



Mit CAD-Programmen werden die Räder konzipiert.



Die CNC-Bearbeitung der Radschüssel.



Das Rad wird eingerichtet.



Die Radschüssel wird vom Roboter verschweißt.



Die Lackierung in Erstausrüsterqualität.



Grasdorf Wennekamp

# Maßschneiderei für Räder und Reifen

**Vor fünf Jahren schlossen sich die Unternehmen Grasdorf und Wennekamp zusammen. Der eilbote besuchte die Räderproduktion in Grotzsch und erfuhr mehr über die Strategie der Reifenspezialisten.**

Dong, Dong, es klingt wie Glockenschläge. Zwei Minuten später wiederholt sich dieses Klingeln, diesmal in einem etwas höheren Ton, der durch die Werkhalle schallt. Wir befinden uns im Werk Grotzsch der Firma Grasdorf Wennekamp.

Hier schlägt nicht eine Glocke zur Mittagszeit: Der Klang entsteht beim Einstanzen der Artikelnummer und des Herstellungsdatums in die frisch gefertigten Felgen. Je größer das frisch gefertigte Rad, je tiefer der Ton. Hier vor den Toren Dresdens werden von 40 Mitarbeitern aus angelieferten Felgenringen Räder gebaut. Die Radschüssel wird entsprechend den Vorgaben tiefgezogen, mit dem geforderten Lochkreis versehen und passgenau zentriert in den Felgenring geschweißt. Das hört sich relativ einfach an, die Thematik wird jedoch durch eine enorme Vielfalt an Felgenringen und Reifendimensionen sowie verschiedenen Achstrichtern und der geforderten Präzi-

sion ziemlich komplex.

Kleine Losgrößen angefangen bei zwei bis vier Stück gehören deshalb genau so zum Geschäft von Grasdorf Wennekamp wie größere Stückzahlen für die Serienproduktion in der Erstausrüstung, z.B. für Kartoffelroder von Grimme oder Holmer Rübenroder. „Bei vielen Landtechnikherstellern haben wir strenge Qualitätsaudits durchlaufen und dürfen direkt an das Band liefern“, berichtet der geschäftsführende Gesellschafter von Grasdorf Wennekamp, Heinz Wennekamp.

Nicht die große Stückzahl von der Stange sondern das Rad nach Maß für die individuellen Wünsche der Auftraggeber ist die Spezialität, auf die sich das Unternehmen fokussiert hat.

## Seit 2003 gemeinsam aktiv

Im Jahr 2003 schlossen sich die beiden Unternehmen Grasdorf und Wennekamp zusam-

men. Heinz Wennekamp begann als praktizierender Landwirt bereits in den achtziger Jahren seinen Reifenhandel mit dem Import von Terra-Reifen aus Großbritannien. Durch die Grenzöffnung nach der Wende in Deutschland belebte sich sein Geschäft durch die Nachfrage nach größeren und breiteren Reifen weiter. Mit der Übernahme der Mitarbeiter des Reifengroßhändlers Meyer und Bolte in Bremen ergänzte er das Programm und die eigene Mannschaft. Wennekamp betrachtet das Rad und den Reifen eher aus der agronomischen Sicht: Wie kann ich meine Arbeit mit dem Schlepper durch die richtige Reifenwahl optimieren, ist eine der Kernfragen vieler Kunden, weiß Heinz Wennkamp aus eigener landwirtschaftlicher Erfahrung.

Mehr aus der technischen Sicht betrachtet der zweite geschäftsführende Gesellschafter Bernd Pyritz das System „Rad“. In Grasdorf, nahe Hildesheim,

startete Pyritz in einer ehemaligen Ziegelei mit der Räderproduktion. Als Tüftler widmete er sich immer schon den technischen Herausforderungen, die das drehende Rad mit sich bringt. Bernd Pyritz: „Trotzdem es sich um eine Jahrtausende alte Erfindung handelt: Ein auf dem Ackerschlepper montiertes sich drehendes Rad gehört zu den komplexesten Herausforderungen in der Physik.“ Untergrund, Gummimischung, Stolleneinfluss, Luftdruck, Reifentemperatur Schlupf, Fahrdynamik sind nur einige der Faktoren, die es hier zu berücksichtigen gibt.

Betrachtet man nun das Rad als Ganzes, so hatte, vereinfacht gesagt, Wennekamp eine Stärke im Gummi, und Grasdorf im Ei-

ringischen Aschara und Bremen Stuhl gibt es jeweils Lager mit Verkaufsbüros. Rund 190 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon zehn Verkaufsberater im Außendienst, arbeiten bei Grasdorf Wennekamp. Gut 90 Prozent des Umsatzes setzen sich je zur Hälfte aus Reifenhandel und Felgenproduktion zusammen. Rund 30.000 Kompleträder wurden 2007 ausgeliefert. Auch der Bereich Dienstleistung, hier werden z.B. Räder für Komatsu-Hanomag oder andere Hersteller fertig montiert direkt an das Montageband geliefert, gewinnt an Bedeutung.

Die Zahlen für das Jahr 2008 klingen ebenfalls eindrucksvoll. Bis April konnte man trotz des bereits starken Vorjahres

Wennekamp-Geschäftsführung für die Produktion verantwortlich ist. Hier ist also im Einkauf das Talent des „Dispatchers“ gefragt. Zu DDR-Zeiten wurde so der für die Beschaffung der Materialien verantwortliche Mitarbeiter genannt.

