

MASSENCRASH IN SPA. Wenn es in der Formel 1 kracht, klingeln die Kassen beim steirischen Rennsportausrüster Pankl Racing Systems.



# Pankl im sechsten Gang

Warum Pankl Racing trotz Budgetkürzungen in der Formel 1 auf der Überholspur fährt.

**P**ankl schafft, wovon viele träumen. Obwohl das Geschäft des Rennsportausrüsters sehr sensibel auf eine schwächere Konjunktur reagiert, legten die Steirer im ersten Halbjahr 2012 kräftig zu. Der Konzern konnte in diesen sechs Monaten mit 69 Millionen Euro um 25 Prozent mehr Komponenten an Rennsport- und Luftfahrtkonzerne verkaufen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Rund 60 Prozent der Umsätze stammen aus dem Rennsport. Ohne die Kapfenberger läuft in der Königsklasse nämlich gar nichts. So lässt sich in jedem Boliden mindestens ein Pankl-Teil finden, egal ob Pleuel, Kolben, Kurbelwellen, Radnaben oder Auspuffe.

den Sechszylinder-Turbomotoren, mit denen die Boliden der Formel 1 ab 2014 ausgestattet werden. Parallel produziert Pankl Komponenten für die derzeit gängigen Achtzylinder-Motoren.

Während der Mitbewerb an Kapazitätsreduktionen denkt, lacht sich Pankl-Chef Wolfgang Plasser Konkurrenten an. 2011 angelte er sich etwa den kalifornischen Kurbelwellenhersteller Superior Crankshaft. Heuer will Plasser bei einem deutschen Unternehmen zuschlagen und so im Bereich Motorkomponenten weiter ausbauen. Im Interview erklärt der Pankl-Chef, wie die Formel 1 tickt und warum die Schuldenkrise überbewertet wird.

– CAROLINA BURGER

**Leicht und belastbar.** Pankl punktet in diesen Nischenmärkten, weil die Motor- und Antriebssysteme extrem leicht sind und auch starke mechanische Belastung aushalten. Der Hightechbetrieb ist Weltmarktführer bei Titanpleueln, Antriebswellen und Kolbenbolzen. Rund zehn Prozent steckt das Unternehmen jährlich in Forschung und Entwicklung. Und obwohl die Budgets im Motorsport seit sechs Jahren dramatisch gekürzt wurden, schaffte es der Konzern, kontinuierlich Marktanteile zu gewinnen.

Die Auslastung lag im Juli bei 85 Prozent. Bereits jetzt tüfelt der Konzern an

**UMSATZ:**  
68,7 Millionen Euro  
(1. Halbjahr 2012)

**GEWINN:**  
7 Millionen Euro  
(1. Halbjahr 2012)

**MITARBEITER:**  
1.026

**WELTMARKTFÜHRER:**  
Titanpleuel, Antriebswellen  
und Kolbenbolzen

## interview

**FORMAT:** Sind vergangenen Sonntag beim Formel-1-Crash in Spa-Francorchamps zwischen Fernando Alonso und Lewis Hamilton auch Pankl-Teile durch die Luft geflogen?

**Plasser:** Ja, natürlich. Pleuel, Kolben, Antriebswellen, Radträger, Radnaben und Radmuttern.

**FORMAT:** Heißt dass, Ferrari und McLaren zählen zu Ihren Kunden?

**Plasser:** Ja.

**FORMAT:** Wen beliefern Sie sonst noch in der Formel 1?

**Plasser:** Dazu kann ich nur sagen, es gibt kein Formel-1-Auto, das ohne Pankl-Teile auskommt.

**FORMAT:** Spielen Ihnen Unfälle in der Formel 1 in die Hände?

**Plasser:** Ja. Wobei die Teams schon auch Ersatzteile auf Lager haben. Große Teams planen meistens Entwicklungen während des Jahres ein. Die bestellen dann von Anfang an nicht die gesamte Jahresmenge. Kleinere Teams, mit weniger Budget, versuchen meistens eine Saison mit einer Baustufe durchzufahren.

**FORMAT:** Macht es das Regelwerk in der Formel 1 immer schwerer für Pankl, Geschäfte zu machen?

**Plasser:** Ja, aber das ist nicht der einzige Grund. Auch die Krise hat dazu beigetragen, dass die Budgets im Rennsport in den letzten sechs Jahren dramatisch zurückgegangen sind. Unser Umsatz wuchs trotzdem kontinuierlich an, weil wir Marktanteile dazugewinnen konnten.

