



RETREADING

Special



Retreading Business in Europe:
Growing Competition from the Far East

*Runderneuerungsgeschäft in Europa:
Zunehmender Wettbewerb aus dem
Fernen Osten*

Contents/Inhalt

Retreading/Runderneuerung

Compounders Hit Hard by Raw Material Costs

18

In today's market, it is hard to accurately evaluate the phenomenon of cheap imports coming mainly from China. There are two reasons for this, says Frank Gregory, regional sales director responsible for Western and Central Europe at Gummiwerk Kraiburg Austria. First, there are no reliable figures on the actual numbers of Chinese new truck tyre imports coming into Europe. Experts estimate this figure to be close to 200,000 pieces per year sold in Western and Central Europe (EU-25 plus Switzerland and Norway). "Furthermore, there is almost no experience with the performance and the retreadability of these tyres," Mr Gregory points out.



Compounder von Rohstoffpreisen hart getroffen

Das Phänomen der Importe von billigen Neureifen vornehmlich aus China sei derzeit aus zwei Gründen nicht im Detail zu greifen, sagt Frank Gregory, Regionalverkaufsleiter Zentraleuropa beim Gummiwerk Kraiburg Austria: So gebe es keine verlässlichen Angaben zu Stückzahlen bzw. dem Anteil zum Ersatzreifenmarkt. Erste Schätzungen gingen aber von rund 200.000 Einheiten im west- und zentral-europäischen Reifenmarkt aus. „Dazu kommt, dass kaum jemand fundierte Erfahrungen über das Leistungspotenzial bzw. die Runderneuerungsfähigkeit dieser Reifen hat.“

Boom and Bust in the Chinese Retreading Market

20

Reports on the Chinese market tyre often focus on the enormous new tyre production capacity available in the People's Republic, overlooking the vast potential that the retreading segment continues to offer. Dig a little deeper and you can see that despite challenges posed by casing integrity, the vast potential that Tyres & Accessories highlighted over 12 months ago is still present.

China: Europäer fühlen erst langsam vor

Berichte über den chinesischen Reifenmarkt spezialisieren sich häufig auf die Erweiterung von Produktionskapazitäten in der Volksrepublik, übersehen dabei aber oft die riesigen Möglichkeiten, die die Runderneuerung in diesem Markt bietet. Blickt man genau hin, erkennt man zwar die Probleme, die nach wie vor durch kaum rund-erneuerbare Lkw-Reifen aus lokaler Produktion entstehen. An dem großen Potenzial, auf das unsere englische Schwesterzeitschrift Tyres & Accessories erstmals vor einem Jahr hingewiesen hat, hat sich bis heute nichts geändert.

Vacu-Lug Turns Losses into Profit in 3 Years _____ **2**

Vacu-Lug: In drei Jahren zurück in die Gewinnzone

Interview: Retreaders Will Lose the Race Without Quality _____ **6**

Interview: Ohne Qualität verlieren Runderneuerer das Rennen

OTR Tyres Ltd Installs Europe's Biggest Remould Press _____ **14**

OTR Tyres Ltd. installiert Europas größte Vulkanisationspresse

Bandag: Europe Remains the Problem _____ **16**

Bandag: Europa bleibt das Sorgenkind

Marangoni Burns Tyres to Generate Electricity _____ **26**

Marangoni verbrennt Altreifen und erzeugt somit Strom

Impressum

Publication House:
Profil-Verlag GmbH
Harsefelder Str. 5, 21680 Stade, Germany
Postfach 1408, 21654 Stade
Telephone: +49 / (0) 41 41 / 53 36-0
Telefax: +49 / (0) 41 41 / 60 99 00
Online: www.reifenpresse.de
E-Mail: info@reifenpresse.de

Publisher:
Klaus Haddenbrock

Editors:
Arno Borchers, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-27
E-Mail: arno.borchers@reifenpresse.de

Christopher Anthony, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-19
E-Mail: chris.anthony@tyrepress.com
Detlef Vogt, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-21
E-Mail: detlef.vogt@reifenpresse.de
Christian Marx, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-28
E-Mail: christian.marx@reifenpresse.de

UK Office:
Tyres & Accessories
Unit 1, Magnolia Centre,
Telford Road, Clacton-on-Sea,
Essex CO15 4LP, England
Tel.: +44 / (0) 12 55 / 22 33 91
Fax: +44 / (0) 12 55 / 22 22 34
E-Mail: info@tyrepress.com

Advertising Managers:
Ute Monsees, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-22
E-Mail: ute.monsees@reifenpresse.de
Alan Day, Tel.: +44 / (0) 12 55 / 22 22 33
E-Mail: alan@tyrepress.com
Tanja Meyer, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-24
E-Mail: tanja.meyer@reifenpresse.de

Layout:
Heike Schomaker-Eymers, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-23
E-Mail: heike.schomaker-eymers@reifenpresse.de
Kathrin Lückner, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-26
E-Mail: kathrin.lueckner@reifenpresse.de

ISSN 0933-3312

Three point turn

Vacu-Lug Turns Losses into Profit in 3 Years

Nobody would claim that business is easy in the retreading segment, but some companies are definitely experiencing more success than others.

In recent years UK-based Vacu-Lug has shown itself able to triumph over adversity. One such success was the company's ability to get back into the black with half a million pounds of operating profit in 2005, following losses of more than £2.5 million in 2002. With this in mind Tyres & Accessories spoke to managing director Tim Hercock, who was appointed in 2002 following the disappointing results, and asked how the company had done it.

There are basically three reasons for the company's turnaround, according to Tim Hercock – a successful reduction of costs, improved product development and an increase in fleet business. Something must have worked as the company is now producing 165,000 quality truck retreads each year. And what's more the management is aiming to increase sales 6 per cent in the next year.

When Hercock says costs were cut, he doesn't mean corners were cut, but rather the business' approach was rationalised. For example, Vacu-Lug did not switch to lower quality retreading materials as a way of keeping prices down - instead the company decided to source its materials from two leading suppliers instead of using only one as it had previously. Vacu-lug also centralised its operation to run from a single site and sought to make logistic gains by entering into partnership with Night Freight.

The next part of the strategy was to improve the products and services it offered customers. This meant offering newer retread designs, investing in machinery and updating its casing management system.

A walk around Vacu-Lug's Grantham retread factory shows that the company has invested in premium (Bandag and Marangoni) retreading and quality control machinery and that this is having a positive impact on the way the factory operates. But the most recent development is not so easy to see. In fact without the computers switched on you cannot see Vacu-Lug's new computerised fleet management system at all. And yet the new systems signals a significant step forward.

The main difference between this and the old system is that now technicians can upload tyre management information to the central database from a (smart) mobile phone or a palmtop using a GPRS Internet connection. According to technical department representatives the "Wheelview" software's unique selling point is that it is a two way system. In addition to receiving any data that technicians can upload to it, it also helps technicians find the vehicles they are looking for using a number plate database. This feature was added

Vacu-Lug steht vor Kehrtwende

In drei Jahren zurück in der Gewinnzone

Niemand wird heute behaupten, dass das Runderneuerungsgeschäft einfach ist. Trotzdem sind einige Unternehmen erfolgreicher als andere. In den jüngsten Jahren ist es etwa Vacu-Lug aus Großbritannien gelungen, sich über die Widrigkeiten des Marktes hinwegzusetzen.

Dies gipfelte im vergangenen Jahr darin, dass Vacu-Lug nach verlustreichen Jahren (2,5 Mio. Pfund in 2002) im ersten Halbjahr 2005 endlich wieder schwarze Zahlen schreiben konnte und eine halbe Million Pfund an Betriebsgewinn einstreichen konnte. Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG erläutert Geschäftsführer Tim Hercock, der im Verlustjahr 2002 dazu kam, wie dies dem Runderneuerungsspezialisten gelungen ist.

Für den Turnaround, also die wirtschaftliche Kehrtwende, gebe es im wesentlichen drei Gründe, so Tim Hercock. Diese seien die erfolgreiche Verringerung der Kosten, eine verbesserte und neu entwickelte Produktpalette sowie eine Konzentration auf das Flottengeschäft. Dass diese Maßnahmen in der Tat erfolgreich waren, zeige sich an der heutigen Jahresproduktion. Pro Jahr werden rund 165.000 runderneuerte Reifen in Grantham in der Grafschaft Lincolnshire gefertigt. Darüber hinaus plane das Vacu-Lug-Management für das kommende Jahr eine weitere Produktionssteigerung von rund sechs Prozent.

Wenn Hercock von Kosteneinsparungen spricht, meint er nicht die Hinwendung zu Billigmaterialien. Vielmehr sei der Geschäftsbetrieb rationalisiert worden. Ein Beispiel: Während Vacu-Lug früher bei einem Zulieferer seine Mischungen kaufte, sind dies heute zwei Lieferanten, die – so Hercock – zu den führenden Anbietern am Markt gehören. Darüber hinaus habe Vacu-Lug seine Aktivitäten an einem Standort zentralisiert, was gerade in bezug auf die Logistik Vorteile gebracht habe; auch habe man einen neuen Spediteur unter Vertrag genommen.

Als zweiten wichtigen Part der Turnaround-Strategie habe Vacu-Lug seine Produkte und Dienstleistungen verbessert. Dazu gehört etwa die Modernisierung der Laufflächendesigns, die Anschaffung neuerer Maschinen für die Produktion sowie eine Verbesserung des Karkassenmanagements.

Bei einer Begehung der Produktionsstätte in Grantham zeigt sich, dass der Runderneuerer durchaus in Premiumqualität investiert hat, befinden sich dort doch Bandag- wie auch Marangoni-Ausrüstungen bzw. -Anlagen. Dies habe eine positive Auswirkung auf die Qualität der Produktionsabläufe gehabt, so Hercock weiter.

Die neueste Entwicklung lässt sich allerdings bei einem Rundgang durch die Vacu-Lug-Produktion nicht sofort erkennen. Der Runderneuerer betreibt seit kurzem ein neues Flottenmanagement-



After joining Vacu-Lug in 2002 managing director Tim Hercocock led the company into profit in 2005

Nachdem Geschäftsführer Tim Hercocock 2002 zu Vacu-Lug stieß, hat er das Unternehmen 2005 zurück in die schwarzen Zahlen geführt

to ensure that technicians are maximising their productivity, and not using time checking vehicles unnecessarily

This system is said to make paper reports or large amounts of data-entry work a thing of the past. And of course the successful development of such a system can only serve to improve Vacu-Lug's ability to win fleet business. The upgraded fleet management is currently being rolled out to all fleet managers and is expected to be 100 per cent in operation before the end of the year.

The successful acquisition of fleet business is the third reason while Vacu-Lug has been able to turn its red figures black again. Since Tim Hercocock came onboard Vacu-Lug has focused on strengthening its managed fleet portfolio with key national customers that has meant fleet sales grew 28 per cent in the 2005 financial year. Key customers now include the Biffa fleet and a number of other waste disposal carriers.

Vacu-Lug has also made sure it has maximised the opportunities afforded by the widespread shortage of OTR/earthmover tyres, summing up the company's current philosophy of focussing on value-added items rather than just aiming for volume. While there are no signs that OTR/EM tyres will take over from truck retreads as Vacu-Lug's core business, the management is still aiming to increase current levels of production above the 2500 unit mark.

Exports are not currently a priority as the company continues to sell between 3000 and 4000 tyres abroad each year. However, while the company is not currently "actively pursuing exports," 30 to 40 years back Vacu-Lug made good money exporting its retread production knowledge abroad. Perhaps now there is the opportunity to again do something similar in Eastern Europe. If this was to happen it would work as a partnership with a local producer, rather than exporting products from the UK.

Reflecting on the success of the last four years Tim Hercocock commented: "It is testament to the hard work of all our employees. We have been through a major change process and have come out in much better shape." However, Hercocock went on to explain that the recovery is far from complete: "We have much more to do to achieve our goal of being the number one choice retreader in the UK."

chris.anthony@tyrepress.com

system, das vollkommen computerisiert sei. Dieses neue System stelle einen wichtigen Schritt vorwärts dar in der Unternehmensentwicklung. Der wesentliche Unterschied zwischen dem neuen und dem alten System sei es, dass Techniker nunmehr die in der betreuten Flotte gesammelten Reifendaten per (Smart-)Handy oder per Palmtop in das zentrale Flottenmanagementsystem hochladen können. Diese so genannte Wheelview-Software zeichne sich auch dadurch aus, dass ein Daten-Upload eben in beide Richtungen stattfinden könne, also auch zurück aufs Handy bzw. Palmtop. Wheelview erleichtere es dem Techniker ebenfalls, das gesuchte Fahrzeug zu finden, da allgemeine Daten wie Kennzeichen gespeichert sind. Auf diese Weise werde die Produktivität der Techniker optimiert.

Durch dieses neue Flottenmanagementsystem sei ein Großteil der Papierablage überflüssig geworden; auch müssten Daten nicht mehr von Hand nachträglich in ein System eingepflegt werden. Bei Vacu-Lug rechnet man sich infolge dessen aus, das Flottengeschäft künftig noch weiter ausbauen zu können, betont Geschäftsführer Tim Hercocock im Gespräch. Gegenwärtig werde das neue System bei allen unter Vertrag stehenden Flotten eingeführt, so dass bis zum Ende dieses Jahres alle Vacu-Lug-Flottenkunden mit dem neuen System betreut werden.

Die erfolgreiche Kundenakquise im Flottengeschäft sei einer der weiteren Gründe für den erfolgreichen Turnaround bei Vacu-Lug, betont Hercocock, dessen Unternehmen nun wieder schwarze Zahlen schreibt. Man habe sich insbesondere auf nationale Schlüsselkunden im Flottenmarkt konzentriert und konnte seit der Übernahme der Amtsgeschäfte durch Tim Hercocock im Flottengeschäft allein im Jahr 2005 den Umsatz um 28 Prozent steigern.

Bei Vacu-Lug habe man natürlich ebenfalls versucht, die sich durch die allgemeine Knappheit bei EM-Reifen bietenden Möglichkeiten zu nutzen. In der Verfolgung einer entsprechenden Geschäftspolitik sehe Hercocock auch den Ausdruck des Unternehmenserfolges, der sich auf „value-added items“ konzentriert, also auf Produkte, die Vacu-Lug eine ordentliche Rendite einbringen. Der Output sei nicht alleine entscheidend. Es sei aber dennoch nicht anzunehmen, dass das EM-Reifengeschäft in naher Zukunft einmal das Lkw-Reifengeschäft bei Vacu-Lug in den Schatten stellen wird. Dennoch produziert das Unternehmen jährlich rund 2.500 runderneuerte EM-Reifen.

Obwohl Vacu-Lug pro Jahr rund 3.000 bis 4.000 runderneuerte Lkw-Reifen exportiert, stehen entsprechende Exportmärkte nicht unbedingt ganz oben auf der Agenda. Vacu-Lug „verfolge das Exportgeschäft nicht aktiv“; dennoch, das Unternehmen hat vor einigen Jahrzehnten noch gutes Geld mit dem Export von Runderneuerungstechnologie gemacht. Vielleicht könne man heute auf die Idee kommen, ähnliche Aktivitäten erneut aufzunehmen, und zwar mit Kunden auf osteuropäischen Märkten. Sollte dies einmal umgesetzt werden, würde man sich dazu in jedem Fall einen Partner vor Ort suchen.

