

REVISTA DO COLABORADOR

X PRESS

Sempre Ligados

O que o cliente quer? E como as equipes das BUs descobrem isso? Em busca de pistas.

PÁGINA 12

Longe, Bem Longe

Ele chega, faz seu trabalho e desaparece – o Velcorin® elimina as bactérias. A Xpress visitou a unidade de produção. **PÁGINA 20**

VITÓRIA!

Pela primeira vez, Frederique van Baarle, membro do Conselho Administrativo, entregou o Innovation Award em Colônia. Os ganhadores: a equipe da LPT com a inovação para remoção de PFAS. A velocidade do desenvolvimento e da implementação impressionou o júri, assim como o sucesso comercial. **PÁGINA 6**

LANXESS
Energizing Chemistry

PRIMEIRO INNOVATION AWARD ENTREGUE

LEVANDO O ESPÍRITO ADIANTE



PREZADOS COLEGAS!

Da ideia ao produto finalizado em apenas dez meses – foi isso que a equipe vencedora do Innovation Award 2025 fez. Na sessão de fotos da capa, logo após a cerimônia de premiação na Torre de Colônia, os colegas da unidade de negócios LPT nos contaram como conseguiram fazer isso juntos (veja a página 6). Por isso, um pouco de confete foi indispensável. E, é claro, vocês também poderão conhecer melhor as outras duas equipes finalistas nesta edição (veja a página 8). Gostaríamos de parabenizá-las pelas impressionantes conquistas, que certamente abrirão muitas novas oportunidades de mercado para nosso Grupo. Duas coisas ficaram bem claras durante a apresentação

dos projetos: o entusiasmo de nossos especialistas por seus temas e a forte vontade de levar a empresa adiante com produtos e modelos de negócios inovadores.

Com certeza, esse espírito inspirou muitos outros colegas a pensar de novas formas e a buscar soluções. Vamos permitir que essa energia positiva flua por todas as divisões da organização. Estou certa de que há muitas outras ideias criativas sobre as quais falaremos nos próximos meses.

Esperamos que gostem da leitura dessa edição!

DIVIRTAM-SE!

MIRKA STEIN,

CHEFE DE RELAÇÕES INTERNAS



SCAN ME

**Aqui você
também en-
contra todas
as edições
on-line.**

A próxima Xpress será
publicada em setembro.
Envie sugestões de temas ou
sua opinião para:
xpress@lanxess.com

Expediente

Publicado por: LANXESS AG,
Corporate Communications

**Responsável de acordo com a
lei de imprensa alemã:** Claus
Zemke, Corporate Communications,
50569 Colônia

Equipe editorial: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff

**Produção e
layout:**
Westhoff Corporate
Publishing, Bonn

Impressão: Wir machen Druck
GmbH, Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock

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

A Xpress é impressa em papel
até 100% reciclado e só utiliza
tintas sem óleo mineral.

Declarções sobre o futuro: Esta revista contém declarações de expectativas, incluindo opiniões, por parte da empresa, e de terceiros. Diversos riscos, conhecidos ou não, bem como incertezas e outros fatores, podem levar a circunstâncias em que a posição financeira, ou desenvolvimento econômico da LANXESS AG, difira, consideravelmente, das expectativas aqui apresentadas, de modo expresso ou indiretamente. A LANXESS AG não garante que as opiniões, sobre as quais estas declarações se baseiam, estejam corretas, e se isenta de qualquer responsabilidade quanto à precisão futura das afirmações, ou quanto à ocorrência, de fato, dos desenvolvimentos futuros aqui estabelecidos. A LANXESS AG não se responsabiliza, direta ou indiretamente, pelas informações, estimativas, expectativas de metas ou opiniões aqui apresentadas, nem devem os leitores nelas se apoiar. A LANXESS AG não se responsabiliza por quaisquer erros, omissões ou declarações incorretas neste comunicado. Em conformidade, nenhum representante da LANXESS AG ou empresa do grupo ou de seus respectivos órgãos aceita qualquer responsabilidade que possa advir, direta ou indiretamente, do uso deste documento.

04 LANXESS NO MUNDO TODO

EM FOCO



06 Vitória!

O prêmio Innovation Award foi apresentado pela primeira vez em Colônia. Houve três finalistas, incluindo o primeiro lugar para a equipe da LPT com uma solução para PFAS.

Apresentamos as três equipes das unidades de negócios LPT, MPP e LAB. Como elas criaram suas ideias vencedoras? Suas inovações já foram comprovadas no mercado?

PRODUTOS E QUALIDADE

10 Do Laboratório para a Planta

A engenheira de processos Roberta Montana, da BU LAB, é uma pioneira. Ela conseguiu aproveitar as propriedades positivas de um novo catalisador no laboratório e na planta. Nesta entrevista, ela explica como conseguiu fazer isso com a produção em andamento.

12 Em Estreita Conexão

Aumentar a margem e tornar o Grupo independente das flutuações econômicas são objetivos que só podem ser alcançados por meio da proximidade com o cliente e de análises precisas do mercado. Algumas unidades de negócios já fizeram grandes conquistas nesse sentido.

COLABORADORES E TRABALHO EM EQUIPE

18 Qual a Sua Idade Mesmo?

A discriminação etária existe em ambas as direções: Uma pessoa é jovem demais para o cargo de gerência, enquanto outra é velha demais para continuar crescendo. Fatos e reflexões sobre o assunto.

20 Composto Volátil

O Velcorin® é notável em diversos aspectos: funciona perfeitamente, embora pareça desaparecer no ar após pouco tempo. Visitamos as plantas onde ele é produzido.

23 Lancer/Success Encontre a Resposta e Ganhe

24 A Qualidade Funciona

Nossos corantes fazem com que os trabalhos artísticos das crianças vibrem por mais tempo com cores brilhantes.

“Profundamente Gratos”

Alemanha/Colônia. As empresas precisam de clientes de forma tão essencial quanto o setor químico precisa de energia. “E muitos de vocês permaneceram leais a nós desde o início, há 20 anos”, disse Matthias Zachert em seu discurso de boas-vindas na Torre de Colônia. Foi lá que o Grupo convidou os presentes para agradecer o apoio e a excelente cooperação nas últimas décadas, com uma recepção no terraço da cobertura, seguida de um jantar de gala. A maioria dos 180 convidados eram clientes importantes, além de representantes do mundo dos negócios, do cenário político e da mídia. Zachert mencionou a história cheia de acontecimentos da LANXESS e resumiu: “Nada disso teria sido possível sem vocês, nossos clientes.” Vocês sempre nos guiaram na direção certa e permaneceram leais a nós, mesmo em tempos difíceis. Somos profundamente gratos a vocês por isso”. O convidado de honra da noite foi o Ministro-Presidente da Renânia do Norte-Vestfália, Hendrik Wüst, que destacou a importância do Grupo para o estado. O participante Alexander Scheffler, da BU LPT, declarou: “O evento nos proporcionou a oportunidade perfeita para estabelecer contatos entre os departamentos.”



“O fato de nossa equipe ter ganhado o primeiro prêmio Innovation Award com os novos trocadores de íons para filtragem de PFAS é o reconhecimento de seu grande espírito colaborativo, do foco no cliente e de uma ação rápida e orientada para objetivos. Tenho muito orgulho de fazer parte dessa equipe.”

Michael Rockel, Chefe da BU LPT. Leia mais sobre o tópico na página 6.

IR EM FRENTES

Alemanha/Colônia. As primeiras colocações em vários rankings já provaram isso – agora a LANXESS também incluiu seu papel pioneiro na área de sustentabilidade em uma nova declaração de metas. “Não queremos ver a sustentabilidade como um fardo regulatório, mas sim como uma oportunidade para nossos negócios: desenvolver soluções inovadoras ao longo de toda a cadeia de valor junto com os clientes”, declarou o CEO Matthias Zachert na reunião inicial da comunidade global de sustentabilidade em Colônia. Com a ajuda de roteiros específicos com medidas claras, a equipe pretende impulsionar as áreas de proteção climática e ambiental, bem como a transformação em um portfólio de produtos climaticamente neutros nos próximos meses. Zachert: “Embora ainda esteja-

mos nos estágios iniciais da comercialização de produtos ecológicos, queremos ajudar a moldar essa mudança no mercado. A liderança é certamente o objetivo declarado da LANXESS”. Se quiser saber mais, você pode encontrar um filme sobre a nova declaração de metas em nossa página de sustentabilidade na internet. Ou participe da comunidade de sustentabilidade no MS Teams.



25 ANOS SEM ACIDENTES!

A equipe da LAB em Kaohsiung, Taiwan, alcançou esse marco. Durante esse período, não houve nenhum acidente relatável segundo as normas OSHA.

