

MAGAZIN FÜR MITARBEITENDE

X
PRESS

**Mehr Mut
wagen**

Mentale Fitness ist möglich. Die besten Trainingstipps geben unsere Experten.

SEITE 12



**Mehr Kraft
beim Denken**

KI verändert unser Leben – vieles geht schneller und erzielt bessere Ergebnisse.

SEITE 14

NUR WER HANDELT, HEBT AB!

Loslegen ohne sich von schlechten Nachrichten ablenken zu lassen. Das ist eine Stärke, die viele Kolleginnen und Kollegen täglich unter Beweis stellen. Wir haben mit einigen gesprochen. SEITE 6

LANXESS
Energizing Chemistry

AUS DEM UNTERNEHMEN

ZUVERSICHT BEWAHREN



LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN!

Die wirtschaftliche Lage bleibt herausfordernd, aber wir müssen trotzdem das Beste daraus machen. Wie das geht, zeigen viele von Ihnen Tag für Tag. Sie verfolgen Ihre Ziele und lassen sich Ihre Zuversicht nicht nehmen. Das wirkt ansteckend.

Deshalb stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe Kolleginnen und Kollegen vor, die in ihrem Bereich inspirierend arbeiten. So wie die Protagonisten in unserer Fokus-Story (ab Seite 6) – oder die Gewinner des LIFE-Budgets (ab Seite 18).

Hartnäckig verfolgt auch unser Kollege Stefan Geissler sein Thema. Er wurde

von vielen Kolleginnen und Kollegen unabhängig voneinander genannt, als es um die Frage ging: „Wer engagiert sich im Unternehmen für unsere Nachhaltigkeits-Strategie?“ Nun wurde er mit dem neuen Sustainability-Pathfinder-Award ausgezeichnet. Glückwunsch (Seite 22)!

Allen, die sich zusätzlich theoretisches Rüstzeug zum Thema „Zuversicht in schweren Zeiten bewahren“ aneignen möchten, empfehle ich die Tipps der beiden Experten Carl Naughton und Hans Rusinek (ab Seite 12).

VIEL SPASS!

MIRKA STEIN,
LEITERIN INTERNAL RELATIONS



SCAN ME

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

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

Impressum

Herausgeber: LANXESS AG,
Corporate Communications

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

Redaktion: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff

**Gestaltung und
Produktion:**

Westhoff Corporate
Publishing, Bonn

Druck: Wir machen Druck,
Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock

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

*Die Xpress ist auf 100 Prozent
recyceltem Papier gedruckt,
verwendet wurden nur
mineralölfreie Farben.*

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

FOKUS



6 Machen, mitreißen, abheben!

Der Einsatz des Einzelnen kann ein ganzes Team inspirieren und voranbringen. Wir stellen Ihnen Kolleginnen und Kollegen vor, die trotz mancher Widrigkeiten an ihren Zielen festgehalten haben.

8 Rückschlägen trotzen

Mit den elektronischen Auktionen betrat Mauricio Buchdid in Brasilien Neuland – am Ende konnte er alle überzeugen. Ähnliche Erfahrungen machten auch andere.



X LOKAL

PRODUKTE & QUALITÄT

14 Die neue Denkkraft

Wie verändert die KI unseren Alltag und unser Arbeitsleben? Ein Überblick.

18 LIFE erweckt Innovationen zum Leben

Das LIFE-Budget macht es möglich: Vier innovative Projekte der BUs PLA, F&F, IPG und MPP haben die finanzielle Unterstützung gewonnen.

23 Rätseln & Gewinnen / Lancer & Success

32 Quality Works

Wie wir für die „Helden des Alltags“ sorgen.

MENSCHEN & TEAMWORK

12 Mehr Mut wagen

Trainieren Sie Ihre mentale Fitness mit den Tipps von Carl Naughton und Hans Rusinek.

22 Visionär mit Auszeichnung

Unermüdlich sucht Stefan Geissler nach Wegen, wie wir Energie in den Betrieben smarter nutzen können. Das blieb nicht unbemerkt.

Seite 24

**LANXESS
DEUTSCHLAND**

Was ist los an unseren Standorten?

GEGENSTEUERN!

Weltweit. Die Lage der chemischen Industrie ist kritisch. Zwar wirken die Kostensenkungen aus FORWARD! und auch die Verbesserungen des Excellence-Programms greifen. Aber die Konjunktureinbrüche sind so massiv, dass weitere Schritte notwendig sind. Dazu haben sich Vorstand, BU- und GF-Leiter ausgetauscht und mehrere Maßnahmen wie den sofortigen Stopp des IPP-Programms 2025 und den Wegfall von IPP im Jahr 2026 beschlossen. Ebenfalls gelten auch ein globaler Einstellungsstopp sowie die Aufforderung, bestehende Fleximodelle zu prüfen, und vieles mehr. Aber auch an strukturellen Maßnahmen wird gearbeitet. „Jeder und jede Einzelne kann uns helfen, den Konzern durch diese schwierige Zeit zu bringen“, fordert CEO Matthias Zachert alle auf.



„Bei Continental arbeiten wir kontinuierlich daran, die Umweltbilanz unserer Produkte zu verbessern. Kooperationen wie die mit LANXESS und der Einsatz innovativer Kautschukadditive wie Vulkanox® HS Scopeblue® helfen uns, unserem Ziel näherzukommen, bis 2030 mehr als 40 Prozent erneuerbare und recycelte Materialien in unseren Reifen zu verwenden.“

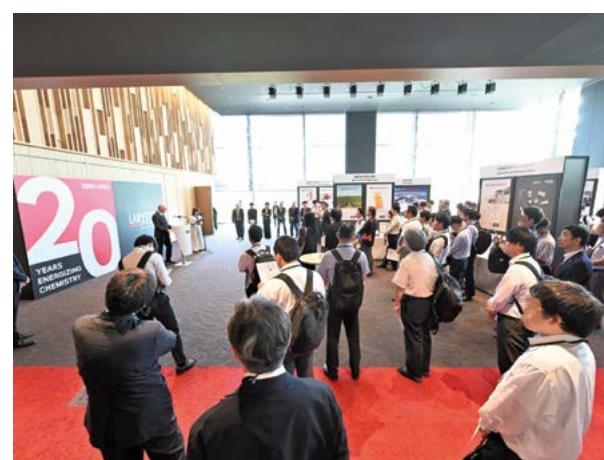
Steffen Ryssel, Leiter des Einkaufs im Reifenbereich von Continental. Der Reifenhersteller ist der erste, der das neue nachhaltigere Kautschukadditiv von LANXESS einsetzt, das auch ISCC PLUS-zertifiziert ist.

LEISTUNGSSHOW

Japan/Tokio. LANXESS zeigt, was möglich ist: Der Wandel hin zum Spezialchemiekonzern war auf dem „Solution Day“ in Tokio zum Greifen nah. Mit Expertenvorträgen und Seminaren demonstrierte LANXESS rund 150 Kunden und Partnern seine innovativen Lösungen zu sechs Schlüsselthemen. Dabei handelte es sich um die Felder „Batterien und Mobilität“, „Kosmetik und Körperpflege“, „Elektronik und Halbleiter“, „Bauwesen und Be-

schichtungen“, „Landwirtschaft“, „Lebensmittel und Getränke“ sowie „Nachhaltigkeit“.

So konnten sich die Besucher etwa über fortschrittliche Batteriematerialien und Kautschukadditiven für die Elektromobilität informieren oder sich im Elektronikbereich über leistungsstarke Lösungen für die Halbleiterfertigung und die Kühlung von Rechenzentren aufklären lassen. Alles made by LANXESS.



1400

PFUND ESSEN!

Das ist die stolze Lebensmittelmenge, die die Belegschaft der LANXESS-Site in West Hill, Kanada, mit ihren selbst organisierten Spendenaktionen gesammelt hat. Damit können rund 650 Familien versorgt werden.
Glückwunsch!

NATÜRLICH LECKER

Weltweit. Granatäpfel galten über Jahrhunderte als Speise der Götter und die sind – zumindest in der Mythologie – von zweifelhaftem Charakter. Sie wollten wohl von der süß-sauren Frucht nichts abgeben und ließen sie schnell verderben. Doch damit ist nun Schluss – zumindest in den USA. Zur Oberflächenbehandlung ist dort seit Ende 2024 das natürliche Konservierungsmittel Nagardo® zugelassen. Dessen Glykolipide bleiben auf der Oberfläche der Kerne haften und wirken effizient gegen mikrobiellen Verderb. „So eröffnen sich neue Vertriebsmöglichkeiten und Lebensmittelverschwendungen wird reduziert“, sagt Julius Tertilt, BU MPP. Nagardo® ist in der EU seit 2022 in Erfrischungsgetränken und alkoholfreiem Bier erlaubt. Nun soll es auch in Lebensmitteln angewandt werden. Für geräucherte Würste ist es schon in den USA zugelassen. „Wir sehen eine zunehmende Nachfrage nach natürlichen Konservierungsmitteln und arbeiten an neuen Anwendungsfeldern und den notwendigen regulatorischen Zulassungen für Nagardo® – etwa für flüssige Nahrungsergänzungsmittel oder weitere Fruchtanwendungen“, sagt Tertilt.

DREI FRAGEN AN

LUCAS MARTINI,

Standortleiter in Memphis, BU MPP, USA



Frag den Kollegen!

Im August trafen sich 20 Standortleiter aus der Region Americas in Toronto, Kanada. Innerhalb von drei Tagen hörten sie über 25 Vorträge von mehr als 30 Referenten. Sie besuchten auch den Standort West Hill der Business Unit LAB. Sie, Herr Martini, waren auch dabei. Was haben Sie bei diesem Treffen erlebt?

Lucas Martini: Einen sehr fruchtbaren Austausch. Ich konnte mit all meinen Kolleginnen und Kollegen über die Herausforderungen an ihren jeweiligen Standorten sprechen. Wir haben Erfahrungen ausgetauscht und uns gegenseitig Best Practices vorgestellt. Wenn jeder Standort auch nur eine Idee aus dieser Woche umsetzt, werden sich die Sicherheit, der Betrieb, die Kosteneffizienz und die Teambildung erheblich verbessern. Ich bin davon überzeugt, dass diese Möglichkeit zum gegenseitigen Austausch für den Erfolg jedes einzelnen Werks von entscheidender Bedeutung ist.

Welche neuen Ideen oder Praktiken werden Sie nun an Ihrem Standort in Memphis umsetzen?

Ich habe wirklich viele fantastische Anregungen für Memphis bekommen. Was mich in West Hill begeisterte, war die Verwendung digitaler Checklisten, die zum Thema ‚vorausschauenden Wartung‘ (predictive maintenance) vorgestellt wurden. Bastian Jana hielt dazu einen sehr guten Vortrag, und ich habe direkt auch mit seinem Team geredet. Wir wollen ebenfalls diese digitalen Checklisten bei uns in Mem-

phis einführen.bzw. unsere iPads speziell für diese Art von Checklisten nutzen. So können wir Informationen in Echtzeit dokumentieren und Fotos machen, die wir direkt in das System hochladen. Unsere Arbeit und die gesamte Standortverwaltung werden damit effizienter und besser. Natürlich bringt uns das auch in Fragen der Sicherheit noch mal einen Schritt nach vorne.

Eine andere Sache, auf die ich mich freue, ist der Besuch des Operational Excellence-Site-Diagnostics-Team in Memphis. Wir werden besprechen, wie wir die KI-Tools in unser Distributed-Control-System implementieren. Unser Ziel ist es, damit erhebliche Einsparungen beim Rohstoffeinsatz zu erreichen.

Was war für Sie die wertvollste oder aufschlussreichste Erfahrung bei dem Treffen?

Das Networking. Ein kurzer Teams-Anruf mit jemandem, den ich diese Woche persönlich kennengelernt habe, kann beispielsweise eine wertvolle Initiative auslösen, die unser Werk erheblich verbessert. So nutze ich unsere Unternehmensressourcen und muss keine externen Berater hinzuziehen. Das geht schnell, unkompliziert und ist sehr viel günstiger. Außerdem ist es gut zu wissen, dass wir in Memphis mit unseren Bemühungen, unsere Betriebsabläufe zu optimieren, nicht allein dastehen. Auch der Besuch im Werk von West Hill war inspirierend. Die Anlage und die Menschen dort waren beeindruckend. Und ich war wirklich froh, dass die Besichtigung nicht im Winter stattfand.

