



Verbindungen ausbauen

GKN Walterscheid mit Konzentration auf Landtechnik-Geschäft | Innerhalb des GKN-Konzerns ist die Marke Walterscheid der Versorger für die Landtechnik-Industrie. Dabei werden sowohl die Erstausrüstung, als auch der AfterMarket bedient. Neue Strukturen innerhalb des Konzerns sollen nun das Wachstumspotential des Tochterunternehmens weiter steigern.

GKN ist ein Riese im Hintergrund. Der Maschinenbau-Konzern beliefert rund um den Globus die Hersteller von Fahrzeugen, Flugzeugen sowie Land- und Baumaschinen mit verschiedensten Komponenten und Systemlösungen, ohne nach außen hin nennenswert in Erscheinung zu treten. Dabei erzielen insgesamt 58 200 Mitarbeiter in über 30 Ländern einen Umsatz von rund 10,72 Milliarden Euro (2016). Die in der Landmaschinenbranche bekannteste Tochter ist die GKN Walterscheid GmbH. Beinahe 50 Jahre sind vergangen, seit sich das Unternehmen in den Konzern eingliedert hat. Es generiert heute mit zirka 700 Mitarbeitern einen Umsatz von 135 Millionen Euro – beinahe zu 100 Prozent in der Landtechnik. Die Marke setzt dabei vor allem auf eine hohe Technik-Qualität bei anspruchsvollen Anwendungen. Im Geschäftsbereich Drive

Line Systems werden Gelenkwellen, Gelenke und Kupplungen für gezogene oder angebaute Landmaschinen, zu einem kleineren Teil aber auch für Selbstfahrer entwickelt und gefertigt. Allein von den Gelenkwellen laufen pro Jahr rund 400 000 vom Band. Im Geschäftsbereich Traktor-Attachment-Systems liefert GKN Walterscheid komplette Systeme und Einzelteile für Dreipunkt- und Anhängertechnik, Einzelteile und Baugruppen für die Fronthydraulik sowie maschinenseitig Kalotten und Zugösen.

In den Geschäftsfeldern agiert die GKN Walterscheid GmbH weitestgehend frei. Daran hat auch der Wandel in den GKN-Strukturen wenig geändert, der seit mehreren Jahren im Gange ist. So wurden 2012 die Aktivitäten des Konzerns auf vier Sektoren verteilt: GKN Driveline, GKN Aerospace, GKN Powder Metallurgy und GKN Land Systems, wobei letzteres den

Off-Highway-Bereich inne hatte und somit zur Heimat von GKN Walterscheid wurde. In den vergangenen beiden Jahren



PARTS & SERVICE WORLD

Aussteller bei der Parts & Service World 2018
Unter der gemeinsamen Initiative ProFachhandel veranstalten AGRARTECHNIK und Granit Parts am 13. und 14. Oktober 2018 erstmals die PARTS & SERVICE WORLD 2018 in Kassel. Vorab stellen wir regelmäßig Unternehmen vor, die auf dieser Präsentationsplattform der Land- und Gartentechnikbranche vertreten sein werden. Eines der Unternehmen und gleichzeitig Sponsor der Messe ist GKN Walterscheid.

hat man dann die nächste Stufe der Restrukturierung eingeleitet.

AGRARTECHNIK hat sich mit Justus Volhard (Geschäftsführer der GKN Walterscheid GmbH) unterhalten.

AGRARTECHNIK: Herr Volhard, GKN Land Systems wurde zum Jahreswechsel 2016/2017 noch einmal komplett umstrukturiert. Das hatte 2017 auch Veränderungen in der Geschäftsführung von GKN Walterscheid zur Folge. Bitte erklären Sie.

Justus Volhard: Bis Ende 2016 waren in GKN Land Systems alle Aktivitäten des Konzerns zusammengefasst, die nicht den Bereichen Luftfahrt, Pulvermetallurgie und Automobil zuzuordnen waren. Zwischen den einzelnen Bestandteilen von Land Systems gab es aber nur begrenzt Synergien. Auch die Kundenstrukturen waren sehr unterschiedlich. Mit dem Jahreswechsel 2016/2017 haben wir daher die neue, kleinere Organisationseinheit „Off Highway Powertrain“ gegründet, in der wir uns ganz auf den Antriebsstrang außerhalb des Automobils fokussieren.

