



3/2026

20 EURO

FESTMETER.DE

FEST ME TER

MACI
PULZI

Trico

Einfacher Einzelschutz

**Waldumbau
gemeinsam**

Projekt Rohr

**Sonfjälls-
campen**

Zweitakt mal anders

IN SCHICHTEN

Brennholzautomat von Japa



PFANZELT: GESTERN, HEUTE, MORGEN

Fotos: Hädicke,
Werksbilder

Vor kurzem feierte Pflanzelt Maschinenbau in Rettenbach das 35-jährige Bestehen mit einem großen Fest. An zwei Tagen waren über 12.000 Menschen vor Ort. Bei hochsommerlichen Temperaturen wurden allein 8.000 Flaschen Wasser ausgegeben – kostenlos! Anstelle eines klassischen Veranstaltungs-Nachberichts, wollen wir aber lieber in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft des Unternehmens schauen. FESTMETER sprach mit Marketingleiter Peter Voderholzer.

FESTMETER: Normalerweise feiert man runde Jubiläen. Warum bei Euch 35 Jahre?

Peter Voderholzer: (lacht) Wir bei Pflanzelt machen eben die Dinge manchmal etwas anders! Aber im Ernst: Wir haben das 25-jährige groß gefeiert, fünf Jahre später gab es noch

Corona-Restriktionen. Und noch einmal 10 Jahre auf das 40ste zu warten, wollten wir auch nicht. Angesichts unserer Expansion und dem großen Wandel im Forst hat es sich einfach gut für uns angefühlt, in diesem Jahr ein großes Fest zu feiern. Eine solche Veranstaltung ist ja nicht ausschließ-

lich dafür da, unsere Produkte zu zeigen – es geht auch um die Bekanntheit in der Region. Hier besonders die Gewinnung neuer Mitarbeitender. Insofern war es genau der richtige Zeitpunkt.

FESTMETER: Allerdings ist die Lage im Forstmaschinenmarkt, gerade auch in den für Pflanzelt wichtigen Bereichen Seilwinden und Rückewagen, derzeit nicht besonders rosig ...

Peter Voderholzer: Das stimmt. Da bin ich froh, dass wir das mit Produkten, wie dem Pm Trac, dem Moritz und jetzt auch mit dem K Trac kompensieren.

FESTMETER: Wie kam es zu diesen neuen Produkten?

PETER Voderholzer: Da fangen wir am besten ganz vorne in der Geschichte unseres Unternehmens an. Firmengründer Paul Pflanzelt war bekanntlich bei Schlang & Reichart als Betriebsleiter beschäftigt. Aber dort ging es für seinen Geschmack etwas zu behäbig zu. Er wollte etwas bewegen, die Dinge anders angehen. Deshalb hat er sich in einer umgebauten Scheune auf dem elterlichen landwirtschaftlichen Anwesen selbständig gemacht. Sein erstes Produkt war ein Schlüter Eurotrac, den er als Forstschlepper aufgebaut hat – mit einer Kombina-



Peter Vorderholzer, Marketingleiter bei Pfanzelt und unser Gesprächspartner für das Interview.



Volles Haus bei der Jubiläumsfeier. Das Gebäude mit Holzfasade hinten rechts ist die neue, zweistöckige Produktionshalle.

tion aus eigenen Teilen und welchen von Schlang & Reichart. Als nächstes folgte die Konstruktion einer Getriebeseilwinde mit hoher Zugkraft zu einem vergleichsweise günstigen Preis. Anfangs wurden viele Teile zugekauft, beginnend mit den Getrieben später immer mehr selbst produziert. Das Hauptgeschäft von Pfanzelt war lange Zeit der Aufbau von Traktoren des Typs Fendt Xylon zum System-schlepper. Er eignete sich perfekt dafür, weil in der großen Kabine genügend Platz für einen Drehsitz war. Die Kräne kamen unter anderem von Haas. Im Jahr 1996 ist Pfanzelt in den Rückewagen-Markt eingestiegen. Erst mit Kränen von Moheda, später mit eigenen. Parallel dazu hatte Paul Pfanzelt die Idee zu einer Profi-Maschine, die die Eigenschaften eines Skidders und Forwarders vereinen sollte. Daraus entstand der Felix mit seinem zwischen den Achsen teleskopierbarem Rahmen. Ein großer Einschnitt war, als Fendt an AGCO verkauft und der Xylon eingestellt wurde. Da die Kundschaft vorhanden war, arbeitete Paul Pfanzelt an einem Nachfolgeprodukt. Wunschpartner für das Chassis war zunächst Fendt. Aber das zerschlug sich kurzfristig. Dann ergab sich die Chance, den Antriebsstrang von CNH zu bekommen. Der Pm Trac war von Anfang an ein großer Erfolg, der schnell auf Stückzahlen von 50 Einheiten pro Jahr kam.