AGORA TAMBÉM ESPANTA MOSQUI- TOS NA CHINA

China. Os mosquitos são uma praga no mundo todo. Além de causarem coceira quando picam, os pequenos sugadores de sangue também podem transmitir doenças como a dengue, a zika ou a malária. Agora, um novo produto repelente de mosquitos contém o Saltidin®, um agente repelente altamente eficaz. Ele está sendo lançado no mercado pela Liushen, uma das marcas de cuidados pessoais mais conhecidas da China. Essa colaboração posiciona a Saltigo como uma importante parceira tecnológica no mercado chinês de produtos de cuidados pessoais, que está crescendo com rapidez. A parceira do projeto é a Shanghai Jahwa, uma das principais empresas de beleza e cuidados pessoais, líder de mercado há mais de 30 anos, juntamente com a Liushen e outras marcas. O produto recém-lançado contém 20% de Saltidin® e oferece mais de oito horas de proteção duradoura contra mosquitos.



TRÊS PERGUNTAS PARA

KIRK HABEL,

Chefe do Programa de Segurança Cibernética POLARIS



“Não queremos ser o freio dos negócios”

Sr. Habel, o primeiro podcast de segurança cibernética da LANXESS está prestes a ser lançado. Como surgiu a ideia do novo formato?

Kirk Habel: gosto de ouvir podcasts em minha vida pessoal, por exemplo, no caminho para o trabalho. É possível aprender muito sobre um assunto em um curto tempo e, aliás, é muito confortável fazer isso. Sendo assim, tivemos a ideia de usar o formato para nós mesmos e, dessa forma, ter a oportunidade de nos aprofundar em temas que também estão presentes na mídia, como os casos atuais de ataques de hackers ou a descoberta de vazamentos de dados. Com o novo formato, desejamos sempre destacar e explicar um tópico específico: como a LANXESS lida com isso? E o que posso fazer especificamente para proteger meus dados, seja na vida profissional ou pessoal?

Sobre o que é o primeiro episódio?

É concentrado no assunto “Zero Trust” (Zero confiança). Tenho certeza de que muitas pessoas já ouviram esse termo antes. Meu colega Ulf Wermann e eu falamos sobre como podemos proteger nossos dados quando ferramentas baseadas em IA e soluções na nuvem representam um cenário em que não existe mais uma rede interna. É por isso que, atualmente, estamos implementando uma série de mudanças técnicas na LANXESS para garantir que os

usuários sejam autenticados de maneira inequívoca. Não queremos ser o freio dos negócios, mas devemos sempre ponderar cuidadosamente os benefícios e os riscos de novas ferramentas etc. Com esse podcast, queremos sensibilizar as pessoas quanto a esse equilíbrio.

Em geral, qual é a função da inteligência artificial na segurança cibernética?

Ela é tanto uma bênção quanto uma maldição, por assim dizer. A Microsoft utiliza a IA para bloquear milhares de e-mails de phishing todos os dias, de modo que eles nem cheguem às nossas caixas de entrada do Outlook. É claro que esse é um grande valor agregado. Por outro lado, os invasores também estão ficando mais rápidos e melhores com a ajuda da IA. Por exemplo, um profissional levaria menos de dois minutos para criar um Kirk artificial, que pode ligar para um colega e pedir uma senha. É por isso que precisamos examinar as coisas de maneira muito mais crítica na era da IA: quem está me pedindo dados, quais são e quais informações estou compartilhando por meio de qual canal? No caso de dúvidas, nossa equipe de segurança cibernética está sempre disponível e agradece pelo feedback. Essa é a única forma de obtermos uma visão abrangente dos riscos cibernéticos aos quais a empresa está exposta no momento.



O novo podcast de segurança cibernética estará disponível pela Xlearn a partir do final de julho. Qualquer pessoa interessada no tema está convidada a participar da comunidade de segurança cibernética no MS Teams. Leia o código QR (somente possível com dispositivos LANXESS) ou use o código para participação “cuophka”.

AND THE WINNER IS...

Ideias chegavam toda semana e a escolha foi difícil. Mas, depois de um tempo, ficou claro: estas três são as melhores! O primeiro prêmio foi concedido à equipe da Liquid Purification Technology pela inovação para a remoção de PFAS. A equipe é um modelo em termos de velocidade, cooperação e custo-benefício: foram necessários apenas dez meses desde o surgimento da ideia inicial até a entrega do produto acabado, cinco equipes multidisciplinares estiveram envolvidas e a margem de lucro aumentou imediatamente. No entanto, os outros dois finalistas também impressionaram o júri: a plataforma inovadora para lubrificantes conjuntos da BU Lubricant Additives Business e o novo modelo de vendas "Pay per Liter" da BU Material Protection Products.

Parabéns a todas as três equipes!

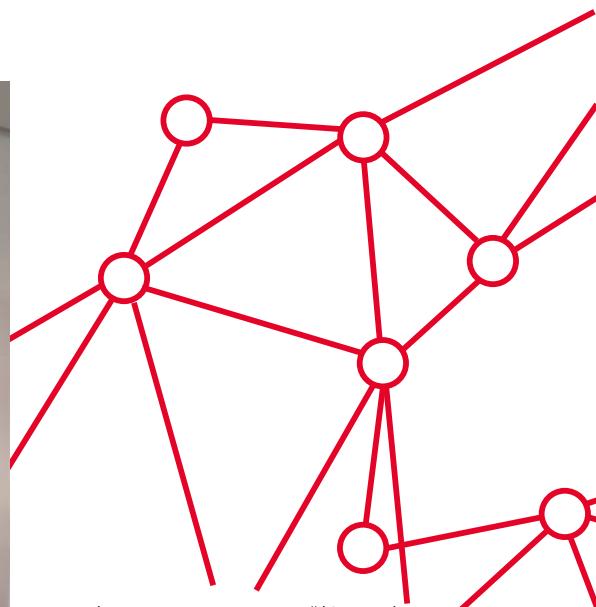


... UMA SOLUÇÃO PARA PFAS UM VÍNCULO PARA TODA A ETERNIDADE

Melhor é impossível: O conglomerado químico Chemours está fazendo mais pedidos do que anteriores. A empresa quer carregar trocadores de íons seletivos ainda mais eficientes com o eterno produto químico PFAS e, assim, removê-lo de uma quantidade maior de águas residuais. Os colegas do setor de vendas, Bart Goossens e Dirk Steinhilber, gerente de tecnologia de aplicação, estão impressionados com a ideia, mas também estão pensando: "Será que vai funcionar? Aumentar a área de superfície dos trocadores de íons para que eles possam absorver mais PFAS? Isso ainda está para ser visto". É claro que eles concordam.

Em seguida, eles discutem o conceito com colegas dos departamentos de pesquisa, tecnologia de aplicação e produção. Juntos, eles procuram maneiras viáveis, tanto para seu principal cliente quanto para a LPT. A fim de aumentar a área de superfície dos grânulos de polímero, eles precisam ter o tamanho





Lenz Kroeck (à esquerda), Diretor de Excelência em Inovação, e Frederique van Baarle, membro do Conselho Administrativo (segunda da esquerda para a direita), entregaram à equipe vencedora a premiação e o prêmio em dinheiro no valor de 10 mil euros em Colônia.

Da esquerda para a direita (ao lado de van Baarle): Lisa Demes, Dirk Steinkühler, Bart Goossens, Christian Ochsmann e Robert Gorgas, bem como Ajoy Bhattacharya, da Índia, que esteve presente por videoconferência. Bhattacharya agora vai sair para sua merecida aposentadoria como "vencedor".

reduzido. “Já nos perguntamos se os grânulos ainda são estáveis o suficiente para empurrar a água residual através deles”, conta Steinhilber. Contudo, a unidade de negócios já havia adquirido experiência com o uso de trocadores de íons de esferas finas na eletrólise de cloreto alcalino. As esferas pequenas já haviam funcionado nesse caso. As equipes dos laboratórios de Bitterfeld e Leverkusen começaram a trabalhar imediatamente e, em pouco tempo, apresentaram um relatório: “Se as esferas de polímero forem reduzidas de 0,6 mm para um diâmetro de 0,4 mm, elas podem até reter duas vezes mais PFAS.” Isso significa que elas produzem apenas metade da quantidade de resíduos e são mais ambientalmente corretas. Esses trocadores de íons seletivos para PFAS do laboratório foram enviados ao cliente para a realização de testes. “Ele ficou muito impressionado e encomendou três lotes de imediato”, conta Steinhilber. Essa quantidade precisava ser entregue o mais rápido possível. Em abril, a Chemours passou por uma auditoria com uma autoridade ambiental nos Países Baixos. Como as regulamentações para a remoção de PFAS estão se tornando cada vez mais rigorosas lá também, o cliente queria provar que estava se esforçando com sucesso para encontrar novas soluções para o problema do PFAS.