MACHEN, MITREISSEN, ABHEBEN!

Mauricio Buchdid ließ sich nicht entmutigen, obwohl die Lieferanten anfangs kein Interesse an seinen elektronischen Auktionen zeigten. Laura Kovach setzte mit ihrem interdisziplinären Team alles daran, einen Kunden zum Produktwechsel zu bewegen, und Jack Conen wollte den Wissenstransfer bei Saltigo optimieren. Viele von Ihnen engagieren sich, bringen Ihr Know-how ein, scheitern auch mal, machen dann aber weiter. Genau diese Haltung ist es, die uns am Ende auch erfolgreich durch eine Krise bringen wird.

Ein Kommentator schrieb über das Finale der Basketball-Europameisterschaft im September: Deutschland verschläft mal wieder den Anfang und liegt zurück. Die türkische Mannschaft spielte wie entfesselt, der Ausgang schien klar. Verletzungsbedingt fehlten den Deutschen außerdem wichtige Spieler. Doch dann besann sich der amtierende Weltmeister und kämpfte sich zurück. Plötzlich traten Spieler hervor, die vorher niemand auf dem Plan hatte. Sie warfen entscheidende Körbe, am Ende konnte Kapitän Dennis Schröder das Spiel für Deutschland entscheiden. Was anfangs so mäßig begann, endete mit dem Titel. Die Mischung aus Einzelleistungen und Mannschaftswillen hatte sich durchgesetzt.



DER GLÜCKSBRINGER

Sie müsse nicht gottgegeben sein. Zuversicht und Zutrauen sind innere Einstellungen, die sich auch aus Erfahrungen speisen. „Wir erinnern uns leider meist an negative Erlebnisse. Das ist ein Fehler. Halten Sie sich lieber vor Augen, was Sie im Leben schon alles geschafft haben“, rät Naughton (mehr dazu auf den Seiten 14 und 15).

IM EIGENEN UMFELD WIRKUNG ENTFALTEN

Dieser Rat ist in diesen Zeiten vielleicht besonders wichtig. Denn wer lässt sich nicht von dem scheinbar endlosen Strom negativer Nachrichten herunterziehen? Doch das bringt nichts – weder einem selbst noch dem Umfeld. Denn die Weltlage kann der Einzelne nicht verändern, die eigene Situation jedoch schon. Und das kann zu persönlichen Erfolgserlebnissen im beruflichen Umfeld führen, die am Ende dem gesamten Unternehmen helfen. Ein solcher Kollege oder eine solche Kollegin entfaltet Vorbildfunktion. Denn auch Motivation ist ansteckend.

NICHT HADERN, LIEBER HANDELN

Glücklicherweise haben wir bei LANXESS weltweit in den unterschiedlichsten Positionen genau solche Kolleginnen und Kollegen. Sie hadern nicht, sie handeln. Und weil das so wichtig ist, damit wir gemeinsam durch diese auch für LANXESS schwierige Zeit kommen, stellen wir Ihnen im Folgenden einige von ihnen vor. Sie stehen exemplarisch für die vielen, die hier nicht erwähnt werden.

Wenn Sie von einer tollen Aktion eines Kollegen oder einer Kollegin wissen, dann schreiben Sie uns. Wir freuen uns, positive Beispiele vorzustellen.

Mail an: xpress@lanxess.com

In der japanischen Kultur steht der Kranich für ein gesundes, langes und erfülltes Leben. Einer Legende folge erfüllt sich ein Wunsch, wenn man 1.000 Kraniche aus Papier faltet.

Vielleicht probieren Sie es aus und schenken den Glücksbringer einer Kollegin oder einem Kollegen.



Hier finden Sie eine Faltanleitung auf YouTube.

Was im Sport gilt, lässt sich auch auf das Arbeitsleben übertragen: Einer kann alle mitreißen – im Negativen wie im Positiven. Auch im Unternehmen ist das möglich. Zum Beispiel der Kollege, der trotz schlechter Wirtschaftsdaten motiviert bleibt und sein Projekt bestmöglich verwirklicht. Der Rückschläge erleidet, sie kühl analysiert und weitermacht. Der an sich glaubt und damit motivierend auf andere wirkt. Der Glückspilz? „Nein“, sagt dazu der Berater Carl Naughton. Das sei eine Haltung, die man trainieren könne.

E-AUKTIONEN BEI MPP DURCH DRAN- BLEIBEN ÜBERZEUGT



Seit rund zehn Monaten versuche ich, die elektronischen Auktionen mehr und mehr zu etablieren. Anfangs hatte ich große Schwierigkeiten, Lieferanten hier in Brasilien zur Teilnahme an meinen E-Auktionen zu bewegen. Viele arbeiten nach einem „monatlichen Preislistenmodell“ und haben noch nie Erfahrungen mit elektronischen Auktionen gemacht. Ich musste viel Überzeugungsarbeit leisten und ihnen das dafür notwendige Wissen möglichst einfach vermitteln. Das war eine große Herausforderung. Andererseits haben die Lieferanten durch diese Tools auch Vorteile: Sie erhalten viel mehr Möglichkeiten, Aufträge zu bekommen. Gleichzeitig nimmt natürlich auch der Druck zu, von anderen Unternehmen unterboten zu werden und die eigenen Preisvorstellungen senken zu müssen.

Unterschiedliche Typen

Uns stehen verschiedene Arten von E-Auktionen zur Verfügung, wobei wir die Reverse-E-Auktion am häufigsten verwenden. Dabei legen wir einen Höchstpreis fest und mehrere Wettbewerber geben absteigende Gebote ab, um den Auftrag zu erhalten. Dies ist eine flexible Lösung. Während der Auktion können die Lieferanten ihre Gebote und ihre Position online einsehen. In der Regel kennen die Lieferanten ihre Rangfolge, aber nicht die tatsächlichen Gebotspreise ihrer Wettbewerber. Der große Vorteil dieser Auktion ist, dass wir am Ende eigentlich immer ein Angebot haben.

Etwas ungewisser ist der Ausgang bei der Dutch-Auction-Strategie. Wir setzen sie in der Regel bei einer geringeren Anzahl zugelassener Lieferanten ein. Hierbei beginnt die Auktion mit einem niedrigen Preis, der schrittweise erhöht wird. Als Ausgangspreis wird der Referenzpreis des Lieferanten sowie der Durchschnittspreis des Vorjahres herangezogen. Doch solche Auktionen

sind knifflig. Bei einer Auktion hatte ich einmal elf Runden geplant und war sehr aggressiv vorgegangen. Doch ein Lieferant stieg nach der zehnten Runde aus. Hier besteht also immer das Risiko, dass es am Ende kein Angebot gibt und das Geschäft platzt. Daher muss die Planung dieser Auktion viel entschlossener sein. Der Druck, das Angebot anzunehmen, lastet auf beiden Seiten. Wenn ein Lieferant das aktuelle Angebot annimmt, endet die Auktion automatisch mit einem Gewinner.

Strategie ging auf

Aber es kann auch gutgehen. Als ich einen Rohstoff kaufen musste, für den es nur drei zugelassene Lieferanten gab, entschied ich mich für die Dutch-Auction-Strategie. Im ersten Schritt forderte ich einen Referenzpreis (RFI: Request for Information) an, um das Auktionsziel zu definieren. Zudem hatten wir geplant, den Preis um 15 Prozent zu reduzieren. Also legten wir unseren Mindeststartpreis fest. Mit jedem Gebot erhöhten wir unser Angebot schrittweise, und der Lieferant hatte Zeit, es anzunehmen oder abzulehnen. Am Ende waren wir mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Wir konnten den Preis um elf Prozent gegenüber dem Referenzpreis und sogar um 18 Prozent gegenüber dem durchschnittlichen Materialpreis von 2024 senken.

Aufwändige Vorarbeit

Die Vorbereitung dieser Auktion war jedoch aufwändig. Zunächst mussten wir die drei Lieferanten über diese andere Form der E-Auktion aufklären. Wir haben uns mit jedem Lieferanten zu einem Gespräch verabredet, um ihn an das Datum und die Uhrzeit der Auktion zu erinnern. Wichtig war auch, dass auf der Lieferantenseite nur Mitarbeitende mit Entscheidungsbefugnis an der Auktion teilnahmen. Wir legten Auktionsregeln fest und stimmten uns mit den Stakeholdern ab. Die Lieferanten wurden bereits in der Nutzung des Tools geschult.

Die E-Auktionen haben bei uns in Lateinamerika zu erheblichen Kosteneinsparun-

gen geführt. Derzeit deckt diese Methode etwa sechs Prozent der Gesamtausgaben des MPP-Standorts des IPEL-Portfolios ab. Entscheidende Faktoren für das Gelingen von E-Auktionen sind folgende Punkte: die Definition geeigneter Materialien, die Pflege eines qualifizierten Lieferantenstamms, Schulungen, die Aufklärung der Bieter, die Abstimmung mit den Stakeholdern, die Festlegung klarer Regeln und die Gewährleistung einer klaren Kommunikation.

Vor allem der Erfahrungsaustausch hat sich für mich als äußerst wertvoll erwiesen. Ich wurde ermutigt, diesen Weg zu gehen. Das Verständnis für den Prozess, die Lehren aus den ersten Versuchen und die Anpassung des Konzepts an meine spezifischen Anforderungen waren entscheidend für meinen Erfolg. Wichtig war für mich dabei auch, dass Fragen zu den E-Auktionen, beispielsweise zur Wahl des Typs oder zur Verwendung des richtigen Tools, direkt vom Center of Excellence oder dem Ambassadors-Team beantwortet wurden. So entstand eine wirklich globale Community.

Mit den E-Auktionen gehen mehr Transparenz, Wettbewerbsfähigkeit und eine größere Verhandlungsdynamik einher. Jetzt möchte ich noch enger mit den Vertriebskollegen zusammenarbeiten, um Wissen und Erkenntnisse auszutauschen. Unser Ziel ist es, eine Vielzahl von Strategien zu entwickeln, mit denen sich neue Geschäftsmöglichkeiten für das Unternehmen erschließen lassen.



MAURICIO BUCHDID
Senior Procurement Manager,
GF GPL, BU MPP

KUNDENSEGMENTIERUNG BEI PLA DIE EXTRAMEILE MACHT ES!



In Rahmen der diesjährigen Commercial Excellence Initiative hat die Vertriebsorganisation von Polymer Additives unsere Kunden nochmals genau unter die Lupe genommen und neu aufgeteilt. So wollten wir diejenigen, die ein starkes Wachstums-potenzial aufweisen, schneller ausfindig machen. Die neu gebildeten „Squads“ – funktionsübergreifende Teams aus Vertriebs-, Marketing- und Technikmitarbeitern – haben die Aufgabe, dieses Potenzial zu erschließen.

Neben mir als Strategic Account Manager gehören zu unserem Team auch der Global Product Manager Michael Bearer und Emily Mayes, R&D-Lab-Managerin.

Unser Dibenzat-Koaleszenzmittel K-FLEX® 500 bietet bei Beschichtungsformulierungen viele Vorteile. Unser Ziel war es, unser Geschäft mit einem führenden Hersteller von Beschichtungen und Farben in drei

neuen Werken auszubauen. Im Juni gelang uns das, wir hatten Bestellungen für die drei Zielproduktionsstätten in den USA.

Zuverlässig liefern

Wie haben wir das geschafft? Indem wir für unser derzeitiges Geschäft die Note „A+“ erhalten haben: Unsere Lieferungen waren pünktlich, unsere Qualität lag bei 100 Prozent und wir leisteten eine starke technische Unterstützung für das aktuelle Geschäft und die Projekte. Unser Lieferkettenmodell, bei dem Produkte für verschiedene Regionen des Landes an Terminals vorrätig sind, passte zu den ausgesuchten Unternehmen mit deren Werken. Das war für uns ein großer Vorteil.

Nach Eingang der ersten Bestellung, setzten wir alles daran, wie versprochen zu liefern. Hierbei halfen uns der Bedarfsplaner Timo Breitkopf und die Kundendienstmitarbeiterin Anita Lorch. Beide spielten eine Schlüsselrolle. Durch sie konnten wir eine reibungslose Umsetzung gewährleisten.

