Das Magazin für MitarbeiterInnen von Siemens Österreich

02_06

# together

**SucCEEd**
Wachsen im Wirtschaftsraum

**Beste Qualität**
Erfahrung austauschen

**Integration**
Wo wir stehen

**COM C & Nokia**
Führend am Weltmarkt

# Zukunft Stadt

## Siemens setzt auf Megatrends

Philipp Horak

# Gewinnen Sie mit together!

## Wohlfühlen im Paradiso****

Das luxuriös gestaltete Viersternhotel Paradiso**** ist in die Thermenanlage Bad Schallerbach eingebettet. Durch Glasgänge kommen die Gäste direkt zum Thermenbereich (Aquapulco-Colorama-Relaxium), zum Gesundheitszentrum Physikarium und zum Tagungszentrum Atrium. Mit mehr als 2.000 m² ist der hoteleigene Relaxbereich der größte aller österreichischen Thermenhotels. Er umfasst unter anderem Bambus-Sauna, Dampfbad, Finn-Sauna und den 34 °C warmen Hotelpool. www.eurotherme.at

## Mitmachen und gewinnen

3 Siemens Wohlfühltage (2 Nächte) im Paradiso**** für 2 Personen (wochentags) mit 3 x Thermeneintritt, Bademantel, -tüchern und -schuhen, inklusive Verwöhnhalbpension mit reichhaltigem Frühstücksbuffet, Strudel- und Kuchenbuffet am Nachmittag, Fünf-Gang-Genießerdinner, quellfrischem Wasser in drei Variationen aus der Aquathek, Tees und Säften sowie Teilnahme am täglichen Sport- und Animationsprogramm.

## Die Gewinnfragen:

- Wie heißt das neue Wachstumsprogramm für den Wirtschaftsraum?
- Wie heißt das neue Joint Venture von Nokia und Siemens COM C?

**Antworten unter intranet.siemens.at/cc/togetherwin**
**Einsendeschluss: 28. August 2006**

FÜR UNS SHOP

## Ein Gewinn für Ihre Küche

Die „Für-uns-Shops“ verlosen eine moderne Küchenwaage. Lesen Sie alles über die neue Werbelinie und die Vorteile des Einkaufens bei den „Für uns Shops“ in unserer Story auf Seite 36 „Diese Vorteile hol ich mir“.

# Inhalt


**4 Mit den Megatrends wachsen**
Megacitys und der demografische Wandel sind die Megatrends, auf denen die Wachstumsstrategie von Siemens beruht.

**8 Auf dem Weg zum Weltmarktführer**
Ein Gespräch mit dem neuen Finanzvorstand von Nokia Siemens Networks Peter Schönhofer.

**10 SucCEEd in Zentral- und Osteuropa**
Details über das neue Wachstumsprojekt für den Wirtschaftsraum.

**14 Wir wollen die beste Qualität**
Das Qualitätsbewusstsein stärken und aus Fehlern lernen bringt uns weiter.

**16 Zusammen wachsen**
Interview mit Vorstand Christian Habegger über den aktuellen Stand der Integration.

**18 Aufbau der neuen GP**
Vergangenheit bewältigen und neue Themen konsequent angehen.

**20 Highspeed-Integration**
In gemischten Teams sitzen SGS und FM bereits an ihrem neuen Standort.

**21 Über den Tellerrand schauen**
Österreichs Topunternehmen setzen sich für ein gemeinsames Europa ein.

**22 Endspurt in der Industrie**
Die Siemens-Industriebereiche haben ihren Teil des Elin-Geschäfts übernommen.

**24 Neu aufgestellt in neuen Märkten**
Die SAT bringt mit AMIS eine innovative Gesamtlösung in die PTD ein.

**27 Auf Schiene halten**
Interview mit Franz Geiger über die Zukunft der Bahn und des Geschäfts der TS.

**28 Geschätzte Kompetenz**
Rolling Stock und RA&P arbeiten zusammen, Elin EBG Traction bringt Zusatzgeschäft.

**30 Offen für eine neue Kultur**
Personalchef Gerhard Hirczi über den Vorteil des Zusammentreffens von zwei Kulturen und die Bedeutung der Post-Merger-Phase.

**32 Was im Falle einer Krise zu tun ist**
Auch unsere Kunden legen Wert darauf zu wissen, wie wir mit einer Krise umgehen.

**35 Rasch durchstarten**
Die junge Landesgesellschaft von Bulgarien muss den Verlust der COM C verkraften.



## 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 **Fotoredaktion** Sieglinde Hofstätter **Telefon** 051707-22207 **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

Unser Unternehmen hat sich in den vergangenen Monaten sehr rasch verändert. Während wir noch dabei sind, die Integration der VA Tech umzusetzen, wurde die Ausgliederung der COM C in ein Joint Venture mit Nokia beschlossen. So mancher wird sich nun fragen, wozu das alles gut sein soll. Die Integration der VA Tech hatte das Ziel, Siemens Österreich zu einer neuen Größe am Markt zu machen. Nun werden die wichtigsten Teile der VA Tech in die Siemens-Bereiche eingegliedert. Der Auftragseingang entspricht den Erwartungen. Und das erweiterte Lösungsangebot bietet uns zusätzliche Wachstumschancen, die wir nach der Ausgliederung der COM C brauchen werden. Beim Geschäft mit Netzbetreibern hatte Siemens nach Fusionen großer Mitbewerber allein nicht die Kraft, unter die ersten drei am Weltmarkt aufzusteigen. Mit Nokia haben wir die Chance auf eine Spitzenposition. Doch ein Geschäft durch Weltmarktführerschaft abzusichern ist nur ein Teil der Siemens-Strategie. In den letzten Monaten wurden auf Basis internationaler Megatrends Themen definiert, die es uns möglich machen sollen, doppelt so schnell zu wachsen wie die Weltwirtschaft und dabei profitabel zu sein. Wachsende Megacitys und der demografische Wandel, also die steigende Zahl älterer Menschen, sind Herausforderungen für morgen, für die Siemens Lösungen anbieten kann. Dabei konzentrieren wir uns auf Energie, Infrastruktur und Medizin. In diesen Bereichen kauft Siemens Unternehmen zu. Österreich hat zu den aktuellen Trendthemen einiges beizutragen, etwa mit den Weltkompetenzzentren Verkehrstelematik der I&S oder Biometrie der PSE. Nutzen wir die neuen Möglichkeiten, um unsere Position und unsere Standorte zu stärken.

**Brigitte Ederer,** *Vorsitzende des Vorstandes von Siemens Österreich*

# Mit den Megatrends doppelt so wachsen wie die Weltwirtschaft

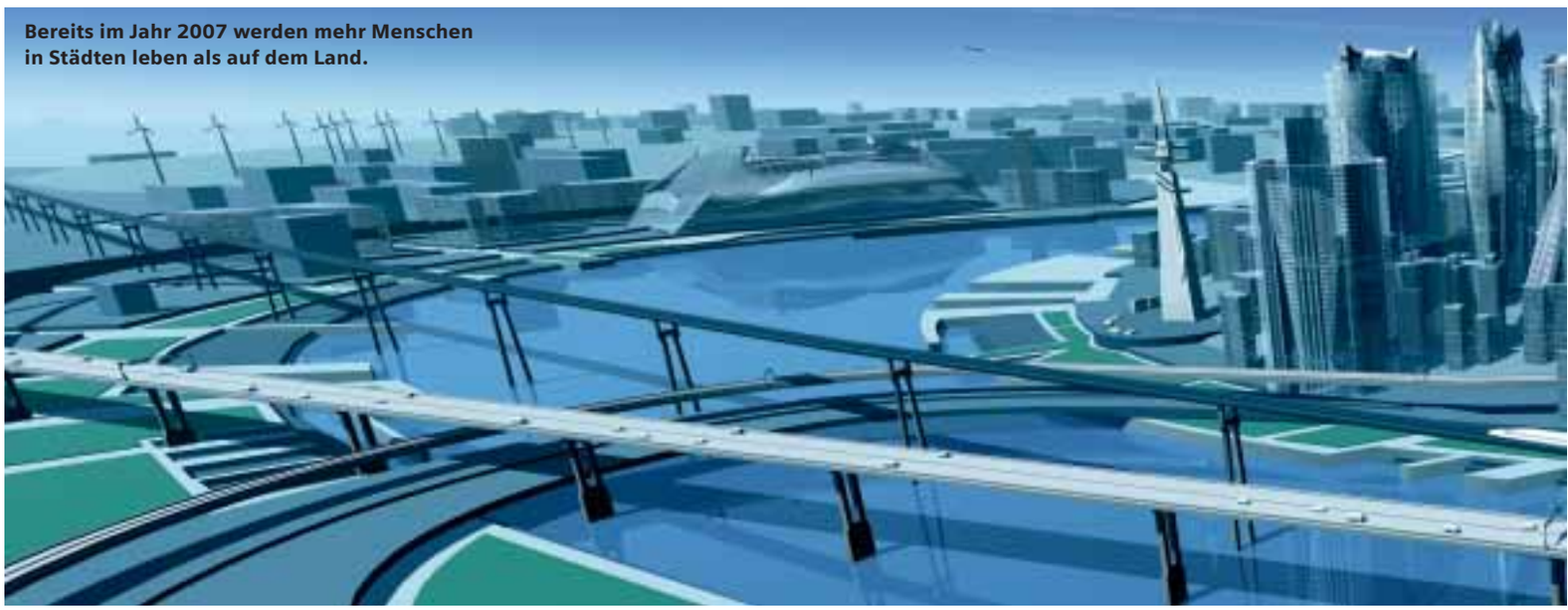
**Wachsende Megacitys und demografischer Wandel sind die Megatrends, auf denen die Wachstumsstrategie von Siemens beruht. Mit der Konzentration auf Energie, Infrastruktur und Medizin sind wir dafür sehr gut aufgestellt.**

Wir müssen auf den Megatrends surfen können." Das war eine der zentralen Aussagen unserer neuen Vorstandsvorsitzenden Brigitte Ederer bei ihrem Amtsantritt. „Zu den wichtigsten Megatrends zählen die zunehmende **Konzentration** von Menschen **in Städten** und die Zunahme der Weltbevölkerung in Verbindung mit dem **demografischen Wandel**", fasste Konzernchef Klaus Kleinfeld das Thema auf dem Media Summit 2006 im Juni zusammen. Siemens ist mit seiner aktuellen Konzentration auf Energie, Infrastruktur und Medizin hervorragend aufgestellt, um aus einer Hand Lösungen für die Megatrends zu liefern.

Die Bedeutung der Veränderungen lässt sich anhand von Zahlen klar belegen. Bis zum Jahr 2050 werden auf der Erde rund 50 Prozent mehr Menschen leben als heute und immer mehr davon in größeren Städten, so genannten Megacitys. Der demografische Wandel ist nicht nur in Europa dramatisch. 2050 wird es erstmals mehr über 60-Jährige auf der Welt geben als unter 15-Jährige. Vor welchen Aufgaben stehen wir nun angesichts dieser Entwicklungen? Es geht um den **Umgang mit knappen Ressourcen** – mit Energie ebenso wie mit Wasser –, um eine saubere Umwelt, einen effizienten und sicheren **Transport** von Menschen und Gütern und um eine bezahlbare **Gesundheitsversorgung.** Siemens nimmt in vielen dieser Felder führende Positionen ein.

„Auch Österreich kann zahlreiche interessante Lösungen beisteuern", betont Gerhard Stappen, Corporate Development. „Wir besitzen für **Verkehrstelematik** oder **Biometrie** weltweite Kompetenzzentren, bieten interessante Lösungen zu Healthcare und E-Government und haben während der EU-Präsidentschaft unsere Kompetenz als Technologiebetreiber bewiesen."

Zusätzlich kauft der Siemens-Konzern konsequent Unternehmen, die unsere Position in den betroffenen Bereichen verbessern. Im Bereich der Wasserversorgung zählt dazu die US Filter, im Energiebereich wurde die dänische Bonus Energy erworben, die heute Weltmarktführer für Offshore-Windkraftanlagen ist. Auch in die Kohlevergasung haben wir investiert. Eine der letzten Großinvestitionen betraf die Diagnostiksparte von Bayer. Gemeinsam mit Diagnostics Products Corporation (DPC), die wir vor kurzem gekauft haben, erreichen wir damit eine Spitzenposition in dem am schnellsten wachsenden Segment des **Gesundheitsmarkts.** „Siemens ist nun ein Anbieter, der Ärzte, Krankenhäuser und Labore aus einer Hand mit dem **komplettesten Spektrum** der ganzen Branche beliefern kann", betont Ederer. Unser Unternehmen bietet neben den diagnostischen Systemen auch Lösungen für einen durchgängigen Einsatz von Informationstechnik im Gesundheitswesen. Wissensbasierte Medizin ermöglicht schnellere



**Bereits im Jahr 2007 werden mehr Menschen in Städten leben als auf dem Land.**

Fotos: Siemens, ITH, Philipp Horak

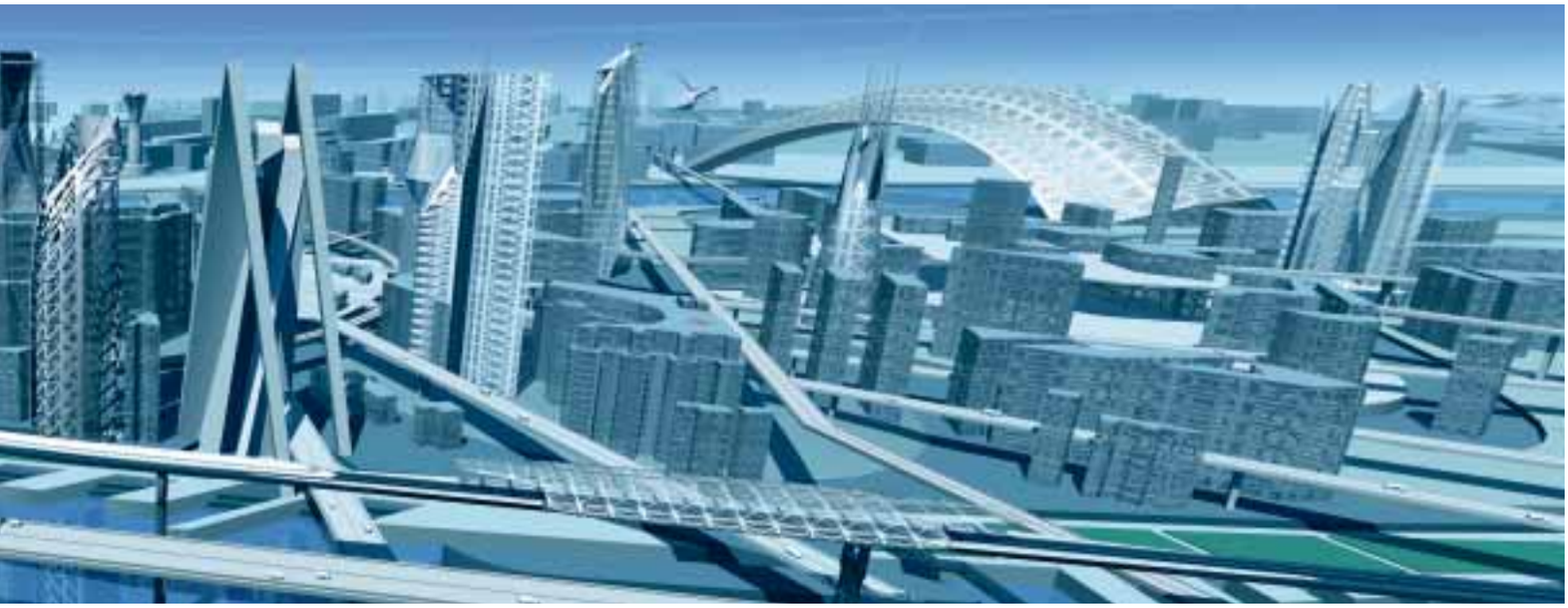
# schnell

**Brigitte Ederer: „Die Zukunft hat mit dem digitalen Krankenhaus und der Gesundheitskarte bereits begonnen."**

**RFID-Tags am Handgelenk von Patienten sorgen dafür, dass in den OP-Sälen keine Verwechslungen vorkommen und alles Nötige bereitliegt.**

Diagnosen und verhindert Fehlbehandlungen. „Die Zukunft hat mit dem digitalen Krankenhaus und der Gesundheitskarte bereits begonnen", berichtet Ederer. Siemens fungierte als Generalunternehmer bei der Errichtung des österreichweiten **E-Card-Systems** und sorgt durch **Archivlösungen** wie marc dafür, dass dem behandelnden Arzt jederzeit alle Bild- und Labordaten eines Patienten zur Verfügung stehen.

