

„Rezyklate zuzukaufen, wäre zu gefährlich“

Wieso der Compoundeur Sirmax ins Recycling einsteigt

Letztes Jahr hat der italienische Compoundeur Sirmax großflächig investiert. Mit Società Europea di Rigenerazione (SER) und Microtec wurden zwei Firmen übernommen und zusätzliche Produktionskapazitäten kamen hinzu. Ein Großteil dieser Investitionen floss in Recyclingtechnologien. Im Juni sollen nun weitere Recyclinganlagen in Italien in Betrieb gehen. Aus diesem Anlass sprach **Kunststoffe** mit dem Geschäftsführer von Sirmax, Massimo Pavin. Im Interview erklärt er, wieso der Compoundeur auch zum Recyclingunternehmen wird, wie das Unternehmen durch die Coronakrise kommt und wieso er nicht an den Durchbruch von Biokunststoffen glaubt.



© Sirmax

Zur Person

Massimo Pavin, Geschäftsführer von Sirmax, gründete das Unternehmen 1992 unter dem Namen Maxplast. Nach der Übernahme der italienischen Firma Sirte 1997 wurde das Unternehmen in Sirmax umgetauft. Mittlerweile produziert der Compoundeur weltweit in 13 Anlagen, außer in Europa auch in den USA, Brasilien und Indien. Pavin besitzt einen Abschluss in Bauingenieurwesen und einen Master of Business Administration.

Praktisch alle Werkstoffhersteller und Compoundeure bieten mittlerweile Produkte mit Rezyklaten an. Einige dieser Firmen gehen allerdings noch einen Schritt weiter und haben sich Recyclingtechnologien und -anlagen selbst ins Haus geholt. Eine davon ist der italienische Compoundeur Sirmax, Padua, eigenen Angaben zufolge der größte unabhängige Compoundeur Europas. **Kunststoffe** hat den Geschäftsführer des Unternehmens, Massimo Pavin, gefragt, welche Strategie hinter diesem Schritt steckt.

„Rezyklate galten als minderwertig. Mittlerweile werden sie zum Verkaufsargument.“

Massimo Pavin

Kunststoffe: Herr Pavin, die Coronakrise belastet auch die Kunststoffbranche stark. Wie ist die Situation bei Sirmax?

Massimo Pavin: Natürlich hat uns die Krise ebenfalls getroffen, aber wir konnten die Produktion erfolgreich aufrechterhalten und sicherstellen, dass alle Kunden auch weiterhin rechtzeitig beliefert werden. Es gab ein paar Lieferschwierigkeiten bei Rohstoffen aus China. Diese konnten wir aber lösen. Zugute kommt uns dabei unsere internationale Ausrichtung, mit Produktionsstandorten in allen wichtigen Regionen. Dadurch können wir Schwierigkeiten an einem Standort auffangen und unsere Kunden notfalls von einem anderen Standort aus beliefern. Mein Eindruck ist, dass wir während der Krise noch einmal zusätzliches Vertrauen aufgebaut haben.

Kunststoffe: Viele Experten gehen davon aus, dass die Krise die Wahrnehmung von Kunststoffen positiv verändert hat. Teilen Sie diese Einschätzung?

Pavin: Die Krise hat gezeigt, dass wir nicht auf Kunststoffe verzichten können. Kunststoffe sind günstig, vielseitig und erhöhen die Sicherheit der Verbraucher und Patienten, etwa bei Lebensmitteln oder medizinischen Produkten. Nicht das Material ist das Problem, sondern wie wir es nutzen. Es kann nicht darum gehen, Kunststoffe zu verbieten, sondern einen nachhaltigeren Umgang mit ihnen zu erreichen. Ich gehe deshalb davon aus, dass auch zukünftig der weltweite Verbrauch weiter ansteigt.

Kunststoffe: Sirmax hat in letzter Zeit stark in die Wiederaufbereitung von Kunststoffabfällen investiert. 2019 haben Sie etwa das Recyclingunternehmen Società Europea di Rigenerazione (SER) gekauft. Was sind die Gründe dafür?

Pavin: Die Nachfrage nach Rezyklaten steigt kontinuierlich seit einigen Jahren. Die Politik treibt mit Gesetzen ein stärkeres Recycling von Kunststoffen voran. Die EU-Kommission hat etwa Regelungen erlassen, die bis 2025 deutlich höhere Recyclingquoten in Europa vorschreiben. Aber auch die großen OEMs, etwa im Automobilbereich, verlangen immer öfter nach Bauteilen mit Recyclinganteil. Praktisch jeder Fahrzeughersteller hat mittlerweile Nachhaltigkeitsinitiativen aufgesetzt. Diese sind von den erwähnten Gesetzen getrieben, aber auch von den Wünschen der Kunden. Gerade junge Menschen erwarten von Un-

ternehmen einen nachhaltigeren Einsatz von Kunststoffen. In der Vergangenheit galten Rezyklate als minderwertig, mittlerweile werden sie immer mehr zum Verkaufsargument. Damit lässt sich von den Firmen auch gut Marketing betreiben.

