BBG idea
12. Jahrgang | August 2016
Magazin für Kunden, Mitarbeiter und Partner

Sichtlich Spaß hatten unsere Auszubildenden beim Fotoshooting für Marketingmaßnahmen des Unternehmens. *Foto: BBG*

In dieser Ausgabe

Zehn Jahre BBG Asia

· **Zu Besuch in Changchun und Shanghai**

· **Neuer Operation Manager Ronald Blach**

BBGler bei der Aktion „Mit dem Rad zur Arbeit“

Bohrbearbeitung vollautomatisch dank „Variabler Feature-Technologie“

Neue Mitarbeiter in Mindelheim

And the winner is... Award für BBG North America

BBgo: Entlastung für alle Arbeitsbereiche

Zehn Jahre BBG Asia

Die älteste Tochtergesellschaft von BBG feiert zehnjähriges Bestehen. 2006 wurde BBG Asia im nordchinesischen Changchun gegründet, um für den asiatischen Markt Werkzeuge nach deutschem Qualitätsstandard zu fertigen. Von sieben auf mittlerweile knapp vierzig Mitarbeiter ist die Belegschaft seitdem gewachsen, dazu kommen sechzehn Angestellte in der neuen Zweigstelle in Shanghai. Zusammen betreuen die beiden Standorte einen der wichtigsten Märkte für BBG-Produkte: China, wo die BBG Gruppe im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 9 Millionen Euro erzielt hat.
Der Maschinenpark der hundertprozentigen Tochtergesellschaft ist mit dem von Mindelheim vergleichbar und umfasst unter anderem neun Fräsmaschinen, darunter drei 5-Achsmaschinen. Produziert werden vor allem Schäumwerkzeuge für die Automobil Zulieferindustrie. Eine 2015 eröffnete Musterfertigung mit einem erweiterten hydraulischen Formenträger BFT-G und einer Hochdruckdosiermaschine Glassline ermöglicht es Kunden, Prototypen direkt in Changchun anfertigen zu lassen. Im gleichen Jahr entstand zudem eine Designabteilung, die Konstruktionsänderungen an Werkzeugen und komplette Werkzeugkonstruktionen ausführt.

Neues Geschäftsfeld Composites

Während die Werkzeugherstellung am ursprünglichen Standort Changchun beheimatet ist, ...

Fortsetzung auf Seite 2

Fertigung in Changchun *Foto: BBG*

Liebe Leser,
im Team sind wir stark – das gilt nicht nur für die tägliche Arbeit vor Ort, sondern auch im Rahmen der BBG-Unternehmensgruppe. Unsere aktuellen internationalen Erfolge zeigen dies deutlich. Zwei davon wollen wir in dieser Ausgabe mit Ihnen feiern. Unsere wachstumsstarke Tochtergesellschaft BBG Asia, vormals P-PEQ, begeht ihr zehnjähriges Jubiläum mit einem erneuten Umsatzrekord. Und die erst 2014 gegründete BBG North America, unser zweiter Ableger, wurde in den USA von Webasto bereits als bester Zulieferer ausgezeichnet.
Verschiedene Beispiele, die zukünftig unsere Arbeit verbessern, stellen wir Ihnen in diesem Heft vor. Bereits eingeführt ist die „Variable Feature-Technologie“, die die NC-Programmierung für die Bauteilbearbeitung auf unseren Fräsmaschinen beschleunigt und optimiert. Seinem Abschluss nähert sich das im vergangenen Jahr gestartete Projekt BBgo. Mit einem Variantenkonfigurator für das Formenträgersystem BFT-P V2 verspricht es eine merkliche Arbeitserleichterung für mehrere Bereiche.
Neu ist die Teilnahme von 16 BBGlern bei der von AOK und ADFC zum wiederholten Mal organisierten deutschlandweiten Aktion „Mit dem Rad zur Arbeit“. Zwar locken die Veranstalter auch mit einer Reihe von Preisen, doch das Vergnügen steht im Mittelpunkt – berichten die Mindelheimer Radler.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht

