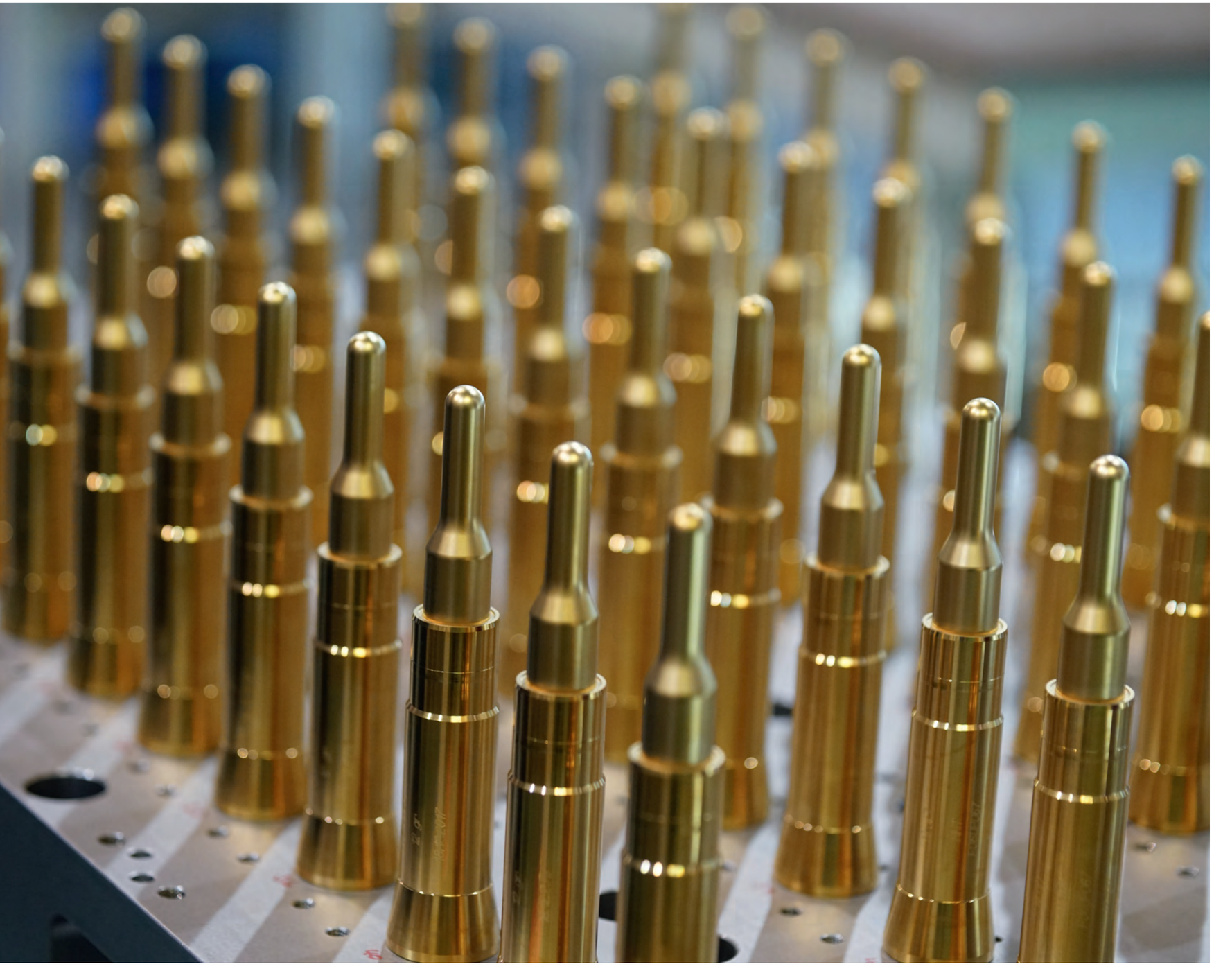


“Wir sind der richtige Partner für Standard- und kundenorientiertes Design“

MHT wurde 1996 von ehemaligen Mitarbeitern der Husky Injection Molding Systems gegründet und ist heute seit mehr als 20 Jahren weltweit erfolgreich tätig. Wir sprachen mit dem neuen CEO Christian Wagner über die Herausforderungen eines mittelständischen Unternehmens, über Historie und Zukunft des Unternehmens sowie über PET Packaging als fordernden, weltweiten Nischenmarkt der Kunststoffverarbeitung.

