4 tomorrow

Was wird die Zukunft bringen?

Diese Frage können auch wir nicht beantworten. Aber wir bieten Ihnen die Möglichkeit, die Zukunft selbst zu gestalten - mit den Siemensfonds.

Umfassende Informationen bietet Ihnen das Siemens-Intranet unter: MA Services - Altersvorsorge - Siemensfonds oder die Siemensfonds Serviceline unter 051707-33666 (aus ganz Österreich zum Ortstarif, Mo-Fr 8:30 bis 12:30).

Siemensfonds Serviceline:
051707-33666

www.innovest.at

INNOVEST A **Siemens** Company

Das Magazin für MitarbeiterInnen von Siemens Österreich 01_06

together

Siemens Elin
Die neue Organisation

VAI im Stahlboom
Alltime-High

Wirtschaftsraum
Die Industrie ist gefordert

CRM leben
Als „Siemens One“ sind wir mehr

Siemens Österreich unter Brigitte Ederer

Eine vitale Denkfabrik

Gewinnen Sie mit together!

Stilvolle Tage in Prag

Die Goldene Stadt Prag ist eine Reise wert. Beginnen Sie Ihren Rundgang mit der weltberühmten Burg, besichtigen Sie die Paläste und faszinierenden Jugendstilbauten, lassen Sie sich von den Vorführungen auf der Karlsbrücke bezaubern, entspannen Sie in einem Altstadtcafé, und genießen Sie die Atmosphäre der Kleinseite (Mala Strana). Am besten wohnen können Sie im Crowne Plaza Prague, das selbst ein nationales Baudenkmal ist, mitten im Botschafterviertel in unmittelbarer Nähe zur Prager Burg.

Mitmachen und gewinnen!

Ein Wochenende für zwei Personen im Crowne Plaza Prague, ein Vier-Sterne-Deluxe-Hotel im Botschafterviertel mitten im Herzen von Prag. Das Crowne Plaza Prague bietet jeden Komfort wie internationale Küche im Harvest Restaurant, Racianska Weinstube, Bar und Café, Lobby mit Klavier-Live-Musik, Fitnesszentrum, Sauna und Solarium.

Die Gewinnfragen:

- Welche Megatrends werden unser Geschäft in Zukunft bestimmen?
- Was wird zur Verstärkung des Wachstums im Wirtschaftsraum getan?

Antworten unter intranet.siemens.at/cc/togetherwin
Einsendeschluss: 15. Mai 2006

FÜR UNS SHOP

Superpower im Kampf gegen den Staub

Gegen die Power Edition unter den Siemens-Staubsaugern hat der Staub keine Chance. Mit 2.400 Watt zählt er zu den stärksten im Kampf gegen den Schmutz und gleichzeitig auch zu den komfortabelsten. Elektronisch geregelt, ist die Saugkraft immer genau so stark, wie Sie sie brauchen. Der Ergo-Handgriff und das Teleskoprohr mit Schiebetaste sorgen dafür, dass das Staubsaugen fast zum Vergnügen wird. Und mit der Ultra-Air-Hygienefilterung bleibt die Raumluft garantiert sauber. Einen Superstaubsauger können Sie gewinnen, die anderen gibt's im Für uns Shop.

Inhalt

4 Cover: Auf den Megatrends surfen
Brigitte Ederer, Vorstandsvorsitzende von Siemens Österreich, beschreibt ihre Vorstellungen von der Zukunft des Unternehmens, das zur vitalen Denkfabrik werden soll.

8 Die Folgen des Hydro-Verkaufs
Was sich für PTD/PG und SAT durch den Verkauf der Hydro ändert.

10 Gelungener Start
Die Industriebereiche von Siemens Elin profitieren bereits von der Integration.

12 Aufbruch in eine neue Struktur
Das Gebäudeprojektgeschäft wird zu einem eigenen Unternehmen.

14 Nummer 1 am Markt
Unter dem Dach der SGS sind die Facility-Manager bei Siemens Elin vereint.

16 Mit Energie neue Chancen nutzen
PTD/PG hat durch die Integration ihre Position am Markt gestärkt.

18 Siemens VAI nutzt den Stahlboom
Gespräch mit Vorstand Gerhard Falch über die Erfolge der Siemens VAI.

20 Die Umstellung begleiten
Das gemischte HR-Team in der Wiener Penzinger Straße lebt die Integration vor.

21 Werkeverbund wächst weiter
SIMEA arbeitet an einem Werkstättenkonzept für Siemens und VA Tech Elin.

22 Gefeierte VIPs
Die neuen VIPs und ihre innovativen Ideen, die wirtschaftliche Erfolge gebracht haben.

26 Absicherung der Arbeitsplätze
Gespräch mit ZBRV Friedrich Hagl über die Integration und andere Herausforderungen.

27 Kompromissloser Einsatz
L&A ist nun als Dematic auf Industrielogistik konzentriert und unverändert engagiert.

28 Wirtschaftsraum News

30 Die Industrie ist gefordert
Gespräch mit Vorstand Georg Antesberger über die Trends im CEE-Geschäft.

32 Wie wir weiterkommen
Gespräch mit CD-Chef Gerhard Stappen über Veränderungen der Siemens-Strategie.

33 Neuer Eigentümer
Das produktbezogene Dienstleistungsgeschäft (PRS) von SBS wechselt zu FSC.

34 One macht mehr aus Siemens
Bereichsübergreifende Lösungen eröffnen neues Wachstumspotenzial.

36 Am Ohr des Kunden
Wie die zwei neuen Key Account Manager ihren Job sehen.

38 PM@Siemens
Beim Projektmanagement-Tag wurden neue Methoden und Tools präsentiert.

39 Siemens Financial Services
Der neue Bereich SFS ist ein Dienstleister in allen Finanzfragen.

Impressum

together – Das Magazin für MitarbeiterInnen der Siemens AG Österreich **Herausgeber und Medieninhaber** Siemens AG Österreich, Siemensstraße 92, 1210 Wien **Mit der Herausgabe beauftragt** Mag. Peter Baumgartner Corporate Communications (CC) **Für den Inhalt verantwortlich** Mag. Gerald Oberlik CC **Chefredaktion** Dkfm. Elisabeth Dokaupil CC **Objektleitung, Fotoredaktion** Mag. Doris Krackl CC **Redaktion** Klemens Lendl, Harald Schantl **Telefon** 05 1707-22207 **Fax** -53000 **Grafisches Konzept, Artdirektion** Wolfgang Lackinger **Litho** Repro Zwölf **Druck** Druckerei Berger, Horn
Mitglied im Verband für integrierte Kommunikation. Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier.

Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter

Eine neue Chefin – das ist für viele Siemens-MitarbeiterInnen ein Grund nachzudenken, was sich nun ändern wird, wie Siemens Österreich in einigen Jahren aussehen wird. Ich habe eine klare Vorstellung von Siemens Österreich im Jahr 2010. Wir wollen bis dahin ein Unternehmen sein, das in einem zentraleuropäischen Wirtschaftsraum mit 65 Mio. Einwohnern agiert, als wäre dieser Raum ein Land. Ich werde in den nächsten Jahren von Ihnen verlangen, Grenzen in den Köpfen zu beseitigen, auch zwischen den Bereichen. Nur wenn wir bereichsübergreifend denken, können wir Lösungen für die Fragen von morgen anbieten. Falls wir dazu neue horizontale Einheiten bilden müssen, werde ich mich dafür einsetzen.
Die Megatrends, die unsere Zukunft prägen, stellen hohe Anforderungen an unsere Kompetenz: Es geht um die Bewältigung der Folgen des Älterwerdens der Gesellschaft für Gesundheits- und Sozialsysteme bei geringer werdenden Finanzmitteln, um wachsende Städte mit zunehmender Verkehrs- und Umweltbelastung und um Energieversorgung in einem von Krisen und Konflikten geprägten politischen Umfeld. Wir haben die Lösungen, wenn Sie alle Ihr Potenzial nützen. Nur mit Ihrem Engagement und Ihrem Einsatz werden wir die Herausforderungen bewältigen.
Ich sehe Siemens Österreich in Zukunft nicht als behäbiges Traditionsunternehmen, sondern als vitale Denkfabrik, in der ein neues Klima herrscht, getragen vom Geist der Zusammenarbeit in gegenseitigem Respekt. Das gilt vor allem auch für die Integration von VA Tech, die erst in den nächsten Jahren Schritt für Schritt vollzogen wird. Arbeiten Sie mit mir an einer erfolgreichen Zukunft unseres Unternehmens!

Brigitte Ederer, *Vorsitzende des Vorstandes von Siemens Österreich*

„Wir müssen auf den Megatrends surfen können“

„In Österreich setzen wir auf qualitatives Wachstum und die Sicherung der maximalen Wertschöpfung.“

Brigitte Ederer, Vorstandsvorsitzende von Siemens Österreich, präzisiert bei der Leadership Lounge ihre Vorstellungen von der Zukunft. Siemens Österreich soll zur vitalen Denkfabrik werden – mit einer ungezügelten Neugierde auf die Zukunft.

Wie beurteilen Sie jetzt, vier Monate nach Ihrem Amtsantritt, die Situation von Siemens Österreich?
Wir haben mit dem Kauf der VA Tech eine Marktdimension erlangt, die uns in Österreich einen unangefochtenen Spitzenplatz sichert. Mit einem Forschungsaufwand von 734 Millionen Euro setzen wir einen deutlichen Schwerpunkt auf Forschung, Entwicklung und Innovation. Der CEE-Wirtschaftsraum bietet uns die bestmöglichen Voraussetzungen für weiteres kräftiges Wachstum. Ich bin mir dessen bewusst, dass wir in einigen Bereichen auch Schwächen und Defizite haben. Aber ich bin dazu bereit, sie nüchtern zu analysieren und an einer Verbesserung zu arbeiten.

Welche Schwerpunkte wollen Sie in Zukunft setzen?
Wir setzen auf qualitatives Wachstum und die Sicherung der maximalen Wertschöpfung in Österreich sowie auf ein kräftiges quantitatives Wachstum im CEE-Wirtschaftsraum. Weitere Schwerpunkte sind der Ausbau von Forschung und Entwicklung als Headquarter-Ausstattung und der Aufbau von weiteren Weltkompetenzzentren bei Siemens Österreich.

Die von Albert Hochleitner als Route 66 gesteckten hohen Wachstumsziele im CEE-Raum haben wir bisher nicht erreicht.

Brigitte Ederer: „Ein Schwerpunkt ist der Aufbau von weiteren Weltkompetenzzentren in Österreich.“

Wie soll es hier weitergehen?
Zur Neupositionierung wurde bei CD ein Markttransparenzprogramm aufgesetzt. Wir werden die Ziele neu und realistisch definieren und wollen bis Herbst auch entsprechende operative Erfolge erreichen. Die Idee des gemeinsamen Europa und seiner Ausdehnung Richtung Osten ist derzeit nicht sehr populär. Ich weiß, dass es en vogue geworden ist, Europa schlecht zu reden. Das halte ich nicht nur politisch für keine gute Idee, auch aus wirtschaftlichen Überlegungen ist diese Einstellung absolut kontraproduktiv. Nicht nur für Siemens sondern für ganz Europa besteht in der Entwicklung der zentral- und osteuropäischen Länder das größte Zukunftspotenzial.

Und wie steht es um die Einstellung der Siemens-MitarbeiterInnen zu den zentral- und osteuropäischen Ländern?
Ich glaube, dass auch in den Siemens-Köpfen noch einige Grenzbalken beiseite geräumt werden müssen, bis unser Unternehmen zu einer attraktiven Europa AG werden kann. Wir müssen anachronistische Kronländerphantasien ein für allemal überwinden und im gesamten Wirtschaftsraum eine moderne und homogene gemeinsame Unternehmenskultur entwickeln. Es geht darum, den Regionalgesellschaften auf Augenhöhe zu begegnen, mit ihnen nicht nur Deutsch, sondern das allgemein verständliche Englisch oder ihre Landessprache zu sprechen. Immerhin arbeiten 25 Prozent unserer MitarbeiterInnen in den Regionen und erwirtschaften bereits ein Fünftel unseres Umsatzes. Entscheidend ist es, in diesen neuen dynamischen Märkten Tempo zu machen und Toppositionen zu erreichen. Awareness seitens des Managements und erhöhtes Einfühlungsvermögen in die Humanressourcen vor Ort sind dafür eine Voraussetzung.

Welche Kompetenzen benötigen wir, um die Zukunft erfolgreich zu bewältigen?
Ein technologiegetriebenes Unternehmen wie Siemens Österreich muss auf gesellschaftlichen Megatrends surfen können. Wir brauchen frischen Wind, unruhigen Geist und ungezügelte Neugierde auf die Zukunft. Nur dann können wir den entscheidenden Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb sichern.

Welche konkreten Megatrends sind es, auf die wir uns einstellen müssen?
Die drei Schlagworte, die unsere Zukunft entscheidend bestimmen werden, heißen Überalterung, Urbanisierung und Energie. Die demografische Entwicklung führt dazu, dass Gesundheits- und Sozialversorgung vor völlig neuen Herausforderungen stehen. Wir benötigen kreative Ansätze, wie diese Situation für öffentliche Gebietskörperschaften trotz knapper werdender Finanzmittel zu bewältigen ist.
Das Leben in ständig wachsenden Städten erfordert einen Interessenausgleich zwischen Arbeit, Wohnen und Umwelt. Aktuell geht es darum, in den nächsten Jahren den permanenten Verkehrsstau durch moderne Steuerungs- und Leittechnik sowie Lenkungsmaßnahmen aufzulösen. Die weltpolitische Entwicklung zeigt die Grenzen unserer auf Erdöl basierenden Energieversorgung. Siemens kann seine traditionellen Kompetenzen für den Ausbau ökonomisch sinnvoller alternativer Energieformen einsetzen.

Sind wir in der Lage, mit den vorhandenen Strukturen die Herausforderungen der Zukunft zu bewältigen, oder muss daran etwas geändert werden?

„Wir müssen auf dem Weg zur ‚Europa AG‘ noch einige Grenzbalken in den Köpfen beiseite räumen.“

Fotos: Markus Rössle

„Für den Aufbau effizienter horizontaler Strukturen könnten neue Ansätze notwendig sein.“

Wenn es um effiziente horizontale Strukturen geht – Stichwort Siemens One –, muss es unter Umständen auch zu neuen Ansätzen kommen. Es geht um integrierte Gesamtpakete, wie wir sie im Gesundheitsbereich bereits erfolgreich entwickelt haben. Als konkreter Baustein von Siemens One muss CRM gelebt und gepflegt werden. Wir müssen unser Angebot vor allem mit den Augen des Marktes aus dem Blickwinkel unserer Kunden sehen und versuchen, seine Anliegen zu antizipieren. Dann ist es für uns leichter, die eigenen Potenziale und Chancen zu mobilisieren.

Welche Bedeutung messen Sie den MitarbeiterInnen von Siemens bei, und welche Anforderungen stellen Sie?
Wenn wir unsere Toppositionen in Zukunft ausbauen wollen, benötigen wir die Schubkraft des vielfältigen Potenzials unserer MitarbeiterInnen. Ich wünsche mir hier einen neuen Geist, denn ich

„Ich weiß, dass ich am Steuerrad stehe. Doch ich will ein starkes Team, das mich dabei unterstützt."

„Ich plädiere für Respekt als einen zentralen Kernwert von Siemens Österreich."

sehe Siemens in Zukunft nicht als graues, behäbiges Traditionsunternehmen, sondern als vitale, kraftstrotzende Denkfabrik. Dafür brauchen wir die entsprechende Kultur. Siemens Österreich wird nur so wettbewerbsfähig, so fit, kompetent und innovativ sein wie seine MitarbeiterInnen. Ich plädiere daher als Vorstandsvorsitzende für Respekt als einen zentralen Kernwert von Siemens Österreich. Unser Unternehmen muss von einem respektvollen Umgang miteinander geprägt sein. Jeder soll jeden so behandeln, wie er selbst behandelt werden will. Ein entscheidender praktischer Markstein auf diesem Weg ist die Art, wie wir den Integrationsprozess der VA Tech in Zukunft bewerkstelligen werden.

Sind wir hier auf einem guten Weg?
Fusionen, das ist ja bekannt, sind sensible Prozesse, die organisch stattfinden müssen. Ich glaube, dass wir hier keine puren Dominanzmodelle realisieren, sondern dass tatsächliche gelebte Integration stattfindet. Mit nötigem Respekt und mit Fairness. Aber der Prozess steht erst am Beginn.

Was wurde schon positiv erledigt, und wo muss jetzt vorrangig angesetzt werden?
Wir haben mit dem Verkauf der VA Tech Hydro den Auflagen der EU-Wettbewerbsbehörde entsprochen und mit der Wahl der Andritz AG eine gute Lösung zustande gebracht. Auch die Sicherung des Standortes Weiz ist damit gelungen. Nach einer gründlichen Analyse der Bereiche von Siemens Elin sind wir zu dem Schluss gekommen, dass wir ein Optimierungs- und Restrukturierungsprogramm starten müssen. Es geht darum, den Industriecluster Siemens Elin mit seinen vielversprechenden Potenzialen zu gestalten und die Probleme des Sektors Gebäudeprojektgeschäft in den Punkten Ertragschwäche und Effizienz zu lösen. Wir werden die operativen Strukturen von Siemens Elin so einrichten, dass die Wettbewerbsfähigkeit sichergestellt ist und die angepeilten Ertragswerte erreicht werden. Weil wir uns aus Kostengründen entschieden haben, bei Siemens Elin keine gesellschaftsrechtliche Einheit zu schaffen, sondern auf eine Clusterlösung zu setzen, kann die Integration rascher als bisher geplant umgesetzt werden.

Welches Resümee ziehen Sie heute nach dem VA-Tech-Kauf?
Ich glaube, dass die Entscheidung richtig war, weil VA Tech unser Portfolio hervorragend ergänzt und um neue Kompetenzen erweitert hat. Wenn man etwa die spektakulären Erfolge der VAI auf dem Weltmarkt betrachtet oder die neuen Absatzchancen im Industriebereich, dann stimmt es in der Tat, dass sich für uns eine neue Welt aufgetan hat.

Was werden Sie anders machen als Albert Hochleitner?
Ich werde meinen eigenen unverwechselbaren Stil pflegen und meine Ziele artikulieren. Ich hoffe, dass meine Handschrift aus der Tagesarbeit erkennbar ist.

Können Sie wichtige Schwerpunkte Ihrer Managementphilosophie nennen?
Intensive Kommunikation mit dem führenden Management gehört zum Beispiel dazu. So habe ich vor, zwei Mal jährlich zu Leadership Lounges einzuladen und die Ergebnisse der Arbeitsgruppen konsequent weiterzuverfolgen. Auch mit den Bereichsleitern werden wir immer wieder Themen abseits der Tagesroutine erörtern. Siemens-MitarbeiterInnen sollen über Chats die Möglichkeit haben, ihre Anliegen an mich heranzutragen. Mir geht es vor allem darum, Teambuilding zu betreiben. Ich bin mir darüber im Klaren, dass ich nun am Steuerrad stehe, doch ich will rund um mich ein starkes Team, das mich dabei unterstützt.

Take-off

Nach einem stilgerechten Abschiedsfest im zum International Airport umgestalteten Siemens Forum startete Vorstand **Alfred Ötsch,** zuletzt für den **Wirtschaftsraum** verantwortlich, in die Zukunft als „AUA-Kapitän". Im Laufe seiner 28-jährigen Tätigkeit bei Siemens war er zweimal für längere Zeit in Deutschland, zuletzt als Mitglied des **Bereichsvorstandes der A&D.** Zwischen 1993 und 2001 bestimmte er als **Finanzvorstand** entscheidend die Geschäftspolitik mit. Unter ihm wurden die max.mobil-Anteile verkauft, einer der erfolgreichsten Deals dieser Art bei Siemens. Wir verdanken ihm die Gründung der **Innovest** und der Siemens **Pensionskasse.** Er stellte das Berichtswesen auf Monatsabschlüsse um und startete die Implementierung von SAP. Ötsch war bekannt für seine eigenständige Linie, die er vehement gegen das Stammhaus verteidigte. Seiner Karriere hat das nicht geschadet. Das Gesundheitsprogramm **„Fit for the Future",** das von Ötsch, der selbst sehr sportlich ist, ins Leben gerufen wurde, läuft noch heute. Den Fitnesstest für „Chefpiloten" zu bestehen bereitet ihm sicher kein Problem. Wir wünschen guten Flug.

Wofür unsere Vorstände zuständig sind

Ein Überblick über die Verantwortungsbereiche unserer Vorstände nach dem Wechsel von Brigitte Ederer in die Generaldirektion und von Alfred Ötsch zur AUA.