Mit Blick auf die vergangenen vier Jahre sagt Tim Hercocock heute: „Dies ist das Ergebnis von harter Arbeit, die all unsere Beschäftigten geleistet haben. Wir mussten große Veränderungen einführen, sind aber in viel besserer Verfassung zurück gekommen.“ Dennoch schränkt der Vacu-Lug-Geschäftsführer ein, man habe den Turnaround noch nicht abgeschlossen. „Wir müssen immer noch einiges erreichen, um unser Ziel zu erreichen, Großbritanniens erster Runderneuerer zu werden.“

chris.anthony@tyrepress.com/ab

Vipal Gains Ground on the European Market

Since the company was founded in 1973 in Nova Prata in the Brazilian state of Rio Grande do Sul, Borrachas Vipal has become one of the most important compounders in the international retreading business. It all started with a little tyre repair shop founded by Vicencio Paludo, which has expanded over the years. 33 years ago the founder of Borrachas Vipal started the production of tyre repair materials himself. Now the company employs about 2,300 people in its three production facilities in Nova Prata and produces about 12,000 tons of retreading materials per month – enough for more than 1 million tyres.

Over the years Borrachas Vipal has not only become a specialist in the production of treads for pre-cure retreading and compounds for hot-cure retreading, but has also continued to be involved in the production of tyre repair materials of various kinds. According to Vipal, the supply of domestic as well as export markets is ensured. Just recently the Brazilian company has set foot on the European market and claims to be gaining ground continuously.

According to vice president João Carlos Paludo, Vipal has established two distribution centres in Europe out of which the European supply chain is managed. One of these centres is located in Valencia, Spain. The other in Sezana, Slovenia, from which Vipal in particular wants to supply the Eastern European markets. Furthermore, Borrachas Vipal has founded a new sales office in Spain.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

AIRP to Take Action Against Non-ECE-Certified Retreaders

There has not been any seismic shifts in the market since the UN-ECE regulations 108 and 109 were made mandatory in Europe on 13 September 2006. Many retreaders were already working according to these new regulations voluntarily. Now, four weeks after the regulations came into effect, the Italian Tyre Retreaders Association AIRP has discussed ways of dealing with the black sheep in the Italian retreading industry and whether legal steps should be taken. There are currently 66 truck and passenger car tyre retreading plants in Italy which are operated by AIRP members. 16 of these facilities are now threatened with exclusion from the association. The reason? So far these AIRP members still haven't undergone the compulsory certification procedure according to the new regulations. And this is simply in breach of law – in Italy like anywhere else in Europe. So the fact that some Italian retreaders are less than impressive when it comes to producing quality retreads, according to knowledgeable Italian sources, means a clear breach of law will not be tolerated by the AIRP. Sanctions will be imposed against uncooperative members.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

Vipal fasst in Europa immer mehr Fuß

Seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 1973 in Nova Prata im Bundesstaat Rio Grande do Sul, dem südlichsten in Brasilien, hat sich Borrachas Vipal zu einem der maßgeblichen Compounder für die weltweite Runderneuerungsbranche entwickelt. Was mit einem kleinen Reifenreparatur-Shop anfang, den Firmengründer Vicencio Paludo betrieb und dann im Gründungsjahr des Unternehmens um die Herstellung von Reparaturmaterialien erweiterte, beschäftigt heute rund 2.300 Mitarbeiter in drei Produktionsstätten in Nova Prata. Borrachas Vipal kann heute rund 12.000 Tonnen Runderneuerungsmaterial pro Monat herstellen; dies reiche nach Unternehmensinformationen zur Herstellung von etwa einer Million runderneuerter Reifen. Borrachas Vipal hat sich im Laufe der vergangenen Jahrzehnte aber nicht nur auf die Runderneuerung im Kaltverfahren und die Herstellung von Mischungen spezialisiert, sondern hat darüber hinaus auch das Geschäft mit Reparaturmaterial weiter ausgebaut. Somit sei die Versorgung der Märkte garantiert. Seit kurzem hat das brasilianische Unternehmen auch in Europa wirklich Fuß gefasst. Wie Vizepräsident João Carlos Paludo erläutert, habe man zwei Vertriebszentren in Europa eingerichtet, aus denen dann die zunehmenden Aufträge aus Europa bedient werden sollen. Eines dieser Zentren liegt im spanischen Valencia, das zweite in Sezana (Slowenien) und richtet sich hauptsächlich an die wachstumsträchtigen Märkte in Osteuropa. Daneben betreibt Borrachas Vipal ein neues Sales Office in Spanien.

arno.borchers@reifenpresse.de

AIRP will gegen ECE-Verweigerer vorgehen

Durch die verpflichtende Einführung der UN-ECE-Regelungen 108 und 109 zum 13. September 2006 hat sich in vielen Märkten nicht viel geändert. Oftmals hatten sich die Runderneuerer im Rahmen einer Selbstverpflichtung der Einhaltung der einheitlichen Qualitätskriterien für die Runderneuerung von Pkw- und Nutzfahrzeugreifen bereits freiwillig unterworfen. Wie Mitte Oktober bei einem Treffen von Mitgliedern des italienischen Runderneuerungsverbands AIRP diskutiert wurde, wolle man künftig stärker gegen die schwarzen Schafe der Branche in Italien vorgehen und eventuell Rechtsmittel ergreifen. Von den 66 Runderneuerungsanlagen, deren Betreiber Mitglied des AIRP (Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici) sind, sollen 16 aus dem Runderneuerungsverband ausgeschlossen werden. Der Grund: Sie haben sich bis heute nicht dem laut ECE-Regelungen notwendigen Zertifizierungsverfahren unterworfen. Dies ist rechtswidrig. Nun sind einige italienische Runderneuerungsbetriebe nicht gerade für ihre Qualität berühmt, die sie liefern, so jedenfalls ist in Italien aus berufenem Munde zu hören. Doch einen glatten Rechtsbruch wolle der Verband nicht tolerieren. Die kontrollierenden Behörden sollen eingeschaltet werden.

arno.borchers@reifenpresse.de

Interview with Brenno Benaglia,
director at Marangoni

Retreaders Will Lose the Race Without Quality

Increasing raw material and energy costs; an influx of cheap tyre imports; more materials entering the market from outside Europe; and new tyre manufacturers getting into the business – none of these are good developments for European retreaders.

With these pressures in mind, Tyres & Accessories spoke to Brenno Benaglia, sales and marketing director at Marangoni Pneumatici, and found out that there are opportunities for forward thinking retreaders. Rather than taking on direct competition within the industry, Benaglia recommends that smaller independent retreaders should sell on the basis of their service quality and their proximity to customers as these are qualities the retreading wings of the new tyre manufacturers and industrial retreaders just don't have.

Tyres & Accessories:

The European retreading market is currently facing major challenges from different directions. When you look at the market in general, what do you think is the biggest challenge for the retreading business in Europe at the moment?

Brenno Benaglia:

Right now the biggest challenge for the retreading business in Europe is to prove to the end-user that good quality-retreaded tyres can compete and even be better than some brand new tyres.

Tyres & Accessories:

Take cheap new truck tyre imports from China for example. Do you think that this will cause an irreversible downward trend for the European retreading market?

Brenno Benaglia:

No, I don't think so. What I know is that, today, Chinese tyres are not retreadable.

Brenno Benaglia, sales and marketing director, Marangoni Pneumatici

Brenno Benaglia ist Sales- & Marketing-Direktor bei Marangoni Pneumatici

Marangoni-Direktor Brenno
Benaglia im Interview

Ohne Qualität verlieren Runderneuerer das Rennen

Die Rohstoff- und Energiekosten steigen, billige, importierte Neureifen kommen verstärkt nach Europa genau wie günstige Mischungen und Laufstreifen und Neureifenhersteller werden zunehmend aktiv – keine guten Rahmenbedingungen für die hiesigen Runderneuerer.

Im Gespräch mit Brenno Benaglia, Direktor für Verkauf und Marketing bei Marangoni Pneumatici, diskutieren wir die gegenwärtige Marktsituation mit all ihren Unwägbarkeiten. Anstatt den direkten Wettbewerb aufzunehmen, rät Benaglia insbesondere kleineren, unabhängigen Runderneuerern, die eigene Servicequalität und die Nähe zum Kunden auszunutzen. Hier zeigten runderneuernde Neureifenhersteller wie auch industrielle Runderneuerer eine aussichtsreiche Angriffsfläche.

NEUE REIFENZEITUNG:

Der europäische Runderneuerungsmarkt steht gegenwärtig vor weit reichenden Herausforderungen, die aus verschiedenen Richtungen kommen. Wenn Sie sich den Markt allgemein ansehen, was ist dann Ihrer Meinung nach die größte dieser Herausforderungen?

Brenno Benaglia:

Endverbrauchern zu beweisen, dass qualitativ hochwertige Runderneuerungen mit Neureifen mithalten oder sogar besser sein können, das ist im Moment wohl die größte Herausforderung.

NEUE REIFENZEITUNG:

Was ist denn mit billigen Neureifen aus China? Verursachen diese Lkw-Reifen einen umkehrbaren Trend auf dem europäischen Runderneuerungsmarkt?

Brenno Benaglia:

Nein, das glaube ich nicht. Was ich weiß ist, dass chinesische Reifen nicht runderneuerbar sind. Und diese Tatsache verringert die Anzahl an runderneuerungsfähigen Karkassen auf dem Markt.





Marangoni Pneumatici produces 200,000 truck tyre retreads at its Roverto production plant

Marangoni Pneumatici stellt in Rovereto rund 200.000 runderneuerte Lkw-Reifen her

And that fact reduces the amount of retreadable casings available on the market.

Tyres & Accessories:

What do you recommend – how can we assure that retreading will remain an important influence on the truck tyre market?

Brenno Benaglia:

Retreading will remain an important influence on the market just by producing high-quality products on high-quality casings with high-quality materials.

Tyres & Accessories:

What are the differences between what industrial-scale retreaders and system providers like Marangoni, material suppliers and small shop owners can do?

Brenno Benaglia:

Technical evolution of new truck tyres needs big investment. In fact it is so rapid that the already important differences between big industrial retreaders and small shops will only increase in the future.

Tyres & Accessories:

In Italy for example there is a retreading quota for public truck and even passenger car fleets – 20 per cent of all replacement tyres must be retreads. Is market intervention the right option to safeguard the business? Would a European retreading quota make sense?

Brenno Benaglia:

I personally do not believe in government market intervention. However, we may use this particular Italian law as a marketing tool to better promote our products. A European retreading quota would follow the same rationale: it may help but it would not make the difference. This quota hasn't really changed the market scene in Italy. Public truck fleets that were already our costumers still are. Those who weren't, still aren't.

NEUE REIFENZEITUNG:

Was ist also Ihre Empfehlung? Wie können wir sicherstellen, dass die Runderneuerung ihre einflussreiche Position auf dem Lkw-Reifenmarkt beibehält?

Brenno Benaglia:

Die Runderneuerung wird einfach dadurch ihren bedeutenden Einfluss behalten, indem wir qualitativ hochwertige Produkte mit qualitativ hochwertigen Karkassen und qualitativ hochwertigen Materialien fertigen.

NEUE REIFENZEITUNG:

Was sind die Unterschiede zwischen dem, was ein industrieller Runderneuerer und Systemanbieter wie Marangoni oder ein Materiallieferant bzw. Compounder oder eben ein kleiner Runderneuerungsbetrieb tun kann?

Brenno Benaglia:

Die technische Weiterentwicklung bei Lkw-Reifen macht große Investitionen notwendig. Die Entwicklung ist sogar so schnell, dass sich bereits bestehende weit reichende Unterschiede zwischen großen, industriellen Runderneuerern und kleinen Betrieben künftig nur noch weiter verstärken werden.

NEUE REIFENZEITUNG:

In Italien gibt es etwa eine Runderneuerungsquote für öffentliche Fuhrparks in Höhe von 20 Prozent bei allen Reifen. Sind staatliche Interventionen das richtige Mittel, um Marktanteile zu sichern? Würde eine europäische Runderneuerungsquote Ihrer Meinung nach Sinn machen?

Brenno Benaglia:

Persönlich glaube ich nicht an staatliche Markteingriffe. Dennoch können wir dieses spezielle italienische Recht zu Marketingzwecken nutzen, um unsere Produkte besser vermarkten zu können. Eine europäische Quote wäre darüber auch zu rechtfertigen: Sie könnte helfen, würde aber nicht den großen Unterschied machen. Die italienische Quote hat nicht unbedingt viel verändert. Öffentliche Flotten, die früher unsere Kunden waren, sind dies immer noch. Flotten, die nicht unsere Kunden waren, sind dies immer noch nicht.

NEUE REIFENZEITUNG:

Wenn man sich Italien im Besonderen anschaut, hat sich dort durch die verpflichtende Einführung der ECE-Regelungen 108 und 109 etwas Wesentliches verändert? Haben Sie Veränderungen in Europa insgesamt wahrgenommen?

Tyres & Accessories:

Looking at Italy in particular, how has the market changed since ECE regulations 108 and 109 were made compulsory in September? Have you noticed any changes in the wider European retreading market or was the market already prepared?

Brenno Benaglia:

Unfortunately, nothing has changed in Italy since September 13. The same goes for Europe.

Tyres & Accessories:

What has Marangoni done in order to be prepared for the future challenges like the ones we witness today?

Brenno Benaglia:

At Marangoni Pneumatici we are investing an enormous amount of money and human resources to constantly upgrade the level of our products and services.

Tyres & Accessories:

If you want to be successful in today's retreading business, how important is it to cover all parts of the tyre business as Marangoni does with its integrated approach?

Brenno Benaglia:

This integrated approach is the key point of our commercial policy. We want to be identified as a partner that is able to fulfil every demand that may arise in the retreading business. We want to be able to respond to the needs of the market – ranging from high-speed passenger car tyres to the humongous world of truck tyres, and up to giant 57-inch earthmover tyres.

Tyres & Accessories:

Why is this approach more successful than focussing on the most profitable parts of the business, for example?

Brenno Benaglia:

This approach works because we are skilled at this and because the service that we provide for the market is wide and unique.

Tyres & Accessories:

What are the most profitable parts of the retreading business at the moment? Where would companies have to invest in order to get a maximum return?

Brenno Benaglia:

Truck tyres are still the biggest part of the retreading business. If a company works with very large amounts of tyres, it will have to place big investments in the newest technologies. Otherwise, working with smaller volumes, needs a very local and specialized approach.

Tyres & Accessories:

How is the European retreading market currently affected by Bandag's obvious weakness and its problems? The American company has lost quite a lot of market share in the past years. To what extent

Brenno Benaglia:

Unglücklicherweise hat sich in Italien gar nichts seit dem 13. September geändert. Das gleiche gilt für Europa.

NEUE REIFENZEITUNG:

Was hat Marangoni unternommen, um auf die anstehenden Veränderungen, wie wir sie heute erleben, vorbereitet zu sein?

Brenno Benaglia:

Bei Marangoni Pneumatici investieren wir einen enormen Geldbetrag sowie Human Resources in die permanente Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen.

NEUE REIFENZEITUNG:

Wenn man heute im Runderneuerungsgeschäft erfolgreich sein möchte, wie wichtig ist es dann, alle Bereiche des Reifenmarktes abzudecken, wie Marangoni dies mit seinem integrativen Ansatz tut?

Brenno Benaglia:

Dieser integrative Ansatz ist der Schlüssel zu unserer Geschäftspolitik. Wir wollen als Partner wahrgenommen werden der in der Lage ist, jedwede Nachfrage aus dem Runderneuerungsgeschäft zu befriedigen, egal welche. Wir wollen in der Lage sein, auf die Bedürfnisse des Marktes reagieren zu können. Dazu gehören eben Hochgeschwindigkeits-Pkw-Reifen sowie die gigantische Welt der Lkw-Reifen. Aber auch die riesigen 57 Zoll großen EM-Reifen gehören dazu.

