

MAGAZIN FÜR MITARBEITENDE

X PRESS

Drangeblieben

Was will der Kunde?
Und wie finden
unsere BU-Teams
das heraus?
Auf Spurensuche.

SEITE 12

Verflogen
Es kommt, wirkt und
verschwindet
– Velcorin® macht
Bakterien den Garaus.
Xpress besuchte den
Produktionsstandort.

SEITE 20

GEWONNEN!

Erstmals verlieh Vorständin Frederique van Baarle den Innovation Award in Köln. Die Sieger: das LPT-Team mit seiner Innovation zur PFAS-Entfernung. Die Schnelligkeit in der Entwicklung und Umsetzung überzeugte die Jury ebenso wie der wirtschaftliche Erfolg. SEITE 6

LANXESS
Energizing Chemistry



ERSTER INNOVATION AWARD VERLIEHEN

DEN SPIRIT WEITERTRAGEN



LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN!

Von der Idee bis zum fertigen Produkt in nur zehn Monaten – das ist dem Gewinner-Team des Innovation Award 2025 gelungen. Beim Titelshooting direkt im Anschluss an die Preisverleihung im Kölner Tower haben uns die Kolleginnen und Kollegen aus der BU LPT dann berichtet, wie sie das gemeinsam geschafft haben (siehe Seite 6) – da durfte ein wenig Konfettiregen nicht fehlen. Und natürlich lernen Sie auch die anderen beiden Finalisten-Teams in dieser Ausgabe näher kennen (siehe Seite 8). Wir gratulieren herzlich zu diesen beeindruckenden Leistungen, die unserem Konzern sicherlich viele neue Marktchancen eröffnen werden. Bei der Präsentation der Projekte waren zwei Dinge ganz deutlich zu spü-

ren: die Begeisterung unserer Expertinnen und Experten für ihre Themen und der starke Wille, das Unternehmen mit innovativen Produkten und Geschäftsmo-
dellen voranzubringen.

Sicherlich hat dieser Spirit viele weitere Kolleginnen und Kollegen ebenfalls inspiriert, neu zu denken und Lösungen zu suchen. Lassen wir diese positive Energie durch alle Bereiche der Organisation fließen. Ich bin mir sicher: Es gibt noch viele kreative Ideen, über die wir in den kommenden Monaten berichten können.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen der aktuellen Ausgabe!

VIEL SPASS!

MIRKA STEIN,

LEITERIN INTERNAL RELATIONS



SCAN ME

**Hier finden
Sie alle
Ausgaben
auch im
Netz.**

*Die nächste Xpress
erscheint im September.
Themenvorschläge oder
Ihre Meinung senden Sie
bitte an:*
xpress@lanxess.com

Impressum

Herausgeber: LANXESS AG,
Corporate Communications

**Verantwortlich im Sinne des
Presserechts:** Claus Zemke,
Corporate Communications,
50569 Köln

Redaktion: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff

**Gestaltung und
Produktion:**

Westhoff Corporate
Publishing, Bonn

Druck: Wir machen Druck
GmbH, Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock

*Xpress-Redaktion,
LXS-COM-ICOM,
Kennedyplatz 1, 50969 Köln,
Telefon 0221/8885 2587,
Fax 0221/8885 6022,
xpress@lanxess.com*

*Die Xpress ist auf zu 100
Prozent recyceltem Papier ge-
druckt, verwendet wurden nur
mineralölfreie Farben.*

Zukunftsgerichtete Aussagen: Diese Zeitschrift enthält zukunftsgerichtete Aussagen einschließlich Annahmen und Meinungen der Gesellschaft sowie die Wiedergabe von Annahmen und Meinungen Dritter. Verschiedene bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die Ergebnisse, die finanzielle Lage oder die wirtschaftliche Entwicklung der LANXESS AG erheblich von den hier ausdrücklich oder indirekt dargestellten Erwartungen abweichen. Die LANXESS AG übernimmt keine Gewähr dafür, dass die Annahmen, die diesen zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegen, zutreffend sind, und übernimmt keinerlei Verantwortung für die zukünftige Richtigkeit der in dieser Erklärung getroffenen Aussagen oder den tatsächlichen Eintritt der hier dargestellten zukünftigen Entwicklungen. Die LANXESS AG übernimmt keine Gewähr (weder direkt noch indirekt) für die hier genannten Informationen, Schätzungen, Ziel-
erwartungen und Meinungen, und auf diese darf nicht vertraut werden. Die LANXESS AG übernimmt keine Verantwortung für etwaige Fehler, fehlende oder unrichtige Aussagen in dieser Mitteilung. Dementsprechend übernimmt auch kein Vertreter der LANXESS AG oder eines Konzernunternehmens oder eines ihrer jeweiligen Organe irgendeine Verantwortung, die aus der Verwendung dieses Dokuments direkt oder indirekt folgen könnte.

04 LANXESS weltweit



06 Gewonnen!

Erstmals wurde der Innovation Award in Köln verliehen. Es gab drei Finalisten, darunter einen ersten Preis für das LPT-Team mit einer Lösung für PFAS.

Wir stellen die drei Teams der Business Units LPT, MPP und LAB vor. Wie sind sie auf ihre preiswürdigen Ideen gekommen? Haben sich ihre Innovationen bereits am Markt bewährt?



PRODUKTE & QUALITÄT

10 Vom Labor in die Anlage

Prozessingenieurin Roberta Montana, BU LAB, ist eine Zukunftsmacherin. Ihr ist es gelungen, die positiven Eigenschaften, die ein neuer Katalysator im Labor zeigte, auch in der Anlage zu nutzen. Wie ihr das während der laufenden Produktion glückte, erzählt sie im Interview.

12 Eng verknüpft

Die Marge zu steigern und den Konzern unabhängig von konjunkturellen Schwankungen zu machen, ist nur durch intensive Kundennähe und eine genaue Marktanalyse zu erreichen. Einige Business Units sind auf diesem Weg bereits einen großen Schritt vorangekommen.

MENSCHEN & TEAMWORK

18 Wie alt bist du eigentlich?

Altersdiskriminierung gibt es in beide Richtungen: Der eine ist zu jung für die Führungsposition, die andere zu alt für die Weiterentwicklung. Fakten und Denkanstöße zum Thema.

20 Flüchtige Verbindung

Velcorin® ist in vielerlei Hinsicht bemerkenswert: Es wirkt perfekt, obwohl es sich nach kurzer Zeit scheinbar in Luft auflöst. Wir haben die Betriebe besucht, in denen es produziert wird.

23 Lancer / Success Rätseln & Gewinnen

32 Quality Works

Mit unseren Farbmitteln strahlen Kinderkunstwerke länger in brillanten Farben.

Seite 24
LANXESS
DEUTSCHLAND

*Was ist los an unseren
Standorten?*

„Zutiefst dankbar“

Deutschland/Köln. Unternehmen brauchen Kunden so existentiell wie die Chemiebranche Energie. „Und viele von Ihnen sind uns schon seit den Anfängen vor 20 Jahren treu geblieben“, sagte Matthias Zachert in seiner Begrüßungsrede im Kölner Tower. Dorthin hatte der Konzern eingeladen, um sich mit einem Empfang auf der Dachterrasse und anschließendem Galadiner für die Unterstützung und gute Zusammenarbeit der letzten Jahrzehnte zu bedanken. Unter den rund 180 Gästen befanden sich zum Großteil wichtige Kundinnen und Kunden, aber auch Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Medien. Zachert verwies auf die wechselvolle Geschichte von LANXESS und zog das Fazit: „Nichts davon wäre ohne Sie – unsere Kunden – möglich gewesen. Sie haben uns immer in die richtige Richtung gelenkt und sind uns auch in schwierigen Zeiten treu geblieben. Dafür sind wir Ihnen zutiefst dankbar.“ Ehrengast des Abends war NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst, der die Bedeutung des Konzerns für das Land NRW unterstrich. Teilnehmer Alexander Scheffler, BU LPT, sagte: „Die Veranstaltung bot eine perfekte Gelegenheit, branchenübergreifende Kontakte zu knüpfen.“



„Dass unser Team mit seinen neuen Ionenaustauschern für die PFAS-Filterung den ersten Preis beim Innovation Award gewonnen hat, ist eine Anerkennung für seinen großen Teamspirit, seine Kundenorientierung und sein schnelles, zielorientiertes Handeln. Ich bin sehr stolz, Teil dieses Teams zu sein.“

Michael Rockel, Leiter der BU LPT. Lesen Sie mehr dazu ab Seite 6.

VORANGEHEN

Deutschland/Köln. Top-Platzierungen in diversen Rankings haben es schon bewiesen – jetzt hat LANXESS sich seine Vorreiterrolle im Bereich Nachhaltigkeit auch in ein neues Zielbild geschrieben. „Wir wollen Nachhaltigkeit nicht als regulatorischen Aufwand sehen, sondern als Chance für unser Geschäft nutzen – um gemeinsam mit unseren Kunden innovative Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu entwickeln“, sagte CEO Matthias Zachert beim Auftaktmeeting der globalen Sustainability-Community in Köln. Mithilfe von themenspezifischen Roadmaps mit klaren Maßnahmen will das Team in den kommenden Monaten die Bereiche Klima- und Umweltschutz sowie die Transformation zu einem klimaneutralen Produktportfolio weiter vorantreiben. Zachert: „Auch wenn

wir bei der Kommerzialisierung grüner Produkte noch am Anfang stehen: Wir wollen die Veränderung der Märkte mitgestalten. Leadership ist hier ganz klar das erklärte Ziel von LANXESS.“ Wer mehr erfahren möchte: Einen Film zum neuen Zielbild finden Sie auf unserer Nachhaltigkeitsseite im Internet. Oder treten Sie der Sustainability-Community in MS Teams bei.



25

JAHRE UNFALLFREI!

Diesen Meilenstein hat das LAB-Team in Kaohsiung, Taiwan, erreicht. Es gab in dieser Zeit keinen meldepflichtigen Unfall nach OSHA-Regeln.

VERSCHRECKT NUN AUCH IN CHINA MÜCKEN

China. Mücken sind eine Plage – und das weltweit. Nicht nur juckt der Stich, die kleinen Blutsauger können auch Krankheiten wie Dengue-Fieber, Zika oder Malaria übertragen. Ein neues Mückenschutzprodukt enthält nun den hochwirksamen Insektenschutzstoff Saltidin®. Es wird von Liushen, einer der bekanntesten Körperpflegemarken Chinas, auf den Markt gebracht. Diese Zusammenarbeit positioniert Saltigo als wichtigen Technologiepartner im schnell wachsenden chinesischen Markt für Körperpflegeprodukte. Projektpartner ist Shanghai Jahwa, ein führendes Unternehmen für Schönheits- und Körperpflegeprodukte, das seit über 30 Jahren gemeinsam mit Liushen und anderen Marken Marktführer ist. Das neu eingeführte Produkt enthält 20 Prozent Saltidin® und bietet mehr als 8 Stunden lang anhaltenden Mückenschutz.



DREI FRAGEN AN

KIRK HABEL,

Leiter Cybersecurity-Programm POLARIS



„Wir wollen nicht der Bremser sein“

Herr Habel, gerade ist der erste Cybersecurity-Podcast von LANXESS erschienen. Wie kam es denn zur Idee für das neue Format?

Kirk Habel: Ich höre privat gerne Podcasts, zum Beispiel auf dem Weg zur Arbeit. Man kann sich in kurzer Zeit viel Wissen zu einem Thema aneignen – und das ganz bequem nebenbei. Wir hatten daher die Idee, das Format für uns zu nutzen und so eine Möglichkeit zu haben, tiefer in Themen einzusteigen, die ja auch in den Medien präsent sind – wie beispielsweise aktuelle Fälle von Hackerangriffen oder das Bekanntwerden von Datenlecks. Mit dem neuen Format möchten wir immer einen thematischen Schwerpunkt beleuchten und erklären: Wie geht LANXESS damit um? Und was kann ich ganz konkret tun, um meine Daten zu schützen – sei es beruflich oder privat?

Worum geht es denn in der ersten Folge?

Es geht um das Thema „Zero Trust“. Diesen Begriff haben viele sicherlich schon einmal gehört. Mein Kollege Ulf Wermann und ich sprechen darüber, wie wir unsere Daten schützen können, wenn es durch KI-basierte Tools und Cloud-Lösungen so etwas wie ein internes Netzwerk eigentlich gar nicht mehr gibt. Daher setzen wir bei LANXESS aktuell auch eine Reihe technischer Änderungen um, die eine

eindeutige Authentifizierung der Userinnen und User sicherstellen. Wir wollen nicht der Bremser fürs Business sein, müssen bei neuen Tools etc. aber Nutzen und Risiko immer genau abwägen. Mit dem Podcast möchten wir für diese Balance sensibilisieren.

Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz denn generell bei Cybersecurity?

Sie ist sozusagen Fluch und Segen zugleich. Microsoft nutzt KI, um täglich Tausende Phishing-Mails zu blockieren, sodass diese gar nicht erst in unserem Outlook-Postfach landen. Das ist natürlich ein großer Mehrwert. Auf der anderen Seite werden Angreifer mithilfe von KI auch immer schneller und besser. Ein Profi würde beispielsweise keine zwei Minuten brauchen, um einen künstlichen Kirk zu erstellen, der dann vielleicht bei einem Kollegen anruft und nach einem Passwort fragt. Daher müssen wir in Zeiten von KI noch viel kritischer hinterfragen: Wer fragt mich gerade nach welchen Daten und über welchen Kanal teile ich welche Infos? Wer sich hier unsicher ist: Unser Cybersecurity-Team ist immer ansprechbar und dankbar für Feedback. Denn nur so bekommen wir ein umfassendes Bild davon, welchen Cyber-Risiken unser Unternehmen gerade ausgesetzt ist.



