



© Albis

Spezialitäten in aller Welt

Wachstum trotz Handelsrestriktionen und regionalisierter Märkte

Im letzten Jahr hat die Albis Plastic GmbH, Hamburg, viel investiert, international expandiert und ihre Produktionskapazitäten um rund 60 000 t pro Jahr erweitert. Grund genug, um mit dem neuen Geschäftsführer Philip O. Krahn und dem Vice President Technical Compounds Bernd Sparenberg unter anderem über Schlüsselmärkte, die zu knackende 1-Milliarde-Umsatzmarke sowie die Entwicklung additiv zu verarbeitender Werkstoffe zu reden.

Kunststoffe: Herr Krahn, Sie sind seit 1. Juli neuer CEO und Sprecher der Geschäftsführung von Albis. War es den Eigentümern wichtig, wieder jemanden aus der Krahn-Familie an die Spitze des Unternehmens zu setzen?

Philip O. Krahn: Es war wichtig, hat sich aber bisher nicht ergeben. Die letzten 25 Jahre waren wir unter externem Management, jetzt hat man mir die Chance gegeben.

Kunststoffe: Der Nachrichtenticker von Albis stand letztes Jahr nicht still: „Neue Niederlassungen in Italien und Mexiko“, „Joint Venture in Amerika“, „Produktionskapazitäten erweitern“ und zuletzt „Neuer CSO“. Das klingt nach großen Umbrüchen – oder hat man Ihnen ein bestelltes Feld hinterlassen?

Krahn: Man hat mir ein sehr sicheres Feld hinterlassen. Ich finde es wichtig, dass wir international expandieren. Das zeigen diese aktuellen Entwicklungen.

Kunststoffe: Mit welchen Zielen, außer der Internationalisierung, treten Sie Ihr neues Amt an?

Krahn: Einen Teil reflektiert das Joint Venture mit Barnet in Nordamerika, bei dem Recycling im Mittelpunkt steht. In der Aufbereitung wollen wir uns in Zukunft stärker engagieren. Außerdem werden wir weiter in die Distribution investieren – wie jetzt in Italien.

Kunststoffe: Im letzten Jahr hat das Unternehmen einen Umsatz von 905 Mio. EUR erzielt. Wollen Sie mit den zuletzt getätigten Investitionen die 1-Milliarde-Euro-Umsatzmarke knacken, und wenn ja, wann?

Krahn: 2017 hoffen wir (lacht). Definitiv wollen wir die Milliardenmarke knacken, und dadurch, dass wir die Produktionskapazitäten in den USA um 30 000 t/a und in Europa zweimal um 15 000 t/a erhöht haben, sind wir dem schon einen großen Schritt näher gekommen.

Kunststoffe: Für welche Märkte sind die neu geschaffenen Produktionskapazitäten?

Krahn: Local für Local. Also wird Nordamerika für Nordamerika produzieren, Europa und Asien jeweils für die Regionen.

Kunststoffe: Sie waren Geschäftsführer der Albis Plastic (Far East) in Hongkong und ihrer Tochtergesellschaft in China. Wie ist derzeit die Wettbewerbssituation für deutsche Distributeure und Compoundeure in Asien?

Krahn: Wir haben dort kaum Distributionsfunktion, sondern beschäftigen uns mehr oder weniger ausschließlich mit Eigenmarken. Der asiatische Markt wandelt sich zu einem qualitativen Markt. Mit dem steigenden Qualitätsanspruch sind die Chancen für westliche, insbesondere europäische Unternehmen zurzeit sehr groß.

Kunststoffe: Teilweise kommen asiatische Compoundeure mit Produkten, Niederlassungen und sogar Produktionsstätten auf den deutschen Markt. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

„In Deutschland findet immer mehr Spezifikationsarbeit statt, die Produktion wandert in andere Märkte ab.“

Philip O. Krahn

Krahn: Wir haben in Europa eine sehr starke Position und stellen uns dem Wettbewerb. Bisher sehe ich die asiatischen Unternehmen in Europa noch nicht als echten Wettbewerb, aber wir beobachten sie.

Kunststoffe: Merken Sie von dem sich abschwächenden Wirtschaftswachstum in China etwas?

Krahn: Zum Glück haben wir es in den letzten Jahren nicht so gespürt, aber bei den Kunden sehen wir es schon.

Kunststoffe: Was glauben Sie, wie wird sich der Markt in Fernost weiterentwickeln?

