

Die Modellbauzeitschrift für Nutzfahrzeug-Freunde / www.trucks-and-details.de



TRUCKS & DETAILS



Freizeit-Tipp
Indoor-Parcours
in Deutschland

Starschnitt
Defender-Umbausatz
von AFV Model

Gewinnspiel
Play Station & Simulationen
von astragon/Rondomedia

Väterchen Rost

Asiatams Opel Blitz im Used-Look

TRUCKS & DETAILS Fahrerhaus-Spezial

Ausgabe 2/2014 • 15. Jahrgang
März/April 2014
D: € 6,90
A: € 7,70 • CH: sFr. 10,90
NL: € 8,75 • L: € 8,20



Übersicht:
Fahrerhäuser für jeden Geschmack



Selbermachen:
Konstruktion einer LKW-Tür



Porträt:
Hinter den Kulissen von BAM

Der Haus-Herr

BAM-Chef Heinrich Hasenkamp

Not macht erfinderisch. Frei nach diesem Motto kam Heinrich Hasenkamp zur Selbstständigkeit. Denn nach der Insolvenz seines Arbeitgebers stand der gelernte Bauzeichner vor der Frage, wie seine weitere berufliche Laufbahn aussehen sollte. Zahlreiche Bewerbungen waren erfolglos. Was blieb war das Wagnis, sein eigener Chef zu werden – und die Firma BAM zu gründen. Doch wie heißt es so schön: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

In der Funktionsmodellbau-Szene ist Heinrich Hasenkamp für seine Vielzahl an unterschiedlichen, zum Teil ausgefallenen Fahrerhäuser aus Polyurethaneibharz bekannt. Man könnte ihn aufgrund seiner modellbauerischen Spezialisierung mit einem Augenzwinkern durchaus als „Haus-Herr“ der Szene bezeichnen. Wo größere Unternehmen aufgrund von geringer Stückzahlen, die auf dem Markt absetzbar sind, von einer Produktion absehen, da fackelt der 60-Jährige nicht lange und bringt eine neue Hütte auf den Markt. „Mein Erfolgsrezept ist die Kundenorientierung. Weil die Modelle fast ausschließlich in Handarbeit entstehen, kann ich kurzfristig auf Anfragen reagieren und auch kleine Mengen oder Einzelstücke schnell herstellen“, erläutert Hasenkamp. „Des Weiteren bin ich natürlich auch nur in sehr geringem Maße auf Zulieferer angewiesen. Das macht unabhängig und flexibel.“

Vom Hobby zum Beruf

Dabei war der Modellbau bei der Gründung der Firma BAM im Jahr 2004 nur als zusätzliches Standbein, als weitere Einnahmequelle geplant. Damit sollte gewissermaßen nebenbei der Traum verwirklicht werden, das Hobby – zumindest teilweise – zum Beruf zu machen. „Ich hätte mir nie träumen lassen, welche Auswirkungen diese Entscheidung einmal haben würde. Denn heute ist der Modellbau meine Haupteinnahmequelle“, freut sich der Vater einer erwachsenen Tochter, die ihn in puncto Website-Gestaltung und Produktfotografie tatkräftig unterstützt.

Hinter der Bezeichnung BAM verbergen sich neben dem Modellbau auch die beiden weiteren Geschäftsfelder, mit



Chef, Produktentwickler und Vertriebschef in Personalunion: Heinrich Hasenkamp, Inhaber von BAM-Modellbau

denen Heinrich Hasenkamp seine Firma seit mittlerweile zehn Jahren erfolgreich führt: Baubetreuung und Altbausanierung. „In dem Metier war ich ja schon jahrelang als Angestellter tätig. Daher lag es nahe, in diesem Bereich weiter zu machen“, erklärt Hasenkamp, der schon während seiner Ausbildung zum Bauzeichner an Architekturmodellen mitgearbeitet hat und sich bis heute in seiner Freizeit dem historischen Schiffmodellbau widmet.



