

ROHSTOFFE? – ZU TEUER!

STIEGENDE ROHÖLPREISE VERÄNDERN DEN MARKT Im Juli hat ein bekannter Hersteller von Kunststoffprodukten, Rubbermaid, einen Teil seines Frischhaltedosen-Sortiments vom Markt genommen, da die rohstoffbedingt notwendigen Preissteigerungen nicht mehr durchsetzbar waren. Ein Weckruf für alle Beteiligten der Prozesskette, die Preissteigerungen beim Rohöl nicht ungebremst an den nächsten Abnehmer weiterzugeben. Aber sind Füllstoffe eine Alternative? Und wie steht es um Prozessoptimierungen bei der Rohstoffherstellung? Wir befragten dazu einen Füllstoffanbieter und einen Rohstoffhersteller.

FÜLLSTOFFHERSTELLER



alexander.risch@hoffmann-mineral.com

„FÜLLSTOFFE ALS FUNKTIONELLE ALTERNATIVE“

Interview mit Dr. Alexander Risch, Leiter Vertrieb und Marketing bei Hoffmann Mineral, Neuburg

KGK: Aus steigenden Ölpreisen werden steigende Rohstoffkosten und so ergeben sich steigende Zwischen- oder Endproduktpreise. Ist das in der Tat eine Spirale, oder gibt es in der Produktionskette nicht doch noch Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung?

Risch: Es gibt auf jeden Fall Abhängigkeiten zu den Rohstoffkosten, aber natürlich sind Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung vorhanden. Dabei sind als erstes andere Bezugsquellen für Rohstoffe zu nennen. Jeder Beteiligte sollte außerdem die energieintensiven Produktionsschritte in seinem Prozess genau analysieren. Eine weitere Möglichkeit kann es sein, mit Alternativprodukten zu formulieren, die einen deutlich geringeren Einstandspreis haben. Und – was wir bewusst unterstützen – man kann innovative, höherwertige Produkte entwickeln, um diese dann teurer anzubieten. Manchmal kann man sich bei den hochfrequenten Preiserhöhungen der letzten Zeit allerdings ehrlich gesagt nicht des Eindrucks erwehren, dass partiell die Gelegenheit genutzt wird, die eigenen Deckungsbeiträge zu optimieren.

KGK: Viele Verarbeiter bemühen sich, steigende Rohstoffkosten nicht weiterzugeben. Stellen Sie daher eine zunehmende Nachfrage nach Ihren Produkten fest?

Risch: Der weltweite Bedarf an hochwertigen funktionellen Füllstoffen – mit den damit verbundenen technischen Möglichkeiten – wächst. Wir beobachten parallel zu den Kostensteigerungen der letzten zwei Jahre einen zunehmenden Absatz unserer Produkte. Funktionelle Füllstoffe, wie Silitin und Aktisil, sind und werden aufgrund der steigenden Preise zunehmend zu einer echten Alternative beim Formulieren von Compounds und für Endprodukte. Das liegt zum einen daran, dass wir uns mit Nischenprodukten im hochwertigen Verarbeitungssegment bewegen. Und zum anderen sind wir mit unseren Produkten aus dem Bergbau gegenüber Rohstoffen, die direkt an

den Ölpreis gekoppelt sind, im Vorteil. Wir bieten daher eine technische und preisliche Alternative.

KGK: Gibt es aktuelle Produktinnovationen aus Ihrem Unternehmen, die die Verarbeiter im Hinblick auf die Minderung der Rohstoffkosten unterstützen?

Risch: Einer unserer Schwerpunkte war schon immer die Anwendungstechnik sowie Forschung & Entwicklung. Wir haben dafür eigene Abteilungen und legen großen Wert darauf, sie wirklich zu nutzen. Auch momentan werden hier neue Produkte entwickelt, zum Beispiel für Polyamid-Anwendungen oder für Anwendungen in Silikonkautschuk. Und es sieht in der Tat so aus, als könnten wir mit diesen Produkten – sowohl in technischer Hinsicht als auch in Bezug auf die Formulierungskosten – Vorteile für den Anwender erreichen.

KGK: Wann ist mit der Marktreife zu rechnen?

Risch: Im Prinzip ist sie bereits erlangt, denn wir haben die Produkte in enger Zusammenarbeit mit potenziellen Kunden entwickelt. Aber es geht jetzt darum, ob – und das wird sich mit Sicherheit dieses Jahr entscheiden – ob diese Produkte und ihr am Markt durchsetzbarer Preis, die notwendige Investition auf unserer Seite rechtfertigen.

