



*Paul Benjamin-Mandley,
BBM Laseranwendungstechnik GmbH*



*Andre Brandes,
BBM Laseranwendungstechnik GmbH*

**Denn Sie wissen,
was Sie tun...**

Vor allem mit dem Schneiden von Prototypen und Serienteilen für die Automobilindustrie hat sich die BBM Laseranwendungstechnik GmbH in den vergangenen Jahren einen Namen in der Branche gemacht...

Text: Ralph Schiffler
Fotos: Jens Ellensohn

3 D-LASERSCHNEIDEN

Das ist doch wieder mal 'ne Anwender-Story: da kaufen sich 1994 zwei Angestellte vom Chef dessen 3D-Laserschneidmaschine mitsamt TeachIn-Station sowie gleich noch die 2D-Maschine daneben, mieten auch noch dessen Räumlichkeiten, erschließen sich nach und nach viele Automobilhersteller als Kunden und gehören heute im repräsentativen eigenen Firmenkomplex' zwar nicht zum Größten, aber sicherlich mit zum Besten, was der Dienstleistungsmarkt im Bereich des dreidimensionalen Laserschneidens hergibt. Das allerdings ist weniger auf das unbestritten exzellente Equipment zurückzuführen (übrigens



Produktiver Funkenflug beim dreidimensionalen Laserschneiden.

allesamt von Mazak, das schließlich jeder kaufen kann) als vielmehr auf den ‚intelligenten‘ Einsatz der vorhandenen Ressourcen - Kopfarbeit inklusive.

Die beiden Männer, um die es in dieser Story geht, heißen Paul Benjamin-Mandley sowie Andre Brandes und sind ‚allesamt‘ Geschäftsführer der BBM Laseranwendungstechnik GmbH in Abstatt. Inklusive den beiden Chefs zählt das Unternehmen heute 14 Mitarbeiter (je nach Auftragslage noch ergänzt durch einige Zeitarbeiter), die vornehmlich Prototypen- und Serienteile unter anderem für die Au-

tomobilindustrie fertigen. Edelstahl und Aluminium werden dabei genauso exzellent geschnitten wie hochfeste Stähle oder der weltberühmte ‚WaldundWiessen‘-Stahl.

Gearbeitet wird in Abstatt normalerweise während zwei Schichten. Aber, wenn es sein muss, geht es auch schon mal in die Nacht hinein, wie's halt so ist



Auf dem Weg zum Porsche Cabrio übernimmt BBM den ‚schnittigen‘ Part...

bei einem kleinen JopShop, in dem alle an einem Strang ziehen. Und wenn die normalen Wochentage nicht reichen, gibt es ja immer noch den Samstag und den Sonntag. Allerdings gehen die Firmenchefs dann zumeist mit gutem Beispiel voran, sprich sind selbst (natürlich) auch in der Werkstatt. „Nicht selten sogar allein“, wie Benjamin-Mandley anfügt, um zu ergänzen: „Unsere Mitarbeiter leisten viel - aber man darf den Bogen auch nicht überspannen.“

Das Engagement stimmt also schon mal. Bei der Frage nach den weiteren Erfolgsfaktoren landet man dann recht schnell bei der enormen Reaktionsschnelligkeit, die immer wichtiger für den Kunden wird: „Nicht selten kommen unsere Auftraggeber am späten Nachmittag und wollen ihre Teile am liebsten gestern

schon produziert haben‘, meint Brandes und stellt fest: „Der Stress hat gegenüber früher eindeutig zugenommen. Zum einen wird immer weniger langfristig



... und sichert mit diesem Serienteil eine gewisse Grundauslastungen im 14 Mann-Betrieb.

geordert. Und wenn dann ein Auftrag ansteht, sind die Anforderungen in punkto Lieferfristen teilweise dramatisch kurz.“ Eine Antwort auf die Frage nach dem Warum? mag ihm dabei so recht nicht einfallen, wenn er mit einem Augenzwinkern die Schuld auf sich nimmt: "Vielleicht liegt's ja daran, dass wir es bis jetzt immer geschafft haben, den Kunden zu helfen."