Enger Austausch

Wöchentliche Telefonkonferenzen zwischen mir, Anita und dem Supply-Chain-Team des Kunden klärten uns über die laufenden Betriebsanforderungen auf. So konnten wir sie in unsere Planung einbeziehen und Störungen vermeiden. Schließlich ist jede Produktänderung mit hohen Risiken verbunden, insbesondere in der Übergangsphase, in der Probleme schwerwiegende Folgen für die Produktion haben können. Das kann den Ruf einzelner Mitarbeiter des Kunden gefährden. Durch unse-



LAURA KOVACH
PLA-Account Managerin
Laura Kovach

ren intensiven Austausch und unsere gemeinsame Prüfung und Analyse aller Schwierigkeiten im Voraus konnten wir das Vertrauen unseres Unternehmenskontakts und des Managements gewinnen.

Alle Seiten einbeziehen

Entscheidend für die erfolgreiche Zusammenarbeit war, dass wir sowohl mit den operativen als auch mit den kaufmännischen Stakeholdern im stetigen Austausch standen. Wir haben ihnen praktische Lösungen angeboten und Probleme oft schon im Vorfeld erkannt. Über diesen unmittelbaren Erfolg hinaus haben wir Impulse für weitere gemeinsame Entwicklungsprojekte erhalten und stehen in direktem Kontakt mit den technischen Teams des Kunden. Der Category Manager unseres Kunden bittet mich zum Beispiel um direkte Projekt-Updates für diese neuen Projekte – das bestätigt uns sein Vertrauen und dass unser Ansatz funktioniert.

WISSENSTRANSFER BEI SALTIGO GEMEINSAM ZUR BESTEN LÖSUNG

Wie machen das eigentlich die anderen? Diese Frage haben wir uns oft gestellt, wenn wir vor Herausforderungen bei der Entwicklung oder Optimierung eines Rezepts standen. Denn auch wenn unsere Produkte und Anlagen unterschiedlich sind, stehen wir alle vor ähnlichen Aufgaben: Produktionsprozesse effizient gestalten, Parameter genau definieren und Anlagenfunktionen so gut wie möglich miteinander verknüpfen. Es gibt also jede Menge Fachwissen in den Plants bei Saltigo – aber bisher keine Möglichkeit, dies strukturiert zu teilen. Lösungen werden mehrfach entwickelt, obwohl sie anderswo längst existieren. Das kostet Zeit, Geld – und Energie. Das wollten wir ändern!

Die Idee war es daher, ein Wissensaustausch-Projekt für Automatisierer aufzusetzen. Da die Saltigo-Plants mit unterschiedlichen Prozessleitsystemen und damit auch mit unterschiedlichen Programmiersprachen, Methoden und Strukturen arbeiten, war schnell klar: Statt im Besprechungsraum müssen die Treffen vor Ort stattfinden, um ein wirkliches Verständnis für den anderen Bereich und das dort herrschende „Wording“ entwickeln zu können. Also haben sich immer zwei Betriebe zusammengetan und Termine für Besuch und Gegenbesuch organisiert.

Mehr als nur Zuschauer

Dabei ging es um ganz praktische Fragen aus unserem technischen Alltag: Wie wird eine Nutsche betrieben oder ein Verfahrensschritt durchgeführt? Wie definiert man z.B. das Ende einer Filtration? Der Gast-Automatisierer erhält Zugriff auf das lokale System und damit einen tiefen Einblick in die Arbeitsabläufe.



fe. Vielleicht hat der andere Betrieb einen effizienteren Weg für einen Arbeitsschritt und der eigene Betrieb könnte davon profitieren. Die ersten Treffen haben gezeigt: Für beide Seiten ergeben sich wertvolle Impulse. Wir haben auch schon einige Ansätze identifiziert, die standortübergreifend einen Mehrwert bieten können, bisher aber nur in einer Plant zum Einsatz kommen.

Ziel bei zukünftigen längeren Austauschen wird sein, dass der Gast ein Rezept für eines der bestehenden Produkte erstellt – nach seiner eigenen Logik und Methodik. Dieses wird dann mit dem Original verglichen und gemeinsam diskutiert.

Das Projekt zeigt: Es geht nicht darum, das perfekte System zu finden. Jede Plant hat ihre ganz eigenen Stärken und Herausforderungen. Aber wenn wir Transparenz schaffen und gute Ideen teilen, können wir gemeinsam so viel mehr erreichen.

**JACK CONEN**

Prozess-Experte Automatisierung, Saltigo,
Plant 4

PROZESSOPTIMIERUNG BEI ACCOUNTING SCHNELLER BEIM KUNDEN

Ein Kunde ruft an und möchte ein Produkt in einer anderen Gebindegröße kaufen, als wir es anbieten. Eigentlich ein einfacher Wunsch. Doch intern bedeutet das: einen Prozess abwickeln, der bis zu 30 Schritte in mehreren Systemen umfasst und an dem bis zu 15 Personen beteiligt sind – darunter Sales, Marketing, Controlling und Qualitätsmanagement. Die Bearbeitung dauerte im Schnitt rund 30 Tage – was natürlich zu Frustration geführt hat. Denn solange die neuen Materialstammdaten nicht im System angelegt sind, kann keine Auftragsbestätigung verschickt werden – und der Kunde könnte abspringen.

Unser Ziel war klar: den Workflow entzerren und Engpässe abbauen. Die Herausforderung: Jede Business Unit ist anders organisiert – manche haben übergeordnete Daten-Teams, die den gesamten Workflow steuern; andere arbeiten dezentral. Eine Lösung, die für alle passt, lässt sich daher nicht immer einfach finden. Wir sind deshalb in einen intensiven Dialog mit unseren Ansprechpartnern gegangen.



**CARSTEN
SEGSCHNEIDER**

Group Function Accounting, Team
Master Data Services

Nach einem Jahr intensiver Projektarbeit mit den Business Units, der IT und dem Team von Commercial Excellence steht nun ein schlanker, effizienterer Workflow. Wir haben möglichst viele Schritte aus dem „kritischen Pfad“ herausgenommen, sodass ein größerer Teil des Prozesses nun parallel ablaufen kann. So verlängert sich die Gesamt-dauer nicht zwangsläufig, falls ein Punkt mal mehr Zeit in Anspruch nimmt. Mit einem neuen Dashboard können wir außerdem gezielt monitoren, an welchen Stellen bestimmte Schritte besonders zeitintensiv sind. So können wir bei Aufälligkeiten gezielt auf die Bereiche zu-gehen.

Unsere Ideen zeigen Wirkung: Aktuell dauert die Anlage neuer logistischer Materialien, etwa Fertigprodukte oder Rohstoffe, im Schnitt nur noch 17 Tage. Und da geht noch mehr: 10 Tage sind unser erklärtes Ziel. Das können wir aber nur erreichen, wenn alle an einem Strang ziehen. Rechnet man die mögliche Zeitersparnis auf die rund 5.000 Datensätze hoch, die wir pro Jahr anlegen, können wir einen bedeutenden Hebel bewegen – sowohl für LANXESS intern als auch für die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden.

COMEX ACADEMY IN DEN USA MEHR WISSEN FÜHRT ZU MEHR VERKAUF

Der Fokus der Commercial Excellence Academy liegt auf Wachstumsinitiativen. Und da gibt es noch viel Raum für Verbesserungen. Aus verschiedenen Gründen – wie die Pandemie, Übernahmen und interne Hindernisse – hatte LANXESS sich zu sehr auf interne Angelegenheiten konzentriert. Nun mussten wir uns wieder stärker auf unsere Kunden ausrichten. Die Schulung brachte alle an einen Tisch: Wir sammelten Ideen, wie wir uns verbessern und BU-übergreifend zusammenarbeiten können. In meinen mehr als acht Jahren bei LANXESS war dies eine Premiere für mich, die ich sehr zu schätzen wusste.

MPP und PLA haben gemeinsame Kunden in den Bereichen Wasseraufbereitung, Landwirtschaft und Kunststoffe. Dass wir eine sehr große Schnittmenge gemeinsamer Kunden haben, war meinem Kollegen Michael Bearer, BU PLA, und mir bereits ein Jahr zuvor aufgefallen. Damals hatten wir beschlossen, enger zusammenzuarbeiten. Nun nutzten wir die Academy, um dies zu formalisieren.

Die Vorteile einer solchen Kooperation zeigten sich schon bei einem gemeinsamen Kunden. Dieser Kunde ist sowohl für MPP als auch für PLA wichtig. Wir wussten, dass er für uns noch Wachstumspotenzial hatte. PLA steht in engerem Kontakt zur Kontaktperson in der Einkaufsabteilung als wir. Dank PLA haben wir nun Informationen, die wir nutzen können, um mit diesem Kunden weiteres Wachstum zu generieren.

Konkret haben wir in unseren Schulungen fünf wichtige CASE-Konten festgelegt. Unser Ziel ist die Koordination dieser Großkunden, um so Wachstumschancen und potenzielle Kooperationen zu entdecken. Ein weiterer wichtiger

Aspekt ist, dass Kunden nicht versuchen, die BUs gegeneinander auszuspielen. In jüngster Zeit gab es Fälle, in denen Kunden uns mitteilten, dass MPP und PLA unterschiedliche Aussagen zu den Preisstrukturen hinsichtlich der Zölle gemacht haben. Solche Situationen wollen wir entweder vermeiden oder wir haben für sie im Voraus eine gute Erklärung, warum die BUs bestimmte Themen unterschiedlich angehen.

Aufgrund der Spezialisierung unserer einzelnen BUs muss jeder von uns den Kontakt zum Kunden halten. Dabei müssen wir jedoch eine einheitliche Botschaft über alle BUs hinweg vermitteln. Zudem sollten wir stets nach weiteren Möglichkeiten suchen, unseren Kunden über das aktuelle Angebot der einzelnen BUs hin-aus Lösungen zu bieten. Wir müssen Wege finden, um die bestehenden Beziehungen zwischen den Geschäftsbereichen und den Kunden zu nutzen und so den Gesamtumsatz von LANXESS zu steigern.

Wir möchten eine Kultur schaffen, in der die Zusammenarbeit zwischen den BUs zur Norm wird. Es gibt noch viele Wachstumschancen. Tatsächlich hatten MPP und PLA kürzlich ein gemeinsames Treffen mit einem Agrarunternehmen.



ROB CASTANEDA

Industrial Preservation & Coatings Market
Segment Manager, BU MPP



MEHR MUT WAGEN!

Wer mental fit ist, leistet mehr. Das ist gut fürs Unternehmen, aber vor allem auch für den Mitarbeitenden selbst. Wie es gelingen kann, optimistisch und zuversichtlich sein eigenes Arbeitsleben zu gestalten, erläutern in ihren Veranstaltungen in der „**Woche der mentalen Gesundheit**“ die beiden Experten Hans Rusinek und Carl Naughton.

Die Nachrichten wollen nicht besser werden – weder innerhalb noch außerhalb des Unternehmens. Das Warten auf den wirtschaftlichen Aufschwung ist zermürbend. Dass er nicht kommt, daran kann ich persönlich nichts ändern. „Das stimmt. Aber ob er kommt oder nicht, ist unabhängig von der Entscheidung, sich innerhalb der Arbeit für ein Projekt zu engagieren. Äußere Umstände im Blick zu behalten ist wichtig, aber sie hindern uns nicht daran, selbst aktiv zu werden“, sagt Zukunftsforcher Carl Naughton. Gut, aber der Blick nach draußen schlägt aufs Gemüt, sprich: auf die Motivation. Auch dafür hat der Experte eine Antwort parat. Er hat auf ziemlich viele Fragen Antworten, die nur einen Schluss zulassen: Wer sich engagiert, selbst wenn er dabei Fehler macht oder Rückschläge erleidet, wird am Ende eher Erfolg haben, sich selbst besser fühlen und einen wertvollen Beitrag fürs Unternehmen leisten.

INTERESSE GEWECKT?
Eine Neuauflage des Buchs zum Thema erscheint im Oktober im Gabler-Verlag für 10,90 Euro.

DIE BASIS BILDET DER ZUKUNFTSMUT

Carl Naughton hat den Begriff „Zukunfts-mut“ aus dem Konzept des „Psychologischen Kapitals“ entwickelt. „Er ist leichter zu verstehen, weckt Optimismus und keine Assoziationen zu Freud und Marx“, sagt er. Es gilt, das psychologische Kapital, das jeder von uns hat, auszuschöpfen. „Studien belegen, dass Menschen mit hohen psychologischen Ressourcen motivierter, leistungsfähiger und widerstandsfähiger sind“, sagt der promovierte Sprachpsychologe. Doch wie kann man ihn in Zeiten von täglich neuen negativen Schlagzeilen entwickeln? „Durch Zuversicht, Zutrauen, Robustheit und realistischen Optimismus. Durch diese vier Dimensionen kann vieles gelingen“, sagt Naughton.