Interview mit CEO Christian Wagner von MHT

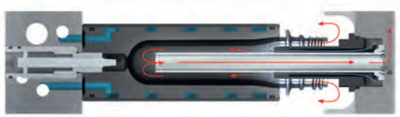
Herr Wagner, Sie sind seit der Firmengründung der MHT vor 21 Jahren dabei und nun seit 1. Dezember 2017 in der alleinigen Verantwortung der Unternehmensführung. Welche neuen persönlichen Herausforderungen warten auf Sie als neuer CEO?

Ich kenne das Unternehmen seit über 20 Jahren. Aus den verschiedenen Blickwinkeln und Positionen im Unternehmen habe ich es immer besser kennengelernt. Schon als Student habe ich hier gejobbt. Es hat mich als angehender Maschinenbauingenieur fasziniert, und diese Faszination hat mich bis heute nicht losgelassen. Man wächst mit seinen Aufgaben, wie es so schön heißt, und ich habe diese stets gerne angenommen. Heute als CEO der MHT sehe ich die wesentliche Aufgabe darin, - und da geht es sicherlich vielen mittelständischen Unternehmen ähnlich - das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen. Dabei geht es mir insbesondere darum, als Arbeitgeber interessant zu sein, um Top-Mitarbeiter auf und für alle Ebenen zu anzusprechen, damit wir den Marktanforderungen und vor allem den zukünftigen Herausforderungen wie Digitalisierung, Energiereduzierung mit innovativen Lösungen begegnen können. Eine Verantwortung, die ich

PMC SOLUTIONS BY MHT

- PMC technology for all common PET systems
- Excellent alignment of PMC parts for perfect quality
- Very stable double tube system
- Fastest cycle times
- Spring loaded gripper pins available
- 2 to 192 cavities

MHT COOL-MAX



- Patented air flow technology
- Cooling & part picking combination
- High efficiency by optimized airflow guiding
- Water cooling option (reduced air temperature)

"DER MARKT IST STARK IM UMBRUCH: ALTE ALLIANZEN BRÖCKELN UND NEUE WERDEN GEBILDET."

persönlich so in ihrer Gesamtheit bei MHT noch nicht gespürt und wahrgenommen habe.

Wie sehen Sie die MHT aktuell aufgestellt?

Da möchte ich gerne vorweg schicken, dass ich in der glücklichen Lage bin, die Verantwortung für die MHT in einer Zeit zu übernehmen, in der sich das Unternehmen in einer hervorragenden wirtschaftlichen Situation befindet – das war nicht immer so. Eine wichtige Voraussetzung für diese stabile Situation wurde durch die Beilegung des langjährigen Rechtsstreites mit Husky im Jahr 2016 geschaffen.

Könnte man sagen, dass man damit endlich aus dem Schatten von Husky herausgetreten ist?

Ja, das kann man. Es hat uns tatsächlich ständig beschäftigt. Mit der Beilegung konnte der Fokus wieder auf den Markt, auf unsere Kunden und die technologische Entwicklung gerichtet werden. Unsere Werkzeuge befinden sich auf einem hohen technischen Niveau, sind im Markt gefragt und genießen eine ausgezeichnete Reputation. Eine Basis, auf der wir uns nicht ausruhen, sondern strategisch gut aufbauen können.

Welche Rolle nehmen Sie heute im Markt wahr?

Wir sehen uns heute, mehr denn je, in der Rolle des einzigen wirklich unabhängigen Werkzeugmachers und fühlen uns damit in dieser Branche sehr wohl. MHT ist auf allen wesentlichen PET-Plattformen präsent und bedient hier die höchsten Ansprüche. Vor allem im technisch schwierigen Marktsegment der Hochkavitäten-Anwendungen haben wir uns einen Namen gemacht. Ich beanspruche für uns, dass wir den Trend zur Produktivitätsoptimierung mit unseren 144- / 192-fach-Werkzeugen ab 2001 geschaffen haben. Seit dieser Zeit sind die maximalen Kavitätenzahlen auf allen PET-Systemen stetig gestiegen. MHT bietet heute das Komplettpaket, d.h. nicht nur die Werkzeugtechnik, sondern auch das Nachkühlsystem, das häufig technische Verbesserungen gegenüber den OEM-Produkten aufweist.

Wie sehen Sie die MHT zukünftig in einem sich rasant entwickelnden globalen Markt?