NEUE REIFENZEITUNG:

Warum ist dieser Ansatz erfolgreicher, als sich etwa einzig und allein auf den profitabelsten Part der Runderneuerung zu konzentrieren?

Brenno Benaglia:

Dieser Ansatz funktioniert deshalb, weil wir qualifiziert in dem sind, was wir tun, und weil der Service, den wir auf dem Markt anbieten, umfangreich und einzigartig ist.

NEUE REIFENZEITUNG:

Was ist im Moment der profitabelste Bereich in der Runderneuerung? Wo sollten also Ihrer Meinung nach Unternehmen investieren, wenn sie eine maximale Rendite erhalten wollen?

Brenno Benaglia:

Lkw-Reifen stellen immer noch den größten Teil des Runderneuerungsmarktes dar. Wenn ein Unternehmen mit großen Mengen an Reifen umgeht, muss es auch große Investments in die neuesten Technologien tätigen. Andererseits, wenn man mit ganz kleinen Mengen arbeitet, ist eine sehr lokale und spezialisierte Herangehensweise notwendig.

NEUE REIFENZEITUNG:

Wie wird der europäische Runderneuerungsmarkt gegenwärtig von der offensichtlichen Schwäche Bandags beeinflusst? Stellt dies sogar ein Problem dar? Das amerikanische Unternehmen hat schließ-

have tread manufacturers from low-cost countries been able to benefit from Bandag's situation?

Brenno Benaglia:

The weakness that supposedly affects Bandag in Western Europe doesn't help the market at all. Bandag is well known as a premium brand and, of course, cannot be replaced by low cost cold pre-cured products coming from the Far East. However, good quality hot-cure can cover a big part of this market.

Tyres & Accessories:

Do you see growing competition on the European retreading market stemming from new tyre manufacturers?

Brenno Benaglia:

New tyre manufacturers are increasingly entering the retreading business and this is unstoppable. Local retreaders can only survive by means of better serving their costumers and better personalizing what they offer.

Tyres & Accessories:

Do you agree that new tyre manufacturers have structural advantages (like their distribution networks or the availability of casings) that will prevail over small independent truck tyre retreaders in the long run?

Brenno Benaglia:

New tyre manufactures, like retreaders themselves, may reduce the space on the market for small independent retreaders.

Tyres & Accessories:

When you look at the growing pressure on prices (in light of increasing raw material costs and imports from low-cost countries) how do you see the future of small retreading businesses in Europe overall?

Brenno Benaglia:

Tough. Very tough.

Tyres & Accessories:

Have you noticed any attempts of the new tyre industry to monopolise the retreading market? For many small businesses it is getting more and more difficult to obtain good quality casings at a good price. What does Marangoni do in this respect?

Brenno Benaglia:

Yes, indeed. Although I would rather use the ex-



70 per cent of Marangoni produced retreads are made using customer-owned-casings

70 Prozent der bei Marangoni Pneumatici runderneuertem Lkw-Reifen sind Kundenkarkassen

lich in den vergangenen Jahren einiges an Marktanteilen verloren. Inwiefern haben Laufstreifenhersteller aus Niedriglohnländern von Bandags Situation profitieren können?

Brenno Benaglia:

Die Schwäche, die Bandag in Westeuropa angeblich beeinträchtigt, hilft dem Markt überhaupt nicht. Bandag ist bekannt als Premiummarke und kann natürlich nicht durch Produkte für die Kaltrunderneuerung aus dem Fernen Osten ersetzt werden. Dennoch können qualitativ gute Heißrunderneuerungen einen großen Teil dieses Marktes abdecken.

NEUE REIFENZEITUNG:

Sehen Sie auch einen wachsenden Wettbewerb auf dem europäischen Runderneuerungsmarkt, der von den Neureifenherstellern stammt?

Brenno Benaglia:

Neureifenhersteller steigen zunehmend in das Runderneuerungsgeschäft ein und dies ist nicht aufzuhalten. Lokale Runderneuerer können nur überleben, wenn sie ihren Kunden bessere Dienstleistungen anbieten und sich noch persönlicher um sie kümmern.

NEUE REIFENZEITUNG:

Stimmen Sie zu, dass Neureifenhersteller strukturelle Vorteile besitzen, wie etwa durch ihre Vertriebsnetze oder die Verfügbarkeit von Karkassen, und sie sich folglich langfristig gegenüber kleinen, unabhängigen Runderneuerern durchsetzen werden?

Brenno Benaglia:

Neureifenhersteller wie auch die Runderneuerer selbst könnten den Platz verringern, der kleinen, unabhängigen Runderneuerern bleibt.

NEUE REIFENZEITUNG:

Wenn Sie sich den zunehmenden Druck auf die Preise ansehen, der etwa durch die Rohstoffkosten oder Billigangebote aus Fernost entsteht, wie schätzen Sie dann die Zukunft kleinerer Runderneuerungsbetriebe in Europa ein?

Brenno Benaglia:

Hart. Äußerst hart.

NEUE REIFENZEITUNG:

Haben Sie schon irgendwelche Versuche vonseiten der Neureifenhersteller wahrgenommen, den Runderneuerungsmarkt zu monopolisieren? Für viele kleine Betriebe wird es zunehmend schwieriger, qualitativ hochwertige Karkassen zu einem guten Preis zu erlangen. Was unternimmt Marangoni in dieser Richtung?

Brenno Benaglia:

Ja, das ist richtig. Obwohl ich lieber von der Verbesserung der Präsenz als von

pression 'increase their presence' rather than 'monopolize'. Marangoni Pneumatici has had its own collection system since the 1970s. It works through national customers networks and the most important casing dealers all over Europe.

Tyres & Accessories:

Marangoni Pneumatici is one of the biggest manufacturers of passenger car retreads, making 1 million each year. Regardless of this fact, is there a future for this business in Europe and if so, is Marangoni still investing in PC retreading?

Brenno Benaglia:

PC retreading is now a niche market and Marangoni Pneumatici is the biggest PC retreader in Europe. We still produce 1 million each year by investing in new technologies and interpreting the needs of the market.

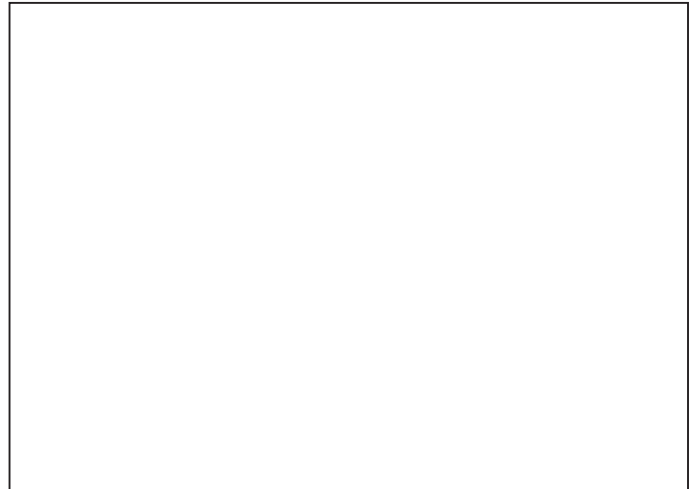
Tyres & Accessories:

Apart from what we have already discussed, what are the other challenges facing European retreading businesses?

Brenno Benaglia:

Since we have already covered most of the hot topics, just a couple of points are left to discuss. The world of retreads will be increasingly effected by the evolution of legal norms that are now approaching the broader tyre world. And lastly, factory-workers employed in retreading plants will be more and more affected by personnel turnover. Therefore, the challenge is to train and motivate newcomers.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja



Monopolisierung spreche. Marangoni Pneumatici hat seit den 1970er Jahren ein eigenes Sammelsystem für Karkassen. Dies läuft über unser nationales Kundennetzwerk sowie über europäische Karkassenhändler.

NEUE REIFENZEITUNG:

Marangoni Pneumatici gehört zu den größten Herstellern runderneuerter Pkw-Reifen mit einer Jahresproduktion von einer Million Einheiten. Unabhängig von dieser Tatsache, glauben Sie, dass es in Europa eine Zukunft für diesen Markt gibt? Investiert Marangoni immer noch in die Pkw-Reifenrunderneuerung?

Brenno Benaglia:

Heute ist die Pkw-Reifenrunderneuerung ein Nischenmarkt und Marangoni Pneumatici ist der größte Pkw-Runderneuerer Europas. Wir stellen immer noch eine Million Reifen jedes Jahr her, weil wir in neue Technologien investieren und die Bedürfnisse des Marktes interpretieren.

NEUE REIFENZEITUNG:

Neben dem, was wir bisher diskutiert haben: Gibt es weitere Herausforderungen für die europäische Runderneuerungsbranche?

Brenno Benaglia:

Da wir bereits das meiste besprochen haben, bleiben nur einige Punkte übrig, die man nennen sollte. Die Welt der Runderneuerung wird zukünftig noch stärker von der Weiterentwicklung rechtlicher Normen beeinflusst werden, die aber derzeit auf die ganze Reifenbranche zukommen. Und zu guter Letzt sei das Thema Personalflickung genannt. Diese nimmt zu und es wird wichtiger Mitarbeiter auszubilden und zu motivieren.

arno.borchers@reifenpresse.de

OTR Tyres – Going, Going, Gone

Recently, prices for OTR tyres have almost doubled due to high global demand and increasing raw material and energy costs. In particular it is the large OTR tyres that have been affected by this price hike.

Consequently, manufacturers and distributors don't feel the need to actively acquire customers and to talk them into buying tyres. They can just sit back and wait. But now something new is taking place in the market; something that could be described as "eBay-isation". For example the Walker Machinery Co., an American distributor for Caterpillar products, recently had to cope with the cancellation of OTR tyre orders it had placed. These bias OTR tyres were produced in Belarus by Belshina and have now been offered at auction – the highest bidder gets the tyres. Tim McLean from Walker

EM-Reifen immer öfter in Versteigerungen

Die Preise für EM-Reifen haben sich in der jüngsten Vergangenheit durch die weltweit hohe Nachfrage wie auch durch die steigenden Rohstoff- und Energiekosten fast verdoppelt. Gerade große EM-Reifen sind von der Preisspirale betroffen.

Dass sich Hersteller und Distributeure folglich kaum mehr aktiv um Kunden für diese Reifen bemühen müssen, liegt auf der Hand – sie können sich zurücklehnen und abwarten. Dass nun aber sogar die „eBay-isierung“ des EM-Reifenmarktes stattfindet, ist durchaus neu. So habe die amerikanische Walker Machinery Co., die Caterpillar-Produkte vertreibt, gerade die Kündigung etlicher Aufträge über die Lieferung von EM-Reifen hinnehmen müssen. Die Diagonalreifen, die vom weißrussischen Hersteller Belshina stammen, fanden stattdessen den Weg in die Auktion – der Höchstbietende erhält die Reifen. Tim McLean von Walker Machinery beschwert sich weiter, man habe einige Baumaschinen nicht verkaufen können, da eben keine Reifen verfügbar waren, nicht einmal in der ehemaligen Sowjetunion.

Dass Reifenhersteller und Distributeure zum Verkauf nach Ausschreibung übergehen können, zeigt sich an den Preisen, die heuer auf dem internationalen EM-Reifenmarkt verlangt werden können. Während ein Reifen der Größe 33.00-51 vor anderthalb Jahren noch für 12.000 bis 13.000 Dollar zu haben war, kostet er nun zwischen 22.000 und 23.000 Dollar, teilweise sogar 24.000 Dollar (siehe Foto). Natürlich haben die Endverbraucher keine Wahl, sondern müssen sich ihrem Schicksal fügen: Sie sitzen auf Maschinen, die mehrere Millionen wert sind, da müssen eben Reifen auf die Achse, egal zu welchem Preis.

Diese Verdoppelung der Preise lässt sich nicht für alle EM-Reifen gleichermaßen finden. Bei den größeren EM-Reifen sind die

Preise aber schon im Schnitt um 30 bis 40 Prozent gestiegen, heißt es da von einem Endverbraucher, dessen Fuhrpark sich in den vergangenen Jahren – wie in vielen anderen Bereichen auch; siehe etwa die Landwirtschaft – gewandelt hat und heute aus mehr und mehr großen Fahrzeugen und Maschinen besteht als noch vor Jahren. Also, auch der Trend bei der Nachfrage nach den großen Maschinen treibt die Preise an.

Dass dieser Trend auch in den kommenden Jahren anhalten wird, da sind sich alle Marktbeobachter einig. Die Preisfrage ist

Auction # 119 Lot of Seven (7) Eurotire: 33/58 Size: 33.00-51 58 Ply Bias

Official Auction Time 12:40:54PM, gmt

Description

Price per Tire	Currently:	\$24,000.00	First Bid:	\$24,000.00
Quantity Of Lots:		1	# of Bids:	0 (bid history)
Time Left:		COMPLETED	Location:	Port of Odessa
Started:	03/16/06 15:02:00 gmt		Country:	Ukraine
Ends:	03/23/06 15:02:00 gmt		(mail this auction to a friend)	
High bid:				

Please note bid prices are per tire. If you have any question please contact help@otruaction.com

Description

Eurotire: 33/58 Size: 33.00-51 58 Ply Bias Tire

You are bidding on a lot of 7 "EUROTIRE 33/58" tires. The lot is located in a bonded warehouse ready to ship from port Odessa, Ukraine to port of your choice. Tires are loaded into an open top containers and ready for transport.



Please note:

The bidding price is per UNIT, per TIRE!

Final price is the high bid multiplied by seven (7), the number of tires in the auction lot.

For more information please visit www.eurotire.net

If you have any questions about this auction please email help@otruaction.com

Today, EM tyre prices are reaching unprecedented levels at auction

Für runderneuerte EM-Reifen werden in Auktionen heute Preise erzielt, wie noch niemals zuvor

Machinery complains that they have had prob-

lems in selling some of their products because suitable tyres weren't available, not even in the former Soviet-Union.

It is a matter of fact that OTR tyre manufacturers and distributors are in a position where selling at auction is a more lucrative option. The prices that are being demanded and paid prove this. One and a half years ago a 33.00-51 inch bias OTR tyre was sold for about US\$12,000-\$13,000. Today this can easily be up to \$22,000-\$23,000, sometimes even \$24,000 (see picture). Of course, end consumers have no real choice other than to accept their fate. They own

machinery worth several millions and can't stand them down just because they think the high tyre prices are not justified.

The duplication of prices has not taken place similarly in all OTR tyre segments. It is in particular the bigger OTR tyres that have experienced price increases - on average between 30-40 per cent, an OTR fleet manager says in an American publication. This fleet, he continues, has also changed over the years towards a fleet operating bigger and bigger machines needing only big tyres; a similar development can also be seen in the agricultural tyre business - units go down, production weight goes up. This is another trend which bulls the prices for big OTR tyres.

