

## Schweizer Landtechnik / Interview Deutsch

Jänner 2020



Otto Roiss, Chef der Bauer Gruppe, hat neben seinem Kerngeschäft Gülle und Beregnung auch für die künftige Energieproduktion Visionen.  
Bilder: R. Melzer

# Effiziente Nutzung von Wasser schon weit gediehen

Otto Roiss, Chef der Bauer Gruppe, gibt im folgenden Interview Auskunft über die Entwicklung und die Zukunftsaussichten des österreichischen Beregnungs- und Güllespezialisten.

**Schweizer Landtechnik: 2003 haben Sie mit Partnern die heutige Bauer Gruppe übernommen. Was haben Sie damals in diesem Unternehmen vorgefunden?**

Otto Roiss: Bauer war zu dieser Zeit ein traditionelles, um nicht zu sagen ein ziemlich altes Unternehmen. Es war in allen Belangen weit zerstreut (Produkte, Fertigung etc.), insbesondere aber heillos defizitär.

**Hatten Sie nicht Angst, dass dieses Unternehmen in einen weiteren Konkurs schlittern könnte?**

Angst und Geld habe ich noch nie gehabt! Im Ernst: Nein, ich hatte keine

\* Johannes Paar ist Chefredaktor der österreichischen Fachzeitschrift «Landwirt».

Angst, sonst hätte ich es nicht gemacht. Ich stiess ja schon drei Jahre zuvor als Saniierer zum Unternehmen, habe es dann 2003 mit Partnern übernommen.

**Wer sind diese Partner?**

Diese Partner sind – oder waren – unser heutiger Finanzchef und der damalige Verkaufschef, der leider vor drei Jahren auf einer Geschäftsreise in Südafrika bei einem Verkehrsunfall ums Leben gekommen ist.

**Was haben Sie jetzt anders gemacht, dass Bauer heute besser dasteht als damals, als Sie übernommen haben?**

Eigentlich alles. Dies war ja der Grund, weshalb ich diese Firma übernommen habe.

**Können Sie dies konkretisieren?**

Bauer war zu unproduktiv, zu langsam oder anders gesagt: viel zu unwirtschaftlich und zu unprofessionell. Dies begann bei der Fertigung und hörte bei der Verwaltung auf.

**Sie haben also in die Fertigung, in Werke und ins Personal investiert?**

Es war primär keine Frage der Investition, aber es ergab sich daraus. Vielmehr mussten zunächst die Organisation verändert und Fragen beantwortet werden wie «wer tut dies, wer macht jenes?» oder «wie kann man es schneller machen?». Das waren die Fragen und daraus liessen sich die Investitionen ableiten.

**Wie lange haben Sie dazu gebraucht?**

Wir waren schon 2003 profitabel.

**Der Klimawandel und die steigenden gesetzlichen Anforderungen an die Gülleausbringung spielen Ihnen in die Hände. Das Geschäft bei Bauer muss eigentlich super florieren, oder?**

Zu dieser Frage gibt es mehrere Antwortteile. Einerseits kann ich bestätigen: Das Geschäft floriert. Andererseits stehen wir – zu Unrecht – in der Kritik, da die Beregnung als Wasserverschwendung dargestellt wird, also eigentlich als das Gegenteil von dem hingestellt wird, was es wirklich ist. Die mechanische Beregnung ist aus meiner Sicht der profitabelste Einsatz der Ressource Wasser überhaupt. Man verwendet zu einem gewissen Zeitpunkt genau jene Menge, die es braucht. Die Betriebe, die unsere Beregnungsanlagen einsetzen, verlassen sich nicht auf das Glück, ob es vielleicht zum richtigen Zeitpunkt regnet. Die Veränderung des Wetters und Klimas mit längeren und heisseren Trockenperioden spielt uns sicher in die Hände, aber nur in Kombination mit professionellen Landwirten.

**Mit Ihrer Beregnungstechnik bewäs-**



«Auf grösseren Betrieben spüre ich einen regelrechten Boom bei der Separierungstechnik», stellt Otto Roiss fest.

bei der Tropfbewässerung ist, dass nur ein kleiner Teil des Erdreichs feucht gehalten wird, was wiederum das Salz anzieht. Dadurch werden die feinen Öffnungen verstopft und das System funktioniert nicht mehr. Dann müssen Kulturen mit Maschi-

**Wäre das für Sie ein Thema, auch Energiequellen anzubieten?**

Wir sind schon dabei, in diese Richtung etwas anzubieten. Gemäss meinen Informationen ist Bauer das einzige Unternehmen in dieser Branche, das den gesamten

**sern Sie derzeit nur oberflächlich. Dort, wo das Wasser ganz knapp ist, gibt es die Tröpfchenbewässerung. Ist das für Bauer ein Thema?**

