

„Die Herausforderungen sind gewaltig“

Wenn es um Kaltfließpressteile geht, dann gibt es Laien, Fortgeschrittene und Profis – und es gibt Eugen Kraus. Ein Gespräch mit einem, der sich in Bezug auf Verbindungs- und Dichtungselemente als „positiv Verrückten“ sieht und unser Team Sales Engineering leitet.

Herr Kraus, als Leiter der Abteilung Sales Engineering behaupten Sie, den besten Job bei b&m zu haben. Warum dieser Superlativ?

(lacht) Dafür gibt es mehrere Gründe. Allen voran den, dass ich seit meinem Einstieg bei b&m zu einem positiv Verrückten geworden bin, was das Kaltumformen und verbindungstechnische Lösungen angeht. Die Herausforderungen, die bei der Konstruktion und Montage dieser kleinen Teile entstehen, sind gewaltig. Dabei alle Beteiligten unterstützen zu dürfen, macht den Reiz meiner Position aus.

Mit wem arbeiten Sie dabei zusammen?

Mein Team und ich haben es vor allem mit Entwicklern, Einkäufern und Qualitätern von bestehenden und potenziellen Kunden zu tun. Dafür stimmen wir uns intern unter anderem mit Fachleuten aus den Abteilungen Entwicklung & Produktion, Vertrieb, Qualität und Marketing ab. Unser Part ist es, die verschiedenen Einzelinteressen in Einklang zu bringen – technisch und wirtschaftlich. Analog dazu steht eine andere Aufgabe an: die Marktanforderungen analysieren.

Was wird den Markt der Zukunft prägen?

Gerade im Automotive-Sektor sind Leichtbau, Ökobilanz und Produktions-Know-how wesentlich. Inwieweit gelingt es, Fertigungsprozesse zu optimieren und Produkte zu liefern, die der Umwelt guttun, etwa durch kurze Lieferwege und den Verzicht auf besonders besorgniserregende

Stoffe wie Blei. Gefragt sind auch Direktverschraubungen, die sich in einer Hybridbauweise mit Leichtmetallen und faserverstärkten Kunststoffen bewähren. Zudem wollen wir wissen, wie sich die jeweiligen Kräfte, Drehmomente und Zugfestigkeiten baugleicher Teile mit unterschiedlichen Materialien verhalten.

Wie positioniert sich b&m mit Blick auf die Marktdürfnisse?

Wir setzen verstärkt auf hochwertige Spezialverbindungen und Dichtsysteme aus eigener Entwicklung und Fertigung.

Hätten Sie hierfür ein Beispiel?

Nehmen Sie unser neuartiges Dichtelement, bei dem wir die Technologie eines Blindnietes in die einer geschlossenen Blindnietmutter integriert haben. Ausgangspunkt für das b&m-KL PLUG® getaufte Element war eine Kundenanfrage: Wäre b&m in der Lage, eine smarte und kosteneffiziente Lösung für einen Turbolader zu konstruieren? Ja, sind wir. Erste Entwicklungsideen zu sammeln, hat fünf Minuten gedauert. Erste Prototypen und Gegenbauteile zu entwerfen: eine Woche. Das Produkt zu validieren und in den Markt zu bringen: zwei Jahre.

Welche Erkenntnisse ziehen Sie aus solchen Innovationsprojekten?

Mir imponiert die Dynamik. Los ging es mit Klimawechsel- und



Eugen Kraus, Jahrgang 1991, ist gelernter Industriemechaniker und Maschinenbautechniker.

Über die wichtigsten Eigenschaften von b&m-Vertriebstechnikern sagt er: bodenständig, kommunikativ und bereit, Verbindungselemente lieben zu lernen.

Leckagentests, zum Einsatz kamen unterschiedlichste Materialien, Grenzmuster- und Worst-Case-Szenarien, ob mit Wasser-Glykol-Gemischen oder Öl. Doch erst durch den Austausch mit Kunden und anderen Technikbegeisterten hat sich gezeigt, wie flexibel der b&m-KL PLUG® agieren kann. Zum Beispiel, indem man ihn als Element zur Volumenstromregulierung nutzt oder mit Sensoren zur Temperaturmessung ausstattet. Mich bei solchen Projekten einbringen zu dürfen, setzt ein großes Ausrufezeichen hinter „besten Job bei b&m“!

*Das Interview führte
Andreas Wollny*

www.baier-michels.com