

Auf zu neuen Erfolgen mit dem BREXTOR

Die Geschichte des BREXTOR lässt sich an Spannung kaum überbieten. Spektrum Bau hat diese einzigartige Erfindung die letzten Jahre ständig begleitet, sei es bei der Nordumfahrung in Zürich bis hin zu Grossbauten der Galliker Transport AG. Überall zeichnete sich das gleiche Bild ab: Der BREXTOR begeisterte seine Anwender immer wieder aufs Neue. Nun hat die Erfindung von Alois Portmann bereits mehrere Preise gewonnen, die internationale Distribution ist bereits in der finalen Planungsphase. In diesem Interview sprechen wir über die Herausforderungen eines weltweiten Vertriebs, die ersten Kundenfeedbacks sowie die Bauma München.

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

Der BREXTOR wurde Ende letzten Jahres bei der Swiss Innovation Challenge mit dem Sonderpreis Internationalisierung ausgezeichnet. Was bedeutet Ihnen diese Auszeichnung?

Für mich ist dies eine sehr wertvolle Auszeichnung, denn sie beweist, dass der BREXTOR international ein sehr grosses Potenzial hat. Nun müssen wir dieses Potenzial mit aller Kraft umset-

zen. Auch gesamthaft gesehen sind wir bei der Swiss Innovation Challenge auf den 6. Platz gekommen. Dies erfüllt mich ebenfalls mit Stolz, denn bei über 120 eingereichten Projekten in die Top 10 zu kommen ist eine grosse Leistung.

A propos BREXTOR: Wie kamen Sie auf diesen Namen? Hat dieser eine spezielle Bedeutung?

Der Name entstand innerhalb unseres Teams bei einem Brainstorming. Die Vorgaben unsererseits waren klar: Der Name sollte kurz und prägnant sein.



Schlussendlich sind wir beim Namen BREXTOR gelandet, und offensichtlich war dies eine gute Entscheidung, denn die Rückmeldungen, gerade aus Übersee, sind sehr positiv. Ein Vorteil ist natürlich, dass der Name problemlos von allen ausgesprochen werden kann, seien es englischsprachige Leute oder Asiaten. Dies hilft uns dabei, BREXTOR als starken Brand international zu vermarkten.

Bei unserem letzten Interview war die Produktion des BREXTOR gerade angelaufen. Wie hat sich die Herstellung nun nach einigen Monaten eingependelt?

Wir sind inzwischen einen grossen Schritt weiter gekommen. Kürzlich haben wir uns dazu entschieden, für die Produktion eine neue Firma namens BRC Engineering AG zu gründen. Um sich dem internationalen Markt stellen zu können, braucht es dringend neue Leute, denn wir als Kleinbetrieb verfügen weder über die Manneskraft noch über das Wissen, um International agieren zu können. Es hat sich gerade am Swiss Innovation Award gezeigt, dass unser Produkt International ein riesiges Potenzial hat, entsprechend hoffen wir, dass wir mit den neuen Leuten und Investoren alles zum Laufen bringen werden. Es freut mich zu sagen, dass Prof. Dr. Reineke einen Sitz im Verwaltungsrat der BRC Engineering AG einnehmen wird. Seine Kontakte, vor allem im asiatischen Raum, haben uns bereits erste Geschäfte ermöglicht, und wir bauen hier auf sein Wissen und sein Netzwerk. Die bisher bestehende BRC wird sich übrigens weiterhin dem Schweizer Vertrieb unserer Produkte, allen voran natürlich dem BREXTOR, widmen.

Wie bereits bekannt, konnten Sie an einige Bauunternehmungen den BREXTOR verkaufen. Wie wichtig wird das Mietgeschäft sein?

Das Mietgeschäft wird immer ein Teil unseres Konzeptes sein, vor allem als Ergänzungsmaterial bei einer kleinen Anzahl zu verarbeitender Pfähle. In der jetzigen Phase macht das Mietgeschäft jedoch nur Sinn, wenn der Anwender die Grundtechnik, also die Bedienung des Gerätes, bereits kennt. Dies kann sich in 10 Jahren, nachdem sich diese Technologie hoffentlich durchgesetzt hat, natürlich ändern, aber Stand heute ist gerade der BREXTOR keine typische Mietkomponente, die von jedem Bauarbeiter bedient werden kann.

Inzwischen sind die ersten in Serie produzierten BREXTOR seit einigen Monaten im Einsatz. Wie sind die Kundenrückmeldungen?

Die Rückmeldungen sind durchs Band positiv, es hat bisher alles reibungslos funktioniert. Es wurden auch bereits einige namhafte Baustellen verarbeitet. Was sich bis jetzt gezeigt hat, ist, dass die Schulung der Anwender das A und O ist. Gut geschulte Leute können ganz klar eine höhere Geschwindigkeit



an den Tag legen, sind also effizienter als diejenigen, die denken, der BREXTOR sei ähnlich zu handhaben wie ein Hydraulikhammer.

Ich möchte in diesem Zusammenhang festhalten: Wir sind es der Bauwirtschaft und den Bauherren schuldig, ein Qualitätsprodukt zu liefern, das eine Spitzenarbeit verrichtet. Ich appelliere hier auch an die Baufirmen, welche eine gewisse Verantwortung

gegenüber den Bauherren haben. Viel zu oft habe ich beschädigte Pfahlköpfe gesehen, welche die Lebenszeit eines Gebäudes massiv verkürzen können, die Schäden tauchen jedoch erst Jahre nach der Fertigstellung auf, was besonders perfide ist. Dank unserer Erfindung kann jede Baufirma mit gutem Gewissen diese wichtige Arbeit sauber und korrekt abschliessen, ohne dass Langzeitschäden entstehen.

Also bietet ihr diese Schulung für den BREXTOR an? Wie läuft dies ab?

Wir bieten bei uns eine Grundschulung an, sobald ein BREXTOR verkauft wird. Inzwischen hat sich gezeigt, dass es Sinn macht, bei den Unternehmungen jeweils ein Kernteam auszubilden, welches von uns spezifisch geschult wird. Dieses Kernteam betreut dann in der Anfangsphase die verschiedenen Baustellen und wird selbstverständlich auch weiterhin von uns unterstützt, gerade bei schwierig zu handhabenden Projekten. Die Kunden können sich sicher sein, dass wir niemanden im Stich lassen, der sich für einen BREXTOR entschieden hat. Für unsere internationalen Kunden werden wir zusätzlich Schulungspersonal hier in der Schweiz ausbilden, so dass sie gleich vor Ort von Landsleuten betreut werden können.

Die Reise geht für Sie nun weiter, und zwar an die Bauma München, die grösste Baumaschinen-Messe der Welt. Was erhoffen Sie sich von diesem internationalen Auftritt?

Wir erhoffen uns davon natürlich sehr viel, jedoch müssen wir auch hier einen Schritt nach dem anderen gehen.



Das Marktpotenzial ist wie bereits gesagt enorm gross, Pfähle werden auf der ganzen Welt verbaut, und da keine andere Methode ausser mühsame Handarbeit garantieren kann, dass der Pfahl intakt bleibt, rechnen wir uns sehr grosse Chancen auf dem internationalen Markt aus. Wir sind an der Bauma am Kinshofer Stand vertreten.

Der Produktmanager von Kinshofer und 1–2 BRC Mitarbeiter werden jedem Interessenten für Informationen über den Brextor zur Verfügung stehen. Besonders reizvoll ist es für uns natürlich, dass die Bauma der Ort ist, an dem wir die Möglichkeit haben, international auf uns aufmerksam zu machen. ▼

