

Das Auto im Fokus

In den vergangenen zehn Jahren hat Vorwerk & Sohn konsequent Geschäftsbereiche abgegeben, die nicht zum Automobilgeschäft passen. Bis zum Jahr 2005 will das Unternehmen seinen Umsatz verdoppeln. Der Zulieferer setzt auf neue Produkte und Aufträge für die Schwingungsdämpfung im Fahrwerk und will den Geschäftsbereich Dichtungssysteme deutlich ausbauen.



Foto: LichtWerk, Wuppertal

Mit dem Verkauf des Geschäftsbereichs Vollgummireifen fiel bei Vorwerk & Sohn in Wuppertal die Entscheidung: Der bis dahin eher kleine Bereich der technischen Komponenten für die Automobilindustrie sollte zur Kernkompetenz werden und die anderen Geschäftsfelder schrittweise wegfallen. Dies war sicherlich ein mutiger Entschluss und keine kleine Aufgabe, die aber geglückt und fast vollendet ist. Den größten Produktbereich bilden heute Dämpfungskomponenten für das Fahrwerk, dann folgen Dichtungssysteme sowie technische Formteile, die unter anderem als Durch-

Mehr als 90 Prozent der Vorwerk-Produkte gehen in die Automobilindustrie

führungselemente genutzt werden. Die neue Struktur wird seit einem guten halben Jahr auch in der Firmierung deutlich: Zum 1. Januar 2002 wurde die Vorwerk Autotec GmbH & Co. KG gegründet, die sich auf Fahrwerktechnik und Formteile konzentriert. Schon seit dem 1. November 2001 gibt es die Vorwerk Dichtungssysteme GmbH, deren Produktion in Zaberfeld bei Heilbronn angesiedelt ist – hier hat Vorwerk & Sohn von

Magna ein Werk für Schiebedachprofile übernommen. „Das Werk ist in hervorragendem Zustand. Zudem ist die Nähe zu Daimler Chrysler – ein großer Kunde für dieses Geschäftsfeld – vorteilhaft, denn bei Dichtungen ist Nähe ein absolutes Muss, weil man schnell reagieren muss: Die Anforderungen an das Änderungsmanagement sind in diesem Bereich sehr hoch“, erläutert Peter Cöllen, geschäftsführender Gesellschafter der Vorwerk & Sohn.

Das Unternehmen fertigt in Zaberfeld unter anderem die Türdichtungen für das S-Klasse-Coupé. Diese Dichtungen sind nicht nur anspruchsvoll, weil die Doppelscheiben der rahmenfreien Türen in den Rahmen und damit direkt in die Dichtungen einfahren. Auch das Finish mit textiler Laminierung und Gleitlacken sowie die große Variantenvielfalt stellen hohe Anforderungen an den Zulieferer. Solche hochwertigen Nischenprodukte sind es,

Vorwerk & Sohn: Zahlen und Fakten

Hauptsitz: Wuppertal

Umsatz: etwa 100 Mio. Euro (2001)

Mitarbeiter: rund 1000

Standorte: Wuppertal, Zabernfeld, Wittenberg (Joint Venture mit Woco), Brodnica/Polen, Bunberg/Irland sowie Joint Ventures in Indien und Sri Lanka

Produkte: NVH-Komponenten wie Lenk-, Federbein-, Kardan- und Hydrolager; Dichtungssysteme, Elastomer-Formteile, technische Klebebänder

Wichtige Wettbewerber: ZF, Meteor, Woco, Trelleborg, Vibracoustic, Hutchinson, Draftex, Metzeler

in denen Vorwerk & Sohn noch erhebliches Wachstumspotenzial sieht.

In der Fahrwerktechnik kommt dem Unternehmen der Trend zur Mehrlenkerachse zugute: Dieser Achsentyp bietet verschiedene Freiheitsgrade der Bewegung. Er neigt daher eher zur Schwammigkeit als andere Aufhängungsarten. Deshalb ist eine optimal gedämpfte Lagerung der Fahrwerkskomponenten mit möglichst hoher Vorspannung ganz entscheidend für Komfort und Sicherheit des Fahrzeugs. Diese Aufgabe scheint Vorwerk & Sohn besser in den Griff zu bekommen als mancher Wettbewerber. Anders ist es wohl nicht zu erklären, dass so viele Premium-Hersteller ihre Fahrwerkslager in Wuppertal einkaufen bzw. entwickeln lassen. Dabei kommt zumeist das von Vorwerk & Sohn entwickelte Schlitzlager zum Einsatz. Das ist eine geteilte Gummilagerung, die sich im Vergleich zu konventionellen Lagertypen durch eine erheblich höhere Vorspannung und eine geringere Nebenfederrate auszeichnet. Zudem sind diese Lager nahezu verschleißfrei.

Paketkompetenz für die Aufhängung

Zum Produktprogramm in diesem Bereich gehören Feder- und Dämpfungselemente



Die optimal gedämpfte Lagerung der Fahrwerkskomponenten ist entscheidend für die Sicherheit.

wie Lenker-, Federbein-, Kardan- und Hydrolager. Damit kann Vorwerk & Sohn mit Ausnahme der Motorlagerung das gesamte Spektrum abdecken. Peter Cölln: „Bei Hinterachsen bieten wir eine Paketkompetenz, die die optimale Abstimmung der Komponenten wesentlich erleichtert und damit auch zu verbesserter Dynamik und Sicherheit führt.“ Inzwi-

schen liefert man an einige Kunden auch komplette Module von Lenkern und Streben mit eingepressten Lagern.

