



TractorPOWER

REFLECTS THE PASSION FOR AGRICULTURE



Interview met Heinz Pöttinger

Pöttinger: van uurwerkmaker tot machineconstructeur



Tijdens de maand juni trokken we voor enkele dagen naar Oostenrijk; geen skiverlof, niet voor een wandeling in de bergen, maar voor een bezoek bij Pöttinger en een aansluitend interview met Heinz Pöttinger, zaakvoerder en 50% aandeelhouder van de gelijknamige firma. Voor het gesprek hadden we eerst een rondleiding door het bedrijf gemaakt en waren we ronduit onder de indruk van de omvang ervan, maar nog meer van de kleine details waar Pöttinger voor staat.

Interview: Peter Menten & Christophe Daemen | Foto's: Peter Menten

Bouwen VOOR de toekomst

We konden er niet naast kijken toen we over de bouwwerf naar onze afspraak met Heinz Pöttinger reden: het bedrijf in Grieskirchen barst uit zijn voegen en dit jaar is men begonnen met de complete herbouw en uitbreiding van de productiesite. Terwijl de productie gewoon doorloopt, is men op andere delen van het terrein aan het bouwen. Een gedeelte van het magazijn is tijdelijk verplaatst naar een locatie verderop. Midden 2017 moet alles klaar zijn. Eerder al waren de productiecentra in Bernburg (Duitsland) en Vodnany (Tsjechië) uitgebreid en ingericht volgens de nieuwste productietechnologie.

Bouwen AAN de toekomst

Voor het binnenkomen hadden we het idee een strak in het typisch Oostenrijkse pak gestoken man te ontmoeten, maar niets van dit alles. Heinz Pöttinger staat voor een firma die sterk houdt aan traditie, maar openstaat voor de modernste techniek: voor zijn basiswaarden staat hij 100%, maar niets belet hem om oog en oor te hebben voor wat anderen aanbrengen. Het was een open gesprek en geen enkele vraag werd ontweken. Tussen de lijnen door demonstreerde hij een verfijnd humorgehalte.

Sinds midden dit jaar heeft Klaus Pöttinger, broer, technische toeverlaat en medezaakvoerder van Heinz zich uit het dagelijks bestuur teruggetrokken om zich op milieutechnologie te gaan richten. Daar is zijn plaats ingenomen door een driekoppig team en zijn de taken verdeeld in het raam van de verdere expansie van het bedrijf.

We praten met Heinz Pöttinger over wat een bedrijf als het zijne doet om zo succesvol te zijn, hoe ze zich klaarmaken voor de toekomst en hoe verleden en toekomst met elkaar gerelateerd zijn.

TractorPower: 'Hoe zijn jullie er in 1975 op gekomen om een ploegenfabrikant over te nemen? Jullie core business was toch hooibouw?'

Heinz Pöttinger: 'Als we teruggaan naar onze oorspronkelijke roots, dan waren wij eigenlijk uurwerkmakers (lacht). Daarna

is mijn overgrootvader begonnen met de constructie van een gewassnijmachine. In het verleden hebben wij altijd met de bodem te doen gehad, we hebben ooit aardappelrooiers gebouwd. In 1975 zaten we nog met de naweeën van de oliecrisis in het Europa van de 12. Oostenrijk was toen nog geen lid en daardoor voelden we ons een beetje geïsoleerd. De landbouw boemde en daar wilden wij maar al te graag een graantje van meepikken. Zo zijn we ertoe gekomen om het Duitse Landsberg over te nemen. Dat gaf ons een voet aan wal in Europa en heeft ons geholpen om onze export mee te bevorderen.'

TP: 'Jullie hadden in die periode ook een maïshakselaar gebouwd, de Mex-Mobil. Waarom is dat project gestopt?'

Heinz: 'Loonwerkers en hakselen zagen we toen als een belangrijke markt waar veel omzet te halen is. De Mex-Mobil op basis van onze schijvenhakselaar en een Steyr trekker was ons eerste exportproduct. We hebben nu nog altijd de Mex 5 schijvenhakselaar in het programma, een principe dat nagenoeg ongewijzigd is gebleven. Waar de concurrenten van destijds hun zelfrijders verder ontwikkeld hebben, zijn wij onze eigen koers gevaren en hebben daarin geïnvesteerd. Een goede keuze, zo blijkt achteraf.'

