



Zeitschrift der GKN AXLES - Carpenedolo (BS) V.le S. Maria 76 - Tel. 030.99861 - www.gknaxles.com - Chefredakteur Cinzia Furlani - Reg. n. 53 del 15/09/2005

In dieser Ausgabe:

- > **LEAN ENTERPRISE:** Ein Abenteuer im Weltraum? Nein, eher eine neue Art, die Betriebsführung zu verstehen. Massimo Limonta berichtet.
- > **FORS UND GKN AXLES:** Eine erfolgreiche Zusammenarbeit, erklärt von einem angesehenen Einkaufsleiter.
- > **RISSE:** Sieg der Ingenieure und deren Tests.
- > **SIDRA** steigt aufs Podium anlässlich der 34. Fima in Saragoza (Ehre, wem Ehre gebührt).

Alle tipptopp



Normalerweise, lässt das Verb „umstrukturieren“ nichts Gutes erahnen, wenn die Rede auf Betriebe gebracht wird. Es ist ein höflicher Ausdruck für „Abbau“, für die Annahme des Konzepts „Verkleinerung“. Was für viele zutrifft, aber nicht für uns. Bei GKN Axles rührt der durch die Veränderung der Firmenphilosophie deutlich zum Ausdruck gebrachte

Umstrukturierungswille aus dem Wunsch her, das Geschäft zu entwickeln und auszubauen, bis zur Verwirklichung der wichtigsten Ziele. Verschwendungen abstellen, Stehzeiten vermindern, Bürokratie vereinfachen: Das sind Schritte, die bereits eingeleitet worden sind bzw. dabei sind, eingeleitet zu werden, mit dem einzigen Ziel, die Arbeitsqualität und demzufolge die Produktivität zu erhöhen, zugunsten auch der beruflichen (untrennbar von der persönlichen) Selbstverwirklichung der Mitarbeiter. Das haben (fast) alle begriffen, sogar diejenigen, die zuerst (verständlicherweise) skeptisch oder misstrauisch der Veränderung gegenüber waren, da diese unvermeidlicherweise neue Gewohnheiten und neue Wege, sich der Arbeit zu stellen, mit sich bringt. Durch die eigene Anpassung an die Veränderung, ist jeder einzelne Mitarbeiter gleichzeitig zu einem wertvollen Urheber geworden. Die fünf neuen aus Produktionsfachleuten, Technikern, kaufmännischen Kräften, Angestellten und Führungskräften bestehenden Teams, die alle auf derselben Ebene tätig sind, sind bereits stark, beruflich tipptopp, Innovation gegenüber offen. (Fast) Jede Person hat sich dieses neue Bewusstsein, das auf Verbesserung und Entwicklung des Ganzen durch Teilnahme des Einzelnen basiert, zu eigen gemacht. Auf diese Weise wurde die Jagd nach Verschwendungen, verlorenen Minuten, Organisationsmangel eröffnet - und wir danken allen Treibern!

Domenico Traverso



Eine Gewährleistung, die nicht zu toppen ist

Fünf Jahre Gewährleistung: Das ist der wertvolle Vorteil, der die neue Achsenreihe kennzeichnet, die GKN AXLES entwickelt hat, um den Kunden erstklassige Produkte anzubieten – Produkte die in der Lage sind, das durch deren Namen durchsickernde glänzende Versprechen zu halten. Sie sind das Ergebnis der Kombination zwischen fortschrittlichster Technologie und minuziösem Achten aufs Detail. Wir sprechen von den jüngsten Produkten aus Carpenedolo, heute stabile Grundlage des britischen Riesen GKN PLC, die bei der Arbeit von extrem schnellen Fahrzeugen mithelfen werden – Fahrzeuge, die Aufgaben erledigen können, bei denen das

Wort „schwer“ viel zu einschränkend ist. Die äußerst lange Zeit, während der die Firma die Haftung für ihre unvergleichliche Leistungsfähigkeit übernimmt, kennt keine Präzedenzfälle: Normalerweise verfügt eine Achse höchstens über 24 Monate Gewährleistung. «Immer mehr Kunden», unterstreicht Domenico Traverso, Generaldirektor von GKN Axles, «sind besonders an der Lebensdauer einer Achse interessiert. Und es könnte auch nicht anders sein, wenn man an die Bestimmung dieser Produkte und deren Verwendung denkt. Die Gold-Serie ist nichts weiteres, als das Beste, was wir leisten, zusammen mit der höchsten Sorgfalt, die wir bieten können – ein Ergebnis, das die Kunden hundertprozentig zufrieden stellen wird». Für die Produkte der Gold-Serie kann man deshalb zweifellos eine Zukunft voller Zustimmung und Bestätigungen vorsehen. Die Sorgfalt, mit der sie angefertigt werden, wird eine unwiderstehliche Verlockung für Landmaschinenhersteller darstellen. Was das Thema „besondere Merkmale“ angeht, ist der „Rohrträger“, der dazu beiträgt, das Gewicht der Gesamtstruktur spürbar zu verringern, besonders erwähnenswert. Für die Naben werden Timken-Lager verwendet, deren Qualität wesentlich höher als das Standardniveau ist. Darüberhinaus, ist die Wahl auf Hochgeschwindigkeitslager gefallen, die der Entwicklung von immer leichteren, schnelleren, handlicheren, doch durch stets höhere Leistungen im Sinne von Tragfähigkeit und Dauer gekennzeichneten Maschinen gewachsen sind. Die die Druckkappen ersetzenden verschraubten Kappen erlauben eine bessere Wartung der Achse, ohne dabei die Integrität der Teile zu beeinträchtigen, zugunsten der Lebensdauer und der Leistungen. Das ist aber nicht alles. Um einer immer größeren Nachfrage nachzukommen, ist bei jedem Teil die Möglichkeit vorgesehen, ein Polrad einzubauen, das sowohl die Verwendung von Antiblockiersystemen (ABS), als auch, in bestimmten Fällen, die Anbringung von Sondersensoren für die Aufnahme der Anhängergergeschwindigkeit erlaubt. Der Erneuerungswunsch ist auch bei der Außerlichkeit zum Ausdruck gekommen: Zinkkappen, gedeckte Schmierbüchsen, die Farbe Schwarz, die das klassische Rot ersetzt, spiegeln alle die weiteren Eigenschaften der Gold-Achsen wider, deren Ruf als Spitzenelemente vom GKN-Axles-Katalog bereits ein (spannendes) Kapitel der Geschichte von Carpenedolo darstellt.

Laura de Laurentiis

Zwischen Peter Pan und TERMINATOR

Für Tony Lindsay, Generaldirektor der Räder-Abteilung von GKN FAD, ist Teamarbeit das A und O. Als Junge hat er auf dem Fußballplatz gelernt, dass die Spieler sich gegenseitig helfen, sich einsetzen, kommunizieren müssen, wenn sie den Sieg erreichen möchten. Dieselbe Einstellung hat er auf die Arbeitswelt übertragen, da ein Betrieb ein wenig mit einer Fußballmannschaft verglichen werden kann: Um zu siegen, muss man fest daran glauben. Alle zusammen.