MHT beherrscht als einziger Werkzeug-Anbieter die gesamte technische Klaviatur aller existierenden PET-Systeme. Wir bieten natürlich technologisch hervorragende Standardwerkzeuge an, sozusagen „von der Stange". Aber auch für anspruchsvolle, individuelle Fälle bieten wir Lösungen. Es schließt sich hier ein Kreis: Unsere intensive Auseinandersetzung mit komplexen Sonderthemen kommt wiederum unseren Standardwerke hinsichtlich Qualität, Performance und Wartungsfreundlichkeit zugute. Die wichtigsten Faktoren für Festigung und Ausbau unserer Marktposition sehe ich zum einen in der Nähe zu unseren Kunden und zum anderen in Kooperationen. Dabei geht es in beiden Fällen um das partnerschaftliche Entwickeln von technischen Lösungen - auch für komplexe Problemstellungen. Das schafft Mehrwert. .

Womit wir auf die strategischen Ziele zu sprechen kommen. Welche strategischen Ziele wollen Sie mittelfristig erreichen?

Vier Ziele strebe ich an, ohne sie zu gewichten:

- Integration des Werkzeugs in einen digitalisierten Gesamtprozess
- Ausbau der Reputation als Anbieter innovationsführender Produkte
- Kooperative Partnerschaften
- Attraktivität als Arbeitgeber

Was sind die Herausforderungen auf dem Weg zum Ziel?

Alles zusammengenommen geht es um die Verbesserung der Wettbewerbssituation in einem globalen Markt. Für uns heißt das schwerpunktmäßig: Fokussierung auf Produktqualität und Technologieinnovationen. Die wesentlichen Herausforderungen sehe ich damit in Technologie und IT, Kostenreduktion, Prozessoptimierung und Personalmanagement. Zwar liefern wir am Ende des Tages „nur" ein Werkzeug – aber es ist mehr und der Weg dorthin ist sehr komplex. D.h.: Um sich in einem rasant entwickelnden globalen Markt mit zunehmendem Wettbewerb behaupten zu können, wird sich die MHT mit diesen Herausforderungen noch stärker als bislang auseinandersetzen.

Wie werden Sie dem zunehmenden Kosten- und Wettbewerbsdruck sowie den steigenden Anforderungen begegnen?

Hier gibt es natürlich viele Ansätze, die berücksichtigt werden müssen, die aber auch bereits angestoßen oder kontinuierlich im Fokus unseres betrieblichen Leistungsprozesses stehen. Es gilt, unseren eingeschlagenen Umstrukturierungsprozess kontinuierlich weiterzuführen und in neue Fertigungstechnologien zu investieren. Wir sehen keine Lösung darin, den Wettbewerbs- und Kostendruck durch Fertigungsstrategien in Billiglohnländern oder durch die Beschaffung von Low-Cost-Vormaterialien zu entschärfen. Im Vergleich zu anderen nennenswerten Wettbewerbern bewegen wir uns in einem vergleichsweise moderaten Lohnumfeld. Mit Blick auf weiterhin steigende Rohstoff- und Energiekosten kommt hinzu, dass Effizienz und Qualität von Preform-Fertigungsprozessen zukünftig nochmals mehr Relevanz bekommen werden. Meiner Einschätzung nach werden Low-Cost-, Low-Quality-Anbieter gerade in diesem Bereich - also weniger Energie- und Materialverbrauch, Dünnwandtechnologie etc. - zunehmend mit Akzeptanzproblemen am Markt zu kämpfen haben. Deshalb sind wir auch nicht übermäßig nervös - noch sehen wir einen großen Teil der Marktneulinge nicht als tatsächlichen Wettbewerb. Viele der Mitbewerber kommen und gehen. Ich bin davon überzeugt, dass die drei wichtigsten PET-Werkzeughersteller der letzten Jahrzehnte Ihre Marktposition behaupten werden

MHT ist - wie Sie sagen - ein unabhängiger Werkzeugmacher. Dennoch streben Sie eine partnerschaftliche Kooperation an. Wie stehen Sie zu Kooperationen mit auf dem Markt agierenden PET-Spritzguss-Maschinenherstellern?