Viele Herausforderungen für die Städte der Zukunft werden heute schon bei großen Events ganz besonders deutlich. Eben hat Deutschland die WM erfolgreich bewältigt, für die Siemens komplette Infrastrukturlösungen geliefert hat: von der Gebäudeüber die Sicherheitstechnik und das Ticketing im Stadion bis zum intelligenten Verkehrsmanagement im Umfeld. In zwei Jahren läuft in Österreich und der Schweiz ein Fußballevent der Sonderkasse, die EM. „Das ist das größte Event, das je in Österreich stattgefunden hat", betont Uwe Tilzen, der Leiter des Project Office von Siemens Österreich. Siemens kann zu **Großevents** weit mehr beitragen als einzelne Lösungen. „Wir besitzen umfassendes Know-how aus unterschiedlichen Major Events auf der ganzen Welt und wissen daher gut, was auf die Veranstalter zukommt", berichtet Helmut Bachner, der in Österreich für CRM und Siemens One zuständig ist. „Das reicht oft bis zu temporären Erweiterungen



# Zu Megaevents, Mobilität und Sicherheit hat Österreich viel zu bieten

**Die gesamte technische Gebäudeausrüstung der Münchner Allianz Arena stammt von Siemens Elin.**

**Das neue Biomassekraftwerk in Wien-Simmering wird 12.000 Haushalte mit umweltfreundlicher Energie versorgen.**

**Wien wird das Netz von 1.200 Lichtanlagen verkehrsabhängig steuern und die Stopps an Kreuzungen dadurch stark reduzieren.**

der Infrastruktur im Umfeld des Events während der Veranstaltung." Für die Euro 2008 hat Siemens Österreich die Themen unter den Punkten Flow of People, Flow of Data und Flow of Traffic zusammengefasst. Entscheidend für unser Geschäft im Zusammenhang mit solchen Veranstaltungen sind der frühe Einstieg und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit, um als **Siemens One** umfassende Lösungen zu bieten. „Gerade in diesen Fällen ist es wichtig, unser Angebot aus dem Blickwinkel des Kunden zu sehen", betont Brigitte Ederer, die nun regelmäßig Meetings der technischen Bereichsleiter einberuft, um übergreifende Themen zu diskutieren.
Ein sehr wichtiges Thema im Zusammenhang mit Events und Urban Future ist die **Sicherheit.** Hier kann Siemens-Technik viele Probleme lösen. Sensoren, Identifikationssysteme und Videoüberwachung, gesteuert von intelligenter Software, verbunden in Netzwerken und durch Managementsysteme, schaffen das (siehe „hi!tech" 2/06). Auch auf die Zukunft der **Mobilität** geben die Verkehrsherausforderungen rund um Großevents einen kleinen Ausblick. Analysiert man die Zahlen, dann ist der weltweite Dauerstau vorprogrammiert. Die Verkehrsdichte in den westeuropäischen Innenstädten wird sich bis 2010 um 188 Prozent erhöhen. Moderne Verkehrssteuerungstechnik, kombiniert mit attraktiven öffentlichen Verkehrsmitteln, ist in der Lage, unsere Mobilität trotz dieser Prognosen sicherzustellen. Die österreichischen **Telematikspezialisten** von I&S haben die zentrale Verkehrssteuerung der Asfinag auf- und den Wiener Verkehrsrechner ausgebaut. Sie können komplexe **Mautsysteme** entwickeln und installieren. Seit kurzem ist auch eine Kombination von Satelliten und Mikrowellenmaut möglich. **Mobile Services** tragen ebenso dazu bei, den Verkehrsinfarkt zu vermeiden. Mobile Ticketing animiert zum Benützen öffentlicher Verkehrsmittel. Will die Stadtverwaltung der Zukunft vielen Millionen von Bürgern ein perfektes Service bieten, dann ist **E-Government** und die komplette elektronische Onlineverwaltung von Akten die einzige Chance. Neben EDV-Vernetzung und optimierten Kommunikationsplattformen sind es moderne Archivsysteme, die aus Bürokraten unkomplizierte Dienstleister machen. Elektronische

**Berührungslose Kartenleser oder Fingerprintgeräte öffnen Türen rasch und komfortabel – aber nur den jeweils Berechtigten.**

Fotos: Allianz Arena, Rüdiger Ettl, Astrid Bartl, Achim Bieniek, Peter M. Mayr

**Gerhard Stappen: „Wir haben während der EU-Präsidentschaft unsere Kompetenz als Technologiebetreiber bewiesen."**

**Helmut Bachner: „Wir besitzen Know-how aus vielen Megaevents und wissen, was auf die Veranstalter zukommt."**

**In der Hauptkläranlage Wien der EbS werden jährlich 200 Millionen Kubikmeter Wasser gereinigt. Die Mess- und Analysetechnik stammt von I&S.**

Archivlösungen wie Cyberdoc (Notare) oder Archivium (Rechtsanwälte) tragen dazu bei. Steigender **Energiebedarf** bei Ölpreisen auf höchstem Niveau und die knapper werdenden Ölreserven zwingen zum Umdenken. Es geht darum, Energie zu sparen, den Wirkungsgrad bei der Erzeugung zu erhöhen und Alternativen zu nutzen. Ein wichtiger Punkt sind permanente Innovationen beim **Bau von Turbinen** – hier ist Siemens Weltspitze –, dazu kommt eine intelligente Automatisierungs- und Steuerungstechnik. Die PSE bietet mit Mobile Control over IP Diagnose, Wartung und Fernsteuerung von Biogasanlagen über Handy und Internet. Das von der österreichischen SAT (nun Teil der PTD) entwickelte automatisierte Verbrauchsdatenerfassungs- und -informationssystem AMIS (siehe Seite 24) kann in Zukunft dafür sorgen, dass dezentrale Energieerzeuger wie Brennstoffzellen in Netze eingebunden werden können. Genauso wie Energie wird auch **Wasser** in Zukunft eine äußerst knappe Ressource sein. Sogar in Europa zeigen sich nach Hitzewellen im Süden bereits ernsthafte Probleme. Nur Mittel- und Nordeuropa hat hier keine Sorgen. Siemens bietet sowohl für die Reinigung und Klärung von **Abwasser** als auch für die **Trinkwasserversorgung** modernste Technik an. Durch das Surfen auf Megatrends soll Siemens mittelfristig doppelt so schnell wachsen wie die Weltwirtschaft, und zwar profitabel, denn die Erträge sind die Voraussetzung dafür, dass Siemens Innovationsführer bleibt und damit Zukunft hat.

## Salzburg hat es geschafft

### Salzburg ist nun Candidate City und damit Bewerber für die Austragung der Olympischen Winterspiele 2014.

**Siemens ist offizieller Technologiepartner der Bewerbung und unterstützt das Projekt auch als Sponsor. Wir bieten ein umfangreiches Portfolio von der Sportstättenerrichtung inklusive Gebäude-, Sicherheits- und Beleuchtungstechnik, Stromerzeugung und -verteilung über Zutrittssysteme und Ticketinglösungen bis hin zu maßgeschneiderten IT- und Telekommunikationslösungen an. Auch Infrastruktur- und Transportlösungen sowie Verkehrskonzepte und Flottenmanagement oder Technik für Medienzentren und Event- und Projektmanagement gehören zu unseren Kompetenzen. Als Partner des Österreichischen Skiverbandes (ÖSV) kennt Siemens die spezifischen Anforderungen des Wintersports. Unsere Kompetenz im Sportbereich haben wir bei der Fußball-EM in Portugal und der WM in Deutschland bewiesen. Beim Confederations Cup 2005 in Deutschland hat die BFE Studio und Medien Systeme GmbH fünf Stadien mit temporären Medientribünen und -zentren ausgerüstet. Beim Salzburger Stadion hat Siemens die Brandmelde-, die Beschallungs- und eine hochmoderne Videoüberwachungsanlage installiert.**

**Die Spitzen von Stadt und Land Salzburg sowie des OÖC freuen sich, dass Salzburg nun als Olympiakandidat feststeht.**

# Auf dem Weg zum Weltmarktführer

**Nokia und Siemens** vereinen die Sparten für das Geschäft mit Netzbetreibern in einem 50:50-Joint-Venture. **Peter Schönhofer,** zukünftiger Finanzvorstand des neuen Unternehmens, berichtet über Chancen und Folgen dieses Zusammenschlusses.

**Warum gliedert Siemens COM C das Geschäft mit Netzbetreibern aus und gründet mit Nokia ein neues Unternehmen?**
Bei unseren Kunden und Mitbewerbern gibt es einen starken Trend zur Konzentration. Es ist daher die einzig richtige Entscheidung, die Kräfte ebenfalls zu bündeln. Mit Nokia Siemens Networks entsteht ein weltweit führender Netzwerkausrüster für Mobil- und Festnetz. Dieses neue Unternehmen nimmt eine führende Rolle in der Telekommunikationsbranche ein und besitzt reelle Chancen, Weltmarktführer zu werden. Es befindet sich derzeit schon bei allen Portfolioelementen in den Marktpositionen zwei oder drei und käme aktuell auf einen Jahresumsatz von knapp 16 Milliarden Euro.

Peter Schönhofer: „Mit Nokia Siemens Networks entsteht ein weltweit führender Netzwerkausrüster für Mobil- und Festnetz.“

**Sind die beiden Partner gleichwertig?**
Bei Nokia Siemens Networks kommen zwei starke Marken zusammen, die für Qualität stehen. Es handelt sich um einen „Merger under Equals“. Die COM C-MitarbeiterInnen können daher einer erfolgreichen Zukunft entgegenblicken. Das gilt besonders auch für die MitarbeiterInnen in Österreich und im Wirtschaftsraum.

**Welche Auswirkungen hat der Zusammenschluss für die PSE?**
Nokia Siemens Networks wird eines der weltweit besten Forschungs- und Entwicklungsteams haben. Die PSE hat im großen Ausmaß Entwicklungen für die COM C vorgenommen. Durch das hervorragende Know-how gerade im Mobil- und Festnetzbereich sollte es für die PSE kein Problem sein, sich auch in Zukunft als verlässlicher Partner zu positionieren. Dafür müssen allerdings auch innerhalb der PSE alle Anstrengungen unternommen werden, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben. Die PSE kann also eine wichtige Rolle bei der Entwicklung von Produkten und Services für Fest- und Mobilnetze der nächsten Generation für Nokia Siemens Networks spielen.

**Was verändert sich durch die Ausgliederung bei Siemens Österreich?**
Für Siemens Österreich bedeutet das Carve-out der COM C-Aktivitäten einen starken Aderlass auf der Volumens- und Ergebnisseite. Allerdings ist es uns in Österreich gelungen, durch die Akquisition der VA Tech die Industrie- und Energiebereiche so zu stärken, dass der Abgang keine allzu tiefen Spuren hinterlassen wird. In den Regionen hat COM C sehr viel zu Markterfolg und Ergebnis beigetragen. Hier sieht die Situation auch etwas diffiziler aus, weil COM C in einigen Ländern bis zu 50 Prozent des Volumens bringt. Man wird sich daher in manchen Regionen Veränderungen beim Setup überlegen müssen. Gleichzeitig sind die verbleibenden Bereiche gefordert, das Wachstumstempo bei Volumen und Ergebnisbeitrag deutlich zu beschleunigen.

Fotos: Peter M. Mayr, Nokia

# Der neue Partner von COM C

**Was Nokia weltweit und in Österreich anbietet, welche Kunden das Unternehmen betreut, was es für sie tut und wie es sich selbst definiert.**

Als weltweit führendes Unternehmen der mobilen Kommunikationsindustrie verbindet Nokia Menschen miteinander und mit der Information, die für sie wichtig ist." So definiert sich der neue Partner unseres Bereiches COM C selbst. Nokia ist Anbieter von **Endgeräten, Lösungen und Services** für Mobilfunkbetreiber und Unternehmen. Netzbetreiber bemühen sich verstärkt um Kundenbindung und um mehr Effizienz und verlassen sich bei der Entwicklung von Geschäftskonzepten und bei Tätigkeiten, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören, auf kompetente Drittanbieter. Nokia Networks bietet mit seinem neuen **Hosting-Center** Netzbetreibern eine Applikation, die sich schnell an ihr bereits bestehendes System anbinden lässt. Nokia stellt die dafür benötigte Hard- und Software bereit und verwaltet bzw. betreibt das System. „Dem Kunden werden lediglich die Kosten für die Transaktion verrechnet", erklärt Günter Haberler, Geschäftsführer Nokia Austria. Bei der Definition der Systemarchitektur und der Anbindungsadaptierung werden die MitarbeiterInnen des Hosting Centers vom Bereich **System Integration & Service Center** unterstützt. Neben dem Hosting von Telekomplattformen und -anwendungen wie z. B. Push-to-Talk umfasst das Nokia-Angebot auch Terminal Management, also die Möglichkeit zur automatischen, ferngesteuerten Konfiguration von Handys. Wachstumsbereiche sieht Haberler in den Servicebereichen Systemintegration, Beratungsdienstleistungen und Managed Services: „Dieser Markt gewinnt an Bedeutung, weil sich die Endanwenderapplikationen hin zu mobilen **Multimediainhalten und Konvergenz** bewegen." Aushängeschild des österreichischen Servicebereichs ist das in Eisenstadt angesiedelte Nokia System Integration & Service Center, das Applikationen und Plattformen in Europa, dem Nahen/Mittleren Osten sowie Afrika betreibt. Nokia Networks kann auf eine Reihe von Projekten mit österreichischen und internationalen Betreibern verweisen: Seit kurzem betreibt Nokia Networks die Push-to-Talk- und Presence-Services für das Joint Venture von Hutchison Whampoa und Investor AB, 3 Scandinavia. Bereits seit einem Jahr betreibt und verwaltet das Nokia System Integration & Service Center die **Push-to-Talk-**Plattform von **Mobilkom Austria,** erhielt in der Folge auch einen Auftrag zur Erweiterung und Erneuerung ihres Netzes und brachte die schnelle Datentechnologie EDGE in das Netz. Für **One** wird das GSM/GPRS/UMTS-Netz kontinuierlich erweitert und modernisiert. Für **T-Mobile** fungiert Nokia als Systemlieferant für Push-to-Talk.

**Bei „3"** zeichnet Nokia Austria als Alleinlieferant für die Errichtung und den Ausbau des 3G-Core-Netzes, des Richtfunknetzes sowie des Netzwerkmanagementsystems inklusive umfassender Services verantwortlich.

**Nokia ist Anbieter von Endgeräten, Lösungen und Services für Mobilfunkbetreiber und Unternehmen.**

## Ein neuer Finanzvorstand

**Mit Harald Wasserburger** übernimmt ein erfahrener, erfolgreicher Kaufmann nach dem Wechsel von Peter Schönhofer zu Nokia Siemens Networks die Position des Finanzvorstandes von Siemens Österreich. Der gebürtige Niederösterreicher blickt auf eine lange Karriere bei Siemens zurück, die 1978 begann. So stellte er seine Kompetenz unter anderem als kaufmännischer Geschäftsführer der **Siemens Telefongyár Budapest** unter Beweis. Der besonnene Stratege erarbeitete sich aber auch einen hervorragenden Ruf rund um die **Gründung** des Mobilfunkbetreibers **max. mobil.** Wasserburger bekleidete außerdem Beiratspositionen im Konzern und fungierte als Aufsichtsrat von Siemens Zagreb. In seiner neuen Funktion ist Wasserburger kaufmännisch für alle Bereiche, Niederlassungsleitungen und die Regionen zuständig. Er verantwortet weiters das Beteiligungsmanagement, CIO, Unternehmenssicherheit, das Finanz- und Rechnungswesen, GPL, Risk Management, SRE sowie Steuern und Recht. Auch das AMC MSE, Siemens Financial Services und die BFE Studio- und Mediensysteme sowie das Top+ Programm zählen zu seinen Themen. Zuletzt war Wasserburger kaufmännischer Leiter von COM C. Privat widmet Wasserburger – verheiratet, Vater einer 19-jährigen Tochter, die Jus studiert, und eines 13-jährigen Sohnes – den Großteil seiner Freizeit der Familie. Er wandert gerne, spielt ab und zu Golf und genießt, soweit er es zeitlich schafft, das Kulturangebot in Wien.

# Mit SucCEEd in Zentral- und Osteuropa durchstarten

**Siemens Österreich will im Wirtschaftsraum kräftig wachsen. Das neue Projekt SucCEEd soll dafür die Voraussetzungen schaffen. Über Details berichten Projektleiter Arnulf Wolfram und seine Stellvertreterin Sandra Karlbauer.**

**Was war der Grund für den Start von SucCEEd?**
**Wolfram:** Die Übernahme der Verantwortung für die ersten Länder in Zentral- und Osteuropa liegt nun mehr als zehn Jahre zurück. Die strategische Entscheidung von Albert Hochleitner, den Weg Richtung Osten zu gehen, war bisher eine Erfolgsgeschichte. In den vergangenen Jahren hat sich das Umfeld jedoch weiter verändert. Siemens hat zusätzliche Länder in seine Verantwortung übernommen und die VA Tech integriert. Im Rahmen der EU-Osterweiterung sind einige Länder zu Mitgliedern geworden, andere stehen knapp davor. Dazu kommt, dass wir unsere ehrgeizigen Wachstumsziele bisher erst teilweise erreicht haben. Nun starten wir im Auftrag unseres Vorstands neu durch, um den Mehrwert und die Vorteile von Siemens CEE noch stärker zu nutzen.
**Karlbauer:** Es geht darum, stabile Wachstumsvoraussetzungen im Wirtschaftsraum zu schaffen – beginnend mit der Festlegung einer übergeordneten CEE-Vision und -Mission, einer daraus abgeleiteten Strategie und der Schaffung von strukturellen, organisatorischen und prozessualen Rahmenbedingungen. Darüber hinaus werden wir das Business Development stärken und neue Wachstumsfelder identifizieren.

**Wie stark beeinflusst die Ausgliederung von COM C die CEE-Entwicklung?**
**Wolfram:** In vielen Ländern stammte ein großer Teil des Eigengeschäfts aus den COM-Bereichen. Für das Wachstum in den anderen Bereichen und damit für SucCEEd gilt vor dem Hintergrund der COM-Entscheidung: Jetzt erst recht. Wir werden dazu auf Basis einer erhöhten Markttransparenz Wachstumsfelder definieren sowie je Land und Bereich konkrete Ziele vereinbaren. Es geht auch um Klarstellungen bei den Spielregeln für das Eigen- und Provisionsgeschäft, d. h., wer wofür verantwortlich ist, wann die Letztverantwortung beim Bereich liegt und wann bei der lokalen Geschäftsführung und welche Rolle die Arbeitsgebiete haben. Wachstum soll auch über weitere zielgerichtete Akquisitionen erreicht werden. Dazu gilt es, den Mergers-and-Acquisitions-Prozess auf mögliche Verbesserungen hin zu prüfen.
**Karlbauer:** Erklärtes Projektziel ist auch die Förderung einer „CEE-Mentalität" – das gemeinsame Denken und Agieren als „ein Wirtschaftsraum". Dazu gehört das Verstärken der Mobilität und der überregionalen Zusammenarbeit in Projekten. Oberstes Ziel ist die „People Excellence": die richtigen MitarbeiterInnen an die richtigen Stellen zu bringen, wo sie ihre Fähigkeiten und ihr Unternehmertum maximal umsetzen können.

