

SABRINA SCHILLING

Schulterschluss fürs Laserschweißen - neue Technologie bringt Umsatzboost

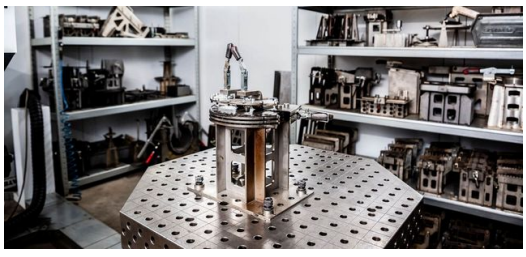
Mit der Investition in eine TruLaser Weld 5000 Laserschweißzelle von TRUMPF gingen die Brüder Kevin und Marcel Kempf ein unternehmerisches Risiko ein. Denn sie hatten nur wenige für das neue Verfahren optimierte Teile. Mit einer cleveren Idee motivierten sie ihre Mitarbeiter, das in kurzer Zeit zu ändern. Die Ergebnisse waren so gut, dass viele Kunden heute nur noch lasergeschweißte Teile wollen.

Kevin Kempf und sein Bruder Marcel brennen für die Blechbearbeitung. Neue Technologien und Prozesse auszuprobieren und so ihr Unternehmen weiterzuentwickeln, macht für sie den Reiz am Geschäft aus. Ein bisschen Mut gehört ebenfalls dazu, und den haben sie. „Wenn wir immer nur die nackten Kostenkalkulationen als Entscheidungsgrundlage nehmen würden, hätten wir in den letzten Jahren einige unserer Maschinen nicht kaufen dürfen“, erklärt Kevin Kempf pragmatisch und fügt schmunzelnd hinzu: „Aber wir sehen das Große und Ganze. Technologien, für die uns die Maschinen fehlen, können wir unseren Kunden nicht anbieten. Damit entgeht uns ein Geschäft. Deshalb gehen wir auch mal ein Risiko ein.“

So wie bei der Entscheidung, in eine automatisierte Laserschweißzelle von TRUMPF zu investieren. Die Technologie hat die Brüder schon lange fasziniert. Als dann die TruLaser Weld 5000 mit der Option FusionLine auf den Markt kam, wurde die Sache für sie so richtig interessant. Die Option FusionLine ermöglicht es, Ungenauigkeiten eines Bauteils auszugleichen und so auch Komponenten automatisiert zu bearbeiten, die nicht für das Laserschweißen optimiert sind. Spalte von bis zu einem Millimeter Breite lassen sich problemlos schließen, ohne dass die Qualität und Festigkeit der Schweißnaht leiden. „Das hat uns überzeugt“, sagt Marcel Kempf. „2018 bestellten wir die Anlage.“



<p>Mit der kompetenten Beratung und Unterstützung ihrer



<p>Auch mit einfachen Blechvorrichtungen lassen sich Bauteile so

Ansprechpartner von TRUMPF gelang Kevin (2. v. links) und Marcel (3. v. links) der Einstieg in ins automatisierte Laserschweißen.

spannen, dass sie mit der Laserschweißanlage TruLaser Weld 5000 automatisiert bearbeitet werden können.



Neben der der Laser-Rohrberarbeitung mit der TruLaser Tube 5000 haben Kevin und Marcel Kempf jetzt auch das automatisierte Laserschweißen im Portfolio. Mithilfe der TruLaser Weld 5000 konnten sie ihren Kundenkreis nochmal erweitern.

AUTOMATISIERUNG MACHT UNABHÄNGIG

Andreas Kempf gründete die Kempf GmbH 1987. 2020 übernahmen seine Söhne Kevin und Marcel die Geschäftsleitung. Der Familienbetrieb mit Hauptsitz im baden-württembergischen Kraichtal-Gochsheim ist Lohnfertiger für Blech- und Rohrtechnik. Das Unternehmen beliefert derzeit rund 500 Kunden unter anderem aus dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Vorrichtungsbau, der Medizin- und Reha-Technik sowie der Automotive- und Elektroindustrie. Mit rund 70 Mitarbeitern deckt der Betrieb die komplette Prozesskette Blech ab – von der Bauteilkonstruktion bis zur Oberflächenveredelung.

Bereits 2017 investierten die Brüder in den Ausbau der Schweißerei. Neben den gängigen Schweißverfahren WIG, MIG und MAG war es jetzt an der Zeit, auch den Schritt ins automatisierte Laserschweißen zu wagen. „Es hat auf einen Schlag alles gepasst“, erklärt Kevin Kempf und zählt auf. „Mit FusionLine hat TRUMPF die bis dahin extrem hohen Ansprüche an die Bauteilgenauigkeit als Vorbereitung zum Laserschweißen gesenkt. Außerdem ist es heute nicht mehr notwendig, tausende von Euro in gefräste Vorrichtungen zu investieren. Last but not least ist durch den auch für uns problematischen Facharbeitermangel klargeworden, wie wichtig automatisierte Produktionsprozesse sind. Das Thema hat sich seit Corona noch einmal verschärft.“

ERFOLGSPRÄMIE FÜR DIE BAUTEILEGESTALTUNG

Bei der Inbetriebnahme der TruLaser Weld 5000 haben die Brüder Kempf zunächst das gleiche Problem, das immer noch viele Blechfertiger vom Kauf einer Laserschweißanlage abhält: Es fehlten die passenden Teile. Bei den Kunden stößt die Aussicht auf ein neues Verfahren oft auf Ablehnung. „Viele trauen nur einer dicken Naht zu, dass sie stabil ist. Wir haben zwar Bauteile zerstört und nachgewiesen, dass eher das Material als die filigrane Laserschweißnaht reißt, aber häufig hat diese Überzeugungsarbeit nicht ausgereicht“, erklärt Marcel Kempf das Dilemma.

