

Vervolgen

Het komt, werkt en verdwijnt – Velcorin® maakt korte metten met bacteriën. Xpress bezocht de productievestiging.

PAGINA 20

Bijblijven

Wat wil de klant?
En hoe komen onze
BU-teams daarachter?
We gingen op
onderzoek uit.

PAGINA 12

GEWONNEN!

Bestuurslid Frederique van Baarle reikte voor het eerst de Innovation Award uit in Keulen. De winnaar: het LPT-team met zijn innovatie voor de verwijdering van PFAS. De snelheid van de ontwikkeling en implementatie overtuigde de jury evenzeer als het economische succes. **PAGINA 6**

EERSTE INNOVATION AWARD UITGEREIKT

DE SPIRIT BEHOUDEN



BESTE COLLEGA'S!

Van idee tot eindproduct in slechts tien maanden – daar is het winnende team van de Innovation Award 2025 in geslaagd. Tijdens de fotoshoot na de prijsuitreiking in de Tower in Keulen vertelden onze collega's van de BU LPT hoe ze dit samen voor elkaar hebben gekregen (zie pagina 6) – een beetje confetti mocht daarbij niet ontbreken. En natuurlijk maken jullie in deze editie ook kennis met de andere twee finalistenteams (zie pagina 8). We feliciteren hen van harte met deze indrukwekkende prestaties, die voor onze Groep ongetwijfeld veel nieuwe marktopportunities zullen opleveren. Tijdens de presentatie van de projecten vielen twee dingen op:

het enthousiasme van onze experts voor hun onderwerp en de sterke wil om het bedrijf vooruit te helpen met innovatieve producten en bedrijfsmodellen.

Deze spirit heeft ongetwijfeld ook veel andere collega's geïnspireerd om innovatief te denken en naar oplossingen te zoeken. Laat de positieve energie door alle afdelingen van de organisatie stromen. Ik ben ervan overtuigd dat er nog veel creatieve ideeën zijn waarover we de komende maanden kunnen berichten.

Geniet van de verhalen in deze editie!

VEEL PLEZIER!

MIRKA STEIN,
DIRECTEUR INTERNAL RELATIONS



**Hier kun
je alle
magazines
ook online
lezen.**

**De volgende Xpress
verschijnt in september.
Heb je suggesties voor
komende onderwerpen? Wil
je je mening delen? Stuur
dan een mail naar:
xpress@lanxess.com**

Impressum

Uitgever: LANXESS AG,
Corporate Communications
Persverantwoordelijke: Claus
Zemke, Corporate Communicati-
ons, 50569 Keulen
Redactie: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff
Vormgeving en productie:
Westhoff Corporate
Publishing, Bonn
Druk: Wir machen Druck GmbH,
Backnang
Foto's: LANXESS, Adobe Stock

*Xpress-redactie,
LXS-COM-COM,
Kennedyplatz 1, 50969
Keulen, telefoon 0221/8885
2587, fax 0221/8885 6022,
xpress@lanxess.com*

*Xpress wordt gedrukt op
100% gerecycled papier. Er
wordt alleen mineraalolievrije
inkt gebruikt.*

Toekomstgerichte verklaringen:
Dit magazine bevat toekomst-
gerichte verklaringen inclusief
veronderstellingen en meningen
van het bedrijf en de weergave
van veronderstellingen en menin-
gen van derden. Verschillende
bekende en onbekende risico's,
onzekerheden en andere facto-
ren kunnen leiden tot wezenlijke
verschillen tussen de werkelijke
toekomstige resultaten, finan-
ciële situatie of economische
ontwikkeling van LANXESS AG
en de hierin uitgesproken of
geïmpliceerde verwachtingen.
LANXESS AG geeft geen ga-
rantie dat de veronderstellingen
die ten grondslag liggen aan
deze toekomstgerichte verkla-
ringen juist zijn en aanvaardt
geen verantwoordelijkheid voor
de toekomstige juistheid van de
verklaringen of voor het daad-
werkelijk plaatsvinden van de
toekomstige ontwikkelingen die
worden beschreven. LANXESS
AG doet geen uitspraken (direct
noch indirect) over, en er mag
geen vertrouwen worden gesteld
in, de informatie, schattingen,
doelverwachtingen en menin-
gen die hier worden vermeld.
LANXESS AG is niet verantwoor-
delijk voor fouten, weglatingen
of onjuistheden in dit medium.
Dienovereenkomstig aanvaardt
geen enkele vertegenwoordiger
van LANXESS AG of een van
de groepsmaatschappijen of
respectievelijke organen enige
verantwoordelijkheid die direct of
indirect kan voortvloeien uit het
gebruik van dit document.

04 LANXESS wereldwijd



06 Gewonnen!

De Innovation Award werd voor het eerst uitgereikt in Keulen. Er waren drie finalisten en de eerste prijs ging naar het LPT-team voor hun oplossing voor PFAS.

We stellen de drie teams van de businessunits LPT, MPP en LAB voor. Hoe zijn ze op hun prijswinnende ideeën gekomen? Hebben hun innovaties zich al bewezen op de markt?

PRODUCTEN & KWALITEIT

10 Van het laboratorium naar de fabriek

Procesingenieur Roberta Montana, BU LAB, is een toekomstmaker. Ze is erin geslaagd om de positieve eigenschappen die een nieuwe katalysator in het laboratorium toonde ook in de fabriek te benutten. In een interview vertelt ze hoe ze dat tijdens de lopende productie voor elkaar heeft gekregen.

12 Nauw verbonden

Hoe verhoog je de marge en maak je de Groep onafhankelijk van conjunctuurschommelingen? Dat kan alleen door intensieve klantgerichtheid en een nauwkeurige marktanalyse. Sommige businessunits hebben op dit vlak al een grote stap voorwaarts gezet.

MENSEN & TEAMWORK

18 Hoe oud ben jij eigenlijk?

Leeftijdsdiscriminatie komt in beide richtingen voor: de een is te jong voor een leidinggevende functie, de ander te oud voor verdere ontwikkeling. Feiten en stof tot nadenken over dit onderwerp.

20 Vluchtige verbinding

Velcorin® is in veel opzichten opmerkelijk: het werkt perfect, maar na korte tijd lijkt het in lucht op te lossen. We hebben de fabrieken bezocht waar het product geproduceerd wordt.

23 Lancer/Succes Speel & win

24 Quality **works**

Met onze kleurstoffen blijven kleurrijke kunstwerkjes van kinderen langer stralen.

“Zeer dankbaar”

Duitsland/Keulen. Een bedrijf heeft zijn klanten net zo hard nodig als de chemische industrie energie. “En velen van jullie zijn ons al sinds het begin, twintig jaar geleden, trouw gebleven”, zei Matthias Zachert in zijn welkomstwoord in de Tower in Keulen. De Groep had zijn gasten uitgenodigd voor een receptie op het dakterras en een aansluitend galadiner om hen te bedanken voor hun steun en goede samenwerking in de afgelopen decennia. Onder de ongeveer 180 gasten bevonden zich vooral belangrijke klanten, maar ook vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven, de politiek en de media. Zachert wees op de bewogen geschiedenis van LANXESS en concludeerde: “Zonder jullie, onze klanten, was dit allemaal niet mogelijk geweest. Jullie hebben ons altijd in de juiste richting gestuurd, en jullie zijn ons ook in moeilijke tijden trouw gebleven. Daarvoor zijn wij jullie zeer dankbaar.” Eregast van de avond was minister-president Hendrik Wüst van Noordrijn-Westfalen, die het belang van de Groep voor de deelstaat benadrukte. Alexander Scheffler, BU LPT, was er ook bij en zei: “Het evenement bood een perfecte gelegenheid om contacten te leggen met andere sectoren.”



“Dat ons team met zijn nieuwe ionenwisselaars voor het filteren van PFAS de eerste prijs van de Innovation Awards gewonnen heeft, is een erkenning voor onze grote teamgeest, klantgerichtheid en ons snel en doelgericht handelen. Ik ben erg trots om deel uit te maken van dit team.”

Michael Rockel, hoofd BU LPT. Lees meer hierover vanaf pagina 6.

VOOROPLOPEN

Duitsland/Keulen. Topnoteringen in diverse rankings hebben het al bewezen – nu heeft LANXESS zijn voortrekkersrol op het gebied van duurzaamheid ook in een nieuw streefbeeld vastgelegd. “We willen duurzaamheid niet zien als een wettelijke verplichting, maar als een kans voor ons bedrijf om samen met onze klanten innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor de hele waardeketen”, aldus CEO Matthias Zachert tijdens de kick-offmeeting van de wereldwijde Sustainability Community in Keulen. Met behulp van themaspecifieke roadmaps met duidelijke maatregelen wil het team de komende maanden verdere vooruitgang boeken op het gebied van klimaat- en milieubescherming en de transformatie naar een klimaat-neutraal productportfolio. Zachert: “Ook al staan we nog

maar aan het begin van de commercialisering van groene producten, we willen de verandering van de markten mee vormgeven. LANXESS streeft hierbij duidelijk naar leiderschap.” Wil je meer weten? Bekijk dan de film over het nieuwe streefbeeld op onze duurzaamheidspagina op internet. Of word lid van de Sustainability Community in MS Teams.



