

Hart am Wind segeln

Tischgespräch mit Andreas Klauser | Von seiner Lieblingssportart Segeln hat der Präsident von Case IH gelernt, dass eine starke Kursänderung die Geschwindigkeit im Extremfall auf Null drückt. Da dies auch für den Berufsalltag gelte, müsse man sich seine Entscheidungen vorher gut überlegen.

Es war schon eine riesen Überraschung, als kurz nach der 2009er-Agritechnica bekannt gegeben wurde, dass Andreas Klauser, seinerzeit Vize-Präsident Sales und Marketing Europa für Case IH als Präsident und CEO unmittelbar Randal W. Baker ablösen wird. Mittlerweile sind fast zwei Jahre ins Land gezogen, die wirtschaftlich mehr als erfolgreich verlaufen sind. Nach einer Umsatzsteigerung in 2010 von 15 Prozent gegenüber 2009 wird für das laufende Jahr sogar ein weiteres Plus von 25 Prozent prognostiziert.

Hinter diesen Zahlen verbirgt sich unter anderem die Einführung der neuen Efficient Power Traktormodelle. Diese Produkteinführung wird von den eigenen Mitarbeitern wie auch von den Vertriebspartnern als die bislang wahrscheinlich erfolgreichste bewertet, weil sie fast reibungslos über die Bühne gebracht wurde. Diese Erfolgsstory wird meistens mit einem Namen verbunden, dem von Andreas Klauser.

Deshalb war gleich meine erste Frage, als wir uns in seinem Büro in Sankt Valentin trafen, was er denn anders gemacht habe, als sein Vorgänger. Er antwortete kurz und bündig: „Nichts, oder zumindest nichts Gravierendes!“

Als Begründung schiebt er hinterher: „Man kennt es ja von vielen Unternehmen – nach der Devise, neue Besen kehren gut, werfen neue Manager die bisherigen Strategien über den Haufen. Ich habe da eine andere Philosophie, deren Grundsätze man gut anhand von meinem Lieblingssport erklären kann, dem Segeln. Gerade weil man als neuer Kapitän argwöhnisch betrachtet wird, ist es zunächst wichtig, erst einmal das Vertrauen aller Beteiligten zu gewinnen – also nicht nur innerhalb der Mannschaft, sondern auch außerhalb wie in meinem



Foto: Claudia Ziegler

Andreas Klauser hat die Erfahrung gemacht, dass der Sport auch ein guter Lehrmeister für das Geschäftsleben ist – angefangen bei der Teamfähigkeit bis hin zu Führungsstrategien wie der Vermeidung von zu starken Kursänderungen.

Fall das der Vertriebspartner. Damit dies gelingt, darf man gute Elemente der Vorgänger nicht einfach über Bord werfen. Das Segeln hat mich gelehrt, dass Kursänderungen grundsätzlich erst einmal die Fahrgeschwindigkeit verringern, im Extremfall bleibt man sogar stehen, selbst wenn man dann wie erhofft anschließend schnellere Fahrt aufnimmt. Man muss sich also immer im Voraus gut überlegen, welche Konsequenzen diese oder jene Entscheidung hat – nicht nur kurz-, sondern vor allem langfristig.“

Sportler- und Berufsleben haben viele Gemeinsamkeiten

Im Laufe des Gesprächs verrät er dann noch, dass ihn Mitarbeiter schon sehr verärgern können, wenn sie sich dessen nicht bewusst sind. Und wieder die Parallele zum Sport: Man könne schließlich bei einer Segelregatta niemals gewinnen, wenn man einen verkehrten Kurs einschlägt, egal wie häufig oder stark man dann anschließend noch eine Korrektur versuche. Bewusst sein müsse man sich jedoch auch, dass selbst eine

optimale Kurswahl kein Siegggarant sei, andere Faktoren wie die technischen Voraussetzungen des Bootes oder der Trainingsstand und Erfahrungsschatz der Mannschaft würden diesbezüglich natürlich mit hineinspielen. Deshalb ist er besonders stolz darauf, dass er als Teil einer Amateurcrew einmal bei der Adriatic Sailing Week einen dritten Platz ersehlen konnte.