> Sandra Karlbauer: „Intensivere Vernetzung zur Absicherung eines profitablen Wachstums."

**Welche Länder und Bereiche sind am Projekt besonders beteiligt?**
**Wolfram:** Besonders erfreulich ist die breite Einbindung von Verantwortlichen aus allen Ländern und Bereichen im Projekt SucCEEd. Dies geschieht zum Beispiel durch Interviews, die aktuell mit Verantwortlichen der Bereiche und Länder geführt werden. Auch im Projektteam wurde auf eine möglichst breite Beteiligung von Vertretern der Arbeitsgebiete und Länder geachtet. Erst in der Zusammenarbeit der wesentlichen Verantwortungsträger kann es uns gelingen, die Aufbruchsstimmung zu erreichen, die wir benötigen, um ambitionierte Ziele setzen, konkrete Maßnahmen vereinbaren und all dies nachhaltig umsetzen zu können.

**Wie beurteilen die Länder Österreich als Lead Company?**
**Wolfram:** Die Interviews dazu

## Die Ziele des Projekts

Georg Antesberger

**Der Siemens-Konzern und damit auch unsere Siemens CEE befinden sich im Wandel. BenQ, Nokia Siemens Networks, VA Tech, Flender und die SBS-Akquisitionen sind nur einige der Einflussfaktoren. Getreu dem Sprichwort „Herr der Vergangenheit ist der, der sich erinnern kann, Herr der Zukunft ist der, der sich wandeln kann" bietet uns SucCEEd die Chance, unsere Zukunft aktiv zu gestalten. Ich ersuche Sie daher um Ihren persönlichen Input (Intranet: SucCEEd) und Ihre tatkräftige Unterstützung.**
**Die Ziele von SucCEEd sind Definition einer CEE-Vision und -Strategie, an der sich die Länderaktivitäten ausrichten, und die Schaffung von strukturellen und organisatorischen Rahmenbedingungen für deren erfolgreiche Umsetzung.**

Fotos: Philipp Horak, Jan Gott

**Wolfram: „Es fehlt ein klarer Entscheidungs- und Ausgleichsmechanismus zwischen den Bereichen und den Ländern."**

waren sehr aufschlussreich. Es besteht der ausgesprochene Wunsch an die Bereiche in Österreich, den Mehrwert eines großen gemeinsamen Marktes noch mehr zu nutzen, auch dem Stammhaus gegenüber. Es wird auch der Vorwurf gemacht, dass wir uns in Österreich zu dominant verhalten. Kritisiert wird weiters, dass Rollen und Verantwortungen nicht eindeutig geklärt sind und die unterschiedlichen Entwicklungsstadien der einzelnen Länder nicht ausreichend berücksichtigt werden.

**Stimmt es, dass Österreicher mit der Kultur in Zentral- und Osteuropa gut umgehen können?**
**Karlbauer:** Diese Aussage kann man nur begrenzt bestätigen. Tatsächlich fehlt es oft an interkultureller Kompetenz und partnerschaftlicher Zusammenarbeit über alle Ebenen hinweg. Es gibt auch sprachliche Probleme. Deutsch darf kein Einstellungskriterium in Zentral- und Osteuropa sein. MitarbeiterInnen aus Österreich allerdings halten vielfach Meetings in Deutsch ab und versenden deutsche E-Mails, auch wenn die Adressaten kein Deutsch sprechen; das wird als sehr unhöflich empfunden. In Summe geht es um ein verstärktes „CEE-Mindset".

Arnulf Wolfram:
„Auf Basis einer erhöhten Markttransparenz Wachstumsfelder definieren."

**Warum gab es bisher so wenig personellen Austausch zwischen Österreich und dem CEE-Raum?**
**Karlbauer:** Wir benötigen dringend ein CEE-Mobilitätsprogramm, sowohl zwischen den Ländern als auch in Richtung Österreich, sowie verstärkt eine Karriereentwicklung, die Auslandsaufenthalte honoriert. Strategisch wichtige Positionen im Wirtschaftsraum müssen mit den besten verfügbaren Leuten aus dem gesamten Wirtschaftsraum besetzt werden.

**Was sollte zur Verbesserung der Situation im organisatorischen und Führungsbereich getan werden?**
**Wolfram:** Ich bin überzeugt, dass derzeit eine neutrale Organisationseinheit fehlt, die einen klaren Entscheidungs- und Ausgleichsmechanismus zwischen den Bereichen und Ländern darstellt. Entscheidend ist auch das Führen durch Kennzahlen. Es geht um einforderbare Fakten, und diese Ziele müssen kongruent sein.

**Welche Wachstumsbremsen müssen beseitigt werden?**
**Wolfram:** Um wachsen zu können, fehlt uns eine proaktive und konsequente Marktausschöpfung über alle Bereiche hinweg. Voraussetzung dafür sind unter anderem eine erhöhte Markttransparenz und daraus abgeleitet klar umrissene Wachstumsfelder mit messbaren Zielsetzungen. Flankierend dazu soll über die Einrichtung von Centers of Competence eine effiziente Ressourcenbündelung erreicht werden. Dazu wollen wir im Rahmen des Projekts SucCEEd klare Spielregeln, wann und wie COCs installiert werden sollen, festlegen. Gerade in den Regionen sollten wir zu einer bereichsübergreifenden Zusammenarbeit im Sinne von Siemens One kommen und die starke Trennung der Bereiche, wie sie im Stammhaus, aber auch in Österreich üblich ist, nicht wiederholen.
**Karlbauer:** In Summe geht es im Projekt SucCEEd um eine intensivere Vernetzung im Wirtschaftsraum CEE zur Absicherung eines nachhaltigen und profitablen Wachstums von Siemens in diesem Teil Europas.

# Wirtschaftsraum

## A&D und SBT auf der Energetika

In **Celje/Slowenien** fand im Mai eine der wichtigsten technischen Messen, die Energetika, statt. Die Bereiche A&D und SBT präsentierten an einem gemeinsamen Stand ihre Produkte und Lösungen. Unter anderem wurde das Gebäu-

deautomationssystem Desigo vorgestellt, das Portfolio von HVAC Products und das Synco-Reglersortiment für HLK-Anlagen. Igor Kulasic, Leiter von BAU/HVP Slowenien, freute sich besonders über das Interesse der Messebesucher, vor allem, weil die Niederlassung in Slowenien erst im Jahr 2005 eröffnet worden war.

## Im besten Licht

Im Jahr 2007 soll die europäische Kulturhauptstadt **Sibiu** in neuem Licht erstrahlen – mit einer Beleuchtung auf dem neuesten Stand der Technik. Die SGS wird dafür sorgen. Um besseres Licht kümmert sich Siemens auch in **Bulgarien.** Siemens EOOD wurde beauftragt, die Beleuchtung in zwei Hauptstraßen der bulgarischen Stadt **Pleven** zu erneuern. Das Projekt wird mit der Stadtverwaltung und der Universität der Nachbarstadt Gabrovo umgesetzt. Dabei werden insgesamt 150 Leuchtkörper ausgewechselt, vier Verteiler eingebaut und eine automatische Steuerung installiert.

## Umspannwerk für „Golden Beach“

Das 110/20-kV-Umspannwerk **Byala** des Kunden Electricity Distribution Varna, einem Unternehmen der **E.ON Bulgaria,** ist fertig gestellt. Das Projekt, das von Siemens EOOD Bulgarien gemeinsam

mit den HMTSE-Kollegen aus der ehemaligen VA Tech T&D umgesetzt wurde, hatte ein Auftragsvolumen von 1,6 Mio. Euro. Das Umspannwerk dient der Versorgung der Tourismusregion „Golden Beach“ ca. 50 km südlich von Varna. Dieser Auftrag war ein wichtiger Schritt bei der Umsetzung des **Multi-Domestik-Konzepts** (MDK), weil ein Know-how-Transfer in Projektmanagementtechniken erfolgte.

## Junge Erfinder

Im Rahmen des Siemens **Young Generation Award 2005** (SYGA) präsentierten junge slowakische Erfinder ihre Lösungen für die **Autoindustrie** der Slowakei. Diesen Wettbewerb für mittlere Fachschulen und Berufsschulen startete A&D von Siemens s.r.o. zu Beginn des Schuljahres 2005/2006. Der Großteil der Ideen beschäftigte sich mit automatisierten Lösungen im Fahrzeugbau. Die fachliche Schirmherrschaft hatte Volkswagen Slovakia a.s. übernommen. Den Hauptpreis erhielt **Ľuboš Határ** von der Fraňo Kráľ Industrieschule für das Projekt „Steuerung einer kleinen Hydraulikpresse“.

## Töchtertag in der Slowakei

**Bereits zum zweiten Mal fand heuer der Töchtertag bei Siemens s.r.o. statt. Erstmals stießen auch Siemens Business Services s.r.o. dazu. Heuer wurde den Mädchen zusätzlich der Besuch der Divisionen MED und Marketing angeboten. An den acht Workshops nahmen 31 Mädchen teil. Sie konnten zum Beispiel im Callcenter die Aufnahme einer Reklamation und einen Informationsantrag ausprobieren und beim Workshop Mobilkommunikation das Herunterladen von Spielen aus dem Internet oder das Fotografieren sowie Laden der Fotos üben.**

**Von Messeerfolgen, jungen Erfindern, besserem Licht, Mehrsystemlokomotiven, einem Jubiläum und moderner Angiographie.**

**Jože Jurkovič, GD der Slowenischen Bahn, in der neuen Lokomotive.**

## Euro Sprinter für Slowenien

Am 1. Juni 2006 fuhr **die erste Mehrsystem-E-Lok SŽ 541** aus der Siemens-**Euro-Sprinter-Familie** in den Bahnhof von **Ljubljana** ein. Die Lok wurde vom Generaldirektor der Slowenischen Bahn Jože Jurkovič gemeinsam mit SAGÖ-Vorstand Georg Antesberger übernommen. Zwischen Juni 2006 und Mai 2007 werden **weitere 19 Loks** fertig gestellt. Insgesamt investiert die Slowenische Bahn 77,8 Millionen Euro in die neuen Mehrsystemloks von Siemens.

## CC-Sportabend

Corporate Communications von Siemens d.o.o. in **Bosnien und Herzegowina** veranstaltete vor kurzem einen **Bowlingwettbewerb.** MitarbeiterInnen, Kunden und Journalisten der nationalen Rundfunkanstalt nahmen daran teil. Die Sieger erhielten eine Torte für ihre sportliche Leistung. Die Gäste genossen einen tollen Abend mit Sport, Networking und ausgezeichneten bosnischen Speisen und Getränken – eine gute Mischung aus Spaß, Teambuilding und Öffentlichkeitsarbeit.

## 10 Jahre Siemens d.o.o. Belgrad

Siemens d.o.o. Belgrad feiert heuer sein 10-jähriges Jubiläum. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte Siemens seine **Position als Marktführer** auf dem serbischen Markt vor allem in den Bereichen Telekommunikation und Medizintechnik **ausbauen** und festigen. Anlässlich des Jubiläums veranstaltete das Unternehmen ein **Event für MitarbeiterInnen** im renommierten Belgrader Klub „Andergraund". MitarbeiterInnen der Firmen IBIS-SYS, Osram und Fujitsu Siemens Computers nahmen ebenfalls daran teil.

## Röntgensystem für Klinikzentrum in Sarajevo

Mit dem Institut für Radiologie des klinischen Zentrums der Universität in Sarajevo wurde ein Vertrag über die Anschaffung einer **Angiographieanlage** mit C-Bogen und einem flachen Detektor AXIOM dFA DynaCT unterzeichnet. Es handelt sich bei diesem Projekt um die **erste** Lieferung eines Angio-CT-Apparats von Siemens **in den Westbalkan.** Der Angio-CT eröffnet neue Möglichkeiten der Integration von Diagnostik und therapeutischen Eingriffen.

## Bohrinsel ferngesteuert

**I&S Rumänien** erhielt von dem zur OMV-Gruppe gehörenden rumänischen Erdöl- und Erdgaskonzern Petrom den Auftrag zur Modernisierung einer Offshore-Plattform im Schwarzen Meer. Die **Bohrinsel** mit dem Namen **„Pescarus"** wird in den nächsten Monaten mit **neuer Automatisierungstechnik** hochgerüstet. Danach ist sie die erste von in Summe neun Offshore-Plattformen, die mittels Fernbedienung von einer Hauptplattform aus gesteuert werden können. „Wir betreuen das Projekt mit Hilfe unserer **I&S-Kollegen aus Kroatien,** die schon Erfahrung mit Plattformen im Adriatischen Meer sammeln konnten", sagt Dan Teodorescu von I&S in Rumänien.

# Qualitätsbewusstsein stärken und aus Fehlern lernen

**Das gute Image der Marke Siemens** hat viel mit der Qualität der Produkte, Lösungen und Dienstleistungen zu tun. Doch sind wir in diesem Punkt tatsächlich so gut, wie wir sein könnten?

Ein internationaler Benchmark mit führenden Unternehmen unserer Branchen zum Thema Qualitätsmanagement hat ergeben, dass wir **gut** sind, **aber nicht Weltklasse.** Auf Basis der Ergebnisse des Benchmarks wurden die Siemens-Qualitätsmanagementgrundsätze in Form der „Verbindlichen Elemente" festgelegt.

„Wir starten nun in Österreich und im Wirtschaftsraum eine Initiative, um die Qualitätsführerschaft auf breiter Ebene zu erreichen", betont Vorstandsvorsitzende Brigitte Ederer, „wir wollen unser **Qualitätsbewusstsein stärken,** aus Fehlern mehr als bisher lernen und eine optimale Kundenzufriedenheit erreichen." In den dynamischen, umkämpften globalen Märkten bildet die Qualität einen wesentlichen **Wettbewerbsfaktor.**

„Fehler kosten Geld", weiß Markus Stelzhammer, bei CD für die strategische Weiterentwicklung des Qualitätsmanagements zuständig, „wir müssen sie minimieren. Das systematische und frühe Finden ist ein wesentliches Kriterium für eine erfolgreiche Qualitätsarbeit."

Einheitliche **Mindestqualitätsstandards** wie zum Beispiel PM@Siemens sind besonders im Zusammenhang mit bereichs- und länderübergreifenden Lösungen im gesamten Wirtschaftsraum von besonderer Bedeutung. „Wenn wir als Siemens One Großprojekte betreuen, sind wir immer nur so gut wie das schwächste Glied in der Kette", sagt Stelzhammer. Die Herausforderungen, vor denen wir stehen, sind vielen von uns gut bekannt. Zu den heiklen Themen zählt zum Beispiel die Integration von Kunden und Lieferanten in das Qualitätsmanagementsystem von Siemens. Wir müssen uns fragen: Erfassen wir möglichst frühzeitig und systematisch **alle Kundenanforderungen?** Verfolgen wir methodisch und kontinuierlich deren Umsetzung über die gesamte Projektlaufzeit? Was tun wir, um die Qualität unserer Zulieferungen sicherzustellen? Was tun wir, um Planabweichungen möglichst frühzeitig zu erkennen und zu bewerten? Ist die **Nachvollziehbarkeit** von Entscheidungen und Arbeitsergebnissen in jedem Fall gewährleistet? Ein wirkungsvolles Qualitätsmanagementsystem kann uns bei diesen Fragestellungen deutlich voranbringen.

Erfolgreiches Qualitätsmanagement betrachtet alle Phasen der Leistungserbringung und muss daher bereits frühzeitig beginnen. „Wir haben sehr gut organisierte Qualitätsmaßnahmen in unseren Prozessen. In einigen Fällen laufen sie allerdings parallel zu unseren operativen Abläufen und werden als zusätzliche Arbeit und lästiger Formalismus empfunden. Qualitätsmanagement muss von der Planung bis zum Controlling **in das normale Geschäft integriert** sein", so Stelzhammer. Eine Siemens-interne Studie über das

**Mehr als 100 MitarbeiterInnen aus dem Wirtschaftsraum diskutierten im Siemens Forum Wien über Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung.**

**Brigitte Ederer: „Eine Initiative, um die Qualitätsführerschaft auf breiter Ebene zu erreichen."**

**Markus Stelzhammer: „Qualität ist das Ergebnis von systematischem, nachhaltigem Handeln."**

Projektgeschäft zeigt, dass für den überwiegenden Anteil der Fehlleistungskosten die Ursache bereits in der **Angebotsphase** zu suchen ist. Die Übergabephasen sind dabei besonders heikel. Sind die Projektmanager bereits in der Angebotsphase integriert und funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Projektmanager über die gesamte Projektlaufzeit gut, sinken die Fehlerraten deutlich. „Alle MitarbeiterInnen, die an der Projektrealisierung beteiligt sind, müssen die für sie relevanten Anteile des Projektvertrags kennen, um die präzise Erfüllung der Kundenanforderungen zu gewährleisten", nennt Stelzhammer einen weiteren wichtigen Punkt.

Ein ebenfalls entscheidendes Thema ist der Umgang mit **Kundenbeschwerden.** Bei Reklamationen entscheiden die rasche Reaktion, der professionelle Umgang mit dem Kunden und eine präzise Dokumentation über eine für beide Seiten zufriedenstellende Lösung. Wie wir in der Folge intern unsere eigenen Fehler und Erfolge beurteilen, hat damit nichts zu tun. „Das interne Controlling und Reporting sollte so transparent wie möglich sein", fordert Stelzhammer im Zusammenhang mit einer **neuen Fehlerkultur.** „Überall wo produziert wird, können Fehler passieren. Wir sollten Fehler grundsätzlich als Chance verstehen, um zu lernen, und nicht, um Schuldige zu suchen."