25

JAAR ZONDER ONGEVALLen!

Dat is de mijlpaal die het LAB-team in Kaohsiung, Taiwan, heeft bereikt. In deze periode heeft zich geen enkel ongeval voorgedaan dat volgens de OSHA-regels gemeld moest worden.

OOK IN CHINA MUGGEN VERJAGEN

China. Muggen zijn een plaag – wereldwijd. Niet alleen jeukt hun steek, de kleine bloedzuigers kunnen ook ziektes zoals dengue, zika of malaria overbrengen. Een nieuw muggenwerend product bevat nu de zeer effectieve insectenwerende stof Saltidin®. Het wordt op de markt gebracht door Liushen, een van de bekendste merken voor lichaamsverzorging in China. Deze samenwerking positioneert Saltigo als een belangrijke technologiepartner in de snelgroeende Chinese markt voor lichaamsverzorging. Projectpartner is Shanghai Jahwa, een toonaangevend bedrijf voor schoonheids- en verzorgingsproducten, dat al meer dan 30 jaar samen met Liushen en andere merken marktleider is. Het onlangs geïntroduceerde product bevat 20 procent Saltidin® en biedt meer dan 8 uur bescherming tegen muggen.



DRIE VRAGEN AAN

KIRK HABEL,

hoofd cybersecurityprogramma POLARIS



“We willen niet op de rem gaan staan”

Meneer Habel, de eerste cybersecurity-podcast van LANXESS is net uitgebracht. Hoe is het idee voor dit nieuwe format ontstaan?

Kirk Habel: Ik luister in mijn vrije tijd graag naar podcasts, bijvoorbeeld op weg naar het werk. Je kunt in korte tijd veel kennis opdoen – en dat terwijl je andere dingen doet. Daarom kwamen we op het idee om dit format zelf te gaan gebruiken en zo dieper in te gaan op onderwerpen die ook in de media aan bod komen. Denk maar aan recente hackeraanvalen of datalekken. Met het nieuwe format willen we altijd één thema belichten en uitleggen hoe LANXESS daarmee omgaat. En wat je concreet kunt doen om je gegevens te beschermen, zowel professioneel als privé?

Waar gaat de eerste aflevering over?

Over het thema ‘zero trust’. Veel mensen hebben wellicht al eens hierover gehoord. Mijn collega Ulf Wermann en ik bespreken hoe we onze gegevens kunnen beschermen, nu er door AI-gebaseerde tools en cloudoplossingen eigenlijk geen intern netwerk meer bestaat. Daarom voeren we bij LANXESS momenteel een reeks technische wijzigingen

door die eenduidige authenticatie van gebruikers garanderen. We willen geen rem zetten op onze activiteiten, maar we moeten bij nieuwe tools altijd zorgvuldig de voordelen en risico's afwegen. Met de podcast willen we mensen hiervan bewust maken.

Welke rol speelt artificiële intelligentie in het algemeen bij cybersecurity?

Het is als het ware een zegen en een vloek tegelijk. Microsoft gebruikt AI om dagelijks duizenden phishing-mails te blokkeren, zodat die niet in onze Outlook-mailbox terechtkomen. Dat is natuurlijk een grote meerwaarde. Anderzijds worden hackers dankzij AI ook steeds sneller en beter. Een professional heeft bijvoorbeeld zelfs geen twee minuten nodig om een artificiële persoon te creëren, die dan misschien een collega opbelt en om een wachtwoord vraagt. Daarom moeten we in tijden van AI nog kritischer zijn en ons afvragen: wie vraagt mij welke gegevens en via welk kanaal deel ik welke informatie? Als je twijfelt: ons cybersecurityteam is altijd bereikbaar en is altijd blij met feedback. Alleen zo krijgen we een volledig beeld van de cyberrisico's waaraan ons bedrijf blootstaat.



De nieuwe cybersecurity-podcast is vanaf eind juli beschikbaar via Xlearn. Wil je graag meer weten? Word dan lid van de Cybersecurity Community in MS Teams. Scan hiervoor de QR-code (alleen mogelijk met LANXESS-apparaten) of gebruik de toegangscode ‘cuophka’.

AND THE WINNER IS ...

Elke week kwamen er ideeën binnen, en het was moeilijk kiezen. Maar toen wisten we: deze drie zijn het! De eerste prijs ging naar het Liquid Purification Technology-team met zijn innovatieve oplossing voor de verwijdering van PFAS. Het team is een toonbeeld van snelheid, samenwerking en kostenefficiëntie: tussen het eerste idee en de levering van het eindproduct lagen slechts tien maanden, vijf multidisciplinaire teams waren betrokken en de marge ging direct de hoogte in. Maar ook de twee andere finalisten wisten de jury te overtuigen: het innovatieve platform voor smeermiddelen voor koppelingen van de businessunit Lubricant Additives Business en het nieuwe verkoopmodel 'Pay per Liter' van de businessunit Material Protection Products.

Van harte gefeliciteerd aan de drie teams!



... EEN OPLOSSING VOOR PFAS VERBINDINGEN VOOR DE EEUWIGHEID

Beter kan niet: het chemieconcern Chemours bestelt meer dan vroeger. Het bedrijf wil nog efficiëntere selectieve ionenwisselaars met de eeuwige chemicaliën PFAS beladen en zo een grotere hoeveelheid afvalwater ervan ontdoen. De verkoopcollega's Bart Goossens en Dirk Steinhilber, Application Technology Managers, zijn enthousiast over het idee, maar denken ook: "Gaat dat lukken? Het oppervlak van de ionenwisselaars vergroten, zodat ze meer PFAS kunnen opnemen? Dat valt nog te bezien." Natuurlijk willen ze eraan meewerken.

Vervolgens bespreken ze het concept met collega's uit de afdelingen onderzoek, applicatietechniek en productie. Samen zoeken ze naar haalbare oplossingen – zowel voor hun grote klant als voor LPT. Om het

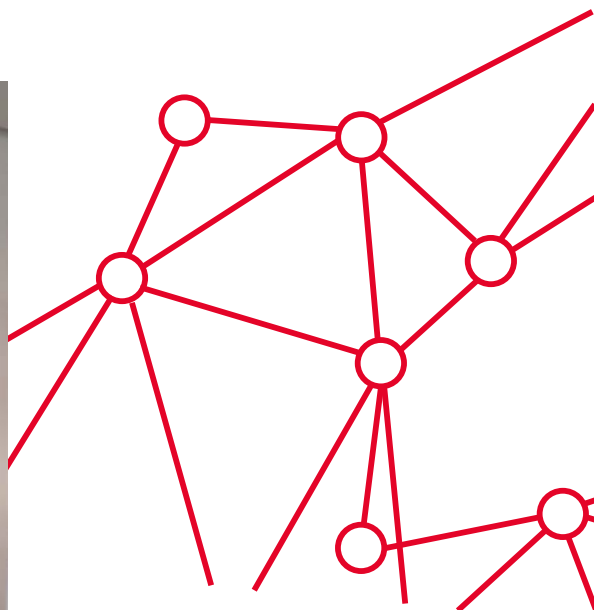


Lenz Kroeck (l.), Head of Innovation Excellence, en bestuurslid Frederique van Baarle (2e v. l.) reikten in Keulen de award en het prijzengeld van 10.000 euro uit aan het winnende team. Van links (naast van Baarle): Lisa Demes, Dirk Steinkühler, Bart Goossens, Christian Ochsmann en Robert Gorgas, evenals Ajoy Bhattacharya uit India, die via videoconferentie aanwezig was. Bhattacharya gaat nu als 'winnaar' met welverdiend pensioen.

oppervlak van de polymeerkorrels te vergroten, moeten ze verkleind worden. "We vroegen ons af of de korrels dan nog wel voldoende stabiliteit zouden hebben om het afvalwater erdoorheen te pompen", zegt Steinhilber. De businessunit had echter al ervaring opgedaan met het gebruik van fijnkorrelige ionenwisselaars in de chloor-alkali-elektrolyse. Daar hadden de kleine korrels goed gewerkt. De teams in de laboratoria in Bitterfeld en Leverkusen gingen direct aan de slag en lieten al snel weten: "Als de polymeerkorrels verkleind worden van 0,6 mm tot een diameter van 0,4 mm, kunnen ze zelfs twee keer zoveel PFAS binden." Daardoor produceren ze maar half zoveel afval en zijn ze milieuvriendelijker. Deze PFAS-selectieve ionenwisselaars uit het laboratorium gingen naar de klant om ze te testen. "Die was erg onder de indruk en bestelde meteen drie batches", zegt Steinhilber. De levering moest zo snel mogelijk gebeuren. In april had Chemours een audit met een milieudienst in Nederland. Aangezien de regelgeving voor PFAS-verwijdering ook daar steeds strenger wordt, wilde de klant tijdens de audit tonen dat hij zich met succes inzet om nieuwe oplossingen voor het PFAS-probleem te vinden.