BRIGITTE EDERER
- Medical Solutions (MED)
- Programm- u. Systementwicklung (PSE)
- Siemens Health Management GmbH
- Corporate Communications & Creativity Management (CC)
- Corporate Development (CD inkl. IAM)
- Generalsekretariat (GS)
- Konzernpresse (KP)
- Human Resources (HR inkl. ULM)
- Revision (REV)
- technische Niederlassungsleitungen (inkl. Repräsentanz Eisenstadt)

FRANZ GEIGER
- Communications Carrier (COM C)
- Communications Enterprise (COM E)
- Transportation Systems Rail Automation & Power (TS RA&P)
- Transportation Systems Rolling Stock (TS RS)
- Siemens Business Services GmbH (SBS)
- Key Account Management (KAM) (gemeinsam mit Georg Antesberger)

GEORG ANTESBERGER
- Power Transmission and Distribution; Power Generation (PTD/PG); inkl. RHQ PTD EM
- Key Account Management (KAM) (gemeinsam mit Franz Geiger)
- Regionalverantwortung für Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Rumänien, Serbien u. Montenegro, Slowakei, Slowenien
- Regionalgesellschaften
- International Business Development (IBD)

CHRISTIAN HABEGGER
- Automation and Drives (A&D)
- Building Technologies (SBT)
- Industrial Solutions & Services (I&S)
- VA Tech Elin EBG GmbH & Co (Elin EBG)
- Gesamtintegration der VA Tech

GERHARD FALCH
- Bereichsgesellschaft voest alpine Industrieanlagenbau GmbH & Co (VAI)

PETER SCHÖNHOFER
- Application Management Center Mid-South-Europe (AMC)
- Siemens Financial Services (SFS)
- Siemens Industrial Manufacturing, Engineering and Applications (SIMEA)
- BFE Studio- u. Mediensysteme GmbH, Mainz (BFE Mainz)
- Beteiligungsmanagement (BM)
- Corporate Information Office (CIO)
- Unternehmenssicherheit (US)
- Finanz- und Rechnungswesen (FRW)
- Global Procurement and Logistics (GPL)
- Risk Management (RM)
- Siemens Real Estate (SRE)
- Steuern und Recht (STR)
- alle Bereiche kaufmännisch
- kaufm. Niederlassungsleitungen und kaufm. Leitung REG
- Top+Programm (top+)

Die Folgen des Hydro-Verkaufs

Was sich für PTD/PG und SAT durch den Verkauf der Hydro an Andritz ändert und was uns Combined Cycle EPC bringt.

Mit der Zusage von Siemens an die Europäischen Kommission zum Verkauf der Hydro wurde das wichtigste Kapitel der Integration von Siemens und VA Tech begonnen. Die EU-Kommission ist überzeugt, dass Siemens mit der VA Tech Hydro im Wasserkraftbereich unter Einschluss der 35-%-igen Beteiligung an Voith Siemens Hydro in Europa eine marktbeherrschende Stellung erreichen würde. „Eine Zustimmung zur VA-Tech-Übernahme war daher nur möglich, wenn wir die Zusage geben, die VA Tech Hydro zu verkaufen", berichtet Hans Wehsely, Beteiligungsmanagement. Eine klare Abgrenzung der wasserkraftspezifischen Aktivitäten innerhalb der VA Tech Hydro war nicht möglich, da VA Tech zum Zeitpunkt der Übernahme ein börsennotiertes Unternehmen war und damit nur veröffentlichte Informationen zur Verfügung standen. Die Gruppe **VA Tech Hydro** besteht aus den Segmenten **Wasserkraft, Turbogeneratoren und Combined Cycle.** Bei Turbogeneratoren war VA Tech Hydro in hoher Abhängigkeit von General Electric als größtem Einzelkunden. Combined Cycle ist ein Generalunternehmergeschäft auf Basis einer General-Electric-Lizenz, an die das Unternehmen aber nicht gebunden ist. Bei Projekten müssen also nicht zwangsweise General-Electric-Technologien eingesetzt werden. **Probleme** hatte die **EU nur** beim Thema **Wasserkraft** gesehen.

Siemens hatte sich allerdings aufgrund des fehlenden Einblicks in Struktur und finanzielle Daten der VA Tech Hydro entschieden, die **gesamte Hydro-Gruppe zu verkaufen.**
Im Rahmen des Verkaufsprozesses wurden sechs verbindliche Angebote gelegt, von denen drei weiterverfolgt wurden. Die drei Anbieter waren Andritz, Austrian Industry Group (geführt von der Cross Holding) und der argentinische Mitbewerber von Hydro Impsa. Die Entscheidung für einen Käufer war nicht nur vom Kaufpreis, sondern auch von der Bereitschaft, Risiken mit zu übernehmen, getragen. Berücksichtigt werden musste bei dieser Evaluierung auch die Akzeptanz des Käufers durch die EU-Wettbewerbsbehörde, die letztlich über das Zustandekommen des Verkaufs zu entscheiden hat. In der Macht der EU-Behörde liegt es auch, einen Käufer abzulehnen, wenn dieser die vorgegebenen Auflagen, im Falle Hydro „Unabhängigkeit von Siemens und internationale Wettbewerbsfähigkeit", nicht erfüllt. Als Ergebnis wurde Andritz als bevorzugter Käufer ausgewählt. „Mitte Februar wurde entschieden, mit **Andritz** allein weiterzuverhandeln, obwohl das Unternehmen nicht die komplette Hydro, also **nicht Combined Cycle,** übernehmen wollte", berichtet Wehsely. Welche Konsequenzen hat nun der Hydro-Verkauf an Andritz für Siemens? Einerseits bleibt uns die Combined Cycle EPC (Engineering Planning Construction), andererseits müssen wir die **SAT teilen.** Mit der SAT haben wir im Rahmen der VA-Tech-Übernahme einen weltweit agierenden **Leittechnikspezialisten** mit 1.000 MitarbeiterInnen und 170 Millionen Euro Umsatz übernommen. Rund 40 Prozent davon entfallen auf Leittechnik für Wasserkraft, der Rest des Geschäfts ist eine gute Ergänzung unserer PTD-Aktivitäten. Siemens hatte der EU-Kommission zugesagt, dem Käufer der Hydro zumindest 18 Monate Zugang zur Leittechnik zu garantieren. Die von der Hydro-Geschäftsführung geforderte Alternative war die Übernahme der wasserkraftspezifischen Leittechnik durch den Käufer. **Andritz** hat sich für die zweite Variante entschieden und wird rund **250 MitarbeiterInnen** und einen Umsatzanteil von rund 40 Millionen Euro übernehmen. Die verbleibenden Segmente der SAT werden in die SAGÖ integriert. Das Gleiche gilt für die Combined Cycle EPC. Sie wird als bereichsgeführte Gesellschaft der PTD/PG geführt werden. „Das Segment **Combined Cycle** ist auch für die RG Österreich sehr **interessant,** weil im **CEE-Raum** die Lösung von Energiefragen im Vordergrund steht", sieht Wehsely die Übernahme von Combined Cycle als strategisch vorteilhaft für Österreich. „Dazu kommt, dass wir im Falle jeder anderen Entscheidung General Electric eine Tür zum europäischen Markt geöffnet hätten, auf dem sie bisher nicht sehr stark vertreten ist."

Probleme hatte die EU nur beim Thema Wasserkraft gesehen.

News

Ernst Neulinger überreicht Susanne Tanzer das FSC-Notebook.

Erfolgreiche IT-Migration

Die **Integration der VA-Tech-Infrastruktur** geht in die nächste Runde. Vor kurzem wurde die Pilotphase der IT-Migration auf den Standard bei Siemens abgeschlossen. Die ersten VA-Tech-Einheiten, bei denen das Pilot-Rollout fertig gestellt wurde, waren Siemens VAI, Siemens Elin und PTD in Österreich.
Kollegin **Susanne Tanzer** ist die **1000. Anwenderin.** Am 5. April wurde ihr ein Siemens-Standard-Notebook überreicht. Gespendet wurde das **Notebook** von Fujitsu Siemens Computers. Bis zum Ende des Geschäftsjahres soll die österreichische IT-Infrastruktur komplett migriert sein. Im Rahmen des Rollouts werden auch die **Benutzerkennungen** und die **Mailboxen** auf Siemens-Infrastrukturkennungen umgestellt. Die Zusammenarbeit innerhalb von Siemens weltweit wird damit wesentlich erleichtert. **Details zur Umstellung** der PC-Arbeitsplätze erhalten Elin-EBG-MitarbeiterInnen im Vorfeld von ihrem IuK (Wien, Penzinger Straße: Peter Bürgmann; Linz, Kraußstraße: Kurt Wartner; Linz, Turmstraße: Heinrich Kronberger; Weiz: Walter Wiedner).

Dampf & Kohle

Bei der Oberösterreichischen Landesausstellung „Kohle und Dampf" erlebt der Besucher den Weg der Braunkohle aus den Tiefen des Hausrucks bis in die Kessel der Dampfmaschinen. Untergebracht ist die Ausstellung in der einstigen Braunkohle-Sortierung am ehemaligen Gelände der Wolfsegg-Traunthaler Kohlenwerks AG in Ampflwang. Die Elektroinstallationen stammen von den Gebäudeprojektspezialisten der Siemens Elin.

Oberösterreich wird Biomasseland

Oberösterreich ist nach der Eröffnung des größten **Biomassekraftwerks** Österreichs in **Timelkam** Biomasseland Nummer eins. Mit der **50-MW-Anlage** konnte die **Energie AG** ihren Ökostromanteil fast verdoppeln. Das Kraftwerk kann 26.000 Haushalte mit Strom und 6.000 Haushalte mit Fernwärme versorgen. Pro Jahr werden etwa **115.000 Tonnen Biomasse** aus der Region verwertet. Siemens Elin hat für das neue Kraftwerk Gleichrichter und Frequenzumrichter geliefert. Die Biomasseanlage spart, verglichen mit einem Kohlekraftwerk gleicher Leistung, jährlich 136.000 Tonnen CO_2.

Gelungener Start in eine gemeinsame Zukunft

Im Industriebereich sind Optimierungsmaßnahmen notwendig, allerdings im gleichen Umfang wie auch bisher im normalen Geschäft.

Die Industriebereiche von Elin EBG und Siemens profitieren bereits von der Integration. Ein attraktives Portfolio und eine größere Anzahl von Exportmärkten erhöhen die Chancen noch weiter.

Wir werden unsere Umsatzziele heuer sogar überschreiten. Wir haben am Markt nicht verloren", zieht Bereichsleiter Kurt Hofstädter eine **äußerst positive Bilanz** der bisherigen Integration der Industriespezialisten der Elin EBG und der Siemens Industrial Solutions & Services. „Wir wollen uns an dieser Stelle bei den MitarbeiterInnen dafür bedanken, dass sie trotz der Belastungen, die mit einer Integration nun einmal verbunden sind, weiter so engagiert gearbeitet haben." – „Die Integration läuft **viel schneller als geplant",** weiß Robert Monsberger. Er ist sicher, dass die neue I&S, die durch das Zusammenwachsen mit Elin EBG um ein Drittel mehr Umsatz und MitarbeiterInnen hat, gestärkt aus der Integration hervorgeht. „Wir haben riesige Chancen durch ein erweitertes Portfolio und die Möglichkeit, in neuen Ländern Geschäfte zu machen." Der Verzicht auf die Gründung einer eigenen Siemens Elin Gesellschaft spart Ressourcen und beschleunigt das weitere Zusammenwachsen. Als **Organisation und als Marke** bleibt **Siemens Elin bestehen** und wird im Markt dabei helfen, alle Geschäftsmöglichkeiten auszuschöpfen. In den vergangenen drei Monaten sind wie geplant die wichtigsten Entscheidungen über das **Portfolio** gefallen. In Österreich war die Lage nicht allzu kompliziert. „Wir haben hier keine große Kundenüberlappung", weiß Hofstädter. „In Zukunft wollen wir die möglichen **Synergien** mit den Produktspezialisten der Siemens Industriebereiche **A&D und SBT** stärker als bisher nutzen." Im Wirtschaftsraum sehen wir besonders große Wachstumschancen, berichtet Monsberger. Doch auch das ehemalige Elin-EBG-Geschäft außerhalb dieser Region soll für Österreich nicht verloren gehen. Für das Thema **„Zement"** soll in Österreich in Abstimmung mit dem Stammhaus ein Center of Excellence gegründet werden. So können wir das Geschäft in ausgewählten Ländern, wie zum Beispiel Iran, Sudan oder Libyen, von Österreich aus weiter führen. Ein ähnliches Modell gilt auch für die **Ver- und Entladestationen** von Kesselwaggons und Tankwagen. Monsberger: „Österreich soll in diesem Fall zum weltweiten Center of Competence werden." Das bedeutet, dass wir unsere Leistungen international anbieten können. Ein derartiges CoC ist die österreichische I&S bereits für **Haspelanlagen** (Aufrollen von Blech). Sie werden von Österreich aus in die ganze Welt exportiert. Auch das Stahlgeschäft, bei dem **VAI** bisher unser größter Kunde war, wollen wir ausbauen. „Aus der Kombination der Siemens-Kompetenz in der Elektrotechnik mit hochwertigem Mechanik-Know-how können sich neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben", berichtet Hofstädter. Wir hätten dann die Möglichkeit, großen Stahlkonzernen wie US Steel oder Mittal Steel eine umfangreiche **Betreuung ihrer Werke** anzubieten, die über eine Wartung oder Instandhaltung hinausgeht. Außerdem bemühen wir uns darum, das energiesparende und umweltfreundliche Awina-Verbrennungsverfahren zu einem interessanten Geschäft auszubauen.

Kurt Hofstädter, Josef Kinast, Robert Monsberger: „Die Integration läuft viel schneller als geplant."

Fotos: Andreas Scheiblecker

Neu im Portfolio der I&S

- Awina-Verbrennungsverfahren
- Zement – Center of Excellence
- Raffinerielogistik – Entladestationen – Center of Competence
- US-Filter – Wasserbereich
- Airport Logistics (bisher L&A)
- Postal Automation (bisher L&A)

Was passiert wann?

1. Quartal: Portfolioentscheidungen, Vertikalisierung
2. Quartal: Strategie für das neue Portfolio (siehe oben), Budgetplanung
ab 3. Quartal: Markt- und Kundenoffensive, Optimierung der gemeinsamen Prozesse

In der Zement- und Raffinoriebranche will die I&S ihre Leistungen international anbieten.

Eine weitere Vergrößerung des Geschäftsumfanges ergibt sich durch den **Kauf von US-Filter** und die Übernahme der **Flughafenlogistik und Postautomation** aus dem bisherigen Bereich L&A, die nun als Dematic weitergeführt wird (siehe Story Seite 27).
Im weltweiten Vergleich sind die Zahlen der österreichischen Industrial Solutions & Services sehr gut. Doch das ist für die heimischen Industriespezialisten nichts Außergewöhnliches. „Die I&S Österreich war bereits **fünf Mal die ertragreichste Einheit** der weltweit agierenden I&S", berichtet der kaufmännische Leiter Josef Kinast. „Wenn wir weiter profitabel und erfolgreich wachsen, dann sind auch die Arbeitsplätze gesichert", betont Kinast. „Im Industriebereich sind **Optimierungsmaßnahmen** notwendig. Derartige Veränderungen und Anpassungen sind auch im normalen Geschäft laufend erforderlich. Hätten wir das bisher nicht gemacht, wären wir nicht so erfolgreich gewesen."
Das bisherige **Ebit von Elin** liegt im österreichischen Branchendurchschnitt, muss aber durch Optimierung der Prozesse, Synergien und Anpassungen noch **verbessert** werden.
Die Zeiten der Ungewissheit sollten aber jetzt vorbei sein. Kinast: „Wir haben im März unsere Strategie festgelegt, die anschließend im Budgetprozess in Zahlen dargestellt wird."

Ideale Ehe

In der **Slowakei** ist die Integration der VA Tech seit 1. April abgeschlossen. Vladimír Slezák, technischer Direktor von Siemens, s. r. o., freut sich über die **Synergien,** die er seinen Kunden nun anbieten kann. Jozef Magic, Direktor von VA Tech Elin EBG SR, s. r. o., führt jetzt den Bereich Industrial Solutions and Services (I&S): „In der Vergangenheit haben wir mit den Produktsparten von Siemens zusammengearbeitet. Siemens war unser wichtigster Lieferant für Automatisierungstechnik", berichtet er. Magic betont auch die Stärkung des Unternehmens bei Industrielösungen und Dienstleistungen sowie Energietechnik und die gesteigerte Manpower: „Die Integration bringt Siemens **140 SpezialistInnen** für Engineering, Software Engineering, Projektierung, Projektmanagement und nachfolgende Serviceleistungen."

Aufbruch in eine neue Struktur und Kultur

Das Gebäudeprojektgeschäft wird in einem eigenen Unternehmen mit einer gewerbeähnlichen Struktur geführt. Schlank und mit klar definierten Schwerpunkten steht einem Erfolg nichts im Wege.

Herbert Wegleitner, Sprecher der Geschäftsführung, kümmert sich insbesondere um Vertrieb, Personal und Technik.

Harald Rest von Siemens Bacon stößt als anlagenerfahrener Kaufmann neu zum Führungsteam.

Willy Stelzer, bisher kaufmännisch verantwortlich, übernimmt Aufgaben rund um Operations und Prozesse.

Personalia

Andrea Raffaseder verlässt die GP und nimmt die Chance auf eine spannende Position in Osteuropa wahr. Sie wird Leiterin der Siemens Regional Company in der Ukraine. Damit ändert sich auch das Führungsteam in Österreich. Herbert Wegleitner fungiert als Sprecher der Geschäftsführung der zukünftigen Company GP und übernimmt insbesondere die Verantwortung für Vertrieb, Personal und Technik. Der bisher kaufmännisch verantwortliche Leiter Willy Stelzer übernimmt Aufgaben rund um Operations und Prozesse. Harald Rest von Siemens Bacon stößt als anlagenerfahrener kaufmännischer Geschäftsführer neu zum GP-Team.

Das Gebäudeprojektgeschäft von Siemens und Elin arbeitet in einem **hart umkämpften Markt** und steht in Konkurrenz zu sehr direkt geführten Klein- und Mittelbetrieben. Damit unsere Gebäudespezialisten eine nachhaltige Zukunftschance haben, wurde daher beschlossen, die GP als rechtlich selbständiges, äußerst effizientes Unternehmen zu führen. „Entscheidend für den Erfolg ist eine **gewerbeähnliche Struktur",** betont Herbert Wegleitner. „Das betrifft die Führung, die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen, die IT-Welt und alle administrativen Leistungen." Um die Konkurrenzfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen, müssen alle etwas beitragen – das Unternehmen genauso wie die MitarbeiterInnen. Die Verhandlungen über die arbeitsrechtlichen Bedingungen mit dem Betriebsrat laufen im April. Natürlich beunruhigt viele die Frage, ob das Gebäudeprojektgeschäft bei Siemens eine Zukunft hat. Schließlich ist es kein Kerngeschäft des Konzerns. Wegleitner ist davon überzeugt: „Wir müssen allerdings als eigenständige Einheit erfolgreich sein. Quersubventionierungen bringen nichts." Voraussetzung für den Erfolg als eigenständige Einheit sind umfassende **Restrukturierungsmaßnahmen.** Wegleitner: „Wir werden die Strukturen abschlanken. Dazu müssen wir an den Gemeinkosten arbeiten, aber auch einen MitarbeiterInnen-Abbau vornehmen und eine Standortbereinigung durchführen." Das Vertrauen in die Zukunft beruht einerseits auf hervorragenden Referenzen, Kompetenzen und Know-how, andererseits auf Erfolgen, die in wesentlichen Teilen der Organisation auch in der Vergangenheit erzielt wurden und die es abzusichern und auszubauen gilt. Wo es größeren Aufholbedarf gibt, stützen wir uns unter anderem auf einen sehr solide gerechneten **Businessplan.** Diese detaillierte vorgezogene Planung wurde unter Einbeziehung der Regionalverantwortlichen erstellt. „Wir sind von der Annahme ausgegangen, dass die regionale Aufstellung richtig für dieses Geschäft ist, weil man nahe beim Kunden bleiben muss", weiß Andrea Raffaseder. Sie hat gemeinsam mit Wegleitner die Neuordnung konzipiert und das Portfolio definiert. Die Geschäftsschwerpunkte für die Zukunft: Das **Basic Business,** in dem die Auftragsgrößen kleiner sind und die Herausforderungen im Detail und vor allem in der Qualität der Kundenbetreuung liegen, ist ein lokales Geschäft, bei dem es vor allem um das Gewinnen von **Stammkunden** geht. Die Projekte können hier sehr unterschiedlich sein. Neben dem klassischen Hochbau gibt es auch „unterirdische Gebäude" wie U-Bahn-Stationen, die Errichtung von Beleuchtungsanlagen ist nicht nur im Außenbereich von Gebäuden, sondern auch im städtischen Umfeld gefragt, und Kabel werden nicht nur in Häusern, sondern auch zu Windparks oder anderen **infrastrukturellen Einrichtungen** gezogen. Das Wissen um die Anforderungen regionaler Institutionen und um die Kriterien der Entscheidungsträger ist Voraussetzung für den Erfolg.
Für das technisch besonders komplexe so genannte **Solution Business** werden meist mehrere Gewerke gebündelt und so geballte Lösungskompetenz nachgefragt. Hier konzentrieren wir uns auf größere Projekte und fokussieren auf definierte Zielbranchen. Hier wären Themen wie Gesundheitswesen, Freizeit/Hospitality, Sportstätten, Hochhäuser, Einkaufszentren und Multifunktionsbauten zu nennen. **Gemeinsam mit** unserer Schwester **SGS** können wir unsere Kunden über den gesamten **Lifecycle** eines Gebäudes betreuen. „Die Grenzen sind hier naturgemäß fließend. Wir wollen das so zulassen und im Sinne unserer Kunden und einer effizienten Marktbearbeitung den gemeinsamen Nutzen forcieren", will Raffaseder statt strikter Portfolio-Trennung die gemeinsame Zielgruppe in den Mittelpunkt stellen. „Es soll eine **Zusammenarbeitskultur** entstehen. Wir sehen hier viele Synergien – zum Beispiel auch zur Gruppe Project Business –, die uns in die Lage versetzen, den starken Bauunternehmen auch einmal Paroli zu bieten."
Grundsätzlich betont Wegleitner, dass „es für uns nicht wichtig ist, das Volumen zu pushen, sondern alle Differenzierungsmöglichkeiten zu nützen. Entscheidend ist, wie schnell uns das gelingt." In Zukunft ist auch eine engere Zusammenarbeit **mit Siemens Bacon** möglich. Eine Entscheidung wird hier allerdings erst dann fallen, wenn das Gebäudeprojektgeschäft als eigenes Unternehmen steht.
Das **Auslandsgeschäft** wird zentral gesteuert. Die Region Ost konzentriert sich dabei von Wien aus auf jene zentral- und osteuropäischen Länder, die im Wirtschaftsraum von Siemens Österreich verantwortet werden. Die Region Mitte beschäftigt sich (selektiv und in enger Abstimmung und Kooperation mit den jeweiligen Siemens-Landesgesellschaften) auch mit Exportmärkten wie etwa Russland, Ungarn oder der Ukraine. „Ich bin überzeugt, dass nach der Umsetzung aller beschlossenen Maßnahmen ein effizientes und schlagkräftiges Unternehmen entsteht", glaubt Wegleitner an eine erfolgreiche GP-Zukunft.