Der vertrauensvolle und offene Umgang mit Fehlern ist eine Möglichkeit, sich kontinuierlich zu verbessern. Voraussetzung dafür ist die systematische und lückenlose **Erfassung und Bewertung von Fehlleistungen.** Nur wenn wir wissen, was Fehler kosten, lassen sich Verbesserungspotenziale in Zahlen fassen.

„Dabei ist es nicht notwendig, das Rad immer wieder neu zu erfinden", betont Stelzhammer. Auch in diesem Fall gilt: Wenn Siemens wüsste, was Siemens weiß. „Wir wollen in Zukunft noch stärker als bisher Wissen und **Erfahrungen** organisations- und länderübergreifend **austauschen** und Verbesserungsvorschläge umsetzen."

Für Qualitätsmanagement auf Weltklasseniveau benötigen wir qualifizierte MitarbeiterInnen, die ein hohes Grundverständnis für die Bedeutung von Qualität im Sinne von Erfüllung der Anforderungen des Kunden unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten mitbringen. Qualitätsmanager müssen durch ihr fachliches Wissen, ihre Persönlichkeit und Aufbereitung von Fakten überzeugen können. Schließlich müssen unsere Produkte am Weltmarkt bestehen und alle Anforderungen, Normen und Standards in jedem einzelnen Land erfüllen.

Wir arbeiten seitens CD QM gemeinsam mit Human Resources an einem **Aus- und Weiterbildungsprogramm** für Qualitätsmanagementthemen. Ein erstes Seminar wird ab Herbst 2006 über HR angeboten.

Ein organisations- und länderumspannendes Managementsystem bietet nicht nur die Chance, die Akzeptanz für Verfahren und Regelungen zu erhöhen und den Dokumentationsaufwand zu minimieren, sondern auch die Anzahl von **Überprüfungen** zu reduzieren. Seit einiger Zeit beobachten wir einen rasanten Anstieg von Assessments und Audittätigkeiten in den operativen Einheiten. Das Verschwenden von Ressourcen durch unabgestimmte Mehrfachprüfungen muss weitestgehend verhindert werden. Eine geschäftsorientierte Qualitätsmanagementplanung, die Rücksicht auf die aktuellen Geschäftsentwicklungen und Rahmenbedingungen nimmt, ist für eine nachhaltige Entwicklung wesentlich.

Qualität kann man nicht in die Produkte und Leistungen „hineinprüfen". Qualität ist das Ergebnis von systematischem und nachhaltigem Handeln aller Beteiligten im Unternehmen und muss täglich gelebt werden.

**Franz Geiger**

## Wir wollen die beste Qualität

**Wie wichtig Siemens-MitarbeiterInnen aus dem gesamten Wirtschaftsraum das Thema Qualität nehmen, bewies eine Veranstaltung zum Thema Qualitätsmanagement am 26. Juni im Siemens Forum Wien. Mehr als 100 waren gekommen, darunter viele Topmanager, um über eine Verbesserung des Qualitätsmanagements zu diskutieren. „Qualitätsmanagement ist die Voraussetzung dafür, dass wir die Unternehmensziele erreichen und uns ständig verbessern", betonte Vorstand Franz Geiger in seiner Eröffnungsrede und beschrieb die hohen Anforderungen, die an Qualitätsmanager gestellt werden. „Sie sollten Sparringpartner für operative Funktionen sein, mit umfassender Kompetenz. Jeder Qualitätsmanager muss die Möglichkeit haben, zu sagen: Halt, stopp, das Projekt läuft aus dem Ruder." Geiger fordert für Siemens auch eine neue Fehlerkultur: „Fehler zu machen muss möglich sein, sie sind oft nicht vermeidbar. Wichtig ist nur, aus Fehlern zu lernen. Sie müssen aufgezeigt, dokumentiert und kommuniziert werden und sollen nicht ein zweites Mal passieren."**

Fotos: Peter M. Mayr, Harald Schantl, Andreas Scheiblecker

# Stück für Stück zusammen wachsen

**Christian Habegger,** im Vorstand für die Industriebereiche und die VA Tech-Integration zuständig, berichtet über den Stand der Integration, die Geschäftslage, unsere Chancen und die neue Marktoffensive.

**Wie weit sind wir mit der Integration der Industrie- und Infrastrukturbereiche?**
Wir liegen im Plan, den wir im März ausgearbeitet haben. Anfang Mai wurde die Führungsverantwortung an die Bereiche I&S, A&D, PTD/PG, GP (Gebäudeprojektgeschäft) und SIMEA übergeben, die durch die Elin EBG ihr Angebot deutlich erweitern konnten. FM (Facility Management) wurde mit 1. Juni mit SGS verschmolzen. Abgeschlossen ist auch die Fertigungsoptimierung des Schaltanlagenbaus zwischen den Standorten Haid der Siemens I&S, Linz Kraußstraße der Elin EBG und dem Wiener MWW. Sie werden als Segment Racks Cabinets Assembling (RCA) in SIMEA integriert und von diesem Bereich auch geführt. Die Montagemitarbeiter der I&S, A&D und der PTD in der Niederlassung Linz werden von der Siemens-Tochter SIS übernommen und als Industriemontage Oberösterreich gebündelt. Mit 1. Oktober werden die Industrieteile der Elin EBG dann auch gesellschaftsrechtlich in die vertikale Siemens-Welt integriert und die MitarbeiterInnen sowie die offenen Angebote und bestehenden Verträge mit Kunden in die Siemens AG Österreich transferiert. Damit sind alle notwendigen Schritte gesetzt, um in der ehemaligen Elin EBG unter einem neuen Namen das Gebäudeprojektgeschäft weiterzuführen.

Christian Habegger: „Als Ganzes gesehen liegen wir beim AE auf Kurs. Es gab relativ wenig Abschmelzverluste.“

**Liegen wir im Plan?**
Als Ganzes gesehen liegen wir beim AE auf Kurs. Es gab relativ wenig Abschmelzverluste. Unsere Analyse nach dem Closing hatte gezeigt, dass es nur wenige Überschneidungen gibt. Das Gebäudeprojektgeschäft kämpft in einem kompetitiven Markt und wird noch einige Zeit brauchen, um die notwendige Profitabilität zu erreichen.

**Werden noch weitere Restrukturierungen notwendig sein?**
Das Ausmaß der Restrukturierungen wurde auf Basis einer betriebswirtschaftlichen Kostenanalyse festgelegt. Wir wollten alles in einem Block erledigen, um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein. Bisher ist die Restrukturierung ordentlich abgelaufen. Ich möchte mich an dieser Stelle auch beim Betriebsrat dafür bedanken, dass er bei der Bewältigung der vielen Schwierigkeiten im Rahmen der Restrukturierung aktiv mitgeholfen hat. Auch den MitarbeiterInnen von HR ein Dankeschön für ihre intensive Unterstützung. Herzlichen Dank auch allen MitarbeiterInnen für das Verständnis für unsere schwierige Situation, speziell jenen, die gekündigt wurden.

**Können Sie die Stimmung der MitarbeiterInnen beurteilen?**
Ich kann hier nur die Bereichsleiter zitieren. Sie betonen, dass die MitarbeiterInnen-Veranstaltungen gut angekommen sind. Es wurden viele Fragen gestellt. Wir hoffen, dass es nun mehr Klarheit gibt und mehr Zuversicht. Das Feedback von den MitarbeiterInnen war jedenfalls positiv.

**Sind Sie überzeugt, dass auch unsere Non Group Activities GP und FM Zukunft haben?**
Der Zentralvorstand und der SAGÖ-Vorstand unterstützen das

**„Wir müssen uns nun, nachdem wir die Hausaufgaben gemacht haben, auf Markt und Kunden konzentrieren."**

Geschäft. Zudem hat der Zentralvorstand einer Erweiterung der Geschäftsaktivitäten über den Wirtschaftsraum hinaus auf die Ukraine und in Russland zugestimmt. Die Auflage ist allerdings das Erreichen einer bestimmten Profitabilitätsgröße, und dieser Aufgabe müssen wir uns stellen.

**Wo nutzen wir den Namen Siemens Elin?**
Wir werden wie angedacht bei I&S, GP und SGS unter Siemens Elin auftreten.

**Akzeptieren uns die Kunden als neuen gemeinsamen Anbieter?**
Wir hatten bisher keine negativen Reaktionen. Wir müssen uns allerdings nun, nachdem wir unsere Hausaufgaben gemacht haben, sehr rasch auf Markt und Kunden konzentrieren. In diesem Punkt schwächeln wir noch. Es geht darum, unser erweitertes Angebot aufzuzeigen und uns auf die Wünsche der Kunden auszurichten. Die Industrie muss sich vermehrt auf ihre Branchenkompetenz besinnen und Kompetenz in allem gewinnen, was in einer Branche vor sich geht. Dadurch entsteht automatisch eine Bündelung der Angebote verschiedener Bereiche zu Siemens One.

**Wie wichtig ist der CEE-Raum für die weitere Entwicklung?**
Unsere Zukunftsvision ist untrennbar mit dem Wirtschaftsraum verknüpft. Wir wollen versuchen, in diesem Raum aus eigener Kraft und auch durch Akquisitionen zu wachsen. Vom Zentralvorstand wurde die weitere Verfolgung von drei Akquisitionen genehmigt. Auch in München steht man also Zukäufen positiv gegenüber.

**Wie geht es nun intern weiter?**
Nach der organisatorischen kommt nun die physische Integration. Leute müssen übersiedeln, die EDV-Systeme müssen funktionieren, mit e-p@ss wird die Siemens-Variante von SAP bei uns eingeführt. Hier wartet viel Ausbildungsarbeit, denn die MitarbeiterInnen, die nun in die SAGÖ übernommen werden, müssen mit den Systemen arbeiten können. Die Elin-EBG-MitarbeiterInnen werden sich mit den Detailspielregeln des Konzerns vertraut machen müssen und gut daran tun, das Geschäftsverständnis von Siemens zu akzeptieren. Es macht keinen Sinn, sich zu wehren. Es ist wichtiger, sich auf vorhandene Freiräume zu konzentrieren.

**Sind die VA Tech-MitarbeiterInnen schon mental bei Siemens angekommen?**
Das trifft sicher nicht für alle zu. Die Manager der Bereiche werden der systemischen und mentalen Integration in den nächsten Monaten erhöhte Aufmerksamkeit schenken müssen. Entsprechende Programme dazu werden in Kürze in den einzelnen Bereichen ablaufen.

Fotos: Peter M. Mayr, Achim Bieniek

# Mehr als eine Formsache

**Die Siemens Corporate Forms (SCF) sorgen für eine einheitliche Gestaltung der Geschäftskorrespondenz.**

Jährlich verlassen Millionen von Briefen unser Unternehmen und erreichen ebenso viele Menschen. So entsteht auch durch unsere **Korrespondenz ein Bild des Unternehmens** Siemens. Deshalb sind unsere Geschäftspapiere Bestandteil des Siemens Corporate Design. „Durch ein wiedererkennbares, weltweit einheitliches Auftreten erzeugen wir Vertrauen und transportieren so die positiven Eigenschaften von Siemens", erklärt Martina Mikulka, bei Corporate Communications (CC) für die Umsetzung der Designrichtlinien zuständig. Ein **neues Softwaretool** – die Siemens Corporate Forms (SCF) – unterstützt nun dieses einheitliche Auftreten. Damit können alle **Geschäftspapiere in Microsoft Word** generiert werden, wobei die persönlichen Daten aus dem Siemens Corporate Directory (SCD) übernommen werden. Layoutänderungen werden von der Software automatisch berücksichtigt, und so ist man mit seinen externen Schriftstücken **immer up to date.** Das Tool wurde von CC in München entwickelt. CAT-Client-User und KollegInnen, die im SCD als SAGÖ-MitarbeiterIn oder als MitarbeiterIn einer Mehrheitsbeteiligung eingetragen sind, sind zur Nutzung der SCF verpflichtet. Die wichtigsten Tipps und Tricks zur Handhabung der SCF finden Sie in kurzen Schulungsvideos im Intranet.
**intranet.siemens.at/scf**
**martina.mikulka@siemens.com**

# Die GP wird neu aufgebaut

**Die Vergangenheit bewältigen und neue Themen konsequent angehen – das sind die wichtigsten Aufgaben für das Gebäudeprojektgeschäft, das in Kürze unter einem neuen Namen durchstarten wird.**

Seit Anfang Mai ist GP ein Bereich der SAGÖ. Mit 1. Oktober wird das Gebäudeprojektgeschäft als 100-Prozent-Tochter von Siemens Österreich unter dem Namen Siemens Elin Buildings and Infrastructure durchstarten. Bis dahin kann sich GP nun auf das erste eigene Geschäftsjahr vorbereiten und mit der Information der Kunden beginnen. Herbert Wegleitner, Sprecher der GP-Geschäftsführung: „Wir bedanken uns auf diesem Weg auch beim **Betriebsrat** für die **konstruktiven** Gespräche im Zusammenhang mit der Neugründung der GP." Er freut sich, dass – seit die Grundsatzentscheidungen gefallen sind – „die Beschäftigung mit Projekten und Kunden schlagartig stark zugenommen hat". Am Markt nützt GP die Marke Siemens Elin ebenso wie die SGS und zum Teil auch die I&S. Doch vor der Konzentration auf profitables Wachstum sind noch einige Hausaufgaben zu erledigen. „Sehr wichtig ist ein entschlossener **Abschluss der Problemprojekte**", betont Wegleitner. Hamburg wurde geschlossen. Eine Restabwicklungsgruppe wird in Wien dafür zusammengestellt. In Hamburg haben hier 116 Mio. Euro Volumen in teilweise schlechter Qualität und zu sehr schlechten Vertragsbedingungen zwar zum größten Teil fertig gestellt, aber unsere **vertraglichen Verpflichtungen** wie Gewährleistung, Wartung, aber auch offene Streitfälle werden uns noch lange begleiten. Die Gewährleistungen laufen in Einzelfällen bis 2016.

In den Regionen **West und Süd,** wo es überproportionale Restrukturierungen gegeben hat, wird das Geschäft **neu aufgesetzt.** „Hier gibt es grundsätzliche Veränderungen", berichtet Wegleitner. Für Gesamt-GP muss sichergestellt werden, dass uns ähnliche Fehler wie in der Vergangenheit nicht noch einmal passieren. Dazu ist es notwendig, klare Projektstrukturen festzulegen, zu klären, was wir machen und was nicht, und die Qualität der Führungsfunktionen im Projekt zu steigern. „Wir sind ein **People Business**", warnt Wegleitner allerdings davor, „theoretisches Rechnen" mit Businessplänen zu sehr in den Mittelpunkt zu stellen: „Bei uns ist es entscheidend, die richtigen Leute an der richtigen Stelle im Projekt und im Vertrieb zu haben – die Projektleiter oder Bauleiter, auf die wir uns verlassen können und die ihren Job als Profis machen." Wir müssen noch mehr dafür tun, diese wichtigen Führungskräfte zu überzeugen, dass es Sinn und mit dem Erfolg auch sicher wieder mehr Spaß macht, für GP zu arbeiten. „Es motiviert einfach viel mehr, das Projektergebnis zu verbessern, als die höchsten Anstrengungen dafür aufzuwenden, Schlimmeres zu verhindern", sagt Wegleitner.

Aber unsere Chance auf Erfolg ist gut, denn unser **Marktzugang** ist **abgesichert.** „Der Zentralvorstand in München hat uns zugesagt, dass wir in Zukunft neben den von Siemens AG Österreich verantworteten Ländern im Wirtschaftsraum auch Russland und die Ukraine bearbeiten können", betont Wegleitner. Dazu kommt noch ein Spot-Exportgeschäft mit Stammkunden und Partnern. Auch in Österreich sehen wir die Möglichkeit, die führende Marktposition zu verteidigen. Eine zusätzliche **Erweiterung des Angebots** ergibt sich durch die Zusammenarbeit mit anderen Siemens-Bereichen. Neben der SGS, die nun auch das Facility Management von Elin EBG enthält, bieten sich hier auch die Produktspezialisten vor allem von SBT und A&D ET an. Noch sind allerdings viele Informationen über die Neuorganisation und unsere Chancen nicht bis zu allen MitarbeiterInnen durchgedrungen. Kommunikation

**Die GP-Bereichsleitung – Herbert Wegleitner (am Rednerpult), Willy Stelzer und Harald Rest – informierte die GP-MitarbeiterInnen in Linz (Bild links), Klagenfurt und Wien über die aktuellen Entwicklungen. Wegleitners Bitte: „Geben wir uns die Chance, in eine erfolgreiche Zukunft aufzubrechen."**

Fotos: Harald Schantl, FRANKONIA Eurobau AG

**In den Regionen West und Süd wird das Geschäft neu aufgesetzt. Hier gibt es grundsätzliche Veränderungen.**

**GP übernimmt mit SBT und A&D die technische Gebäudeausstattung der Büro- und Wohnanlage Lenbach Gärten in München und die technische Gebäudeausrüstung des Hotel Mansion in St. Petersburg.**

## Arbeiten an der GP-Zukunft

- **Die Vertriebs- und Account-Manager Harald Winkler und Reinhold Ehrenhöfer werden versuchen, das Vertriebsnetz optimal zu organisieren und dabei die Möglichkeiten, die Siemens bietet, zusätzlich perfekt zu nutzen.**
- **Werner Ebner und Manfred Perlinger werden unsere Kernkompetenzen entwickeln helfen.**
- **Um das Risk- und Claim-Management kümmert sich Manfred Kaulich, der dafür bisher nur in Oberösterreich und im Export zuständig war, nun im gesamten GP-Bereich.**
- **Die Montageleiter Bruno Pilgerstorfer und Anton Teiner optimieren, gemeinsam mit Willy Stelzer und Thomas Dworschak, den Montagebereich.**
- **Thomas Gussner und Manfred Simmet führen das interne Projekt „Organisationsentwicklung", also den strukturierten und geplanten Veränderungsprozess.**

ist daher eines der wichtigsten Anliegen der neuen Führung. „Wir sind unterwegs, um zu informieren und zu erklären", betont Wegleitner, „und zwar nicht nur mit ppt-Präsentationen, sondern in offenen, direkten Diskussionen. Für die **Information der Kunden** wollen wir den VertriebsmitarbeiterInnen rasch Material in die Hand geben, um die neue GP zu präsentieren, zu erklären, was sich wie und warum geändert hat und wo sie die bekannten Ansprechpartner aus der Elin-EBG-Zeit finden." Als Treiber für die Umsetzung der wichtigsten Maßnahmen kümmern sich derzeit Führungskräfte in Doppelfunktionen zusätzlich um spezifische Themen (siehe Kasten). Es ist jedoch wichtig, dass an den Schaltstellen Manager sitzen, die unser Geschäft, die Menschen und auch die Vergangenheit gut kennen. Nicht nur die Hardfacts, auch die Softfacts sind gerade in unserer Situation von besonders großer Bedeutung.