**FORMAT:** Mussten Sie die Preise senken, um das zu erreichen?

**Plasser:** Nein. Unsere Kunden haben extrem hohe Anforderungen. In der Krise haben sehr viele Mitbewerber massiv gelitten und Know-how verloren. Kunden, die von der Konkurrenz nicht mehr opti-

## „Ron Dennis ist für dich am Apparat“

FORMAT-Interview. Pankl-Racing-Systems-Vorstand Wolfgang Plasser über den jüngsten Unfall in Spa und Sonderwünsche im Formel-1-Zirkus.

mal betreut wurden, sind so zu uns gekommen. Häufig geht es auch darum, schnell zu sein, da ist es den Kunden fast egal, was die Teile kosten.

**FORMAT:** Wenn Geld keine Rolle spielt, wie schnell können Kunden dann an Formel-1-Teile kommen?

**Plasser:** Da gab es eine sehr lustige Geschichte. Wir haben einen Mitarbeiter namens Hitchcock, und eines Tages hat Ron Dennis von McLaren angerufen. Unsere Sekretärin nahm den Telefonhörer ab und sagte dann zu Hitchcock: „Ron Dennis ist für dich am Apparat.“ Er dachte, sie macht einen Scherz, und stellte sich mit „Emerson Fittipaldi“ vor. Schließlich stellte sich heraus, dass es tatsächlich Ron Dennis war, der sehr dringend ein Bauteil benötigte, bei dem die Lieferzeit üblicherweise fünf bis sechs Wochen beträgt. Es war Montag, und McLaren brauchte das Teil bis Freitag. Am Freitag ist dann tatsächlich ein Flieger mit dem Bauteil an Bord zur Rennstrecke losgeflogen.

**FORMAT:** Bei einem so hochspezialisierten Geschäft mit Sonderwünschen müssten Sie Traummarginen erzielen.

**Plasser:** Wir sind jetzt ungefähr bei einer Umsatzmarge von zehn Prozent. Das ist zwar nicht schlecht, kann aber nicht unser endgültiges Ziel sein. Grund für die nicht ganz zufriedenstellende Marge ist, dass die Stückzahlen so stark geschrumpft sind. Wir produzieren nur noch halb so viele Formel-1-Pleuel wie noch vor einigen Jahren.



„Wir beliefern alle.“

**WOLFGANG PLASSER**, 50, ist seit 2004 im Vorstand von Pankl Racing Systems. 2006 wurde der Oberösterreicher zum Vorstandsvorsitzenden des steirischen Rennsportausrüsters bestellt. Zuvor war der Absolvent der Wirtschaftsuniversität bei der KPMG, der Bank Austria, der Vossen AG und bei Ocean Consulting tätig. In seiner Freizeit bestreitet der Vater von zwei Kindern Marathonläufe.

**FORMAT:** Rechnen Sie mit weiteren Kürzungen im Motorsport, wenn die Schuldenkrise anhält?

**Plasser:** Ja, natürlich wird es dann weniger Geld geben. Einige Hersteller könnten sich auch wieder den Ausstieg aus einzelnen Rennserien überlegen. Ausnahme ist die Formel 1, da ist die Anzahl der Teams in der Vergangenheit meistens konstant geblieben.

**FORMAT:** Haben Sie Angst vor der Zukunft?

**Plasser:** Nein, ich fürchte mich nicht vor der Zukunft. Wir sehen natürlich Auswirkungen der globalen Schuldenkrise, von der jetzt alle reden. Aber wir wachsen immer noch, obwohl es in einzelnen Bereichen Rückgänge gibt, und es gehört zum normalen Wirtschaftsleben, dass es einmal rauf- und dann wieder runtergeht. Damit muss man umzugehen lernen.

**FORMAT:** Wird die Bilanz Ende 2012 auf dem gleichen Niveau bleiben wie 2011?

**Plasser:** Wir haben zum Halbjahr 25 Prozent mehr Umsatz erzielt, die werden wir im zweiten Halbjahr nicht ganz halten können. Aber ich rechne schon damit, dass wir trotzdem deutlich wachsen.

**FORMAT:** Sie wollen eine „kleinere“ Firma mit vier bis sechs Millionen Euro Umsatz in Deutschland kaufen. Wie weit sind die Verhandlungen?

**Plasser:** Es gibt Fortschritte. Ich gehe davon aus, dass wir im Oktober den Abschluss bekannt geben können.