Ihr Hans Brandner

Fortsetzung von Seite 1: Zehn Jahre BBG Asia

Unternehmenssitz der BBG Asia Ltd. in Changchun *Foto: BBG*

übernimmt die 2013 gegründete Niederlassung in Shanghai vorrangig Reparaturen und Werkzeugänderungen. In Shanghai ist auch das erst vor zwei Jahren in China eröffnete Geschäftsfeld Composites mit Produktionstechnologien für die Serienfertigung angesiedelt.
Das Hauptgeschäft von BBG Asia ist nach wie vor der Vertrieb der selbst hergestellten Schäumwerkzeuge, zudem werden Formenträgersysteme und Komplettlösungen zur PUR-Verarbeitung stark nachgefragt.

Deutliche Verringerung der Lieferfristen

In den letzten drei Jahren gelang es der asiatischen Tochtergesellschaft, ihre Lieferfristen spürbar zu senken. Der große Erfolg im Wettbewerb um die chinesischen Kunden wurde durch ein mit den wesentlichen Komponenten erweitertes Lager in Changchun sowie den Aufbau eines zuverlässigen Lieferantennetzwerks vor Ort möglich. So konnten im vergangenen Jahr bereits 99 Prozent aller Teile für die Herstellung der Schäumwerkzeuge in China bezogen werden.
Ein Umzug der Changchuner Fertigung in eine neue, größere Fertigungsstätte im Jahr 2011, eine Erweiterung des Maschinenparks um zwei Fräsmaschinen 2014 sowie ein Workshop zum optimalen Einsatz der CAD/CAM-Software von Tebis halfen ebenfalls dabei, die Lieferzeiten zu verringern. Gleichzeitig gelang es, die Produktionskapazität auf fünf Werkzeuge im Monat zu erhöhen.

Christian Fritz, Geschäftsführer der BBG Asia Lt.d. *Foto: BBG*

Außendienst als Vertriebsgarant

Für den Vertrieb in China sei vor allem der Außendienst erfolgsentscheidend, erklärt Geschäftsführer Christian Fritz. „Die Unternehmen im Bereich Glasumschäumen mit Polyurethan sind wenige und sie kennen sich zum großen Teil und tauschen ihre Erfahrungen sogar unter einander aus. Neben den Basisanforderungen – ein guter Preis, Qualität und Liefertreue – sind daher die Punkte exzellenter Service und regelmäßiger Kundenkontakt die beste Werbung.“
Vor allem bei Formenträgersystemen sieht Christian Fritz großes Potential. Häufig werden Konkurrenten mit einem höheren Bekanntheitsgrad als erste angefragt. Das will Fritz ändern – durch einen aufgestockten Außendienst und ein intensiveres Marketing in China.

Umsatz seit 2012 fast verdoppelt

Trotz verpasster Aufträge haben sich die Umsätze seit der Gründung konstant gesteigert. „In den letzten Jahren haben wir es geschafft, zahlreiche Neukunden zu gewinnen“, freut sich Fritz. Seitdem er im September 2012 die Geschäftsführung übernahm, hat sich der Umsatz nahezu verdoppelt – von etwa 22 Mio. auf 42,5 Mio. Yuan im Jahr 2015.
Für die nähere Zukunft ist sein Ziel, weitere Geschäftsfelder dazuzugewinnen. „Wir sind gerade dabei, verschiedene Möglichkeiten zu analysieren. Infrage kommen beispielsweise Handling, Automation oder der Schaltschrankbau.“

Transfer mit dem Shuttlebus

Lebendig schildert Fritz den Arbeitsalltag in China. Vieles läuft ähnlich wie in Mindelheim, zwei Dinge sind aber doch auffällig: „Zum einen bringen wir die Mitarbeiter mit einem Shuttlebus zur Arbeit und übernehmen auch ihre Verpflegung. Ansonsten wäre es vor allem in Changchun schwierig, Arbeitskräfte zu finden. Denn ein eigenes Auto ist hier noch lange keine Selbstverständlichkeit.“
Zum anderen seien die chinesischen Erwartungen an einen Betriebsausflug ganz anders. „Den Abend mit einem netten Essen und einer gemütlichen Unterhaltung ausklingen zu lassen, ist unvorstellbar. Denn dann geht es erst richtig los. Zusammen mit den Kollegen geht man zum Lasertagspielen oder singt Karaoke. Dabei ist es egal, ob man eine gute oder eine schlechte Stimme hat, es wird alles gegeben. Für den Teamzusammenhalt ist dieser Teil in China Pflichtprogramm und darf keinesfalls unterschätzt werden.“

