

# maschine werkzeug<sup>+</sup>

02

MÄRZ

17

## MASCHINEN

Per Drehtisch macht **Lehmann** aus einer dreiachsigen Fräsmaschine ein Fünf-Achs-Zentrum. **16**

## WERKZEUGE

Vollhartmetallbohrer mit drei Schneiden hat die **Hoffmann Group** konstruktiv verbessert. **28**

[wfb]

Fachmesse für Werkzeug- und Formenbau  
21. und 22. März 2017, Siegerlandhalle Siegen

Ihr kostenloser  
Ticket Code:  
**wfb-17klqP**  
[www.wfb-messe.de](http://www.wfb-messe.de)



## Finale Güte

Präzisionswerkzeuge von **LMT** sind gefragt, wenn am Ende höchste Oberflächengüte sowie Maß- und Formgenauigkeit verlangt sind.

Sonder-  
druck

# Unterstützung für den Händler

**WERKZEUGVERTRIEB – Eine Kooperation mit dem Werkzeughändler Wütschner stärkt Kennametals Marktposition im nördlichen Bayern. Auch der Händler aus Schweinfurt profitiert von der Zusammenarbeit.**

**M**it Maarten Dekker, Director Sales Tooling Distribution Central Europe, und Alexander Momm, Director Sales Central Europe, sitzen während der Technologietage bei Wütschner gleich zwei Vertreter von Kennametal mit am Tisch, um Details der Zusammenarbeit zu erläutern. Hintergrund ist ein spezieller Mix zweier Vertriebsvarianten, die Kennametal hier gewählt hat.

Maarten Dekker ist bei Kennametal in Deutschland für den indirekten Vertrieb zuständig. Er betreut Vertriebspartner wie die Wütschner Industrietechnik GmbH, die Service und Anwendungsberatung mit ihren eigenen Kräften selber leisten. Dazu ist das inhabergeführte Familienunternehmen aus Schweinfurt durchaus in der Lage: Mit gut 430 Mitarbeitern an insgesamt 27 Standorten ist die Unternehmensgruppe gut aufgestellt. Die Wütschner Industrietechnik ist Komplettlieferant rund ums Werkzeug mit einem besonderen Schwerpunkt im Bereich Präzisionswerkzeuge.

Neben den Anwendungstechnikern von Wütschner stehen den Kunden zusätzlich die Spezialisten von Kennametal für einzelne Produkt- und Marktsegmente mit ihrem gesamten Know-how und Erfahrung zur Verfügung. Hier kommt Alexander Momm ins Spiel, der den direkten Vertrieb in Deutschland verantwortet. Seine Kunden werden von Kennametals Außendienst betreut. Zudem stehen seine Produktspezialisten – und das ist das Besondere bei dem in Schweinfurt etablierten Vertriebs-

model – bei Bedarf auch Wütschners Kunden zur Verfügung. Die Unterstützung des Partners wird auch dann gewährleistet, wenn Kunden über den indirekten Vertrieb betreut werden, erläutert Momm. »Es ist sinnvoll, diese Trennung aufzuheben«, pflichtet Dekker dem bei. Das Ziel Kennametals war es, über die Kooperation weitere Marktanteile in Bayern zu gewin-

nen. Wütschner konnte damit sein Angebot in den High-End-Bereich hinein erweitern.

»Schweinfurt ist ein exponierter Ort – was die Zerspanung anbelangt –, wir haben hier im Umkreis von zwei Kilometern Luftlinie einige sehr bedeutende Unternehmen«, erläutert Wütschners Geschäftsführer Matthias Seyffert und zählt Unternehmen wie Schäffler, SKF, ZF,



**1** Fast wie beim Juwelier: Wütschner präsentiert die Werkzeuge von Kennametal.

**2** V. l.: Johannes Mathias (Verkaufsleiter Wütschner), Alexander Momm (Kennametal), Matthias Seyffert (Wütschner), Maarten Dekker (Kennametal).

**3** Technologietage mit Partnern in Schweinfurt.

Bosch Rexroth oder Fresenius Medical Care auf. Der Wirtschaftsraum ist stark von der Großindustrie, aber auch von einem gesunden Mittelstand, geprägt. Ein Schwerpunkt für die Fertigungsbetriebe ist neben der Wälzlagerindustrie auch die Automobilzulieferindustrie.

Seyfferts Großvater hatte sich nach dem Krieg wieder in Schweinfurt mit dem Unternehmen niedergelassen, das bis heute ein beeindruckendes Wachstum verzeichnet. Wütschner will weiter wachsen und ist hierzu strategische Beteiligungen und Kooperationen eingegangen. Bei Präzisionswerkzeugen setzte der Anbieter bisher vor allem auf die Marke Precitool und nun auch auf Kennametal.

Rund 800.000 Artikel hat der Vollsortimenter Wütschner im Angebot, das von der Planung einer kompletten Werkstatt mit Betriebseinrichtung über diverse Services wie Nachschleifen oder Kalibrieren bis hin zum Tool-Management reicht. Grundphilosophie des Unternehmens ist es laut Seyffert, immer wirtschaftliche und faire Lösungen zu suchen. »Wenn der Kunde eine Bearbeitung hat, für die ein HSS-Bohrer reicht, denn empfehlen wir ihm den auch. Nur wenn unsere Kunden profitabel arbeiten, sind wir gemeinsam erfolgreich.«

Mit einfachen Lösungen und preiswerten Hausmarken ist es allerdings nicht immer getan, und bei manchem Kunden wachsen mit der Zeit auch die Anforderungen. »Entscheidend ist Technologieführerschaft und Innovationskraft. Wer in unserer Region nicht Hightech einsetzt, wird dauerhaft hier nicht produzieren können«, so Seyffert.