Krahn: Die Qualität wird mehr und mehr eine wichtige Rolle spielen, weil die Hersteller den weltweiten Standards entsprechen müssen, gerade in der Automobilindustrie. Wir erleben, dass in einigen Regionen Handelsrestriktionen zunehmen und sich die Märkte stärker regionalisieren. Außerdem schotten sich die Märkte eventuell im Rahmen regionaler Handelsabkommen ein Stück weiter ab. Dabei ist es von großem Vorteil, dass wir in China eine eigene Produktionsstätte haben. Aber auch in Südostasien, wo wir uns in den letzten drei Jahren hin erweitert haben.

Bernd Sparenberg: Wettbewerber wie beispielsweise eine Kingfa haben aufgrund der reinen Größe mit Produktionskapazitäten von mehr als einer Million Tonnen pro Jahr sicher Vorteile durch Skaleneffekte. Wir definieren uns hingegen über andere Stärken wie etwa Kundennähe, Flexibilität und Spezialitäten, fortschrittliche Produkte, die uns ein Alleinstellungsmerkmal verschaffen. Unsere langjährige Erfahrung und unser technologisches Niveau



Zur Person

Mit **Philip O. Krahn** übernimmt ein Familienmitglied der vierten Generation die Geschäftsführung der Albis Plastic GmbH, einer Tochter der Unternehmensgruppe Otto Krahn. Er trat Ende 2010 in die Gruppe ein und hatte unterschiedliche Funktionen in Deutschland, Großbritannien, Irland, Hongkong, China und weiteren asiatischen Ländern inne. Zuletzt war Krahn Geschäftsführer der Albis Plastic (Far East) Ltd., Hongkong, und ihrer Tochtergesellschaften in China. Seit 1. Juli 2016 ist er neuer CEO und Sprecher der Geschäftsführung. Die Aufgabe im Rahmen der Unternehmensleitung der Otto Krahn (GmbH & Co.) KG nimmt er gemeinschaftlich mit Kerstin Müller-Kirchhofs wahr.

© Albis

ermöglichen uns hier noch einen gewissen Abstand zu den neuen Wettbewerbern. Allerdings gilt es auch, diesen Vorsprung zu halten und entsprechend neuartige Compounds zu entwickeln. Asien folgt im Grunde genommen den westlichen Bedürfnissen wie Komfort, Luxus, mehr Information und Individualisierung sowie den entsprechenden Materialien, die das hergeben.

Kunststoffe: Es wächst beides: die Nachfrage, aber eben auch das Angebot. Kommen wir zu einem anderen, wichtigen »



„Die Eigenschaften unserer Compounds müssen über die der reinen Polymere hinausgehen und Funktionalität mit 3D-Druck verbinden.“

Zur Person

Bernd Sparenberg hat Kunststofftechnik an der Fachhochschule Darmstadt studiert und startete seine berufliche Laufbahn im Polycarbonat-Geschäft der Bayer AG. Es folgten Positionen bei der Hoechst AG, Ticona Polymers GmbH, Topas Advanced Polymers, Inc. und der Krahn Chemie GmbH. Seit 2012 ist Sparenberg Vice President Technical Compounds bei der Albis Plastic GmbH.

Handelsplatz: Das Joint Venture mit Barnet ist ein klares Bekenntnis zum nordamerikanischen Markt. Was erhoffen Sie sich davon?

Krahn: Wir sind seit über 40 Jahren in Amerika tätig, haben bisher aber einen Teil unserer Compounds dort von Partnern produzieren lassen. Durch das Joint Venture machen wir jetzt den Schritt hin zu einer eigenen Compoundierung. Nordamerika ist für uns ein strategischer Markt, unsere Kunden erwarten von uns eine Belieferung aus lokaler Produktion.

Sparenberg: Hinzu kommt, dass wir mit Barnet das Thema Recycling aufgreifen. Das eröffnet neue Dimensionen für uns und ist ein Alleinstellungsmerkmal. Dabei haben wir den Anspruch, mit 80 bis 90 % möglichst nah an die Eigenschaften unserer herkömmlichen Produkte heranzukommen. Dafür verwenden wir

post-industrielle Rohstoffe, die, anders als Post-Consumer-Rohstoffe, ein ganz anderes Qualitätsniveau ermöglichen. Während Recycling in der Vergangenheit vor allem vom Preis getrieben war, erkennen mittlerweile viele OEMs den technischen Mehrwert der Rohstoffe.

Kunststoffe: Eine abschließende Frage zu den Märkten: Wie steht es um den Handelsplatz Europa?

Krahn: Unsere Investition in Italien zeigt, dass es hier viele Möglichkeiten gibt, außerdem entwickelt sich Osteuropa aus unserer Sicht hervorragend. Die Aufgaben der Märkte verschieben sich: In Deutschland findet immer mehr Spezifikationsarbeit statt, die Produktion wandert in andere Märkte ab.

