

HAUTE COUTURE FÜR DIE FORMEL 1

Kein Formel-1-Auto ohne Pankl-Teil, kein globaler Rennsport ohne Hightech aus Kapfenberg: Der Vorstandsvorsitzende der Pankl Racing Systems AG, Wolfgang Plasser, im BUSINESS-Monat-Interview über ein Business zwischen Highspeed und Haute Couture, den Nutzen des Spielberg-Grand-Prix für sein Unternehmen und darüber, was das Geschäft mehr ankurbelt als jeder Crash.

TEXT: WOLFGANG SCHOBER, FOTOS: OLIVER WOLF, BEIGESTELLT

Industriestraße West in Kapfenberg. „Ein Teil, wir brauchen ein Teil!“ Naheliegender, dass wir für das Fotoshooting mit Wolfgang Plasser, CEO des Formel-1-Zulieferers Pankl Racing Systems, auch ein Racing-Bauteil aus dem Hause Pankl mit aufs Foto nehmen wollen. Kaum haben wir unseren Wunsch im Foyer des Vorstandsbüros lanciert, streckt Wolfgang Plasser auch schon ein Pleuel in die Höhe. Geduldig posiert er damit im glas- und metallglänzenden Treppenhaus der Firmenzen-

trale für unseren Fotografen. Für den technischen Laien ein Metallstück mit rundem Loch, ist dieses Pleuel in Wahrheit eine Hightech-Komponente aus hochfesten Stahl- und Titanlegierungen für den derzeit schnellsten Rennsport-Motor der Welt: den Formel-1-Motor von Mercedes, Seriensieger dieser Rennsaison. Doch nicht nur die Silberpfeile gehen mit Technologie aus der Steiermark auf die Rennstrecken dieser Welt, sämtliche Teams der Motorsport-Königsklasse haben Pankl-Teile an Bord. Warum dies für den Highspeed-Konzern aus der Obersteiermark nicht nur Prestige bedeutet und in welchen Bereichen künftig die größten Wachstumschancen für das Unternehmen lauern, erklärt Wolfgang Plasser im großen Interview mit dem BUSINESS Monat.

Die Formel 1 feiert ihr Comeback in Spielberg – für Ihr Unternehmen Business as usual oder doch emotionales Highlight?

Es ist schon etwas Besonderes. Vor allem für unsere Mitarbeiter, die ja seit vielen Jahren Teile

für die Formel 1 herstellen. I Anreise zu den verschiedenen Rennstrecken ist sonst immer weit und beschwerlich und je haben wir endlich wieder mal einen Grand Prix vor der Haustür

Spielen in einem von Zahlen und Performance getriebenen Global Business lokalpatriotische Gefühle eine Rolle?

Nur insofern, als dass wir eine gute Gelegenheit haben wieder einmal unsere Kunden einzuladen, um den Stand zu besichtigen. Die Techniker der Teams sind ohnehin laufend vor Ort. Aber jetzt werden sich auch einige Teamchefs die Chance nutzen, uns wieder mal zu besuchen. Und zum The Patriotismus: Es ist nicht so, dass wir einen Auftrag von Red Bull kriegen, nur weil wir eine österreichische Firma sind – sich nicht! Wenn, dann nur, weil der Kunde überzeugt ist, dass wir bestmöglichen Teile liefern. der Formel 1 zählt ausschließlich Leistung und Performance.

Haben Ihre Bauteile am Grand Prix-Wochenende in Spielberg



Hightech-Komponente für Mercedes & Co.: Pleuel von Pankl Racing Systems für Formel-1-Boliden.



Wolfgang Plasser
(Jg. 1962): Der gebürtige Oberösterreicher studierte Handelswissenschaften an der WU Wien und war unter anderem bei der KPMG und der Vossen AG tätig. Seit 10 Jahren im Vorstand der Pankl Racing Systems AG, seit 2006 als CEO. Neben ihm im Vorstand als COO ist Josef Faigle.