ZUVERSICHT ALS INNERE HALTUNG

Und so könnte man wiederum fragen: Wie kann ich angesichts der vielen Krisen und Unsicherheiten in dieser Welt Zuversicht gewinnen? „Das lässt sich trainieren“, ist Naughton überzeugt. Gerade Zuversicht sei eine Frage der inneren Haltung. Gehe ich davon aus, dass das gerade vom Chef vorgestellte neue Projekt sowieso nichts wird? Oder habe ich die Haltung: „Ja, ich



DREI FRAGEN AN

HANS RUSINEK,

der an der Universität St. Gallen promoviert hat und dort bis heute zum Wandel unserer Arbeitswelt forscht.



Herr Rusinek, Sie setzen sich für eine bessere Zukunft der Arbeit ein. Sagen wir, ich befände mich mit meiner Arbeit in einer Krise. Was sollte ich tun?

Zunächst gilt: Krisen haben immer auch eine positive Seite. Sie sind oft der Anstoß für Veränderungen. In Ihrem Fall rate ich zu einem offenen Gespräch mit dem Vorgesetzten. Das Gespräch ist unsere beste „Reparatursoftware“. Erläutern Sie differenziert, warum Sie frustriert sind und welche Leistungen Sie für das Unternehmen erbringen könnten. Geben Sie Ihrem Chef dann mindestens drei Monate Zeit zu reagieren. Er wird etwas tun.

Solch ein Gespräch erfordert Mut ...

Das stimmt, aber Sie haben nur etwas zu gewinnen. Sie verbringen etwa ein Drittel Ihrer Zeit mit Arbeit. Dieses Drittel sollte auch sinnstiftend sein. Studien zeigen, dass Menschen, die in ihrem Job einen Sinn finden, bessere Leistungen erbringen, mehr Wertschätzung erfahren und auch im Privatleben viel ausgeglichener und glücklicher sind. Es gibt Wechselwirkungen zwischen diesen Bereichen. Das oft beschriebene Modell – ich gehe zur Arbeit, reiße dort meine Zeit ab, um Geld zu verdienen, und lebe mein wahres Leben im Privaten – funktioniert nicht. Wenn wir bei unserer Arbeit nichts mehr fühlen, dann geht es uns so auch im Privatleben. Der Mensch kann sich nicht zweiteilen. Mutige Mitarbeitende sind für Unternehmen von sehr großem Wert.

Warum?

In einem Experiment wurden Studierende in ein Wartezimmer gesetzt, in dem sich langsam Qualm ausbreitete. Als die Probanden in der ersten Anordnung jeweils allein in dem Raum saßen, verließen sie ihn schnell, um sich vor einem scheinbaren Hausbrand in Sicherheit zu bringen. In der zweiten Anordnung wurden immer Dreiergruppen ins Wartezimmer geführt. Wieder qualmte es, doch nun verging sehr viel mehr Zeit, bis einer von ihnen Hilfe holte. Jeder verlässt sich auf den anderen – und am Ende kann es zu spät sein, bis jemand auf ein Problem aufmerksam macht. Deshalb: Seien Sie mutig und schreien Sie voran!

begreife dieses neue Projekt als Chance, will es mitgestalten und daran teilhaben, dass es ein Erfolg wird.“ „Wir reden hier nicht von einem blinden Optimismus. Wir schauen genau hin und gewinnen auch Sicherheit, indem wir uns mögliche künftige Probleme vorstellen und uns Lösungen dafür überlegen.“ Selbst nach einem Tiefschlag fragt der zuversichtliche Kollege: „Und was probieren wir als Nächstes?“ So motiviert er auch sein Team und reißt es mit. Zuversichtliche Menschen bleiben handlungsfähig, suchen Lösungen und Alternativen und werden kreativ. Naughton ergänzt: „Studien zeigen, dass zuversichtliche Teams stressresistenter sind und bessere Lösungen entwickeln, weil sie ihre Energie nicht mit Grübeln verschwenden, sondern ins Handeln investieren.“

ZUTRAUEN DURCH ERFAHRUNG
Zutrauen ist hingegen eine Frage davon, wie sehr ich an meine Selbstwirksamkeit glaube. Wir alle kennen den Moment, in dem wieder eine Veränderung kommt: ein neues Programm, ein Projekt mit ganz neuen Parametern – alles erscheint schwierig. Jetzt entscheidet wieder die innere Haltung. Hierbei kann es helfen, sich daran zu erinnern, was man schon alles geschafft hat. Welche Herausforderungen man schon aktiv und mit viel Energie angegangen ist und trotz einiger Stolpersteine gemeistert hat. „Die Forschung zeigt: Wer sich selbst etwas zutraut, bleibt motivierter, ist belastbarer und hat mehr Freude an der Arbeit“, sagt Naughton.

Für das Unternehmen entscheidend
Gerade diese Einstellung ist für Unternehmen von größter Bedeutung: „Zutrauen ist die Basis für Veränderungsbereitschaft und Innovation.“ Denn nur wer an die eigene Gestaltungskraft glaubt, probiert Neues aus und treibt Wandel voran. „In Zeiten der Transformation ist Zutrauen deshalb kein Luxusgut, sondern eine Kernkompetenz – für jeden von uns und für uns alle gemeinsam“, schließt er.

ROBUSTHEIT MACHT ZUKUNFTSFÄHIG

Nelson Mandela sagte einmal: „Ich verliere nie. Entweder ich gewinne oder ich lerne.“ Dieses Zitat des Friedensnobelpreisträgers steht für eine außergewöhnliche Robustheit. Selbst nach einem langen Gefängnisaufenthalt verlor er sie nicht. Heruntergebrochen auf unsere Arbeit heißt das: Egal, was wir tun oder neu angehen, es wird immer Rückschläge geben. Wie wir mit ihnen umgehen, ist entscheidend. Versinken wir im Frust und werden passiv oder versuchen wir, Rückschläge als Sprungbrett zu nutzen, aus Fehlern zu lernen und uns zu verbessern?

Wandel ist selten geradlinig

Robustheit ist laut Naughton ein Schlüssel für die Zukunftsähigkeit eines Unternehmens. Tiefschläge lassen sich mit Robustheit aushalten und sogar proaktiv nutzen. „So bleiben wir als Team handlungsfähig – selbst in stürmischen Zeiten“, sagt er.

REALISTISCHER OPTIMISMUS STÄRKT TEAMS

Wer Rückschläge eher äußeren Umständen zuschreibt, betrachtet sie als vorübergehend und kann optimistischer in die Zukunft blicken und aktiv werden. „Gera-de in Teams ist realistischer Optimismus wichtig“, sagt Naughton. Er wirkt wie ein Stimmungsanker: Wenn die anderen zweifeln, erinnert er sie daran, dass Fortschritte möglich sind. So bleibt die Balance zwischen nüchterner Analyse und motivierendem Zukunftsblick erhalten. „Führungskräfte, die realistischen Optimismus vorleben, schaffen eine Atmosphäre, in der Mitarbeitende auch in schwierigen Zeiten Vertrauen und Orientierung finden“, so Naughton. Für ihn ist realistischer Optimismus die Haltung, die Wandel trägt. Sie verbindet Klarheit mit Hoffnung und Realitätssinn mit Tatkräft. „Und genau das brauchen wir, um mutig, entschlossen und erfolgreich in die Zukunft zu gehen.“

DIE NEUE DENKKRAFT

STUDIEN PROGNOSTIZIEREN, DASS KI BIS 2030 DIE GLOBALE WIRTSCHAFTSLEISTUNG UM BIS ZU 15 BILLIONEN US-DOLLAR STEIGERN KÖNNTE.



800 MILLIONEN

Nutzer weltweit verwenden ChatGPT regelmäßig – das entspricht etwa 10 % der Weltbevölkerung.

Quelle: OpenAI

DIE ENTWICKLUNG DER

1950

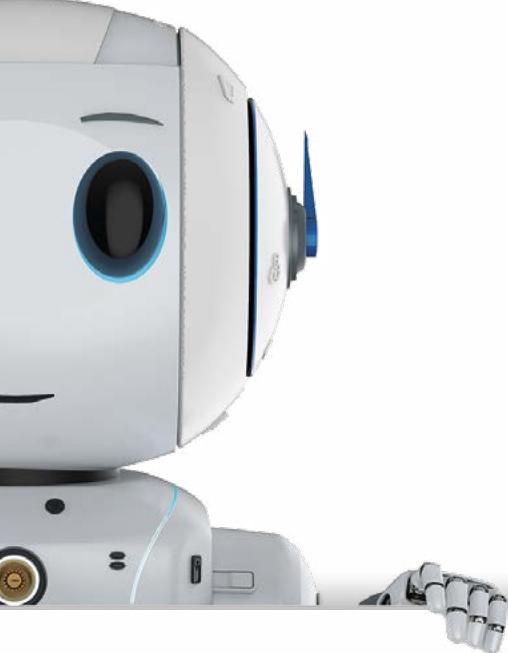
TURING-TEST

Alan Turing veröffentlicht „Computing Machinery and Intelligence“ und stellt die Frage: „Können Maschinen denken?“

1956

GEBURTS-STUNDE DER KI

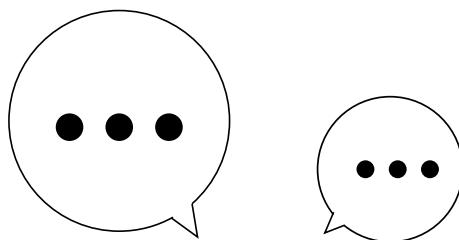
Der Begriff „Artificial Intelligence“ wird auf der Dartmouth Conference geprägt – der Startpunkt der KI-Forschung.



Ob im Labor, in der Produktion oder im Büro – Künstliche Intelligenz (KI) ist längst kein Zukunftsszenario mehr. Sie unterstützt uns dabei, Datenfluten zu bewältigen, Anlagen sicherer zu betreiben und neue Ideen schneller zu entwickeln – und verändert die Art, wie wir arbeiten. **Ein Überblick.**

„KI ist eine der **tiefgreifendsten Technologien**, an denen wir als Menschheit arbeiten – tiefgreifender als Feuer oder Elektrizität.“

Sundar Pichai, CEO von Google



HÄUFIGSTE FRAGE AN KI-ASSISTENTEN

IM JOB:

„Kannst du das zusammenfassen?“

KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ

1997

DEEP BLUE SCHLÄGT KASPAROW

Ein Schachcomputer von IBM besiegt den amtierenden Weltmeister – ein Meilenstein für die KI.

2011

WATSON GEWINNT BEI „JEOPARDY“!

IBMs „Watson“ schlägt menschliche Champions in der Quizshow – ein Durchbruch für NLP und Wissensverarbeitung.

2012

DEEP LEARNING REVOLUTIONIERT KI

Ein neuronales Netz gewinnt den Image-Net-Wettbewerb – der Startschuss für moderne KI-Anwendungen.

2022

CHATGPT WIRD VERÖFFENTLICHT

OpenAI bringt ChatGPT auf den Markt – generative KI wird massentauglich.



WANDEL BEGLEITEN

Nur 1%

der Unternehmen gelten als „KI-reif“ – verfügen also über vollständig integrierte KI-Prozesse.

63 %

der Unternehmen haben keine klare Richtlinie für den Einsatz von generativer KI.

Nur 36 %

der Beschäftigten fühlen sich gut auf den KI-Einsatz vorbereitet.

Quelle: KPMG-Studie „Generative KI in der deutschen Wirtschaft 2025“

XCHAT – UNSER DIGITALER KOLLEGE BEI LANXESS

Seit April 2025 steht der interne KI-Chatbot Xchat (Link auf der Xnet-Startseite) allen Kolleginnen und Kollegen weltweit zur Verfügung. Das Team der Group Function IT arbeitet kontinuierlich daran, das Tool weiter zu verbessern.

DAS IST NEU

SPEECH-TO-TEXT

Sie können Prompts per Spracheingabe über das Mikrofon-Icon erstellen.

DATEIGRÖSSE

Der Datei-Upload wurde von 5 auf 15 MB pro Dokument erhöht (max. 5 Dokumente pro Sitzung)

AUF EINEN KLICK

Über den neuen Kopieren-Button lassen sich Inhalte mit Formatierungen direkt in ein Office-Dokument einfügen.

