

„Wachstum in Europa vor allem nur durch Verdrängung möglich“

BINDEMittel // SYNTHOPOL CHEMIE HAT KÜRZLICH EINE PARTNERSCHAFT IN DER TÜRKIE ABGESCHLOSSEN UND BAUT DIE PRODUKTIONSKAPAZITÄT IN DEUTSCHLAND AUS. GESCHÄFTSFÜHRER DR. HENNING ZIEMER SIEHT WEITERES WACHSTUMSPOTENZIAL FÜR DAS GESCHÄFT MIT LACKHARZEN – AUCH IN EUROPA.

Sie haben einen neuen Partner für Ihre Aktivitäten in der Türkei. Wie bewerten Sie den Markt dort?

Dr. Henning Ziemer: Wir sind seit mehreren Jahren in der Türkei präsent. Der Markt ist groß und interessant für uns, jedoch auch herausfordernd, denn er ist stark umkämpft und sehr preisgetrieben. Daher sind die durchschnittlichen Margen gering, da hier vornehmlich Produkte im Niedrigpreissegment nachgefragt werden. Zusätzlich spielen für uns auch die Frachtkosten eine große Rolle, denn wir haben keine eigene Produktion vor Ort. Dennoch ist es für unsere Wachstumsstrategie wichtig weiterhin in der Türkei präsent zu sein. Denn unser Wachstum soll auch im Exportgeschäft generiert werden. Hierzu haben wir den Vertrieb von Dispersionen, Acrylharzen, Polyesterharzen und Alkydharzen kürzlich auf einen neuen Partner übertragen, da unser bisheriger Partner sein Geschäft verkauft hat.

Ist eine eigene Fertigung vor Ort der nächste Schritt?

Dr. Henning Ziemer: Das ist nicht geplant in den kommenden Jahren. Eine eigene Fertigung stellt ein erhebliches Risiko dar. Außerdem haben wir erst kürzlich mit dem Ausbau der Produktionsanlage in Buxtehude begonnen. Mit einer Investition im niedrigen zweistelligen Millionenbereich werden wir unsere Produktionskapazität mit der ersten Ausbaustufe um etwa 10 bis 15 % erhöhen. Mit Fertigstellung der Expansion lässt sich die Kapazität bei Bedarf sehr schnell noch deutlicher steigern.

Damit sehen wir uns gut gerüstet, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

Weshalb haben Sie sich für eine Investition in Deutschland entschieden?

Dr. Henning Ziemer: Hier verfügen wir einerseits über die vorhandene sehr flexible Infrastruktur unserer Wertschöpfung. Andererseits ist das Wachstum in Deutschland nicht ausgeschöpft. Wir sehen sowohl hier als auch im europäischen Ausland weiteres Potenzial unseren Marktanteil zu steigern.

Der Markt in Europa stagniert doch eher?

Dr. Henning Ziemer: Das ist richtig. Auch wenn es von Land zu Land differenziert zu betrachten ist, bleibt der europäische Markt sehr anspruchsvoll. Da keine großen Sprünge zu erwarten sind, ist ein Wachstum daher vor allem durch Verdrängung möglich. Also, indem wir Wettbewerbern Volumina abnehmen.

Sie wollen mit dem Export wachsen. Welche Länder verfügen über genügend Potenzial für den Absatz von Bindemitteln?

Dr. Henning Ziemer: In den großen europäischen Märkten wie Frankreich und Italien, aber auch in Skandinavien, Russland und Polen haben wir bereits gute Erfolge. Wir erwarten aber auch eine steigende Nachfrage in wachstumsstärkeren Märkten in Übersee. Hier wäre einerseits China im Osten und Mexiko im Westen zu nennen. Auch in diesen Ländern wollen wir aber noch keine eigene Produktion errichten, sondern zunächst über Partnerschaften Zugang zu den Märkten erhalten. Neben dem Vertrieb wollen wir aber auch unser Portfolio erweitern. Der Markt für andere Harzanwendungen bietet ebenfalls noch Wachstumspotenziale, auch wenn wir hier noch am Anfang stehen.

Wie bewerten Sie den Wettbewerb aus Übersee, insbesondere aus China?

Dr. Henning Ziemer: China hat sehr stark aufgeholt. Das zeigt, sie lernen schnell. Wir haben hier in Deutschland die VOC-Richtlinie, in China werden jetzt wässrige Lösungen gepusht. Da der Wettbewerb aus China zunimmt und immer intensiver wird, benötigen wir in Europa echte Innovationen, um uns abzuheben und den Vorsprung zu halten. Zurzeit haben wir den Vorteil, dass die chinesischen Bindemittelhersteller zwar kopieren können, aber kaum in der Lage sind selber zu entwickeln.

Inwieweit wird sich der Bedarf an lösemittelhaltigen Systemen in Zukunft reduzieren?

Dr. Henning Ziemer: In bestimmten Anwendungen bleiben lösemittelhaltige Systeme weiterhin gefragt, ganz verschwinden werden sie daher vorerst nicht. Die Situation

ist einfach zu vergleichen im Ländervergleich. In Deutschland ist man sehr vorbildlich und setzt auf wässrige Systeme. Aber bereits in Frankreich ist dies schon anders. Da wir mit unseren Exporten auch Länder wie Russland oder Märkte in Übersee fokussieren, müssen wir auch im lösemittelhaltigen Bereich weiterhin intensiv entwickeln und nicht nur bei den wässrigen Systemen. Dennoch erkennen wir eine immer stärkere Verschiebung in Richtung umweltfreundlicher Lösungen, wie Ultra-High-solid- und wässriger Systeme.

Dieses Interview führte Damir Gagro

// Kontakt: hziemer@synthopol.com