Wenn man ihn auf dem Fußballplatz sieht, mit vollem Einsatz wie damals, als er davon träumte, mit den Doncaster Rovers zu spielen, ist es schwierig, sich ihn als Manager vorzustellen. «Fußball bleibt meine große Leidenschaft», erklärt Tony Lindsay, Generaldirektor der Räder-Abteilung bei GKN FAD.

«Jedes Mal, wenn ich die Möglichkeit zu spielen habe, tue ich es, selbst wenn ich dreiundfünfzig bin und die Kreuzbänder eines Knies gerade in Carpenedolo während eines Spiels mit der GKN Fad Mannschaft kaputtieren haben».

(Fortsetzung auf Seite 5)



Produktion: SSKC/Verlagsstudio (all'indirizzo: Kundenrechtliche Leitung - SSKC)

Effizienz über alles

Er kennt die Details einer Verhandlung nicht, er kann weder eine Achse zusammenbauen, noch einen Auftrag abwickeln, dennoch ist er gerade dabei, die Organisation der gesamten GKN Axles zu verändern. Massimo Limonta, Lean Manager in Carpenedolo, hat eine ebenso leichte, wie anspruchsvolle Aufgabe: die Optimierung des Firmen-Workflows, vereint mit der Beseitigung von Verschwendungen und überflüssigen Kosten.



Die Einführung der Lean Production in einem Bereich, wo 10 bis 30 Arbeiter tätig sind, führt zu:

- einer Produktivitätszunahme von 20% bis 60%;
- einer Reduktion vom Work in Progress zwischen 30% und 70%;
- einer Fehlerverminderung von 20% bis 40%;
- einer Senkung der Set-Up-Zeiten zwischen 50% und 80%.

(Quelle: Galgano Group)

«Leistungsschwächen finden und all das, was keine Verbesserung des Produkts bedeutet, beseitigen - das ist die einfachste Erklärung für „Lean Enterprise“». Laut Massimo Limonta, Site Continuous Improvement Leader von GKN Axles seit letztem November, scheint es nicht so kompliziert zu sein. Dennoch handelt es sich um eine echte Revolution, die den ganzen Betrieb in Brescia betrifft und ihn mehrmals nach Sonnenuntergang arbeiten lässt. Das der Lean Production stellt eins der wirksamsten Modelle der Industriewelt dar, und kann Planung, Herstellung und Vermarktung der Güter einer Firma grundlegend verändern. Sie entstand in Japan, in den Werken von Toyota. Einer der Vizepräsidenten, Taiichi Ohno, hat sie im Bereich vom Global Production System entwickelt. Die Techniken, auf denen die Lean Production basiert, sind aber nicht nur großen Unternehmen vorbehalten. Jede Arbeitsstruktur kann sie anwenden, um die eigene Organisation zu verbessern, effizienter zu gestalten und auf den Märkten wettbewerbsfähiger zu machen. «Die Produktionsabteilung ist aber nicht die einzige, die „schlank“ denkt. Damit diese Methode sich erfolgreich beweist und konkrete Ergebnisse zeigt, ist es notwendig, dass der ganze Betrieb teilnimmt bzw. sich für diese neue Kultur einsetzt, mit jedem Bestandteil und jedem Aktivitätsbereich. Deswegen ist

es bei GKN Axles passender, von Lean Enterprise zu sprechen. Suche nach und Beseitigung der Verschwendungen, kontinuierliche Verbesserung jeder Aktivität und Optimierung der Ressourcen sind nicht mehr Begriffe, die sich ausschließlich auf die Produktion beziehen. Vielmehr sollten sie fortlaufend auf den gesamten Betrieb ausgedehnt werden». Limonta ist die Bezugsperson für sämtliche Entscheidungen auf dem Gebiet der Produktionsorganisation. Er hat eine besondere Aufgabe. Er leitet kein Team, niemand schuldet ihm Rechenschaft über die eigene Arbeit, gleichzeitig müssen aber all die die Organisation betreffenden Entscheidungen im Einvernehmen mit ihm getroffen werden. «Ich bezeichne mich gerne als ein „Vereinfacher“, der von Mal zu Mal mit den Fachleuten der verschiedenen Aktivitätsbereiche zusammenarbeitet. Ich verfüge nicht über ihre Kompetenz und Erfahrung, aber meine Aufgabe ist eine andere. Dank der Möglichkeit, den gesamten Betrieb zu überwachen, bin ich in der Lage zu sehen, wie man einen Prozess verbessern kann: von der Produktion zum Informationsaustausch bezüglich eines Kunden, von der Abwicklung einer Vorratsbestellung zur Lieferung eines Auftrages. Dazu – wenn's nötig ist – all das beseitigen, was zu Zeit- und Geldverschwendung führt».

Schlank ist SCHÖN

Gemäß einigen Untersuchungen, fallen im Bereich der Produktion einer Verarbeitungsindustrie nur vierundzwanzig Prozent der Verschwendungen an. Die restlichen sechsundsiebzig Prozent treten in allen umliegenden Gebieten auf. Aufgrund dieser Theorie hat die Führung von GKN Axles beschlossen, die Organisation der ganzen Struktur durchzusehen. Die Begriffe der Lean Production sind zum ersten Mal letztes Jahr in Carpenedolo erschienen. Dank einiger externen Berater, wird innerhalb der Firma eine Veranstaltung zum Thema **Kaizen** organisiert, d.h. zur kontinuierlichen Verbesserung der Tätigkeiten. Die ersten Ergebnisse haben sich sofort herausgestellt. Zur Erzielung weiterer Fortschritte möchten aber die Führungskräfte von GKN Axles eine Bezugsperson für sämtliche Aufgaben innerhalb der Firma haben – ein Bedürfnis, das nicht mittels eines externen Beraters erfüllt werden kann. So erklärt sich die Ankunft von Massimo Limonta, als einleuchtender Beweis dafür, dass das Top

Ungefähr ein Jahr nach der Einführung der ersten Begriffe der Lean Production, bei GKN Axles sieht man bereits die ersten Ergebnisse. Der ganze Betrieb nimmt jetzt an einer ständigen Verbesserung teil und alle haben begriffen, wie diese Revolution die Tätigkeit jedes Einzelnen umwandeln kann. Zu etwas Besserem.