*„Unser Ziel ist die
200-Millionen-Euro-
Umsatzgrenze in drei Jahren.“*

WOLFGANG PLASSER, CEO PANKL RACING SYSTEMS AG





Einzelkomponenten, Baugruppen oder ganze Antriebssysteme entwickelt und fertigt die Pankl Drivetrain Systems in Kapfenberg. Für den Einsatz im Motorsport kommen nur hochwertige Materialien wie Stahl aus Luft- und Raumfahrt, Titan oder Aluminium zum Einsatz.

» besonders kurze Wege?

Nein, wir liefern nur in Ausnahmefällen direkt an die Strecke, sondern vorwiegend an die Team-Standorte oder an die Motorenhersteller. Nur, wenn es Schnellschuss-Aktionen gibt, wird an die Rennstrecke geliefert.

Eine angesichts der Breite an Teams, die Pankl Racing beliefert, wohl etwas kompromittierende Frage: Welchem Formel-1-Team drücken Sie die Daumen?

Das ist schwierig zu sagen und wechselt auch immer wieder. Ich war früher immer Ferrari-Fan, dann habe ich mich natürlich über die Red-Bull-Erfolge gefreut. Obwohl sie mir zuletzt auch zu dominant waren. Ähnlich wie bei Mercedes jetzt. Wenn sie alle Rennen gewinnen, wird's auch wieder langweilig. Eine bessere Durchmischung wäre mir am liebsten. Und kaufmännisch gesehen gilt ohnehin: Je enger die Teams beieinander sind, je stärker der Konkurrenzkampf um den Titel, desto mehr müssen die Teams in die Weiterentwicklung investieren. Und je mehr sie investieren, desto besser für uns. Mein Lieblingsszenario: Wenn im letzten Rennen noch drei oder vier Teams die Chance haben, Weltmeister zu werden.



„Wenn im letzten Rennen noch mehrere Teams die Chance auf den WM-Titel haben, ist mir das am liebsten.“

CEO WOLFGANG PLASSER

Stimmt es, dass Sie sämtliche F-1-Teams beliefern?

Ja. Wir haben ein sehr breites Produktportfolio und beliefern zwar nicht alle Teams mit allen Produkten, aber es gibt kein Formel-1-Team, wo nicht zumindest ein Pankl-Teil drin ist.

Alle Teams zu beliefern, klingt – aufgrund der sicherlich gebotenen Geheimhaltung – auch nach einer logistischen Herausforderung?

Ja, das ist es natürlich. Wobei die Auto-Konzepte im Detail schon sehr unterschiedlich sind. D. h. ein Pleuel, das für Ferrari perfekt passt, muss bei Mercedes gar nicht funktionieren. Alle Teile sind maßgeschneidert, Haute Couture gewissermaßen.

Rein von der Geschäftslogik her müssten Sie sich über jeden Crash im Rennen freuen, oder?

Wenn viele Autos oder Teile beschädigt werden, müssen diese natürlich erneuert werden. Wobei die Teams aus der Erfahrung heraus wissen, dass eine bestimmte Anzahl an Bauteilen im Jahr kaputt geht und bestellen schon 20 bis 30 Prozent Reserve. D. h. Crashes können manchmal ganz gut fürs Geschäft sein, wichtiger aber ist ein Entwicklungswettlauf.

Liefern Sie vor der Saison oder das ganze Jahr über?

Das Hauptgeschäft ist zu Saisonbeginn, wenn die Autos gebaut werden bzw. bei den ersten Tests Modifikationen stattfinden. Aber vor allem die großen Teams kämpfen fast das ganze Jahr und benötigen auch während der Saison Bauteile. Aber das ist nicht mehr so massiv wie früher. Vor 10 Jahren waren die Motoren-Reglements sehr frei, die Teams konnten während der Saison pausenlos Verbesserungen bringen. Das geht jetzt nicht mehr: Während der Saison sind die meisten Komponenten de facto eingefroren.

