



1989. Und Action.

BVS

Blechtechnik



Ein Vierteljahrhundert BVS – ein schöner Anlass, um sich auf dem Zeitstrahl unserer Geschichte 25 Jahre zurück und dann wieder nach vorn zu bewegen, in der Gegenwart innezuhalten und einen Blick in die Zukunft zu werfen. Viel Spaß dabei!

Ein Mann, eine Maschine, eine Vision: Die Anfänge von BVS.

1989 und Action! Firmengründer Harald Steiner packte die Gelegenheit beim Schopf, kaufte eine Behrens Stanz-Nibbelmaschine seines bisherigen Arbeitgebers Hewlett-Packard und erfüllte sich einen lang ersehnten Traum: sein eigenes Unternehmen. Unter einem Dach mit der Nufringer

*Harald Steiner,
Gründer und Geschäftsführer
BVS Blechtechnik*

Schlosserei Fritz Schäfer, der gemeinsam mit Hans Lutz seit Gründung Gesellschafter der jungen Firma war, startete „BVS Blechverarbeitung Steiner“ in sein erstes Jahr. Mit einem Mitarbeiter und einer Promecam Maschine begann BVS mit dem Abkanten der ersten Blechteile für Computergehäuse. HP war Hauptkunde mit 95 % Anteil am Auftragsvolumen. Doch das sollte sich schnell ändern...

*Das erste Stück im Maschinenpark:
eine Abkantpresse von Promecam mit
einer Kraft von 25 Tonnen*



*Der erste Firmensitz
in Nufringen*



1989

1992

1995

5

Die Zukunft klopft an: Modernere Produktion auf größerer Fläche.

Aller guten Dinge sind drei: Denn genau drei Jahre nach Gründung verdreifachte ein neuer Gebäudeabschnitt die Produktionsfläche der BVS. Die Zeit für Wachstum war gekommen und die Firma investierte in Innovation. Eine neue Stanzmaschine zur Konturbearbeitung – die Trumatic 500 – war zusätzlich mit der automatischen Be- und Entladeeinrichtung „Sheetmaster“ ausgestattet. Sie befreite die Mitarbeiter vom schweren Heben, verringerte die Durchlaufzeit und legte den Grundstein für eine automatisierte, zukunftssichere Produktion.



*Neues Firmengebäude
auf der Böblinger Hulb*

Das Jahr der Veränderung: Verdreifachung der Mitarbeiter und neues Firmengebäude.

Inzwischen war der ehemals 95-prozentige HP-Anteil, gemessen an den gesamten Auftragseingängen, auf 33 % geschrumpft – und das,

obwohl das Hewlett-Packard-Volumen an sich gestiegen war. Um die hundert neue Kunden waren hinzugekommen, das Arbeitsfeld vielschichtiger

geworden. Neben der Gehäusefertigung für die boomende Computerindustrie, produzierte BVS inzwischen auch für Medizintechnik und Telekommunikation. Was nun folgte, war eine der größten Herausforderungen in der Unternehmensgeschichte: die Übernahme der Blechfertigung von Hewlett-Packard. Zum 1. Februar wurden 46 HP-Mitarbeiter in die Firma eingegliedert, was beinahe zu einer Verdreifachung der Belegschaft führte. Und damit zu einem größeren Gebäude: dem heutigen Firmensitz auf der Böblinger Hulb mit dem neuen Namen BVS Blechtechnik GmbH.

*Chip-/IC-Tester
für Elektroindustrie,
Funktion: Fehlerkontrolle von
Microchips. Besonderheiten:
komplexe Baugruppe inkl.
Funktionsprüfung mit
Prüfungsprotokoll von BVS*





Turbulente Jahre – und wie man gestärkt daraus hervorgeht.



Die ersten Jahre nach Expansion des Unternehmens waren von Herausforderungen gezeichnet: Die Belegschaft musste zusammenwachsen, unerwartete Lieferengpässe mit allergrößter Tatkraft der Mitarbeiter minimiert werden. Auf die boomende Auftragslage folgte eine Flaute, doch der Mitarbeiterstamm wurde unter großer Anstrengung aufrechterhalten. Im Jahr 1998 war endlich Zeit zum Durchatmen: Dank einer motivierten Mannschaft sowie weiterer Investitionen in neue Maschinen, Technologien und einen Erweiterungsbau der Produktionshalle konnte BVS im Vorjahresvergleich ein Wachstum von 40 % verzeichnen.

