

„Wir sind offen für externes Wachstum“

BINDEMittel // DIE KONSOLIDIERUNG DER BRANCHE IM VERGANGENEN JAHR HAT NICHT NUR BEI DEN LACKHERSTELLERN STATTGEFUNDEN, AUCH AUF ROHSTOFFSEITE GAB ES ÜBERNAHMEN UND FUSIONEN. IM INTERVIEW MIT DR. HENNING ZIEMER, GESCHÄFTSFÜHRER DES BINDEMittelHERSTELLERS SYNTHPOL, UND DR. JÖRG BENECKE, LEITER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG ACRYLIC- AND UV-RESINS. SPRECHEN WIR ÜBER DIESEN UND ANDERE TRENDS.

Dr. Ziemer, welche Trends bewegen den Lackmarkt aus ihrer Sicht als Rohstofflieferant?

Dr. Henning Ziemer: Da muss man zwischen der Kunden- und Wettbewerbsseite unterscheiden. Wir beobachten bei Letzterer seit Jahren, dass die Anzahl der Wettbewerber allmählich zurückgeht. Zum einen durch die Schwierigkeit einzelner Mittelständler, eine Nachfolgeregelung zu finden und zum anderen durch Zusammenschlüsse bei den größeren Unternehmen.

Auf der anderen Seite sieht es so aus, dass unsere Kunden im Wesentlichen mittelständisch geprägt sind. Uns als mittelgroßem Unternehmen stehen oft Kunden gegenüber, die in etwa so groß sind wie wir, teilweise auch größer, oft aber auch kleiner. Auch hier beobachten wir seit Jahren deutliche Konsolidierungsbewegungen. Dennoch ist die Struktur der Branche auf der Kundenseite noch viel kleinteiliger als auf Wettbewerberseite.

Wo wir beim Thema Konsolidierungen sind – wäre das Thema Zukauf auch für Synthopol interessant?

Ziemer: Bisher wachsen wir kontinuierlich durch organisches Marktwachstum bei unseren Kunden im In- und Ausland. Wir sind aber offen für externes Wachstum und überprüfen regelmäßig die Option, zuzukaufen. Bislang ist das aber noch nicht so weit gediehen, dass man sagen könnte, wir haben dieses oder jenes Objekt oder einen speziellen Bereich näher ins Auge gefasst. Und der Verkauf des Unternehmens ist hier natürlich überhaupt kein Thema.

Synthopol ist ein international tätiges Unternehmen. Was sind Ihre Pläne für das Ausland?

Ziemer: Der internationale Markt ist eine sehr große Chance für uns. Wir haben derzeit schon einen Exportanteil von gut 40%. Aktiv sind wir bisher vor allem in den großen europäischen Märkten, wo wir auch mit eigenen Mitarbeitern vertreten sind.

Ich vertrete die Meinung, dass man aber auch die wichtigen aufstrebenden Märkte nicht vernachlässigen darf. Wir gehen dieses Thema sehr systematisch an und schauen genau, welche Märkte für uns greifbar sind, und wo unsere Kunden bestenfalls schon unterwegs sind. Derzeit sondieren wir durch Exportaktivitäten, wie interessant bestimmte Märkte für uns sind. Grundsätzlich haben wir uns zunächst eine Exportquote von 50% zum Ziel gesetzt.

Kommen wir zur Technik. Welche Trends beobachten Sie hier als Zulieferer im Markt?

Dr. Jörg Benecke: Nach wie vor ist die weitere Reduzierung von flüchtigen Lösungsmitteln wichtig. Das führt bei uns verstärkt zu vielen neuen Produkten auf Wasserbasis, also Dispersionen oder Emulsionen. Bei den Lösungsmittelhaltigen Produkten werden High-Solid-Produkte immer wichtiger, insbesondere bei den Acrylaten, Alkyden und Polyestern. Bei den Acrylaten sehen wir inzwischen auch Ultra-High-Solids als wichtig an.

Wenn Sie solchen Trends folgen, woher kommen die Ideen für neue Produkte? Liegen konkrete Kundenanfragen vor oder treten sie eher in Vorleistung?

Benecke: Es gibt beides. Unsere Entwickler haben immer wieder gute Ideen, wie man die Polymere noch verändern könnte. Andererseits macht es wenig Sinn so was zu tun, wenn kein Markt hinter der Idee steht. Das ist die große Kunst. Daher kommen viele Ideen auch vom Kunden, bzw. vom Markt. Bei Kunden, mit denen wir ein sehr gutes Verhältnis haben, kommt es auch vor, dass der von sich aus anfragt, ob wir nicht dieses oder jenes entwickeln könnten. Das sind dann Entwicklungen, bei denen man von Vorneherein weiß, da habe ich einen Abnehmer, das ist natürlich besonders attraktiv.

Ziemer: Das sind immer zwei Schienen. Zum einen sind das Kunden, die schon ein Produkt von uns beziehen und die eine Idee haben, wie man etwas besser machen kann. Dann kommt es zu einem intensiven Dialog und das Produkt wird weiterentwickelt. Es gibt aber auch immer wieder Kunden, die anfragen, was wir Neues haben. Die wissen ja, dass wir in vielen Bereichen aktiv sind, und lassen sich gerne auch mal was vorstellen.

Abgesehen von der Reduzierung von Lösemitteln, was beschäftigt Sie aktuell noch auf der technologischen Seite?

Benecke: Wir schauen uns verstärkt das Thema neuer Applikationen an und richten uns hier auf neue Märkte aus. Schon länger sind wir verstärkt im Bereich Can and Coil Coatings unterwegs. Ein weiterer und jüngerer Bereich ist der Klebstoffmarkt. Auch hier werden wesentliche Eigenschaften, wie z.B. die Adhäsion, maßgeblich durch das Bindemittel bestimmt. Hier rechnen wir uns gute Chancen aus.



// Links: Dr. Henning Ziemer, Geschäftsführer von Synthopol Chemie.



// Rechts: Dr. Jörg Benecke, Leiter Forschung & Entwicklung.