GP erhielt von der Strabag AG den Auftrag für die Elektroausstattung von 12 Gebäuden des neuen Bürostandorts TownTown in Wien-Erdberg.

Fotos: Andreas Scheiblecker, TownTown

Großprojekte in Linz

Kanalbewirtschaftung
Die Linz AG investiert in die Effizienz der Kanalbewirtschaftung. Im Zuge eines entsprechenden Bauvorhabens werden Pumpwerke, Schieberbauwerke und Messstellen (49 Anlagen) an den Stand der Technik angepasst. Der Liefer- und Leistungsumfang reicht von den Niederspannungsschaltanlagen über die Elektroinstallation vor Ort bis zur Einbindung der Anlagen an das PLS der Regionalkläranlage Asten.
Projektleiter: Christian Damberger

Wissensturm
Am Standort zwischen Kärntner Straße und Weingartshofstraße nahe dem Hotel Ibis wird in Linz der 63 Meter hohe Wissensturm als Zentrum für Wissensvermittlung und Freizeitgestaltung errichtet. Durch die Konzentration der organisatorisch bereits zu einer Einheit fusionierten Volkshochschule und der Zentrale der Stadtbibliothek an einem Standort können neue Angebote geschaffen werden. GP erhielt den Elektrogesamtauftrag von der Stadtbibliothek-Errichtungs GmbH, einer Tochtergesellschaft der Stadt Linz. Das Gebäude besteht aus einem 63 Meter hohen Turm, einem Sockelbauwerk und einem Untergeschoss.
Projektleiter: Josef Gerhold

Fotos: Andreas Scheiblecker, Achim Bieniek

Die führende Nummer 1 am Markt

Unter dem Dach der Siemens Gebäudemanagement & Services haben die Facility Management Spezialisten von Siemens und Elin EBG rasch zueinander gefunden.

Als eine der ersten Einheiten werden die SGS (Siemens Gebäudemanagement & Services) und der Bereich Facility Management (FM) der Elin EBG am **Wiener Standort Penzinger Straße** auch räumlich zusammengeführt. Die Voraussetzungen für eine gute Ehe sind gegeben, denn die beiden Partner hatten schon bisher **viel gemeinsam.** Beide sind aus Ausgliederungen ihrer Muttergesellschaften hervorgegangen: Die SGS entstand aus der Bau- und Betriebsabteilung von Siemens Österreich, die FM-Einheit der Elin ist nach der Teilung der Elin Union AG entstanden und musste sich bereits Anfang der 90er Jahre am externen Markt bewähren. Die SGS macht heute die Hälfte ihres Geschäfts mit externen Kunden, die FM hat es auf einen Anteil von rund 65 Prozent gebracht. Alle beide bieten **umfassende FM-Dienstleistungen** an: Das reicht von der Wartung, Instandhaltung und Betriebsführung von haustechnischen Anlagen über die Bereitstellung von Infrastrukturdienstleistungen bis zur kaufmännischen Verwaltung von Immobilien, die vor allem bei Elin einen Schwerpunkt bildeten. Von diesem Geschäft wechselt allerdings nun ein erheblicher Teil – die Gebäude der VA Tech – in die Zuständigkeit der Siemens SRE. Zusammen ergeben die beiden ein Unternehmen mit 490 MitarbeiterInnen und 97 Millionen Euro Umsatz. „Es entsteht die führende Nummer eins am österreichischen FM-Markt“, betont Michael Rotter, CEO der SGS. Die beiden haben schon jetzt **prominente Kunden** wie die OMV, Renault, Campus 21, AUA, One, Mobilkom, und die Allianz Arena. „SGS neu wird sich“, so Rotter, „auch in Zukunft auf hochwertige, komplexe, technisch anspruchsvolle Gebäude konzentrieren.“ Die Schwerpunkte liegen bei Bürogewerbe und Industriegebäuden sowie Sportstätten und verstärkt im Gesundheitsbereich. Abgedeckt wird der **gesamte Lebenszyklus** (Lifecycle) eines Gebäudes. Schließlich hat die SGS aus der SBT das Lifecycle Business übernommen. Als FM-Consultant will die neue SGS bereits bei der Planung von Bauten mit dabei sein. Auch wenn sich der Markt für diese Dienstleistung erst langsam entwickelt. „Ein **unabhängiger Berater** sagt dem Bauherrn, worauf es bei den Betriebskosten, die langfristig die Rendite des Gebäudes beeinflussen, wirklich ankommt“, betont Leopold Zwölfer, Elin-EBG-Mann in der SGS-Geschäftsführung. Doch Informationen werden dem Kunden zu wenig sein. Zwölfer: „Wir müssen bestimmte **Betriebskosten** auch **garantieren.“** Die führende Marktposition ändert allerdings nichts daran, dass wir im Facility-Management-Geschäft in einem beinharten Preiswettbewerb stehen. „95 Prozent der Aufträge werden über den Preis vergeben“, weiß der kaufmännische Geschäftsführer der SGS, Werner de Vries. „Unsere Konkurrenten sind Gewerbebetriebe mit vergleichsweise niedrigen Gemeinkosten. Wir müssen uns sehr **anstrengen,** in diesem Umfeld **wettbewerbsfähig** zu bleiben.“ Zusätzliche Möglichkeiten ergeben sich durch Kombinationen mit technischen Lösungen, speziell auch im Sicherheitsbereich. Hier profitieren wir von den Qualitätsprodukten der SBT und unterstützen auch ihr Geschäft. Die neue SGS wird im gesamten Wirtschaftsraum tätig sein. „Wir konzentrieren uns anfangs auf Märkte mit hohem Entwicklungsgrad wie Kroatien, Slowenien oder die Slowakei“, beschreibt Rotter die Strategie. „Neben dem klassischen Facility Management bieten auch **Contracting-Modelle** für die Modernisierung der öffentlichen Beleuchtung große Chancen“, berichtet de Vries.
Wie andere Bereiche begleitet auch die SGS österreichische Konzerne, die in Zentral- und Osteuropa expandieren, mit ihren Dienstleistungen. In Kroatien etwa wird bei einer Tochter der UniCredit (neue Mutter der BA-CA) **Computer Aided Facility Management** (CAFM) der SGS eingesetzt, ein Softwaretool, das die Betriebsführung und Dokumentation im Gebäudebereich erleichtert.
Die Märkte sind unterschiedlich entwickelt. In manchen Städten gibt es hochwertige Bürogebäude mit höheren Mieten als in Österreich, in anderen besteht eher Sanierungsbedarf. Grundsätzlich soll das Geschäft, so Rotter, „in den Regionen mit **hoher Wertschöpfungstiefe betrieben** werden“. Die Engineering-Kompetenz wird aus Österreich kommen, die Betriebsführung vor Ort erfolgen. Rotter: „Facility Management als Dienstleistung ist ein lokales Business, das hohe Wertschöpfung im Land sicherstellt und daher auch im Interesse der Landesgesellschaften ist.“ Die **Zusammenarbeit** zwischen den Teams der beiden FM-Einheiten funktioniert derzeit schon gut. Zwölfer: „Doppelgleisigkeiten konnten von Anfang an vermieden werden. Es macht immer der das Angebot, der den besseren Zugang zum Kunden hat.“

Das Führungstrio der neuen SGS, Michael Rotter, Werner de Vries und Leopold Zwölfer, setzt auf hochwertige, technisch anspruchsvolle Gebäude im ganzen Wirtschaftsraum.

Fotos: Achim Bieniek, Astrid Bartl

Zuwachs für die A&D

Die Integration in A&D bietet den Prozessindustrie- und Automotive-Spezialisten von Elin EBG neue Entwicklungschancen.

Wolfgang Morrenth: „In Linz entsteht ein A&D-Branchenzentrum, wo die Leistungen für einige Branchen gebündelt werden.“

Roboter arbeiten im deutschen Neckarsulm am Audi A6

Viele unserer KollegInnen von Elin EBG haben bereits Steuerungen und Antriebe oder Schalttechnik von Automation & Drives eingebaut. Einige Teams werden in Zukunft die A&D verstärken. **A&D** ist nicht nur Produktlieferant, sondern auch **verantwortlich für Branchen,** unter anderem Automotive, Prozessindustrie oder Fertigungstechnik. Ein Grund: In manchen Branchen wird tiefes Know-how benötigt, das weit über das Produktwissen hinausgeht. „Wenn der Kunde ein Maschinen- und Anlagenspezialist mit Detailwissen für den Endabnehmer ist, benötigt man als Produktlieferant weniger spezifisches Branchen-Know-how“, betont Wolfgang Morrenth, A&D-Leiter. „Anders ist die Situation etwa in Branchen wie der Chemie, wo wir über die Anforderungen präzise Bescheid wissen müssen, um als Gesprächspartner zu bestehen.“ Für notwendige Dienstleistungen wie Inbetriebnahme, Montage etc. wird dann Industrial Solutions & Services eingesetzt. Elin EBG hat als Anlagenbauer zwei Branchenschwerpunkte mit A&D gemeinsam. Die **Prozessindustriespezialisten in Linz** werden in Zukunft mit A&D zusammenarbeiten. Dies, so Morrenth, wird „bei A&D zu internen Veränderungen führen“. In Linz entsteht ein A&D-Branchenzentrum, wo die Leistungen für einige Branchen gebündelt werden. Schon derzeit gibt es dort ein Kompetenzzentrum **„Diary“,** das nun **mit** dem **Chemie- und Pharmateil** zusammengelegt wird. Das neue Zentrum hat gute Wachstumschancen, weil es, so Morrenth, „in den Vertriebsauftritt des gesamten Wirtschaftsraums CEE integriert wird und damit in einem sehr viel größeren Raum Aufträge akquirieren kann“. Ebenfalls zu A&D übersiedelt der **Automotive-Bereich** der Elin EBG. „Elin EBG hat spezifisches Know-how zum Beispiel bei der **Oberflächen- und Robotertechnik“,** weiß Morrenth. „Wir wollen diesen Teil so positionieren, dass er die Entwicklungschancen innerhalb der weltweiten Branchenkonzepte der A&D Automotive nutzen kann.“ Eine weitere Veränderung ergibt sich für A&D durch die Übernahme des **Bestückautomatengeschäftes** der ehemaligen L&A. Es handelt sich dabei um eine Stammhausentscheidung, die weltweit nachvollzogen wird. „Hiebei ist es besonders wichtig, dass die überregionale Verantwortung über unsere Region hinaus aufrecht bleibt, um die vorhandenen Kompetenzen wirtschaftlich zu führen“, betont Morrenth. Dies gilt auch für das Service der EA. „In Österreich sitzen MitarbeiterInnen, die zwei bis vier osteuropäische Sprachen beherrschen und jeden Kunden rund um die Uhr in seiner Muttersprache anreden können. Wer hat das schon?“

Neu bei A&D

- **Prozessindustriespezialisten von Elin EBG**
- **Automotive-Bereich von Elin EBG**
- **Bestückautomaten der ehemaligen L&A (Dematic)**

Mit Energie die neuen Chancen nützen

Die ersten Erfolge beweisen, dass der Bereich Energie durch die Integration seine Position am Markt verstärkt hat.

Voller Energie sind die VA Tech T&D und Siemens PTD/PG die Integration angegangen. Die **T&D AE** Business Region Austria ist wie geplant noch vor Weihnachten in die **Siemensstraße übersiedelt,** auch die organisatorische Integration als HMTSE (Hoch- und Mittelspannung, Trafos) ist mittlerweile abgeschlossen. „Die Projekte werden inzwischen gemeinsam abgewickelt", berichtet Bereichsleiter Gunter Kappacher. „Die ersten Erfolge bestätigen, dass wir unsere Position am Markt deutlich verstärkt haben. Besonders wichtig ist es nun, dass wir die **Chance** wahrnehmen, auch das **internationale Geschäft** außerhalb des Wirtschaftsraumes zu gewinnen." In der Schweiz und in Bulgarien gab es bereits gemeinsame Erfolge, beim Projekt in Sri Lanka sind wir optimistisch. Siemens und VA Tech haben drei der größten Hochspannungsschaltanlagenprojekte in Rumänien gewonnen. „Der Kunde war sehr zufrieden mit dem Projektfortschritt. Daran hat auch die Überflutung einer Anlage nichts geändert", berichtet Kappacher von der Baustellenbesichtigung.
Mit der SAT-Integration musste auf die Entscheidung über den Verkauf der VA Tech Hydro gewartet werden. Der neue Eigentümer Andritz will das Hydro-Geschäft von **SAT** übernehmen. Damit wird eine **Aufteilung notwendig.** „Das war zwar nicht die von uns bevorzugte Variante", sagt Kappacher. „Trotzdem sollten wir jetzt anpacken und die Integration der SAT mit der PTD EA rasch angehen. Dabei ist es wichtig, nicht zu sehr die Details der Trennung in den Vordergrund zu stellen, sondern die Chancen zu nützen, die sich aus einer guten Zusammenarbeit bieten." VA Tech Hydro ist weiterhin einer unserer wichtigsten Kunden. Gleichzeitig benötigen wir für unser Geschäft Lösungen von Hydro.
Eine Integration wird es auch bei den Produkten geben. Das Stammhaus hat in wesentlichen Punkten entschieden, **SAT-Produkte** in das EA-Portfolio aufzunehmen und **weltweit** zu **vermarkten.** Auch die Weiterentwicklung der Lösung AMIS bietet uns neue Möglichkeiten. „Völlig überraschend, aber umso erfreulicher für uns war die Entscheidung, dass Siemens das VA-Tech-Hydro-Geschäft **Combined Cycle behalten** kann", freut sich Kappacher. Wir können nun das volle Potenzial der europäischen Märkte nützen. Kappacher: „Noch sind uns allerdings die Hände gebunden, und wir haben uns auf diese Integration auch nicht vorbereitet. In den nächsten Tagen sollten wir allerdings starten können." Unsere **Trafowerke** haben sich zwar schon in den vergangenen Jahren hervorragend geschlagen. „Nun kann man aber von einem regelrechten Trafo-Boom sprechen", meint Kappacher. Die Zusammenarbeit des Vertriebs in diesem boomenden Markt klappt hervorragend. Auch die **Integration** des **PTD-Geschäftes** der **Elin EBG** ist vorbereitet und wird im Zuge der divisionalen Aufstellung vollzogen. Kappacher: „Das ist ein Riesenschritt nach vorne bei unserem Bemühen um Kundennähe in den Bundesländern."
Bereits zum dritten Mal wurde heuer das **Regionen-Meeting „Networks with Power"** abgehalten. Von 16. bis 18. Februar trafen sich die Führungsmannschaften aus Österreich und unseren zentral- und osteuropäischen Ländern. Neben Vorstand Georg Antesberger waren auch zahlreiche Chefs von Siemens-Landesorganisationen anwesend, um gemeinsam die Weichenstellungen für die **Zukunft der PTD/PG** zu diskutieren. Dabei wurden auch sehr offen bestehende Probleme angesprochen und Lösungsansätze erarbeitet. Kappacher sieht die Zukunft positiv: „Das verstärkte **Engagement westlicher Energieversorger** als Investoren in unserer Region macht uns noch sicherer, dass sich dieser Markt weiter erfolgreich entwickeln wird."

Biomassekraftwerk Wien-Simmering: Kesseldruckprobe geschafft, Inbetriebnahme im Herbst.

Gunter Kappacher: „Die gemeinsame Arbeit an Kundenaufträgen ist wohl der beste Weg, zusammenzuwachsen."

Fotos: Peter M. Mayr, Rüdiger Ettl, Achim Bieniek

Umspannwerk in Serbien

Nach einer Projektlaufzeit von nur neun Monaten erfolgte die offizielle Inbetriebnahme des Umspannwerks in Sremska Mitrovica, das erste von insgesamt vier Umspannwerken, das PTD in Serbien errichtet. Auftraggeber ist der Stromnetzbetreiber Elektromreža Srbije (EMS). Das neue Umspannwerk verbindet das serbische Stromleitungsnetz erstmals seit dem Zerfall Jugoslawiens wieder mit Europa. Die hohe Bedeutung wurde durch die prominent besuchte Einweihungsfeier unterstrichen, zu der der serbische Energieminister ebenso angereist war wie Siemens-Österreich-Vorstand Georg Antesberger. Im Rahmen dieses Projekts kam nahezu das gesamte PTD-Produktportfolio für Hoch- und Mittelspannungssysteme, Leistungstransformatoren sowie Schutz- und Leittechnik zum Einsatz.

Prominenter Besuch bei der Einweihungsfeier des Umspannwerkes für Elektromreža Srbije (EMS)

So läuft's bei uns

MitarbeiterInnen von PTD HMTSE sprachen mit „together" über die Situation nach der Integration.

A: Die Übersiedlung ist ruck, zuck gegangen. Gleich am ersten Tag hat der Zugriff auf das Siemens-Intranet funktioniert.
B: Menschlich klappt es zwischen uns wunderbar. Es gibt keine unsichtbare Wand zwischen MitarbeiterInnen von Siemens und VA Tech.
C: Wir sind alle durchgemischt. Es sitzen die zusammen, die fachlich zusammengehören.
D: Natürlich wird es einige Zeit dauern, bis wir alle Prozesse im Griff haben, weil der Teufel ja immer im Detail steckt, aber es gibt keine großen Probleme.
A: Es gibt einige Sorge um die Arbeitsplätze. VA Tech hat weltweit viele Länder betreut. In den meisten wurde das Geschäft von den Siemens Landesgesellschaften übernommen. VA Tech hatte eine Art Stammhaus-Funktion. Als VA-Tech-ler sind wir auch die strengeren Regelungen und Prüfungen bei Siemens noch nicht gewohnt.
C: Natürlich haben wir jetzt mehr Chancen in den von Siemens betreuten Regionen, denn wir haben einfach mehr Kapazität, um uns um neue Projekte und Aufträge zu kümmern. Das versuchen wir umzusetzen.
D: Manche Kunden sind nicht glücklich, dass ein Wettbewerber wegfällt und sie nun einen Ersatz suchen müssen. Andererseits ist der Wettbewerb schon jetzt gesamteuropäisch. Es macht also nicht soviel Unterschied.

Alltime-High – Siemens VAI nützt den Stahlboom

„In den nächsten ein bis zwei Jahren erwarten wir keine Änderungen der Marktlage. Extreme Stahlzyklen wie in der Vergangenheit dürfte es in Zukunft nicht mehr geben."

Ein Gespräch mit Gerhard Falch, Geschäftsgebietsleiter, Vorsitzender des Vorstandes der voest-alpine Industrieanlagenbau und Mitglied des Vorstandes der SAGÖ, über Auftragslage, Ressourcen, Innovationsfähigkeit und den Stand der Integration.

Wie sieht die Auftragslage der neuen Siemens VAI aus?
Exzellent. Per Ende Februar hatten wir einen extrem guten Auftragsstand, deutlich über 2,5 Milliarden Euro. Die Siemens VAI-Gruppe hat ein erfolgreiches Wirtschaftsjahr vor sich. Die Ergebniserwartungen werden signifikant übertroffen werden. Kalkuliert man die durchschnittliche Projektlaufzeit ein, sind wir aus heutiger Sicht bis 2008 voll ausgelastet.

Gilt die positive Entwicklung für alle wichtigen Märkte?
Unsere Hauptmärkte China, Brasilien, Indien und der Nahe und Mittlere Osten sind unverändert ergiebig. In der EU ist die Lage stabil, und das ist eine durchaus positive Entwicklung. Sehr gut läuft das Geschäft auch in Russland, der Ukraine und Kasachstan. In den USA zieht die Investitionstätigkeit an, und wir haben hier noch weiteres Potenzial für Steigerungen. Natürlich gibt es immer Veränderungen in einzelnen Ländern. Doch wir sind global tätig, haben gute Kundenbeziehungen und können auf die Veränderungen am Markt entsprechend rasch reagieren und die jeweilige Situation nützen.

Haben Sie ausreichend personelle Ressourcen für den Boom?
Es ist uns bewusst, dass die Arbeitsbelastung derzeit sehr hoch ist. Wir können sie nur dadurch bewältigen, dass wir unser internationales Engineering und Abwicklungsnetzwerk auf höchstem Niveau aussteuern. Zusätzlich haben wir ehemalige MitarbeiterInnen, die im Jahr 2000 das Unternehmen aus Kapazitätsgründen verlassen haben, wieder zurückholen können. Sie kennen das Unternehmen und sind in der Lage, Teams zu führen. Zusätzlich behelfen wir uns natürlich auch mit Leasingpersonal, um keine zu hohen Fixkosten aufzubauen und unsere Kostensituation im Griff zu behalten.

Gerhard Falch: „Wir verfügen mit Corex® und Finex® über rohstoff- und energiesparende sowie umweltschonende Verfahren."

Wie lange wird der Stahlboom noch anhalten? Müssen wir uns schon wieder auf eine Verflachung einstellen?
In den nächsten eineinhalb bis zwei Jahren erwarten wir keine Veränderung der Marktlage. Es gibt auch Fachleute, die eine weitere positive Entwicklung bis 2010 vorhersagen. So extreme Stahlzyklen wie in der Vergangenheit dürfte es in Zukunft überhaupt nicht mehr geben. Grund dafür ist die Privatisierung und der Konzentrationsprozess in der Stahlindustrie. Waren vor fünf Jahren noch neun Prozent der Weltstahlerzeugung auf die Top-5-Unternehmen konzentriert, sind es derzeit 17 Prozent. In fünf Jahren könnten es 30 Prozent sein. Diese Entwicklung führt zu einer steigenden Mengen- und Preisdisziplin. Unsere Kunden achten auf ihre Erträge und sind so in der Lage, entsprechend zu investieren.