1998

Mehr als Blech: Investitionen in neues Leistungsspektrum.

Lange geplant, endlich bezugsfertig: 2001 wurde die neue Montagehalle eingeweiht. Auf 1.800 m² bietet sie bis heute Raum für die Fertigung kompletter Baugruppen inklusive Montage elektronischer Komponenten im ESD-gesicherten Bereich. Mit dieser Erweiterung des Leistungsspektrums konnte BVS den Ansprüchen der Geschäftspartner noch besser gerecht werden. Hoher Anspruch ist außerdem das Stichwort für zwei weitere Investitionen des Jahres 2001:

Eine eigene Pulverbeschichtungsanlage sorgte ab jetzt für optische Perfektion, eine neue Doppelkopf-Laserschneidanlage mit zweifacher Ausbringung für eine nie dagewesene Dimension der Produktivität.



2001

Neuer Großauftrag bedeutet Riesenschritt nach vorn.

Die Investitionen machten sich bezahlt. Im Jahr 2003 stand ein neuer Großauftrag ins Haus: die Übernahme des Auftragsvolumens der Firma Marconi, die später von Ericsson gekauft wurde. Aus BVS Blechteilen wurden Produkte für die Telekommunikation im Mittelstreckennetz und für Empfangsteile gefertigt. Und damit nicht genug. BVS wagte sich in ein völlig neues Geschäftsfeld und begann mit der Entwicklung eigener Informations- und Kommunikationssysteme: Hochwertig designed, durchdacht konzipiert, perfekt verar-

beitet und individuell konfigurierbar – so sollten die Stichworte lauten, die von nun an die Eigenmarke infomedia beschrieben.



Infoterminal tc:two – wandlungsfähiges Informationssystem mit oder ohne Tastatur, Touch-Applikation und Stereo-Soundsystem



Rednerpult pc:one – Multimedia-Pult mit LCD-Flachbildschirm und allem, was es für eine erfolgreiche Präsentation braucht

2003



Die neue vollautomatische Pulverbeschichtungsanlage der Marke Brennenstuhl beschichtet alle metallischen Werkstücke in kurzer Zeit und mit einem perfekten Ergebnis

2004



Das erste BVS-Logo aus dem Jahre 1989



Modernisierung des Logos im Jahr 1995



Das BVS-Logo 2004 bis heute



**Leistungsfähiger geht nicht:
Mit Siebenmeilenstiefeln zum versandfertigen Produkt.**

Beeindruckende Zahlen des Jahres 2006 belegen die perfektionierte Effizienz der gewachsenen BVS-Fertigung:

1.100 Terminals in elf Wochen bzw. 100 Terminals pro Woche wurden für die Firma APC interactive solutions AG produziert und direkt an deren Kunden, die deutsche Telekom, ausgeliefert. Die besondere Herausforderung: Die Terminals wurden von BVS mit Telefon, Industrie-PC, Webcam und integriertem Soundsystem entwickelt und speziell mit einem robusten Gehäuse für den Outdoor-Bereich ausgestattet.



2006

2008



Mit dem Blechcenter AMADA LASBEND AJ wurde eine neue Ära in der flexiblen Produktion von Kleinserien eingeläutet

**Wer rastet, rostet:
Als Vorreiter ins Jubiläumsjahr.**

Eine Konstante zog sich wie ein roter Faden durch die inzwischen 25-jährige BVS-Geschichte: Die Investition in die Zukunft, in hochmoderne Maschinen. So auch im Jahr 2013: BVS war der weltweit erste Betreiber der Amada Lasbend AJ, einem Blechcenter zum Laserschneiden, Umformen, Gewindschneiden und Biegen.

Die Firma bewies sich ein weiteres Mal als Innovationszentrum und erschloss darüber hinaus weitreichende Produktionsvorteile. Die Amada Lasbend AJ ist äußerst präzise und schnell in der Herstellung komplexer Werkstücke wie Prototypen und Kleinserien. Bestens gerüstet für sämtliche Produktanforderungen der Kunden begab sich die BVS in ihr Jubiläumsjahr. 2014 konnte kommen. Und 25 Jahre sind erst der Anfang.