India was onmiddellijk klaar om te starten

Het LPT-team ging direct aan het werk: "We hebben de zuivere polymeerkorrels in Bitterfeld geproduceerd en vervolgens naar Jhagadia overgevlogen", vertelt Steinhilber. Bij het proces waren vijf multidisciplinaire teams betrokken, die zeer flexibel met elkaar samenwerkten. Het Indiase team was onmiddellijk klaar om te starten toen de polymeren arriveerden. Ze behandelden de korrels chemisch, brachten de PFAS-selectieve groepen aan en lieten ze terugvliegen. Begin januari kwamen de drie batches aan. "Dat was een topprestatie van onze logistieke afdeling", zegt Lisa Demes, Global Segment Head Specialized Water. Het grootste deel ging naar Chemours in Nederland, de rest werd als staal naar andere geïnteresseerde klanten gestuurd. "We kregen al veelbelovende reacties." Maar belangrijker



was of de grote batch net zo goed werkte als het labostaal. Ook dat kon Chemours bevestigen, en het bedrijf kon zelfs meer dan twee keer zoveel afvalwater zuiveren. De klant was zeer tevreden en zei spontaan dat de LPT-korrels veel beter zijn dan die van de concurrent. Dat het LPT-team op veel vlakken tegemoetkwam aan de wensen van Chemours, heeft zeker bijgedragen aan de positieve feedback. Alles was binnen tien maanden gelukt, van het eerste idee voor deze ionenwisselaars tot de levering van de batches. En de klant had ze vóór zijn audit ontvangen.

Het PFAS-thema is momenteel nog sterk Europees gedreven. "We zien veel potentieel voor onze PFAS-selectieve ionenwisselaars", zegt Demes. De huidige grote klant hecht veel belang aan betrouwbare leveringen. Daarom wil de businessunit de volledige productie het liefst naar Bitterfeld verplaatsen. "Dat zou de logistiek aanzienlijk vereenvoudigen", aldus Demes.

Sterk gestegen omzet

Dit nieuwe product Lewapole® TP 108 won de eerste prijs van de Innovation Awards. Het sluit precies aan bij het idee van de Innovation Awards: een bestaand product werd in zeer korte tijd verbeterd volgens de wensen van de klant en kan daarmee een veelvoud van de gemiddelde marges van LANXESS halen. Chemours en LPT hebben hiervoor nauw samengewerkt. De omzet werd dankzij het nieuwe product aanzienlijk verhoogd en ook andere klanten hebben al interesse getoond. We kunnen alleen maar zeggen: beter kan echt niet.



Van Baarle (uiterst links) met het LAB-team Su Mi Beack, Sarah Korwek en Wayne Mackwood. Naast een oorkonde kregen ze ook 3.000 euro voor een teamevenement.

... EEN HYBRIDE NIEUWIGHEID

GOED GESMEERD LOOPT ALLES OP WIELTJES

Elektrische auto's zijn in opmars, vooral in China. Maar daarmee ontstaan ook nieuwe problemen. Zo zijn de accu's van elektrische auto's geen lichtgewicht. Wie een luxemodel als de Mercedes EQS 580 4Matic met volledige uitrusting koopt, rijdt met 3,5 ton door het verkeer. Zo'n hoog gewicht belast de koppelingen. Vooral de zogenaamde homokinetische koppelingen zijn van cruciaal belang. Ze fixeren de aandrijf-as en brengen het koppel over naar de wielen. En dat is bij elektrische auto's zoals bekend veel hoger dan bij verbrandingsmotoren. De koppelingen moeten goed gesmeerd zijn, anders verslijten ze snel en maken ze veel lawaai.

Alle voordelen gecombineerd

Dat is precies waaraan het team van de BU LAB werkt. LAB is een marktleider op het gebied van smeermiddelen op basis van calciumsulfaat-vetten (CSC). Voor elektrische auto's worden echter polyurea-vetten (PU) gebruikt. "Maar ook die zijn niet perfect", zegt Kevin Liu, applicatietechnicus bij BU LAB in het AADC in Shanghai. Het team rond Wayne Mockwood, hoofd van de smeermiddelenafdeling van de BU LAB in West Hill, Canada,

wist al lang dat betere smeermiddelen voor de homokinetische koppelingen toegang zouden bieden tot de grote markt van de elektromobiliteit, met name in de groeiende Chinese markt. "We wilden de basis leggen voor hybride smeermiddelen, die alle voordelen van onze calciumsulfaat-vetten combineren met die van polyurea-vetten", legt Kevin Liu uit. En daar is het multinationale team in geslaagd: het patent voor zijn nieuwe CSC-PU-hybride is onlangs aangevraagd. Grote fabrikanten van elektrische auto's, zoals het Chinese concern BYD, testen het product nu in de praktijk. "Tegen eind dit jaar moeten alle tests afgerond zijn", zegt Liu. Hij en zijn collega's zijn optimistisch dat hun hybride product succesvol zal zijn. Wayne Mackwood is het daarmee eens: "Wij bieden uitzonderlijke slijtagebescherming, een laag geluidsniveau, lage wrijving en een lange levensduur voor homokinetische koppelingen. Onze CSC-PU-smeermiddelen zijn bestand tegen de hogere belasting door het gewicht en het koppel van elektrische auto's, in tegenstelling tot conventionele vetten. Zo willen we ons op lange termijn positioneren als een van de toonaangevende fabrikanten van smeermiddelen voor koppelingen in het segment van elektrische auto's."

Maar dat is nog niet alles. Su Mi Beack, hoofd productmanagement voor transportadditieven, ziet nog meer toepassingsmogelijkheden: "Deze technologie voor smeermiddelen dient als platform waarop we formuleringen voor specifieke toepassingen op maat kunnen maken. Onze technologie- en verkoopteam in China zijn al bezig om de staalproductiesector warm te maken voor dergelijke speciaal op maat gemaakte producten. Ook in het smeren van industriële elektromotoren zien we potentieel." Beack heeft samen met haar team van de prijsuitreiking in Duitsland geprofiteerd om potentiële klanten in Keulen en Duisburg te ontmoeten. Mackwood is ervan overtuigd dat de succesvolle samenwerking tussen de collega's uit Canada, de VS en China veelbelovend is: "Het is zelfs mogelijk om dit nieuwe platform uit te bouwen met biobaseerde of andere duurzame materialen."

Voor zijn collega Sarah Korwek, Global Product Manager, is echter één ding duidelijk: "Zonder de nieuwe ontwikkeling van LAB zouden al deze belangrijke industrieën voor ons gesloten zijn gebleven – en daarmee ook een groot groeigebied in een toekomstgericht segment."

... EEN NIEUW VERKOOPMODEL

HOE GELD DE RELATIE VERSTEVIKT

Het leven is niet eerlijk, en het zakenleven al helemaal niet: een ex-collega heeft jaren geleden plannen voor een Velcorin®-installatie verkocht aan een Chinese fabrikant. Die bouwde de installatie na en probeerde de klanten van de BU MPP weg te kapen met een lagere verkoopprijs. LANXESS diende natuurlijk een klacht in en kreeg uiteindelijk gelijk. Maar op dat moment was er alweer een nieuwe naper. “Deze oneerlijke concurrent wilde onze gepatenteerde markt veroveren door hun kopie van Velcorin® te verkopen in het door ons opgebouwde en geëxploiteerde ecosysteem – doseerpompen, service-infrastructuur, regelgeving. De concurrent kon zijn product aanzienlijk goedkoper aanbieden, want hij hoefde geen kosten te maken voor het ecosysteem dat wij in stand houden. We moesten en moeten ons daar beter tegen beschermen”, zegt Matthias Hüttl, hoofd van de marktdivisie Beverage & Food, BU MPP. Bovendien loopt het patent voor Velcorin® in 2027 af. Dan kan iedereen het op de markt aanbieden zoals hij wil.

Doorgedreven service

Tot dan verkocht de BU een doseerinstallatie aan zijn klanten en hielp hen bij het opleiden van het personeel, zodat de toe-

voeging van Velcorin® aan fruitsappen, wijnen of isotone sportdranken perfect verloopt. Hetzelfde gebeurde voor het natuurlijke conserveringsmiddel Nagardo®. “Vooral Velcorin® is een additief dat in het begin wat uitleg nodig heeft. Daarom lenen we onze doseerinstallaties ook uit, zodat klanten er eerst zelf ervaring mee kunnen opdoen.” De service die bij Velcorin® en Nagardo® hoort, bracht het team uiteindelijk op het idee van het verkoopmodel ‘Pay per liter’. In andere bedrijfstakken bestaan zulke modellen al lang. Denk bijvoorbeeld aan printers of kopieerapparaten.

Met het nieuwe model krijgt de klant de volledige doseringsservice. Hij krijgt de installatie ter beschikking en via de met het internet verbonden doseerinstallatie ontvangt MPP de verbruiksgegevens van de klant. De klant bepaalt vooraf hoeveel dranken hij met het conserveringsmiddel voor koude sterilisatie wil behandelen. De collega's van MPP berekenen de behoefte en rekenen de klant een maandelijks voorshot aan, zoals een stroomleverancier dat doet. Als de klant niets produceert, hoeft hij ook niets te betalen. En de hoge investeringskosten voor een eigen installatie vallen weg. “Onze pilotklant in de VS was zo enthousiast over het model dat hij

FEITEN



29

projecten werden ingediend voor de Innovation Award.

