



RETREADING *Special*

RECYCLING



Retreading and Recycling –
A Mutually Beneficial Relationship

*Runderneuerung und Recycling – eine
Beziehung zum gegenseitigen Nutzen*

Contents/*Inhalt*

Retreading/*Recycling*

Don't Waste a Thing

Across Europe some 2.7 million tonnes of tyres reach "end-of-life" status each year, according to the European Association of the Rubber Industry (BLIC). The association's calculations highlight Germany, the UK and Italy as the three nations that have the greatest tyre disposal needs. Tyres & Accessories reviewed recent developments in the collection and disposal businesses, specifically increased tyre recovery rates and the additional waste disposal legislation.



Verschwenden Sie bloß nichts

In Europa fallen jedes Jahr etwa 2,7 Millionen Tonnen Altreifen an, wie die European Association of the Rubber Industry (BLIC) meldet. Dem Verband zufolge steht dabei Deutschland im Mittelpunkt, gefolgt von Großbritannien und Italien als die drei Staaten, in denen der Bedarf nach Altreifenrecycling am größten ist. Die NEUE REIFENZEITUNG hat sich die neuesten Entwicklungen beim Altreifensammeln und der Entsorgung angesehen, insbesondere die wachsende Recyclingquote.

Cheap Collections Come to an End

We all know about the recently implemented End of Life Vehicle directive (see July T&A), but what about WID - the Waste Incineration Directive? When this legislation comes into force on 28 December this year, it will have implications on the majority of the UK's tyre collection companies, not to mention the tyre retailers that they serve. Of course, the reason why a directive regulating the amount of nitrogen oxides (NOx) in the atmosphere has ramifications for tyre recycling is because a significant proportion of end-of-life tyres are incinerated in cement kilns.



Das Ende billiger Altreifenentsorgung

Von der EU-weit gültigen Altautoverordnung hat sicher jeder schon einmal gehört, doch wie steht's diesbezüglich mit der so genannten Abfallverbrennungsrichtlinie? Wenn die dahinter stehende Verordnung 2000/76/EC am 28. Dezember diesen Jahres in Kraft tritt, hat dies nicht nur Auswirkungen auf einen Großteil der britischen Altreifenentsorger, sondern auch auf deren Kunden – den Reifenhandel. Denn die Verordnung hat zum Ziel, die Emission von bei der Abfallverbrennung entstehenden Schadstoffen – vor allem beispielsweise Stickoxide (NOx) – zu reduzieren, und viel „Altreifenabfall“ landet nun einmal nach wie vor als Brennstoff in Zementöfen.

Buying into the Truck Market	2	Gekaufte Marktanteile am Lkw-Reifengeschäft
Re-branding Retreads	4	Re-Branding von Runderneuerten
Retreading and Recycling News	10	Runderneuierungs-/Recycling-News
Recycling as a Social Imperative?	18	Runderneuerung als soziales Pflichtgebot?
Recycling Responsibly	25	Verantwortungsvoll recyceln

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
Clare Atkinson, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-18
E-Mail: clare.atkinson@tyrepress.com

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

Bridgestone UK's acquisition of Bulldog mirrors wider European strategy

Buying into the Truck Market

In the last 18 months Bridgestone UK has made two particular strategic acquisitions – the purchase of leading UK manufacturer, Bulldog Remoulds, and specialist distributor Kingsway Tyres.

While these purchases obviously support the company's commercial vehicle tyre ambitions and have a significant effect on the national market, the moves also go some way towards illuminating the Japanese company's wider European strategy. Tyres & Accessories met with Bridgestone UK managing director, John McNaught, in order to find out more.

At the moment Bridgestone's European wing controls approximately 23 per cent of the UK commercial vehicle tyre market. According to John McNaught, this is down to the quality of the company's products, which are said to be as good as anything on the market. The next target is a 27 per cent market share. This may not sound like a huge volume, but "its all about the mix," explains Mr McNaught adding that the company is moving towards selling more front axle steer and drive products, while maintaining its "quality" emphasis.

Bridgestone's plans to increase market share in this sector begin with the company's intentions to "penetrate national accounts and fleet market." In order to offer fleets the "full package" the company required its own retreads. For Bridgestone, the best way of attaining its goals was through a strategic acquisition. That's why at the end of April Bridgestone announced that it had bought one of Britain's largest retreaders, Bulldog Remoulds.

By the time the acquisition came about the two companies had been working in partnership for some time. In fact, when the deal was announced, 50 per cent of the tyres Bulldog produced were made on behalf of Bridgestone. Now there are plans to almost double capacity in the next two to three years from 45,000 to 80,000 units annually. Put into context, this could equate to roughly nine per cent of the 1 million strong market.

"Now we can design treads to suit the fleet. Our Premium offer to National and Regional Fleets will focus on Qualitread, a product that only uses premium Bridgestone casings. 60 per cent of the new cost, with 90 per cent of the mileage," says Mr McNaught, adding: "The move is great news for not only Bridgestone but also for the people at Bulldog, which is itself was a family business that has grown into a relationship with one of the world's leading manufacturers."

The Bridgestone UK MD does not believe there will be any effect on existing customers or suppliers and stating a very much business

Übernahme Bulldogs durch Bridgestone UK spiegelt Europastrategie des Reifenherstellers wider

Gekaufte Marktanteile am Lkw-Reifengeschäft

In den zurückliegenden beiden Jahren konnte Bridgestone UK zwei entscheidende strategische Akquisitionen unter Dach und Fach bringen: zum einen die Übernahme des britischen Runderneuerers Bulldog Remoulds und zum anderen den Kauf des auf das Lkw-Reifengeschäft spezialisierten Unternehmens Kingsway Tyres.

Keine Frage, dass der Reifenhersteller den Geschäftsbereich Nutzfahrzeugreifen damit weiter stärken will. Und das nicht nur auf der Insel allein, sondern natürlich auch mit Blick auf Gesamteuropa. Die NEUE REIFENZEITUNG hat sich mit John McNaught, Geschäftsführer Bridgestone Großbritannien, unterhalten, um mehr über die dahinter stehende Strategie erfahren.

Derzeit reklamiert Bridgestone in Europa rund 23 Prozent Marktanteil im Nutzfahrzeugreifengeschäft für sich. John McNaught macht dafür vor allem die hohe Qualität der Produkte des Konzerns verantwortlich, welche die der Wettbewerber in den Schatten stelle. Als Nächstes hat man sich seinen Worten zufolge einen Marktanteil von 27 Prozent als Ziel gesetzt. Dies – so McNaught – mag sich nicht nach großen Stückzahlen anhören, doch wichtiger sei ohnehin der Produktmix. Bridgestone hat demnach vor allem im Bereich der Lenkachs- und der Antriebsachsreifen zulegen können. Der Weg in Richtung eines höheren Marktanteils beginnt für das Unternehmen bei den Groß- und Flottenkunden der jeweiligen Länder in Europa. Zu einem „Gesamtpaket“ für die anvisierten Fuhrparkunternehmen gehört nach Ansicht des Reifenherstellers nun einmal auch das Angebot eigener Runderneuerungen, und dies lässt sich für Bridgestone offensichtlich am einfachsten mittels strategischer Akquisitionen erreichen. Mit Blick auf den britischen Markt ist die Ende April bekannt gegebene Übernahme von Bulldog damit also nur die logische Konsequenz der von Bridgestone verfolgten Strategie.

Allerdings hatten beide Unternehmen schon vor der Übernahme eng partnerschaftlich zusammengearbeitet. Zum Zeitpunkt der Bekanntgabe des Deals fertigte Bulldog ohnehin bereits rund die Hälfte aller das Werk verlassenden Runderneuerungen für Bridgestone. Nichtsdestotrotz ist geplant, innerhalb der kommenden zwei bis drei Jahre die Produktionskapazität des Werkes von 45.000 auf 90.000 Reifen pro Jahr zu verdoppeln. Dies würde in etwa neun Prozent des gesamten britischen Marktes von rund einer Million runderneuerter Lkw-Reifen entsprechen. „Wir können jetzt bereits Profile anbieten, die genau auf den Bedarf der Flotten zugeschnitten sind. Dabei konzentriert sich unser Premiumangebot für nationale und regionale



Bridgestone UK managing director John McNaught
John Mc Naught, Geschäftsführer Bridgestone UK

as usual message. Instead the company plans to capitalise on the strengths of the businesses it has acquired, while maintaining good relations with the individual companies themselves.

In the case of Bulldog, for the time being at least, the company will continue to run as an autonomous business under the Bulldog name. But is that likely to change in the future?

“When Bridgestone acquires a company, its not a big brother/little brother relationship. We are very keen that these companies have their own place in the market,” says John McNaught. “If you leave everything to HQ it doesn’t do much for morale,” he adds. So will the Bulldog name stay?

“We have no plans to change the name of the company,” John McNaught replied. And the next step? “Doubling our capacity will be enough to support our fleet contracts.”

While the obvious consequence of increasing production is that there are more products to sell, the company has no intention of going “crazy” with retread manufacture. Instead Mr McNaught suggests that independent dealers have too many retread brands as it is. In light of this, the Bulldog acquisition could also be seen as an attempt to consolidate the number of brands on the shelf.

“I am sure dealers will welcome the opportunity of purchasing the high quality and range of retreads that we will now produce in conjunction with the experienced Bulldog team,” Mr McNaught added.

At present Bridgestone are conducting a complete review of the company’s dealers retread requirements in preparation to work closely with them.

Bulldog Remoulds is not the only truck tyre related acquisition that Bridgestone has made. In March 2004 the company paved the way for further expansion in the truck market by acquiring specialist independent tyre distributor, Kingsway Tyres. At the time Kingsway had 16 service centres throughout the East Midlands and East Anglia. The purchase, which was also made with John McNaught at the helm, was the UK company’s first venture into equity acquisition.

Bridgestone’s main strategy in the truck market remains to work closely with the independent sector through its well-developed Truck Point programme.

“We plan to use the strengths of both Kingsway and Bulldog to all our advantages in increasing our Fleet penetration and profitability,” John McNaught commented.

When asked how the acquisition of Kingsway has worked out over the past year John McNaught said: “We are absolutely delighted with performance of Kingsway, the company has run autonomously under the guidance of their managing director, Alex Watson, and they proving to be excellent partners.”

chris.anthony@tyrepress.com

Flotten auf Qualitread-Runderneuerungen, bei denen ausschließlich Bridgestone-Karkassen verwendet werden“, erklärt McNaught.

„Das ist nicht nur für uns ein entscheidender Schritt, sondern auch für Bulldog, denn damit hat das Familienunternehmen einen der führenden weltweiten Reifenhersteller auf seiner Seite.“

McNaught ist überzeugt, dass sich durch die Übernahme nichts für die Kunden und Zulieferer des Unternehmens ändern wird. Vielmehr will man die Stärken Bulldogs und die sich durch die Integration ergebenden Synergien sogar noch intensiver zum Wohle der Kunden nutzen. Zunächst soll Bulldog als eigenständiges Unternehmen und unter eigenem Namen weiter im Markt agieren. Was aber kann man für Zukunft erwarten? „Wenn Bridgestone eine Firma übernimmt, dann wird daraus nicht eine Zusammenarbeit wie zwischen einem großen und einem kleinen Bruder. Wir legen sehr viel Wert darauf, dass die jeweiligen Unternehmen ihre eigene Positionierung im Markt haben“, meint McNaught. „Wenn man alles einer großen Zentrale überlässt, ist das nicht gut für die Moral“, fügt er hinzu. Heißt das, dass der Name Bulldog längerfristig im Markt bestehen bleiben wird? „Wir haben keine Pläne, den Firmennamen zu ändern“, macht John McNaught deutlich. Und der nächste Schritt? „Die Verdoppelung unserer Produktionskapazität ist genug, um unser Flottengeschäft zu unterstützen“, lautet McNaughts Antwort.

Aber auch wenn mehr runderneuerte Reifen produziert werden sollen, bedeute dies nicht, dass man im Runderneuerungsgeschäft zu engagierte Pläne verwirklichen will. Eher das Gegenteil sei der Fall und McNaught verdeutlicht, was damit gemeint ist. Seiner Meinung nach hätten gerade unabhängige Händler beispielsweise viel zu viele Runderneuerungsmarken in ihrem Angebot, und so könnte man die Übernahme Bulldogs auch Versuch sehen, die Zahl der Marken im Lager der Händler zu reduzieren. „Ich bin mir sicher, dass viele Händler froh darüber sind, aus einer Hand auf ein breites und qualitativ hochwertiges Spektrum an runderneuerten Reifen zurückgreifen zu können, wie wir es zusammen mit dem erfahrenen Bulldog-Team anbieten“, ist der Geschäftsführer der britischen Bridgestone-Dependance überzeugt. Derzeit analysiere man jedenfalls den Bedarf der Handelspartner, um eine enge Zusammenarbeit mit ihnen vorzubereiten.

Die Bulldog-Akquisition ist allerdings nicht die einzige Firmenübernahme auf dem Gebiet des Lkw-Reifengeschäftes. Im März vergangenen Jahres hatte Bridgestone bereits mit dem Kauf des unabhängigen Reifendistributors Kingsway Tyres den weiteren Weg im Nutzfahrzeugreifenbusiness geebnet. Zum Übernahmezeitpunkt gehörten 16 Servicecenter in den Regionen East Midlands und East Anglia zu Kingsway. Auch damals schon was McNaught Geschäftsführer von Bridgestone UK, wobei der Deal für das Unternehmen den ersten solchen Einkauf in das Handelsgeschäft bedeutete. Trotzdem – so Bridgestone – sei es weiterhin eine der wichtigsten Strategien des Reifenherstellers, über das eigene Truck-Point-Programm möglichst eng mit dem unabhängigen Handel zusammenzuarbeiten. „Wir wollen im Flottengeschäft die Stärken sowohl von Kingsway als auch von Bulldog zu unserem Vorteil nutzen“, so John McNaught. Seit der Übernahme im vergangenen Jahr habe sich Kingsway unter der Leitung des autonomen Geschäftsführers Alex Watson sehr gut entwickelt. „Das Unternehmen hat sich als exzellenter Partner erwiesen“, schwärmt McNaught. chris.anthony@tyrepress.com/cm

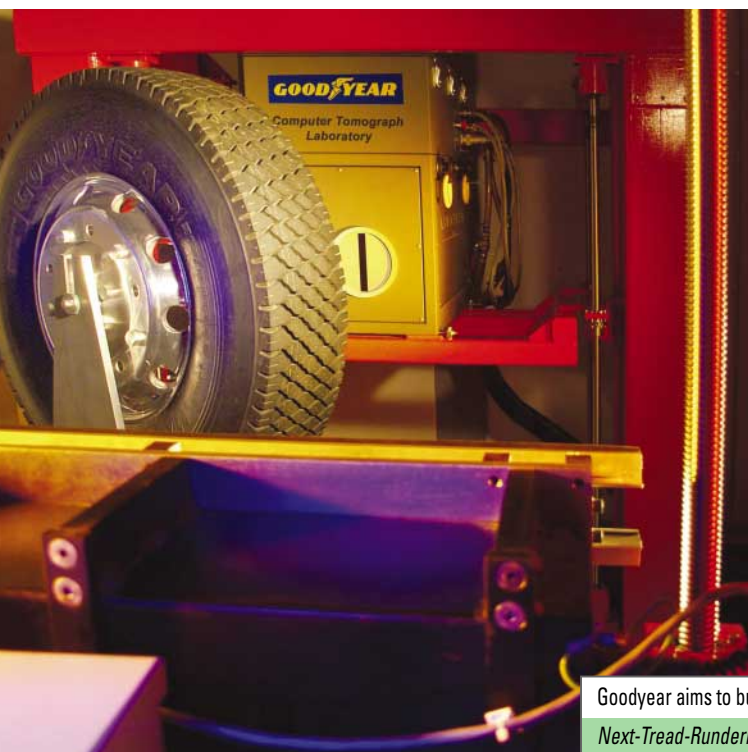
Re-branding Retreads

Goodyear Dunlop is re-branding its range of truck and bus retreads for the European market under the Next Tread name. After operating a Next Tread approved re-treading network in most parts of Europe for several years now, the company says that applying the name to both Goodyear and Dunlop tread patterns manufactured in its company-owned plants in France, Wolverhampton and the Irish Republic is "the next logical step."

