

Spagat nach Übersee

Interview mit Taku Ishida und Yasuhisa Ichihashi von Asahi Kasei

In Asien ist er bereits ein großer Marktteilnehmer, in Europa möchte es der Kunststoffhersteller und Compoundierer Asahi Kasei nun werden. Dafür investiert das japanische Unternehmen vor allem in Deutschland. Über die Marktstrategie, den Einfluss der Automobilindustrie sowie hiesige Potenziale für Asien sprach **Kunststoffe** mit dem Europa-Geschäftsführer Engineering Plastics Taku Ishida und dem technischen Leiter Yasuhisa Ichihashi.

„Wir wollen in Nordamerika und Europa in sehr kurzer Zeit so wettbewerbsfähig sein wie in Asien.“

Taku Ishida

Kunststoffe: Für die europäische Kunststoffindustrie ist Asien eine der größten Nachfrage-Regionen der Welt. Herr Ishida, stimmen Sie dem zu und wie ist Ihre Perspektive aus Sicht eines japanischen Kunststoffherstellers?

Taku Ishida: Der asiatische Markt, speziell der chinesische, wächst sehr schnell. Auch wenn sich das Wirtschaftswachstum verlangsamt, liegt es immer noch bei fast 7%. Asahi Kasei ist traditionell in Asien stärker vertreten als in Europa. Wir machen unseren Umsatz in Asien und werden uns auch zukünftig auf Wachstum in dieser Region fokussieren. Auf dem europäischen Markt ist allerdings das Automobilgeschäft wesentlich stabiler als in Asien. Das ist ein sehr großer Markt mit fortschrittlichen Technologien sowie immer wieder neuen Trends. Da sind wir in Europa bisher noch nicht präsent, wollen dies nun aber werden. Nicht nur wirtschaftlich, sondern auch, um mehr Informationen über aktuelle Markttrends zu bekommen. Diese werden einen großen Einfluss auf den asiatischen Markt haben. In Europa vor Ort zu sein entspricht unserem langfristigen Plan, den globalen Markt zu bedienen.

Kunststoffe: Ihr Unternehmen hat den europäischen Hauptsitz kürzlich von Brüssel nach Düsseldorf verlegt. In dieser Region



Zur Person

Taku Ishida ist seit 2016 Geschäftsführer der Engineering Plastics Division bei der Asahi Kasei Europe GmbH, Düsseldorf. Bereits seit 2008 ist er für das Unternehmen mit Hauptsitz in Japan tätig. Zuvor arbeitete er unter anderem für die PS Japan Corporation, Tokio/Japan, und Styron Asia Limited, Hongkong/China.

© Hanser/M. Ehrhardt

sind auch viele große deutsche Chemiekonzerne wie Lanxess und die BASF aktiv. Wollen Sie diese herausfordern?

Ishida: Ja, das wollen wir (*lacht*). Natürlich nur auf einigen Gebieten. Dafür möchten wir das Know-how und die Produkte unserer unterschiedlichen Geschäftsfelder kombinieren. Unser Team befasst sich mit technischen Kunststoffen, wir haben aber auch eine Abteilung für Mikroelektronik und Batterieseparatoren. All diese Bereiche interessieren Kunden in der Automobilindustrie. Wir wollen sie daher konsolidieren und einheitliche Angebote machen.

Kunststoffe: Sind weitere Aktivitäten in Europa wie beispielsweise Produktionsstätten oder Vertriebsbüros geplant?

Ishida: Wir planen, unseren Verkauf und Service durch lokale Mitarbeiter zu vergrößern. Außerdem haben wir bereits ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Dormagen errichtet, um mehr Analyse und Produktentwicklung zu betreiben. Wir überlegen auch, in naher Zukunft ein Compoundierwerk in Europa, wahrscheinlich in Deutschland, aufzubauen. Die Entscheidung darüber ist aber noch nicht gefallen.

Service

Digitalversion

- Ein PDF des Artikels finden Sie unter www.kunststoffe.de/2698387

English Version

- Read the English version of the article in our magazine *Kunststoffe international* or at www.kunststoffe-international.com

Kunststoffe: Welche Märkte sind außerhalb von Europa für Sie interessant?