Wie wichtig ist die Formel 1 als Auftraggeber für den wirtschaftlichen Erfolg von Pankl? Mehr als Prestige?

Es ist sicherlich auch prestigeträchtig, aber in erster Linie ist es für uns ein Umsatzbringer. Wir machen derzeit 17 bis 20 Prozent unseres Umsatzes mit F-1-Komponenten, das ist der größte Einzelmarkt.

Unterm Strich: Pankl Racing braucht die Formel 1 genauso, wie die Formel 1 Pankl Racing braucht?

Schwer zu sagen: Die Formel 1 könnte wahrscheinlich auch ohne Pankl existieren. Umge-



Typische Pankl-Teile für die Formel 1 sind etwa Pleuel, Kolben, Turbolader, Schrauben, Antriebswellen, Radnaben, Radträger und Auspuffflansche. Kein F-1-Bolide kommt derzeit ohne Pankl-Teile aus.



WIFI Sommerakademie

Die kompakte Berufsausbildung für Führungskräfte

„Durch das kompakte Programm der WIFI-Sommerakademie konnte ich mein Wissen in vielen interessanten Bereichen wieder etwas auffrischen. Ich habe eindeutig profitiert.“ **Mag. Clemens Schilhan** ist Division Manager Hotelservice und Prokurist für Marketing und Sales in der Dr. Schilhan Gebäudereinigung GmbH und designierter Geschäftsführer des Unternehmens. Er besuchte vier zweitägige Module der letzten Sommerakademie: „Sämtliche Inhalte ließen sich in Bezug zu unserer aktuellen Firmenrealität setzen“, sagt er, „natürlich konnten die Themen in der kurzen Zeit nur angeschnuppert werden – man muss sie jedoch als Gesamtpaket sehen. Als solches haben mich die praxisnah aufbereiteten Inhalte der WIFI-Sommerakademie eindeutig überzeugt. Man sieht klar, wo man weiteren Entwicklungsbedarf hat und einen Ausbildungsschwerpunkt setzen sollte bzw. welcher Bereich einen interessiert. Und das trotz der geringen Zeitinvestition. So etwas habe ich schon lange gesucht, es war genau das Richtige für mich.“

Leadership: Was wirksame Führungskräfte tun müssen, und was nicht!

Mag. (FH) Paul Slamanig
30.06. - 01.07.2014
Mo | Di | 9.00-17.00

Bilanzen lesen und verstehen

Mag. (FH) Paul Slamanig
14.07. - 15.07.2014
Mo | Di | 9.00-17.00

Total präsent

Mag. (FH) Axel Dobrowolny
22.07. - 23.07.2014
Di | Mi | 9.00-17.00

Führung: Von der Mitarbeiterin und vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Dr. Toni Monsberger
07.07. - 08.07.2014
Mo | Di | 9.00-17.00

Mit Strategie zum Erfolg

Mag. (FH) Paul Slamanig
28.07. - 29.07.2014
Mo | Di | 9.00-17.00

Workshop: Professionelles Verkaufen

Peter Trameger
18.08. - 19.08.2014
Mo | Di | 9.00-17.00

Workshop: Verhandlungsstrategien für Führungskräfte

Mag. (FH) Paul Slamanig
01.09. - 02.09.2014
Mo | Di | 9.00-17.00

kehrt: Wenn die Formel 1 für uns von heute auf morgen ausfallen würde, wäre das sehr schwerwiegend. Aber klar: Wenn wir theoretisch von heute auf morgen verschwinden würden, dann hätte sicher auch die Formel 1 eine Zeit lang ein Problem.

Abgesehen von der Formel 1 beliefern Sie auch noch andere Rennserien.