Introductory dates of the newly named range will vary from country to country but the plan is to have all countries offering Next Tread products by early 2006. The range will not be launched in the UK until next year when the manufacturer's multi-million pound re-development of the Wolverhampton retreading site is complete, however the plant will be producing Next Tread branded tyres this year.

"Many leading fleets rely on our Next Tread retreads and we are looking to grow this area of our business," commented James Bailey, communications manager Goodyear Dunlop UK, talking to T&A about the manufacturer's plans to increase retreaded tyre sales. "A high proportion of our fleet business is with customers who want to work with us as a business partner to manage tyres from 'cradle to grave' including regrooving, servicing and retreading. Therefore, with more and more customers wanting one company to manage the whole process, we see retreading as a vital part of our service offering."

Whilst Goodyear Dunlop believes there is enough demand in the commercial market for retreaded products it admits it will be a challenge to increase sales. The manufacturer believes that as part of its overall service offering, including Truck Force, ServiceLine 24, Fleet-



Goodyear aims to build Next Tread retreads to the same standard as new tyres
Next-Tread-Runderneuerte sollen Neureifen in nichts nachstehen

Re-Branding von Runderneuerten

Goodyear Dunlop will seine runderneuerten Lkw- und Busreifen zukünftig in ganz Europa unter dem Markennamen Next Tread vermarkten. Nachdem seit einigen Jahren nun schon das Next-Tread-Netzwerk fast alle Regionen Europas abdeckt, sei ein gemeinsamer Name für die in Frankreich, Großbritannien (Wolverhampton) und Irland produzierten Goodyear- und Dunlop-Laufstreifenprofile der – wie das Unternehmen meint – „nächste logische Schritt“.

Wann genau der einheitliche Markenname eingeführt wird, ist dabei zwar von Land zu Land unterschiedlich, doch zu Beginn des kommenden Jahres sollen jedenfalls überall Next-Tread-Produkte erhältlich sein. In Großbritannien hat man den offiziellen Starttermin für das Jahr 2006 angekündigt, denn er soll mit dem Abschluss der Modernisierungsarbeiten im Runderneuerungs-werk Wolverhampton zusammenfallen. Gleichwohl werden vor Ort wohl auch schon in diesem Jahr erste Reifen mit dem Next-Tread-Label gefertigt werden.

„Viele der führenden Fuhrparkflotten vertrauen bereits auf unsere Next-Tread-Runderneuerungen, aber wir wollen in diesem Segment durchaus noch weiter wachsen“, antwortet James Bailey, Communications Manager Goodyear Dunlop UK, auf die Frage der NEUE REIFENZEITUNG, was Goodyear Dunlop bezüglich der weiteren Absatzentwicklung runderneuerter Reifen erwartet. „Ein Großteil unserer Kunden wünscht sich dabei, dass wir bei der Bereifung ihrer Fahrzeuge ein Konzept ‚von der Wiege bis zur Bahre‘ – d.h. inklusive Nachschneiden, Service und Runderneuerung – anbieten können. Und da sich mehr und mehr Unternehmen all das aus der Hand eines einzigen Anbieters erwarten, sehen wir die Runderneuerung als einen wichtigen Baustein unseres Services an.“ Obwohl man demnach anscheinend von genügend Potenzial für Runderneuerungen im Nutzfahrzeugsegment ausgeht, bezeichnet es Goodyear Dunlop aber dennoch als Herausforderung, weiteres Absatzwachstum zu erzielen. Der Hersteller glaubt, dass Next Tread nicht nur ein wichtiger Bestandteil der Konzernkonzepte Truck Force, ServiceLine 24, FleetOnlineSolutions und RoadsideAssistanceServices ist, sondern sich im Verbund mit diesen auch gut im Markt behaupten kann.

Das Unternehmen führt zudem ökologische Gründe dafür an, warum man verstärkt auf das Geschäft mit Runderneuerten setzt. Zu viele Lkw- und Busreifen würden unnötigerweise entsorgt – eine Geldverschwendung und schädlich für die Umwelt zugleich, wie man bei Goodyear findet. Next Tread sei Teil der Konzernstrategie, wonach jeder Lkw- oder Busreifen – sofern möglich – mindestens „vier Leben lang“ halten sollte. „Man könnte denken, dass es uns als Reifenhersteller vorrangig darum geht, die abgefahrenen Reifen unserer Kunden durch Neureifen ersetzen zu wollen. Aber so ist es

OnLineSolutions and RoadsideAssistanceServices, Next Tread will fit in and perform well.

The manufacturer also claims to have some environmental motives behind its decision to push retread sales. There are too many truck and bus tyres being scrapped unnecessarily, says Goodyear, a waste of money for the operator and bad for the environment. Next Tread is all part of the manufacturer's strategy to ensure that where possible truck and bus tyres have at least four lives. "You may think that as tyre manufacturers we would encourage our customers to replace worn tyres with new ones. That is not so," said David McMillan, manager retread tyres, Goodyear Dunlop Europe. "Retreading is a greatly overlooked sector of the tyre market and one where specialist products can most effectively help in providing not only cost savings but also operational advantages. We believe that retreading should be part of the total lifecycle of all truck and bus tyres."

Current Goodyear and Dunlop retread patterns will remain unchanged as will the products' compounds. The range will comprise of direct replacements for all popular recent and current Goodyear and Dunlop tyres, types and sizes compatible with other makes and specialist retreads for applications such as off road, city buses and refuse vehicles. According to James Bailey the Next Tread range will be constantly updated to reflect the choice of tread patterns offered in the company's new tyre range.

Retreading Exhibition in China

According to market experts there are currently about 1,000 companies in China that are producing retreaded tyres of some sort. While the Chinese tyre market continues its impressive growth and has gained alone about 27 per cent in output last year, also the importance of the Chinese retreading business is increasing. This October now the second "Chinese International Tire Cyclic Utilization" exhibition will take place in Beijing, organised by the China Tire Retreading & Utilization Association (CTRA). The show that is also used by new tyre manufacturers will take place October 25-27, 2005 in the capital's military museum

ab/cja

nicht", meint David McMillan, Manager Retread Tyres bei Goodyear Dunlop Europe. „Runderneuerung ist ein von vielen unterschätztes Marktsegment, in dem die Produkte darauf spezialisierter Unternehmen nicht nur effektiv zu Kostensenkungen beitragen können, sondern auch operative Vorteile mit sich bringen. Wir glauben, dass die Runderneuerung integraler Bestandteil des Lebenszyklus eines jeden Lkw- oder Busreifens sein sollte.“ Die derzeit angebotenen Profile der Goodyear- und Dunlop-Laufstreifen werden sich mit der Umbenennung ebenso wenig verändern wie die Zusammensetzung der Laufflächenmischung. Vielmehr wird der neue Name nach und nach die vorangegangene Bezeichnung direkt ersetzen – und das für alle Anwendungsbereiche vom für den Offroad-Einsatz entwickelten Profil bis hin zu den Profilen für Stadtlinienbusverkehr. Wie James Bailey sagt, will man die Next-Tread-Produktpalette ständig auf einem aktuellen Stand halten. In ihr soll sich die gesamte Bandbreite an Neureifenprofilen des Konzerns widerspiegeln.

clare.atkinson@tyrepress.com/cm

Runderneuerungsmesse in China

In China, so die Aussagen von Branchenkennern, gibt es derzeit etwa 1.000 Unternehmen, die runderneuerte Reifen herstellen. Während der chinesische Reifenmarkt immer stärker wächst und im vergangenen Jahr einen beeindruckenden Produktionszuwachs von 27 Prozent hinlegte, nimmt auch die Bedeutung der Runderneuerungsbranche stetig zu. Im Oktober nun findet die zweite Runderneuerungsmesse in Peking statt, die von der China Tire Retreading & Utilization Association, kurz: CTRA, veranstaltet wird. Die Messe, auf der auch Neureifenhersteller ausstellen werden, findet vom 25. bis zum 27. Oktober 2005 statt.

ab

Expanding Globally

Leading retread manufacturer, Marangoni, has revealed some of its insights into the European and wider international markets. When Tyres & Accessories spoke to Marangoni Systems marketing manager, Pierantonio Gallu, the company's position in Europe and plans for China all came up in conversation.

According to Marangoni estimates, the retreading business across the 25 EU countries is divided fairly evenly between three main players – Bandag (25%), Marangoni (25%) and Kraiburg (19%). Michelin is said to hold eight per cent, while the remaining 23 per cent is shared between the likes of Bridgestone, Goodyear and Nokian.

These figures paint a different picture to the image presented by Kraiburg. Admittedly the Austrian company's calculations covered a wider definition of 'Europe' than the EU 25, but the conclusions still seem far apart with this taken into account. Kraiburg's estimations put Bandag ahead with 27.1 per cent and Kraiburg in second place with 21.4 per cent, while Marangoni, according to the Austrian manufacturer, holds only 10.9 per cent. According to the Italian manufacturer, this is largely because Ellerbrock (10.4% share) wasn't included in the Marangoni Group total. If it was the Kraiburg figures would have shown Marangoni's precure share as being nearer 21.3 per cent.

Marangoni's estimation's may claim an additional 14.1 per cent market share, but they are also comparable with the competitor's figures when it comes to positioning the top three companies. There is only 2-3 per cent variance in the manufacturer's estimations of Bandag and Kraiburg for example. The fact remains that it is difficult to draw any conclusions with any degree of certainty from manufacturer 'estimations'. The definite answer is likely to be somewhere between each of the manufacturer's perspectives.

But Europe is not where the market ends. When T&A spoke with Marangoni Retreading Systems marketing manager, Pierantonio Gallu, the manufacturer's global perspective was clear. According to Mr Gallu, the European market, as explained by the above figures, is likely to remain relatively stable. On the other hand, there are a number of potentially lucrative emerging markets, which the company would also like to get involved with.

At the moment, Marangoni is "collecting information and evaluating the options for the Chinese market." And one way that the company is establishing a presence in this market is through attending trade shows. During 2005 Marangoni plans to exhibit at two shows in China

First the company will attend the CTRA (China Tire Retreading Utilisation Association) show in Beijing in October, then the CITExpo in Shanghai in December. While the first event

Marangoni auf Expansionskurs

Im Gespräch mit Pierantonio Gallu, Marketingmanager des italienischen Runderneuerungsspezialisten Marangoni Tread, gewinnt man schnell einen Eindruck wie das Unternehmen den europäischen bzw. internationalen Markt für runderneuerte Reifen bewertet.

Bezogen auf die Kräfteverteilung in den 25 EU-Ländern sieht sich Marangoni demnach mit 25 Prozent Marktanteil gleichauf mit Wettbewerber Bandag, während Gallu Kraiburg und Michelin bei etwa 19 bzw. acht Prozent sieht. Die restlichen 23 Prozent des Marktes teilen seinen Worten zufolge Bridgestone, Goodyear und Nokian unter sich auf. Mit diesem Zahlenwerk zeichnen die Italiener zwar ein leicht anderes Bild als beispielsweise Wettbewerber Kraiburg (vgl. das Retreading-Special der NEUE REIFENZEITUNG vom März diesen Jahres), aber die „Wahrheit“ dürfte wie so oft ohnehin irgendwo dazwischen liegen. Dabei gilt der Markt in Europa als mehr oder weniger verteilt und relativ stabil. Das macht einen Blick über den europäischen Tellerrand hinaus – beispielsweise in Richtung solcher „Emerging Markets“ wie beispielsweise China – nur um so interessanter. Denn Ziel Marangonis ist es, vor allem im internationalen Geschäft weiteres Wachstum zu generieren.

Derzeit – so Pierantonio Gallu – sammelt man Daten und prüft Optionen den chinesischen Markt betreffend. Eine Möglichkeit für ein Unternehmen, in einem neuen Markt Fuß zu fassen, ist die Teilnahme an Messen in dem jeweiligen Land. Deshalb wird Marangoni an der Runderneuerungsausstellung der CTRA (China Tire Retreading Utilisation Association) im Oktober in Beijing ebenso teilnehmen wie an der CITExpo im Dezember in Shanghai, die den Schwerpunkt eher auf den Reifenhandel im Allgemeinen denn auf die Runderneuerung im Besonderen legt. Bei beiden Messen wollen die Italiener so viele Kontakte wie möglich knüpfen. „Ziel unserer Teilnahme als Aussteller dort ist es, erste Kontakte zu knüpfen“, sagt Gallu. In der Zwischenzeit prüft man allerdings weitere Optionen, die einen

According to the Italian company Marangoni holds 25 per cent of EU25 market share

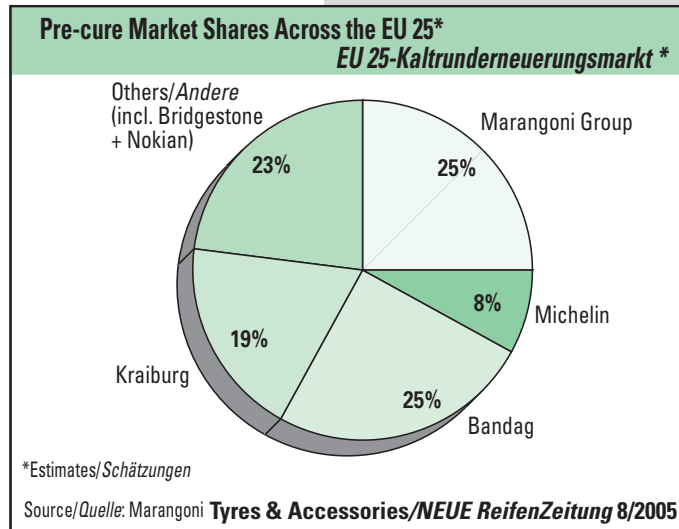
Marangoni reklamiert 25 Prozent Marktanteil im EU25-Markt für sich



has more of a retreading bias, the second show has a clear emphasis on tyre trading in China. Marangoni plans to make the most of these opportunities by meeting as many new contacts as possible, with a view to striking up future relationships. "The objective of exhibiting is to have first contact" in this emerging market, says Mr Gallu

In the meantime Marangoni is assessing the possible options available to it in China. "We could enter into an alliance, joint venture or set up a new greenfield site as we have done in Brazil," Mr Gallu explains. But this decision will be dependent on the results of the company's ongoing evaluation of the market's various pros and cons. Marangoni ended its prospective plans to produce tyres in India because, amongst other things, it had doubts that the intellectual property behind its Ringtread technology would be safe. "Our fear about a joint venture with a local company in India is that we are not sure that there is enough legal protection."

