

„Innovationen sind das A und O“

Dr. Marcel van Berkel von DSM Melamine über die aktuelle Situation des Melaminmarktes, über Wachstumsaussichten der relevanten Industrien und über Europas Aufgabe, seine Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

mt INTERNATIONAL: Wie hat sich der Melaminmarkt im ersten Halbjahr 2005 entwickelt?

van Berkel: Wir haben 2004 einen Anstieg des Melaminverbrauchs um mehr als 10 % erlebt. Wie auf ähnlich starke Jahre in der Vergangenheit folgt jetzt eine Schwächephase. Im ersten Halbjahr 2005 ist die Nachfrage um 3–4 % gesunken. Neue Kapazitäten haben für ein größeres Angebot gesorgt, das absorbiert werden will. Wir spüren auch die Belastung durch Preissteigerungen bei unseren Rohstoffen. Stärker jedoch werden die Hersteller von Phenol durch den hohen Ölpreis belastet. Als Resultat der Preissteigerung für Phenolharze sind Melaminharze ein attraktives Substitut geworden. Einige erfolgreiche Hersteller haben bereits auf Melaminsysteme umgestellt. Auch die Engpässe im Angebot von Polymer-Dispersionsleimen haben sich positiv auf die Nachfrage nach Melamin ausgewirkt.

mt INTERNATIONAL: Wie beurteilen Sie die Perspektiven für den Melaminmarkt kurz-, mittel- und langfristig?

van Berkel: Korrekturphasen, wie wir sie jetzt erleben, dauern nie sehr lange. Das hat die Vergangenheit gezeigt und die Grundlagen des Geschäfts haben sich nicht geändert. Ich denke, dass sich die Nachfragesituation in den Bereichen Holzwerkstoffe, Lamine und Laminatfußboden nach dem Sommer, spätestens jedoch ab November bis Januar 2006

“Innovation is the name of the game“

Dr. Marcel van Berkel of DSM Melamine on the current situation of the melamine market, on growth for the relevant industries, and on Europe's task of securing its competitiveness.



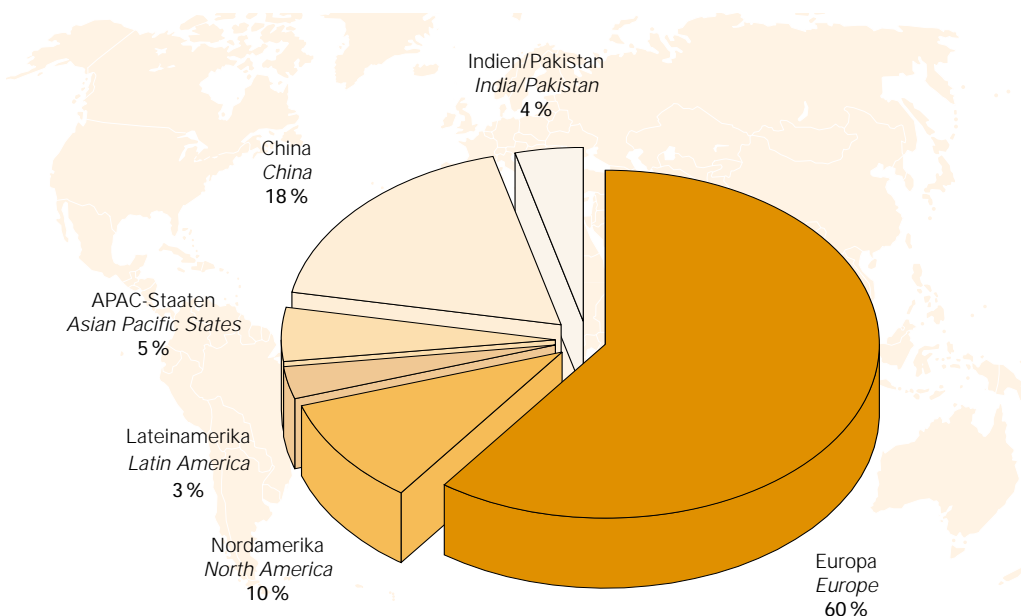
mt INTERNATIONAL: How has the market for melamine developed in the first half of 2005?

van Berkel: In 2004, we experienced an increase in the use of melamine by more than 10 %. As with similar strong years in the past, now there follows a weak phase. In the first half of 2005, the demand has decreased by 3–4 %. New capacities have ensured a larger offer which is objected to be used. We also feel the burden through the increase in the price of our raw products. However the producers of phenol are burdened even more heavily through the high price of oil. As a result of the increase in price for phenol resin, melamine resins have become an attractive substitute. Some successful

Dr. Marcel van Berkel, Director Global Business Intelligence DSM Melamine.