# Highspeed-Integration für das Facility Management

**In durchmischten Teams sitzen FM und SGS nun bereits an ihrem neuen Standort in der Penzinger Straße und bauen ihr gemeinsames Geschäft aus.**

Die Integration der FM in die SGS ist abgeschlossen. Die beiden treten nun als ein Unternehmen auf und sind bereits in den neuen Standort in der Wiener Penzinger Straße übersiedelt. „Hier ist die Trennung FM und SGS bereits aufgehoben. Wir sitzen in fachlichen Teams zusammen, völlig durchgemischt", berichtet Michael Rotter. „Das neue Unternehmen ist **absoluter Marktführer** in Österreich." Auch die Kunden, Lieferanten und Partner wurden von der erfolgreichen Eheschließung bereits informiert. „Von Kundenseite gab es keine negativen Reaktionen", betont Leopold Zwölfer. Der **Betriebsrat** hat zur raschen Integration durch **konstruktive Verhandlungen** in gutem Klima beigetragen. „Die zukünftigen Shared-Service-Kosten konnten wir durch intensive Verhandlungen auf ein vertretbares Niveau bringen und somit eine Gesamtergebnisverschlechterung vermeiden", weiß Kaufmann Werner de Vries.

**Neusiedl am See in neuem Licht: Die Sanierung öffentlicher Beleuchtung wird ein Schwerpunkt des Geschäfts im Wirtschaftsraum sein.**

Jedenfalls erfüllt SGS nun die in sie gesetzten Erwartungen. Rotter: „Wir liegen **knapp über Plan.**" Rund 30 Prozent des Gesamtvolumens der SGS stammen derzeit aus dem **Wirtschaftsraum.** Zu den wichtigsten Märkten zählen Kroatien, Bulgarien, Rumänien, die Slowakei und Tschechien. „Wir erarbeiten gemeinsam mit den Landesgesellschaften unsere strategischen und operativen Konzepte für die weitere Entwicklung in dieser Region", berichtet Rotter. „Schwerpunkte werden öffentliche Beleuchtung, Facility Management als Center of Competence und Lifecycle Business sein."

Derzeit wird an Konzepten gearbeitet, wie das SGS-Geschäft in den **Landesgesellschaften** organisiert wird. Es gibt unterschiedliche Modelle, die zum Teil auf einer engen Zusammenarbeit mit den Bereichen in den Landesgesellschaften basieren. „Die Zahl der FM-Anbieter, die in den zentral- und osteuropäischen Ländern ganzheitliche Facility-Management-Leistungen anbieten, ist noch nicht groß, weil die Märkte unterschied-

**Das neue SGS-FM-Team feierte am gemeinsamen Standort in der Penzinger Straße Housewarming Party.**

Fotos: Achim Bieniek, Harald Schantl

lich entwickelt sind“, berichtet Zwölfer. In einigen Fällen bieten allerdings große Baukonzerne FM-Serviceleistungen an.
In Österreich hat die „SGS neu“ mit der **Niederlassung Linz** ihre regionale Präsenz stark verbessert und ist zur Nr. 1 am österreichischen Markt aufgestiegen. Durch die erweiterte Kompetenz im kaufmännischen und infrastrukturellen Facility Management kann der heimische Markt besser als bisher ausgeschöpft werden. Von Linz aus, wo 80 MitarbeiterInnen tätig sind, werden die westlichen Bundesländer bearbeitet, von Wien aus die Südachse und die Regionen. In Zukunft sollten die Siemens-Niederlassungsleiter in ihrer Rolle als KAMs Facility Management stärker als bisher zusätzlich anbieten.
„Wir danken allen MitarbeiterInnen für ihr Engagement bei der **Revision,** die parallel zur Integration eine erhebliche Belastung darstellte“, betont Rotter. Potenzial sahen die Revisoren vor allem in gemeinsamen, neu zu strukturierenden Prozessen. De Vries: „Daran arbeitet die SGS bereits intensiv, Hand in Hand mit einem gemeinsamen Qualitätshandbuch. Damit hat die Revision unsere laufenden Aktivitäten bestätigt.“ **The best of both,** die jeweils besten Prozesse der beiden Partner, sollen genutzt werden. Nach der Erledigung der wichtigsten Integrationsthemen konzentriert sich SGS nun intensiv auf den Markt und die Kunden.

# Ein Gewinn für alle

## Österreichs Topunternehmen und seine MitarbeiterInnen setzen sich für ein **gemeinsames Europa** ein.

Gut, dass es die neuen EU-Länder gibt. Weil das auch meine **persönlichen beruflichen Perspektiven** erweitert.“ „Für unsere Generation ist Friede in Europa selbstverständlich, für unsere Eltern und Großeltern war es das nicht. Schon allein deshalb bin ich überzeugter Europäer.“
„Die slowakischen Kollegen sind technologisch, wirtschaftlich und **nicht zuletzt auch menschlich** ein Gewinn für uns.“ So schreiben Siemens-MitarbeiterInnen auf der Internetplattform www.tellerrand.at. Mit der Initiative „Tellerrand“ wollen sieben große österreichische Unternehmen alle ÖsterreicherInnen einladen, über den eigenen unmittelbaren Horizont hinauszuschauen und sich für ein gemeinsames Europa stark zu machen.
Neben Siemens gehören voest alpine AG, Wiener Städtische, BA-CA, Raiffeisen Zentralbank, OMV und Erste Bank zu den Initiatoren der Aktion. Dass Österreich zu den **Hauptgewinnern der EU-Erweiterung** zählt, ist für unser Unternehmen mit seinem großen zentral- und osteuropäischen Wirtschaftsraum nichts Neues: Die Wirtschaft in unserem Land wächst schneller als in der übrigen „alten“ EU, die Exportquote steigt. Österreich investiert und erbringt Wertschöpfung, das schafft und sichert Arbeitsplätze hier und in den Ländern Zentral- und Osteuropas. „Europa ist das erfolgreichste Friedens-, Wohlstands- und Sozialprojekt unserer Zeit. Es ist gut, dass Österreich dabei mit an Bord ist und den Kurs mitgestalten kann. Die Grenzen zwischen den Staaten sind vielfach gefallen, jetzt sollen sie auch in den Herzen und Hirnen der Menschen fallen. Ein Zurück zu der Nationalstaaterei der Vergangenheit darf es nicht geben. Globale Probleme können auch nur **supranational gelöst** werden. Mein Herz gehört diesem Europa! Daher unterstütze ich diese Initiative“, begründet Brigitte Ederer ihr Engagement.
Mit „Tellerrand“-Buttons und -Autoaufklebern können Sie Stimmung für Europa und die EU-Erweiterung machen. Beim offiziellen Gewinnspiel auf www.tellerrand.at gibt es Städteflüge in die neuen EU-Länder zu gewinnen. Und Siemens-MitarbeiterInnen haben noch eine zweite Chance: Wenn Sie auf www.tellerrand.at Ihr **persönliches Statement** abgeben (in den Siemens-Kantinen wurden dafür mobile Infostände eingerichtet), können Sie eine Reise für zwei Personen nach Dubrovnik gewinnen. Die Beiträge der Siemens-MitarbeiterInnen werden dafür aus denen aller Teilnehmer eigens herausgefiltert. Also: Statement abgeben und eine Woche Sonne und Kultur für zwei Personen bei unseren kroatischen Nachbarn gewinnen!
**www.tellerrand.at**

**Sieben österreichische Großunternehmen stehen hinter dem Projekt „Tellerrand“ und machen sich für ein gemeinsames Europa stark. Die Wirtschaft in Österreich profitiert von der Erweiterung.**

# Integrations-Endspurt in der Industrie

**Nach dem Abschluss der Vertikalisierung haben nun die einzelnen Industriebereiche die Verantwortung für ihren Anteil des Elin-Geschäfts übernommen. Bisher gab es kaum Abschmelzverluste, die Auftragslage ist gut.**

Die Industrie hat die **wichtigsten Schritte** der Integration von Siemens und Elin EBG erfolgreich **geschafft.** „Dank des Engagements aller MitarbeiterInnen haben wir fast keine Abschmelzverluste", freut sich Bereichsleiter Kurt Hofstädter über die aktuelle Situation. „Auf diesem Wege möchte ich mich bei allen MitarbeiterInnen für ihren Einsatz bedanken." I&S hat die Integration des Elin-EBG-Industriegeschäfts in die Siemens-Bereiche geleitet. Die **Vertikalisierung** ist nun in allen Regionen abgeschlossen. Mit 1. Mai wurde die Verantwortung an die anderen betroffenen Bereiche A&D, PTD/PG und SIMEA übergeben. Die MitarbeiterInnen in der Industrie wussten bei Elin EBG schon sehr früh, was auf sie zukommt. Bereits im vergangenen Oktober wurde festgelegt, wer wo in welcher Funktion tätig sein wird. In der Folge hat die Industrie kaum MitarbeiterInnen verloren.
Auch den Strategieprozess und die Budgetplanung hat die I&S schon erledigt. „Dass wir auf einem guten Weg sind, hat uns auch die **Revision** bestätigt", betont Hofstädter. Es werden auch alle **Projekte** von Elin EBG **durchgecheckt.**
Die Großprojekte mit einem Volumen von mehr als einer Million Euro sind schon erledigt, die kleineren gerade in Arbeit. „Es geht um die Abwicklung, die Themen und die Risiken", berichtet Hofstädter, der mit den Ergebnissen bisher sehr zufrieden ist. „Die Projektleiter machen alle einen sehr guten Eindruck. Sie wirken fit und kompetent."
Bis Ende des Geschäftsjahres, also bis 1. Oktober, erfolgt dann auch die **gesellschaftsrechtliche Integration.** Die Industriethemen werden endgültig aus der Elin EBG herausgelöst und in die SAGÖ eingegliedert. Die MitarbeiterInnen

**Spannende Projekte für I&S: Briefzentren für die Österreichische Post in Graz und Hall/Tirol; Walzwerk für Mittal Steel in Polen – ein 270-Millionen-Euro-Auftrag für Siemens VAI.**

**Kurt Hofstädter: „Nachdem wir uns zuletzt intensiv mit uns selbst beschäftigt haben, planen wir nun eine Markt- und Kundenoffensive."**

wechseln damit zu Siemens Österreich, ebenso die Projekte. Natürlich werden wir auch die Kunden von der neuen Situation informieren.
„Die **Marke Siemens Elin** verwenden wir, weil Elin EBG bei den Kunden einen guten Namen hat – und das insbesondere bei Kunden, wo nur Elin EBG tätig war", erklärt Hofstädter die Markenstrategie. „Wir wollen damit auch Kontinuität signalisieren und unsere Wertschätzung für die Elin-EBG-MitarbeiterInnen ausdrücken, die zu uns gestoßen sind."
Besonders wichtig ist die Verwendung von Siemens Elin zum Beispiel bei der OMV in Österreich oder der Zementindustrie im Ausland, aber auch bei anderen Kunden für die Ver- und Entladestationen. Das Unternehmen Elin EBG bleibt Heimat der Gebäudetechnik, die ebenfalls mit der Marke Siemens Elin arbeitet. **A&D und SBT,** die am Weltmarkt präsente Produkte anbieten, verwenden **ausschließlich** die Marke **Siemens.** „Nachdem wir uns während der Integration doch sehr intensiv mit uns selbst beschäftigt haben, planen wir nun eine **Markt- und Kundenoffensive**", nennt Hofstädter die wichtigste Aktivität für die nächste Zukunft. Dabei bauen wir auf einer gesunden Basis auf. Hofstädter: „Der Auftragseingang ist sehr gut und die Auslastung für die nächste Zeit gesichert."

# Eine neue Führungscrew

## Das Führungsteam für **Siemens VAI** in Linz steht nun fest. Wir stellen die Mitglieder vor.

Mit einer exzellenten Auftragslage und einer neuen Führungsriege startet **Siemens VAI** in ihr erstes Geschäftsjahr als Teil von Siemens I&S. Sie ist in das I&S-**Geschäftsgebiet MT Metals Technologies** eingebettet, von dem I&S-Chef Joergen Ole Haslestad betont: „Wir sind die klare **Nummer eins am Markt.** Keiner unserer Mitbewerber hat vergleichbare Fähigkeiten. Aus diesen müssen wir nun die **Next Generation Metals** formen." Das neue Geschäftsgebiet MT wird von Dr. Richard Pfeiffer, Dr. Karl Schwaha und Dipl.-Ing. Werner Auer geleitet, die gemeinsam mit Ing. Karl Gruber auch der Siemens VAI in Linz vorstehen. Gruber und Schwaha kommen aus der Vorstandsetage der Voest Alpine Industrieanlagenbau GmbH & Co.

■ **Richard Pfeiffer** ist Nachfolger von Gerhard Falch als Vorstandsvorsitzender der Siemens VAI in Linz und Leiter des MT-Geschäftsgebiets. Er trat nach einigen Jahren in der Automobilindustrie im Jahre 1989 in den Siemens-Konzern ein und übernahm Führungsfunktionen in mehreren Bereichen. Unter anderem leitete er mehrere Jahre das Gasturbinen- und das Dampfturbinenwerk des Bereichs Power Generation. Danach war Pfeiffer Geschäftsgebietsleiter von Industrial Plants im Bereich I&S, in dem er unter anderem für die Metall- und Bergbaubranche zuständig war.

■ **Karl Schwaha** startete seine Karriere 1978 bei VAI als Berechnungsingenieur in der Stranggießtechnik, wurde mit der Gründung einer Entwicklungsabteilung beauftragt, leitete die Stranggießabteilung und war in der Folge zusätzlich für Stahlwerks- und Umwelttechnologien zuständig. Seit 1999 ist Schwaha Mitglied des Vorstands der VAI, verantwortlich für Walzwerks- und Bandbehandlungstechnik sowie Automation und Elektrotechnik und als Querschnittsfunktion für Qualitätsmanagement, Innovation und F&E. Er ist Vorstand der Siemens VAI in Linz und wird der Leitung des MT-Geschäftsgebiets angehören.

■ **Werner Auer** folgt im Geschäftsgebiet MT und bei Siemens VAI in Linz als Finanzvorstand Mag. Erich Ennsbrunner nach, der mit der Verschmelzung von VA Tech und Siemens aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Auer trat 1982 in die VAI ein und bekleidete Führungsfunktionen im internationalen Anlagenbau mit den Schwerpunkten Stahlwerks- und Umwelttechnik. Seit 1997 war er Sprecher der Geschäftsführung und kaufmännischer Geschäftsführer der VAI Fuchs in Deutschland sowie Leiter des Bereichs Stahlwerkstechnik, Umwelttechnik und Langprodukte der VAI-Gruppe.

■ **Karl Gruber** startete seine Karriere 1973 bei der VAI im Engineeringbereich und leitete in der Folge zahlreiche internationale Großprojekte für die Turnkey-Errichtung von metallurgischen Anlagen. Von 1993 an war er für Metallurgical Plant Integration und Gesamtanlagen zuständig. Gruber ist seit 1999 Mitglied des Vorstandes der VAI und dort für die Eisen- und Stahlerzeugnistechnik, metallurgische Services und Fachtechnik sowie als Querschnittsfunktion für Projektmanagement verantwortlich. Er bekleidet seit 1. Juni 2006 die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstandes der Siemens VAI in Linz.

# Neu aufgestellt unterwegs in neue Märkte

**Die Unternehmensgruppe SAT, ein Energieautomatisierungsspezialist der VA Tech, bringt mit dem Verbrauchsdatenerfassungs- und -informationssystem AMIS eine innovative Gesamtlösung in die PTD/PG ein.**

Wir sind in den vergangenen Jahren sehr rasch gewachsen, haben unser Volumen in den letzten zehn Jahren vervierfacht und dabei Topergebnisse erreicht", berichtet Peter Nowotny über einen sehr dynamischen Teil der VA Tech, die SAT. Der Spezialist für **Energieautomatisierung** wurde infolge der VA Tech-Integration aufgeteilt und setzt nun im Rahmen des Siemens-Konzerns neuerlich zu einem Wachstumssprung an. Ein wichtiges Produkt ist in diesem Zusammenhang das neue Verbrauchsdatenerfassungs- und Informationssystem **AMIS.** „SAT hatte ursprünglich 1.000 MitarbeiterInnen, verteilt auf Österreich, und zwölf Auslandstöchter. 440 davon arbeiteten in Wien", erklärt Nowotny die Struktur des Unternehmens. Mittlerweile wurden die Auslandstöchter in die jeweiligen Siemens-Landesorganisationen integriert, Joint Ventures zum Teil zur Gänze gekauft oder verkauft. **160 Wasserkraftspezialisten** der SAT Wien wechselten **zu Andritz,** dem neuen Eigentümer der Hydro, 280 MitarbeiterInnen sind nun Teil der Siemens PTD. „Leider mussten wir auf einige exzellente Leute verzichten", bedauert Nowotny. „Nicht alle waren bereit, den kulturellen Wandel vom Mittelbetrieb mit raschen Entscheidungen und großen Selbstbestimmungsmöglichkeiten zum Großkonzern mitzumachen." Die EA ist in allen Bereichen der Energieautomatisierung tätig. Dazu zählen Schutz, Umspannwerke, Netzleitsysteme und Turnkey-Projekte. Bei Siemens ist SAT nicht nur für Österreich und den Wirtschaftsraum, sondern für die Unterstützung von **17 zusätzlichen Ländern** einschließlich Russland und GUS-Nachfolgestaaten beim Ausbau der lokalen Automatisierungsaktivitäten verantwortlich. Ein Teil der MitarbeiterInnen arbeitet für die EA-Zentrale in Nürnberg und wird auch von Deutschland bezahlt, und zwar im **F&E-Bereich,** in der Abwicklung und beim Support internationaler Projekte.