3

projecten werden geselecteerd en genomineerd – volgens Van Baarle “met pijn in het hart slechts drie”.

4

andere projectteams stelden hun idee nog op de dag zelf voor.

Velcorin® aan nog een drankje toevoegt”, vertelt Hüttl. Wie niet het volledige servicepakket van MPP wil, kan de installatie ook huren. “Het voordeel voor ons is dat, als de klant naar een andere leverancier wil overstappen, we onze installatie terugnemen en onze service stopzetten. Omdat we het hele proces aansturen, zien we het ook direct als de klant het product van een concurrent koopt.” Dan wordt de installatie gedemonteerd. Zo hoopt het team alle strategisch belangrijke klanten aan zich te binden – zelfs als het patent verlopen is.

“Het grootste probleem bij de introductie was eerder van bureaucratische aard. Onze boekhoudafdeling vroeg bijvoorbeeld: wat is bij het complete aanbod de serviceprijs en wat is de productprijs? Die vraag is voor de belastingdienst in veel landen belangrijk. Bovendien was ons SAP-systeem enigszins overbelast.”

Anderen inspireren

Het team dingt naar de Innovation Award en is bij de drie finalisten. “We zijn daar zeer blij mee en willen tegelijkertijd laten zien dat een nieuw verkoopmodel nieuwe kansen biedt om klanten te binden. Misschien inspireren we collega's in vergelijkbare situaties om het ook zo te doen”, aldus Hüttl.

Naast Kröck en Van Baarle staat het team van de BU MPP – met oorkonde en een voucher ter waarde van 3.000 euro.

Van links: Lea Hagemeier, Matthias Hüttl en Janmarc Heitmann



VAN HET LABO N

Wie duwt ons bedrijf vooruit? Procesingenieur Roberta Montana bijvoorbeeld. Zij werkt in de fabriek in Latina, Italië, voor de businessunit LAB. Vorig jaar slaagden zij en haar team erin om een katalysator die door het Global Process Development-team in Elmira (Canada) was getest ook in de fabriek te gebruiken. Daardoor konden de processen versneld worden en konden grotere hoeveelheden van het eindproduct Naugalube® 438 L geproduceerd worden. Montana vertelt ons waarom de stap van het laboratorium naar de fabriek niet zo eenvoudig is.

Mevrouw Montana, wat maakt het moeilijk om een succesvolle laboratoriumtest om te zetten naar een echte fabriek?

Roberta Montana: Dat is vrij tricky. We wisten dat de nieuwe katalysator voor het eindproduct Naugalube® 438 L een hogere activiteit heeft. We hadden hem al in 2023 in onze fabriek getest. We wilden weten of hij bij zulke hoge productiehoeveelheden net zo goed presteert als de oude. Dat moet je van tevoren weten bij een order van miljoenen euro's. Je wilt geen risico nemen. De katalysator voldeed aan deze criteria. In eerste instantie waren we tevreden met dit resultaat. Maar we hadden het potentieel van de nieuwe katalysator nog niet volledig benut. Zijn verhoogde activiteit maakte namelijk de processtijd korter. Om van dit voordeel te profiteren, hadden we onze hele workflow moeten aanpassen. Dat hebben we niet gedaan, omdat het proces perfect verliep en een hoogwaardig product opleverde – en de vraag in 2023 niet zo groot was.

Waarom hebben jullie het kort daarna toch gedaan?

We hadden zulke grote hoeveelheden te produceren dat we echt tijd moesten winnen. Er waren talrijke aanpassingen van de receptuur in het totale proces nodig om het volledige potentieel te benutten. Je moet ook bedenken dat het geen zin heeft als slechts één stap sneller gaat. We hebben hier te maken met chemische processen die allemaal van elkaar afhankelijk zijn. Als één deelproces sneller gaat, levert dat niet noodzakelijk tijdswinst op



ROBERTA MONTANA

is chemisch ingenieur en werkt sinds 2019 bij LANXESS in Latina. Ze leidde de integratie van de nieuwe katalysator in goede banen. “Dat was spannend, omdat we in het begin niet wisten of het zou lukken. Maar we hebben laten zien dat we het aankunnen.”

voor de totale doorlooptijd. Alle stappen in de productie moeten hetzelfde tempo aanhouden.

Kun je ons daar meer over vertellen?

Ons proces bestaat voornamelijk uit drie stappen. In de eerste stap wordt de aromatische amine gealkyleerd met tripropyleen. Dat wil zeggen dat de chemische reactie tussen amine en tripropyleen wordt veroorzaakt met behulp van een katalysator. In de tweede stap moet de katalysator weer verwijderd worden. Die wordt eruit gefilterd. In de derde stap wordt het overtollige tripropyleen weggedestilleerd.

Om het volledige potentieel van de snellere reactie in de eerste stap te kunnen benutten, moesten we ook de andere stappen optimaliseren.

Hoe hebben jullie dat precies gedaan?

We hebben over alles binnen de afzonderlijke processtappen nagedacht: wat is echt nodig, wat kunnen we verkorten en/of parallel uitvoeren? Bovendien konden we vorig jaar in geen geval de productie onderbreken voor tests of ombouw. We moesten een product produceren dat aan de specificaties voldeed. Dat had prioriteit voor de klant. We hebben onze ideeën voor procesoptimalisatie daarom zoveel mogelijk in kleine stapjes in het lopende proces geïntegreerd. We hebben elke wijziging zeer zorgvuldig gepland en de gevolgen ervan nauwlettend in de gaten gehouden. Dat kostte veel moeite, ook voor de collega's van de kwaliteitscontrole.

En heeft het iets opgeleverd?

Absoluut. Uiteindelijk konden we een veel grotere hoeveelheid produceren met een hoge kwaliteit – ook al duurde het onder de beschreven omstandigheden even voordat we eindelijk de perfecte nieuwe receptuur voor maximale productiviteit hadden gevonden. We gingen zeer stapsgewijs te werk.

Het zou me te ver brengen om al onze stappen hier te beschrijven. Een paar voorbeelden: onze installatie is sterk geautomatiseerd – we moeten elke wijziging opnieuw programmeren en aanpassen. Stappen die voorheen sequentieel ge-



AAR DE FABRIEK



Roberta Montana controleert samen met de toekomstige supervisor Daniele Massa de nieuwe katalysator.



Samen met supervisor Vincenzo Innocenti visualiseert Montana de volgende stappen.



In de controlekamer houdt operator Ascenzio Cencia toezicht op het productieproces.

Was er een moment waarop je dacht: dit gaat niet lukken?

Ja, dat heb je sowieso. Maar dan komt het toch altijd goed. We hadden ook een bottleneck bij het afvullen van de tankwagens die ons product naar de klant brengen. Onze hoge productiecapaciteit kon niet snel genoeg verwerkt worden. Als de producttank vol is, komt de productie in het ergste geval tot stilstand. We moesten dus snel een tweede, reeds bestaand afvulstation aansluiten.

programmeerd waren, moesten parallel uitgevoerd worden. Zonder de collega's van de procesbesturingstechniek was dat onmogelijk.

Bovendien hebben we afzonderlijke processtappen in de filtratie verkort en zelfs enkele weggelaten. Zo verkregen we een veel hogere doorvoer, wat weer gevolgen had voor het onderhoud van een centraal filterapparaat. Nog een uitdaging was dat

de nieuwe katalysator zich anders gedroeg dan de oude. Het filterapparaat had meer onderhoud nodig, wat ons uren aan belangrijke productietijd zou hebben gekost. Ook hier vond het onderhoudsteam snel een oplossing om het proces te optimaliseren. En bij de destillatie konden we de afkoelingsstap overslaan, waardoor we tijd wonnen.

Ten slotte moesten ook de grondstoffen in voldoende mate ter plaatse zijn. Onder de omstandigheden zoals die in 2024 waren, was dat een enorme krachttoer voor het Supply Chain-team. Maar dankzij de grote inzet van alle collega's is uiteindelijk alles uitstekend verlopen. Dat gaf ons allemaal een heel goed gevoel. En we proberen de processen nog steeds verder te optimaliseren.

Wat wil de klant?

Welke producten of diensten hebben het potentieel om klanten en LANXESS in de toekomst economische groei

NAUW verbonden

te bieden? Hoe vindt de Groep deze producten of diensten?

Er is maar één antwoord: door intensieve uitwisseling met de klanten en een nauwkeurige marktanalyse. Maar waar bevindt LANXESS zich in dit proces?

We gingen op onderzoek uit.

N den!

