

# Neue Herausforderungen im internationalen Vertrieb

Der Brextor dürfte Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, bereits bestens bekannt sein, wir haben mehrfach über diese einzigartige Maschine zur Pfahlkopfbearbeitung geschrieben. Die Ziele für Alois Portmann, CEO & Inhaber der BRC, waren auch in der Vergangenheit immer klar: der Brextor soll international zum Grosserfolg werden. In diesem Interview sprechen wir über die aufgrund der Corona-Krise extrem erschwerten Möglichkeiten einer internationalen Vermarktung des Brextor, die Zukunftsaussichten und nicht zuletzt über die Möglichkeiten, als interessierter Kunde den Brextor auch in der heutigen Zeit live mit zu erleben.

**Interview mit Alois Portmann, CEO & Inhaber der BRC sowie Erfinder des Brextor**

**Die Corona Krise hat auch die Bauwirtschaft nicht verschont. Was für Auswirkungen hatte die ausserge-**

**wöhnliche Lage auf die Produktion und den Vertrieb des Brextor?**

Ich hätte ehrlich gesagt nicht gedacht, dass wir die Auswirkungen der Corona-Massnahmen so stark zu spüren bekommen. Jedoch mussten wir als Baudienstleister und Subunterneh-



men als Erste zuhause bleiben, als die Beschränkungen auf den Baustellen begannen. Diese Situation hielt bis etwa Ende Juni, Anfangs Juli 2020 an und inzwischen haben wir wieder eine ziemlich gute Auslastung bei den Brextor Baustellen in der Schweiz und dies trotz des zweiten Lockdowns. Ich vermute, dass nun ein gewisser Nachholbedarf bei den Baustellen besteht, weshalb wieder intensiver gearbeitet wird. Was mich ausserdem sehr glücklich macht ist, dass trotz der schwierigen Umstände weitere grosse Unternehmen wie HASTAG, Aregger oder Marti Construction in die Brextor Technologie eingestiegen sind und diesen nun in der Schweiz verwenden.

**Sie haben Kontakte in die ganze Welt. Spüren Sie im internationalen Umfeld eine Verhärtung, bzw. Veränderung der Verkaufsbedingungen?**