In der Geschichte der MHT war es immer von erheblicher Bedeutung, den Kunden mit starken Partnern eine Alternative zum Marktführer zu bieten. Dieses Systemgeschäft ist neben unserem Direktvertrieb ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäfts, und es wird seit Bestehen der Firma erfolgreich betrieben: gemeinsam mit Krauss-Maffei für Vertikal-Werkzeuge und mit Netstal für Horizontalwerkzeuge. Vor 3 Jahren ist eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit SACMI hinzugekommen. Auch mit Sumitomo arbeiten wir zusammen, bisher nur auf dem japanischen Markt. Alle Seiten profitieren von diesen Kooperationen: Die Systeme konnten stetig technisch weiterentwickelt werden.

Gibt es ein Aber ...?

Ja, leider gibt es auch ein ABER: In den letzten Jahren sind manche dieser Partnerschaften zu Einkäufer-Lieferanten-Beziehungen verkommen. Der Werkzeugmacher wird immer seltener als wichtiger technologischer Wegbegleiter gesehen und hat somit immer weniger Gelegenheit, seine Ideen und sein Know-how einzubringen und umzusetzen. Man spricht nur noch mit Einkäufern, und wenn nicht gleich x % Nachlässe gewährt werden, gibt es kein Business. Das kann es nicht sein. Eine Möglichkeit, diesem Trend entgegen zu wirken, könnte darin bestehen, ein eigenes Komplettsystem anzubieten, so wie es einige Marktbegleiter betreiben. Diesen Weg wird MHT nicht beschreiten.

Wie sieht dann Ihre gewünschte Kooperation aus?

Wir setzen zunächst die Aufgabe in den Vordergrund und die lautet: Integration des Werkzeugs in einen digitalisierten Gesamtprozess. Diese Aufgabe wollen wir mit einem gemeinsamen strategischen Partner vorantreiben – und dazu liegen erste Überlegungen vor. Das Werkzeug soll dabei als Kernelement des Spritzgießverfahrens in einen digitalisierten Gesamtprozess eingebettet werden. Eine weitere Möglichkeit bestünde darin, diese Aufgaben mit strategischen Investoren anzugehen. Wir würden uns hier jemanden wünschen, der mit uns zusammen in die Zukunft gehen will.

Welche Rolle spielen dabei aktuelle Entwicklungen bei Ihren Mitbewerbern?

recycling technology

EXCELLENT food grade
rPET PELLETS

Recycling at the highest level, substituting virgin resin at up to 100% in various types of food packaging.

RECYCLING LINE recoSTAR PET iV+

Visit us at:
Plastindia, Gandhinagar, Feb. 7 - 12, Hall 8, Booth B21
Chinaplas, Shanghai, April 24 - 27, Hall 2D, Booth 51
NPE, Orlando/FL, May 7 - 11, West Hall, Booth 6885

Starlinger Head Office:
Sonnenuhrgasse 4, A 1060 Vienna
T: +43 1 59955-0, F: -180
recycling@starlinger.com
www.recycling.starlinger.com
A member of Starlinger Group

Starlinger

textile packaging | consumer bags | recycling technology | viscotec

STACK TECHNOLOGY BY MHT

MODULAR HIGH PERFORMANCE STACK DESIGN

- Advanced cooling design
- Reduced cycle time
- Heat absorbation at required spots
- Combinable to most standard stack designs
- Cooling channels closest to contour
- Changeable contour-part (gate insert)

"FÜR EINE OPTIMALE PERFORMANCE SOLLTEN WERKZEUG UND NACHKÜHLEINHEIT AUS EINER HAND"

Der Markt ist stark im Umbruch. Man kann festhalten: alte Allianzen bröckeln, neue bilden sich. Und viele Firmen aus anderen Industriefeldern bemühen sich um Zugang zum PET-Preform-Markt. Wir nehmen diese Entwicklungen am Markt selbstverständlich wahr, konzentrieren uns aber weniger auf Wettbewerber, sondern primär auf unsere eigenen Stärken und auf unsere Kunden. Es scheint, dass die Wettbewerber derzeit stark mit sich selbst beschäftigt sind. Dies schafft für MHT durchaus Potential auf der Kundenseite. Die Entwicklungen bei den Maschinenherstellern spielen selbstverständlich auch eine entscheidende Rolle, und hier gibt es deutliche Unterschiede, wenn man die Maschinen z.B. nur unter dem Thema Sensorik vergleicht.

Welche Rolle spielt die Sensorik im Werkzeug?