Kunststoffe: Herr Sparenberg, welche Trends machen Sie in der Compound-Entwicklung gerade aus?

Sparenberg: Die Märkte fragmentieren heute in der Vielfalt. Bei jedem neuen Auto nehmen Variantenvielfalt und Ausstattungs-

Bernd Sparenberg

merkmale von Jahr zu Jahr zu, getrieben durch die Wünsche und Bedürfnisse der Konsumenten nach Information, Entertainment, Sicherheit, Komfort, Ambiente und Design. Audi hat beispielsweise in der Türverkleidung eine integrierte Warnleuchte, die, sobald ein Radfahrer von hinten kommt und die Türe offen steht, auf rot blinkend schaltet. An solchen Funktionalitäten in Verbindung mit Ambiente arbeiten wir seit mehr als zwölf Jahren, besonders im Bereich Lichttechnik. Das sind nicht immer unbedingt großvolumige Bauteile, wir bieten aber beispielsweise jedem Hersteller die Möglichkeit, die Farbgestaltung in verschiedenen Tönen und die Transmission an die eingesetzten LED-Spezifikationen anzupassen. Ein anderes wichtiges Thema sind nachhaltige Werkstoffe, die im Automobil angekommen sind, teilweise wird sogar damit geworben. Der Nachhaltigkeitsreport von BMW ist ein gutes Beispiel. Auch Ford denkt ganz stark in Richtung Wiederverwenden, Recycling und biobasierte Materialien. Deswegen steht Recycling zur Verbesserung des CO₂-Fußabdrucks auch bei uns auf der Agenda. Auf biobasierte Kunststoffe ist der Markt aufgrund der begrenzten Kapazitäten und dem derzeitigen Kosten-Nutzen-Verhältnis, abgesehen von Nischen-Projekten, noch nicht richtig angesprungen.

Kunststoffe: Welche Werkstoffe fehlen noch im Albis-Portfolio? Was hätten Sie denn gerne noch?

Krahn: Aus der Kunststoff-Pyramide fehlt uns nicht viel. Wir haben kein PVC, da ist unsere Schwesterfirma, die Krahn Chemie, engagiert, und auch kein reines PET, weil das nun wirklich Massenware für ausgewählte Großanwendungen ist.

Sparenberg: Ich habe früher in anderen Firmen gearbeitet und da hatte man immer ein begrenztes Portfolio. Wenn der Einkäu-

fer oder der Techniker kein POM, sondern Polyamid brauchte, konnte man dem nicht nachkommen. Unsere Verkäufer und Anwendungstechniker müssen sich mit sehr vielen Produkten auskennen, dafür haben sie aber auch ein entsprechend großes Kunststoff-Programm parat und das bietet immer viele Möglichkeiten.

Kunststoffe: *Manche Verarbeiter beklagen schwankende Materialqualitäten, was dazu führt, dass sie anfangen, selbst zu compoundieren. Wie treten Sie dem entgegen?*

Sparenberg: Das kann man als Verarbeiter so machen, auch wenn ich glaube, das dies nur eine Minderheit praktiziert. Jeder in der Industrie muss seine Kernkompetenzen definieren. Wir machen seit über vierzig Jahren Compoundierung und haben uns eine Menge Know-how erarbeitet, besonders bei komplexen Anforderungen und Rezepturen. Um sich heute bei hohem Wettbewerbsdruck im Marktumfeld ausreichend absetzen zu können, sollten sich Verarbeiter auf ihre Kernkompetenz und die Integration von nachgeschalteten Wertschöpfungsschritten konzentrieren.

Kunststoffe: *Wie stellt man bei einem immer breiteren Produktportfolio seine Lieferketten und Produktionsprozesse auf? Sind Digitalisierung und Industrie 4.0 bei Ihnen ein Thema?*

Sparenberg: Wir haben angepasste Prozesse und eine flexible Maschinentechnik, mit der wir das hinkriegen. Wenn ich lese, dass andere Compoundeure ihre Kapazitäten auf 30 000 t pro Jahr ausbauen und zwei Maschinen kaufen, sind die für uns kein Wettbewerb mehr. Weil sie damit weniger Produktvielfalt, das bedeutet kundenspezifische, komplexe Rezepturen, herstellen können als wir mit unseren kleinen und mittleren, sehr variablen Anlagen. Ich glaube, die Digitalisierung birgt noch eine Menge Möglichkeiten im Zusammenspiel von Kunden, Logistik und Produktion, beispielsweise um Prozessaufträge in unseren europäischen Werken effizient und kundengerecht zu takten. In der tatsächlichen Umsetzung werden wir vorausschauend planen und in iterativen Schritten vorgehen.