A Índia Estava Pronta para Começar

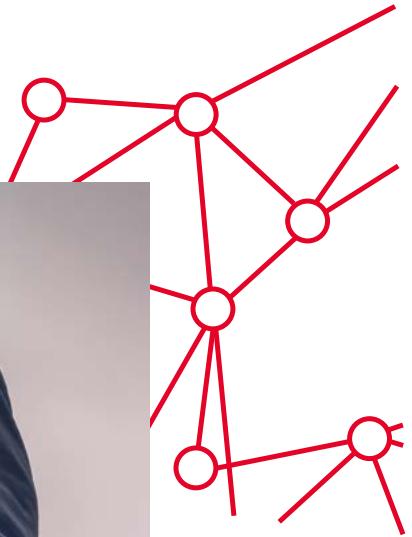
A equipe da LPT foi direto ao trabalho: “Produzimos os grânulos de polímero puro em Bitterfeld e, depois, os transportamos de avião para Jhagadia”, explica Steinhilber. Cinco equipes multidisciplinares estiveram envolvidas no processo, trabalhando juntas de maneira muito ágil. A equipe Indiana estava pronta para começar a trabalhar assim que os polímeros chegaram. Os integrantes os trataram quimicamente, aplicou os grupos seletivos para PFAS e os levou de volta de avião. Os três lotes chegaram no início de janeiro. “Foi uma proeza da nossa equipe de logística”, conta Lisa Demes, chefe do Segmento Global Specialized Water. A maior parte foi para a Chemours nos Países Baixos, enquanto o restante foi enviado a outros clientes inter-

essados como amostras. “Já recebemos uma resposta promissora.” Porém, o mais importante era saber se o lote grande funcionava tão bem quanto a amostra de laboratório. A Chemours também pôde nos confirmar isso e até informou que conseguiu purificar mais do que o dobro da quantidade de águas residuais. O cliente ficou extremamente satisfeito e disse por conta própria que as esferas da LPT eram superiores às da concorrência. O fato de a equipe da LPT ter atendido às exigências da Chemours em muitos níveis certamente contribuiu para esse feedback positivo. Em dez meses, tudo, da ideia inicial para esses trocadores de íons à entrega dos lotes, foi um grande sucesso. E o cliente os recebeu antes da auditoria.

No momento, a questão dos PFAS ainda é muito pressionada pela Europa. “Vemos um grande potencial aqui para nossos trocadores de íons seletivos para PFAS”, conta Demes. No momento, o principal cliente está preocupado com a confiabilidade das entregas. Portanto, a unidade de negócios prefere transferir toda a produção para Bitterfeld. “Isso tornaria a logística muito mais fácil”, completa Demes.

Aumento Acentuado das Vendas

O novo produto Lewapole® TP 108 venceu o primeiro Innovation Awards. Ele corresponde exatamente à ideia do prêmio: um produto existente foi aprimorado no menor tempo possível para atender aos requisitos do cliente e pode, assim, alcançar um múltiplo das margens médias da LANXESS. A Chemours e a LPT trabalharam juntas para realizar isso. O novo produto aumentou consideravelmente as vendas, e outros clientes já expressaram interesse. Tudo o que resta a dizer é: de fato, não há nada melhor do que isso.



Van Baarle (extrema esquerda) com a equipe da LAB, Su Mi Beack, Sarah Korwek e Wayne Mackwood. Além de um certificado, eles receberam 3 mil euros para um evento de equipe.

... UMA NOVIDADE HÍBRIDA

SEM BEM LUBRICADO, TUDO FUNCIONA BEM

Os carros elétricos estão em ascensão, sobretudo na China. Entretanto, eles também estão causando novos problemas. Por exemplo, as baterias dos carros elétricos não são leves. Qualquer pessoa que compre um veículo de prestígio, como o EQS 580 4Matic totalmente equipado da Mercedes, vai dirigir um carro que pesa 3,5 toneladas. Esse peso exerce pressão sobre as articulações. É nesse ponto que as chamadas juntas de velocidade constante são essenciais. Elas fixam o eixo de transmissão e transferem o torque para as rodas. E sabemos que esse torque é muito maior nos carros elétricos do que veículos de motor de combustão. As juntas precisam ser bem lubrificadas, caso contrário elas se desgastam com rapidez e produzem ruídos altos.

Une Todas as Vantagens

Foi exatamente nesse sentido que a equipe da BU LAB entrou em cena. A LAB está entre as líderes do mercado de lubrificantes à base de graxas de sulfato de cálcio (CSC). Contudo, nos carros elétricos, são utilizadas as graxas de poliureia (PU). "Mas mesmo elas não são perfeitas", explica Ke-

vin Liu, engenheiro de aplicações da BU LAB no AADC em Xangai. A equipe liderada por Wayne Mockwood, chefe do Departamento de Lubrificantes da BU LAB em West Hill, Canadá, já havia percebido há muito tempo que lubrificantes melhores para juntas de velocidade constante seriam o caminho para entrar no grande mercado de eletromobilidade, em particular mercado chinês em crescimento. "Queríamos desenvolver a base para lubrificantes híbridos que combinassesem todas as vantagens das nossas graxas de sulfonato de cálcio com as das graxas de poliureia", elabora Kevin Liu. E a equipe multinacional foi bem-sucedida: a patente de seu novo CSC-PU híbrido foi registrada recentemente. As principais fabricantes de carros elétricos, como a empresa chinesa BYD, estão agora testando o produto na prática. "Todos os testes devem ser concluídos até o fim deste ano", diz Liu. Ele e seus colegas estão otimistas de que o híbrido será bem aceito. Wayne Mockwood concorda: "Oferecemos uma proteção excepcional contra desgaste, baixo ruído, baixo atrito e uma longa vida útil para as juntas de velocidade constante. Nossos lubrificantes CSC-PU podem lidar com o aumento de peso e de

torque dos veículos elétricos em situações em que as graxas convencionais deixam a desejar. Desse modo, queremos nos posicionar como uma das principais fabricantes de lubrificantes para juntas no segmento de veículos elétricos em longo prazo."

Mas isso não é tudo. Su Mi Beack, chefe de gerenciamento de produtos da Transport Additives, enxerga outras possíveis aplicações: "Essa tecnologia de lubrificantes serve como uma plataforma na qual podemos personalizar formulações para aplicações específicas. Nossas equipes de tecnologia e vendas na China já estão no processo de conquistar uma posição na produção de aço com tais produtos personalizados. Além disso, vemos potencial na lubrificação de motores elétricos industriais." Ela e sua equipe aproveitaram a viagem à Alemanha ao comparecer à cerimônia de premiação para conversar com clientes em potencial em Colônia e Duisburg. Mockwood está convencida de que a colaboração bem-sucedida entre colegas do Canadá, dos EUA e da China é promissora: "É até possível construir essa nova plataforma com materiais de base biológica ou outros materiais sustentáveis."

Para sua colega Sarah Korwek, gerente global de produtos, contudo, uma coisa é certa: "Sem tal novo desenvolvimento da LAB, todos esses setores importantes teriam permanecido fechados para nós e, com eles, uma grande área de crescimento em um segmento pioneiro."

... UM NOVO MODELO DE VENDAS

COMO O DINHEIRO FORTALECE O RELACIONAMENTO

A vida não é justa, e a vida empresarial com certeza também não é: há alguns anos, um ex-colega vendeu os planos de uma planta de Velcorin® para uma fabricante chinesa. Esta construiu a planta e tentou atrair os clientes da BU MPP com um preço de venda mais favorável. A LANXESS, é claro, entrou com um processo e acabou ganhando. Mas a essa altura já havia um novo imitador. "Essas concorrentes desleais queriam ocupar nosso mercado protegido por patente, vendendo uma cópia do Velcorin® em nosso ecossistema estabelecido e em operação – bombas dosadoras, infraestrutura de serviços de assistência, regulamentação. Isso teria permitido que a concorrente oferecesse seu produto a um preço substancialmente mais baixo, pois não precisaria arcar com nenhum custo do ecossistema, enquanto nós manteríamos o sistema. Tivemos e temos que nos proteger melhor contra isso", declara Matthias Hüttl, chefe da divisão de mercado de bebidas e alimentos da BU MPP. Além disso, a patente do Velcorin® expira em 2027. Sendo assim, qualquer pessoa no mercado poderá oferecê-lo como quiser.

Serviço Intensificado

Até então, a BU vendia a seus clientes um sistema de dosagem e os ajudava a treinar

seus colaboradores para que o Velcorin® pudesse ser adicionado de modo perfeito a sucos de frutas, vinhos ou bebidas isotônicas esportivas. O mesmo se aplica ao conservante natural Nagardo®. "O Velcorin®, em especial, é um aditivo que exige explicação no início. É por isso que também emprestamos nossos sistemas de dosagem para que os clientes possam primeiro adquirir experiência com eles." O serviço associado ao Velcorin® e ao Nagardo® acabou dando à equipe a ideia do modelo de vendas "Pay per Liter". Modelos similares existem há muito tempo em outros setores industriais. Podemos citar impressoras ou fotocopiadoras, por exemplo.

Com o novo modelo, o cliente recebe toda a produção do sistema de dosagem. Ele é disponibilizado para o cliente, e a MPP também recebe os dados de consumo por meio do sistema de dosagem habilitado para a Internet. O cliente especifica antecipadamente quantas bebidas quer adicionar ao dispensador de bebidas frias. Os colegas da MPP calculam a demanda e passam para o cliente uma prestação mensal, semelhante ao que faz uma distribuidora de energia elétrica. Se o cliente não produzir nada, ele não precisará pagar nada. Os altos custos de investimento para sua própria planta também foram eliminados. "O cliente-piloto nos EUA

FATOS



29

projetos foram inscritos no Innovation Award.

