



Mit Qualität „Made in Germany“ hat sich Vosseler Pro-Flyfishing bei Hobby-Anglern weltweit einen Namen gemacht

Auf einer Wellenlänge: Wenn Anwender und Anbieter dieselbe Sprache sprechen

Maschinenteknik für Fans

Als Hersteller hochwertiger Angelausrüstung hat Vosseler Pro-Flyfishing in den vergangenen Jahren weltweit viele Fans gewonnen. Zum Erfolg hat nicht zuletzt auch die Maschinenteknik von Haas beigetragen. Mit Qualitäten wie Zuverlässigkeit, Modularität, Preistransparenz und Servicefreundlichkeit haben die Kalifornier die Grundlage dafür geschaffen, dass Unternehmenschef Ralf Vosseler seinerseits zum Fan geworden ist.

Autor: Dr. Frank-Michael Kieß

Im Örtchen Talheim unweit Tuttlingen ist die Vosseler Pro-Flyfishing angesiedelt. Dort, im Dreieck zwischen Schwarzwald, Bodensee und Schwäbischer Alb, bieten sich vielfältige Möglichkeiten, mit Outdoor-Aktivitäten die Natur zu erleben. Eine davon ist das Fliegenfischen, dem sich Firmengründer Ralf Vosseler verschrieben hat. Mit derselben Leidenschaft, mit der er Raubfische mit fantasievoll gestalteten Ködern zu überlisten versucht, fertigt er auch das Equipment dafür – und hat sich mit seinen Produkten in der Szene einen vorzüglichen Namen erworben.

Die Entscheidung, einen eigenen Betrieb zu gründen, hat Vosseler 1992 getroffen. „Es lag schon immer in mir, dass ich mich einmal selbstständig machen wollte“,

blickt er zurück. Zunächst startete er als reiner Zulieferbetrieb. Aber schnell wurde Vosseler klar, dass man als Zulieferer im Zerspanungsbereich eben doch immer verlängerte Werkbank ist, und dass es immer schwieriger wird, dem Kostendruck standzuhalten. So reifte bereits ein Jahr später der Entschluss, Teile der Fertigung mit eigenen Produkten auszulasten, um so eine gewisse Freiheit und Selbstständigkeit zurückzuerlangen.

Vom Hobby-Anwender zum Anbieter

„Fliegenfischen ist ein persönliches Hobby von mir, und wir haben zunächst Bauteile zugeliefert“, erklärt der Firmengründer. „Dann kam ein Kunde auf uns zu und fragte, ob es möglich wäre, eine Angelrolle komplett in Deutschland zu fertigen. Wir haben die komplette Entwicklungsarbeit gemacht.“ So war es für Vosseler nur der nächste logische Schritt, sein Wissen unter dem eigenen Namen umzusetzen. „2002 haben wir die Vosseler Pro-Flyfishing gegründet, haben selber die Händler angesprochen, sind auf Messen gegangen. So haben wir den Markennamen schrittweise aufgebaut, und im Laufe der Jahre ist der Anteil der eigenen Produkte in unserer Fertigung sukzessive gestiegen.“



Hochwertige Optik und Oberflächenqualität zeichnen die Angelrollen von Vosseler aus



Neben diversen Angelrollen für das Fliegenfischen bietet Vosseler auch eigenentwickelte Bindestöcke (im Hintergrund) an



Ein gutes Team: Andreas Hermann, Vertrieb Haas Factory Outlet Süddeutschland (li.), und Firmenchef Ralf Vosseler

Heute bedient Vosseler mit seinen Angelrollen die komplette Bandbreite im Markt – von Lowcost-Produkten für 99 Euro bis hoch zu Luxusvarianten für 1000 Euro. „Wir haben eine Jahresproduktion von 7000 bis 8000 Rollen“, erläutert der Firmenchef. Außerdem entwickelt und produziert er auch Werkzeuge zum Binden der Köder, so genannte Fliegenbindestöcke. Die Besonderheit ist, dass sie sehr flexibel und auch mobil einsetzbar sind. „Alles ist modular aufgebaut – fast wie bei der Firma Haas“, leitet Vosseler mit einem Augenzwinkern zum Maschinenlieferanten seines Vertrauens über.