Kunststoffe: Aber wieso steigen Sie selbst in das Recycling ein und kaufen die Rezyklate nicht einfach zu?

Pavin: Nur indem wir selbst Kunststoffabfälle recyceln, können wir die notwendige Qualität des Materials für unsere Compounds sicherstellen. Sehr häufig entwickeln wir Compounds speziell für die Anwendung unserer Kunden, sind also direkt in das Design einbezogen. Da wäre es zu gefährlich, die Rezyklate zuzukaufen. Außerdem können wir auf diese Weise die Eigenschaften des recycelten Materials selbst bestimmen und dadurch die Compounds noch besser zuschneiden.

Kunststoffe: Sie bauen gegenwärtig Ihre beiden Recyclingstandorte in Salsomaggiore Terme in der Nähe von Mailand und in Anderson im US-Bundesstaat Indiana aus. Die Anlage in Italien soll von 18 000 auf 40 000 t/a und die in den USA um 14 000 t/a erweitert werden. Was sind Ihre konkreten Pläne an den beiden Standorten?

Pavin: Im Juni nehmen wir die neuen Anlagen in Salsomaggiore in Betrieb. Der dortige Standort gehörte dem erwähnten Recyclingunternehmen SER. Neben der verdoppelten Kapazität haben wir auch ein neues Entwicklungszentrum errichtet, mit »

WE DRIVE THE CIRCULAR ECONOMY.



Ob Inhouse-, Postconsumer oder Bottle-Recycling: Nur wenn Maschinen perfekt auf die jeweilige Anforderung abgestimmt sind, gelingt es Kreisläufe präzise und profitabel zu schließen. Vertrauen Sie dabei auf die Nummer 1-Technologie von EREMA: Über 6000 unserer Maschinen und Systeme produzieren so jährlich rund 14,5 Mio. Tonnen hochwertiges Granulat – hocheffizient und energiesparend.

EREMA®
PLASTIC RECYCLING SYSTEMS

CHOOSE THE NUMBER ONE.

Extrudern, Blasformanlagen und Spritzgießmaschinen. In Anderson starten wir mit 14000 t/a, können danach aber die Anlage noch deutlich erweitern. Bis zu 45000 t/a sind möglich, falls wir diese Mengen benötigen.

Kunststoffe: *Recyceln Sie nur für die eigene Produktion oder werden Sie die Rezyklate auch verkaufen?*

Pavin: Wir gehen davon aus, dass wir etwa die Hälfte der Rezyklate selbst verwenden und die restlichen 50 % verkaufen. Allerdings möchten wir nicht den normalen Recyclingmarkt mit unseren Materialien versorgen. Dieser wird künftig sehr umkämpft und vor allem von großen Anbietern beherrscht sein. Wir zielen eher auf Unternehmen, die bisher noch nicht oder nur in wenigen Fällen Rezyklate einsetzen und nun bei ihren Kunden das Interesse an einem stärkeren Recyclinganteil in ihren Produkten bemerken, gleichzeitig aber hohe Anforderungen an das Material haben. Das können beispielsweise Hersteller von Garten- oder Reinigungsgeräten sein. Die vorhin erwähnte Aufteilung ist übrigens nicht in Stein gemeißelt. Sollte die Nachfrage nach Rezyklaten so hoch sein, dann können wir sicherlich auch 70% verkaufen. Wir sind da flexibel.

Kunststoffe: *Mit dem zunehmenden Interesse an Rezyklaten steigt auch die Nachfrage nach Kunststoffabfällen. Befürchten Sie in Zukunft Schwierigkeiten an ausreichende Mengen dieser Abfälle zu kommen oder einen Preiskampf unter Recyclingunternehmen?*

Pavin: Aus zwei Gründen denke ich nicht, dass das ein Problem für uns wird. Aktuell sammeln die Entsorgungsunternehmen die Abfälle und verkaufen das nach Werkstoffen getrennte Material in Auktionen. Der höchste Bieter erhält den Zuschlag. Mit der zunehmenden Nachfrage und den höheren gesetzlichen Recyclingquoten wird sich auch die Menge der getrennten Abfälle erhöhen. Außerdem haben wir sehr stark in unsere Recyclingtechnologie investiert, erhalten somit wieder hochwertigere Werkstoffe und verarbeiten diese zu speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenen Compounds. Ich gehe deshalb davon aus, dass wir bei den Auktionen mehr bieten können, als andere Hersteller. Aber natürlich beobachten wir den Markt genau. Schließlich handelt es sich bei verarbeitbaren Kunststoffabfällen um ein begrenztes Gut.