However, China is a different country: "The retreading business is interesting in China, particularly commercial vehicle retreading,"



Markteintritt in China unterstützen könnten. „Wir könnten eine Allianz mit einem Partner eingehen, ein Jointventure gründen oder auch gleich – wie in Brasilien – ein komplett neues Werk auf der grünen Wiese errichten“, erläutert Gallu. Eine Entscheidung, welcher Weg zu favorisieren ist, wird vom Ausgang der derzeit noch

andauernden Evaluierungsphase abhängen.

Expansionspläne in Richtung Indien hat man unterdessen mittlerweile aufgegeben. Zu groß sei in diesem Land die Gefahr, dass die Ringtread-Technologie und das dahinter stehende Know-how – Stichwort: Intellektual Property – zu Wettbewerbern durchsickert und letztendlich von ihnen kopiert wird. „Wir mussten befürchten, dass bei einem Jointventure mit einem lokalen Partner vor Ort unsere Urheberrechte in Indien nur unzureichend geschützt gewesen wären“, bringt der Marketingmanager die Sichtweise Marangonis auf den Punkt. China sei jedoch ein anderer Fall. „Der chinesische Runderneuerungsmarkt ist interessant, vor allem derjenige für

Ringnet Network Lands in the UK

Ringtread-Netzwerk fasst Fuß in Großbritannien

Ringnet, Marangoni's European network of Ringtread retreaders and resellers, has been officially inaugurated in the British market. The announcement followed a presentation at the Autopromotec exhibition in Bologna, Italy.

Marangoni reports that Ringnet specialists have established a series of technical specifications and services that are designed to best utilise the potential of the Ringtread concept. For example, the Ringtread tyres distributed by the Ringnet are only produced using leading brand casings, inspected using shearographic technology, and then retreaded using Ringtread buffing and building technology.

The Ringnet project, has been promoted by Marangoni Tread and developed through meetings with the founding members. The latest centres to join the network are: Alba Tyre Management (ATM), Scotland; Castle Tyres and Tuf Treads, Wales; and Alterever, Commercial Ringtread Services (CRS), Falcon Retreads, and Homerton Tyres in England. These are said to have been strategically placed in order to provide coverage for the entire country.

According to Marangoni, the modular design and automation of the company's Alpharing system (see T&A September 2004) reduces the space required for the production of rings by around 50 per cent compared to the traditional system. This allows the system to be adapted into "mini-factories" that can potentially be located anywhere the market requires. This technology has recently been used at the new Ringtread manufacturing facilities in Madison, Tennessee, and will also be installed at the new factory operated by Ellerbrock, the company's subsidiary in Hamburg. cja

Unmittelbar nach der Messe Autopromotec (Bologna/Italien) ist das Ringtread-Händlernetzwerk in Großbritannien offiziell gestartet. Laut Marangoni haben einige Ringnet-Spezialisten in dem Land hinsichtlich Technik und Service die Voraussetzungen dafür geschaffen, die von der Technologie gebotenen Potenziale in bestmöglicher Weise auszuschöpfen. So werden beispielsweise nur Karkassen von führenden Markenherstellern für Ringtread-Runderneuerungen verwendet, die zudem vorher mittels Shearographie auf ihre Eignung geprüft wurden. Klar, dass beim Runderneuerungsprozess selbst nur Ringtread-Materialien bei den Ringnet-Partnern verwendet werden, mit denen zusammen Marangoni das Ringnet-Projekt entwickelt hat. Jüngst haben sich Alba Tyre Management (Schottland), Castle Tyre und Tuf Treads (beide aus Wales) sowie Alterever, Commercial Ringtread Services, Falcon Retreads und Homerton Tyres auf der Insel dem Netzwerk angeschlossen. Dabei hat Marangoni eigenen Aussagen zufolge darauf geachtet, dass alle Regionen des Landes gleichmäßig abgedeckt werden können. Angaben der Italiener zufolge ermöglichen die Modularität und der hohe Automatisierungsgrad des so genannten „Alpharing“-Produktionsprozesses (vgl. NEUE REIFENZEITUNG 8/2004) dem Unternehmen Platz- und Zeiteinsparungen in Höhe von rund 50 Prozent im Vergleich zu konventionellen Systemen. Damit ließen sich – so heißt es – flexible „Minifabriken“ dort realisieren, wo Produktionskapazitäten benötigt werden. Als Beispiel wird das Marangoni-Werk in Tennessee (USA) genannt, und auch in den nach dem Feuer wieder aufgebauten Produktionshallen bei Ellerbrock in Deutschland soll eine „Alpharing“-Fertigungslinie installiert werden. cja/cm

Retread Production in the EU25
EU25-Runderneuerungsproduktion

Country/Land	in thousands in Tausend
Germany/Deutschland	1350
UK/England	1050
Italy/Italien	800
France/Frankreich	930
Spain/Spanien	500
Poland/Polen	250
Netherlands/Niederlande	130
Belg. & Lux/Belgien & Luxemburg	140
Greece/Griechenland	70
Czech Rep./Tschechische Republik	220
Austria/Österreich	80
Portugal/Portugal	220
Sweden/Schweden	200
Hungary/Ungarn	50
Denmark/Dänemark	115
Finland/Finnland	240
Croatia/Kroatien	50
Slovenia/Slowenien	45
Slovakia/Slowakei	80
Estonia/Estland	52
Lithuania/Litauen	19
Latvia/Lettland	20
Total/Gesamt	6611

Source/Quelle: Marangoni Estimates/Schätzungen
Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 8/2005

the marketing manager adds. And when you consider that the new tyre to retread ratio is currently around 26:1 in China (according to CTRA figures) it is easy to see what Mr Gallu means when he says: "In the future there will be a lot of potential for pre-cure retreading."

"Expanding globally is the only way to expand," Mr Gallu continues. In recent years Marangoni have exemplified this policy by expanding into North and South America – with new facilities in Brazil three years ago and the US two years ago. Together, both now produce volumes comparable with Europe, when it comes to the company's patented Ringtread technology.

In China, one challenge is obtaining the right quality of casings. "It is not easy to get good casings. But quality is increasing rapidly as it has done and is doing in Eastern Europe and Russia." According to Marangoni, Russia is different to other Eastern European countries like Slovakia, which already has a consolidated network. In Russia Marangoni's approach to the market it is mainly about finding good partners. "Even here the price level is growing, so the company will have to find a way of selling in the correct way," comments Mr Gallu. However, "in Russia radialisation is not complete." And, factors like this mean there are both "major challenges and major opportunities – as there are in China."

chris.anthony@tyrepress.com

Nutzfahrzeugreifen", meint Gallu und führt ein Verhältnis von Neu- zu runderneuertem Reifen von 26:1, das auf den offiziellen Zahlen der CTRA beruht, als Argument an. „Hier bietet die Zukunft der Kaltrunderneuerung jede Menge Potenzial“, so Gallu. Schwierigkeit sei jedoch, in China an eine genügende Zahl qualitativ einwandfreier Karkassen zu kommen. „Allerdings wird sich die Qualität hier ebenso schnell positiv entwickeln wie zuvor Osteuropa und Russland“, lautet seine weitere Prognose.

Dabei stelle sich die Situation für Marangoni in Russland ganz anders als in anderen osteuropäischen Ländern. So habe man in der Slowakei beispielsweise bereits ein Netzwerk von Partnern etablieren können, während man in Russland noch auf der Suche nach geeigneten Partnern sei. „Selbst hier ist das Preisniveau gestiegen, sodass wir hier zudem noch die richtige Marktstrategie entwickeln müssen. Außerdem ist die Radialisierung in Russland noch lange nicht abgeschlossen“, so Gallu. Doch gerade dies sei – wie in China – Herausforderung und Chance zugleich für die Runderneuerung. „Globale Expansion ist der einzige Weg zu mehr Wachstum“, ist er sich sicher. Ein Weg, den Marangoni in den zurückliegenden Jahren in Nord- und Südamerika mit dem Neubau eines Werkes in Brasilien vor drei und einem im den USA vor zwei Jahren bereits beschritten hat. An beiden Standorten zusammengenommen produzieren die Italiener – was die nach der patentierten Ringtread-Technologie gefertigten Laufstreifenringe angeht – nach eigenen Angaben heute in etwa vergleichbare Mengen wie in Europa.

chris.anthony@tyrepress.com/cm

Hämmerling to Distribute Elgi Tread

According to the Hämmerling Group, in recent years, retread material suppliers have increased prices without allowing for retreaders to charge higher prices to their customers. That's why the company has switched to a new and cheaper supplier. The name of the company's new partner is Elgi Tread, based in India.

"When visiting the Elgi Tread factory in India earlier this year, we saw a very modern plant meeting European standards in every respect. Additionally we met a highly motivated team, able to develop and produce a complete range of products for the European market in only six months. This is a very short time keeping in mind that they not only had to develop the tread patterns but also the moulds. Not only that, but after production the material in two different qualities ('Value Line' and 'Premium Line') even had to be shipped to Europe," says Ralf Hämmerling, managing director of the Hämmerling Group.

This professionalism is said to have impressed the Germans and convinced them to take over the distribution of Elgi Tread retreading material for Germany, Benelux and Scandinavia. Starting in autumn this year, the complete Elgi Tread range will be available from stock in Paderborn.

cm/cja

Hämmerling vertreibt Elgi-Tread- Runderneuerungsmaterial

Da die Lieferanten von Runderneuerungsmaterial nach Aussagen der Hämmerling-Group in den letzten Jahren ihre Preise kräftig erhöht haben, ohne dass diese Steigerungen an die eigenen Kunden weitergegeben werden konnten, hat sich der Paderborner Runderneuerer mit der Firma Elgi Tread aus Indien einen günstigeren Lieferanten gesucht. „Bei einem Besuch vor Ort im Februar diesen Jahres lernten wir ein hochmodernes Werk kennen, das allen europäischen Anforderungen in vollem Maße entspricht. Außerdem trafen



wir auf ein hoch motiviertes, engagiertes Team, das in der Lage war, innerhalb von sechs Monaten ein komplettes Programm für den europäischen Markt zu entwickeln und herzustellen. Und dies in absoluter Rekordzeit, wenn man bedenkt, dass Profile entwickelt, Formen gebaut, Material produziert – dies auch gleich in zwei Qualitäten ('Value Line' und 'Premium Line') – und letztlich alles verschifft werden musste“, meint Ralf Hämmerling, Geschäftsführer der Hämmerling Group. Die professionelle Arbeit habe das Unternehmen „so begeistert und überzeugt, dass wir den Vertrieb für Deutschland, Benelux und den skandinavischen Raum übernehmen werden“. Ab Herbst 2005 soll das komplette Programm ab Lager Paderborn zur Verfügung stehen.

cm

ZERTIFIZIERTER ENTSORGUNGSFACHBETRIEB

PIMEX GmbH

Zillyer Str. 180
D - 38835 Berßel
Tel.: (0049) (0)39421/7 56 48
Fax (0049) (0)39421/7 70 78
E - Mail: pimex@pimexreifen.de
www.pimexreifen.de



ALTREIFENENTSORGUNG & ANGEBOT VON SEKUNDÄRROHSTOFFEN

CEL Acquires Waste Company

Credential Environmental Limited (CEL), the tyre, automotive and special waste collector and reprocessor, has acquired Beta Special waste and Beta Environmental Solutions. The deal, details of which were not revealed, effectively doubles the size of CEL's hazardous waste division.

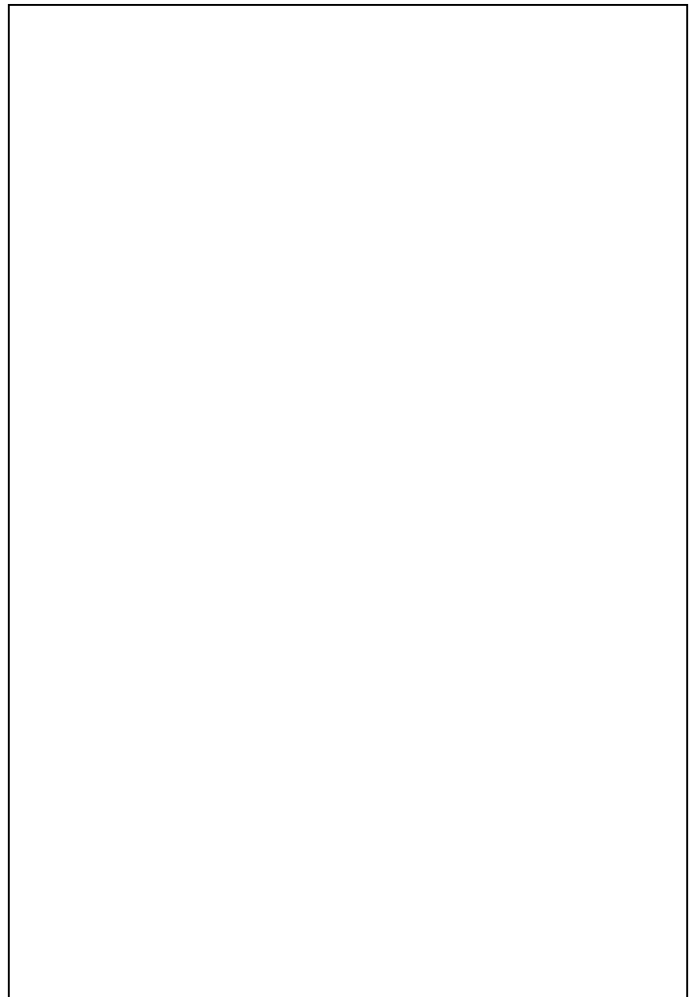
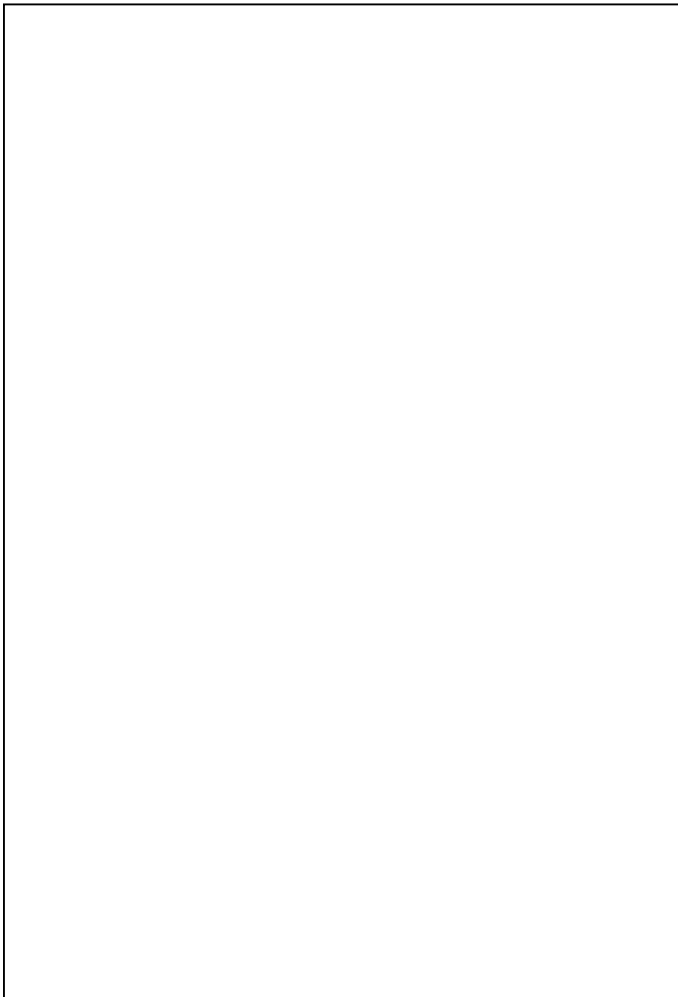
The acquisition is the first move in an aggressive expansion programme, announced in March, when CEL secured funding for future growth from venture capital company Ailsa3 Ventures.