Management von GKN Axles von den Vorteilen, die auf der Einführung einer der Betriebsverbesserung gewidmeten Gestalt ins Arbeitsteam beruhen, stark überzeugt ist. Aus dieser Gewissheit entsprang die Idee, einen Kurs über Lean Enterprise ins Programm von GKN aufzunehmen. An den Treffen, die im letzten Februar stattgefunden haben, haben fünfundzwanzig Lean Manager aus der ganzen Welt und die Arbeiter aus Carpenedolo teilgenommen. Massimo Limonta ist aber nur die Spitze einer „Revolution“, die die Grundlage der Firmenphilosophie von GKN Axles verändert hat. Man kann nämlich nicht von Lean Enterprise sprechen, wenn diese Firmenkultur nicht von allen Mitarbeitern aufgenommen wird, ohne Ausnahmen. Die Grundlagen davon müssen für alle klar und deutlich sein: Das verlangt man von jedem einzelnen, unabhängig von seiner Rolle innerhalb des Betriebs. Auch die scheinbar einfachste Aufgabe kann einen Fehler verursachen und einen Ausschuss bzw. eine Ressourcen, Material- und Geldverschwendung zur Folge haben. Gleichmaßen kann auch die einfachste und banalste Aufgabe das nächste Mal besser ausgeführt werden. Der Lean Manager wird auf diese Weise zu einem Koordinator der verschiedenen Tätigkeiten, obwohl es passender wäre, von einem Experten zu reden, der in der Lage ist, Informationen und Organisationsvorbilder zu sammeln und neu zu verteilen, so dass etwaige Verschwendungen beseitigt werden, Stehzeiten inbegriffen. Massimo Limonta hat erst seit einigen Monaten damit begonnen, alles in der lombardischen Fabrik „auf den Kopf zu stellen“, aber er scheint auf dem richtigen Weg zu sein, in Anbetracht dessen, was er bereits erreicht hat.



„Lean“ denken bedeutet...

- Identifikation von dem, worauf der Kunde Wert legt;
- Konzentration auf die Reihenfolge der wertbringenden Aktivitäten;
- kontinuierlicher und unterbrechungsfreier Workflow;
- Planung und Produktion nur von dem, was der Kunde will, und wann er es will;
- immer bessere Ausführung jeder Aufgabe, d.h. ständige Verbesserung.

(Quelle: Centro Studi e Ricerche Gecos)



➤ Interview mit

Ein Einkaufsleiter, der unsere Sache versteht

Die Gründung von Fors MW geht auf 1991 zurück, als einer der Besitzer – Leif Fors, heute Geschäftsführer – sich entschloss, eine Fabrik in Tallinn, Estland, zu übernehmen, um Landmaschinen herzustellen. In diesem Teil Europas, der als „wilder Osten“ bekannt ist, fängt man zum ersten Mal nach dem Fall der Berliner Mauer an, von Marktwirtschaft zu reden, wobei die Möglichkeiten für einen erleuchteten Unternehmer unzählig sind. Unzählig sind aber auch die zu überwindenden Schwierigkeiten. 1992 ruft das Werk in Tallinn das erste hundertprozentige Fors Projekt ins Leben: Ein sperriger Anhänger verlässt die Fabrik in Tallinn. Seitdem fängt die Firma an, stetig zu wachsen. 1997 wird die neue mehr als 11 Tausend Quadratmeter große Fabrik in der Vorstadt von Tallinn, in Saue, eröffnet. Zusammen mit neuem Kapital, übernimmt ein schwedisches Management die Führung. Es handelt sich zwar um den notwendigen Qualitätssprung, um neue Märkte zu erobern und neue Produkte herzustellen, aber es werden weiterhin mittelgroße und Kleinbetriebe bevorzugt. Heutzutage kann Fors auf eine 35 Tausend Quadratmeter große Produktionsabteilung in Tallinn zählen, wo 125 Mitarbeiter tätig sind, denen weitere Zehn hinzugefügt werden müssen, die weltweit im Handels- und After-Market-Bereich arbeiten. Allein in Europa gibt es ungefähr 350 Händler für die Produkte von Fors MW. Odile Mombelli, Einkaufsleiter, berichtet über die Beziehung mit GKN Axles.

Welches sind die Hauptmärkte von Fors MW und welche Art von Kundschaft wendet sich an Sie?

Unsere Tätigkeit konzentriert sich vor allem im skandinavischen Bereich, aber Deutschland, Frankreich und Großbritannien tragen immer mehr zum Wachstum unseres Umsatzes bei. Unsere Kunden sind meistens mittelgroße und Kleinunternehmen, die in den Bereichen Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Logistik tätig und auf der Suche nach einem hohen Qualität-Preis-Verhältnis sind.

Wann hat die Zusammenarbeit mit GKN Axles begonnen?

Im Jahre 2004 hat Fors MW beschlossen, die ersten Produkte von GKN Axles zu kaufen. Seitdem läuft die Zusammenarbeit mit der Firma in Carpenedolo ununterbrochen mittels

Jahresverträge weiter.

Welche Faktoren haben Sie zu dieser Entscheidung geführt?

Am Anfang war das eine technische Frage, doch nach kurzer Zeit wurde uns klar, dass das von uns auf unsere Partner gesetzte Vertrauen mit deren Professionalität vergolten wurde. Hohe Qualität, Einhaltung der Lieferzeiten und hervorragende Handelsbeziehungen haben uns in kurzer Zeit dazu gebracht, die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen zu verstärken.

Was ist das für eine Partnerschaft, die Sie mit GKN Axles hergestellt haben?

Vor allem eine technische. Wir haben angefangen, gemeinsam mit GKN Axles Lösungen zu analysieren und zu entwi-



ckeln, wobei sich der Informationsaustausch zwischen den jeweiligen technischen Abteilungen als wesentlich herausgestellt hat, z.B. während der Dimensionierungs- und Genehmigungsschritte der Bremssysteme unserer Fahrzeuge.

Mit welchen Komponenten beliefert GKN Axles die Firma Fors?

Unsere Gesamtproduktion verwendet die in Carpenedolo hergestellten Achsen. Dazu bestellen wir Aufhängungsätze. Die Räder sind auch von GKN, obwohl wir sie durch andere Absatzwege besorgen.

➤ Interview mit

Ein Ingenieur auf Entdeckungsreise in Italien

Von den Stränden Kaliforniens nach Carpenedolo, um alles über Materialien zu lernen und viele Erfahrungen zu sammeln. Aufgrund seiner Herkunft ist Konstantinos Boukouris ein wenig griechisch und trotzdem sehr amerikanisch, da er in den USA geboren ist und studiert hat. Sechs Monate lang wird er bei GKN Axles in Carpenedolo bleiben. Zwischen einer Budgetsitzung und einem Ausflug auf den Garda-See, bereitet er sich vor, einer der Spitzen-Manager von Morgen zu werden

Sein Name lässt keine Fragen offen: Konstantinos Boukouris ist griechischer Herkunft und trotzdem ein typischer amerikanischer Junge. Er ist vierundzwanzig Jahre alt, leidenschaftlicher Sportler (vor allem Schwimmen und Beach-Volley), liebt Bücher und Reisen und zeigt großes Interesse für Sprachen und Fremdkulturen. Diplomingenieur an der Michigan University, hat er seine ersten Schritte bei General Motors getan, und ist dann bei GKN gelandet. Für den britischen multinationalen Konzern hat er sich zuerst mit Forschung und Entwicklung bei GKN Driveline, danach mit Produktionsorganisation (besonders mit Lean Manufacturing und ständiger Verbesserung) bei der Abteilung Aerospace beschäftigt. Seit Februar befindet er sich in Carpenedolo für seine erste richtige ausländische Arbeitsmission.

Welche Aufgaben müssen Sie bewältigen und welches ist das Hauptziel Ihres Aufenthalts beim italienischen Sitz von GKN Axles?