2013

**Go East:
Joint Venture BVS-Chenghua in Jinan, China.**

Seit einigen Jahren schon unterhielt BVS Geschäftsbeziehungen nach China. Einer der Partner war die Firma Chenghua in Jinan, die ab dem Jahr 2008 ein Joint Venture mit der BVS bildete. Anfangs für die Kleinteilfertigung eingesetzt, produzierte das chinesische Unternehmen inzwischen ganze Baugruppen und Gehäuse. Und das unter allerhöchsten Qualitätsanforderungen nach europäischer Norm. Doch während die bestehenden BVS-Kunden von kostengünstigen Produkten in großer Stückzahl profitierten, standen die Räder auch in Deutschland nicht



Neues Verwaltungsgebäude in Böblingen auf 1.500 m²

still: BVS gelang die Akquise von Neukunden, die die CNC-Fertigung hierzulande in neuem Maße auslasteten. Apropos hierzulande: Der erhöhte Platzbedarf in der Produktion, vor allem

in den Bereichen Schweißerei und Siebdruck, machte einen Anbau notwendig. Auf 1.500 m² entstand ein neues Verwaltungsgebäude, das im Juni 2008 bezugsfertig war.



Per Handschlag zum Erfolgsunternehmen.

Im Gespräch mit BVS-Gründer und
Geschäftsführer Harald Steiner.

Herr Steiner, Sie blicken heute auf stolze 25 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Was waren die drei besten Entscheidungen, die Sie in dieser Zeit getroffen haben?

- Eine unserer besten Entscheidungen war, mehr als „nur Blechteile“ zu liefern. Wir hatten von Anfang an den Gedanken, ganze Baugruppen zu fertigen, also die kompletten Gehäuse und Endgeräte für die Kunden herzustellen und so die gestiegenen Kundenwünsche zu bedienen. Der zweite Punkt, den ich hier nennen möchte, war die Übernahme der HP-Blechfertigung samt Mitarbeitern. Das war ein prägender Einschnitt bei BVS – und eine riesige Herausforderung. Aber auch ein großer Sprung nach vorne. 1998 dann der Gang nach China. Wir hatten dort schon seit 2000 Lieferantenbeziehungen und suchten nach Lösungen, in bestimmten Segmenten hochvolumige Teile mit hoher Qualität preiswert zu fertigen. Dieses Bestreben entwickelte sich zur Gründung unseres Joint-Ventures BVS-Chenghua.

Zurück auf Anfang. 1989 starteten Sie mit einem Mitarbeiter und einer Maschine. Was gab den Impuls zu dieser mutigen Entscheidung?

- Seit frühester Jugend habe ich die Vision gehabt, ein eigenes Unternehmen zu führen. Das steckte einfach in mir drin – der Drang, neue Wege zu beschreiten. Ich habe früh nach Ideen und Möglichkeiten gesucht, in die Selbständigkeit zu starten. Als die Gelegenheit da war, habe ich sie beim Schopfe gepackt, eine Maschine von meinem damaligen Arbeitgeber HP gekauft und meine eigene Firma gegründet.

Inzwischen beschäftigen Sie 170 Mitarbeiter in Deutschland und über 100 in China. Eine solche Mannschaft muss zusammenwachsen. Wie lautet Ihre Philosophie in Sachen Mitarbeiterführung?

- Meiner Meinung nach ist das Vertrauen in die Mitarbeiter das A und O. Neben unseren Kunden sind die Mitarbeiter der wichtigste Bestandteil im Unternehmen. Offen



und fair miteinander umzugehen und auf Augenhöhe zu kommunizieren, war schon immer Teil unserer Philosophie. So kam es auch, dass wir bei BVS alle miteinander per „Du“ sind. Das hat sich etabliert, als ich unseren ersten Mitarbeiter, den damals 19-jährigen Ralf König, eingestellt habe. Seither hat sich das so durchgezogen. Man könnte sagen, es ist zu einem Markenzeichen von BVS geworden.

BVS ist ein familiengeführtes Unternehmen. Sie arbeiten Seite an Seite mit Ihrer Frau, Ihrem Sohn, Ihrem Bruder. Es muss schön sein, zu sehen, dass Sie Ihre Leidenschaft für das Unternehmen an Ihre Familie weitergeben konnten.

