

Eine Erfindung verändert die Welt

Die Schweiz wird manchmal auch als Erfinderland bezeichnet, denn die Dichte an erfolgreichen Tüfteleien und Ideen sucht weltweit ihresgleichen. Einer dieser Erfinder ist Alois Portmann. Sein BREXTOR (früher BRC Pfahlkopf-fräse) sorgte nicht nur in der Schweiz, sondern sogar weltweit für Aufsehen. Grund genug, den Entwickler und Geschäftsleiter zweier lukrativer Firmen (BauPers GmbH & BRC) im Rahmen unserer Publikationen zu interviewen. Weshalb seine Erfindung die Welt verändern wird, wo die Schwierigkeiten des Erfolgs liegen und weshalb die Wertschöpfung seiner Erfindung hauptsächlich in der Schweiz stattfinden soll, all dies werden wir mit Alois Portmann auf den nächsten Seiten besprechen. Seien Sie gespannt, denn wahrer Erfindergeist sollte unserer Meinung nach entsprechend gewürdigt werden.

**Interview mit Alois Portmann,
Geschäftsleiter BauPers GmbH,
CEO BRC**

SpektrumBau: Herr Portmann, erzählen Sie uns doch kurz wer Sie sind und woher Sie kommen.

Alois Portmann: Aufgewachsen bin ich in Sempach, wobei mein beruflicher Werdegang mit einer Lehre als Strassenbauer begann. Mit diversen Weiter-

bildungen bin ich schliesslich Baupolier geworden und wechselte danach in den Baumaschinenverkauf. 2001 habe ich mich mit drei Kollegen selbstständig gemacht, indem wir die Baurent (ab 2004 BRC) gegründet haben. BauPers ist später noch dazugekommen. Viele Kunden sind an uns herangetreten mit dem Wunsch, sowohl eine Maschine wie auch dazu ausgebildetes Personal auf Zeit zu mieten. Diese

Dienstleistung wollten wir anbieten, ohne mit den Gesamtarbeitsverträgen des Bauhauptgewerbes und der Baumaschinenführer in Konflikt zu geraten, wes-





halb wir diese neue Firma gegründet haben. Mittlerweile hat sich das Aufgabengebiet von BauPers auch verändert, obwohl wir unseren guten Kunden nach wie vor gerne Maschinen zur Verfügung stellen. Inzwischen sind unsere Leute jedoch hauptsächlich mit dem BREXTOR in der ganzen Schweiz unterwegs, mit dem wir Pfahlköpfe bearbeiten.

SpektrumBau: Ihre grosse Erfindung ist der Brextor, ein Gerät zur Bearbeitung von Pfahlköpfen. Wie läuft es in der Vermarktung und Herstellung?

Alois Portmann: Es läuft sehr gut, wie Sie bereits gesagt haben, wurde unser Kind nun auf den Namen BREXTOR getauft. Dies, da wir in 10 bis 15 Jahren, wenn der Patentschutz abläuft, bereits einen starken und etablierten Brand auf dem Weltmarkt haben wollen. Inzwischen sind wir so weit, dass wir den BREXTOR in Serie produzieren können und vermarkten diesen gerade auf der ganzen Welt. Eine erste Maschine ist seit ungefähr einem Monat in Darmstadt am FAIR, der kleineren Version des CERN, bei der Firma STRABAG im Einsatz. Der BREXTOR kann sich auch dort trotz härtesten Bedingungen bewähren. Auf dieser Baustelle sind die Pfähle bis zu 6 Jahre alt und der Beton hart wie Glas. Entsprechend zufrieden sind wir, dass unsere Maschine auch dort gut ankommt. Eine weitere Maschine haben wir in die Philippinen geliefert, und dort wird sie nächstens in Betrieb gehen.