TP: 'Pöttinger zou een gewilde bruid kunnen zijn voor trekkerfabrikanten die op zoek gaan naar opportuniteiten om full-liner te worden. Is de verleiding er nooit geweest om daarin mee te gaan?'

Heinz: 'Op dit moment hebben we nog geen concrete vraag in die richting gekregen, maar van een full-linermerk wil ik geen deel uitmaken. Ons productgamma en onze aanpak leent zich daar niet toe. Wij zijn verplicht om kort contact met onze eindklant te houden; vandaar dat we in enkele landen, zoals bv. België een eigen vestiging geopend hebben. Als full-liner kun je niet kort bij de klanten staan. Full-liners redeneren in termen van wereldmarkten en de service van machines voor de bodembewerking en groenvoederwinning is zo specifiek dat je met die aanpak je product in korte tijd naar beneden haalt. Bovendien wil de landbouw zich niet homogeen in een pasvorm



laten wringen. De landbouw is verbonden met onze cultuur en die is van land tot land nog verschillend.. Een familiebedrijf moet wel voor samenwerking openstaan, maar we mogen niet dezelfde fout als de full-liners maken.

TP: 'Uw broer Klaus is nu uit het dagelijkse bestuur van het bedrijf gestapt. Is dat een voorbereiding voor de opvolging?'

Heinz: 'Klaus, met wie ik 25 jaar samen het dagelijkse bestuur van het bedrijf heb gevoerd, heeft zich teruggetrokken uit het dagelijkse beleid. Hij was de man achter de techniek en heeft ons bedrijf mee helpen groeien tot wat het geworden is. Ik was de financiële en commerciële arm van de tandem. Omdat hij iets anders wou gaan doen en het bedrijf in volle groei is, hebben we het dagelijkse bestuur opgesplitst over drie managers en mezelf. Mijn broer en ikzelf blijven nog ieder 50% aandeelhouder van het bedrijf. Daarmee is het bedrijf verzekerd van een goede kapitaalstructuur en een directie die voorzien is op verdere groei en internationalisering. Wat betreft de opvolging: de volgende generatie is nu volop aan het studeren en als de tijd er rijp voor is, hebben zij de keuze om in het bedrijf te stappen of niet. Zover zijn we echter nog niet.'

TP: 'Is de uitbreiding van Europa naar het Oosten een goede zaak voor jullie geweest?'

Heinz: 'Voor de uitbreiding van Europa lag Oostenrijk aan de oostelijke kant van Europa. Nu liggen we in het midden en dat heeft ons geen windeieren gelegd op vlak van export. Door de uitbreiding van Europa is onze afzetmarkt vele malen groter geworden. Om een idee te geven: de afstand van Wenen naar Parijs is dezelfde als van Wenen tot Kiev. Wij zien onszelf als een Europese onderneming. Onze culturele waarden in Europa maken ons verschillend van de rest van de wereld. Wij hebben een meer persoonlijke band met onze klanten. Kunt u mij enkele Amerikaanse bedrijven opsommen waar de 4e generatie bedrijfsleiders nog uit dezelfde familie stammen? Vertrouwen kan enkel tussen mensen ontstaan. Dat vergeten de 'global players' wel eens.'

Zonder mensen ben ik niets.

Wat ons sterk opviel aan de sfeer binnen de firma Pöttinger is het sociale engagement, ook tussen Grieskirchen en de andere productiesites. Volgens Heinz Pöttinger laat zich dat verklaren door het feit dat Oostenrijk leeft van de middenstand. De economie van het land is in handen van familiebedrijven en dat zorgt ervoor dat de wisselwerking tussen bedrijf en werknemers heel belangrijk is. Ze weten dat ze elkaar nodig hebben. Gaat het goed met het bedrijf dan gaat het ook goed met de medewerkers, hebben de medewerkers het goed, dan staan ze ook voor het bedrijf. Er is meer betrokkenheid van werknemers naar het bedrijf toe in een land met voornamelijk middenstandsondernemingen.

Heinz: 'Hoe kan ik immers succesvol zijn als ik geen mensen heb? Het is niet alleen onze taak om te produceren, maar ook om mensen op te leiden. Onze opleidingen die we in het bedrijf geven zijn bij de jeugd zeer gewild. Met andere bedrijven samen hebben we een samenwerking op vlak van uitwisseling van kennis, informatie en studenten.'

TP: 'Vinden jullie gemakkelijk medewerkers?'