Eine strategisch weichenstellende Entscheidung war die Produkteinführung der S-Line, einer hochwertigen Getriebewinde zu einem attraktiven Preis für die Zielgruppe der Waldbauern. Das war in der Zeit, als ich zum Unternehmen kam. Und ich kann

mich noch gut daran erinnern, dass in einer neu gebauten Halle ca. 200 Winden standen, die nicht ausgeliefert werden konnten, weil der Funk-Lieferant nicht hinterher kam. So groß war die Nachfrage. Bald wurde die S-Line daher um zusätzliche Produkte, wie Rückewagen erweitert.

Parallel dazu wurde der Pm Trac weiterentwickelt, wobei wir immer mehr Komponenten selbst produziert haben. So kam zwischenzeitlich einmal das Getriebe von ZF, was zwar gut funktioniert hat, aber nicht zu 100 % auf den Forsteinsatz zugeschnitten war. Außerdem konnten wir es nicht einmal direkt vom Hersteller beziehen, was die Kommunikation insgesamt erschwert hat. Also hat unser Inhaber in ein eigenes Getriebe investiert. Die Entwicklungskosten waren enorm und ein hohes Risiko. Aber es hat sich gelohnt.

In der Zwischenzeit entstand auch der Moritz. Erst war er als „Fällhilfe“ konzipiert, inzwischen ist daraus ein vielseitig einsetzbarer Raupen-Geräteträger geworden. Einen wesentlichen Anteil an dieser Entwicklung hatten Kunden, wie die Landesforsten Brandenburg, die das Konzept sofort verstanden und gemeinsam mit uns weiterentwickelt haben. Gerade arbeiten wir verstärkt am Thema Autonomie. Optimistische Zielvorgabe waren damals ca. 25 Maschinen pro Jahr, inzwischen produzieren wir den Moritz in dreistelliger Anzahl. Übrigens wird es hier Neuigkeiten geben. Wer bei

unserer Jubiläumsfeier richtig hingeschaut hat, weiß schon mehr ...

Unser jüngstes Produkt ist der K Trac, ein Systemfahrzeug für kommunale Einsätze.

FESTMETER: Hier kann man schön daran sehen, wie sich Märkte und Zielgruppen verändern. Wie siehst Du diese Entwicklung?

Peter Vorderholzer: Die klassischen Forstmaschinen werden für uns immer ein wichtiges Standbein bleiben. Aber wir sehen, dass auch unsere Kunden nicht mehr ausschließlich im Forst tätig sind, sondern zum Beispiel in der Landschaftspflege. Es gibt etwa kaum einen Pm Trac, der heute ohne einen Fällgreifer verkauft wird. Ebenfalls ist ein Fällaggregat ein durchaus übliches Zubehör für einen Rückewagen. Gemeinsam mit unseren Kunden sind wir daher immer auf der Suche nach zusätzlichen Einsatzmöglichkeiten für unsere Maschinen. Und die letzte Konsequenz war dabei die Entwicklung des K Trac.



Vorne der vor 35 Jahren aufgebaute Schlüter Euro Trac, in der Mitte ein Pm Trac älterer Generation, hinten sein Moritz.



1 Der Pm Trac ist ein Systemschlepper für den Forst und die Landschaftspflege. Durch die Möglichkeit, Kran und Winde schnell zu demontieren, kann er auch wie ein konventioneller Ackerschlepper eingesetzt werden.