Mit der Gesamtlösung **AMIS** startet SAT in einen **neuen Massenmarkt.** Bei Siemens Österreich ist dafür ein weltweites **Center of Competence** geplant. AMIS erlaubt eine volle Zweiwegekommunikation zwischen dem Energiekunden und dem Energieversorger.

**Für das neue Verbrauchsdatenerfassungs- und -informationssystem AMIS ist in Österreich ein weltweites Center of Competence geplant.**

Fotos: Achim Bieniek, Monika Saulich, Harald Schantl

**Gunter Kappacher: „Mit unserem Know-how, Portfolio, Marktanteil und Kundenbeziehungen haben wir sehr gute Chancen."**

**Peter Nowotny: „AMIS erlaubt eine volle Zweiwegekommunikation zwischen Energiekunden und Energieversorger."**

Da geht es um weit mehr als um das automatische Auslesen eines Zählerstandes, also die Verbrauchsdatenerfassung. Über die neuen Zähler und Verbindungen kann der Netzbetreiber dem Kunden ein komplettes **Energie- und Gebäudemanagement** anbieten. So lässt sich Elektro-, Gas- und Wasserverbrauch auch monatlich ablesen, eine Statistik mit Vergleichen zu vergangenen Jahren erstellen, nach Bedarf ein unterschiedlicher Tarif wählen – und das alles über das Internet bequem vom Wohnzimmer aus. Darüber hinaus bietet die AMIS-Infrastruktur hinter den Zählern dem Netzbetreiber die Möglichkeit, jede Art von Betriebsdaten und Informationen, die für einen **effizienten Netzbetrieb** und das Reporting gegenüber dem Regulator erforderlich sind, zu erfassen. Dies gilt insbesondere für die Trafostationen, deren fernwirktechnische Erschließung bis dato unwirtschaftlich war.
„In den Punkten Einbindung von Gas-, Wasser- und Fernwärmezählern in das AMIS-System planen wir eine enge Zusammenarbeit mit der Siemens Building Technologies", berichtet Nowotny. Wenn in Zukunft immer mehr **Häuser über Brennstoffzellen** und damit über eigene Minikraftwerke verfügen, ist ein System wie AMIS die Voraussetzung dafür, dass die neu entstehenden Zusammenschlüsse von Energielieferanten funktionieren. Speziell für Energieversorger in den Entwicklungsländern ist das System auch wegen der Möglichkeit der Messung der „nichttechnischen Verluste" interessant. „Es kann vergleichen, wie viel Strom über die Leitungen kommt und wie die Summe über alle Zähler aussieht", so Nowotny.
Derzeit wird eine **Pilotanlage bei der Energie AG Oberösterreich** aufgebaut, die im Endausbau etwa 500.000 Haushalte umfassen soll. „Wir wollen möglichst bald AMIS-Lösungen auch bei anderen Energieversorgern installieren", beschreibt Nowotny die geplante Weiterentwicklung. „Der Verkauf von Großsystemen wird dann der nächste Schritt sein. Zuerst geht es um Mitteleuropa und dann um die anderen Regionen der Welt." Erste Kontakte gibt es bereits zu Ländern im Nahen und Mittleren Osten.

## Erfolgreicher Start der PTD EA neu

**Die Eckpunkte für die neue EA sind nach der Integration der T&D EA und der SAT nun festgelegt. Es gibt interessante Aufträge.**

**„Die Integration der T&D AE ist mit 1. Juni 2006 auch formell abgeschlossen. Die Abspaltung des SAT-Hydro-Geschäfts und die Integration der SAT mit dem Geschäftsgebiet Energy Automation (EA) ist am 1. Juli erfolgt. Wir hoffen, dass alle MitarbeiterInnen die ehemaligen KollegInnen des Hydrogeschäfts und deren zukünftiges Unternehmen als engsten befreundeten Geschäftspartner und Kunden verstehen.**
**Die Eckpunkte für die ‚neue EA' sind festgelegt, die Ausgangsbasis ist gut. Mit unserem Know-how, unseren Kundenbeziehungen, unserem Portfolio und unserem Marktanteil haben wir sehr gute Chancen am Markt.**

**MitarbeiterInnen der neuen PTD/PG beim Power-Grillfest.**

**Die PTD EA erhielt zuletzt einige interessante Aufträge. PTD EA errichtet die Leittechnik der 110/380-kV-Schaltanlage im KW Simmering, schloss mit der Energie AG einen Rahmenvertrag über die Lieferung von Schutz- und Schutzdatengeräten ab und erhielt von EMS in Serbien den Auftrag für die Ausstattung von fünf Umspannwerken.**
**SAT erhielt von PTD EA Nürnberg den Auftrag zur Lieferung von 85 RTUs (Remote Terminal Units) für den Endkunden CADAFE in Venezuela und über 13 RTUs nach Kolumbien; PTD H Grenoble bestellte Stationsleittechnik für drei Umspannwerke. Dem Verbund APG liefert SAT Feldleitgeräte für die Umspannwerke Ternitz, Ernsthofen und Tauern."**

***Gunter Kappacher in einem Brief an die MitarbeiterInnen der PTD/PG.***

salzburg 2014
CANDIDATE CITY

OFFIZIELLER SPONSOR
DER OLYMPIABEWERBUNG
SALZBURG 2014

SIEMENS

www.salzburg2014.com

# Mit voller Konzentration auf Schiene halten

**Franz Geiger,** seit kurzem im Vorstand zuständig für Transportation Systems, glaubt an die Zukunft der Bahn und unsere Chancen in hart umkämpften Märkten – wenn neben der fachlichen Kompetenz auch unsere Einstellung stimmt.

**Wie passt TS zu Ihren übrigen Bereichen?**
Ich halte Transportation Systems für einen faszinierenden Bereich. Die Signal- und Leittechnik ist mit ihrem starken Einsatz von Software und Elektronik artverwandt mit den Kommunikationsbereichen. Rolling Stock allerdings ist eine andere Welt.

**Glauben Sie an die Zukunft der Bahn?**
Auf jeden Fall. Steigende Energiepreise, Umweltschutz und der permanente Stau auf den Straßen sprechen für die Bahn. Wenn sie mit modernen Produkten die Forderungen nach Pünktlichkeit, Komfort und Geschwindigkeit umsetzt, wird die Schiene gewinnen. Auch der weltweite Megatrend Urbanisierung, der weiter stark wachsende Städte prognostiziert, kann ohne den Einsatz der Bahn nicht komfortabel gelebt werden. Ich fahre derzeit wenig mit der Bahn. Wenn man aber mit dem neuen Railjet in drei Stunden in München sein wird, dann wird sich das sicher ändern. In den neuen komfortablen Zügen wird man alle Medien nützen können, vor allem auch Highspeed-Internet.

**Welche Voraussetzungen braucht die TS, um das Marktpotenzial auszuschöpfen?**
Neben unserer zweifellos vorhandenen fachlichen Kompetenz geht es auch um unsere Einstellung – darum, wie wir die Sache angehen. Wir brauchen einen offenen Umgang mit Kritik. Die Raunzerräume müssen kleiner werden. Notwendig ist eine Performancekultur, in der Befähigen und Commitment im Mittelpunkt stehen. Wir müssen lernen, dass es nicht genügt, neue technische Features zu entwickeln. Innovation ist auch, wie man den Kunden schneller und besser verstehen kann, wie sich die Zusammenarbeit auch unter Einbindung von Zulieferern verbessern lässt, welche Services geboten werden. Es geht darum, permanent besser zu werden. Das ist auch der Punkt, wo Qualitätsmanagement und Innovation zusammenlaufen.

Franz Geiger: „Innovation ist auch, wie man den Kunden schneller und besser verstehen kann.“

**Wie beurteilen Sie die aktuelle Geschäftslage bei TS? Wie steht es um die Sicherheit der Arbeitsplätze?**
Wir haben mit dem Railjet und einigen Desiros Topaufträge gewonnen, erreichen aber nicht alle Umsatzziele und vor allem auch nicht das geplante Ergebnis. Wir beschäftigen 2.500 Leute. Wenn wir im Weltgeschäft und im Wirtschaftsraum erfolgreich sind, können wir diese Werte auch absichern. Die Hausaufgaben in den Werken sind erledigt. Mit der Elin EBG Traction sind durch die Integration der VA Tech 200 Ingenieure zu uns gestoßen. Außerdem ist das Weltkompetenzzentrum für Straßenbahnen und Metros in Wien angesiedelt. Wir haben das in der Hand.

**Wie entwickelt sich der Wettbewerb im Wirtschaftsraum?**
In Zentral- und Südosteuropa gibt es immer mehr neue Player auf den Märkten. Sie nützen den preisgünstigen Stahlbau und kaufen Antriebe zum Teil zu. Dadurch steigt der Preis- und Kostendruck. Wir müssen daher mit großem Druck und viel Fokus an der Umsetzung unserer Projekte arbeiten. Es benötigt volle Konzentration, sie auf Schiene zu halten. Ich bin überzeugt, dass uns das gelingt, denn wir haben tolle MitarbeiterInnen. Ich bedanke mich an dieser Stelle für alles, was sie bisher mitgestaltet haben.

# Auf einer neuen Schiene

**Rolling Stock und Rail Automation & Power** rücken zusammen, um Synergien zu nutzen und auf den umkämpften Verkehrsmärkten erfolgreich zu sein.

**Gottfried Schuster: „Der Vertrieb in Österreich kann zur Auslastung unserer Werke beitragen."**

**Wolfgang Röss: „Wir sind Wegbereiter eines europäischen Standards in der Zugsicherungstechnik."**

**Die Budapester Straßenbahn liefert die Basis für ein preisgünstiges Modell und weitere neue Märkte.**

Neue Weichenstellung bei Transportation Systems: Der Vertrieb für Rolling Stock und die Signal- und Leittechnikspezialisten Rail Automation & Power arbeiten seit Anfang April als Bereich zusammen. „Damit haben wir nun die Möglichkeit, Synergien zu nutzen, etwa beim Qualitätsmanagement oder der Informations- und Kommunikationstechnik", berichtet Gottfried Schuster, der mit Wolfgang Röss den neuen Bereich führt. „Das Volumen liegt bei einer halben Milliarde Euro. Der neue Bereich ist damit eines der **Schwergewichte von Siemens Österreich** und beschäftigt im Wirtschaftsraum 300 MitarbeiterInnen." Der unterschiedliche Vertriebszugang wird natürlich bestehen bleiben. Rolling Stock spricht mit den Verantwortlichen für den Personen- und Cargoverkehr, RA&P mit den Infrastrukturgesellschaften, die in den vergangenen Jahren bei der Aufteilung der großen Bahngesellschaften entstanden sind. „Trotz der Trennung haben wir aber in vielen Fällen nur einen gemeinsamen Kunden – in Österreich etwa die Wiener Linien oder die Grazer Verkehrsbetriebe", betont Schuster. Der Markt erfordert unser **volles Engagement.** „In Österreich wollen wir uns von einem hohen Niveau moderat weiterentwickeln", prognostiziert Schuster, „im Wirtschaftsraum hoffen wir auf einen größeren Anteil am wachsenden Markt." Wobei wir die Regionen gleichzeitig als Beschaffungs- und Absatzmarkt sehen. „Wir setzen", so Röss, „auf das **Multi-Domestik-Konzept** mit verteilten Kompetenzzentren." In Zentral- und Osteuropa gibt es zwar einen erheblichen Nachholbedarf bei der Bahninfrastruktur, doch die Finanzierung von Projekten macht Probleme. Außerdem verliert die Bahn im wachsenden Verkehrsmarkt laufend Marktanteile.

Siemens versucht hier gegenzusteuern. Wir haben in Österreich den Verband der Bahnindustrie gegründet und engagieren uns aktiv für die Verbesserung der Zukunftschancen der Schiene. Vor allem aber sind es die innovativen Produkte und Lösungen der TS, die die Schwächen der Bahn beseitigen helfen. Sie sorgen dafür, dass der Zugsverkehr in Zukunft in Europa ohne lange Grenzaufenthalte, komfortabel, schnell, pünktlich und effizient funktioniert. „Durch die Ausrüstung der Strecke Wien–Salzburg mit dem ETCS ist Österreich Wegbereiter eines neuen **europäischen Standards** bei der **Zugsicherungstechnik**", berichtet Röss, „parallel dazu rüsten wir auch unsere Taurus-Lokomotiven für einen grenzenlosen internationalen Einsatz aus und schaffen uns damit ein weiteres Standbein." Auch mit dem für die ÖBB entwickelten **Railjet** hat TS ein Produkt generiert, das auf internationaler Ebene Zukunft hat. „Die Züge werden in Österreich gefertigt, auch wenn Komponenten zugekauft werden. Die Drehgestelle auf ICE-Niveau kommen aus Graz", zeigt Schuster, dass der Vertrieb in Österreich durchaus zur Auslastung der von Deutschland verantworteten Werke beitragen kann. „Aufträge für Österreich zu holen gelingt auch deshalb gut, weil **Straßenbahnen und Metros** hier angesiedelt sind", betont Schuster. Derzeit wird eine neue Generation des ULF für die Wiener Linien gebaut, und STS versucht das Straßenbahnmodell für Budapest weiteren Märkten anzupassen. Hier geht es in erster Linie um die Kosten. Beim Sparen kann künftig auch der neue Antrieb Syntegra aus Graz helfen, der das Getriebe einspart – und damit so viel Gewicht, dass 30 Fahrgäste zusätzlich mitfahren könnten.

Fotos: Achim Bieniek, Siemens

# „Unsere Kompetenz und Expertise werden geschätzt“

**Auch als Teil von Siemens Österreich hat der Antriebsspezialist Elin EBG Traction einen hohen Auftragsstand und fühlt sich zwischen Wien und Erlangen gut integriert.**

Wir haben auch in der Integrationszeit gute Erträge geschafft“, berichtet Gerhard Skorepa, Geschäftsführer der Elin EBG Traction (ETR), die nun bald ein Jahr bei Siemens Österreich ist. „Nach dem rasanten Wachstum der letzten Jahre konnten wir unseren hohen Auftragsstand halten. Zusätzlich gibt es aus einer Vielzahl von Rahmenaufträgen Optionen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit in Kundenbestellungen münden werden.“ Siemens ist mit dem Neuzugang sichtlich zufrieden.
Peter Rauter, Sprecher der Geschäftsführung: „Unsere Kompetenz und Expertise werden in TS sehr positiv angenommen.“ ETR ist ein **Entwicklungs- und Engineering-Unternehmen.** Seine 170 MitarbeiterInnen sind zum Großteil exzellent qualifizierte Ingenieure. Es geht um Antriebstechnik von Schienenfahrzeugen. ETR-Thema sind die selbst entwickelten Frequenzumrichter und die zugehörige Leittechnik. Weitere Hauptkomponenten wie Elektromotoren, Getriebe und Transformatoren werden zugekauft. Vor allem bringt ETR die Systemkompetenz für die gesamte Traktionsausrüstung in ihr Leistungsportfolio ein. Für Siemens Österreich ist ETR kein Fremder. Gemeinsam arbeiten die beiden bereits seit langem am ULF und an U-Bahn-Projekten für Wien. „Wir sind sehr **flexibel** und verkaufen dem Kunden, was er will – und nicht, was wir gerade haben“, nennt Rauter einen der Gründe für den Erfolg am Markt. Dazu kommen die intensive Kundenbetreuung und **rasches Reagieren.** „Kostengünstigkeit und schlanke Strukturen sind“, so Skorepa, „weitere Erfolgsfaktoren. ETR arbeitet als mittelgroßer Betrieb **schnittstellenarm** und mit geringer Hierarchietiefe.“ Rauter ergänzt: „Wir wurden bereits aufgefordert, unsere Erfahrungen für Siemens nutzbar zu machen.“ Großes Ziel für ETR ist es, auch in der neuen Ära das Geschäftsvolumen und die Ertragskraft der Firma nachhaltig zu sichern und auszubauen. Um kostengünstige Lösungen geht es vor allem auch in Zentral- und Osteuropa. „Wir nehmen am **Combino-Neu-Projekt** teil“, berichtet Skorepa, „dabei geht es um die Entwicklung einer kostengünstigen Straßenbahn.“ Gute Verbindungen gibt es auch mit den Drehgestellherstellern in Graz. Gemeinsam wird an einem Projekt im Iran gearbeitet. ETR hat sehr gute Kundenkontakte, die, so Rauter, von Siemens auch schon mitgenutzt werden.
Gleichzeitig hofft und erwartet das Unternehmen vor allem auch Zusatzgeschäfte aus dem Siemens-Umfeld, die ein eventuelles Zurückgehen eigener direkter Geschäfte mit Kunden – ein wichtiger Teil des Geschäfts wird mit **Siemens-Konkurrenten** gemacht – ausgleichen können. Neben Bombardier liefert ETR unter anderem an die spanischen Fahrzeughersteller CAF und die US-Tochter des japanischen Fahrzeugbauers Kinkisharyo. „Wir lassen die von uns entwickelten Produkte in lokalen Werken produzieren, sofern das von den Kunden so gewünscht wird“, berichtet Rauter. Die Traktionsstromrichter werden nun in Österreich bei SIMEA produziert. ETR, eine 100-Prozent-Tochter von Siemens Österreich, ist kein Teil der österreichischen STS. „Vetriebsmäßig stimmen wir uns mit Erlangen, mit Mass Transit und Trains ab, ebenso mit Rolling Stock in Österreich, technisch mit der deutschen A&D“, berichtet Rauter. Nur die **Overheads** machen Skorepa etwas Sorgen. Die unter VA Tech bereits komplett ausgelagerten Servicedienstleistungen haben sich nun in Teilbereichen verteuert: „Wir hoffen, dass sich die Tarife in Zukunft wieder mehr in Richtung unserer bisherigen Größenordnungen bewegen können.“

**Gerhard Skorepa und Peter Rauter: „Wir sind flexibel und kostengünstig, reagieren rasch und betreuen unsere Kunden sehr intensiv.“**

**E-Talent: Frequenzumrichter und Leittechnik für den Antrieb von ETR.**

# „Wir brauchen Offenheit für eine neue Kultur“

**Ein Gespräch mit Personalchef Gerhard Hirczi über den Stand der Integration, die Herausforderungen für Human Resources, den Vorteil des Zusammenkommens zweier Kulturen und die Bedeutung der Post-Merger-Phase.**

**Organisatorisch und gesellschaftsrechtlich steht die Integration der VA Tech in vielen Bereichen vor dem Abschluss. Wie sehen Sie die Situation aus der Sicht von HR?**
Von der unglaublich großen Herausforderung einer äußerst komplexen Integration haben wir einige große Themen erledigt. Dazu zählen unter anderem die Integration der Zentralfunktionen, die Integration der FM in die SGS sowie der T&D EA und der SAT in die PTD/PG. Auch die Sozialpläne bei Siemens Elin sind ausverhandelt und derzeit in Umsetzung. Ebenso ist die Harmonisierung der Sozialbedingungen zwischen Siemens und Elin weitgehend über die Bühne gegangen. Das ist eine gewaltige Leistung aller Beteiligten. Vor uns liegt allerdings noch die Integration der „IndustriemitarbeiterInnen“ der Elin EBG in die Industriebereiche von Siemens Österreich mit 1. Oktober.

