



Presseinformation  
Blechnext / 2025

D-Karlsruhe, 3. Dezember 2025

Neues Leasingmodell „Machine-as-a-Service“ in der Blechbearbeitung

### **Laserschneidmaschine nutzen statt kaufen**

*Finanzierung, Fachkräftemangel, Maschinenausfälle und Auslastung: Gleich vier Herausforderungen für Produzenten löst Blechnext mit seinem Angebot „Machine-as-a-Service“ (MaaS). Die Blechbearbeiter profitieren zudem von einem topmodernen Maschinenpark mit hohem Automatisierungsgrad.*

Blechnext bietet mit seinem neuen MaaS-Konzept weit mehr als bisherige Leasing-Modelle: Das Unternehmen kauft für den Kunden nicht nur eine der modernsten Lasermaschinen TruLaser Center 7030 samt Lager TruStore 3030 oder eine Biegemaschine mit Automatisierungszelle, sondern übernimmt auch die NC-Programmierung und die Entstörung der Anlage über das Internet rund um die Uhr. Dadurch werden sehr hohe Laufzeiten erreicht, die sonst ohne einen Maschinenbediener nicht möglich sind. Da die Maschinen Blechnext gehören, trägt das Unternehmen auch sämtliche Wartungskosten inklusive aller Ersatz-, Verbrauchs- und Verschleißteile. Bei eventuellen Defekten sorgt Blechnext für eine schnelle Reparatur, gegebenenfalls durch Servicetechniker vor Ort.

### **Vollautomatisiert: TruLaser Center 7030**

Mit der hoch automatisierten Laserschneidanlage und der NC-Programmierung durch Blechnext können die Anwender ihren Fachkräftemangel lindern, die Mitarbeiter benötigen keine Programmierkenntnisse. Zudem beherrscht das TruLaser Center 7030 vollautomatisierte Prozesse vom Beladen der Rohtafeln auf die Bürstentische über die intelligente Trennung und Sortierung von Gutteilen und Schrott bis zum prozesssicheren Ausschleusen von Kleinteilen beziehungsweise der sicheren Entnahme ohne Verkanten. Eine Sortierung der fertigen Blechteile von Hand entsprechend der Kundenaufträge ist nicht notwendig, die Anlage übernimmt die automatisierte Sortierung und kundenspezifische Ablage.

### **Zusätzliche Aufträge über Blechnext Online-Portal**

Auch bei der Auslastung der Anlage profitieren die Produzenten von der Zusammenarbeit mit Blechnext: Über das Blechnext Online-Portal können sie zusätzliche Aufträge erhalten. Die eigenen Kundenaufträge bleiben dabei immer vorrangig, um Lieferzusagen einzuhalten. Die Blechbearbeiter müssen nur eine Mindestauslastung von circa 320 Stunden pro Monat für das TruLaser Center 7030 oder von circa 180 Stunden pro Monat für die Biegezone garantieren. Die Abrechnung erfolgt nach Maschinenstunden laut NC-Programm. Technisch bedingte Stillstandszeiten der Anlage werden gegen die Mindeststunden gerechnet; die Mindeststundenzahl sinkt also in einem Monat, in dem die Anlage technische Stillstände hatte.

Die Besonderheit liegt in der umfassenden Betreuung durch Blechnext: Das Unternehmen kümmert sich um die Einrichtung, Programmierung und Entstörung der Anlage. Der Kunde sorgt lediglich für eine sichere Auslastung der Maschine und kann sich auf seine Kernaufgaben konzentrieren. Er profitiert von hohen Laufzeiten und entsprechend geringen Stundensätzen.

### **Einstieg in die moderne Blechbearbeitung**

Das Angebot von Blechnext geht deutlich über klassische Leasingmodelle hinaus. Es handelt sich um ein Rundum-sorglos-Paket, das Unternehmen die Möglichkeit bietet, flexibel und ohne hohe Anfangsinvestitionen in die moderne Blechbearbeitung einzusteigen. Blechbearbeiter können damit schnell auf Marktveränderungen reagieren. Zudem profitieren besonders kleine und mittlere Unternehmen, die oft nicht über die finanziellen Mittel verfügen, um große Maschineninvestitionen zu tätigen.

*Zeichen: 3.475*

### **Bildmaterial:**



Bild 1) Blechnext bietet Blechbearbeitern das Machine-as-a-Service-Partnermodell mit einer TruLaser Center 7030 von Trumpf. *Bild: Blechnext (KI)*

**Über Blechnext:**

Die PioneerLight Technology GmbH bietet über Blechnext Lösungen, um die Blechbearbeitung durch Digitalisierung und Automatisierung effizienter zu gestalten. Die Kombination aus Branchen-Know-how, Prozessexpertise und Innovationsgeist bildet die Grundlage für das Angebot aus zwei Kooperationsmodellen: Erstens ein nutzerfreundliches Online-Portal, über das Kunden Laserzuschnitte und Abkanteile direkt anfragen und beauftragen können. Dieses Portal ermöglicht eine erhebliche Zeitersparnis und eine verlässliche Kostenkalkulation. Zweitens bietet Blechnext ein innovatives Partner-Modell namens Machine-as-a-Service an. Dabei erwirbt und betreut Blechnext eine vollautomatisierte Laserschneid- oder Biegemaschine, die der Kunde in seiner eigenen Fertigung nutzt. Durch die digitalen und automatisierten Angebote können Industriekunden präziser planen, effizienter kalkulieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Besonders das Machine-as-a-Service-Modell ermöglicht es Blechbearbeitern, kostengünstig auf automatisierte Maschinen umzusteigen und so ihre Produktivität zu erhöhen.

<https://blechnext.de/>

**Abdruck honorarfrei**

**Bei Abdruck oder redaktioneller Erwähnung freuen wir uns über eine Information  
an Wassenberg Public Relations.**

**Vielen Dank!**

**Firmenkontakt:**

Dr. Frederick Struckmeier  
Geschäftsführer  
Blechnext, PioneerLight  
Technology GmbH  
Haid-und-Neu-Str. 18  
D-76131 Karlsruhe  
Tel.: +49 (0)721 27661692  
[frederick.struckmeier@blechnext.de](mailto:frederick.struckmeier@blechnext.de)

**Medien:**

Michaela Wassenberg  
Wassenberg Public Relations für  
Industrie & Technologie GmbH  
  
Rollnerstr. 43  
D-90408 Nürnberg  
Tel.: 0911 / 598 398 – 0  
[m.wassenberg@wassenberg-pr.de](mailto:m.wassenberg@wassenberg-pr.de)