

## Karriere bei Atlas Copco: Eigeninitiative wird belohnt

Hochproduktive Industriewerkzeuge und die passenden Dienstleistungen sind die Spezialität von Atlas Copco Tools. Eine der treibenden Kräfte im Service ist Michael Schraft. Bereits als Berufseinsteiger interessierte den heutigen Leiter Field Service, was die Kunden eigentlich mit den Werkzeugen machen. Diese Neugier hat er sich bis heute bewahrt und damit zugleich den Aufbau eines leistungsfähigen Außendienstes gefördert.



„Dass es nach wie vor zahlreiche Möglichkeiten gibt, neue Ideen zu entwickeln und auch umzusetzen“, ist für Michael Schraft das Spannende an seinem Job bei Atlas Copco. Unser Konzern ist in über 160 Ländern vertreten und bietet Lösungen für die industrielle Produktion an. Von Kompressoren und Drucklufttechnik über Generatoren, Bau- und Bergbaumaschinen bis hin zu Industriewerkzeugen und Montagesystemen sowie deren Betreuung erstreckt sich das Angebot. Schraft ist derzeit als Leiter Field Service bei Atlas Copco für Dienstleistungen rund um Industriewerkzeuge verantwortlich. Unter anderem betreut er mit seinem über 80-köpfigen Team inzwischen neun Werkstätten direkt vor Ort bei den Kunden.

„Anfangen hat das Ganze mit einer Anfrage von Daimler-Chrysler in Rastatt, ob nicht in bestimmten Abständen ein Servicemitarbeiter die Wartung der Elektroschrauber vor Ort durchführen könne“, erzählt Schraft. „Wir haben diese Idee aufgegriffen und den Schritt gewagt, eine Werkstatt beim Kunden aufzubauen. Heute arbeiten in Rastatt fünf bis sechs Leute, um alle handgehaltenen Werkzeuge zu betreuen.“ Davon profitierten sowohl der Kunde als auch das Serviceunternehmen. Daimler müsse die Werkzeuge nicht mehr nach Essen schicken, habe dadurch



### Atlas Copco Tools Austria

Branch of Atlas Copco Tools Central Europe GmbH  
Csokorgasse 11, A-1111 Wien UID: ATU46189903  
Postfach 108, A-1111 Wien  
Tel. 01/76 012-310, Fax 01/76 012-319

Firmenbuchnr. 178255s

[www.atlascopco.at](http://www.atlascopco.at)  
[tools.at@at.atlascopco.com](mailto:tools.at@at.atlascopco.com)

geringere Ausfallzeiten und niedrigere Kosten sowie stets kompetente Ansprechpartner vor Ort. „Und wir konnten so ein neues Geschäftsfeld aufbauen – Werkstätten bei großen Kunden vor Ort“, freut sich Michael Schraft und fügt hinzu: „Dass es davon inzwischen neun gibt, zeigt, dass sich das auch für uns rechnet. Inzwischen ist die Hälfte meiner Mitarbeiter in diesem Feldservice untergebracht.“

### **Karriere begann als Leiharbeiter**

Seine Karriere bei Atlas Copco startete Schraft als Leiharbeiter. Nach seiner Lehre als Elektriker hatte er das Fachabitur nachgeholt und dann Elektrotechnik studiert. Weil ihm dies aber zu praxisfremd war, landete er zunächst über die Leiharbeit als Betriebselektriker in der Werkstatt bei Atlas Copco Tools, wo er Schaltschränke für größere Schraubsysteme verdrahtete. Da er damals schon sehen wollte, was die Kunden mit den Schraublösungen machen, fuhr er mit zu den Kunden. Nach einigen Monaten bot unser Unternehmen ihm einen Festvertrag an, den der Techniker gerne annahm: „Einen so offenen Umgang miteinander hatte ich bis dahin noch nirgendwo kennengelernt“, erzählt Schraft. „Durch diese Arbeit konnte ich sehr viele Bereiche erkunden und mich relativ frei in die Richtung weiterentwickeln, die mich interessierte.“