- Ja klar, ich bin froh, dass meine Familie und außerdem langjährige Freunde ihre Aufgabe und Bestätigung bei BVS gefunden haben. Sie alle helfen tatkräftig bei der Entwicklung der Firma mit, wofür ich sehr, sehr dankbar bin. Ich werde höchstwahrscheinlich die zweiten

25 Jahre nicht zu Ende bringen. Wenn die Firma in der Familie bleibt, freut mich das. Vielleicht gibt es für meine Kinder irgendwann die Möglichkeit, in verantwortlicher Position einzusteigen. Noch ist offen, wie die Nachfolge aussehen wird.

Sie sagten einmal: „Echte Zusammenarbeit funktioniert per Handschlag, nicht per Mausclick.“ Ist der persönliche Kontakt zu Ihren Kunden Ihr Erfolgsgeheimnis?

- Für mich ist es sehr wichtig, dass ich in die Augen meines Gegenübers blicken kann. Der persönliche Kontakt und das Vertrauen, das man im Gespräch gewinnt, sind wichtige Aspekte für eine partnerschaftliche Kundenbeziehung – dem kann man mit einer unpersönlichen E-Mail oder SMS nicht gerecht werden. Bodenständigkeit ist ebenfalls ein wichtiger Punkt. Zwischenmenschliches darf nicht fehlen. Deshalb ist es uns wichtig, langjährige Geschäftsbeziehungen aufzubauen, in denen man sich



auch mal über das Geschäftliche hinaus unterhalten kann. Dabei bedeutet für uns Bodenständigkeit auch Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit. Wir arbeiten mit dem Kunden nach dem Motto „be fair“ in einer offenen Kommunikation.

Zu jedem Zeitpunkt in Ihrer Geschichte war und ist der BVS-Maschinenpark ein Abbild der neuesten technischen Entwicklungen. Welche Innovation kommt als nächstes?

- Es sind Maschinen in Planung, die für unsere Kunden die bestmöglichen und wirtschaftlichsten Lösungen erzielen. Unter anderem wollen wir eine Faserlaser-Maschine einsetzen, damit wir Buntmetalle schneiden und so die Produktivität steigern können. Außerdem gibt es neue Biegeverfahren, die noch nicht eingesetzt werden, für die wir uns in Zukunft aber öffnen werden. Wir sind permanent dabei, nach Wegen und Möglichkeiten zu suchen, um unser Leistungsangebot zu verfeinern und so innovative Lösungen für unsere Partner anzubieten.

Im Jubiläumsjahr schaut man gerne zurück, aber auch nach vorn. Gewähren Sie uns einen Blick in die Zukunft. Wie endet der folgende Satz? Die zweiten 25 Jahre unserer Geschichte werden ...

- ... weiterhin geprägt sein von Innovation und Veränderung, um gewachsenen Anforderungen unserer Kunden vollumfänglich gerecht zu werden.

Vielen Dank, Herr Steiner, für die offenen Worte. Möchten Sie an dieser Stelle noch etwas hinzufügen?

- Eins muss ich noch loswerden: Ich möchte unseren Mitarbeitern, meiner Frau und Familie meinen aufrichtigen Dank aussprechen. Ohne euer Engagement und eure Unterstützung wäre BVS nicht das, was es heute ist. Außerdem gilt mein Dank unseren Kunden und Lieferanten, die uns seit vielen, vielen Jahren begleiten und maßgeblich zu unserer Weiterentwicklung beigetragen haben. Besonders erwähnen möchte ich Herrn Fritz Schäfer und Herrn Hans Lutz, unsere Gesellschafter. Vielen Dank für Ihr Vertrauen und die jahrelange tolle Zusammenarbeit!



*Aus einem Mitarbeiter wurden 170:
Die BVS-Mannschaft vor dem Firmengebäude
in Böblingen auf der Hulb*



Ralf König

Teamleiter Stanzen, Schweißen, Biegen und erster Mitarbeiter von BVS, seit 1989

- „Ich seh’s noch genau vor mir, wie ich vor 25 Jahren in Nufringen alleine mit meiner Maschine die ersten Blechteile gebogen hab’. Bis heute hat BVS eine enorme Entwicklung hingelegt. Da bin ich schon stolz, dass ich von Anfang an dabei war.“



