

Die Brantner GmbH ist Westeuropas größter Agrarkipper-Hersteller.

Mit spezifischen Konstruktionsmerkmalen hat Brantner das Leergewicht von Kippern bei gleicher Stabilität vermindert.



**W**orin liegt das Geheimnis des Erfolgs der Hans Brantner & Sohn Fahrzeugbaugesellschaft mbH, des größten Herstellers von Agrarkippem in Westeuropa? Wenn Brantner nach den Kriterien bestimmter „Global Player“ geführt worden wäre, existierte das Unternehmen heute nicht mehr. Kaum einem Manager dürfte es in ein kleines niederösterreichisches Städtchen ziehen, wie es Laa an der Thaya ist, das abseits des großen Verkehrs unmittelbar an der tschechischen Grenze liegt.

Dennoch produziert Hans Brantner, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens alle Anhänger ausschließlich in Österreich. Brantner: „Wir setzen nicht auf Lohndumping, sondern auf gerechte leistungsbezogene Bezahlung unserer Mitarbeiter, die alle gut ausgebildet sind, die höchst flexibel in der Produktion arbeiten können und die wissen, was Qualitätsarbeit

für ein Unternehmen bedeutet, denn Qualität der Arbeit ist gleich Qualität des Produkts. Letztlich bringt das mehr, als die vielleicht möglichen Kostenvorteile in einem Billiglohmland.“

#### ■ Engagierte Mitarbeiter

Was auffällt, wenn man mit dem sehr jugendlich wirkenden Unternehmenschef Hans Brantner durch die weitläufigen Produktionsstätten (5 ha Bedachung) wandert: Brantner kennt die Mehrzahl seiner 300 Beschäftigten persönlich.

„Die Erfahrungen meiner langjährigen Mitarbeiter sind für das Unternehmen von großem Wert“, so Brantner. Dementsprechend sind vier Mitarbeiter länger als 40 Jahre im Werk, 20 mehr als 30 Jahre und mehr als die Hälfte über 10 Jahre.

Das soll nicht heißen, dass Brantner nur auf Erfahrung setzt, auch der Nachwuchs erhält seine Chance. Jährlich werden etwa zehn Lehrlinge

## BRANTNER

# Wertarbeit „Made in Austria“

Seit 1993 über 7000 Anhänger in Deutschland verkauft – Mehrere Unternehmensstandbeine aufgebaut

zum Fahrzeugbauer ausgebildet.

Im Unternehmen Brantner setzt man auf flache Hierarchien, die das Engagement fördern. Hans Brantner steht als geschäftsführender Gesellschafter an der Spitze des Unternehmens. Auch seine Frau Theresia ist im Unternehmen voll engagiert. In der Administration, im Verkauf und Export sind 14 Personen beschäftigt. Engagierte langjährige Mitarbeiter, die in der Firma gelernt haben, steuern die Produktion und überprüfen die Montage auf Qualität. Bei mehr als 180 Kippervarianten wird von jedem Mitarbeiter hohe Flexibilität verlangt und umfassendes Wissen zu den Produkten gefordert.

Übrigens, Fachkräfte, ausgebildet bei Brantner, sind gesuchte Leute. Damit sie nicht abwandern, zahlt das Unternehmen Leistungslohn. Brantner: „Doch Geld ist nicht alles. Mitarbeiter wollen Perspektiven haben. Wir fördern enga-

gierte Mitarbeiter und bieten Aufstiegsmöglichkeiten.“

Engagierte Mitarbeiter stehen für Qualität und Solidität. Die Kunden danken es dem Unternehmen. „Mitarbeiter und vor allem Kunden haben uns zu dem gemacht, was wir sind“, so der Firmenchef Hans Brantner. Bald wird er den 100.000sten Kipper in der über 50-jährigen Geschichte des Unternehmens übergeben können. Anlässlich des 50-jährigen Firmenjubiläums im Jahr 1999 ist übrigens der 90.000ste Kipper an die Generalvertretung für Deutschland, an die Dieter Kress GmbH, gegangen. Bei 4000 jährlich montierten Kippem lässt es sich leicht ausrechnen, wann die 100.000 voll sind.