2 Der Pfanzelt Moritz vor ca. fünf Jahren beim FESTMETER-Test. Hier mit einem Forstmulcher. Inzwischen wurde er für zahlreiche andere Anbaugeräte adaptiert, bis hin zu Maschinen zum Säen und Pflanzen im Forst.

3 Die Fertigungstiefe bei Pfanzelt ist sehr hoch. Die Kräne werden selbst gebaut.

FESTMETER: Wie passt der ins Pfanzelt-Portfolio?

Peter Voderholzer: Wir positionieren uns damit in einem Markt, der bisher von einem frontgelenkten Fahrzeug dominiert wird, das sich aber in einem Umfeld bewegt, wo auf der einen Seite der Ackerschlepper und auf der anderen Seite der Lkw im kommunalen Einsatz stehen. Aber unser Konzept ist einzigartig, weshalb wir uns hier große Chancen ausrechnen.

FESTMETER: Über Eure Schwestermarke Schlang & Reichart, seid Ihr ja bereits im kommunalen Markt aktiv. Stichwort: Unimog-Kran-Anhänger. Kannst

Du uns erst einmal erzählen, wie es zu der Übernahme kam?

Peter Voderholzer: Schlang & Reichart stand eigentlich schon zu den Zeiten, als Paul Pfanzelt dort gearbeitet hat, mangels Nachfolger zum Verkauf. Natürlich waren wir sehr stark an der Marke interessiert. Ein weiterer wichtiger Faktor war das Vertriebsnetz. Pfanzelt verkauft viel über die großen Genossenschaften. Es gibt aber auch Kunden, die lieber mit dem privaten Landmaschinenhandel zusammenarbeiten. Das können wir über die zwei Marken sauber trennen. Ein weiterer Punkt war, dass Schlang & Reichart in einigen Ländern, wie z.B. Frankreich sehr erfolgreich unterwegs ist, wo wir bisher nicht so stark aufgestellt waren. Bei den Produkten kannibalisieren wir uns so gut wie gar nicht. Wir haben die typischen S&R-Merkmale erhalten, wie etwa den Doppelrahmen und die Flap-Down-Abstützung bei den Rückewagen, obwohl alles inzwischen Neukonstruktionen sind. Die Krane sind aber völlig identisch und werden von Pfanzelt gebaut.

FESTMETER: Wie entwickelt sich das Unternehmen Pfanzelt sonst weiter?

Peter Voderholzer: Neben neuen Produkten und Märkten hat uns in den letzten 35 Jahren auch die Ausweitung unserer Produktionskapazitäten beschäftigt. Hier alles aufzuzählen würde zu weit führen. Aber ein ganz wichtiger Schritt war unsere neue Halle, die im vergangenen Jahr bezogen wurde. Sie ist zweistöckig, wir haben mit ihr unsere Fläche noch einmal um rund ein Drittel erhöht. Vor allem aber haben wir hier stark in die Produktionslogistik investiert. Dort befindet sich ein großes Hochregallager, das automatisiert arbeitet und dort den Stapler-Verkehr komplett unnötig gemacht hat. Direkt daran angegliedert sind Laser- und Plasmaschneider sowie Abkantanlagen.

FESTMETER: Pfanzelt ist eine Marke, die auch sehr stark über das Marketing wahrgenommen wird. Was sind hier die Ziele?

Peter Voderholzer: In vielen Dingen arbeiten wir etwas anders als das Gros der Branche. Wir haben schon von Anfang an ergänzend auf digitale Medien, wie YouTube, Facebook und Instagram gesetzt. Das passt sehr gut zu uns, weil wir unsere Maschinen dort zeigen wollen, wo sie bei unseren Kunden im Einsatz sind. Messeauftritte werden wir eher zurückfahren, aber unsere Produkte dezentral auf Demotouren live im Einsatz zeigen. ●

Die nächste Pfanzelt-Demotour zum Thema Landschaftspflege, Kommunaltechnik und Gewässerunterhalt findet vom 13. bis 23. Oktober 2026 statt. Weitere Infos unter www.pfanzelt.com. Dort kann man sich online anmelden.

→ Das Interview führte: Johannes Hädicke

Ein K Trac, aufgebaut für einen Energieversorger.