Technisch gesehen, lautet meine Rolle „Material Supply Manager“. Ich kümmere mich um die verschiedenen Aspekte, die mit Materialbeschaffung und -verarbeitung zu tun haben.

Sechs Monate lang werden Sie zum Team von GKN Axles in Carpenedolo gehören, im Bereich des von der Firma für ihre Mitarbeiter gewollten ausländischen Ausbildungsprogramms. Welches Ziel hat Ihnen die Führung der Gruppe gestellt?

Meine italienische „Mission“ ist extrem eindeutig: Ich bekleide eine neue Rolle innerhalb einer Firma, wo ich täglich mit einer Sprache, einer Kultur und Businessmethoden konfrontiert werde, die für mich völlig unterschiedlich sind. All das, was ich beobachte und mit dem ich zu tun habe, muss ich in ein professionelles und menschliches Wachstum umwandeln.

Möchten Sie eine erste Bilanz Ihrer italienischen Erfahrung ziehen?

In beruflicher Hinsicht bin ich höchst zufrieden und sehr glücklich, den Vorschlag der Firma angenommen zu haben. Auf diese Weise war es für mich möglich, eine neue, verantwortungsvollere Funktion zu bekleiden, und damit eine Wende auf meinem beruflichen Weg einzuschlagen. Von Anfang an habe ich hart gearbeitet und vor allem die Möglichkeit gehabt, täglich eng mit den Top Managern der Gruppe zusammenzuarbeiten und Projekten zu folgen, die die Ergebnisse von GKN Axles stark beeinflusst haben. Der einzige Nachteil dieses italienischen Abenteuers ist, dass es leider nicht länger dauern kann!

Können Sie dasselbe positive Urteil auch für die weit vom Werk verbrachten Stunden abgeben?

Es war einfach, den italienischen Lebensstil zu schätzen. Ich habe neue Orte gesehen, sympathische nette Leute kennengelernt, das Essen genossen... Ein wenig Entspannung nach der Arbeit in Richtung Garda-See ist zu einer angenehmen Gewohnheit geworden. Vor dieser Erfahrung kannte ich Italien nicht und für mich entsprach Europa vor allem Griechenland, wo meine Verwandten leben. Jetzt kann ich ruhig sagen, dass

ich mich in Italien wie zu Hause fühle, abgesehen von der Sprache, natürlich.

Gibt es Ihrer Meinung nach ein italienisches Denken auch in der Arbeitswelt?

Das Tempo ist nicht so hektisch wie in den USA. Es geht nicht darum, weniger zu arbeiten, sondern entspannter zu arbeiten. Domenico Traverso sagt oft „Gas geben“ und fördert uns somit, das Tempo zu beschleunigen. Es ist aber klar, dass die offene und freundliche Mentalität der Italiener sich auch auf dem Arbeitsplatz widerspiegelt, wobei sie meiner Meinung nach dazu führt, besser und lieber zu arbeiten.

Was vermissen Sie von den USA?

Selbstverständlich meine Freunde und meine Familie. Und die Vielfalt an Essmöglichkeiten, die man in Amerika findet und die von chinesischen Restaurants zu griechischen Cafés reichen. Der Rest fehlt mir nicht. Ich wohne an einem Ort, der mir erlaubt, in einer Stunde Stadt, Land, Kunst- und Kulturorte zu finden. Jeden Tag gibt es etwas Neues zu sehen und kennenzulernen.





> Forschung & Entwicklung

Eine perfekte Ehe Um die jeweiligen Reaktionen detailliert unter die Lupe nehmen zu können, werden im Werk von GKN FAD dieselben Bedingungen wiederhergestellt, die Rad und Nab während ihrer Verwendung aushalten müssen. Dank der Test- und Prüfungsergebnisse kann man Vor- und Nachteile jeder Lösung analysieren. Nur so kann ein Projekt fehlerfrei weitergeführt werden.

Risse - Sie sind der Schrecken jedes Ingenieurs, der die Dauerfestigkeit einer Komponente berechnen muss. Genau diese „Spalten“ – die auf der Scheibe entstehen, fast immer bei den Befestigungslöchern anfangen und sich dann auf das ganze Element ausdehnen – stellen den Hauptgrund für Radbrüche dar. In den meisten Fällen hängen diese Risse von den Biegungen ab, denen die Scheibe während der Fahrt ausgesetzt wird. Biegungen werden wiederum durch die Scheibenverstellung von der Radmittellinie und durch die seitlichen Kräfte, die von Gelände und Kurven auf die Reifen übertragen werden, verursacht. Um während der Planungsphase die Lebensdauer eines Rads feststellen zu können, ist es also sehr wichtig, die Hauptbelastungspunkte zu kennen und deren Traglast zu berechnen. Um solche Ereignisse zu analysieren, muss man dieselben physischen Bedingungen, die vor Ort vorkommen, auch im Labor rekonstruieren. Innerhalb der Abteilung „Forschung & Entwicklung“ von GKN FAD ist deshalb ein Testzentrum mit Maschinen für Belastungsprüfungen hergestellt worden. Ziel dieser Maschinen ist es, im Labor dieselben Belastungen wieder-

zugeben, denen das Rad während seiner Verwendung ausgesetzt wird. Durch Erhöhung der Belastungen, bis Risse erscheinen, kann man die Kraftverteilung auf die Scheibe und die von jeder Komponente ausgehaltene Traglast studieren. Eines der Hauptelemente, die das Leben eines Rads beeinflussen, ist die Kupplung mit der Nabe: Jegliche Belastungen gehen nämlich durch diese Anschlussfläche, wobei der vom Nabentyp ausgeübte Einfluss auf das Rad höchst wichtig ist. Kritisch ist die Nabenform, besonders seit sich die Tendenz einen Weg gebahnt hat, leichtere Komponente mit weniger Materialien – und folglich billiger – herzustellen: Wir sprechen von den sogenannten Sternnaben. Um das zu erreichen, bieten viele Hersteller Radnaben an, bei denen die Radanschlussflächen ausgespart sind, statt den traditionellen Rundflansch zu verwenden. Solch eine Lösung hat einen negativen Einfluss auf die Radlebensdauer, da sie höhere Belastungsniveaus voraussetzt. In der Tat, haben die bei GKN FAD ausgeführten Tests folgendes bewiesen: Je tiefer die Aussparung der Nabe ist, desto mehr wird die Scheibe Belastungen ausgesetzt, die

entweder auf den Stützfehler oder auf die Ansammlung der Belastungen auf bestimmten Punkten zurückzuführen sind. Diese Ergebnisse sind auch von anderen Räderherstellern und vom Forschungslabor Fraunhofer Institute (besser bekannt als LBF) in Darmstadt bestätigt worden: Die Kürzung der Radlebensdauer kann bis zu 50% betragen. Die EUWA (Association of European Wheel Manufacturer) hat ein amtliches Schreiben vorbereitet, das den Achsenbenutzer geschickt werden soll, um sie über die Situation zu informieren. Es geht um zwei Bauphilosophien. Einige Hersteller ziehen die Preise vor, selbst wenn die Lebensdauer eines Rads dadurch begrenzt wird. Andere Hersteller, wie GKN FAD, haben beschlossen, Lösungen anzuwenden, die scheinbar komplizierter sind, dennoch eine höhere Tragfähigkeit der Komponente gewährleisten können. Die Untersuchungen, die Tests und die Prüfungen, die in Carpenedolo durchgeführt worden sind, geben eine extrem eindeutige Antwort darauf, wer die beste Entscheidung getroffen hat.

