



Husky: Robert Schad zum Spritzgießmarkt

# „Wachstum durch Komplettsysteme“

Auf der K 2004 finden sich nicht nur Produkte und Innovationen, sondern auch die führenden Köpfe der Branche. Dazu gehört unbestritten Robert Schad, Präsident und Gründer des kanadischen Spritzgießmaschinenbauers Husky. Gelegenheit für den Plastverarbeiter, ein exklusives Gespräch mit dem gebürtigen Schwarzwälder zur wirtschaftlichen Situation und zu Trends und Entwicklungen bei Husky zu führen.

**Plastverarbeiter:** Ein Minus von fünf Prozent beim Umsatz im Geschäftsjahr 2003/04, aber ein Plus von 17 Prozent beim Auftragseingang, ist die Trendwende damit geschafft?

**Robert Schad:** Die wichtigsten Faktoren für eine nachhaltige Rentabilität sind Technologien und Innovationen, die dem Verarbeiter helfen, Probleme zu lösen und wirtschaftlich zu fertigen. Erst innovative Lösungen sorgen für Wachstum und öffnen die Tür zu neuen Märkten. Und was Produktneuheiten betrifft, hat Husky in den letzten Jahren einiges vorzuweisen, das spiegelt sich in den steigenden Auftragseingängen wider. Bei den Hylectric-Spritzgießmaschinen haben sich zum Beispiel die Auftragseingänge gegenüber 2003 mehr als verdoppelt, gut kommen auch die Quadloc-Großmaschinen mit Tandem-Option an, wie auch die neuen HyPET-Systeme oder aber die ISB-Systeme zur einstufigen Behälterproduktion. Nicht vergessen darf man die Neuerungen in unserem Heißkanalgeschäft. So gesehen kann man die Frage eigentlich nur mit Ja beantworten, die Trendwende ist geschafft.

**Plastverarbeiter:** Wie entwickelt sich Husky derzeit in Europa?

**Robert Schad:** Insgesamt zeigt sich Europa für uns positiv, so betrug das Wachstum im Markt der PET-Behälter und Verschlusskappensysteme mehr als 70 Prozent. Hier trug insbesondere Osteuropa zu diesem Erfolg bei. Zudem



*Robert Schad, Gründer, Präsident und CEO der Husky Injection Molding Systems, Bolton/Kanada*

konnten wir unsere Position im Kfz-Bereich mit einem deutlichen Auftragsplus wieder festigen. Positives lässt sich außerdem aus den Bereichen Verpackungen und Heißkanalsysteme vermelden. Generell sehe ich die Entwicklung in Europa jedoch eher verhalten, dagegen reden wir in Asien über richtiges Wachstum.

**Plastverarbeiter:** Technologie ist das eine, deren Akzeptanz das andere. Können Sie uns ein erfolgreiches Beispiel aus der Automobilbranche nennen?

**Robert Schad:** Mit dem speziell für die Kfz-Industrie konzipierten Tandem-Spritzgießsystem gelang es uns, den Ausstoß an Türverkleidungen bei einem Systemlieferanten deutlich zu erhöhen. Groß ist das Interesse zudem an der Thixo-Molding-Technologie, der Verarbeitung von Magnesium in Spritzgießprozess zu Leichtbauteilen. Generell konzentrieren wir uns in der Kfz-Branche auf bestimmte anspruchsvolle Bereiche wie die Tandemtechnologie, das Hinterspritzen, Spritzprägeverfahren und die Mehrkomponententechnik. Nur so können wir interessante Lösungen anbieten ohne uns zu verzetteln. Derzeit arbeiten wir auch an einem Komplettsystem für die Herstellung langfaserverstärkter Teile, von dem wir uns viel versprechen.

**Plastverarbeiter:** Und wie sieht die Situation im Verpackungsbereich aus?

**Robert Schad:** Auch hier gilt, Innovationen sind der Motor allen Fortschrittes. Dabei kommen insbesondere unsere schnelllaufenden und flexibel einzusetzenden Hylectric-Spritzgießmaschinen zum Zug. Wobei zunehmend Komplettlösungen nachgefragt werden wie das auf der K-Messe vorgestellte System zum Spritzgießen von DVD-Hüllen, das eine Steigerung von zehn Prozent in der Wirtschaftlichkeit gegenüber bisherigen DVD-Hüllensystemen ermöglicht. Oder aber unsere Komplettlösungen für die Behälter- und Deckelherstellung. Sie beinhalten die Spritzgießmaschine, Etagenwerkzeug, SwingChute-Technik für In-Mold-Handling und die nachfolgende Konfektionierung. Mit jedem dieser Systeme erreicht unser Kunde heute die Ausstoßleistung zweier bisheriger Maschinen.

Gut nachgefragt werden auch die neuen HyPET-Systeme, zumal sie noch schneller laufen als ihre auch nicht

gerade langsamen Vorgänger. Ich meine ein weltweiter Marktanteil von über 70 Prozent in diesem Bereich spricht eine deutliche Sprache.

**Plastverarbeiter:** Einen wichtigen Bereich in Ihrem Unternehmen machen die Heißkanalsysteme aus. Hier ist es in letzter Zeit etwas ruhiger geworden. Woran liegt das.

**Robert Schad:** Das scheint nur so. Gerade in Europa konnten wir den Umsatz gegenüber 2003 um 33 Prozent steigern. Und auch in der Produktentwicklung tut sich was. Neu im Programm sind zum Beispiel Heißkanalsysteme speziell für Kfz-Anwendungen.

**Plastverarbeiter:** Was waren für Sie persönlich eigentlich die wichtigsten Entwicklungen der letzten Zeit bei Husky?

**Robert Schad:** Abgesehen von der erfolgreichen Einführung zahlreicher neuer Produkte über die wir schon gesprochen haben sind das unser neues technisches Zentrum in Shanghai, dass



## Daten und Fakten

### Husky Injection Molding Systems Ltd., Bolton/Kanada

- Ende des Geschäftsjahres 2003/2004: 31.07.2004
- Auftragseingang: 838,9 Mio. USD (+ 17,5%)
- Umsatz: 773,7 Mio. USD (-5%)
- Umsatz Europa: 292,0 Mio. USD
- Mitarbeiterzahl: weltweit über 3 000

Von Robert Schad 1953 in Kanada gegründet ist Husky heute ein globaler tätiger Ausrüster und Dienstleister für die Spritzgießindustrie mit Produktionen in Kanada, den USA, Luxemburg und China. Gefertigt werden Spritzgießmaschinen der Hyletric-Reihe mit Schließkräften von 1 200 bis 10 000 kN, Quadloc-Maschinen im Bereich von 13 500 bis 80 000 kN, komplette PET-Anlagen, Heißkanalsysteme sowie Vertikalroboter. Bei den Dienstleistungen findet sich unter anderem ein Bereich der komplette Fabriken plant oder bestehende Fertigungen optimiert. In Deutschland betreibt Husky zwei Niederlassungen in Bad Salzuflen und Augsburg.

2004 eröffnet wurde, der erneute Einstieg in die Fertigung von Behälterwerkzeugen als Teil von Komplettsystemen für den Verpackungsmarkt – der übrigens auf Drängen von Kunden stattfand – sowie die Modernisierung unseres Werkzeugbaues. Nicht zu vergessen

ist die Erweiterung des Verwaltungsrates durch John Doddridge und Bob Rae, deren weit reichende Erfahrungen uns helfen werden, Husky in neuen Marktsegmenten und Regionen voran zu bringen.

Werner Götz