Ja, es gibt im Grunde kein Werksrennauto, in dem nicht Teile von uns enthalten sind. Wir beliefern die WEC, die Langstrecken-Weltmeisterschaft, wo z.B. auch die 24 Stunden von Le Mans dazugehören. 55 Autos in vier Rennklassen und alle 55 Autos fahren mit unseren Bauteilen. Beliefert wird aber auch die DTM oder die WRC, die Rallye-Weltmeisterschaft. Aber auch Motorrad-Serien werden beliefert wie die MotoGP, Suberbike oder Moto3, weiters natürlich amerikanische Rennserien wie Nascar, Indycar oder Dragster, aber auch japanische Rennserien. D.h. jedes Werksteam, das ernsthaft Rennsport betreibt, hat Kontakt mit uns, weil wir mit unserem Know-how helfen, ihre Autos schneller und zuverlässiger zu machen.

Sie konnten Ihre Marktanteile zuletzt trotz schwieriger

Zeiten erhöhen. Wie ist das gelungen?

Teilweise auch, weil sich Mitbewerber aus dem Rennsportmarkt zurückziehen mussten, da sie nicht mehr in der Lage waren, die geforderten Lieferzeiten einzuhalten. Denn im Racing geht es vor allem darum: Es wird entwickelt bis zuletzt, Entscheidungen werden so spät wie möglich getroffen. Aber wenn sie getroffen sind, muss man die Teile in einer bestimmten Konfiguration so rasch wie möglich produzieren können. Und das haben zuletzt viele Mitbewerber nicht mehr geschafft, weil sie zum Beispiel in der Krise Personal abgebaut haben. Dadurch haben wir viele Kunden gewonnen – weil wir pünktlich Top-Qualität liefern können!

D. h. Sie haben von der Krise sogar profitiert?

Zu Beginn haben wir die Krise sehr wohl gespürt, 2009 ist der Umsatz um 17 Prozent eingebrochen, danach konnten wir aber sehr hohe Wachstumsraten verzeichnen, teilweise weil der Bereich Racing zurückgekommen ist, aber auch weil wir neue Aufträge in neuen Bereichen lukrieren konnten.

Die jüngsten Zahlen weisen Steigerungen bei EBIT und >>

Wir bringen Sie auf Kurs.
www.stmk.wifi.at/sommerakademie





Auf die Entwicklung und Produktion von Kurbeltrieben bzw. deren Einzelkomponenten wie Kolben, Pleuel, Kurbelwelle etc. ist die Pankl Engine Systems in Bruck/Mur spezialisiert. Zuletzt ist Pankl im Zuge einer Firmenübernahme auch ins Turbolader-Geschäft eingestiegen.

» Umsatz aus. Worauf ist dies zurückzuführen?

In erster Linie auf das neue F-1-Reglement und in zweiter Linie hat sich das Luftfahrtgeschäft erfreulich entwickelt. Wir gehen davon aus, dass sich der Bereich Aerospace in dieser Dimension weiterentwickelt und erwarten uns ein langfristig stabiles Geschäft. Im Gegensatz zum doch eher volatilen Rennsportgeschäft schafft die Luftfahrt für uns einen Ausgleich. Grundsätzlich wollen wir alle unsere Standbeine ausbauen. Auch im High-Performance-Markt, wo wir Komponenten für Luxusautomobile, Sportwagen und den After-Market produzieren.

Denken Sie auch daran, neue Geschäftsfelder zu etablieren?

Unsere Devise lautet: Schuster, bleib bei deinen Leisten. Was nicht heißt, dass wir nichts Neues machen, wir machen ständig was Neues, aber halt stets in verwandten Bereichen wie z. B. seit Kurzem den Turbolader. Das heißt, wir entwickeln unser Produktportfolio ständig weiter, gänzlich Artfremdes schließe ich aber aus.

In der Liga, wo Sie tätig sind, würden viele gerne mitspielen. Was sind die Erfolgsfaktoren von Pankl Racing?

Pankl ist bekannt als Leicht-

bau-Konzern, unser Know-how ist es, leichte, dynamisch belastbare Motor- und Antriebskomponenten zu entwickeln und zu fertigen, und das in einer möglichst kurzen Zeit. Wir verfügen über eine riesige Erfahrungsdatenbank aus 30 Jahren Motosport – das schätzen und wissen unsere Kunden. Manchmal versuchen sie, eigene Weg zu gehen und kommen dann meist schnell wieder zu uns zurück.