A.B.

> Produkte

Ein Anhänger mit „Servolenkung“

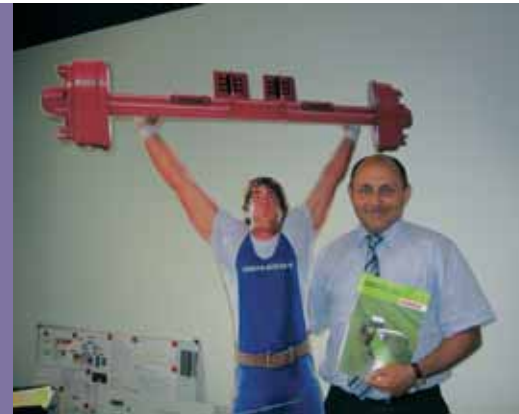
Innovation, Forschung, Entwicklung. Die Produktion einer Firma wie GKN Axles entwickelt sich ständig. Neben den Neuheiten bleiben aber erneuerte und modernisierte klassische Produkte weiterhin bestehen, wie die Nachlaufkachsen.

Kein Wunder, dass im Katalog einer Firma wie GKN Axles sowohl innovative, fortschrittliche Produkte, als auch technisch einfachere, scheinbar wenig entwicklungsfähige Artikel vorkommen. «In der Landwirtschaft», erklärt Daniele Consolati, Sales Manager bei GKN Axles, «werden verschiedene Verarbeitungen ausgeführt und die Maschinen müssen angepasst werden, wenn nötig durch einfache, kostengünstige Lösungen, oder durch andere Auswege, die technologisch fortschrittlicher und teurer, doch unerlässlich sind, um den technologischen Entwicklungsanforderungen der Fahrzeuge zu folgen». Seit langer Zeit ist die Nachlaufkachse zweifellos ein Standardprodukt für GKN Axles. Als natürliche Weiterentwicklung der festen Achse entstanden, kostet sie im Vergleich zu der einfachen Version spürbar mehr und ist somit für Anwendungen eines höheren Niveaus bestimmt.

«Ihre Entwicklung», führt Consolati fort, «stellt eine direkte Folge des Bedürfnisses dar, größere, schnellere Anhänger mit mehr Tragfähigkeit herzustellen. Daraus stammen Anhänger mit doppelter Achse mit vorderem Drehkranz, die wiederum dem für Bewegungen in sehr engen Räumen gedachten Tandem mit doppelter Zentralachse ihren Platz abgetreten

haben. Da es Tragfähigkeit und einfache Manöver vereint, wäre das Tandem die perfekte Lösung. Dennoch beansprucht sein kleiner Wendekreis die Reifen zu sehr, erhöht deren Bodenkriechen und folglich deren Abnutzung».

Um dieses Problem zu lösen, hat GKN Axles, einer der ersten Betriebe im Sektor, die Nachlaufkachse entwickelt. «Bei GKN Axles sind wir davon überzeugt, dass jedes Produkt verbessert werden kann, deshalb ist auch eine Standardtechnologie wie die der Nachlaufkachsen im Laufe der Zeit einer richtigen Evolution unterzogen worden». Der aktuelle Vorschlag von GKN Axles betrifft eine Nachlaufkachse, die durch zwei hydraulische Antriebszylinder und einen dritten Steuerzylinder neben dem Anhängerdeichsel gesteuert wird. «Es handelt sich um einen kompletten Satz, der es dem Hersteller erlaubt, ihn der Maschinenstruktur anzupassen», führt Consolati zu Ende. Diese Lösung vermindert die Abnutzung der Reifen und vereinfacht enorm jegliche Ladung- bzw. Entladungsoperationen, aber vor allem erhöht sie spürbar das Komfortniveau seitens des Benutzers, da der parallel zur Anhängerzugöse montierte Steuerzylinder zur Neuangleichung der Räder bei jeder Kurve



beiträgt und die Manövrierfähigkeit in kleinen Aktionsfeldern sehr viel leichter macht, als würde er eine richtige Servolenkung darstellen, sowohl vorwärts, als auch rückwärts. Es gibt aber noch weitere Vorteile. Nicht nur verleiht diese Lösung dem Anhänger eine gesteuerte, servounterstützte Lenkung, sondern sie führt auch die Achse zu ihrer selbstlenkenden Position zurück, wenn bei der Hydraulikanlage vom Anhänger bzw. vom Schlepper Schäden auftreten».

Enrico Ravini

> Räder

(Fortsetzung von Seite 1)

„Zwischen Peter Pan und TERMINATOR“

Seitdem - und infolge eines freundlichen Hinweises von Brian Newman, seinem direkten Chef, der ihm empfohlen hat, sein Peter-Pan-Verhalten loszuwerden - widmet er sich immer mehr dem Golf und vor allem der Familie. Seit 1973 mit Gill verheiratet, die er in der Zeit der ersten Arbeitserfahrungen kennenlernte, beschreibt sich Lindsay als «der typische stolze Vater seiner Kinder (Steve, 29, und Chris, 22), der sehnsüchtig darauf wartet, dass sie mich früher oder später zum Großvater machen».

Nicht leicht Tony Lindsay mit diesem Porträt zu vergleichen, besonders wenn man daran denkt, dass während der Erfahrung in Dänemark seine Kollegen ihn aufgrund seiner Entschlossenheit „Terminator“ nannten.

«GKN ist die dritte Firma, bei der ich tätig bin», erzählt er. «Nach dem Studium habe ich meine ersten Schritte als Techniker bei Lister Petter getan, einem auf Dieselantriebe spezialisierten Motorenhersteller. Dort habe ich ungefähr zwanzig Jahre gearbeitet, zuerst in Großbritannien, dann in Argentinien und Marokko. Danach habe ich zur Automotive-Branche bei Alloy Wheels gewechselt, sowohl in Großbritannien, als auch in Kanada und Südafrika. Die Begegnung mit GKN fand 1999 im Räder-Werk in Telford

Die Zahlen von GKN Wheels

4 Produktionsanlagen - Telford (England), Nagbol (Dänemark), Armstrong (USA) und Carpenedolo (Italien).

1450 Angestellte weltweit.

263 Mio Euro Umsatz im letzten Geschäftsjahr.

32% Weltmarktanteil.



statt».

