



Betriebsrundgang und Interview bei Haitian

Maschinenbau unter Palmen

Gleich fünf Werke besuchte **Kunststoffe** beim Vor-Ort-Besuch des weltweit größten Spritzgießmaschinenherstellers Haitian in Ningbo. Große Hallen randvoll gefüllt mit Maschinen hatten wir erwartet – was es darüber hinaus zu entdecken gab und was der für den europäischen Markt zuständige Marketingleiter Dominik Wiesner im exklusiven Interview erzählte, lesen Sie in diesem Artikel.



Damit sich alle wohlfühlen bei der Arbeit, sind alle Produktionshallen von Haitian üppig begrünt. © Hanser/Schröder

Die Drei-Säulen-Strategie des Gründers Zhang Jingzhang umfasst drei Begriffe: Menschen, Kosten, Investitionen. Mit den Menschen sind vor allem die Mitarbeiter gemeint. Die sollen neben ihrer Arbeit ein fröhliches Leben haben. Um das zu fördern, gibt es viele sportliche Angebote (und da die Firma sehr groß ist, wurde sogar eine kommunale Arena gebaut), gutes Kantinenessen, Betriebsausflüge – und eine großzügige Begrünung im Firmengelände sowie in den Produktionshallen. Das war von Anfang an wichtig und darauf hat der Inhaber auch heute noch bei seinen regelmäßigen Besuchen in seinen Fabriken ein Auge. Was die Sache mit den Kosten und Investitionen angeht, scheint er ein gutes Händchen zu haben. Die Haitian-Gruppe wurde vor 58 Jahren gegründet und hat sich unter der Führung von Zhang von einem kleinen lokalen Betrieb zu einem globalen Industriegiganten mit einem breiten Portfolio entwickelt.

Die Gründungsidee und historische Meilensteine

„Himmel und Meer“, so lautet die deutsche Übersetzung von Haitian. Die Initialzündung zur Gründung im Jahr 1966 war eine Marktlücke, die Zhang entdeckte. Die vielen Arbeiter, die in der Landwirtschaft für Reis- und Gemüsekultivierung sorgten, verfügten über kein passendes Schuhwerk, was ihnen große Probleme bereitete. Kunststoff-Schuhe müssen her, befand der damalige Geschäftsmann. Die Firma wurde 1966 gegründet, die erste eigene Spritzgießmaschine wurde 1973 gebaut. 2008 feierte man die weltweite Spitzenposition, was den erwirtschafteten Umsatz und die Menge an ausgelieferten Spritzgießmaschinen angeht. Kein Grund, sich auszuruhen: Stand heute gehören neben Maschinen für die Kunststoffverarbeitung auch CNC-Maschinen für die Metallbearbeitung, Druckgussmaschinen, Automation, Peripherie und Antriebstechnik zum Portfolio.



Die ganz große Fertigungstiefe

Haitian setzt konsequent auf eine sehr hohe Fertigungstiefe. Da man für den Bau der Spritzgießmaschinen Fräsmaschinen benötigt, gehören Gantry- und Portalfräsmaschinen heute auch zum Portfolio. Holme und Schnecken für die Maschinen schmoren bis zu zehn Stunden bei 600 °C im 13 m tiefen, unterirdischen Nitrierofen, um gehärtet und verschleißfest wieder ans Tageslicht zu kommen. Für die Motoren der elektrischen Spritzgießmaschinen gibt es inzwischen ein eigenes Werk. Und all die Anlagen, die für das Betreiben einer Spritzgießmaschine nötig sind, wie Peripherie oder Automation, „macht man jetzt auch noch mit“. Selbst die Gabelstapler und automatischen Transportsysteme, die in den Smart Factories unterwegs sind, sind Marke Eigenbau.

Wir unternehmen gemeinsam mit Dominik Wiesner, Marketing & Communications Europe bei Haitian, ein Fabrik-Hopping in Ningbo. Und schaffen an einem Tag fünf der sechs Werke, die Haitian in dieser Stadt betreibt. Zwischendurch bleibt Zeit für ein Interview.

Kunststoffe: Dem Firmengründer von Haitian sind drei Werte besonders wichtig. Was steckt dahinter?

Dominik Wiesner: Es geht um Menschen, Kosten und Investitionen. Mit den Menschen sind in erster Linie die Mitarbeiter gemeint, für die wird vieles getan. Kosten heißt, dass man wirklich immer ein Auge auf die Kosten hat. Sei es für schlechte Zeiten – oder den dritten Punkt, die Investitionen. Man will sich ständig weiterentwickeln, stetig wachsen.