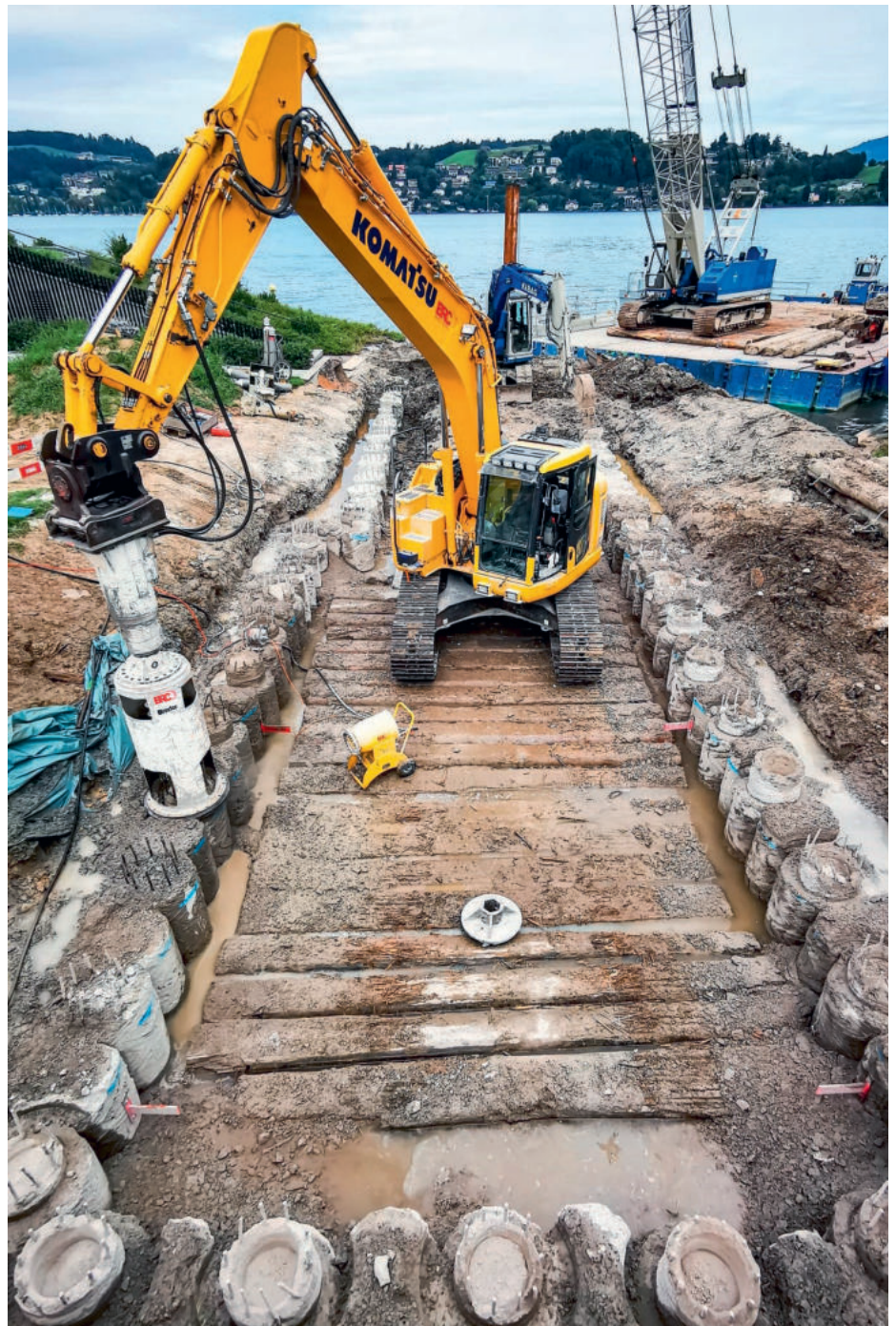
Die internationale Vermarktung kam extrem ins Stocken, was hauptsächlich auf die Einschränkungen bei den Flugbewegungen zurückzuführen ist. Sprich, wir können nicht mehr zu den Kunden und die Kunden können nicht mehr zu uns reisen, obwohl die Nachfrage an sich nach wie vor ungebrochen gross ist. Nichtsdestotrotz konnten wir in den letzten Wochen erfreut feststellen, dass unsere Tätigkeiten auf Social Media Plattformen wie LinkedIn anfangen Früchte zu tragen. Dies zeigt sich darin, dass wir Anfragen aus Deutschland, Österreich und Dänemark haben, welche vielleicht sogar ohne exzessive Reisetätigkeiten zum Abschluss gebracht werden können, was mich persönlich sehr freut.

**Die beiden Schweizer Baumaschinenmessen im Jahr 2021 wurden jüngst abgesagt. Wo können potenzielle Interessenten den Brextor begutachten?**

Der Brextor ist momentan bei mindestens sechs bis sieben Baustellen in der Schweiz im Einsatz. Interessierte dürfen sich sehr gerne bei uns melden und wir organisieren einen lokalen Termin auf einer dieser Baustellen, so dass sie den Brextor in Action erleben können. Natürlich kann auch unsere Produktion jederzeit besichtigt werden. Mittelfristig möchten wir uns, bezüglich der Baumessen, auf die BAUMA in München konzentrieren, welche hoffentlich im nächsten Jahr wieder stattfinden wird. Momentan ist geplant, dass wir auf einem eigenen Stand den Brextor Live vorführen werden, die Gespräche diesbezüglich sind aktuell am Laufen.