Photo: DSM Melamine

2004: Wer produziert die Lamine? / 2004: Who makes the laminates?



manufacturers have shifted already to melamine systems. Also the shortage of pMDI-adhesives has had a positive effect on the demand for melamine.

mt INTERNATIONAL: How do you assess the perspectives for the market for melamine in the short, middle, and long term?

van Berkel: Correction phases as we are now experiencing never last for very long. The past has shown us that and the fundamentals of business have not changed. I think that the demand situation in the area of wood based products, laminates and laminate flooring will improve just after the summer or at latest as of November to January again in 2006. Furthermore, as long as the described situation pertaining to phenol prices continues, we will profit from substitutions. In the long run, the reclassification of formaldehyde will have a positive effect on the

wieder verbessern wird. Solange die beschriebene Situation bezüglich der Phenolpreise anhält, werden wir von Substitutionen profitieren. Langfristig günstig wird sich auch die Reklassifizierung von Formaldehyd auswirken. Die Mitglieder des EPF haben sich bereits geeinigt, nur noch E1-Platten zu produzieren. Weil mit einer weiteren Verschärfung der Emissions-Regulierung gerechnet wird, laufen auch schon Entwicklungsarbeiten für eine E0-Platte. Zur Bindung von Formaldehyd gibt es zwar mehrere Möglichkeiten, aber Melamin ist eine der effektivsten.

mt INTERNATIONAL: Wie sind die weltweiten Wachstumsprognosen in den einzelnen Anwendungsgebieten?

van Berkel: Für 2005 erwarten wir für den Direktbeschichtungsmarkt in Europa und Amerika kein Wachstum und in China ein Plus von 10–15%. Für den Laminatfußbodenmarkt rechnen wir weltweit mit höchstens 10% Zuwachs. In Nordamerika gehen in diesem Jahr neue Kapazitäten an den Start, was sich positiv auf die lokale Nachfrage nach Melamin auswirken wird. Die langfristigen Prognosen für den Laminatmarkt – und damit auch für den Melaminmarkt – sind nach wie vor gut, aber sie verändern sich. Entwicklungen wie der indirekte Tiefdruck auf Holzwerkstoff werden sich ihren Marktanteil erringen und die Zuwachsraten des Laminats auf Melaminbasis schmälern. Was HPL betrifft, erwarten wir in Europa und Amerika langfristig kein Wachstum mehr. Allerdings wächst diese Industrie in China stark. Die Produktion von Holzwerkstoffen ist weltweit 2004 um 6% gewachsen.

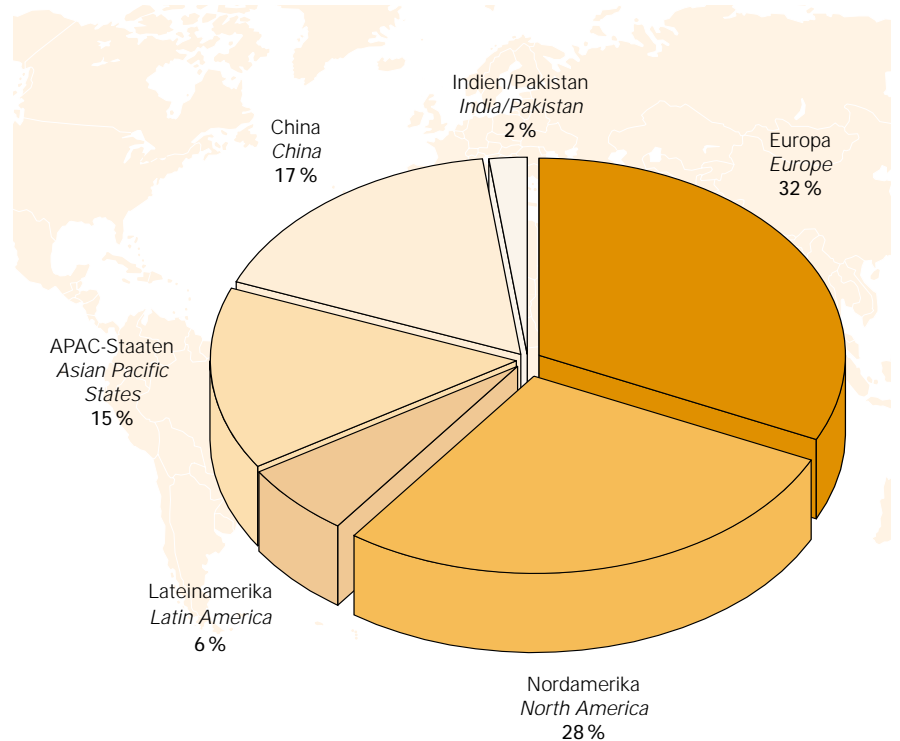
mt INTERNATIONAL: Was die Gesamtmenge an produziertem MDF angeht, hat China Europa im vergangenen Jahr übertroffen. Wie sieht es in anderen Bereichen aus?