Zweigniederlassung der BBG Asia in Shanghai *Foto: BBG*

Neuer Operation Manager Ronald Blach

Neu bei BBG Asia ist der Operation Manager Ronald Blach, der künftig Produktion, Service, Einkauf und Verkauf verantwortet.
Der 51-Jährige bringt achtzehn Jahre Erfahrung im Projektmanagement mit, unter anderem für den Sondermaschinenbau und die Rationalisierung an Produktionslinien. China nennt der zweifache Vater schon seit 2011 sein Zuhause. Damals ging er für die Schaeffler-Gruppe nach China um eine neue Projektmanagement-Abteilung aufzubauen und zu leiten. Privat kocht er gerne und ist begeisterter Segler und Taucher. Die letzten beiden Interessen kämen oftmals aber viel zu kurz, erzählt er.

Ronald Blach, Operation Manager bei BBG Asia. *Foto: privat*

Zu Besuch in Changchun und Shanghai

Herzlicher Empfang für Christina Hartung und Madeleine Mayer bei BBG Asia *Foto: BBGgg*

Nach Abschluss der Ausbildung war es Christina Hartung und Madeleine Mayer ein Anliegen, BBG Asia persönlich kennen zu lernen. Im Juni diesen Jahres bekamen Sie die Gelegenheit dies zu tun.
Bei ihrem 2-wöchigen Besuch in China war es ihre Aufgabe, eine so genannte 6S-Analyse zur Arbeitsplatzgestaltung durchzuführen. „Diese umfasst sechs Strategien, um seinen Arbeitsplatz systematisch zu organisieren und so besser und konzentrierter arbeiten zu können“, erklärt Christina Hartung. „Sortiere aus, stelle ordentlich hin, säubere, standardisiere, halte Selbstdisziplin und sorge für Sicherheit.“ Ihre Ergebnisse präsentierten die beiden in Changchun und Shanghai vor den Vertretern der einzelnen Abteilungen.
„Unsere chinesischen Kollegen waren sehr aufgeschlossen und an Verbesserungsvorschlägen interessiert“, erinnert sich Christina Hartung. „Kaum Verbesserungsmöglichkeiten gefunden hatten wir in Changchun, wo die Methode als 5S-Analyse bereits bekannt war. Vorgestellt und erklärt haben wir nur den letzten Punkt, ‘Sorge für Sicherheit‘.“
Im Werk in Shanghai wurden die sechs Strategien komplett neu eingeführt. „Hier haben wir zusätzlich eine Checkliste für die Mitarbeiter und ein Ordnungssystem für das Lager erarbeitet und dieses auch eingeführt“, erzählt Madeleine Mayer.
Besonders angenehm fanden Madeleine und Christina die zuvorkommende Betreuung durch den Geschäftsführer Christian Fritz und sein Team. „Wir haben uns rundum wohlgefühlt und viele Eindrücke mitgenommen. Besonders gefallen haben uns die kulinarische Vielfalt Chinas und die Sehenswürdigkeiten, die wir uns am Wochenende gemeinsam angesehen haben. Vor allem der Yu-Garden und die Bund-Promenade waren beeindruckend.“

BBGler bei der Aktion „Mit dem Rad zur Arbeit“

Radfahren ist gesund: Es stärkt sowohl die Muskulatur als auch das Herz-Kreislauf-System und hilft so dabei, das persönliche Risiko von Volkskrankheiten wie Bluthochdruck und Übergewicht zu senken. Morgens das Auto stehen zu lassen und sich stattdessen auf sein Fahrrad zu schwingen, bietet sich an, um mehr Bewegung in den Alltag zu bringen. Nach einer Online-Umfrage des Marktforschungsinstituts INSA-Consulere radelt in Deutschland jeder Sechste zur Arbeitsstelle.