Ist die Rohstoffversorgung für die wachsende Stahlindustrie garantiert?
Rohstoffsicherung ist in der Branche ein heißes Thema. Wir können mit Corex® und Finex® Verfahren anbieten, die rohstoff- und energiesparend und gleichzeitig umweltschonend sind. So liegen 70 Prozent der Erzvorkommen der Welt in Form von Feinerzen vor. Finex® als weltweit einziges Verfahren zur Roheisenerzeugung aus Feinerz nutzt diese besonders effizient. Ein weiteres Projekt, an dem wir arbeiten, heißt Zero Waste. Es handelt sich dabei um ein industrielles Verfahren zur Verwertung aller in einem Hüttenwerk anfallenden Reststoffe.

Welche Bedeutung haben Innovationen für Siemens VAI? Wie viel wird in F&E investiert?
Wir investieren rund vier Prozent des Umsatzes in F&E und verfügen über mehr als 4.000 Patente. Unser technologisches/technisches Know-how über die gesamte Produktionskette ist unser wichtigstes Kapital. Wir setzen bei unseren Projekten nur eigene Technologien ein und müssen keine Lizenzgebühren entrichten. Mit unserem Know-how sind wir klarer Weltmarktführer und in der Lage, durch die Integration mit Siemens und die dort vorhandenen Kompetenzen diese Position noch weiter auszubauen.

Wie läuft der Integrationsprozess von Siemens und VAI?
Derzeit arbeiten Teams in elf Integrationsmodulen an Themen wie Strategie, Produktportfolio, Engineering und Human Resources. Natürlich gibt es da oder dort Friktionen, doch die Teams kommen einander näher, Berührungsängste verschwinden allmählich. Unter dem Motto „Best of Both" wurde an einer Kombination der Stärken beider Seiten gearbeitet.

Welche grundsätzlichen Entscheidungen über die Organisation nach der Integration sind bereits gefallen?
Besonders wichtig ist für uns die Entscheidung, dass das Stammhaus für Metals Technologies in Linz sein wird und alle wesentlichen Entscheidungen damit hier fallen. Wie jedes andere Geschäftsgebiet eines Bereiches unterstehen wir weltweit dem zugehörigen Bereichsvorstand, in unserem Fall für Industrial Solutions and Services (I&S) mit Sitz in Erlangen. Eigentümer der Siemens VAI ist allerdings die Siemens AG Österreich. Außerdem konnten unsere fünf europäischen Bereichsgesellschaften in Frankreich, UK, Deutschland, Italien und Spanien als Töchter der Siemens VAI gehalten werden, womit die Geschäftssteuerung dieser Gesellschaften durch das Headquarter in Linz sichergestellt ist.

Fotos: Philipp Horak

Gerhard Falch: „Das Stammhaus für Metals Technologies wird in Linz sein. Die Entscheidungen werden daher hier fallen."

Wer wird Siemens VAI in Zukunft leiten?
Das neue Geschäftsgebiet Metals Technologies, welches am 1. 10. 2006 in Kraft tritt, wird von Gerhard Falch, Richard Pfeiffer (derzeit GG-Leiter Industrial Plants in Erlangen) und Erich Ennsbrunner (derzeit Finanzvorstand der VAI) geleitet.

Was passiert in den Ländern, die nicht in die österreichische Kompetenz fallen?
Grundsätzlich ist das Metals-Geschäft ein Stammhausgeschäft mit klar zugeordneten und gebündelten Kompetenzen. Regionen haben natürlich eine große Bedeutung, da sie als Vor-Ort-Organisation nahe am Kunden sind. Land für Land wird durchbesprochen und festgelegt, wie die lokale Integration stattfinden wird. Beispielsweise werden die MitarbeiterInnen in den Regionen China und Russland in die jeweiligen Siemens-Landesorganisationen integriert. Die bisher weltweit verteilten Kompetenzzentren werden ebenfalls im Hinblick auf die Integration überprüft. Ich erwarte jedoch keine gravierenden Veränderungen. Natürlich ist besonders auf die Integration der Elektrotechnik und Automation sowie der Services zu achten.

Gerhard Falch: „Die Berührungsängste verschwinden allmählich. Wir wollen die Stärken beider Seiten kombinieren."

Ist die Präsenz von Österreich in sieben zentral- und osteuropäischen Ländern ein Vorteil für das Geschäft der VAI?
Wir hoffen, dass wir aus den CEE-Märkten durch die verstärkte Zusammenarbeit mit Siemens noch mehr herausholen können. Allerdings sind wir in diesen Ländern in unserer Branche schon sehr stark vertreten. Die gute Aufstellung von Siemens in Zentral- und Südosteuropa wird sicherlich zusätzliche Marktpotenziale erschließen. Unsere bisherigen Kunden tragen mit 70 Prozent zur Weltstahlproduktion bei. Durch weitere Forcierung der Zusammenarbeit sollen die exzellenten Kundenbeziehungen von Siemens zum weiteren Ausbau dieser Position genutzt werden.

Wie haben die Kunden auf die Integration reagiert?
Die Akquisition wird von unseren Kunden positiv bis abwartend beurteilt. Auf jeden Fall legen die Kunden darauf Wert, dass unser Branchenfokus auch im Siemens-Umfeld weiter erhalten bleibt. Weiters wird die Finanzkraft und das weltweite Vertriebsnetz von Siemens sehr geschätzt. Bonds und Garantien, die für unser Geschäft notwendig sind, stellen mit Siemens im Hintergrund kein Problem dar. Mit der entstehenden schlagkräftigen Aufstellung des neuen Geschäftsgebiets Metals Technologies sind wir in der Lage, durch Kombination der Stärken beider Seiten im Sinne von „Best of Both" das Geschäft in unserer Branche erfolgreich voranzutreiben.

Begleiter in der Umstellungsphase

Als eine der ersten gemeinsamen Abteilungen lebt HR in Penzing die Integration vor.

Das HR-Team in der Wiener Penzinger Straße begleitet die Umstellung der kundencenterorientierten Elin- auf die bereichsorientierte Siemens-Struktur personalpolitisch.

Wir waren eine der Ersten, die eine gemeinschaftliche Abteilung von Siemens und Elin aufgebaut haben", berichtet Irene Lager, Stellvertreterin des neuen Personalchefs von Siemens Elin, Wolfgang Grebner. Die wichtigen Entscheidungen fallen in einem Team, dem **HR-Board,** dem drei Siemens- und zwei Elin-MitarbeiterInnen angehören. Der Grund für die Siemens-Mehrheit: Die Elin-EBG-Personalspezialisten Kurt Guwak und Erich Mannsberger haben das Unternehmen verlassen.
Ein Schwerpunkt der Tätigkeit des neuen Teams ist die Überführung der Elin-EBG-MitarbeiterInnen aus der auf Kundencenter aufbauenden regionalen Struktur in die bereichsorientierte. Parallel dazu wird die **Restrukturierung** abgewickelt. „Natürlich versuchen wir dabei alle Möglichkeiten des natürlichen Abgangs auszunützen", berichtet Grebner, und Lager ergänzt: „Viele Leute haben sich anderen Herausforderungen gestellt."
Grundsätzlich wird man sich bemühen, für die frei werdenden MitarbeiterInnen Jobs in anderen Teilen des Siemens-Konzerns zu finden. „Angesichts von rund 20.000 MitarbeiterInnen in Österreich muss es ein großes **Potenzial an Versetzungen** geben", ist Lager überzeugt, dass „selbst bei unterschiedlichen Arbeitsgebieten und Qualifikationen Möglichkeiten vorhanden sein müssen". Siemens versucht jedenfalls vor jedem Recruiting auf frei werdende MitarbeiterInnen zurückzugreifen.
Um die **Mobilität** weiter zu **fördern,** wird die interne Jobbörse derzeit intensiv beworben. Gleichzeitig wird mit dem Betriebsrat ein Sozialplan verhandelt und eine Stiftung zur Weiterqualifizierung ins Leben gerufen. Siemens nützt auch **Netzwerke,** um MitarbeiterInnen bei anderen Unternehmen unterzubringen. MitarbeiterInnen, deren Dienstverhältnis gelöst wird, erhalten die Möglichkeit, sich von Sozialarbeitern beraten zu lassen. Parallel dazu wird intensiv an der Zukunft gearbeitet.
Ein Dreierteam, bestehend aus Karl Krupitz und Andrea Urbanek von Elin EBG sowie Helmut Döberl von Siemens, hilft den Elin-EBG-MitarbeiterInnen, sich im **Aus- und Weiterbildungssystem** von Siemens zurechtzufinden. „Im Moment geht es in erster Linie um die individuelle Begleitung von einzelnen KollegInnen", erklärt Krupitz und betont, dass sein Team für alle Anliegen ein offenes Ohr hat. In Sachen Integration sind Krupitz, Urbanek und Döberl in zahlreichen Workshops anzutreffen, wo sie als „gemischtes Team" ein wichtiges Zeichen setzen. „Wir leben die Integration vor", sagt Urbanek, „wenn Siemens und Elin-EBG-KollegInnen erstmals aufeinandertreffen, dann hilft es beiden Seiten, wenn sie **vertraute Gesichter** als Moderatoren oder Workshopleiter sehen." Die HR-Spezialisten begleiten zum Beispiel das „Open Minded"-Programm des Bereichs Industrial Solutions and Services (I&S), ein Coaching-Programm für die Engineering-Truppe der I&S-Region Ost, mit dem die ambitionierten Umsatzziele des Bereichs erreicht werden sollen. Neben der Moderation wird auch didaktischer Input zum Workshop-Design beigesteuert. „Bei den Veranstaltungen geht es um konkrete Inhalte und Ausrichtung auf die gemeinsame Zukunft – **Teambuilding und Networking** ergeben sich dabei ganz automatisch", erklärt Döberl, „wenn Bereiche oder Teams Bedarf an individueller Begleitung bei der Integration haben, können sie sich an uns wenden."

Das gemischte HR-Team in der Wiener Penzinger Straße: Karl Krupitz, Johannes Teufel, Andrea Urbanek, Helmut Döberl, Irene Lager und Wolfgang Grebner.

Fotos: Achim Bieniek, Astrid Bartl

Interne Jobbörse

Beachten Sie die interne Jobbörse von Siemens Österreich, in der freie Stellen aus allen Bereichen und verbundenen Unternehmen angeboten werden. Im Schnitt scheinen über 100 Stellen in der Jobbörse auf. Mit der neuen Funktion MyPage können Sie eine Online-Bewerbermappe erstellen, die automatisch für alle Siemens-Recruiter sichtbar ist. Nach dem Hochladen Ihrer Bewerbungsunterlagen können diese laufend gepflegt und für zukünftige Bewerbungen verwendet werden. Mit der Einrichtung eines Suchagenten aktivieren Sie einen E-Mail-Service, der Sie über freie Stellen informiert, die den von Ihnen festgelegten Suchkriterien entsprechen.

Werkeverbund wächst weiter

Friedrich Pressl: „Wir verdienen nur dann, wenn wir die komplette Wertschöpfungskette beherrschen."

SIMEA arbeitet an einem Werkstättenkonzept für Siemens und VA Tech Elin EBG, das eine Win-Win-Situation herstellt.

Schaltschrankfertigung der Elin EBG in Linz.

In die Verbindung mit Siemens hat VA Tech Elin EBG auch Werkstätten und Fertigungsbetriebe mitgebracht. Fertigung gilt als **Kernkompetenz von Siemens Österreich** und ist im SIMEA-Verbund konzentriert. Er besteht aus drei Elektronikwerken – in Wien, Siegendorf (Burgenland) sowie Sibiu (Rumänien), und dem Mechanikwerk Wien (MWW). Die neuen Werkstätten sollen nun in diesen Verbund integriert werden. „Natürlich gibt es hier derzeit Überschneidungen, deshalb besteht auch **ein Optimierungsbedarf",** betont SIMEA-Leiter Friedrich Pressl, der nun die Aufgabe übernommen hat, ein Werkstättenkonzept zu erstellen. Er ist allerdings überzeugt, dass „sich die Chance auf eine echte Win-Win-Situation bietet, wenn jeder bereit ist, etwas herzugeben, und dafür auch etwas bekommt".
Das große gemeinsame Thema ist die **Schaltschrankfertigung.** Hier **dominiert** die Linzer Werkstätte der **Elin EBG** schon aufgrund ihrer Geschichte. Die Kooperation mit dem Werk im tschechischen Teplice, Teil der Elin-EBG-Tochter EZ Praha, sorgte für konkurrenzfähige Kosten. Ebenfalls in Oberösterreich, in **Haid,** hat die **I&S** vor drei Jahren eine neue Fertigung für Schaltschränke aufgebaut. Wie kann nun ein zukünftiger Werkeverbund aussehen? Linz könnte einen Großteil der Fertigung der I&S aus Haid übernehmen und dafür die Blechbearbeitung an das MWW abgeben: Es hat sich, so Pressl, „erfolgreich aus der Krise herausgearbeitet und ist technisch am neuesten Stand". SIMEA ist derzeit gut ausgelastet und in der Lage, auf seine Schaltschrankfertigung zu verzichten. Dafür passen die Kleinserien von Haid, etwa Steuerungen für A&D oder Solarwechselrichter, gut ins Portfolio von SIMEA Wien. Da sich der Preisdruck eher verstärken wird, muss die Zusammenarbeit mit **Teplice weiter gepflegt** werden, auch wenn EZ Praha an die tschechische Landesgesellschaft verkauft wird. Mit den Details der Organisationsstruktur beschäftigt sich derzeit ein **Projektteam,** das von den VA-Tech-Elin-EBG-Mitarbeitern Ludwig Stöber und Thomas Gussner geleitet wird. Josef Perndl (I&S), Franz Nagl (SIMEA) und Richard Pfister (MWW) bringen spezifisches Know-how ihrer Bereiche ein. „Aus unserer Erfahrung wissen wir, dass wir nur dann Geld verdienen, wenn wir die **komplette Wertschöpfungskette** einschließlich Engineering und Logistik beherrschen", betont Pressl und freut sich über 30 MitarbeiterInnen, die von Elin EBG aus dem **Schaltschrank-Engineering** zu SIMEA stoßen. Ergänzt um Vertriebsspezialisten ergibt sich mittelfristig die Chance, ein erfolgreiches Team aufzubauen.

Gefeierte VIPs

Siemens folgt VA Tech als einer der drei Hauptsponsoren des Businessplan-Wettbewerbs i2b nach und gewinnt Zugang zu Unternehmensgründern.

IAM-Leiter Gerald Fliegel: „Das VIP-Programm, das seit drei Jahren läuft, ist ein voller Erfolg."

IAM P-Leiter Andreas Schweighofer: „Wir arbeiten an der Eingliederung der VA-Tech-Patente in die Siemens-Welt."

Die Ideen seiner MitarbeiterInnen bringen Siemens weiter. Die besten Vorschläge bringen den kreativen Köpfen den VIP-Status mit vielen Vorteilen.

Harald Schweigert und SIMEA-Leiter Friedrich Pressl mit dem VIP-Award für den Bereich, der die meisten VIP-Punkte geschafft hat.

Siemens Österreich hat **62 neue VIPs.** Wollen Sie wissen, wie sie aussehen? Auf der nächsten Doppelseite finden Sie alle Very Important Persons für Siemens, MitarbeiterInnen, deren **Verbesserungsvorschläge, Innovationen** und **Patente** wirtschaftliche Erfolge gebracht haben. Der wirtschaftliche Nutzen der Ideen wird nach einem Punktesystem bewertet. „MitarbeiterInnen, die im abgelaufenen Geschäftsjahr 100 Punkte überschritten haben, genießen 2006 ein Jahr lang VIP-Status", berichtet IAM-Leiter Gerald Fliegel. Für die neuen VIPs gab es zur Begrüßung vom Vorstand ein Geschenk und eine Urkunde. Im Laufe des Jahres kommen viele weitere Vorteile und Geschenke dazu. Das VIP-Programm, das seit drei Jahren läuft, ist, so Fliegel, ein voller Erfolg. Der Bereich, der pro Mitarbeiter(in) die **meisten Punkte** erreicht hat, erhält zusätzlich den **VIP-Award.** Diesmal konnte ihn sich **SIMEA** sichern. Die meisten VIP-Punkte schaffte Harald Schweigert. Seine Idee: „Es ging um ein Fertigungsverfahren von Wickelgütern. Ich habe eine Änderung des Aufbaus vorgeschlagen, sodass auch unser asiatischer Lieferant die Materialien erzeugen kann und wir dadurch Preisvorteile haben." Übrigens: Auch intelligente Wiederverwendung von Material, das schon „abgeschrieben" war, kann Sie zum VIP machen. Wilhelm Reischer schaffte das mit Thyristoren. Und Wolfgang Peprny stattete ein Produkt noch schnell mit einer neuen Funktion aus, um dem Mitbewerb eins auszuwischen.

Die Innovationsschmiede **PSE** belegte mit **vier Top-VIPs** den größten Teil des Spitzenfeldes der Top 5. Was Verbesserungen betrifft, trägt PSE mit etwa 30 Prozent zum Nettonutzen der Siemens AG Österreich bei. Das Handshake-Verfahren für Batchjobs, das dem Einreicherduo den zweiten Platz im VIP-Ranking einbrachte, macht die Softwareentwicklung bei Siemens Communications weltweit um Klassen effizienter. Topinnovationen wie ein Framework für mobile Multimediadienste, ein Performance Monitoring im Mobilfunkbereich oder ein Analysewerkzeug für Kundendaten öffneten ihren Erfindern die Tür zur VIP-Lounge. PSE beschäftigt mit **Alfred Pohl** einen **„Fließband-Erfinder":** Mehr als 200 Erfindungsmeldungen – von Bluetooth-Applikationen und WLAN-Lösungen bis RFID-Anwendungen – gehen auf sein Konto. Besonders hervorzuheben sind noch Martin Deutschmann, Günter Gutmayer und Gerhard Neumann, die heuer zum dritten Mal VIP wurden.

Erfolgreiches Innovationsjahr

- 2.880 eingereichte Ideen
- Nettonutzen von 3,2 Mio. € durch Verbesserungen
- 62,4 Mio. € Umsatz durch innovative Produkte und Lösungen
- 185 Patentanmeldungen mit einem geschätzten Wert von 5,5 Mio. €

Zusätzlich zum VIP-Programm gab es bei Siemens Österreich noch weitere Aktivitäten zur Generierung neuer Ideen. „Mit unserem **Ideenwettbewerb für Frauen** wollten wir das kreative Potenzial unserer Mitarbeiterinnen anzapfen", berichtet Fliegel. „Leider ging die Zahl der von Frauen eingereichten Ideen nach einem kräftigen Anstieg rasch wieder zurück."

Aber immerhin gibt es in diesem Jahr bereits drei weibliche VIPs. Erstmals testete Siemens im vergangenen Geschäftsjahr die Ideengenerierung mit der **„Lead User Methode".** Sie wurde am MIT entwickelt und in Österreich mit einem Team rund um Prof. Franke von der WU Wien eingesetzt. In einem Projekt mit den Bereichen COM und PSE kam sie erstmals bei Siemens Österreich zum Einsatz. Die Grundidee: Studenten suchen im Vorfeld Lead-User, die sich mit bestimmten Themen beschäftigt haben, und bringen sie zu einem Workshop zusammen. „Das Niveau der dabei kreierten Ideen war sehr gut. Und auch die Breitenwirkung war enorm hoch. Es gab zahlreiche internationale Anfragen, weil wir mit dem Einsatz dieser Methode absolute Trendsetter waren", berichtet Fliegel.

Gemeinsam mit der Ersten Bank und der Wirtschaftskammer folgt Siemens der VA Tech als einer der drei Hauptsponsoren des **Businessplan-Wettbewerbs i2b** nach. „So haben wir direkten Zugang zu Unternehmensgründern und deren Ideen", berichtet Fliegel. „Das ist ein imageträchtiges Signal unseres Engagements für den Industriestandort Österreich."

Volker Wildpaner, PSE-KAM Dieter Monitzer, Alfred Pohl, PSE, Albert Hochleitner, Brigitte Ederer, Georg Antesberger und Franz Geiger bei der Ehrung der VIPs.

Patente Gesellschaft

Die Patentspezialisten von Siemens und VA Tech sind in der neuen IAM P vereint.

Alle Ideen bei VA Tech, die für Patente in Frage kamen, landeten bisher bei der **VA Tech Patente GmbH.** Diese Gesellschaft ist wie eine Patentfirma organisiert und betreut neben den Konzern- auch externe Industriekunden, berichtet Geschäftsführer Andreas Schweighofer: „Wir agieren ähnlich wie eine Patentanwaltskanzlei durch Vollvertretung vor dem österreichischen und dem europäischen Patentamt." Die Patentspezialisten der VA Tech haben sich nicht nur selbst finanziert, sondern auch Gewinne gemacht. Sie betreuen so prominente Kunden wie TMS, voest alpine AG, Austrian Energy & Environment, MCE und ARS. Im Mittelpunkt steht die international tätige VAI (jetzt Siemens VAI).

VA Tech Patente GmbH hat als Servicegesellschaft ein sehr **ähnliches Tätigkeitsprofil** wie die **Patentabteilung IAM P** bei Siemens Österreich. Deshalb wurden die beiden Gruppen **zusammengeführt,** um Synergien zu nutzen und ein Kompetenzzentrum für Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes zu bilden. Intern gibt es nun bei IAM P unter der **Gesamtleitung** von **Andreas Schweighofer** eine Gliederung in **IAM P1** unter Alois Peham und **IAM P2** unter Schweighofer. „P1 betreut von Wien aus primär die Siemens AG Österreich, ihre Töchter sowie die Region und STS, während P2 in Linz die Bereichsgesellschaften, vor allem VAI und PTD, unterstützt", erklärt Peham. „Derzeit arbeiten wir an der Eingliederung der VA-Tech-Patente in die Siemens-Welt", berichtet Schweighofer. „Immerhin müssen die Daten für etwa **4.500 Patente und Patentanmeldungen** und mehr als **700 Marken in** die **Siemens-Systeme** übertragen und Prozesse an den Siemens-Standard angepasst werden. Einen weiteren Schwerpunkt stellt die Zusammenführung der beiden Wiener Büros am **Standort Erdberg** dar.