Der neue Cybersecurity-Podcast ist ab Ende Juli über Xlearn verfügbar. Wer sich für das Thema interessiert, ist herzlich eingeladen, der Cybersecurity-Community in MS Teams beizutreten. Scannen Sie dafür den QR-Code (nur mit LANXESS-Geräten möglich) oder nutzen Sie den Beitrittscode „cuophka“.

AND THE WINNER IS ...

Ideen kamen jede Woche herein, und die Wahl fiel schwer. Doch dann stand fest: Diese drei sind es! Der erste Preis ging an das Liquid Purification Technology-Team mit seiner Innovation zur PFAS-Entfernung. Das Team ist ein Vorbild in Sachen Schnelligkeit, Kooperationsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit: Vom ersten Gedanken bis zur Auslieferung des fertigen Produkts vergingen nur zehn Monate, fünf multidisziplinäre Teams waren beteiligt und die Marge machte direkt einen Sprung. Doch auch die beiden anderen Finalisten überzeugten die Jury: die innovative Plattform für Gelenkschmierstoffe der Business Unit Lubricant Additives Business und das neue Verkaufsmodell „Pay per Liter“ der Business Unit Material Protection Products.

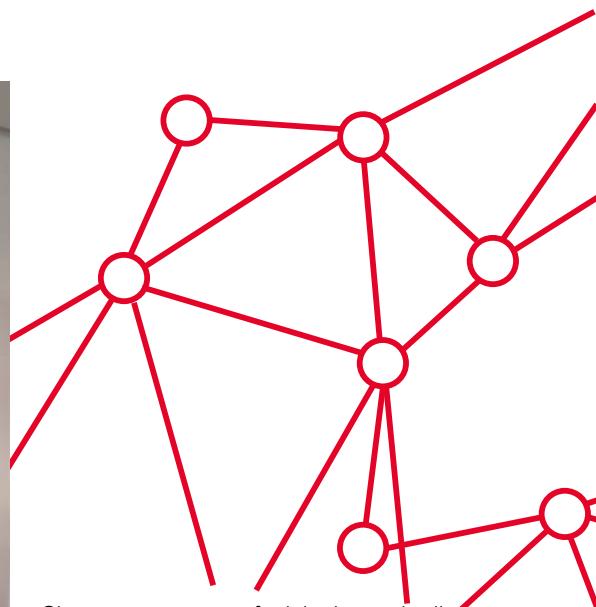
**Herzlichen Glückwunsch
an alle drei Teams!**



... EINE LÖSUNG FÜR PFAS **EINE BINDUNG FÜR DIE EWIGKEIT**

Besser geht es nicht: Der Chemiekonzern Chemours bestellt mehr als bisher. Das Unternehmen möchte noch effizientere selektive Ionenaustauscher mit der Ewigkeitschemikalie PFAS beladen und so eine größere Menge Abwasser von ihr befreien. Die Vertriebskollegen Bart Goossens und Dirk Steinhilber, Application Technology Manager, sind von der Idee angetan, denken aber auch: „Ob das klappt? Die Oberfläche der Ionenaustauscher vergrößern, damit sie mehr PFAS aufnehmen können? Das bleibt abzuwarten.“ Natürlich sagen sie zu.

Anschließend besprechen sie das Konzept mit Kolleginnen und Kollegen aus den Bereichen Forschung, Anwendungstechnik und Produktion. Gemeinsam suchen sie nach praktikablen Wegen – sowohl für ihren Großkunden als auch für



Charge genauso gut funktionierte wie die Laborprobe. Auch das konnte Chemours bestätigen und meldete sogar, dass sie mehr als doppelt so viel Abwasser reinigen konnten. Der Kunde war extrem zufrieden und sagte von sich aus, dass die LPT-Kugeln denen der Mitbewerber überlegen seien. Sicherlich trug zu diesem positiven Feedback auch bei, dass das LPT-Team den Wünschen von Chemours auf vielen Ebenen entgegenkam. Innerhalb von zehn Monaten war vom ersten Gedanken an diese Ionenaustauscher bis zur Auslieferung der Chargen alles geglückt. Und der Kunde hatte sie vor seinem Audit erhalten.

LPT. Um die Oberfläche der Polymerkügelchen zu vergrößern, müssen diese verkleinert werden. „Wir haben uns schon gefragt, ob die Kügelchen dann noch genügend Stabilität aufweisen, um das Abwasser durch sie hindurchzudrücken“, sagt Steinhilber. Die Business Unit hatte jedoch bereits beim Einsatz von feinperlichen Ionenaustauschern in der Chlor-Alkali-Elektrolyse Erfahrungen gesammelt. Da hatten die kleinen Kügelchen funktioniert. Die Teams in den Laboren in Bitterfeld und Leverkusen legten direkt los und meldeten nach kürzester Zeit: „Wenn die Polymerkügelchen von 0,6 mm auf einen Durchmesser von 0,4 mm verkleinert werden, können sie sogar doppelt so viel PFAS binden.“ Damit produzieren sie nur halb so viel Abfall und sind umweltfreundlicher. Diese PFAS-selektiven Ionenaustauscher aus dem Labor gingen an den Kunden für seine Versuche. „Er war sehr angetan und bestellte direkt drei Chargen“, erzählt Steinhilber. Diese Menge sollte möglichst schnell geliefert werden. Im April hatte Chemours ein Audit mit einer Umweltbehörde in den Niederlanden. Da die Regularien zur PFAS-Entfernung auch dort immer strenger werden, wollte der Kunde in dem Audit belegen, dass er

Lenz Kroeck (l.), Head of Innovation Excellence, und Vorständin Frederique van Baarle (2. v. l.) überreichten dem Siegerteam in Köln den Award und das Preisgeld von 10.000 Euro.
Von links (neben van Baarle): Lisa Demes, Dirk Steinkühler, Bart Goossens, Christian Ochsmann und Robert Gorgas sowie Ajoy Bhattacharya aus Indien, der per Videokonferenz zugeschaltet war. Bhattacharya geht nun als „Sieger“ in den wohlverdienten Ruhestand.

sich erfolgreich um neue Lösungen für das PFAS-Problem bemüht.

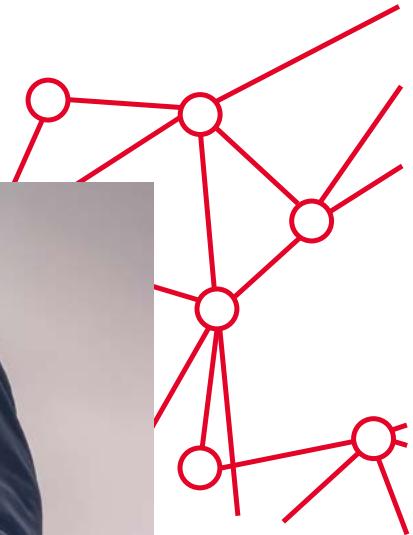
Indien war direkt startklar

Das LPT-Team legte direkt los: „Die reinen Polymerkügelchen haben wir in Bitterfeld produziert und dann nach Jhagadia fliegen lassen“, erzählt Steinhilber. An dem Prozess waren fünf multidisziplinäre Teams beteiligt, die sehr agil miteinander arbeiteten. Das indische Team war direkt startklar, als die Polymere eintrafen. Es behandelte sie chemisch, brachte die PFAS-selektiven Gruppen an und ließ sie wieder zurückfliegen. Anfang Januar waren die drei Chargen da. „Das war eine Meisterleistung unserer Logistik“, sagt Lisa Demes, Global Segment Head Specialized Water. Der Großteil ging an Chemours in die Niederlande, der Rest wurde interessierten anderen Kunden als Probe geschickt. „Wir bekamen schon vielversprechende Resonanz.“ Doch wichtiger war, ob die große

Das PFAS-Thema ist derzeit noch stark europäisch getrieben. „Hier sehen wir sehr viel Potenzial für unsere PFAS-selektiven Ionenaustauscher“, sagt Demes. Der jetzige Großkunde ist auf sichere Lieferungen bedacht. Die Business Unit will deshalb am liebsten die gesamte Produktion nach Bitterfeld verlegen. „Das würde die Logistik erheblich erleichtern“, so Demes.

Umsatz stark gestiegen

Dieses neue Produkt Lewapole® TP 108 gewann den ersten Preis des Innovation Awards. Es entspricht genau der Idee des Innovation Awards: Ein vorhandenes Produkt wurde in kürzester Zeit dem Kundenwunsch entsprechend verbessert und kann damit ein Vielfaches der durchschnittlichen LANXESS-Margen erzielen. Chemours und LPT haben dafür eng zusammengearbeitet. Der Umsatz konnte durch das neue Produkt deutlich gesteigert werden, weitere Kunden haben schon ihr Interesse angemeldet. Da bleibt nur zu sagen: Besser geht es wirklich nicht.



Van Baarle (ganz links) mit dem LAB-Team Su Mi Beach, Sarah Korwek und Wayne Mackwood. Neben einer Urkunde bekamen sie 3.000 Euro für ein Team-event.

... EINE HYBRIDE NEUHEIT

GUT GESCHMIERT LÄUFT'S RUND

Die E-Autos sind auf dem Vormarsch – besonders in China. Mit ihnen tauchen jedoch auch neue Probleme auf. So sind die Akkus der E-Autos keine Leichtgewichte. Wer ein Prestigeobjekt wie den EQS 580 4Matic von Mercedes mit Vollausstattung kauft, fährt 3,5 Tonnen durch die Gegend. Ein solches Gewicht belastet die Gelenke. Hier sind die sogenannten Gleichlaufgelenke von entscheidender Bedeutung. Sie fixieren die Antriebswelle und übertragen das Drehmoment auf die Räder. Und das ist bei E-Autos bekanntlich sehr viel höher als bei Verbrennern. Die Gelenke müssen gut geschmiert werden, da sie sonst schnell verschleißend und laute Geräusche produzieren.

Vereint alle Vorteile

Genau hier setzte das Team der BU LAB an. LAB gehört zu den Marktführern für Schmierstoffe auf Basis von Kalziumsulfatfetten (CSC). Für E-Autos werden jedoch Polyharnstofffette (PU) verwendet. „Doch auch sie sind nicht perfekt“, sagt Kevin Liu, Anwendungstechniker der BU LAB im AACD in Shanghai. Dem Team um Wayne Mockwood, den Leiter der Schmier-

stoffabteilung der BU LAB in West Hill, Kanada, war schon länger klar, dass bessere Schmierstoffe für die Gleichlaufgelenke der Einstieg in den großen Markt der Elektromobilität – gerade auch im wachsenden chinesischen Markt – sein würden. „Wir wollten die Grundlage für hybride Schmierstoffe entwickeln, die alle Vorteile unserer Kalziumsulfatfette mit denen der Polyharnstofffette vereint“, erläutert Kevin Liu. Und das ist dem multinationalen Team gelungen: Das Patent für seinen neuen CSC-PU-Hybrid wurde kürzlich angemeldet. Große E-Autohersteller wie der chinesische Konzern BYD testen ihn nun in der Praxis. „Bis Ende dieses Jahres sollten alle Tests abgeschlossen sein“, sagt Liu. Er und seine Kolleginnen und Kollegen sind optimistisch, dass sich ihr Hybrid durchsetzen wird. Wayne Mockwood sieht das genauso: „Wir bieten außergewöhnlichen Verschleißschutz, geringe Geräuschentwicklung, niedrige Reibung und eine lange Lebensdauer für Gleichlaufgelenke. Unsere CSC-PU-Schmierstoffe bewältigen die höhere Belastung durch das Gewicht und das Drehmoment von Elektrofahrzeugen, wo herkömmliche Fette versagen. So wollen

wir uns auf Dauer als einer der führenden Hersteller für Gelenkschmierstoffe in dem Segment der E-Fahrzeuge positionieren.“

Doch damit nicht genug. Su Mi Beach, Leiterin des Produktmanagements für Transportadditive, sieht weitere Anwendungsmöglichkeiten: „Diese Schmierstofftechnologie dient als Plattform, auf der wir Formulierungen für spezifische Anwendungen maßschneidern können. Unsere Technologie- und Vertriebsteams in China sind bereits dabei, mit solch speziell zugeschnittenen Produkten in der Stahlherstellung Fuß zu fassen. Auch in der Schmierung von industriellen Elektromotoren sehen wir Potenzial.“ Sie selbst nutzte mit ihrem Team die Reise zur Preisverleihung nach Deutschland, um mit potenziellen Kunden in Köln und Duisburg zu sprechen. Mackwood ist überzeugt, dass die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den Kollegen aus Kanada, den USA und China vielversprechend ist: „Es ist sogar denkbar, diese neue Plattform mit bio-basierten oder anderen nachhaltigen Materialien aufzubauen.“

Für seine Kollegin Sarah Korwek, Global Product Managerin, ist jedoch eines klar: „Ohne diese Neuentwicklung von LAB wären uns all diese Schlüsselindustrien verschlossen geblieben – und damit auch ein großer Wachstumsbereich in einem zukunftsweisenden Segment.“

... EIN NEUES VERKAUFSMODELL

WIE GELD DIE BEZIEHUNG FESTIGT

Das Leben ist nicht fair, das Geschäftsleben erst recht nicht: Ein Ex-Kollege hat vor Jahren Pläne für eine Velcorin®-Anlage an einen chinesischen Hersteller verkauft. Dieser baute die Anlage nach und versuchte, die Kunden der BU MPP mit einem günstigeren Verkaufspreis abzuwerben. LANXESS klagte natürlich und bekam auch irgendwann Recht. Aber zu dem Zeitpunkt gab es schon wieder einen neuen Nachahmer. „Diese unfairen Mitbewerber wollten unseren patentgeschützten Markt besetzen, indem sie ihre Kopie von Velcorin® in unser aufgebautes und betriebenes Ökosystem – Dosierpumpen, Serviceinfrastruktur, Regulatorik – vertreiben. Somit hätte der Wettbewerber sein Produkt deutlich günstiger anbieten können, weil er keine Kosten für das Ökosystem aufwenden müsste, während wir das System erhalten. Hiervor mussten und müssen wir uns besser schützen“, sagt Matthias Hüttl, Leiter des Marktbereichs Beverage & Food, BU MPP. Hinzu kommt, dass das Patent für Velcorin® 2027 ausläuft. Dann kann es jeder im Markt anbieten, wie er will.