3

projetos foram selecionados e indicados "com muito pesar" de eliminar os outros, de acordo com van Baarle.

4

outras equipes de projeto apresentaram suas ideias no dia, juntamente com as finalistas.

ficou tão entusiasmado com o princípio que adicionou o Velcorin® a outra bebida", conta Hüttl. Quem não quiser o pacote completo de serviços da MPP, também pode alugar o sistema. "A vantagem para nós é que, se o cliente quiser mudar para outro fornecedor, nós pegamos nosso sistema de volta e interrompemos o serviço. Já que controlamos todo o processo, também veríamos de imediato se o cliente comprasse o produto de uma concorrente." Assim, o sistema seria desmontado. Com isso, a equipe espera manter todos os clientes estratégicamente importantes, mesmo que a patente expire.

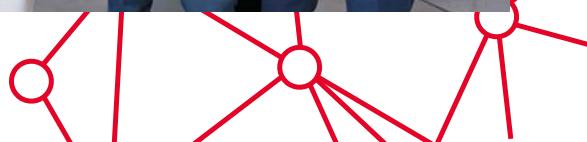
"O maior problema com a introdução foi mais de natureza burocrática. Por exemplo, nosso departamento de contabilidade perguntou qual é o preço do serviço e qual é o preço do produto na oferta completa. Essa é uma pergunta importante para as autoridades fiscais de muitos países. Além disso, nosso sistema SAP ficou um pouco sobre-carregado."

Inspirar Outras Pessoas

A equipe se candidatou ao Innovation Award e foi uma das três finalistas. "Estamos muito satisfeitos com isso e, ao mesmo tempo, queremos mostrar que um novo modelo de vendas proporciona novas oportunidades para a fidelização dos cliente. Talvez possamos incentivar os colegas em situações semelhantes a experimentar", complementa Hüttl.

Ao lado de Kröck e van Baarle está a equipe da BU MPP, com o certificado e o voucher de 3 mil euros.

Da esquerda para a direita: Lea Hagemeier, Matthias Hüttl e Janmarc Heitmann



DO LABORATÓRIO

Quem leva nossa empresa adiante? Por exemplo, a engenheira de processos Roberta Montana. Ela trabalha na instalação de produção em Latina, na Itália, para a unidade de negócios LAB. No ano passado, ela e sua equipe conseguiram usar na planta um catalisador testado pela equipe de Desenvolvimento de Processos Globais em Elmira (Canadá). Isso permitiu acelerar os processos e produzir maiores quantidades do produto final Naugalube® 438 L. Na entrevista, Montana explica por que a transferência do laboratório para a planta não é tão fácil.

Sra. Montana, quais são as dificuldades de transferir um experimento de laboratório bem-sucedido para uma grande planta?

Roberta Montana: é bastante complicado. Com o novo catalisador para o produto final Naugalube® 438 L, sabíamos que ele tinha uma atividade maior. Nós o testamos em nossa planta em 2023. Queríamos saber se ele teria o mesmo desempenho que o antigo em volumes de produção tão altos. Isso é algo que precisamos saber com antecedência para um pedido na ordem de milhões. Não queremos correr nenhum risco. O catalisador atendeu a esses critérios. No início, ficamos satisfeitos com esse resultado. Entretanto, ainda não havíamos usado totalmente o potencial do novo catalisador. Sua atividade elevada reduziu o tempo do processo. Para aproveitar essa vantagem, teríamos que mudar todo o nosso processo. Não fizemos isso porque o processo estava funcionando perfeitamente e fornecia um produto de alta qualidade. Além disso, a demanda não era tão alta em 2023.

Por que vocês fizeram isso um pouco depois?

Tivemos que produzir quantidades tão altas que, na verdade, precisávamos economizar tempo. Foi necessário fazer vários da fórmula no processo geral para que todo o potencial fosse aproveitado. É importante lembrar que não adianta acelerar apenas uma etapa. Estamos falando de processos químicos que são todos interdependentes. Se um subprocesso ficar mais rápido, pode acontecer que isso não afete o processo geral em termos de



ROBERTA MONTANA

é engenheira química e está na LANXESS em Latina desde 2019. O uso do catalisador foi conduzido por ela: “Foi um processo entusiasmante porque, inicialmente, não sabíamos se funcionaria. Mas conseguimos mostrar que podemos fazer isso.”

tempo. Todas as subetapas da produção precisam permanecer sincronizadas.

A senhora poderia explicar isso com mais detalhes?

Nosso processo consiste, essencialmente, em três etapas: Na primeira etapa, a amina aromática é alquilada com o tripropileno, isto é, a reação química entre a amina e o tripropileno é realizada com o uso de um catalisador. Na segunda etapa, o catalisador precisa ser removido novamente. Nesse caso, ele é filtrado. Na terceira etapa, o excesso de tripropileno é destilado.

Para aproveitar todo o potencial da reação mais rápida na primeira etapa, também ti-

vemos que otimizar as outras etapas.

Como exatamente vocês fizeram isso?

Analisamos tudo dentro das etapas individuais do processo: O que é realmente necessário e o que podemos encurtar e/ou paralelizar? Ao mesmo tempo, no ano passado, não podíamos nos dar ao luxo de interromper a produção para fazer testes ou troca de equipamentos. Tínhamos que fabricar um produto que atendesse às especificações em todos os casos. Essa era a prioridade do cliente. Por isso, integraramos nossas ideias de otimização de processos ao processo em andamento da maneira mais reduzida possível. Cada alteração foi planejada com muito cuidado e seus efeitos foram monitorados bem de perto. Isso envolveu muito esforço, inclusive para os colegas do controle de qualidade.

E isso fez muita diferença?

Mas sim, no final, conseguimos produzir uma quantidade muito maior e de alta qualidade, mesmo que tenha demorado um pouco nas condições descritas, até que, por fim, obtivemos a nova fórmula perfeita para a produtividade máxima. O processo foi realizado passo a passo.

Seria um exagero listar cada uma de nossas etapas aqui. Vou citar apenas alguns exemplos: Nossa planta é altamente automatizada – cada alteração precisou ser reprogramada e adaptada. As etapas que antes eram programadas de forma sequencial tiveram que ser paralelizadas. Sem nossos colegas da área de tecnologia de controle de processos, nada teria



O PARA A PLANTA



Roberta Montana inspeciona o novo conversor catalítico com o futuro supervisor Daniele Massa.



Juntamente com o supervisor Vincenzo Innocenti, Montana visualiza as próximas etapas.

Na sala de controle: o operador da planta, Ascenzio Cencia, monitora o processo de produção.

funcionado.

Também reduzimos as etapas individuais do processo de filtragem e até omitimos algumas. Isso nos proporcionou um rendimento muito maior, o que, por sua vez, teve consequências para a manutenção de um sistema de filtragem centralizado. Outro desafio foi o fato de o novo catalisador ter um comportamento diferente do antigo. De qualquer maneira, a manu-

tenção do aparelho de filtragem precisou ser feita com mais frequência, o que nos custaria horas de um importante tempo de produção. Também nesse caso, a equipe de manutenção encontrou uma solução para otimizar o processo com rapidez. E pudemos dispensar a etapa de resfriamento no processo de destilação, poupano tempo.

Houve algum momento em que vocês acharam que não daria certo?

Ah, isso sempre acontece. Porém, depois funciona. Tivemos também um gargalo no posto de abastecimento para os caminhões-tanque que transportam o produto para o cliente. Não era possível processar nossa alta produção de forma rápida o suficiente. Quando o tanque de produtos está cheio, a produção é paralisada, na pior das hipóteses. Uma segunda estação de enchimento existente precisou ser conectada rapidamente.

Por fim, as matérias-primas também precisavam estar disponíveis no local em quantidades suficientes. Sob as condições de 2024, esse foi um esforço hercúleo absoluto para a equipe da cadeia de suprimentos. No entanto, graças ao grande comprometimento de todos os colegas, tudo funcionou perfeitamente no final. Foi uma sensação muito boa para todos nós. E ainda estamos trabalhando para continuar otimizando os processos.



O que o cliente quer?

Quais produtos ou serviços têm o potencial de permitir que o cliente e a LANXESS alcancem crescimento econômico

EM **Estreita Con**

no futuro? Como exatamente o Grupo encontra esses produtos ou serviços?

A resposta só pode ser: por meio de um diálogo intensivo com os clientes e uma análise precisa do mercado. Mas onde a LANXESS se encontra nesse processo?
Em busca de pistas.

Conexão!