In dieser Aufstellung kann die neue Patentabteilung die Kontinuität in den Kundenbeziehungen wahren und durch Know-how-Verbreiterung, erhöhte Flexibilität und durchgestochene Prozesse eine effiziente und professionelle Betreuung in allen marken- und schutzrechtlichen Belangen sicherstellen.

Unsere klügsten Köpfe 2006!

VIP
Verbesserungen
Innovationen
Patente

intranet.siemens.at/vip

„Absicherung der Arbeitsplätze ist das Wichtigste“

Ein Gespräch mit Friedrich Hagl, Zentralbetriebsratsvorsitzender von Siemens Österreich, über Siemens Elin, den Stand der VA-Tech-Integration und andere aktuelle Herausforderungen.

Wie beurteilen Sie im ersten gemeinsamen Geschäftsjahr die Integration von VA Tech und Siemens Österreich?
Ich bin sicher, dass wir damit schlagkräftiger geworden sind und die Kompetenz von Siemens Österreich gestärkt und ausgebaut wurde – auch wenn uns das Stammhaus nicht alle Aktivitäten bewilligt hat, die wir uns gewünscht haben, und wir noch einige Hausaufgaben machen müssen. Wir wissen, dass durch die Integration auf die MitarbeiterInnen viele Veränderungen und Neuausrichtungen zukommen. Als Betriebsräte werden wir sie dabei bestmöglich begleiten. Im Vordergrund stehen die Erhaltung und Absicherung der Arbeitsplätze und die Sicherung der Standards.

Manche KollegInnen von VA Tech Elin EBG sind enttäuscht, dass das gemeinsame Unternehmen Siemens Elin nun doch nicht gegründet wurde. Wie sehen Sie die Situation?
Nach ausführlichen Analysen wurde entschieden, das Gebäudeprojektgeschäft in einem eigenen Unternehmen zu führen. Dann wären von Elin EBG nur noch rund 600 KollegInnen für die Integration in das Unternehmen Siemens Elin übrig geblieben. Gleichzeitig hätte man aber mehr als 2.000 SAGÖ-KollegInnen in das neu zu gründende Unternehmen überführen müssen. Das wäre nicht sinnvoll gewesen. Die organisatorische Spange bleibt mit dem Vorstand Christian Habegger weiterhin erhalten. Damit ist garantiert, dass während der Übergangszeit ein Verantwortlicher das gesamte Industrie- und Gebäudeprojektgeschäft von Siemens und Elin im Auge behält.

Friedrich Hagl: „Ich bin sicher, dass wir durch die Integration schlagkräftiger sind – auch wenn man uns nicht alle Aktivitäten bewilligt hat.“

Wie ist nun die betriebsrätliche Betreuung von Siemens Elin organisiert?
Die MitarbeiterInnen von Siemens werden wie gewohnt von ihren Betriebsräten betreut. Die gewählten Betriebsräte der Tochterunternehmen werden in die Konzernvertretung von Siemens Österreich integriert, sodass eine einheitliche VA-Tech- und Siemens-Betriebsratsvertretung entsteht.

Wie gehen die Verhandlungen über das Angleichen der arbeitsrechtlichen Bedingungen nach dem Verzicht auf Siemens Elin als Unternehmen weiter?
Wir haben nun drei Pakete statt einem. Teil eins beschäftigt sich mit der Integration der Industrieteile der Elin EBG in die I&S. Hier wollen wir die Elin-MitarbeiterInnen an das Siemens-Niveau heranführen. Paket zwei ist das Gebäudeprojektgeschäft, das mit einer schwierigen Marktsituation kämpft. Seitens der Unternehmensleitung wird eine Neuausrichtung der organisatorischen und arbeitsrechtlichen Struktur angestrebt. Auch bei Paket drei, der Zusammenführung von SGS und FM, haben wir es mit unterschiedlichen arbeitsrechtlichen Kulturen zu tun. Die SGS hat sich auf Objektleitungen und Projektmanagement zurückgezogen und das Geschäft, bei dem wir in unmittelbarer Konkurrenz zu Mittelbetrieben gestanden sind, Siemens Bacon überlassen. Der Erfolg hat sich unter anderem auch in einer Verdoppelung der MitarbeiterInnenzahl niedergeschlagen.

Was passiert mit den Werken von VA Tech?
Hier befinden wir uns in einer Analysephase. Es geht um die Werke der T&D in Weiz und Linz und Kleinwerkstätten. Dabei ist zu klären, wie eine sinnvolle Auslastung und Führung aussehen kann.

Sind Sie mit dem Käufer von Hydro zufrieden?
Andritz ist unserer Meinung nach die beste Wahl. Vor allem auch im Sinne der Beschäftigten. Es handelt sich um ein erfolgreiches und sehr zuverlässiges österreichisches Unternehmen.

Wie weit sind die MitarbeiterInnen von VA Tech bereits ihren neuen Bereichen zugeordnet?
In den Zentralstellen haben praktisch 99 Prozent der KollegInnen bereits in der SAGÖ ihren neuen Arbeitsplatz gefunden. Wir freuen uns, dass hier eine Zuordnung ohne Restrukturierung möglich war. Schwieriger ist der Übergang bei Elin EBG, weil hier unterschiedlichste IT-Landschaften bestehen, die verbunden werden müssen. Bis Ende des Geschäftsjahres sollte allerdings alles erledigt sein.

Abseits der Integration von VA Tech: Wo sehen Sie noch aktuelle Herausforderungen?
Derzeit gibt es aus dem Stammhaus immer wieder Diskussion um die COM-Bereiche. Ich bringe mich hier über den Europabetriebsrat ein, um immer wieder auftauchende Gerüchte zu hinterfragen und am aktuellen Stand zu sein. Auch bei TS gab es im vergangenen Jahr erhebliche Probleme. Hier ist das erste Quartal gut gelaufen. Mit den neuen Prozessen sind wir ebenfalls auf gutem Kurs. Wir achten hier sehr darauf, dass von Aufträgen, die in Österreich an Land gezogen werden, auch die größtmögliche Wertschöpfung hier verbleibt, und wir bemühen uns um ein gutes Zusammenwirken der Werke in Wien, Graz und Marburg. Wir müssen uns hier als eine Einheit sehen und dürfen nicht gegeneinander arbeiten.

Fotos: Monika Saulich

Kompromissloser Einsatz

Das junge Industrielogistikteam der ehemaligen L&A kämpft im neu organisierten Bereich unter der Marke Dematic unverändert engagiert um jeden Auftrag.

„Bei uns herrscht Aufbruchsstimmung“, freut sich Roman Stiftner über die positive Reaktion der MitarbeiterInnen der **neuen Siemens Dematic** auf die Umstrukturierungen in der bisherigen L&A (Logistics & Assembly Systems). Das junge 28-köpfige Team – Durchschnittsalter 30 – ist hochmotiviert und stellt sich der Knochenarbeit in dem umkämpften Markt. Dematic übernimmt Projekte in den Bereichen **Fördertechnik, Sortieranlagen und Hochregallager.** „Wenn es um einen wichtigen Auftrag geht, arbeiten wir oft bis spät in die Nacht“, meint Andreas Bobik. Bis zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres war der Bereich doppelt so groß und eine Kombination aus dem Dematic-Geschäft und dem Verkauf von Bestückautomaten. In dieser Form wurde er mit Beginn des laufenden Geschäftsjahres **vom Stammhaus aufgelöst.** „Bei den Produkten und Fertigungen im Stammhaus gab es wirtschaftliche Schwierigkeiten“, nennt Bobik einen der Gründe. Dazu waren noch einige Großprojekte in den USA und Europa nicht ganz nach Plan des Stammhauses gelaufen. Österreich war allerdings von den Problemen nie betroffen.

Roman Stiftner und Andreas Bobik führen die neue Dematic.

„Wir haben als einzige Regionalgesellschaft immer alle Pläne im Bezug auf Volumen und Ebit erfüllt“, betont Stiftner. Das hat sich insofern positiv ausgewirkt, als Österreich als **Regional Headquarter** eine **riesige Region** zur Verwaltung bekommen hat. „Wir freuen uns besonders über den polnischen Markt“, berichtet Bobik. Ein erfolgreiches Projekt mit dem österreichischen Beschlägehersteller Blum in Polen war für den Zuschlag unter anderem verantwortlich. Die Industrielogistiker sind seit Anfang April als Dematic GmbH & Co KG eine 100-Prozent-Tochter von Siemens Österreich. Das Geschäft mit den **Bestückautomaten** ist nun der **A&D** zugeordnet.
Als einen Vorteil der Ausgliederung sieht man die gewonnene Flexibilität und Freiheit auch in der Wahl von eingesetzten Produkten. Um auf den umkämpften Märkten erfolgreich zu sein, muss allerdings bei allen Kosten angesetzt werden. Das entscheidende Asset von Dematic am Markt ist ein hohes **Know-how über Materialflusslogistik.** „Wir besitzen Spezialisten mit hohem Erfahrungsgrad“, so Stiftner. Dematic sieht sich als Systemintegrator, der so weit wie möglich auf Siemens-Produkte setzt. So ist der Bereich unter anderem einer der größten Auftraggeber für A&D und I&S und nutzt das Know-how der PSE für Softwareentwicklungen.

Wirtschaftsraum

Von kostengünstiger VoIP, Kommunikation für Mittal Steel Galaţi, konzentrierter Information bei T-Mobile, 3T MRT, Kraftwerksüberwachung und einem neuen Shoppingcenter.

Weltcupfinale

Ein Fest für Skispringer ist jedes Jahr das Weltcupfinale in **Planica (Slowenien).** Auch heuer haben mehr als 100.000 Zuschauer vier Tage lang zahlreiche Sprünge über 200 Meter gesehen. Die beiden Olympiasieger Thomas Morgenstern aus Österreich und Lars Bystel aus Norwegen nahmen ebenso teil wie der neue Weltcupsieger Jakub Janda. 100 Siemens-Fahnen begrüßten Aktive und Zuschauer bei dieser traditionsreichen Sportveranstaltung.

Power Line

Die Energy-Automation-Spezialisten von **PTD** haben neuerlich einen interessanten Auftrag vom **bulgarischen Energieversorger NEK** (Natsionalna Elektricheska Kompania EAD) erhalten, mit dem sie bereits eine längerfristige Geschäftsbeziehung pflegen. Sie werden **45 PLC-Strecken** installieren. Unter dem Titel PLC (Power Line Carrier) wird die Datenübertragung über Hochspannungsleitungen ermöglicht. Bei diesem Projekt agiert PTD EA weltweit. Die Spulen kommen aus China, Koopelkondensatoren aus Kanada sowie China und die Services teilweise von bulgarischen Anbietern. Die gesamte Abwicklung erfolgt allerdings vollständig in Wien.

Datawarehouse für T-Mobile

Die als Netzspezialist sehr erfolgreiche Siemens Communications in Kroatien hat erstmalig auch eine IT-Lösung an einen Provider geliefert. T-Mobile Kroatien erhielt ein Datawarehouse, das Marketing, Vertrieb und den Kaufleuten Informationen auf Knopfdruck liefert. Wesentlichen Anteil an diesem Projekt hat die PSE. Sie strukturierte die internen Prozesse von T-Mobile neu, deren Datenbestände bisher auf unterschiedliche Applikationen verteilt waren, und baute die notwendige IT auf. Nun entstehen die meisten Berichte vollautomatisch, die Informationen sind über ein leicht zu bedienendes Front End abzufragen. PSE Kroatien hat auch das gesamte Projektmanagement und die Qualitätssicherung übernommen.

Moderne Medizintechnik

Nach zwei Aufträgen für die MED von den klinischen Zentren Tuzla und Banja Luka hat auch die Krankenkasse des Kantons Sarajevo zwei Magnetresonanztomographen Avanto von Siemens bestellt. In Tuzla wird ein Avanto 1,5 T installiert. Es handelt sich dabei um den ersten Siemens Magnetresonanztomographen in Bosnien-Herzegowina. Nach Banja Luka geht ein CT Sensation 16, der erste 16-Zeiler im Land, der mit einer Cardiooption und dem neuen Stratonrohr ausgestattet ist. In Sarajevo wird der erste Magnetresonanztomograph in 3-Teslar-Technologie aufgestellt.

Neue VoIP-Lösung

Auf der **TELFOR** in **Belgrad** präsentierte Siemens Communications Fixed Networks (COM FM) die neue VoIP-Lösung „Trial next Day". Die TELFOR ist die wichtigste Telekom-Messe in Osteuropa. Die neue Lösung entstand im Zuge des **Innovationsprogramms „Nr.1 bei VoIP"** und bietet sich als kostengünstige Variante für alternative Festnetz- und Internet-Serviceprovider an. Die komplette **Infrastruktur** für den VoIP-Dienst ist **in einem mobilen Rack** untergebracht. Sie ermöglicht einen raschen Einstieg in die neue Technik.

VIBROCAM 5000 überwacht das GuD-Kraftwerk in Bratislava.

Überwachungssystem

Mit **VIBROCAM 5000,** einer Überwachungstechnologie für Schwingungsdiagnostik, die als führendes System am europäischen Markt gilt, war PG Information and Controls in der Slowakei erfolgreich. Das System wird im **GUD-Kraftwerk in Bratislava** installiert. Der Kunde Paroplynovy Cyklus a.s. betreibt das von Siemens schlüsselfertig errichtete Kraftwerk seit mehr als acht Jahren. Die Anlage ist während der Wintermonate die wichtigste Fernwärmeversorgung der slowakischen Hauptstadt. Für das Überwachungssystem liefert PGL die gesamte Hardware, schult die MitarbeiterInnen, erledigt den Umbau und die Inbetriebsetzung.

HiPath in der Stahlbranche

Mittal Steel Galaţi setzt bei seiner Kommunikation auf Siemens HiPath 4000. Der Auftrag umfasst 13 Systeme, davon 4 HiPath 4000 V3.0, die an das IP-Netz der Mittal Steel Gesellschaft angeschlossen sind. Rund **4.500 MitarbeiterInnen** werden über das Telekommunikationsnetz kommunizieren. Das System bietet Basisanwendungen wie die Verwaltung und Verrechnung der Gespräche, Konferenzen mit bis zu 60 Teilnehmern und eine Sprachmailbox, die per WEB abgehört werden kann. „Die neue Telekommunikationslösung passt sich den Anforderungen eines globalen Geschäfts an, in dem Personen aus verschiedenen Ländern oft interagieren müssen und wird die **Kostenkontrolle verbessern",** erklärte Hans Rosenstock, COO Mittal Steel Galaţi. Das gleiche System wurde von Siemens auch an Mittal Steel Ostrava (Tschechien) und Mittal Steel Polen geliefert und das gesamte Telekommunikationsnetz in diesen drei Ländern ist über IP-Technologie verbunden.

CENTRAL in Sarajevo

Im März fand in der **Umjetnička galerija BiH** (Kunstgalerie von Bosnien-Herzegowina) in Sarajevo die Ausstellung CENTRAL New Art from New Europe statt. CENTRAL ist ein gemeinsames Projekt von Siemens AG Österreich, Bank Austria Creditanstalt und der Galerie Ernst Hilger und bietet jungen Künstlern aus Zentraleuropa eine Plattform für den künstlerischen Austausch und die Präsentation ihrer Werke. In Sarajevo wurden Werke von Künstlern aus Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Österreich, Rumänien, Serbien und Montenegro, der Slowakei und Slowenien präsentiert. Jedes Land stellte je drei Künstler vor. Gemälde, Zeichnungen, Foto- und Videokunst waren vertreten. Ausstellungen im Rahmen dieses Projekts gab es bereits an 18 Standorten in Zentral- und Südosteuropa. Nach Sarajevo wird es weitere Ausstellungen in Bratislava, Sofia und Belgrad geben.

Eröffnung der CENTRAL-Ausstellung in Sarajevo.

Kika in Zagreb

Die Gebäudeprojektspezialisten der Siemens Elin übernehmen die technische Gebäudeausrüstung für das Shoppingcenter Podsused in Zagreb. In dem neuen Shoppingcenter wird neben den Firmen Lidl und Big Bang primär Kika untergebracht sein. GP installiert Heizung, Kühlung und Lüftung und übernimmt die Sanitär- sowie die Elektroinstallationen. Auftraggeber ist die Alpine Bau Zagreb.

Im Wirtschaftsraum ist die Industrie gefordert

„Die Großprojekte gehen langsam zurück und werden durch Auslandsinvestitionen in die Industrie abgelöst."

Ein Interview mit **Georg Antesberger,** für die Regionen verantwortlicher Vorstand, über die **Trends im Zentral- und Osteuropageschäft** und seine Schwerpunkte für das laufende Geschäftsjahr.

Sie sind nach dem Wechsel von Alfred Ötsch an die Spitze der AUA als Vorstand wieder zu den Regionen zurückgekehrt. Haben Sie das gern getan?
Ich bin überzeugt, dass der Wirtschaftsraum ein Grundpfeiler für den langfristigen Erfolg der Siemens Gruppe Österreich ist, und freue mich auf die anstehenden Herausforderungen. Unser gesamter Wirtschaftsraum verzeichnet mit nun acht Ländern und 65 Millionen Einwohnern ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum von vier bis sechs Prozent pro Jahr. Wir stehen in dieser Region vor großen Chancen.

Wird den zentral- und osteuropäischen Staaten in der Konzernleitung eine entsprechende Bedeutung beigemessen?
Im österreichischen Vorstand hat der Wirtschaftsraum neben der VA-Tech-Integration höchste Priorität. Darüber hinaus steht das Bündeln von Aktivitäten auch im Gesamtkonzern immer stärker im Vordergrund, etwa durch Branchenfokussierung und Siemens One. Speziell in einer Region, in der es viele kleine Staaten gibt, muss daher auch die Förderung einer länderübergreifenden Marktbearbeitung und Ressourcenoptimierung angestrebt werden. Trotzdem müssen wir im Stammhaus Überzeugungsarbeit leisten, dass diese Wachstumsregion nicht im Vergleich zu anderen boomenden Märkten, wie z. B. China, vernachlässigt wird und wir ausreichende Unterstützung wie z. B. bei Komponentenlieferungen oder bei der Prioritätensetzung einzelner Projekte erhalten.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der einzelnen Länder?
Die Länder befinden sich in unterschiedlichen Stadien der Wirtschaftsentwicklung. Einige Regionalgesellschaften sind in einer steilen Aufbauphase, in anderen zeichnet sich bereits eine Konsolidierung ab. Derzeit müssen wir besonders darauf achten, dass wir in Bulgarien, Rumänien und Kroatien vom bevorstehenden EU-Beitritt profitieren.

Welche Konsequenzen haben diese Entwicklungsstadien für unser Geschäft?
Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten und der staatlichen Investitionen im Wirtschaftsraum liegt heute noch auf den Infrastrukturthemen. Bisher waren daher die Bereiche der Kommunikations- sowie die Verkehrs- und Energietechnik besonders erfolgreich. Doch die Großprojekte gehen langsam zurück und werden durch Auslandsinvestitionen in die Industrie abgelöst. Es entstehen neue Kunden, die uns zum Teil aus Österreich bekannt sind. So hat die EVN das bulgarische Stromnetz erworben, aber auch die OMV oder die Erste Bank investieren massiv in Zentral- und Osteuropa. Weitere Beispiele sind der Aufbau der Automobilindustrie in der Slowakei, wo zuletzt Renault und Kia Werke gebaut haben, oder die Investitionen von LukOil, Mondi, CEZ, E.ON, Enel, etc. Dadurch sind wiederum unsere Industriebereiche A&D, I&S, SBT und das Gebäudeprojektgeschäft der Siemens Elin stärker als bisher gefordert. Der weitere Ausbau des Geschäfts wird nur in enger Zusammenarbeit zwischen den Bereichen in Österreich und den Landesgesellschaften gelingen.

Georg Antesberger: „Wir werden nur dann erfolgreich sein, wenn wir den CEE-Markt als Inlandsgeschäft betrachten."

Funktioniert die Beziehung zwischen Österreich und den CEE-Ländern?
Noch immer wird das Geschäft mit Zentral- und Osteuropa eher als Export gesehen. Der Transformationsprozess ist erst dann abgeschlossen, wenn wir den CEE-Markt als Inlandsgeschäft betrachten. Die derzeitige EU-kritische Stimmung in Österreich ist dabei extrem kontraproduktiv für unsere wirtschaftlichen Interessen in der Region. Wir haben als Konzern enorme Chancen, an der wirtschaftlichen Entwicklung Südosteuropas mitzuwirken. Wenn wir sie ergreifen, gehen die positiven Effekte weit über die Wirtschaft hinaus.

Wo setzen Sie im laufenden Geschäftsjahr Schwerpunkte?
Mein Fokus liegt auf der überregionalen Zusammenarbeit für bestimmte Branchen und der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit, der Personalentwicklung in der ersten und zweiten Führungsebene und der Erhöhung der Markttransparenz.