Service forciert

Bis dahin verkaufte die BU ihren Kunden eine Dosieranlage und half ihnen bei der

Schulung des Personals, damit die Zugabe von Velcorin® zu Fruchtsäften, Weinen oder isotonischen Sportgetränken auch perfekt klappt. Gleiches galt für das natürliche Konservierungsmittel Nagardo®. „Gerade Velcorin® ist anfangs ein Zusatz, der Erklärungsbedarf hat. Deshalb verleihen wir auch unsere Dosieranlagen, damit die Kunden erst einmal selbst Erfahrungen damit sammeln können.“ Die mit Velcorin® und Nagardo® einhergehende Serviceleistung brachte das Team schließlich auf die Idee des Verkaufsmodells „Pay per Liter“. In anderen Industriebereichen gibt es ähnliche Modelle schon lange. Man denke etwa an Drucker oder Kopierer.

Mit dem neuen Modell erhält der Kunde die gesamte Leistung der Dosierung. Ihm wird die Anlage zur Verfügung gestellt und über die internetfähige Dosieranlage erhält MPP auch die Verbrauchsdaten des Kunden. Der Kunde legt im Voraus fest, wie viele Getränke er mit dem Kaltentkeimer versetzen möchte. Die MPP-Kollegen errechnen den Bedarf und nennen dem Kunden einen monatlichen Abschlag, ähnlich wie es ein Stromanbieter macht. Produziert der Kunde nichts, muss er auch nichts zahlen. Auch hohe Investitionskosten für eine eigene Anlage fallen für ihn weg. „Unser Pilotkunde in den USA war so begeistert von dem Prinzip, dass er ein

FAKten



29

Projekte wurden als Bewerbungen für den Innovation Award eingereicht.

3

Projekte wurden – laut von Baarle – „schweren Herzens“ ausgewählt und nominiert.

4

weitere Projektteams stellten neben den Finalisten ihre Ideen am Tag vor.

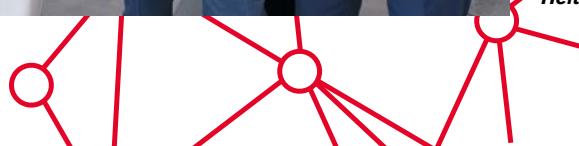
weiteres Getränk mit Velcorin® versetzte“, erzählt Hüttl. Wer nicht das volle Servicepaket von MPP möchte, kann die Anlage auch leihen. „Der Vorteil für uns ist: Wenn der Kunde zu einem anderen Anbieter wechseln möchte, nehmen wir unsere Anlage zurück und stellen unseren Service ein. Da wir den gesamten Prozess steuern, würden wir auch sofort sehen, wenn der Kunde das Produkt eines Mitbewerbers kauft.“ Dann wird die Anlage abgebaut. So hofft das Team, alle strategisch wichtigen Kunden an sich zu binden – selbst wenn das Patent abgelaufen ist.

„Das größte Problem bei der Einführung war eher bürokratischer Natur. So fragte unsere Accounting-Abteilung etwa: Was ist beim Komplettangebot Service- und was Produktpreis? Diese Frage ist für die Finanzämter in vielen Ländern wichtig. Zudem war unser SAP-System etwas überfordert.“

Andere anregen

Das Team hat sich um den Innovation Award beworben und gehört zu den drei Finalisten. „Wir freuen uns sehr darüber und wollen gleichzeitig zeigen, dass ein neues Verkaufsmodell neue Chancen der Kundenbindung bietet. Vielleicht regen wir Kolleginnen und Kollegen in ähnlichen Situationen dazu an, es auch damit zu versuchen“, so Hüttl.

Neben Kröck und van Baarle steht das Team der BU MPP – mit Urkunde und dem 3.000-Euro-Voucher. Von links: Lea Hagemeier, Matthias Hüttl und Janmarc Heitmann



VOM LABOR IN

Wer bringt unser Unternehmen voran? Zum Beispiel Prozessingenieurin Roberta Montana. Sie arbeitet in der Produktionsanlage in Latina, Italien, für die Business Unit LAB. Letztes Jahr gelang es ihr und ihrem Team, einen von dem Team Global Process Development in Elmira (Kanada) getesteten Katalysator auch in der Anlage zu nutzen. Dadurch konnten die Prozesse beschleunigt und größere Mengen des Endprodukts Naugalube® 438 L produziert werden. Im Interview erzählt Montana, warum der Schritt vom Labor in die Anlage nicht so einfach ist.

Frau Montana, worin bestehen die Schwierigkeiten, einen erfolgreichen Laborversuch auf eine große Anlage zu übertragen?

Roberta Montana: Das ist ziemlich tricky. Bei dem neuen Katalysator für das Endprodukt Naugalube® 438 L wussten wir, dass er eine höhere Aktivität aufweist. Wir hatten ihn 2023 in unserer Anlage getestet. Wir wollten wissen, ob er bei so hohen Produktionsmengen genauso gut performt wie der alte. Das sollte man bei einem Auftrag in Millionenhöhe im Vorfeld wissen. Da will man kein Risiko eingehen. Der Katalysator erfüllte diese Kriterien. Mit diesem Ergebnis waren wir zunächst zufrieden. Doch wir hatten das Potenzial des neuen Katalysators noch nicht voll ausgeschöpft. Denn seine erhöhte Aktivität verkürzte die Prozesszeit. Um diesen Vorteil zu nutzen, hätten wir unseren gesamten Ablauf umstellen müssen. Das taten wir nicht, denn der Prozess lief perfekt und lieferte ein hochwertiges Produkt – und die Nachfrage war 2023 nicht so hoch.

Warum haben Sie es wenig später doch gemacht?

Wir mussten so hohe Mengen produzieren, dass wir tatsächlich Zeiteinsparungen brauchten. Es waren zahlreiche Rezepturpassagen im Gesamtprozess erforderlich, um das gesamte Potenzial auszuschöpfen. Dabei ist zu bedenken, dass es nichts nützt, wenn nur ein Schritt schneller geht. Wir haben es hier mit chemischen Prozessen zu tun, die alle voneinander abhängen. Wenn ein Teilprozess schneller wird, kann es sein, dass sich



ROBERTA MONTANA

ist Chemieingenieurin und seit 2019 bei LANXESS in Latina. Der Einsatz des Katalysators stand unter ihrer Regie: „Das war ein spannender Prozess, weil wir anfangs nicht wussten, ob das klappen würde. Aber wir konnten zeigen: Wir bekommen das hin.“

das für den Gesamtprozess zeitlich nicht auswirkt. Alle Teilschritte der Produktion müssen im Takt bleiben.

Könnten Sie das genauer erläutern?

Unser Prozess besteht im Wesentlichen aus drei Schritten: Im ersten Schritt wird das aromatische Amin mit Tripropylen alkyliert, das heißt, es wird die chemische Reaktion zwischen Amin und Tripropylen unter Verwendung eines Katalysators herbeigeführt. Im zweiten Schritt muss der Katalysator wieder entfernt werden. Er wird herausgefiltert. Im dritten Schritt wird das im Überschuss eingesetzte Tripropylen abdestilliert.

Um das volle Potenzial der schnelleren Reaktion im ersten Schritt nutzen zu können, mussten wir auch die anderen Schritte optimieren.

Wie haben Sie das genau gemacht?

Wir haben dazu innerhalb der einzelnen Prozessschritte alles hinterfragt: Was ist tatsächlich erforderlich, was können wir verkürzen und/oder parallelisieren? Gleichzeitig konnten wir es uns letztes Jahr nicht erlauben, die Produktion für Tests oder Umrüstungen zu unterbrechen. Wir mussten in jedem Fall ein spezifikationsgerechtes Produkt produzieren. Für den Kunden hatte das Priorität. Wir haben unsere Ideen zur Prozessoptimierung daher möglichst kleinteilig in den laufenden Prozess eingebunden. Jede Änderung wurde sehr sorgfältig geplant und ihre Auswirkungen genau überwacht. Damit ging viel Aufwand einher, auch für die Kollegen von der Qualitätskontrolle.

Und hat das dann etwas gebracht?

Aber ja, wir konnten am Ende eine sehr viel größere Menge in hoher Qualität produzieren – auch wenn es unter den beschriebenen Bedingungen eine Weile dauerte, bis wir die perfekte neue Rezeptur für die maximale Produktivität endlich hatten. Das Vorgehen war sehr kleinschrittig.

Jeden unserer Schritte hier aufzuführen, ginge zu weit. Nur ein paar Beispiele: Unsere Anlage ist hochautomatisiert – jede Änderung musste neu programmiert und angepasst werden. Schritte, die zuvor se-



DIE ANLAGE



Roberta Montana
überprüft mit dem
künftigen Supervisor
Daniele Massa den
neuen Katalysator.



Zusammen mit dem
Supervisor Vincenzo
Innocenti visualisiert
Montana die nächsten
Schritte.



In der Messwarte: Anlagenfahrer
Ascenzio Cencia überwacht den
Produktionsprozess.

Gab es auch einmal einen Punkt, an dem Sie dachten, das klappt nicht?

Ach, das gibt es immer mal. Aber dann geht es doch. Wir hatten auch einen Engpass an der Abfüllstation für die Tankwagen, die unser Produkt zum Kunden transportieren. Unsere hohe Produktionsleistung konnte nicht schnell genug abgewickelt werden. Wenn der Produkttank voll ist, kommt die Produktion im schlimmsten Fall zum Stillstand. Hier musste schnell eine zweite, bereits vorhandene Abfüllstation angeschlossen werden.

Schließlich mussten auch die Rohstoffe in ausreichendem Maße vor Ort sein. Unter den Bedingungen des Jahres 2024 war das ein absoluter Kraftakt für das Supply-Chain-Team. Aber dank des großen Engagements aller Kolleginnen und Kollegen hat am Ende alles super geklappt. Das war für uns alle ein sehr gutes Gefühl. Und wir arbeiten noch immer daran, die Prozesse weiter zu optimieren.

quenziell programmiert waren, mussten parallelisiert werden. Ohne die Kollegen von der Prozessleittechnik geht da nichts. Außerdem haben wir einzelne Prozessschritte in der Filtration verkürzt und sogar einige ausgelassen. So erhielten wir einen viel höheren Durchsatz, was wiederum Folgen für die Instandhaltung eines zentralen Filtrationsapparats hatte. Herausfordernd war auch, dass sich der

neue Katalysator anders verhielt als der alte. Der Filtrationsapparat musste auf jeden Fall häufiger gewartet werden, was uns Stunden wichtiger Produktionszeit gekostet hätte. Auch hier fand das Instandhaltungsteam schnell eine Lösung, um den Prozess zu optimieren. Und in der Destillation konnten wir auf den Abkühlschritt verzichten und so Zeit gewinnen.



Was will der Kunde?

Welche Produkte oder Dienstleistungen haben das Potenzial, dem Kunden und LANXESS in Zukunft

ENG verkn

wirtschaftliches Wachstum zu ermöglichen? Wie findet der Konzern genau diese Produkte oder Services?

Die Antwort kann nur lauten: durch den intensiven Austausch mit den Kunden und eine genaue Marktanalyse. Doch wo befindet sich LANXESS in diesem Prozess? Auf Spurensuche.

üpft!

Jahrzehntelang war es unser Fokus, unsere Anlagen zu optimieren und ihre Effizienz zu steigern. „Diese Ziele dürfen wir auch jetzt nicht aus den Augen verlieren“, sagt Vorstandsvorsitzender Matthias Zachert. Doch gleichzeitig fordert er ein Umdenken von allen Mitarbeitenden: „Wir müssen unseren Fokus ändern – hin zum Kunden. Wir wollen ein wissensbasiertes, innovationsgetriebenes Unternehmen werden, das Märkte und Kunden permanent im Blick hat und für sie passgenaue, margenstarke Angebote entwickelt.“ Um diesen Wandel bestmöglich zu gestalten, wurde innerhalb von Business Excellence der Stream Commercial Excellence gegründet. Die Erkenntnisse dieses Streams werden nun in das Unternehmen getragen und weiterentwickelt. Roy van Griensven, der den Stream leitet, sagt: „Nur mit einem tiefen Verständnis der Märkte und der Kunden sind wir in der Lage, neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und unsere Angebote zu differenzieren.“ Genau darum geht es: mit maßgeschneiderten Produkten

und Dienstleistungen die Marge nachhaltig zu steigern und LANXESS damit unabhängiger von konjunkturellen Schwankungen zu machen.

Xpress hat sich im Konzern umgehört und festgestellt, dass in vielen Bereichen bereits einiges auf den Weg gebracht wurde. So entwickelt die Business Unit Material Production Products (BU MPP) auf Anregung von Kunden neue Produkte. Die Business Units Rhein Chemie (BU RCH) und Lubricant Additives Business (BU LAB) intensivieren die Kundenbeziehungen durch Meetings, Seminare und Workshops. Die Business Unit Liquid Purification Technologies (BU LPT) setzt aufgrund ihrer erkläungsbedürftigen Produkte schon seit jeher auf eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden.

Vom Kunden ausgezeichnet

So hat etwa die BU RCH das Thema Kundennähe für den japanischen Reifenhersteller Bridgestone offensichtlich sehr gut umgesetzt. Bridgestone zeichnete LANXESS als einen von sechs strategischen Lieferanten aus. Dabei bewertete das Unternehmen weltweit alle Lieferanten. Vertreter der BU RCH, die Bridgestone mit Kautschukadditiven beliefert, wurden daraufhin in die Konzernzentrale nach Japan eingeladen. Ein Gegenbesuch in Leverkusen und in der Kölner Zentrale folgte im April. „Über diese Wertschätzung unseres Kunden freuen wir uns natürlich sehr“, so Holger Graf, Leiter der Business Line Functional Tire Additives bei RCH.