Mimtaz Eroglu

Maschinenführer und „Springer“ in der Produktion, seit 1999

- „Ich habe als Azubi vor 15 Jahren bei BVS angefangen und fühl’ mich nach wie vor sehr wohl hier. Und langweilig wird’s auch nicht – in dem großen Maschinenpark mit unterschiedlichsten Aufträgen ist kein Tag wie der andere!“

Sükrü Abay

Qualitätsfachkraft im Qualitätsmanagement, seit 1999

- „Ich fühle mich BVS seit meiner Ausbildung damals 1999 sehr verbunden. Hier geht es familiär und menschlich zu – das tut dem Arbeitsklima gut und das ist das A und O.“



Nebahat Gökoglu

Mitarbeiterin in der Produktion im Bereich Nieten, seit 1992

- „Ich bin damals wie heute froh, bei BVS zu arbeiten – zusammen mit netten Kollegen. Die Geschäftsleitung hat ein offenes Ohr für ihre Mitarbeiter und man kann auf Augenhöhe mit Harald und Silvia Steiner reden.“

Markus Secci

Ausbildungsverantwortlicher; Teamleiter Qualitätsmanagement

- „Nach 15 Jahren als Ausbildungsverantwortlicher beeindruckt mich die Entwicklung, die unsere ehemaligen Azubis hinlegen. Vom „kleinen Schuljungen“ zum Techniker, Meister, Fachwirt. Ein Großteil davon arbeitet bei uns in der Konstruktion, der Technischen Kundenberatung, im Qualitätsmanagement oder der Produktion.“



Maria Oster

Kundenauftragsbearbeitung, seit 1995

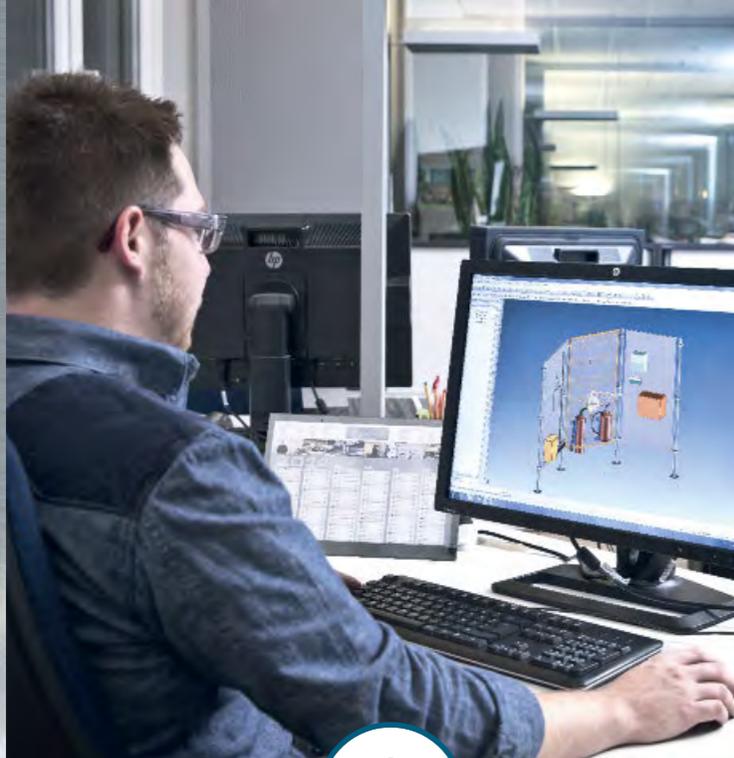
- „Ich kam 1995 mit der Übernahme der HP-Mitarbeiter zu BVS. Wir haben uns damals wirklich schnell integriert, wohl gefühlt und auch gemeinsam weiterentwickelt. Das ist übrigens bis heute so: Hier herrscht ein tolles Zusammengehörigkeitsgefühl.“

Wolfgang Kaufmes

Teamleiter Technische Kundenberatung, seit 1999

- „Ich bin seit 15 Jahren die Schnittstelle zwischen Kundenanforderung und Fertigung in der Technischen Kundenberatung. Das ist herausfordernd, aber auch spannend und abwechslungsreich wie am ersten Tag. Auch dank dem tollen Team.“





- „Durch die Zuverlässigkeit und das Know-How der BVS-Mitarbeiter können wir unterschiedlichste Gerätekonfigurationen fertigen.“
- „Kompetente Ingenieure und Techniker unterstützen uns bei unseren Produktvorhaben.“
- „Die hochwertige Qualität der BVS-Leistungen ist ein entscheidender Punkt für unsere Zusammenarbeit.“