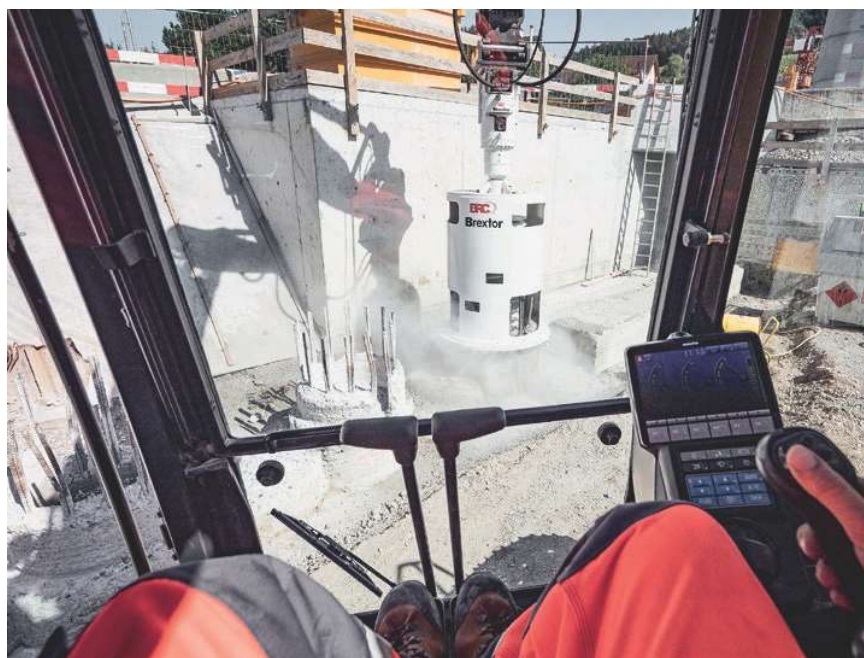
SpektrumBau: Das sind gute Aussichten. Was sind die kurzfristigen Ziele mit dem BREXTOR?

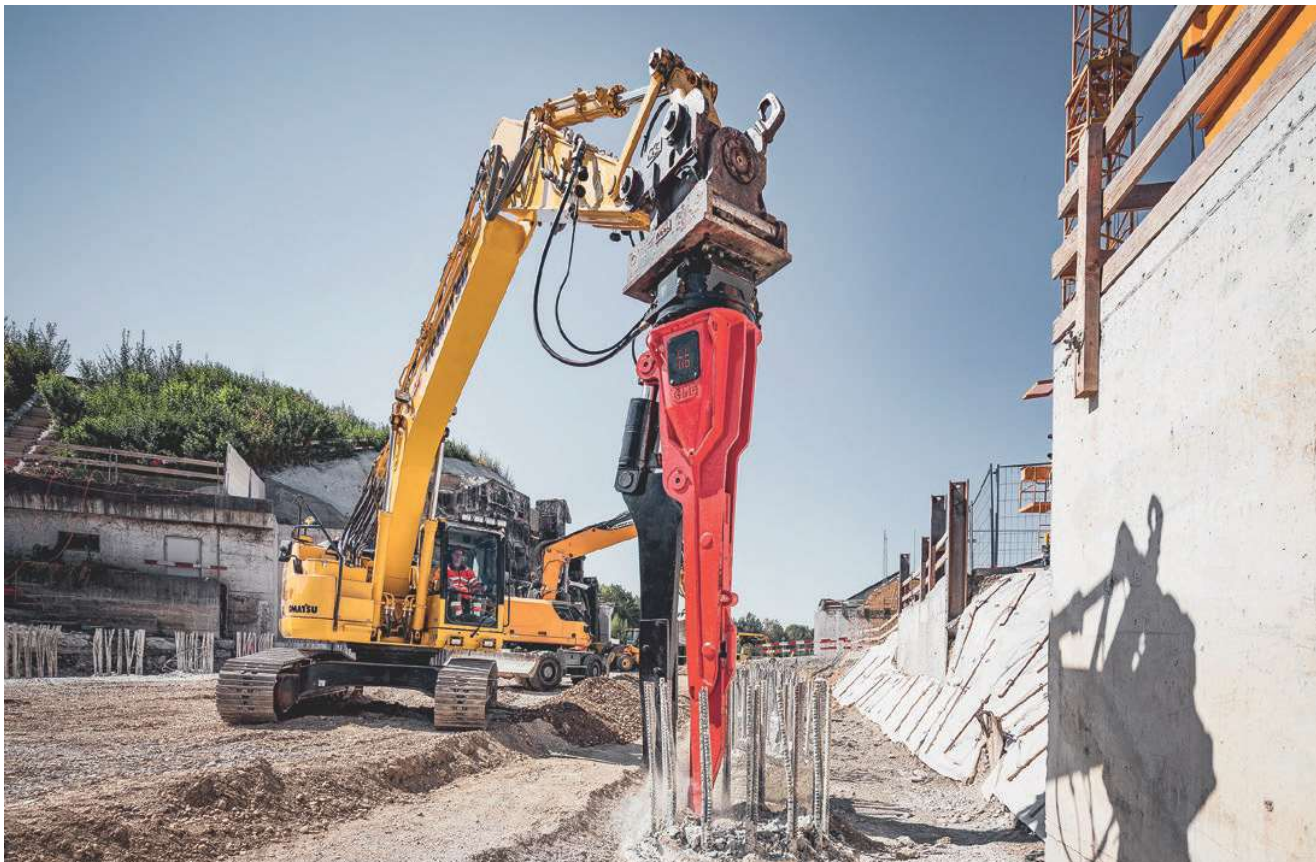
Alois Portmann: Wir möchten in erster Linie in der Schweiz viele Arbeitsplätze aufbauen und auch sichern. Meiner Meinung nach sollte bei einer Schweizer Idee wie dem BREXTOR die Wertschöpfung auch in der Schweiz stattfinden, wobei die grösste Wertschöpfung sicher der Anwender hat und durch den enormen Zeitgewinn schlussendlich auch der Endkunde, da das Resultat qualitativ gesehen über alle Zweifel erhaben ist. International konnten wir einen ersten Vertriebsvertrag mit der Firma Kins-

