem in Europa erfolgt die Nachrüstung und Modernisierung der Anlagen in Frankreich, Schweiz, Österreich und auch in Deutschland. Gerade in Deutschland wird der Modernisierungsrückstau, der durch die Grünen in den 80er Jahren entstand, derzeit aufgelöst.

*Hat sich Ihr Marktumfeld in den letzten Jahren stark verändert?*

Ja. Einerseits haben wir zwei neue Mitbewerber aus der Schweiz und Frankreich im Kuppelbahngeschäft, welches das ertragreiche Geschäft ist, andererseits kommen ganz kräftige Lebenszeichen aus den Märkten Asien und Russland. Dazu entwickelte sich in Südamerika ein vollkommen neues Geschäftsfeld, „die Seilbahn in der Stadt“, z.B. in Venezuela, Kolumbien, Brasilien und Bolivien.

*Welche sind die wichtigsten Maßnahmen, die Sie im Unternehmen vorangetrieben haben?*

Hier möchte ich drei große Kategorien nennen: das Produkt Seilbahn, die Digitalisierung und die Mitarbeiterausbildung. Wir haben die Seilbahn immer leistungsfähiger, komfortabler, montagefreundlicher und kostengünstiger im Unterhalt gemacht. Im Zuge der Digitalisierung führte ich in den 80er Jahren das 2D-CAD System, in den 90er Jahren unser PPS-System und Anfang 2000 das 3D-CAD System ein. Wir arbeiten weltweit auf über 200 3D-CAD Seats mit einem einheitlichen CAD-System, dadurch können wir Techniker flexibel an unterschiedlichen Engineering-Standorten zum Kapazitätsausgleich einsetzen.

Im seilbahntechnischen Bereich bilden wir unsere Mitarbeiter auch vertieft selber aus und geben ihnen nach ihrer Grundausbildung in Lehre, HTL, FH und TU das Rüstzeug für die Champions League.

*Gibt es technologische Treiber bzw. Meilensteine für Ihre Branche?*

Der ganz große Meilenstein war sicher die kuppelbare Technologie. Mit ihr wird zum Einsteigen das Fahrzeug verzögert, mit geringerer Fahrgeschwindigkeit be- und entladen und dann wieder beschleunigt. Alles was diesem Prinzip zuspield, ist in unserem Entwicklungsfokus. Wir haben mit der kuppelbaren Technologie angestammte Systeme wie z.B. Pendelbahnen zurückgedrängt. Der große Vorteil ist der kontinuierliche Transport. Der Gast muss nicht warten, denn wenn eine Kabine abgefahren ist, kommt in 15 Sekunden die nächste und es entsteht nie das Gefühl man hätte den Bus versäumt. Dieses Faktum ist auch wesentlich für die Seilbahn in der Stadt, mit der wir große Erfolge in den Ländern Südamerikas haben.

*Wie wird sich Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren weiterentwickeln?*

Es wird im Produkt noch sehr viel mehr Elektronik und digitale Anwendungen geben, insbesondere zur Online-Überwachung des Betriebszustandes und des Verschleißes. Wir werden in der Stadt das Produkt noch stärker auf leisen Lauf und Umweltverträglichkeit

optimieren, auch bei der Förderleistung soll es Zuwachs geben. Ein großes Thema für die Weiterentwicklung ist auch das Kurvenfahren einer Seilbahn, vor allem für ihren Einsatz in der Stadt.

*Wird das Segment der urbanen Transportsysteme schneller wachsen als jenes im touristischen Bereich?*

Ja. Die Anwendung in der Stadt wächst derzeit sehr stark, aber auch die sommertouristische Anwendung entwickelt sich vor allem in Asien sehr gut. Ich nenne hier als Beispiel ein Projekt in Vietnam, wo wir die längste Bahn der Welt mit über 6 km Länge mit der höchsten Stütze von über 188 m fertiggestellt haben.

*Was sind Ihre Erfolgsrezepte im Management?*

Ein wesentliches Erfolgsrezept ist: Verlange nicht von deinen Mitarbeitern, was du selber nicht vorlebst. Der persönliche Einsatz und das Verfolgen bis ins Detail, damit das Produkt dem Kunden entspricht, sind entscheidend. Wir müssen das Kind, die Mama, den Vater, den Skilehrer happy machen, wenn sie in unseren Sesseln und Kabinen fahren.