Decennialang hebben we gefocust op het optimaliseren van onze installaties en het verhogen van de efficiëntie. “We mogen deze doelstellingen ook nu niet uit het oog verliezen”, zegt bestuursvoorzitter Matthias Zachert. Toch vraagt hij alle medewerkers om een mentaliteitswijziging: “We moeten onze focus verleggen – naar de klant. We willen een kennisgebaseerde, innovatiedreven onderneming worden die markten en klanten voortdurend in het oog houdt en voor hen op maat gemaakte, winstgevende aanbiedingen ontwikkelt.” Om deze verandering zo goed mogelijk vorm te geven, is binnen Business Excellence de Commercial Excellence Stream opgericht. De bevindingen van deze stream worden nu in het bedrijf geïmplementeerd en verder ontwikkeld. Roy van Griensven, die de stream leidt, zegt: “Alleen met een grondige kennis van de markten en de klanten zijn we in staat om nieuwe zakelijke opportuniteiten te zien en ons aanbod te differentiëren.” Dat is precies waar het om gaat: met op maat gemaakte producten

en diensten de marge duurzaam verhogen en LANXESS onafhankelijker maken van conjunctuurschommelingen.

Xpress is gaan luisteren binnen de Groep en heeft vastgesteld dat er op veel gebieden al het een en ander in gang is gezet. Zo ontwikkelt de businessunit Material Production Products (BU MPP) op verzoek van klanten nieuwe producten. De businessunits Rhein Chemie (BU RCH) en Lubricant Additives Business (BU LAB) versterken de relatie met hun klanten door middel van bijeenkomsten, seminars en workshops. De businessunit Liquid Purification Technologies (BU LPT) werkt, vanwege zijn producten die veel uitleg nodig hebben, al sinds jaar en dag nauw samen met de klanten.

Geprezen door de klanten

Zo heeft de BU RCH het thema klantgerichtheid bij de Japanse bandenfabrikant Bridgestone duidelijk zeer goed toegepast. Bridgestone heeft LANXESS uitgeroepen tot een van zijn zes strategische leveranciers. Het bedrijf heeft daarvoor alle leveranciers wereldwijd aan een beoordeling onderworpen. Vervolgens werden vertegenwoordigers van de BU RCH, die aan Bridgestone rubberadditieven levert, uitgenodigd op het hoofdkantoor in Japan. In april volgde een tegenbezoek in Leverkusen en op het hoofdkantoor in Keulen. "We zijn natuurlijk erg blij met de waardering van onze klant", aldus Holger Graf, hoofd van de Business Line Functional Tire Additives bij RCH.

Ook de BU LAB hecht veel belang aan persoonlijke uitwisseling en contact. Met een seminar voor ongeveer 100 bestaande en potentiële klanten over het vlamvertragende productassortiment Reolube® wist de businessunit vorig jaar zijn verkoopcijfers, zelfs in de regio China, te verhogen. "Na het seminar kwamen er duidelijk meer orders binnen", zegt Colin Zhang, regionaal directeur van de BU LAB. Volgens hem is het succes deels te danken aan de externe experts die op het seminar een lezing gaven. "Daardoor werd het een soort workshop waar waardevolle kennis werd uitgewisseld." Het Reolu-

be®-productportfolio heeft zich bewezen bij gebruik in turbines van energiecentrales en in diverse industriële toepassingen, zoals afvalverbranding, recyclage, papierproductie, petrochemie, staalproductie en vele andere sectoren.

Innovatie op vraag van de klant

Iets minder persoonlijk, maar ook klantgericht, onderzoekt de BU MPP welke nieuwe producten of toepassingen op de markt gevraagd worden. "Toen een klant ons vroeg naar alternatieve chemicaliën voor huishoudelijk gebruik, dachten we al snel dat ons product Oxone® een mogelijkheid zou kunnen zijn", vertelt applicatiemanager Hannah Nowotarski uit Wilmington. Oxone® wordt al meer dan 60 jaar in Memphis geproduceerd en wordt gebruikt voor het reinigen van zwembaden, elektronica en mondverzorgingsproducten. "De afgelopen jaren hebben we veel nieuwe toepassingen voor ons product gevonden. Nu wilden we het ook in huishoudens gaan gebruiken", zegt Kelly Board, applicatiemanager uit Sudbury in Groot-Brittannië. Uit verder onderzoek bij klanten bleek dat Oxone® geschikt zou kunnen zijn om vlekken te verwijderen bij lage temperaturen. Klanten willen kosten besparen en duurzaam bezig zijn. Bij het wassen komt meer dan 60 procent van de CO₂-uitstoot uit het verwarmen van het water. Met Oxone® kun je zelfs hardnekkige vlekken verwijderen bij lage temperaturen zonder de stof te beschadigen.

"We zijn tot deze bevindingen gekomen door samen te werken met onze collega's in



IN HET LABORATORIUM IN WILMINGTON: Voor de ontwik

Singapore en het Verenigd Koninkrijk", zegt Ethan Solomon, applicatiemanager uit Wilmington. Het team in Singapore – onder leiding van Melvin Tan en Adrian Cheong – ontwikkelde een systeem met protocollen waarmee ze het verwijderen van vlekken snel konden meten en beoordelen. Het team in Wilmington voerde de tests uit met in de branche gangbare laboratoriumapparatuur voor wasserijen, die normaal gezien voorbehouden is voor de Silvadur®-technologie. "Onze samenwerking heeft uitstekende resultaten opgeleverd. Nu willen we onze nieuwe toepassing op de markt brengen.

INTENSIEVE UITWISSELING – BETERE OPLOSSINGEN

"Juist door het persoonlijke contact en de uitwisseling, zoals met Bridgestone, leren we de eisen van onze klanten nog beter kennen. Alleen zo kunnen we ons volledige portfolio strategisch verder ontwikkelen en samen met de klant werken aan betere en duurzamere producten en oplossingen."

HOLGER GRAF,

Hoofd van de Business Line Functional Tire Additives, BU RCH





GEEN GRENZEN

“De nieuwe toepassing van Oxone® kon alleen zo snel gevonden en goed geïmplementeerd worden omdat we perfect hebben samengewerkt over de landsgrenzen heen. Van Wilmington in de VS via Sudbury in Engeland tot Singapore hebben al onze laboratoria intensief naar oplossingen gezocht. Dat toont aan dat er veel mogelijk is als we allemaal ons best doen en met elkaar communiceren.”

ETHAN SOLOMON,

Hoofd applicatietechniek in Wilmington, VS

Ontwikkeling van Neolone® PH Max waren er veel testreeksen vereist. Hier met studente Nuri Ferguson.

We voeren ook veelbelovende gesprekken met fabrikanten van consumentenartikelen”, aldus Solomon.

In lijn met de trend van ‘clean cosmetics’

Ook Janna Eggert, Head of Marketing Communication, BU MPP, en haar collega's Melanie Keck, Technical Application Manager, en Vivien Konetzky, Global Product Manager, hebben veelbelovende contacten voor hun nieuwe conserveringsmiddel Neolone® PH Max. Het wereldwijde Hygiene & Care-team heeft het nieuw samengestelde conserveringsmiddel voor lichaamsverzorgingsproducten voorgesteld op de grootste internationale vakbeurs voor cosmetica en lichaamsverzorging in Amsterdam. “Na de presentatie van onze collega Ziang Li was de belangstelling groot”, vertelt Janna Eggert. De eerste stalen zijn al verzonden naar klanten en de volgende zendingen staan klaar.

Neolone® PH Max is gebaseerd op het klassieke conserveringsmiddel fenoxylethanol, dat een hoge antimicrobiële werking heeft en goed verdragen wordt door de huid, en

op pelargonzuur, een multifunctionele stof die gewonnen wordt uit zonnebloemolie. Deze nieuwe booster zorgt er onder andere voor dat er minder fenoxylethanol nodig is. Neolone® PH Max wordt gekenmerkt door een lage toxiciteit, werkt niet sensibiliserend en is toch effectief tegen bacteriën en schimmels. Het is eenvoudig in gebruik en geschikt voor veel crèmes, lotions en serums. “Voor onze klanten is het zeer handig dat ze het middel meestal in hun bestaande formuleringen kunnen gebruiken”, zegt Keck. Een voordeel dat klanten waarderen en dat het portfolio van MPP in deze productfamilie verder aanvult.

Naast het klassieke conserveringsmiddel Neolone® PH 100 Preservative op basis van fenoxylethanol biedt de businessunit MPP ook het duurzame Neolone® BioG Preservative aan. “Beide producten worden door onze klanten gewaardeerd”, zegt Eggert. Het duurzame conserveringsmiddel voldoet aan de wens van veel eindklanten, maar is natuurlijk iets duurder dan een conventioneel product. Bovendien is het vanwege zijn samenstelling meestal niet gemakkelijk in een bestaande receptuur te

verwerken. “Het beste is om het product bij het begin van een nieuwe, duurzame productontwikkeling als conserveringsmiddel te gebruiken”, zegt Keck. Er zijn al grote klanten die met het duurzame conserveringsmiddel aan nieuwe producten werken.

“Wij ondersteunen die ontwikkeling natuurlijk en stellen stalen ter beschikking”, zegt Keck. Het team gaat voor langdurige klantenbinding, maar heeft daarvoor veel tijd nodig: productontwikkelingen kunnen meerdere jaren duren. “Dat was ook het geval bij onze Neolone® PH Max”, zegt Keck. Het onderzoek ging gepaard met veel voorschriften, regelgeving, nieuwe bepalingen en de vereiste veiligheidsstudies”, zegt Keck. “Tenslotte moet ons conserveringsmiddel onder al deze omstandigheden en in de meest uiteenlopende formuleringen toch perfect functioneren.” Het wereldwijde Hygiene & Care-team is trots op zijn nieuwe conserveringsmiddel. Het is niet zo duur als Neolone® BioG Preservative, maar bevindt zich in het middelste prijssegment. Bovendien blijft de trend naar ‘clean cosmetics’ – minder ingrediënten, maar meer prestaties – onverminderd aanhouden. “Ook aan deze

wens van de eindklanten voldoen we met onze booster in Neolone® PH Max”, zegt Janna Eggert.