Die Sensorik im Werkzeug bietet die Möglichkeit, z.B. Schiefstellungen des Werkzeugs zu erkennen oder auch Erschütterungen zu diagnostizieren. Im Werkzeug können wir heute viele Sensoren einbauen - aber wer und wie verarbeiten wir die Daten im System „Spritzgießen"? Zum Datenaustausch zwischen Werkzeug und Maschine nutzt der Marktführer z.B. Chips. Diese Chips erfassen, wie das Werkzeug benutzt wird oder in welchem Zustand sich der Heißkanal befindet. Werden derartige Chips aber verwendet, um Konkurrenten fernzuhalten, zeigt sich die andere Seite der Medaille. Die Anwender wünschen sich ein offenes System.

Welche Produkt-Innovationen stellt MHT aktuell vor?

Da nenne ich gerne unsere Hotrunner-Technologie und unsere Entwicklung der Nachkühlstrecke. In den letzten Jahren waren wir vornehmlich auf die Performance des Heißkanals fokussiert. Neben der zweiten Generation unserer Vulcan-Valve-Gate-Komponenten ist hier vor allem unsere neue Heißkanalgeneration MHTheatCONTROL zu nennen. Sie befindet sich kurz vor der Markteinführung. Alle Bemühungen dienen dem Zweck, die Wartungsintervalle drastisch zu verlängern, das Prozessfenster deutlich zu vergrößern und Energie einzusparen. Hier gibt es noch viel zu tun - die Schmelze kommt ja schon heiß an, hier müsste man es geschickt lösen, die Heizenergie nicht zu benötigen. Da wir auch noch weit herunter kühlen, brauchen wir in der Maschine auch noch Trockenschleiergerät - das muss eleganter gehen. Wir sehen uns mit unserer neuen Hotrunner-Technologie durchaus in der Position, die Technologie-Führerschaft in diesem Bereich für uns in Anspruch zu nehmen - der Heißkanal ist die Visitenkarte des Werkzeugmachers.

Welche Rolle kommt der Nachkühlung zu?

Kürzeste Zykluszeiten bringen heute den Bereich der Nachkühlung immer stärker in den Fokus. Man ist versucht zu sagen, dass die Tendenz zu einem weiteren Werkzeug außerhalb des Werkzeugs geht – sozusagen Formen und Kühlen separiert. Dabei ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Werkzeug- und Nachkühltechnologie harmonieren. Wir haben hier eine starke Expertise. Unsere Produktpalette im Bereich Nachkühlung haben wir signifikant erweitert: Für alle PET-Systeme am Markt bieten wir eine hervorragende Nachkühltechnik an.

Welche technologischen Entwicklungen und Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft des PET-Vorformling-Spritzgießens?

Die Kernpunkte sind: Steigerung der Energieeffizienz, Erhöhung der Langlebigkeit und Digitalisierung des Prozesses. Wobei häufig die Entwicklungsprojekte Schnittmengen aufweisen. So ist ein optimaler energieeffizienter und materialschonender Prozess ohne ständige Überwachung und Datenverarbeitung kaum denkbar. Elektronik wird verstärkt Einzug in das Werkzeug halten. Diesen neuen Aufgaben muss sich ein moderner Werkzeugmacher stellen. Aber auch die PET-Spritzgießtechnologie ist noch nicht ausgereizt. Ich sehe noch Potential im Bereich Light-Weighting. Wir beschäftigen uns mit vielversprechenden Technologien, um die Preformwandstärken bereits im Werkzeug in allen Bereichen so dünn wie möglich und so dick wie nötig auszugestalten. Man wird von MHT bald Neuigkeiten dazu erfahren.

Was sind Ihrer Meinung nach die zukünftigen Schlüssel-Technologien für die Herstellung von PET-Vorformlingen und PET-Flaschen?

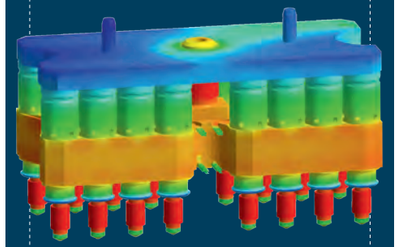
Wie gesagt sehe ich klar die Zukunft des

Werkzeugs als wichtigen Bestandteil innerhalb eines digitalisierten Gesamtprozesses. Allerdings wird sich dies nicht auf das Zusammenspiel von Werkzeug, Spritzgießmaschine, Nachkühlung, Trockner und Kühlanlage beschränken. Es wird immer häufiger der Fall sein, dass die bisher noch stark voneinander getrennten Produktionsprozesse, nämlich Preform-Spritzgießen einerseits und Streckblasen andererseits, unter einem Dach vereint werden. Die logische Konsequenz wird sein, diese Prozesse eng miteinander zu verzahnen. Es ist für mich nur eine Frage der Zeit, bis sich die großen Anlagenhersteller dieser Thematik annehmen. Wenn sie es nicht sowieso schon tun ...

