

INTERVIEW: Klaus Pöttinger erklärt, wie die Zukunft in der Landtechnik aussieht

«Die Zukunft wird elektrisch sein»

«Wichtig für den Siegeszug der Elektrifizierung von Landmaschinen ist eine gemeinsame Norm», sagt Klaus Pöttinger.

STEPHAN SCHMIDLIN

«Schweizer Bauer»: An der Agritechnica gab es viele elektrische Lösungen zu besichtigen. Wie denkt Pöttinger darüber?

Klaus Pöttinger: Der Trend zur Elektrifizierung ist sehr stabil, und er hat eine Eigendynamik erreicht, die mich fest daran glauben lässt, dass die Elektrik das Konzept der Zukunft ist. So waren wir mit Rauch an der letzten Agritechnica die einzigen Hersteller, die eine elektrische Lösung gezeigt haben. Zu dieser Agritechnica konnte man bereits vier Generatoranbieter und auch schon mehrere Landtechnikhersteller mit einem elektrischen Konzept besichtigen. Dies gibt mir die Sicherheit, dass wir bis in zehn Jahren mehrere Lösungen mit elektrischem Antrieb auf dem Markt haben werden.

Welche elektrischen Lösungen können Sie sich bei Pöttinger vorstellen?

Wir können uns bei Pöttinger alles vorstellen. Doch braucht es eine gewisse kritische Masse, die auf diese Technologie aufspringt. Das klassische Beispiel ist das Faxgerät. Warum soll ich mir ein Faxgerät kaufen, wenn ich niemandem ein Fax schicken kann beziehungsweise von niemandem ein Fax bekomme. So sieht es auch bei der Landtechnik aus. Niemand kauft sich einen teuren Generator, wenn er nur ein Gerät damit antreiben kann. Das braucht jetzt einfach seine Zeit, bis mehrere Gerätehersteller nachgezogen haben und auch der Kunde an diese neue Technologie gewöhnt ist. Der erste Schritt ist die Standardisierung der Schnittstelle.



Klaus Pöttinger ist einer der beiden Geschäftsführer der Alois Pöttinger GmbH in Grieskirchen (A). (Bild: zvg)

Zu dieser standardisierten Schnittstelle gibt es aber in der Branche bereits Opposition.

Ja genau. Aber ich hoffe, dass sich alle Hersteller, wenn sie auch nicht bei der Gründung dabei waren, Neues annehmen können – so wie zum Beispiel bei der Telekommunikation: ein Ladegerät für alle Handys. Man kann sich über das Telefon und nicht über das Ladegerät differenzieren. Wenn wir weiterkommen wollen, muss das auch in der Landtechnik Realität werden. Wir haben mit der Organisation AEF bereits versucht, alle Hersteller ins Boot zu holen. Denn wir können nur gemeinsam eine allgemeingültige Schnittstelle definieren und wollen dabei nicht einzelne Hersteller von diesem Prozess ausschliessen. So wird es unserer Branche denn auch nur dann helfen, wenn es uns in Eu-

ropa gelingt, als Erster weltweit eine gemeinsame Norm festzulegen. Dadurch wird sie automatisch zur weltweit akzeptierten Norm. MP3 zum Beispiel ist auch so erfunden worden. Sicher hätte es auch andere Lösungen gegeben, da MP3 aber vorhanden und erst noch öffentlich zugänglich war, haben es alle ändern übernommen. John Deere geht bereits diesen Weg und hat seine Farmsite-Systeme auf offenen Plattformen gestaltet.

Welche Grenzen gibt es bei der Elektrifizierung, zum Beispiel beim Rotor von einem Ladewagen?

Wir sehen da keine Grenzen. So haben wir bei Pöttinger auch eine Lösung für einen solchen elektrischen Rotorantrieb bereits zum Patent angemeldet. Entscheidend ist aber die Küh-

lung. Beim Rotor haben wir die Möglichkeit, die Kühlung über den Förderstrom zu lösen. Ein Problem ist noch, dass diese Motoren den besten Wirkungsgrad bei 10000 U/min haben. Wir benötigen aber Motoren mit Drehzahlen von 60, 80 oder 100 U/min. Deshalb sind in diesem Bereich noch grosse Entwicklungen zu tätigen.

Pöttinger leistet sich in der Schweiz mit der Pöttinger Schweiz AG und der Firma Althaus zwei Vertriebschienen. Macht das Sinn?

Mit der Firma Althaus verbindet uns eine 20-jährige Zusammenarbeit. So wie wir das wahrnehmen, sind die Ackerbauern und die Grünlandbauern doch stark voneinander getrennt. Hinzu kommt, dass die Schweizer Bauern sehr präzise arbeitende Kunden sind. Da braucht man als Maschinenhersteller einen zuverlässigen Partner, der die jeweiligen Bedürfnisse sehr genau filtern kann. Zudem sind wir auf beiden Seiten sehr erfolgreich und wollen das darum auch nicht ändern.

Kürzlich hat Pöttinger ein Umsatzwachstum von 30% auf 236 Millionen Euro vermeldet. War der Nettogewinn auch so gut?

Bei Familienunternehmen ist es nicht üblich, dass der Gewinn bekannt gegeben wird. Auch wir halten uns daran. Doch kann ich Ihnen sagen, ja, wir sind sehr zufrieden!

Trotzdem gibt es Gerüchte, dass Pöttinger aufgrund der Finanzkrise immer noch finanzielle Probleme hat.

In der Tat hat die Finanzkrise auch Pöttinger hart getroffen, und wir hatten einen massiven Umsatzeinbruch verzeichnen müssen. Doch wir haben auch in der schlimmsten Zeit keinen Verlust gemacht. Ausserdem – und da sind wir besonders stolz – mussten wir in den Krisenjah-

ren 2009 und 2010 praktisch kein Personal abbauen.

Kuhn hat in den letzten Jahren mit Akquisitionen aufgerüstet, Krone ist erfolgreich mit seinen Selbstfahrern, wo liegt die Zukunft von Pöttinger?

Pöttinger sieht seine Zukunft bei der Vertiefung im Grünlandbereich und bei der Verbreiterung bei der Bodenbearbeitung. Ein Beispiel ist die neue Kreisel-egge, die jetzt nicht nur mit zehn, sondern auch mit zwölf Kreiseln erhältlich ist. Ansonsten fahren wir an der Kapazitätsgrenze und haben von daher keine Zeit, uns mit neuen Spielzeugen zu beschäftigen. So haben wir bereits jetzt über 200 verschiedene Maschinen im Programm und wollen keine weiteren Geräte wie zum Beispiel eine Pflanzenschutzspritze in unser Programm aufnehmen.

Und eine Rundballenpresse?

Bei den Rundballenpressen haben wir eine Kooperation mit Gallignani. Und obwohl es immer Veränderungen gibt, haben wir bislang immer einen Weg gefunden, diese Zusammenarbeit mit Gallignani fortzusetzen. Ich denke, wir sind auch ein attraktiver Partner.

ZUR PERSON

Klaus Pöttinger ist 53-jährig, verheiratet und hat drei Kinder. Der studierte Maschinenbauingenieur leitet zusammen mit seinem Bruder Heinz Pöttinger die Maschinenfabrik Alois Pöttinger GmbH in Grieskirchen in Österreich. Er ist im Familienunternehmen Pöttinger für den Bereich Technik verantwortlich. Das Interview entstand an der Wintermesse der Firma Althaus in Ersigen BE, die die Bodenbearbeitungsmaschinen von Pöttinger importiert. *schm*