Wie gelingt es, den Innovationsvorsprung zu halten?

Wir stecken viel Geld in die Entwicklung, deutlich über 10 Prozent des Umsatzes geben wir für F&E aus. Wir haben ein sehr gutes Personal im Entwicklungsbereich, die Leute sind langfristig bei uns, es gibt kaum Fluktuation, aber ein enormes Know-how in den Köpfen der Mitarbeiter – das ist neben dem Know-how in den Datenbanken und Simulationsprogrammen sowie der hohen Fertigungskompetenz unser wichtigster Erfolgsfaktor.

Sie verfügen über zehn Standorte weltweit. Wie werden sich diese in der Zukunft entwickeln?

Wir haben etwa 1.200 Mitarbeiter weltweit, die Hälfte davon in Österreich. Das war in den letzten Jahren konstant immer so:

50 Prozent in Österreich, 50 Prozent anderswo auf der Welt. Ohne, dass das eine bewusste Planung von uns wäre – es ergibt sich so aus einer gewissen Geschäftslogik. In Bruck und Kapfenberg haben wir die F&E-Abteilung, auch das Herzstück der Produktion, wo wir Prototypen und hochwertige Komponenten fertigen – und wenn wir in Österreich wachsen, wachsen auch die anderen Standorte in der Slowakei, in Deutschland oder den USA im Verhältnis mit.

Ihre Geschäftsgrundlage lautet Highspeed – setzen Sie auch beim Wachstum auf hohes Tempo?

Unsere Strategie sieht natürlich Wachstum vor. Nach der Krise hatten wir Raten von 25 Prozent und mehr. Das ist auf Dauer nicht durchhaltbar. Man hat nur gewisse Personal- und Maschinenkapazitäten. Mir wäre es am liebsten, kontinuierlich um die 10 Prozent pro Jahr zu wachsen. Die 26 Prozent heuer im 1. Quartal waren sehr gut handelbar, weil wir viel investiert und das Wachstum erwartet haben.

Welche Investitionen sind in näherer Zukunft geplant?

Wir sind gerade dabei, eine Aluminium-Schmiedepresselinie in Kapfenberg in Betrieb zu nehmen. 9 Millionen haben wir

dafür investiert, d. h. innerhalb von nicht einmal drei Jahren haben wir insgesamt 60 Mio. Euro investiert. Damit sind wir gut gerüstet für unser großes Wachstumsziel, das wir in drei Jahren erreichen wollen – den Sprung über die 200-Mio.-Euro-Grenze.

Die Mur-/Mürzregion ist demografisch nicht gerade begünstigt. Spüren Sie das?

Pankl hat seit der Gründung immer auf Lehrlingsausbildung gesetzt, diesen Weg gehen wir seit 1985 konsequent. Von unseren 640 Mitarbeitern sind in Schnitt stets an die 50 Lehrlinge. Im Normalfall behalten wir dies auch, viele haben heute wichtige Führungsfunktionen inne.

Finden Sie ausreichend Lehrlinge?

Grundsätzlich ja, natürlich sind wir nicht immer mit der Qualität der Ausbildung zufrieden. Wenn jemand einen technischen Beruf anstrebt und das die Fläche von einem Quadrat nicht ausrechnen kann, das wird's schwierig. Aber bislang ist es uns noch immer gelungen. Im Gegensatz dazu sind junge Facharbeiter fast gar nicht zu kriegen – umso wichtiger ist eben die eigene Lehrlingsausbildung.

Wie sehen Sie den Standort Obersteiermark insgesamt?





Plasser im Interview mit BUSINESS-Monat-CR Wolfgang Schober.