Bei all seinen beruflichen Erfahrungen, hat sich Lindsay als ein großer Befürworter der Teamarbeit bewiesen. «Ich bin immer davon überzeugt gewesen, dass nur ein gut eingespieltes, kompaktes Team die von ihm verlangten Ergebnisse erzielen kann. In Telford musste man zuerst auf die Menschen setzen, bevor es zu Technologieinvestitionen kam. Sie mussten auf die Ziele ausgerichtet, motiviert und davon überzeugt werden, dass die Ergebnisse erreichbar waren. Das selbe Bedürfnis habe ich zwei Jahre später in Dänemark wiedergefunden, gerade dort, wo ich zum zweiten Mal aus der Taufe gehoben wurde, und mich alle „TTT“ - Tony The Terminator - nannten. Drei Monate waren genug, um auf Gegenkurs zu gehen und ein tolles Team zu bilden. Beweis dafür waren die Ergebnisse».

Seit Februar dieses Jahres befindet er sich in Italien, um denselben Teamgeist zu fördern, der ihm stets erlaubt hat, wichtige Ziele zu erreichen.

«In Carpenedolo konzentrieren sich einige der besten Ressourcen der Gruppe GKN: Es wird nicht schwierig sein, großartige Ergebnisse mit solch einem erstklassigen Team zu erzielen. Bis 2009 haben wir uns gewisse Verkaufsziele

gesetzt. Zur Zeit sind wir gerade dabei, die ersten Schritte zu tun, ich bin mir aber sicher, dass wir mit der richtigen Menge an Überzeugung und Führung seitens der Verantwortlichen einen Erfolg erreichen werden, an dem alle beteiligt sein werden. Ich könnte es ewig wiederholen: Mit einer guten Teamarbeit, der Beteiligung aller und einem ständigen Informationsaustausch innerhalb und außerhalb der Firma, kann man große Ziele erreichen und selbstverständlich das Geschäft zum Wachsen antreiben. Das Motto von GKN lautet: „Erwartet mehr“. Es fasst unsere Arbeitsart in Carpenedolo zusammen. Unsere Reise hat gerade begonnen. Trotzdem möchte ich hinzufügen: Wir möchten das Beste überhaupt sein! Und das werden wir schaffen. Großes Tony-The-Terminator-Ehrenwort».

> Märkte



Umsatz aus Zentraleuropa

Die Kunden Mittel- und Nordeuropas möchten hochwertige Produkte, fortschrittliche Dienstleistungen und Betreuung schon während der Planungsphase. Der Blick auf ein GKN Axles Kernmarkt – erklärt von Josef Konersmann, Business Manager für Deutschland, Belgien, Holland und Dänemark.

Fünf Millionen Euro pro Jahr. Das ist der Umsatz von GKN Axles in den Ländern Mittel- und Nordeuropas. Josef Konersmann ist verantwortlich für diese Gebiete. «Ich fühle mich wie ein Verbindungsglied zwischen den Kunden aus Deutschland, Belgien, Holland und Dänemark und der GKN Axles. Meine Aufgaben», erklärt er, «beziehen sich vor allem auf die Ausarbeitung von Angeboten, die Abwicklung von Aufträgen und deren Versand (in Zusammenarbeit mit den jeweils verantwortlichen Büros in Italien), aber auch auf die Betreuung von Kunden und die Entwicklung neuer Produkte (auch in diesem Fall durch die Fachleute in der Lombardei)». Die Zeiten, wo das Angebot nur vom Endpreis abhängig war, sind längst vorbei. «Heute wird viel mehr Wert auf die Qualität, auf den Kundendienst, den ein Anbieter dem

Kunden anbieten kann, auf die Verfügbarkeit von Ersatzteilen in kurzer Zeit, auf die technologische Innovation gelegt – das sind die Elemente, die eine Verhandlung positiv oder negativ beeinflussen können. Lieferanten werden immer häufiger für das Dienstleistungsniveau ausgewählt, das sie vor und nach dem Verkauf gewährleisten können und nicht nur aufgrund der Preise ihrer Produkte. Unsere Zusammenarbeit mit den Kunden fängt meistens schon in der Entwicklungsphase der Fahrzeuge an. Oft müssen wir bereits in der Planungsphase der Fahrgestelle besondere technische Lösungen erarbeiten, um den fortschreitenden Anforderungen der mit dem Bau der Fahrzeuge eingesetzten Konstrukteure gerecht zu werden. Wesentliche Unterschiede werden häufig durch die in den verschiedenen Ländern geltenden gesetzl. Bestimmungen bewirkt. Im Vergleich zu Holland, gibt es z.B. in Dänemark einschränkendere Bestimmungen, was die Tragfähigkeit der Achsen betrifft. In Deutschland sind die Vorschriften bezüglich Tragfähigkeit und Bremsgenehmigungen wiederum andere als die in den Niederlanden». Welche Produktarten werden in den Märkten Nordeuropas von einem rein technischen Gesichtspunkt am meisten gefragt? «In Holland werden z.B. hydraulische Federungen seit mehr als zwanzig Jahren vertrieben, wobei diese Tendenz seit einiger Zeit auch im restlichen Europa zu spüren ist (unsere Antwort darauf ist die Weiterentwicklung zur Einzelradfederung SIDRA™). In Deutschland und Holland werden oft komplette

Federungen gefordert (wie Bogies und Tridem-Systeme). Auch die Nachfrage nach komplexen Lösungen für landwirtschaftliche Anhänger wächst. An die Fahrzeuge werden nämlich durch die Steigerung der Anhängergeschwindigkeiten immer höhere Anforderungen gestellt. Deshalb müssen unsere Produkte stetig steigende Geschwindigkeiten, hohe Transportsicherheit und Bremsfähigkeit auf jedem Terrain gewährleisten können». Der mitteleuropäische Markt bleibt auf jeden Fall ein vom Export sehr abhängiger Markt, wo die Betriebe, die flexibel und in der Lage sind, an sehr unterschiedlichen Aufgabenstellungen zu arbeiten bzw. jegliche Anfragen schnell zu beantworten, gleichzeitig diejenigen sind, die den meisten Nutzen daraus ziehen und die asiatische Konkurrenz, die auch hier Besorgnisserregend auftritt, besser entgegenwirken können. «Die GKN Axles», führt Josef Konersmann zu Ende, «ist natürlich den Anforderungen eines globalen Markts gegenüber gut vorbereitet. Dank der Organisation unserer Abteilung (GKN Offhighway) und unseres Vertriebsnetzes, gelingt es uns, die Verfügbarkeit der Teile in den verschiedenen Ländern, wo wir vertreten sind, zu gewährleisten». Ein Beispiel? Die Zusammenarbeit mit GKN Walterscheid Belgien BV. für die Vertreibung der Produkte und des Ersatzteil-Services auf dem belgisch-französischen Markt: ein großer Vorsprung unseren Wettbewerbern gegenüber».

E.R

Mandeläugige Sidra



Die „erste Begegnung“ fand anlässlich der Eima 2005 statt. Damals wurde die Aufmerksamkeit einiger Manager eines an der Veranstaltung in Bologna teilnehmenden japanischen Fassherstellers durch Sidra erregt – die von GKN Axles produzierte hydraulische Federung, Glanzstück der Firma mit Sitz in Carpenedolo. Nach den ersten Erklärungsanfragen, kam der Wunsch, über sämtliche Informationen zu verfügen, und damit die nachdrückliche Bitte, die ganzen Produktunterlagen nach Japan zu senden: Technische Broschüren, Videos, Demos, zusammen mit den weiteren Spezifikationen, die eine komplette Bewertung dieses technologischen Meisterwerks erlauben.