hofer vereinbaren. Das bringt uns den Vorteil, dass wir einen starken Partner auf unserer Seite haben, der international sehr gut vernetzt ist, was uns dabei helfen wird, den BREXTOR weltweit auf den Markt zu bringen.

SpektrumBau: Die Endmontage wird in Rain LU stattfinden? Woher bezieht Ihr die Bauteile für den BREXTOR?

Alois Portmann: Genau, die Endmontage findet hier in Rain statt. Dies wollen wir wenn möglich auch so beibehalten, obwohl wir früher oder später bestimmt mit einem Kapazitätsengpass rechnen müssen, aber auch hier ha-





ben wir bereits einige Lösungen in der Hinterhand.

Wir arbeiten mit Stahllieferanten zusammen, welche uns die Rohteile liefern. Beispielsweise bearbeitet die Hans Meier AG in Altshofen unsere Rohteile mit der CNC-Maschine und liefert diese dann direkt zu uns. Den Antriebsmotor beziehen wir von Kinshofer, wobei wir diesen noch spezifisch auf unsere Anwendung hin modifizieren, denn der Standardmotor hält den immensen Kräften unseres Produktes nicht stand. Wir haben entsprechend eine Abmachung mit Kinshofer, dass wir den Antriebsmotor BREXTOR-tauglich machen dürfen.

SpektrumBau: Bezüglich Spezialanfertigungen des BREXTOR. Wie offen ist man gerade in der Anfangsphase für spezielle Wünsche der Kunden?

Alois Portmann: Wir sind diesbezüglich sehr offen und haben bereits einige Anfragen für Spezialanfertigungen, welche wir aber meiner Meinung nach problemlos packen sollten. Übrigens war die Maschine, welche wir in die Philippinen geliefert haben, bereits

eine Spezialanfertigung mit Spezialmassen. Wir sind also gewappnet für solche Anfragen.

SpektrumBau: Eine solche Maschine wie der BREXTOR ist natürlich einem enormen Verschleiss unterworfen. Wo kann der Kunde Verschleissteile beziehen, und wie funktioniert die Wartung?

Alois Portmann: Verschleissteile wie zum Beispiel die Meissel werden speziell für uns angefertigt und von unseren Kunden auch exklusiv bei uns bezogen. Im Gegenzug muss der Anwender keine jährlichen Patentlizenzgebühren bezahlen. Die qualitativ hochstehenden Verschleissteile und die verbrauchsabhängigen Lizenzgebühren ermöglichen dem Anwender eine konstante Kostenkalkulation.

SpektrumBau: Die ganze Entwicklung des BREXTOR bis zum heutigen Tag nahm ungefähr 10 Jahre in Anspruch. Wie kann man sich über einen so langen Zeitraum motivieren immer weiterzumachen?

Alois Portmann: Zuerst einmal hatten wir den Vorteil, dass wir sowohl bei der

Konstruktion als auch bei der Anwendung die Fäden in der Hand hatten. So konnten wir in den vielen Entwicklungsstufen das Produkt in-house massiv verbessern. Dies hat uns auch dabei geholfen, laut Theoretikern unmögliche Vorgänge in der Praxis erfolgreich anzuwenden. Durch diese Beharrlichkeit und den unbedingten Glauben daran, dass unser Produkt funktionieren wird, konnten wir die lange Entwicklungszeit erfolgreich abschliessen.