Heinz: 'In Ober-Österreich, dat grenst aan Duitsland en Tsjechië en



Heinz Pöttinger: 'Als de 'kleinere' specialisten zoals wij nu de voordelen van onderlinge samenwerking zouden inzien, dan kunnen we alle uitdagingen aan.'

De impress rondebalepers is een recente eigen ontwikkeling.



Tri Drive is een nieuw concept dat Pöttinger bedacht bij de maaiers: er zijn steeds drie tanden in contact voor een betere krachtoverbrenging.



Pöttinger slaagde erin om met de introductie van de Jumbo de opraapwagen opnieuw zijn plaats te geven binnen de silagetechniek.

waar we hier zijn, zit meer dan 20% van de Oostenrijkse industrie. Het is hier goed leven en werken en dat trekt mensen aan. De samenwerking tussen de scholen en het bedrijfsleven verloopt vlot en beide partijen zien de win-winsituatie.'

TP: 'Hoe zien jullie de toekomst van een specialist?'

Heinz: 'Wij zien meer en meer kansen voor specialisten. Daarin zijn we heel optimistisch. De wereldbevolking neemt toe en vraagt meer kwaliteit. Er is wereldwijd nog meer nood aan mechanisatie. Specialisten kunnen sneller inspelen op nieuwe technologieën zoals precision farming, digitalisering, enz... Als de 'kleinere' specialisten nu de voordelen van onderlinge samenwerking zouden inzien, dan kunnen we alle uitdagingen aan.

Het is ook onze taak als producent om de mensen bewust te maken van voedsel en de waarde ervan. De overvloed die er nu op sommige plaatsen is, geeft prijschommelingen die vaak de pan uitswingen en de waarde van het voedsel naar beneden halen; die overvloed sturen via het stockeren van voedsel is een mogelijke oplossing. Als consument is het kwestie van niet alleen voedsel te kiezen op basis van prijs. We moeten vervolgens leren om de arbeid meer naar waarde te schatten. Dat vraagt een toenemend bewustzijn. De boer –en die reken ik ook bij de specialisten- moet zijn engagement nemen en met plezier werken. Landbouw is de wortel van onze maatschappij...als we het veld niet meer bewerken, komt het onkruid ons tegemoet en gaat de economie achteruit.'

TP: 'Wat mogen we de komende jaren nog verwachten van Pöttinger?'

Heinz: 'Alle getrokken machines liggen in ons vizier. Als we een opportuniteit zien, zullen we niet aarzelen en gaan we aan de slag. De Impress rondebalepers die we nu net uitgebracht hebben, is daar een sprekend voorbeeld van.'

TP: 'Is een getrokken spuit of een meststofstrooier nog iets dat in die lijn past?'

Heinz: 'Nee, bij de getrokken spuiten is de concurrentie te groot en het zou ons geen extra klanten opleveren. Onze eigen klanten hebben al hun eigen machine en qua service sluit het niet aan bij de rest van ons gamma. De meststofstrooier is een machine waarvan er al voldoende merken zijn en waar wij weinig toegevoegde waarde kunnen leveren. Op dit moment kijken we eerder naar een verbreding van de huidige productreeksen.'

TP: 'Hoe staan jullie tegenover elektrificatie in de landbouw?'

Heinz: 'Wij zien de voordelen van deze techniek en zijn er ook volop mee bezig. Een voordeel is de fijne regelbaarheid en die techniek zouden we kunnen toepassen op onze harken en schudders. Toch beseffen we dat elektriciteit nog niet altijd een alternatief is om een goede mechanische regeling te vervangen. Wij zouden voor onze machines veel elektrisch vermogen nodig hebben; aan de kant van de machines bestaan al dergelijke motoren, maar de stroomvoorziening kan enkel van de kant van de trekkerfabrikanten komen en die hebben nog geen vaste standaard. We moeten er bij kleinere machine voor opletten dat de elektrificatie niet meer gaat kosten dan de machine zelf. We zien in andere sectoren dat hoe meer de elektrificatie op machines toeneemt, hoe goedkoper ze als technologie ook wordt. In ieder geval, wij staan er klaar voor!'

Pöttinger doorheen de jaren

Pöttinger werd in 1871 opgericht door Franz Pöttinger, die destijds een gewassnijmachine ontwikkelde en op de markt bracht.