van Berkel: China legt ein enormes Wachstumstempo an den Tag. Was die gesamte chinesische Holzwerkstoffindustrie betrifft, gehen wir für die nächsten Jahre von einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 15–20% aus. Bis 2010 werden 30% der weltweit produzierten Holzwerkstoffe aus China kommen – so viel wie heute aus Europa. Zwar wird ein großer Teil durch die lokale Nachfrage absorbiert, doch die Exporte von Laminatfußboden und Möbeln aus China steigen auch nach Amerika und Europa an. Wir müssen uns der Frage stellen, wie wir auf diese Importe reagieren. Importbeschränkungen werden diskutiert, die USA drohen mit Einfuhrabgaben in Höhe von 20–30%. Ich glaube, dass sich Europa seine Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationsleistungen sichern muss. Innovationen sind das A und O. Dazu gehören neue Produkte mit den einzigartigen Laminat-Eigenschaften ebenso wie neue Anwendungen oder die Verbesserung der Produkteigenschaften von bereits existierenden Produkten. Antibakterielle oder flammenhemmende Ausrüstungen sind hierfür gute Beispiele.

mt INTERNATIONAL: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führten Lutz Frömmel und Andrea Enders.

2004: Wer produziert die Platten? / 2004: Who makes the panels?



melamine demand as well. The members of the EPF have already agreed to only produce E1 boards. Because we are expecting a further intensification of the emissions regulations, developments on the production of E0 boards are ongoing. For binding formaldehyde, there are several possibilities, but melamine is one of the most effective.

mt INTERNATIONAL: What is the world-wide growth prognosis like in the different application areas?

van Berkel: In 2005 we expect no growth in the low-pressure-laminates market in Europe and America. In China still a 10–15% is expected. For the laminate flooring market we are calculating a world-wide plus of at most 10%. In North America, new capacities are being started this year, which will have a positive effect on the local demand for melamine. The long-term prognosis for the laminate market – and thus also for the melamine market – are still good, but new. Developments like direct printing will take their market share and reduce the growth of melamine based laminates. Concerning HPL, we expect in Europe and America no long-term growth any more. However, this industry still shows high growth in China. The production of wood based panels grew 6% world-wide in 2004.

mt INTERNATIONAL: When it comes to the entire amount of produced MDF, China has surpassed Europe in 2004. What do things look like in other areas?

van Berkel: China displays an enormous growth pace. Concerning the entire Chinese wood based panel industry, we are assuming an average growth rate of 15–20% for the next few years. By 2010, 30% of the world-wide produced wood based panels will come from China, as much as from Europe today. A large amount will be absorbed by the local demand, but the exports of laminate flooring and furniture from China are increasing also in America and Europe. We must ask ourselves the question of how we are to react to these imports. Import limitations are being discussed, the US is threatening with import duties of 20–30%. I think that Europe must secure its competitiveness through innovations. Innovation is the name of the game. We need new products with the unique laminate properties, new applications, and improvement of properties of existing products. Examples for this are the antibacterial or flame retardant properties of laminates.

mt INTERNATIONAL: Thank you very much for your time.

The interview was conducted by Lutz Frömmel and Andrea Enders.