Market observers all agree that the general trend towards higher or the currently high level of prices will continue for years yet. The \$64,000 question remains: exactly how long? Some sources say until 2009 and expect that year to be a turning point, but only on the condition that demand from growth markets decreases and/or production increases. In case the global demand is just a short burst of several years - according to that rationale - manufacturers would remain reluctant to invest. As for global market leader Michelin, the French tyre manufacturer is now investing big money into a new OTR tyre facility in Brazil, which will begin production next year.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

allerdings, bis wann? Einige Quellen nennen das Jahr 2009 als Wendepunkt, andere knüpfen dies an die Bedingung, dass dazu die Nachfrage auf den Wachstumsmärkten abnehmen und die Produktion steigen muss. Sollte die weltweite Nachfrage nur einen Zwischenspur eingelegt haben, bleiben Hersteller natürlich zurückhaltend, was ihre eigene Investitionstätigkeit betrifft, so die Theorie. Weltmarktführer Michelin jedenfalls baut ein großes neues EM-Reifenwerk in Brasilien, das 2007 in Betrieb genommen wird.

arno.borchers@reifenpresse.de

OTR Tyres Installs Europe's Biggest Remould Press

In October earthmover tyre specialist OTR Tyres Ltd installed the largest bead to bead fully automated tubeless remould EM tyre press in Europe at its Alfreton factory in Derbyshire. The company reports that the new equipment weighs in at over 75 tonnes and, following installation, is ready to produce massive 2700 R49 tyres. But it doesn't end there, company representatives told Tyres & Accessories that the company is capable of making pre-cure retread tyres up to 57 inches in diameter.

OTR has been supplying, servicing and retreading EM tyres for more than 25 years, but the current shortage of earthmover products has seen the company invest over £750,000 on the latest equipment, much of it designed by OTR to suit customer demand. The advantages of the new remould press systems are that tyres can now be produced from compounds to suit customer requirements and tailor-made for individual sites, giving longer tyre life and reduced running costs.

OTR reports that the new remould process produces a tyre that replicates both new tyre image and performance and is less labour intensive than previous methods, allowing for better use of resources in the factory. And the simple fact that the tyres are more aesthetically impressive than the conventional "smooth and groove" products, was also an important consideration.

The 2700 diameter tyres the new equipment produces are designed for medium capacity rigid dump trucks (up to 108 tonnes) that operate in a wide variety of environments including quarries, mines and large construction sites.

Commenting on the installation of the new machinery, OTR managing director, Chris Skelton said: "The current global earthmover tyre crisis has required radical rethinking by the largest tyre users and retreading has now become a very important part of their vehicle management. OTR has been at the forefront of earthmover tyre retreading for a number of years now and this latest investment is just another stop in our development for our customers."

Growing business

Most of OTR's customers can be found in the UK, where executives report that the company currently holds a 60 per cent market share in the large EM retread segment. However, with such a strong position in the domestic market it is no surprise that the company exported around 19 per cent of its production in 2004. Many of these exports now find their way to Ghana where OTR provides the same tyre servicing package that it does in the UK. In addition to its compre-

OTR Tyres installiert Europas größte Vulkanisationspresse

Der britische EM-Reifenspezialist OTR Tyres Ltd. hat in seiner Produktionsstätte bei Alfreton in der Grafschaft Derbyshire (East Midlands) nun die größte, vollautomatische Vulkanisationspresse für EM-Reifen in Europa installiert. Wie das Unternehmen gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG betont, wiege die gesamte Anlage über 75 Tonnen; mit ihr können EM-Reifen bis zu einer Größe von 27.00-49 von Wulst zu Wulst heißerneuert werden. OTR Tyres ist darüber hinaus in der Lage, EM-Reifen nach dem Kaltverfahren bis zu einer Größe 57 Zoll rundzuerneuern.

Das Unternehmen OTR Tyres Ltd. vertreibt, repariert und erneuert EM-Reifen nun schon seit über 25 Jahren. Der jüngsten Knappheit auf dem weltweiten EM-Reifenmarkt begegnet OTR nun mit einer Investition in neue Ausstattung – ein Teil davon selbst entworfen und gebaut – in Höhe von rund 750.000 Pfund (1,1 Mio. Euro). Der Vorteil dieser neuen Vulkanisationspresse sei es, dass nun eben Reifen nach dem Heißverfahren hergestellt werden können, also mit Mischungen, die den Anforderungen des Kunden am besten entsprechen. Somit könne der Runderneuerer seinen Kunden eine optimierte Laufleistung garantieren. Auch das optische Erscheinungsbild eines heißrunderneuterten EM-Reifens im Vergleich zur Kaltrunderneuerung sei ein Vorteil. Außerdem binde die neue Anlage nicht so viele Ressourcen in der Produktionsstätte, da sie vollautomatisch betrieben werden kann.

„Die gegenwärtige Krise auf dem weltweiten EM-Reifenmarkt hat ein radikales Umdenken bei den größten EM-Reifennutzern erzeugt. Die Runderneuerung ist heute ein äußerst wichtiger Bestandteil ihres Fahrzeugmanagements. OTR gehört jetzt schon seit einigen Jahren zu den Vorreitern unter den EM-Reifenrunderneuerern und unser jüngstes Investment ist ein weiterer Schritt in unserer Entwicklung für den Kunden“, so OTR-Geschäftsführer Chris Skelton.

Ein Großteil der OTR-Kunden befindet sich in Großbritannien, wo das Unternehmen einen 60-prozentigen Anteil bei großen runderneuterten EM-Reifen hält. Trotz dieser starken Position auf dem heimischen, britischen Markt gehören Exporte ebenfalls zum Geschäft. In 2004 hat das Unternehmen 19 Prozent seiner runderneuterten EM-Reifen exportiert. Viele dieser Exportreifen gehen heute etwa nach Ghana, wo OTR Tyres dasselbe Servicepaket anbietet wie in Großbritannien. Zusätzlich zum umfangreichen Angebot in Großbritannien und in Ghana zeigt das Unternehmen aus Derbyshire auch in anderen Teilen Afrikas geschäftliche Aktivitäten.

Mit Blick auf die weltweite Knappheit auf dem EM-Reifenmarkt halte sich das Unternehmen viele Optionen offen, ist in Alfreton zu hören. Insbesondere die internationalen Aktivitäten gehören dazu. „Das Unternehmen entwickelt seine Interessen weltweit in anderen

hensive UK and Ghana services, OTR currently has supply, service operations in other parts of Africa too.

T&A asked if the global EM/OTR tyre shortage meant that the company was looking to move into other international markets outside its existing operations. OTR representatives appeared to want to leave their options open and so the official line is: "The company is 'developing interests' in other key markets globally." Unfortunately no further details of exactly what this means were available at the time of going to press.

'New' ReMoulds selling fast

Earlier Chris Skelton said that hot-cure "New Remoulds" from OTR Tyres Ltd are proving to be the fastest selling earthmover tyre product in the UK. Within six months, production of this new generation of quality Remoulds has risen to more than 600 and an average of 30 tyres a week are now reportedly leaving the company's Alfreton manufacturing facility.

"The quality and performance of the OTR ReMould has exceeded all our prior expectations and early indications are that the RTH and RTDN compare very favourably alongside premium new tyre performance," said Chris Skelton. Some of the most popular OTR Tyres products are the RTH available in 20.5R25 and the RTDN in 23.5R25, 26.5R25 & 29.5R25.

Every casing is tested using OTR's unique Earthscan ultrasonic tyre scanning system before the tyre is buffed down to exact casing dimensions to guarantee original new tyre characteristics and consistency of performance. The tyre is treated, new rubber compound applied and then placed in one of the two new state-of-the-art moulds (that were purchased prior to the latest addition) for vulcanisation.

But doesn't the global OTR market situation mean that it is difficult to find quality casings? Pointing to the company's TotalTyreLogic computerised tyre management system, OTR representatives explained: "Maximising tyre life is the only way to reduce the effect of the current supply problem." And while the standard of casings on the market has understandably decreased, most customers are reportedly now realising the importance and value of their casings – something that makes a real difference when, like OTR Tyres, most of your retreading is done on customer owned casings.

OTR Tyres' new 75 tonne press is obviously the largest purchase the company has made in 2006, but it is worth mentioning that the business has invested a further £250,000 on other new machinery this year. This summer OTR brought in a new builder capable of building tyres from 25 – 45/65 R46; a new fully automatic laser guided buffer; a tyre groover that allows for the use of more hard wearing compounds; and finally a new extraction system creating a cleaner working environment for employees.

chris.anthony@tyrepress.com

Schlüsselmärkten." Nähere Details zu diesen internationalen Aktivitäten sind aber nicht verfügbar.

Zu einem früheren Zeitpunkt hatte Chris Skelton einmal festgestellt, „new ReMoulds“, also neue Heißrunderneuerte der OTR-Tyres-Marke „ReMould“, seien der sich am besten verkaufende Reifen in Großbritannien. Innerhalb der vergangenen sechs Monate habe man über 600 Qualitätsheißrunderneuerten dieser Marke gefertigt; im Schnitt seien dies bis zu 30 EM-Reifen pro Woche, die in Alfreton nach dem ReMould-Heißverfahren produziert wurden.

„Die Qualität und die Leistungsfähigkeit der OTR-Heißrunderneuerten hat all unsere Erwartungen übertroffen. Erste Hinweise deuten sogar darauf hin, dass sich die ReMould-Produkte RTH und RTDN sehr gut machen im Vergleich zu Premiumneureifen“, so Chris Skelton weiter. „ReMould ist ganz klar die EM-Reifenmarke, die sich in Großbritannien im Moment am besten verkauft.“ Die gängigsten Größen sind etwa 20.5 R25 (RTH) und 23.5 R25, 26.5 R25 und 29.5 R25 (RTDN).

Dabei wird jede EM-Karkasse nach einem modernen Shearografie-Verfahren, das man bei OTR Tyres „EarthScan“ nennt, auf vermeintliche Beschädigungen untersucht, bevor sie zum Abrauen kommt. Die Karkasse wird daraufhin für die Runderneuierung vorbereitet und sodann in einer der beiden „State-of-the-Art-Formen“ vulkanisiert. Dabei ist man bei OTR Tyres nicht der Meinung, dass die weltweite Knappheit bei EM-Reifen die eigenen Aktivitäten nennenswert beeinträchtigt, da man überwiegend mit Kundenkarkassen arbeite. Das britische Unternehmen betreibt dazu eine Reifenmanagement-Software namens „TotalTyreLogic“, die die Laufleistung der jeweiligen, von Kunden betriebenen EM-Reifen optimieren sollte.

Die Investition in die 75 Tonnen schwere Presse stellt natürlich das größte Einzelinvestment dar, das das Unternehmen in 2006 geleistet hat. Wobei aber auch erwähnt werden soll, dass OTR Tyres in diesem Jahr zusätzlich 250.000 Pfund in weiteres Equipment investiert hat. So hat das britische Unternehmen etwa einen neuen Extruder angeschafft, mit dem Reifen der Größe 25-45/65 R46 für die Heißrunderneuierung vorbereitet werden können. Daneben wurde eine neue, Laser-gesteuerte Aufräummaschine gekauft sowie eine Maschine, mit der das Profil in den Laufstreifen geschnitten werden kann. Außerdem ist in eine neue Entlüftungsanlage für die Produktionsstätte investiert worden.

chris.anthony@tyrepress.com/ab



OTR Tyres Ltd's new curing press features an automated sliding table for better crane access

Funktioniert vollautomatisch - die neue Vulkanisationspresse bei OTR Tyres Ltd.

Bandag: Europe remains the problem

System Supplier Hopes for a Better Year in 2007

Bandag, Inc. increased its turnover in the third quarter to \$260.2 million; up by 5.2 per cent compared to the second quarter of this year and reaching a new record high. Compared to the same quarter last year turnover grew by 6.1 per cent. However, net income plummeted by 50.8 per cent. Bandag, Inc. based in Muscatine, Iowa, only achieved a net income of \$9.2 million compared to \$18.7 million for the same quarter last year. This net income equals a 3.5 per cent margin on Bandag's turnover. Compared to the previous quarter the net income only fell by 12.4 per cent from \$10.5 million. Obviously Europe remains the problem, as can be seen in Bandag's current quarter report shows.

In Europe Bandag finally scored a plus in turnover when comparing quarter three to quarter two 2006 and thus ending a decline in turnover which started a year ago. Although stabilising its turnover, the American company continues to be in the red in Europe. The third quarter ended with an operating loss of \$847,000 in Europe where Bandag's only doing its traditional retreading business. During

Bandag: Europa bleibt Sorgenkind

Systemanbieter hofft auf besseres Jahr 2007

Bandag, Inc. konnte im dritten Quartal die Umsätze um 5,2 Prozent auf 260,2 Millionen US-Dollar im Vergleich zum zweiten Quartal 2006 steigern und erreichte somit eine neue Rekordmarke. Auch im Vergleich zum Vorjahresquartal ergibt sich ein Umsatzwachstum von 6,1 Prozent. Die Nettogewinne hingegen gingen konzernweit um 50,8 Prozent auf 9,2 Millionen Dollar (3,5 % vom Umsatz) im Vergleich zum Vorjahr zurück; im Vergleich zum zweiten Quartal 2006 um 12,4 Prozent. Sorgenkind im Unternehmen ist und bleibt das Europageschäft, wie sich im aktuellen Quartalsbericht nachlesen lässt.

Auch dort konnte Bandag zwar seinen Umsatz im Vergleich zum Vorquartal wieder steigern und somit den Rückgang stabilisieren, der hierzulande seit Ende letzten Jahres anhält. Gleichzeitig schreibt Bandag in Europa aber weiterhin rote Zahlen. Im dritten Quartal schloss der Materialhersteller und Systemanbieter mit einem Verlust in Höhe von 847.000 Dollar in Europa ab. Während der vergangenen fünf Quartale konnte Bandag in Europa lediglich eines mit einem Gewinn abschließen. Betrachtet man die ersten drei Quartale des Jahres insgesamt, so hat Bandag, Inc. in Europa in diesem Jahr bereits Verluste in Höhe von 2,55 Millionen Dollar eingefahren. Martin G. Carver, Bandags Chairman und CEO, ist dennoch zuversichtlich, dass die gegenwärtige Talsohle bald durchschritten sein wird. Man habe in diesem Jahr einige Lizenznehmer und Flottenkunden verloren und musste außerdem einen Standort in Kanada schließen.

Während sich für Bandag in Europa im traditionellen Runderneuerungsgeschäft im Vergleich der beiden vergangenen dritten Quartale die Verluste also von 418.000 auf 847.000 Dollar verdoppelt haben, sind die Gewinne in diesem Geschäftsbereich in Nordamerika auf ein Drittel abgesackt (8,108 Mio. Dollar). International, so muss man angesichts dieser Zahlen konstatieren, blieb Bandags Runderneuerungsgeschäft mit einem Gewinnrückgang von 23,7 Prozent auf 3,129 Millionen Dollar fast schon stabil. Während Bandag mit der Runderneuerung weltweit also immer noch

Third Quarter Results at Bandag, Inc. Quartalsergebnisse von Bandag, Inc.

in millions USD/in Millionen US-Dollar

	2005				2006		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
Turnover/Umsatz	189.8	227.3	245.3	252.3	212.4	247.3	260.2
Net income (loss)/ Nettogewinn (Verlust)	6.0	12.7	18.7	12.1	(12.6)	10.5	9.2

Traditional business - Europe Traditionelles Geschäft - Europa

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
	Turnover/Umsatz	19.4	21.4	21.4	29.2	19.5	18.3
	62.2				57.9		
Operating profit (loss)/ Operativer Gewinn (Verlust)	0.921	0.273	(0.418)	(1.038)	0.801	(2.504)	(0.847)
	0.776				(2.550)		

Source/Quelle: Bandag, Inc.

Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 11/2006

the last five quarters Bandag has only once been able to post an operating profit in Europe to the SEC which was in this year's first quarter (\$801.000). If we total the first three quarters of 2006, Bandag has piled up operating losses in Europe of \$2.55 million. During the same period last year it at least reached an operating profit of \$776,000. However, Bandag's chairman and CEO Martin G. Carver is confident the current weakness in Europe is just temporary and will give way to new strengths from the beginning of the new year. It was true that this year Bandag has lost some licensees and some important fleet customers; furthermore, the company had to close down a facility in Canada, which contributed to the current global results.

While in Europe Bandag's operating losses in the traditional retreading business have more than doubled - from \$418,000 to \$817,000 comparing third quarters - its operating profits in this business in North America have fallen to a third (\$8.108 million) of what they were in the third quarter of last year. In the light of these figures, internationally Bandag's retreading business can be almost be considered as being stable with a decrease of operating profits of 23.7 per cent down to \$3.129 million. It has to be admitted that Bandag still earns good money with its retreading business and generates margins of 6.6 per cent (North America) or even 10.6 per cent (international). But in Europe the American system supplier and material provider loses money with every single retread its licensees produce.

If we suppose that the licensees in Europe produce between 900,000 and 1 million Bandag retreads every year, an operating loss of \$2.55 million (during the first three quarters) is an incredible amount of money. Theoretically, Bandag loses \$3.50 with every single retread the system partners produce and sell in Europe. Thus, it is unsurprising that rumours in the market persist that Bandag was going to close down its production facility in Lanklaar. Continued layoffs/resignations at Bandag Europe are not helping to calm down the gossips. In the end, Mike Tirona, vice president and general manager Bandag EMEA, emphasises that such rumours are mere speculation: they were wrong, Mr Tirona recently said in a statement sent to Tyres & Accessories.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

Geld verdient und hier Bruttomargen von 6,6 Prozent (Nordamerika) oder sogar 10,6 Prozent (International) erzielt, zahlt der Materialhersteller und Systemanbieter bei der Runderneuerung in Europa kräftig drauf.

Wenn man davon ausgeht, dass Bandags Lizenznehmer in Europa heute jährlich knapp 900.000 bis eine Million runderneuerte Lkw-Reifen auf den Markt bringen, nimmt sich ein Verlust von 2,55 Millionen Dollar (während der ersten drei Quartale) schon gewaltig aus – das Unternehmen zahlt rechnerisch gesehen pro Runderneuerung also gut 3,50 US-Dollar drauf. Dass folglich Spekulationen im Markt über eine mögliche Schließung der Laufstreifenfertigung in Belgien nicht abebben, liegt auch an der fortgesetzten personellen Umstrukturierung in Europa. Mike Tirona jedenfalls, Vice President und General Manager Bandag EMEA, wendet sich vehement gegen solche Spekulationen: Diese seien falsch, so Tirona kürzlich gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG.

arno.borchers@reifenpresse.de

Kraiburg answers cheap suppliers with premium quality

Compounders Hit Hard by Raw Material Costs

In today's market, it is hard to accurately evaluate the phenomenon of cheap imports coming mainly from China. There are two reasons for this, says Frank Gregory, regional sales director responsible for Western and Central Europe at Gummiwerk Kraiburg Austria. First, there are no reliable figures on the actual numbers of Chinese new truck tyre imports coming into Europe. Experts estimate this figure to be close to 200,000 pieces per year sold in Western and Central Europe (EU-25 plus Switzerland and Norway). "Furthermore, there is almost no experience with the performance and the retreadability of these tyres," Mr Gregory points out.

It is a matter of fact that cheap new tyres are always increasing the competitive environment with the retreading market. This is true in particular for the "premium" retreading market segment. It is also a matter of fact that cheap imported new tyres are rarely retreadable and thus offer far less potential for saving money than high quality new tyres which can be retreaded several times. "This has to be made clear to the end consumer. Thus working in sales of premium products means a greater effort for us," he continues. So far, Kraiburg has not yet identified any effect on its core business but Kraiburg customers are increasingly faced with the phenomenon of cheap new tyre imports. This leaves them with an increasing pressure on prices. "In order to reinforce its own profile in comparison to cheap imports, Kraiburg has now launched the new product line Kraiburg plus. In the final analysis, due to its 60 years of experience, Kraiburg is able to guarantee a constantly high quality standard as well as a comprehensive service package."

Comparing Kraiburg's business with new tyre manufacturers from low-cost countries there is no direct competition. However, "cheap material" for the European retreading industry coming from India, Malaysia, Mexico or Brazil (Elgitread, Goodway, Galgo, Vival) is more of a problem for the Austrian compounder. "We expect that these material suppliers or materials will capture a certain market share in the budget segment of the European retreading market. However, we don't regard them as a threat in Central Europe. This is because we are based regionally and therefore are close to our customers, can offer a rapid supply service and can always react in a flexible way. Furthermore, we are offering an extensive service

Kraiburg will „Billiganbietern“ mit Premiumqualität begegnen

Compounder von Rohstoffpreisen hart getroffen

Das Phänomen der Importe von billigen Neureifen vornehmlich aus China sei derzeit aus zwei Gründen nicht im Detail zu greifen, sagt Frank Gregory, Regionalverkaufsleiter Zentraleuropa beim Gummiwerk Kraiburg Austria: So gebe es keine verlässlichen Angaben zu Stückzahlen bzw. dem Anteil zum Ersatzreifenmarkt. Erste Schätzungen gingen aber von rund 200.000 Einheiten im west- und zentraleuropäischen Reifenmarkt aus. „Dazu kommt, dass kaum jemand fundierte Erfahrungen über das Leistungspotenzial bzw. die Runderneuerungsfähigkeit dieser Reifen hat.“

Für den Markt der Runderneuerung bedeutet ein billiger Neureifen prinzipiell immer einen härteren Wettbewerb, insbesondere für das Premiumsegment. Denn der vermeintlich günstigere Billigreifen, der nicht oder nur bedingt runderneuerungsfähig ist, bietet bei weitem nicht das Einsparungspotenzial wie ein qualitativ hochwertiger Neureifen, der mehrfach runderneuert werden kann. „Doch dies muss dem Endkunden entsprechend transparent gemacht werden und erfordert aufgrund dessen einen höheren Beratungsaufwand im Verkauf“, so Gregory weiter. Kraiburg selbst konnte bisher keinen direkten Einfluss auf sein Kerngeschäft feststellen, doch Kraiburgs Partner, also die Runderneuerer, werden dennoch zunehmend mit dem Phänomen der Importe von Billigreifen konfrontiert und geraten damit selber auch immer mehr unter Preisdruck. „Um sich klar vom Billigsegment abzusetzen, hat Kraiburg mit der Einführung der Premiummarke „Kraiburg plus“ reagiert. Letztlich ist Kraiburg aufgrund seines 60-jährigen Know-hows in der Lage, durch den Einsatz hochwertiger Rohstoffe eine hohe Qualitätskonstanz sowie ein entsprechend umfangreiches Servicepaket zu garantieren.“

Kraiburg selbst steht in Bezug auf Reifen nicht im direkten Wettbewerb zu den Anbietern von Billigreifen. Was „Billigmaterial“ für die Runderneuerungsindustrie betrifft, wird Kraiburg mit Anbietern aus Indien, Malaysia, Mexiko und Brasilien konfrontiert, namentlich: Elgitread, Goodway, Galgo und Vival. „Wir gehen davon aus, dass sich diese Hersteller bzw. Materialien auch einen gewissen Marktanteil im Billigsegment in Europa sichern können, doch sehen wir sie in Zentraleuropa nicht als Bedrohung an. Denn durch unsere regionale Nähe sind wir immer nah am Kunden, haben dadurch eine schnelle Lieferfähigkeit und können auf Kundenanfragen flexibel

package, a constantly high quality level as well as a portfolio which contains treads, material and various kinds of retreading accessories," the regional sales director explains. The consequence of this is that if these "low-cost suppliers" want to offer the same products with the same level of service, they would end up with higher prices in the mid-term. This would be essential to their survival if they wanted to offer the same as Western suppliers. In summary, Kraiburg says it can offer "an excellent price-performance ratio."

Because raw materials continue to be scarce on the global markets (in particular natural rubber has been affected) prices are going up. The economic boom in some parts of Asia doesn't help either. Comparing the production of new (truck) tyres with the production of compounds or treads, the latter is always affected to a much greater extent from increasing raw material prices. This is because compounders and tread producers use a greater quantity of raw materials in their production process relative to the consumption of raw materials in the production of new tyres. In other words, the ratio of refinement costs to raw materials is higher in new tyre production than in the production of compounds or treads.

Kraiburg Austria has found it difficult to fully pass on these higher raw material costs. Partly they have been compensated by price increases, Mr Gregory explains, but only partly. Another proportion of these costs has been compensated by increased productivity, and savings in the production process and administration. However, the major part of the increased raw material costs remains detrimental and puts pressure on profits. Regardless of the deterioration of the general market environment, Kraiburg continues to follow up its philosophy of quality: "Because we are convinced that we will remain a strong and independent partner to the retreading industry by continuously following up this policy of quality."

Following on from this conviction, Kraiburg continues to invest in research and development. This includes "a modern tread portfolio with two segments 'Kraiburg' and 'Kraiburg plus' as well as advancement of our compounds." It is in particular the premium segment "Kplus 30" which will be improved even further with new and innovative "next generation" compounds soon.

"In addition to this, we have entered into a new product segment this year: OTR tyres. First tests in big mines have shown that performance and effectiveness of our Kraiburg compounds are more than competitive," Mr Gregory continues. Those responsible at Kraiburg are convinced that this will help in the development of even more new and profitable business segments.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja



Frank Gregory, Kraiburg's regional sales manager is still making his mind up about the integrity of Chinese casings

Kraiburg-Regionalverkaufsleiter Frank Gregory weiß nicht genau, was er von Lkw-Reifen aus dem Fernen Osten halten soll

reagieren. Außerdem bieten wir ein umfangreiches Servicepaket inklusive einer kompetenten Beratungsleistung, eine hohe Qualitätskonstanz und ein Sortiment, das neben Laufstreifen auch umfangreiches Zubehör beinhaltet", betont der Regionalverkaufsleiter gegenüber der NEUE REIFEN-ZEITUNG. Die Konsequenz daraus: Wollten diese Anbieter ein derartiges Portfolio bieten, müssten auch sie mittelfristig höhere Preise veranschlagen, um im Markt zu überleben. Somit bietet Kraiburg schon heute „ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis“.

Aufgrund weltweit knapper Ressourcen (zurzeit besonders beim Naturkautschuk) sind die Rohstoffpreise in den vergangenen Jahren stark angestiegen. Die durch den Wirtschaftsboom in Asien erhöhte Nachfrage tut ein Übriges. Im Vergleich zur Neureifenherstellung schlagen bei Materialanbietern höhere Rohstoffpreise (insbesondere

beim Einsatz von Naturkautschuk) doppelt zu Buche. Dies kommt daher, dass bei der Herstellung von Runderneuerungsmaterial der Anteil der Rohstoffkosten an den Gesamtkosten wesentlich höher ist. Dagegen ist bei der Neureifenherstellung der Anteil der Rohstoffkosten vor dem Hintergrund eines höheren Veredelungsaufwands geringer.

Kraiburg kann diese Kostensteigerungen nur anteilig an seine Kunden weitergeben, zum Beispiel in Form von möglichst marktverträglichen Preiserhöhungen, so Gregory weiter. Während durch Produktivitätssteigerungen und Einsparungen ein weiterer Teil kompensiert werden könne, gehe der größte Teil zu Lasten der Ertragslage beim Hersteller. Unabhängig davon setze Kraiburg weiterhin auf die eigene Qualitätsphilosophie: „Denn wir sind davon überzeugt, dass wir mit dieser kontinuierlichen Qualitätspolitik auch weiterhin ein starker und unabhängiger Partner der Runderneuerungsindustrie bleiben.“

Folglich investiert Kraiburg vermehrt in Forschung und Entwicklung. Dazu zählt neben einem „modernen Profilprogramm in den beiden Segmenten „Kraiburg“ und „Kraiburg plus“ auch die Weiterentwicklung der Mischungen“. Insbesondere im Premiumsegment „Kplus 30“ arbeite man bereits an weiteren innovativen Compounds für die nächste Generation. Entwicklungsziel sei dabei u.a. eine weitere Laufleistungssteigerung bei optimalen Reifeneigenschaften im Einsatz (z.B. Nass-Grip, Geräuschentwicklung etc.).

„Zudem haben wir mit diesem Jahr den neuen Produktbereich EM-Reifen installiert, der den gesamten Runderneuerungsprozess von Reifen für die Anwendung in Steinbrüchen, Minen und anderen Spezialeinsätzen umfasst. Praxistests haben die Leistungskraft und Effektivität der Kraiburg-Mischungen in einem großen Tagebergbau schon mit Erfolg unter Beweis gestellt“, so Gregory abschließend. Und so sei man davon überzeugt, über „diesen Weg weitere lukrative Umsatzfelder erschließen zu können“.

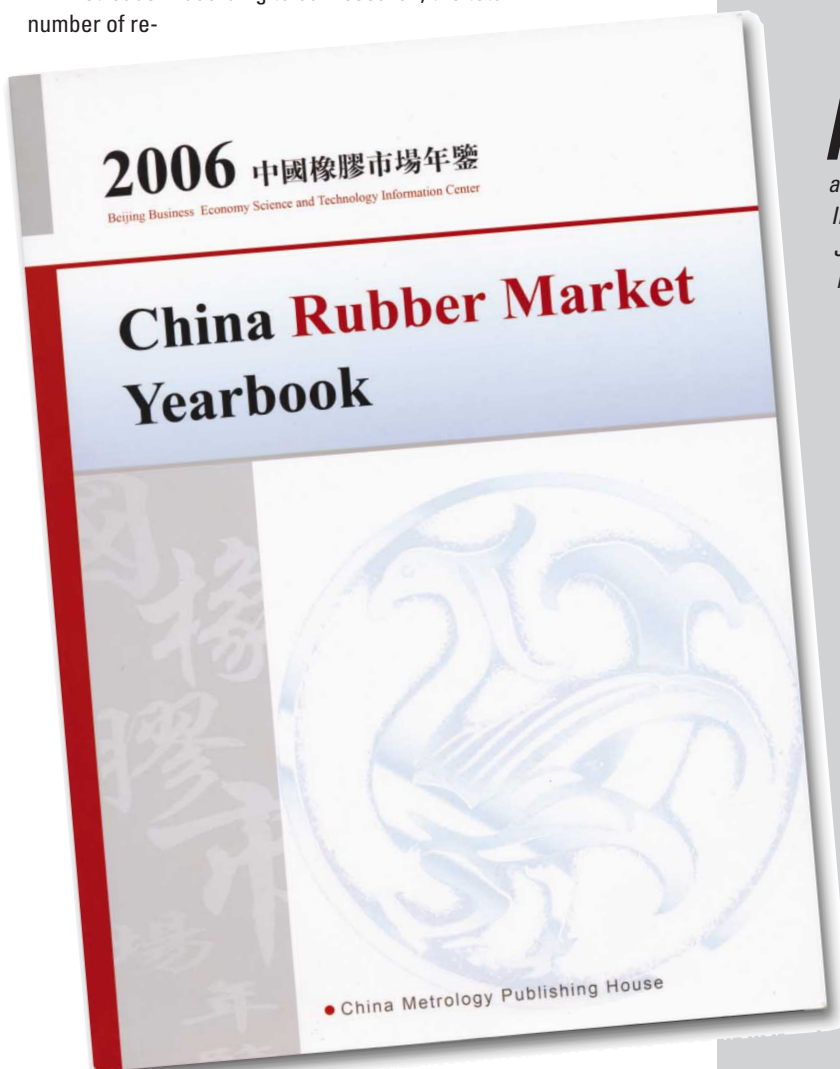
arno.borchers@reifenpresse.de

Rapid inflation, rapid deflation

Boom and Bust in the Chinese Retreading Market

Reports on the Chinese market tyre often focus on the enormous new tyre production capacity available in the People's Republic, overlooking the vast potential that the retreading segment continues to offer. Dig a little deeper and you can see that despite challenges posed by casing integrity, the vast potential that Tyres & Accessories highlighted over 12 months ago is still present.

