



Durchstarten 2021

„Nu geht dat los“

13.05.2021

Redakteur: [M.A. Frauke Finus](#)

Die Krise hat letztlich den „Schubs“ gegeben: Unter dem neuem Namen „Edge – The Precision Blanks Company“ stellt sich vormals MN Coils neu auf. Hierbei ist für Geschäftsführer Max Brandt klar, ohne sein Team wäre das nicht gegangen.



Max Brandt ist Geschäftsführer von Edge – The Precision Blanks Company.

(Bild: Edge)

Beschreiben Sie das allgemeine Stimmungsbild in Ihrem Unternehmen

„Nu geht dat los“. Das beschreibt die Stimmung im Team wohl am besten. Im hohen Norden hält man sich kurz und so bringen die vier Worte ganz gut auf den Punkt, dass trotz und wegen der schweren Zeit der letzten 14 Monate das Team mit großer Zuversicht in die Zukunft schaut. Und da „geht“ gerade einiges los ...

Welche Probleme/Herausforderungen treten(/traten?) in Ihrem Unternehmen während der Covid-19-Krise auf?

Die Krise hat uns letztlich den „Schubs“ gegeben, uns komplett neu für die Zukunft aufzustellen. Wir haben ein großartiges Produkt und können mit Stolz sagen, dass wir die beste Schnittkante der Welt herstellen. Nur wissen das einfach zu wenige, die es aber gut

brauchen können. Und so haben wir Vollgas gegeben. Unser neuer Name „Edge – The Precision Blanks Company“ bringt unseren Anspruch und unser Selbstverständnis auf den Punkt. Mit dem von uns patentierten Hochgeschwindigkeitsfräsverfahren (kürzer und einfacher: HSC) stellen wir ja schon seit einigen Jahren die feinsten Schnittkanten für höchste Umform- und Performanceansprüche her. Und mit den deutlichen Geschwindigkeitssteigerungen auf einem Niveau, das man bisher nur vom Faserlaserschneiden kannte, wird das Verfahren nun auch für deutlich höhere Stückzahlen interessant. Es macht viel Sinn, sich zunächst einmal den Business Case via HSC-geschnittene Platinen anzuschauen, bevor man in ein teures Platinenschnittwerkzeug investiert. Außerdem haben wir die Zeit genutzt, um den Prozess nun auch für Stahlplatinen anzubieten. Damit sind wir die ersten, die dies weltweit tun, was unseren neuen Anspruch untermauert, im High Speed Cutting von Blechteilen führend in der Entwicklung zu sein. Auch wenn es abgedroschen klingt: Wir haben die Chancen dieser besonderen Zeit wirklich bestmöglich genutzt.

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

„Zur Person“

Max Brandt

- Geschäftsführer von Edge – The Precision Blanks Company in Neustadt in Holstein
- Stationen bei unter anderem der Veritas AG, AP&T und Thyssenkrupp
- Bachelor of Business Administration

Wie wirken sich diese Probleme auf Ihre eigene Arbeit aus?

Natürlich wäre es naiv zu meinen, dass es nur Chancen und keine Probleme gibt. Als relativ kleines Unternehmen konnten wir sehr schnell auf digitales, mobiles Arbeiten umstellen. Das hat einiges erleichtert, aber es ersetzt nicht die Zwischenmenschlichkeit, die es auch – und in Krisen umso mehr – im vermeintlich kühlen B2B-Kontext geben muss. Ich kann noch nicht abschätzen, was das für die Zukunft „kaputt“ gemacht hat. Wir haben unter strenger Beachtung der Schutzmaßnahmen stets die enge Beziehung zu unseren Kunden und Partnern gehalten und in der Tat sogar weiter ausgebaut. Eigentlich haben wir uns trotz aller Widrigkeiten ein gutes und robustes Fundament schaffen können, auf dem wir im „new normal“ gut werden arbeiten können.

Werden wir wieder zu einem „Normalzustand“ wie vor der Krise zurückkehren oder werden sich Prozesse und Abläufe künftig dauerhaft ändern? Wenn ja, mit welchen Änderungen rechnen Sie?