Zonder intensief klantadvies geen zaken

“Onze producten leveren en daarmee de kous af. Zo is het bij ons nog nooit gegaan”, zegt Nadja Hermsdorf, Business Development & Applications, BU LPT. Ze werkt al meer dan tien jaar op de afdeling levensmiddelen van de BU LPT en weet: “Onze klanten kiezen ook voor ons omdat we een complete service bieden.” Ze kent haar klanten, of ze nu uit de suiker- of drankenindustrie komen of internationale producenten zijn van zoetstoffen op basis van zetmeel. “We helpen hen, ook als ze bijvoorbeeld hun fabriek willen uitbreiden of zelfs een nieuwe willen bouwen.” Elke dag is ze vooral bezig met in te spelen op de wensen, problemen en vragen van klanten. De ionenwisselaars waarmee veel grondstoffen voor de levensmiddelenindustrie gereinigd worden, zijn namelijk complex in gebruik. “Als klanten onze ionenwisselaars kopen en vervolgens niet tevreden zijn met

het resultaat, hebben we een probleem. We moeten hen zo opleiden dat ze met onze producten het optimale resultaat bereiken.” Dat is natuurlijk niet altijd gemakkelijk. Voor de belangrijkste klanten organiseert ze in overleg met haar collega's van de verkoopafdeling ook wel eens seminars op locatie. “Dat zijn dan natuurlijk onze A-klanten.” Die hebben meerdere vestigingen over de hele wereld en sturen hun medewerkers – zoals procesingenieurs en installatiebeheerders – naar de seminars.

“Om meer klanten te bereiken, bieden we ook online seminars aan”, aldus Hermsdorf. Er was bijzonder veel belangstelling voor de opleidingen over de LewaPlus®-module om zout uit levensmiddelen halen in de regio's Amerika, EMEA en APAC. Met behulp van de module kunnen klanten hun ontziltingsinstallaties voor levensmiddelen controleren en nieuwe functionaliteiten ontwikkelen. Ze kunnen de instellingen optimaliseren en zo afval, chemicaliën of het waterverbruik verminderen. “Bij het laatste webinar telden we onder de 97 deelnemers 66 nieuwe contacten”, vertelt Hermsdorf. We kunnen onze

relatie met grote klanten versterken en contact leggen met nieuwe klanten door onze knowhow over te dragen, waarvan ook de klanten profiteren.

Voor een goede klantenbinding en om de nodige uitleg te geven over ionenwisselaars was de coronapandemie een uiterst moeilijke periode. Elkaar alleen spreken via 'Teams' kan een persoonlijke ontmoeting niet vervangen. Omdat beurzen niet altijd de moeite waard zijn, organiseert LPT regelmatig face-to-face-bijeenkomsten over de hele wereld. Zo vindt in augustus van dit jaar voor de derde keer een suikerseminar plaats in samenwerking met de distributeur in Thailand. “Na zulke bijeenkomsten verlopen virtuele gesprekken veel vlotter”, zegt Hermsdorf. De klanten waarderen de persoonlijke ontmoetingen zozeer dat ze zelfs bereid zijn er een kleine bijdrage voor te betalen. Dat gebeurde anderhalf jaar geleden. In de Tower in Keulen kwamen 36 deelnemers van 21 bedrijven uit 11 landen bijeen. Naast onderzoekers en ingenieurs van directe klanten en distributeurs namen ook de belangrijkste installatiebouwers en opinievormers uit het

KLANTGERICHTHEID DOOR OPLEIDINGEN

“Onze producten vragen om uitleg. Daarom moeten we onze klanten seminars en opleidingen aanbieden, zodat ze optimale resultaten kunnen bereiken. Dat heeft natuurlijk ook als bijkomend voordeel dat we onze klanten heel goed leren kennen en zo soms ook nieuwe productideeën ontwikkelen.”

NADJA HERMSDORF,
Business Development & Applications,
BU LPT



toepassingsgebied deel. "Eigenlijk zijn deze ontmoetingen het waardevolst", zegt Hermsdorf. "In een persoonlijk gesprek kun je gewoon veel meer overbrengen dan via 'Teams'." En voor LANXESS zijn er geen kosten aan verbonden.

Uit al deze ontmoetingen met klanten ontstaan natuurlijk ook nieuwe ideeën voor producten of diensten. "Maar vele daarvan blijken te duur. Soms zouden we de productie-installaties moeten ombouwen om de nieuwe ideeën te kunnen realiseren", zegt Hermsdorf. Dan stellen zich meteen de vragen: Welk potentieel heeft zo'n innovatie? Wanneer zou het rendabel zijn? Is het toekomstgericht? De businessunit organiseert regelmatig innovatiewerkshops. Aan de laatste, in februari, namen ongeveer 30 collega's uit de laboratoria, de applicatietechniek en de onderzoeksafdeling deel. "Uiteindelijk hadden we drie veelbelovende nieuwe ideeën die we verder hebben uitgewerkt", aldus Hermsdorf. Mocht er eens een bijzonder baanbrekend idee bij zitten, dan kunnen we nu ook een aanvraag indienen voor het innovatiebudget.

ACADEMIE VOOR KLANTGE- RICHTHEID

Met de Commercial Excellence Academy betreedt LANXESS nieuw terrein. In de academie leren collega's van Sales en Marketing wereldwijd hoe ze zakelijke opportuniteiten kunnen zien en grijpen.

Samen de toekomst van het bedrijf vormgeven, dat is de doelstelling van de pas opgerichte Commercial Excellence Academy. De doelgroep zijn collega's uit de verkoop- en marketingafdelingen. De eerste 60 deelnemers zijn al geselecteerd voor de drie evenementen in juni en september. CEO Matthias Zachert verwelkomt de teams: "Jullie zijn voor dit programma gekozen omdat jullie bij LANXESS in de frontoffice werken en persoonlijk contact hebben met onze klanten." Hij benadrukte: "Als leidinggevendens spelen jullie een cruciale rol bij het stimuleren van duurzame groei en het bieden van toegevoegde waarde aan onze klanten in een steeds complexere omgeving."

De Academy biedt de deelnemers de nieuwste kennis op het gebied van Commercial Excellence. Het programma gaat van start in de VS en de regio AMERICAS. "Dat is geen toeval, want deze regio is van groot strategisch be-

lang voor ons en levert een cruciale bijdrage aan ons wereldwijde succes", aldus Zachert.

In de Academy moeten de deelnemers onder meer groeiprojecten in hun eigen regio identificeren en uitwerken. Die kunnen specifiek zijn voor een bepaalde BU, maar er kunnen ook andere BU's bij betrokken zijn. De teams werken gedurende 90 dagen aan deze projecten en worden daarbij ondersteund door ervaren businesscoaches. "De coaches hebben een jarenlange expertise in de chemische industrie. Zo willen we onze aanpak verbeteren en samen succesvol zijn en groeien op de markt", aldus Zachert.

Aan het einde krijgen de deelnemers de kans om hun resultaten en ideeën te presenteren aan een Senior Executive Leadership Panel. De beste ideeën worden geselecteerd en die teams krijgen dan ondersteuning om hun idee op grotere schaal te realiseren.

De Academy wordt stapsgewijs wereldwijd uitgerold.

VOORGESTELD OP DE BEURS:

Neolone® PH Max was een van de hoogtepunten van de BU MPP op 's werelds grootste vakbeurs voor cosmetica en lichaamsverzorging in Amsterdam.



HOE OUD BEN JIJ EIGENLIJK?

De babyboomer legt om 17 uur vlot een ogenschijnlijk belangrijke afspraak vast, terwijl generatie Z dan al lang met zichzelf in de knoop zit. Dat zijn althans de vooroordelen. Leeftijdscriminatie komt in beide richtingen voor. LANXESS heeft hier net zo goed mee te maken als de rest van onze samenleving. Ter gelegenheid van Diversity Day hebben we een aantal feiten over dit onderwerp verzameld. Stof tot nadenken.

?!

LEEFTIJD IS DE MEEST VOORKOMENDE OORZAAK VAN DISCRIMINATIE OP DE WERKPLEK, NOG VOOR GESLACHT.

Russell Reynolds Associates, D&I Pulse 2023

Welke waarden zijn het belangrijkste in jouw leven?