Vertrauen ist über 19 Jahre gewachsen

1995 hatte Vosseler die erste Maschine aus US-Produktion erworben – ein Vertikal-Fräszentrum VCE 750, damals noch unter dem Label von Mikron. „Sie wurde als Lowcost-Maschine angeboten, und ich habe mich schon gefragt, wie sie sich schlagen würde“, erinnert sich Vosseler. „Aber diese Maschine hat mich dann tatsächlich 19 Jahre lang treu begleitet.“ Als im vergangenen Jahr die Entscheidung für eine neue Maschine anstand, fiel die Entscheidung nicht schwer, erneut zu Haas zu greifen: Ein Vertikal-Bearbeitungszentrum VF-2 löste die VCE 750 ab.

Ein Großteil der Werkstücke, die bei Vosseler zerspannt werden, sind aus Aluminium. Dabei spielt die Fräsbearbeitung der Rollengehäuse eine bedeutende Rolle.

„90 Prozent der Werkstücke sind quasi Standardteile“, erläutert Vosseler. Will heißen, sie müssen genau sein, aber auf das allerletzte µ kommt es nicht unbedingt an. Dieses Anforderungsprofil deckt sich mit dem Konzept von Haas, mit kostengünstiger Technik einen Großteil der Bearbeitungsaufgaben abdecken zu können. „Wir können heute 82 Prozent aller Teile auf der Welt auf einer Haas-Maschine fertigen – und das in allen größeren Sparten, sei es Automotive, Elektroindustrie oder allgemeiner Maschinenbau“, bestätigt Andreas Hermann, der als Vertriebsmitarbeiter der Katzenmeier GmbH, des Haas Factory Outlet für Süddeutschland, Vosseler als Kunden betreut.

Wichtig für den passionierten Fliegenfischer ist vor allem das Fräsbild und die Passgenauigkeit seiner Produkte. „Die Optik muss stimmen, und es kommt auf gute Oberflächenqualität an – nicht zuletzt auch deshalb, damit die Angelschnüre nicht reißen.“ Darum wird nach der Bearbeitung alles von Hand entgratet bzw. im Inneren, wo das nicht möglich ist, trovalisiert. Diese Präzision ist für Vosseler einer der Punkte, an dem das Label „Made in Germany“ nach wie vor seine Berechtigung hat: „Auch in unserem Markt ist es so, dass 85 bis 90 Prozent der Ware aus Fernost kommt. Und die Produkte sind zum Teil auch durchaus gut. Aber diese Top-Oberflächen bekommen sie noch nicht hin.“

Ein weiterer Punkt ist der Service. „Auch bei uns fällt einmal eine Rolle aus. Aber wenn der Kunde sie zu uns



Das vertikale Bearbeitungszentrum VF-2 von Haas hat Ende vergangenen Jahres die betagte VCE 750 abgelöst



Dank der Spannbrücke – einem Zusatzequipment von Haas – fertigt Vosseler jetzt flexibler, und Rüstvorgänge wurden erheblich beschleunigt

schickt, verlässt sie nach 48 Stunden funktionstüchtig wieder das Haus. Da sagen die Leute: Wow, so etwas gibt es noch! Wenn man sich auf diese Weise einen Kunden zum Fan gemacht hat, dann kommt er wieder. Und die nächste Rolle wird wieder eine Vosseler-Rolle sein.“

Neue Maschine bringt große Zeitersparnis

Seit Dezember 2014 ist die VF-2 bei Vosseler im Einsatz – und die Erfahrungen sind gut. „Die Maschinen sind sehr schnell geworden“, berichtet der Firmenchef. „Die Zeitersparnis, wenn wir auf der 4. Achse fahren, ist teil-

weise phänomenal.“ Auch die kürzeren Werkzeugwechselzeiten wirken sich aus. Durch die Spannbrücke, die als Zusatzequipment von Haas angeschafft wurde, kann man jetzt von vier Seiten bearbeiten, und die gesamten Rüstprozesse gestalten sich sehr flexibel und schnell.

