

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz

Herausgeber: Landtechnik Schweiz

Band: 78 (2016)

Heft: 1

Rubrik: Markt

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 04.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Weiteren Meilenstein gesetzt

Anfang Dezember 2015 weihte BKT sein neues Werk in Bhuj ein. Der indische Reifenhersteller verbindet mit dieser Produktionsstätte im Nordwesten des Landes ambitionäre Wachstumspläne.

Roman Engeler

Die Anfänge des indischen Reifenherstellers BKT gehen auf 1954 zurück, als ein Vorgängerunternehmen in Ergänzung zum Textilgeschäft erst mit der Herstellung von Fahrradreifen, später auch von Reifen für zwei- und dreirädrige Motorräder begann. 1988 entstand daraus BKT (Balkrishna Tyres). Das Programm umfasste zunächst tiefpreisige Reifen für einfachste Traktoren indischer Bauart. BKT hielt in der Folge gezielt Ausschau nach Nischensegmenten und startete 1995 im grösseren Stil mit der Produktion von Offroad-Reifen (Reifen für die Bau- und Landwirtschaft sowie für industrielle Zwecke). Der internationale Durchbruch gelang BKT 2004 mit «Agrimax», einer neuen Modellreihe von Radialreifen, von denen heute jährlich über 300 000 Stück produziert werden.

Neues Werk

Einen weiteren Meilenstein setzt BKT nun mit einem neuen, im Bundesstaat Gujarat nahe der Grenze zu Pakistan gelegenen Werk, für das man rund 500 Mio. US-Dollar investierte. Ende Januar 2011 er-

folgte die Grundsteinlegung, 13 Monate später wurde bereits der erste Vollgummireifen produziert und der erste Luftreifen vulkanisiert. Im Dezember 2015 weihte man die Fabrik in Bhuj nun offiziell ein. Herausfordernd neben dem Auffinden eines den Anforderungen entsprechenden grossen und logistisch günstig gelegenen Geländes – 60 km Distanz zum Hafen Mundra – war vor allem die Erschliessung, liegt doch Bhuj in einem äusserst trockenen Gebiet, wo Elektrizität und Wasserversorgung eher Fremdwörter sind. 8 km Wasserrohre und 13 km Stromleitungen mussten für die notwendige Versorgung extra verlegt werden. Auf den rund 120 Hektar Fläche steht jedoch nicht nur eine moderne Produktionsanlage für Reifen, das Gelände umfasst auch Zimmer für Studenten, Wohnungen für Angestellte und soziale Einrichtungen wie Läden, Verpflegungsstätten, Arztpraxen und weiteres mehr. Geplant ist ferner ein Forschungs- und Entwicklungszentrum, das 2016 errichtet und allen Ansprüchen einer modernen Reifenentwicklung gerecht werden soll. ■



Diese Einrichtungen sollen dazu beitragen, dass BKT die Reifenproduktion ausdehnen kann.

BKT in der Schweiz



**Heinz Kammermann,
Geschäftsführer
von Bohnenkamp
Schweiz, vor einem
«Agrimax 800/65R32».**

Importeurin von BKT-Reifen in der Schweiz ist die vor zwei Jahren gegründete Bohnenkamp Schweiz AG mit Sitz in Ormalingen BL, ein Tochterunternehmen von Bohnenkamp mit Hauptsitz in Osnabrück. Bohnenkamp ist mit rund 300 Mio. Euro Umsatz Europas grösster Reihenhändler im Offroad-Geschäft, hat aber auch einen Namen als Hersteller von Rädern und Felgen. Geführt wird Bohnenkamp Schweiz von Heinz Kammermann, der auf eine lange Karriere im Reifenbusiness zurückblicken kann. Ormalingen weist reifentechnisch gesehen eine interessante Geschichte auf, wurden doch dort bis 1993 die Reifen der Marke «Maloya» gefertigt. Bohnenkamp Schweiz beschäftigt in einer ehemaligen Lagerhalle von Maloya acht Mitarbeiter und beliefert schweizweit rund 1000 Händler. Das Lager umfasst 8200 m² Fläche, wovon 5600 m² überdacht sind. Pro Woche werden 6 Container angeliefert. Mit einem jährlichen Umsatz von 10 Mio. Fr. hat Bohnenkamp Schweiz vor allem mit BKT-Radialreifen in kürzester Zeit einen beachtlichen Marktanteil erreichen können. Kammermann betont das dank der besonderen Qualität ausgezeichnete Preis-Leistungs-Verhältnis der BKT-Reifen, bei denen bisher keine nennenswerten Reklamationen und Garantiefälle aufgetreten seien. Für die Unterstützung der Wiederverkäufer erwähnt Kammermann den Webshop, mit dessen Hilfe via Internet jederzeit nicht nur Preise und Verfügbarkeiten von Reifen abgerufen, sondern auch technische Fragen bis hin zur exakten Berechnung des Vorlaufs bearbeitet werden können. BKT gehört in der Schweiz zu den Erstausrüstern der Marken «Same», «Deutz-Fahr», «Hürlmann» und «Aebi».

