



In der BRC-Werkstatt. Verkaufsleiter Thomas Feller im Gespräch mit Schlosser Ennio Lizio.

«Der Brextor ist das Original»

Alois Portmann, CEO von BRC, hat vor acht Jahren die Pfahlkopffräse erfunden und produziert diese heute in seiner Unternehmung für Baumaschinen in Rain LU. Nachdem das Geschäft in der Schweiz gut angelaufen ist, stehen bereits Bestellungen fürs Ausland an. Die Redaktion sprach mit Verkaufsleiter Thomas Feller über die bevorstehende Firmenexpansion.

Interview: Renato Polentarutti und Werner Aebi // Fotos: Werner Aebi und BRC

Warum möchten Sie ins Ausland expandieren – wird es in der Schweiz zu eng?

Thomas Feller: Wie wir feststellten, gibt es weltweit bis heute kein ähnliches oder vergleichbares Produkt zu unserer Pfahlkopffräse Brextor. Die Pfahlköpfe werden also weltweit noch traditionell mit dem Abba hammer gespitzt. Auch mit dem Hilti-Hammer, was körperlich sehr belastend ist. Mit dem Brextor werden allfällige körperliche Schäden vermieden. Auch zeitlich entsteht ein grosser Gewinn. Wenn ein Arbeiter mit dem Hilti den Pfahl um einen Meter reduzieren muss, ist er einen vollen Arbeitstag dran. Dieselbe Arbeit dauert mit dem Brextor rund zehn Minuten.

Unser CEO Alois Portmann hatte bereits persönliche Kontakte ins Ausland. Über ei-

nen Firmeninhaber in Deutschland kamen wir zu einem Auftrag in den Philippinen. Auch konnten wir an der Bauma 2019 viele Kontakte knüpfen, wir durften teilweise sogar nachofferieren. Wir fanden an der Bauma potenzielle Kunden aus Russland, Indien, Amerika, die am Produkt interessiert waren und sich das auch näher erklären liessen. Mittlerweile hatten wir mit diesen Leuten weiteren Austausch bezüglich Anfragen, Offerten und Informationen.

Wie haben Sie sich auf das Auslandsgeschäft vorbereitet?

Wir gaben diesem Gerät zuerst einen Namen: Brextor. Und wir haben das Gerät sowie die Methoden weltweit mit Patenten geschützt – und die Marke ist registriert. Der Name Brextor soll sich als Begriff für

die Pfahlkopffräse bei den Leuten einprägen – denn der Brextor ist das Original. Wir sind derzeit dabei, diverse Imagefilme zu drehen, dafür war ich grad gestern in Zürich auf der Baustelle Glasi Bülach. Dort machen die Eberhard Unternehmungen die Grund- und Tiefbauarbeiten. Wir machten vor Ort ein kleines Interview mit dem Polier. Eberhard war überhaupt das erste Unternehmen, das einen Brextor gekauft hatte.

Speziell im Hinblick auf die kommenden Auslandsaktivitäten hat sich die Firma BRC aufgeteilt, unter dem Brand BRC sind jetzt drei Firmen aufgestellt. Das ist die BRC Engineering AG, sie produziert die Fräsköpfe und ist für die weltweite Vermarktung zuständig. Dann die BRC Baumaschinen AG, sie übernimmt das Geschäft der frü-

heren Firma Baurent und ist nun zuständig für die Vermietung und den Verkauf aller Produkte einschliesslich Vermarktung des Brextors in der Schweiz. Ab Januar 2020 wird das Unternehmen BRC Baudienstleister aktiv sein, es tritt anstelle der Baupers auf und ist für die Serviceleistungen zuständig. Die Baupers wird allein für die Liegenschaften verantwortlich sein. Der operative Teil läuft dann über das Unternehmen BRC Baudienstleister, darin arbeiten diese Leute, die aktiv die Baustellen betreuen und die Pfähle abfräsen.

Bei Bestellungen aus dem Ausland müssten plötzlich grosse Mengen zur Auslieferung bereitstehen. Sind Sie darauf vorbereitet?

Derzeit sind wir dabei, für unser Lager zu produzieren. Die Reserven werden aufgebaut. Der erste Fräskopf läuft bereits auf den Philippinen. In Thailand haben wir einen Mann vor Ort, der das Brextor-Geschäft aufbaut. Auch in Deutschland wird akquiriert, ein Fräskopf ist da im Einsatz. Derzeit läuft eine Anfrage aus Paris für den Brextor. Wir werden sicher auch die europäischen Märkte bearbeiten.

Der Brextor wird stets da eingesetzt, wo gefühlt wird und dies geschieht immer da, wo ein schwacher Untergrund vorherrscht und die Fundamente eine entsprechende Abstützung benötigen. Dubai ist zum Beispiel ein optimales Feld, im Wüstensand wird generell mit Pfählen fundiert.

Sind das Geschäfte, die sich lohnen – in Anbetracht des Preisgefälles und der weltweiten Logistik?

Wir haben unsere Preise auch für das Ausland kalkuliert. Die Kosten laufen da auch auf dem Schweizer Niveau. Wir sind schon in der Schweiz auf dem höheren Niveau, aber das ist machbar. Der Brextor ist ein Qualitätsprodukt und im Ausland sind in der Regel sehr grosse Baustellen im Fokus. Im Grundpaket sind diverse Frästeile und ein geeigneter Beisser. Mit dem Stecksystem lassen sich Innen- und Aussenfräsen tauschen, um diese der Pfahlgrösse entsprechend anzupassen. Somit ist die Anschaffung nicht etwa teuer, sondern mit dem Basikit lässt sich auf der Baustelle



Nordumfahrung Zürich, 16. August 2018: Die Brextor-Pfahlkopffräse im Einsatz.

variieren. Die Glasi Bülach hat Pfähle mit 1600 Millimeter Durchmesser, dies entspricht der maximalen Grösse in unserem derzeitigen Standard. In Thailand sind Pfähle mit 2000 Millimeter geplant, deswegen sind wir im Moment auch in der Projektierung, einen grösseren Fräskopf zu bauen.

Wie funktioniert das Liefern von Verschleiss- und Ersatzteilen und Service auf weltweite Distanzen?

Wir sind in Kontakt mit Transport- und Logistikunternehmen, es ist möglich, Ersatzteile innert kurzer Frist zu verschicken. Je nach Fall kann das Teil innert 24 Stunden bis zu einer Woche geliefert werden. Wir empfehlen allen Kunden, die Verschleiss-teile in ihr Lager zu nehmen. Die Fräszähne lassen sich gut austauschen.

In der ersten Lieferung ist das Spezialwerkzeug beiliegend. Prinzipiell macht der Unternehmer bzw. Käufer den Service am Pfahlkopffräser selber. Nur in gravierenden

Fällen muss BRC den Service vor Ort wahrnehmen.

Thailand und viele andere Länder sind sogenannte Risikomärkte. Wie läuft denn da die Finanzierung, die Geschäftsabwicklung?

Grundsätzlich sind wir bemüht, in den Regionen bzw. Ländern Wiederverkäufer zu finden. Dann läuft auch die Finanzierung über diese Stelle. In den Philippinen zum Beispiel verlangten wir einen Drittel Anzahlung, bei Fertigstellung ist das zweite Drittel fällig und nach der Auslieferung das dritte Drittel. Allerdings lief die Vertretung in diesem Fall über unseren Kontakt in Deutschland. Wenn wir direkt an einen Kunden liefern, verlangen wir Vorauszahlung. Das heisst 50 Prozent bei Bestellung und 50 Prozent, wenn die Ware bereit ist.

www.brc.swiss