Daher heißt es, das Produkt selber testen, mit Skilehrern reden und vor allem mit Frauen, mit Müttern, das Gespräch suchen. Das Hin hören ist unabdingbar, um ein Pflichtenheft schrei-

ben zu können und schließlich die Freigabe für ein Produkt oder einen Bauteil geben zu können.

*Haben Sie persönliche Führungsgrundsätze?*

Für mich ist das Leben der Vorbildfunktion ein wichtiger Grundsatz und auch die zielorientierte Führung. Unsere Herausforderung ist es zwei Kunden zufrieden zu stellen. Wir müssen dem Betreiber eine kostengünstige Seilbahn liefern und dem Fahrgast Freude und Komfort bei der Nutzung unserer Seilbahn bereiten.

*Werden in Ihrem Unternehmen Wirtschaftsingenieure eingesetzt?*

Wir haben mehrere Wirtschaftsingenieure im Engineering, in der Logistik und auch im Kundendienst eingesetzt. Der Wirtschaftsingenieur ist ein optimaler Ausbildungstyp für unsere Anforderungen und hat sich stets bewährt. Auch unser Seniorchef Artur Doppelmayr ist ein Wirtschaftsingenieur und mein Nachfolger wird auch ein solcher sein.

*Welche Anforderungen stellen Sie an junge Wirtschaftsingenieure?*

Wichtig sind die technische Kompetenz, die Bereitschaft, sich mit dem Thema Seilbahn im Detail auseinander zu setzen, sowie das kostenmäßig wirtschaftliche Verständnis für jede

Handlung, die gesetzt wird, sei es in der Produktentwicklung oder in der Projektabwicklung am Berg und in der Stadt. Ebenso erwarte ich vom jungen Wirtschaftsingenieur Neugierde, Bereitschaft zu lernen und Flexibilität, sich auf verschiedene Situationen rasch einzustellen. Die Bereitschaft in den Exportmärkten aktiv zu sein setze ich voraus.

*Wie finden Sie Entspannung vom Beruf?*

Entspannung finde ich vor allem in meiner Familie, beim Sport und beim Spiel mit dem Saxophon und der Klarinette. Auch wenn Projekte in der Firma und in der Interessensvertretung erfolgreich umgesetzt worden sind, erfahre ich Entspannung und Genugtuung. Ich bekomme meinen Kopf wieder frei und die Batterie wird aufgeladen.

*Dipl.-Ing. Christoph Hinteregger, Wirtschaftsingenieur, 61*

1975 - 1981 Studium Wirtschaftsingenieurwesen-Maschinenbau, TU Graz  
1981 - heute Doppelmayr Seilbahnen GmbH  
1981 Technischer Koordinator  
1987 Prokura  
1992 Bereichsleiter Technik  
2001 Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung  
ab 1985 Funktionen in Industrieverbänden und Interessensvertretungen,  
14 Jahre Arbeitgebervertreter in den Kollektivvertragsverhandlungen

## Call for Papers

### Themenschwerpunkt: „Social Entrepreneurship“

in WINGbusiness 02/2017

#### Beschreibung:

Dass erfolgreiches und nachhaltiges unternehmerisches Handeln auch wirkungsvolle Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen in Bereichen wie Umwelt, Bildung oder soziale Inklusion liefert, stellt „Social Entrepreneurship“ seit vielen Jahren eindrucksvoll unter Beweis. Immer mehr übernehmen auch moderne For-Profit Unternehmen gesellschaftliche Verantwor-

tung und messen ihren Erfolg dabei nebst finanzieller Kenngrößen auch am gesellschaftlichen Nutzen.

Dieses sozio-ökonomische Phänomen wird im Zentrum unsers WINGbusiness Heftes 2/2017 stehen.

Wir laden Sie herzlich ein, Beiträge zu diesem Themenschwerpunkt einzureichen.

Beiträge können entweder als Praxisbericht oder in Form eines wissenschaftlichen Papers mit Reviewverfahren (Ergebnisse des Reviews erhalten

Sie 4-8 Wochen nach Ende der Einreichfrist) übermittelt werden.

#### Hinweise für AutorInnen:

Autorenrichtlinien sind unter <http://www.wing-online.at/de/wingbusiness/medienfolder-anzeigenpreise/> abrufbar.

Bitte senden Sie Ihre Beiträge als PDF-Datei an [office@wing-online.at](mailto:office@wing-online.at).

**Einreichfrist 30.03.2017**