Together with its two subsidiaries, Waste Tyre Solutions and Automotive Waste Solutions, CEL a market leader in the collection and recycling of used tyres and the management of specialist automotive wastes such as brake fluids, batteries, oils and catalytic converters. The enlarged hazardous waste division will be capable of handling around 50,000 tonnes of waste a year from the automotive, pharmaceutical and industrial markets. pg

CEL übernimmt Abfallunternehmen

Credential Environmental Ltd. (CEL), Sammler von Altreifen, Kfz- und Sonderabfällen aus Großbritannien, hat jetzt die Unternehmen Beta Special Waste und Beta Environmental Solutions übernommen. Durch die Übernahme sei der Geschäftsbereich gefährliche Abfälle verdoppelt worden. Die Akquisition sei der erste Schritt eines aggressiven Expansionsprogramms, dass CEL im März bekannt gab. Gemeinsam mit seinen beiden Tochtergesellschaft Waste Tyre Solutions und Automotive Waste Solutions ist CEL britischer Marktführer beim Recycling von gebrauchten Reifen sowie das Management besonderer Kfz-Abfälle wie etwa Bremsflüssigkeit, Batterien, Öle und Katalysatoren. Dier vergrößerte Geschäftsbereich wird nun in der Lage sein, etwa 50.000 Tonnen Abfall jedes Jahr zu verarbeiten.

pg/ab

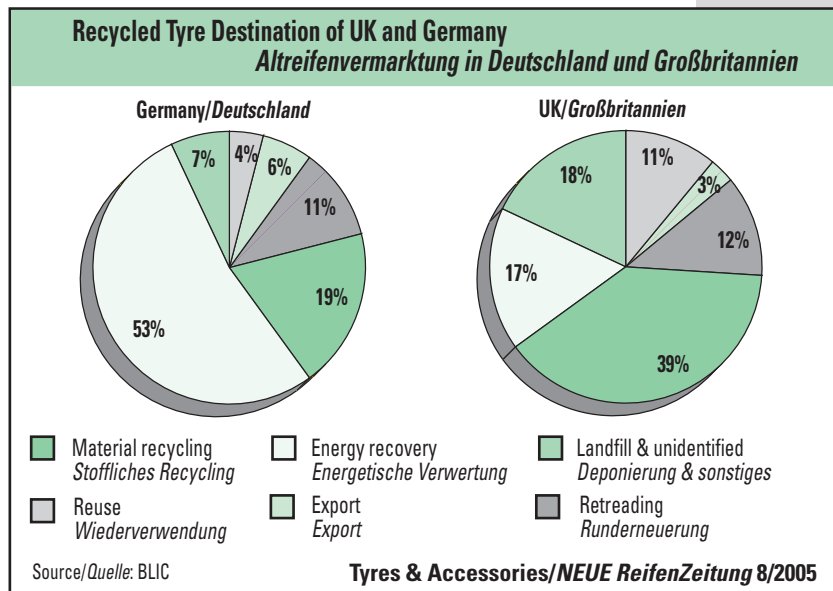


UK tyre collection rates could reach 90 per cent

Don't Waste A Thing

Across Europe some 2.7 million tonnes of tyres reach "end-of-life" status each year, according to the European Association of the Rubber Industry (BLIC). The association's calculations highlight Germany, the UK and Italy as the three nations that have the greatest tyre disposal needs. Tyres & Accessories reviewed recent developments in the collection and disposal businesses, specifically increased tyre recovery rates and the additional waste disposal legislation.

Germany, the UK and Italy generate 582,000, 444,000 and 355,000 tonnes of "tyre arisings" annually, making up of half of the EU15 total between them, according to BLIC figures. With such large quantities of tyres (not to mention end-of-life balancing weights, batteries etc) to take care of, how many of these tyre arisings are actually recovered into sustainable destinations? (see charts) Furthermore how are tyre bays and waste collection compa-



nies affected by the raft of legislation that is due to take effect in the next few years?

Although official data for 2004 is not yet available, the UK's overall tyre recovery rate is estimated at 82 per cent. This is obviously good news, however while this number is substantially above the 78 per cent and 40 per cent offered by Spain and France respectively, it is not as impressive as the 93 and 92 per cent recovery rate that Italy and Germany have achieved. However, figures released by the UK

Altreifensammlung könnte bis zu 90 Prozent abdecken

Verschwenden Sie bloß nichts

In Europa fallen jedes Jahr etwa 2,7 Millionen Tonnen Altreifen an, wie die European Association of the Rubber Industry (BLIC) meldet. Dem Verband zufolge steht dabei Deutschland im Mittelpunkt, gefolgt von Großbritannien und Italien als die drei Staaten, in denen der Bedarf nach Altreifenrecycling am größten ist. Die NEUE REIFENZEITUNG hat sich die neuesten Entwicklungen beim Altreifensammeln und der Entsorgung angesehen, insbesondere die wachsende Recyclingquote.

In Deutschland, Großbritannien und Italien werden jedes Jahr etwa jeweils 582.000, 444.000 sowie 355.000 Tonnen alter Reifen erzeugt, was etwa der Hälfte des gesamten EU-Aufkommens umfasst, so die BLIC. Bei solchen großen Mengen an Reifen (von alten Auswuchtgewichten, Batterien, etc. ganz zu schweigen) stellt sich ganz unweigerlich die Frage nach der Recyclingquote (siehe nebenstehende Schaubilder). Darüber hinaus stellt sich die Frage, wie die betroffenen Unternehmen in den kommenden Jahren auf anstehende Änderungen des gesetzlichen Rahmens reagieren.

Obwohl es für das vergangene Jahr noch keine konkreten Zahlen gibt, so scheint die Recyclingquote in Großbritannien doch bei etwa 82 Prozent gelegen zu haben. Obwohl diese Zahl höher ist als die 78 Prozent in Spanien oder die nur 40 Prozent in Frankreich, so ist sie dennoch geringer als in Italien und Deutschland, wo die entsprechenden Quoten bei 93 bzw. 92 Prozent lagen. Obwohl die britische Tyre Recovery Association (TRA) für 2004 nur 82 Prozent errechnet hat, so rechnet der Verband in 2005 doch mit einer Zahl um die 90 Prozent.

Die TRA führt den starken Anstieg hauptsächlich darauf zurück, dass es seit dem vergangenen Jahr einige neue Unternehmen auf dem Markt gibt, die sich mit dem Shreddern alter Reifen befassen,

das mittlerweile bedeutendste Verfahren des Altreifenrecyclings in Großbritannien. Das meiste vom dem, was die Shredderanlagen verlässt, wird in Pferdeställen als Heuersatz, für Sport oder Freizeit genutzt, sodass in der Shredderindustrie sogar einige davon träumen, noch weitere Anwendungsmöglichkeiten der Altreifenchips zu erschließen.

Mit Blick auf das Waste and Resources Action Programme (WRAP) zeigt sich das als besonders vielversprechend – Millionen

Tyre Recovery Rates in the EU15
Recyclingquote in den EU15-Ländern

	Tyre Arisings/ Altreifenaufkommen (000 tonnes/ in Tausend Tonnen)	Used Tyre recovery rate/ Recyclingquote (%)
Austria/Österreich	55	100
Belgium/Belgien	75	83
Denmark/Dänemark	44	100
Finland/Finnland	36	100
France/Frankreich	390	78
Germany/Deutschland	582	93
Greece/Griechenland	50	28
Ireland/Irland	16	25
Italy/Italien	355	92
Netherlands/Niederlande (pc tyres only/nur Pkw-Reifen)	35	100
Portugal/Portugal	61	100
Spain/Spanien	275	40
Sweden/Schweden	77	100
UK/Großbritannien	444	82
EU average/EU-Durchschnitt 2003	2495	82
EU average/EU-Durchschnitt 2002	2500	74

Source/Quelle: BLIC **Tyres & Accessories/NEUE Reifenzeitung 8/2005**

Tyre Recovery Association (TRA) suggest that at least 82 per cent of the tyres handled by its members were reprocessed in 2004, with the number expected to reach up to 90 per cent this year.

The TRA data puts the sharp increase down to the emergence of several new players in the tyre crumbing sector - now the largest single destination of scrap tyres in the UK. Much of what is produced by these businesses goes to the equestrian market and to sports and leisure services, sparing suggestions from within the industry that further uses for crumb may have to be found. Enter WRAP, the Waste and Resources Action Programme, and promises of millions of pounds of investment into doing just that. But the sharp increase in collection rates that is expected is not just down to crumbing, but was supplemented by increases in the use of other destinations and supported by industry organisation structures.

Tyre collection and disposal is a rapidly growing part of the tyre business, which is increasing across Europe, both in terms of size and credibility. One example of this is can be seen in the development of UK Tyre Industry Council's (TIC) Responsible Recycler Scheme. Although the scheme was only launched in 1999, just five years later it evolved into an autonomous organisation, the Tyre Recovery Association. The TRA's membership has grown similarly rapidly. Now, two-thirds (285,000 tonnes) of the UK's "tyre arisings" are dealt with by TRA members, all of which subscribe to the association's values of transparency, traceability and accountability.

The formation of the Responsible Recycler Scheme was in part prompted by the EU Landfill Directive. "Behind the formation of the scheme was the clear recognition that used tyre collection and re-processing were businesses which deserved recognition in their own right and which together had an important role to play in helping tyre manufacturers to meet the EU Landfill Directive on used tyres," TRA secretary Peter Taylor explained.

Tyre landfill ban brought forward

There are benefits to having a unified front in the tyre recycling business. In the UK the implementation of the EU wide ban on tyre landfill looks set to be completed in July 2006, rather than October 2007, as was suggested by some parties. The change of heart was partly the result of governmental consultation with the tyre recovery industry.

The original Landfill Directive called for the landfilling of whole tyres to be banned in July 2003, with the landfilling of shredded tyres ceasing in July 2006. But the situation became a little more confusing around December 2004, when a government consultation on landfill regulations suggested that there should be a single implementation

Pfund werden im Rahmen dieses Programms investiert. Allerdings kommt die steigende Quote eingesammelter Altreifen nicht automatisch nur der Shredderindustrie zugute, auch andere Branchen sind davon positiv betroffen, was sich auch an den Strukturen der Industrieorganisationen zeigt.

Das Sammeln und das Entsorgen alter Reifen ist ein rapide wachsendes Geschäft, das in ganz Europa beim Volumen und dem Ansehen zulegt. Ein Beispiel dieses rapiden Wachstums lässt sich etwa in der Entwicklung des so genannten Responsible Recycler Schemes sehen, das vom britischen Tyre Industry Council (TIC) ins Leben gerufen wurde.

Obwohl das TIC das Programm erst 1999 aufgelegt hat, hat es sich innerhalb von nur fünf Jahren zu einer eigenständigen Organisation entwickelt, der Tyre Recycling Association (TRA). Die Mitgliederliste der TRA ist in den vergangenen Jahren ebenfalls stark gewachsen. Heute werden etwa zwei Drittel (285.000 Tonnen) des britischen Altreifenaufkommens von TRA-Mitgliedern verarbeitet, von denen sich jeder einzelne zu den Werten des Verbandes bezüglich Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Verlässlichkeit bekennt.

Die Gründung des Responsible Recycler Schemes wurde teilweise auch durch die EU-Deponierichtlinie angestoßen. „Hinter der Gründung des Responsible Recycler Schemes stand die klare Erkenntnis, dass Altreifensammlung und -wiederverwendung Geschäftsbereiche sind, denen man sich eigenständig widmen sollte und die es den Reifenherstellern erlauben würden, die Forderungen der Deponierichtlinie bezüglich gebrauchter Reifen zu erfüllen“, so TRA-Sekretär Peter Taylor.

Das Verbot der Reifendeponierung

Es sind durchaus Vorteile damit verbunden, mit nur einer einzigen Stimme zum Thema Altreifenrecycling zu sprechen. Wie es derzeit scheint, wird am EU-weiten Verbot der Deponierung von Altreifen zum Juli 2006 wohl festgehalten und es nicht – wie zwischenzeitlich diskutiert – erst zum Oktober 2007 in Kraft treten. Diese Meinungsänderung war hauptsächlich das Ergebnis eines engen Meinungsaustausches zwischen der Regierung und der Recyclingindustrie.

Die ursprüngliche Deponierichtlinie sah vor, dass ganze Reifen ab Juli 2003, und geshredderte Reifen ab Juli 2006 nicht mehr deponiert werden dürfen. Die Situation wurde allerdings am Ende des Jahres 2004 etwas verwirrend, nachdem die Idee eines einheitlichen Einführungsdatums für alle nicht gefährlichen Abfälle aufkam. Wie etliche Organisationen der Branche – darunter die NTDA und die RMA – mitteilten, handele es sich dabei um einen „katastrophalen“ Plan, den Termin zu verschieben, denn dies würde die Entwicklungsfähigkeit der bereits bestehenden Infrastruktur gefährden.

date for all non-hazardous waste under the EU Landfill Directive.

However the Used Tyre Working Group, which includes members of the NTDA, the BRMA and RMA, voiced concerns that it would be "disastrous" to put back the date, as it "endangered the viability of the recovery infrastructure in place."

Now things appear to be back on track. "Whilst there was considerable support for a single implementation date, we propose bringing the ban on used whole and shredded tyres forward to 16 July 2006. This date is fully supported by the tyre recovery industry, which says it has sufficient capacity and infrastructure in place to handle the relatively small proportion of used tyres currently being landfilled," the government said in an official document.

"The total ban on the landfilling of liquid and the requirement for pre-treatment of all waste will come in on 30 October 2007 and is in accordance with Ministers' earlier statement to allow a two year lead-in period," it added.

Hazardous waste

Another piece of often-discarded automotive waste is the car battery; something that is classified as 'hazardous waste.' And its waste like this that is becoming an increasingly important part of the collection business, collection companies have reported. The recycling business is understandably subject to strict legal controls designed to ensure that it remains as safe and ecologically sensitive as possible. But how are these rules and regulations likely to develop under the UK EU presidency?

Well, it doesn't help when the very people legislation refers to are unaware of its existence. The British government dropped a bit of a clanger earlier this year, when it tried to introduce hazardous waste legislation, which was due to come into effect on 16 July. The problem was the Environment Agency didn't publish the official documents on the subject until April, leaving the industry and associations to embark on a rapid awareness raising campaign. The Hazardous Waste directive, as it is known, requires every business in England and Wales (Scotland is exempt) that creates "hazardous" waste to be registered with the Environmental Agency. Licenses cost between £18 and £28 per site and cover any company that generates waste such as anti freeze, brake fluid, lead acid batteries – even fluorescent light tubes and computer monitors are covered.

To put this into a wider perspective, at the end of last year, European environment ministers agreed a new battery directive. The new regulation includes the setting of binding collection and recycling targets and all will require that all industrial and automotive batteries are collected, providing still further opportunities for collection companies. At the moment the legislation is being re-read by the European Parliament, but it could be formally adopted by mid-2006.