Ein erster Prototyp wurde übrigens bereits im Jahr 2007 in Domdidier beim Aldi Verteilzentrum erfolgreich eingesetzt, wo wir 7500 kleine Pfähle bearbeiten konnten. Es war auch unser Glück, dass wir klein anfangen konnten und uns sukzessive steigerten. Dieser erste Auftrag hat uns dabei geholfen, einen guten Teil der ersten Entwicklungskosten abzudecken, was uns natürlich zusätzlich motiviert hat.

SpektrumBau: Grosse Baufirmen wie die Eberhard Bau AG, Lötscher Tiefbau AG, Groupe Orllati oder die Volken Group setzen bereits auf den BREXTOR. Das ist für Sie bestimmt ein befriedigendes Gefühl, oder?

Alois Portmann: Ganz klar, es ist ein unheimlich gutes Gefühl wenn man sieht, dass ein selbst entwickeltes Produkt ein Marktbedürfnis zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten abdeckt, und zwar in unserem Fall vom Bauherrn bis zum Anwender. Ebenfalls ein gutes Gefühl gibt die Tatsache, dass wir unseren jetzigen und zukünftigen Mitarbeitern dank dem BREXTOR eine gewisse Sicherheit bezüglich der Arbeitsplätze garantieren können.

Nicht zuletzt denke ich auch an die Gesundheit der zahlreichen Bauarbeiter, welche die Pfahlköpfe früher mühsam von Hand abspitzen mussten, um ein einigermaßen zufriedenstellendes Ergebnis zu erzielen. Die körperlich irreparablen Schäden, welche solch eine Arbeit zwangsläufig nach sich zog, gehören nun dank dem BREXTOR der Vergangenheit an, was mich sehr glücklich und stolz macht.

SpektrumBau: Sie haben bereits den Zinno (Zentralschweiz Innovativ) Ideenscheck-Wettbewerb gewonnen, und nun geht es bei einem nationalen Wettbewerb weiter?

Alois Portmann: Ja, der Gewinn des

Zinno hat uns natürlich sehr motiviert. Die Leute, die uns im Rahmen dieses Preises betreut haben, schlugen dann vor, dass wir doch unser Projekt auch national vorstellen sollen. Also haben wir uns für den Schweizer Innovationswettbewerb, Swiss Innovation Challenge 2018, angemeldet und sind nun unter den letzten 25 Teilnehmern im Finale dieser Veranstaltung.

Bezüglich dieser Wettbewerbe möchte ich noch sagen, dass wir im Bereich des Produktmarketings sehr viel lernen konnten, insbesondere von Prof. Dr. Rolf-Dieter Reineke, der uns darauf aufmerksam machte, dass wir für unser Produkt einen starken Namen brauchen, um dieses international zu vermarkten. Die Experten haben uns auch sehr gut auf die Zukunft vorbereitet, denn Sie müssen sich vorstellen, dass ein erfolgreiches Produkt auch eine ungeheure Menge an Planung verlangt. Wir müssen auf alles vorbereitet sein, so dass wir möglichst keine Lieferengpässe, welche sich negativ auswirken könnten, durchleben müssen.

SpektrumBau: Sie haben den BREXTOR konzipiert und erfunden. Haben

Sie bereits Ideen für zukünftige Produkte, welche Sie zum Erfolg führen könnten?

Alois Portmann: Ideen habe ich noch sehr viele, jedoch ist zum jetzigen Zeitpunkt die erfolgreiche Lancierung des BREXTOR von höchster Wichtigkeit, weshalb ich mich voll und ganz darauf konzentriere. Aus diesem Grund wäre die Umsetzung neuer Ideen momentan wohl eher eine halbpatzige Angelegenheit, weshalb ich mir selbst und der Firma dort noch ein paar Jahre Zeit lassen möchte. Jedoch ist die Entwicklung des BREXTOR insofern noch nicht ganz abgeschlossen, als es doch Spezialanwendungen gibt, wie beispielsweise 2.50 bis 3.00 m hohe Anschlussarmierungen, welche eine spezifische Konstruktion voraussetzen. Es gibt also durchaus bei den einzelnen Modellen noch ein gewisses Entwicklungspotenzial in der nahen Zukunft.

Glücklicherweise kann ich auf meine sehr guten Mitarbeiter zählen, welche das normale Tagesgeschäft weiterführen und mir dadurch die nötigen Kapazitäten schaffen, damit ich mich um den BREXTOR kümmern kann! ▼

