

Die Ideenschmiede aus dem Allgäu

Bei der 35-jährigen Jubiläumsfeier der Firma Pfanzelt ging es hoch her. Viele Besucher hatten hier die Gelegenheit, das Familienunternehmen hautnah zu erleben. Auch das »Allgäuer Bauernblatt« war dabei.



Bei den Live-Vorfürhrungen war von klassischen Waldarbeiten über Kommunaltechnik bis hin zu Heli-Logging einiges geboten. Fotos: Moy

Mit über 12000 Besuchern und über 20 Ausstellern war das 35-jährige Jubiläum der Firma Pfanzelt in Rettenbach am Auerberg ein voller Erfolg. Ein Wochenende lang konnten Besucher hinter die Kulissen blicken, beispielsweise bei einem Rundgang durch die Werkshalle. Hautnah konnten die verschiedenen Maschinen auch in der Maschinenausstellung und dem Testparcours erlebt und ausprobiert werden.

Bei Live-Vorfürhrungen konnte die Produktpalette von Pfanzelt in Aktion beobachtet werden. Dabei wurde von Seilwinden und Rückewägen über Forstraktoren und selbstfahrende Forstraupen bis hin zu Heli-Logging das große Einsatzspektrum der Pfanzelt-Maschinen demonstriert. Moderiert wurden die Vorfürhrungen von Peter Vorderholzer, Leiter für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit bei Pfanzelt Maschinenbau. Mit ihm konnten wir auch ein kurzes Gespräch führen.

Allgäuer Bauernblatt: *Es ist ja einiges los auf dem Jubiläumsfest. Was sollen die Leute heute mitnehmen?*

Peter Vorderholzer: Ich freue mich, dass wir so viele Besucher heute hier haben. Viele sind weit angereist, sogar aus dem Ausland. Jetzt können wir unseren Kunden endlich zeigen, wie hoch die Fertigungstiefe bei Pfanzelt ist. Sonst sind das immer nur Behauptungen, die aus der Ferne keiner überprüfen kann. Aber heute kann man ganz genau sehen, wieviel wir hier am Standort selbst machen. Da sind einige ganz begeistert, wenn sie sehen, was eigentlich für eine Firma hinter dem Namen Pfanzelt steckt, die sie vielleicht gar nicht erwartet haben.

AB: *Aus welchen Zielgruppen setzen sich Ihre Kunden denn zusammen?*

Vorderholzer: Heute zeigen wir unsere gesamte Produktpalette. Da sieht man einige Technik für den Landwirt, der neben seinen Feldern noch Wald be-

stellt. Besonders die sehr großen Maschinen sind aber eher für Unternehmer in Forst oder Landschaftspflege geeignet, zum Beispiel die großen selbstfahrenden Maschinen oder unsere Forstraupen »Moritz«.

AB: *Aus welchen Ländern kommen die Kunden?*

Vorderholzer: Wir sind in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich mit eigenen Händlern flächendeckend aktiv. Darüber hinaus arbeiten wir in Europa mit Importeuren zusammen. In Ländern außerhalb von Europa betreuen wir nur einzelne Projekte. Aktuell ist das zum Beispiel ein Projekt in Paraguay. Dort sind die Strukturen viel größer als bei unseren üblichen Kunden. Wir beliefern in Paraguay einen sehr großen Unternehmer, der in diesem Fall auf unsere Technik setzt. Wir sind sonst an keiner anderen Stelle in Paraguay aktiv, deswegen kann man auch nicht sagen, dass wir weltweit agieren würden. Wir wollen das auch bewusst auf besonders interessante Einzelfälle beschränken.

AB: *Sie arbeiten jetzt schon 18 Jahre bei Pfanzelt. Wie hat sich das Unternehmen aus Ihrer Sicht entwickelt?*

Vorderholzer: Gegründet wurde das Unternehmen 1991 und 2008 habe ich hier angefangen. Bis dahin wurden hauptsächlich Seilwinden und Rückeanhänger für den Forstprofi gebaut. Das war eine sehr überschaubare Zielgruppe, die unsere Maschinen aber auch sehr geschätzt haben.

Peter Pfanzelt hatte aber immer wieder gute Ideen und 2008 hat man dann angefangen, die Zielgruppe auf Waldbauern, Landschaftspfleger etc. zu erweitern. Dafür wurden die Profimaschinen etwas herunterdimensioniert, sodass man höhere Mengen produzieren konnte. Das war der Anfang der S-Line. Das hat dem Unternehmen richtig Aufschwung gegeben und es wurde auch das Rückeanhänger- und Seilwindenprogramm auf die S-Line aus-

gedehnt. Auch beim PM-Trac sind wir immer professioneller geworden, weil wir immer mehr selbst gebaut haben. Dadurch konnten wir unsere Produkte individuell nach eigenen Vorstellungen gestalten. Auch das hat uns einen Marktvorteil in unserer Nische verschafft.

Momentan ist unsere selbstfahrende Forstraupe Moritz sehr erfolgreich, davon verkaufen wir mittlerweile über 100 Stück im Jahr.

AB: Wofür kann der Moritz eingesetzt werden?

Voderholzer: Ursprünglich war er mit einer Seilwinde für den Einsatz im Wald ausgestattet. Durch den Austausch mit den Kunden wurde er dann auch mit einer Fräse ausgestattet, um im Wald kleineres Gehölz zu entfernen. Diese Fräse war dann wiederum auch für die Landschaftspflege interessant. Später kam dann auch der alpine Tourismus hinzu, beispielsweise mit einer Steinfräse für die Pflege von Wanderwegen und Mountainbiketrails. Auch hier gehen wir dann individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein. Für den Night Race in Schladming haben wir zum Beispiel eine spezielle Schneefräse entworfen, die den gefal-



»Wir können jede Maschine so anpassen, wie der Kunde es möchte.(...) Ich glaube, das zeichnet uns in einer großen Art und Weise aus.« – Peter Voderholzer, zuständig für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

lenen Schnee auf der Skipiste über den Sicherheitszaun werfen kann.

AB: Wie beurteilen Sie denn die aktuelle Marktlage?

Voderholzer: Es gibt momentan schon Marktbereiche, in denen es kriselt, zum Beispiel in der Landwirtschaft. Aber das Gute ist, dass wir natürlich gerade mit dem alpinen Tourismus relativ zeitgleich einen neuen Markt an anderer Stelle aufgetan haben, der das intern

auffängt, sodass es für uns kein Problem ist, dass wir gerade in dem Bereich einfach weniger verkaufen. So gleicht sich das gegenseitig aus.

AB: Was hebt die Firma Pfanzelt von der Konkurrenz ab?

Voderholzer: Zum einen gibt es manche Produkte bei der Konkurrenz einfach nicht in dieser Form. Zum anderen können wir die Produkte sehr individuell anpassen, weil wir keine größeren Mengen unserer Maschinen bauen. Bei uns wird nur die Maschine hergestellt, die auch verkauft ist. Es gibt also keine Lagerware. Wir können dadurch jede Maschine so anpassen, wie der Kunde es möchte. Die Voraussetzung ist dabei natürlich, dass die Produktion auch größtenteils hier abläuft. Ich glaube, das zeichnet uns in einer großen Art und Weise aus. Deswegen sind unsere Kunden auch bereit, ein bisschen mehr Geld für die Maschine auszugeben, die nicht von der Stange ist, sondern auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Dabei geht es zum Beispiel darum, dass der Stadel nur 2,10 m Einfahrtshöhe hat oder eine Brücke mit maximal drei Tonnen Tragfähigkeit überfahren werden muss.

Franziska Moy