Und obwohl er mit Schwester und Bruder nicht auf einem Hof aufwuchs – die Mutter war Lehrerin, der Vater Beamter – bezeichnet sich Andreas Klausner selbst als Landtechnikverliebter. Ganz ohne Wurzeln ist dies jedoch nicht abgegangen, schließlich hatte der Großvater einen Hof, den der Onkel und mittlerweile der Cousin bewirtschaftet. Auf diesem habe er seine ersten und lebensprägenden Begegnungen mit der Traktorenmarke Steyr gehabt – was sei für einen oberösterreichischen Landwirtschaftsbetrieb schließlich auch sonst noch in Betracht gekommen.

Der Besuch der HTL, der Höheren Technischen Lehranstalt, in Steyr mit Abitur- und Ingenieurabschluss sei somit vorgeplant gewesen.

„Meine erste Anstellung führte mich gleich ins Ausland, und zwar nach Nigeria. Die Firma Weishäupl Vakumat hatte seinerzeit ein Traktor-Sanierungsprojekt für Steyr. Als Kompensationsgeschäft für Erdöl wurden in den 80 und 90ern jährlich bis zu 1 400 Steyr-Traktoren nach Afrika geschickt. Es war mehr als abenteuerlich, aber auch sehr lehrreich. So fand ich beispielsweise statt der versprochenen Werkstatt eine leere Halle vor. Somit war im Grunde alles, was man machen konnte positiv, es war ja nichts da. Die zu sanierenden Traktoren hatten oftmals gar keine gravierenden Störungen. Verstopfte Filter, gelöste Kabelstecker oder defekte Starter waren die am häufigsten zu behandelnden Probleme. Dieses Wissen hat mir übrigens später bei meinen Osteuropa-Aufenthalten richtig geholfen.“

Letztere reichen bis 1990 zurück, als er gleich als Newcomer bei Steyr in der Exportabteilung für die Märkte Osteuropa und Italien verantwortlich wurde. „Damals konnte ich auch das notwendige Grundverständnis für die italienische Mentalität gewinnen.“

Stolz auf den Nachwuchs

So interessant und voller Herausforderung die Auslandsaufenthalte sicherlich sind, sie fordern auch ihren Tribut, beispielsweise im Familienleben. Seinen erstgeborenen, mittlerweile 17jährigen Sohn sieht er nur ein bis zweimal im

Monat. „Mein Sohn absolviert wie ich die HTL und macht derzeit ein Praktikum bei einem Case-Händler in Norwegen. Die HTL hat einfach einen guten Ruf und ist sehr gut vernetzt, so dass fast alle Schüler bereits einen Job haben, bevor sie abgehen.“

Ebenso ergeht es ihm mit seinem kleinen Wonneproppen Leo, den mehrere Bilder in Klausners Büro zeigen. Auch wenn er jedes zweite Wochenende zurück nach Österreich komme, lässt sich ein intaktes Familienleben mit den zwei Jungs nur schwer aufrecht erhalten.

Dass er Salzburg als seine Lieblingsstadt bezeichnet, hat aber nicht nur mit dem kleinen Leo zu tun, der bei seiner Mutter in Salzburg aufwächst. Das ganze Salzkammergut drum herum biete einfach unheimlich viele Freizeitangebote, die er auch gerne nutze. Angefangen beim Segeln und Wasserskifahren über Bergwandern, Ski- und Radfahren. „Ich bin kein Extremsportler, brauche aber einfach einen Ausgleich. Wobei ich mich als Individualsportler bezeichnen würde, der nicht wirklich was mit den Ballsportarten anfangen kann.“