Last October T&A reported that the Chinese market produced 100 million tyre arisings of which 8 million were recycled into retreads. According to our research, the total number of re-



Runderneuerung in China

Europäer fühlen erst langsam vor

Berichte über den chinesischen Reifenmarkt spezialisieren sich häufig auf die Erweiterung von Produktionskapazitäten in der Volksrepublik, übersehen dabei aber oft die riesigen Möglichkeiten, die die Runderneuerung in diesem Markt bietet. Blickt man genau hin, erkennt man zwar die Probleme, die nach wie vor durch kaum runderneuerbare Lkw-Reifen aus lokaler Produktion entstehen. An dem großen Potenzial, auf das unsere englische Schwesterzeitschrift Tyres & Accessories erstmals vor einem Jahr hingewiesen hat, hat sich bis heute nichts geändert.

Im vergangenen Oktober berichtete Tyres & Accessories (T&A), dass in China jährlich (2004) rund 100 Millionen Lkw-Reifen hergestellt werden, wovon etwa acht Millionen in der Runderneuerung landen. Aktuelle Informationen zufolge hat sich diese Zahl im vergangenen Jahr auf neun Millionen Einheiten gesteigert; aktuell sollen es sogar rund zehn Millionen Runderneuerte sein. Das Wachstum bei den Runderneuerten wirkt zwar beeindruckend, fällt jedoch hinter der allgemeinen Marktentwicklung zurück. So wurden im vergangenen Jahr bereits 120 Millionen Lkw-Reifen in China gefertigt und in diesem Jahr sollen dies sogar 135 Millionen Einheiten sein, so berichten chinesische Quellen.

Einer der wichtigsten Gründe, der die unterschiedlichen Entwicklungen bei Neureifen und bei Runderneuerten erklären könnte, ist immer noch die variable Qualität vieler Lkw-Neureifen. Führende chinesische Hersteller wie Triangle, Double Coin oder Giti Tire behaupten, ihre Produkte seien runderneuerungsfähig, was immer mehr glaubwürdig erscheint. Dennoch: Es gibt eine ganze Reihe an Neureifenherstellern, deren Qualitätsstandards nicht den US-amerikanischen oder europäischen entsprechen. Insgesamt untersucht die hiesige Runderneuerungsbranche allerdings immer noch die in China gelieferte Qualität. Man muss allerdings anerkennen, dass auch die Qualität in China gefertigter Lkw-Reifen zunimmt. Und im Vergleich zur verhältnismäßig geringen Runderneuerungsquote im Lande dürfte von einer Karkassenknappheit nicht die Rede sein.

treads produced in 2005 grew to approximately 9 million, with around 10 million expected in 2006. However this growth has not been in proportion to the number of tyre arisings the market has produced. This figure grew to 120 million in 2005 and is expected to reach around 135 million by the end of 2006.

Perhaps the main reason for the chasm-like gap between arisings and retreads is the variable quality of many Chinese new tyres. While the leading domestic Chinese manufacturers (including Triangle, Double Coin and Giti to name but a few) claim their tyres are retreadable, there are so many companies with less impressive quality standards that US and European companies are still assessing how retreadable certain Chinese products really are. However, the quality of Chinese produced new tyres is definitely increasing and with retread rates so proportionally low, there is unlikely to be a casing shortage.

\$150 million market

In 2005 Chinese retreading companies recorded annual sales of 1,212,670,000 RMB (£82.642 million, 121.141 million euros). And these were set against a market growth rate of 33.15 per cent, according to the Beijing Business, Economy, Science and Technology Information Centre (BBESTIC). And Chinese retreading is steadily becoming more profitable - the average market profit margin is reportedly 8.99 per cent, up 3.56 per cent from the year before.

In China the top 20 retreaders control over 94 per cent of the market, with lion's share distributed between three key players (see "Three of a Kind" textbox). As a result, this means the vast majority are small scale producers with little or no market influence. And, like many business segments in China, the most successful businesses are simply increasing their dominance.

Three quarters of the top twenty companies have sales grow at a rate of 24 per cent or above in the last 12 months. Growth rates like this may seem positive to western companies, but you have to remember that the market is growing from a very low base and has yet to emerge out of fledging status. Still, it is always striking to see that two of China's top ten most profitable companies actually grew at rates of over 4000 per cent, according to BBESTIC.

Jinxi County Jinda Rubber Ltd, for example, made profits of about 1.32 million yuan (£88,150, 132,000 euros) in 2005 compared with (£2070, 3087 euros) the year before. And while these figures start from a low base, Qingdao Xinying Rubber Factory (China's second most profitable retreading operation) reported figures that are impressive in anyone's book. Qingdao Xinying turned out profits of 15,530,000 yuan (£1.036 million, 1.545 million euros), up 7743 per cent on 2004. According to the BBESTIC industry handbook Zhaoyuan Pengtai Retread Tire Ltd generated the largest profits total in the Chinese business - 18,940,000 yuan (£1.265 million, 1.855 million euros).

What appears to be happening is that the top half a dozen or so companies are growing from virtually nothing to levels comparable with Western European companies. However the long-term future of both the leaders and the followers in this market place remains to be seen and consolidation could well be knocking at the door. In 2005,

Der 150-Millionen-Dollar-Markt

Im vergangenen Jahr haben chinesische Runderneuerer einen Umsatz in Höhe von 1.213 Milliarden Yuan gemacht (120 Mio. Euro) gemacht. Dies entspricht einem Wachstum von 33,15 Prozent im Vergleich zu 2004, so das Beijing Business, Economy, Science and Technology Information Centre (BBESTIC). Gleichzeitig wird das Runderneuerungsgeschäft in China immer profitabler: Die durchschnittliche Gewinnmarge liegt demnach heute (2005) bei 8,99 Pro-

Profits in the Chinese Retreading Business Gewinne in der chinesischen Runderneuerung

Company/Firma	Profits* Gewinne*		Growth rate Wachstumsrate
	2005	2004	
Zhaoyuan Pengtai Retread Tire Ltd.	18,940	12,000	57.8%
Qingdao Yinying Rubber Factory	15,530	198	7743.4%
Qingdao Shuangfeng Rubber Factory	14,800	2,860	417.5%

* in 1,000 RMB/in 1.000 RMB
Source/Quelle: BBESTIC

Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 11/2006

zent, was wiederum einer Steigerung gegenüber 2004 von 3,56 Prozent entspricht.

Die 20 größten Runderneuerer Chinas kontrollieren etwa 94 Prozent des Marktes, heißt es weiter bei BBESTIC, während der Löwenanteil unter drei Unternehmen aufgeteilt wird (siehe Kastentext). In der Konsequenz bedeutet dies, die überwiegende Mehrheit der Runderneuerer betreibt kleine Betriebe, deren Markteinfluss überaus begrenzt ist. Und natürlich sind die Marktführer bemüht, ihren Vorsprung zu halten, wenn nicht sogar auszubauen.

Drei Viertel der 20 größten Runderneuerer Chinas konnten im vergangenen Jahr eine Wachstumsquote von 24 Prozent oder höher verzeichnen. Solche Wachstumsraten machen natürlich auch im Westen einen gewissen Eindruck, nur darf man darüber nicht vergessen, dass sich der Markt statistisch gesehen eben von einer niedrigen Basis aus entwickelt. Der Markt befindet sich also gerade in seinem Anfangsstadium.

Dennoch ist der Hinweis angebracht, dass zwei dieser Top-20-Runderneuerer ein Gewinnwachstum von über 4.000 Prozent verzeichnen konnten, so das BBESTIC weiter in einer Veröffentlichung zum Markt. Jinxi County Jinda Rubber Ltd. hat 2005 etwa einen Gewinn von 1,32 Millionen Yuan (132.000 Euro) verzeichnet, während dies im Jahr zuvor nur 3.087 Euro waren. Der Hinweis auf die niedrige Ausgangsbasis ist auch bei der Qingdao Xinying Rubber Factory notwendig. Das Unternehmen ist der zweiprofitabelste Runderneuerer in China und konnte im vergangenen Jahr einen Gewinn in Höhe von 15,5 Millionen Yuan melden (1,5 Millionen Euro); gegenüber 2004 errechnet sich dabei eine Gewinnsteigerung von 7.743 Prozent. Laut des BBESTIC-Industriehandbuchs hat Zhaoyuan Pengtai Retread Tire Ltd. einen Gewinn von 18,9 Millionen Yuan erwirtschaftet, was etwa 1,855 Millionen Euro entspricht. Das Unternehmen ist folglich das profitabelste der Branche.

Was in China also gegenwärtig passiert ist, dass die besten sechs Unternehmen in ihrer aktuellen Entwicklung quasi von Null

five of the top twenty retreaders that posted negative growth for 2005 saw profits shrink at rates of between 8 and 114 per cent taking these companies from positions of moderate success back to square one as far as business development is concerned.

This trend is also reflected in the recent development of market share distribution in Chinese retreading. While the big three have all experienced strong double digit market share growth, and the second line retreaders (Juzhou Hongwei Rubber Ltd and Jinxi County Jinda Rubber Ltd) have both more than doubled their shares, almost all the other companies' market shares plummeted in 2005. When you consider that most of these companies held less than 1 per cent of the market in 2004, it is clear their significance has only diminished further.

Marangoni starts to make its move

The fluctuating state of the market means the material supply com-

beginnen, dabei aber sehr schnell Sphären erreichen, in denen auch westliche Unternehmen zu Hause sind. Dennoch verbieten sich vorschnelle Aussagen über die Zukunft dieser Marktführer und natürlich der nachfolgenden Unternehmen, denn in nicht allzu ferner Zukunft könnte sich der dann etablierte Runderneuerungsmarkt konsolidieren. Im vergangenen Jahr haben fünf der Top-20-Runderneuerer rückläufige Gewinne verzeichnen müssen; der Rückgang lag dabei zwischen acht und 114 Prozent, was für Start-up-Unternehmen einen herben Rückschlag darstellt.

Dieser oben skizzierte Trend spiegelt sich ebenfalls in der Verteilung der Marktanteile der chinesischen Runderneuerungsbranche wider. Während die Top-3 der Branche allesamt ihre Marktanteile immerhin im zweistelligen Prozentbereich ausbauen konnten, konnten Unternehmen aus der zweiten Reihe (Juzhou Hongwei Rubber Ltd. und Jinxi County Jinda Rubber Ltd.) ihren jeweiligen Marktanteil mehr als verdoppeln. Beinahe alle anderen Unternehmen mussten im vergangenen Jahr Verluste beim Marktanteil hinnehmen. Wenn

Three of a Kind – China's leading domestic retreaders

Drei auf einer Wellenlänge – Chinas führende Runderneuerer

The Chinese retreading business is clearly still in its infancy, with market performance amongst the strongest players varying wildly. So, as you might expect, the safest looking retreading operations are also the largest three - Zhaoyuan Pengtai Retread Tire Ltd, Qingdao Xinying Rubber Factory and Qingdao Shuangfeng Rubber Factory. Between them these three companies' held 41.39 per cent of the total market in 2005.

According to analysts, Zhaoyuan Pengtai uses domestic material formulations and the latest German tyre retreading technology. While it is not clear exactly which business supplies Zhaoyuan treads, it is likely to be a Chinese material supplier like Beijing Duobeili Precure Retreading Equipment Co., Ltd. In addition to sales of 197.5 million yuan last year (up 61.59 per cent), the company achieved profits 18.94 million yuan in 2005. Zhaoyuan Pengtai held 16.28 per cent of the market in 2005, up 29 per cent on the previous year. The company employs around 51 people.

Like Zhaoyuan Pengtai, Qingdao Xinying focuses on tyre retreading. However, the second largest retreader in China, also makes V-belts and other rubber products. In 2005 the company reported profits of 15.53 million yuan (£1.036 million, 1.545 million euros) on sales of 156 million yuan (£10.422 million, 15.535 million euros). Qingdao Xinying's market share grew 13.22 per cent to 12.86 per cent in 2005. The company employs 265 workers in total.

The third largest (but most profitable) retreader in China is Qingdao Shuangfeng. In 2005 Qingdao Shuangfeng generated sales of 148.52 million yuan (£9.915 million, 14.79 million euros) and profits of 14.8 million yuan (£988,000, 1.474 million euros). Last year the company's market share grew 17.86 per cent to 12.25 per cent. cja

Der chinesische Runderneuerungsmarkt steckt sicherlich immer noch in seinen Kinderschuhen. Die Entwicklung der einzelnen Marktteilnehmer geht oftmals und teilweise willkürlich in völlig verschiedene Richtungen. Folglich lassen sich anhand der drei größten Runderneuerer immerhin einige verlässliche Eindrücke über den allgemeinen Trend erkennen, der die Branche gegenwärtig bestimmt. Dies sind Zhaoyuan Pengtai Retread Tire Ltd., Qingdao Xinying Rubber Factory sowie Qingdao Shuangfeng Rubber Factory – zusammen stehen diese drei Unternehmen für 41,39 Prozent (2005) des chinesischen Runderneuerungsmarktes.

Analysten zufolge nutzt Marktführer Zhaoyuan Pengtai vorwiegend Mischungen, die in China gefertigt werden, vertraut in Sachen Technologie aber ganz offensichtlich auf deutsches Know-how. Das Material dürfte, so die Vermutung, von Beijing Duobeili Precure Retreading Equipment Co., Ltd. stammen. Im vergangenen Jahr konnte der Marktführer einen Umsatz in Höhe von 197,5 Millionen Yuan (19,7 Mio. Euro) verbuchen, was einer Steigerung um 61,59 Prozent entspricht; der Gewinn hingegen wird mit 18,94 Millionen Yuan (1,9 Mio. Euro) angegeben. Zhaoyuan Pengtai hat in China einen Marktanteil von 16,28 Prozent, heißt es im BBESTIC-Industriehandbuch. Das Unternehmen beschäftigt 51 (!) Mitarbeiter.

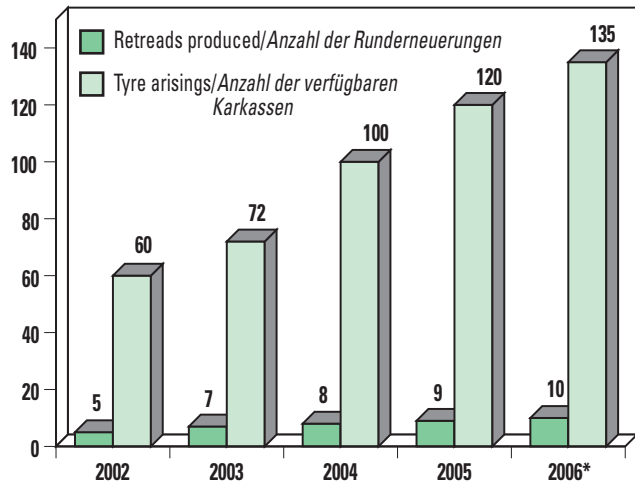
Genau wie Zhaoyuan Pengtai konzentriert sich auch Qingdao Xinying auf die Runderneuerung neben anderen Geschäftsfeldern. Im vergangenen Jahr konnte das Unternehmen 15,53 Millionen Yuan (1,5 Mio. Euro) Gewinne ausweisen bei einem Umsatz von 156 Millionen Yuan (15,5 Mio. Euro). Der Marktanteil des Unternehmens lag im vergangenen Jahr bei 12,86 Prozent; Qingdao Xinying beschäftigt insgesamt 265 Mitarbeiter.