Dieses unterirdische Beregnen ist in der Landwirtschaft aus meiner Sicht nur begrenzt einsetzbar und ist bei Gott nicht so wassersparend, wie das immer dargestellt wird. Eine Pflanze braucht für ihr Wachstum zu einem bestimmten Zeitpunkt eine bestimmte Menge an Wasser, sonst gedeiht sie nicht. Das ist die Menge, die man zuführen muss. Dann gibt es Verluste durch Versickern, Verdampfen oder Zuleitungsverluste. Der grosse Teil ist aber jene Menge, welche die Pflanze braucht,

---

**«Die mechanische Beregnung ist aus meiner Sicht der profitabelste Einsatz der Resource Wasser überhaupt.»**

---

egal welchen Typ der Beregnung man wählt. Sicher gibt es Verluste, auch bei der Tröpfchenbewässerung. Die Verdunstung macht jedoch nur einen kleinen Anteil aus, und vor allem nur dort, wo die Luftfeuchtigkeit tief ist. Bei hoher Luftfeuchtigkeit spielt die Verdunstung keine Rolle. Negativ

nen bearbeitet werden, da sind verlegte oder oberirdisch ausgelegte Plastikschläuche ein echtes Hindernis. Zudem kann bei heissen Temperaturen das Beregnungswasser warm bis sehr warm werden und gewisse, im Wasser gelöste, Salze können kristallisieren.

**Mit Ihrem Slogan «for a green world» sind Sie aber bestrebt, möglichst ressourcenschonend zu arbeiten. Wohin geht die Reise in der Beregnung einer grossflächigen Landwirtschaft?**

Ich glaube, dass die effiziente Nutzung von Wasser schon sehr weit gediehen ist. Verbesserungsfähig ist die noch exaktere Bestimmung, wann man wie viel Wasser braucht. In Wirklichkeit wissen das die Landwirte sehr gut, da sie ein gutes Gefühl dafür haben. Aber man kann mit hochentwickelten Messmethoden dies vielleicht noch exakter bestimmen.

**Wie?**

Es gibt Bodensensoren oder man kann mit

Drohnenaufnahmen auf einen gewissen Feuchtigkeitsgrad im Boden schliessen. Ich sehe aber die Effizienz noch in einem anderen Bereich. Das Wasser muss ja auch von irgendwo geholt und zu den Pflanzen gebracht werden. Und in diesem Bereich gibt es eine ganze Menge zu tun. Ich denke da vor allem an die Energie. In der Regel wird dazu Diesel oder Strom benötigt.

---

**«Der NIR-Sensor ist etwas Tolles, aber ich halte ihn bei weitem noch nicht für flächendeckend einsetzbar.»**

---

Strombedarf für die Produktion aus Solarenergie bezieht. Wir haben auch alle unsere Dächer mit Solaranlagen versehen. Nächster Schritt ist dann, dass man auch Pumpen mit Solarstrom betreibt.

**Kommen wir zur Gülletechnik, dem zweiten wichtigen Standbein von Bauer. Ammoniak-Emissionen stehen im Fokus der Öffentlichkeit. Wie gehen Sie damit um?**

Es gibt Leute, die sich an diesen Emissionen stören, anderen wiederum ist dies egal. Weiter kommt es darauf an, um welche Gülle es sich handelt. In der Tat

fehlt aber alles, was in die Luft entweicht, letztlich im Boden, die Düngewirkung geht verloren. Wir haben ein grosses Interesse, diese Situation zu verbessern – sei es mit bodennaher Ausbringung oder über eine Behandlung der Gülle. Gülleseparatoren haben wir schon seit geraumer Zeit im Angebot. Weiter arbeiten wir an einem Forschungsprojekt, um der





Für Otto Roiss ist ein Einstieg in die Festmistausbringung durchaus ein Thema.

Gülle Ammoniak entziehen zu können. Das Projekt nennt sich «Ammo-Save».

**Können Sie konkrete Angaben zu diesem Projekt machen? Wer sind beispielsweise die Partner?**

Neben Bauer sind das österreichische Landwirtschaftsministerium, die Landwirtschaftskammer, verschiedene Landwirte und die Technische Universität Graz in diesem Projekt involviert.

**Weshalb ist die Gülleseparierung bei den Landwirten noch nicht so richtig angekommen?**

Ich möchte nicht sagen, dass diese Technik noch nicht in der Praxis angekommen ist. Da und dort – vor allem auf grösseren Betrieben – spüren wir einen regelrechten Boom. Es ist wie alles im Leben immer eine Frage der Kosten. Separatoren kosten Geld. Je grösser die Betriebe, umso rentabler ist die Sache. In den Alpenländern mit den kleinstrukturierten Betrieben kommt diese Thematik halt etwas langsamer voran.