Auch das Exportgeschäft stellt hohe Ansprüche an die Disposition: „Meistens handelt es sich dabei um Tendergeschäfte, z.B. von 50 Traktoren über die oft einen längeren Zeitraum verhandelt wird. Es kann sein, dass der Deal platzt oder statt der anvisierten 50 auf einmal 100 Traktoren mit einer vorher definierten Bereifung bestellt werden. Wie wollen Sie da vorausschauend ihr Material ordern?“ fragt Dr. Weißbach. Von zehn Wochen Bestellzeit bei Grasdorf Wennekamp hat man sich aber mittlerweile auf fünf bis sechs Wochen herunter gearbeitet. Ziel sind zwei bis drei Wochen.

### Schulung gemeinsam mit dem Handel

„Das Potential, dass der Schlepper bietet, wird häufig noch nicht optimal ausgeschöpft. Durch richtige Reifenwahl, die optimale Ballaststrierung und den der Arbeit angepassten Reifendruck lassen sich durchaus zehn bis 20 Prozent Dieselskosten einsparen“, ist Gebhard Lütke, bei Grasdorf Wennekamp für den Bereich Verkaufsförderung und Schulung zuständig, überzeugt. Lütke ist gelernter Landwirt und war 20 Jahre in der Landtechnik und seit der Wende im Rädergeschäft tätig. Zukünftig wird Christian Hussmann dieses Team in Abstimmung mit Dr. Weisbach leiten. Hussmann schreibt zur Zeit an der Fachhochschule Soest seine Diplomarbeit zum Thema Reifen.

Gerade vor dem Hintergrund der steigenden Energiepreise werden seine Schulungen von Profi-Landwirten und Lohnunternehmern interessiert aufge-

nommen. Der Händler stimmt mit Grasdorf Wennekamp Inhalt und Termin der Schulung ab. Gebhard Lütke und Christian Hussmann bringen dann Achswaage, Ballastierung und Musterreifen auf dem eigenen Trailer mit, den Vorführschlepper stellt der Händler.

„Das Thema Rad und Reifen ist mittlerweile so komplex geworden, dass eine ausführliche Beratung notwendig ist, um Fehlinvestitionen bei der Erstausrüstung oder Nachrüstung des Traktors zu vermeiden. Im Seminar wird der Kunde auf viele Fragestellungen gestoßen, die ihn zum Nachdenken anregen und letztlich auch dem Handel die Arbeit beim Verkauf erleichtern.“

Im Kern gehe es, so Lütke, darum herauszufinden: Welche Arbeiten werden auf dem Acker verrichtet? Wie hoch ist der Anteil Straßenfahrt? Wird ein Frontlader angebaut? Soll die Option für Doppelräder vorhanden sein? Welche Möglichkeiten der Ballaststrierung sind vorhanden oder können noch genutzt werden?

Viele Fragen auf die es jeweils nur individuelle Antworten gibt. Diese will Grasdorf Wennekamp gemeinsam mit seinen Vertriebspartnern geben. Insgesamt will das Unternehmen seine Beratungskompetenz noch weiter ausbauen. Dazu gehört auch die intensive Weiterqualifizierung der eigenen Mannschaft sowie der Aufbau eines eigenen Kundenschulungszentrums in Grasdorf. Hier will man dann auf angepachteten Ackerflächen Vertriebspartnern und Landwirten die Vor- und Nachteile verschiedener Bereifungskonzepte praxisnah demonstrieren.

„Das Rädergeschäft wird zunehmend individueller. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem Team und unseren Vorhaben auf dem richtigen Weg sind“, so Heinz Wennekamp abschließend.

Bernd Pawelzik



Heinz Wennekamp, Dr. Michael Weißbach und Gebhard Lütke (v.l.) sehen die Schulung der Vertriebspartner und Kunden als ein wesentliches Vertriebsinstrument.

sen – die Fusion beider Unternehmen im Jahr 2003 sollte die Sache nun auch für die Kunden noch runder machen.

Und wie dem eilbote in Groitzsch berichtet wurde, scheint diese Fusion auch ganz rund zu laufen: Betrag der Umsatz beider Firmen vor der Fusion gemeinsam 40 Mio. Euro, so waren es im Jahr 2007 bereits 75 Mio. Euro. Heute ist man an vier Standorten aktiv. Die Produktion ist in Groitzsch und Grasdorf angesiedelt, im thü-

ringischen Aschara und Bremen Stuhl gibt es jeweils Lager mit Verkaufsbüros. Rund 190 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon zehn Verkaufsberater im Außendienst, arbeiten bei Grasdorf Wennekamp. Gut 90 Prozent des Umsatzes setzen sich je zur Hälfte aus Reifenhandel und Felgenproduktion zusammen. Rund 30.000 Kompleträder wurden 2007 ausgeliefert. Auch der Bereich Dienstleistung, hier werden z.B. Räder für Komatsu-Hanomag oder andere Hersteller fertig montiert direkt an das Montageband geliefert, gewinnt an Bedeutung. Die Zahlen für das Jahr 2008 klingen ebenfalls eindrucksvoll. Bis April konnte man trotz des bereits starken Vorjahres