However, harking back to the situation with the hazardous waste directive, the Department of Trade and Industry (DTI) has said the Batteries Directive will not be a priority during the UK's EU presidency. The fact that UK government is not in a hurry to push the directive through could mean that the next (Austrian) presidency, which is due to begin in January 2006 will have to take responsibility



The UK and Germany are Europe top two waste tyre producing nations

Innerhalb der EU fallen in Großbritannien und Deutschland die höchsten Altreifenmengen an

Nunmehr scheint es so, als sei alles wieder in bester Ordnung. „Während es beträchtliche Unterstützung für ein einheitliches Einführungsdatum gab, haben wir den Vorschlag gemacht, das Verbot solle am 16. Juli in Kraft treten. Dieses Datum wird von der Recyclingbranche vollauf unterstützt. Sie sagt, sie habe genug Kapazitäten, um die relativ geringe Menge zusätzlicher Altreifen zu verarbeiten, die derzeit noch deponiert werden“, heißt es in einem offiziellen britischen Regierungsschreiben.

Gefährliche Abfälle

Ein weiteres Fahrzeugzubehörteil, das als gefährlicher Abfall klassifiziert wird, ist die Autobatterie. Die Abfallentsorger jedoch mögen Batterien, da sie einen zunehmenden Anteil am Geschäft ausmachen. Folglich bleibt das Recyclinggeschäft rechtlich besonders kontrolliert und limitiert, um es so sicher wie nur irgend möglich zu machen. Wie werden sich diese rechtlichen Vorgaben aber entwickeln, solange Großbritannien von Juli bis Dezember den EU-Vorsitz hat?

Nun, es macht keinen besonderen Unterschied wenn eben die Menschen, die die Norm betrifft, von deren Existenz nichts wissen. Die britische Regierung hatte zwar im Frühjahr dieses Jahres versucht, nationale Regeln für gefährliche Abfälle auf den Weg zu bringen, die dann zum 16. Juli dieses Jahres in Kraft treten sollten. Da die britische Umweltschutzbehörde allerdings die offiziellen Dokumente zum Thema nicht vor April veröffentlichte, hatte die betroffene Industrie nur eine relative kurze Zeit, den Blick der Öffentlichkeit für das Thema durch eine Kampagne zu schärfen. Die britische Richtlinie für gefährliche Abfälle verlangt von jedem Unternehmen in England und Wales (Schottland ist ausgenommen), das „gefährlichen“ Abfall produziert, sich bei der Umweltschutzbehörde registrieren zu lassen. Entsprechende Lizenzen, die vergeben werden, kosten zwischen 27 und 42 Euro pro Betriebsstätte und decken Abfälle wie Frostschutzmittel, Bremsflüssigkeit oder Bleisäurebatterien ab – selbst fluoreszierende Leuchtstoffröhren und PC-Monitore sind damit abgedeckt.

Um dies in einem etwas weiteren Zusammenhang zu sehen, muss man wissen, dass im vergangenen Jahr die europäischen Umweltminister eine neue Richtlinie zu Batterien erlassen haben. Diese Richtlinie sieht zwingend Sammlungs- und Recyclingziele vor und fordert speziell von der Kfz-Branche, dass alle industriellen und Autobatterien gesammelt werden. Somit ergäben sich auch neue Möglichkeiten für die einsammelnden Betriebe. Zurzeit befindet sich die Richtlinie erneut zur Lesung im Europäischen Parlament.

„Ab September erwarten wir die Vorlage der Batterierichtlinie im Europäischen Parlament, sodass sie dort in zweiter Lesung im Dezember behandelt werden kann. Trotzdem glauben wir nicht, dass es nach der zweiten Lesung bereits ein Abkommen gibt“, so eine Sprecherin des britischen Handels- und Industrieministeriums

for implementing the directive. This means it could be 2008 before the rule comes into effect nationally.

A spokeswoman for the DTI told the letsrecycle.com web site: "We expect the batteries dossier to be transmitted to the European Parliament in September, for second reading in December. However we don't anticipate that there will be agreement following second reading."

"It is more likely that the draft directive will go to conciliation during the Austrian Presidency in 2006. If agreed following conciliation the directive will come into force in the UK [and therefore nationally] in 2008. The draft Batteries Directive is not a priority for the UK Presidency," she added.

It is thought that battery producers will welcome the pause, which allows them more time to develop non-hazardous versions of their products. Collection companies, a number of which double as tyre collectors, are also likely to welcome the delay which allows them time to develop a more efficient infrastructure for dealing with the increased number of waste batteries. chris.anthony@tyrepress.com

gegenüber dem Branchenforum letsrecycle.com.

„Es ist viel wahrscheinlicher, dass der Entwurf der Richtlinie während der österreichischen Präsidentschaft 2006 in die Vermittlung gehen wird. Nach erfolgreicher Abstimmung im Vermittlungsverfahren wird die Richtlinie in Großbritannien in 2008 in Kraft treten. Der Entwurf der Batterierichtlinie ist keine Priorität der britischen Präsidentschaft“, so die Ministeriumssprecherin weiter.

Die gegenwärtige Pause wird von Batterieherstellern als äußerst angenehm empfunden, haben sie so doch noch mehr Zeit gewonnen, nicht gefährliche Batterien zu entwickeln. Aber auch die einsammelnden Unternehmen, von denen es beinahe doppelt so viele in Großbritannien gibt wie in der Reifenbranche, haben ebenfalls den Vorteil, dass sie somit mehr Zeit haben, eine effektive Infrastruktur aufzubauen, um mit der zu erwartenden zunehmenden Anzahl alter Autobatterien fertig zu werden.

chris.anthony@tyrepress.com/ab



Hazardous waste is becoming an increasingly important part of the recovery business

Gefährlicher Abfall gewinnt im Entsorgungsgeschäft immer mehr an Bedeutung

Retreading as a Social Imperative?

Costs remain more important than environmental benefits

One of the best arguments in favour of retreading is the environmental protection angle. And when it comes to marketing tactics, references to the green side of the business are commonplace.

But when it comes to taking the plunge and spending money on more environmentally friendly products, consumers are more reluctant to open their wallets - something that can be seen in the example of passenger re-treads. Suddenly, costs per kilometre as well as reliability become the most important reasons for deciding for or against retreaded tyres.

Legal requirements, such as those in place in Italy, don't change the fundamental economic pressures that this ecologically friendly business sector faces. Protecting the environment can be an expensive thing. And it's the same with the tyre business.

Take, for example, the so-called REACH regulation, that has been adopted and circulated by the European Commission as a proposal on the registration, evaluation and authorisation of chemicals within the European Union. Currently the REACH draft is being chewed over by various committees of the European Parliament. Should this regulation go ahead as planned and come into effect next year, then the producers of chemical substances have until 2017 to verify the harmlessness of these ingredients. This means the burden of proof rests on the shoulders of all the companies that put potentially dangerous chemical substances in circulation.

If accounting firm KPMG's calculations are correct, the inherent costs associated with this regulation in Europe will total between £1.6 and £3.8 billion for proving that chemical substances are not harmful. According to estimates it will cost about £35,000 to £70,000 to get the necessary registration, evaluation and authorisation for just one single chemical ingredient. For example in a passenger car tyre there are about 130 chemicals that will have to be tested according to the REACH regulation before they can be used.

It seems that it hasn't been decided yet who is bearing what costs. But it is clear that the costs for the European tyre industry will

Runderneuerung als soziales Pflichtgebot?

Kosten sind wichtiger als möglicher Umweltschutz

Ein Argument, dass heute mehr denn je für Runderneuerung spricht, ist der Umweltschutz. Gerade wenn es ums Marketing geht, nutzt man gerne entsprechende Hinweise.



Environmental protection is a social imperative, says Stefano Carloni, president of the Italian Retreading Association, AIRP

Umweltschutz ist ein soziales Pflichtgebot, meint Stefano Carloni, Präsident des italienischen Runderneuerungsverbands AIRP

Wenn es aber darauf ankommt – so zeigt die Erfahrung aus der Pkw-Reifenrunderneuerung –, ist den meisten die eigene Brieftasche wichtiger als die Umwelt. „Kosten-pro-Kilometer“ sowie die Verlässlichkeit sind die alles entscheidenden Faktoren, sich für oder gegen Runderneuerte zu entscheiden. Auch gesetzliche Vorgaben wie in Italien ändern am wirtschaftlichen Druck nichts, dem die ‚umweltfreundliche Branche‘ zunächst ausgesetzt ist.

Umweltschutz ist in der Regel eine kostspielige Sache. Diese Erkenntnis trifft auch auf die Reifenbranche zu. So hat die Europäische Kommission vor zwei Jahren die so genannte Chemikalienrichtlinie in den EU-

gesetzgebungsprozess eingebracht. Das von der Kommission in Brüssel vorgeschlagene System zur „Registrierung, Bewertung und Zulassung von chemischen Stoffen“ (REACH) wird zurzeit in den Ausschüssen des Europäischen Parlaments beraten. Sollte die Verordnung wie geplant im kommenden Jahr in Kraft treten, müssen bis 2017 (elfjährige Übergangszeit) Hersteller von Substanzen nachweisen, dass diese unbedenklich sind. Die Beweislast liegt also bei Unternehmen, die potenziell gefährliche Stoffe in Verkehr bringen.

Glaubt man Berechnungen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG, werden insgesamt 2,3 bis 5,5 Milliarden Euro für den Nachweis der Unbedenklichkeit chemischer Substanzen in Europa ausgegeben werden. Den Schätzungen zufolge könnten zwischen 50.000 und 100.000 Euro an Kosten für die Registrierung, Bewertung und Zulassung eines einzigen chemischen Stoffes fällig werden. In einem Pkw-Reifen etwa stecken rund 130 Chemikalien, die nach der REACH-Verordnung alle geprüft werden müssen, bevor sie mit dem Reifen innerhalb der EU hergestellt und verkauft werden dürfen.

Es ist noch nicht geklärt, wer genau welche Kosten zu tragen hat. Dass aber die Kosten in der europäischen Reifenindustrie steigen werden und somit die internationale Wettbewerbsfähigkeit weiter unter Druck gerät, liegt auf der Hand. Es steht auch zu erwarten,



Pneuhage Reifenerneuerungstechnik's Manfred Schwaderer sees the environmental benefits as important, but secondary after costs per kilometre

Für Manfred Schwaderer, den Geschäftsführer der Pneuhage Reifenerneuerungstechnik, ist Umwelt wichtig, aber angesichts von Kilometerkosten nur nebensächlich

increase, as will the pressure on these companies. It is also likely that the industry will have to modify the list of 'ingredients' it uses when in tyre production, replacing some with more demonstrably safe chemicals.

The longer the regulation is not in place, the fewer tyres will have to be withdrawn from circulation, creating the least waste

possible – something that will no doubt please European environmentalists. In this respect retreading is clearly a good option when it comes to environmental protection, as it significantly reduces the amount of tyres that will require disposal or recycling.

But as long as there is no technological way of preventing tyres from wearing down, the re-use of a tyre's casing through retreading seems to be the ecologically sound answer.

"Retreading is a sensible form of recycling and reduces the number of scrap tyres," says Charles Runge, who is responsible for Michelin's retreading business in Germany, Austria and Switzerland. "Because about 70 per cent of a tyre's material is the casing, its reuse saves the equal amount of energy and raw materials."

With an annual 2.6 million tonnes of scrap tyres within the European Union (EU15, according to ETRA figures) the amount of tyres that would have to be disposed of without an average retreading share of about 40 per cent in the truck tyre segment can be roughly estimated. Therefore, a premium quality casing allows for up to 250 per cent of original new tyre mileage if it is retreaded, Michelin claims citing its "four lives" concept.

Marangoni also recognises the many environmental benefits that are associated with retreading. "This means that by retreading a tyre you benefit the environment in more than one way," explains Benno Benaglia, sales and marketing director at Marangoni Pneumatici Spa: "You postpone the problem of the tyre disposal, you re-utilise materials still usable, you save raw materials necessary to build a new tyre." In recent years Marangoni has further contributed to preserving the environment by developing a project under which non-retreadable tyres are turned into energy by incinerating them without any negative impact on the environment.

On a national level, Italy is one example of a country that requires a proportion of retreads to be fitted to public service vehicles by law. In this case the Italian Retreading Association, AIRP, has negotiated a retreading quota with the Italian government, which means 20 per cent of all tyres used by local, national and regional public fleets have to be retreads, Stefano Carloni, AIRP president explains. The law came into effect three years ago and has even been approved by the country's Constitutional Court. The court has also reiterated the importance of the law in terms of environmental protection.

Not all public service fleets are abiding by the rules, Mr Carloni believes, even though 20 per cent is not setting the bar too high, in light of the 40 per cent European average retreading rate. "Surely we can do even more. The law confirms the ecological significance of retreading. The Italian government has also decided to continue in this direction in order raise public recognition even higher," adds the

dass sich die Industrie von dem einen oder anderen Inhaltsstoff eines Reifens wird verabschieden müssen und sich um Ersatz bemühen muss.

Solange die Verordnung noch nicht verbindlich ist für die

Reifenhersteller in Europa sind Umweltschützer also froh darüber, dass so wenig Altreifen wie möglich aus dem Verkehr genommen werden müssen. Hier ist die Runderneuerung also auch Umweltschutz, da sie das europäische Altreifenaufkommen

maßgeblich verringert. Da der Reifenabrieb, bei dem ein Reifen im Schnitt etwa 20 Prozent seines Gewichts in die Umwelt abgibt, technologisch (noch) nicht verhindert werden kann, scheint sich wenigstens die Wiederverwendung der Karkasse umweltpolitisch aufzudrängen.

„Runderneuerung ist sinnvolles Recycling und verringert die Zahl der Altreifen“, sagt Charles Runge, der bei Michelin verantwortlich für das Runderneuerungsgeschäft Deutschland, Österreich und Schweiz ist. „Da rund 70 Prozent des Reifenmaterials in der Karkasse stecken, spart ihre Wiederverwendung Energie und Rohstoffe in entsprechendem Umfang.“ Bei einem jährlichen Aufkommen von über 2,6 Millionen Tonnen Altreifen in der Europäischen Union (der 15 Mitgliedstaaten; Zahlen der ETRA) lässt sich grob überschlagen, wie viele Tonnen Altreifen mehr entsorgt werden müssten, gäbe es in Europa keine Runderneuerungsquote von durchschnittlich 40 Prozent bei Nutzfahrzeugreifen. Eine qualitativ hochwertige Karkasse kann also bis zu 250 Prozent der ursprünglichen Laufleistung des Neureifens erreichen, wie man bei Michelin mit dem Konzept der „vier Leben“ proklamiert.

Auch bei Marangoni sieht man etliche Vorteile, die die Runderneuerung für den Umweltschutz mit sich bringt. „Bei der Runderneuerung eines Reifens profitiert die Umwelt in mancherlei Hinsicht“, sagt Brenno Benaglia, Sales & Marketing Director bei Marangoni Pneumatici. „Man verschiebt das Problem der Reifenentsorgung, man verwendet Materialien weiter, die weiterhin brauchbar sind, und man spart Rohstoffe ein, die für die Neureifenherstellung notwendig sind.“ Bei Marangoni betreibt man zusätzlich seit einiger Zeit ein Projekt, bei dem nicht runderneuerbare Reifen ohne negative Auswirkungen auf die Umwelt verbrannt und somit in Strom umgewandelt werden.

