



v.l.n.r.: Friedrich Huemer, Alice Godderidge

## Im Gespräch | Friedrich Huemer, Alice Godderidge / Polytec Group

Über neue Standbeine, Entwicklungen von Materialien und Verfahren für die Automobil-Industrie und über Akquise und Investitionen sprachen Ing. Friedrich Huemer, Geschäftsführer und DI Alice Godderidge, Director Corporate Sales and Marketing von Polytec Group mit dem Automobil-Cluster Manager, DI (FH) Thomas Eder.

Die Autoindustrie erholt sich derzeit von einer schweren Krise. Wie sehen Sie die Aussichten für die nächste Zeit?

**Huemer:** Grundsätzlich schätze ich die Situation weiterhin optimistisch ein. Natürlich entwickeln sich einzelne Marken und Märkte unterschiedlich. Besonders wichtig ist es für uns, wie es unseren Kunden geht und da sieht es derzeit gut aus.

Die Polytec Group orientiert sich seit kurzem auch in Richtung „non automotive“. Was ist der Beweggrund?

**Huemer:** Aus der Krise haben wir gelernt, dass ein zweites Standbein wichtig ist. Die große Erfahrung, die wir in unserer Rolle als Auto-Zulieferer erworben haben, nutzen wir im non-automotiven Sektor, da hier die bestehenden Lieferanten nicht über diese Erfahrungen verfügen. Wir können z.B. ein Unternehmen im Bereich Consumer Electronics nicht „nur“ mit Kunststoffkomponenten, sondern auch „Just in Sequence“ beliefern. Dieses Know-How hat uns bereits den ersten Millionenauftrag in diesem Geschäftsfeld beschert.

Polytec hat sich vor kurzem von der Sparte Interieur getrennt. Sind davon österreichische Standorte betroffen?

**Huemer:** Dass wir die Sparte Interieur – die fast ein Drittel von Polytec ausmachte – verkauft haben, hängt damit zusammen, dass es in diesem Bereich eher eine Rückentwicklung gab. Wir waren mit dieser Sparte nie global vertreten und konnten deshalb die Anforderung der OEMs häufig nicht ausreichend abdecken. Deshalb haben wir an Toyota verkauft, die bei Interieur ihre Position stärken wollten. Im Gegenzug konzentrieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen in den verbleibenden Geschäftsfeldern – hier befinden sich bereits Ausbaumaßnahmen in Planung, um die bestehende Auftragslage, aber auch die Herausforderungen in der Zukunft meistern zu können. Auf die österreichischen Standorte hat der Verkauf keine direkten Auswirkungen.

Polytec ist ein weltweit agierendes Unternehmen. Wo entstehen bei Polytec die Innovationen?

**Godderidge:** Die Entwicklungszentren inklusive der Vorentwicklung befinden sich an den jeweiligen

Standortzentralen der verschiedenen Segmente. Das macht auch Sinn, denn Entwicklungen müssen dort passieren, wo auch die Kompetenzen angesiedelt sind.

Wie sieht der Expansionskurs von Polytec speziell in den BRIC-Staaten aus? Gibt es Ambitionen, diese Staaten zu erobern?

**Huemer:** Ich muss zugeben, dass wir in den BRIC-Staaten noch zu wenig präsent sind. Aber ich bin der Meinung, dass wir dort nicht um jeden Preis hin müssen. Im Moment prüfen wir Möglichkeiten bestehende Kooperationen in diesen Ländern etwas konkreter werden zu lassen.

Welche Kooperationen gibt es mit (ober-) österreichischen Partnern? Mit welchen Institutionen im Bereich F&E arbeiten Sie zusammen?

**Godderidge:** Im Bereich F&E gibt es wenig Zusammenarbeit, denn das passiert ja an den ausländischen Standorten. Aber für den Standort Hörsching arbeiten wir intensiv mit den HTLs und Fachhochschulen in Wels und Steyr zusammen. Wir holen uns

auch immer wieder Absolventen aus diesen Instituten und bilden sie im Unternehmen weiter aus.

**Huemer:** Hier in Oberösterreich ist der Sitz der Konzernzentrale. Wir brauchen hier eher die Finanzfachleute und Konzern-Management. Die Entwicklungsmannschaft ist – der Größe des Produktionsvolumens angepasst – hier eher klein.

