

Schwerlastakrobatik beim Oberflächen- veredler

Oftmals beginnt die Arbeit der BAUBERGER AG dort, wo andere kapitulieren. So musste bei BWB in CH-6370 Stans-Oberdorf eine 14 t schwere Werkzeugmaschine im zweiten Obergeschoss durch eine Fassadenöffnung eingebracht werden, die lediglich 80 mm höher als die Maschine war.



Die Werkzeugmaschine musste im zweiten Obergeschoss durch eine Fassadenöffnung eingebracht werden.

Was haben die Design-Leuchte «Topsi», die von Herzog & de Meuron gestaltete Messehalle in Basel sowie ein in der Szene beliebtes Hightech-Jo-Jo gemeinsam? Sie alle erfuhren ihren letzten Schliff in einer Unternehmung der BWB-Holding AG – eines auf diverse Veredelungsmethoden spezialisierten Schweizer Familienbetriebes. Das erfolgreiche KMU mit Hauptsitz in Stans-Oberdorf und mit rund 450 Mitarbeitenden an sieben Standorten bezeichnet sich ganz bescheiden

als «Ihr Partner für Oberflächentechnik». Dahinter verbirgt sich jedoch ein komplexes Betriebsgeflecht mit einer breiten Kompetenz im Bereich Veredelung (anodisieren und galvanisieren) von metallischen Oberflächen wie etwa Aluminium.

Hohe Branchenvielfalt und internationales Renommee

Das praxisbezogene Know-how wird von einer Vielzahl von Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen geschätzt: In der Luft-

fahrt-, Automobil-, Heimelektronik- und Beleuchtungsindustrie ebenso wie in der Medizin- und Labortechnik, im Maschinenbau, bei Möbeldesignern und bei Herstellern von Küchen und Sanitär-einrichtungen sowie von Sport- und Freizeitgeräten.

Die veredelten Industriebauteile und Baumaterialien genießen auch international einen ausgezeichneten Ruf. Neben dem renommierten Schweizer Architekten paar Herzog & de Meuron gehören etwa auch das Autounternehmen Rolls Royce und die Hersteller des Airbus A380 zu den Kunden der BWB Group.

Organisches Wachstum

Hinter dem Kürzel BWB verbergen sich die Initialen von Thomas Betschart und Dr. Ruedi Wunderlin, die für Marketing und Verkauf respektive die Gesamtleitung zuständig sind. Ein offensichtlich erfolgreiches Gespann: In den letzten zehn Jahren ist das inhabergeführte Unternehmen um durchschnittlich 15 Prozent pro Jahr gewachsen. Dabei hielten

sich organisches Wachstum, Akquisition sowie der Einbezug neuer Marktfelder in etwa die Waage.

Hohe fachliche Kompetenz

Im Zentrum des Erfolges von BWB steht aber vor allem die hohe fachliche Kompetenz der Mitarbeitenden. «Individuelle Lösungen erfordern ein breit gefasstes Verständnis für Material, Technik und Dienstleistung. Unsere Fachleute verfügen über modernste Profilmaschinen, entwickeln innovative Verbindungslösungen und geben der Oberfläche das richtige Finish», sagt Bernhard Mayer, Fabrikationsleiter Bearbeitung des BWB-Werkes in Stans-Oberdorf, das primär auf die Aluminiumbearbeitung spezialisiert ist. «Die Verantwortlichen wissen, wie Aluminium optimal zur Geltung gebracht wird – ob mit oder ohne Oberflächenveredelung.»

Wichtiger Einbezug der Kunden

Als weiteres wichtiges Erfolgsrezept nennt Mayer das Delegieren: «Nicht alles selber machen wollen – so lautet unsere Devise.» So praktiziert die BWB-Betschart AG nicht alles nur im eigenen modernen CNC-Maschinenpark, sondern sucht auch die Zusammenarbeit mit ausgewählten spezialisierten Fachbetrieben aus dem bestehenden Kundenstamm. Auf diese Weise werden Kunden zu Lieferanten und Partnern.

Stetige Steigerung der Produktivität

Natürlich spielen die Optimierung der Prozesse und Innovation bei



Millimeterarbeit – lediglich 80 mm höher als die Maschine war die Fassadenöffnung.



In ruhiger und professioneller Art wurde die Maschine platziert.

den Verfahren auch eine grosse Rolle, wie Bernhard Mayer am Beispiel des Standortes Stans-Oberdorf beschreibt: «Durch gezielte Verbesserungen der operativen Abläufe und Prozesse konnte die Produktivität gesteigert werden. Der Mitarbeiterbestand ist von 42 auf 88 Mitarbeitende gewachsen. Dazu kommt auch die stetige Investition in neue Betriebsanlagen.» Eine solche ist

auch die Anschaffung eines neuen fünfschichtigen CNC-Fräszentrums. «Damit können wir noch flexibler kundenspezifisch fertigen und individuelle Lösungen bieten», sagt der Fabrikationsleiter.

«Genau so, wie wir es geplant hatten»

Und wie so oft bei Innovationsritten von Unternehmen, hatte auch diesmal die BAUBERGER

AG ihre Hände im Spiel. «Die 14 t schwere Werkzeugmaschine musste in die 12 m hoch gelegene Produktionshalle im zweiten Stockwerk gehoben werden. Zudem war die Fassadenöffnung nur 80 mm höher als die Maschine. Das war sehr anspruchsvoll». Doch die Mechanik-Profis, für die es bereits der dritte Auftrag der BWB-Group war, erledigten den Auftrag zur absoluten Zufrieden-

heit des Kunden: «Beeindruckt hat uns, wie die vier Mitarbeiter von BAUBERGER in ruhiger und professioneller Art ans Werk gingen. Da wurde auch ans kleinste Detail gedacht. Nach einem Tag stand die neue Werkzeugmaschine an ihrem Platz. Genau so, wie wir es geplant hatten», rekapituliert Fabrikationsleiter Mayer. So liegt es auf der Hand, dass bei der nächsten tonnenschweren Neuanschaffung der BWB Group der Partner bereits gesetzt ist. «Wir werden sicher auch in Zukunft gerne mit BAUBERGER zusammenarbeiten», lautet denn schon einmal die Prognose vonseiten BWB.



INFOS | KONTAKT

BAUBERGER AG

St.Gallerstrasse 19
CH-8353 Elgg

Telefon +41 (0)52 368 60 60
www.bauberger.ch
info@bauberger.ch

■ Anzeige

sps ipc drives

Elektrische Automatisierung
Systeme und Komponenten
Internationale Fachmesse und Kongress
Nürnberg, 26. – 28.11.2013



Answers for automation

Erleben Sie auf Europas führender Fachmesse für elektrische Automatisierung:

- 1.450 Aussteller
- alle Keyplayer der Branche
- Produkte und Lösungen
- Innovationen und Trends

Ihre kostenlose Eintrittskarte
www.mesago.de/sps/eintrittskarten

Weitere Informationen unter
+49 711 61946-828 oder sps@mesago.com