BABYBOOMERS

1. Gezondheid
2. Familie
3. Vrijheid



GENERATIE Z

1. Familie
2. Gezondheid
3. Vrijheid

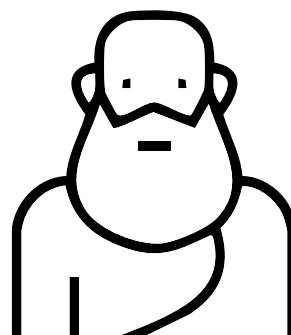
Onderzoek 'Jugend in Deutschland' (Jeugd in Duitsland), mei 2023

30%

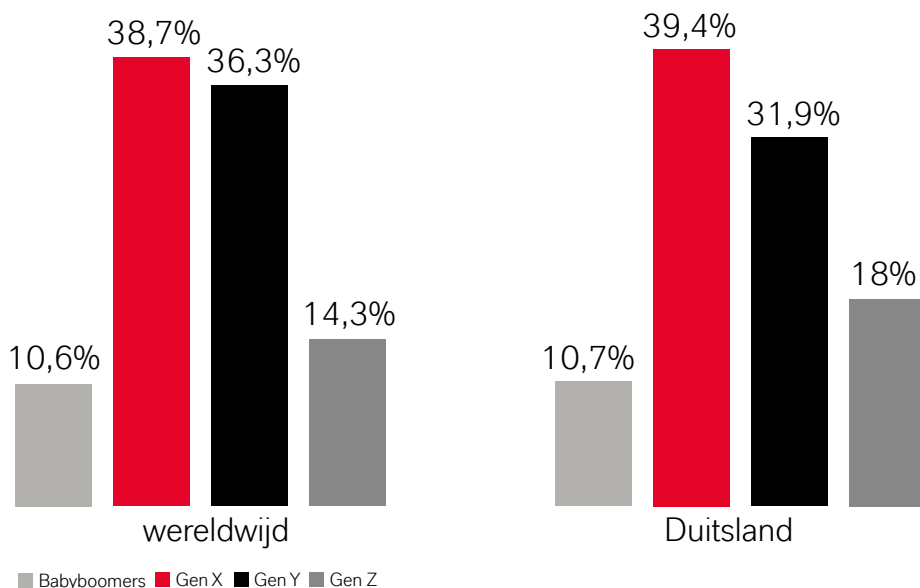
van de huidige werknemers zal in de komende vijf jaar niet meer beschikbaar zijn in Duitsland omdat ze met pensioen gaan. LANXESS bereidt zich hierop voor en biedt verschillende tools voor kennisbeheer aan.

Generatieconflicten hebben altijd al bestaan.

“De jonge generatie is lui, kleedt zich slecht en vormt een gevaar voor de samenleving”, klaagde de filosoof Aristoteles al.



GENERATIES BIJ LANXESS



Let een week lang elke dag op **leeftijdsgebonden vooroordelen!**

Stel een generatieoverschrijdend team samen: **wat kunnen jullie van elkaar leren?**

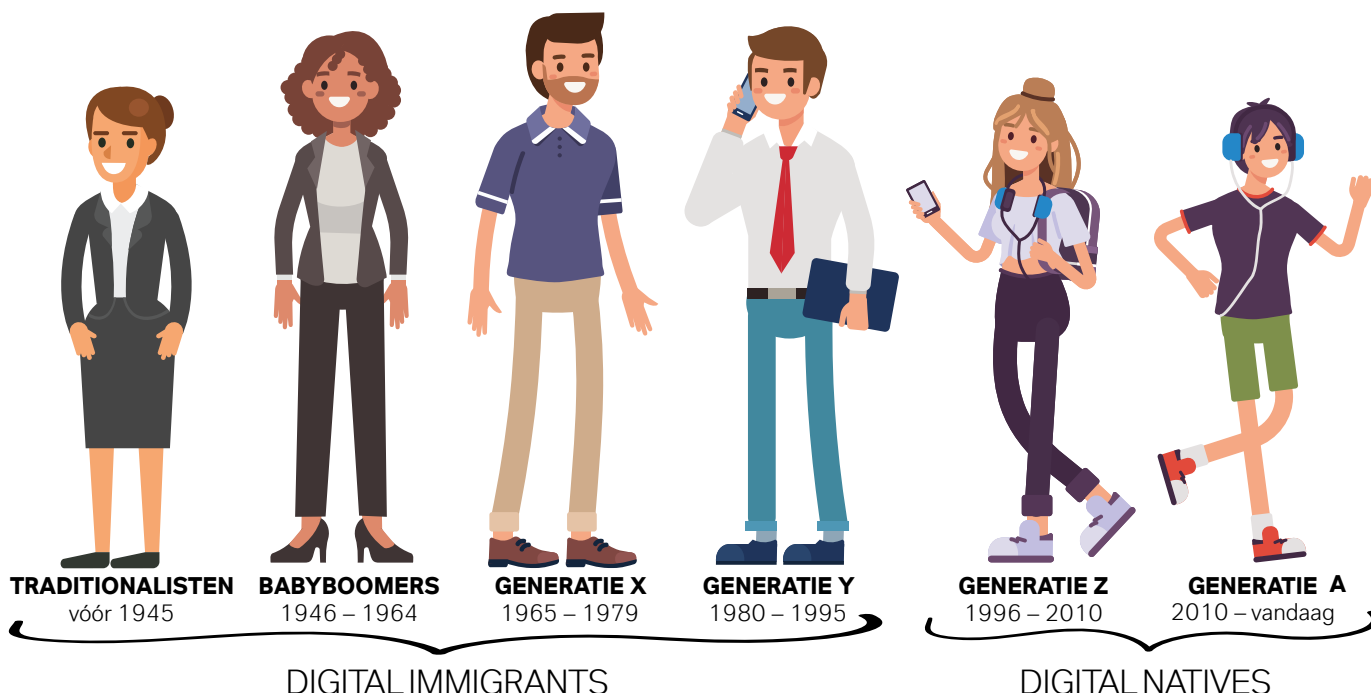
STOF TOTNADENKEN

WANNEER HEB JE VOOR HET LAATST IEMAND VAN ONDER DE 30 OM ZAKELIJKE FEEDBACK GEVRAAGD?

ZOU JE IEMAND VAN BOVEN DE 50 AANNEMEN VOOR JE SOCIALEMEDIATEAM?

6 GENERATIES ONDER ÉÉN DAK

De babyboomers zijn de oudste generatie op de arbeidsmarkt. Generatie X heeft veel meegemaakt: economische crisissen, technologische sprongen, werkloosheid en milieurampen. Ze hechten veel waarde aan een goed inkomen en een veilige job. Generatie Y wordt beschouwd als de eerste generatie die tot de digital natives behoort. Generatie Z kent digitale media sinds hun geboorte. Vanaf 2026 komen de leden van generatie Alpha op de arbeidsmarkt. Dan stelt LANXESS zes generaties tewerk.



VLUCHTIGE VERBINDING

Een bedrijf met een eigen wagenpark, een 'huisbewaarder' en een product dat na korte tijd bijna spoorloos verdwijnt: de Velcorin®-fabriek van de BU MPP met vestigingen in Dormagen en Krefeld-Uerdingen is in veel opzichten uniek. Een fabrieksbezoek bij de producenten van het conserveringsmiddel voor koude sterilisatie.

Andreas Gratz is een expert in gevoelige zaken. Hij is echter geen psycholoog of diplomaat. De chemisch ingenieur is tweede bedrijfsleider bij LANXESS en heeft hier te maken met een echt 'gevoelige zaak': dimethyldicarbonaat – dat LANXESS onder de merknaam Velcorin® op de markt brengt – is zowat de diva onder de chemicaliën. "Ons product breekt zeer gemakkelijk af. Het reageert gevoelig op luchtvochtigheid, temperatuur en alle materialen waarmee het in contact komt. Dat maakt de productie van ons koud conserveringsmiddel bijzonder veeleisend", aldus de tweede bedrijfsleider.

TWEE VESTIGINGEN, ÉÉN TEAM

Gelukkig bestaat het Velcorin®-fabrieksteam uit echte experts met tientallen

"Onze klanten produceren hoogwaardige dranken waarvoor ze geen standaard conserveringsmiddelen willen gebruiken. In tegenstelling tot die middelen biedt Velcorin® niet alleen betrouwbare bescherming, maar is het ook volledig geur- en smaakneutraal."

MATTHIAS HÜTTL,
hoofd marktsegment dranken en levensmiddelen, BU MPP

jaren kennis en ervaring in de productie. In 1963 werd de Velcorin®-fabriek in Krefeld-Uerdingen in gebruik genomen, in 2005 volgde de productie in Dormagen. "Twee vestigingen, één team – dat is hier als het ware ons motto", legt Nils Brinkmann, eerste bedrijfsleider van de twee Velcorin®-fabrieken, uit.

Het bijzondere: de twee productiebedrijven wisselen elkaar af. Ongeveer zes maanden wordt er in één vestiging geproduceerd, daarna wordt de installatie stilgelegd en onderhouden, terwijl de andere vestiging het overneemt. "We hebben deze redundantie ingebouwd op vraag van onze klanten. Want alleen wij produceren Velcorin®. Als er onvoorziene stilstand in de productie optreedt en we onze levertermijnen niet kunnen halen, valt ook de installatie bij de klant stil. En dat moeten we natuurlijk in elk geval voorkomen", vervolgt Brinkmann.