Innerhalb dieser Einheit deckt die Marke Walterscheid rund zwei Drittel des Umsatzes ab und hat daher ein ganz anderes Gewicht als zuvor in der größeren Land-Systems-Organisation. Dies spiegelt sich auch in der neuen Struktur der Geschäftsführung wider. Diese habe ich, als Werkleiter des Walterscheid-Stammwerks in Lohmar, gemeinsam mit dem Leiter der gesamten Off-Highway-Sparte, Wolfgang Lemser, übernommen. Dadurch kommen eine flache Hierarchie mit kurzen Entscheidungswegen sowie ein hohes Maß an Autonomie für Walterscheid zustande. Insbesondere Entscheidungen zur Produkt- und Vertriebsstrategie werden bei Walterscheid getroffen, nicht zentral im Konzern. Das macht Sinn, da die Entwicklungen am Landtechnik-Markt oftmals eine hohe Flexibilität verlangen.

AGRARTECHNIK: Und wie bewerten Sie folglich die aktuelle Lage am Markt?

Justus Volhard: Gegenüber 2016 hat sich die Nachfrage für unsere Produkte bereits 2017 überraschend deutlich positiv entwickelt. Der Absatz ist je nach Marktsegment um 15 bis 25 Prozent gestiegen. Für das erste Halbjahr 2018 sehen wir noch einmal eine deutliche Steigerung gegenüber 2017. Ob sich dieser Trend bis ins zweite Halbjahr fortsetzen wird, ist allerdings noch unklar. Einen wesentlichen Einfluss auf die weitere Entwicklung haben unter anderem die Preise für Milch und Weizen. Der aktuelle Verlauf des Milchpreises am Weltmarkt könnte ein weiteres Wachstum unseres gesamten, globalen Absatzes dämpfen.



Mitte 2017 haben Wolfgang Lemser (li., Leiter der gesamten Off-Highway-Sparte) und Justus Volhard (Werkleiter des Walterscheid-Stammwerks in Lohmar) die Geschäftsführung von GKN Walterscheid übernommen.

AGRARTECHNIK: Welche Länder sind für Sie denn besonders wichtig?

Justus Volhard: Die größte umsatztechnische Bedeutung hat nach wie vor die Europäische Union, gefolgt von Nordamerika. Innerhalb von Europa sind die wichtigsten Einzelmärkte Deutschland, Frankreich und Italien.

Bei der räumlichen Aufteilung des Umsatzes sind wir bestrebt, Kunden möglichst regional zu beliefern. In unseren Hauptmärkten Europa und Nordamerika, aber auch in Südamerika, betreiben wir deshalb eigene Werke, um einen optimalen Service ohne lange Transportwege bieten zu können. In Asien, Ozeanien und Australien arbeiten wir mit langjährigen Lizenznehmern und Joint-Venture-Partnern zusammen. So stellen wir rund um den Globus eine einheitliche Versorgung und Zu-

sammenarbeit sicher, oftmals beginnend mit der gemeinsamen Entwicklung einer neuen Systemlösung.

AGRARTECHNIK: Apropos, wie trennen sich denn bei GKN Walterscheid die Entwicklung auf Kundenanfrage und die kundenneutrale Forschung?

Justus Volhard: Nun, unser Gesamtaufwand für Forschung und Entwicklung beträgt rund 2,2 Prozent des Umsatzes. Den Löwenanteil nimmt dabei sicherlich die Entwicklung in Kooperation mit den Erstausrüstern ein. Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit ist schließlich die Kernkompetenz von GKN Walterscheid. Es ist uns sehr wichtig, nicht als reiner Komponenten-Lieferant aufzutreten, sondern unseren Kunden als Berater und Problemlöser über die gesamte Laufzeit eines Projektes zur Verfügung zu stehen. Wir entwickeln für Kunden ganzheitliche Lösungen für den kompletten Antriebsstrang und testen diese sowohl auf Prüfständen als auch im Feldtest bis zur Praxissicherheit.



Das Entwicklungsprojekt zum hydrostatischen Fahrtrieb ICVD370 wurde 2014 mit Danfoss Power Solutions und der Wacker Neuson Gruppe als Partner gestartet und ermöglichte so, nach Angaben von GKN Walterscheid, eine systematische und ganzheitliche Herangehensweise.

AGRARTECHNIK: Aber die auf der Agritechnica vorgestellten Neuheiten – wie zum Beispiel der hydrostatische Fahrtrieb ICVD für Teleskoplader – waren doch kundenneutrale Entwicklungen, oder?