Auf den persönlichen Austausch und Kontakt setzt auch die BU LAB. Mit einem Seminar für rund 100 bestehende und potenzielle Kunden zum flammabwehrenden Produktpotfolio Reolube® konnte die Business Unit im vergangenen Jahr ihre Verkaufszahlen sogar in der Region China steigern. „Nach dem Seminar kamen spürbar mehr Aufträge herein“, sagt Colin Zhang, Regionalleiter der BU LAB. Einen Grund für den Erfolg sieht er in den externen Experten, die auf dem Seminar referierten. „Dadurch wurde es zu einer Art Workshop, bei dem wertvolles Wissen ausgetauscht wurde.“ Das Reolube®-Produktpotfolio hat sich

beim Einsatz bei Turbinen von Kraftwerken sowie in verschiedenen industriellen Anwendungen wie Abfallverbrennung, Recycling, Papierherstellung, Petrochemie, Stahlherstellung und vielen anderen Bereichen bewährt.

Innovation auf Kundenwunsch

Etwas weniger persönlich, aber ebenfalls kundenorientiert, geht die BU MPP der Frage nach, welche neuen Produkte oder Anwendungen auf dem Markt gefragt sind. „Als wir eine Kundenanfrage nach alternativen Chemikalien für die Haushaltspflege und Textilien erhielten, war uns schnell klar, dass unsere Oxone® eine Möglichkeit sein könnten“, erzählt Anwendungsleiterin Hannah Nowotarski aus Wilmington. Oxone® werden seit über 60 Jahren in Memphis hergestellt und zur Reinigung von Schwimmbädern, Elektronik und Mundpflegeprodukten eingesetzt. „In den letzten Jahren haben wir viele neue Anwendungen für unser Produkt gefunden. Nun wollten wir es auch im Haushalt einsetzen“, sagt Kelly Board, Anwendungsleiterin aus Sudbury in Großbritannien. Nach weiteren Kundenbefragungen stellte sich heraus, dass die Fleckenentfernung bei niedrigen Temperaturen ein geeigneter Anwendungsbereich für Oxone® sein könnte. Die Kunden wollen Kosten sparen und nachhaltig handeln. Beim Waschen entstehen mehr als 60 Prozent der CO₂-Emissionen durch die Erwärmung des Wassers. Mit der Oxone®-Chemie lassen sich selbst hartnäckige Flecken bei niedrigen Temperaturen entfernen, ohne das umliegende Gewebe stark zu belasten.



IM LABOR IN WILMINGTON: Die Entwicklung von Neolone®

„Zu diesen Ergebnissen sind wir durch die Zusammenarbeit mit unseren Kolleginnen und Kollegen in Singapur und in Großbritannien gekommen“, sagt Ethan Solomon, Anwendungsleiter aus Wilmington. Das Team in Singapur – geleitet von Melvin Tan und Adrian Cheong – entwickelte ein System mit Protokollen, das es erlaubte, die Fleckenentfernung schnell zu messen und zu beurteilen. Das Team in Wilmington führte die Tests mit branchenüblichen Laborgeräten für Wäschereien durch, die normalerweise der Silvadur®-Technologie vorbehalten sind. „Unsere Zusammenarbeit hat

INTENSIVER AUSTAUSCH – BESSERE LÖSUNGEN

„Gerade durch den direkten Kontakt und Austausch wie mit Bridgestone lernen wir die Anforderungen unserer Kunden noch besser kennen. Nur so können wir unser gesamtes Portfolio strategisch weiterentwickeln und gemeinsam mit dem Kunden an besseren und nachhaltigeren Produkten und Lösungen arbeiten.“

HOLGER GRAF,

Leiter der Business Line Functional Tire Additives, BU RCH





PH Max erforderte viele Testreihen. Hier mit der Studentin Nuri Ferguson.

hervorragend funktioniert. Jetzt wollen wir unsere neue Anwendung auf den Markt bringen. Wir führen auch vielversprechende Gespräche mit Konsumgüterherstellern“, so Solomon weiter.

Im Trend von „Clean Cosmetics“

Auch Janna Eggert, Head of Marketing Communication, BU MPP, und ihre Kolleginnen Melanie Keck, Technical Application Manager, sowie Vivien Konetzky, Global Product Manager, können auf vielversprechende Kontakte für ihr neues Konservierungsmittel Neolone® PH Max verweisen. Das globale Hygiene-&Care-Team hat das neu formulierte Konservierungsmittel für Körperpflegeprodukte auf der international größten Fachmesse für Kosmetik- und Körperpflegeprodukte in Amsterdam vorgestellt. „Nach dem Fachvortrag unseres Kollegen Ziang Li war das Interesse groß“, erzählt Janna Eggert. Die ersten Muster für Kunden sind bereits herausgegangen, weitere stehen bereit.

Neolone® PH Max basiert auf dem klassischen Konservierungsmittel Phenoxyetha-

nol, das eine hohe antimikrobielle Wirkung bei guter Hautverträglichkeit zeigt, sowie auf Pelargonsäure, einer multifunktionalen Substanz, die aus Sonnenblumenöl gewonnen wird. Dieser neue Booster sorgt unter anderem dafür, dass weniger Phenoxyethanol eingesetzt werden muss. Neolone® PH Max zeichnet sich durch eine geringe Toxizität aus, wirkt nicht sensibilisierend und ist dennoch effektiv gegen Bakterien und Pilze. Er ist einfach anzuwenden und eignet sich für viele Cremes, Lotions und Seren. „Für unsere Kunden ist es sehr günstig, dass sie es meist in ihre bestehenden Formulierungen einsetzen können“, sagt Keck. Ein Vorteil, den die Kunden zu schätzen wissen und der das Portfolio von MPP in dieser Produktfamilie weiter abrundet.

Neben dem klassischen Konservierungsmittel „Neolone® PH 100 Preservative“ auf Basis von Phenoxyethanol bietet die Business Unit MPP auch das nachhaltige „Neolone® BioG Preservative“ an. „Beide Produkte werden von unseren Kunden geschätzt“, sagt Eggert. Das nachhaltige Konservierungsmittel entspricht dem Wunsch vieler Endkunden, ist aber natürlich etwas preisintensiver als ein herkömmliches Produkt. Zu-

dem lässt es sich aufgrund seiner Zusammensetzung meist nicht einfach in eine bestehende Rezeptur einarbeiten. „Am besten ist es, das Produkt gleich zu Beginn einer neuen, nachhaltigen Produktentwicklung als Konservierungsmittel einzusetzen“, sagt Keck. Es gebe bereits große Kunden, die mit dem nachhaltigen Konservierungsmittel an neuen Produkten arbeiten.

„Hier unterstützen wir natürlich diese Entwicklungsarbeit und stellen Muster zur Verfügung“, sagt Keck. Man setzt auf eine langfristige Kundenbindung. Doch dafür braucht das Team einen langen Atem: Produktentwicklungen können mehrere Jahre dauern. „Auch bei unserem Neolone® PH Max war das so“, sagt Keck. Viele Vorschriften, die Regulatorik, neue Bestimmungen und die geforderten Unbedenklichkeitsstudien gehörten zur Forschungsarbeit“, sagt Keck. „Am Ende muss unser Konservierungsmittel unter all diesen Bedingungen in den unterschiedlichsten Formulierungen trotzdem perfekt funktionieren.“ Auf sein neues Konservierungsmittel ist das globale Hygiene-& Care-Team stolz. Es ist nicht so preisintensiv

KEINE GRENZEN GESETZT

„Die neue Anwendung von Oxone® konnte nur so schnell gefunden und gut umgesetzt werden, weil wir länderübergreifend perfekt zusammengearbeitet haben. Von Wilmington in den USA über Sudbury in England bis nach Singapur haben all unsere Labore intensiv an Lösungen geforscht. Das zeigt, dass vieles möglich ist, wenn wir alle unser Bestes geben und uns austauschen.“

ETHAN SOLOMON,

Leiter Anwendungstechnologie in
Wilmington, USA



wie Neolone® BioG Preservative, sondern liegt im mittleren Preissegment. Zudem sei der Trend der Kunden zu „Clean Cosmetics“ – also weniger Inhaltsstoffe, aber mehr Leistung – ungebrochen. „Auch diesen Endkundenwunsch erfüllen wir mit unserem Booster in Neolone® PH Max“, sagt Janna Eggert.

Ohne intensive Kundenberatung kein Geschäft

„Dass wir unsere Produkte auf den Hof liefern und der Auftrag damit erledigt ist, das hat es bei uns noch nie gegeben“, sagt Nadja Hermsdorf, Business Development & Applications, BU LPT. Sie arbeitet seit über zehn Jahren im Lebensmittelbereich der BU LPT und weiß: „Unsere Kunden entscheiden sich auch deshalb für uns, weil wir einen Rundum-Service bieten.“ Sie kennt ihre Kunden, sei es aus der Zucker- oder Getränkeindustrie oder die Hersteller von Süßstoffen auf Stärkebasis in aller Welt. „Wir stehen ihnen zur Seite, auch wenn sie ihre Anlage zum Beispiel erweitern oder gar eine neue bauen wollen.“ Ihr Alltag, sagt sie, dreht sich zum größten Teil um die Wünsche, Probleme und Fragen der Kunden. Denn die Ionenaustauscher, mit denen sehr

viele Rohstoffe für die Lebensmittelindustrie gereinigt werden, sind kompliziert in der Anwendung. „Wenn Kunden unsere Ionenaustauscher kaufen und dann mit dem Ergebnis nicht zufrieden sind, haben wir ein Problem. Wir müssen sie so schulen, dass sie mit unseren Produkten das optimale Ergebnis erzielen.“ Das sei natürlich nicht immer einfach. Für die wichtigsten Kunden macht sie in Absprache mit den Vertriebskollegen auch schon mal Seminare vor Ort. „Das sind dann natürlich unsere A-Kunden.“ Diese haben wiederum mehrere Standorte auf der ganzen Welt und schicken ihre Mitarbeiter – wie Prozessingenieure und Anlagenbetreiber – zu den Seminaren.

„Um einen größeren Kundenstamm zu erreichen, bieten wir auch Online-Seminare an“, so Hermsdorf. Besonders groß war das Interesse an den Schulungen zum LewaPlus®-Modul für die Lebensmittelentsalzung in den Regionen Amerika, EMEA und APAC. Mithilfe des Moduls können Kunden ihre Entsalzungsanlagen für Lebensmittel überprüfen und neue Anlagenbereiche entwickeln. Es ermöglicht ihnen, die Einstellungen zu optimieren und so

Abfall, Chemikalien oder den Wasserverbrauch zu reduzieren. „Bei dem letzten Webinar zählten wir unter den 97 Teilnehmern 66 neue Kontakte“, erzählt Hermsdorf. Die Kontakte zu den großen Kunden zu stärken und zu den neuen aufzubauen, gelingt mit dem Know-how-Transfer, von dem auch die Kunden profitieren.

Aufgrund der engen Kundenbindung und der Erklärungsbedürftigkeit von Ionenaustauschern war die Zeit der Corona-Pandemie extrem schwierig. Der ausschließliche Kontakt über „Teams“ kann ein persönliches Treffen nicht ersetzen. Da sich Messen nicht immer lohnen, veranstaltet LPT immer wieder weltweit Face-to-Face-Treffen. So wird im August dieses Jahres zum dritten Mal ein Zucker-Seminar gemeinsam mit dem Distributor in Thailand stattfinden. „Nach solchen Treffen fällt jedes virtuelle Gespräch viel leichter“, sagt Hermsdorf. Die Kunden schätzen die direkten Begegnungen so sehr, dass sie sogar bereit sind, einen kleinen Beitrag dafür zu zahlen. So geschehen vor einehalf Jahren. Im Kölner Tower kamen dazu 36 Teilnehmer von 21 Unternehmen aus 11 Ländern zusammen. Neben Forschenden und Ingenieuren der Direktkunden und Dis-

KUNDENNÄHE DURCH SCHULUNGEN

„Unsere Produkte sind erklärungsbedürftig. Wir müssen unseren Kunden deshalb Seminare und Schulungen anbieten, damit sie bei ihnen optimal performen. Das hat natürlich auch den Nebeneffekt, dass wir unsere Kunden sehr gut kennen und manchmal so auch neue Produktideen entwickeln.“

NADJA HERMSDORF,
Business Development & Applications,
BU LPT



tributoren nahmen auch die wichtigsten Anlagenbauer und Meinungsbildner des Anwendungsbereichs teil. „Eigentlich sind diese Begegnungen am wertvollsten“, sagt Hermsdorf. „Im Gespräch kommt einfach viel mehr rüber, als wenn man alles über ‚Teams‘ macht.“ Und für LANXESS sind keine Kosten entstanden.

Selbstverständlich entstehen aus all den Begegnungen mit den Kunden auch neue Ideen für Produkte oder Dienstleistungen. „Aber vieles stellt sich als zu aufwändig heraus. Teilweise müssten wir die Produktionsanlagen umbauen, um die neuen Ideen umzusetzen“, sagt Hermsdorf. Dann stellt sich sofort die Frage: Welches Potenzial hätte eine solche Innovation? Wann würde sie sich rechnen? Ist sie zukunftsorientiert? Die Business Unit führt regelmäßig Innovationsworkshops durch. Am letzten im Februar nahmen rund 30 Kollegen aus den Bereichen Labor, Anwendungstechnik und Forschung teil. „Am Ende hatten wir drei vielversprechende neue Ideen, die wir weiterverfolgt haben“, so Hermsdorf. Sollte einmal eine besonders bahnbrechende Idee dabei sein, könnte man sich nun auch um das Innovationsbudget bewerben.



AKADEMIE FÜR KUNDEN- NÄHE

Mit der Commercial Excellence Academy betritt LANXESS Neuland. In der Akademie sollen Sales- und Marketing-Kolleginnen und -Kollegen weltweit ihren Blick für Geschäftspotenziale schärfen und an deren Umsetzung arbeiten.