Damit noch mehr Menschen auf den Geschmack kommen, organisieren AOK und ADFC in diesem Jahr wieder die deutschlandweite Aktion „Mit dem Rad zur Arbeit“. Wer im Zeitraum von Mai bis Ende August an mindestens 20 Arbeitstagen die gesunde Alternative wählt, tut nicht nur etwas für den eigenen Körper, sondern kann auch gewinnen, beispielsweise eine Städtereise oder einen hochwertigen Fahrradsattel.

Dieses Jahr nimmt BBG zum ersten Mal teil – mit 16 Fahrern. „Ich finde, das ist eine sehr gute Resonanz“, sagt Katja Kohlscheen, die zusammen mit Madeleine Mayer die Aktion organisiert. „Die AOK hat uns direkt angesprochen, ob wir teilnehmen wollen. Wir haben uns dann genauer informiert und gemerkt, das ist eine gute Sache.“

Als zusätzliche Motivation für die Mitarbeiter hat BBG jedem Teilnehmer eine Trinkflasche geschenkt, außerdem verlost das Unternehmen zusätzliche Preise. Diese stehen für die meisten Fahrer allerdings nicht im Mittelpunkt, sondern der Spaß an der Bewegung.

Bei Minusgraden mit dicker Hose

Markus Richter hat die nötigen Fahrten schon längst zusammen. Er kommt jeden Tag mit dem Rad zur Arbeit. „Ich habe es nicht weit, nur etwa anderthalb Kilometer“, erzählt er. Selbst Minusgrade schrecken ihn nicht. „Notfalls ziehe ich mir eben eine dickere Hose an“, meint er. Für Richter ist der Sport ein guter Ausgleich zum Büro: In seiner Freizeit fährt er Mountainbike, spielt Basketball und schwimmt.

Genauso schnell wie mit dem Auto

Wetterfest ist auch der langjährige Radler Thomas Schuster. Die Strecke von etwa dreieinhalb Kilometern legt er meistens sogar viermal pro Tag zurück und verbringt die Mittagspause zuhause. Etwa acht Minuten braucht er jedes Mal, schätzt er. „Mit dem Auto wäre ich mindestens genauso lange unterwegs, weil ich einen anderen Weg fahren müsste und dann an deutlich mehr Ampeln vorbeikommen würde.“ Durch seine Teilnahme an der Aktion will er zeigen, „dass es auch so geht“ – und nur ein bisschen Überwindung kostet.

Das Radeln vermisst

Katja Kohlscheen fährt ebenfalls mit dem Rad, und zwar in einem Team mit Gerhard Hörtrich, Julia Feichtmeier und Madeleine Mayer. „Maximal vier Personen können sich zusammenschließen und sich die 20 Tage teilen“, erklärt sie. „Ich habe mir extra für die Aktion ein gebrauchtes Fahrrad gekauft. Meins wurde nämlich vor zwei Jahren gestohlen. Erst jetzt merke ich, wie sehr ich das Radeln vermisst habe.“

16 Kilometer je Strecke

Die weiteste Anfahrt aller BBG-Teilnehmer bestreitet Walter Epple. 16 Kilometer je Strecke fährt er, teils über geteerte Straßen und Radwege, teils durch den Wald. „Der Weg ist wirklich angenehm und abwechslungsreich, mit Bergen und Tälern“, erzählt er. Vor etwa 30 Jahren hat er es sich zur Gewohnheit gemacht, mit dem Rad zur Arbeit zu fahren. „Das macht einfach Laune und hält fit.“ Und wenn es im Winter zu glatt wird, dann steigt er stattdessen im Fitnessstudio auf ein Trainingsrad. „Eine gewisse Kondition will ich schon beibehalten.“