In einigen Ländern wird die Runderneuerung sogar gesetzlich vorgeschrieben, so etwa in Italien. Dort hat sich die Runderneuerungsindustrie um den Verband AIRP mit der Regierung darauf geeinigt, für öffentliche Fuhrparks eine Quote einzuführen: 20 Prozent der Bereifungskosten der betroffenen öffentlichen Betriebe müssen in Runderneuerte investiert werden, erklärt Stefano Carloni, Präsident der Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici (Italienischer Runderneuerungsverband). Das Gesetz gilt seit etwa drei Jahren und wurde sogar zwischenzeitlich vom italienischen Verfassungsgericht in seinem Kern bestätigt und in seiner Bedeutung für den Umweltschutz hervorgehoben.

Carloni glaubt zwar, dass sich einige öffentliche Fuhrparks wohl nicht an die Bestimmungen halten, und weiß auch, dass 20 Prozent im Vergleich zur durchschnittlichen Runderneuerungsquote in Euro-

association president.

On the other hand there are many public fleets that appear to operate 'no retread' policies. Berlin's public transport company, for example, only uses new tyres, whereas Germany's national rail company, Deutsche Bahn, has successfully changed its busses to re-treaded tyres. The question of whether or not a retreading quota similar to Italy's would make sense across Europe may still be in doubt.

"For public fleets it clearly makes sense, because of the cost advantage alone", says Manfred Schwaderer, managing director of Pneuhage Reifenerneuerungstechnik in Germany. "The role model function for environmental protection would be another plus" in favour of the implementation of a retread quota for public fleets, the managing director continues. But at the same time it could be seen as too big an intrusion into entrepreneurial freedoms if such a quota was applied to both private and public fleets. Furthermore, many private fleets already fulfil the Italian quota.

The actual effect of the Italian market's retreading quota in terms of addition retread take-up is debatable, Marangoni's Benno Benaglia points out. Instead the business has gained some very positive press activity which has influenced retreading in a more elementary way and "given a positive push to the promotion" of retreaded tyres in Italy, the director affirms.

There are also some question marks over how much of the average 40 per cent European retreading ratio can be put down to the environmental benefits of these tyres. Instead it has been suggested that retreads have reached this level of popularity because they can minimise fleet operators' costs.

A detour into the world of passenger car retreading gives us a deeper understanding of the relative un-importance of environmental concerns in this respect. 10 or more years ago relatively large numbers of passenger car tyres were being retreaded. And back then these products had a certain influence on the tyre market. However, as a result of strongly increasing competition from cheap imports from the Far East and Eastern Europe, the cost advantages of retreads produced in the western market have been reduced to a minimum, if anything. Although there is "a general eligibility with regards to the environment" both private motorists and fleet operators are paying more and more attention towards costs, says Mr Schwaderer in an interview with Tyres & Accessories. "This is why the number of re-treaded passenger car tyres has fallen down to insignificance."

Even if retreaded passenger car tyres could offer the same costs per kilometre, they would probably still be left out in the cold because the green image won't get rid of their "used tyre" stigma in the eyes of the consumer. But it's a completely different story when it comes to truck tyres. The cost advantages of retreaded truck tyres compared to new tyres remain. Michelin for example calculates that

pa von etwa 40 Prozent im Nutzfahrzeugsegment nur ein gutgemeinter Anfang sind. Dennoch: „Man kann bestimmt mehr unternehmen. Es ist eine Bestätigung dafür, dass dem Staat die umweltfreundliche Wertigkeit der Runderneuerung bewusst ist und dass man in diese Richtung weitermachen kann, um eine größere Anerkennung zu erlangen.“

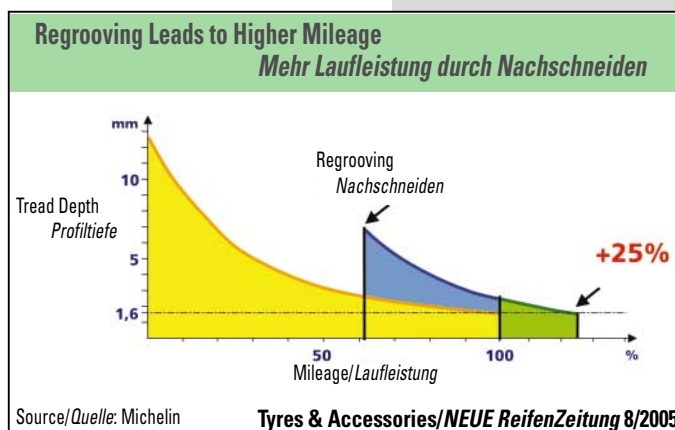
Es gibt immer noch große Verkehrsbetriebe und Nutzfahrzeugflotten in Europa, die völlig ohne runderneuerte Reifen auskommen. So läuft der Busverkehr in Berlin heute nur auf Neureifen, während die Busse der Bahn in Deutschland bereits erfolgreich auf Runderneuerte umgestellt haben. Ob allerdings eine Quote wie in Italien allgemein Sinn machen würde, steht im Zweifel. „Für die öffentlichen Dienste eindeutig ja, vor allem wegen der Kostenvorteile“, sagt Manfred Schwaderer, Geschäftsführer der Pneuhage Reifenerneuerungstechnik GmbH. „Die Vorbildfunktion im Umweltschutz wäre ein weitere Pluspunkt“ für die Einführung einer Quote für den öffentlichen Dienst. Für Privatunternehmen sei die Einführung einer Runderneuerungsquote aber nicht sinnvoll, so der Geschäftsführer weiter. Sie sei ein zu großer Eingriff in die unternehmerische Freiheit; darüber hinaus erfüllten die meisten (Lkw-)Flotten heute bereits die italienische Quote.

Was die italienischen Runderneuerungsmarkt betrifft, so hat sich durch die Einführung der Quote kaum etwas an der Anzahl der runderneueren Reifen getan, betont Brenno Benaglia von Marangoni Pneumatici. Dafür habe es ein äußerst positives Pressecho im Land gegeben, was sich auf das Geschäft der Runderneuerungsbranche sowie das Verständnis für Runderneuerte ausgewirkt habe.

Es drängt sich die Frage auf, ob wir eine Runderneuerungsquote von etwa 40 Prozent in Europa haben, damit die Umwelt möglichst gering belastet wird, oder damit die Reifenkosten der Flottenbetreiber minimiert werden. Ein Ausflug in die Welt der Pkw-Reifenerneuerung schafft Verständnis für die relative Bedeutung des Umweltschutzes in diesem Zusammenhang: Er existiert beinahe nicht.

Vor zehn und mehr Jahren wurden auch Pkw-Reifen noch runderneuert, so dass man sagen konnte, sie hatten eine gewisse Marktbedeutung. Seitdem allerdings der Wettbewerb mit günstigen Marken aus Fernost und aus Osteuropa stark zugenommen hat, ist der Kostenvorteil auf ein zu vernachlässigendes Minimum gesunken, wenn es ihn überhaupt noch gibt. Auch wenn „eine Berechtigung mit Blick auf die Umwelt generell vorhanden“ ist, so

blickt doch der private Autofahrer wie auch der Flottenbetreiber heute mehr denn je auf die Kosten, meint Manfred Schwaderer im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG. „Daher sind die Anteile runderneuerter Pkw-Reifen in den letzten 20 Jahren bis zur Bedeutungslosigkeit gesunken.“ Selbst bei annähernd gleichen Kilometerkosten würden runderneuerte Pkw-Reifen im Vergleich zum Neureifen das Nachsehen haben, da sie vermutlich das Stigma des Gebrauchtreifens aus Endverbraucher sieht nie loswerden.





Roughly 2.5 billion euros is saved each year through the utilisation of retreads

Durch die Runderneuerung von Lkw-Reifen wurden im vergangenen Jahr etwa 2,5 Milliarden Euro in Europa eingespart

there is a cost per kilometre advantage of up to 36 per cent with its Remix retreading system. Figures like that are obviously likely to have an impact on professionally run transportation businesses. In light of increasingly intensive competition the benefits of retreading – and by the same token environmental benefits – are becoming more important too, Charles Runge from Michelin asserts.

Manfred Schwaderer holds a similar position, claiming that “the acceptance of retreading is affected by consumer prices as well as quality and performance bought with that amount.” In short, environmental protection through retreading is welcome, just as long as it doesn’t have too much of an effect on price.

In fact the AIRP says the opposite is true. The Italian Retreading association reports that about 800,000 truck tyres were retreaded in Italy last year. And this means that roughly 170 million litres of oil (which would otherwise be used in production) and about 48,000 tonnes of raw material (rubber, metals, carbon black etc) were saved – all because about 47,000 tonnes worn tyres were re-used.

In monetary terms, this means that Italian end consumers could have saved up to 280 million euros during 2004, according to the AIRP. When this figure is projected across Europe, this equates to savings of 2.5 billion euros, simply by using retreads to the same extent as the Italians.

Therefore, one would think that environmental protection and cost savings for companies that use retreaded tyres go hand in hand. However, the number is said to correlate with the “environmental sensitivity” of people, says the AIRP. The AIRP even believes that retreading should be regarded as a sort of “social imperative.”

Fortunately the retreading business is currently in a situation where it can have the best of both worlds. On the one hand the environment is protected and fewer resources are consumed, which makes a good sales argument itself. And on the other hand, the economic benefits of retreading are beneficial to the customer because there are clear cost advantages.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

Bei Lkw-Reifen ist dies allerdings ein anderer Sachverhalt. Die Kostenvorteile der Runderneuerung gegenüber dem Kauf eines Neureifens haben immer noch Bestand. Bei Michelin etwa rechnet man bei Anwendung des Remix-Verfahrens mit einer Verringerung der durchschnittlichen Kilometerkosten um bis zu 36 Prozent. Dass ein solcher Kostenvorteil im professionell betriebenen Transportgewerbe von Bedeutung ist, liegt auf der Hand. Gerade vor dem Hintergrund eines intensiveren Wettbewerbs werde das Thema Runderneuerung – und ungewollt auch das Thema Umweltschutz – weiter an

Bedeutung zunehmen, ist sich Charles Runge von Michelin sicher. In dieselbe Richtung geht auch Manfred Schwaderer von PneuHage Reifenerneuerungstechnik: „Die Akzeptanz der Runderneuerung wird bestimmt durch den Verbraucherpreis und die damit erworbene Qualität und Leistung, also die Kosten per Kilometer.“ Zusammenfassend lässt sich also sagen: Umweltschutz durch Runderneuerung ja, Mehrkosten sollten aber nicht entstehen.

Dass eher das Gegenteil der Fall ist, rechnet der AIRP für Italien vor. Im vergangenen Jahr wurden in Italien gut 800.000 Lkw-Reifen runderneuert. Dank dieser Runderneuerung wurden etwa 170 Millionen Liter weniger Öl (Energie) und 48.000 Tonnen weniger Rohmaterialien (Gummi, Metalle, Ruß, etc.) in Italien gebraucht, da 47.000 Tonnen Altreifen wiederverwandt wurden. Durch diese Einsparungen haben sich die Kosten für die Endverbraucher in Italien um 280 Millionen Euro senken lassen, so der Verband AIRP. Auf ganz Europa umgeschlagen bedeuteten die Zahlen des italienischen Runderneuerungsverbands eine Kostenersparnis von über 2,5 Milliarden Euro durch die Runderneuerung vermeintlich alter Lkw-Reifen. Umweltschutz und Kostenersparnis für Unternehmen, die runderneuerte Lkw-Reifen nutzen, gehen also Hand in Hand. Dies sind deutliche Zahlen. Dennoch: Die Anzahl der Runderneuerungen hängen eindeutig mit der „Umweltempfindlichkeit“ der Menschen zusammen, ist man sich beim Italienischen Runderneuerungsverband sicher, und spricht sogar von einem „sozialen Pflichtgebot“. Die Umweltempfindlichkeit allerdings, so belegen es die jüngsten Entwicklungen der Pkw-Reifenerneuerung, hängen wiederum von den Kosten ab, die ein runderneuerter Reifen im Vergleich zu einem Neureifen verursacht.

Die Runderneuerungsbranche befindet sich glücklicherweise in einer Situation, in der sie das Beste aus beiden Welten anbieten kann. Einerseits sind Umweltschutz und Schonung der Ressourcen ein Verkaufsargument, andererseits aber auch die wirtschaftlichen Aspekte der Runderneuerung, die den Kunden eindeutig Kostenvorteile bringen.

arno.borchers@reifenpresse.de

Cheap Collections Come to an End

We all know about the recently implemented End of Life Vehicle directive (see July T&A), but what about WID – the Waste Incineration Directive?

Das Ende billiger Altreifenentsorgung naht

Von der EU-weit gültigen Altkarverordnung hat sicher jeder schon einmal gehört, doch wie steht's diesbezüglich mit der so genannten Abfallverbrennungsrichtlinie?

When this legislation comes into force on 28 December this year, it will have implications on the majority of the UK's tyre collection companies, not to mention the tyre retailers that they serve. Of course, the reason why a directive regulating the amount of nitrogen oxides (NOx) in the atmosphere has ramifications for tyre recycling is because a significant proportion of end-of-life tyres are incinerated in cement kilns.

Sapphire Energy Recovery is one of the UK's leading lights in this form of tyre disposal and currently processes in excess of 100,000 tonnes of tyres per year, a figure that equates to roughly 17 million individual tyres or a quarter of the UK market. When Tyres & Accessories met with general manager, Tim Stott and sales and marketing manager, Ryan Mifflin, the executives pointed out that the new regulation means: "The clock is ticking for cheap collections."

As you would expect there is a cost to making the incineration process cleaner. WID brings with it new tougher limits on emissions, specifically NOx emissions. So, in order to meet the directive's requirements, Sapphire is investing around £12 million in facility upgrades. In addition to capital expenditure, the company will have to find an extra £10 million each year to pay for the NOx reducing agent that is required.

Wenn die dahinter stehende Verordnung 2000/76/EC am 28. Dezember dieses Jahres in Kraft tritt, hat dies nicht nur Auswirkungen auf einen Großteil der britischen Altreifenentsorger, sondern auch auf deren Kunden – den Reifenhandel. Denn die Richtlinie hat zum Ziel, die Emission von bei der Abfallverbrennung entstehenden Schadstoffen – vor allem beispielsweise Stickoxide (NOx) – zu reduzieren, und viel „Altreifenabfall“ landet nun einmal nach wie vor als Brennstoff in Zementöfen.

Sapphire Energy Recovery ist eines der führenden Unternehmen in England, wenn es um das Thema Altreifenverfeuerung geht. Schließlich kümmert man sich eigenen Angaben zufolge um rund 100.000 Tonnen der jedes Jahr auf der Insel anfallenden Altreifen. Dies entspricht etwa 17 Millionen Reifen oder etwa einem Viertel des gesamten britischen Marktes. „Die Zeiten einer billigen Altreifenentsorgung nähern sich langsam aber sicher ihrem Ende“, fasst Sapphire-Geschäftsführer Tim Stott die aus seiner Sicht erwarteten Folgen der Verordnung zusammen. Einen saubereren Verbrennungsprozess gebe es nämlich nicht umsonst. Sapphire investiert rund zwölf Millionen Pfund in die eigenen Anlagen, um die Einhaltung der sich verschärfenden Emissionsgrenzwerte insbesondere für die Stickoxide gewährleisten zu können. Hinzu kommen noch einmal hö-



By shredding the tyres it deals with, Sapphire is able to transport waste more efficiently

Durch das Shreddern der bei Sapphire angelieferten Reifen vereinfacht sich auch der anschließende Transport für das Unternehmen

That's where collectors and retailers come in – of course any increase in cost has to be paid for somehow. Sapphire explains that the emissions directive will result in retailers having to increase the amount they pay for collections above £1 per tyre. Some national retail chains already charge the general public between £1.20 and £1.50 for tyre disposal. European countries are already charging more. German drivers, for example, pay between two and three euros (£1.35 - £2.05) for tyre collection. The problem is the money does not always get back up the economic food chain to the final destination. And that's why capital investment has to be paid for through "a sensible gate fee."