HOTRUNNER TECHNOLOGY BY MHT

MHTheatCONTROL

- Thermal verified design
- Naturally balanced melt channels
- Efficient heat utilization
- Reduced heat loss to the enviroment
- Reduced costs for maintenance
- Reduced energy costs



Welche Rolle spielt dann MHT als Werkzeugbauer?

Um für die Zukunft gut gewappnet zu sein, baut MHT auf seine schlagkräftige Entwicklungsabteilung. Wir werden den Prozess mitgestalten! Mehr als 40 aktive Patentfamilien sind, denke ich, ein deutliches Zeichen unsere Innovationsfreudigkeit. Da ist auch die kontinuierliche Zusammenarbeit, auch mit staatlich geförderten Forschungsprojekten, mit Hochschul- und Forschungseinrichtungen mehr als hilfreich.

Welche Rolle fällt Ihren Mitarbeiter bei der Bewältigung der anstehenden Herausforderungen und technologischen Umbrüche zu?

Die mit Abstand wichtigste! Allem voran geht es um Flexibilität und modernes Denken. Notwendige Voraussetzungen, um sich auf sich komplett ändernde Anforderungen einlassen zu können. Die werden kommen – so oder so. Die technologische Weiterentwicklung und die Qualität unserer Produkte werden von der Kreativität und dem Knowhow unserer Mitarbeiter getragen. Die innovationsgeprägte MHT bleibt erfolgreich mit Mitarbeitern, die neugierig sind auf den Wandel, die bereit sind, über den Tellerrand zu schauen und die Spaß daran haben, sich ständig auf neue Herausforderungen einzustellen.

Wie können Sie als mittelständiges Unternehmen sicherstellen, die richtigen Mitarbeiter zu finden, für sich zu gewinnen und langfristig zu halten?

Unser Haus ist voll von interessanten Projekten in einem internationalen Geschäftsfeld. An Attraktivität der Jobangebote fehlt es nicht. Dies müssen wir als Arbeitgeber noch besser nutzen

Wir haben gute Rahmenbedingungen, qualifiziertes Personal zu finden, z.B. durch unsere zentrale Lage im Rhein-Main-Gebiet. Und wir arbeiten daran, uns als moderner Arbeitgeber zu präsentieren. Neben der Rekrutierung gut qualifizierter neuer Mitarbeiter tragen wir auch Sorge dafür, dass wir unsere Leute fachlich und persönlich auf höchstem Niveau halten. Dazu gehören z.B. Entwicklungsprogramme, die Perspektiven für eine Weiterentwicklung innerhalb der MHT aufzeigen. Unser Credo war und ist: Schaffen eines Unternehmensumfelds, in dem sich Mitarbeiter wohl, wertgeschätzt und sicher fühlen. Dann stellt sich voller Einsatz und volle Leistung sozusagen automatisch ein. Unsere Mitarbeiter geben uns als Feedback, dass wir mit unserer mittelständischen Unternehmenskultur, unserem Führungsverständnis und auch dank der wirtschaftlichen Stabilität auf dem richtigen Weg sind. Ich bin durchaus stolz darauf, dass mehr als 75% unserer Mitarbeiter bereits über 10 Jahre bei uns beschäftigt sind.

Kommen wir auf die Märkte zu sprechen. Was sind für MHT die Schlüsselregionen in der nahen Zukunft?

MHT liefert heute in über 80 Länder. Wir setzen unsere Vertriebsaktivitäten verstärkt in der Region Mittlerer Osten/Afrika fort, in der wir auf eine große installierte Werkzeugbasis blicken können. Diese bauen wir weiter aus. Wachstumspotential sehen wir auch in der Region Nord- und Zentralamerika, in der wir vor allem im vergangenen Jahr wichtige Kundenreferenzen für uns gewinnen konnten. Und nicht zu vergessen: Indien. In Asien konzentrieren wir unsere Vertriebsaktivitäten speziell auf Süd-Ost-Asien, hier vor allem auf die Region um Thailand.

