

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.

Einreichfrist 30.03.2017