OPTIMAL ANGEBUNDEN

Künftig sollen wichtige interne Wissensquellen wie das Knowledge Portal oder Xdirect eingebunden werden, um noch bessere Ergebnisse zu liefern.

**150
USE CASES ...**



... für KI treibt die LANXESS-IT aktuell voran. Viele Projekte wurden bereits erfolgreich umgesetzt. **Eine Übersicht bietet der neue KI-Kompass.**

PROMPT ZUM ERFOLG!

Mensch, Maschine – Maschine Mensch: Mit einer klaren Anweisung – dem sogenannten Prompt – erhalten Sie die besten Ergebnisse.

SMALL TALK LOHNT SICH!

Seien Sie höflich (das fördert nachgewiesen die Zusammenarbeit), geben Sie dem KI-Assistenten Feedback zu seinen Antworten und fragen auch gerne selbst nach Feedback zu ihrer Kommunikation.

SEIEN SIE KLEINLICH!

Welche Antwort erwarten Sie hinsichtlich Tonalität, Länge und Format? Wofür benötigen Sie die bereitgestellten Informationen (Präsentation, Social-Media-Beitrag, E-Mail an einen Kunden ...). Legen Sie fest, welche Quellen und Vorlagen der KI-Assistent verwenden soll, zum Beispiel angehängte Dateien.

GLAUBEN SIE NICHT ALLES!

Auch KI-Assistenten können Fehler machen. Überprüfen Sie die Antworten daher immer auf inhaltliche Richtigkeit, Grammatik und Stil.

Noch mehr Tipps

gibt es bei den Prompting-Trainings. Die Termine (ab Ende Oktober) finden Sie im Xnet.

PROFITIPP

ROLLEN-PROMPTING

Setzen Sie der KI einen Hut auf, indem Sie ihr für einen Chat eine klare Rolle zuweisen. Beispiel: Du sollst als zweisprachiger Übersetzungsagent agieren und meine Eingabe vom Deutschen ins Englische übersetzen.

Dieser Prompt gilt immer nur für die einzelne Chatsitzung, kann aber jederzeit erneut verwendet werden.

Maßgeschneiderte Vorschläge für die besten Prompts liefert der neue „Prompt Buddy“. Er steht in der „AI Exchange“-Community in „Teams“ ab sofort zur Verfügung.

LIFE ERWECKT INNOVATIONEN ZUM LEBEN!

LIFE steht für *LANXESS Innovation Fund & Energizer*. So sperrig die Auflösung auch klingen mag, für die vier Gewinner des LIFE-Budgets stimmt sie. Denn durch seine finanzielle Unterstützung sorgt LIFE dafür, dass die Business Units PLA, F&F, IPG und MPP ihre innovativsten und wirtschaftlich vielversprechendsten neuen Produkte für die Technik, Landwirtschaft, Stromspeicher und Industrieanlagen entwickeln können.

NACHHALTIGER KABELSALAT

Ein biologisch unbedenklicher Weichmacher: Damit überzeugte die BU PLA die LIFE-Jury.



Der Ruf nach nachhaltigen und unbedenklichen Weichmachern ist groß. Schließlich bestehen 40 bis 50 Prozent vieler PVC-Produkte aus ihnen. Auch wenn das Thema Nachhaltigkeit in wirtschaftlich schwierigen Zeiten in den Hintergrund rückt, ist Jan-Gerd Hansel, Leiter der Abteilung Forschung und Entwicklung der Business Unit Polymer Additives, überzeugt, dass es wieder an Bedeutung gewinnen wird: „Und dann sind wir bereit.“



JAN-GERD HANSEL
Forschungsleiter, BU PLA

Die Business Unit forscht nach einem solchen Weichmacher für PVC-Anwendungen. Der Fokus liegt zunächst auf der Draht- und Kabelindustrie. „Wir können bei unserer Forschung auf Erkenntnisse zurückgreifen, die wir schon vor Jahren gewonnen haben“, sagt Hansel.



Im neuen Projekt wird besonders auf die Auswahl geeigneter Rohstoffe geachtet. Dazu untersucht das Team aktuell verschiedene Synthesebausteine, die aus nachwachsenden Quellen stammen oder sich CO₂-neutral produzieren lassen. Die Zusammenarbeit mit anderen Business Units spielt dabei eine entscheidende Rolle. Das Ziel besteht darin, die passenden nachhaltigen Rohstoffe wettbewerbsfähig zu beschaffen. „Das ist ein entscheidender Aspekt“, sagt Hansel. Der Kostendruck unter den PVC-Herstellern ist enorm: China flutet Europa mit günstigen Produkten, sodass auch ein umweltfreundlicher Weichmacher bestimmte Preisschwellen nicht überschreiten darf.

Umweltschonende Produktion

Bei diesem Produktionsverfahren entstehen keine Salze oder umweltbelastende Abfälle, sondern lediglich Wasser. Das vereinfacht die gesamte Herstellung. „Und wir entsprechen auch den strengen europäischen und US-amerikanischen Vorschriften“, sagt Hansel.

Das Projekt überzeugte die LIFE-Jury: Sie genehmigte dem Team ein Budget für zwei Jahre. „Darauf haben wir gesetzt“, sagt Hansel. Jetzt können sie einen Labortechniker einstellen, der sich gemeinsam mit der Anwendungstechnik ganz den Versuchen widmen wird, um den Weichmacher mit den besten Eigenschaften zu erhalten. „Natürlich stehen wir auch in Kontakt mit unseren Kunden und wollen das Produkt maßgeschneidert an ihre Wünsche anpassen“, sagt Hansel.

Weichmacher machen etwa ein Fünftel des Umsatzes der BU PLA aus. Der neue grüne Hochleistungsweichmacher könnte einen größeren Anteil daran einnehmen oder ein weiteres Geschäftsfeld eröffnen. Auch das hat das Team in seiner Bewerbung berücksichtigt. „Zusammen mit den Kolleginnen Gizem Cinar aus der Anwendungstechnik und Miriam Bührle aus der Produktion sowie dem Kollegen Max Siebenbrock aus dem Marketing konnten wir ein überzeugendes Bewerbungskonzept vorlegen“, so Hansel.

KNACKIG INS REGAL

Schimmel macht Landwirten zu schaffen – ein nachhaltiges Fungizid der BU F&F unterstützt sie nun im Kampf dagegen.

Seit 2020 hat die Business Unit F&F die Landwirtschaft für sich entdeckt. Gemeinsam mit einem Partner wollen sie erstmals eine Zulassung für ein Fungizid gemäß der EU-Verordnung erhalten. „Unser Partner bringt das Know-how im landwirtschaftlichen Bereich mit, wir das im Bereich der Benzoësäure und der Formulierungsentwicklung“, sagt Senior-Projektleiterin Doris Pfeiffer. Das Produkt auf Basis von Benzoësäure als Wirkstoff ist überzeugend – die Säure wird seit Jahrzehnten in der Kosmetik- und Nahrungsmittelindustrie eingesetzt und steht deshalb in den USA auf der GRAS-Liste („Generally recognized as safe“). „Doch die Zulassung in der EU ist aufgrund der Vorschriften und Regularien eine Herausforderung“, so Pfeiffer. „Daher haben wir zunächst nur die Zulassung für Äpfel, Birnen, Tomaten und Zierpflanzen in Gewächshäusern in den Niederlanden, Griechenland, Italien und Spanien beantragt“, so Andre Grossmann, Head of Innovation and Business Development, BU F&F. Selbst mit dieser Einschränkung sei der Umfang der verlangten Studien enorm.

Organisches Lösungsmittel ersetzen

In der Zwischenzeit erhielt Grossmanns Team Rückmeldungen von seinen Partnern und aus den diversen Feldstudien. Das Fazit lautet: Das Mittel könnte deutlich



ANDRE GROSSMANN

Head of Innovation and Business Development, BU F&F

„Mit **Styraxo® 3.0** bieten wir Landwirten eine biologisch schnell abbaubare und nachhaltige Alternative.“



verbessert werden, wenn das organische Lösungsmittel ersetzt würde. „Die zündende Idee kam uns in einem Meeting mit dem Kooperationspartner. Wir wollten es mit unserer Benzoesäure in Wasser probieren“, erinnert sich Torsten Groth, externer Consultant. Dieser Ansatz wurde an Amber Yarnell übergeben, Leiterin des Forschungslabors in Kalama, BU F&F. Nach eineinhalb Jahren erfolgreicher Forschung ist das optimierte Produkt Styraxo® 3.0 nun verfügbar: ein nachhaltiges und wirksames Fungizid auf Basis biologisch abbaubarer, naturidentischer Benzoesäure. Die neue Formulierung wurde direkt zum Patent angemeldet.

Verbesserte Lösung für Landwirte

Aufgrund der guten Daten zur biologischen Abbaubarkeit erwarten Pfeiffer und Grossmann, dass Styraxo® 3.0 bis wenige Tage vor der Ernte eingesetzt werden kann. Normalerweise dürfen Fungizide letztmalig 30 Tage vor der Ernte auf die Frucht. „Das ist für die Landwirte oft ein Problem, da viele Früchte kurz vor und nach der Ernte besonders empfindlich sind“, sagt Grossmann. Mit Styraxo® 3.0 stünde ihnen eine verbesserte Lösung für diese Situation zur Verfügung.

Für Styraxo® 3.0 werden derzeit in mehreren Ländern mit unterschiedlichen Klimazonen Zulassungen vorbereitet. Da jedes Land eigene Vorschriften hat, benötigt F&F jeweils einen geeigneten Registrierungspartner, um schneller durch den Regulierungsdschungel ans Ziel zu gelangen. So muss etwa die Effizienz des Mittels in dem jeweiligen Land in zwei bis vier Saisons an den Zielpflanzen nachgewiesen werden. Diese Feldstudien und auch die Erstellung der jeweiligen Dossiers sind zeitaufwändig und teuer. „Mit der finanziellen Unterstützung durch LIFE bis 2028 kommen wir nun viel schneller ans Ziel“, ist Grossmann überzeugt.

Das Innovation-Excellence-Komitee begründete seine Entscheidung wie folgt: „Mit Styraxo® 3.0 setzt LANXESS neue Maßstäbe im Bereich der nachhaltigen Pflanzenbehandlung. Es ist ein starkes Signal für Innovation und Verantwortung.“

CLEVER ABGESPEICHERT

Mit Eisenphosphat als Vorprodukt für LFP-Kathodenmaterialien ist die BU IPG einer der wenigen westlichen Anbieter weltweit.

Eines ist sicher: Wo Strom erzeugt und gebraucht wird, sind Speicher notwendig. Seien es Windkrafträder, Solaranlagen oder eben auch Elektroautos – China hat in diesem Punkt die Nase vorn und überchwemmt mit seinen Batterien die Welt. „Wir wollen mit unseren Eisenphosphaten als Vorprodukten in der Batterietechnologie unseren Beitrag leisten, diese Abhängigkeit zu verringern“, sagt Murat Gürsoy, Innovationsleiter der Business Unit IPG. Er schätzt das wirtschaftliche Potenzial der Lithium-Eisenphosphat-Batterien (LFP) als sehr groß ein: „Wir wären hier einer der wenigen westlichen Anbieter.“

Nachhaltige Batteriematerialien

Das überzeugte die LIFE-Jury. Das Forschungsprojekt wird nun bis 2028 finanziell gefördert. Die Jury begründet das so: „Das Projekt verschafft LANXESS einen strategischen Vorteil auf dem schnell wachsenden Markt für LFP-Batterien und positioniert den Konzern als Pionier für nachhaltige Batteriematerialien.“

Derzeit ist Gürsoy mit seinem Team noch in der Entwicklungsarbeit. „Wir testen un-

sere Muster zunächst im kleinen Rahmen und anschließend in unseren Pilotanlagen. Danach versenden wir sie an unsere potenziellen Kunden. Deren Feedback ist für uns sehr wichtig.“ Für diese Arbeit – testen, analysieren, modifizieren – ist Zeit und natürlich auch Expertise gefragt. Doch Gürsoy ist optimistisch: „Wir gehen davon aus, dass wir 2027 die ersten Mengen produzieren können.“ Das Interesse sei groß. Bisher gibt es – soweit bekannt – auch auf dem nordamerikanischen Kontinent keinen Eisenphosphat-Hersteller mit signifikanten Kapazitäten.