KGK: Wie verändert sich Ihr Produktsortiment generell?

Risch: Da wir auf einen natürlichen Rohstoff zurückgreifen, erarbeiten wir uns mit unserem Produktportfolio neue Anwendungen oder versuchen andere Rohstoffe zu substituieren. Die Anwendungen sind in der Gummi-, aber auch in der Kunststoffverarbeitung zu finden. Im Kautschukbereich besteht der große Vorteil darin, dass wir die Preissituation für unsere Füllstoffe weitestgehend kennen. Wir sind momentan sehr gut wettbewerbsfähig gegen Ruß, da mit unserer Alternative sogar technische Vorteile verbunden sind. Diese herauszuarbeiten und zu beziffern, ist unser Ziel bis Jahresende. Aber die Zwischenergebnisse sind schon sehr vielversprechend.

KGK: Können Sie die zu erzielenden technischen Vorteile schon näher erläutern?

Risch: Obwohl ein mineralischer Füllstoff zugesetzt wird, sind keine Einbußen bei der Oberflächengüte, der Extrusionsgeschwindigkeit oder bei der Extrusionsqualität zu verzeichnen.

KGK: Wird sich durch die steigenden Rohstoffkosten auch der Markt der Füllstoffanbieter verändern?

Risch: Der Kostenanteil der Füllstoffe ist im Vergleich zu anderen Rohstoffpreisen relativ niedrig. Daher glaube ich, dass nur in wirklich stark umkämpften Absatzmärkten auch der Markt der Füllstoffanbieter betroffen sein wird. Bei hochwertigen Anwendungen, ist für uns eher noch ausreichend Wachstumspotential vorhanden. **CK** ■



KGK RUBBERPOINT

Discover more interesting articles
and news on the subject!

www.kgk-rubberpoint.de



Entdecken Sie weitere interessante
Artikel und News zum Thema!

ROHSTOFFHERSTELLER



jerome.thierry-mieg@total.com

„WIR SENKEN ENERGIE- UND ROHSTOFF-KOSTEN“

Interview mit Jerome Thierry-Mieg, Marketing Manager Europe des Polypropylene Business von Total Petrochemicals, Brüssel/Belgien

KGK: Aus steigenden Ölpreisen werden steigende Rohstoffkosten. Und daraus ergeben sich scheinbar zwangsläufig steigende Produktpreise. Gibt es in der Produktionskette nicht doch noch Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung?

Thierry-Mieg: In den letzten fünf Jahren hat sich der Ölpreis in Euro fast vervierfacht und in Dollar versechsfacht. Naphtha ist aber ein elementarer Rohstoff für Monomere, Polyolefine und Styrol. Unsere Industrie muss nicht nur den Preisanstieg unserer Rohstoffe tragen, sondern auch noch den Anstieg der Energiekosten für Produktion und Transport. Ein Teil der Kosten konnte intern aufgefangen werden. Dies führte zunächst zu einem Rückgang der Gewinne, aber in der Folge zu Rationalisierungen und zur Entwicklung effizienterer Prozesse, schlankere Abläufe, besserer Logistik und weniger Lagerhaltung. Betrachtet man das Ausmaß des Kostenanstiegs, muss jedoch ein Teil weitergegeben werden, wenn wir unseren Betrieb zukunftsfähig halten wollen.

KGK: Auf Verarbeiterseite lässt man nichts unversucht, die steigenden Rohstoffkosten nicht in vollem Ausmaß an den Abnehmer weiterzugeben. Welche Möglichkeiten haben Sie als Rohstoffhersteller, den Preisanstieg zu kappen?

Thierry-Mieg: Wir haben einen Teil des Preisanstiegs durch die Optimierung der eigenen Prozesse, aber auch durch mehr Druck auf den Rohmaterialpreis abgefangen. Selbstverständlich nutzen wir auch interne Maßnahmen zur Kostensenkung. Dazu gehört die Konzentration auf ein Produkt, um die Fixkosten zu senken – bei uns betrifft das den Bereich Polypropylen, eine der weltgrößten Produktionsstätten. Allerdings bewegen wir uns dort in den Grenzbereichen der verfügbaren Technologie. Ein anderer Weg, um den Kostenanstieg in den Griff zu bekommen, ist tatsächlich die Verbesserung der Eigenschaften unserer Rohstoffe, um eine Kostenreduktion bei den Endprodukten zu erreichen.

KGK: Welche Maßnahmen haben Sie konkret getroffen, um Ihre Kunden zu entlasten?