### **Viele Kontakte ins Ausland**



Und die Bereiche bleiben vielfältig: Zur Zeit unterstützen Michael Schraft und sein Field-Service-Team Kollegen aus dem Ausland beim Aufbau von Feldwerkstätten. Sie halfen mit ihren Erfahrungen in England dabei, die Abläufe zu optimieren und berieten zuvor in Brasilien beim Aufbau des Service-Außendienstes. „Das Interessante für uns daran ist, dass auch wir aus

anderen Vorgehensweisen und aufgrund der verschiedenen Blickwinkel sehr viel lernen können – insbesondere, wenn man Kontakte zu den Menschen hat und pflegt. So wächst man mit den Aufgaben, die tagtäglich hinzukommen“, fasst der Manager diese Arbeit zusammen. „Aktuell bekommen wir etwa Anfragen aus Ägypten, Dubai und Südafrika, wo eine ganz andere Denke als bei uns herrscht.“

Eine wichtige Rolle bei der Umsetzung neuer Ideen spielen die Atlas-Copco-Gruppe, betont Michael Schraft. Zum einen sei das Unternehmen groß genug, um Herausforderungen – wie etwa den Aufbau der Feldwerkstätten – auch wirklich stemmen zu können. Hier merke man, dass die Gruppe über 30000 Mitarbeiter beschäftige und damit verbunden auch die finanziellen Ressourcen besitze, eine solche

Aufgabe erfolgreich umzusetzen. „Zum anderen sind wir aber in den Länderorganisationen eigentlich Mittelständler – und damit entsprechend flexibel“, erklärt Schraft. „Atlas Copco zeichnet sehr offene Strukturen aus, ein sehr offenes Miteinander. Jeder – und damit sind auch die Mitarbeiter in der Werkstatt gemeint – kann jederzeit auch mit den Geschäftsführern sprechen.“ Man könne sich untereinander, über alle Hierarchien hinweg. „Damit lässt sich auch etwas bewegen, denn wer eine neue Idee vorträgt, wird auch gehört. Und die Vorgesetzten räumen einem sowohl die Freiheit als auch Kompetenz ein, diese dann umzusetzen.“

### **Motivierte Mitarbeiter sichern den Erfolg des Konzerns**

Diese Unternehmensphilosophie trägt Früchte: Weltweit wird jedes dritte Auto mit unseren Schraubwerkzeugen montiert; Bohrer, Schleifer und Schrauber von Atlas Copco kommen bei der Produktion von Hochgeschwindigkeitszügen und Flugzeugen ebenso zum Einsatz wie bei der Sanierung eines Weltkulturerbes, der „Zeche Zollverein“.



Atlas Copco schreibt diesen Erfolg seinen Mitarbeitern zu, die eigene Ideen einbringen und immer das beste Produkt und den besten Service liefern wollen.

Zu Schrafts eigenem Erfolg im Unternehmen trug vor allem sein Interesse für die Kunden bei, dafür, eine Lösung für ihre Anforderungen zu finden. Die Tatsache, dass er nicht immer zu Hause schlafen, sondern unterwegs sein wollte, öffnete ihm bei Atlas Copco weitere Türen – er bekam zahlreiche Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln. Als bei Atlas Copco eine Stelle in der Projektleitung ausgeschrieben wurde, was zeitlich mit der Einführung der gesteuerten Tensor-Elektroschrauber zusammenfiel, konnte er im Produktmanagement zweieinhalb Jahre lang eine ganz andere Sicht auf die Dinge gewinnen, als er es aus dem Service gewohnt war. Hier wurde er auch hinsichtlich der Projektleitung geschult. Schließlich wechselte er wieder zurück in den Service-Außendienst, den er damals als eigenen Bereich aufbauen durfte. Denn man wollte weg von der schwarzen Null zu einem Servicebereich, der Gewinn brachte. „Dies war der entscheidende Impuls“, ruft sich der Manager in Erinnerung. „Weg vom Lösen eines technischen Problems hin zu einem Produkt, mit dem sich Umsatz und Gewinn generieren lassen. Das hat mich interessiert, gefordert und gefördert.“

Wenn er auf seinen Werdegang zurückblickt, findet Michael Schraft, dass alles für seine jetzige Tätigkeit wichtig war. Neben dem Studium fuhr er Taxi – den Manager ebenso wie abends den Mann aus der Kneipe. „Dadurch habe ich sehr viel Menschenkenntnis gewonnen und gelernt, wie die verschiedenen Typen ticken, was die Menschen bewegt“, erklärt Schraft. „Auch beim Kellnern konnte ich dies lernen sowie