Durante décadas, nosso foco tem sido a otimização de nossos sistemas e o aumento de sua eficiência. "Não podemos perder de vista essas metas agora", diz o Presidente do Conselho Administrativo, Matthias Zachert. Ao mesmo tempo, no entanto, ele pede que todos os colaboradores repensem a situação: "Precisamos mudar nosso foco – para o cliente. Queremos nos tornar uma empresa baseada no conhecimento e orientada para a inovação, que mantém um olhar permanente sobre os mercados e clientes e desenvolve ofertas personalizadas e de alta margem para eles." O fluxo de Excelência Comercial foi estabelecido no Business Excellence para moldar essa mudança da melhor forma possível. As descobertas desse fluxo agora estão sendo transferidas para a empresa e continuam a ser desenvolvidas. Roy van Griensven, que lidera o fluxo, declara: "Apenas com um profundo entendimento dos mercados e dos clientes poderemos identificar novas oportunidades de negócios e diferenciar nossas ofertas." É exatamente



PRODUTOS E QUALIDADE

disso que se trata: aumentar as margens de maneira sustentável com produtos e serviços personalizados e, dessa forma, tornar a LANXESS menos dependente das flutuações econômicas.

A Xpress perguntou a várias pessoas do Grupo e descobriu que muito já foi iniciado em várias áreas. Por exemplo, a unidade de negócios Material Production Products (BU MPP) está desenvolvendo novos produtos de acordo com sugestões dos clientes. As unidades de negócios Rhein Chemie (BU RCH) e Lubricant Additives Business (BU LAB) estão intensificando o relacionamento com os clientes por meio de reuniões, seminários e workshops. A unidade de negócios Liquid Purification Technologies (BU LPT) sempre se concentrou em uma estreita colaboração com a clientela devido ao fato de seus produtos exigirem explicações.

Reconhecida pelo Cliente

Por exemplo, a BU RCH implementou a proximidade com o cliente muito bem para a fabricante japonesa de pneus Bridgestone. A Bridgestone reconheceu a LANXESS como um dos seis fornecedores estratégicos. A empresa avaliou todos os fornecedores do mundo. Representantes da BU RCH, que fornece aditivos de borracha para a Bridgestone, foram então convidados para a sede da empresa no Japão. Em abril, houve uma visita de retorno a Leverkusen e à sede em Colônia. "É claro que estamos muito satisfeitos com o reconhecimento do nosso cliente", conta Holger Graf, chefe da linha de negócios Functional Tire Additives da RCH.

A BU LAB também está se concentrando no intercâmbio e no contato pessoal. Com um seminário para cerca de 100 clientes atuais e potenciais sobre o portfólio de produtos retardantes de chamas Reolube®, a unidade de negócios conseguiu até mesmo aumentar os números de vendas na região da China no ano passado. "Recebemos um número visivelmente maior de pedidos após o seminário", diz Colin Zhang, gerente regional da BU LAB. Ele vê um motivo para o sucesso nos especialistas externos que se apresentaram no seminário. "Isso transformou o evento em uma espécie de workshop

em que ocorreu uma troca de conhecimentos valiosos." O portfólio de produtos Reolube® foi comprovadamente utilizado em turbinas de usinas de energia e em várias aplicações industriais, como incineração de resíduos, reciclagem, fabricação de papel, petroquímica, produção de aço e muitas outras áreas.

Inovação a Pedido do Cliente

De forma um pouco menos pessoal, mas também orientada para o cliente, a unidade de negócios MPP está investigando quais novos produtos ou aplicações estão em demanda no mercado. "Quando recebemos uma solicitação de um cliente sobre produtos químicos alternativos para cuidados domésticos e tecidos, percebemos rapidamente que o Oxone® poderia ser uma opção", diz a gerente de aplicações Hannah Nowotarski, de Wilmington. O Oxone® é fabricado em Memphis há mais de 60 anos e é usado para limpar piscinas, eletrônicos e produtos de higiene bucal. "Nos últimos anos, descobrimos muitas novas aplicações para o produto. Agora também gostaríamos de usá-lo em casa", conta Kelly Board, gerente de aplicações de Sudbury, no Reino Unido. Depois de mais pesquisas com clientes, descobrimos que a remoção de manchas em baixas temperaturas poderia ser uma área de aplicação apropriada para o Oxone®. Os clientes desejam economizar custos e atuar de maneira sustentável. Durante a lavagem, mais de 60% das emissões de CO₂ são provocadas pelo aquecimento da água. Com a química do Oxone®, até as manchas mais difíceis podem ser removidas em baixas temperaturas sem sobrecarregar o tecido ao redor.



NO LABORATÓRIO EM WILMINGTON: o desenvolvimento

"Alcançamos esses resultados por meio da cooperação com os colegas em Singapura e no Reino Unido", conta Ethan Solomon, gerente de aplicações da Wilmington. A equipe de Singapura, liderada por Melvin Tan e Adrian Cheong, desenvolveu um sistema com protocolos que permitiram medir a avaliar a remoção de manchas de forma rápida. A equipe de Wilmington conduziu os testes com equipamentos de laboratório de lavanderia padrão do setor, normalmente reservados para a tecnologia Silvadur®. "Nossa colaboração funcionou muito bem. Agora queremos introduzir nosso nossa

INTERCÂMBIO INTENSIVO – SOLUÇÕES MELHORES

"O contato direto e o diálogo com a Bridgestone, em especial, nos permite conhecer ainda melhor as necessidades de nossos clientes. Essa é a única forma de desenvolver estrategicamente todo o nosso portfólio e trabalhar junto com o cliente em produtos e soluções melhores e mais sustentáveis."

HOLGER GRAF,

Chefe da linha de negócios Functional Tire Additives, BU RCH





SEM FRONTEIRAS DEFINIDAS

"A nova aplicação do Oxone® só pôde ser encontrada tão rapidamente e concretizada tão bem porque trabalhamos juntos e de maneira perfeita, além das fronteiras. De Wilmington, nos EUA, a Sudbury, na Inglaterra, e Singapura, todos os nossos laboratórios têm trabalhado de forma intensa em soluções. Isso mostra que é possível fazer muito se todos dermos o nosso melhor e trocarmos ideias."

ETHAN SOLOMON,
Chefe de Tecnologia de Aplicação em Wilmington, EUA

do Neolone® PH Max exigiu muitas séries de testes. Aqui com a universitária Nuri Ferguson.

aplicação no mercado. Também estamos em discussões animadoras com fabricantes de bens de consumo", continua Solomon.

Na tendência dos "Clean Cosmetics"

Janna Eggert, chefe de comunicação de marketing da BU MPP, e suas colegas Melanie Keck, gerente de aplicação técnica, e Vivien Konetzky, gerente de produto global, também podem apontar contatos promissores para o novo conservante Neolone® PH Max. A equipe global de Hygiene & Care apresentou o conservante recém-formulado para produtos de cuidados pessoais na maior feira comercial do mundo de cosméticos e produtos de autocuidado, em Amsterdã. "Houve bastante interesse após a apresentação do nosso colega Ziang Li", conta Janna Eggert. As primeiras amostras para os clientes já foram enviadas e outras estão prontas.

O Neolone® PH Max é baseado no conservante clássico fenoxietanol, que tem um alto efeito antimicrobiano com boa compatibilidade com a pele, e no ácido pelargônico,

uma substância multifuncional obtida a partir do óleo de girassol. Entre outras coisas, esse novo booster garante que menos fenoxietanol seja usado. O Neolone® PH Max é caracterizado pela baixa toxicidade, tem um efeito não sensibilizante e, ainda assim, é eficaz contra fungos e bactérias. É fácil de usar e é adequado para muitos cremes, loções e séruns. "É muito conveniente para os clientes usarem em suas formulações existentes", diz Keck. Uma vantagem que os clientes apreciam e que complementa ainda mais o portfólio da MPP nessa família de produtos.

Além do conservante clássico "Neolone® PH 100 Preservative", à base de fenoxietanol, a unidade de negócios MPP também oferece o conservante sustentável "Neolone® BioG Preservative". "Os clientes gostam de ambos os produtos", diz Eggert. O conservante sustentável atende às exigências de muitos clientes finais, mas é, obviamente, um pouco mais caro do que um produto convencional. Além disso, devido à composição, em geral não é fácil incorporá-lo em uma fórmula existente. "É melhor usar o produto como conservante logo no

início do desenvolvimento de um novo produto sustentável", diz Keck. Já existem grandes clientes que estão trabalhando em novos produtos com o conservante sustentável.

"Obviamente, apoiamos esse trabalho de desenvolvimento e fornecemos amostras", continua Keck. O foco é a fidelidade dos clientes em longo prazo. Contudo, a equipe precisa de força para isso: o desenvolvimento de produtos pode demorar vários anos. "Esse também foi o caso do Neolone® PH Max", diz Keck. Muitas regulamentações, novas disposições e os estudos de segurança necessários integraram o trabalho de pesquisa", conta Keck. "No final, o conservante ainda precisa funcionar perfeitamente sob todas essas condições em uma ampla variedade de formulações." A equipe global de Hygiene & Care está orgulhosa do novo conservante. Ele não tem um preço tão alto quanto o Neolone® BioG Preservative, mas está no segmento de preço médio. Além disso, a tendência dos clientes em relação aos "Clean Cosmetics" (cosméticos limpos) – isto é, menos ingredientes, mas mais desempenho – continua intacta.

PRODUTOS E QUALIDADE

"Também atendemos a esse desejo do cliente final com o booster no Neolone® PH Max", complementa Janna Eggert.