Die Teilnehmer der Aktion „Mit dem Rad zur Arbeit“ *Foto: BBG*

Bohrbearbeitung vollautomatisch dank „Variabler Feature-Technologie“

Zwischen dreißig und zweihundert Bohrungen kann jede Formhälfte eines Schäumwerkzeuges haben. Früher wurden alle Bohrungen nach Zeichnung an der Fräsmaschine programmiert und die dafür verwendeten Werkzeuge manuell bestimmt. Nachteile hierbei waren der lange Maschinenstillstand und die hohe Fehlerquote durch Eingabefehler. Die Einführung des 2,5D-Moduls bei der NC-Programmiersoftware von Tebis vor etwa sechs Jahren war bereits ein großer Sprung, da dadurch die Zeichnungserstellung und das Programmieren an der Maschine entfallen sind. Eine Rückseite, die vorher bis zu einer Woche auf der Fräsmaschine war, wird seitdem in nur rund eineinhalb Tagen bearbeitet – und dies ohne Fehler.

Jetzt gibt es eine weitere Neuerung, die „Variable Feature-Technologie“. Bisher entsprach jede Bohrungsart ein NC-Set mit festgelegten Bohrwerkzeugen. Dabei kam es zu Problemen, wenn ein solches Bohrwerkzeug nicht genau zur Aufgabe passte. War die Bohrung beispielweise etwas tiefer als üblich, dann war das zugewiesene Bohrwerkzeug zu kurz und musste manuell durch ein passendes ersetzt werden. Mit der Einführung der „Variablen Feature-Technologie“ erledigt das die Software seit Februar 2016 selber und bestimmt „variabel“ immer das optimale Werkzeug für eine Bearbeitung. „Durch den Einsatz der neuen Softwareerweiterung sparen wir enorm viel Zeit“, freut sich Wolfgang Fleschhut.

Zusammen mit seinen Kollegen Walter Epple und Kevin Brunner ist er für die NC-Programmierung der Bauteilbearbeitung auf den Werkzeugmaschinen verantwortlich. „Für ein komplettes Ober- oder Unterteil kann dies schon einmal zwischen zwei und fünf Tage dauern“, erläutert Fleschhut.

Gründe für die Anschaffung waren neben der Zeitersparnis vor allem die Automatisierung und Standardisierung von Abläufen beim Programmieren der Bohrbearbeitungen, die eine große Hilfe sind. Wolfgang Fleschhut und seine Kollegen sind sehr zufrieden: „Da die Rückseiten der Bauteile vor allem aus einfachen Taschen und vielen Bohrungen bestehen, brauchen wir uns mit ihnen gar nicht mehr selber zu befassen. Das macht jetzt die Software ganz allein!“

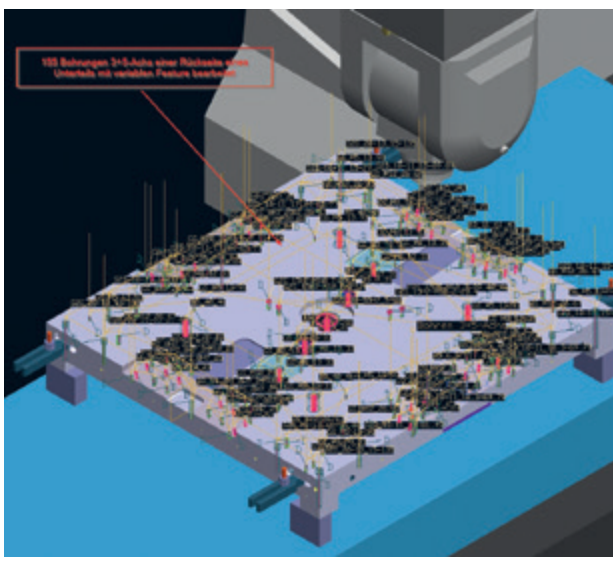
Von der Konstruktion bekommt die NC-Programmierung die CAD-Datensätze des Bauteils geliefert, dessen Bearbeitung sie programmieren müssen. Die Tebis-Software scannt dieses dann, wobei sie rund neunzig Prozent aller Bohrungen automatisch erfasst. Die „Variable Feature-Technologie“ erkennt ihren Durchmesser, ihre Tiefe und die Farbe, welche die jeweilige Funktion der Bohrung bezeichnet. Die blaue Farbe steht für die Passungen, die gelbe für metrische Gewinde und die dunkelbraune für die Zollgewinde. Anschließend berechnet das Programm selbstständig, welche Bearbeitungsabfolge mit welchem Werkzeug die optimale ist.