**Welche Möglichkeiten sehen Sie, die Effizienz in der Gülletechnik zu steigern?**

Wir bieten ein NIR-System an, das die Inhaltsstoffe der Gülle messen kann. Es ist aber ein teures Gerät und wenn ich, wie kürzlich auf der Agritechnica, erfah-

ren und kostenmässigen Dimensionen für nicht flächendeckend einsetzbar.

**Bauer ist Spezialist für Gülle, Pumpen, Separationstechnik und Beregnungsanlagen. Welchen Umsatz machen Sie in welchen Sparten?**

Wir machen etwa die Hälfte unseres konsolidierten Umsatzes von 135 Mio. Euro mit der Beregnung und die andere Hälfte mit dem, was wir mittlerweile «Waste Water Management» nennen. Es ist nicht mehr nur die reine Gülletechnik. Es geht bis hin zur Nahrungsmittelindustrie.

**Welches sind die stärksten Märkte?**

Wir exportieren in rund 100 Länder dieser Erde. Ein Blick auf die Weltkarte zeigt, dass es schon fast alle sind. Wir sind in Europa inklusive Russland, Nordamerika, Afrika, Asien und in Australien gut unterwegs. Ein weisser, aber grosser Fleck ist einzig Indien.

**Ein neuer Markt wäre demzufolge Indien, wollen Sie dort aktiv werden?**

Wir wollen im Prinzip jeden Markt weiterverfolgen. Und ausbauen. Aber die Märkte sind unterschiedlich. Es gibt solche, die in Sachen Umwelttechnologien noch in den Kinderschuhen stecken, andere wiederum sind hochentwickelt und weitere so orientiert, dass man nur als Billiganbieter eine Chance hat.

wird ja beides gebraucht. Für die Nahrungsmittelproduktion muss man berechnen, wenn später jemand diese verzehrt – egal ob ein Tier oder ein Mensch –, wird es Abwasser geben. Und dies alles in einem Kreislauf zu schliessen, das ist doch äusserst sinnvoll, und das wollen wir letztlich anstreben.

**Gibt es auch vertriebstechnisch Synergien?**

Dies hängt in erster Linie vom lokalen Händler ab. Es gibt viele Händler, die beides machen, es gibt aber jene, die nur in einem Segment tätig sind. Das ist sehr landesspezifisch.

**Sie sind speziell in der Gülletechnik mit verschiedenen Marken wie «Bauer», «Eckart» oder «BSA» unterwegs. Ist das sinnvoll?**

Wir sind der Meinung, dass es einen Sinn hat. Sonst würden wir es nicht tun!

**Aber bei fast identischen Produkten?**

Die Maschinen und Geräte sind unterschiedlich und aufgrund ihrer Unterschiede auch bei verschiedenen Marken platziert. Und ich glaube, dass das sinnvoll ist. Sowohl territorial als auch produkttechnisch gesehen.

**Wo sehen Sie Bauer Gruppe in fünf oder zehn Jahren?**

Ich glaube, dass wir unseren historischen Werdegang sehr konsequent weitergehen werden. Wir wollen weltweit wachsen, nicht nur territorial durch die Ausdehnung unserer Märkte, sondern vor allem auch entwicklungstechnisch mit neuen, innovativen Produkten.

**Haben Sie noch etwas im Auge, das zu Bauer passen würde?**

Wir verfolgen grundsätzlich alles, was in unserem Bereich national und international läuft. Weiter sind wir stets bemüht, unser Produktportfolio zu verbessern, leistungsfähiger, energieeffizienter und günstiger zu machen. Wir halten die Augen offen, um weitere Nischen zu besetzen. Einen kompletten Umbau unserer Firma wird es aber mit Bestimmtheit nicht geben.

re, dass es selbst unter Laboren extreme Messunterschiede gibt, stellt man sich schon die Frage: Welches ist dann der korrekte Messwert? Lohnt sich diese Investition überhaupt? Kurzum: Man kann sagen, der NIR-Sensor ist etwas Tolles, ich halte ihn aber in den heutigen techni-

**Gibt es eigentlich zwischen den Produktgruppen «Beregnung» und «Waste Water» auch Synergien?**

Oh ja, es gibt jede Menge Synergien. Wir sind das einzige Unternehmen, das in diesen Bereichen tätig ist. In einem Kreislauf

**Was könnten das für Nischen sein?**

Die Festmistausbringung könnte so eine Sache sein. Das schauen wir uns sicher an. Aktuell ist in diese Richtung aber nichts angedacht, mittelfristig könnte es durchaus zu einem Thema werden. ■

**Melzer PR Group**

A-1010 Wien, Stubenbastei 12  
Tel. +43/1/526 89 08-0, Fax +43/1/526 89 08-9  
E-Mail: [office@melzer-pr.com](mailto:office@melzer-pr.com)  
[www.melzer-pr.com](http://www.melzer-pr.com)