Wie erreichen wir die Erhöhung der Markttransparenz?
Um unsere Geschäftsmöglichkeiten systematisch zu erarbeiten, haben wir das Projekt Markttransparenz gestartet. In Slowenien haben wir erstmals die Marktanteile auf Basis der größten Unternehmen, d. h. Kunden und Nichtkunden, ermittelt und können in der Folge unsere Aufstellung am Markt verbessern. Außerdem wollen wir stärker als bisher unsere jeweilige länderspezifische Gesamtposition nutzen. So gibt es praktisch in jedem Land auch zum Teil Bereichsgesellschaften, wie z. B. die A&D- und VDO-Standorte in Rumänien, PSE-Standorte oder unser neues SIMEA-Werk in Sibiu. Aus der VA-Tech-Integration stammt ein erfolgreicher I&S-Standort in der Slowakei, und in Zagreb steht das erfolgreichste Trafowerk der Siemens Trafo-Gruppe.

Wie sieht die Auftragslage im Wirtschaftsraum aus?
Aufgrund erfolgreicher Großprojekte hatten wir im Geschäftsjahr 2005 in der Region einen Rekordauftragseingang von mehr als 1,3 Milliarden Euro und ein Ergebnis von mehr als 36 Millionen Euro. Es wird nicht leicht sein, diese Werte heuer wieder zu erreichen. Der Trend liegt bei vielen kleineren Aufträgen, und es fehlen bis dato Großprojekte. Zu nennen ist das Briefsortierzentrum Sofia und der UMTS-Auftrag in Rumänien. Es sind alle Anstrengungen notwendig, um unseren Wachstumskurs im Wirtschaftsraum erfolgreich fortsetzen zu können.

Fotos: Peter M. Mayr

Heißer Kampf

Mit 20 Teams hat die Teilnehmerzahl der Siemens Cash League einen neuen Höchststand erreicht.

Auch heuer wieder ist die Siemens Cash League (SCL) voll durchgestartet. Mit Cash League wurde 2003 bei Siemens Österreich ein unternehmensweiter Wettbewerb initiiert. Die Methodik ist einfach: Entscheidend ist das Ergebnis eines monatlichen Benchmarking der Veränderungen der wesentlichen Vermögenspositionen. **Tore** werden in der SCL durch eine **Verringerung der Vorräte und Forderungen** oder durch eine **Erhöhung der Verbindlichkeiten** geschossen. Zweimal jährlich fließt auch die Höhe des absoluten Geldsaldos in die Wertung ein.
Die Teilnehmerzahl hat heuer einen Höchststand erreicht. Es kämpfen **derzeit 20 Teams** um die Meisterschaft (neben den operativen Bereichen der Siemens AG Österreich auch die Tochtergesellschaften SBS, STS, SGS und Siemens VDO und die Regionalgesellschaften Slowakei, Kroatien, Serbien und Montenegro, Slowenien, Rumänien und Bulgarien).
Umso härter die Konkurrenz, umso besser müssen die Leistungen sein, um gewinnen zu können.
Dass **MED** hier Spitze ist, hat der Bereich schon **zwei Monate lang** bewiesen. „Durch eine Stärkung des Forderungsmanagements konnten in einigen Abteilungen die überfälligen **Forderungen** auf unter zwei Prozent **reduziert** werden. Unsere gesamten Forderungen sanken in Folge um 31 Prozent im Vergleich zum Vormonat", berichtet Kaufmann Edwin Schulz. „Weiters konnten wir durch unsere Strategie, Anzahlungen über unsere VertriebsmitarbeiterInnen besonders zu forcieren, einen temporären Aufbau von unverrechneten Lieferungen und Leistungen kompensieren. Wir bedanken uns bei unseren MitarbeiterInnen für ihren Einsatz."
Im Februar ist das Team **Slowenien** als Gewinner aus dem Match hervorgegangen.
Quartalssieger des ersten Quartals 2005/06 wurde **TS RA&P.** „Ausschlaggebend für den Erfolg war der Vertragsabschluss und die damit verbundene **Anzahlung** für das Projekt Trnava-Piestany in der Slowakei", weiß Ernst Rieser. „Besonders wichtig für den Erfolg war die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit Siemens s.r.o. in Bratislava."
Im März wird die erste **Sonderrunde** der laufenden Saison um den **meisten Cash** gespielt. Noch steht allen Teams der Weg zum Sieg offen.

Infos zur Siemens Cash League sowie die aktuelle Tabelle finden Sie unter: intranet2.siemens.at/cashleague/

Wie wir weiter-kommen

„Die Einstellung zum überbereichlichen Geschäft ändert sich. Es geht nun auch um Sektoren."

Ein Gespräch mit dem neuen CD-Chef Gerhard Stappen über die aktuellen Herausforderungen für Siemens Österreich und darüber, was CD zu ihrer Bewältigung tun kann.

Was sind Ihre wichtigsten Aufgaben als CD-Chef?
Wir unterstützen den Vorstand beim strategischen Management im gesamten Wirtschaftsraum. CD erarbeitet die Strategien mit den einzelnen Bereichen und sorgt dafür, dass sie überbereichlich und regional zusammenpassen.

Wo liegen die Schwerpunkte in den nächsten Monaten?
Siemens Österreich befindet sich in der größten Post-Merger-Integration, die das Unternehmen bisher zu bewältigen hatte. Der Erfolg wird davon abhängen, ob wir in der Lage sind, die Synergien zu heben und dafür zu sorgen, dass die beiden Unternehmen nicht nebeneinander arbeiten, sondern gemeinsam auftreten. Ich bin mir dessen bewusst, dass das eine längere Zeit in Anspruch nehmen wird, weil hier unterschiedliche Unternehmenskulturen zusammengeführt werden müssen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Entwicklung im Wirtschaftsraum.

Wie sehen Sie die aktuelle Situation in Zentral- und Osteuropa?
Die Wachstumsziele, die wir uns vor zwei Jahren gesetzt haben, wurden nicht erreicht, wobei die einzelnen Landesgesellschaften und Bereiche unterschiedlich weit sind. CD will die Entwicklung der Gesellschaften unterstützen. Kurzfristig soll eine stärkere Markttransparenz, detailliert für jedes Land und für jeden Bereich, geschaffen werden. Wir wollen unsere Märkte kennen. Endogenes und exogenes Wachstum funktioniert nur, wenn gleichzeitig die Organisationsentwicklung weitergetrieben wird, sodass die Unternehmen in der Lage sind, ihre Ziele auch zu erreichen.

Wer vertritt Corporate Development in den Regionen?
Einer meiner Schwerpunkte ist der Aufbau einer CD-Community. Alle CD-Funktionen, die in Österreich bestehen, sollen auch in den Regionen abgebildet werden. So entsteht ein CD-Netzwerk, das sich austauscht. Damit soll auch der Österreich-Fokus im Wirtschaftsraum aufgebrochen und eine nachhaltige Ausrichtung von CD auf den gesamten Wirtschaftsraum sichergestellt werden.

Gelingt es, die Synergien zwischen den Ländern im Wirtschaftsraum zu nützen?
Wir schaffen es bisher gut, die Synergien über die Grenzen der Länder hinweg zu heben. Ein typisches Beispiel ist das SIMEA-Werk in Sibiu. Auch die PSE ist hier sehr erfolgreich. Die Zusammenarbeit über Bereichsgrenzen hinweg funktioniert noch nicht ganz so gut.

Gerhard Stappen startete seine Karriere bei Siemens im Vertrieb der heutigen COM. Er beschäftigte sich mit dem Aufbau von Tochterfirmen. Zwei Jahre lang erlebte er im kalifornischen Silicon Valley die hektische Zeit des Internetbooms. Zuletzt betreute er den Aufbau der Landesgesellschaft in Bulgarien.

Warum ist die bereichsübergreifende Zusammenarbeit schwieriger?
Die Bereiche werden an ihren Erfolgen in ihrem klassischen Geschäft gemessen. Es ist für sie nicht leicht, Ressourcen für neue Themen zur Verfügung zu stellen. Es zeigt sich allerdings zunehmend eine Veränderung der Einstellung zu diesem Thema. Auch von unserem Stammhaus kommt die Forderung, das Bereichsdenken aufzubrechen. Man beginnt sich neben den Bereichen auf Sektoren zu konzentrieren. Wir werden auch in Österreich zur Förderung dieser Entwicklung entsprechende Strukturen aufbauen, denn die Sektoren können hier anders aussehen als in München. Auch in diesem Fall ist es wichtig, eine umfassende Markttransparenz zu schaffen. Bei den überbereichlichen Siemens-One-Themen werden wir eng mit Helmut Bachner zusammenarbeiten.

Wie lässt sich eine Balance zwischen langfristiger Strategie und kurzfristigen kaufmännischen Erfolgen herstellen?
Diese Balance schaffen wir unter anderem durch die Förderung von Innovationen. Unsere Konstruktion des Innovationstopfs ist einmalig. Wir versuchen daraus überbereichliche Geschäftsideen für horizontale Märkte und verschiedene Regionen zu entwickeln.

Gibt es dafür ein Beispiel?
In einem Workshop der PSE Kroatien mit dem lokalen COM-Vertrieb entstand eine Idee für eine Handy-Netbanking-Applikation. Sie wurde von PSE CRO entwickelt, von COM der Ersten Bank Kroatien vorgestellt und befindet sich schon im Anwendungsstadium.

Ist VA Tech in den Siemens-One-Gedanken schon integriert?
Wir arbeiten daran, Siemens One auf VA Tech auszuweiten. Es ist eine der wichtigsten Herausforderungen, dem Kunden gegenüber gemeinsam aufzutreten und das Portfolio entsprechend aufzustellen.

CD ist auch für das Change Management zuständig. Sind Sie mit den Erfolgen zufrieden?
Wir werden das Change Management ausbauen. Es gibt bei Siemens zahlreiche gut aufgesetzte Projekte, die dann in der Umsetzung scheitern. Um dieses Thema werden wir uns kümmern. Zwei neue MitarbeiterInnen bei CD stehen in Zukunft als Project Consultants für die Umsetzungsphase zur Verfügung. Ergänzend wird es ein strategisches Controlling geben.

CD neu im Intranet: intranet.siemens.at/cd

Fotos: Peter M. Mayr, Achim Bieniek

Neuer Eigentümer, neue Chancen

Das produktbezogene Dienstleistungsgeschäft, die PRS von Siemens Business Services, wechselt zu Fujitsu Siemens Computers.

Siemens Business Services Österreich ist es gelungen, sich auf einem hart umkämpften Markt gegen einen immer aggressiveren Preiswettbewerb durchzusetzen. „Durch die Akquisition von drei Unternehmen in Südosteuropa werden wir im heurigen Geschäftsjahr den **PRS-Umsatz** in der Region Austria mehr als **verdoppeln",** berichtet SBS-Geschäftsführer Albert Felbauer. Das kräftige Wachstum brachte „durchaus **respektable Ergebnisse".** International gesehen waren allerdings Belgien, England und Österreich die **einzigen** großen SBS-Ländergesellschaften, die einen guten Ergebnisbeitrag erwirtschaften konnten. Deshalb wurde entschieden, die PRS **in allen Ländern** in **rechtlich selbständige Einheiten** überzuführen. Vor rund sechs Jahren wurde die Abteilung „Computer Systems" der damaligen Siemens Nixdorf Informationssysteme (SNI) ausgegliedert und mit dem langjährigen Partner Fujitsu das gemeinsame Tochterunternehmen Fujitsu Siemens Computers (FSC) gegründet. „Wir waren damals die **Serviceabteilung der SNI** und wurden als Bereich PRS in die SBS integriert", berichtet Walter Brandstätter. „Nun folgen wir den ehemaligen KollegInnen und werden ein **Schwesterunternehmen der Fujitsu Siemens Computers."** PRS ist heute ein IT-Infrastrukturhaus, das sich um den gesamten **Lifecycle** der EDV-Ausstattung von Unternehmen kümmert, von der Beratung über den Verkauf bis zur Wartung. Die betreuten Produkte reichen vom Notebook bis zum Mainframe, vom Geldausgabeautomaten bis zum Lottoterminal. Ein großer Teil der österreichischen Großunternehmen sind Kunden von PRS. „Wir bieten auch **moderne Finanzierungsformen** an", so Brandstätter. „Wir haben in den vergangenen fünf Jahren sehr gut mit den Kollegen der SBS zusammen gearbeitet und das Geschäft optimiert", bedauert er einerseits die Trennung, glaubt aber auch, dass die Zukunft in Zusammenarbeit mit FSC neue Chancen bietet. „Wir können das Portfolio von FSC um unsere Fähigkeiten als Systemintegratoren und Manager großer Infrastrukturprojekte bereichern. FSC hat nun außerdem den Vorteil eines Servicespezialisten, der **Services für nahezu alle IT-Produkte** steuert oder selbst erbringt." Auch in Zukunft will sich die PRS auf große komplexe IT-Infrastruktur-Projekte konzentrieren. „Die Partnerschaft der PRS mit SBS soll trotz des Eigentümerwechsels fortgesetzt werden", betont Markus Schaffhauser, Carve-out-Manager bei SBS. Das produktbezogene Servicegeschäft in den Ländern der **Wirtschaftsregion bleibt bei der SBS** – wie die Verantwortung für die Terminal Service Gesellschaft (TSG), die die Kundengruppe Finanzdienstleister im Fokus hat.

Markus Schaffhauser, Walter Brandstätter: Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen SBS und PRS als FSC-„Schwester" fortsetzen.

One macht mehr aus Siemens

Bereichsübergreifende Lösungen eröffnen Siemens zusätzliches **Wachstumspotenzial.** Derzeit wird weltweit am Aufbau der erforderlichen Strukturen gearbeitet.

Helmut Bachner: „Siemens One bringt uns profitables Zusatzwachstum durch Kunden- und Branchenausschöpfung."

Eine einheitliche und umfassende Sicht auf den Kunden bringt allen etwas. Diese Erkenntnis hat sich bei uns durchgesetzt. Das ist einer der wichtigsten Erfolge des Projekts **Kundenfokus CRM.** Jeder kann nun auf **Informationen von mehr als 4.000 Kunden** zurückgreifen. Der Chef von Kundenfokus CRM, Helmut Bachner, gleichzeitig auch für Siemens One zuständig, ist überzeugt, dass mit Kundenfokus CRM neue Umsatzpotenziale erschlossen werden können. Um das bereichsübergreifende CRM-Projekt mit Ende des Geschäftsjahres wie geplant den beteiligten Bereichen und Zentralabteilungen zu übergeben, will sich Bachner nun vermehrt um die **nachhaltige Verankerung in den Bereichen** kümmern. Es geht unter anderem um Qualität und Nutzung der CRM-Daten, die in den Bereichen zur Selbstverständlichkeit werden sollen. Auch in den zentral- und osteuropäischen Ländern wird CRM inzwischen ausgerollt. Für Elin wurden die Prozesse zur Integration in CRM ebenfalls aufgesetzt. Doch CRM ist zwar ein wichtiger, aber nur ein kleiner Teil unserer bereichsübergreifenden Strategie. Unter dem Titel **„Siemens One"** bringt sie dem Unternehmen profitables Zusatzwachstum durch systematische Kunden- und Branchenausschöpfung über alle Einheiten hinweg. „Siemens One ist ein Achtkampf. In einigen Disziplinen sind wir schon sehr gut unterwegs, in einigen anderen müssen wir unsere Anstrengungen noch erhöhen", weiß Bachner (siehe Kasten). Einerseits geht es bei Siemens One darum, vorhandenen Kunden möglichst viel aus dem Portfolio von Siemens zu verkaufen. Siemens ist mit seiner KAM-Organisation (siehe Seite 36) hier bereits erfolgreich unterwegs und gilt als weltweite Best Practice. Parallel dazu positioniert sich Siemens als Lösungsanbieter für **bestimmte Branchen oder Sektoren.** Dazu gehören weltweit gesehen Energieversorger, Autoindustrie oder Flughäfen und Telekomprovider. In Österreich sind die Sektoren **Telematics** und **Healthcare** bereits aufgesetzt. Große Chancen sieht Siemens auch **bei Großveranstaltungen.**

Siemens positioniert sich weltweit als Lösungsanbieter für bestimmte Branchen und Sektoren. In Österreich sind Healthcare und Telematics bereits aufgesetzt.

In Österreich fallen die **Fußball-Europameisterschaft 2008 und die EU-Präsidentschaft** in diese Kategorie. Ein weiteres spannendes Event findet 2009 im Wirtschaftsraum statt: die **25. weltweiten University Summer Games.** Für diese Spiele soll rund eine Milliarde Euro investiert werden. 15 Prozent dieses Volumens könnten Aufträge für Siemens darstellen. Um die Ziele von Siemens One zu erreichen, ist es notwendig, die Idee als **Wachstumsprogramm** in der Organisation zu verankern. Wenn es uns gelingt, unter dem Titel Siemens One unsere gesamte Kompetenz zu bündeln und in Branchenlösungen mit speziellem Kundennutzen umzusetzen, eröffnet sich damit ein großes zusätzliches Wachstumspotenzial.

Fotos: Mauritius, Achim Bienieck

Siemens One Achtkampf

- **Account Management: systematische Ausdehnung des Geschäfts auf möglichst viele Bereiche bei Topkunden**
- **Sektormanagement: Positionierung von Siemens als Lösungsanbieter in bestimmten Branchen und Sektoren**
- **Major Projects: Nützung aller Geschäftsmöglichkeiten bei Großevents wie Fußball-, Welt- oder Europameisterschaften**
- **Opportunity Management: Identifizierung und Verfolgung aller attraktiven und relevanten Geschäftsmöglichkeiten**

Unterstützende Maßnahmen:

- **Market Intelligence: Analyse des Marktpotenzials von Trends und Cross-Selling-Möglichkeiten in speziellen Sektoren und bei ausgewählten Kunden**
- **Organisation: Aufbau von Siemens One als Wachstumsprogramm und Qualifikation der MitarbeiterInnen**
- **Commercial Business Support: Weiterentwicklung des Modells für die bereichsübergreifende Zusammenarbeit wie Zurechnung von Kosten und Ebit, Risikoverteilung usw.**
- **Marketing Communications: Marketingmaßnahmen zur Positionierung des „Siemens One Spirit", Kommunikation mit anderen Siemens-One-Stellen im Unternehmen**

Acht Städte, zwei Länder, ein Partner

2008 wird Österreich als Co-Veranstalter mit der Schweiz erstmals an einer **Fußball-EM-Endrunde** teilnehmen. **Siemens ist dabei.**

Im länderübergreifenden **Projekt Office 2008** arbeiten KollegInnen aus Österreich und der Schweiz und aus verschiedenen Bereichen zusammen – als Siemens One. „Die EM ist **das größte Event,** das **je in Österreich** stattgefunden hat", betont Uwe Tilzen, Leiter des Project Office. „Der Multiplikationsfaktor ist enorm. Da geht es nicht nur um Projekte, die direkt mit den Fußballstadien zu tun haben. Es werden auch **viele Infrastrukturprojekte** in den Städten beschleunigt, zum Beispiel im Bereich Telematik." Dementsprechend viele potenzielle Auftraggeber sind vom Project Office zu betreuen, neben der Turnierleitung der UEFA zählen dazu Kommunen, Länder, Stadionbetreiber, Innenministerium etc. **Flow of People, Flow of Data, Flow of Traffic:** Unter diesen Schlagworten wurde der UEFA schon frühzeitig der Siemens-One-Ansatz zu den Themen Ticketing, technisches Projektmanagement, Flottenmanagement und Kommunikationsinfrastruktur präsentiert. Bei den **Securityprojekten** betreffend Personen- und Verkehrsströme, Flughäfen, Städteüberwachung, Hotelüberwachung und Verkehrsleitsysteme ist das Innenministerium wichtigster Ansprechpartner. „Im Moment sind wir gerade in der Angebotsphase für die Erweiterungen bzw. Neubauten der Stadien in Salzburg, Innsbruck und Klagenfurt. Die Angebote werden von Siemens Elin gelegt", erzählt Uwe Tilzen. Bereits im Zusammenhang mit der EM 2008 können Aufträge an die Siemens Building Technologies (SBT) im Zusammenhang mit Videoüberwachungen in den Turnierstädten gesehen werden. Für das neue CityCenter neben dem Happelstadion liefert SBT Gebäudetechnik. Im Jänner präsentierte Siemens sein breites **Fußball-affines Portfolio** beim Technologieforum in der Münchner **Allianz Arena.** Ein idealer Rahmen für die Anliegen des Project Office 2008, stammt doch die **gesamte Gebäudetechnik** im Stadion **von Elin EBG.** Siemens Österreich und der Österreichische Fußball-Bund sowie Siemens Deutschland und der Deutsche Fußball-Bund traten in München erstmals als Technologiepartner auf. 500 Personen aus dem Sport, Verbänden, Kommunen, der Presse und der Baubranche informierten sich über die Siemens-Lösungen – vom Gebäude- und Informationsmanagement bis zu Komplettlösungen wie Rettungswege- oder Verkehrsinformationssystemen.

Clip-Hunting statt Pickerlheft

2,5 bis 3 Milliarden Fußballer-Klebebilder gehen im Laufe einer WM über den Ladentisch. Entwickler der PSE haben in Zusammenarbeit mit SBS eine Handy-Tauschbörse entwickelt. Über eine Clip Hunting-Homepage können Sammler Clip-Packages downloaden und doppelte Clips können im Internet oder via Handy zum Tausch angeboten werden. Bayern München wird als erster Verein die Handy-Clips anbieten.

Siemens präsentierte sein Fußball-affines Portfolio bei einem Technologieforum in der Münchner Allianz Arena.

Am Ohr des Kunden

Ein neuer Vorstand, die Integration der VA Tech, zwei Neue im Team: Das österreichische Key Account Management steht vor weiteren Herausforderungen.

Hannes Rothwangl: „Rund 40 Prozent des Inlandsvolumens der Siemens Gruppe werden über KAMs realisiert."