Gemeinsam die Zukunft des Unternehmens zu gestalten, das ist ein Ziel der neu gegründeten Commercial Excellence Academy. Zielgruppe sind Kolleginnen und Kollegen aus den Bereichen Marketing und Sales. Die ersten 60 Teilnehmer wurden bereits für die drei Veranstaltungen im Juni und September nominiert. CEO Matthias Zachert begrüßte die Teams: „Sie wurden für dieses Programm ausgewählt, weil Sie LANXESS an vorderster Front vertreten und direkt mit unseren Kunden in Kontakt treten.“ Er betonte: „Als Führungskräfte spielen Sie eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, nachhaltiges Wachstum voranzutreiben und unseren Kunden in einem zunehmend komplexen Umfeld einen Mehrwert zu bieten.“

Die Academy vermittelt den Teilnehmenden das neueste Wissen rund um das Thema Commercial Excellence. Das Programm startet in den USA

AUF DER MESSE PRÄSENTIERT:

Neolone® PH Max war eines der High-lights der BU MPP auf der weltweit größten Fachmesse für Kosmetik- und Körperpflegeprodukte in Amsterdam.

und der Region AMERICAS. „Das ist kein Zufall, denn diese Region hat eine große strategische Bedeutung für uns und leistet einen entscheidenden Beitrag zu unserem weltweiten Erfolg“, sagte Zachert.

In der Academy sollen die Teilnehmenden unter anderem in ihren jeweiligen Regionen Wachstumsprojekte identifizieren und bearbeiten. Diese können BU-spezifisch sein, aber auch andere BUs einschließen. Die Teams bearbeiten diese Projekte über einen Zeitraum von 90 Tagen und werden dabei von erfahrenen Business-Coaches unterstützt. „Die Coaches bringen langjährige Expertise aus der chemischen Industrie mit. So wollen wir unsere Herangehensweise verbessern und gemeinsam auf dem Markt gewinnen und wachsen“, sagte Zachert.

Am Ende erhalten die Teilnehmenden die Gelegenheit, ihre Ergebnisse und Ideen einem Senior Executive Leadership Panel vorzustellen. Dann werden die besten Ideen ausgewählt und deren Teams dabei unterstützt, sie in größerem Umfang umzusetzen.

Die Academy wird schrittweise weltweit ausgerollt.

WIE ALT BIST DU EIGENTLICH?

Der Babyboomer stellt mal locker um 17 Uhr einen scheinbar wichtigen Termin ein, die Generation Z ist da längst im energieraubenden Dialog mit ihrem inneren Kind. So die Vorurteile. Diskriminierung wegen des Alters gibt es in beide Richtungen. LANXESS ist davon genauso betroffen wie unsere gesamte Gesellschaft. Anlässlich des Diversity Days haben wir ein paar Fakten und Denkanstöße zum Thema zusammengetragen.

?!
?

**NOCH VOR GESCHLECHT IST
ALTER DIE HÄUFIGSTE URSAUCE
VON DISKRIMINIERUNG AM
ARBEITSPLATZ.**

Russell Reynolds Associates, D&I Pulse 2023

30%

der aktuellen Arbeitnehmenden werden in den nächsten fünf Jahren in Deutschland nicht mehr verfügbar sein, da sie in den Ruhestand gehen. LANXESS bereitet sich darauf vor, bietet verschiedene Tools zum Wissensmanagement an.

Welche Werte sind in Deinem Leben am wichtigsten?



BABYBOOMER

1. Gesundheit
2. Familie
3. Freiheit



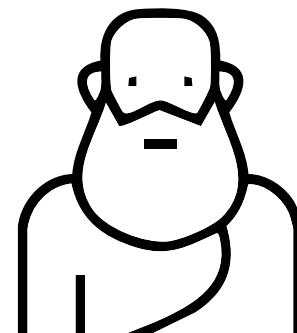
GENERATION Z

1. Familie
2. Gesundheit
3. Freiheit

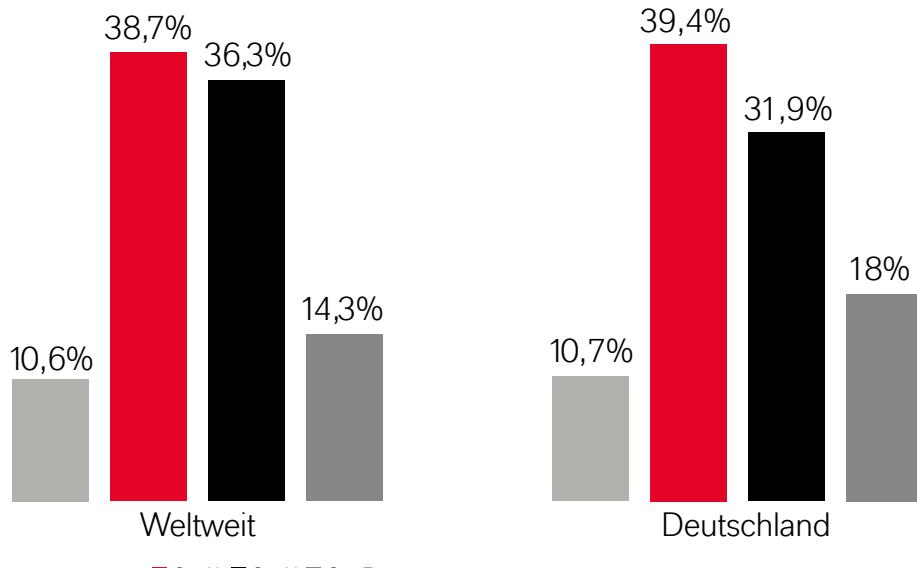
Studie „Jugend in Deutschland“, Mai 2023

**Das Thema
Generationenkonflikt gab es schon
immer.**

„Die junge Generation ist faul, kleidet sich schlecht und ist eine Gefahr für die Gesellschaft“, klagte schon der Philosoph Aristoteles.



GENERATIONEN BEI LANXESS



Spüre eine Woche lang jeden Tag **altersbedingte Vorurteile** auf!

Bilde ein generationen-übergreifendes Team: **Was könnt Ihr voneinander lernen?**

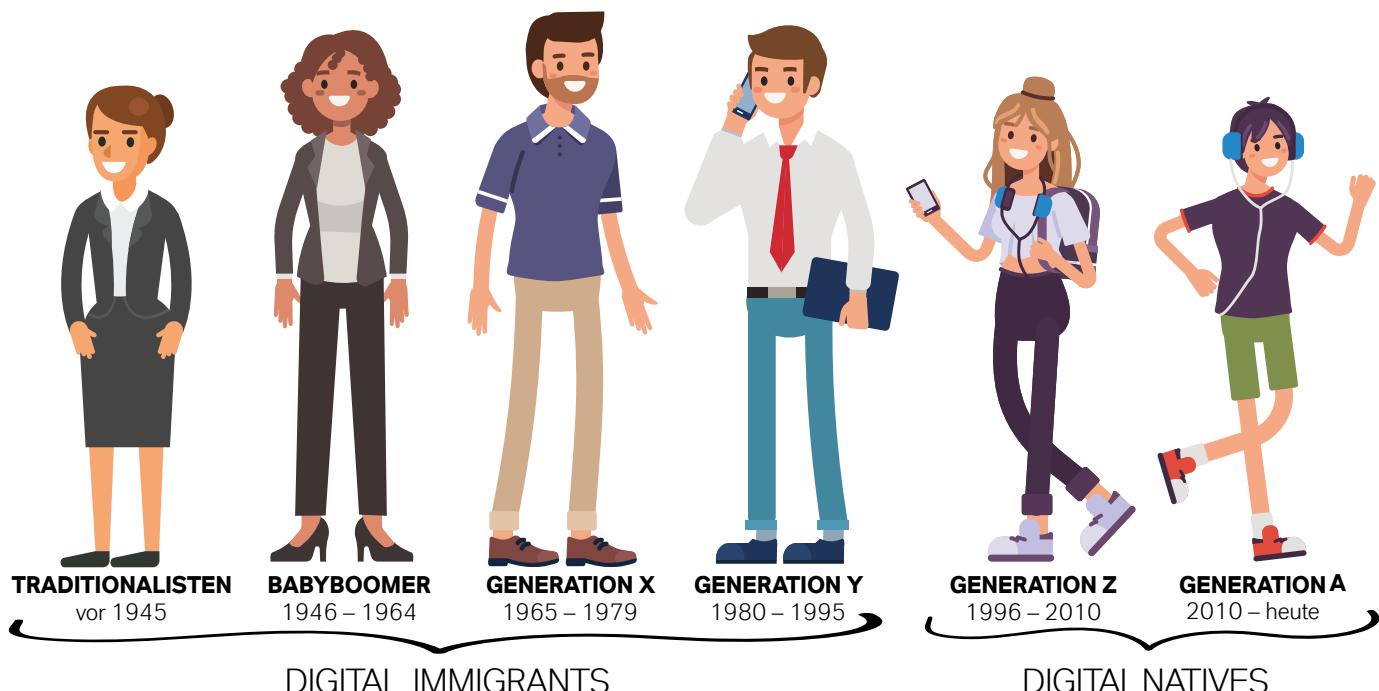
DENK-ANSTÖSSE

WANN HAST DU DAS LETZTE MAL JEMANDEN UNTER 30 NACH GESCHÄFTLICHEN FEEDBACK GEFRAGT?

WÜRDEST DU JEMANDEN ÜBER 50 FÜR DEIN SOCIAL-MEDIA-TEAM EINSTELLEN?

6 GENERATIONEN UNTER EINEM DACH

Die Babyboomer sind die älteste Generation auf dem Arbeitsmarkt. Die Generation X hat vieles miterlebt: Wirtschaftskrisen, Techniksprünge, Arbeitslosigkeit und Umweltkatastrophen. Sie legt Wert auf ein gutes Einkommen und einen sicheren Arbeitsplatz. Die Generation Y gilt als erster Jahrgang, der zu den Digital Natives zählt. Die Generation Z kennt digitale Medien seit ihrer Geburt. Ab 2026 treten die Angehörigen der Generation Alpha in den Arbeitsmarkt ein. Dann beschäftigt LANXESS sechs Generationen.



FLÜCHTIGE VERBINDUNG

Ein Betrieb mit eigener Fahrzeugflotte, einer „Stallwache“ und einem Produkt, das nach kurzer Zeit fast spurlos verschwindet: Der Velcorin®-Betrieb der BU MPP mit seinen Standorten in Dormagen und Krefeld-Uerdingen ist in vielerlei Hinsicht einzigartig. Ein Betriebsbesuch bei den Produzenten des Kaltentkeimers.

Andreas Gratz ist Experte für Mimosen. Dabei ist er weder Hobby-Botaniker noch Verhaltenstherapeut. Der Chemieingenieur ist 2. Betriebsleiter bei LANXESS und hat es hier mit einem echten „Sensibelchen“ zu tun: Dimethyldicarbonat – das LANXESS unter dem Markennamen Velcorin® vertreibt – ist so etwas wie die Diva unter den Chemikalien: „Unser Produkt zersetzt sich extrem leicht. Es reagiert sensibel auf Luftfeuchtigkeit, Temperatur sowie alle Materialien, mit denen es in Kontakt kommt. Das macht die Herstellung unseres Kaltentkeimungsmittels besonders anspruchsvoll“, berichtet der 2. Betriebsleiter.

„Unsere Kunden stellen hochwertige Getränke her, für die sie keinen der Standardkonservierungsstoffe verwenden möchten. Denn im Gegensatz zu diesen bietet Velcorin® nicht nur zuverlässigen Schutz, sondern ist auch vollkommen geruchs- und geschmacksneutral.“

MATTHIAS HÜTTL,
Leiter Marktsegment Getränke und Lebensmittel, BU MPP

ZWEI STANDORTE, EIN TEAM

Zum Glück besteht das Velcorin®-Betriebs- team aus echten Experten, die über Wissen und Erfahrung aus mehreren Jahrzehnten Produktion verfügen. 1963 ging der Velcorin®-Betrieb in Krefeld-Uerdingen in Betrieb, 2005 folgte die Produktion in Dormagen. „Zwei Standorte, ein Team – das ist hier quasi unser Leitspruch“, erläutert Nils Brinkmann, 1. Betriebsleiter der beiden Velcorin®-Betriebe.

Das Besondere: Die beiden Produktions- betriebe wechseln sich ab. Rund sechs Monate wird an einem Standort produziert, dann wird die Anlage heruntergefahren, gewartet und instand gehalten, während der andere Standort übernimmt. „Diese Redundanz haben wir auf Wunsch unserer Kunden aufgebaut. Denn mit Velcorin® sind wir Alleinersteller. Sollte es in der Produktion zu ungeplanten Stillstän- den kommen und sollten wir unsere Liefertermine nicht einhalten können, stünde auch die Anlage beim Kunden still. Und das gilt es natürlich in jedem Fall zu vermeiden“, so Brinkmann weiter.

So gibt es im Team regelmäßig die Funktion der „Stallwache“ zu besetzen. Diese sieht im leeren Betrieb nach dem Rechten, wenn die Maschinen stillstehen. „Wer weiß, vielleicht wird diese Position aber irgendwann auch überflüssig. Denn die Nachfrage nach unserem Produkt ist mittlerweile so gestiegen, dass wir mittelfristig möglicherweise nicht mehr mit nur einer Anlage auskommen“, sagt der Betriebsleiter stolz.

Stellvertretender Schichtmeister Robert Getz nimmt am Reaktor eine Probe. Das Endprodukt muss eine Reinheit von mehr als 99,9 Prozent aufweisen.

