



Vorserie für 2018

Der Syn Trac bestätigt wieder einmal die Innovationskraft des Mittelstandes. Das Fahrzeug platziert sich dabei sowohl als Nischen- wie auch als Breitenprodukt.

Von Matthias Mumme

Er war eines der interessantesten Fahrzeuge auf der zurückliegenden Agritechnica: der Syn Trac vom gleichnamigen österreichischen Start-Up-Unternehmen (wir berichteten bereits in TOPnews, Ausgabe 6/2017). Angesiedelt zwischen Standardtraktor, Trac, Agrot truck, Geräteträger und Sondermaschine bietet das Fahrzeug dank zahlreicher cleverer Ideen wie der automatischen Achsen- und Gerätekopplung eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten. Wir sprachen mit den Erfindern und Köpfen hinter dem Syn Trac, Unternehmer Stefan Putz und Tochter Anna.

TRACTION: Syn Trac war auf der Agritechnica mit einem eigenen Stand vertreten. Wie war die Resonanz auf das ausgestellte Fahrzeug?

ANNA PUTZ: Die Resonanz war durchgehend sehr positiv, unsere Erwartungen wurden bei Weitem übertroffen. Sehr viele Besucher waren sogar eigens wegen uns angereist. Vor allem die Möglichkeit, die dritte Achse flexibel an- und

abzukuppeln wurde als echte Innovation wahrgenommen.

TRACTION: Wie wurde die Idee zum Syn Trac geboren? Gab es eine Vision, oder haben Sie schlichtweg eine Marktlücke gesehen?

STEFAN PUTZ: Ich bin selbst auf einem Bergbauernhof aufgewachsen und konnte dort schon in der Kindheit meinen Erfindergeist ausleben. Die Idee vom eigenen Traktor gibt es schon lange – eine Marktlücke haben wir vorrangig in Bezug auf Sicherheit und Komfort gesehen. Der Begriff Industrie 4.0 ist ja derzeit überall ein gängiges Stichwort, hatte bis dato aber noch nicht Einzug im Bereich der Kopplung von Anbaugeräten und Aufbauten stattgefunden.

TRACTION: Welche Vorteile sehen Sie gegenüber anderen Fahrzeugkonzepten und Geräteträgern?

STEFAN PUTZ: Vor allem natürlich die konkurrenzlose Flexibilität mit vielen innovativen Ansätzen, insbesondere im Bereich der automatischen Kopplung der dritten Achse und von Anbausystemen. Damit ist der Syn Trac äußerst multifunktional einsetzbar, und das sogar bis 80 km/h.

TRACTION: Das CVT-Getriebe ist ja eine partnerschaftliche Entwicklung mit der VDS Getriebe GmbH, die auch gemeinsam mit Argo das VT-Drive-Getriebe für den McCormick X6 entworfen hat. Bleibt der Antrieb exklusiv bei Syn Trac, oder wird der Verkauf des Getrie-



INNOVATIV: Wendig, schnell, flexibel – und das bei sehr guter Rundumsicht; all das soll der Syn Trac bieten.

bes an andere Klienten eine zusätzliche Erlösquelle?

ANNA PUTZ: Diese Möglichkeit haben wir intern noch nicht diskutiert – wir schließen sie jedoch nicht grundsätzlich aus. Unser derzeitiger Fokus liegt aber klar darauf, den Syn Trac serienreif zu entwickeln, zu testen und zu vermarkten.

TRACTION: Weshalb fiel die Wahl auf einen Caterpillar-Motor und auf die Tatra-Achsen mit hydropneumatischer Federung?

STEFAN PUTZ: Wir haben im Rahmen der Entwicklung sehr viele unterschiedliche Motoren und Achsen untersucht. Beim Motor wurde mit Caterpillar ein technisch wie kommerziell sehr guter Partner gefunden – wir haben bereits als einer von zwei Kunden in Europa den Stufe 5 Motor (C9.3) verbaut. Zudem hat dieses Aggregat das unserer Meinung nach beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Beim Fahrwerk wollten wir von vornherein auf ein Chassis mit einzelradaufgehängten Rädern setzen. In diesem Bereich gibt es nur eine sehr überschaubare Anzahl an geeigneten Zulieferern, und wir wurden von Tatra vom ersten Moment an unterstützt. Auch andere Hersteller wurden von uns in Erwägung gezogen, diese waren aber doppelt so teuer wie Tatra.