Daarom is er in het team regelmatig iemand die de functie van 'huisbewaarder' op zich neemt. Die controleert of alles in orde is in de lege fabriek, wanneer de machines stil staan. "Wie weet wordt deze functie op een gegeven moment wel overbodig. De vraag naar ons product is inmiddels zo gestegen dat we op middellange termijn misschien niet meer alleen met één fabriek kunnen werken", zegt de bedrijfsleider trots.

HETZELFDE, MAAR TOCH ANDERS

Een product afwisselend in twee vestigingen produceren – dat vraagt natuurlijk

Plaatsvervangend ploegbaas Robert Getz neemt een staal uit de reactor. Het eindproduct moet een zuiverheid van meer dan 99,9 procent hebben.

Ploegbaas in de verzending Muzaffer Kalayli maakt een aluminium kan met het eindproduct klaar voor verzending.



40 jaar expertise

- In de fabriek in Uerdingen wordt sinds 1978 dimethyldicarbonaat – oftewel Velcorin® – geproduceerd. In 2005 werd de fabriek in Dormagen in gebruik genomen, die toen nog deel uitmaakte van de BU Saltigo. Sinds 2011 behoren beide fabrieken tot de businessunit MPP.
- Het bedrijfsteam bestaat in totaal uit 48 medewerkers: 35 medewerkers in ploegdienst, het verzend- en administratieteam met 8 andere collega's en 5 collega's uit de techniek.
- Beide fabrieken zijn gecertificeerd voor levensmiddelen, koosjer en halal en worden daarvoor jaarlijks aan verschillende audits onderworpen.



De Velcorin®-fabriek in Dormagen deelt het gebouw met Plant 1 van Saltigo (grijs gedeelte van het gebouw). Voordeel van de nabijheid: de korte afstand voor de belangrijkste grondstof CAME.



Op 45 kilometer van Dormagen staat de tweede Velcorin®-fabriek in het Chempark Krefeld-Uerdingen.



Het management-team van de fabriek (van links naar rechts):
B. Kelemen (hoofd verzending)
A. Gratz (2e bedrijfsleider)
N. Brinkmann (1e bedrijfsleider)
M. Kalayli (ploegbaas verzending),
M. Maubach (Production Supervisor),
Ch. Hachenberg (afdelings- en bedrijfsingenieur),
G. Lienesch (HSEQ-manager).

Velcorin® is goedgekeurd voor gebruik in de voedingsmiddelenindustrie. Daarom gelden er strenge hygiënevoorschriften. De afvulling vindt plaats in een zogenaamde 'witte zone': wie deze ruimte betreedt, moet zijn werkkleding verwisselen.



veel flexibiliteit van het team. Enerzijds verandert de werkplek regelmatig, en het kan ook voorkomen dat de werknemers spontaan heen en weer moeten gaan. Dankzij het eigen wagenpark is dat echter geen probleem. Anderzijds is het werk voor het team ook technisch gezien complex: "Beide installaties maken gebruik van hetzelfde productieproces, maar gedragen zich lichtjes verschillend, omdat er bijvoorbeeld apparaten van andere materialen zijn ingebouwd. Bovendien werken we met twee verschillende procesbesturings-systemen", legt Christian Hachenberg, hoofd van de technische afdeling, uit. "We houden er dan ook rekening mee dat het één tot anderhalf jaar duurt voordat nieuwe collega's in beide fabrieken goed zijn ingewerkt."

ZUIVERHEIDSREGEL

Naast een betrouwbare levering hechten klanten veel waarde aan zuiverheid en kwaliteit. Velcorin® is namelijk een goedgekeurd levensmiddelenadditief en beide

fabrieken worden jaarlijks gecontroleerd volgens FSSC 22.000. "De hoge zuiverheid is ook belangrijk voor de houdbaarheid van het gemakkelijk afbreekbare product. We zitten hier op een waarde van 99,9 procent", legt bedrijfsleider Markus Maubach uit. Dat kun je alleen bereiken als alle parameters in het proces kloppen." Zonder een nauwkeurige kwaliteitscontrole verlaat geen enkele van de 5 en 28 liter aluminium kannen het magazijn. Elke fabriek heeft daarom een eigen laboratorium. De eindcontrole gebeurt echter altijd in de Preventol®-fabriek in Uerdingen, dus eigenlijk bij een onafhankelijke instantie.

Op dit moment zijn er weer een paar stalen onderweg vanuit Dormagen over de ongeveer 45 kilometer lange route. Als het laboratorium daar groen licht geeft, kan het afvullen beginnen en kunnen de goederen voor een klant in het Duitse Übersee het magazijn verlaten. Daarin zit een 'onzichtbaar product', vervaardigd door een zichtbaar gemotiveerd team.



Sterk en gevoelig

- Velcorin® is een koud conserveermiddel voor de drankenindustrie. Het wordt onder andere gebruikt voor sappen, frisdranken, biermixdrankjes en wijn.
- Het LANXESS-product wordt geproduceerd in Dormagen en Krefeld-Uerdingen en van daaruit over de hele wereld verzonden.
- Dimethyldicarbonaat (Velcorin®) is gemakkelijk afbreekbaar: binnen ongeveer vier uur hydrolyseert het in de drank tot methanol en CO₂ en is het niet meer aantoonbaar.
- Velcorin® is een levensmiddelenadditief en heeft een eigen E-nummer (E242).

SPEEL & WIN!

1. NEEM JE PEN EN GA AAN DE SLAG!!

Vul de lege vakjes met cijfers van 1 tot 9, zodat er in elk vierkantje en in alle horizontale en verticale kolommen geen cijfers worden herhaald.

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. WAT BETEKENIT WITTE ZONE?

- a. Alle apparaten in de ruimte zijn wit.
- b. Iedereen in de ruimte is in het wit gekleed.
- c. Iedereen die de ruimte binnenkomt, moet een propere witte jas aantrekken.

3. ZOEK DE VERSCHILLEN

In de onderstaande foto zitten vijf verschillen verborgen. Kan jij ze vinden?



Foto's: LANXESS

LANXESS STAAT VOOR ...

► Lancer: Al-collega

Goedgehumeurd, efficiënt en nooit ziek: zulke collega's bestaan niet – laten we eerlijk zijn. Of toch? De medewerkers van LANXESS hebben er nu een. Zijn naam: Xchat. Zijn functie: Al-assistent. De nieuwe Al-collega kan vrij veel: handgeschreven notities kopiëren naar een e-mail, twee documenten met elkaar vergelijken of een PowerPoint-presentatie maken op basis van een pdf, bijvoorbeeld. Wie voor het eerst toegang wil tot Xchat, moet eerst de pop-up van Microsoft accepteren. Een handleiding voor het gebruik van de tool is beschikbaar in het Knowledge Portal.

► Success: thuisvoordeel

In het jubileumjaar van LANXESS vond Chemspec Europe 2025 plaats in Keulen. De Groep maakte van de gelegenheid gebruik om met zes BU's aanwezig te zijn op een van de grootste stands met een oppervlakte van ongeveer 160 vierkante meter. Het was de moeite waard. Jenny Boettger, BU LPT, zei: "De gesprekken waren relevanter dan ooit. Voor mij waren de nieuwe contacten op het gebied van Health bijzonder waardevol – dat is precies het soort uitwisseling dat ons bedrijf vooruit helpt." Christoph Schaffrath, BU SGO, klonk ook positief: "Voor Saltigo was de beurs een groot succes – we hebben in twee dagen meer dan 170 meetings gehad. We hebben veel nieuwe contacten kunnen leggen, vooral in de non-agrosector, die we momenteel gericht benaderen."

WAAG JE KANS



Wil je een stijlvolle retroradio winnen? Doe mee en stuur het juiste **antwoord op vraag 2** naar xpress@lanxess.com.

Alleen medewerkers van LANXESS en zijn dochterondernemingen (behalve Corporate Communications) komen in aanmerking voor deelname. Een deelnemer kan slechts één keer deelnemen. Het inschakelen van rechtbanken is uitgesloten. De oplossing lees je in de volgende Xpress. De winnaar van de quiz in Xpress 01.2025 is **Sven von Kothén** uit Duitsland. De juiste oplossing op de tweede vraag was antwoord A.

QUALITYWORKS.

BACK TO SCHOOL

De lijst is eindeloos – gelukkig weet de winkelbediende raad. Wie niet voor lege schappen wil staan, gaat al een paar weken voor het begin van het schooljaar op pad om gelpenen, fineliners, vulpenen, balpenen en markeerstiften voor de kinderen te kopen.

Dat de kleuren mooi blijven en lang houden, is te danken aan de kleurstoffen van de businessunit Polymer Additives. "In veel van deze producten zitten onze speciale kleurstoffen uit de Bayscript®, Special-, Nigrosin- en Pyranin-assortimenten en de pigmentdispersies uit het Levaryl®-assortiment. Die zorgen onder andere voor een hoge kleursterkte en een lange levensduur van het schrijfmateriaal", zegt Morten Christensen, Global Product Manager van de businessunit Polymer Additives. De kleurstoffen zijn op waterbasis en bevatten geen oplosmiddelen. Daardoor zijn ze ook een goede duurzame en milieuvriendelijke keuze.