**Welchen Stellenwert hat das Netzwerk des Automobil-Clusters für Ihr Unternehmen?**

**Huemer:** Ich muss zugeben, dass ich kein Netzwerker bin. Ich bin froh, wenn ich bei Veranstaltungen rasch wieder gehen kann. Dafür bin ich nicht der Richtige.

**Godderidge:** Für den Standort Hörsching ist der Automobil-Cluster eine sehr gute Informationsplattform. Wir betreiben natürlich Networking und stimmen uns mit anderen Betrieben aus der Region ab. Wir haben auch schon mehrmals erfolgreich an den vom AC initiierten Lieferantentagen z.B. bei BMW teilgenommen und tauschen uns auch immer wieder bei Veranstaltungen aus.

**In welche Richtung sollten sich die Zuliefer-Unternehmen orientieren, damit Oberösterreich auch in Zukunft ein starker automotiver Standort bleibt?**

**Huemer:** Ein Unternehmen wird sich gut entwickeln, wenn die Fachkräfte vorhanden sind und es innovativ ist, es die Kosten im Griff hat und es vor allem die Kunden gut betreut.

**Die Verbindung komplementärer Werkstoffe fordert von den Zulieferern neue Ideen. Gibt es bei Polytec konkrete Projekte/ Innovationen für neue Verbindungstechniken?**

**Godderidge:** Verbindungstechnik ist immer ein wichtiges Thema, dies gehört in allen Bereichen des Unternehmens zum Tagesgeschäft. Wir arbeiten zum Beispiel an einem Heckdeckel in Hybridbauweise – Metall und Faserverbundwerkstoff - der extrem stabil und leicht sein wird.

**Ist man bei CFK -Materialien bereits am Ende der Entwicklungsmöglichkeiten angelangt?**

**Huemer:** Wir sind mit Glasfaserverbund (SMC) in der Serie wettbewerbsfähig, diese Erfahrung nutzen wir zur Weiterentwicklung bestehender Prozesse zur

Verarbeitung von Carbonfasermaterialien. Weiters stellen wir auch unser eigenes SMC-Halbzeug mit Glas-, aber auch Carbonfaser und neuerdings auch versuchsweise mit Basaltfaser her. In der Vergangenheit haben wir bereits mehrere Projekte in Carbonfaserverbundwerkstoffen abgewickelt, z.B. hatten wir eigens einen Betrieb in Schweden übernommen, um ein Projekt für den Porsche Carrera GT umsetzen zu können. Auf jeden Fall werden wir das Thema Carbonfaser weiterverfolgen.

**Godderidge:** Carbonfaser ist derzeit noch sehr teuer und auch schwer verarbeitbar. Unsere Kunden suchen hier nach innovativen Unternehmen, die neue oder verbesserte Verfahren auf dem Weg zur Serienproduktion umsetzen können. Aus einer Abwandlung eines bei Polytec bestehenden Produktionsverfahrens entstand ein neuer Prozess zur Verarbeitung von Carbonfaser-Abfällen. Dieses Verfahren entwickeln wir derzeit mit einem deutschen OEM weiter, sodass wir demnächst Kohlefaser-Strukturbauteile in kürzerer Zeit und günstiger und stabiler erzeugen werden können.

**Welche Chancen sehen Sie in den derzeitigen Leichtbaukonzepten, den Anteil von Kunststoff im Auto zu erhöhen?**

**Godderidge:** Vor allem in der Karosserie in Zusammenhang mit Faserverbunden und Hybriden - ansonsten sehe ich noch Potenzial im Motorraum. Die engen Bauräume sind prädestiniert für Teile aus Kunststoff, die in Metall nicht mit allen notwendigen Funktionen und Geometrien umsetzbar sind.