Justus Volhard: Ja, für viele der präsentierten Neuheiten trifft das zu. Wir haben die Agritechnica genutzt, um unsere Innovationsstärke und unsere Möglichkeiten für eine effiziente Zusammenarbeit zu belegen. Und das ist uns auch mit großem Erfolg gelungen. Nehmen wir als Beispiel den von Ihnen angesprochenen hydrostatischen Fahrtrieb ICVD. Das Entwicklungsprojekt wurde 2014 mit Danfoss Power Solutions als Partner durchgeführt. Das Ergebnis ist ein innovativer, stufen-



Bei der Entwicklung der Ultra.Plus-Gelenkwelle wurden alle wesentlichen Funktionsbereiche und Komponenten komplett überarbeitet.

loser Hochleistungs-Fahrertrieb, basierend auf einem Weitwinkel-Verstellmotor mit entsprechender Schwenkvorrichtung und einer Steuerungseinheit. Der Hydraulikmotor und das Getriebe bieten bei einem Gewicht von zirka 200 Kilogramm eine enorme Leistungskapazität von 130 kW und eine erstaunlich hohe Robustheit. Eine der Besonderheiten des Antriebs zeigt sich darin, dass der Vortrieb über den gesamten Geschwindigkeitsbereich bis 40 Stundenkilometer ohne Schaltvorgänge oder Unterbrechung der Zugkraft gewährleistet ist. Das steigert den Nutzungskomfort und die Energieeffizienz. Folglich war das Interesse auf der Agritechnica sehr groß.

AGRARTECHNIK: Einen großen Stellenwert nahm auf der Messe auch die Weiterentwicklung der „gelben Gelenkwelle“ ein. Ist das Ultra.Plus-System inzwischen auf dem Markt zu haben?

Justus Volhard: Die ersten überarbeiteten Baureihen und -größen haben wir schon seit Mitte Oktober 2017 im Angebot. Die Komplettierung setzen wir aktuell schrittweise fort. Schließlich werden alle wesentlichen Funktionsbereiche und Komponenten der Gelenkwelle komplett überarbeitet.

Ein Beispiel sind die neuen Kreuzgelenke. Hier sorgen ein Präzisions-Fertigungsverfahren und innovative Schmierstoffe, kombiniert mit der bewährten Mehrlippendichtung, für eine verdoppelte Gelenk-Lebensdauer und minimierten Wartungsaufwand. Bei dem neuen profilierten Schutzrohr mit der Bezeichnung „ST“ sind zudem beide Schutzhälften drehfest miteinander verbunden, sodass eine Haltekette entfällt. Und bei den neu entwickelten Reibkupplungen K90TF und K90/4TF kann jetzt auch der örtliche Landmaschinenhandel die Wartung und Einstellung der Kupplungen übernehmen. Neben dem sicheren Lüften der Kupplungen und der Wartungsfreundlichkeit durch einfaches Wechseln der Beläge bietet die Tellerfedercharakteristik dieser Kupplungen eine automatische Verschleißkompensation und ermöglicht dadurch ein sehr konstantes Drehmoment sowie eine hohe Einsatzsicherheit.

AGRARTECHNIK: Der hydraulische Oberlenker mit integrierter Dämpfung – den GKN Walterscheid auf den Landtechnischen Unternehmertagen 2017 erstmals präsentiert hatte – wurde auf der Messe vom Deutschen Landwirtschaftsverlag sogar als „Maschine des Jahres“ ausgezeichnet. Diese Neuheit ist inzwischen schon einige Monate auf dem Markt. Wie ist dort die Resonanz?

Justus Volhard: Großartig. Das Interesse an dieser Technik hat sogar schneller angezogen, als wir ursprünglich erwartet haben. Dieser Oberlenker bietet eben spürbare Vorteile. Die Stoßbelastungen durch ein springendes Gerät werden vom Traktor isoliert. Dadurch ergeben sich deutlich bessere Fahrleistungen durch einen optimierten Bodenkontakt der Vorderachse. Zudem ist der Stoßdämpfermechanismus direkt in den Zylinder integriert und nimmt keinen zusätzlichen Bauraum in Anspruch. Die gewünschte Dämpfrate kann übrigens durch die Fachwerkstatt auf die jeweilige Traktor-Gerätekombination eingestellt werden.

AGRARTECHNIK: Haben sich schon Erstausrüster für eine Integration in ihre Schlepper angekündigt?

Justus Volhard: Wir haben schon mehrere interessante Gespräche geführt. Aber bis es zur praktischen Umsetzung kommt, wird es wohl noch einige Monate dauern. Allerdings ist auch das Interesse seitens des Aftermarket enorm. Viele Fachhändler berichten, dass sie von Kunden auf diese Lösung angesprochen werden.