Eisenphosphat besteht aus Eisen und Phosphor, die beide für die Umwelt unbedenklich sind und unproblematisch ver-

„Wir sehen in den Eisenphosphaten ein großes wirtschaftliches Potenzial, das wir dank LIFE nun schneller heben können.“



MPP GEWINNT MIT DEM SOURSWEET- PROJEKT

Die Business Unit arbeitet an einem neuen Aktivwirkstoff.

fügbar sind – im Gegensatz zu den üblicherweise verwendeten Vorprodukten für Lithium-Ionen-Batterien, die aus Nickel, Kobalt und Mangan bestehen. „Der größte Nickellieferant ist Russland, Kobalt wird unter fragwürdigen Bedingungen im Kongo abgebaut und die EU hat Mangan 2023 erneut als kritischen Rohstoff für die Batteriechemie eingestuft“, so Gürsoy. Zudem bieten LFP-Batterien große Vorteile im Bereich der Sicherheit: Sie sind beispielsweise nicht so schnell entflammbar.

Vorbildliches organisches Wachstum

Die Produktion von Eisenphosphat würde vorerst in Krefeld-Uerdingen stattfinden. Dieser Bereich der Batteriechemikalien ist für die BU IPG ein neues Geschäftsfeld und könnte für ein vorbildliches organisches Wachstum innerhalb des Konzerns stehen. Auch neue Geschäftsstrukturen müssten geschaffen werden, etwa im Marketing- und Vertriebsbereich.

Gürsoys Optimismus basiert auf Fakten: Auch wenn der Absatz von Elektrofahrzeugen derzeit schwächelt, entwickelt sich der Markt für stationäre Speicherstationen sehr positiv. Zudem hat die EU durch diverse Förderprogramme und Äußerungen deutlich gemacht, dass sie unabhängig von chinesischen Herstellern werden möchte. Dem Projekt kämen nun auch die hohen Zölle zugute, die für chinesische Produkte in den USA anfallen. „Wir stehen bereits mit US-Herstellern in Kontakt, die sich für unsere Forschung interessieren“, so Gürsoy.

Noch steckt das Forschungsprojekt in den Kinderschuhen. Erste Molekülentwicklungen und Versuche finden im MPP-Forschungslabor in Wilmington, USA, statt. Aber vielmehr kann und darf aus patentrechtlichen Gründen nicht über das Projekt gesagt werden. Zu einem späteren Zeitpunkt wird die Xpress ausführlich berichten. Nur so viel: Das Projekt hat auch einen BU-übergreifenden Aspekt. Die Skalierung vom Labormaßstab zur ersten Pilotproduktion soll gemeinsam mit der Business Unit Saltigo in Leverkusen durchgeführt werden. Auch die Entwicklung für den großvolumigen Produktionsmaßstab soll im Sinne von ONE LANXESS gemeinsam mit Saltigo erfolgen.

„Gerade weil wir noch mitten in der frühen Entwicklungsarbeit stecken, sind wir sehr froh, das LiFE-Budget gewonnen zu haben. So können wir unser Forschungslabor in Wilmington stärken, neue Forschungsfähigkeiten aufbauen und das Projekt schneller vorantreiben“, sagt Projektleiter Mark Kubik, BU MPP, und fügt hinzu:

„Durch die zusätzlichen Ressourcen können weitere Experimente zur Entwicklung durchgeführt werden, die die Chance eines erfolgreichen Markteintritts erhöhen.“





Mit dem neuen „Sustainability Pathfinder“-Award zeichnet die globale Nachhaltigkeits-Community bei LANXESS Kolleginnen und Kollegen aus, die sich in besonderer Weise für die Nachhaltigkeitsziele von LANXESS einsetzen – und damit Kosteneinsparungen oder neue Geschäftsmöglichkeiten generieren.

Erster Preisträger ist Energiemanager Stefan Geissler (GF PTSE), der die Auszeichnung im Kölner Tower von Inga Cramer (GF DEV) und Sebastian Röhrlig (GF COM) entgegennahm.

VISIONÄR MIT AUSZEICHNUNG

Ein „unermüdlicher Verfechter für sein Thema“ – so beschreiben Kolleginnen und Kollegen Stefan Geissler. Der Experte aus dem Bereich Global Energy Management (GF PTSE) hat eine klare Vision: Energie in unseren Betrieben smarter nutzen. Dafür wurde er jetzt mit dem neuen „Sustainability Pathfinder“-Award ausgezeichnet.

Wenn Stefan Geissler über Energie spricht, entstehen Bilder, die hängen bleiben. Da ist die Destillation, die wie ein Kochtopf arbeitet: unten Hitze, oben Kondensat, – das in einem Betrieb einfach ins Abwasser entweicht, während ein anderer genau diese Energie dringend bräuchte. „Energie lässt sich nicht anfassen. Sie rauscht unsichtbar durch Leitungen, treibt Pumpen an, erhitzt Reaktoren“, sagt er. „Meine Aufgabe ist, diese Ströme greifbar zu machen und gemeinsam mit den Betrieben herauszufinden, wie wir Dampf, Strom und Gas möglichst effizient einsetzen.“ Seit acht Jahren hält Geissler in der Group Function PTSE die Fäden im globalen Energiemanagement zusammen – eine Aufgabe, die technisches

Know-how, strategischen Weitblick und eine gute Portion Hartnäckigkeit erfordert. Viermal im Jahr bringt er die Energiebeauftragten der Business Units zusammen, informiert über neue gesetzliche Vorgaben, teilt Best-Practice-Beispiele und gibt Impulse.

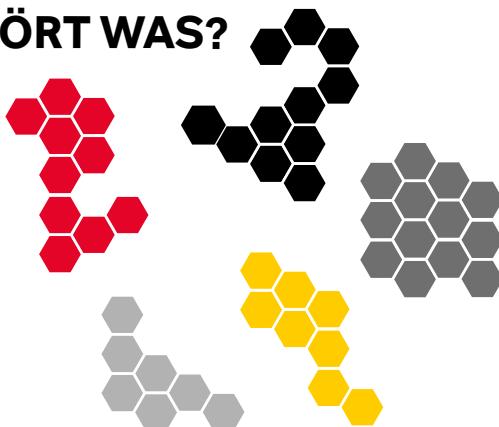
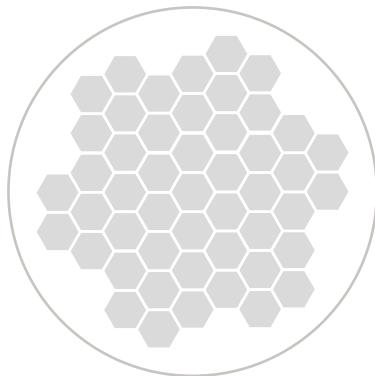
Dabei versteht er sich nicht als Einzelkämpfer, sondern als Vermittler zwischen Management und den Betrieben. „Alleine kann ich nichts bewegen. Es braucht Menschen in den Betrieben, die bereit sind, Neues auszuprobieren“, stellt er klar. Und davon gibt es zum Glück bereits einige, wie auch die Zahlen belegen: In den Jahren 2021 bis 2024 hat LANXESS seinen jährlichen Energieverbrauch um rund 200

GWh gesenkt. „Das spart uns rund 12 Millionen Euro Jahr für Jahr“, so der Experte. Und Geissler ist überzeugt: „Wir haben längst noch nicht das ganze Potenzial gehoben.“ Doch leicht ist der Weg nicht. Zusätzliche Apparaturen kosten Geld, Umbauten bergen Risiken, Genehmigungen brauchen Zeit. Große Chancen sieht er daher auch durch die Möglichkeiten von Digitalisierung und KI. „Neue Monitoring-Systeme, die bereits in ersten Betrieben im Einsatz sind, schaffen noch einmal eine ganz andere Form der Transparenz. Künstliche Intelligenz könnte künftig Betriebsberichte prüfen und Hinweise geben, wie wir unsere Energieflüsse noch besser steuern“, berichtet er.

Der Award, der seit ein paar Wochen prominent auf seinem Schreibtisch steht, ist also für ihn vor allem ein Ansporn, weiterzumachen. „Der Pathfinder-Titel ist für mich ganz klar das Resultat einer tollen, bereichsübergreifenden Teamarbeit – für den wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens und den Schutz des Klimas.“

RÄTSELN & GEWINNEN!

1. WOHIN GEHÖRT WAS?



Wie müssen die sechs Teile zusammengelegt werden, damit sie am Ende die abgebildete Fläche ergeben?

2. WIE VIELE INNOVATIONEN WURDEN VON LIFE UNTERSTÜTZT?

- a. Waren es zwei?
- b. Oder vier?
- c. Oder vielleicht acht?

3. FEHLERFINDER

Im unteren Bild verstecken sich fünf Unterschiede. Aber wo?



LANXESS BEDEUTET ...

► Lancer: Offene Worte

Mit dem neuen Format CFO Townhall schafft Oliver Stratmann für sein Finance-Team Raum für Austausch, Transparenz und Nähe – direkt und weltweit. Die Idee stammt von Philipp Härle, Leiter Global Controlling & Strategy (GF Accounting). Er findet: „Gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen ist es wichtig, die Kolleginnen und Kollegen weltweit abzuholen, ihnen zusätzliche Informationen zu geben und die Zusammenarbeit zu stärken.“ Genau das hat Stratmann mit dem neuen Format umgesetzt.

► Success: Ausgezeichnet

Bei den Extel 2025 Europe & Emerging EMEA Equities Awards hat LANXESS in zahlreichen Kategorien überzeugt. Das Unternehmen zählt in fast allen Bereichen zu den Top 3 und belegt im Chemicals Sector den zweiten Platz in der Gesamtwertung. Unser Investor-Relations-Team sicherte sich gleich mehrfach den ersten Platz – u. a. als bestes IR-Team in der Kategorie kleine und mittelständische Unternehmen sowie als bestes IR-Team in der Gesamtwertung. Auch das IR-Programm und das Investor/Analyst-Event erreichten jeweils Platz 1. „Eine solche Auszeichnung in diesen Zeiten zu bekommen, spricht für die Qualität unserer IR-Arbeit. Das Team leistet täglich Großartiges – und das verdient Anerkennung“, betont CFO Oliver Stratmann.

MITMACHEN

Wo ist meine Tasche? Wo mein Kind? Mit Apple AirTags ist alles schnell zu finden. Wir verlosen zwei davon. Senden Sie uns die **Antwort von Frage 2** an xpress@lanxess.com.



Teilnahmeberechtigt sind Mitarbeitende von LANXESS und deren Tochterunternehmen (außer von Corporate Communications). Pro Teilnehmer ist nur eine Teilnahme möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Auflösung folgt in der nächsten Xpress. Gewinner des Quiz in der Xpress 02.2025 ist **Li-Foong Wee**, Deutschland. Die richtige Lösung auf die 2. Frage war Antwort c.



STARTSCHUSS ABGEGEBEN

**Unsere neuen Azubis
und dual Studierenden
sind da!**

S. 26



WISSEN ANGEROLLT

**Der Container parkte
vor dem Tower und lud
zur Schulung ein. **S. 28****

FARBPIGMENTE MACHEN ES MÖGLICH



Bunt gefärbter
Beton: wetterbe-
ständig und wider-
standsstark.

LEUCHTENDER BETON

Ein Stern ist aufgegangen – allerdings handelt es sich um eine Sitzskulptur mit dem Namen „Urban Star“ und nicht um eine neu entdeckte Lady Gaga. Die Skulptur hat es trotzdem in sich, entfaltet sie doch gerade in der Abenddämmerung eine entrückende Atmosphäre. Verantwortlich für diesen Effekt sind auch die anorganischen Farbpigmente der Business Unit Inorganic Pigments.

Der „Urban Star“ ist eine weitläufige, sternförmige Sitz- und Aufenthaltsskulptur auf einem ehemaligen Kasernengelände im Nordwesten Augsburgs. Ein Großteil der Kuben wurde mit anorganischen Pigmenten der Business Unit Inorganic Pigments durchgefärbt. Vierundzwanzig davon bestehen aus Lichtbeton und tragen farbige LED-Innenleuchten, die bei

Tageslicht das Erscheinungsbild prägen. Mit Beginn der Dämmerung erstrahlt der farbige Lichtbeton.