"Perhaps 20 - 30 pence extra charge would cover what we need," said marketing manager, Ryan Mifflin, adding: "This is a positive green message for the tyre retailers to use and gives a justified reason for the disposal cost of every tyre." According to Mr Mifflin, the majority of contractors are "aware that there is legislation coming" and so the company is anticipating that customers will want to secure their services. In recent months a number of sources have told T&A of growing feeling that the chipped tyre market is getting saturated. Tim Stott suggests retailers "should be asking collectors if they are taking their tyres to a sustainable solution."

Every picture tells a story

Sapphire Energy Recovery was founded in 2000 as a 75:25 joint venture between Lafarge Cement and Michelin. In terms of volume, the company is the largest tyre disposal business in the UK and has grown 20 per cent year-on-year since 2001. Sapphire sees itself as a company that welds two very different industries together, with a mandate to keep business consistent between the seasonal cement industry and the perpetual tyre business.

90 per cent of the tyres Sapphire disposes of come from tyre collection companies. "We have a number of regional collectors, some

here jährliche Betriebskosten, die das Unternehmen mit rund zehn Millionen Pfund veranschlagt. Diese höheren Kosten muss natürlich irgendjemand tragen, und genau an dieser Stelle kommen die Partner ins Spiel, welche die Reifen beim Handel abtransportieren, nicht zu vergessen der Reifenhandel selbst.

Sapphire rechnet damit, dass sich als Folge dessen das für die Altreifenentsorgung zu zahlende Entgelt auf über ein Pfund je Reifen erhöhen wird. Einige Reifenservicebetriebe haben demnach bereits damit begonnen ihren Kunden dafür zwischen 1,20 und 1,50 Pfund (1,75 bzw. 2,20 Euro) in Rechnung zu stellen. In anderen europäischen Ländern zahlen die Autofahrer schon seit Längerem mehr. In Deutschland beispielsweise sind Beträge zwischen zwei und drei Euro (1,35 bzw. 2,05 Pfund) durchaus an der Tagesordnung. Das Problem dabei ist, dass das Geld nicht immer am Ende der „Nahrungskette“ auch wirklich ankommt. „Rund 20 bis 30 Pence extra würden jedoch unsere Kosten decken“, sagt Sapphire-Marketingmanager Ryan Mifflin. Damit würde zugleich ein „positives grünes Signal“ an den Handel ausgesandt, das dieser mit dem gerechtfertigten Argument einer umweltverträglichen Entsorgung jedes einzelnen Reifens guten Gewissens an seine Kunden weitergeben könne. Laut Mifflin sind sich die meisten Sapphire-Vertragspartner der kommenden Änderung in der Gesetzgebung bewusst, und deshalb ist man sicher, dass die überwiegende Mehrheit in diesem Sinne handeln wird.

Jedes Bild erzählt eine Geschichte

Sapphire Energy Recovery wurde im Jahr 2000 als 75:25-Jointventure zwischen Lafarge Cement und Michelin gegründet. Bezogen auf das Volumen ist das Unternehmen der größte Altreifenentsorger in Großbritannien und konnte seit 2001 jedes Jahr um rund 20 Prozent zulegen. Sapphire sieht sich selbst als ein Unternehmen, das zwei völlig verschiedene Industriezweige miteinander verbindet – das saisonal geprägte Geschäft der Zementindustrie mit den über das ganze Jahr hindurch anfallenden Altreifenmengen. 90 Prozent der von Sapphire verarbeiteten Reifen werden von Altreifenentsorgern angeliefert, die sich auf die Einsammlung dieses „Abfalls“ spezialisiert haben. „Darunter sind einige regionale, aber auch einige landesweit operierende Firmen. Hinzu kommen außerdem noch einige ganz kleine unabhängige Betriebe“, erklärt Ryan Mifflin. Einhergehend mit der durch den Marktanteil von 25 Prozent gestiegenen Bekanntheit von Sapphire im britischen Markt, werden zudem immer neue Kunden auf das Unternehmen aufmerksam, sodass man bereits darüber nachdenkt, die Arbeitszeit auf sechs Tage die Woche auszuweiten.

Als Nächstes ist darüber hinaus eine neue Anzeigenkampagne geplant. Sie soll, was das Thema Altreifenentsorgung angeht, für mehr Aufmerksamkeit sorgen als alle Kampagnen dieser Branche jemals zuvor. Die NEUE REIFENZEITUNG konnte sich bereits vorab einen ersten Eindruck der „Ultimate-Solution“-Kampagne verschaffen, und ehrlich gesagt wird es sicherlich so manchem Betrachter schwer fallen, diese Bilder zu schnell wieder zu vergessen. Dabei werden mit dieser Medienstrategie zwei Ziele gleichzeitig verfolgt:

national companies and even some small independent operators," Ryan Mifflin explains. Now with a quarter of the market under its belt, Sapphire is experiencing continued demand for its services and is planning to extend its operating hours to six days a week.

The next step is the introduction of a brand new advertising campaign, which promises to be one of the most attention grabbing that this part of the tyre business has seen. Tyres & Accessories was given an exclusive preview of Sapphire's "Ultimate Solution" campaign, and it has to be said – you won't forget these images in a hurry! The media strategy has a dual purpose: to raise awareness of sustainable solutions for end-of life tyres generally, and to Sapphire's business specifically.

In addition to raising the company's profile, Sapphire is also aiming at expanding its operation in more, excuse the pun, concrete terms. "We want to offer excellent services... in high density population areas. By the end of the year we will have centres in or near all of the UK's major cities," Ryan Mifflin explained.

That's a WRAP?

In June WRAP (the Waste & Resources Action Programme) announced that it had begun work on developing and extending the UK's used tyre markets. The aim of the programme, part of Defra's new Business Resource Efficiency and Waste initiative (BREW), will be to increase the inherent value of recycled tyres by stimulating market demand for higher value products.

A large part of the first year's budget is being allocated to projects focused on developing both existing processes and exploring "novel applications." These might include civil engineering, construction and surfacing uses, as well as a range of other materials and products. "Consultation will be essential to the delivery of sustainable recycling solutions for waste tyres in future," WRAP's director of materials, Liz Goodwin, commented at the time.

However, Sapphire refers to the cement kiln tyre disposal route as "the ultimate solution." From the company's point of view, this is because, unlike other disposal methods, there is nothing left over after processing. Whereas with ménage, for example, residue will still be left behind in years to come, incineration replaces virgin fossil fuels with tyres and produces cement at the same time. Any left over iron ore becomes part of the cement mix. "Crumb is a viable option. But it is only viable as long as there is a market," says Mr Mifflin.

At the moment Sapphire has contracts in place with Lafarge Cement, Rugby Cement and Castle Cement. But isn't there a danger that new and interesting uses for tyres could take away from Sapphire's core business? "We all need to ensure that we can meet the requirements of the landfill ban. But with 400,000 tonnes of scrap tyres in the UK there is still plenty to go around, even with clever new uses for crumb," said Tim Stott

The landfill ban is something that the industry has been expecting for some time, that's why Sapphire reports that it will invest further to meet the demand created. "As the landfill ban approaches, existing and new customers are securing volumes to guarantee future disposal," Mr Mifflin commented adding: "We can't take everything, but we are gearing up to take more."

chris.anthony@tyrepress.com

Einerseits will man für das Thema Altreifenentsorgung im Allgemeinen sensibilisieren, andererseits natürlich auch auf das Unternehmen Sapphire und seine Dienstleistungen im Besonderen hinweisen. Davon soll aber nicht nur die Bekanntheit des Unternehmens profitieren, sondern man will vor allem auch das eigene Wachstum damit weiter vorantreiben. „Vor allem in oder nahe Ballungszentren wollen wir verstärkt unseren Service anbieten und unsere Präsenz weiter erhöhen. Bis zum Ende dieses Jahres wollen wir in allen großen Städten Großbritanniens mit Niederlassungen vertreten sein“, erläutert Mifflin.

Ist das WRAP?

Im Juni ist im Rahmen des WRAP (Waste & Resources Action Programme) in Großbritannien damit begonnen worden, den britischen Markt für gebrauchte Reifen zu entwickeln und auszubauen. Dieses Programm ist Teil der so genannten BREW-Initiative – BREW steht für Business Resource and Waste – des Department of Environment, Food & Rural Affairs (DEFRA) und ein Großteil des letztjährigen Budgets aus diesem Projekt wurde zur Weiterentwicklung bestehender Verwertungsprozesse und für die Suche nach neuen Anwendungsmöglichkeiten für Altreifen aufgewandt. Dazu zählt beispielsweise deren Verwendung bei Bauprojekten und dergleichen mehr. „Die Prüfung solcher Möglichkeiten bildet die Grundlage für ein zukünftiges nachhaltiges Recycling von Altreifen“, meint Liz Goodwin, Director Materials bei dem WRAP-Projekt.

Bei Sapphire sieht man jedoch die Verfeuerung in Zementöfen nach wie vor als die „ultimative Lösung“ des Altreifenproblems. Vor allem auch deshalb, weil bei dieser Verwertungsart nichts mehr von den Reifen übrig bleibe. Während beispielsweise die Wiederverwendung der Altreifen etwa in Granulatform nach Meinung Sapphires noch einige Jahre hinterherhinke, sei die Verbrennung das, was man als Rückgewinnung der in den Reifen enthaltenen Rohstoffe und deren Nutzung als fossilen Brennstoff bezeichnen könne. Zudem werde dadurch gleichzeitig noch Zement produziert. „Die Wiederverwendung in Granulatform ist zwar eine Option, doch nur so lange wie auch eine Nachfrage nach solchen Granulaten besteht. Langfristig steht dahinter jedoch ein Fragezeichen“, ist Mifflin überzeugt.

„Wir müssen sicherstellen, dass wir das Deponieverbot für Altreifen einhalten können. Dabei lassen die gut 400.000 Tonnen Altreifen, die jedes Jahr in Großbritannien anfallen, noch genügend Spielraum für unser Geschäft. Selbst wenn in Zukunft vielleicht clevere neue Recyclingalternativen entdeckt werden“, sagt Tim Stott. Zurzeit hat Sapphire jedenfalls Verträge mit Lafarge Cement, Rugby Cement und Castle Cement. Das Deponieverbot von Altreifen, das ab Juli 2006 auch für geschredderte Altreifen gilt, hat die Industrie schon seit einiger Zeit erwartet. Deshalb plant Sapphire, in eine Erweiterung der eigenen Kapazitäten zu investieren, um die aus dem Verbot resultierende steigende Nachfrage nach Entsorgungsmöglichkeiten befriedigen zu können. „Je näher das Deponieverbot rückt, desto mehr gehen bestehende und neue Kunden von uns dazu über, im Voraus feste Abnahmemengen mit uns zu vereinbaren, um ihr Altreifenproblem zu lösen“, erzählt Mifflin. „Wir können nicht unbegrenzt Aufträge annehmen, aber wir versuchen unsere Kapazitäten so weit wie möglich auszubauen“, ergänzt er.

chris.anthony@tyrepress.com/cm

Vellco Tyre Control on acquisitions, casing collection and retreading

Recycling Responsibly

When Vellco Tyre Control (VTC) acquired REG UK in February, the news caught most people off guard. Here was a company that started out as a local casing dealership buying the UK recycling division of the world's fourth largest tyre producer.

From relatively humble beginnings, VTC has well exceeded the local label and now is a national leader in its field, with aspirations of developing a European presence. Tyres & Accessories met business development director, John Campbell, and managing director, Chris Fell, and asked about the REG acquisition, retreading and other options for end-of-life casings.

VTC was founded by Yorkshire businessman Robert Fell in 1950, who was succeeded in management by sons Chris and Bob Fell. The second generation of VTC management decided to steer the company on a more adventurous course in the late 1990s, expanding the company's regional casing collection and retreading business. Then in February 2005, as VTC's casing collection and re-use business grew in both size and coverage, the company succeeded in what was probably its most impressive move to date – the acquisition of Continental owned REG UK.

In the words of VTC's management, the REG acquisition was "one of the best kept secrets in the business." In addition to increasing the company's volume capacity and coverage, the acquisition provided the opportunity to move into the important automotive waste market. "Prior to John Campbell's appointment as a director of VTC (a move that was part and parcel of the acquisition) we had launched an ambitious automotive waste programme in oils, filters, brakes, metals and fluids. Now with John's experience in this area we are fully confident of being able to take this concept of Vellco's business to a new level of success," explained Chris Fell.

The relationship between the two companies did not begin with the purchase of REG, but was rather the completion of cooperation between the two companies. Originally contact between the two businesses began when John Campbell was managing director of REG and Vellco was one of its customers. "The synergy between the two companies was a very good fit. And the hazardous waste service that REG had developed sat exactly in line with Vellco's plans for going forward," says Mr Campbell, adding: "Automotive waste is becoming a crucial issue in the UK and VTC will be looking to source new ways of increasing our services in this sector of the market in the future."

Currently VTC deals with 5 million car tyres each year and another 10,000 truck tyres each week. Not to mention its other activities

Vellco Tyre über Akquisitionen, Karkassensammeln und die Runderneuerung

Verantwortungsvoll recyceln

Als Vellco Tyre Control (VTC) im Februar REG UK übernommen hat, waren die meisten Leute ziemlich überrascht. Ein Unternehmen, das seine Existenz mit dem Sammeln und Handeln von Karkassen begann, übernahm kurzerhand das britische Recyclinggeschäft des weltweit viertgrößten Reifenherstellers Continental.

Nach einem zunächst lokalen Anfang hat sich VTC schnell zu einem Marktführer in seinem Bereich entwickelt und hegt mittlerweile auch europäische Ansprüche. In einem Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG bezogen John Campbell und Chris Fell Stellung zur REG-Übernahme, zur Runderneuerung und weiteren Möglichkeiten, um mit Karkassen zu verfahren.

VTC wurde 1950 in Yorkshire vom Geschäftsmann Robert Fell gegründet, der das Management später an seine Söhne Chris und Bob Fell übergeben hat. Die zweite Generation der VTC-Unternehmensführung entschied sich ab Ende der 1990er-Jahre, sich auf einen etwas abenteuerlicheren Weg einzulassen und sich über den lokalen Karkassenhandel und die Runderneuerung hinaus fortzuentwickeln. Im Februar 2005, als VTCs Karkassenhandel sowie das Wiederverwendungsgeschäft ein gutes Wachstum erzielte, konnte das Unternehmen den mit Abstand größten Coup seiner Unternehmensgeschichte landen: die Übernahme von REG UK, bis dato zum Continental-Konzern zugehörig.

Laut den Worten des VTC-Managements war die REG-Übernahme „eines der am besten gehüteten Geheimnisse im Markt“. Zusätzlich zu einer Kapazitätserweiterung und einer größeren Marktabdeckung hat die Übernahme dazu geführt, dass Vellco nun auch in das Segment für Automobilabfälle einsteigen konnte. „Bevor John Campbell zum Direktor für Unternehmensentwicklung bestellt wurde (was Teil der Übernahme war), haben wir ein ambitioniertes Automobilabfall-Programm für Öle, Filter, Bremsen, Metalle und Flüssigkeiten aufgelegt. Mit Johns Erfahrung fühlen wir uns sicher, dass wir dieses Programm auf eine neue Erfolgsstufe für Vellco stellen können“, so Chris Fell, Geschäftsführer des Unternehmens.