Einige Wochen später kam die Antwort: Die japanische Firma will eine neue Maschine mit der Sidra-Federung planen und so den hohen Mehrwert nutzen, den solch eine fortschrittliche Komponente für ein Produkt gewährleisten kann.

Der Rest ist schon in die Geschichte eingegangen. Die erste Sidra-Federung für den japanischen Markt befindet sich jetzt in einem Werk in Hokkaido, und wartet darauf, auf einen für die ersten Tests verwendeten Prototyp montiert zu werden. Danach – planmäßig im August – wird die Serienproduktion der ersten auf dem nordjapanischen Markt vertriebenen Modelle anfangen.

Achsen: Bedienungsanleitung



Einband des Installations- und Wartungshandbuchs für landwirtschaftliche Achsen.

Dem Kunden Aufmerksamkeit zu schenken ist auch synonym für die Bereitstellung der Mittel, die eine optimale Verwendung des gelieferten Produkts ermöglichen. Daraus stammt die Idee, das Installations- und Wartungshandbuch für Achsen mit Einsatz zu realisieren, eine kurze und bündige Ausgabe, in der detailliert von der Verwendung der verschiedenen aus dem Werk in Carpenedolo hergestellten Achsen erklärt wird. Sowohl für Landmaschinenhersteller, als auch für Endbenutzer gedacht, zeigt das Handbuch die Eigenschaften und die Funktionen der verschiedenen Produkte, wobei es die korrekte Installation und die Verwendungsmethoden vorschlägt, um den größten Nutzen daraus zu ziehen. «Es handelt sich um ein technisches Handbuch,» erklärt Stefano Chitò, Leiter der Abteilung F&E bei GKN Axles, «das jedem erlaubt – d.h., auch Leuten, die keine technische Ausbildung haben – unsere Produkte korrekt anzuwenden, sicher zu installieren und deren Qualität unverändert während der ganzen Lebensdauer jeder einzelnen Komponente beizubehalten. Deshalb listet ein der Wartung gewidmeter Teil alle Prüfungsaktionen auf, die notwendig sind, um dem Leistungsfähigkeits- bzw. Sicherheitsniveau der Achse nicht zu schaden. Zum Beispiel wird über die Prüfung bezüglich Schmierungslevel und Bremseneinstellung berichtet und gleichzeitig unterstrichen, wann und wie man die regelmäßigen Standardkontrollen durchführen soll».

Das Handbuch wurde bereits den zahlreichen Firmenkunden ausgehändigt, dennoch kann man es auch von der Website des Betriebs in Carpenedolo herunterladen bzw. nachschlagen.

Zu fuß unterwegs, um behilflich zu sein



Das feiernde GKN-Team: Mike Dann (in der Mitte) und seinen Mitreisenden Tim Tottenham und Simon Edmundson, glücklich nachdem sie zuerst das Ziel vom Polar Challenge 2006 erreicht haben.

«Tut mir leid, der Ingenieur ist nicht da, er befindet sich zur Zeit ungefähr am Nordpol». Das ist die Antwort der unerschütterlichen Sekretärin, wenn jemand mit Mike Dann sprechen will, einem der Mitglieder des Teams, das an der Entwicklung des Projekts A380 beim Sitz von GKN Aerospace, auf der Insel Wight, arbeitet. Keine Ausrede, keine besondere Mission, um die Belastbarkeit eines der Extremkälte ausgesetzten Materials zu prüfen. Nur eine große Lust auf Abenteuer, die in einem großzügigen Herzen hegt.

Zusammen mit zwei Freunden, Tim Tottenham und Simon Edmundson, hat Dann beschlossen, am Polar Challenge 2006 teilzunehmen, einem Orientierungsrennspiel, das zwischen Kanada und dem Nordpol stattfindet und dessen Ziel die Sammlung von Geldern für die Stiftung Laura Crane bzw. die Förderung der wissenschaftlichen Forschung für Krebs im Jugendalter ist. Der Grund, der ihn dazu getrieben hat, seinen Schreibtisch bei GKN Aerospace (vorrübergehend) zu verlassen, ist also sehr nobel. Dermaßen nobel und gut, dass das Team, bestehend aus Dann und seinen Freunden, über das Sponsoring und die technische Unterstützung von GKN verfügen konnte.

In elf Tagen haben Dann, Tim und Simon mehr als 320 Meilen zu Fuß zurückgelegt, bei Temperaturen, die ständig zwischen minus 20 und minus 35 schwankten, und einem 90 Kilos schweren Schlitten mit Nahrung und Ausrüstung. Eine beachtliche Anstrengung, die letztendlich mit dem besten Ergebnis belohnt wurde: Mit gut 15 Stunden Vorsprung den Zweitbesten gegenüber, haben die drei Briten zuerst das Ziel, was dem magnetischen Pol entspricht, erreicht. Der wahre Preis für Dann waren aber die Zehntausendvierhundert Pfund für die Stiftung Laura Crane, die dank der Werbung und der Spenden derjenigen, die an sein Projekt geglaubt haben, gesammelt werden konnten.

➤ Erzähl mir was von dir

Ein Dreher aus der Ferne

Von Sardinien bis Carpenedolo ist die Strecke lang. Stefano Portas hat sie vor vier Jahren zurückgelegt, um bei GKN zu arbeiten. Heute zählt er zu den Angestellten der Dreherei-Abteilung und ist somit die geeignetste Person, um die Fabrik aus ihrem Inneren heraus zu beschreiben.

Vier Jahre sind vergangen, seit Stefano Portas, 37 Jahre alt, zum ersten Mal die Tore von GKN Axles in Carpenedolo durchschritten hat. «Es ist eine Lebensentscheidung gewesen. Sardinien zu verlassen, wo ich in einer Autowerkstatt tätig war, und nach Norditalien zu ziehen, war nicht einfach. Rein zufällig hatte ich erfahren, dass eine wichtige Firma in der Nähe von Brescia, von der ich - das muss ich zugeben - noch nie gehört hatte, auf der Suche nach neuen Mitarbeitern war, deshalb habe ich beschlossen, mich zu bewerben». Am Anfang wurde Portas der Produktionsabteilung als Schweißer-Monteur zugewiesen. «In Sardinien hatte ich mit Fahrzeugen zu tun. Ich hatte bereits Hunderte von Lagern eingebaut bzw. zahlreiche Bremsanlagen ab- und wieder eingebaut. Es mangelte mir sicherlich nicht an Erfahrung, und das hat mir geholfen, mich in der Fabrik nicht fremd zu fühlen».