Hochgesteckte Ziele

Seit BKT vor etwas mehr als zehn Jahren mit dem «Agrimax» in die Produktion von Radialreifen für den Offroad-Bereich eingestiegen ist, hat das Unternehmen eine fulminante Entwicklung hinlegen können. Mit dem Erreichten will sich BKT-Chef und Haupteigentümer Arvind Poddar nicht zufriedengeben. Er will mit BKT im internationalen Reifengeschäft eine führende Rolle spielen. Dafür röhrt man nicht nur kräftig die Werbetrommel, ebenso kräftig wird investiert.

Schweizer Landtechnik: Das neue BKT-Werk in Bhuj ist nun in Betrieb. Welche Bedeutung hat diese neue Fertigungsstätte für BKT?

Arvind Poddar: Es handelt sich um das modernste Werk von BKT, das mit vielen neuen Maschinen ausgestattet ist. Diese Infrastruktur wird dazu beitragen, dass wir die Qualität unserer Produkte weiter verbessern können. Zudem werden wir dank Bhuj in der Lage sein, die Auslieferung von Reifen zeitgerechter zu bewerkstelligen. Damit hatten wir in den letzten Jahren oftmals zu kämpfen gehabt.

BKT hat in Bhuj nicht nur eine Produktionsstätte gebaut, sondern quasi ein Dorf mit vielen sozialen Einrichtungen. Gehört dies zum Standard einer Firma in Indien?

Ich würde nicht sagen, dass dies in Indien zur Norm gehört. Aber viele Unternehmen gehen mittlerweile diesen Weg. Auch BKT hat diesen Anspruch, und wir nehmen so eine gewisse Verantwortung wahr. Wir haben dieses Land für unsere Zwecke erhalten und fühlen uns deshalb verpflichtet, auch etwas für unsere Mitarbeitenden zu tun.

Für welche Märkte und welche Reifen produzieren Sie in Bhuj?

BKT liefert momentan in 130 Länder. Vier Niederlassungen – je eine in Europa und Kanada sowie zwei in den USA – unterstützen die entsprechenden Exporte. In Bhuj wird die gesamte Modellpalette produziert und in diese 130 Länder exportiert.

Wie viele Reifen stellen Sie im neuen Werk pro Jahr her?

Wir rechnen weniger in Anzahl als mehr in Tonnen Reifen. Gestartet sind wir mit 10 Tonnen täglich. Heute stehen wir bei rund 600 Tonnen.

Das Werk macht aber den Anschein, als könnte hier mehr produziert werden.

Ja, das stimmt. Das Werk ist derzeit noch nicht vollständig hochgefahren. Ziel ist, dass wir pro Jahr über 200 000 Tonnen Reifen aussortieren. Wir hoffen, diese Menge im Jahr 2017 erreichen zu können.

Als nächsten Schritt werden Sie ein neues Zentrum für Forschung und Entwicklung bauen. Wie können Sie in Indien Reifen für Märkte testen, die in anderen klimatischen Zonen eingesetzt werden?

Ja, wir werden ein neues und modernes Forschungs- und Entwicklungszentrum bauen. Nebst verschiedenen Outdoor-Teststrecken wird dieses Zentrum aber auch Indoor-Tests ermöglichen, wo verschiedene Rahmenbedingungen, beispielsweise Temperaturen bis minus 40°, simuliert werden können.

Vor drei Jahren haben Sie im Rahmen der 25-Jahr-Feier betont, dass BKT den Umsatz bis 2015 verdoppeln werde. Für 2020 sei ein Umsatz von 2 Mrd. US-Dollar geplant, und man wolle weltweit einen Marktanteil von 10 % im Offroad-Segment erreichen.

Wo steht Ihr Unternehmen heute?

Es stimmt, diese Ziele haben wir im Rahmen der Reifenmesse in Essen vor drei Jahren kommuniziert. Momentan ist es so, dass wir vom ersten dieser Ziele noch etwas entfernt sind. Der Grund liegt in den heute generell rückläufigen Märkten. Was die mittel- und langfristigen Aussichten anbetrifft, sind wir durchaus optimistisch. Die gesteckten Ziele für 2020 bleiben bestehen, den für 2015 angestrebten Umsatz von 1,3 Mrd. US-Dollar werden wir aber wohl erst im Jahre 2018 erreichen.