Bis in den Januar hinein mussten alle Berechnungen vom Programmierer gemacht und die Auswahl der Werkzeuge von Hand getroffen werden. Aufwändig mussten außerdem potentielle Kollisionen von Werkzeugen durch Simulationen ausgeschlossen werden. Diese Kollisionsprüfung übernimmt die Software nun zuverlässig automatisch. „Das bringt uns die verlässliche Sicherheit, Bauteile stets kollisionsfrei zu bearbeiten“, erklärt Wolfgang Fleschhut.

Werkzeuge im Pool

Zudem optimiert die Software jetzt die Werkzeugnutzung bei der Bearbeitung, so dass schneller gefertigt werden kann. Denn die rund 900 Werkzeuge sind in drei Gruppen, auch „Pools“ genannt, aufgeteilt. Die wichtigsten vierzig gehören zu Pool 1 und sind an allen 3- und 5-Achsfräszentren von BBG verfügbar. Die Werkzeuge aus Pool 2 stehen nicht an jeder Maschine bereit, sondern werden zentral im Werkzeugschrank gelagert. Die größte Gruppe aus rund 700 Werkzeugen bildet den Pool 3, sie sind am gleichen Ort abgelegt und müssen zusätzlich aus mehreren Teilen zusammengebaut werden. „Die Pools zu erstellen war dann auch der Teil der Vorbereitung, welche am meisten Zeit in Anspruch nahm“, erinnert sich Wolfgang Fleschhut. Eine Woche hat er zusammen mit einem Tebis-Mitarbeiter und danach die gleiche Zeit nochmal alleine die variablen Features und NC-Sets aufgebaut, angepasst und ins System eingepflegt. Mit Erfolg, findet er: „Der Aufwand hat sich gelohnt.“

Wolfgang Fleschhut erzählt begeistert von der Einführung der „Variablen Feature-Technologie“ *Foto: BBG*



Rückseite einer Formhälfte mit bis zu zweihundert Bohrungen *Foto: BBG*

Neue Mitarbeiter in Mindelheim

Gleich fünf neue Mitarbeiter heißt BBG idea diesen Sommer herzlich willkommen.

Aus Mauerstetten kommt der neue Vertriebs- und Projektmanager **Heiko Kunze**, der als Hobby den Segel- und Motorflug angibt. Am liebsten verbringt der 37-Jährige seine Zeit aber mit seiner Familie und der einjährigen Tochter.

Die Fräserei unterstützen zwei neue Facharbeiter: Der Eppishausener **Christian Reiber** und **Peter Beckenbauer**.

Christian Reiber *Foto: BBG*

Peter Beckenbauer *Foto: BBG*

Der 27-jährige Reiber ist gelernter Feinwerkmechaniker und besucht berufsbegleitend die Meisterschule. In seiner Freizeit ist er gleich doppelt aktiv: in der Feuerwehr und im Schützenverein.
43 Länder hat der Maschinenbaumechaniker Peter Beckenbauer schon mit dem Motorrad bereist. Der 31-Jährige dokumentiert die Fahrten stets mit seiner Fotokamera und ist mittlerweile stolzer Besitzer eines Oldtimers des Typs NSU Max. Seine Frau teilt seine Motorradleidenschaft.

Fast schon ein alter Hase bei BBG ist **Florian Vater**, der bereits als Diplomand im Projekt BBgo mitgearbeitet hat. Nun wurde der 23-Jährige übernommen. Seit Abschluss seines Traineeprogramm in der Werkzeugmontage ist der Diplom Ingenieur Maschinenbau in der Werkzeugkonstruktion tätig.

Florian Vater *Foto: BBG*

Dominik Sontheimer *Foto: BBG*

Aus Mindelheim stammt der 24-jährige **Dominik Sontheimer**, der seit Kurzem als Facharbeiter im Werkzeugbau beschäftigt ist. Die Leidenschaft des gelernten Schneidwerkzeugmechanikers sind schnelle Autos. In seiner Freizeit schraubt er gerne an alten Fahrzeugen.