Das drittgrößte, aber profitabelste Unternehmen der chinesischen Runderneuerungsindustrie ist Qingdao Shuangfeng. Bei einem Jahresumsatz von 148,5 Millionen Yuan (14,9 Mio. Euro) hat Shuangfeng einen Gewinn in Höhe von 14,8 Millionen Yuan (1,5 Mio. Euro) erwirtschaftet. Der Marktanteil des Runderneuerers lag im vergangenen Jahr bei 12,25 Prozent.

cja/ab

Total Retreads Produced in China Anzahl der Runderneuerungen in China

in millions/in Millionen



Source/Quelle: various/verschiedene

* Projection/Prognose Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 11/2006

panies have to adopt creative approaches to the market. So far they are mostly adopting the "softly, softly" approach and therefore not saying much about their plans for the Chinese markets. However, in a recent conversation with Marangoni executives, Tyres & Accessories learnt a little more about what one of the European market leaders is planning to do in the People's Republic.

"We have been scouting in China for 12 months and have decided to approach the market by establishing a commercial office in Shanghai by the end of the year," said Massimo De Alessandri, managing director of the Marangoni Holding Company. At the same time the retreading systems supplier is conducting a feasibility study with a locally based partner. Apparently the company has already been in discussions with "some little and some big companies" and so Marangoni has chosen now, as the Chinese government starts supporting domestic retreading businesses, to begin its Chinese approach.

Massimo told T&A that Marangoni is not currently concerned about the shortage of premium casing in China, as its primary objective is to supply material to domestic retreaders like those described above rather than to do any large-scale retreading itself. Asked whether any of the recent influx of Chinese-produced OTR tyres would be retreadable when they come to the end of their first life, Marangoni executives told T&A that they are still investigating the retreadability of these casings.

chris.anthony@tyrepress.com

man sich vergegenwärtigt, dass ein Großteil dieser Unternehmen eh nur einen Marktanteil von rund ein Prozent hat, lautet die Schlussfolgerung: Deren Bedeutung ist nur noch weiter gesunken.

Marangoni wagt erste Schritte in China

Der sich permanent ändernde Markt lässt viele der Unternehmen, die in der Runderneuerungsbranche tätig sind, mit etlichen Ungewissheiten zurück. Bisher, so kann man vielleicht zusammenfassen, verfolgen die meisten Marktteilnehmer eine „ganz weiche“ Herangehensweise und geben sich folglich eher bedeckt, was Entscheidungen bezüglich des chinesischen Marktes betrifft. In Gesprächen, die die NEUE REIFENZEITUNG etwa jüngst mit hochrangigen Vertretern von Marangoni führte, wurden zumindest einige interessante Hinweise darüber bekannt gegeben, wie sich einer der europäischen Marktführer seine Zukunft in der Volksrepublik China vorstellt.

„Wir haben den chinesischen Markt jetzt seit zwölf Monaten untersucht und haben uns jetzt entschieden, den Markt durch die Errichtung eines Büros in Shanghai zum Jahresende zu betreten“, so Massimo De Alessandri, Geschäftsführer der Marangoni Holding Company. Gleichzeitig will der Runderneuerungsspezialist in Zusammenarbeit mit einem lokalen Partner eine kleine, eigene Runderneuerungsanlage aufbauen, um den Markt besser von unten kennen zu lernen. Ganz offenkundig hat Marangoni bereits Gespräche geführt „mit einigen kleinen und einigen großen Unternehmen“. Da die chinesische Regierung neuerdings beschlossen hat, die Runderneuerungsindustrie in China zu unterstützen, sieht man bei Marangoni nun den richtigen Zeitpunkt gekommen, sich im Reich der Mitte zu engagieren.

De Alessandri betont im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG, dass man sich gegenwärtig um die Verfügbarkeit von runderneuerungsfähigen Karkassen in China keine Sorgen machen müsse, jedenfalls Marangoni nicht. Das italienische Unternehmen wolle in China keine eigene Runderneuerung aufbauen, sondern eben anderen Unternehmen Material für die Runderneuerung bereitstellen. Mit Blick auf chinesische EM-Reifen, die auch in Europa gehandelt werden, sei Marangoni noch nicht in der Lage, eine allgemeine Aussage zu deren Runderneuerungsfähigkeit zu treffen.

chris.anthony@tyrepress.com/ab

Robbins LLC: A World of Envelopes and Curing Tubes

Robbins LLC is a US-based manufacturer of envelopes, mould cure and pre-cure curing tubes for the worldwide retreading industry. Robbins also supplies rubber-manufacturing customers with top quality CustoMix rubber compounds with the capacity to produce over 300 million pounds a year. Robbins has its headquarters and a manufacturing plant in Muscle Shoals, Alabama with a further plant located in Tallapoosa, Georgia.

Robbins' history of producing retreading solutions is diverse, setting high standards in the retreading industry for quality products, customer satisfaction and cost per cure. The innovative Robbins Accufit CMT envelope incorporates the Compression Moulded Technology, which eliminates splicing, increases envelope life, improves pliability and further reduces cost per cure. Coupled with the Accufit CMT II/Innerlope inside envelope, the Accufit CMT can be used with all systems and accommodates a wide range of temperatures, while improving retread appearance and maximising durability. Currently all Robbins manufactured retreading products are ISO certified.

Robbins has been manufacturing rubber products since 1921 when it was founded by Stanley Robbins as a manufacturer of inner tubes. The company, then named Robbins Tire and Rubber Company, was the predecessor of Robbins LLC. Robbins continues to be family-owned. Poncet Davis Sr. purchased the company in the early 1940s, and it is currently wholly owned by Poncet Davis Jr. In 1945, Mr. Davis Sr. purchased a second inner tube plant in Tuscumbia, Alabama from the US government as World War II concluded. The tubeless tyre appeared in 1948 and many suppliers abandoned inner tubes. Robbins continued to enjoy a strong demand for inner tubes until the equipment was sold to Cooper Tire and Rubber Co. in 1995.

In 1994 Robbins purchased Ultima Rubber Company of Social Circle, Georgia and moved all tread rubber manufacturing to Social Circle and became a major factor in the mould cure, pre-cure and custom rubber mixing industries. Ultima Rubber was sold to the Goodyear Tire and Rubber Company in 1997. pg

TIA to Organise Retreading Conference

In February 2007, the American Tire Industry Association (TIA) will hold its "TIA Commercial Tire, Retread & Recycling Conference" for the first time. This event will take place 6-8 February in Tampa (Florida, USA) and will replace the World Tire Expo. This was held in 2005 for the last time. The new Commercial Tire and Retreading Conference will be held in concurrence with the "Transportation Technology Exhibition". According to TIA president Bob Malerba this new event is not only good for training and educating employees in retreading businesses but also for meeting suppliers and market players. More information is available at www.tireindustry.org. About a year ago the first rumours about the future of the then sluggish World Tire Expo appeared. ab/cja

Robbins LLC bietet Zubehör für die Runderneuerung

Der US-amerikanische Hersteller von Heizschläuchen für die Kalterneuerung sowie von Heizmembranen für das Kalt- und Heißverfahren bietet seine Produkte weltweit an. Daneben stellt Robbins jedes Jahr rund 136.000 Tonnen Mischungen für Hersteller von Gummiartikeln her. Robbins betreibt dazu zwei Produktionsstätten, eine am Gründungsstandort des Unternehmens in Muscle Shoals (Alabama/USA) sowie eine weitere Fabrik in Tallapoosa (Georgia/USA).

Dabei hat Robbins eine lange Tradition im Runderneuerungsgeschäft und kann dabei auf die hohen Qualitätsstandards verweisen, denen man sich verpflichtet fühlt. Diese gelten etwa für Heizschläuche des Modells „Robbins Accufit CMT“, die das so genannte Splicing an den Stößen der Laufstreifen minimieren und darüber hinaus eine überdurchschnittliche Haltbarkeit aufweisen sollen. Accufit CMT sei im Gebrauch flexibler und verringere die Kosten pro Runderneuerung. Diese Heizschläuche seien mit zahlreichen Systemen kompatibel und verträgen eine große Temperaturspanne. Gegenwärtig sind alle von Robbins LLC gefertigten Zubehörteile für die Runderneuerung ISO-zertifiziert, was, so der Hersteller, die internationale Vermarktung erleichtere.

Das Unternehmen hat bereits 1921 angefangen, Gummiartikel herzustellen, nachdem es von Stanley Robbins gegründet wurde. Zunächst stellte man Schläuche her. Damals firmierte man noch als Robbins Tire and Rubber Company. Heute ist das Unternehmen immer noch in Privatbesitz. Poncet Davis Sr. kaufte das Unternehmen allerdings in den 1940er Jahren; heute gehört Robbins LLC Poncet Davis Jr., dem Sohn des Käufers. 1945 kaufte die Familie Davis in Tuscumbia (Alabama) eine zweite Schlauchfabrik. 1955 hat die Familie dann allerdings die Anlagen zur Herstellung von Schläuchen an Cooper Tire and Rubber verkauft.

1994 erstand Robbins dann noch Ultima Rubber in Georgia, einen Laufstreifenhersteller, der wiederum 1997 an Goodyear verkauft wurde. pg/ab

Runderneuerungsmesse wird neu aufgelegt

Die amerikanische Tire Industry Association (TIA) wird im kommenden Februar erstmals die „TIA Commercial Tire and Retreading Conference“ abhalten. Die Veranstaltung, die vom 6. bis zum 8. Februar in Tampa (Florida/USA) stattfinden wird, soll die World Tire Expo ablösen. Diese fand im vergangenen Jahr letztmalig statt. Die neue Commercial Tire and Retreading Conference wird gemeinsam mit der „Transportation Technology Exhibition“ abgehalten. Laut TIA-Präsident Bob Malerba werde somit eine Messe angeboten, auf der Unternehmen aus der Runderneuerungsindustrie nicht nur ihre Mitarbeiter fortbilden, sondern sich auch mit Lieferanten und Herstellern treffen können. Nähere Informationen finden sich unter www.tireindustry.org. Bereits vor einem Jahr wurde über die Zukunft der stagnierenden World Tire Expo spekuliert. ab

Retreading Materials from Malaysia

In the 65 years since Kayel Rubber Products SDN BHD was founded, the business has grown from a tyre repair operation to an industrial scale material manufacturer. It all started in 1931 when Kit Loong Tyre, as it was known then, began repairing tyres and then promoting its retreading business. By 1990, the name had changed to Kayel and the business had invested 5 million ringgits (approximately three-quarters of a million pounds) in founding its Prai, Malaysia factory.

Kayel products are now manufactured in two modern factories in Malaysia and China. From here they are exported to 30 countries worldwide. The company also describes itself as a "certified contract [pre-cure material] manufacturer for several major international tyre brands."

"We offer a full range of rubber compound materials, including pre-cure tread liner (PTL), cushion gum, repair rope, camelback and masterbatch, which are essential ingredients needed by the retreading industry. Our products are marketed under the widely recognized Kayel brand, a name that is acclaimed for superior quality and consistency," company representatives told Tyres & Accessories.

PTL products are manufactured with a proprietary "Formula K-Plus" compound, which is researched and developed in-house to suit all operational conditions by achieving an optimal combination of the desired liner properties such as long life, good resistance against cracking, chipping and chunking, excellent grip in wet and dry conditions, low heat build-up, and superior resistance against weathering and ageing. A comprehensive range of PTL patterns and sizes are available, suitable for bias or radial tyres; light or heavy vehicles; drive, trailer or all-position applications; on or off-road conditions; and short or long haul operational situations.

Our innovative product development and market-oriented product offers are based on our vast experience and in-depth know-how, particularly pertaining to the understanding of customer needs, the commercial vehicle market, tyre construction and application, operational conditions, and relevant country-specific factors. In essence, our fundamental approach for satisfying customer needs is focused on developing solutions to address market situations that the customers are faced with.

cja



Kayel Rubber already exports to 30 countries

Kayel Rubber aus Malaysia bedient heute schon 30 Exportmärkte

Kayel – Runderneuerungsmaterial aus Malaysia

In den 65 Jahren, seitdem Kayel Rubber Products besteht, hat sich das malaysische Unternehmen von einem Reifenreparaturshop zu einem industriellen Anbieter von Runderneuerungsmaterialien entwickelt. Das Unternehmen wurde 1931 als Kit Loong Tyre gegründet und befasste sich zunächst mit der Reparatur von Reifen. Später stieg das Unternehmen auch in die Runderneuerung ein. Bis 1990 hat sich dann die Firmierung in Kayel Rubber Products geändert; seither hat das Unternehmen etwa fünf Millionen Ringgit (1,1 Mio. Euro) in die Errichtung der Produktionsstätte im malaysischen Prai investiert.

Heute produziert Kayel Rubber in zwei modernen Fabriken in Malaysia und in China, von wo aus man insgesamt 30 Exportmärkte weltweit beliefert. Das Unternehmen beschreibt sich im Übrigen auch als „zertifizierter Zulieferer“ [von Material für die Kaltrunderneuerung] für einige wichtige, internationale Reifenmarken.

„Wir stellen ein komplettes Portfolio an Materialien inklusive Laufstreifen für die Kalterneuerung, Bindegummi, Reparaturmaterialien, Rohlaufstreifen und Hauptchargen her, die in der Runderneuerungsbranche genutzt werden. Unsere Produkte werden unter dem Markennamen Kayel vertrieben, der allgemein für Qualität und Konsistenz steht“, so das Unternehmen gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG.

Die Laufstreifen für die Kalterneuerung werden nach der eigenen Mischungsformel „Formula K-Plus“ gefertigt, heißt es da weiter, um allen Anwendungen optimal zu entsprechen und eine hohe Laufleistung, eine gute Widerstandsfähigkeit sowie einen exzellenten Grip im Nassen wie im Trockenen zu liefern. Dabei stehe dem Kunden ein umfangreiches Portfolio zur Verfügung, das für Radial- wie für Diagonalreifen, für leichte und schwere Fahrzeuge, für die verschiedenen Achspositionen, für den Gebrauch im Gelände und auf Straßen oder für die Kurzstrecke, den Regionalverkehr oder die Langstrecke einiges zu bieten habe, betont das malaysische Unternehmen. Die „innovative und marktgerechte Produktentwicklung basiert dabei auf unserer umfangreichen Erfahrung und das große Know-how“, betont der Hersteller.

cja/ab

New life at the end
of the life cycle

Marangoni Burns Tyres to Generate Electricity

You can't get much greener than taking a tyre (which could already have been retreaded and regrooved) burning it smokelessly, extracting the steel from the casing, and removing chemical substances in powder form, while producing electrical energy at the same time. Marangoni does exactly this with three incinerators it installed and patented in 1996.