Die Regionen, für die er mittlerweile direkte Verantwortung trägt, tauchen auch bei der Tagesfrage auf: So würde er gerne das Frühstück in Österreich, also in Europa einnehmen, mittags gerne in den USA grillen – er hat mindestens einmal wöchentlich eine Einladung dazu – und den Abend mit einem Essen in Brasilien mit open-end beschließen. Für ihn ganz wichtig sind die Gespräche mit Landwirten und Vertriebspartnern in allen Regionen: „Viele CEO's nehmen sich dafür einfach zu wenig Zeit, sie bauen sich ihre eigene Realität auf – das bekannte Elfenbeinturm-Phänomen.“

In Amerika stehen dem „erzwungenen“ Vielflieger drei Firmenjets zur Verfügung, um die großen Entfernungen zwischen den einzelnen Terminen zu überbrücken, und dies vor allem ohne die zeitraubenden Sicherheits-Checks. Für die Heimatbesuche wählt er meistens einen Linienflug, auf dem er normalerweise immer ein paar Stunden schläft, e-mails beantwortet und sich auch ganz gerne einen aktuellen Film ansieht.

Die abschließende Frage nach einem Alternativberuf beantwortet Andreas Klausner so: „Ich habe mittlerweile die Königsdisziplin erreicht, ich bin im Top-Management eines Landtechnikkonzerns, da gibt es kaum Alternativen dazu. Mich hat immer die Herausforderung gereizt, wobei ich niemals jeden Job um jeden Preis angenommen hätte und es auch heute nicht tun würde – obwohl es sicher besser Bezahlte gibt. Ich

bin der Meinung, dass man nur Dinge anpacken sollte, von denen man eine Vision hat. Leider glauben zu viele Manager und vor allem Politiker alles anpacken zu können. Und dann begeben sie sich auch noch in finanzielle Abhängigkeiten, bei denen sie ihr Gehalt bis zum letzten Cent ausreizen. Spekulationen sind nicht mein Thema. Ich habe zwar etwas in Immobilien investiert, aber bin kein Getriebener. Ich bin ehrgeizig – das meiste was ich mir vornehme, wird auch umgesetzt. Dafür sind Kreativität und Teamfähigkeit absolute Grundvoraussetzungen. Außerdem gehört dazu, den Mitarbeitern Entfaltungsmöglichkeiten zu lassen, und das zu tun, was man sagt.“

(dd)

Vita:

Geboren: 14. Oktober 1965 in Molln/ Oberösterreich
1982 – 1987 HTL in Steyr (Höhere Technische Lehranstalt – Abitur- und Ingenieurabschluss)
1987 – 1989 als Angestellter der Firma Weishäupl-Vakumat ein Steyr-Traktor-Sanierungsprojekt in Nigeria betreut
1989 – 1990 Export-Kaufmann-Ausbildung in Linz
1990 Einstieg in Exportabteilung bei Steyr Landmaschinentechnik unter Günther Apfalter für die Märkte Osteuropa und Italien
1997 nach der Übernahme von Steyr durch Case IH, Businessdirektor für alle Ostmärkte mit Sitz in Paris
1999/2000 nach der Fusion mit New Holland in den Ostmärkten gleichzeitig auch für diese Marke verantwortlich und für fünf Jahre Interimschef des polnischen Werkes in Plock.
2006 Ernennung zum Vize-Präsident von Case IH für Vertrieb und Marketing und Businessdirektor aller Marken in Osteuropa mit Sitz in Sankt Valentin. Seit Ende 2009 Präsident und CEO für Case IH Agriculture Equipment mit Sitz in Racine

Stolze Momente ...

- Geburt seiner beiden Söhne
- Ernennung zum Businessdirektor Steyr Landmaschinen
- Als krasser Außenseiter mit einem Amateurtteam bei der einwöchigen Regatta Adriatic Sailingweek den dritten Platz errungen zu haben
- Übertragung der CEO- und Präsidentenpositionen bei Case IH
- Das Einhalten von höchstpersönlichen Zusagen im Privat- wie im Geschäftsleben.