BBgo: Entlastung für alle Arbeitsbereiche

Nach über einem Jahr nähert sich das Projekt BBgo nun dem Abschluss. In dieser Zeit hat ein Team rund um Richard Ortloff, den Leiter des Kompetenzbereichs Maschinenbau, ein neues Konfigurations- und Montagekonzept für den BFT-P V2 auf die Beine gestellt. Mit der Umsetzung dieses Konzepts soll die Fertigung des variantenreichen Formenträgersystems wirtschaftlicher und effizienter gestaltet werden. Ein übersichtlicher Variantenkonfigurator mit automatischer Stücklistenerstellung und der Berücksichtigung von vormontierbaren Baugruppen erleichtert die Arbeit aller Beteiligten und verbessert den Informationsfluss. „Bis Ende September laufen noch letzte Tests“, erzählt der Konstrukteur Florian Vater. Ab Oktober sollen dann alle Aufträge des BFT-P V2 über das neue System laufen, das er gemeinsam mit dem Projektteam um Richard Ortloff entwickelt hat.

Angebot und Auftragsstückliste automatisch erstellt

Kernstück von BBgo ist der erwähnte Konfigurator im ERP-System, mit dem der Vertrieb alle wichtigen Kundenanforderungen und -informationen unkompliziert eingeben und speichern kann. Etwa 90 Fragen leiten durch den Auswahlprozess, alle Antwortmöglichkeiten sind aufgeführt und lassen sich bequem anklicken. „Das klingt sehr umfangreich, in der Praxis müssen aber nie alle Punkte bearbeitet werden“, erläutert Vater. Denn er hat den Konfigurator so programmiert, dass die Standardwerte für die Bestellung eines BFT-P V2 bereits voreingestellt sind. Nur was davon abweicht, muss vom Vertrieb angewählt und geändert werden. Aus den Antworten generiert das Programm dann automatisch das Angebot und die Stückliste.

130 erstellte Baugruppen

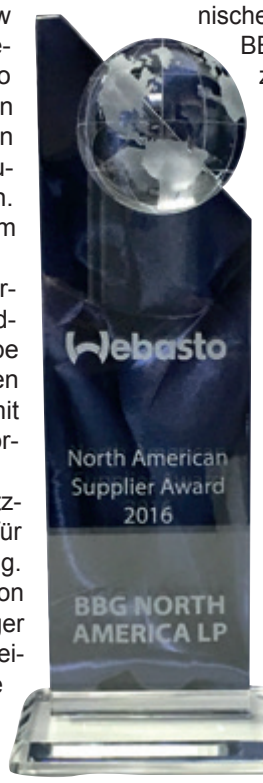
Für eine bessere Struktur sorgen zudem über 130 teilweise vormontierbare Baugruppen, die das Projektteam eigens für die verschiedenen Varianten des Formenträgers entwickelt hat. Diese aus den unterschiedlichen Bauteilen und Elementen zu erstellen, sei eine der aufwändigsten Arbeiten gewesen, erzählt der Konstrukteur, der bereits als Diplomand in das Projekt eingestiegen ist und nun von BBG übernommen wurde. „Außerdem erhoffen wir uns eine Reduzierung der benötigten Lagerfläche, weil die relevanten Einzelteile punktgenau zum Montagebeginn der einzelnen Baugruppen bestellt werden können. Damit nehmen erst später benötigte Teile keinen Platz weg und der vorhandene Raum kann für anderes genutzt werden.“