Não Existe Negócio sem uma Assistência Intensiva ao Cliente

"O fato de entregarmos nossos produtos na fazenda e o trabalho estar concluído é algo que nunca fizemos antes", diz Nadja Hermsdorf, Desenvolvimento de Negócios e Aplicações, BU LPT. Ela trabalha no setor de alimentos da BU LPT há mais de dez anos e sabe: "Nossos clientes também nos escolhem porque oferecemos um serviço completo." Ela conhece seus clientes, sejam eles do setor de açúcar ou de bebidas, ou fabricantes de adoçantes à base de amido no mundo todo. "Nós os apoiamos, mesmo que queiram expandir suas plantas ou até construir uma nova, por exemplo." Sua vida cotidiana, diz ela, gira em torno dos desejos, problemas e dúvidas dos clientes. Isso ocorre porque os trocadores de íons, que são utilizados para purificar muitas matérias-primas para a indústria alimentícia, são de aplicação complicada. "Se os clientes comprarem nossos trocadores de íons e não ficam satisfeitos com o resultado, tere-

mos um problema. Precisamos treiná-los para que obtenham o resultado ideal com nossos produtos." É claro que nem sempre isso é fácil. Para os clientes mais importantes, ela às vezes organiza seminários no local em consulta com os colegas do setor de vendas. "Eles são, obviamente, nossos clientes A". Esses clientes, por sua vez, têm várias unidades de produção no mundo todo e enviam seus colaboradores, como engenheiros de processo e operadores de fábrica, aos seminários.

"Para alcançar uma base maior de clientes, também oferecemos seminários on-line", diz Hermsdorf. Houve um interesse especialmente forte nos cursos de treinamento do módulo LewaPlus® para dessalinização de alimentos nas regiões das Américas, EMEA e Ásia-Pacífico. O módulo permite que os clientes revisem suas plantas de dessalinização de alimentos e desenvolvam novas áreas na planta. Ele possibilita que otimizem as configurações e, assim, reduzam o desperdício, o uso de produtos químicos ou o consumo de água. "No último webinar, contamos com 66 novos contatos entre os 97 participantes", conta Hermsdorf. O fortalecimento dos contatos com os

principais clientes e o estabelecimento de novos contatos são feitos de forma bem-sucedida com a transferência de conhecimentos, da qual os clientes também se beneficiam.

Devido ao relacionamento próximo com os clientes e à necessidade de explicar os trocadores de íons, a época da pandemia do coronavírus foi extremamente difícil. O contato exclusivo por meio do "Teams" não pode substituir uma reunião presencial. Como as feiras comerciais nem sempre valem a pena, a LPT organiza reuniões presenciais no mundo todo. Em agosto deste ano, por exemplo, um seminário sobre açúcar será realizado pela terceira vez junto com a distribuidora na Tailândia. "Após essas reuniões, qualquer diálogo virtual é muito mais fácil", diz Hermsdorf. Os clientes gostam tanto das reuniões presenciais que até estão dispostos a pagar uma pequena taxa por elas. Foi o que aconteceu há um ano e meio. 36 participantes de 21 empresas de 11 países reuniram-se na Torre de Colônia. Além de pesquisadores e engenheiros de clientes diretos e distribuidoras, as montadoras de plantas mais importantes e líderes de opinião na área de aplicação também

PROXIMIDADE COM O CLIENTE POR MEIO DE TREINAMENTOS

"Nossos produtos exigem muitas explicações. Por isso, precisamos oferecer aos clientes seminários e cursos de treinamento para que eles alcancem o melhor desempenho possível. É claro que isso também tem o efeito colateral de conhecermos nossa clientela muito bem e, às vezes, desenvolvermos novas ideias de produtos como resultado disso."

NADJA HERMSDORF,

Desenvolvimento de Negócios e Aplicações,
BU LPT





participaram. "Na verdade, essas reuniões são as mais valiosas", diz Hermsdorf. "Simplemente muito mais é transmitido no diálogo do que se você fizer tudo por meio de 'Teams'. E não há custos para a LANXESS.

É claro que novas ideias para produtos ou serviços também surgem de todos os encontros com os clientes. "Mas muitas coisas acabam consumindo bastante tempo. Em alguns casos, precisaríamos converter as instalações de produção para concretizar as novas ideias", conta Hermsdorf. A pergunta que imediatamente surge é: qual seria o potencial de uma inovação como essa? Quando ela seria rentável? Ela está preparada para o futuro? A unidade de negócios organiza regularmente workshops de inovação. Cerca de 30 colegas dos departamentos de laboratório, tecnologia de aplicação e pesquisa participaram do último, em fevereiro. "No final, tivemos três ideias novas e promissoras que estamos desenvolvendo", diz Hermsdorf. Caso surja uma ideia especialmente inovadora, agora também é possível se candidatar ao orçamento de inovação.

ACADEMIA PARA CONTATO PRÓXIMO COM OS CLIENTES

A LANXESS está abrindo novos caminhos com a Commercial Excellence Academy. Na academia, os colegas de vendas e marketing do mundo todo vão aprimorar seu foco nos potenciais de negócios e trabalhar para implementá-los.

Moldar juntos o futuro da empresa é um dos objetivos da recém-fundada Commercial Excellence Academy. O público-alvo são colegas das áreas de marketing e vendas. Os primeiros 60 participantes já foram indicados para os três eventos em junho e setembro. O CEO Matthias Zachert deu as boas-vindas às equipes: "Vocês foram selecionados para esse programa porque representam a LANXESS na linha de frente e estão em contato direto com nossos clientes". Ele ainda destacou: "Como líderes, vocês desempenham uma função fundamental na condução do crescimento sustentável e na entrega de valor aos clientes em um ambiente cada vez mais complexo."

A Academy oferece aos participantes os conhecimentos mais recentes sobre excelência comercial. O programa está sendo começando nos EUA e na região das AMÉRICAS. "Isso não é coincidência, pois essa região é de

grande importância estratégica para nós e contribui de modo fundamental para o nosso sucesso global", declarou Zachert.

Na Academy, esperamos que os participantes identifiquem e trabalhem em projetos de crescimento em suas respectivas regiões, entre outras coisas. Esses projetos podem ser específicos da unidade de negócios, mas também podem incluir outras BUs. As equipes trabalham em tais projetos durante um período de 90 dias e são apoiadas por coaches de negócios experientes. "Os coaches trazem consigo muitos anos de experiência na indústria química. É assim que queremos aprimorar nossa abordagem, vencer e crescer no mercado juntos", disse Zachert.

No final, os participantes terão a oportunidade de apresentar seus resultados e ideias a um Painel de Liderança Executiva Sênior. As melhores ideias serão selecionadas e suas equipes receberão apoio para implementá-las em uma escala maior.

A Academy será implementada gradualmente no mundo todo.



APRESENTAÇÃO NA FEITA:

O Neolone® PH Max foi um dos destaques da BU MPP na maior feira de cosméticos e produtos para cuidados pessoais do mundo, em Amsterdã.

QUAL A SUA IDADE MESMO?

Os Baby Boomers podem cancelar um compromisso aparentemente importante às 17 horas com facilidade, enquanto a Geração Z há muito tempo está engajada em um diálogo com sua criança interior que consome muita energia. Esses são preconceitos. A discriminação por idade existe em ambas as direções. A LANXESS é tão afetada por ela quanto toda a nossa sociedade. Para marcar os Diversity Days, compilamos alguns fatos e ideias sobre o assunto.

?!
?

A IDADE É A CAUSA MAIS COMUM DE DISCRIMINAÇÃO NO AMBIENTE DE TRABALHO, À FRENTES DO GÊNERO.

Russell Reynolds Associates, D&I Pulse 2023

30%

dos colaboradores atuais não estarão mais disponíveis na Alemanha nos próximos cinco anos, conforme se aposentarem.

A LANXESS está se preparando para isso e oferece diversas ferramentas de gestão de conhecimento.

Quais valores são mais importantes em sua vida?