**Im letzten Interview haben wir über das grosse internationale Potenzial des Brextor gesprochen. Konnte dieses ausgeschöpft werden? Wie steht es um den internationalen Vertrieb?**

In der Tat haben sich die internationalen Verkäufe natürlich nicht nach unseren Wünschen entwickelt. Dennoch konnten wir, trotz den bereits erwähnten Schwierigkeiten, das Interesse hoch halten. Inzwischen wurden auch einige Produzenten von Wettbewerbsprodukten auf uns aufmerksam welche gemerkt haben, dass ihre Produkte



nicht über das gleiche Potenzial wie der Brextor verfügen. Hier laufen erste Gespräche, dass wir unsere Technologie bei diesen Herstellern an den Mann bringen können.

**Ein Ziel von BRC war es, die Wertschöpfung in der Schweiz zu behalten. Ist Ihnen dieses Unterfangen nach einigen Produktionsjahren gelungen?**

Bis anhin konnte die Wertschöpfung tatsächlich in der Schweiz gehalten werden. Wenn es uns jedoch gelingen sollte, den internationalen Markt zu beliefern, müssen wir realistisch sein

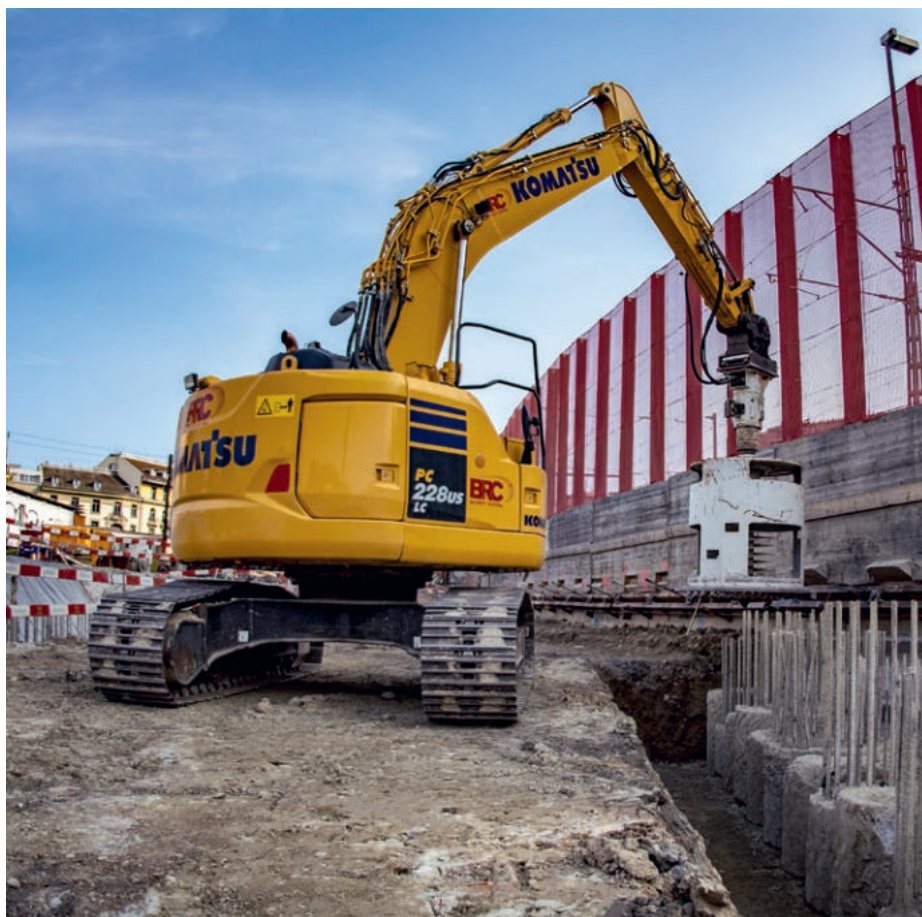
und uns zugestehen, dass wir nicht die gesamte Produktion in der Schweiz halten können. Schon aus rein ökologischer und ökonomischer Sicht macht es keinen Sinn eine Maschine in der Schweiz zu produzieren und nachher per Containerschiff nach Übersee zu transportieren, wenn wir die Produktion dorthin auslagern könnten.