AGRARTECHNIK: Ein gutes Stichwort: GKN Walterscheid bedient den Markt zweigleisig. Zum einen ist da die enge Kooperation mit der Erstausrüstung, zum ande-

ren vertreiben sie viele Lösungen auch über den Landmaschinen-Fachbetrieb. Welche Anteile nehmen diese beiden Wege ein?

Justus Volhard: Rund zwei Drittel unseres Umsatzes machen wir mit Erstausrüstern. Die meisten betreuen wir direkt mit eigenem Vertriebspersonal. Sehr kleine Maschinenhersteller beziehen unsere Produkte aber auch über unsere Serviceorganisation oder den Handel.

Das Nachmarktgeschäft umfasst folglich knapp ein Drittel des Gesamtumsatzes von GKN Walterscheid, wobei das klassische Gelenkwellengeschäft und unsere Traktor-anbausysteme im Vordergrund stehen. Darüber hinaus bieten wir im Service auch individuelle Trainings an, wie beispielsweise eine Kombination eines Anhängertechnik-Workshops in Verbindung mit einem Traktoren-Sicherheitstraining in Kooperation mit dem ADAC.

AGRARTECHNIK: Wie ist bei Ihnen der After Sales organisiert?

Justus Volhard: In Deutschland arbeiten wir mit insgesamt 15 Vertriebspartnern zusammen, welche die Landmaschinenhändler versorgen. Bei diesen Partnern handelt es sich sowohl um den auf Logistik spezialisierten Großhändler, als auch um kompetente Vertriebspartner vor Ort.

Beides ist sehr wichtig. Schließlich stellt der Nachmarkt sehr unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen an den Ersatzteilservice. Eine klare Anforderung ist die kurzfristige Ersatzteilverfügbarkeit und der Wunsch, möglichst unkompliziert Walterscheid-Produkte einkaufen zu können. „Next Day“-Belieferung ist der logistische Standard. Aber wenn in der Erntezeit die Maschinen stehen, ist die Hilfe am gleichen Tag ein riesiger Vorteil, den besonders lokale Vertriebspartner bieten.

Daneben werden auch zusätzliche Services nachgefragt, wie beispielsweise das Prüfen von Überlastkupplungen, vorbeugende Wartung und auch „Customizing“. Dabei ist eine hohe Qualifikation unserer Vertriebspartner zur korrekten Identifizierung der für die jeweilige Gerätekombination passenden Spezifikationen und deren Ersatzteile selbstverständlich. Aufgrund des bewährten Baukastensystems bei Gelenkwellen sind wir in der Lage, den Service für annähernd 50 000 Spe-



Der hydraulische Oberlenker mit integrierter Dämpfung wurde auf der Agritechnica von der dlV-Jury als „Maschine des Jahres“ ausgezeichnet.



GKN Walterscheid hat in den vergangenen Jahren viel in seine Werke investiert. Im Gelenkwellen-Werk in Lohmar wurde beispielsweise in ein vollautomatisches Bearbeitungszentrum für das Sägen, Entgraten, Reinigen und Richten der Profilrohre investiert. Das spannendste Einzelprojekt für 2018 sei eine neue, vollverkettete Fertigungszelle für Gelenkgabeln im Wert von 3,4 Millionen Euro, so Justus Volhard. Das rechte Bild zeigt einen Prüfstand für Hochleistungs-Gelenkwellen mit über 1 000 Umdrehungen je Minute.

zifikationen im Markt mit weniger als einem Fünftel des Artikelspektrums zu bedienen. Das geht nur mit einem erstklassigen Vertriebspartnernetz. Hier erfüllen wir also optimal die Anforderungen der Praxis.

AGRARTECHNIK: Und wo sehen Sie dann gegenwärtig für Ihr Unternehmen noch Handlungsbedarf?

Justus Volhard: Die größte Herausforderung sehen wir in der erfolgreichen Kommunikation unserer Produktvorteile über die verschiedenen Handelsstufen bis hin zum Endanwender.

Unter Kostendruck statten Maschinenhersteller ihre Anwendungen aus Sicht der Landwirte leider nicht immer mit der besten Lösung aus. Daher dauert es teil-

weise lange, bis unsere Produktlösungen allen Marktteilnehmern bekannt sind. Das ist auch ein Grund, weshalb wir im Oktober auf der Parts & Service World ausstellen werden. Wir werden die Messe nutzen, um unsere neuen Produkte vorzustellen und die Verbindung zum Fachhandel auszubauen. Eine bessere Plattform dürfte es dafür kaum geben. (mm)