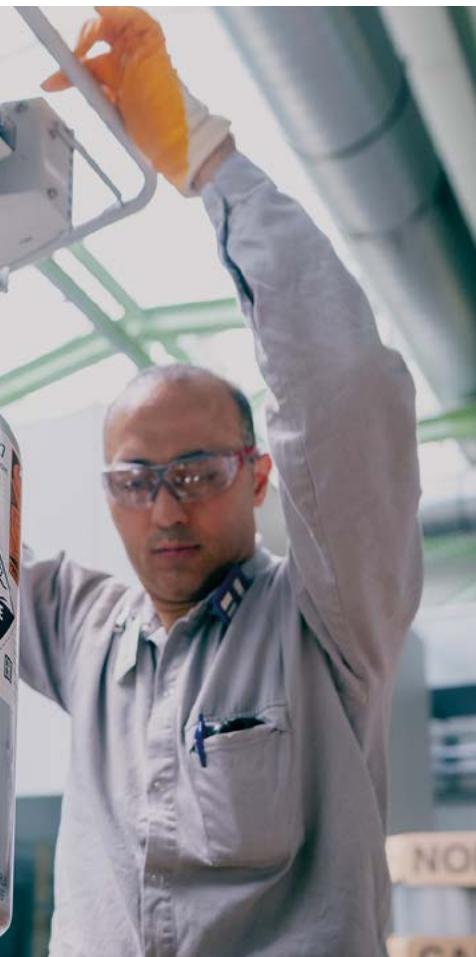


Versandvorarbeiter Muzaffer Kalayli bereitet eine Alu-Kanne mit dem fertigen Produkt für den weiteren Versand vor.



40 Jahre Kompetenz

- Im Uerdinger Betrieb wird seit 1978 Dimethyldicarbonat – also Velcorin® – produziert. 2005 ging die Anlage in Dormagen in Betrieb, die damals noch Teil der BU Saltigo war. Seit 2011 gehören beide Betriebe zur Business Unit MPP.
- Zum Betriebsteam zählen insgesamt 48 Mitarbeiter: 35 Mitarbeitende auf Wechselschicht, das Versand- und Administrations-Team mit 8 weiteren Kollegen sowie 5 Kollegen aus der Technik.
- Beide Anlagen sind lebensmittel-, koscher- und halalzertifiziert und durchlaufen dafür jährlich verschiedene Audits.



Der Dormagener Velcorin®-Betrieb teilt sich das Gebäude mit der Plant 1 von Saltigo (grauer Gebäudeteil). Vorteil der engen Nachbarschaft: der kurze Weg für den wichtigsten Rohstoff CAME.



45 Kilometer von Dormagen entfernt, steht die zweite Produktionsstätte des Velcorin®-Betriebs im Chempark Krefeld-Uerdingen.



Das Führungsteam des Betriebs (von links):
B. Kelemen (Versandmeister),
A. Gratz (2. Betriebsleiter),
N. Brinkmann (1. Betriebsleiter),
M. Kalayli (Versandvorarbeiter),
M. Maubach (Betriebsmeister),
Ch. Hachenberg (Bereichs- und Betriebsingenieur),
G. Lienesch (HSEQ-Manager).

Velcorin® ist für den Einsatz in der Lebensmittelindustrie zugelassen. Daher gibt es strenge Hygienevorschriften. Die Abfüllung ist ein sogenannter „Weißbereich“: Wer ihn betritt, muss die Arbeitskleidung wechseln.



GLEICH, ABER DOCH VERSCHIEDEN

Ein Produkt alternierend an zwei Standorten herzustellen – das fordert dem Team natürlich einiges an Flexibilität ab. Zum einen wechselt regelmäßig der Arbeitsort und es kann sein, dass auch mal spontan gependelt werden muss. Dank der betriebseigenen Fahrzeugflotte ist dies jedoch kein Problem. Aber auch von der Technik her ist die Arbeit für das Team komplex: „Beide Anlagen nutzen das gleiche Herstellungsverfahren, verhalten sich aber im Detail unterschiedlich, da zum Beispiel Apparate aus anderen Materialien verbaut sind. Außerdem arbeiten wir mit zwei unterschiedlichen Prozessleitsystemen“, erläutert Christian Hachenberg, Leiter der technischen Abteilung. „Wir rechnen daher mit einem bis eineinhalb Jahren, bis neue Kolleginnen und Kollegen in beiden Anlagen richtig eingearbeitet sind.“

REINHEITSGEBOT

Neben der verlässlichen Lieferung legen die Kunden höchsten Wert auf Reinheit

und Qualität. Denn Velcorin® ist ein zugelassener Lebensmittelzusatzstoff, bei den Betrieben werden jährlich nach FSSC 22.000 auditiert. „Die hohe Reinheit ist auch wichtig für die Haltbarkeit des leicht zersetzbaren Produkts. Wir liegen hier bei einem Wert von 99,9 Prozent“, erläutert Betriebsmeister Markus Maubach. „Das schafft man nur, wenn alle Parameter im Prozess stimmen.“ Ohne eine genaue Qualitätskontrolle verlässt daher keine der 5- und 28-Liter-Alukannen das Lager. Jeder Betrieb hat daher ein eigenes Labor. Die Endabnahme erfolgt aber immer im Uerdinger Preventol®-Betrieb – also quasi von unabhängiger Stelle.

Gerade machen sich wieder ein paar Proben aus Dormagen auf die rund 45 Kilometer lange Strecke. Wenn das Labor dort grünes Licht gibt, kann die Abfüllung beginnen und die Palette mit Ware für einen Kunden in Übersee dann das Lager verlassen. Darin enthalten: ein „unsichtbares Produkt“, hergestellt von einem sichtbar motivierten Team.



Starkes Sensibelchen

- Velcorin® ist ein Kaltentkeimungsmittel für die Getränkeindustrie. Es wird unter anderem für Säfte, Schorlen, Biermischgetränke und Wein verwendet.
- Das LANXESS-Produkt wird in Dormagen und Krefeld-Uerdingen hergestellt und von dort in die ganze Welt verschickt.
- Dimethyldicarbonat (Velcorin®) ist leicht zersetzblich: Innerhalb von rund vier Stunden hydrolysiert es im Getränk zu Methanol und CO₂ und ist nicht mehr nachweisbar.
- Velcorin® ist ein Lebensmittelzusatzstoff und hat eine eigene E-Nummer (E242).

RÄTSELN & GEWINNEN!

1. STIFT RAUS UND LOS GEHT'S!

Füllen Sie die Leerstellen mit den Zahlen von 1 bis 9 so, dass sich in dem jeweiligen kleinen Quadrat sowie in der gesamten waagerechten und senkrechten Spalte keine Zahlen wiederholen.

5				8		
	2		7		4	
8	7	5			1	
	8	1		6		
3		2	9			1
	1		6		9	
1			5	2	8	
5		6		3		
	2					6

2. WAS BEDEUTET WEISSBEREICH?

- a. Alle Geräte im Raum sind weiß.
- b. Jeder im Raum ist weiß gekleidet.
- c. Jeder, der den Raum betritt, muss einen sauberen weißen Kittel überziehen.

3. FEHLERFINDER

Im unteren Bild verstecken sich fünf Unterschiede. Aber wo?



LANXESS BEDEUTET ...

► Lancer: Kollege KI

Gut gelaunt, effizient und nie krank: Kollegen, die so sind, gibt es nicht – seien wir ehrlich. Oder doch? LANXESS-Mitarbeitende können sich nun an ihm erfreuen. Sein Name: Xchat. Seine Job-Position: KI-Assistent. Der neue KI-Kollege kann ziemlich viel: Handschriftliche Notizen in eine E-Mail kopieren, zwei Dokumente miteinander vergleichen oder aus einem PDF eine PowerPoint-Präsentation erstellen zum Beispiel. Wer zum ersten Mal auf Xchat zugreifen möchte, muss zunächst das Microsoft-Pop-up akzeptieren. Schulungsunterlagen zur Nutzung des Tools gibt es im Knowledge Portal.

► Success: Heimvorteil

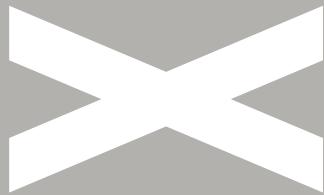
Im Jubiläumsjahr von LANXESS fand die Chemspect Europe 2025 in Köln statt. Diese Gelegenheit nutzte der Konzern, um sich mit sechs BUs auf einem der größten Stände mit einer Fläche von rund 160 Quadratmetern zu präsentieren. Der Aufwand hat sich gelohnt. Jenny Boettger, BU LPT, sagte: „Die Gespräche waren relevanter denn je. Für mich waren die neuen Kontakte im Bereich Health besonders wertvoll – das ist genau die Art von Austausch, die unser Geschäft voranbringt.“ Christoph Schaffrath, BU SGO, zog ebenfalls ein positives Fazit: „Für Saltigo war die Messe ein voller Erfolg – wir hatten an den beiden Tagen über 170 Meetings. Dabei konnten wir viele neue Kontakte knüpfen, vor allem im Non-Agro-Bereich, den wir gerade gezielt angehen.“

MITMACHEN



Wollen Sie ein stylisches Nostalgie-Radio gewinnen? Machen Sie mit und schreiben Sie die richtige **Antwort auf Frage 2** an xpress@lanxess.com.

Teilnahmeberechtigt sind Mitarbeitende von LANXESS und deren Tochterunternehmen (außer von Corporate Communications). Pro Teilnehmer ist nur eine Teilnahme möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Auflösung folgt in der nächsten Xpress. Gewinner des Quiz in der Xpress 01.2025 ist **Sven von Kothen**, Deutschland. Die richtige Lösung auf die 2. Frage war Antwort A.



GEBURTSTAG MIT PROMI

Brunsbüttel feierte sein 45-jähriges Bestehen – Marc Helfrich kam dazu. S. 26



HAPPY ZURÜCK!

Unterstützung beim Wiedereinstieg – das bietet das BEM. S. 28

SAFETY FIRST

FEIERN, DASS NICHTS PASSIERT



Stolz auf seinen Erfolg: Das Team des Leverkusener Chlorierbetriebs von Saltigo. Zu diesem Anlass kam sogar BU-Leiter Michael Schäfer und hielt eine Rede (Mitte: weißes Hemd, dunkler Anzug).

Es ist fast wie bei Klaus Lage – es ist nicht passiert. Und das obwohl die Kolleginnen und Kollegen im Leverkusener Chlorierbetrieb, CLC, BU Saltigo, bestimmt weit mehr als 1.000-mal Maschinen berührt und vor allem Tage an ihnen gearbeitet haben. Über fünf Jahre hat der zu Plant 2 gehörende Betrieb keinen Unfall mit Ausfalltagen mehr gehabt.

Zur Feier dieser offenkundig erfolgreichen Sicherheitskultur kamen am 3. Juni BU-Leiter Michael Schäfer, Produktionsleiter Boris Bosch und Plant-2-Leiter Gerhard Kick in die Leitwarte. Schäfer übergab dabei eine Urkunde und bedankte sich bei den Mitarbeitenden: „Diese Auszeichnung ist ein Zeichen der Wertschätzung für Ihre konsequente Einhaltung

von Sicherheitsstandards und Ihr Engagement für eine sichere Arbeitsumgebung. Ihre Einstellung und Ihr Verhalten tragen maßgeblich zur Sicherheit am Arbeitsplatz bei. Bleiben Sie weiterhin ein Vorbild in Sachen Arbeitssicherheit – auch in diesen anspruchsvollen Tagen!“

Gemeinsam für Sicherheit!

Bosch betonte in seiner Ansprache: „Der Erfolg des CLC-Betriebs ist das Ergebnis unserer kollektiven Anstrengungen und unserer stetigen Verbesserungen in Sicherheitsfragen. Es erfüllt mich mit Stolz, dass wir diesen Meilenstein nun erreicht haben.“

Und das nächste Ziel hat der CLC-Betrieb schon im Visier: zehn Jahre Unfallfreiheit durch Teamarbeit und konsequenter Einsatz.



JETZT ANMELDEN!

Jeder Fußballfan weiß: Das Runde muss ins Eckige. Die LANXESS-Fußballmannschaften haben in den letzten Jahren eindrucksvoll unter Beweis gestellt, wie perfekt sie dieses Spiel beherrschen. Am 6. September ist es wieder soweit: Dann startet das LANXESS-Fußballturnier in der Fußballhalle „LIGA '20“. **Bis zum 31. Juli können sich noch LANXESS-Mannschaften anmelden (übers Xnet).**

Wer gerne spielt, kann auch mit Kolleginnen und Kollegen eine neue Mannschaft bilden und teilnehmen. Wer weiß, vielleicht schlagen die Newcomer prompt die Titelverteidiger?

MIT HOPFEN UND HERZBLUT

Feines Helles, hopfiges IPA, süffiges Kölsch: Im Gartenhäuschen von LANXESS-Kollege Michael Dahmen braut sich regelmäßig was zusammen. Der Leiter des Technischen Supports für Velcorin® und Nagardo® in der BU MPP geht seiner Leidenschaft für hochwertige Kaltgetränke nicht nur im Job, sondern auch nach Feierabend nach: Freunde und Familie versorgt der promovierte Brauer regelmäßig mit Bierspezialitäten Marke Eigenb(r)au.

Die Idee für seinen Berufswunsch entstand – wer hätte es gedacht – aus einer Bierlaune heraus. „Nach einem Ausgeh-Abend mit Freunden kurz vor dem Abitur hatte ich am nächsten Tag einen Termin im Berufsinformationszentrum. Scherhaft habe ich gefragt: Gibt's auch Berufe mit Bier? Und der Berater zog tatsächlich eine Info-Mappe über den Studiengang Brauwesen und Getränketechnologie an der TU München aus dem Schrank“, erinnert sich Dahmen. „Das hörte sich interessant an, sodass ich mich tatsächlich ziemlich schnell dafür entschieden habe.“

VON DER BIERLAUNE ZUR BERUFUNG

Ebenso schnell überzeugt war er ein paar Jahre später, als ein ehemaliger Studienkollege ihn fragte, ob er nicht Lust habe, im Technischen Support für Velcorin® und Nagardo® bei LANXESS zu arbeiten. „Die Kombination aus Anwendungstechnik und

Beratung sowie die große Bandbreite an Produkten, für die wir zugelassen sind, gefallen mir an meinem Job besonders gut“, erzählt er.