#### ■ Klein angefangen

Das Unternehmen Brantner hat nämlich einmal ganz klein angefangen in einer alt eingesessenen Schmiede in Laa, die schon seit sechs Generationen von einem Hans Brantner geführt wurde.

Hans Brantner, der Vater des heutigen Firmenchefs, begründete kurz nach dem Krieg den Aufstieg des Unternehmens. Seiner kaufmännischen Begabung und seinem unternehmerischen Weitblick ist zu verdanken, dass der Einstieg in die Anhänger-Produktion gewagt wurde. Anfangs wurden luftbereifte Pferdezuganhänger gefertigt. Mit dem Strukturwandel in der Landwirtschaft löste sie der Traktoranhänger ab, daraus entwickelten sich mechanische und schließlich hydraulische Kipper.

Zuerst produzierte Brantner Anhänger nur für die Landwirte des östlichen Teils Österreichs. Heute dürfte Brantner mit Abstand Marktführer in Österreich sein, und mit rund 60 Prozent der Produktion im Export ist Brantner Marktführer bei landwirtschaftlichen Anhängern in Westeuropa.

## ■ Stark in Deutschland

Hauptexportland ist Deutschland, das mit etwa 35 Prozent am Umsatz des Unternehmens beteiligt ist. Exportiert wird auch in die Schweiz und in andere EU-Länder. Auch nach Tschechien und Slowenien werden Anhänger verkauft. Besonders in Ungarn sind Brantner-Kipper sehr gefragt. Dass im Laufe der Zeit auch 2000 landwirtschaftliche Anhänger nach Südafrika verkauft, aber auch Japan, Korea, Chile, Nigeria und weitere außereuropäische Länder beliefert wurden, sei nur am Rande erwähnt.

Leben und leben lassen, das ist die Devise der Firma Brantner im Umgang mit ihren Handelspartnern. In Deutschland verkauft sie unter eigenem Namen ihre Produkte durch ihre Generalvertretung Dieter Kress GmbH, Neu-Ulm, über örtliche und regionale Händler. Angepasst an die heutige Marktsituation werden diese Landmaschinenhändler mit größeren Einzugsgebieten bedacht und mit Exklusivrechten ausgestattet, damit sie noch ausreichende Margen erzielen. Die Brantner-Karte von Deutschland zeigt nur noch wenige

weiße Flecken. Dort erhalten Händler noch eine Chance mit Brantner-Kippern sich ein gutes Zubrot zu verdienen.

Dass Brantner erfolgreich auf dem deutschen Markt ist, liegt nicht nur an der guten Qualität der Anhänger, sondern auch am aktiven Management von Dieter Kress. Seit 1993 hat er, in den letzten Jahren zusammen mit seinem Sohn Martin Kress, mehr als 7000 Anhänger auf dem deutschen Markt über eine aktive Händlerschaft verkauft.

Dies ist um so bemerkenswerter, weil immer mehr kleinere regionale Firmen sich auf dem Kippermarkt tummeln, die ihre Grundkomponenten im Osten kaufen und in Westdeutschland montieren.

## ■ Auf die Nutzlast kommt es an

Besonders der Markt im oberen Nutzlastsegment bei Muldenkippern ist hart umkämpft. Dort drängen vor allem Hersteller aus Frankreich und den Niederlanden auf den Markt.

Bei gleichem zulässigem Gesamtgewicht reduziert sich in vielen Fällen durch eine einfache Bauweise die Nutzlast um zum Teil mehr als 20 Prozent.

Für Handel und Endkunde heißt es da aufpassen. Schließlich steigt mit höherem Leergewicht der Dieserverbrauch pro beförderter Nutzlast. Über die übliche Nutzungsdauer von Anhängern, 25 Jahren gerechnet, summieren sich die Mehrkosten besonders bei hohem Einsatz im erheblichen Ausmaß.

Brantner hat mit spezifischen Konstruktionsmerkmalen, gespeist aus langjähriger Erfahrung, das Leergewicht von Kippern bei gleicher Stabilität vermindert, und damit die Nutzlast und somit den Nutzwert der Anhänger wesentlich erhöht.