Ishida: Natürlich Asien. Wir planen dort zusätzliche Investitionen in Entwicklung und Produktion, da wir mehr Kapazitäten benötigen, um unser Material lokal anzubieten. Wir haben eine Compoundierung in Suzhou in der Nähe von Schanghai und in Thailand. In beiden Anlagen wurden bereits die Produktionskapazitäten erhöht und wir denken darüber nach, sie nochmals in

Kunststoffe: Wie beliefern Sie derzeit Kunden in Europa?

Yasuhisa Ichihashi: Je nach Kunststoff. Zum Beispiel im Fall von Polyamiden wird der überwiegende Anteil in Deutschland Lohncompoundiert; einige Spezialitäten, wie beispielsweise POM, kommen aber nach wie vor aus Japan beziehungsweise aus China.

Kunststoffe: Glauben Sie, dass die europäischen Kunststoff-erzeuger Unternehmen wie Asahi Kasei unterschätzen?

Ishida: Das würde ich nicht sagen, denn wir sind bereits Wettbewerber auf dem asiatischen Markt. Ich glaube, unsere Mitwettbewerber kennen uns sehr gut, wenn auch bisher noch nicht auf dem europäischen Markt. Wir wollen in Nordamerika und Europa in sehr kurzer Zeit so wettbewerbsfähig wie in Asien sein.

beiden Anlagen zu steigern.

Eine andere wichtige Region ist Nordamerika, wo wir die Asahi Kasei Plastics North America mit Verkauf und Produktion in Michigan haben. Vorletztes Jahr bauten wir eine zweite Fabrik in Alabama auf, um Kunden im Süden besser und lokal beliefern zu können. Zusätzlich ist Mexiko aufgrund der vielen Automobilbauer interessant.

Kunststoffe: Haben Sie bereits einen Standort in Mexiko?

Ishida: Ja, wir haben eine Niederlassung in Querétaro City, aber wir wollen unser Material dort auch lokal compoundieren. Deswegen erwägen wir in Zukunft den Aufbau einer Produktionsanlage in Mexiko. Derzeit beliefern wir Mexiko von Michigan aus. »



„Großvolumige Bauteile aus Kunststoff sind in Japan oder anderen asiatischen Ländern noch nicht üblich.“

Yasuhisa Ichihashi

Zur Person

Dr.-Ing. Yasuhisa Ichihashi ist seit 2016 technischer Leiter der Engineering Plastics Division bei der Asahi Kasei Europe GmbH, Düsseldorf. Bevor er 2008 zum Unternehmen mit Hauptsitz in Japan stieß, arbeitete er unter anderem am Institut für Mikrostrukturtechnik des Forschungszentrums Karlsruhe sowie für die Hitachi Chemical Co., Ltd, Tokio/Japan. Nach seinem Studium an der Universität von Osaka promovierte Ichihashi an der Universität Karlsruhe.

© Hanser/M. Ehrhardt

Kunststoffe: Ist Ihre Strategie vor allem von der Automobilindustrie beeinflusst?

Ishida: Nicht nur, aber sie hat den größten Einfluss aller Industriezweige.

Kunststoffe: Herr Ichihashi, welche Alleinstellungsmerkmale haben Ihre Produkte?

Ichihashi: Wir stellen zum einen die teilaromatischen Polyamide 6.6 und 6I unter dem Handelsnamen Leona 90G her. Sie basieren auf Isophthalsäure, einem Ausgangsstoff, den unsere Mitbewerber nicht einsetzen. Außerdem haben wir das Polyoxymethylen (POM) Tenac mit einem sehr geringen Anteil an flüchtigen organischen Verbindungen (VOC). Viele Endanwender bzw. OEMs wollen komfortablere Fahrzeuge. Gleichzeitig werden die VOC-Grenzwerte strenger, sogar in China. Unser Material hat trotz hoher Viskosität einen niedrigen VOC-Ausstoß von unter zwei ppm. Bei diesem Produkt arbeiten wir mit einem deutschen Tier-1-Zulieferer zusammen.

Kunststoffe: Ihre Aktivitäten zielen hauptsächlich auf die Automobilindustrie. In welchen Fahrzeugkomponenten sehen Sie Potenzial für Kunststoffe?