Ob Fruchtsaft, Limo oder Wein – Dahmen kennt sich aus. Doch privat schlägt sein Herz vor allem für das kühle Blonde. Vor fünf Jahren ging für ihn daher ein Traum in Erfüllung. „Wir sind damals in ein Haus mit Garten gezogen und hatten endlich genug Platz, sodass ich mir eine eigene kleine Brauanlage zulegen konnte“, sagt er. Seitdem stellt er dort jährlich knapp 200 Liter Gerstensaft her, vom Hefeweizen im Sommer bis zum Dunkelbier im Winter.

ES GEHT AUCH OHNE

Maischen, Läutern, Kochen, Abkühlung und Gärung – ein gutes Bier benötigt für ihn vor allem eins: Geduld. Rund sechs bis zwölf Wochen dauert es je nach Sorte, bis das

erste Glas verkostet werden kann. Gerade lagert im Kühlraum im Keller eine ganz neue Kreation: das erste alkoholfreie Bier aus den heimischen Kesseln. An dem Rezept hat Dahmen länger getüftelt. „Alkoholfreies Bier ist im Vergleich zu normalem Bier deutlich herausfordernder in der Herstellung“, berichtet der Experte. „Wie von vielen kleinen und mittelständischen Brauereien genutzt, empfiehlt sich die Verwendung einer speziellen Hefe, die nur bestimmte Zucker verstoffwechseln kann“, berichtet er. „Aber ohne Alkohol fehlt dem Getränk der natürliche Schutz, sodass es deutlich anfälliger für Keime ist. Ist das Fass einmal am Zapfhahn angeschlossen, ist alkoholfreies Bier daher nur 2 bis 3 Tage haltbar.“

Zum Glück gibt es Nagardo®, das seit kurzem in der EU für alkoholfreies Bier zugelassen ist. Mit den übrigen Litern, die Freunde und Familie übrig gelassen haben, will Dahmen nun auch prüfen, wie sich das natürliche Konservierungsmittel in seinem Bier verhält. „So kann ich unseren Kunden später sicherlich noch weitere wertvolle praktische Hinweise geben“, sagt er. Natürlich teilt er dieses Wissen auch mit seinem Team bei LANXESS – genau wie eine kleine Kostprobe.

VOM GARTEN IN DEN GÄRKELLER

Die Nachfrage ist groß, sodass die Braukessel im Gartenhäuschen auch in den kommenden Sommermonaten gut gefüllt sein werden. Besonders freut sich Dahmen auf eine Sorte: „Ende August ist der Hopfen in unserem Garten reif. Wir hoffen, dass die Ernte auch dieses Jahr für rund 40 Liter feinherbes Pils reicht. Mit eigenen Rohstoffen zu brauen, ist dann noch einmal etwas ganz Besonderes.“

„Alkoholfreie Biere sind gerade ein großer Trend. Mit Nagardo® bieten wir unseren Kunden in der Getränkeindustrie hier ein sehr effektives und vor allem natürliches Konservierungsmittel, das erstmals auch den Ausschank in Fässern sicher möglich macht.“

MICHAEL DAHMEN

Head of Technical Support, BU MPP





DURCHGERANNT!

Im vierten Jahr in Folge verbesserte Brahim Ouizou seine Bestzeit im Halbmarathon: Beim diesjährigen EVL-Lauf in Leverkusen schaffte er ihn in 1,16 Stunden statt noch 2022 in 1,24. Das ist eine sensationelle Steigerung, Ouizou war damit auch in diesem Jahr der schnellste Läufer von LANXESS. Noch vor fünf Jahren hätte er nie gedacht, dass das möglich wäre: „Damals wog ich 90 Kilo und der Arzt hatte Diabetes Typ II bei mir diagnostiziert.“ Das war sein Weckruf: „Ich war erst 40 Jahre alt und wollte kein Insulin spritzen.“ Der Schichtmeister im IPG-Betrieb für anorganische Pigmente (TO PSP) stellte seine Ernährung um und begann, zu trainieren. „Das Laufen war anfangs schwierig. Ich habe drei Monate gebraucht, bis ich 5 km durchlaufen konnte.“ Heute läuft er pro Woche zwischen 50 und 100 Kilometer und fährt die 18 Kilometer von Kamp-Lintfort nach Krefeld-Uerdingen zur Arbeit mit dem Fahrrad. Durch den Sport hat er auch rund 25 kg Körpergewicht verloren. Seine Blutzuckerwerte sind jetzt perfekt. „Meine Familie hat mich immer unterstützt. Sie sind ziemlich stolz auf mich.“ Nicht nur die: Beim EVL-Lauf empfingen ihn im Ziel seine Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen seines Betriebs. „Ja, die waren natürlich auch begeistert, dass ich so eine gute Zeit gelaufen war.“ Glückwunsch an ihn – und natürlich auch an die schnellste Frau von LANXESS: Anna Brehler (Foto: mit den Vorständen Hubert Fink (l.) und Matthias Zachert). LANXESS hatte sich auch dieses Jahr von seiner besten Seite gezeigt. Der Konzern stellte die größte Gruppe unter den 6.000 Anmeldungen. Wie immer gab es die Wahl zwischen 5 und 10 Kilometern sowie dem Halbmarathon.



DIE SCHNELLSTE



DER SCHNELLSTE



ABGEFÜLLT

Hoher Besuch: Zum 45. Geburtstag des LANXESS-Standorts in Brunsbüttel nahm Marc Helfrich (links), Bundestagsabgeordneter und umweltpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, an der Feierstunde teil. Gemeinsam mit Jens Fischer (Mitte), Leiter der BU RCH, und Markus Oberthür (rechts), Standortleiter, füllte er das neue, nachhaltig produzierte Alterungsschutzmittel Vulkanox® Scope Blue erstmals ab. Helfrich sagte dazu: „Dieser Standort zeigt eindrucksvoll, wie durch moderne Produktionstechnologie und Investitionen in nachhaltige Produkte industrielle Wertschöpfung, Beschäftigung und Zukunftssicherung Hand in Hand gehen.“

SONNIGE AUSSICHTEN

Auf dem Dach der Abfüllhalle der Business Unit Lubricant Additives Business in Mannheim erzeugt seit Jahresbeginn eine Photovoltaikanlage klimaneutralen Strom.

Auf den Sommer freut sich Thomas Würges, PLT-Ingenieur in der BU LAB am Standort Mannheim, in diesem Jahr ganz besonders. Und das nicht, weil er außergewöhnliche Urlaubspläne schmiedet, sondern quasi aus beruflichem Interesse. „Auf dem Dach unserer Abfüllanlage für Schwefelträger sind seit Anfang des Jahres 360 Solarmodule im Einsatz. Sie ermöglichen es uns, den Energiebedarf unseres Gebäudes künftig zu 70 Prozent aus klimaneutraler Sonnenenergie zu decken“, erläutert der LANXESS-Kollege. Der Frühling war bereits sehr vielversprechend. Mit rund 55 produzierten Megawattstunden liegt der Output bereits deutlich über den Erwartungen. „Jetzt sind wir natürlich gespannt, was in den kommenden sonnigen Sommermonaten noch möglich ist“, sagt Würges.

Mehr als nur Pflichterfüllung

Für den Erfolg des Projekts hat das Team quasi die Pflicht zur Kür gemacht. Denn in Baden-Württemberg sind Solaranlagen auf Neubauten – soweit diese nicht der Störfallverordnung unterliegen – vorgeschrieben. „Wir wollten aber nicht nur die gesetzlichen



THOMAS WÜRGES
PLT-Ingenieur, BU LAB

Vorgaben erfüllen, sondern haben uns ganz bewusst entschieden, das komplette Dach zu nutzen – nicht nur die geforderten 75 Prozent“, erklärt Würges. „Heute können wir sagen: Diese Entscheidung war goldrichtig. Da wir den produzierten klimaneutralen Strom zu 100 Prozent selbst nutzen können, wird sich die Anlage wahrscheinlich schon in den kommenden sieben Jahren amortisiert haben.“

Technik auf engstem Raum

Die Montage der Module auf dem Dach war problemlos umzusetzen. Schwierig wurde es jedoch in der Halle. Denn dort

gab es nicht genug vorgesehenen Platz für die dazugehörige Technik. „Standard-Schallschränke waren einfach zu groß. Deshalb haben wir gemeinsam mit den Kollegen Johannes Götz und Stefan Dähling von PTSE und einem externen Anbieter eine besonders kompakte Lösung entwickelt“, so Würges. „Am Ende ist ein Schaltschrank entstanden, der gerade mal 1,20 Meter breit und 40 Zentimeter tief ist – und trotzdem alle notwendigen Komponenten enthält.“

Die Lösung ist nicht nur platzsparend, sondern auch zukunftsfähig: „Wir könnten jederzeit weitere Dachflächen in der Umgebung anschließen – die Technik ist dafür vorbereitet. Und auch das Know-how, das wir uns im Projekt zum Thema intern angeeignet haben, ist sicherlich ein Vorteil für kommende Projekte.“

Der Blick auf das Energiedashboard lässt Würges zufrieden lächeln. „In den vergangenen 24 Stunden haben wir wieder ordentlich produziert. Unser Nutzungsgrad liegt erneut bei mehr als 90 Prozent. Und die Wetterprognose für die kommenden Tage lautet: sonnig.“



(WIEDER) GERN ZUR



Seinen Beruf auszuüben, ist ein selbstverständlicher Teil unseres Alltags. Doch was passiert, wenn eine Erkrankung diese Normalität plötzlich unmöglich macht? Durch ein professionelles Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) steht LANXESS seinen Mitarbeitenden bei der Rückkehr an den Arbeitsplatz unterstützend zur Seite. So wie im Fall von Andre Strack.

Niemand ist gerne krank – schon gar nicht über einen längeren Zeitraum. Doch manchmal kommt einfach alles zusammen: Stress im Job, private Belastungen. Und plötzlich macht der Körper nicht mehr mit. So war es auch bei Andre Strack. „Vor rund einem Jahr steckte ich in einer echten Krise: Trennung, Todesfälle im engen Familienkreis, Konflikte am Arbeitsplatz. Ich bin in ein tiefes Loch gefallen und war immer wieder über längere Zeiträume arbeitsunfähig“, erinnert sich der Mitarbeiter vom Standort Krefeld-Uerdingen. Als er die Einladung zum BEM-Infogespräch erhielt, sah er darin eine Chance: „Als Betriebsratsmitglied kannte ich das Angebot bei LANXESS bereits – deshalb habe ich sofort zugesagt.“

Einen Ansprechpartner direkt vor Ort zu haben, der sowohl die Gegebenheiten bei LANXESS kennt als auch Zugriff auf ein großes externes Netzwerk hat – das hat ihn an der Zusammenarbeit mit BEM-Berater Philip Schwinum (Fürstenberg Institut) überzeugt. „Es gab von Anfang an ein sehr offenes, respektvolles Miteinander. Wir haben uns in mehreren Gesprächen über meine berufliche und private Situation ausgetauscht und dann gemeinsam überlegt, was wir verändern können, damit ich meinen Job weiter ausüben kann“, erinnert sich Strack.

GEMEINSAM LÖSUNGEN FINDEN

Ein zentraler Punkt war der Wunsch nach einer besseren Planbarkeit seiner Arbeitseinsätze. „Gemeinsam mit der Betriebsleitung

DER BEM-PROZESS AUF EINEN BLICK



1

EINLADUNG

Wer in den letzten zwölf Monaten mehr als 42 Tage arbeitsunfähig war, erhält eine Einladung zum freiwilligen und unverbindlichen BEM-Infogespräch.

ERSTKONTAKT

Bei Annahme des Angebots findet ein erstes Kennenlernen mit dem BEM-Berater/ Beraterin des Standorts statt. Gemeinsam wird geprüft, ob der BEM-Prozess sinnvoll ist.



2

3

BEM-GESPRÄCH

Im ausführlichen Gespräch werden die individuelle Situation und mögliche Maßnahmen zur Verbesserung der Gesundheit besprochen. Auf Wunsch können Betriebsrat, Schwerbehindertenvertretung, die Führungskraft oder weitere Vertrauenspersonen einbezogen werden.

ARBEIT KOMMEN

haben wir nach Lösungen gesucht, um die Bedürfnisse von Herrn Strack so gut es geht mit den betrieblichen Gegebenheiten zu vereinbaren“, berichtet Schwinum. Auch wenn sich nicht immer alle Wünsche umsetzen lassen, sorgt der offene Austausch oft schon für ein besseres Verständnis für einander. „Durch kleine Anpassungen – wie Änderungen in den Arbeitsabläufen oder die Anschaffung eines technischen Hilfsmittels – gelingt es meist schon, Belastungen zu reduzieren. Ein Arbeitsplatzwechsel ist

nur in ganz seltenen Fällen notwendig“, so der Gesundheits-Experte.

Andre Strack ist nach Abschluss des BEM-Prozesses mittlerweile wieder zurück im normalen Arbeitsalltag: „Ich bin seit 45 Jahren im Unternehmen und freue mich, dass ich nun wieder mit einem guten Gefühl zur Arbeit komme. Ich kann daher jedem, der gerade mit gesundheitlichen Themen zu kämpfen hat, nur empfehlen, dem BEM eine Chance zu geben.“

„Wichtig ist: Niemand muss erst länger krank sein, um das Angebot nutzen zu können. Wer merkt, dass er sich in einer belastenden beruflichen oder privaten Situation befindet, die die Arbeitsfähigkeit gefährden könnte, kann sich auch präventiv an das BEM-Team wenden. Jedes Gespräch eröffnet neue Perspektiven.“

SABINE KÖRFER

stellvertretende Betriebsratsvorsitzende
Standort Köln, BEM-Beauftragte

„Mit individuell zugeschnittenen Beratungs- und Wiedereingliederungsangeboten möchten wir erkrankte und genesene Mitarbeitende dabei unterstützen, aktiver Teil des Teams zu bleiben.“

ANNE-KATHRIN MÜLLER

Health & Work Life Management, GF HR



UMSETZUNG

Neben Anpassungen bei der Arbeitsplatzausstattung oder der Arbeitsorganisation können dazu auch externe Angebote wie Reha, Therapie oder Präventionskurse gehören.

