

Herr Klausner, Sie leiten seit 2009 einen der größten Landtechnikkonzerne der Welt. Macht der Job noch Spaß?

■ Absolut! Industrie steht niemals still, hier kann man etwas bewegen – und bewegen müssen wir etwas! In absehbarer Zeit sind neun Milliarden Menschen auf der Welt zu ernähren: Das ist für die Landtechnikindustrie eine enorme Herausforderung. Daran mitzuwirken macht Freude und spürt an. Und: Es ist schön, Landwirte dabei zu unterstützen, noch wirtschaftlicher, effizienter und umweltchonender zu produzieren.

Welche technischen Entwicklungstrends konnten Sie während ihrer bisherigen Amtszeit beobachten?

■ Da ist zum einen die zunehmende Professionalisierung. Sie hängt keineswegs von der Betriebsgröße ab. Wir haben exzellente Unternehmer mit 70 ha – und solche mit 7 000 ha. Zum anderen ist das Downsizing für uns ein wachsender Trend: Elemente der großen, für den Profitbetrieb konzipierten Maschinen bieten auch in den unteren Leistungsklassen einen Mehrwert! So erhält unser Kunde ausgereifte Lösungen nach höchstem In-



Reise in die Zukunft

Case IH gehört zu den ganz großen Akteuren am Markt und hat in den letzten Jahren auch hierzulande kräftig zugelegt. Wie geht man dabei mit Hindernissen um, wie sind die Aussichten in der Agrartechnik? Wir sprachen mit **Andreas Klausner** darüber.

dustriestandard. Hier hilft unsere Anbindung an die amerikanischen Praxis, weil wir von den dortigen Erfahrungen mit leistungsstarken Flotten profitieren.

Hatten Sie ein Lieblingsprojekt? Wie steht es um dessen Erfolg?

■ Zu den Themen, die mir besonders wichtig sind, gehört die Abgasproblematik. Es galt, enorm gestiegene Standards einzuhalten, ohne damit Leistung und Verbrauch der Maschinen zu beeinträchtigen und die Kunden zu enttäuschen. Das ist uns hervorragend gelungen – und darauf bin ich stolz.

Die stete Weiterentwicklung unserer Marke und unserer Maschinen ist für mich ebenso ein Schlüsselbereich – und auch da haben wir, wenn ich etwa an die neuen Traktoren der Maxxum CVX und Magnum CVX Baureihen denke, viel geschafft. Wir haben die Stufenlostechnologie von 100 bis 400 PS und bieten dabei ein einzigartiges Bedienkonzept in allen Traktoren an.

Sehen Sie Dinge, die Case IH einfach besser kann als seine „Marktbegleiter“?

■ An Case IH gefällt mir ganz besonders, dass alle Aktivitäten am Nutzen für den Kunden ausgerichtet sind. Unsere bunte Mischung aus Amerika, Deutschland, Österreich und Italien hält uns dabei fit, agil und offen für unterschiedliche Sichtweisen. So bringt Amerika die Bedacht-

samkeit und Italien das Feuer in der Umsetzung mit ein. So kann man gute Maschinen bauen – und genau das tun wir! Unsere exzellente Motorenteknik kommt hinzu. Wir entwickeln Motoren von Anfang an nach einer festgelegten Zielsetzung und können dabei auf Erfahrungen mit großen Stückzahlen zurückgreifen. Das gilt übrigens auch für unsere Getriebe.

Spielt da die große Baumaschinenproduktion eine Rolle, die Sie auch im Konzern haben?

■ Unbedingt – so ist der Quadtrac etwa ein „jüngerer Bruder“ vom Radlader. Wir setzen auf ein Baukastensystem, bei dem bewährte Komponenten und Konzepte in weitere Bereiche übernommen werden. Das spart bis zu 30 % der Entwicklungskosten, und auch die Ersatzteildepots werden wirtschaftlicher. Das jüngste Beispiel ist übrigens der neue Case IH Teleskoplader.

Herr Klausner, Sie sind Österreicher, arbeiten in den USA. Warum Sie schon mal bei uns in der ostdeutschen Landwirtschaft?

■ Ja, ich habe zu Ihrer Region sogar eine besondere Beziehung. Ich war dabei, als sich Case IH in den 90er Jahren bei der Privatisierung der Fortschritt-Werke engagiert hat. Milch hat damals beeindruckt, weil durchdachte und robuste Technik und welche Innovationskraft es dort gab. Ressourcen standen ja nicht so breit zur Ver-

fügung wie im Westen; da waren Maschinen wie der Doppeltrotor-Mähdröschler Arcus aus Singwitz schon echte Meilensteine der Landtechnik!

Warum haben Sie denn dann das Engagement in Ostdeutschland wieder aufgegeben?

■ Ein Grund ist, dass es uns damals leider nicht gelungen ist, alle in den 90er Jahren erworbenen Werke vollständig zu integrieren. In St. Valentin hat das hervorragend funktioniert, in Neustadt dagegen nicht. Hier gab es zu viele Abwartende, zu viele Konfliktpotenziale und Kraftspiele mit Mitarbeitern, die noch an den alten Weg glauben. Darunter haben Aktivität und Innovationskraft stark gelitten.

Tut Ihnen das nicht leid? Auch das Werk Schönebeck war ja eine Zeit lang vakant.

■ Es tut uns leid! Wir hätten uns gewünscht, dass die Eingliederung erfolgreich verlaufen wäre. Ein Standort in der fortschrittlichsten deutschen Agrarregion würde nämlich gut zu uns passen. Aber ich glaube auch, dass wir bei einem starren Festhalten damals Überkapazitäten aufgebaut hätten, die nicht gut gewesen wären.

Eines Ihrer großen Vorhaben war der Ausbau des Händlernetzes. Wie steht es damit?

■ Wir kommen quantitativ und qualitativ sehr gut voran. Die In-



Case IH verbindet der europäische Kunde vor allem mit Mähdröschern und Traktoren. In den USA gibt es aber auch rote Drillmaschinen und Bodenbearbeitungsgeräte.