„Das Bauwerk ist für eine lange Lebensdauer ausgelegt und die gewünschte Farbwirkung soll lange erhalten bleiben. Daher entschied man sich für die Verwendung von Eisenoxidpigmenten, die über Jahrzehnte farbstabil bleiben und Wind und Wetter trotzen“, sagt Oliver Fleschentraeger, Market Segment Manager Construction, BU IPG. Denn Beton ist oft Witterungseinflüssen ausgesetzt. Die Betonkuben des „Urban Star“ besitzen ein pyramidenförmiges, flaches Dachgefälle auf der Oberfläche. So bleibt kein Wasser auf der Oberfläche stehen und die Gefahr einer Vereisung im Winter ist gering.



Noch mehr Input für Superkräfte

Inspiration, Austausch und neue Impulse: Beim ersten „Assistants Community Day“ im Kölner Tower kamen 45 Kolleginnen aus ganz Deutschland zusammen, um KI im Assistenzalltag zu erleben – von spannenden Use Cases mit Xchat und Copilot bis hin zu interaktiven Sessions. Expertinnen von Microsoft gaben Einblicke in die neuesten Entwicklungen und zeigten in Live-

mos, wie KI konkret im Assistenzbereich unterstützt – von der schnellen Dokumentenzusammenfassung über die Reiseplanung bis hin zur Organisation von Events. Die zentrale Botschaft: KI ersetzt keine Assistenz, sie erweitert ihre Superkräfte. Nach so viel Input sorgte ein Abstecher auf die Dachterrasse (Foto) für frische Gedanken.

JEDEN MONAT 100 TONNEN ZUKUNFT

In Brunsbüttel produziert die Business Unit Rhein Chemie jeden Monat das nachhaltige Alterungsschutzmittel Vulkanox® HS Scopeblue® für den Reifenhersteller Continental.

Betriebsleiter Markus Oberthür nimmt sich zurück. Es sei alles eine Teamleistung gewesen. Denn um das Hauptprodukt des Betriebs, Vulkanox® HS, als Scopeblue®-Produkt zu produzieren, war sehr viel Vorarbeit nötig. Erst musste geklärt werden, ob es Aceton als nachhaltigen Rohstoff in ausreichender Menge gibt. Dann musste sich der Betrieb einem bestimmten Auditierungsprozess unterziehen. Und der bedeutete sehr viel zusätzliche Arbeit – mehr als 400 Arbeitsstunden. Als der Betrieb dann die ISCC-PLUS-Zertifikate endlich in der Tasche hatte, fehlten nur noch die Kunden.

„Unser BU-Leiter Jens-Hendrik Fischer hat hier unternnehmerischen Mut bewiesen“, sagt Oberthür. „Wir wussten, dass die Reifenindustrie grundsätzlich an nachhaltigen Materialien interessiert ist, doch wir hatten keine konkreten Aufträge.“ Und so versendeten sie rund ein Dutzend Muster an interessierte Kunden. „Alles, was mit Reifen zu tun hat, wirft immer auch Sicherheitsfragen auf. Wir mussten sehr genau nachweisen, dass sich unser Scopeblue®-Produkt technisch in nichts vom konventionellen Vulkanox® HS unterscheidet“, sagt Oberthür. Das Alterungsschutzmittel macht rund zwei Prozent des gesamten Reifens aus. „Trotz

dieser geringen Menge wird kein Reifen ohne diesen Zusatz produziert“, erläutert Oberthür. Sie würden sonst zu schnell ihr Sicherheitsprofil verlieren. Der große Reifenhersteller Continental gab rasch eine positive Antwort. 100 Tonnen ordert er nun vertraglich abgesichert jeden Monat. Geliefert wird das Ganze in ein großes Werk in der Slowakei.

Continental hat sich auf die Fahnen geschrieben, bis 2050 komplett nachhaltige Reifen zu produzieren. „Und so weit ich das sehe, sind wir die Einzigsten, die ein nachhaltiges Alterungsschutzmittel anbieten“, so Oberthür. Ein weiterer Vorteil des LANXESS-Produkts ist: Der Hersteller muss an seinen Prozessen nichts verändern. Er kann das im Massenbilanzverfahren hergestellte Produkt direkt einsetzen.

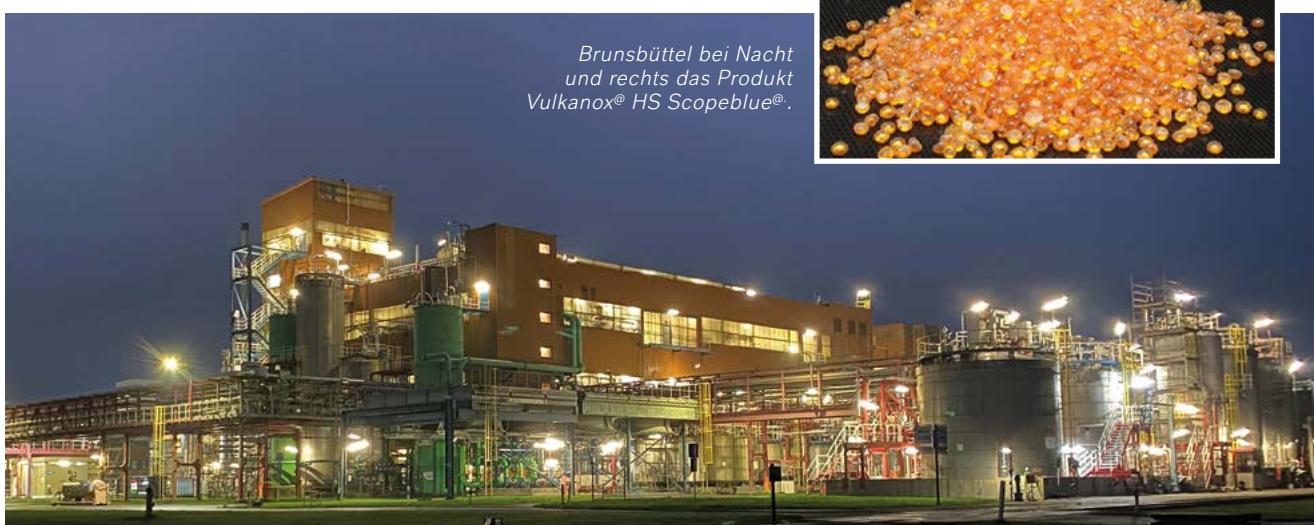


Der Auftrag freut das 63-köpfige Team von Oberthür: „Sie sind stolz, etwas zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz beizutragen.“ Bei der Beschaffung des nachhaltigen Rohstoffs Aceton – er macht 55 Prozent des Gesamtprodukts aus – gibt es auch keine Probleme. Er wird aus Fettresten im Lebensmittelbereich gewonnen. „Wir könnten auch die doppelte Menge produzieren“, sagt er. Zusätzlich nutzt der Betrieb in Brunsbüttel auch erneuerbare Energien in der Produktion. Insgesamt verringert sich so beim Scopeblue®-Produkt der CO₂-Fußabdruck um 30 Prozent im Vergleich zum konventionell hergestellten. Oberthür hofft, dass mit dem Auftrag von Continental ein Knoten geplatzt ist und auch noch andere Kunden dem Beispiel folgen.

Einen Wermutstropfen gibt es doch: Nadja Stucke, die zweite Betriebsleiterin, die sehr viel Arbeit in das Projekt gesteckt hatte, hat den Erfolg mit Continental nicht vor Ort miterlebt. „Dabei verdanken wir ihr sehr viel“, sagt Oberthür. Sie hat sich gerade um ein anderes, recht wichtiges Projekt zu kümmern – sie ist in Elternzeit.



Brunsbüttel bei Nacht und rechts das Produkt Vulkanox® HS Scopeblue®.





DURCHSTARTEN!

Das neue Ausbildungsjahr hat begonnen – und mit ihm 156 junge Menschen, die ganz unterschiedliche Lebenswege, Erfahrungen und persönliche Erwartungen mit in unser Unternehmen einbringen. Drei von ihnen haben wir getroffen – und mit Ausbildungsleiter Andre Hoderlein (GF HR) über Wandel, Verantwortung und Chancen gesprochen.

Herr Hoderlein, 156 neue Azubis hat LANXESS in diesem Jahr eingestellt. Wir halten also auch in Krisenzeiten am Thema Ausbildung fest?

Hoderlein: Ja, und das ist aus meiner Sicht ein deutliches Signal. Auch wenn die Gesamtzahl in den vergangenen Jahren etwas gesunken ist, gehören wir mit rund 600 aktiven Auszubildenden weiterhin zu den größten Ausbildern in der Region. Das macht mich stolz. Denn Ausbildung ist nicht nur ein Invest in die Zukunft – sie ist auch ein Ausdruck von Verantwortung.

Stichwort Fachkräftemangel. Wie schwer ist es, alle Stellen mit geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten zu besetzen?

Wir bekommen im Schnitt rund 6.000 Bewerbungen pro Jahr – das zeigt, dass wir für junge Menschen ein attraktiver Arbeitgeber sind. Die Verteilung nach Berufsbildern ist allerdings sehr unterschiedlich. Für Berufe wie den Chemielaboranten finden wir schnell passende Bewerberinnen und Bewerber. In technischen Bereichen wie der Automatisierungstechnik oder der

Industriemechanik rekrutieren wir mittlerweile ganzjährig. Deshalb sind wir im engen Austausch mit Schulen und bieten beispielsweise freiwillige Praktika in unseren PTSE-Werkstätten an, um frühzeitig Interesse zu wecken.

Sie selbst haben vor mehr als 30 Jahren Ihre Karriere als Azubi bei LANXESS begonnen. Was hat sich über die Jahre verändert?

Früher war der klassische Schulabgänger gefragt – heute sind wir offen für Quereinsteiger, Umschüler und Menschen mit Brüchen im Lebenslauf. Das ist gut so – fordert von uns aber auch viel mehr Flexibilität und einen individuelleren Blick. Wir müssen uns Bewerbungen viel intensiver anschauen und bei interessanten Kandidaten überlegen, wie wir sie in unser Unternehmen einbinden können – auch mal fernab der klassischen Wege. Ein gutes Beispiel ist unser Umschulungsprogramm zur Produktionsfachkraft Chemie, das wir intern aufgesetzt haben und auch komplett mit eigenen Kapazitäten umsetzen. Damit geben wir Menschen ohne Berufsabschluss – die zuvor oft über Leiharbeit

bei uns tätig gewesen sind – die Chance, innerhalb von zwei Jahren einen IHK-Abschluss zu erwerben. Das schafft Perspektiven und stärkt die Bindung ans Unternehmen.

Was zeichnet die Ausbildung bei LANXESS besonders aus?

Wir sind nah dran an den jungen Menschen. Das beginnt schon im Bewerbungsprozess, den wir zügig und verbindlich gestalten. Bereits einige Zeit vor dem Ausbildungsbeginn nehmen wir Kontakt auf, verschicken Newsletter und laden zu unserer offiziellen Begrüßungsveranstaltung ein. Unsere betrieblichen Ausbilder sind dabei zentrale Schlüsselpersonen. Wir haben ein starkes Netzwerk aufgebaut, um sie mit Informationen zu versorgen und zu unterstützen. Die Bereiche sollen sich gut präsentieren – denn sie sichern durch erfolgreiche Übernahmen ihren eigenen Nachwuchs. Dass unser Konzept funktioniert, zeigt die niedrige Abspringer- und Abbrecherquote. Darauf können wir als Ausbildungs-Team stolz sein!