- „Bei BVS sind wir nicht nur Kunde, sondern gleichwertiger Partner.“
- „Durch die zügige Reaktion auf Anfragen und Änderungen in der BVS-Konstruktionsabteilung erzielen wir eine Fertigungsoptimierung.“



- „BVS besitzt hohe Erfahrungswerte in unterschiedlichsten Branchen und gute Branchenkenntnisse.“
- „Die Einsatzbereitschaft Ihres gesamten Teams ist sehr hoch und wir empfinden die zwischenmenschliche Kommunikation auf Augenhöhe.“



- „Bei BVS haben wir die Möglichkeit, alle Prozesse aus einer Hand zu erhalten.“
- „Wir haben konstante Ansprechpartner für Muster, Änderungen und Serien.“
- „Die schnelle Angebotserstellung von BVS bedeutet für uns eine klare Kalkulationsbasis und sichere Disposition.“



Geschäftsführung und Teamleiter von BVS: Harald Steiner, Silvia Steiner, Florian Steiner, Ralf König, Roland Steiner, Markus Secci, Simon Geist, Wolfgang Kaufmes, Frank Link, Wolfgang Kienle

Fast Forward Richtung Zukunft.

Auf den letzten Seiten haben wir zurückgeblickt und innegehalten. Jetzt ist es Zeit vorzuspulen. Werfen wir gemeinsam einen Blick auf die Schlagworte von morgen.

Kundenspezifische Produkte – sie spielen die erste Geige der BVS-Zukunftsmusik. Als Entwickler und Lieferant kundenspezifischer Bauteile, Baugruppen und komplexer Endgeräte plant BVS, seine Vertiefung als Systemlieferant weiter auszubauen. Neben der Fertigung von Blechgehäusen wird dabei die Montage von Kunststoff- und Elektronikkomponenten inklusive Endtest des fertigen Gerätes eine tragende Rolle spielen. Und zwar für unterschiedlichste Branchen, wie Geschäftsführer Harald Steiner betont: „Wir haben viele Standbeine und beweisen uns sehr schnell in neuen Märkten.“ Die Strategie dahinter: **Konsequente Investition**. BVS arbeitet zu jeder Zeit daran, technisch einen Schritt voraus zu sein. Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Maschinenparks macht die neuesten Verfahren nutzbar und Kundenanforderungen branchenunabhängig realisierbar. Dabei immer im

Blick: die Umwelt. Das betriebliche Umweltmanagement kümmert sich um Energieeinsparungen, die Reduzierung von Gefahrstoffen und den Einsatz von alternativen Ressourcen, um nachfolgende Generationen zu schützen. Apropos nachfolgende Generationen. Sie sind es, die sich mehr und mehr an wichtigen Unternehmensentscheidungen beteiligen werden. „**Junge Ideen vor**“ lautet der Zukunftsgedanke, für den es bereits ein Referenzprojekt gibt: Die Umstrukturierung der BVS-Montagehalle wurde ausschließlich von Nachwuchs-Leistungsträgern koordiniert und erfolgreich realisiert. Ein schönes Beispiel, das zeigt, wohin die Reise geht. Dasselbe Vertrauen wird übrigens auch Azubis zuteil, deren persönliche Weiterentwicklung im eigenen Haus einen sehr hohen Stellenwert einnimmt und weiterhin einnehmen wird. Was die Zukunft sonst noch bringt? Mehr wird nicht verraten. Und so ganz genau kann man das ja auch gar nicht wissen. Doch in einer Sache ist sich Harald Steiner sicher: „Immer auf der Höhe der Zeit zu bleiben, war in den letzten 25 Jahren unser Erfolgsrezept. Und das wird es auch in Zukunft bleiben.“



Standort

6.950 m² Produktionsfläche
3.000 m² Lagerfläche
1.800 m² Montagefläche
1.300 m² Bürofläche
2- bzw. 3-Schicht Betrieb,
170 Mitarbeiter in Produktion und Verwaltung

Material

Aluminium: 0,5 – 4 mm
versch. Stahl: 0,5 – 4 mm, z.T. bis 20 mm
Edelstahl: 0,5 – 4 mm, z.T. bis 10 mm
Kupfer: 0,5 - 3 mm
ca. 150 verschiedene Bleche auf Lager
Bearbeitbare Formate: max. 1.250 x 2.500 mm
Weitere Materialien auf Anfrage