**Unlängst kam der Brextor bei einem gigantischen Pfahldurchmesser von 2 Metern zum Einsatz. Rechnen Sie in Zukunft vermehrt mit solch ungewöhnlich grossen Durchmessern?**

2 Meter mag zwar auf den ersten Blick gigantisch klingen, aber im asiatischen Raum werden durchaus auch Pfahldurchmesser von 3 Metern verarbeitet. Der Brextor kann auch diese Dimensionen problemlos bewältigen, vorausgesetzt, die Trägermaschinen werden auch entsprechend angepasst. Gerade bei grossen Durchmessern entfaltet unsere Technologie ihre ganze Effizienz, man kann eigentlich sagen: je grösser der Durchmesser, um so mehr kommen die Eigenschaften des Brextor zur Geltung, welche natürlich auch für kleinste Durchmesser gelten.

**Der Brextor wird wie andere Produkte auch, stetig verbessert. Wie fliessen die Kundenrückmeldungen in eure zukünftigen Designänderungen ein?**

Der grösste Vorteil in diesem Bereich ist, dass wir selber auch Anwender des Brextor sind, unsere Tochterfirma wendet die Technologie direkt auf der Baustelle an, weshalb wir bereits in-House viele Rückmeldungen erhalten. Jedoch sind wir auch sehr froh um Kundenrückmeldungen, die Firma Eberhard Bau AG setzt den Brextor beispielswei-



se sehr intensiv auf ihren Baustellen ein, weshalb wir auch dort sehr genau hinhören und nehmen die Anliegen der Anwender sehr ernst. So entwickelt sich der Brextor immer weiter.

**Der Brextor ist weltweit durch verschiedene Patente rechtlich geschützt. Konnte diese Absicherung bis jetzt illegale Nachahmungen verhindern?**

Der gesamte Arbeitsprozess des Brextor wurde patentiert und kann von uns auch gut belegt werden, falls Nachahmungen auf den Markt kommen sollten. Bis jetzt haben wir jedoch noch nichts derartiges festgestellt und ich bin mir ziemlich sicher, dass während des Patentschutzes keine vergleichbaren Produkte erscheinen werden.

**Vor zwei Jahren haben wir über allfällige Produktionsengpässe gesprochen, welche beim Brextor auftreten könnten. Wie lange ist denn Stand heute die Wartezeit von der Bestellung bis zur Auslieferung des Brextor?**

Aufgrund des verzögerten Markteintrittes im Ausland haben wir noch keine

Produktionsengpässe. Während der Pandemie haben wir unsere Leute in der Produktion nicht etwa nach Hause geschickt sondern haben diverse Teile fürs Lager produziert, welche uns zukünftig auch etwas entlasten werden. Standardgrössen können wir momentan nach Bestelleingang innerhalb von drei Wochen ausliefern.

**Was sind Ihre Wünsche für die BRC und den Brextor im Jahr 2021?**

Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir in diesem Jahr die nächsten Schritte nach vorne tätigen können. Der grösste Wunsch ist, dass wir die Pandemie in den Griff bekommen und endlich wieder normal miteinander umgehen können, ohne Angst um die eigene Gesundheit zu haben. Der Rest ergibt sich dann, denn ich bin überzeugt, dass sich die Technologie des Brextor durchsetzen wird, da habe ich nicht den geringsten Zweifel. Dies umzusetzen ist eine harte und zugleich spannende Aufgabe, wir haben jedoch einige Top-Leute rekrutiert, welche uns in diesem Bereich tatkräftig unterstützen, weshalb ich dem Jahr 2021 grundsätzlich sehr positiv gegenüber stehe. ▼