**Ist die E-Mobilität für Polytec ein Zukunftsmarkt? Gibt es dafür Konzepte von Polytec?**

**Huemer:** Für mich hat das Elektroauto zwar seine Berechtigung, aber es wird keine Dauerlösung sein. Wir nützen diese Zeit aber trotzdem für Leichtbaukonzepte, denn Leichtbau wird auch nach dem Elektroauto ein Thema bleiben. Meine Strategie ist hier, nicht überall der Erste sein zu müssen. Wenn ich als Zweiter oder Dritter in ein neues technologisches Verfahren einsteige, kann ich bereits auf ausgereifte Prozesse zurückgreifen. Ich kann mir aber vorstellen, dass eine Voll-Kunststoffkarosserie aus Pressteilen möglich sein wird. Die Zukunft wird wieder Dinge hervorbringen, die wir heute noch nicht kennen. Das war immer so, da mache ich mir keine Sorgen.

**Ist die Rohstoffversorgung für Kunststoffe gefährdet, wenn das Öl knapp wird?**

**Huemer:** Für die nächsten Jahrzehnte wird es sicher noch reichen. Und was danach kommt, beunruhigt mich heute nicht wirklich. Die Menschen haben immer wieder Neues erfunden, so wie auch das Auto vor über hundert Jahren. So wird es auch bei den Rohstoffen sein.

**Bio-Kunststoffe haben alternative Rohstoffquellen zu Erdölderivaten. Werden diese im Automobilbau bereits verwendet?**

**Godderidge:** Bio-Kunststoffe sind eindeutig zu teuer. Die Zulieferer können „grüne“ Produkte nicht teurer verkaufen, weil der Kunde das am Ende nicht zahlen will. Die „Grüne Autotüre“, die wir vor einigen Jahren entwickelt haben, ging auch nie in Serie, weil sie zu teuer war – obwohl sich die OEMs schon dafür interessiert haben.

**In welche Richtung wird Polytec in den nächsten Jahren steuern?**

**Huemer:** Wie eingangs gesagt, werden wir die bestehenden Kernkompetenzen durch organisches Wachstum der bestehenden Unternehmen ausbauen und bestehende Technologien und Erfahrungen zur Erschließung neuer Branchen nutzen. Wir wollen aber auch wieder zukaufen. Wir hätten uns in den letzten zehn Jahren dreimal so schnell entwickeln können. Aber ich habe mir die hunderten Angebote alle sehr genau angesehen und „nur“ 20 Unternehmen gekauft. Wir werden auch in Zukunft nur aus eigener Kraft zukaufen. Das haben wir auch in der Vergangenheit – bis auf eine Ausnahme – immer so gehalten: Akquisition nur auf Basis einer soliden Bilanz. Das ist unser Erfolgsrezept. Wenn wir Teile von Polytec verkauft haben, dann nur, weil es gut für die Weiterentwicklung des Unternehmens war. Und eines muss ich hier auch klarstellen: Die Sparte Interieur wollten wir verkaufen – wir mussten nicht!

Wir danken für das Gespräch

## Impressum

Der Automobil-Cluster ist eine Initiative der Länder Oberösterreich und Salzburg. Die Träger des Automobil-Clusters sind die Clusterland Oberösterreich GmbH und die Innovations- & Technologietransfer Salzburg GmbH. Medieninhaber (Verleger) und Herausgeber: Clusterland Oberösterreich GmbH, Redaktionsadresse: Hafensteinstraße 47 – 51, 4020 Linz, Telefon: +43 732 79810 – 5084, Fax: +43 732 79810 – 5080, E-Mail: automobil-cluster@clusterland.at, www.automobil-cluster.at. Für den Inhalt verantwortlich: DI (FH) Werner Pamminer, MBA. Redaktion: DI (FH) Thomas Eder, Mag. Susanne Ringler. Grafik/Layout: Agentur Timber, www.timber.at. Bildmaterial: Archiv Automobil-Cluster OÖ, Archiv Manfred Jerzempek, Bureau Veritas Certification Austria GmbH, Böllhoff GmbH, ALBA tooling & engineering GmbH, Institute of Polymer Injection Moulding and Process Automation JKU Linz, pixelo.de, Six Sigma Austria, Mag. Walter Helmlinger, Transfer Center Kunststofftechnik GmbH, Büro LR Viktor Sigl, Steyr Motors GmbH, Mechatronik-Cluster, Polytec Holding AG. Gastbeiträge müssen nicht notwendigerweise die Meinung des Herausgebers wiedergeben. Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr, eine Haftung ist ausgeschlossen.

**CLUSTERLAND  
OBERÖSTERREICH GmbH ITG SALZBURG**