ABSCHLUSS

Der BEM-Prozess läuft, bis alle Maßnahmen umgesetzt sind. Alle Informationen werden vertraulich in der BEM-Akte des Fürstenberg Instituts dokumentiert und unterliegen der Schweigepflicht.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

25 JAHRE

BERGKAMEN

REFIK COBAN All 19.07.2000
DAMIAN SCHULTE All 17.07.2000

BITTERFELD

ANJA BERTUCH LPT 14.07.2000
MARCO SCHREIBER LPT 22.01.2000

BRUNSBÜTTEL

TORBEN ROSENAU RCH 01.09.2000

DORMAGEN

CHRISTOPH FREISBERG PTSE 01.07.2000

KÖLN

INGRID AUSFELD ACC 01.09.2000
FRANK BECKER PLA 01.09.2000
DAGMAR BRUNOWSKI GPL 01.09.2000
CLAUDIA FLOCK GPL 01.02.2000
KAI GAULS LAB 01.09.2000
JENS GIMBEL TTC 13.12.1999
PETRA GLADBACH All 01.09.2000
DR. MATTHIAS GOTTA GPL 01.08.2000
KOEN DE HAES GPL 01.02.2000
ANDREA HALDEK MPP 07.08.2000
EDISON KASAPOGLU All 01.09.2000
KERSTIN STENGER COM 01.12.1999
KERSTIN STUCHLY ACC 01.09.2000
FREDERIQUE VAN BAARLE GM 01.02.2000
DR. SASCHA WERNER LEX 01.09.2000
SABRINA ZUKALE PLA 01.09.2000

KREFELD-UERDINGEN

ERCAN ERKAL All 14.08.2000
THOMAS MAGNUS HELLMICH
All 01.09.2000
NILS KÖSTER IPG 14.08.2000
TIM KRÜGER MPP 14.08.2000
GUIDO LENSSSEN IPG 14.08.2000
DANIEL REUBERT RCH 14.08.2000
OEZKAN SAYMAN All 14.08.2000
NADJA TURON IPG 02.08.2000
DR. RALPH ULRICH IPG 01.09.2000
ANDREAS WELLEN PTSE 14.08.2000

LEVERKUSEN

SVEN AHMATOVIC SGO 01.09.2000
MICHAEL BERGER PTSE 01.12.1999
DR. BORIS ELMAR BOSCH SGO 01.09.2000
ALI CATAR SGO 01.09.2000
DR. MANFRED DAUN PLA 01.07.2000
BENJAMIN FAUST All 01.09.2000

LARS FÖRSTER SGO 01.09.2000

GUIDO GILLES PLA 01.09.2000

EDITH HABASCH ACC 01.09.2000

ALEXANDER KATONA-HALLWASS

SGO 01.09.2000

BJÖRN KRÄMER ACC 14.08.2000

ROMAN KRAMPERT All 01.09.2000

CHRISTIAN REINERS PLA 22.08.2000

JAN-DIRK SCHRAMM PTSE 01.09.2000

AFRIM SHAQIRI SGO 01.09.2000

STEFAN SPITZLEY MPP 01.09.2000

NINA TRAN ACC 14.08.2000

KREFELD-UERDINGEN

JOERG AHRENS All 05.08.1985

BIRGIT ARNDT IPG 05.08.1985

MICHAEL BECKER PTSE 22.08.1985

STEFAN BECKERS MPP 05.08.1985

VOLKER-FELIX BERHEIDE All 05.08.1985

UWE BLEIER IPG 05.08.1985

FRANK BOVENSCHEN PTSE 05.08.1985

JOERG BRASSELER IPG 05.08.1985

UDO BUCHHOLZ HPM 07.01.1985

FRANK BUSKE MPP 05.08.1985

FRANK DECKERS All 05.08.1985

ISMET DEMIR IPG 01.12.1984

JOERG DRISSEN FFR 05.08.1985

THOMAS FEHMER All 05.08.1985

ARND FIEGEN IPG 05.08.1985

UWE FRANZ All 03.07.1985

CHRISTIAN FRIESS All 05.08.1985

STEFAN FROITZHEIM IPG 05.08.1985

WALTER GIEDIGKEIT IPG 05.08.1985

HOLGER GURNY IPG 05.08.1985

GERHARD HEBNER All 05.08.1985

DIRK HENKEL PLA 05.08.1985

STEFAN HUDL All 05.08.1985

ADRIAN JACOBS IPG 01.02.1985

GERO KLEINHOLZ IPG 05.08.1985

RENE KOTWARS IPG 05.08.1985

HARALD KUEPPERS MPP 18.02.1985

JOERG KUHLMANN All 05.08.1985

FRANK LOER IPG 06.02.1985

ULRICH LUFEN IPG 05.08.1985

HANS-JÜRGEN MICHEL IPG 05.08.1985

MICHAEL MILAUTZKI IPG 01.08.1985

HERBERT NOPPER PLA 05.08.1985

MARCUS REES All 05.08.1985

STEFAN RUDNICK IPG 05.08.1985

KARL SCHMITZ IPG 05.08.1985

MICHAEL SCHOENIG All 05.08.1985

KATRIN SCHORN All 05.08.1985

HANS-JUERGEN SPECKER PTSE 05.08.1985

STEFAN STEMPEL IPG 11.02.1985

FRANK STOLZENBERG MPP 05.08.1985

JOACHIM STOPKA IPG 07.02.1985

MICHAEL THOMAS All 05.08.1985

40 JAHRE

BERGKAMEN

INGO SCHULZ All 01.08.1985

DORMAGEN

UWE ANGENOORT SGO 01.01.1985

STEFAN GROBORZ SGO 05.08.1985

THOMAS KÖRNER SGO 05.08.1985

RALF MARQUAS SGO 05.08.1985

WOLFGANG STIENEN SGO 01.07.1985

KÖLN

MARC BURCHARTZ GPL 01.07.1985

YVONNE DOMNICK GPL 05.08.1985

HOLGER GERONEIT COM 05.08.1985

SUSANNE HAFERMANN All 05.08.1985

KARIN HÄGELE GPL 05.08.1985

rita kazaz GPL 05.08.1985

THOMAS KOLLECK MPP 05.08.1985

EWELINA KONRAD PLA 05.08.1985

MARCEL PTOK CON 05.08.1985

IRIS SKRYPZAK LEX 05.08.1985

SILKE STAHL LEX 21.09.1985

ANJA THIMM TIR 05.08.1985

LEVERKUSEN

CARMELO AMMAZZAGATTI All 04.02.1985

ABDULLAH ATES PTSE 05.08.1985

FRANK BECKER All 05.08.1985

HEINRICH BERENDES ACC 05.08.1985

STEFAN BERTRAMS SGO 05.08.1985

ZUM JUBILÄUM!

ALIEKBER BIROL SGO 05.08.1985
KIRSTEN BUCK WOC 01.07.1985
DIRK CREMERS PTSE 05.08.1985
THOMAS CROMEN PLA 05.08.1985
CHRISTOF CZECH AII 05.08.1985
ROSARIO D'ANNA SGO 05.08.1985
PETER FINCK SGO 05.08.1985
ANDREA GORKE ACC 05.08.1985
SADIN GÖVERCIN AII 05.08.1985
FRANK GREIS SGO 05.08.1985
RALF GÜNTHER IT 05.08.1985
HEIKO HART AII 05.08.1985
JOERG HARTWAGNER AII 05.08.1985
HARALD-PETER HERRMANN
SGO 05.08.1985
UWE HESSENMEULLER
SGO 05.08.1985
GERD HOELZEL AII 05.08.1985
UDO HÖFFGEN SGO 05.08.1985
RALF KAISER SGO 05.08.1985
RALF KEMMER AII 05.08.1985
CHRISTOPH KLEIN PLA 05.08.1985
KEMAL KOEROGLU SGO 05.08.1985
MARK KOLM AII 05.08.1985
PETER KÖRTGEN AII 05.08.1985
STEPHAN KOSS PTSE 05.08.1985
DETLEF KRAEMER PTSE 05.08.1985
STEFAN KRUEKKERT SGO 05.08.1985
FRANK KUBITZ AII 05.08.1985
DENNIS KUHN SGO 05.08.1985
MARIAN KUSKA PLA 05.08.1985
THOMAS KWASNITZA-VOIGT
SGO 05.08.1985
TORSTEN LAMEK AII 05.08.1985
CHRISTOPH LAMBERTZ
LPT 05.08.1985
MIKE LIMBERG LPT 05.08.1985
MARKUS LUETZENKIRCHEN
SGO 05.08.1985
MARKUS LÜDEMANN PLA 05.08.1985
THOMAS MEISE AII 05.08.1985
CUMA METIN LPT 17.07.1985
JOERG MUELLER SGO 05.08.1985
PETER NICK SGO 05.08.1985
FRANK NOTH WOC 05.08.1985
PETER OCHMANN SGO 03.12.1984
KLAUS OSIEWACZ LPT 05.08.1985
FRANK PATZER AII 05.08.1985
DIRK PETERS AII 05.08.1985
BIRGIT REIMER SGO 05.08.1985
MARKUS RIEGER LPT 05.08.1985
IRIS SCHMITZ SGO 05.08.1985
MARKUS SCHNEIDER SGO 05.08.1985

NORMAN SCHULTZ AII 05.08.1985
JUERGEN SCHULZ PTSE 05.08.1985
THOMAS SCHULZ AII 05.08.1985
MIGUEL PARCHAO SCHWALBACH
CANARIO AII 05.08.1985
CLAUDIA SEUL ACC 20.02.1985
GISELA SIMON SGO 05.08.1985
BORIS SIWEN LPT 05.08.1985
MIRCO SIWEN LPT 05.08.1985
REGINA STARKE PTSE 12.08.1985
JUERGEN STRUMPF SGO 05.08.1985
THOMAS SÜRTH AII 05.08.1985
BERND TAST PLA 05.08.1985
GUENER TAS IT 05.08.1985
ALFRED TEUTSCH AII 05.08.1985
UWE THIEL SGO 05.08.1985
TUNA ÜRKMEZ SGO 05.08.1985
DETLEF-CHRISTIAN VESEN
AII 01.02.1985
OEZER YILMAZER SGO 05.08.1985
NORBERT ZENTEK AII 05.08.1985
ANDREAS ZIMMERMANN
SGO 05.08.1985
MICHAEL ZOLLMARSCH AII 05.08.1985

MANNHEIM

ELKE BÖS LAB 01.09.1985
DIETER OTTINGER LAB 21.01.1985
MICHAEL RAUCH LAB 01.09.1985
RAINER SCHILLING LAB 01.01.1985
MICHAEL SCHILTZ LAB 01.08.1985
CLAUDIA SCHUSTER LAB 01.09.1985
JUTTA WÜRTH PTSE 01.01.1985

50 JAHRE LEVERKUSEN

Bernd Hallbauer AII 01.09.1975

SCHÖNE MOMENTE



ANSTOSSEN AUF DIE ZUKUNFT

An den Standorten Brunsbüttel (Foto oben) und Bergkamen feierten die Teams im Juni im Rahmen ihrer Betriebsversammlung auch den 20. Geburtstag von LANXESS. Zu diesem Anlass reiste Vorstandsmitglied Hubert Fink an, gab ein Update über die aktuelle Situation von LANXESS und erläuterte auch, welche Ziele der Konzern für die Zukunft verfolgt. Anschließend plauderte er mit den Kolleginnen und Kollegen bei einem lockeren Get-together. Für Stärkung war gesorgt: Es gab Cupcakes mit dem 20-Jahre-Logo.



LAUFEN FÜR KINDESWOHL

Nach Büroschluss ging es für einige Mitglieder des Corporate-Development-Teams in die Laufschuhe: Beim EVL-Lauf sammelten sie für jeden gelaufenen Kilometer eine Spende für die Organisation „Save the Children“. Natürlich konnte auch jeder selbst etwas geben oder wie Clemens Coupette seine Trainings- und Wettkampfkilometer spenden. „Wir glauben, dass jedes Kind einen sicheren, gesunden und hoffnungsvollen Start ins Leben verdient, und wir wollen bis Ende Juni 1.500 Euro zusammenbekommen“, sagte Harry Zumaque (1. v. l.), GF DEV. Er bildete gemeinsam mit der Initiatorin Inga Cramer (Mitte), Christian Sturm (2. v. l.), Martin Niehof (4. v. l.) und Matthias Müller das Herzstück der Spendenaktion. Bis Mitte Juni hatten sie bereits 1.092,83 Euro gesammelt.

QUALITY WORKS.

BACK TO SCHOOL

Die Liste nimmt kein Ende – zum Glück kennt sich die Schreibwarenhändlerin aus. Wer nicht vor leeren Regalen stehen möchte, geht schon ein paar Wochen vor Schulbeginn los und kauft die Gelstifte und Fineliner, den Füller, Kugelschreiber und Textmarker für den Nachwuchs.

Dass die Farben brillant leuchten und lange halten, dafür sorgen die Farbmittel der Business Unit Polymer Additives. „In vielen von ihnen stecken unsere Spezialfarbstoffe der Bayscript®, Spezial-, Nigrosin- und Pyranin-Reihe sowie die Pigmentdispersionen des Levanyl®-Portfolios. Sie sorgen unter anderem für eine hohe Farbstärke und Langlebigkeit der Schreibmittel“, sagt Morten Christensen, Global Product Manager der Business Unit Polymer Additives. Die Farbmittel sind wasserbasiert und enthalten keine Lösemittel. Damit sind sie auch eine gute Wahl für nachhaltige und umweltfreundliche Schreibwaren.