Kunststoffe: Die Haitian Group ist global tätig. Wir treffen uns heute am Stammsitz im chinesischen Ningbo. Welche Produkte werden hier gefertigt?



Interviewpartner

Dominik Wiesner ist verantwortlich für Marketing & Communications Europe bei Haitian.

© Hanser/Schröder

Wiesner: Aktuell haben wir sechs Hauptdivisionen, und die spiegeln unsere Werke hier auch alle wider. Das sind die vier Maschinenbereiche für Spritzgießen, CNC, Druckguss und Laser. Und zwei Supporting-Industrien: Haitian Smart Solutions »



Fertig: In dieser Halle warten fertige Maschinen auf ihre Auslieferung. Bestseller sind die Maschinen der Mars-Serie, sie finden vor allem im heimischen Markt Verwendung. Hanser/Schröder



Wenn Ihnen der Lkw, der im hinteren Teil des Bildes zu sehen ist, klein vorkommt, könnte das daran liegen, dass die Produktionshalle 200000 m² groß ist. © Hanser/Schröder



stehen für Anlagenplanung, Peripherie und digitale Produkte wie MES, und die Haitian Drive fertigt Kernkomponenten wie zum Beispiel Elektromotoren.

Kunststoffe: *Wie ist dieses breite Produktportfolio entstanden?*

Wiesner: Das Kerngeschäft lag lange bei den Spritzgießmaschinen. Man hat dann bemerkt, dass solche Maschinen viele Zulieferteile benötigen, und beschloss, diese in Eigenfertigung herzustellen. Daraus entstanden dann eigene Divisionen, die aber heute als eigenes Business dastehen. Das sind u. a. eigenständige börsennotierte Unternehmen, die global tätig sind – nicht nur für Haitian.

Kunststoffe: *Sprechen wir über die Spritzgießmaschinen. Sind das alles Standardmaschinen?*

Wiesner: Auf dieser Schiene waren wir lange. Vor einigen Jahren war unsere Kommunikation noch so, dass wir 80 % aller

Kunststoffanwendungen bedienen können. Mittlerweile haben wir aber unser Portfolio erweitert. Wir wollen auch die Nischen besser bedienen. Inzwischen gehen wir davon aus, dass wir für mehr als 95 % der Anwendungen in der Kunststoffindustrie ein passendes Maschinenkonzept haben.

Kunststoffe: *Und dazu gehören dann auch die Komplettlösungen inklusive Automation und Peripherie?*

Wiesner: Wenn wir zum Beispiel von unserer Spritzgießsparte Haitian International sprechen, dann ist und bleibt die Spritzgießmaschine unser Kernprodukt. Der Kunde benötigt aber oft noch weiteres Equipment, um diese Maschine effizient betreiben zu können, wie zum Beispiel einen Entnahmeroboter oder andere Peripheriegeräte. Deshalb bieten wir das mit an. Der Kunde muss das aber nicht von uns beziehen – unsere Maschinen können auch mit Anlagen von Drittanbietern betrieben werden.

Kunststoffe: *Womit punkten Sie bei Ihren Kunden?*

Wiesner: Durch ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis. Das betrifft nicht nur den Anschaffungspreis, sondern umfasst auch Ersatzteile und Wartungskosten. Es ist zum Beispiel auch Standard, dass mit jeder Maschine ein Werkzeugkoffer ausgeliefert wird, der Ersatzteile im Wert von bis zu mehreren Tausend Euro enthält. Der Kunde bekommt von uns als chinesischem Maschinenbauer vor Ort alles, was er on time braucht.

Kunststoffe: *Was können Sie, was der Wettbewerber nicht kann?*

Wiesner: Wir bauen zunächst Spritzgießmaschinen wie viele andere auch. Unser Vorteil ist, dass wir hier über sehr große Ressourcen und Kapazitäten verfügen. Wir haben diese sehr hohe Wertschöpfungstiefe und damit eine sehr hohe Verfügbarkeit. Damit sind wir relativ unabhängig und können stabile Maschinenpreise bieten.

Kunststoffe: *Das gilt auch für die neueste, fünfte Generation von Haitian und Zhafir, die im vergangenen Jahr Premiere feierte?*

Wiesner: Die fünfte Generation – die übrigens direkt auf die dritte folgt, die Zahl vier ist hier eine Unglückszahl – enthält viele Software- und Hardware-Upgrades und kostet exakt dasselbe wie die Vorgänger-Generation.

Info

Zahlen und Fakten zu Haitian International

Der chinesische Spritzgießmaschinenbauer Haitian International beschäftigt weltweit rund 7400 Mitarbeiter. Der Gesamtumsatz im Jahr 2023 betrug umgerechnet 1,8 Mrd. USD und lag 6,2 % über dem Vorjahr. Dabei wurden 39000 Maschinen ausgeliefert. Abnehmer kommen zu 61 % aus dem heimischen Markt, 39 % gehen in den Export. Das bisherige Spitzenjahr lag 2021 bei 56000 ausgelieferten Maschinen.