BABY BOOMERS

1. Saúde
2. Família
3. Liberdade



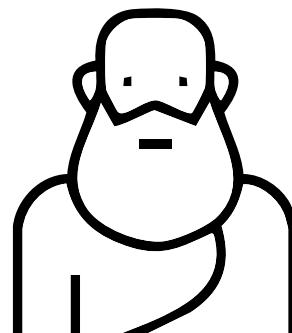
GERAÇÃO Z

1. Família
2. Saúde
3. Liberdade

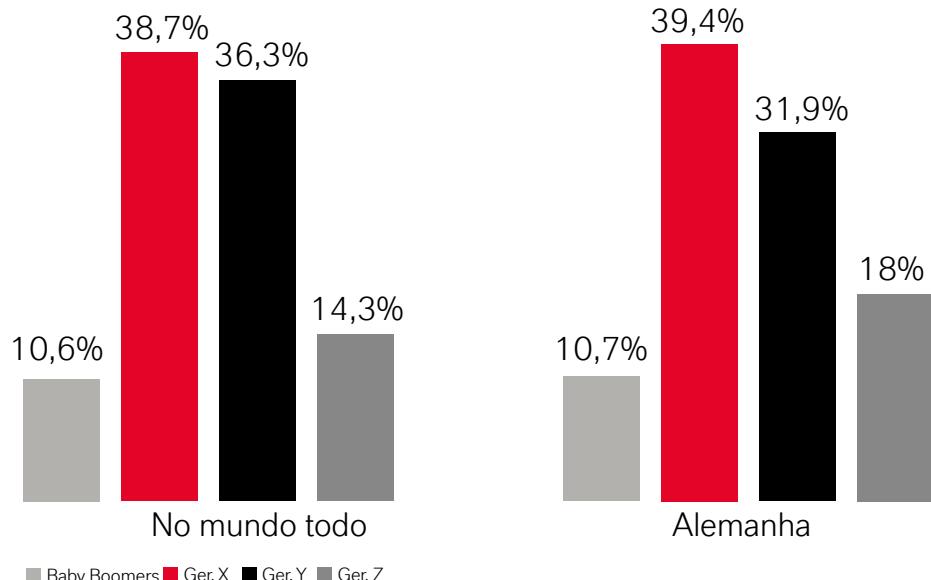
Estudo "Jugend in Deutschland"
(Juventude na Alemanha), maio de 2023

A questão do conflito de gerações sempre existiu.

"A geração mais jovem é preguiçosa, se veste mal e é um perigo para a sociedade", já reclamava o filósofo Aristóteles.



GERAÇÕES NA LANXESS



Monitore os **preconceitos** etários todos os dias durante uma semana!

Forme uma equipe intergeracional:
O que vocês podem aprender uns com os outros?

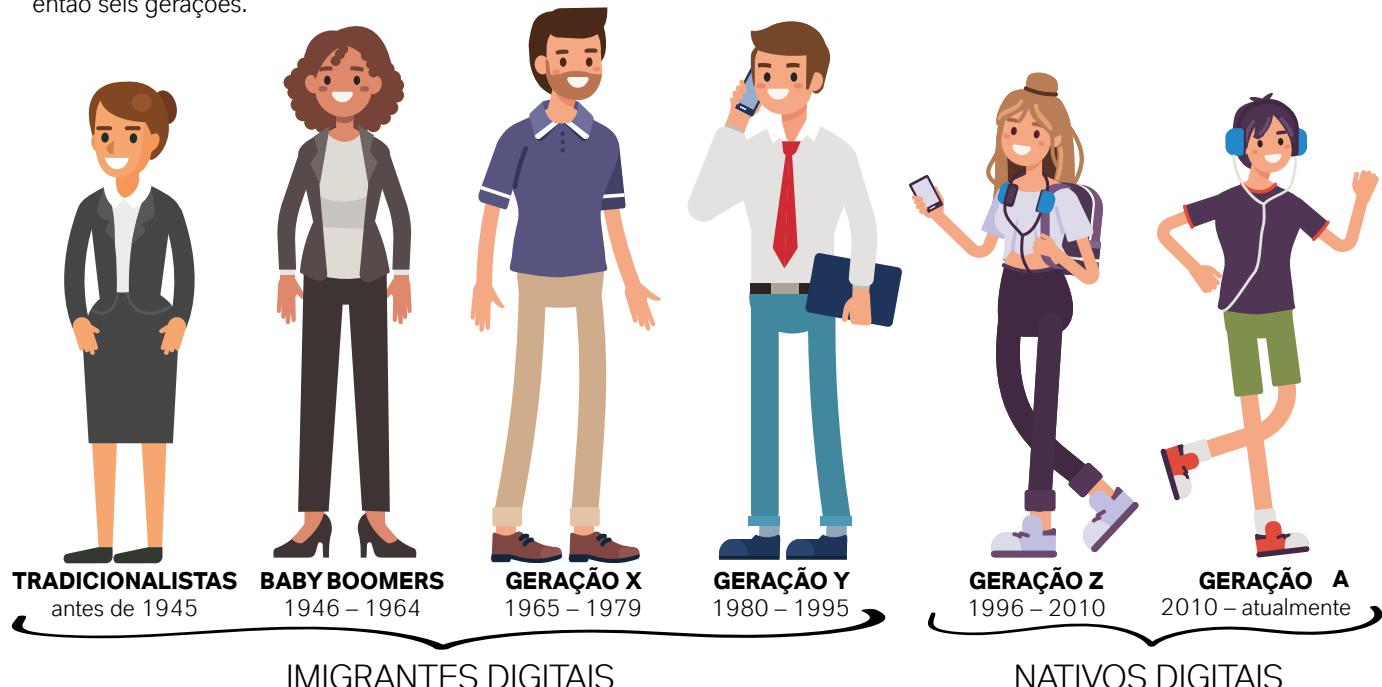
PARA-REFLETIR

QUANDO FOI A ÚLTIMA VEZ QUE VOCÊ PEDEU FEEDBACK DE TRABALHO A ALGUÉM COM MENOS DE 30 ANOS?

VOCÊ CONTRATARIA ALGUÉM COM MAIS DE 50 ANOS PARA SUA EQUIPE DE MÍDIAS SOCIAIS?

6 GERAÇÕES SOB O MESMO TETO

Os Baby Boomers são a geração mais antiga no mercado de trabalho. A Geração X passou por muitas experiências: crises econômicas, saltos tecnológicos, desemprego e catástrofes ambientais. Eles valorizam uma boa renda e a segurança no emprego. A Geração Y é a primeira a ser classificada como nativos digitais. A Geração Z está familiarizada com as mídias digitais desde o nascimento. A partir de 2026, os membros da Geração Alfa entrarão no mercado de trabalho. A LANXESS empregará então seis gerações.



COMPOSTO VOLÁTIL

Uma planta com sua própria frota de veículos, um “guarda do estábulo” e um produto que desaparece quase sem deixar rastros após um curto período: A planta de Velcorin® da BU MPP, com suas unidades de produção em Dormagen e Krefeld-Uerdingen, é única em muitos aspectos. Uma visita aos produtores do esterilizador a frio.

Andreas Gratz é um especialista em mimosas (planta). Mas ele não é botânico por hobby nem terapeuta comportamental. O engenheiro químico é o 2º gerente de operações na LANXESS e precisa lidar com um verdadeiro “caso sensível”. O dimetildicarbonato, que a LANXESS vende sob o nome de marca Velcorin®, é uma espécie de diva entre os produtos químicos: “Nosso produto se decompõe com extrema facilidade. Ele reage de maneira sensível à umidade, à temperatura e a todos os materiais com os quais entra em contato. Isso torna a produção do nosso agente de esterilização a frio bastante desafiadora”, relata o segundo gerente de operações.

“Nossos clientes produzem bebidas de alta qualidade para as quais não querem usar nenhum dos conservantes padrão.

Ao contrário desses, o Velcorin® não só oferece uma proteção confiável, mas também é totalmente inodoro e insípido.”

MATTHIAS HÜTTL,
Chefe do Segmento de Mercado de Bebidas e Alimentos, BU MPP

DUAS UNIDADES DE PRODUÇÃO, UMA EQUIPE

Felizmente, a equipe da planta de Velcorin® é composta por verdadeiros especialistas com conhecimento e experiência de muitas décadas de produção. A planta de Velcorin® em Krefeld-Uerdingen entrou em operação em 1963, seguida pela produção em Dormagen em 2005. “Duas unidades de produção, uma equipe – esse é praticamente nosso lema aqui”, explica Nils Brinkmann, 1º gerente de operações das duas plantas de Velcorin®.

A característica especial: as duas plantas de produção se alternam. A produção é realizada em uma unidade por cerca de seis meses e, em seguida, ela é desligada, recebe manutenção e é reparada enquanto a outra unidade assume o controle. “Criamos essa redundância a pedido dos clientes. No caso do Velcorin®, somos a única fabricante. Se houvesse uma paralisação não planejada na produção e não conseguíssemos cumprir os prazos de entrega, a planta do cliente também ficaria paralisada. É claro que precisamos evitar isso a todo custo”, continua Brinkmann.

Como resultado, a equipe precisa desempenhar regularmente a função de “guarda do estábulo”. Essa função cuida da planta vazia quando as máquinas estão paradas. “Quem sabe, talvez essa posição se torne supérflua em algum momento. A demanda por nosso produto aumentou tanto que talvez não consigamos nos manter com apenas uma planta no médio prazo”, conta o gerente de operações, orgulhoso.

O chefe de turno adjunto Robert Getz coleta uma amostra no reator. O produto final deve ter uma pureza de mais de 99,9%.





40 Anos de Competência

- O dimetildicarbonato, ou seja, o Velcorin® é produzido na planta de Uerdingen desde 1978. A planta em Dormagen, que ainda fazia parte da unidade de negócios Saltigo na época, entrou em operação em 2005. Desde 2011, ambas as plantas fazem parte da unidade de negócios MPP.
- A equipe da planta é composta por um total de 48 colaboradores: 35 deles em turnos rotativos, a equipe de expedição e administração com mais 8 colegas, e 5 colegas do departamento técnico.
- Ambas as plantas têm certificação alimentar, kosher e halal, além de passar por várias auditorias todos os anos.