Im vergangenen Jahr wurde die Verlagerung und Konzentrierung der Kapazitäten am Standort Hochheim durch die Schließung Ihrer Tochterfirma in Luxemburg veranlasst. Was war der Auslöser?

Die letzten Monate haben bereits gezeigt, dass wir durch die Schließung des Standortes Luxemburg sowohl die innerbetrieblichen Effizienz wie die Qualität unserer Prozesse deutlich verbessern konnten. Die MHT LUX war schlicht kein Vorteil mehr. Stattdessen konnten wir den Standort Hochheim stärken und die konstruktiven und vertrieblichen Kräfte bündeln. Neben wirtschaftlichen Überlegungen stand auch die Steigerung der Qualität im Vordergrund. Wir differenzieren uns durch Produktqualität. Dies gelingt effektiver, wenn Konstrukteure nahe bei ihrem Produkt sind.
Auch hier wird der Standortvorteil mit dem internationalen Flughafen Frankfurt deutlich, sowohl für den Vertrieb als auch für Serviceeinsätze. Wir können unsere Kunden jederzeit schnell und unkompliziert erreichen. Auch der Vorteil für das Personal liegt klar auf der Hand: Eine kurze Anreise bringt ein Mehr an Freizeit. Über die zentrale Lage habe ich bereits gesprochen: Wir profitieren auf der ganzen Linie.

"WIR WOLLEN UNS ALS ATTRAKTIVER UND MODERNER ARBEITGEBER POSITIONIEREN"

Was sind Ihre zukünftigen Pläne für Ihre Tochtergesellschaft MHT USA nach der Gründung vor über 11 Jahren?

Unserer Tochtergesellschaft kommt aufgrund des großen Marktes USA und Mexico eine außerordentlich wichtige Bedeutung zu. Hier ist ein sukzessiver Ausbau vor allem im Bereich Vertrieb und Service geplant, zudem soll die Zuständigkeit auf ganz Americas erweitert werden.

Kommen wir noch kurz auf die Fertigung hier in Hochheim zu sprechen. Wie stellen Sie sich hier auf?

Es gilt natürlich, die Aufträge fertigungs- und kostenmäßig optimal abzuwickeln. Wir haben - neben den produktspezifischen Innovationen - neue, optimierte und hoch-automatisierte Fertigungsverfahren etabliert. Dies werden wir intensiv ausbauen, denn das sind die Eckpfeiler, die das Unternehmen zukunftssicher ausrichten. Unsere Fertigung konzentriert sich auf die zentralen Know-How-Teile wie Formteile (stack parts), Gleitelemente (wear parts) und Schieberelemente (Slides). Alle anderen Teile – auch Formplatten – beziehen wir nach unseren Zeichnungsvorgaben von unserem Zuliefernetzwerk. Durch die Konzentration auf diese zentralen Elemente ist es uns möglich, hochkomplexe Fertigungszentren zu verwenden, die mit unserem Know-How entwickelt und optimal angepasst wurden. Durch die Kombination von verschiedenen Fertigungsprozessen, Messsystemen, Lagersysteme für Roh- und Fertigteile sowie Roboterbestückung sind wir in der Lage, viele Fertigungsschritte in einer Aufspannung zu durchlaufen. Dies erhöht die Produktivität, aber auch die Qualität, da Transportschritte entfallen! Diese komplexen Systeme werden sowohl in der Vorfertigung als auch in der Endbearbeitung verwendet. Durch unsere spezialisierte Fertigung sind wir auch in diesem Bereich voll auf die Anforderungen von Hochkavitäten-Anwendungen ausgerichtet.

Kann MHT auch Spezialfertigungen?

Wir sind definitiv gut bei Spezialprodukten - der Kunde erhält bei MHT auch seine individuelle technische Werkzeuglösung.

DIALOGUE PARTNER

Christian Wagner
CEO

COMPANY

MHT
D-65239 Hochheim/Main, Germany

info@mht-ag.de
www.mht-ag.de

SYSTAINABLE SYSTEMS FOR THE PLASTICS INDUSTRY

MIXING AND DOSING

YOUR ADVANTAGE:

- HIGHEST THROUGHPUT
- HIGHEST ACCURACY
- BEST REPRODUCIBILITY
- 100% NETWORK CONNECTIVITY

eisbär

WWW.EISBAER.AT