Wie wollen Sie diese Ziele erreichen?

Wir werden unser Produktpotential konsequent ausbauen. Da wir auch alle Reifenformen selbst herstellen – aktuell 300 pro Jahr –, können wir sehr schnell auf die Wünsche des Markts reagieren.

Mit Trelleborg und Mitas haben sich kürzlich zwei Mitbewerber in Europa zusammengeschlossen. Planen Sie ebenfalls Übernahmen oder Kooperationen?

Nein, das ist nicht geplant. Wir werden auch in Zukunft eigenständig bleiben und unsere Ziele durch internes Wachstum erreichen. Ich denke, dass dies gerade mit dem neuen Werk auch möglich wird.

Wie wird sich der Reifenmarkt in den nächsten Jahren entwickeln?

Die generelle Herausforderung für die Reifenhersteller ist die globale Wirtschaft. Momentan ist diese eher rückläufig. Verschiedene Notenbanken pumpen aber Geld ins System, und das wird über kurz oder lang zu einem Wirtschaftswachstum führen. Dies wiederum wird dazu beitragen, dass die Nachfrage, auch nach Reifen, in den nächsten Jahren wieder ansteigen wird.

Wo sehen Sie für BKT künftig mehr Potenzial: in der Erstausrüstung oder im Ersatz-Geschäft?



BKT-Chef Arvind Poddar gehört in Indien zu den 50 wichtigsten Firmenmanagern (Platz 21 auf einer von der indischen Zeitschrift «Business Today» erstellten Rangliste). Über seine Familienholding hält er knapp 60 % der BKT-Aktien. Bilder: Roman Engeler

Aktuell, nicht zuletzt wegen der flauen Weltwirtschaft, ist auch die Produktion von Fahrzeugen und Maschinen, die Reifen benötigen, rückläufig, sodass Avancen, vermehrt in der Erstausrüstung Fuss zu fassen, eher schwierig sind. Momentan dominiert bei BKT das Ersatz-Geschäft, künftig wollen wir aber auch in der Erstausrüstung eine grössere Rolle spielen.

Hat Ihr Slogan für das neue Werk, «The rules are the same, the game is changing» (übersetzt: Die Regeln bleiben gleich, das Spiel aber ändert), damit etwas zu tun?

Ja, durchaus. Mit dem neuen Werk wird sich für BKT die Produktion grundlegend verändern. Insbesondere werden sich Qualität und Produktionskapazität verbessern. Deshalb verändert sich für uns das «Spiel».

Sie haben diesen Slogan mit einem Schachspiel illustriert. Wollen Sie jemanden schachmatt setzen?

(lacht). Ja, ein Schachspiel endet in der Regel mit einem Schachmatt. Wir dachten, dies sei ein guter Slogan mit einer treffenden Illustration, die auch unser Team, unsere Mitarbeitenden einbindet. Wir zielen damit aber nicht auf einen bestimmten Mitbewerber im Markt. Vielmehr soll der Slogan symbolisieren, dass ein Schachspieler die eigene Strategie im Laufe einer Partie ständig den neuen Herausforderungen anpassen muss.

Welches sind für BKT die wichtigsten Ziele der nächsten Jahre?

Wir wollen weiter wachsen mit dem Ziel, weltweit im Offroad-Segment ein führender Reifenanbieter mit einem Marktanteil von mindestens 10 % zu werden. Dafür haben wir nun ein neues Werk gebaut, und wir werden weiter investieren, in neue Produkte und vor allem in die Ausbildung der Mitarbeitenden.

Interview: Roman Engeler



Agrar LANDTECHNIK

AGRAR Landtechnik AG
Hauptstrasse 68
CH-8362 Balterswil
info@agrar-landtechnik.ch
www.agrar-landtechnik.ch

AGRAR - ERNTEN MIT SYSTEM

Ein vielfältiges Ladewagenprogramm entwickelt nach Ihren Wünschen.



POWER ON

Nutzen Sie unsere Frühkaufrabatte
für die gesamte Fliegl-Produktpalette!

www.fliegl.com

Fliegl
AGRARTECHNIK

serco
landtechnik

Ihre Ansprechpartner:
Andreas Heer, Deutschschweiz
Tel. 079 903 31 83
Thibaud Anthierens, Westschweiz
Tel. 079 622 83 82
Niedermattstrasse 25
4538 Oberbipp
info@sercolandtechnik.ch
www.sercolandtechnik.ch