Sie sind direkt unter dem Vorstand angesiedelt, haben das Ohr aber immer beim Kunden – die KAMs, für die nun im Vorstand neue Zuständigkeiten gelten. Georg Antesberger ersetzt als Vertreter von PTD / PG und REG in dieser Funktion Brigitte Ederer. „Die Regionen haben eigene KAM-Organisationen", berichtet KAM-Teamleiter Hannes Rothwangl. „Mit Antesberger, nun wieder für REG zuständig, und gemeinsam mit Franz Geiger, ebenfalls KAM-Chef, wird es einen intensiven, strukturierten Informationsaustausch geben." In den Regionen geht es vor allem auch darum, jene **Kunden** zu begleiten, die **von Österreich aus** in Zentral- und Osteuropa (CEE) **expandieren.** Manfred Völker und Wilfried Stuckart haben das KAM-Team verlassen. **Völker** wechselte zu **Dräger Medical Systems, Stuckart** übernahm die neue **SFS** (Siemens Financial Services, Seite 39) in Österreich. Maximilian Mairhofer und Wolfgang Schneider folgen den beiden nach.
Wer KAM werden will, muss hohe Anforderungen erfüllen. Der Vorwurf, dass eine KAM-Funktion quasi das Ende einer Karriere darstellt, gilt nicht mehr. Das wurde den KAMs noch in einer internen **Umfrage** im Jahr 2001 vorgeworfen. Im Herbst 2005 waren die Befragten im Rahmen einer neuerlichen Studie nicht mehr dieser Meinung. Die **Zufriedenheit** der Bereiche mit den KAMs **stieg** ebenso wie die von den Bereichen angenommene der externen Kunden. Trotzdem gib es noch Verbesserungspotenzial. Die **Ziele** des Key Account Managements waren von Anfang an klar: eine stärkere Kundenbindung, optimale Ausschöpfung der geschäftlichen Möglichkeiten bei den Kunden und die Generierung zusätzlicher Geschäftschancen für Siemens. Dabei geht es auch darum, Kollegen dazu zu bewegen, auch dann für den Kunden da zu sein, wenn die eigenen Kapazitäten bis an die Grenze ausgelastet sind. „Dem KAM gelingt es in diesen Fällen oft eher als den Zuständigen, bei unseren Kunden **Ressourcen freizumachen",** schildert Rothwangl eine wichtige KAM-Aufgabe. Den bisherigen Erfolg der KAMs beweisen die Zahlen. „Mit einigen Schwankungen wegen Großprojekten wird rund **40 Prozent des Inlandsvolumens** der Siemens Gruppe mit Key Accounts realisiert", berichtet Rothwangl. „Das Wachstum ist meist stärker als das der Gruppe." Einen Beweis, wie stark sich die Vielfalt der Bereiche bei einem Großkunden ausweiten lassen, bietet Magna. Vor fünf Jahren machten zwei Bereiche mit dem Unternehmen Geschäfte, mittlerweile sind es elf. Die KAMs sind **gelebtes Siemens One.** Das gilt auch für Großprojekte wie die Euro 2008. Stuckart wird das Projekt nun an den Sicherheitsspezialisten von SBT, Uwe Tilzen, weitergeben. Als wichtigen Arbeitsbehelf nutzen die KAMs auch **Kundenfokus CRM.** „Hier findet man für jeden Kunden die Historie der Geschäfte, die aktuellen Zahlen und die Opportunities, aber auch das Beziehungsgeflecht", weiß Rothwangl. „Manches ist zwar noch verbesserungsfähig, eine gute Basis ist aber gegeben." Neu ist die **KAM-Funktion für die VA Tech.** „Wo wir dieselben Kunden haben, vertritt der KAM auch VA Tech und Elin EBG", so Rothwangl, „und der Deckungsgrad ist hoch." Bei Kunden, wo Siemens noch nicht so stark vertreten war, muss geprüft werden, ob der Partner die Kriterien erfüllt, um ins Portfolio KAM zu passen. In jedem Fall haben die KAMs nach der Integration von VA Tech den Kunden noch mehr zu bieten als bisher.

Maximilian Mairhofer und Wolfgang Schneider: Anwälte des Kunden.

Wie die zwei neuen KAMs ihren Job sehen

Mit **Maximilian Mairhofer,** der zuletzt in der Geschäftsführung von STS Österreich tätig war, und **Wolfgang Schneider,** der bei SBS das Business Development betreut hat, ziehen zwei Vertriebsprofis in das KAM-Team ein. „Wir richten uns nach dem Bedarf der Kunden und erleichtern für sie den Umgang mit den komplexen Siemens-Strukturen", sieht sich Mairhofer, der drei Jahre lang Bereichsleiter in Ungarn und fünf Jahre General Manager von Siemens Kuwait war, als Mediator und Moderator. Nach mehr als 14 Jahren Vertriebs- und Akquisitionserfahrung weiß er: „Aus Kundensicht wird das sehr geschätzt." Er betreut unter anderem die **OMV,** die sich „auf einem phantastischen Wachstumskurs befindet, große Investitionen tätigt und einen Partner sucht, der sie auf diesem Weg auch international unterstützt". Auch Schneider sieht sich als KAM vor allem als Anwalt des Kunden. Der „Beziehungsjob" KAM ist seit Jahren der Wunschtraum des gelernten Bankorganisators, der bereits bei SNI jene Bank- und Versicherungskunden betreut hat, die ihm nun bei Siemens gegenübersitzen. „Meine früheren Kollegen sind heute die Chefs großer Kreditinstitute", freut er sich über ein Netzwerk, das „eine gewisse Seniorität mit sich bringt". Schneider will allen Bereichen helfen, bei seinen Kunden erfolgreicher zu sein, und sieht gute Chancen, weil sich **Banken und Versicherungen** immer mehr auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Fotos: Peter M. Mayr

Platz schaffen für die Siemens City

Die Vorarbeiten für die Errichtung der neuen Siemens City in Wien-Floridsdorf haben begonnen.

Mit dem Abbruch der Halle 3 am Siemens-Gelände in Floridsdorf wurde Platz für die „Nordspange" der Siemens City geschaffen.

Mit dem Spatenstich durch Albert Hochleitner und den Wiener Bürgermeister Michael Häupl starteten im August 2005 die Bauarbeiten für die Siemens City in Wien-Floridsdorf. Der von den Architekten Soyka-Silber-Soyka entworfene Businesspark führt den Großteil der Wiener Standorte von Siemens zusammen. Das Zentrum der neuen City wird an der Schnellbahn liegen. Hier begannen mit dem Abbruch der 16.000 Quadratmeter großen Halle 3 die Vorarbeiten für die Realisierung der Siemens City. Bis 1998 wurden hier Kabel gefertigt. Nach dem Abbruch ist nun zwischen der Schnellbahn und dem Gebäude 33 genug Raum für die Errichtung der „Nordspange", des zentralen Teils der Siemens City – direkt neben dem charakteristischen Turm, der den Haupteingang zum neuen Siemens Konzern Headquarter überragt.
Die Abbrucharbeiten begannen am 21. September vergangenen Jahres und wurden unter Beachtung aller sicherheits- und umwelttechnischen Bestimmungen von der Porr-Umwelttechnik präzise im Zeitplan durchgeführt. Rund 3.000 Kubikmeter Beton von den Hallenaufbauten und rund 14.000 aus Fundamenten, Bodenplatten und Kellerräumen wurden aufgebracht, zerkleinert und abtransportiert. Dazu kamen 550 Tonnen Altmetalle, 350 Kubikmeter Holz und 3.400 Kubikmeter Sperrmüll.

PM@Siemens – Schlüssel zum Erfolg

Wolfgang Raschka: „Die Task Force PM@Siemens initiiert die Entwicklung neuer Methoden."

Beim PM-Tag wurde über den Stand des Projektmanagements bei Siemens Österreich Bilanz gezogen, zukunftsträchtige Methoden und Tools wurden präsentiert.

Die Vision vom projektorientierten Unternehmen nimmt bei Siemens in Österreich Gestalt an", betonte Wolfgang Raschka, Leiter von RM (Risk Management) und treibende Kraft für PM@Siemens in Österreich am PM-Tag im Jänner. „Durch die Entwicklung von Tools für den Konzern werden **Schrittmacherdienste** geleistet." Die Task Force PM@Siemens initiiert die Entwicklung neuer Methoden und versteht sich als Partner der und Drehscheibe zwischen den Bereichen und Zentralstellen im gesamten Wirtschaftsraum. „Trotzdem sind die **Verbesserungspotenziale** im Projektmanagement **keineswegs ausgeschöpft",** so Raschka. „Es gibt noch einzelne Bereiche, die nach eigenen Prozessen arbeiten. Strukturierte Projektdurchsprachen gehören noch nicht zum Alltag, und Projektleiter werden manchmal erst nach der Auftragsunterzeichnung gesucht. PM@Siemens verfolgt das Ziel, eine konsistente Projektkultur zu entwickeln, systematische Best-Practice-Sharing-Standards im Projektmanagement zu etablieren, Projektmanager zu qualifizieren und damit nachhaltige Profitabilität zu erreichen. Beim **PM-Tag** sahen mehr als 500 ProjektmitarbeiterInnen eine **Leistungsschau,** bei der die Projektmanagement Community von Siemens Österreich an 24 Infoständen aktuelle Trends sowie bewährte Methoden, Tools und Hilfsmittel präsentierte.
Vorstand Peter Schönhofer analysierte das Projektgeschäft in Österreich in Hinblick auf Optimierung und Entwicklung praxisnaher Vorgehensweisen. Immerhin liege, so Schönhofer, der **Anteil des Projektgeschäfts** am Gesamtvolumen von Siemens Österreich bereits bei rund **70 Prozent.** Exzellente Ausbildung, wie mit den „PRO-MOTE-Lehrgängen" durch HR angeboten, sei daher ein wesentliches Qualitätsziel.
Projektleiter agieren als **Unternehmer** ihres Projekts, sie sollten die wichtigsten Zahlen kennen, Verträge verstehen, zeitnah reagieren, kommunizieren und dokumentieren. Damit sie erfolgreich agieren können, müssen ihnen die Linienmanager Verantwortung übertragen. Der rasche Zugang zum Management und effizientes Coaching durch die unmittelbaren Vorgesetzten sind weitere Erfolgsfaktoren. Mit dem klaren Bekenntnis der Geschäftsleitung zum strategischen Projektmanagement werden sich auch die **Karrieremöglichkeiten** der Projektmanager sukzessive verbessern.

Beim PM-Tag sahen 500 ProjektmitarbeiterInnen eine Leistungsschau, bei der an 24 Infoständen aktuelle Trends und bewährte Tools präsentiert wurden.

Die Gewinner der PM-Trophy

Erstmals wurde im Rahmen des PM-Tages die PM-Trophy verliehen. Die **Kriterien:** Steigerung von Auftragseingang und Vertriebsspanne, Qualität des Projektmanagementvorgehens, Komplexität des Projekts. **Kategorie 1** (Projektvolumen bis 1 Mio. €): **Leitung:** Hermann Wolf und Friedrich Kopitar (PSE) unter Einbindung von SIMEA
Projekt: automatische Radio-Frequency-Testeinrichtung aus Hard- und Software für die wissenschaftliche Weltraum-Mission der Satelliten Herschel & Planck der ESA
Kategorie 2 (PV 1–5 Mio. €): **Leitung:** Khalil Hariri und Alexander Petermichl (PTD/PG)
Projekt: Erneuerung des nationalen Leitsystems zur Überwachung und Steuerung des slowakischen Hochspannungsnetzes in Zilina
Kategorie 3 (PV über 5 Mio. €): bereichsübergreifendes Projektteam unter der **Leitung** von Thomas Freiberger, Viktor Kuncik, Bettina Dammelhart (alle SBS) und Martin Klima (PSE)
Projekt: kundenspezifische Software für die Betriebszentrale und die Terminals beim e-card-Projekt entwickelt und österreichweit ausgerollt

SFS – Wenn der Auftrag von der Finanzierung abhängt

Mit Siemens Financial Services bekommt Siemens Österreich einen neuen Bereich, der sich als innovativer Dienstleister in allen Finanzfragen sieht.

Wir wollen alle finanznahen Aktivitäten von Siemens Österreich und der ihr zugehörenden Konzerngesellschaften in einer einheitlichen Organisation geschlossen betreuen", beschreibt Wilfried Stuckart, Leiter von Siemens Financial Services (SFS), die Strategie des neuen Bereichs. „Wir kümmern uns um die **Auftragsfinanzierung,** die wir als aktives Akquisitionsinstrument sehen, und wollen damit den Vertrieb optimal unterstützen."
In Zentral- und **Osteuropa** soll ein regionales Netzwerk dafür sorgen, dass zwischen den lokalen Finanzmärkten und Österreich ein intensiver **Know-how-Austausch** stattfindet und „auch innovative lokale Finanzierungsmöglichkeiten genutzt werden". Die neue Einheit ist dem Vorstand Peter Schönhofer zugeordnet und kümmert sich auch um Projekt- und Exportfinanzierung, Versicherungen, Garantie- und Dokumentengeschäft von Siemens und VA Tech. Zu ihrem Verantwortungsbereich gehören die FSG, die sich mit Treasury und Währungsmanagement beschäftigt, die Innovest und die Siemens Leasing, seit einem Jahr in Deutschland. „In Osteuropa gibt es eine enorme Dynamik im **Leasinggeschäft",** betont Stuckart. „Wir werden uns daher anschauen, ob wir das Geschäft **von Österreich aus wieder beleben.** Das hat allerdings nur Sinn, wenn wir im Vergleich zu den Spezialorganisationen der großen Kreditinstitute als kleine Einheit auch **wettbewerbsfähig** sein können." Die SFS wird am Standort der bisherigen VA Tech Finance in der **Wiener Cumberlandstraße** rund 35 hochqualifizierte Finanzexperten vereinen. Zusätzlich ist ein SFS-Standort in Linz vorgesehen. „Als Dienstleister der Bereiche werden wir", so Stuckart, „Finanzierungen aktiv anbieten und auf die Anforderungen der operativen Einheiten sehr genau eingehen – erwarten gleichzeitig aber auch, dass uns die **Vertriebszuständigen** frühzeitig in komplexe Finanzierungsthemen **einbinden."** Schließlich gibt es hier Experten für praktisch alle Finanzierungsfragen. Die SFS wird intensive Kontakte mit internationalen Finanzierungsinstitutionen von Weltbank über EIB bis EBRD pflegen und versuchen, von Österreich aus **Kooperations- und Co-Finanzierungsmodelle** mit dem Schwerpunkt Infrastrukturfinanzierung in Zentral- und Osteuropa auf die Beine zu stellen. Auch Kontakte zu den Exportfinanzierungsinstituten in Österreich und den Regionenländern werden gepflegt.
Stuckart: „Ein Projekt kann auch von einer kroatischen oder slowenischen staatlichen Versicherungsinstitution abgewickelt werden."
Bei der SFS gibt es Know-how-Träger für **Projektfinanzierungsmodelle.** „Wir stellen uns Themen wie z. B. Verkehrstelematik oder Contracting für energiesparende Investitionen vor", berichtet Stuckart. „Voraussetzung ist, dass ein realistischer Businessplan besteht und die Partner über Professionalität und Bonität verfügen."

Wilfried Stuckart hat lange Zeit im **Anlagenvertrieb** gearbeitet, unter anderem auch bei I&S. Seine Ausbildung als **Jurist** hilft ihm beim Beurteilen der immer komplexer werdenden Vertragskonstrukte. Als **KAM** war er zuletzt für **Banken und Versicherungen** zuständig. „Ich kenne Banken und andere Finanzinstitutionen als Kunden", betont Stuckart. „Daher habe ich nicht nur gute Kontakte in den Finanzbereich, sondern kenne auch das Geschäft der Institute sehr gut." Im neuen Job kann er sein Wissen aus Vertrieb und Finanzwelt optimal verbinden.

Was SFS zu bieten hat

- Projekt- und Exportfinanzierung
- Versicherungsgeschäft
- Garantie- und Dokumentengeschäft
- Regionales Netzwerk
- Gesellschaften, die dem Bereich zugeordnet sind: Financial Services (FSG) Innovest Siemens Leasing

Fotos: Harald Schantl, Philipp Horak

Der Spirit des Erfolges

Das Wiener AMC übernimmt laufend neue Aufgaben und engagiert sich in der Ausbildung qualifizierter MitarbeiterInnen für sein weiteres Wachstum.

Das Ziel schien utopisch. Innerhalb von zwei Jahren sollte das österreichische AMC (Application Management Center) e.p@ss in zwölf mittel- und südeuropäischen Ländern ausrollen. „Wir haben es geschafft", betont Franz-Manfred Immitzer, Bereichsleiter des AMC. Zusätzlich wurden die an die Einführung von SAP-R/3-gebundenen **Vorgaben übererfüllt.** „Durch Prozessstandardisierung und -harmonisierung konnten die **SAP-Kosten um 35 Prozent gesenkt** werden", berichtet Torsten Andres, Kaufmann des AMC. „Es gibt nur eine SAP-Variante für alle Länder. Alles, was wir tun, tun wir gemeinsam und damit auch günstiger." Doch die e.p@ss-Implementierung war erst der Anfang. Seither bietet das AMC von Wien aus **immer neue Services** an. Auch beim Helpdesk für ARIS Audit Management (AAM) wurden Standards gesetzt. Der **ARIS-Audit-Manager** sorgt dafür, dass unsere Prozesse den amerikanischen Vorschriften zur Vermeidung von Finanzbetrugsfällen (Sarbanes Oxley Act) entsprechen. „Das AMC hat zum Aufbau des Helpdesks weltweit einzigartige dezentrale Strukturen entwickelt", berichtet Andres. „Zehn MitarbeiterInnen für diesen Helpdesk sitzen in verschiedenen Ländern im Wirtschaftsraum und werden von uns geführt. Um weltweit ein **Rund-um-die-Uhr-Service** sicherzustellen, arbeiten wir mit der PSE in China zusammen." Angesichts dieser Erfolge ist es kein Wunder, dass das Wiener AMC immer wieder **Pilotprojekte** für die ganze Welt übertragen bekommt. „Wir sind die Nummer eins der AMCs bei Siemens", so Immitzer. „Unsere Qualität wurde auch durch ein **DQS-Audit** aus Deutschland bestätigt." Auch die VA-Tech-T&D-Einheiten, die teilweise zum Stammhaus gehören, wollen ihre Standorte mit den Wienern in e.p@ss integrieren. Im Rahmen des Rollouts in Ungarn wurde ein Trafowerk der PTD auf e.p@ss umgestellt. „Wir haben dafür Standardapplikationen erstellt, die wir nun weiter nützen können. Zum Beispiel für die VA-Tech-Trafowerke in Linz und Weiz", so Immitzer. Um die tolle Position zu halten, bemüht sich das AMC intensiv um **Personalentwicklung** und hat unter anderem im Rahmen der kaufmännischen Ausbildung ein Kompetenzzentrum mit Schwerpunkt SAP (e.p@ss) gegründet.

Franz-Manfred Immitzer und Torsten Andres haben Grund zur Freude: Das AMC in Wien ist mit seiner Topqualität Nr. 1 bei Siemens.

Zwischen Wien und München

Drei Tage München, zwei Tage Wien: **Franz Safar** pendelt jede Woche zwischen zwei Welten und kann diesem Modell einiges abgewinnen. In Wien hat er Familie mit zwei Kindern im Alter von 14 und 17 Jahren, in München genießt er sein „Junggesellenleben" vor allem in einem Jazzclub. Safar ist **Datenbankmanager** für das weltweit eingesetzte Siemens **Referenzprozesshaus (RPH).** Dabei geht es um die technische Koordination, also um die Benutzerverwaltung, um Change Requests oder um die Leitung der Datenbankmanager-Community, in der DB-Manager aus allen Ländern und Bereichen zusammenarbeiten.
Die Datenverwaltung des RPH ist Bestandteil des **globalen Shared Service ARIS,** das vom AMC in Wien für alle Siemens-Einheiten weltweit erbracht wird. „Das Referenzprozesshaus bildet die Basis für die Vereinheitlichung der Arbeitsprozesse bei Siemens", betont Safar. Für den Job als ARIS-Datenbankmanager waren **mehrere Qualifikationen** notwendig. Den technischen Background hatte Safar aufgrund seiner Ausbildung und seiner Entwicklungstätigkeit für die AV Ton- und Studiotechnik von Siemens (heute bfe), bei der er auch internationale Erfahrung als Produktmanager sammelte. Sein Prozess-Know-how stammt vom Business Development für den IT-Outsourcing-Bereich der SBS in Österreich.

Foto: Georg Bodenstein

Gut aufgestellt für die aktuellen Trends am Markt

Neue Produkte und ihre umfassende Lösungskompetenz präsentierten die I&C-Bereiche auf der CeBIT in Hannover und der ITnT in Wien.