Dabei hat die Beziehung der beiden Unternehmen nicht erst durch die Übernahmen im Februar begonnen. Vielmehr stellt sie den Abschluss ein lang währenden Zusammenarbeit der beiden Unternehmen dar. Der ursprüngliche Kontakt wurde hergestellt, als John Campbell noch Geschäftsführer bei REG war und somit Vellco zum Kunden hatte. „Die Synergie zwischen den beiden Unternehmen hat besonders gut gepasst. Und die Dienstleistungen beim Sondermüll,



Vellco's Weaverthorpe site is about as green-field as they come

Am Vellco-Standort Weaverthorpe werden je Woche tausende Reifen sortiert und gelagert

including oil, antifreeze, coolant fluid, used battery and catalytic converter disposal.

So where do all the casings go?

Talk to John Campbell about casing collection and the word synergy is never too far away. And that's because this kind of 'joined-up thinking' is central to what goes on at VTC's Weaverthorpe headquarters, where thousands of tyres are sorted and stored each week.

A significant proportion of the truck tyres that VTC collects and sorts are destined to be retreaded by premium manufacturers, with one particular global leader taking the lion's share. "We keep different specifications for different customers. Some customers for example do not want to use certain brands, others are particular about the number of repairs that they will allow the casing to have undergone," explains John Campbell.

The majority of tyres that don't fall into any of the above categories are either used as fuel for cement kilns or are processed to become rubber crumb - a process that favours truck tyres over end-of-life car products due to their proportionally higher rubber content. There are also "reasonably regular" opportunities for waste casings to be used for civil engineering purposes.

While it would be true to say that the majority of casings that VTC collects are either retreaded or re-used as fuel, significant amounts are also chipped and sold as rubber crumb. "Its all about balance, we don't want to go out and only support one route," explains John Campbell. However, some machinery manufacturers and other tyre disposal companies that T&A spoke to suggested that rubber crumb is not the most sustainable answer. So has the crumb market reached saturation point?

"People sometimes try and come into the (tyre chipping) business without too much research and there is a consensus that these companies fall by the wayside leaving other more prepared companies to pick up the pieces," says Mr Campbell. "Looking at the Euro-

die REG entwickelt hatte, passten exakt zu den Plänen bei Vellco, einen Schritt voranzugehen", so Campbell weiter. „Automobilabfälle werden zu einem wichtigen Thema in Großbritannien. VTC wird sich darum bemühen neue Wege zu beschreiten, um künftig in diesem Marktsegment unsere Dienstleistungen ausbauen zu können.“

Gegenwärtig hat Vellco es mit rund fünf Millionen Pkw-Reifen im Jahr sowie 10.000 Lkw-Reifen jede Woche zu tun; nicht zu erwähnen Öle, Frostschutzmittel, Kühlflüssigkeiten, Altbatterien sowie Katalysatoren.

Wo bleiben all die Karkassen?

Wenn man sich mit John Campbell über den Karkassenhandel unterhält, ist das Stichwort Synergie niemals allzu weit entfernt. Folglich ist das gemeinsame Denken auch so überaus wichtig für den Erfolg der Arbeit in Weaverthorpe, wo Vellcos Zentrale ansässig ist und jede Woche tausende Reifen sortiert und gelagert werden.

Ein bedeutender Anteil der Lkw-Reifen, die Vellco sammelt und sortiert werden an Premiumrunderneuerer weitergegeben, wobei einer der Weltmarktführer unter den Runderneuerern den Löwenanteil erhält. „Für verschiedene Kunden haben wir verschiedene Spezifikationen. Einige Kunden etwa wollen bestimmte Reifenmarken nicht runderneuern, andere machen sich Gedanken über die Anzahl der Reparaturen, die eine Karkasse bereits hinter sich hat“, erklärt Direktor John Campbell.

Der Großteil der Reifen, die nicht in eine der oben genannten Kategorien passt, wird entweder als Brennstoff in der Zementindustrie genutzt oder zu Gummigranulat weiterverarbeitet, wobei hier Lkw-Reifen gebräuchlicher sind, da ihr Gummianteil potenziell höher ist. Darüber hinaus gebe es oftmals die Möglichkeit, Altreifen für andere Zwecke zu verwenden.

Während es stimmt, dass die Mehrheit aller Altreifen, die Vellco sammelt, entweder runderneuert oder verfeuert werden, so geht doch ein nicht unbeträchtlicher Anteil in die Zerkleinerung und wird dann als Gummigranulat weiterverkauft. „Dabei geht es uns um das Gleichgewicht. Wir wollen nicht nur den einen einzigen Weg einschlagen“, erklärt John Campbell. Nach den Gesprächen, die NEUE REIFENZEITUNG mit Marktteilnehmern geführt hat, drängt sich allerdings der Eindruck auf, dass die Herstellung von Gummigranulat nicht unbedingt die nachhaltigste Lösung ist. Hat dieser Markt seinen Sättigungsgrad erreicht?

„Manchmal fangen Leute im Geschäft an, ohne vorher genau den Markt zu untersuchen. Es ist allgemeiner Konsens, dass diese Unternehmen irgendwann hinten runterfallen und den Markt besser vorbereiteten Unternehmen überlassen müssen“, so Campbell.

„Wenn man sich Informationen aus Europa ansieht, scheint es beispielsweise so, dass die Granulatberge zuerst in Deutschland aufge-

“One of the beauties of the Vellco organisation is its ability to move in a dynamic way.”
– business development director, John Campbell

„Einer der großen Vorteile bei Vellco ist es, dass wir uns dynamisch entwickeln können“, erklärt John Campbell, Direktor für Unternehmensentwicklung

pean information, there is evidence that crumb stockpiling has begun in Germany, for example." But this doesn't mean that crumbing is a long-term dead end: "I think the WRAP programme will really kick start people's thinking," John Campbell adds: "In fact we should have done it before." Casing export provides another potential option. Retreaders on the continent demand different sizes to here in the UK, so some of VTC's casings are exported into mainland Europe, which is one way of avoiding unnecessary waste in the UK.

Then there are the opportunities provided by using rubber matting instead of straw for animal mucking out. "We haven't begun to touch the surface in terms of (further uses). I am quite excited. I think tyres will be used in a host of applications," VTC's business development director suggests. Rubberised asphalt is one such 'exciting' area, although in this respect Europe and the UK are said to be lagging behind Canada and the USA in terms of development.

From local to national collection

During the first four decades of business, VTC developed its customer base, whilst also becoming a respected retreader, producing the Corsair brand. Then in June 2000 the company relocated to an eight-acre site in Weatherthorpe, North Yorkshire. According to VTC this decision was taken in order to effectively handle the increasing volume of tyres being collected. At the same time the company's "re-moulding business had also grown."

Since then Midlands-based retreader, Kingpin Tyres, has taken over the production of the Corsair brand. But now VTC is considering the possibility of getting back into retread production, having temporarily suspended its plans for this while it integrated REG into its ongoing operations. Company representatives confirm that VTC is planning to install an autoclave for truck retread production at its Weaverthorpe site in the not too distant future.

Currently the company has 50-60 employees and runs sites in Wolverhampton, Avonmouth and Barking. At the same time VTC operates partnership agreements with other companies (which repre-

Vellco deals with 10,000 truck tyres each week

Jede Woche hat Vellco mit rund 10.000 Lkw-Reifen zu tun



treten sind." Dies bedeute allerdings noch nicht, dass das Granulieren alter Reifen langfristig ein totes Geschäft ist. So gibt es in Großbritannien derzeit etwa ein öffentlich finanziertes Programm namens WRAP (Waste and Resources Action Programme), mit dem innovative Weiterverwendungsmöglichkeiten von Gummigranulat unterstützt werden, fügt der Direktor hinzu. Dies werde neue Ideen hervorbringen. „Dies hätten wir schon viel früher tun sollen“, meint Campbell sogar. Runderneuerung auf dem europäischen Festland benötigt etwa andere Größen als die Unternehmen in Großbritannien, so dass einige von Vellcos Karkassen verschifft werden; auch auf diese Weise werde zusätzlicher Abfall in Großbritannien vermieden.

Darüber hinaus gibt es Möglichkeiten, Gummigranulat für die Herstellung anderer Produkte wie etwa Gummimatten als Fußbodenbeläge zu nutzen, etwa für Ställe. Dies soll das Ausmisten erleichtern. „Damit haben wir allerdings noch nicht wirklich angefangen, obwohl ich schon gespannt bin. Ich glaube, dass Reifen für eine Vielzahl von Möglichkeiten weiterverwendet werden“, meint Vellcos Direktor für Unternehmensentwicklung.

„Gummiasphalt“ ist etwa eine dieser spannenden Möglichkeiten, obwohl Europa und Großbritannien hinter Kanada und den Vereinigten Staaten hinterherhinken, was die Entwicklung betrifft.

Von der lokalen zur nationalen Sammlung

Während der ersten vier Jahrzehnte im Geschäft, hat VTC seinen Kundenstamm stetig entwickelt und sich zum anerkannten Runderneuerer entwickelt, der etwa die Marke Corsair herstellt. Im Juni 2000 dann folgte der Umzug nach Weaverthorpe in North Yorkshire. Laut Vellco war diese Entscheidung notwendig, um mit der zunehmenden Menge an Altreifen fertig zu werden, die täglich gesammelt wurden. Gleichzeitig nahm auch das Runderneuerungsgeschäft zu.

Seitdem hat der britische Runderneuerer Kingpin Tyres die Herstellung der Marke Corsair übernommen. Gegenwärtig allerdings wird bei Vellco überlegt, ob man nicht zurück ins Geschäft mit der Herstellung runderneuerter Reifen gehen sollte, nachdem man diese Pläne in jüngster Vergangenheit wegen der REG-Übernahme hinten-

an stellen musste. Repräsentanten des Unternehmens bestätigen bereits, dass man demnächst einen Autoklaven für die Herstellung von runderneuertem Lkw-Reifen in Weaverthorpe einrichten wolle.

Gegenwärtig arbeiten bei dem Unternehmen an den drei Standorten etwa 50 bis 60 Mitarbeiter. Gleichzeitig betreibt VTC Partnerschaftsabkommen mit anderen Unternehmen in Großbritannien, die im Firmenjargon gerne als

sentatives tend to refer to as “agents”) as far apart as Inverness and East Essex. So it is clear that when John Campbell says that the REG acquisition and the partnership agreements are all part of the growth plan, growth is not restricted to expansion of the Weaverthorpe site. “Transportation is the most expensive cost so it is important to use other sites and the agent infrastructure. Its all about using sites in the most efficient way, which enables us to offer and provide a value service,” adds Mr Campbell.

But it doesn't end with geographical coverage, in terms of capacity, VTC are “on a growth curve,” says Mr Campbell adding: “Capacity to some extent is unlimited. This is all down to number of vehicles, hence the recent acquisition of additional tractor units. There are probably more on the way.”

‘Retreading – recycling, you can’t get much closer than that’

“Up to this point, Vellco had always been located in more urban sites around the Bradford area, but as the business continued to flourish it became increasingly obvious that we needed a more rural, greenfield site to enable us to go about our business in a more environmentally friendly manner.”

As far as VTS's positioning is concerned, headquarters don't get much more “green-field” than Weaverthorpe. In spite of the truck loads of tyres that are collected each week, relations with the village remain good. VTC is “extremely sensitive” and “goes out of its way to ensure minimum fuss,” assures John Campbell.

But VTC maintains that customers are the company's first priority and the eight-member onsite active call centre is said to be a reflection of this. In addition ‘agents’ and customers have online password protected access to software that enables them to see where their products are in the process. According to the company, this kind of high-tech system is unique for this part of the tyre business.

“We're giving customers peace of mind, the confidence of knowing we are TRA members and we are open to external cradle to grave auditing,” says John Campbell. In addition, VTC is currently in the process of completing ISO 14001 environmental certification process.

“There is no doubt that in recent years the market has changed and we now provide a versatile range of options for the increasing amount of used tyres collected by our vehicles. We will continue to develop the business in accordance with future trends in the market,” Chris and Bob Fell concluded. chris.anthony@tyrepress.com



Inspected casings are sent to a number of destinations

Nach dem Überprüfen der Karkassen werden diese auf verschiedenen Wegen weiter verarbeitet

„Agenten“ bezeichnet werden. Wenn also John Campbell erläutert, dass die REG-Übernahme sowie die Partnerschaften Teil eines Wachstumsplans sind, dann geht es offensichtlich nicht nur darum, die Weaverthorpe-Anlage zu erweitern. „Transport ist der größte Kostenfaktor. Folglich ist es wichtig, andere Standorte zu nutzen sowie die Infrastruktur unserer Agenten. Es geht einzig und allein darum, Standorte auf die effizienteste Art und Weise zu nutzen, so dass wir einen Mehrwert anbieten können“, so Campbell weiter.

Es geht allerdings nicht allein um geografische Ausdehnung. Was die Kapazitäten betrifft, so ist Vellco derzeit „in einer Wachstumsphase“, erklärt der Direktor, und fügt hinzu: „Die Kapazität hat das Potenzial, unbegrenzt zu sein. Es hängt alles von der Anzahl an Fahrzeugen ab, daher auch der jüngste Kauf neuer Lkw. Es wird wohl demnächst noch weitere geben.“

„Runderneuerung und Recycling gehören zusammen“

„Bis zu einem gewissen Punkt war Vellco immer in gewissen städtischen Regionen beheimatet, etwa in der Nähe von Bradford. Als aber das Geschäft zu florieren begann, wurde es zunehmend deutlich, dass wir eine ländlichere, eine Greenfield-Anlage benötigen, um unserem Geschäft in einer ökologischeren Weise nachzugehen.“ Was den Sitz Vellcos betrifft, so wird man sich nicht noch ländlicher ansiedeln können als in Weaverthorpe. Obwohl Lkw-Ladungen voller Reifen jede Woche am Standort ankommen, bleiben die Beziehungen zur Stadt gut. VTC versuche sich zu bemühen und gehe von vornherein jedem Streit aus dem Weg.

Dennoch ist man bei Vellco nach wie vor der Meinung, Kunden genießen die höchste Priorität; das achtköpfige Call-Center-Team sei Ausdruck dessen. Darüber hinaus haben Agenten und Kunden Passwörter für den Onlinezugang, um jederzeit sehen zu können, wo im Prozess sich gegenwärtig ihre Produkte befinden.

„Wir geben unseren Kunden den Seelenfrieden sowie das Vertrauen darauf, Mitglied der Tyre Recovery Association (TRA) zu sein. Dies bedeutet, wir sind von der Wiege bis zur Bahre auditiert“, so John Campbell weiter. Darüber hinaus steht VTC derzeit kurz davor, nach ISO 14001 zertifiziert zu werden.

„Es besteht keinen Zweifel darüber, dass sich der Markt in den jüngsten Jahren verändert hat und dass wir nun eine umfassendere Bandbreite an Möglichkeiten zur Weiterverwendung der gesammelten Reifen besitzen. Wir werden die Entwicklung unseres Geschäfts fortsetzen, wie dies zukünftige Markttrends erfordern“, schließen Chris and Bob Fell.

chris.anthony@tyrepress.com/ab