Neben Baubetreuung, Altbausanierung und Modellbau zählen auch Einzelanfertigungen für Industrie-Kunden zum Portfolio von BAM

KONTAKT

BAM Modellbau
 Floriansgasse 15, 50737 Köln
 Telefon: 01 72/258 88 05
 Fax: 02 21/200 49 99
 E-Mail: info@bam-modellbau.de
 Internet: www.bam-modellbau.de

Auslöser

Aber auch der Bau von Lkw-Modellen nimmt bereits seit Jahrzehnten einen festen Platz im Leben des gebürtigen Süddolldenburgers ein. Und – wie könnte es anders sein – von Anfang standen die Fahrerhäuser dabei im Mittelpunkt. „In den 1990er-Jahren bat mich ein Bekannter, sein Mercedes-Benz-Fahrerhaus von WEDICO zu einer SK-Version, dem Vorgänger des heutigen Actros umzubauen“, erinnert sich dem BAM-Chef. „Das war der Auslöser für meine bis heute dauernde Vorliebe für Lkw-Fahrerhäuser. Mein erstes eigenes Projekt war dann eine Mack-Kabine, die ich anhand eines 1:24er-Bausatzes fertigte.“ Eine Begehenheit, die sein Leben nachhaltig verändern sollte. „Da mir diese beiden Umbauten sehr viel Spaß gemacht hatten und das kommerzielle Angebot an Fahrerhäusern zu diesem Zeitpunkt noch überschaubar war, entschloss ich mich ab sofort Modelle zu bauen, die es noch nicht zu kaufen gab.“

In seiner Entscheidung bestärkt wurde Hasenkamp durch viele Gespräche mit

anderen Modellbauern auf etlichen Ausstellungen und Veranstaltungen. Bis heute legt er großen Wert auf den direkten Kontakt zur Szene und hat stets ein offenes Ohr für Wünsche und Anregungen. „Die Entscheidung, welche Modelle ins Sortiment aufgenommen werden, treffen letztendlich die Kunden“, beschreibt der zurückhaltende Vollbarträger den Prozess von der Idee zum neuen Produkt. „Aber natürlich richte ich mich auch nach meinem Bauchgefühl bei der Vorstellung neuer Fahrzeuge der verschiedenen Hersteller oder wähle Oldtimer, die mir persönlich gut gefallen.“

Reine Handarbeit

In dem klassischen Ein-Mann-Betrieb sucht man Angestellte und Aushilfen vergebens. Jedes Fahrerhaus, das die nur 20 Quadratmeter große Werkstatt im Kölner Stadtteil Weidenpesch verlässt, ging vorher – angefangen vom Urmodell über den Formenbau bis zur Auslieferung – durch die Hände des Firmenchefs. Als Vorlagen dienen Maßzeichnungen, Fotos oder auch Modelle kleinerer Maßstäbe. Im Idealfall liegen

aber auch CAD-Dateien vor. „Die Entwicklungszeit für ein neues Fahrerhaus ist von mehreren Faktoren wie Größe, Detaillierung der Außenflächen sowie die Verfügbarkeit von Bauunterlagen und nicht zuletzt meiner Arbeitsauslastung abhängig“, erklärt Hasenkamp. „Im Schnitt rechne ich mit zirka sechs bis acht Wochen.“

Für das kommende Jahr ist neben dem Umzug in größere Werkstatträume auch eine Ausweitung der Produktpalette um Zubehör- und Anbauteile geplant. „Da die meisten Teile für aktuelle Fahrerhäuser jedoch bereits als Ersatzteile im Zubehörhandel erhältlich sind, konzentriere ich mich auf die Fertigung nicht lieferbarer Teile vor allem im Oldtimerbereich“, verrät der BAM-Macher und wünscht sich zum zehnten Geburtstag des Unternehmens einen weiterhin so regen Kontakt zu seinen zahlreichen Kunden. „Anregungen und Wünsche für neue Produkte sind jederzeit willkommen.“

PORTRÄT