A planta de Velcorin® de Dormagen compartilha o prédio com a Planta 1 da Saltigo (parte cinza do prédio). A vantagem da vizinhança próxima: a curta distância da matéria-prima mais importante, o CAME.



A 45 quilômetros de Dormagen está a segunda unidade de produção da planta de Velcorin.®na Chempark de Krefeld-Uerdingen.

COLABORADORES E TRABALHO EM EQUIPE



A equipe de gestão da empresa (a partir da esquerda):
B. Kelemen (Chefe de expedição),
A. Gratz (2º gerente de operações),
N. Brinkmann (1º gerente de operações),
M. Kalayli (Encarregado da expedição),
M. Maubach (Chefe da planta), **Ch. Hachenberg** (Engenheiro da Divisão e de Operações),
G. Lienesch (Gerente de QSMS).

O Velcorin® é autorizado para uso na indústria alimentícia. Dessa forma, existem normas rígidas de higiene. A área de enchimento é chamada de “Área branca”: Qualquer pessoa que entre nela deve trocar suas roupas de trabalho.



A MESMA COISA, MAS DIFERENTE

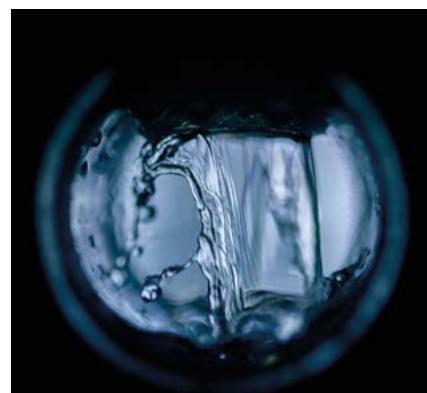
Fabricar um produto alternadamente em duas unidades, naturalmente, requer muita flexibilidade da equipe. Por um lado, o ambiente de trabalho muda regularmente e, às vezes, pode ser necessário se deslocar de repente. Contudo, graças à própria frota de veículos da empresa, isso não é um problema. Porém, o trabalho também é complexo para a equipe em termos tecnológicos: "Ambas as plantas usam o mesmo processo de fabricação, mas se comportam de modo diferente nos detalhes, pois, por exemplo, são usados equipamentos feitos de materiais distintos. Também trabalhamos com dois sistemas de controle de processo diferentes", explica Christian Hachenberg, chefe do departamento técnico. "Portanto, esperamos que leve de um ano a um ano e meio para que os novos colegas se familiarizem de forma adequada com as duas plantas."

REQUISITO DE PUREZA

Além da entrega confiável, os clientes dão o maior valor à pureza e à qualidade. Isso ocorre porque o Velcorin® é um aditivo

alimentar autorizado e ambas as plantas são auditadas anualmente de acordo com a norma FSSC 22.000. "O alto nível de pureza também é importante para o prazo de validade do produto de fácil decomposição. Temos um valor de 99,9% aqui", explica o chefe da planta, Markus Maubach. "Isso só pode ser obtido se todos os parâmetros do processo estiverem corretos." Nenhuma das latas de alumínio de 5 e 28 litros sai do depósito sem um controle de qualidade preciso. Por isso, cada planta tem seu próprio laboratório. Entretanto, a inspeção final é sempre conduzida na planta de Preventol® em Uerdingen – em outras palavras, por um agente independente.

No momento, algumas amostras de Dormagen estão fazendo de novo a viagem de 45 quilômetros. Se o laboratório de lá der o sinal verde, o enchimento poderá começar e o palete de mercadorias para um cliente no exterior poderá ser liberado do depósito. Dentro dele: um "produto invisível", produzido por uma equipe visivelmente motivada.



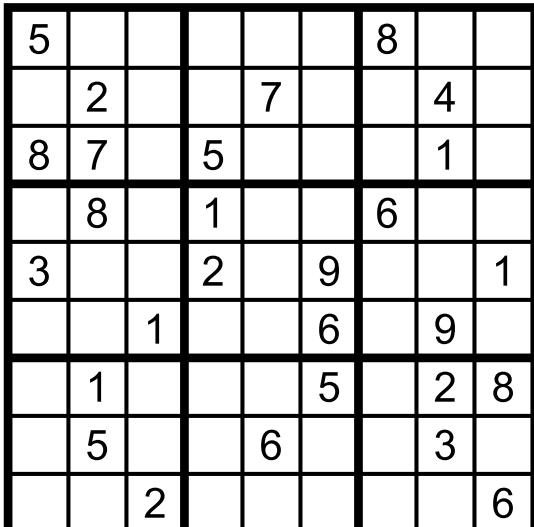
Forte Produto Sensível

- O Velcorin® é um agente de esterilização a frio para o setor de bebidas. Ele é usado para sucos, spritzers, bebidas mistas de cerveja e vinho, entre outros.
- O produto da LANXESS é fabricado em Dormagen e Krefeld-Uerdingen, de onde é enviado para o mundo todo.
- O dimetildicarbonato (Velcorin®) é facilmente decomposto: ele é hidrolisado em metanol e CO₂ na bebida em cerca de quatro horas e não é mais detectável.
- o Velcorin® é um aditivo alimentar e tem seu próprio número E (E242).

ENCONTRE A RESPOSTA E GANHE!

1. PEGUE O LÁPIS E MÃOS À OBRA!

Preencha os espaços vazios com os números de 1 a 9 de modo que nenhum número seja repetido no respectivo quadradinho ou em toda a coluna horizontal e vertical.



2. O QUE SIGNIFICA ÁREA BRANCA?

- a. Todos os equipamentos na área são brancos.
- b. Todas as pessoas na área estão vestidas de branco.
- c. Todos que entrarem na área devem vestir um jaleco branco limpo.

3. JOGO DOS ERROS

Na imagem abaixo, há cinco diferenças escondidas. Mas onde elas estão? Encontre-as.



LANXESS SIGNIFICA...

► Lancer: Colega de IA

É bem-humorado, eficiente e nunca fica doente: colegas que são assim não existem, sejamos honestos. Ou será que existem? Os colaboradores da LANXESS agora podem se divertir com ele. Seu nome: Xchat. Seu cargo: Assistente de IA. O novo colega de IA pode fazer muitas coisas: copiar notas manuscritas para um e-mail, comparar dois documentos ou criar uma apresentação no PowerPoint a partir de um PDF, por exemplo. Se quiser acessar o Xchat pela primeira vez, primeiro precisará aceitar o pop-up da Microsoft. Os documentos de treinamento sobre como usar a ferramenta estão disponíveis no Knowledge Portal.

► Success: Vantagem de Casa

No ano de aniversário da LANXESS, ocorreu a Chemspect Europe 2025 em Colônia. O Grupo aproveitou a oportunidade para se apresentar com suas seis unidades de negócios em um dos maiores estandes do evento, com uma área de cerca de 160 metros quadrados. O esforço valeu a pena. Jenny Boettger, BU LPT, disse: "As conversas foram mais relevantes do que nunca. Para mim, os novos contatos na área da saúde foram particularmente valiosos. Isso é exatamente o tipo de intercâmbio que impulsiona nossos negócios." Christoph Schaffrath, BU SGO, também tirou uma conclusão positiva: "A feira foi um sucesso total para a Saltigo: tivemos mais de 170 reuniões durante os dois dias. Conseguimos fazer muitos novos contatos, em particular no setor não agrícola, que é o nosso alvo atual."

PARTICIPE



Gostaria de ganhar um rádio cheio de estilo e nostalgia? Participe e envie a **resposta correta da Pergunta 2** para xpress@lanxess.com.

Os colaboradores da LANXESS e suas subsidiárias são elegíveis para participar (exceto os colaboradores de Comunicações Corporativas). Cada participante só poderá enviar um e-mail. O resultado do sorteio será final. A solução será incluída na próxima edição da Xpress. O(a) ganhador(a) da pergunta da Xpress 01.2025 é **Sven von Kothen**, Alemanha. A resposta correta da Pergunta 2 era a alternativa A.

A QUALIDADE FUNCIONA.

DE VOLTA ÀS AULAS

A lista parece interminável, mas, felizmente, a papelaria sabe o que faz. Se não quiser encontrar prateleiras vazias, saia algumas semanas antes do início das aulas e compre canetas em gel e canetas fineliners, canetas-tinteiro, esferográficas e marcadores para os pequenos e mais jovens.

Os corantes da unidade de negócios Polymer Additives garantem que as cores brilhem intensamente e durem muito tempo. "Muitos deles contêm nossos corantes especiais do Bayscript®, das séries Special, Nigrosin e Pyranin, assim como as dispersões de pigmento do portfólio do Levanyl®. Entre outras coisas, eles garantem a alta resistência da cor e a durabilidade dos materiais de escrita", afirma Morten Christensen, gerente global de produtos da BU Polymer Additives. Os corantes são à base de água e não contêm solventes. Isso também faz deles uma boa opção para artigos de papelaria sustentáveis e ecologicamente corretos.