„TECHNIK IST GENAU MEIN DING“

„In meiner Freizeit habe ich schon immer gern Dinge selbst gebaut und eigene kleine Projekte umgesetzt. Das reichte vom Experimentieren mit 3-D-Druck bis zur Veranstaltungstechnik-AG an meiner alten Schule. Deshalb war für mich schon früh klar: Nach dem Abitur möchte ich Maschinenbau studieren – aber unbedingt dual. Mir ist wichtig, dass ich nicht nur Theorie lerne, sondern das Wissen auch direkt praktisch anwenden kann. So habe ich mich gezielt nach dualen Studiengängen umgesehen und bin schnell auf LANXESS gestoßen. Was mich auch überzeugt hat, war die Unternehmenskultur: dass man Ideen einbringen kann und ein Miteinander auf Augenhöhe gelebt wird. Auf den Mix zwischen Uni, Ausbildungswerkstatt und Betrieb freue ich mich sehr – auch wenn das sicherlich mal stressig wird. Mein erster Eindruck vom Unternehmen war durchweg positiv: Die Einführungswoche war super organisiert, alle waren offen und hilfsbereit. Ich habe mich von Anfang an gut aufgehoben gefühlt.“

LUKAS KOCH-SCHULTE, 17, UERDINGEN, DUALER STUDENT



„JEDEN TAG LERNE ICH ETWAS NEUES“

„Eigentlich war Fallschirmjäger mein Traumjob, und ich habe ihn in den letzten zwei Jahren supergern ausgeübt. Aber irgendwann kommt auch der Gedanke: Was mache ich, wenn ich mit Mitte oder Ende 30 bei der Bundeswehr aussteige? Ich hätte dann keine Berufsausbildung, nichts, auf das ich im zivilen Leben zurückgreifen könnte. Ich habe schon immer gern mit den Händen gearbeitet und dann am Ende mit Stolz mein Werk betrachtet. Spätestens als ich nach dem Abitur beim Technischen Hilfswerk gearbeitet habe, war für mich klar, dass ein Studium nichts für mich wäre. So kam ich auf Industriemechaniker. Auf LANXESS machte mich mein bester Freund aufmerksam, der auch im Chempark Krefeld-Uerdingen eine Ausbildung macht. Weil ich sehr zeitnah wissen musste, ob LANXESS mich nimmt, haben mir die Verantwortlichen direkt nach dem Bewerbungsgespräch eine Zusage gegeben. So konnte ich noch rechtzeitig alles mit der Bundeswehr klären und am 1. September die Ausbildung anfangen. Ich finde super, dass es in der Ausbildung sofort zur Sache geht, ich jeden Tag etwas Neues lasse, die ganze Zeit etwas zu tun habe und die Zeit wie im Flug vergeht. Trotzdem habe ich dann abends noch Zeit für anderes. Das war bei der Bundeswehr nicht immer so gegeben. Ich war da ja auch in einer Kaserne etwa 400 km von meinem Heimatort entfernt. Ich genieße gerade dieses regelmäßige, klare Leben bei LANXESS. Mit den anderen 22 Azubis in meiner Klasse verstehe ich mich gut, auch wenn viele jünger sind als ich. Selbst dass ich nun erst mal etwas weniger Geld zur Verfügung habe, stört mich nicht. Die anderen Vorteile überwiegen.“

NIELS JANSEN, 21, UERDINGEN, INDUSTRIEMECHANIKER



„ICH SCHWÄRME DIE GANZE ZEIT“

„Ich habe schon eine Ausbildung zur zahnmedizinischen Fachangestellten absolviert, wusste aber sehr schnell, dass das nichts für mich ist. Ich fand den Beruf leider von Beginn an langweilig. Mir fehlte aber lange eine Idee, was etwas für mich sein könnte. Ein Bekannter meines Verlobten brachte mich dann auf LANXESS. Er hatte dort vor Jahren eine Ausbildung zum Chemikanten gemacht und schwärzte mir davon vor. Da ich immer schon gern Chemie, Physik und Mathe gemacht habe, bewarb ich mich. Mein Vorstellungsgespräch lief super und ich sagte sofort zu. Ich bin so froh, diesen Schritt gegangen zu sein. Ich finde meine Kolleginnen und Kollegen sehr nett und auch die Ausbildung beginnt super interessant. Letzte Woche waren wir hier in Krefeld-Uerdingen im Technikum. Ich freue mich auf alles, was da noch kommt. Und gerade weil ich schon eine Ausbildung hinter mir habe, weiß ich nun noch sehr viel mehr zu schätzen, was LANXESS mir bietet.“

JULIA KRUTEVICH, 24, UERDINGEN, CHEMIKANTIN

EINE VOLLE LAD

... gab es jetzt für rund 120 LANXESS-Kolleginnen und -Kollegen vor dem Kölner Tower: Dort machte zwei Tage lang ein Schulungscontainer der Firma Hoyer Station.

Den passenden Anschluss finden – das ist für die Logistik-Fachleute bei LANXESS nicht immer leicht. Wer jetzt denkt, dass es sich bei dieser Personengruppe um Einzelgänger ohne Sozial-Kontakte handelt, liegt falsch: Denn Anschlüsse spielen bei der Organisation von Transporten flüssiger Chemikalien eine wichtige Rolle. Sie müssen sicherstellen, dass das Gefahrgut dicht, rückflussfrei und den spezifischen Normen entsprechend transportiert und entladen wird. „Schnellkupplungen, DIN-Flansche, Gewindevverbindungen: Im Schulungscontainer haben wir die verschiedenen Anschlussarten und ihre jeweiligen Verwendungszwecke sehr anschaulich demonstriert“, erläutert Gerald Höppener, Head of Bulk Logistics in der Group Function GPL, der mit seinem Team die Idee für die Praxis-Schulung hatte.

SORGT FÜR AHA-MOMENTE

Neben der Simulation von Be- und Entlastungssituationen gab es detaillierte Demos zu sämtlichen Zubehörteilen – von Ventilen, Rohren und Beschichtungen bis hin zu Heizsystemen. Mithilfe von Querschnittsmodellen konnten sich die Teilnehmenden ein Bild vom Aufbau wichtiger Armaturen machen. „Oft kennen die Kolleginnen und

Kollegen, die in ihrem Tagesgeschäft mit der Organisation von Containertransporten zu tun haben, die Begriffe nur vom Papier. Unser Ziel war es, ein praktisches Verständnis für die technischen Zusammenhänge zu vermitteln“, so Höppener weiter.

SCHWERGEWICHT MIT SONDERGENEHMIGUNG

Die Aufstellung des Containers am Tower erforderte dabei selbst einiges an Logistik-Know-how: Wegen des hohen Gewichts von rund 14 Tonnen und der Länge von mehr als sieben Metern mussten geeignete Flächen gefunden und Genehmigungen durch Tower-Management und das Kölner Brückenamt eingeholt werden. Doch der Aufwand hat sich gelohnt: Die Schulung, die sich nicht nur an das Team von GPL, sondern auch an Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing und Supply Chain Management der Business Units richtete, kam gut an. „Ich spreche in meinem Job sehr häufig mit unseren Lieferanten über Containertransporte. Die Anforderungen sind sehr komplex, oft fehlt das bildliche Verständnis. Mal einen Blick ins Innere eines solchen Containers zu werfen, wird meine Arbeit künftig auf jeden Fall einfacher machen“, sagt Zaira Di Rosa, Rohstoffeinkäuferin in der GF GPL.



UNG WISSEN . . .



Blickfang: Zwei Tage lang machte der Schulungscontainer Station vor dem Kölner LANXESS-Tower. In rund zweistündigen Trainings gab es dort jede Menge Fachwissen rund um Container-Transporte. Angemeldet hatten sich nicht nur Teams aus der GF GPL, sondern auch aus vielen Business Units mit ihren jeweiligen Heads.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM JUBILÄUM!

25 JAHRE

BERGKAMEN

Jens-Martin Teuscher All 01.01.2001

KÖLN

Dr. Matthias Boll DEV 01.01.2001

Dr. Stephan Deblon LEX 01.12.2000

Rafael Grzyb PLA 01.12.2000

Christian Jäschke CON 01.12.2000

Dr. Axel Lache LPT 01.01.2001

Melanie Wiedemeier-Jarad RCH 01.10.2000

Dr. Philip von Wrede MPP 01.10.2000

LEVERKUSEN

Ralf Düster SGO 01.11.2000

Perihan Eke ACC 06.10.2000

Dr. Klaus Kanschik PTSE 01.01.2001

Dr. Ralf Krahwinkel SGO 01.01.2001

Dr. Mark Mikulas SGO 01.10.2000

Jan-Christoph Werbrouck SGO 01.11.2000

MANNHEIM

Hans-Peter Apfel LAB 01.11.2000

Michael Baser IT 01.01.2001

UERDINGEN

Dr. Holger Friedrich IPG 01.11.2000

Dr. Carsten Rosenhahn IPG 01.01.2001

40 JAHRE

KÖLN

Sabine Heidecker All 28.12.1985

Nicole van den Boom All 01.10.1985

LEVERKUSEN

Frank Kirsch SGO 02.12.1985

Wilfried Kirschen SGO 02.01.1986

Michael Schomburg SGO 08.01.1986

UERDINGEN

Jochen Konschak MPP 01.10.1985

Marcel Leurs IPG 01.10.1985

Sven Scobel IPG 04.11.1985

FESTGEHALTEN

SCHÖNE MOMENTE



Gewonnen! Große Freude bei den CAL Kickerz, als das Runde ins Eckige traf.



1. Platz: CAL Kickerz aus Leverkusen. Ganz links: Vorstandsmitglied Hubert Fink hatte den Siegern ihren Pokal überreicht.

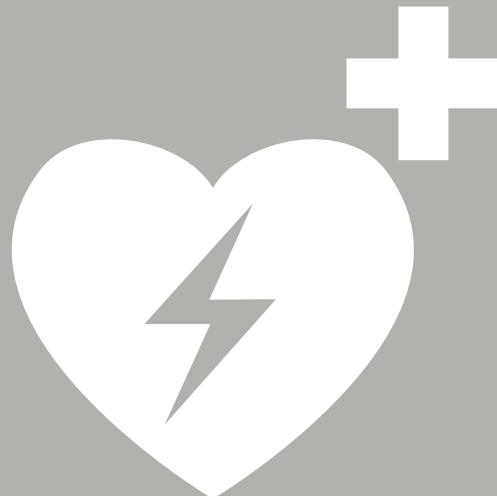
„Nach der Vorrunde dachten wir, jetzt sind wir draußen: zwei Siege, ein Unentschieden und zwei Niederlagen – das war unsere Bilanz“, erzählt Ali Bayat, Chemikant und Fußballspieler beim Leverkusener LANXESS-Team CAL Kickerz. Aber dann kamen sie doch weiter – und verloren bis zum Finale des diesjährigen LANXESS-Turniers kein Spiel mehr. „Dabei hat uns das Team von PCA United zugesetzt. Wir waren nur noch auf Abwehr eingestellt und wollten einfach kein Tor kassieren“, gibt Bayat unumwunden zu. Doch beim Penalty-Schießen stand der Fußballgott an ihrer Seite. Vielleicht lag es auch am Keeper: „Er war in der Form seines Lebens und hat alles gehalten.“ So trugen die CAL Kickerz am Ende den Pokal vom Platz – dafür hatte ein Tor von drei möglichen beim Penalty-Schießen gereicht.

5 JAHRE UNFALLFREI! GELEBTE VORSÄTZE!



Der API-Betrieb der BU Saltigo hat es vorgemacht: Seit fünf Jahren hatte er keinen einzigen meldepflichtigen Arbeitsunfall mehr. Im Rahmen einer kleinen Feier überreichte Operations-Leiter Boris Bosch die offizielle Urkunde und würdigte das Engagement des Teams. „Fünf Jahre ohne Arbeitsunfälle – das ist das beeindruckende Ergebnis unserer Sicherheitskultur und eines verantwortungsvollen Miteinanders. Auf diese Leistung können alle im Betrieb stolz sein.“ Arbeitssicherheit funktioniert, wenn alle mitziehen und Sicherheit nicht nur Vorschrift, sondern ein gelebter Wert ist. Das API-Team bleibt auch weiterhin dem Saltigo-Sicherheitsmotto treu: „Sicher, weil wir es wollen.“

QUALITY WORKS.



HELDEN DES ALLTAGS

Setzt der Stillstand ein, hilft ein Schock. Das ist die Devise von Defibrillatoren bei Herzstillständen. Sie sollen den Schlag wieder in Gang setzen und so das Überleben sichern.

Defibrillatoren an öffentlichen Orten retten im Notfall Leben. Jede Sekunde zählt. Damit diese lebensrettenden Geräte immer einsatzbereit sind, steckt in ihrem Inneren zumeist eine Lithium-Thionylchlorid-Batterie. Sie zeichnet sich durch hohe Reaktivität und eine sehr geringe Neigung zur Selbstentladung aus. Dank dieser Eigenschaften sind Batterien mit Thionylchlorid nicht nur extrem langlebig, sondern funktionieren zuverlässig in einem breiten Temperaturbereich mit einer Lebensdauer von mehreren Jahrzehnten. Unser Thionylchlorid aus der Business Unit All in Leverkusen ist zentraler Baustein dieser Batterie – ein unsichtbarer Held des Alltags.