## ■ Garantie steht für Qualität

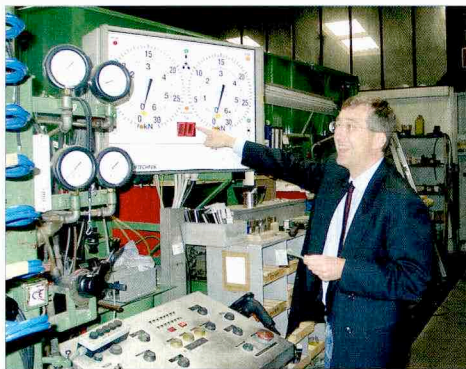
Statt der allgemein üblichen und gesetzlich vorgeschriebenen Halbjahresgarantie vieler

anderer Anbieter gewährt Brantner ein Jahr Garantie. Für Rahmen und Federn garantiert Brantner zehn Jahre. Als erster Kipperhersteller im landwirtschaftlichen Markt gewährt Brantner 20 Jahre Garantie auf Rahmen und Brückenboden bei Durchrostung. Dass eine langjährige Garantie auch den Wiederverkaufswert der Kipper erhöht, versteht sich von selbst. Er ist bei Brantner-Kippern erwiesenermaßen vergleichsweise hoch.

Die Qualität von Anhängern und Kippern lässt sich auch

heißspritzlackiert und der Aufbau mit Zweikomponenten-Lack spritzlackiert.

Die Ausstattung des Produktionswerkes entspricht neuem Standard und wird laufend ergänzt. So sind beispielsweise im Werk drei Schweißroboter und drei Plasmapbearbeitungszentren integriert, die eine rationelle qualitativ hochwertige Stahlbearbeitung gewährleisten. Interessant ist, dass nicht Techniker die Schweißroboter und Plasmapbearbeitungszentren programmieren, sondern ange-



Hans Brantner, Chef des Unternehmens, legt Wert auf Qualität im Werk und beim Produkt.

messen an Verarbeitung und Dichtigkeit. Wohl selbstverständlich bei jedem Kipper sollte die „Korn-dichtheit“ für Getreide“ sein. „Rapsdichtheit“ dagegen ist nicht so leicht zu erzielen, Brantner jedenfalls garantiert sie für seine Kipper.

Auch auf die Standzeit der Kipper kommt es an. Sie hängt im Wesentlichen ab von Qualitätszulieferern, den konstruktiven Merkmalen der eigenproduzierten Teile sowie ihrer qualitativ hochwertigen Bearbeitung und Verarbeitung.

Brantner montiert nur hartverchromte Hydraulikzylinder und Stahlblechböden, die in einem speziellen Schmelzverfahren hergestellt wurden. Der Rahmen und die Bordwände werden zweimal tauchgrundiert. Der Unterbau wird rot

lernte Schweißfachkräfte. Brantner: „Programmieren lässt sich leichter lernen als eine Qualitäts-Schweißnaht zu ziehen“.

## ■ Anhänger für alle Käuferschichten

Die Firma Brantner deckt die gesamte Palette landwirtschaftlicher Anhänger zwischen 2 und 36 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht ab. Trotz eindeutigen Trend zu hohen Tonnagen besitzen Acht-Tonnen-Kipper mit sogenannter Rückmatik immer noch einen hohen Marktanteil. In diesem Segment kaufen Landwirte vielfach nur nach Preis. Auch sie will Brantner mit einem Qualitätsprodukt zu einem angemessenen Preis bedienen. Für die mehr preisori-



entierten Landwirte hat Brantner den TA 8045 Classic und die XXL-Reihe mit folgender Ausstattung konzipiert: konische Brücke mit Breiten vorne von 2,15 m und hinten von 2,25 m, 1,80 m breite Spur, 8 mm starker Rahmen (Elf-Tonnen-Rahmen), Endversteifung der Bordwände, 4 mm starker Stahlblechboden, Brückenrandreinigung, 40-km/h-Achse mit Federn (geeignet für eine nachträgliche Zulassung), usw., Noch einen Tick günstiger ist die Economy-Reihe mit ähnlichen Ausstattungsmerkmalen. In Großserie gebaut, komplett ausgerüstet, dürfte Brantner mit diesen Typen den Billiganbietern Paroli bieten können.