> **Wer einmal eine Laserschweißnaht gesehen hat, will nichts anderes mehr.**
>
> Kevin Kempf

Auch die Kempf-Mitarbeiter waren zunächst nicht allzu erpicht darauf, Bauteile für das Laserschweißen umzugestalten und die für den Schweißvorgang notwendigen Vorrichtungen zu bauen. „Da kam uns die Idee, eine Erfolgsprämie für jedes laserschweiß-optimierte Teil auszusetzen“, erzählt Kevin Kempf. Das weckte den Ehrgeiz der Mitarbeiter. Die Vorgaben waren einfach: sie mussten ein Bearbeitungsprogramm, die passende Vorrichtung und eine kurze Video- oder Foto-Dokumentation des neuen Prozesses abliefern. Außerdem natürlich das Einverständnis des Kunden. „Der Einsatz hat sich für beide Seiten gelohnt“, freut sich Kevin Kempf. „Für die Mitarbeiter zahlten sich ihre Ideen in barer Münze aus. Und auch wir haben gewonnen: Mittlerweile sind 80 bis 90 Prozent unserer Teile fürs Laserschweißen optimiert.“

LASERSCHWEIßEN ALS UMSATZBOOSTER

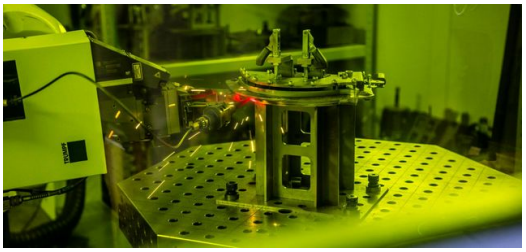
Ihre Kunden haben die Brüder Kempf gemeinsam mit ihrer Vertriebsmannschaft inzwischen ebenfalls überzeugt. „Als ich einem Kunden drei lasergeschweißte Muster zeigte und er mich nach gefühlt fünf Minuten verabschiedete, war ich geschockt und perplex“, erzählt Kevin Kempf. „Bis der Kunde sich kurz darauf meldete und sagte, er habe noch nie so tolle Muster gesehen und wir bekommen den Auftrag.“ Der Knoten war geplatzt. „Dieser Kunde ist heute einer unserer größten. Ohne Laserschweißen könnten wir den Umsatz mit ihm gar nicht machen“, ergänzt Marcel Kempf.



Marcel Kempf (links) ist begeistert von der Qualität der Laserschweißnähte. Die Kunden sind es auch: „Wer einmal eine Laserschweißnaht gesehen hat, will nichts anderes mehr.“



Mit Erfolgsprämien machten die Kempf Geschäftsführer ihren Mitarbeitern das Identifizieren von für das automatisierte Laserschweißen geeigneten Teilen schmackhaft. Das pushte die Motivation, und inzwischen geht auch der Vorrichtungsbau leicht von der Hand.



Der automatisierte Laserschweißprozess ist hochproduktiv, liefert 100-Prozent-reproduzierbare Qualität und entlastet Mitarbeiter. Kevin Kempf: „Teile, an denen wir vorher eine Stunde gearbeitet haben, schaffen wir jetzt in zehn Minuten.“

Die Schnelligkeit, die Qualität und vor allem die reproduzierbaren Ergebnisse begeistern Kevin und Marcel Kempf nach wie vor. „Wir haben Komponenten, für die haben wir mit WIG-Schweißen und der notwendigen Nachbearbeitung über eine Stunde gebraucht. Mit Laserschweißen kriegen wir das in zehn Minuten hin. Wir schaffen in einer Schicht, wofür wir sonst eine ganze Woche brauchten“, resümiert Kevin Kempf begeistert. Entscheidend für die Brüder ist zudem, dass die TruLaser Weld 5000 nicht nur pünktlich und schnell die Aufträge abarbeitet. Sie liefert auch jederzeit 100-prozentig reproduzierbare Schweißergebnisse.

Die Brüder Kempf haben den Einstieg ins automatisierte Laserschweißen nicht bereut. Sie konnten dadurch nicht nur neue Kunden gewinnen, sondern auch Bestandskunden überzeugen. Damit verschafften sie sich einen Wettbewerbsvorteil. „Wer einmal eine Laserschweißnaht gesehen hat, will nichts anderes mehr“, sagt Kevin Kempf überzeugt.



SABRINA SCHILLING

TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS