



NORMALIEN UND HEIßKANALTECHNIK FÜR DEN FORMENBAU

Fokus auf den Formenbau

Im exklusiven Interview berichtet André Brandt, Executive Vice President bei Hasco, wie der Normalien- und Heißkanal-Spezialist durch das extrem unberechenbare Jahr kam, wo die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen und was in der Zukunft wichtig wird.

Wie geht es Ihnen? Wie lief dieses besondere Jahr bei Hasco?

André Brandt: Gut. Wir haben es geschafft, „unfallfrei“ durch das gesamte erste Halbjahr zu kommen. Sprich: es gab nicht eine Corona-Infektion innerhalb unserer Belegschaft. Insgesamt sind wir gestärkt aus dieser Zeit rausgegangen.

Inwiefern gestärkt?

Wir haben es geschafft, den gesamten Verwaltungsbereich innerhalb von 10 Tagen in mobile Arbeitsplätze zu verwandeln. Dabei wurden zwei Teams gebildet, die abwechselnd im Homeoffice und im Büro waren, um so immer ein schlagkräftiges Team zu bilden.

Sie mussten Ihre Hasco Days im April auch absagen... Gab es Alternativ-Veranstaltungen?

Bereits Mitte März haben wir unser erstes Online-Seminar abgehalten. Das war eher eine Regionalveranstaltung mit rund 30 Teilnehmern. Nach der positiven Bilanz haben wir später auch deutschlandweit und international zu virtuellen Veranstaltungen eingeladen. Wir hatten bis zu 200 Teilnehmer. Die Kunden sind interessiert, welche Neuentwicklungen es gibt – wir mussten schnell neue Formate finden.

Wer hat diese neuen Formate ins Leben gerufen?

Die herausfordernde Situation hat einen besonderen Teamspirit freigesetzt, bei allen Mitarbeitern. Vor einem

Vom Werkzeugmacher zum Bereichsleiter

André Brandt startete seinen beruflichen Werdegang 1991 mit einer Ausbildung zum Werkzeugmacher Kunststofftechnik bei Hasco in Lüdenscheid. Später folgte ein technisches Studium. In den anschließenden Jahren folgten Stationen in der Entwicklung, dem Technikum, im Vertrieb und in der Heißkanalabteilung. Seit 2007 verantwortet Brandt als Executive Vice President Mould Base Technology Produktentwicklung, Produktmanagement und Qualitätssicherung bei Hasco. In seiner Funktion leitet er die F&E-Abteilung und den Prototypenbau.
www.hasco.com



Jahr hätte man noch ein Projekt aufgesetzt, Konzepte gemacht... Heute kommt ein Außendienstler mit der Idee „15 Minuten mit Hasco“ – und dann wird das in kürzester Zeit umgesetzt..

Was steckt hinter diesen 15 Minuten?

Die Idee war, eine Art „Ersatzformat“ für den Außendienstbesuch beim Kunden zu schaffen. Unsere technischen Verkäufer erstellen eine Präsentation, die ganz gezielt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt ist. Und nicht länger als 15 Minuten dauert. Denn 15 min hat jeder Zeit, auch bei Kurzarbeit oder im Homeoffice. Unsere Kunden haben das sehr gut angenommen.

Wie lief und läuft es in der Produktion in schwierigen Zeiten?

Am Standort in Lüdenscheid arbeiten wir in der Produktion in drei Schichten, sechs Tage die Woche. Während Kunden, die hauptsächlich die Automotive-Branche beliefern, zurückhaltend waren, konnten wir in den Bereichen Medizin und Verpackung eine positive Entwicklung verzeichnen.

Hasco hat auch einen Produktionsstandort bei Wien.

Richtig, Hasco Austria hat im vergangenen Jahr sein 50-jähriges Jubiläum gefeiert. In unserer österreichischen Niederlassung findet die klassische Serienfertigung bis zur Bearbeitungsgröße von 500 mm statt. Am Produktionsstandort in Lüdenscheid wird auf 5-Achs-Bearbeitungszentren die Variantenfertigung mit verschiedenen Losgrößen durchgeführt.

„Alle unsere Prozesse sind perfekt durchstandardisiert. Das kostet Flexibilität, aber gibt uns Geschwindigkeit.“

Führen Sie Sonderbearbeitungen für Kunden aus?

Auf Kundenwunsch führen wir im Hasco Special Machining Center Vorbearbeitungen durch. Vorwiegend seitliche Bearbeitungen wie Tieflochbohren, Anschlussgewinde schneiden etc. Die Kavitätenbearbeitung machen wir nicht, das überlassen wir dem Kunden.

Womit kann Hasco beim Kunden punkten?

Unser Fokus liegt ganz klar auf dem Formenbau. Mit dem von uns bereits 1960 entwickelten Baukastensystem haben wir den Grundstein für alle Normaliensysteme weltweit gelegt. Wir ‚normalisieren‘ und standardisieren.

Wie weit kann man den Standard treiben?

Je näher man an die Kavität kommt, kriegt das Ganze Projektcharakter. Es gibt auch einige kundenindividuelle Lösungen, die wir unterstützen. Aber von den Kavitäten halten

„Schon Hasenclever hatte einen eigenen Werkzeugbau. Das ist unsere DNA, daran halten wir fest.“

wir uns grundsätzlich fern. All unsere Prozesse von der Bestellung über die Produktion bis zur Auslieferung sind digitalisiert und durchstandardisiert. Das schränkt in der Flexibilität ein, gibt uns aber Geschwindigkeit. Das heißt zuverlässige Lieferzeiten für den Kunden, ab Lager in 24 bis 48 Stunden.

Die Hasco Kernkompetenz?

Schon Firmengründer Hugo Hasenclever hatte einen eigenen Werkzeugbau. Das ist unsere DNA, daran halten wir fest. Wir bilden nach wie vor Werkzeugmacher aus. Aktuell beschäftigen wir acht Werkzeugmacher bei uns im Prototypenbau.

Welche Art von Werkzeugen werden im internen Formenbau produziert?

Das ist ein sehr entwicklungsgetriebener Formenbau. Wir testen unsere Normalien und Heißkanalsysteme, führen aber auch F&E-Projekte für Kunden durch. Vor Kurzem haben wir beispielsweise ein Werkzeug für einen Pumpzerstäuber entwickelt. Der Kunde erwartete eine Zykluszeitreduzierung von 10 %, wir haben 20 % geschafft. Effizienz ist nach wie vor der Schlüssel zur besseren Wettbewerbsfähigkeit. Nur wer selbst Formenbauer ist, kann zielgerichtet Normalien entwickeln.

Wie werden sich die Märkte in Zukunft verändern?

Ich glaube, dass ein generelles Umdenken im globalen Markt stattfinden wird. Speziell in den hochtechnologischen Bereichen hoffe ich auf eine Wiederbelebung des europäischen Marktes.

Und die Ziele für Hasco?

Trotz weltweiter Verschiebungen immer 100 % lieferfähig zu bleiben. Weiterhin ein in sich stimmiges Portfolio anzubieten. Mit digitalen Angeboten für unsere Kunden da zu sein, wenn sie uns brauchen, im Hasco Portal 24/7.

Das Interview führte Susanne Schröder.