Da muss die Prozesskette aber verdammt gut abgestimmt sein. Und das ist sie in Abstatt. Nachdem hier beispielsweise bis vor einigen Jahren beinahe durchweg via TeachIn auf einem separaten System programmiert worden war, arbeitet BBM heute fast ausschließlich auf Basis einer soften Prozesskette - erklärt Brandes den Ablauf: „Wir bekommen zumeist die CAD-Daten des zu schneidenden Teils und generieren darauf aufbauend eine virtuelle Vorrichtung. Die Einzelteile der Vorrichtung schneiden wir dann auf den 2D-Anlagen zurecht, schweißen sie zusammen - und, wenn alles perfekt passt, sind das 3D-



Ein Blick in die neue Halle mit den drei 3D-Anlagen und der 2D-Abteilung im Hintergrund.

Komplexe Karosserieteile sind prädestiniert fürs 3D-Schneiden.

Trotz Programm geht nichts ohne Feinabstimmung an der Maschine.



Was "große Serien" bedeuten, zeigt dieses Foto wohl mehr als eindrucksvoll.

Programm und die Vorrichtung zeitgleich an der Maschine. hier bewährt sich unser perfektes Teamwork..."

So einfach, wie es sich hier anhört, sei das Ganze ja dann doch nicht, wie Benjamin-Mandley einwirft: „Viele Kunden meinen wirklich, es reichten CAD-Daten und die entsprechende Maschine, um postwendend Teile dreidimensional schneiden zu können. Dabei wird immer wieder vergessen, dass das Datenmodell oftmals nicht mehr mit der Realität übereinstimmt. Da braucht nur der Werkzeugbauer die Radien ein wenig verändern - schon stimmt's nicht mehr. Oder das Blech weitet sich auf - schon haben wir die Probleme."

Deshalb verlange das 3D-Geschäft durchaus ein hohes Maß an Erfahrung - und eben drum gewinnt Brandes der schwierigen Situation auch eine gute Seite ab, wenn er meint: „Eigentlich nur gut für uns, dass es alles andere als einfach ist - ansonsten könnte es ja jeder." Deshalb gehe man das ganze Geschäft sportlich an und betrachte es eher als Herausforderung. Mit dieser Vorgehensweise bringen wir es bei mittelschweren Werkstücken durchaus auf vier bis fünf verschiedene Prototypen am Tag - parallel zum normalen Geschäft..."

Aber irgendwann hat jedes Engagement und jede Sportlichkeit seine natürliche Grenze. Um nun in der stresserprobten Gesellschaft zumindest ein wenig die Spitzen zu glätten und gleichfalls Potential für die Zukunft zu schaffen, hat man eben erst eine weitere 3D-Anlage von Mazak mit 2500 Watt Laserleistung geordert, die im August installiert werden soll. Im Gegensatz zu den Anfangsjahren war dabei die Finanzierung diesmal kein großes Problem. Spannt Brandes einen



Einige Kunden liefern nicht nur die Bleche, sondern gleich auch noch die Schnittlinie...

Bogen von der Vergangenheit in die Gegenwart: „Anfangs hatten wir schon arge Probleme, das Geld für die Anlagen zu beschaffen, da wir ja insbesondere das damals noch junge Segment des dreidimensionalen Schneidens angehen wollten. Und dann erklären Sie einem Banker mal, warum man zwar ausschließlich Blech bearbeitet und damit das nötige Geld verdienen will, Sie aber nie irgendwelches Material einkaufen, da das ja von den Kunden gestellt wird. Das war unse-

ren Gesprächspartner damals ziemlich suspekt. Aber inzwischen hat man auch auf Bankenseite unsere Vision verstanden." Und der Erfolg während der vergangenen Jahre dürfte ebenfalls als vertrauensschaffende Maßnahme nicht zu kurz gekommen sein...

Dass übrigens bislang ausschließlich Mazak als Maschinenlieferant zum Zuge gekommen ist, hat ebenfalls historische Gründe, wie Benjamin-Mandley abschlie-



Und hier noch der Beleg, dass auch große und ausladende Teile geschnitten werden.

ßend betont: "Die haben uns von Anfang ernst genommen und sich über die Jahre immer als verlässlicher Partner erwiesen. Warum also sollten wir wechseln? Der Technik wegen braucht's das nicht...!"

www.bbm-lasertechnik.de



Die Schneidvorrichtungen werden von BBM virtuell am Rechner generiert.

Der (teils automatisierte) 2D-Bereich gehört in einem modernen Schneidbetrieb dazu.



Das neue Firmengebäude wurde vor zweieinhalb Jahren bezogen.