Die Gesamtfläche der neun Produktionsstandorte liegt bei 1,5 Mio. m². Haitian ist global mit rund 60 Vertriebs- und Servicepartnern präsent. Weitere Standorte liegen in Indien, Vietnam, Brasilien, Thailand, Indonesien, Japan, Mexiko sowie in der Türkei und Deutschland.

haitianinter.com/de

Online-Bildergalerie

Exklusive Einblicke in den Haitian-Standort in Ningbo:
www.kunststoffe.de/a/article-5796460



Smart Factory: Von der Fließfertigung fahren die fertigen Maschinen direkt in den Logistikbereich. Die Anlage am Haken im Vordergrund wird in wenigen Sekunden auf einem Lkw abgestellt. © Hanser/Schröder

Kunststoffe: Welche Software ist enthalten?

Wiesner: Mithilfe von AI-Algorithmen und Sensortechnologie erreichen wir eine intelligente Optimierung der Produktionsprozesse. Ziel ist, den Maschinen die Fähigkeit zur Selbsterkennung, Selbstanpassung, Selbstentscheidung und Selbstrekonstruktion mitzugeben.

Kunststoffe: Wer sind Ihre Kunden? Wie viel wird in heimische Märkte geliefert, wie viel exportiert?

Wiesner: China ist nach wie vor das Rückgrat unseres Business, hier werden rund 60% der Maschinen verkauft. Zu unseren Bestsellern hier auf dem Markt gehört die Mars-Serie, das ist eine servohydraulische Kniehebelmaschine. Stand heute haben wir davon schon mehr als 400 000 Stück verkauft – ein echter Dauerbrenner.

Kunststoffe: Haben die chinesischen Kunden andere Wünsche als die europäischen?

Wiesner: Ja, definitiv. Hier werden vor allem unsere abgespeckten, kostengünstigen Varianten nachgefragt. Wir bieten eine weitere Steuerung an, die kostengünstiger ist. So was bräuchten wir, salopp gesagt, im Medical-Sektor in Europa nicht anbieten. Aber für diesen Bereich gibt es andere Ausstattungen mit Highend-Steuerungen.

Kunststoffe: Das heißt, es gibt für verschiedene Regionen unterschiedliche Maschinen?

Wiesner: Ja. Unsere Maschinenserien sind dieselben, allerdings gibt es extra Ausstattungs-Packages (z. B. Europa) mit bestimmten Ausstattungsvarianten, Umrüstern, Spindeln etc., um den dortigen Marktanforderungen gerecht zu werden.

Kunststoffe: Die deutsche Kunststoffindustrie klagt derzeit über Umsatzrückgänge. Das betrifft sowohl Maschinen- und Werkstoffhersteller wie auch Verarbeiter oder den Werkzeugbau. Wie ist derzeit die Lage bei Haitian?

Wiesner: Wir konnten im vergangenen Jahr ein Umsatzplus von gut 6% erwirtschaften. Und seit Jahresbeginn freuen wir uns, dass der Markt hier wieder angezogen hat. Im März 2024 hatten wir volle Auslastung und haben bis an die Kapazitätsgrenze produziert.

Kunststoffe: Wie lange wartet ein chinesischer Kunde auf seine Maschine, wenn er heute bestellt?

Wiesner: Kommt ein wenig auf die Maschinenausstattung an, aber aktuell liegen wir bei einer Lieferzeit von rund 45 Tagen bei neuen Maschinen. Und wir hoffen, dass die positive Marktentwicklung auch bald in Europa ankommt.

Mittagspause in Ningbo

Während unseres Interviews ist es ruhig am Headquarter von Haitian. Die Mittagspause dauert eineinhalb Stunden und beinhaltet – wie bei vielen chinesischen Firmen – einen Mittagsschlaf nach dem Essen. Im Hintergrund plätschert der Springbrunnen vor dem Haupteingang, der pünktlich zur Mittagszeit zwei Stunden läuft. Auch das ist ein Wunsch des Firmengründers, der inzwischen über 85 Jahre alt ist, aber noch stetiger Gast in seinen Fabriken. Der Großteil der Anteile des börsennotierten Unternehmens liegt nach wie vor in Familienhand. ■

Interview: Susanne Schröder, Redaktion



Materialhandling, Temperiergeräte und auch Roboter gehören ebenso zum Haitian-Portfolio. © Hanser/Schröder