**Was bedeutet die Integration technisch für die MitarbeiterInnen von HR?**
Bei jeder Integration steht die Personalfunktion natürlich im Brennpunkt. Schließlich geht es um Themen wie Gehalt, Arbeitszeit, Sozialleistungen etc. Allein die Systemlandschaften zu harmonisieren, damit die MitarbeiterInnen ihren korrekten Gehalt weiter bekommen, ist eine enorme Herausforderung. Dazu genügt es keinesfalls, statt „Elin“ einfach „Siemens“ auf den Lohn- oder Gehaltszettel zu drucken. Wir haben insgesamt 180 HR-Prozesse, die bei Elin und Siemens zu analysieren und anzupassen sind. Siemens und Elin haben beispielsweise 3.900 verschiedene Bezugsarten, die wir aufeinander abstimmen müssen. Pro MitarbeiterIn sind mehr als 1.000 Datenfelder richtig umzuschlüsseln. All das muss vorab natürlich auch mit den Arbeitnehmervertretungen verhandelt und akkordiert werden. Was hier alles von den HR-MitarbeiterInnen zu leisten ist, wird von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen, bedarf aber allergrößten Einsatzes und allergrößter Professionalität.

**Kann man sagen, dass nach dem 1. Oktober der größte Teil der Integration erledigt ist?**
Mit 1. Oktober sind wir eine große Etappe weiter. Es hilft aber nichts, wenn wir in einer Etappe sprinten und dann in der nächsten eingehen. Ein gemeinsamer Name, eine gemeinsam Org-Einheit, eine funktionierende Gehaltsabrechnung und ausverhandelte Konditionen sind zu wenig. Wir müssen eine gemeinsame Identität der MitarbeiterInnen schaffen. Das beginnt mit der Etablierung von gemeinsamen Führungsstrukturen in der Post-Merger-Phase, die letztlich für den Erfolg einer Integration entscheidend sind. Eine gemeinsame Kultur lässt sich auch nicht über Prozesse und Rundschreiben kreieren. Sie muss gelebt und vorgelebt werden. Das sicherzustellen ist eine Aufgabe der Führungskräfte, die bei diesem Thema mit Behutsamkeit, Umsicht und Überzeugungskraft vorangehen müssen.

**Wie beurteilen die MitarbeiterInnen die aktuelle Lage?**
Eine Integration dieser Größenordnung kann bei den MitarbeiterInnen kein homogenes Bild ergeben. Es gibt „natürliche“ Unterschiede, da die Betroffenheiten unterschiedlich sind. Naturgemäß tut sich der Übernommene schwerer als der, der übernimmt. Aber auch Siemens-MitarbeiterInnen waren durch die Übernahme und die Strukturveränderung verunsichert, auch ihnen muss nun Orientierung und Sicherheit gegeben werden. Die Kunst ist, die Bilder möglichst nahe an eine Übereinstimmung zu bringen. Wir hoffen, dass es uns von Siemens-Seite gelungen ist, den VA Tech-MitarbeiterInnen zu vermitteln, dass wir sie genauso wertschätzen, und ich habe den Eindruck, dass auf der menschlichen Ebene viele gute Beziehungen entstanden sind.

**Von der Seite der VA Tech-MitarbeiterInnen gab es mitunter Kritik, dass sie sich zu spät und**

**Hirczi: „Wir haben versucht, den VA Tech-MitarbeiterInnen zu vermitteln, dass wir sie genauso wertschätzen.“**

**Auch Siemens-MitarbeiterInnen sind verunsichert und benötigen Orientierung.**

Gerhard Hirczi: „Auch für uns ist es wertvoll, mit einer anderen Unternehmenskultur in Kontakt zu kommen und unser Verhalten hinterfragt zu sehen.“

**ungenügend informiert fühlten.** Ich kann das nachvollziehen, weil wir nicht sofort auf elementare Fragen – Wo komme ich hin? Wie schauen meine Konditionen aus? – Antworten geben konnten. Angesichts der vielen Einflussfaktoren waren wir dazu allerdings selbst nicht in der Lage. Dazu kommt möglicherweise, dass es Teil der Siemens-Kultur ist, Ergebnisse erst dann zu kommunizieren, wenn sie wirklich unverrückbar feststehen.

**Wie gut ist die Qualifikation der neuen SiemensianerInnen?**
Wir haben ja immer – im Zuge verschiedener Geschäftskontakte – angenommen, dass die VA Tech über exzellente MitarbeiterInnen verfügt. Diese Annahme hat sich nun bestätigt. Sie machen ihre Arbeit aufgrund ihrer spezifischen Kultur zwar zum Teil anders, aber mit dem gleichen Engagement wie wir. Nun müssen wir auf Basis der unterschiedlichen Zugänge eben zu einem gemeinsamen Verständnis kommen.

**Ist das Zusammenkommen der unterschiedlichen Kulturen ein Nachteil?**
Es ist eine Herausforderung, aber kein Nachteil. Auch für uns ist es wertvoll, mit einer anderen Unternehmenskultur in Kontakt zu kommen und unsere Verhaltensweisen gespiegelt und hinterfragt zu sehen. Wir können vom anderen Zugang der VA Tech zu verschiedenen Themen auch lernen. Ich bin sicher, dass die Alt-Siemensianer die geistige und emotionale Offenheit besitzen, um von unterschiedlichen Sichtweisen zu profitieren und damit die Chancen der Integration in vollem Umfang zu nützen.

Fotos: Monika Saulich, Achim Bieniek

# Mit MOVE ins Management

## Eine **Umfrage** ergab: MOVE erfüllt die Erwartungen.

Die Entwicklung von Führungsnachwuchs ist entscheidend für den **nachhaltigen Erfolg** eines Unternehmens. Um MitarbeiterInnen mit dem entsprechenden Potenzial frühzeitig zu erkennen und entsprechend zu entwickeln, hat HR im Jahr 2000 ein eigenes Nachwuchsförderprogramm, MOVE, installiert, das MitarbeiterInnen die Chance eröffnet, ihre Kompetenzen zu erweitern und sich auf zukünftige Fach- und Führungspositionen vorzubereiten. Im heurigen Frühjahr wurde erstmals erhoben, ob die **Programmziele von MOVE** erreicht werden. Untersucht wurden dazu die Funktionswechsel der Absolventen der Jahrgänge 2000 bis 2003, um die **geforderte Mobilität** festzustellen. Weiters wurden die Absolventen anonym befragt, wie sie den Nutzen des Programms für ihre persönliche Entwicklung bewerten. Die Ergebnisse bestätigen das Erreichen der Zielsetzungen: Fast 80 % der Absolventen übten im Rahmen einer Job-Rotation mehrere Funktionen aus, und 95 % konnten eine deutliche **Steigerung** ihrer **Persönlichkeits- und Sozialkompetenz** feststellen. MOVE beinhaltet persönlichkeitsbildende sowie methodische Seminarmodule, Arbeiten in „Peer Groups“ und eine Entwicklungsbegleitung durch die direkte Führungskraft. Am Anfang steht eine Potenzialanalyse (Assessment Center), die den MOVE-Bewerbern zur Einschätzung der eigenen Stärken und Entwicklungsansätze sowie zur Abklärung ihrer Erwartungen an MOVE dient. Bisher war die Nominierung durch die Führungskraft Voraussetzung für die Teilnahme. Seit Jahresanfang besteht auch die Möglichkeit, sich selbst für MOVE zu bewerben.

**karl.b.lang@siemens.com**
**intranet.siemens.at/hr/move**

# Wissen Sie, was im Falle einer Krise zu tun ist?

**Mit Krisenplänen ist es wie mit Geld: Man muss rechtzeitig darauf schauen, dass man es hat, wenn man es braucht. Am besten ist es natürlich, wenn man die Krisenpläne nicht braucht.**

Viele MitarbeiterInnen erinnern sich noch an das Projekt „Y2K", mit dem sich Siemens auf die Jahrtausendwende und den damit verbundenen angekündigten Computercrash vorbereitet hat. Jüngstes Beispiel eines potenziellen Katastrophenszenarios: die **Vogelgrippe.** „Nicht zuletzt wollen unsere Kunden wissen, wie wir unsere Serviceleistungen im Falle einer **Pandemie** garantieren können", erklärt Gerald Oberlik von Corporate Communications (CC), Organisator des Krisenmanagements in Österreich. Eine Arbeitsgruppe mit Experten von Human Resources, Betriebsärztlichem Dienst, Unternehmenssicherheit und CC haben in Zusammenarbeit mit den Zentralstellen des Stammhauses und staatlichen Stellen ein Pandemiekonzept erstellt, mit dem im Ernstfall der Betrieb im Unternehmen aufrechterhalten werden kann. Dabei hat man sich am Pandemieplan der Stadt Wien orientiert. „Es geht zum Beispiel um die ärztliche **Versorgung von Schlüsselpersonen** oder um Möglichkeiten, **von zu Hause** aus zu **arbeiten**", sagt Oberlik und verweist auf die Pandemie-Seite im Intranet und den Outlook-Web-Access(OWA)-Zugang. Mit diesem können Siemens-MitarbeiterInnen über das Internet auf das persönliche Firmenpostfach zugreifen. Es gibt **jeden Tag** Berichte von großen und kleinen **Katastrophen.** In vielen Fällen kann Siemens involviert sein. Öffentliche Verkehrsmittel, Beleuchtung, Ampelanlagen, Kraftwerke, EDV- und Kommunikationsanlagen der größten Firmen des Landes oder Industriebetriebe: Wenn es da zu Problemen kommt, kann unser Unternehmen beteiligt sein. „In solchen Situationen kann ein nachhaltiger Schaden für das **Image** und damit die Marke Siemens entstehen. Das beeinträchtigt Geschäftserfolg, Aktienkurs und den Wert des Unternehmens", warnt Oberlik. Konkrete Krisen sind auch Naturkatastrophen oder Fälle, in denen Siemens-MitarbeiterInnen zu Schaden kommen. All dies lässt sich zwar oft nicht vermeiden, aber der daraus resultierende **Schaden** kann **minimiert** werden, wenn die Öffentlichkeit **professionell** und zum richtigen Zeitpunkt **informiert** wird. Oberlik: „Deshalb wollen wir alle MitarbeiterInnen dazu ermutigen, mich oder Konzernpressesprecher Harald Stockbauer sowie die Unternehmenssicherheit zu verständigen, wenn sie von Themen erfahren, die sich zu Krisen auswachsen könnten."

Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Krisensituationen schon vor dem Ausbruch im Unternehmen bekannt sind. „Sie müssen nur als solche erkannt werden", sagt Oberlik und präsentiert den roten Krisenkoffer, in dem Notfallpläne, Telefonlisten und Kontaktdaten zu Kunden, Siemens-Ansprechpartnern und öffentlichen Stellen gesammelt sind. So kann Siemens im Ernstfall schnell reagieren und **mit einer Stimme sprechen,** um die eigenen Botschaften in den Medien unterzubringen, bevor sich eine öffentliche Meinung verfestigt hat.

**Der rote Krisenkoffer: enthält Notfallpläne, Telefonlisten, Daten von Kunden und öffentlichen Stellen.**

## Im Falle eines Falles

Ihre Ansprechpartner bei möglichen Krisen fürs Unternehmen:
**Gerald Oberlik**
**+43 / 676 / 491 27 75**
**Harald Stockbauer**
**+43 / 676 / 588 89 90**
**Unternehmenssicherheit**
**+43 / 51707-222 00**
**intranet2.siemens.at/cc/pandemie**

Unter **https://owa.siemens.at** können MitarbeiterInnen von Siemens Österreich auf ihr E-Mail-Postfach zugreifen. Sie benötigen Ihre Netzeinstiegskennung (z. B. „ww300/atwXXXXX") und Ihr Passwort.

Fotos: APA Images, Gabriele Groulik

**Katharina Werner, Ausbildung Elektronik, schaut über den Tellerrand:**

# Gut, dass es die neuen EU-Länder gibt. Weil zu meiner Ausbildung auch die Horizont-Erweiterung gehört.

Gut ging es uns in Österreich schon lange. Und wer genau hinschaut, sieht: Mit der EU-Erweiterung geht es uns in Österreich noch besser – dank neuer Freiheiten, neuer Märkte, neuer Freunde und neuer Perspektiven. Also: Schauen wir öfter über den Tellerrand – auf ein Mitteleuropa, das uns alle stark macht.

**Siemens Österreich unterstützt die Initiative Tellerrand.**
Und initiiert das Projekt „SucCEEd“.
Für nachhaltiges Wachstum
im Wirtschaftsraum.

# News

## Funk-Feier

**SIMEA feierte** die Fertigung des **200.000. Tetra-Handfunkgeräts** für das englische Unternehmen Sepura Ltd. Nach einer Werksführung lobte General Manager Graham Matthews die mehrjährige erfolgreiche Zusammenarbeit. Gefertigt werden die Tetrafunkgeräte nicht nur für die Blaulichtorganisationen wie Rettung und Feuerwehr, sondern für unterschiedlichste Anwendungen. 35.000 Produkte wurden im Auftrag des Kunden speziell für den Einbau **in Fahrzeugen** ausgerüstet. Seit kurzem werden auch Modelle für **Undercover-**Ermittlungen produziert. Neue Tetra-Anwender ortet man vor allem im Gesundheits- bzw. Überwachungsbereich. Als Zukunftsmarkt gilt insbesondere der arabische Raum.

## PSE Ungarn – umsatzstark

**Siemens PSE Kft.,** die ungarische Niederlassung der Programm- und Systementwicklung PSE, gehört zu den erfolgreichsten Unternehmen des Landes. Dies bescheinigte das **„Budapest Business Journal".** Laut der jüngst veröffentlichten Rangliste des ungarischen Wirtschaftsmagazins führt PSE Kft. im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie als **mit Abstand umsatzstärkstes** Unternehmen erstmalig die Riege der Softwareentwicklungsfirmen an und schlägt den Zweitplatzierten um beinahe 100 Prozent.

## Ausgezeichnete Ausbildung

**Für die Ausbildung** von Menschen mit **Hörbehinderung** hat Siemens Österreich den diesjährigen **Trigos-Preis** in der Kategorie Arbeitsplatz bei Großunternehmen erhalten. Bei einer Galavorstellung im Wiener Uniqa Tower nahm **Walter Krippl** (HR) die **Auszeichnung von Bundesminister Josef Pröll** entgegen. Siemens arbeitet bereits seit zehn Jahren mit gehörlosen Jugendlichen. Derzeit absolvieren zwölf Gehörlose ihre Lehrzeit gemeinsam mit 40 anderen Elektroniklehrlingen. Abgesehen von zielgruppenorientierten Spezialkursen wie etwa Logopädie erfolgt die Ausbildung der Jugendlichen im Betrieb und in der Berufsschule völlig synchron.

## Abschied vom Protos

**Nach einem Jahr in Wien,** in dem der Protos bei Events und Ausstellungen präsentiert wurde, fuhr der **Siemens Oldtimer, Baujahr 1922,** zurück nach Berlin Siemens-Stadt. Am Steuer saß der Urenkel des Firmengründers Werner von

Siemens, **Ruprecht von Siemens,** der mehrere Wagen dieser Marke besitzt. Protos stammt aus der Pionierzeit der Automobilisten. Legendär ist das Langstreckenrennen 1908 von Paris nach New York – unter den sechs Teilnehmern war ein Protos, der die Strecke in einem halben Jahr bewältigte. Er wurde von den **Siemens-Schuckert-Werken** gestiftet und steht heute im Deutschen Museum.