Ichihashi: Ein Schlüsselaspekt ist Leichtbau. Großvolumige Bauteile aus Kunststoff, wie beispielsweise Öltanks, gibt es zwar bereits in europäischen Fahrzeugen, in Japan oder anderen asiatischen Ländern ist dies aber noch nicht üblich. An solchen Bauteilen können Kunststoffe im Vergleich zu Metallen viel Gewicht einsparen. Ein anderer wichtiger Punkt ist die Nachhaltigkeit. Immer mehr OEMs interessieren sich für umweltfreundlichere Werkstoffe für ihre Fahrzeuge, auch weil die Regierungen dies durch gesetzliche Rahmenbedingungen nötig machen. Außerdem kommen diese Anforderungen auch von den Endkunden. Ein weiterer Aspekt ist die Entwicklung von Verbrennungsmotoren über hybride Fahrzeugantriebe hin zu elektrisch fahrenden Autos. Wir haben in unserem Portfolio die PPE-Compounds Xyron, die speziell für Batteriegehäuse geeignet sind. Außerdem haben wir vor zwei Jahren mit der Polypore International Inc. ein

HANSER KUNDEN

Entdecken Sie das

HANSER KUNDENCENTER

NEU

Viele Vorteile für registrierte Nutzer

www.hanser-kundencenter.de

Unternehmen für Batterieseparatoren akquiriert. Diese beiden Geschäftsfelder wollen wir miteinander kombinieren.

Kunststoffe: *Sehen Sie in der Zukunft mehr hybrid angetriebene oder elektrisch angetriebene Fahrzeuge?*

Ishida: Wir glauben, E-Fahrzeuge werden sich langfristig durchsetzen. Derzeit, in der Übergangsphase, gibt es mehr Hybridautos.

Kunststoffe: *Was sind die größten Herausforderungen für Kunststoffe im Automobil?*

Ishida: Durch kleinere und leistungsfähigere Motoren müssen Kunststoffe immer schneller und umfangreicher hitzeresistent werden. Langfristig steigt auch die Nachfrage nach recycelten oder biobasierten Werkstoffen. Wir haben einen PA6.10-Materialtyp, der aus biobasiertem Rohmaterial hergestellt wird, sind da insgesamt aber nur sehr limitiert aufgestellt.

Kunststoffe: *Sehen Sie zukünftig mehr Biokunststoffe im Auto?*

Ishida: Das wird sich erst noch zeigen. Entscheidend dafür sind die Rohstoffquellen und die Kosten. Ich glaube, es ist derzeit zwar schon vieles möglich, aber die entscheidende Frage ist, ob es ökonomisch Sinn macht oder nicht.

Kunststoffe: *Welche wachsenden Anwendungsgebiete sehen Sie neben dem Automobilsektor?*

Ishida: In Rohren und Leitungen, beispielsweise für Trinkwasser, versuchen wir unsere Materialien Xyron und Leona einzubringen. Außerdem ist der Elektro- und Elektronikmarkt mit beispielsweise Steckern und Schaltkästen für Photovoltaik-Anwendungen interessant. Für diesen Bereich erwarten wir zwar in Europa kein Wachstum mehr, aber global. Der Hauptanteil davon wird in Asien sein.

Kunststoffe: *Herr Ishida, Herr Ichihashi, vielen Dank für das Gespräch!*

Interview: Franziska Gründel, Redaktion

Im Profil

Asahi Kasei ist ein Hersteller von Faserprodukten, Chemikalien und elektronischen Materialien mit Hauptsitz in Tokio/Japan. Im Geschäftsjahr 2015 erwirtschaftete das Unternehmen einen konsolidierten Jahresumsatz von 17,2 Mrd. USD, davon 1,2 Mrd. USD im Bereich Faserproduktion. Die Unternehmensgruppe betreibt 16 Standorte in Europa, jeweils acht im Werkstoffsektor und im Gesundheitswesen. Die Asahi Kasei Europe GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist seit April 2016 Stützpunkt für sämtliche europäischen Tätigkeiten des Geschäftsbereichs Materials, der für über 50% des gesamten Umsatzes des Chemiekonzerns steht. Damit sollen die Europaaktivitäten des Bereichs Materials mit Fokus auf die Automobilindustrie gebündelt werden. Im Produktportfolio befinden sich unter anderem Polyamide (Leona), PPE-Compounds (Xyron), Polyoxymethylen (Tenac), Polypropylen (Thermylene) sowie Lösungs-Styrol-Polybutadien-Kautschuk (SSBR).

» www.asahi-kasei.co.jp/asahi/en/