In der Krise hat sich bei uns bewiesen, dass wir uns aufeinander verlassen können. Auch in unserem Partnernetzwerk. Ich sehe hier eine große Chance, wieder mehr das gegenseitige Vertrauen in der Zusammenarbeit zu stärken. Ich kann und will Mitarbeiter nicht dabei kontrollieren, was sie im Homeoffice tun. Das muss ich auch nicht, solange wir eine Atmosphäre zu schaffen, in der Menschen gerne dazu beitragen, dass das gemeinsame Projekt gelingt. Und so wird uns das mit unserem gemeinsamen Projekt Edge auch gelingen.

Welche Lerneffekte haben Sie aus der Krisensituation mitgenommen und fühlen Sie sich für die Zukunft gewappnet?

Wir wappnen uns noch. Und das ist wahrscheinlich auch das wichtigste für die Zukunft: In einer VUCA-Welt (Akronym für volatility, uncertainty, complexity, ambiguity) kommt es darauf an, dass wir die Fähigkeit als Team entwickeln, auf schnelle Veränderungen gut eingestellt zu sein. Das bedeutet vor allem, dass wir untereinander Redundanzen schaffen, uns füreinander und für das gemeinsame Projekt gemeinsam unterstützen und stärken. Ich weiß wirklich nicht, wie sich das turbulente Umfeld, in dem wir uns bewegen, in den nächsten Monaten und Jahren entwickelt. Aber ich weiß, dass es uns gelungen ist, ein Team aufzubauen, das mit den Überraschungen der Zukunft umgehen kann. Und darauf bin ich stolz.

Welchen Herausforderungen abseits von der Covid-19-Krise sehen Sie sich in Ihrem Arbeitsalltag derzeit ausgesetzt?

In den intensiven Gesprächen mit unseren Kunden haben wir mittlerweile ein sehr gutes Verständnis entwickelt, was so eine feine Schnittkante dazu beitragen kann, dass Kunden bessere Blechbauteile fertigen können. Insbesondere bei Blechteilen für Batteriekästen kommt unsere Präzision in Sachen Kantenbeschaffenheit und Maßhaltigkeit zum Tragen. Das werden wir weiter ausspielen. Auch bei hoch belasteten Fahrwerkskomponenten insbesondere aus hochfesten Stahlgüten leisten unsere Schnittkanten hervorragende Arbeit mit einem um bis zu siebenfach besseren Lochaufweitungsverhalten. Unsere große Herausforderung ist nun, dies in den vielen Projekten gemeinsam mit Kunden in Produkten umzusetzen.

Wie hat sich Ihre Arbeit in den vergangenen Jahren verändert?

Entgegen meiner eigenen Einschätzung von vor einigen Jahren, hat sich das Management gelingender (Arbeits-)Beziehungen zu Partnern (Kunden, Partner und Mitarbeiter) als immer bedeutender erwiesen. Je stärker Prozesse automatisiert und auch anonymisiert werden, desto mehr Raum entsteht eigentlich für gutes und nachhaltiges Netzwerken. Das ist eine spannende Veränderung, die uns in unserem Umfeld gut zu Pass kommt.

Wenn Sie einem/-r Einsteiger*in Ihr Arbeitsgebiet schmackhaft machen wollen, wie machen Sie das?

Über das, was kommt. Wir haben ein tolles Produkt, aber die Spannung liegt in dem, was daraus werden kann, wenn wir uns konsequent mit den Problemen unserer Kunden auseinandersetzen und diese mit unseren Produkten – vor allem auch den Produkten, die wir erst noch entwickeln – lösen. Das finde zumindest ich spannend am „HSC-Markt“. Die Technologie an sich ist nicht wirklich neu, umso spannender ist es zu sehen, wie wir es schaffen, sie für die Lösung neuer Probleme einzusetzen.

Welche persönlichen Worte möchten Sie Kolleg*innen in Ihrer Branche und Ihrem Unternehmen mit auf den Weg geben?

Mit der Krise haben wir eigentlich einen einmaligen „Joker“ (das Wort habe ich in dem Zusammenhang von Michael Buttgereit geklaut ...) in der Hand, auch die Art der Zusammenarbeit in der Branche deutlich zu verbessern. Das würde ich gerne nutzen.

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

Durchstarten 2021

Gemeinsam aus der Krise

In dieser Interviewreihe geben unsere Leser*innen Einblicke in die Herausforderungen und Chancen der Corona-Pandemie. Sie verraten, was sie aus dem Krisenjahr 2020 gelernt haben. Sämtliche Interviews finden Sie unter www.blechnet.com/durchstarten