Kunststoffe: *Sie haben kürzlich die Rechte für den Vertrieb von Amphora erworben, einem 3D-druckbaren Polymer. Sind solche Materialien für Sie ein relevanter Markt oder gehen Sie erstmal aus Prestige-Gründen bei diesem Thema mit?*

Sparenberg: Sie hätten sicher nicht so gefragt, wenn Sie nicht den Eindruck gehabt hätten, dass es so ist. Viele haben derzeit Produkte für 3D-Druck im Portfolio, weil sie erst einmal dabei sein wollen. Mit Amphora von Eastman haben wir ein Verkaufsprodukt im Programm, wir gehen aber auch einen Schritt weiter und haben eigene Produkte entwickelt. Für einen Compoundeur hat ein PLA oder ein Standard-ABS an sich keinen besonderen Mehrwert, außer vielleicht die Farbe. Wir haben daher verschiedene Alcom-3D-Werkstoffe entwickelt, die weitere Funktionen wie zum Beispiel thermische Leitfähigkeit oder Gleit-/Reib-Beständigkeit aufweisen. Solche Spezial-Compounds sind bereits über Partnerunternehmen als Filamente verfügbar. Unsere Aufgabe ist es, Compounds mit Eigenschaften zu entwickeln, die über die der reinen Polymere hinausgehen, das heißt, Funktionalität mit 3D-Druck zu verbinden. Im industriellen Bereich, etwa im Ersatzteilgeschäft, reicht es nicht, wenn das Bauteil aussieht wie das Original, es muss auch die Eigen-

schaften liefern wie herkömmlich produzierte Artikel. Erst wenn der Markt auf Materialien mit vergleichbarem Eigenschaftsspektrum umschwenkt, wird dies ein wirklich interessantes Umfeld für uns.

Kunststoffe: *Für die additive Fertigung gibt es eine große Vielfalt an Verarbeitungsverfahren. Dafür sind sicherlich ein paar mehr Materialqualitäten notwendig, oder?*

Sparenberg: Ja, das kann man beliebig auffächern. Der Wettbewerb um das effizienteste Verfahren ist sicher noch nicht entschieden. Als Alternative zu Filament-Halbzeugen bieten sich Mini-Extruder bzw. Schmelzeapparaturen an. Wir hatten schon Gespräche mit Maschinentechnikern, bei denen es darum ging, keine Spule, sondern Granulat zu verwenden und direkt über eine Mikro-Schmelze zu verarbeiten. Wir entwickeln spezifische Werkstoffe, damit beispielsweise eine bessere Verschmelzung der additiven Punkte möglich ist. Alles andere wäre zu simpel. Es gehört als Compoundeur schon mehr dazu, als Polymere zu mahlen, in den Sinterkasten zu schmelzen und zuzusehen, was der Laser daraus macht.

Kunststoffe: *Herr Krahn, Herr Sparenberg, vielen Dank für das Gespräch.*

Das Interview führte Franziska Gründel, Redaktion

Recycling mit Barnet in Nordamerika

Gemeinsam mit der William Barnet & Son, LLC, einem Spezialisten für die Herstellung, das Recycling und den Handel von Fasern, Garnen und Kunststoffen, hat Albis im letzten Jahr das Joint Venture Albis Barnet Polymers LLC gegründet, bei dem Albis die Mehrheit hält. Das neue Unternehmen wird post-industrielle Rohstoffe auf- und weiterverarbeiten, vermarkten sowie in der Compoundierung neuer Produkte einsetzen. Beide Partnerunternehmen wollen damit verstärkt in Recyclingtechnik sowie in das Produktangebot an nachhaltigen Recycling-Compounds mit Near-to-Prime-Qualität investieren. Auf dem Gelände des Joint Ventures wird Albis ein neues Werk für technische Compounds errichten. Die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2017 geplant. Gleichzeitig übernimmt das Hamburger Unternehmen das bestehende Polymergeschäft von Barnet Europe, zu dem insbesondere die Produktionsstandorte in Obernburg und Humenné/Slowakei gehören. Unter Berücksichtigung aller Aktivitäten in den USA und Europa steigert Albis seine weltweiten Produktionskapazitäten damit um 60 000 t/a.

Mehr Informationen dazu unter:

» www.albisbarnet.com

Service

Digitalversion

» Ein PDF des Artikels finden Sie unter

www.kunststoffe.de/2426328