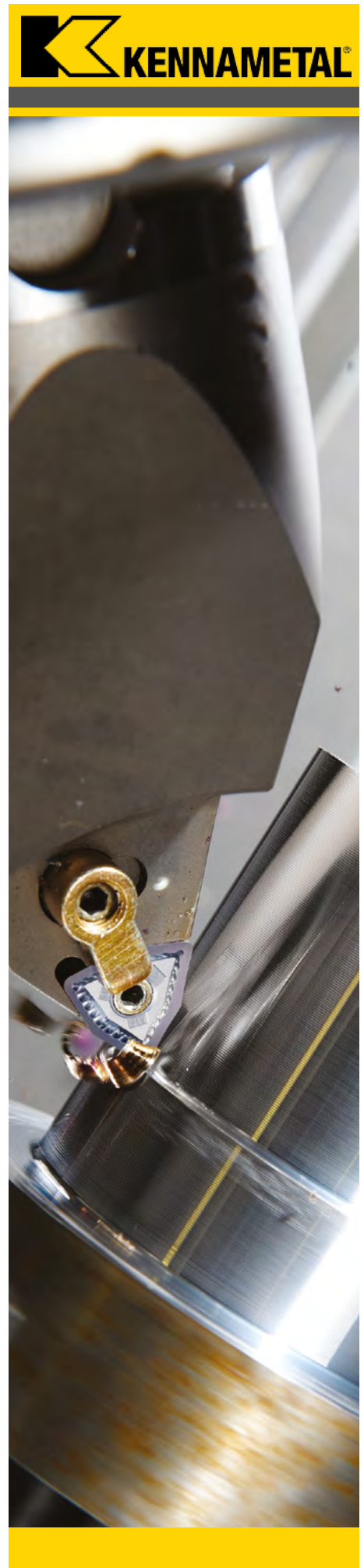
### Gesucht und gefunden

Mit Kennametal und Wütschner haben sich offensichtlich zwei Unternehmen gesucht und gefunden, die nicht zuletzt in ihrer Kundenorientierung gut zusammenpassen. »Die Grundsätze von Wütschner in Richtung Qualität, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit finden sich auch beim Premium-Hersteller Kennametal wieder«, sagt Alexander Momm. Auch mit der Region fühle sich der Werkzeughersteller verbunden, wie Momm weiter versichert. Kennametal sei zwar ein global aufgestelltes amerikanisches Unternehmen, mit seinen deutschen Standorten aber auch sehr fränkisch und bestens in der Region verwurzelt. »Die Nähe zu den Produktionsstandorten ist sicherlich ein Vorteil, was man auch mit gemeinsamen Kundenbesuchen untermauern kann. Wir können vorführen, wie unsere Werkzeuge vom Pulver bis zum Fertigprodukt hergestellt werden.« Zu den deutschen Standorten des Unternehmens gehören mehrere Produktionsstätten in der Fränkischen Schweiz, Werke in Ebermannstadt Mistelgau, Nabburg und Vohenstrauß.

Die Nähe zur Produktentwicklung an Kennametals deutschem Firmensitz in Fürth hat für den Handelspartner mehr als nur symbolische Bedeutung. Um Informationen auszutauschen, Anwendungsfälle zu besprechen oder Lösungen zu finden, kann er direkt auf die Produktspezialisten vor Ort zugreifen. Insbesondere für kundenspezifische Lösungen wird es schon mal wichtig werden, diese Ressourcen zu ziehen, um rasch zu effizienten Ergebnissen zu kommen. Wütschner hat auch direkten Zugriff auf Kennametals Zentrallager in Neunkirchen, von wo aus Werkzeuge europaweit über Nacht ausgeliefert werden.

Seine Technologietage, zu denen im vergangenen Jahr beinahe 500 Besucher kamen, sind für das Schweinfurter Unternehmen mehr als eine Vorstellung seiner Produkte und Services. Hier ist auch die Meinung der Kunden gefragt. Was die nun bereits seit einem Jahr bestehende Zusammenarbeit mit Kennametal anbelangt, sei dies sehr positiv aufgenommen worden, berichtet Seyffert. »Da spielte die Bekanntheit von Kennametal und die regionale Verbundenheit eine große Rolle. Gerade auch die Kombination mit unserer Eigenmarke Cobraline wurde verstanden.«

[www.kennametal.com](http://www.kennametal.com)



**WÜTSCHNER**  
*Industrietechnik*

GEMEINSAM  
[SIND WIR] STARK



© Foto: Fotolia/Photocreo Bednarek

Hightech und Innovationen – direkt aus Fürth



**WÜTSCHNER**  
*Industrietechnik*

Der Komplettlieferant rund ums Werkzeug

Wütschner Industrietechnik GmbH · Rudolf-Diesel-Straße 15 · 97424 Schweinfurt  
Telefon +49 (0) 9721 658684 · Fax +49 (0) 9721 658650 · mail@wuetschner.de

[www.wuetschner.de](http://www.wuetschner.de)