Europaweite Arbeitsteilung

Die einzelnen Unternehmensbereiche von Vorwerk & Sohn arbeiten im Verbund. Die Zentrale und das Entwicklungszentrum befinden sich in Wuppertal. Hier werden Produkte bis zur Vorserie betreut. Kürzlich hat man einen neuen Mehrachsen-Prüfstand in Betrieb genommen und wird das Entwicklungszentrum auch in den kommenden Jahren deutlich ausbauen. Peter Cölln: „Wir testen nach den selben Standards wie unsere Kunden.“ Sobald es an die Serienproduktion geht, bleibt Wuppertal jedoch außen vor. Denn die Dichtungssysteme werden in Zaberfeld gefertigt, die Autotec-Produkte vorwiegend in Polen, wo die Vorwerk-Tochter Saminex in Brodnica rund 600 Mitarbeiter beschäftigt. Zudem werden lohnintensive Produkte in Joint-Venture-Produktionsstätten im Ausland – bis nach Indien – gefertigt.

Auch das Elastomer-Rohmaterial, das in den verschiedenen Werken verarbeitet wird, fertigt eine Beteiligungsgesellschaft: 1993 hat Vorwerk & Sohn gemeinsam mit der Woco-Gruppe den Mischbetrieb der damaligen Gummiwerke Elbe übernommen. Seitdem wurden dort rund 20 Mio. Euro investiert; das Unternehmen heißt heute Polymertech-

Der Blick zurück



Peter Cölln, geschäftsführender Gesellschafter Vorwerk & Sohn: „NVH ist ein wichtiges Thema für die Automobilindustrie. Deshalb registrieren wir im Bereich Schwingungsdämpfer ein starkes Wachstum.“

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts gründete Johann Peter Vorwerk eine Bandwirkerei, die die typischen „Barmer Artikel“ - Bänder, Litzen, Bordüren - herstellte. 1827 nahm er seinen Sohn als Teilhaber ins Geschäft. Das war die Geburtsstunde von Vorwerk & Sohn. Das Unternehmen wuchs, unter anderem kam eine Teppichweberei hinzu, und 1896 errichtete man einen Betrieb, der einen damals neuen Werkstoff verarbeitete: Naturlatex. Zunächst stellte Vorwerk & Sohn hier Gummiprodukte für die Textilindustrie her, dann auch Isolierbänder für die aufkommende Elektroindustrie.

Den Einstieg ins Automobilgeschäft kann man exakt auf 1926 datieren: Vorwerk begann mit der Produktion von Vollgummireifen, mit denen damals noch viele Lkw ausgestattet waren. 1935 kaufte man die Gummiwerke Fulda, die in den sechziger Jahren, als die Gürtelreifen aufkamen, aber von Goodyear übernommen wurden. Peter Cölln, seit 1984 geschäftsführender Gesellschafter von Vorwerk & Sohn: „Damals zeigte sich, dass ein Reifenwerk besser bei den Großen der Branche aufgehoben ist.“ Den Vollgummireifen für Gabelstapler und andere Fahrzeuge, die abseits der Straße unterwegs sind, blieb das Unternehmen jedoch bis Anfang der neunziger Jahre treu. Dann wurde dieser Bereich an Trelleborg verkauft.

nik Elbe (PTE) und liefert hochwertige Compounds an die Gesellschafter-Firmen und Drittkunden.

Logistik auch für Dritte

Damit ist die Aufzählung der Tochtergesellschaften aber noch nicht beendet. Im Markt bekannt ist die Certoplast Vorwerk & Sohn GmbH, die ebenfalls in Wuppertal ansässig ist und technische Klebebänder auch für die Automobilindustrie, unter anderem zur Kabelsatzkonfektionierung, herstellt. Das moderne Logistikzentrum wird von der Toplog GmbH betrieben, die Vorwerk & Sohn gemeinsam mit einem Logistik-Dienstleister gegründet hat. Peter Cölln: „Die Logistik wird ein immer wichtigerer Faktor, nicht zuletzt weil das montagegerechte Verpacken nach den Vorgaben der Kunden hohen Aufwand verursacht. Die Logistikkomponente macht teilweise einen ganz erheblichen Anteil an Gesamtkosten aus.“ Der Neubau mit Hochregallager und moderner Kommissioniertechnik, den Toplog errichtet hat, steht auch anderen Zulieferern offen.

Umbau beendet

Die vor zehn Jahren beschlossene Konzentration auf das Geschäft mit der Automobilindustrie führte dazu, dass Vorwerk & Sohn nun zu über 90 Prozent ein „reinrassiger“ Automobilzulieferer ist. Die Abhängigkeit von einer Branche ist für Peter Cölln kein Nachteil: „Man muss sich fokussieren, wenn man alles richtig machen will.“ Die Neuausrichtung sieht er als Bestandteil der Strategie, die Eigenständigkeit des Familienunternehmens – mittlerweile in der sechsten Generation – zu sichern. Für die nächsten Jahre hat sich Vorwerk & Sohn ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: Man will bis 2005 den Umsatz verdoppeln. Dabei sind Zukäufe nicht ausgeschlossen, aber das Wachstum aus eigener Kraft wird in jedem Fall einen großen Beitrag zur Umsatzsteigerung leisten. Peter Cölln: „NVH – Noise, Vibration, Harshness – wird ein immer wichtigeres Thema für Autohersteller und Autokäufer. Daher registrieren wir ein starkes Wachstum für den gesamten Markt der Schwingungsdämpfung im Fahrzeug, und wir haben die Entwicklungskompetenz sowie die richtigen Produkte für diesen Markt.“

Gerald Scheffels