

“De residuo a recurso: el plástico reciclado como solución técnica”

Raúl Bon gerente de HAHN Iberia

El material, fabricado con plástico 100 % reciclado procedente de residuos domésticos, se ha consolidado como una alternativa técnica, duradera y sostenible para múltiples aplicaciones.

HAHN Iberia es una empresa especializada en la fabricación de soluciones técnicas elaboradas con plástico 100 % reciclado procedente de residuos domésticos. A partir de este material (hanit®) se desarrollan productos duraderos y resistentes destinados a sectores como el mobiliario urbano, la construcción, el paisajismo o las infraestructuras. La compañía impulsa un modelo basado en la economía circular, transformando residuos en recursos de alto valor añadido. En España, su objetivo es ampliar la presencia de estos materiales sostenibles en proyectos públicos y privados, consolidando una red de distribución sólida y acercando sus soluciones a profesionales y prescriptores.

La compañía está realizando una importante inversión en capacidad productiva. ¿En qué consiste exactamente esta ampliación y qué impacto tendrá en la actividad de HAHN Iberia en los próximos años?

La inversión responde a una doble lógica: por un lado, acompañar el crecimiento sostenido de la demanda de materiales reciclados técnicos en Europa, y por otro, el compromiso por parte del grupo HAHN de instalarse e invertir localmente.

En esencia, incorporaremos líneas de producción que nos permitan escalar volúmenes sin comprometer la calidad ni las propiedades del material. Para HAHN Iberia, el impacto es directo: mayor disponibilidad de producto, mejora en plazos de suministro y capacidad de abordar proyectos de mayor envergadura tanto en el ámbito público como privado.

Además, refuerza nuestra accesibilidad como socio industrial



para el desarrollo de nuevos productos, siendo este uno de nuestros focos más importantes.

La incorporación de nuevas máquinas de producción está prevista para este verano, con el objetivo de iniciar la producción a finales de 2026. ¿Qué supondrá este hito para la compañía y para su posicionamiento en el mercado?

Es un punto de inflexión. No se trata solo de producir más, sino de consolidar la posición de liderazgo en el desarrollo de soluciones técnicas basadas en plástico reciclado.

La entrada en funcionamiento de los nuevos equipos nos permitirá ser más competitivos, ampliar gama y responder con mayor agilidad a las necesidades específicas

“El showroom es una pieza estratégica clave. Nuestro material hanit®, por sus características, se entiende mucho mejor cuando se ve, se toca y se experimenta en aplicaciones reales”

cas de cada proyecto en España y Portugal. Desde el punto de vista de mercado, refuerza nuestra propuesta como una alternativa real

a materiales tradicionales, no solo por sostenibilidad, sino también por las prestaciones de nuestro material hanit®, durabilidad y coste de ciclo de vida.

En definitiva, nos sitúa en una posición más sólida para liderar la transición hacia materiales circulares en sectores como la construcción, el mobiliario urbano o las infraestructuras.

Más allá de la producción, también está en desarrollo un showroom. ¿Qué papel jugará este espacio dentro de la estrategia de HAHN Iberia y qué tipo de actividades se prevé organizar en él?

El showroom es una pieza estratégica clave. Nuestro material hanit®, por sus características, se

entiende mucho mejor cuando se ve, se toca y se experimenta en aplicaciones reales.

El espacio estará concebido como un entorno práctico y formativo donde arquitectos, ingenierías, administraciones públicas y distribuidores puedan conocer de primera mano las soluciones, sus aplicaciones y su comportamiento en distintos contextos.

Preveemos organizar presentaciones técnicas, jornadas con prescriptores, formaciones para distribuidores y eventos sectoriales. No será solo un espacio expositivo, sino un punto de encuentro para generar conocimiento y acelerar la adopción del material.

¿Cómo puede contribuir iniciativas como el showroom para dar a conocer las posibilidades del material de HAHN?

Uno de los principales retos de los materiales reciclados técnicos es romper inercias y percepciones. Existe todavía un desconocimiento importante sobre sus capacidades reales.

El showroom permite superar esa barrera, mostrando aplicaciones concretas, casos de uso y soluciones ya implantadas. Esto facilita que los profesionales visualicen el material como una opción viable desde el punto de vista técnico, estético y normativo.

Además, acelera el proceso de prescripción: cuando un arquitecto o técnico comprende el material en profundidad, es mucho más probable que lo incorpore en sus proyectos.

Paralelamente, están trabajando en la búsqueda y consolidación de distribuidores en todo el territorio nacional. ¿Qué importancia tiene esta red dentro de su plan de expansión en España?

La red de distribución es clave para nuestro crecimiento y, en este momento, estamos activamente incorporando nuevos distribuidores hanit® en distintas zonas de España.

Contar con socios bien posicionados nos permite estar cerca del mercado y entender mejor las necesidades locales. Los distribuidores nos ayudan a llegar al cliente con un servicio todavía más ágil y especializado. Además, el distribuidor juega un papel fundamental en la introducción del material, dado que está en contacto directo con instaladores, técnicos y clientes finales. Es nuestra extensión en cada uno de los mercados.

Por eso estamos construyendo una red selectiva con empresas que quieren desarrollar esta categoría con nosotros y posicionarse, desde ahora, en un mercado en clara expansión como el de los materiales reciclados técnicos.