Marangoni uses the technology, created for the disposal of tyre casings that are unsuitable for retreading, alongside its two plants in Rovereto and Anagni, where it serves the second purpose of powering Marangoni's retreading operation. Any surplus electricity is sold to local electricity providers. "These incinerators are Marangoni's answer to the problem of environmental protection and EU directives that require tyre producers to eliminate used tyres in compliance with the strict EU regulations regarding pollution," explains Roberto Tamma, managing director of Marangoni Meccanica.

Environmental protection regulations are becoming more and more severe. In France, for example, a producer cannot sell new tyres without first demonstrating the ability to dispose of an adequate tonnage of such tyres after use. In order to illustrate the problem posed by old tyre disposal consider that in 2001 there were 2.5 million tons of unusable tyres in Europe. In Italy used tyres amount to about 350,000 tons, approximately 50 per cent of which end up in dumps in various forms, without being adequately recycled, wasting precious materials and damaging the environment.

With 50 years of experience in total, the past 20 years has seen Marangoni experimented with various solutions for the recycling of tyres that have reached the end of the road, so to speak, and now these tyres are destined for the three incinerators mentioned above. "We started back in the eighties with a smaller incinerator to get rid of tyres not fit for retreading. It burned less than one ton per hour. The energy from tyres was recovered by means of steam used in the plant," Mr Tamma continues. This first incinerator has been in operation for about 20 years and was very useful to develop the now patented Marangoni technology to generate electrical energy from burning scrap tyres. The first phase was stopped a few years ago only to make room for a larger plant which is now in operation.

"When Marangoni started the first incinerator, private companies were not allowed to produce and sell electrical energy. In the 1990s this changed and Marangoni decided to profit from the valu-

*Neues Leben
am Ende des Lebenszyklus*

Marangoni verbrennt Altreifen und erzeugt somit Strom

Einen Reifen zu verbrennen, ohne dass Rauch entsteht, den Stahlcord aus der Karkasse zu recyceln wie auch einige chemische Substanzen in Pulverform und gleichzeitig Strom zu produzieren – all das passiert in den drei Marangoni-Verbrennungsöfen, die seit 1996 schrittweise in den italienischen Produktionsstätten installiert und sogar patentiert wurden.

Zunächst wurden die beiden Anlagen in Rovereto und dann eine weitere in Anagni dazu genutzt, um Karkassen zu entsorgen, die eben nicht mehr für die Runderneuerung taugten. Heute stellen die Anlagen außerdem eine intelligente Lösung dar, um elektrische Energie für den Eigenverbrauch sowie für die Einspeisung ins lokale Stromnetz zu produzieren. „Diese Verbrennungsöfen stellen Marangonis Antwort auf Probleme des Umweltschutzes und der EU-Gesetzgebung dar. Diese Probleme haben es erforderlich gemacht, dass Reifenhersteller Altreifen gemäß den strengen EU-Umweltschutzrichtlinien entsorgen“, so Roberto Tamma, Geschäftsführer bei Marangoni Meccanica.

Die Gesetzgebung zum Umweltschutz wird europaweit immer strenger. In Frankreich etwa kann ein Hersteller nicht einen einzigen Reifen verkaufen, wenn er vorher nicht seine Fähigkeit nachgewiesen hat, eine angemessene Tonnage dieser Reifen als Altreifen wieder entsorgen zu können. Um sich die äußeren Rahmenbedingungen dieses Problems vorstellen zu können: In 2001 etwa hat es rund 2,5 Millionen Tonnen an Altreifen in Europa gegeben. Allein in Italien sind dies pro Jahr rund 350.000 Tonnen, von denen rund 50 Prozent in verschiedener Form deponiert werden – sie werden nicht angemessen recycelt, was eben eine Vergeudung kostbarer Rohstoffe sowie die Schädigung der Umwelt bedeutet.

Mit einer traditionsreichen Unternehmensgeschichte, die bereits 50 Jahre zurückreicht, hatte Marangoni in den zurückliegenden zwei Jahrzehnten damit begonnen, verschiedene Lösungen für das Recyceln von Altreifen auszuprobieren. Die Lösung, die sich letzten Endes als die beste herausgestellt hat, waren die dann installierten und oben erwähnten Verbrennungsöfen. „In den 1980er Jahren haben wir damit begonnen, nichterneuerbare Reifen in einem kleineren Verbrennungsöfen zu entsorgen. Darin wurden weniger als 1.000 Kilogramm pro Stunde an Altreifen verbrannt. Die entstehende Energie wurde damals als Dampf in der Fabrik genutzt“, fährt Tamma fort. Dieser erste Verbrennungsöfen wurde ungefähr 20 Jahre lang betrieben und hat Marangoni sehr dabei geholfen, die moderne und

able technology developed in the meantime. The decision was taken in 1993 and it took three years to obtain the authorisations and build the first 'Tyre to E.E.' [electrical energy] plant", he continues. "From the environmental side the scrap tyre is a very good fuel. The calorific value is high, a very low content of chlorine (practically zero) and only sulphur to really worry about. Beside that we introduced a sophisticated system to recover and utilise the fly ashes since they are rich in zinc oxide and fit for use in compound mixing."

The managing director continues: "Since, of course, we recover the steel as well, there is little left of the scrap tyre to dispose of. The disposal costs, which were at the beginning the reason for the project have been dramatically reduced, and on top, we produce about 1.5-1.8 kilowatt hours of electrical energy per kilogramme of scrap tyre." Today, Marangoni burns about 45,000 tons of scrap tyres per year in its three incinerators in Rovereto and Anagni. The first incinerator was installed in 1996, the second one in 1999, and the third one in 2000. Up till now Marangoni is said to have invested about 15 million euros into the development of this innovative and patented technology. The annual maintenance costs are about 1.5 million euros. However, Marangoni is able to sell "more than 65 gigawatt/hours per year to the public network."

The three plants each have a standard capacity of 2 tons per hour and are in operation for roughly 7,500 hours a year. The incinerators are even able to burn cut OTR tyres; these giant tyres have to be cut because the opening of the furnace is limited in size. "We manage our three plants with 35 people and we need to sell electrical energy since the plants have to be run around the clock even when the energy needed in-house is very little." When Marangoni started to burn scrap tyres in the 1980s it was impossible to privately produce energy and supply the public but today, thanks to European Union legislation, this has changed and companies are even supported in this area.

The Marangoni Group has patented this technological solution of a practical problem. From the tanks where the scrap tyres are heaped, the car and truck tyres are sent for individual weighing before

sogar patentierte Technologie zu entwickeln, mit der heute Altreifen in Rovereto und Anagni entsorgt werden und gleichzeitig Strom entsteht. Diese erste Phase wurde dann aber vor wenigen Jahren beendet, damit Marangoni den Platz hatte, um die neuen Anlagen zu installieren.

„Als Marangoni den ersten Verbrennungsöfen in Betrieb nahm, war es Privatunternehmen noch verboten Strom zu produzieren und zu verkaufen. In den 1990er Jahren hatte sich dies aber geändert und Marangoni entschied sich, die wertvolle Technologie auszunutzen, die man in der Zwischenzeit entwickelt hatte. Die Entscheidung fiel 1993 und es hat dann drei Jahre gedauert, bis wir die Genehmigungen hatten, um unsere erste Reifen-zu-Strom-Anlage zu bauen“, fährt er fort. „Unter Umweltgesichtspunkten sind Reifen ein sehr guter Brennstoff. Der Brennwert ist hoch, und man muss sich nur um eine ganz kleine Menge Chlor und etwas Schwefel Gedanken machen. Wir haben sogar ein ausgeklügeltes System installiert, mit dem wir die umherfliegende Asche auffangen und sogar nutzen können. Sie ist reich an Zinkoxid, was wiederum in der Herstellung von Mischungen genutzt werden kann.“

Der Geschäftsführer fährt fort: „Da wir sogar den Stahl zurückgewinnen, gibt es nur wenig, was wir noch beseitigen müssen. Die Beseitigungskosten, die ursprünglich einer der Gründe für das Projekt waren, konnten dramatisch gesenkt werden. Darüber hinaus erzeugen wird etwa 1,5 bis 1,8 Kilowattstunden an elektrischer Energie [pro Kilogramm] mit diesen Altreifen.“ Heute verbrennt Marangoni etwa 45.000 Tonnen Altreifen pro Jahr in den drei Verbrennungsöfen in Rovereto und Anagni. Der erste Verbrennungsöfen wurde 1996 installiert, der zweite dann 1999 und der letzte 2000. Bis heute habe Marangoni rund 15 Millionen Euro in die Entwicklung der innovativen und patentierten Technologie investiert. Die jährlichen Instandhaltungskosten betragen noch einmal 1,5 Millionen Euro. Aber, im Gegenzug ist Marangoni heute in der Lage, „über 65 Gigawattstunden pro Jahr in das öffentliche, italienische Stromnetz einzuspeisen“.

Die drei Verbrennungsöfen haben eine Kapazität von jeweils zwei Tonnen pro Stunde und sind jährlich etwa für 7.500 Stunden in Betrieb. Die Öfen sind sogar in der Lage, EM-Reifen zu verbrennen. Diese müssen allerdings vorher zerkleinert werden, denn die Größe der Öffnungen zu den Verbrennungsöfen sind begrenzt. „Unsere drei Anlagen werden mit insgesamt 35 Mitarbeitern betrieben. Wir müssen sogar überschüssigen Strom verkaufen, denn die Verbrennungsöfen werden rund um die Uhr betrieben, auch dann, wenn einmal in der Reifenherstellung nur wenig Energie verbraucht wird.“ Als Marangoni in den 1980er Jahren begann, Reifen zu verbrennen, war es wie gesagt noch nicht erlaubt, privat Strom zu erzeugen und diesen dann zu verkaufen. Dies hat sich aber durch EU-Gesetzgebungen geändert; private Unternehmen werden heute sogar in diesem Bereich unterstützt.



Marangoni burns around 45,000 tonnes of tyres each year

Marangoni verbrennt pro Jahr etwa 45.000 Tonnen Altreifen

entering the furnace. This is an important operation because weighing allows the entire recycling system's brain to learn the exact total weight and the precise type of tyres entered into the burning cycle. The system can even be set by defining the mix of heavy and light tyres, with a 10 to one weight relationship scale: 7 kilogrammes for car tyres and 70-80 kilogrammes for truck tyres. In this way it is possible to optimise the plant operation and to produce the energy required by the Marangoni factories in Rovereto and Anagni.

The exact weight of the burning mass enables the plant operators to run the system in complete safety, in fact there are never more than 50-60 kilogrammes of burning mass in the combustion chamber at any given time. If the entire safety system should break down – a highly unlikely possibility – Marangoni would face the emergency with only a minimum quantity of material in the furnace, with the practically insignificant environmental impact of just one tyre burning.

The benefits for the Marangoni group are obvious. It is first of all the availability of a technology which is able to close the life cycle of a tyre in a way which is also environmentally safe. And secondly it has a strategic significance because it presents the Italian group with "the chance to turn a problem into an opportunity," Marangoni Meccanica's managing director Roberto Tamma points out.

Mario Marangoni, president and founder of the Marangoni group, has always been supportive of the idea of generating electrical power by burning scrap tyres: "In my opinion the end of a tyre is the beginning of a new way of thinking about the environment. Selecting tyres at the end of their service life, eliminating them without polluting, recovering steel and reusable chemical substances from the casings and, finally, generating electric power through an innovative new process.

This is Marangoni's intelligent – and patented – answer to the environmental problem and to community directives." According to Mario Marangoni the incineration system put in place at Rovereto and Anagni was the final outcome of 20 years of research on recycling unusable tyres which "culminated in the construction of three, absolutely leading-edge, highly-automated, safe and intelligent thermal processing plants completely developed by Marangoni". The president of the group continues: "An answer that's not only limited to drastically reducing the environmental impact of depleted rubber, but also converts the end of a life cycle into new life through the recovery of raw materials and the production of energy."

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

Die Marangoni-Gruppe hat mit ihren Verbrennungsöfen die technische Lösung eines praktischen Problems patentieren lassen. Von den großen Tanks aus, in denen die Altreifen aufbewahrt werden, werden die einzelnen Pkw- und Lkw-Reifen zum Wiegen weiterbefördert, bevor sie verbrannt werden können. Dies ist ein wesentlicher Schritt im Verfahren, lässt sich auf diese Weise doch die genaue Menge an Altreifen steuern, die in den jeweiligen Verbrennungsöfen gelangt. Die Weiterbeförderung zum Wiegen ermöglicht es dem Operator außerdem, das genaue Verhältnis von schweren Lkw- und leichten Pkw-Reifen im Verbrennungsöfen festzulegen. Auf diese Weise kann der Betrieb der Anlage optimiert werden, damit sie idealerweise immer wenigstens genau so viel Strom produziert, wie Marangoni in Rovereto bzw. Anagni benötigen.

Das Wissen über das genaue Gewicht der brennenden Reifen ermögliche es dem Operator, der gerade für den Betrieb der jeweiligen Anlage zuständig ist, in absoluter Sicherheit zu arbeiten. Genau genommen sind nie mehr als 50 bis 60 Kilogramm an brennenden Altreifen im Ofen. Sollte einmal das Sicherheitssystem zusammenbrechen und ein Unfall stattfinden, was laut Marangoni „sehr unwahrscheinlich“ ist, wäre man nur mit einem Minimum an brennenden Reifen konfrontiert. Mit manchmal nur einem oder zwei Reifen im Verbrennungsöfen sei die Einwirkung auf die Umwelt durch die im Ofen brennenden Reifen im Falle eines Falles unbedeutend.

Die Vorteile für die Marangoni-Gruppe sind offensichtlich. Zunächst einmal ist es die Verfügbarkeit einer Technologie, mit der Reifen am Ende ihres Lebens wiederverwertet werden können, und das auf eine umweltschonende Weise. Und dann gebe es die strategische Bedeutung, denn Marangoni besitze nun „die Möglichkeit, ein Problem in eine Möglichkeit zu wandeln“, so Geschäftsführer Roberto Tamma.

Mario Marangoni, Präsident und Gründer der Marangoni-Gruppe, habe sich stets für die Idee eingesetzt, wonach Strom durch die Verbrennung von Altreifen erzeugt werden kann: „Meiner Meinung nach ist das Ende eines Reifens der Anfang dafür, neu über das Thema Umwelt nachzudenken. Es geht darum Altreifen am Ende ihrer Betriebsdauer auszuwählen, sie zu entsorgen ohne Umweltverschmutzung, Stahl aus der Karkasse genauso wiederzuverwerten wie andere, wiederverwendbare chemische Substanzen und schlussendlich elektrische Energie durch einen innovativen Prozess zu erzeugen. Dies ist Marangonis intelligente – und patentierte – Antwort auf Umweltprobleme und EU-Richtlinien.“ Laut Mario Marangoni ist die Errichtung der Verbrennungsöfen in Rovereto und Anagni die logische Schlussfolgerung einer 20-jährigen Forschung im Bereich Altreifenrecycling. Dies habe zur „Errichtung von drei führenden, hoch-automatisierten, sicheren und intelligenten thermischen Anlagen geführt, die komplett selbstständig von Marangoni entwickelt wurden“. Der Präsident der Unternehmensgruppe fährt fort: „Die Antwort ist nicht nur darauf beschränkt, dass sie die Umwelteinwirkung alter Reifen drastisch verringert, sondern sie transformiert das Ende eines Produktlebens in neue Produkte durch das Recyclen von Rohstoffen und die Erzeugung von Energie.“

arno.borchers@reifenpresse.de