Mehr Zeit für Neuentwicklungen und Optimierungen

Etwa 20 bis 25 Formenträgersysteme des Typs BFT-P V2 werden pro Jahr verkauft. „Das Ziel ist, mehr als 80 Prozent davon über das Konfiguriersystem zu erfassen“, plant Vater, der Rest sind Sonderausführungen. Für die Konstruktionsabteilung heißt dies: Statt wie früher alle Aufträge zu bearbeiten und die Anforderungen und Daten für die einzelnen Bereiche aufzubereiten, kommt die Konstruktion zukünftig nur bei speziellen Ausstattungswünschen des Kunden zum Einsatz. Damit gewinnt die Konstruktion mehr Zeit für Neuentwicklungen und Optimierungen.
„Wie groß die Zeit- und Kostenersparnis genau ist, wird sich erst in einigen Monaten zeigen“, sagt der Konstrukteur vorsichtig. Und auch das bereits in Angriff genommene Nachfolgeprojekt kann die Erkenntnisse nutzen: Für den BFT-P V7 wird ein ähnliches Konfigurationssystem erstellt, kündigt er an. Der Werkstudent Stephan Barton wurde hierfür eingeteilt und arbeitet aktiv daran. „Teile des Konfigurators und der Baugruppen kann er übernehmen und so auf unserer Arbeit aufbauen“, berichtet Vater.

And the winner is... Webasto Supplier Award für BBG North America

BBG North America hat den North America Supplier Award 2016 des Automobilzulieferers Webasto erhalten. Die Ehrung fand Anfang Juli auf dem Lieferantentag in der Meadow Brook Hall am Standort Rochester Hills / Michigan der Webasto Roof Systems statt. Eingeladen waren etwa 200 Lieferanten von Serienteilen sowie Werkzeugen, Maschinen und Anlagen. Zwei von ihnen wurden mit dem Award ausgezeichnet.
BBG liefert an zahlreiche internationale Produktionsstandorte der Webasto-Gruppe Werkzeuge zum Umschäumen von Autodachverglasungen mit Polyurethan (PUR) sowie Formenträgersysteme.
General Manager Bernhard Satzger nahm die Auszeichnung für BBG North America in Empfang. Überreicht wurde der Award von Marc Majors, Purchasing Manager von Webasto. Er erklärte in seiner Laudatio, Webasto schätze insbesondere die innovativen Produkte von BBG und das Know-how, das der PUR- und Composite-Spezialist zur Entwicklung von Glasschiebdächern beitrage. Darüber hinaus lobte er die internationale Präsenz und den umfassenden Service der BBG-Unternehmensgruppe und stellte die langjährige globale Partnerschaft der beiden Unternehmen als beispielhaft dar. Vor der Gründung seiner nordamerikanischen Tochtergesellschaft hatte BBG den Kunden Webasto zusammen mit einem lokalen Vertriebspartner vom Stammsitz in Mindelheim aus betreut.



Auszeichnung für alle BBGler

Mit der Ehrung hatte Bernhard Satzger, General Manager BBG North America, nicht gerechnet: „Das kommt sehr überraschend, da es uns erst seit zwei Jahren gibt.“ Das Lob reichte er gleich an die BBG-Beschäftigten weiter: „Der Webasto Supplier Award 2016 ist eine besondere Anerkennung und Wertschätzung an BBG als Partner von Webasto. Die Auszeichnung richtet sich an alle Mitarbeiter der Unternehmensgruppe. Sie ist zugleich Motivation für die zukünftige Zusammenarbeit und spornt uns an, auch weiterhin unser Bestes zu geben, den Fertigungsstandort USA zu festigen und kontinuierlich auszubauen.“

(v.l.n.r.) Jan Henning Mehlfeldt (Executive Vice President Purchasing, Webasto Group), Christine Cheminay (Director Global Indirect Purchasing, Webasto Group); Bernhard Satzger (General Manager, BBG North America LP), Alan Ross (Production Coordinator, BBG North America LP) Jürgen Viereck (Vice President Purchasing & Supplier Quality North America, Webasto Group), Marc Majors (Purchasing Manager, Webasto Group) *Foto: BBG*

Impressum

Herausgeber
BBG GmbH & Co. KG
Heimenegger Weg 12
87719 Mindelheim
www.bbg-mbh.com
idea@bbg-mbh.com
Telefon 08261 76 33 0

Koordination
Martina Barton

Redaktion
F. Stephan Auch, auchkomm
Unternehmenskommunikation

Nächste Ausgabe
Dezember 2016