Ab 11 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht besitzen die Zweiachs-Kipper von Brantner eigens konstruierte Y-Zuggabeln, die ausgelegt sind für 26-Tonner. Besonders für die Ladung von Europaletten eignet sich der Dreiseitenkipper Z 18050 XXL. Auf der Plattform von 5,08 x 2,41 m haben zwei Paletten in der Breite und fünf in der Länge Platz.

Neuerdings bietet Brantner für Zweiachs-Dreiseitenkipper eine Luftfederung an wie sie im



Zur Qualitätssicherung gehört das Tauchverfahren zum Aufbringen von hochwertigen Farben bei Fahrgestellen und Plattformen.

Speditionsgewerbe üblich ist oder auch im Baugewerbe vorkommt. Sie bietet bei hohen Fahrgeschwindigkeiten besten Fahrkomfort und ist nicht anfällig für Reparaturen.

## Besonderheiten im Angebot

Brantner geht auf die Wünsche der Kunden ein. Das zeigt sich besonders beim „Holzkipper“ für Kartoffelbaubetriebe. Statt eines Stahlaufbaus mit

Bordwandstärken von 2,5 mm montiert Brantner mehrschichtverleimte wasserfeste Holzplatten in unterschiedlicher Ausführung. Betriebe, die ihren Transporter mit Gabelstaplern beladen wollen, erhalten auf Wunsch seitlich als Portal zu öffnende Bordwände. Auch Bordwände längs geteilt gibt es – auch nur für eine Seite. Der Unterbau wurde vom Z 18050/2 XXL übernommen mit 5 mm Stahlblechboden ohne Schweißnaht. Weitere Ausstattungsmerkmale: überschwere 26-Tonnen-Zugdeichsel in Y-Form, 2,0 m Spur, 1,20 m Kugeldrehkranz, dritte seitliche Auflage, Stein-schlagschutz im Radbereich und zwei hartverchromte Zylinder. Das Fahrzeug ist allerdings nur in 60-km/h-Ausführung lieferbar.

Die Silagekipper TA 8045 XXL mit hohen Aufbauten bietet Brantner mit einer breiten Spur von 1,92 m und 2 x 7,5-Tonnen-Achsen für bessere Standsicherheit und Tragfähigkeit an.

Neu im Programm der Muldenkipper (8 bis 24 Tonnen) ist ein Tridem Muldenkipper mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 32 Tonnen, bei dem das Tridem-Achsenaggregat für 40 km/h ausgelegt ist. Ausgerüstet ist der

Muldenkipper mit zwei Lenkbremssachsen für bodenschonendes, leichtzügiges und verschleißarmes Rangieren.

## Kipper und noch mehr

Als vorausschauende Unternehmer haben die Brantners schon 1970 mit der Herstellung von Stahlkonstruktionen und Stahlhallen begonnen, zuerst für den Bau der eigenen Produktionshallen. Später entwickelte sich daraus ein



Hans Brantner (Mitte) mit Dieter Kress (links) und seinem Sohn Martin, sie vertreten Brantner in Deutschland und sind Ansprechpartner für den Landmaschinenhändler.

selbstständiges Unternehmen mit heute 48 Mitarbeitern. Hergestellt werden Stahlhallen für Gewerbe, Industrie und Landwirtschaft aber auch Freizeithallen. Mittlerweile hat sich diese Firma vom reinen Stahlhallenbau zum Komplettanlagenanbieter entwickelt – ein Drittel des Umsatzes stammt heute schon aus Engineeringsarbeiten.