Der nächste Schritt war der Wunsch, in die Dreherei versetzt zu werden. «Zunächst habe ich mich um das Drehen der Trommel aus Gusseisen, danach um das der Stahlhaken gekümmert. Seit zwei Jahren arbeite ich fest an den Achsen». Wie sehr hat sich die Firma in den letzten vier Jahren verändert? «Sehr viel. Ich habe angefangen, als die alten Besitzer der Gruppe GKN verkauft hatten, und habe die Verwandlung, die das neue Management an der ganzen Firma vorgenommen hat, von Anfang an miterlebt. Um die Veränderung nachvollziehen zu können, würde es reichen, sich an zwei Details zu erinnern: die Sauberkeit und die Ordnung des Werkzeugbaus auf der ganzen Produktionslinie. Vorher waren sie viel mehr dem Zufall überlassen. Da sie zu



einer spürbaren Verlangsamung der Prozesse beitragen, wurden Einzelheiten vernachlässigt, die nur scheinbar nebensächlich waren, wobei es mehrfach zu Fehlern und Ausschüssen kam. Wer schon lange in der Firma war, hat vermutlich am Anfang Schwierigkeiten gehabt, sich anzupassen und die Neuheiten zu verstehen, aber jetzt sind es gerade die Ältesten, die die Vorteile der Veränderungen am meisten zu schätzen wissen».

Veränderungen, die sich auch in der Kommunikation und Teilnahme von allen ausgewirkt haben. «Wir werden alle in das Firmenleben stärker einbezogen: Zum Beispiel, wird uns mitgeteilt, wann neue Kunden erworben werden, oder wir dürfen intervenieren und dank unserer täglichen Erfahrung Meinungen äußern bzw. Vorschläge machen, um die Herstellung zu verbessern und die Organisation effizienter zu gestalten. Nach den nötigen Überprüfungen, sind sie schon öfter umgesetzt worden. Auch auf diese Weise kann man dazu beitragen, einen Betrieb zu verbessern».

Sidra siegt in Spanien

Bei der letzten Fima, der wichtigen internationalen Veranstaltung für landwirtschaftliche Ausrüstung, die auf dem Messegelände in Saragoza stattgefunden hat, hat GKN Axles die Hauptrolle gespielt.

Auf dem Stand von GKN Geplasmatal, der zur Abteilung Service & Distribution von GKN Offhighway gehörenden Firma, wurden auch die letzten Neuheiten der neugeborenen Abteilung von GKN Offhighway vorgestellt.

Absolute Hauptdarstellerin der Veranstaltung war die hydraulische Federung Sidra, die die Aufmerksamkeit sowohl der unzähligen Besucher, als auch der Jurymitglieder, die damit beauftragt waren, die Hauptneuheiten auf der spanischen Messe zu identifizieren, auf sich gezogen hat. Zur großen Freude von GKN Axles, hat gerade Sidra die Sondererwähnung „Technische Neuheit“ auf der 34. Fima in Saragoza bekommen.

Eine konkrete Anerkennung für die Qualität des Projekts, aber auch für die exzellente Arbeit, die der Betrieb in Carpenedolo zusammen mit DBD Components geleistet hat.



FFFFFLASH

Vom 15. bis zum 20. Mai, hat GKN Offhighway in Ribeirão Preto, Brasilien, an der Agrishow 2006, der wichtigsten landwirtschaftlichen Messe Südamerikas, teilgenommen.

Mehr als 130 Tausend Besucher, 600 Aussteller aus der ganzen Welt und 1200 dynamische Demonstrationen auf einer 240 Hektar große Messefläche – das waren die Hauptzahlen einer Veranstaltung, die dieses Jahr zum 13. Mal stattfand und die handelsmäßig zu den dem landwirtschaftlichen Gebiet gewidmeten Hauptereignissen zählt.

GKN Offhighway war mit Vertretern und Produkten der gesamten Abteilung dabei. Anlässlich der brasilianischen Veranstaltung hat die Firma eine neue Kommunikationsstrategie eingeweiht: Von nun an wird sie an den Messen teilnehmen und die verschiedenen Betriebe mit deren Tätigkeitsbereichen darin einbeziehen. Ziel ist es, ein Gesamtbild der vielfältigen Lösungen, die nur eine komplette und gegliederte Struktur wie GKN Offhighway bieten kann, zu entwickeln und zu fördern.

Info: www.agrishow.com.br

➤ Stückchen und Häppchen

Der Schlüssel zum Erfolg

Berühmte Universitäten und namhafte Masters reichen allein nicht, um einen Erfolgsmanager zu bilden. Die Glaubwürdigkeit den Kunden und Kollegen gegenüber und den Respekt seitens der Mitarbeiter gewinnt man in der Praxis, indem man in sämtlichen Bereichen des Firmenlebens beweist, dass man über eine besondere Eigenschaft verfügt, die in der Militärwelt als „Führungsseignung“ bekannt ist. Wer sie besitzt, verschwendet seine Energie nicht darauf, jemanden zu suchen, dem man die Schuld für ein Problem zuschieben kann, sondern zieht es

vor, selbst Lösungen zu finden; er macht seine Mitarbeiter nicht zu Auftragsausführenden, sondern motiviert sie dazu, ehrgeizige Ziele zu erreichen. Er scheut keinen Vergleich und ist in der Lage, sich von Kritiken zu Verbesserung anregen zu lassen. Ein Manager, der die Art der Führung kennt, weiss auch, dass Entschlossenheit keine Aggressivität verbirgt, dass Fähigkeit auch die Anerkennung der Fähigkeiten anderer bedeutet.

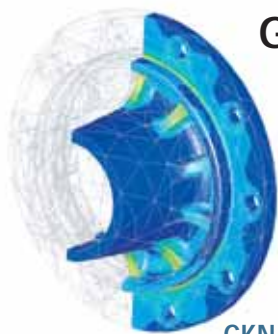
Die Führungsseignung ist keine angeborene Gabe: Sie wird Tag für Tag gepflegt, indem man den eigenen Charakter

daran übt, kleine Zwischenfälle zu überwinden, ohne dabei die Geduld zu verlieren. Die Hauptverkehrszeit ist zweifellos ein gutes Training: Sich ihr zu stellen, ohne sich von Auseinandersetzungen und Wortwechselln verführen zu lassen, kann der Selbstbeherrschungsfähigkeit und den Führungsgaben nur von Nutzen sein.

Alessandro Bolla,
content and communication manager, partner Soluzioni s.r.l.



Viele sind stark, nur eine ist aus Stahl.



GKN AXLES: Auf jedem Feld die beste Leistung.

Wenn das Spiel schwer wird, beginnen die Harten zu spielen. Und zu gewinnen. Deswegen entscheiden sich immer mehr Kunden für die Achsen von GKN AXLES: Denn die Stahlnabe ist die beste Lösung für alle in der Landwirtschaft eingesetzten Maschinen und Anhänger, die schwersten Beanspruchungen Stand halten müssen. GKN AXLES: Die Achsen mit der berühmten Stahlnabe meistern die härtesten Prüfungen.

GKN AXLES - GKN FAD S.p.A. - Viale S. Maria, 76 - 25013 Carpenedolo (BS) Italy
tel +39 030 99861 - fax +39 030 9986234 - www.gknaxles.com - info@gknaxles.com