In 1909 nam zijn zoon Alois het roer over en breidde de productie uit met molens, persen en hakselaars. Rond 1950 startte de productie van hooiladers en zwadharken. In 1956 komt de derde generatie aan het bewind: Alois, Hans en Heinz Pöttinger nemen het bedrijf over. 1960 is het jaar waarin de hooischudder op basis van een doorlopende band voor een revolutie in de hooibewerking zorgt. Drie jaar later is het bedrijf de grootste fabrikant van opraapwagens ter wereld. Vanaf 1975 gaat het bedrijf op het overnamepad: Pöttinger koopt de Zuid-Duitse ploegenfabriek Landsberg over en gaat zich van dan af ook richten op bodembewerking. In 1991 nemen Klaus en Heinz Pöttinger, als vierde generatie, de touwtjes in handen. Net voor de eeuwwisseling, met de introductie van de Jumbo-opraapwagen, slagen de Oostenrijkers erin om de opraapwagen opnieuw zijn plaats te geven binnen de silagetechniek. Een verdere overname gebeurt in 2001 met de acquisitie van Sätechnikwerkes in Bernburg (DL). Op deze manier breidt Pöttinger zijn grondbewerkingsprogramma verder uit met mechanische-, pneumatische- en mulchzaamachines. In 2004 opent het nieuwe technologie- en innovatiecentrum rechtover de huidige fabriek in Grieskirchen. Daarin zitten het bedrijf, het onderwijs en de staat als partners om het onderzoek naar nieuwe technologieën verder te zetten, los van het eigen bedrijf. In 2007 wordt in het Tsjechische Vodnany een productie voor grondbewerkingsmachines opgestart. Sindsdien volgt de lijst met innovaties: een automatische messenslijpinrichting op opraapwagens, het intelligente opraapwagensysteem dat de snelheid van de trekker automatisch aanpast aan de belasting van de opraapwagen, de Aerosem zaaimachine met precisiezaai en intelligente verdelerkop, enz... In 2012 werden er ook drie nieuwe verkoopvestigingen opgericht, in Ierland, België en Groot-Brittannië.



De hooilader uit 1950 was de basis van waaruit de opraapwagens ontstond.



In 1960 zorgt de hooischudder op basis van een doorlopende band voor een revolutie in de hooibewerking.

Het Pöttingerprogramma

Gras en hooibouw

Pöttinger is specialist in maaien, schudden en harken. Daar liggen de roots van het bedrijf. De tweede tak is de opraapwagentechniek waar ze -met meer dan 60 verschillende types en uitvoeringen- ondertussen wereldwijd marktleider zijn.

Heinz Pöttinger: 'Een derde pijler in de groenvoederwinning is de rondebalepers. We hebben dit jaar de Impress gelanceerd die na een tijd van uitgebreide testen rijp is voor de markt. Deze pers leveren we met een vaste of variabele perskamer en met wikkelaar. We evolueren verder in de techniek doordat deze pers nu kan worden uitgerust met ISOBUS, telematica en zelfs de trekker kan aansturen in functie van de belasting. Neemt de belasting toe, dan zal de pers de trekker trager doen rijden en omgekeerd. Wij werken op dit moment met meerdere trekkermerken samen voor deze technologie.'

Bodem en gewas

Heinz: 'Sinds de overname van Sätechnikwerkes in Bernburg, dat we in 2001 van Rabe hebben overgenomen, zijn we ons in die richting verder gaan specialiseren. We hebben nu een programma met mechanische en pneumatische zaaitechniek aan hoge snelheid en een goede werkkwaliteit.

De vijfde tak is een gevolg van de overname van de

ploegenfabriek van Landsberg in 1975. Daardoor hebben we nu een compleet gamma van ploegen in alle soorten. In Tsjechië hebben we een speciaal hardingsproces ontwikkeld voor het vormen van de ploegscharen: door vacuümtechniek zijn we erin geslaagd om een zeer harde oppervlaktelaag te creëren in combinatie met zacht binnenmateriaal. Vanuit het ploegen ontstond ook onze lijn met cultivatoren, schijveneggen en rotorkopeggen.'



'De boer -en die reken ik ook bij de specialisten- moet zijn engagement nemen en met plezier werken. Landbouw is de wortel van onze maatschappij...als we het veld niet meer bewerken, komt het onkruid ons tegemoet en gaat de economie achteruit.' ■

MATERMACO GROUP
Agriculture

MASSEY FERGUSON 4700

**THE BACKBONE OF MF SUCCESS
100% NEW MF 4700
REDEFINING 75-95 HP
DELIVERING NEW ANSWERS**

**FOR A NEW GENERATION
FROM MASSEY FERGUSON**

MASSEY FERGUSON