Nicht genug damit, Brantner ist auch ins Autogeschäft eingestiegen. Er hat ein günstige Gelegenheit beim Schopf gefasst und schloss 1993 einen Opel-Händlervertrag für den Bezirk Mistelbach ab. In Mistelbach und im Heimatort Laa an der Thaya errichtete er neue Autohäuser. 1999 schließlich wurden weitere Händlerverträge mit Opel für die Bezirke Hollabrunn und Gänserndorf abgeschlossen, weitere Autohäuser gebaut und erworben.

## Erfolgreich in die Zukunft

Brantner ist mit Autos ebenso erfolgreich wie mit Anhängern. Im Jahr 2000 vermarktete er 896 neue Opel und 600 Gebrauchtwagen. Sogar erfolgreicher nimmt man den Umsatz der einzelnen Unternehmen zum Maßstab. Die Autohäuser setzten 340 Millionen (Mio.) Österreichische Schillinge (ATS) (24,7 Mio Euro) um, der Fahrzeugbau 241 Millionen ATS (17,5 Mio. Euro) und der Hallenbau 64 Millionen ATS (4,7 Mio. Euro).

Ein besonders lukratives Geschäft scheint ein weiteres zu sein, das mit Reifen. Wenn

auch der Umsatz erst bei 18 Millionen ATS (1,3 Mio. Euro) liegt, muss die Umsatzrendite vor Steuern doch recht erfreulich sein und über dem Durchschnitt der anderen liegen, wie der Unternehmenschef Brantner bei einem Gespräch mit dem Berichtersteller hat durchblicken lassen. Ansonsten liegen die Umsatzrenditen im üblichen Rahmen gut geführter landtechnischer Unternehmen.

Dass Hans Brantner so offen über Zahlen spricht, ist nicht gerade üblich in mittelständischen Unternehmen, zeugt aber von einer neuen Managementgeneration, die ihren Lieferanten aber auch ihren Kunden sich verpflichtet fühlt. Brantner: „Wir haben nichts zu verbergen.“ Vor allem der Kundenzufriedenheit hat er sich verschrieben. Seine Philosophie: „Ich will die Firma so führen, dass die Kinder meiner Kunden auch meinen Kindern ihre Produktion abkaufen.“ Bei Brantner ist dies Familientradition, die hoffentlich auch bei der nächsten Generation anhält. Trotzdem, Hans Brantner sieht nicht blauäugig in die Zukunft. Er weiß, worauf es in Familienunternehmen ankommt: „Meine Frau Theresia ist intensivst im Geschäft tätig und voraussichtlich werden meine beiden Söhne jeweils unterschiedliche Unternehmen einzeln übernehmen. Ich achte jedenfalls darauf.“

Schließlich sollen Unternehmen nicht scheitern, weil es unterschiedliche Standpunkte der Geschwister gibt.

Reinhold S. Bontig



**BRANTNER:** Größte und eine der modernsten Agrarkipperfabriken Westeuropas



Fluten der Bordwände zur Hohlraum-lackierung.



Fahrzeugrahmenfertigung mit Schweiß-robotern. 10 Jahre Rahmengarantie.



Foliennahverschmelzung der Brückenböden – ohne Schweißnaht, kein Luftein-schluss. 20 Jahre Garantie gegen Durch-rostung.



**HANS BRANTNER & SOHN**  
FAHRZEUGBAUGESELLSCHAFT MBH

A-2136 LAA / THAYA  
ÖSTERREICH

TEL. 00 43-25 22-25 11-0  
FAX 00 43-25 22-25 11-50

<http://www.HB-BRANTNER.de>  
e-mail: [info@HB-BRANTNER.de](mailto:info@HB-BRANTNER.de)

Wir beraten Sie gerne ausführlich:

**DIETER KRESS GmbH**  
Brantner-Generalvertretung für Deutschland  
Buchbergstr. 31  
D-89233 Neu-Ulm (Steinheim)  
Tel. 0 73 08-23 62  
Fax 0 73 08-4 11 54

Mobil-Tel. 01 71-4 76 56 92 (Dieter Kress)  
Mobil-Tel. 01 71-6 11 63 21 (Martin Kress)  
e-mail: [kress@HB-BRANTNER.de](mailto:kress@HB-BRANTNER.de)