Informations- und Kommunikationstechnik sind ein **entscheidender Wirtschaftssektor** in Europa und natürlich auch in Österreich. Siemens unterstützt diese Entwicklung mit richtungweisenden Projekten", betonte Vorstand Franz Geiger anlässlich der **CeBIT,** wo neue Produkte und Services präsentiert wurden. Der IKT-Markt wird unverändert von drei wichtigen Themen dominiert: **Mobilität, Konvergenz und Outsourcing.** Die IC-Bereiche von Siemens haben sich dafür bestens aufgestellt: „Siemens ist der einzige Anbieter, der für Carrier von der Infrastruktur über Services bis hin zu Applikationen alles aus einer Hand anbieten kann. Mehr als 95 Prozent der großen und mittleren Firmen haben begonnen, ihre Sprach- und Datennetze zusammenzuführen. Und im Outsourcingbereich deckt Siemens als einziger Anbieter das gesamte Spektrum an Dienstleistungen ab", so Geiger. Auch im **Home Entertainment** ist Siemens ein wichtiger Player. „Wir besitzen eine ‚easy to use' mobile TV-Applikation, um TV-Programme unabhängig von einer Streaminglösung auf mobilen Endgeräten darzustellen", erläutert Dietmar Appeltauer, Bereichsleiter Communications Carrier. Jeder Operator hat mit der Siemens-Mobile-TV-Lösung die Möglichkeit, seinen Endkunden wirkliches **Live-TV am Handy** bieten zu können. „Für die mobile Sprach- und Datenkommunikation im Firmennetz bietet Siemens mit **HiPath Wireless LAN** geeignete Infrastruktur und HiPath-Plattformen sowie WLAN-Devices für maßgeschneiderte Lösungen. Siemens setzt dabei auf eine **„sanfte Migration** der beiden Welten", meint Josef Jarosch, Bereichsleiter Communications Enterprise. Das ist ideal für Klein- und Mittelbetriebe, die nicht die gesamte IKT-Infrastruktur austauschen können. Auch der Umstieg auf **IP-Telefonie** kann bedarfsabhängig in überschaubaren Kosteneinheiten vollzogen werden. **„SBS** hat ihre Wachstumsstrategie erfolgreich umgesetzt", erläuterte Albert Felbauer, Geschäftsführer SBS. Die Entwicklung vom klassischen IT-Betrieb hin zu **High-End-Lösungen mit Branchenfokus** ist für SBS der wesentlicher Erfolgsfaktor. Auf der CeBIT präsentierte SBS Branchen-Kompetenz im öffentlichen Sektor und in der Industrie. Einen entscheidenden Beitrag zu vielen dieser Lösungen leistet die **Programm- und Systementwicklung PSE.** Vor allem in den steigenden Softwareanteil und die begleitenden Professional Services fließt ihre Kompetenz ein. Auf der **ITnT** in Wien konzentrierte sich Siemens neben den klassischen Kommunikationslösungen auch auf Produkte für **Security und Mobility.** So ermöglicht die Smart Card den MitarbeiterInnen sicheren Zugang zu Informationen, geschützte Geschäftskommunikation und klare Identifizierung von Personen. **Totale Erreichbarkeit** über alle Medien sichern echtzeitbasierte Kommunikationslösungen wie **Open Scape.** Vorab eingestellte Informationen über Erreichbarkeit der Gesprächspartner verkürzen und vereinfachen die Kommunikation. Auch **Moby Trip,** der mobile E-Mail-Push-Service, der E-Mails aufs Handy weiterleitet, verbessert die Erreichbarkeit. Damit erhalten AußendienstmitarbeiterInnen ihre E-Mails automatisch auf ihr Mobiltelefon.
Ein wesentlicher Wachstumstreiber für das IKT-Geschäft ist das Übertragen von Telekommunikationsleistungen an Externe, die **„Managed Services".** Die Vorteile: Kostentransparenz, überschaubare Prozesse und gesicherte Qualitätsstandards.

Josef Jarosch, Dietmar Appeltauer, Franz Geiger, Albert Felbauer: „Siemens deckt als einziger Anbieter das gesamte Spektrum an Lösungen und Dienstleistungen ab."

News

„Neben den Lerninhalten werden bei der Lehrlingsausbildung auch Werte vermittelt, etwa die Bedeutung der Teamarbeit.“
Walter Krippl

„Endlich wieder Montag“

Bei der Aktion „Endlich wieder Montag“, initiiert von der S-Bausparkasse, ging es darum, einen Arbeitstag in großen österreichischen Betrieben kennen zu lernen. Da der Gewinner, das BG/BRG Schwechat, eine der 39 niederösterreichischen Bundesschulen ist, die sich am Energie-Einspar-Contracting „BIG Pool 4“ beteiligten, wurde von der Schuldirektion der Kontakt zu SBT genutzt. MitarbeiterInnen von SBT BAU/HVP begleiteten die 80 SchülerInnen der 6. und 7. Klasse zunächst zu den Lehrwerkstätten. Am Ende des Programms stand ein Besuch des Klima-Wind-Kanals.

Wiener Radiologenkongress

Am European Congress of Radiology (ECR), der wie seit Jahren Anfang März im Austria Center Vienna stattfand, präsentierte sich **Medical Solutions** (MED) unter dem Motto **„Setting the Trend. Again.“** rund 15.000 Besuchern aus 91 Ländern. Vorgestellt wurde der weltweit erste **Dual Source CT „SOMATOM** Definition“. Das Gerät verfügt über zwei Röntgenstrahler und zwei Detektoren, was klinische Aufnahmen mit hoher Geschwindigkeit möglich macht – und dies mit nur noch der halben Strahlendosis als bei bisherigen Systemen. Außerdem moderierte MED die zwei **Vortragsreihen** „From Organ to Disease“ und „Improved Clinical Workflow“ mit Referenten aus Deutschland, Großbritannien und Österreich.

Freisprechung von 51 Lehrlingen am Standort Siemensstraße.

Lehrlinge freigesprochen

Für 51 Lehrlinge unseres Unternehmens endete ihre dreieinhalbjährige Ausbildung vor kurzem mit der Freisprechung am Standort Siemensstraße. 19 Kommunikationstechniker, **12 Elektroniker, 19 Elektroenergie- und ein EDV-Techniker, davon insgesamt 6 Mädchen,** haben den Facharbeiterstatus erreicht. Dazu kommen weitere fünf Freigesprochene in Linz und vier in Innsbruck. Beim Festakt am Standort Siemensstraße betonte Walter Krippl (HR ET), dass neben den **Lerninhalten** auch **Werte vermittelt** werden – beispielsweise die Bedeutung der Teamarbeit im Berufsleben. Während der Ausbildungszeit nehmen die Lehrlinge an Veranstaltungen teil. Neben Pflichtseminaren und Wintersportwochen gibt es für die „Besten“ eine Lehrabschlussfahrt.

Salzburg for Olympia

Vor kurzem präsentierte sich Salzburg öffentlich als Bewerber für die Austragung der Olympischen Winterspiele 2014. Siemens ist dabei offizieller Technologiepartner und Sponsor. Erhält die Mozartstadt den Zuschlag, hätte unser Unternehmen die Möglichkeit, Sportstätten inklusive Gebäude-, Sicherheits- und Beleuchtungstechnik zu errichten. Es könnte die Stromversorgung sichern sowie Zutritts- und Ticketingsysteme und maßgeschneiderte IT- und Telekommunikationslösungen liefern. Dazu kämen Infrastruktur und Transport sowie Verkehrskonzepte und Flottenmanagement, Technik für Medienzentren sowie Event- und Projektmanagement.
Infos: michael.zemanek@siemens.com

Fotos: Harald Schantl, Peter M. Mayr

Wellnesstechnik für Bad Zell

Die anspruchsvolle Haustechnik für das neue Wohlfühlzentrum Lebensquell im Mühlviertler Bad Zell kommt von Siemens Elin. Das seit 1976 bestehende Kurhaus wurde um einen ausgedehnten Wellnessbereich und ein Vier-Sterne-Hotel erweitert.
„Die größte Herausforderung für uns war die **Erneuerung der Heizungsanlage“,** sagt Projektleiter Walter Schober. Die modernen Geräte wurden eingebaut, während die alten noch arbeiteten, um den laufenden Kurbetrieb nicht zu stören. Im Normalbetrieb kommt die Wärme aber aus der ortseigenen Fernwärmeleitung, die mit einer Hackschnitzelheizung betrieben wird. „Im Notfall können wir aber auch Heizwärme für den Ort bereit stellen“, berichtet Schober.

Komplexe Haustechnik für die Erweiterung von Lebensquell Bad Zell.

Knapp ein Drittel der Auftragssumme von 2,4 Millionen Euro wurde für Entwicklung und Einbau der **komplexen Regelungstechnik** aufgewendet.

Lessons Learned – Wer lernt mit?

Vorhandenes **Wissen anhand von konkreten Projekten** Interessierten aus allen Bereichen zugänglich machen: Diese Idee aus der PTD/PG wird nun umgesetzt. Die erste Veranstaltung fand Ende Februar statt. Projektleiter Helmut Fleischhacker präsentierte einer Runde von mehr als 20 TeilnehmerInnen „**Erfolge und Herausforderungen** in Rumänien – am Beispiel des Projektes **Bukarest Süd“.** Viel Platz wurde dabei dem Thema „Lessons Learned“ eingeräumt. Die Idee zu diesen Veranstaltungen stammt von den **„Young Powers“** (YP) des Bereichs PTD/PG, neun TOP-Akademiker (sechs Techniker, drei Kaufleute), die ein eineinhalbjähriges Trainingsprogramm absolviert haben. **Nächste Veranstaltung** der Reihe „Lessons Learned – Wer lernt mit?“: Mai 2006 zum Thema Serbien und Montenegro oder Bosnien-Herzegowina. **martin.a.berger@siemens.com.**

Erste Lessons-Learned-Veranstaltung zum Thema Rumänien.

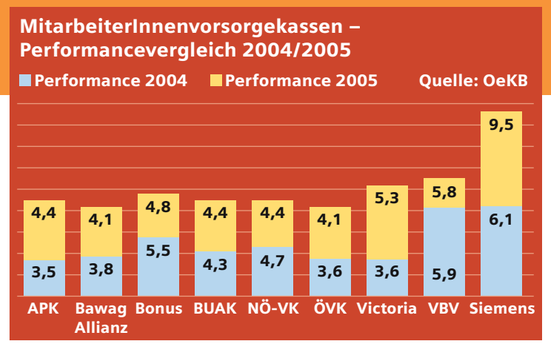
Starker Laser

Mit der neuen Laserschneidemaschine produziert das MWW schneller und präziser. Das freut besonders die Musterfertigung von SIMEA, die nun rascher Muster erhält, die noch präziser der Realität entsprechen. „Die neue Maschine hat eine doppelt so große Leistung wie die alte, beherrscht mehr Technologien und arbeitet schneller“, berichtet Richard Pfister, MWW. Die bisherige Anlage mit einem 3,8-kW-Laser war seit 1999 in Betrieb. Sie wurde nun durch eine fast doppelt so starke TCL-3050 mit einem

6-kW-Laser ersetzt – eine Investition von rund 650.000 Euro. „Es gibt in Wien keinen vergleichbaren Betrieb, der eine so leistungsfähige Laserschneidemaschine besitzt“, weiß Pfister.

News

Die Siemens Mitarbeitervorsorgekasse hat zum dritten Mal in Folge die mit Abstand beste Jahresperformance aller Mitbewerber erzielt.



Beste Vorsorge

Zum dritten Mal in Folge hat die Siemens Mitarbeitervorsorgekasse (MVK) die mit Abstand beste Jahresperformance aller Mitbewerber erzielt. Im Jahr 2005 betrug das Veranlagungsergebnis 9,5 Prozent und lag damit um 4 Prozent höher als der Branchendurchschnitt von 5,5 Prozent. In den letzten drei Jahren erwirtschaftete die Siemens MVK kumuliert 22 Prozent Rendite. In den ersten drei Jahren der Abfertigung neu hat sich die Siemens MVK als Partner für Großunternehmen und Spezialist für Übertragungen etabliert. So werden neben dem Siemens-Konzern auch große Unternehmen wie Shell, Plansee, Infineon, Epcos und die Wirtschaftskammer Österreich betreut. alexander.vojta@siemens.com

Gekoppelte Kraft

„Ob jemand von Siemens oder Elin kommt, macht für mich keinen Unterschied. Es geht um die Menschen und was sie leisten", sagt Josef Ramsauer, Leiter Elektrotechnik bei der **MDF Hallein** GmbH & Co KG. Das Unternehmen erteilte den **ersten gemeinsamen Auftrag an Siemens und Elin** in Salzburg. MDF Hallein produziert mitteldichte Faserplatten (MDF), Rohmaterial für Laminatfußböden und Möbel. Das betriebseigene thermische Minikraftwerk wurde um eine Kraft-Wärme-Kopplung erweitert.

Durch ein abgestimmtes Angebot konnten Siemens I&S und Elin beim Projekt alle **drei Ausschreibungspakete gewinnen:** Siemens Elin lieferte die 30-kV-Netzspeiseeinheiten samt Schalteranlage und Verkabelung, war für die Steuerungs- und Regeltechnikschränke (PLC) sowie das gesamte Engineering sowie die Industriemontagen verantwortlich und übernahm die Lieferung und Montage der Energiehauptverteilung inklusive Motorabgängen (MCC-Anlage).

Fahrtenschreiber für Raupen

Siemens VDO rüstet alle Pistenraupen und Schneefahrzeuge der Salzburger Seilbahnen mit modularen Fahrtenschreibern aus. Damit werden Daten gesammelt, die **Unfälle** mit Skifahrern **nachvollziehbar** machen und so für mehr Rechtssicherheit sorgen. Jeder Fahrer aktiviert das System beim Starten mit einem eigenen Chip. Über eine Funkstation im Skigebiet werden die Daten dann aufgezeichnet und am Computer genau ausgewertet. Zum Einsatz kommen der FM 200 Communicator und der Fleet Manager Professional v8. Christian Rosner (VDO).

Haustechnik im Härtetest

Die ersten Härtetests hat das neue **Ferienresort A-ROSA Kitzbühel** schon bestanden: Weihnachten, Silvester, den Snow Arena Polo World Cup und das Hahnenkammrennen – ein großer **Erfolg für die Haustechnikerteams** von Siemens Elin. Sie haben dem exklusiven Feriendomizil die Anlagen für Heizung, Kälte, Sprinkler, Lüftung und Klima sowie die gesamte Sanitärtechnik samt Mess- und Regeltechnik auf den Leib geschneidert. Auch für die Detailinstallationen für Strom, Telefon, Sicherheitstechnik und für ein Multimedianetzwerk war das Siemens-Elin-Team verantwortlich. Auftragssumme: 6,5 Millionen Euro. Der Schlüssel zum Erfolg war die Kompetenz und Einsatzbereitschaft der Siemens-Elin-Monteure und Bauleiter. „Wir hatten **keine Zeit für Tests,** aber viele Änderungen in letzter Minute. Deshalb mussten wir einen Kaltstart hinlegen", sagt Projektleiter Werner Passian. Die technische Infrastruktur hat dennoch von Beginn an funktioniert.

Brigitte Ederer und Bundeskanzler Wolfgang Schüssel im EU-Zug.

Taurus-Lok im EU-Design

„Mit dieser Lok werden die ÖBB technische Barrieren, die den grenzüberschreitenden Verkehr noch behindern, überwinden und **neue Destinationen in Europa** erschließen", betonte ÖBB-Chef Mag. Martin Huber anlässlich der prominent besetzten Taufe der Siemens Lok Taurus 3 (Rh 1216). Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel, Außenministerin Dr. Ursula Plassnik und Infrastrukturminister Hubert Gorbach waren anwesend. Design und Logo der Lok passen zur österreichischen EU-Präsidentschaft. Den Europagedanken spiegelt die Taurus 3 auch deshalb wider, weil damit alle europäischen Bahnstrecken **unabhängig von der Art der Stromversorgung** befahren werden können. Insgesamt werden 50 Stück Rh 1216 mit österreichischer Wertschöpfung an die ÖBB geliefert.

Life Award für Gruberova

Die gefeierte Koloratursopranistin Edita Gruberova erhielt als Gast der Academy of Life im Siemens Forum Wien den Siemens Life Award. Sie startete ihre internationale Karriere 1976 an der Wiener Staatsoper. In kürzester Zeit war sie weltbekannt. Gruberova hat mit allen renommierten Dirigenten und Regisseuren gearbeitet und ein umfangreiches Werk auf Tonträgern eingespielt. Die Wiener Staatsoper widmete ihr 2003 eine eigene Ausstellung.

Fotos: Harald Schantl, APA Images, Astrid Bartl, Monika Saulich

Kraftwerk ferngesteuert

Fünf landwirtschaftliche Genossenschafter in Niederösterreich gehen innovative Wege: Aus nachwachsenden Rohstoffen wie Mais, Sonnenblumen oder Gras produziert die **Ökoenergie Wallsee-Sindelburg** reg. Gen.mbH. in einer eigenen Biogasanlage Energie mit Fernwärmelieferung. Für den Betrieb ihres neu errichteten **500-kw-Kraftwerks** setzen die Genossenschafter auf das Fernwirksystem MCoIP (Mobile Control over IP) der PSE zur mobilen Diagnose, Wartung, Messwertabfrage und Fernsteuerung der Anlage via Handy und Internet.

Durchlaufglühe für Rasselstein

Siemens Elin liefert die gesamten **elektrischen Ausrüstungen** für die neu zu errichtende Durchlaufglühe DO5 der **Rasselstein Hoesch** GmbH in Andernach, einem der weltweit führenden Hersteller von Weißblech. Unser Auftraggeber ist Siemens VAI. Die Anlage dient zum kontinuierlichen Glühen von Stahlbändern mit einer Dicke von 0,14 bis 0,4 mm und einer Bandbreite zwischen 800 und 1.400 mm als Ausgangsmaterial für die **Weißblechherstellung.** Sie ist für eine Bandlaufgeschwindigkeit bis 700 m/min und eine jährliche Produktionskapazität von ca. 360.000 Tonnen ausgelegt. Die Anlage ist eine technologische Neuheit und stellte **hohe Anforderungen** an die Dynamik der **Antriebstechnik.**

Siemens Community

Caring Hands

Viele Siemens-MitarbeiterInnen engagieren sich in **sozialen Projekten.** In der Rubrik „Caring Hands" auf der Community-Homepage können Sie diese Projekte vorstellen und so vielleicht weitere **Unterstützung** bei KollegInnen **finden.** Ernestine Hauer, Assistentin im Key Account Management der Programm- und Systementwicklung (PSE), engagiert sich seit 2004 für die Kinder in einem **Waisenhaus** der Caritas in **Addis Abeba.** Zweimal reiste sie schon in ihrem Urlaub nach Äthiopien,

um vor Ort zu helfen. Im April steht der nächste Einsatz auf dem Programm. Mit im Gepäck: namhafte Spendenbeträge ihrer PSE-KollegInnen und Führungskräfte. Rückfragen zum Projekt können Sie an **ernestine.hauer@siemens.com** richten.

Homepage für Siemens-PensionistInnen

News und spannende Angebote unter www.siemens.at/senioren

Viele unserer PensionistInnen fühlen sich unverändert mit dem Unternehmen verbunden. „Über die Homepage **www.siemens.at/senioren** können sie den Kontakt zu Siemens halten – und das Unternehmen zu ihnen", berichtet Helene Binder-Krieglstein, pensionierte Mitarbeiterin von CC und Seniorenpage-Projektleiterin. Auch für KollegInnen, die in Altersteilzeit beschäftigt sind, ist die Seite zugänglich. „Im Februar haben bereits 700 verschiedene Personen auf die Seite zugegriffen, Tendenz weiter steigend", freut sich Binder-Krieglstein. Über eine **unkomplizierte Anmeldung** mittels E-Mail-Adresse und Passwort gelangt man auf die Startseite, wo ausgewählte tagesaktuelle **News** aus dem Siemens-Intranet zu finden sind. Aber auch spezielle Artikel für die Siemens-PensionistInnen werden von der Redaktion erstellt. In der Rubrik **„Über Siemens"** gibt es aktuelle Details zum Unternehmen, zum Beispiel Standort- und Organisationspläne, Geschäftsberichte und Publikationen, die man über die Webseite auch anfordern kann. In der Rubrik **„Themen"** wurde ein Forum eingerichtet, in dem sich die BesucherInnen über Alltagsthemen – vom Computer über Sport und Gesundheit bis zu Reisen und Kultur – austauschen können. Auch die **Kurse von Fit for the Future** werden hier angeboten. Moderatorin Binder-Krieglstein wünscht sich noch mehr Beteiligung im Forum: „Hier kann man Fragen stellen, Tipps und Tricks austauschen, Interessengemeinschaften bilden oder einfach nur zwanglos plaudern." Besonders attraktiv ist die Rubrik **„Vorteil",** für die **Angebote** der Siemens Community übernommen werden. Ausgewählte Einkaufsvergünstigungen stehen den PensionistInnen ebenso zur Verfügung wie das Sortiment der „Für uns"-Shops, Angebote des KSV und HR-Seminare. In Zukunft werden auch spezielle Informationen aus den Bundesländern angeboten.

helene.binder-krieglstein@siemens.com

Community immer ein Gewinn

Wer www.siemens.at/community besucht, kann seit Anfang des Jahres an zahlreichen Verlosungen teilnehmen. Zu gewinnen gibt es Freikarten für Sport- und Kulturevents oder die kostenlose Teilnahme an Workshops. Die Suche nach neuen Angeboten im Bazar oder bei den Einkaufstipps ist jetzt noch bequemer: Sie können sich die neuen Einträge seit Ihrem letzten Besuch anzeigen lassen. Bei den Einkaufstipps ist Ihre Meinung gefragt! Bewerten Sie die Tipps online, oder schicken Sie die besten Schnäppchen via E-Mail weiter. Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu einem Einkaufstipp haben, können Sie den Autor des Eintrags direkt anmailen.

Fotos: Getty Images

FÜR UNS SHOP

Beim Kauf von Siemens-Einbaugeräten erhalten Sie, gestaffelt nach Rechnungsbetrag, einen **zusätzlichen BAR-Abzug.** Ihr FÜR UNS Shop-Betreuer berät Sie gerne!

Aktion gültig bei Bestellung im März und April 2006.

Preis-Garantie
FÜR UNS SHOP
Da kauf'ich clever ein.

Zusätzlich zur Preisgarantie* genießen Sie folgende

FÜR UNS Einkaufsvorteile:

- **kostenlose Lieferung** von originalverpackten Großgeräten - **österreichweit**
- **keine Anfahrtspauschale** bei einer Kundendienstreparatur - **ein Geräteleben lang**
- **2 Jahre VOLL-Garantie oder 5 Jahre VOLL-Garantie** ab 4 Einbaugeräten
- **20% Preisnachlass** beim Kauf von Ersatzteilen
- **faire Beratung** von geschultem Verkaufspersonal - **auch nach dem Kauf**
- laufende **Sonderaktionen**

Überzeugen Sie sich selbst, wie bequem und einfach einkaufen heute sein kann.

* lt. Für Uns Shop Preisgarantie-Bediengungen.