Thierry-Mieg: Anfangs führte die geringere Marge bei uns zu Schwierigkeiten, neuen Cash Flow für Investitionen zu generieren, denn unser Geschäft ist sehr kapitalintensiv. Um aber die Kostenstruktur verbessern zu können, ist es notwendig, in umweltverträglichere und kosteneffizientere Technologien zu investieren, um Produkte mit Mehrwert herstellen zu können. Dank der Hilfe unserer

Muttergesellschaft Total konnten wir unsere Entwicklungsziele Rationalisierung, Vereinfachung der Prozesse, dem End-of-life-Management und umweltschonende Produktionsprozesse dennoch realisieren – und arbeiten weiter daran, die Ergebnisse kontinuierlich zu verbessern.

KGK: Bieten Sie aktuell Produktinnovationen an, die Ihren Kunden helfen, die eigenen Rohstoffkosten zu senken?

Thierry-Mieg: Seit 2000 bringen wir neue Produkte für das Folien- und Fasersegment auf den Markt, die auf der neuesten Katalysatorregeneration, den Metallocenen, basieren. Die daraus resultierenden Produkte sind nicht nur sauberer im Sinne der anfallenden Emissionen, sondern verbessern auch die Eigenschaften der Endprodukte. Beispielweise sorgt Metallocene-Polypropylen MR2001 & MR2002 für feinere Fasern. Metallocene-Polyethylen M3410EP und Polypropylen Folien der Güteklasse MR2007 ergeben dünnere und robustere Folien. In beiden Fällen wird weniger Material benötigt, um denselben Artikel mit gleichen Eigenschaften herzustellen. In vielen Fällen sind sogar noch weitere Vorteile damit verbunden: weniger VOC-Emissionen, eine bessere Gasbarriere, höhere Beanspruchbarkeit. Außerdem wird die Verwendung kostspieliger Tie-Layer überflüssig.

KGK: Gibt es auch Produktinnovationen, mit deren Hilfe die Verarbeiter ihre Energiekosten reduzieren können?

Thierry-Mieg: Beim Polypropylenspritzgießen wurden in den letzten Jahren dramatische Fortschritte in der Reduzierung der Produktviskosität erreicht. Eine Verminderung der Viskosität ist der Schlüssel zur Energiereduktion während der Plastifizierung und erlaubt den Gebrauch von Multi-Kavitäten. Eine niedrigere Viskosität reduziert Unterhaltskosten und Zykluszeit und senkt somit die Fixkosten beim Spritzgießprozess. Außerdem erlaubt es die niedrigere Viskosität, den Druck beim Herstellen dünnerer Wandungen zu reduzieren, ohne die mechanischen Eigenschaften des Endproduktes zu beeinflussen. Dadurch ist es ebenfalls möglich, den Rohstoffbedarf zu reduzieren – und damit Kosten einzusparen. Mit Blick auf die geforderten mechanischen Eigenschaften des Endproduktes war der Wert des MFR bisher begrenzt. Innerhalb der letzten fünfzehn Jahre ist es uns jedoch gelungen, diesen Grenzwert zu verdoppeln oder sogar zu verdreifachen. Total Petrochemicals ist hier führend mit einem MFR von 13 – und bald 20 – bei PPC7612 für Getränkekästen und Behälter, von 50 mit PPC11750 für Eiscremeschachteln, von 60 mit einem neuen PPC11642 für Eimer und Kübel, von 70 mit PPC12642 für Hochgeschwindigkeitsspritzguss bei Lebensmittelverpackungen, von 100 mit PPC12812 bzw. 80 mit PPR12232 für dünnwandige Verpackungen.

KGK: Welche Auswirkungen hat Ihrer Ansicht nach die Preisspirale auf den Markt der Rohstoffanbieter, das Produktsortiment oder die Endprodukte?

Thierry-Mieg: In manchen Fällen können Polyolefine und Styrol auch Anforderungen erfüllen, die sonst an höher entwickelte Kunststoffe gestellt werden. In anderen Fällen wird das Design der Teile verbessert, beispielsweise durch innovative Formen. Wir unterstützen solche Initiativen kontinuierlich. Ein Beispiel sind Standbodenbeutel, wo wir eine ganze Produktpalette aus Polyolefinen entwickeln: Das Gewicht der Verpackung ist bei gleicher Füllmenge deutlich niedriger. Dazu kommt, dass die Verpackung als Abfall gepresst und somit günstiger entsorgt werden kann – auch hier spielen die Energiekosten eine Rolle. Auch ist das ein weiteres schönes Beispiel dafür, wie häufig sich Kostensenkungen und der Schutz der Umwelt verbinden lassen.

CK ■