Es ist ein sehr guter Standort für Firmen, die etwas mit Metallver- oder -bearbeitung zu tun haben. Hier gibt es eine über 200 Jahre zurückreichende Geschichte und dementsprechend viel Know-how. Natürlich gibt es Standorte auf der Welt, wo die Lohnko-

sten günstiger sind. Aber die Frage ist immer, ob man am Ende des Tages das Produkt in der richtigen Qualität hat oder wie viel man investieren musste, um die Leute auf das notwendige Niveau zu bringen. Bei uns ist es in der Regel so, dass wir Klein- und

Kleinstserien in Österreich fertigen und die hochvolumigeren Teile in der Slowakei.

Sind Sie selbst eigentlich auch bei den Formel-1-Grand-Prix anwesend?

Bei den Rennen selber kaum, mit Ausnahme von Spielberg. Aber ich bin an den Rennwochenenden immer wieder donnerstags und freitags vor Ort für Meetings mit Technikern, Teamchefs usw. Samstags und sonntags sind diese ohnehin so beschäftigt, dass es wenig Sinn hat, Geschäftliches zu besprechen.

Bei so viel Highspeed – wo setzen Sie persönlich auf Entschleunigung?

Ich geh laufen – und bevorzuge die Langstrecke.

PANKL RACING SYSTEMS AG

Das Hightech-Unternehmen mit Sitz in Kapfenberg ist einer der weltweit führenden Entwickler und Hersteller von Komponenten und Systemen für die Rennsport- und Luxusautomobilindustrie sowie für den Bereich Luftfahrt.

Zehn Standorte weltweit. Neben den heimischen Standorten in Bruck und Kapfenberg sind dies vor allem Werke in der Slowakei, Deutschland, England und den USA.

Jahresumsatz 140 Mio. Euro (2013), im 1. Quartal 2014 plus 26 Prozent.

Rund 1.200 Mitarbeiter weltweit, davon 640 in Österreich, knapp 50 Lehrlinge.

www.pankl.com

www.renault.at

DAS RENAULT LABOR BEWEIST:

DIE RENAULT PRO+ SONDERMODELLE SIND GUT FÜR IHR GESCHÄFT.



RENAULT KANGOO EXPRESS PRO+ dCi 75

AB € 11.868,-*** NETTO
(€ 14.241,- INKL. UST)
AUCH ALS Z.E. VERSION ERHÄLTICH

RENAULT TRAFIC PRO+ dCi 115

AB € 16.675,50*** NETTO
(€ 20.011,80 INKL. UST)

RENAULT MASTER PRO+ dCi 125

AB € 19.141,50*** NETTO
(€ 22.969,80 INKL. UST)

VOLLAUSSTATTUNG INKL. ESP®, KLIMAANLAGE, BLUETOOTH®-RADIO MIT USB UND TEMPOMAT. Mit den PRO+ Sondermodellen von Renault, Europas Nummer 1 bei leichten Nutzfahrzeugen, ist Ihre Firma garantiert auf dem richtigen Weg. Serienmäßig mit höhen verstellbarem Fahrersitz, Schiebetüre rechts, Zentralverriegelung mit Fernbedienung sowie elektrischen Fensterhebern und Außenspiegeln – so läuft Ihr Geschäft immer gut. * Kangoo: Garantieverlängerung auf insgesamt 4 Jahre und max. 100.000 km Laufleistung je nachdem, was zuerst eintritt. Trafic und Master: 2 Jahre Herstellergarantie ohne Kilometerbeschränkung und 2 Jahre Neuwagen-Anschlussgarantie bis max. 160.000 km Laufleistung (gemäß den Bedingungen der CG CarGarantie Versicherungs-AG). Nähere Informationen unter www.renault.at ** Quelle: ACEA *** Aktionspreise beinhalten Bonus und Händlerbeteiligung und gelten nur für Firmenkunden bei Kaufantrag bis 30.06.2014 bei teilnehmenden Renault Partnern. Satz und Druckfehler vorbehalten. Symbolfotos.



DRIVE THE CHANGE

VOGL + CO

 und alle steirischen Renault Partner