



Wintersteiger sucht in Brasilien neuen Standort

Seit 2008 betreibt Wintersteiger eine erfolgreiche Brasilien-Niederlassung. Jetzt soll ein Assembling-Standort folgen. 6

Tag 29. Fußball-WM 2014

Wintersteiger beackert Brasilien

Brasilien ist im Bereich Feldversuchstechnik einer der am schnellsten wachsenden Märkte. Maschinenproduzent Wintersteiger will davon profitieren und bringt sich in Stellung.



wirtschaftsblatt.at/wm2014

Si-Servicemaschinen sind das Hauptgeschäft des In-ventrierer Maschinenbauers Wintersteiger AG – mit 37 Prozent am 142-Millionen-€-Umsatz. Hier ist man auch Weltmarktführer. Doch der Bereich Seedmech (Feldversuchstechnik, Maschinen von der Aussaat bis zur Ernte) macht bereits 21 Prozent und legt am meisten zu.

„Brasilien ist im Bereich Feldversuchstechnik einer der größten und am schnellsten wachsenden Märkte weltweit“, sagt Wintersteiger-Vorstandschef Reiner Thalacker. „Die jährlichen Wachstumsraten liegen bei ungefähr zehn Prozent. Hiervon will Wintersteiger auch in den kommenden Jahren überproportional profitieren.“

Zwar liefert Wintersteiger schon seit Jahrzehnten Maschinen nach Brasilien – wie Mähdrescher, Sämaschinen und Holzdünnschnittsagen. Doch erst mit der Vertriebsniederlassung in Curitiba (im Bundesstaat Parana) 2008 kam auch Schwung in den Markt. Thalacker: „Wir sind in den vergangenen drei bis fünf Jahren jeweils im zweistelligen Prozentbereich gewachsen.“

Assembling-Standort

Den Aufwärtstrend will Wintersteiger jetzt weiter stärken und sich auf dem



Wintersteiger-Vorstandschef **Reiner Thalacker**: „Brasilien ist bei Landmaschinen einer der am schnellsten wachsenden Märkte“

Markt noch besser in Stellung bringen. „Wir planen die Eröffnung eines weiteren Standorts innerhalb der nächsten zwölf Monate“, sagt Thalacker. Dabei handle es sich aber um kein eigenes Produktionswerk, sondern um einen Assembling-Standort. Es gehe es darum, einen kompetenten Partner zu finden, um Komponenten zu liefern und Produktmontage zu betreiben. Aber auch Service und Ersatzteilversorgung sind geplant.

Mit diesem Schritt würde Wintersteiger den Druck durch die hohen Einfuhrzölle in Brasilien, mit denen die nationalen Produzenten geschützt werden sollen, verringern. „Die hohen Einfuhrzölle sind insbesondere

für unsere Kunden eine große Belastung, da diese die Maschinen teilweise um über 40 Prozent verteuern“, klagt Thalacker. Ein Mähdrescher beispielsweise, Wintersteiger baut im Jahr zwischen 150 und 200, kostet durchschnittlich 150.000 € – natürlich ohne Einfuhrzölle.

900 Mitarbeiter

Das Brasilien-Geschäft ist für Wintersteiger noch klein, aber zukunftssträftig. Bei Seedmech sind die USA der größte Markt, gefolgt von Europa und Asien. Wintersteiger hat eine Exportquote von 90 Prozent und beschäftigt rund 900 Mitarbeiter.

HANS PLEININGER

hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at