## Kinderwunschwelten

**Der Verein Kinder in Wien (KIWI)** betreibt insgesamt 36 Kindergärten und Horte in Wien, darunter gemeinsam mit Siemens Österreich die drei **Betriebskindergärten** an den Standorten Siemensstraße, Erdberg und Gudrunstraße. Unter dem Titel „Eine bessere Zukunft – die Früchte unserer Arbeit" sind im Rahmen der **KIWI-Sommer-Plakat-Kampagne** 2006 vom 15. Juli bis 27. August drei Motive in ganz Wien zu sehen. Kinder werden dabei in verschiedenen Wunschwelten gezeigt: In ihrer Familie, in der Freizeit und beim Spielen. Die neue Kampagne wurde bei einer Pressekonferenz im Siemens-Betriebskindergarten in Erdberg vorgestellt.

**Von Handfunkgeräten, Verkaufserfolgen, ausgezeichneter Ausbildung, Oldtimern und Kinderwelten.**

## VA Tech-Lehrlinge bei Siemens

**Seit 1. April 2006 sind alle kaufmännischen Lehrlinge der ehemaligen VA Tech Siemens-MitarbeiterInnen. Für die 12 Wiener Auszubildenden fand im Siemens Forum Wien eine „Together-Veranstaltung" statt. Die Leiterin der kaufmännischen Lehrlingsausbildung Edith Schinhan informierte über die Grundsätze, Maßnahmen und Ziele einer gemeinsamen Siemens-Lehrlingsausbildung. Danach konnten die Jugendlichen der zuständigen Betriebsrätin und drei Jugendvertrauensräten Fragen stellen.**

## Sales Award

**Das Team** Process Instrumentation & Analytics Solutions bei **A&D** erhielt vom Stammhaus einen Sales Award. Für starke **Umsatzsteigerungen** in den letzten drei Jahren gab es in Frankfurt die Auszeichnung **„PI Champion"** der Region 1 Österreich.
Für die 18 PI-MitarbeiterInnen in Österreich mit den Vertriebsverantwortlichen **Werner Pömmerl und Walter Kaufmann** ist diese Auszeichnung eine Bestätigung für

ihren Einsatz in einem schwierigen Wettbewerbsumfeld. Die Basis für die gute Umsatzentwicklung bildet neben persönlichem Engagement das hochwertige Produktportfolio.

Fotos: Harald Schantl

# Rasch voll durchstarten

**Die Landesgesellschaft in Bulgarien baut ihr Geschäft auf und muss nun den Verlust von COM C verkraften.**

Vor einem knappen Jahr ist Siemens in Bulgarien in ein neues **gemeinsames Haus in Sofia** eingezogen. Erstmals waren damit alle Bereiche in einer Gesellschaft vereint. „Das Land hat ein großes Entwicklungs- und Marktpotenzial", weiß der Leiter der Landesgesellschaft Walter Sölle. Österreich ist in Bulgarien der größte Investor. „Bei uns **passt** auch **die Mentalität,** die Art zu denken ist bei Österreichern und Bulgaren ähnlich", berichtet Sölle. Bulgarien hat in etwa so viele Einwohner wie Österreich, allerdings verteilt auf einer größeren Fläche. Auch die Topographie ist ähnlich. Bulgarien ist eines der ältesten Siedlungsgebiete mit zahlreichen Kulturschätzen und zwischen Belgrad, Bukarest und Griechenland sehr zentral gelegen. In der kommunistischen Zeit ist der Marktanteil von Siemens lange Zeit geschrumpft. Nach der Wende war Siemens Bulgarien (ohne COM) eine **100-Prozent-Tochter der griechischen Landesgesellschaft,** bis Österreich 2004 die Verantwortung übernommen hat. „Einer der wesentlichsten Umsatzbringer ist Communications", berichtet Sölle. „Doch COM C wird nun in das neue Joint Venture Nokia Siemens Networks eingebracht. Nun sind wir in gewisser Weise **an den Start zurückgeworfen.** Das COM-Geschäft wird den bereits gebauten Strukturen der Landesorganisation fehlen. Wir müssen nun sehr rasch und engagiert die anderen Bereiche ausweiten."

**Neues Haus in Sofia: Rasch andere Bereiche ausweiten.**

Im vergangenen Jahr hat sich das Produktgeschäft der **A&D** und **SBT** sehr gut entwickelt. **TS** hat einen großen Auftrag zur Lieferung von Zügen. Die Industrie befindet sich im Aufbau und ist daher für **I&S** sehr interessant. Auch die Energiebereiche sind traditionell gut vertreten, und die Medizintechnik befindet sich ebenfalls in einer kontinuierlichen Aufwärtsentwicklung. **SGS** sieht große Chancen bei der Sanierung der Beleuchtung in bulgarischen Städten. Sölle: „Wir sind grundsätzlich optimal aufgestellt. Nun müssen wir allerdings voll durchstarten."

# News

## Fünf Jahre ringo

**ringo** feierte vor kurzem „Fünf Jahre Call Center Hollabrunn“. Heute ist ringo **Customer Care Center Nr. 1** in Österreich und mit mehr als vier Millionen Anrufen im Jahr führend im Inbound-Bereich. Mit MitarbeiterInnen, die zwölf Sprachen sprechen, und einem Standort in Bratislava hat ringo den Schritt über die Grenzen gemacht. Zu den Topkunden zählen die NÖ-Landesregierung, die OMV und Bereiche von Siemens.

## Fünfter Töchtertag

**Fast 300 Mädchen** konnte Siemens am diesjährigen Töchtertag begrüßen. Das Projekt ermöglicht es interessierten Mädchen zwischen 11 und 16 Jahren, in die unterschiedlichsten **Berufe „hineinzuschnuppern“.** Erstmals konnten heuer auch Mädchen, deren Eltern nicht bei Siemens arbeiten, das Unternehmen kennen lernen. Das Workshop-Angebot reichte von Bewerbungstraining mit Potenzialanalyse über Projektmanagement, Webdesign und Elektronikfertigung bis zu einem Besuch in der Siemens Lehrwerkstätte. „Die Förderung von Mädchen in technischen Berufen ist Siemens ein wichtiges Anliegen. Viele Mädchen besuchen uns jedes Jahr und lernen dabei immer Neues kennen“, betont Vorstandsvorsitzende Brigitte Ederer.

## Diese Vorteile hol ich mir!

### Unsere MitarbeiterInnen-Shops werden nun von einem sympathischen jungen Mann vertreten.

Der **Für-uns-Shop** wird ab sofort noch besser zeigen, wie viele Vorteile mit dem Einkaufen für die MitarbeiterInnen verbunden sind. Deutliches Signal dafür ist eine neue, einheitliche Linie in der Kommunikation, die für alle 13 Für-uns-Shops österreichweit gelten wird. Im Mittelpunkt steht der **„Für-uns-Vorteilsmann“,** der auf die Benefits hinweisen soll. Das beginnt beim Preiskleber und den Werbemaßnahmen am Point of Sale und zieht sich durch Anzeigen, Angebotsblätter und Newsletter, die sich direkt an alle MitarbeiterInnen wenden werden. Zu den Vorteilen, auf die der „Für-uns-Vorteilsmann“ eingehen wird, zählen die **Bestpreisgarantie,** die laufenden **Sonderaktionen** sowie die kompetente und faire **Beratung** durch geschulte MitarbeiterInnen. Weiters gehören auch die **Gratislieferung,** zwei Jahre **Vollgarantie** (fünf Jahre ab vier Einbaugeräten), die kostenlose Anfahrt des Kundendienstes und ein 20%iger **Rabatt auf Ersatzteile** zum umfangreichen Servicepaket. Parallel zur Einführung der neuen Werbelinie werden sukzessive auch die einzelnen Shops umgestaltet, um die Angebote noch freundlicher und damit auch übersichtlicher präsentieren zu können. Dies betrifft bauliche Änderungen und ein permanentes **Überarbeiten** des **Sortiments.** Darüber hinaus wird die neue Werbelinie für bunte und aufmerksamkeitsstarke Akzente in den Für-uns-Shops sorgen. MitarbeiterInnen und ehemalige KollegInnen, die den Für-uns-Shop noch nicht kennen, sollten sich durch den neuen Auftritt animieren lassen, sich die vielen Vorteile zu holen. Darum lautet auch der neue Slogan für den Für-uns-Shop: Diese Vorteile hol ich mir! Überzeugen Sie sich selbst von den vielen Angeboten, die auf Sie warten.

**Von Technik für Mädchen, einem Vorteilsmann „Für uns“, den Awards für Geburtenkontrolle und für „hi!tech“ sowie einem Archiv für Rechtsanwälte.**

## Elektronisches Archiv für Rechtsanwälte

**Markus Schaffhauser: „System auf weitere Bereiche ausdehnen.“**

**Nach den Notaren** haben nun auch die Rechtsanwälte die Möglichkeit, Urkunden in einem gesicherten Archiv abzulegen. Siemens Business Services hat dafür gemeinsam mit der Rechtsanwaltskammer die **Archivium Dokumentenarchiv GesmbH** gegründet. „Die SBS verfügt über umfassendes Know-how im Bereich elektronische Dokumentenarchive. Seit 1999 betreibt Cyberdoc das elektronische Urkundenarchiv für die österreichischen Notare“, berichtet Archivium-Geschäftsführer Markus Schaffhauser. Für die Nutzung durch 4.500 Rechtsanwälte wurde das System von den beiden Partnern Siemens Programm- und Systementwicklung PSE und SBS auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Verrechnet wird mit den Rechtsanwälten pro archivierter Urkunde. Der Gesetzgeber drängt bereits auf elektronische Lösungen. Ab 2007 sind Notare und Rechtsanwälte angehalten, sich bei Eintragungen ins Grund- und Firmenbuch eines gesicherten Dokumentenarchivs zu bedienen. „In Zukunft kann das System auch auf weitere Bereiche ausgedehnt werden“, betont Schaffhauser. So könnten etwa Eingaben bei Gericht im Archiv abgelegt werden.

## Award für Geburtenkontrolle

Der mit 20.000 Euro dotierte Preis des Siemens-Internet-Ideenwettbewerbs **„Spin the Globe!“** geht heuer an den Verein **Aktion Regen** der Wiener Frauenärztin und Entwicklungshelferin Maria Hengstberger. Sie hat eine Geburtenkontrollkette für Analphabeten entwickelt, die bereits in dreißig Ländern der Erde von 27 verschiedenen Entwicklungshilfeorganisationen verteilt wird. Menschen, die aus einer guten Idee etwas machen, bewegen die Welt. Diese Menschen fördert Siemens mit dem Wettbewerb „Spin the Globe!“ – unabhängig davon, ob es sich um technische Innovationen, Sozialinitiativen, Umwelt- oder Bildungsprojekte handelt.

**Maria Hengstberger**

## Siemens Ladies Golf Open

**Vom 11. bis 17. September findet im Golf Club Föhrenwald bei Wr. Neustadt das Siemens Ladies Golf Open, ein Bewerb der European Tour, statt. Die Aktiven Natascha Fink und Eva Steinberger wurden im Rahmen der BA-CA Golf Open im Golfclub Montana vorgestellt. Natascha Fink hofft, nach einer Bandscheibenoperation wieder topfit zu sein. Eva Steinberger sicherte sich heuer schon durch gute Resultate (9. Platz in Spanien) die nächstjährige Tourkarte und glaubt an ein gutes Resultat bei ihrem Heimturnier.**

## Ausgezeichnetes „hi!tech“

**Unser Innovationsmagazin** „hi!tech“ konnte heuer zum dritten Mal in Folge in der Kategorie Business to Consumer (B2C) den **zweiten Platz** beim **„Best of Corporate Publishing“,** dem Kundenmagazin-Oscar im deutschsprachigen Raum, erobern. Damit setzte sich „hi!tech“ gegen 541 Konkurrenten durch, nur das Kundenmagazin des Telekomriesen $O_2$

wurde von der 50-köpfigen Fachjury besser bewertet. „hi!tech“ stellt moderne Technik vor und erklärt ihren Nutzen für die Menschen. Siemens-MitarbeiterInnen erhalten das Magazin kostenlos.

Fotos: Martin Stickler, Achim Bieniek, Harald Schantl

# News

**Von neuen Funktionen der Siemens Community, Siemens Festspielnächten und Kindern bei den Haydn-Festspielen.**

## Cash is King!

**STS und VDO waren zuletzt die erfolgreichsten Torschützen in der Siemens Cash League.**

Nach ihrem Halbjahressieg hat es **STS im Mai** wieder geschafft, den Sieg bei der Cash League zu erringen. Jörg Schestak begründet den Erfolg mit einem konsequenten Asset Management mit Fokus auf die **Reduktion der Werksbestände.** Auch die Hereinnahme von Großaufträgen, wie zum Beispiel des ÖBB-Railjets, hat wegen der hohen **Anzahlungen** zum Erfolg beigetragen.
Der vorhergehende Monatssieger war **Siemens VDO,** die gleich **zwei Mal** hintereinander den Monatspokal erringen konnte. Ana Campón-Alonso freute sich ganz besonders, dass die konsequente Fortführung des Asset Managements im April zu einem neuerlichen Erfolg in der Cash League geführt hat. Eine **Reduktion der Vorräte** sowie des **Forderungsstands** hatte dieses gute Ergebnis ermöglicht. Solch ein Erfolg motiviert das Team, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen.

**Ana Campón-Alonso: „Vorräte und Forderungen reduziert."**

Über den Sieg bei der SCL entscheidet ein monatliches Benchmarking der **Veränderungen der wesentlichen Vermögenspositionen.** „Tore" werden durch eine Verringerung der Vorräte und Forderungen und auch durch eine Erhöhung in den Verbindlichkeiten „geschossen". Zweimal jährlich fließt auch die Höhe des absoluten Geldsaldos in die Wertung ein. 20 Teams kämpfen um den Erfolg.
**intranet2.siemens.at/cash-league/**

## Neues aus der Community

Die Siemens Community unter **www.siemens.at/community** entwickelt sich weiter. Sie suchen nach Einkaufstipps oder Bazareinträgen? Neben Kategorien und der Volltextsuche gibt es nun auch eine **Listung der Top 10** nach Zugriffszahlen oder UserInnenbewertung. Geben Sie einen heißen Tipp ab und gestalten Sie so die Community mit. **Sommerferien** für Ihre Kinder schon komplett organisiert? Ideen finden Sie unter „Ferien" im Kids Corner und bei Ferientippsnews.
Engagieren Sie sich für ein **soziales Projekt?** Dann präsentieren Sie sich in der Siemens Community, und kontaktieren Sie **angelika.kainz@siemens.com.**

## „Orchester-Workshop"

Seit 18 Jahren unterstützt Siemens die **Haydn-Festspiele** im Burgenland. Mit 25.000 Euro wird nun Anton Gabmayers „Orchester Workshop" unterstützt. Der Musiker und Dirigent Gabmayer will **Kindern** die Möglichkeit bieten, das **Teamwork eines Orchesters** selbst zu erleben, ihnen aber gleichzeitig auch Freiraum geben, sich kreativ auszuleben.

## Siemens Festspielnächte

**Im Rahmen der heurigen Siemens Fest>Spiel> Nächte in der Salzburger Altstadt können Sie fünf aktuelle Opernproduktionen erleben. Siemens Österreich präsentiert bis 15. August die begehrtesten Festspielveranstaltungen als kostenlose Open-Air-Übertragungen auf einer Großbildleinwand am Salzburger Kapitelplatz. Highlight ist die Direktübertragung der Premiere von „Le nozze di Figaro". Weiters stehen „Don Giovanni", „Die Zauberflöte" und „Lucio Silla" auf dem Programm. www.festspielnaechte.at**

Fotos: Philipp Horak, Georg Lembergh

# Mein Vorteils-Tipp an Sie:

# Alles, was das Heim begehrt!

## € 599,-

### Siemens WM16E440 Waschvollautomat

**Die beste Wäschepflege überzeugt durch:**

- ✔ Energie-Effizienzklasse A
- ✔ AquaStop mit Garantie
- ✔ Outdoor-Programm für Freizeit-Kleidung
- ✔ Schleudertouren: max. 1.600 U/min

**jetzt im Angebot inkl. TS10503 Kompakt-Dampfgenerator (im Wert von 67,-)**

- ✔ Dampfbügeleisen der neuesten Generation
- ✔ Dampfstation durch „permanent steam“
- ✔ 2400 Watt max.

## € 449,-

### Siemens GS24NV00 Gefrierschrank

**Überzeugt durch coole Vorteile wie:**

- ✔ Nie wieder abtauen durch noFrost-Technik
- ✔ Elektron. Temperaturregelung mit LED-Anzeige
- ✔ Energie-Effizienzklasse A
- ✔ Nutzinhalt: 199 Liter
- ✔ Optische und akustische Warneinrichtung
- ✔ Gerätemaße: H 155 x B 60 x T 65 cm

## € 69,-

### Siemens Gigaset S450 SIM

**Der optimale Begleiter für unterwegs überzeugt durch:**

- ✔ Beleuchtetes Farbdisplay
- ✔ Telefonbuch für bis zu 150 Einträge
- ✔ Exzellente Freisprecheinrichtung
- ✔ SMS mit bis zu 640 Zeichen
- ✔ Anruferanzeige mit 30 Nummern

## € 69,-

### Siemens VS06G2001 Staubsauger

**Der perfekte Kompakt-Saubermacher überzeugt durch:**

- ✔ 100 – max. 2000 Watt
- ✔ Stufenlose elektronische Saugkraftregulierung
- ✔ Ultra Air II für reine Ausblasluft
- ✔ Zubehör im Gerätekorpus

**FÜR UNS SHOP**

*Die Vorteile hol´ ich mir.*

Angebote gültig bis Ende August 2006.

# Wenn Sie mehr wollen...

4 tomorrow

## ...müssen Sie nur ganz wenig tun.

Mit Siemensfonds werden Ihre Träume wahr.

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