Gute Erfahrungen hat man in Talheim auch mit der hauseigenen Steuerung von Haas gemacht, die einfach zu bedienen sei und sich auf die grundlegenden Funktionen beschränke. „Was mich interessiert, ist, dass ich ein Programm speichern kann und die dazugehörigen Werkzeuge“, erklärt Vosseler. „ich möchte gar nicht mehr Optionen in der Steuerung haben, die mich für jede Maschine wieder viel Geld kosten.“ Programmiert wird ohnehin außerhalb der Werkstatt. Seit dem vergangenen Jahr ist ein komplettes CAD/CAM-System, bestehend aus Solidcam und Solidworks, im Einsatz. „Damit sind wir schneller geworden in der Konstruktion. Wir können Teile verändern, skalieren, spiegeln, rotieren, und das gleich fotorealistisch auf dem Bildschirm sehen. Und dann wird das Programm per USB-Stick auf die Maschine übertragen – das ist ganz einfach.“

Beeindruckt ist Vosseler von der Kompatibilität der Haas-Systeme über die Jahre. „Ich dachte zuerst, die Um-

DEN SERVICE

VON HAAS KANN MAN SCHON ALS REFERENZ NEHMEN. ER IST BESSER ALS BEI VIELEN NAMHAFTEN HERSTELLERN. ICH HOFFE, DASS SIE IHN WEITERHIN AUF DIESEM LEVEL HALTEN KÖNNEN. DANN, BIN ICH ÜBERZEUGT, WIRD DIE NÄCHSTE MASCHINE WIEDER VON HAAS SEIN.“

Ralf Vosseler, Inhaber, Ralf Vosseler KG Pro-Flyfishing



Der Kühlmittelring mit verstellbaren und programmierbaren Düsen ist ein Beispiel für praxisnahes Design

net und sehe den Preis. Will ich wissen, was eine Hochdruckeinheit dazu kostet, sehe ich das direkt.“ Hinzu kommt die Kostenentwicklung selbst. „Die VCE 750 habe ich 1995 für 140 000 DM erworben. Jetzt haben wir die VF-2 gekauft, die nach 20 Jahren mehr bietet an Ausstattung, stabiler und schneller ist – und die hat 78 000 Euro gekostet. Das nenne ich eine faire, klare Preispolitik.“ Auf diese Weise kann Vosseler seinerseits die Preise für seine Kunden stabil halten, dabei zugleich Fertigungsoptimierung betreiben und seinen eigenen Gewinn maximieren.

Angetan ist Vosseler auch von der Servicestruktur des US-Anbieters. „Die kann man schon als Referenz nehmen, sie ist besser als bei vielen namhaften Herstellern. Ich hoffe, dass sie den Service weiterhin auf dem Level halten können. Dann, bin ich überzeugt, wird die nächste Maschine wieder von Haas sein.“

Abseits von Technik, Preispolitik und Service gibt es aber noch einen weiteren Grund, vielleicht den wichtigsten, warum es zwischen Anwender und Anbieter so gut läuft: Beide liegen in ihrer Unternehmensphilosophie auf einer Wellenlänge. „Haas macht eigentlich dasselbe, was wir auch machen“, verdeutlicht Vosseler. „Wir versuchen, unser ganzes Produktportfolio aus einem Baukastensystem aufzubauen. Wenn ich eine neue Rolle konstruiere, versuche ich auch, Komponenten wiederzuverwenden. Insofern passt das alles sehr gut zueinander.“

So ist Vosseler auf die gleiche Weise, wie er sich mit seinen Produkten eine Fangemeinde erarbeitet hat, auch seinerseits zum Anhänger seines Maschinenlieferanten geworden. „Ich bin kein Kunde von Haas, sondern ein Fan“, bekennt er abschließend. „Das ist die höchste Stufe, die ein Hersteller sich wünschen kann.“ ■



Mit dem CAD/CAM-System Solidworks/Solidcam ist Vosseler bei der Konstruktion deutlich schneller geworden

stellung von der VCE 750 auf die VF-2 mit 20 Jahren Zeitunterschied würde schwierig. Aber von wegen! Sämtliche Programme, die auf der VCE-750 genutzt wurden, bringen wir auf der VF-2 genauso zum Laufen.“ So war der Aufwand für Programmaufbereitung und Integration des bestehenden Systems gering. „Und ein Mitarbeiter, der vorher an der VCE gestanden hat, kann die VF-2 innerhalb eines Tages bedienen.“

Preistransparenz wird an Kunden weitergegeben

Ein weiterer wichtiger Punkt für Vosseler ist die Preistransparenz, die Haas anbietet. „Wenn ich wissen will, was eine bestimmte Maschine kostet, gehe ich ins Inter-

Haas Automation

www.haascnc.com

EMO Halle 11 Stand E10/F09

Haas Factory Outlet Süddeutschland

Katzenmeier Maschinen-Service GmbH

www.haas-sueddeutschland.com

Ralf Vosseler KG Pro-Flyfishing

www.vosseler.com