Konstruktion

Software 3D & 2D:
Creo Elements, OneSpace Designer,
Sheet Advisor, ME10, Annotation

Rapid Prototyping

Laserschneide-Biege-Center;
max. bearbeitbares Format: 400 x 600 x 3 mm

Qualitätssicherung

3D-CNC-Koordinatenmessgerät,
Messbereich: 700 x 1.000 x 600 mm
Optisches 2D/3D-Messgerät zur Prüfung von
Stanz-Laser-Platinen,
Messbereich: 1.200 x 1.200 mm

Zertifizierung

ISO 9001:2008
ISO 14001:2004

Stanzen / Nibbeln / Lasern

2 vollautomatische Stanz-Nibbel-Maschinen
mit Be- und Entladelifft, Werkzeugwechsler,
Teilesortiereinrichtung und Anbindung an das
Hochregallager

2 vollautomatische Stanz-Laser-Maschinen
mit Be- und Entladelifft, Werkzeugwechsler
und Anbindung an das Hochregallager

1 Hochgeschwindigkeits-Laserschneidanlage
(2D, zwei Schneidköpfe mit Linearantrieben)

1 vollautom. Laserschneide-Biege-Center

1 halbautomatische Rollenrichtmaschine

Hochregallager für Rohmaterial

430 Lagerplätze

Abkantten

12 NC-gesteuerte Abkantpressen, Presskraft:
25 – 100 t, Abkantlänge: 1.200 – 3.000 mm,
davon 4 mit Robotersystem, 3 mit automati-
schem Werkzeugwechsler

1 NC-gesteuerte Rundbiegemaschine

Pressen

2 hydraulische Pressen (Einlegeteile, Coil)

3 Excenterpressen

Handstanzen für Musterfertigung

Presskraft: 25 – 160 t

Verbindungstechnik

24 Maschinen zum Nieten und Einpressen
von Bauteilen (davon 5 Maschinen mit Pro-
zesskontrolle)

CNC-Bolzenschweißanlage mit je zwei
Schweißköpfen und Stromquellen sowie Pro-
zesskontrolle

Punktschweißmaschinen

WIG / MIG / MAG-Schweißverfahren

Laserschweißen

1 TruLaser Robot 5020 mit 4 kW Laserleistung

Schleifraum / Teilereinigung

Anlagen zum Entgraten, Schleifen und
Bürsten von Aluminium und Edelstahl

Entgraten von Innenkonturen und Durch-
brüchen, Teilewaschanlage zum Entfetten
und Phosphatieren

Oberflächen

Pulverbeschichtung: vollautomatische Pulver-
beschichtungsanlage mit zwei Beschich-
tungsrobotern und diversen Vorbehandlungs-
bädern für verschiedene Materialien

Siebdruck: ein-/mehrfarbiges Bedrucken
von Gehäuseteilen in rohem, galvanisch
veredeltem oder beschichtetem Zustand
durch individuell gefertigte Siebdruckfilme
und -schablonen

Tampondruck

Externe (Fremd)fertigung: galvanische Ober-
fläche, Nasslackierung

Montage

Baugruppen und komplette Chassis inklusive
elektronischer Bauteile in 1.800 m² großer
Montagehalle, ESD Arbeitsplätze

Stand: April 2014

Herausgeber

BVS Blechtechnik GmbH
Hanns-Klemm-Straße 15
71034 Böblingen

Redaktion

Harald Steiner
Ulrike Rapp

Fotos

Michael Krasser
www.michaelkrasser.com

Aus dem Firmenarchiv
Amada GmbH

Layout, Repro & Realisation

Pieger Electronic Publishing
www.pep-medienstudio.com

Text & Konzept

Stefanie Reichardt
www.steffi-reichardt.de

Druck & Verarbeitung

Druckerei Müller + Bass
www.mb-druck.com

Auflage

1.500 Exemplare

Veröffentlichung

8. Mai 2014

Herausgeber & Co.



BVS

www.bvs-gruppe.de



BVS Blechtechnik GmbH

Hanns-Klemm-Straße 15

71034 Böblingen

Telefon: +49 7031 7164-0