TRACTION: 2018 sollen ja bereits vier bis sechs Vorserienfahrzeuge gebaut werden. In welchen Einsatzszenarien werden diese arbeiten?

STEFAN PUTZ: Wir wollen diese Vorserienfahrzeuge zunächst in unterschiedlichsten Einsatzbereichen austesten und dabei auch Grenzbereiche ausloten. Dazu gehören natürlich der Kommunalsektor, beispielsweise der Winterdienst mit Schneepflug, Schneefräse und Salzstreuer und der Sommerdienst mit Mulchern, aber auch die Hackeranwendung mit mobilem Hacker und Rückewagen. Dazu kommen Krananwendungen, und im Bereich der Landwirtschaft Einsätze als Geräteträger und Transportfahrzeug auf dem



Unternehmenssteckbrief

Hintergrund: Anna und Stefan Putz sind keine Unbekannten. Mit dem Unternehmen Synex Tech GmbH sind sie bereits seit Jahren im stationären Sondermaschinenbau aktiv. Fahrzeugbau und Getriebeentwicklung sind dagegen Neuland.

Derzeit beschäftigt derzeit Syn Trac 18 Mitarbeiter. Das Firmenlogo steht übrigens für zwei gekreuzte Möbius-Bänder – als Synonym für die vielfältigen (sinnbildlich unendlichen) Einsatzmöglichkeiten des Fahrzeugs.

Grünland und in der klassischen Feldarbeit, und schlussendlich auch schwere Transporte mit Kippmulde im Steinbruch.

TRACTION: Welche Kundschaft sehen Sie für den Syn Trac speziell im Bereich Landwirtschaft?

ANNA PUTZ: In erster Linie sind das Großbetriebe und landwirtschaftliche Maschinengemeinschaften, aber natürlich auch Lohnunternehmer. Auch hier steht klar die Flexibilität des

1 Das hydropneumatische Fahrwerk erlaubt auch Fahrten im gesteuerten und automatischen Hundegang.

2 Für Aufbauten wie diesen Winterdienststreuer lässt sich eine dritte lenkbare Achse automatisch anknüpfeln.

Fahrzeugs im Vordergrund. Daneben lässt sich das Fahrzeug mit Aufbaumotor für Schneefräsen auch effektiv auf Großflughäfen oder für die Schneeräumung auf Gebirgspässen einsetzen.

TRACTION: Wird es bei den zwei Syn Trac-Varianten, die sich nur in der maximalen Fahrgeschwindigkeit unterscheiden, bleiben? Oder sind schon weitere Modelle geplant?

STEFAN PUTZ: Technisch umsetzbar wäre auch eine Motorisierung mit 250 PS aus einem 7,2 l großen Motor. Ab einer gewissen verkauften Stückzahl des Syn Trac mit 420 PS wird an einer kleineren Version gearbeitet, an Ideen dafür mangelt es nicht.

TRACTION: Lässt sich schon absehen, in welcher Preisspanne sich der Syn Trac bei Serienstart bewegen wird?

ANNA PUTZ: Der Listenpreis beträgt in Grundausstattung 330.000 Euro, unser Ziel ist es aber nicht nur, die Basismaschine zu verkaufen, sondern das Gerätesystem Syn Trac.

TRACTION: Werden Vertrieb und Service zentral organisiert, oder über Händler?

ANNA PUTZ: Anfangs werden Vertrieb und Service zentral aus unserem Haus bearbeitet, Vertriebssynergien werden sich mit der Zeit automatisch ergeben. Längerfristig wird ein Vertriebs- und Servicenetz aufgebaut.

TRACTION: Viele fragen sich, wie man eine solche Entwicklung wie den Syn Trac ohne mindestens einen großen Partner oder Investor meistern kann. Wer steht außer Ihnen persönlich noch hinter dem Unternehmen?

ANNA PUTZ: Es gibt hinter Syn Trac einen industriellen Investor, der mit 50 Prozent am Unternehmen beteiligt ist. Ein Teil kommt von der FFG (österreichische Forschungsförderungsgesellschaft), der Rest aus unserem eigenen Firmenverbund im Bereich Sondermaschinenbau (Synex Tech GmbH; Anm. d. Redaktion). 