Kunststoffe: *Gibt es Pläne, nicht nur Kunststoffabfälle für das Recycling zu kaufen, sondern auch Bauteile Ihrer Kunden zurückzunehmen und diese wiederaufzubereiten?*

Pavin: Das haben wir aktuell nicht vor. Das ist kein sinnvolles Geschäftsmodell für uns. Solche Projekte sind eher für kleinere Compoundeure oder Recyclingunternehmen interessant. Diese Modelle bieten zu wenig Planbarkeit. Es ist unklar welche Mengen und wann genau wir diese bekommen. Was in diesem Zusammenhang aber interessant sein könnte, sind kontinuierliche Zusammenarbeiten mit Firmen, bei denen klar ist, welche Mengen zu welchem Zeitpunkt bei uns eintreffen. Ich habe vor kurzem erst mit einem deutschen Maschinenhersteller über ein solches Projekt gesprochen. Dieses Unternehmen hat zukünftig vor, seine Maschinen nicht mehr zu verkaufen, sondern stattdessen an Kunden für

einen festgelegten Zeitraum zu vermieten, beispielsweise für vier Jahre. Danach nehmen sie die Maschinen wieder zurück und bieten dem Kunden ein neues Modell an. Für dieses Geschäftsmodell versuchen sie gerade eine Art Kreislaufsystem aufzubauen. Die zurückgegebenen Maschinen sollen dafür von Unternehmen demontiert werden und die Komponenten nach Werkstoffen getrennt, also in Kunststoffe, Metall, Elektronik usw. Danach können sie dann recycelt werden. Wir sprechen mit dem Maschinenhersteller gerade darüber, 100% dieser Kunststoffabfälle abzunehmen. In dieser Form ist das für uns interessant. Wir können uns auch vorstellen, in solchen Fällen für die Hersteller die Abfälle erneut zu Compounds aufzubereiten. Das ergibt sehr viel Sinn, weil wir dann Teil der Wertschöpfungskette sind und die Compounds auch speziell für eine gute Recyclingfähigkeit designen können.

Kunststoffe: *Planen Sie auch abseits von solchen Projekten Ihre Compounds speziell auf eine gute Recyclingfähigkeit auszuliegen?*

Pavin: Wir werden nicht generell alle unsere Compounds dementsprechend anpassen. Aktuell verkaufen wir pro Jahr mehr als 200000 t an PP-Compounds. Von diesen 200000 t lassen sich etwa 50000 bis 70000 t recyceln. Davon wird zukünftig wahrscheinlich die Hälfte nicht mehr aus Neuware sondern aus Rezyklaten bestehen. Bis 2055 gehen wir davon aus, dass der Anteil an Virgin PP etwa genauso hoch sein wird wie heute, aber das gesamte Produktionswachstum bis dahin komplett mit Recyclingmaterial gedeckt werden kann. Das ist übrigens eine Entwicklung, die ich generell für die Polyolefinindustrie so sehe. Auch in Zukunft wird die Nachfrage nach Polyolefinen jährlich um 3 bis 4 % steigen. Diese Steigerung kann die Industrie mit Rezyklaten decken.

Kunststoffe: *Mit dem Kauf von Microtec sind Sie im letzten Jahr außerdem in den Biopolymer-Markt eingestiegen. Biokunststoffe sind bisher allerdings noch ein Nischenprodukt. Erwarten Sie ein deutliches Wachstum bei diesen oder wieso investieren Sie in diesen Bereich?*

Pavin: Zwar wächst die Nachfrage nach Biokunststoffen rasant, aber die Mengen sind noch sehr gering im Vergleich zu Polymeren aus fossilen Quellen. Ich gehe davon aus, dass sich das auch zukünftig nicht großartig ändert, weil die Rohstoffmenge für Biopolymere begrenzt ist. Der weltweite Fleischkonsum nimmt seit einiger Zeit deutlich zu, vor allem wegen dem steigenden Lebensstandard in China und Indien. Um diesen zu decken, müssen mehr Futterpflanzen für Tiere angebaut werden. Da bleibt kein Platz für Zuckerrohr oder andere Pflanzen, die als Rohstoffe für Biopolymere dienen. Wir sehen allerdings einige Einsatzgebiete, für die sich bioabbaubare Kunststoffe besonders anbieten. Gerade für Einwegartikel wie Tüten und nur einmal verwendetes Geschirr sind sie sehr gut geeignet. Außerdem ist uns wichtig, dass wir trotz dieses Nischendaseins über die Technologie verfügen. Und wir stehen natürlich bereit, falls ein Kunden etwa aus der Automobilindustrie große Mengen an Bio-Compounds beziehen möchte. Die Technologie ist da. ■

Das Interview führte Florian Streifinger, Redaktion

Service

Digitalversion

➤ Ein PDF des Artikels finden Sie unter www.kunststoffe.de/2020-06