

REVISTA PARA EMPLEADOS

X PRESS

Atrévete a ser más valiente

La salud mental es posible. Nuestros expertos te dan los mejores consejos para entrenarla.

PÁGINA 12

Pensar con más potencia

La IA está cambiando nuestras vidas: muchas cosas son más rápidas y consiguen mejores resultados.

PÁGINA 14

¡SÓLO DESPEGAN LOS QUE ACTÚAN!

Empezar sin dejarse distraer por las malas noticias. Esa es una fortaleza que muchos compañeros y compañeras demuestran a diario. Hemos hablado con algunos de ellos. PÁGINA 6

DE LA EMPRESA

TEN CONFIANZA.



ESTIMADOS COLEGAS

La situación económica sigue siendo difícil, pero debemos sacar lo mejor de ella. Muchos de ustedes nos muestran cada día cómo hacerlo. Persiguen sus objetivos y no pierden la confianza. Eso es contagioso.

Por eso, en esta edición les presentamos a compañeros y compañeras que realizan un trabajo inspirador en su ámbito. Como los protagonistas de nuestro artículo destacado (a partir de la página 6) o los ganadores del presupuesto LIFE (a partir de la página 18).

Nuestro compañero Stefan Geissler también persigue su objetivo con

tenacidad. Muchos compañeros lo mencionaron de forma independiente cuando se les preguntó: «¿Quién se compromete con nuestra estrategia de sostenibilidad en la empresa?». Ahora ha sido galardonado con el nuevo premio Sustainability Pathfinder. ¡Enhorabuena (página 22)!

A todos aquellos que deseen adquirir conocimientos teóricos adicionales sobre el tema «Mantener la confianza en tiempos difíciles», les recomiendo los consejos de los dos expertos Carl Naughton y Hans Rusinek (a partir de la página 12).

¡QUE TE DIVIERTAS!

MIRKA STEIN,
JEFE DE RELACIONES INTERNAS



Aquí puede encontrar todos los números de también en línea.

El próximo Xpress se publicará en diciembre. Por favor, envíe sugerencias de temas o su opinión a:

xpress@lanxess.com

Aviso legalprensa

Editado por: LANXESS AG, Corporate Communications
Responsable en el sentido de la ley de prensa: Claus Zemke, Corporate Communications, 50569 Colonia (Alemania)
Redacción: Mirka Stein, Kathrin Achenbach, Annette Westhoff
Diseño y producción: Westhoff Corporate Publishing, Bonn (Alemania)
Impresión: Wir machen Druck GmbH, Backnang (Alemania)
Fotos: LANXESS, Adobe Stock

Esta edición ha sido traducida con la herramienta de traducción deepl.

Xpress-Redaktion, LXS-COM-COM, Kennedyplatz 1, 50969 Colonia (Alemania), teléfono 0221/8885 2587, fax 0221/8885 6022, xpress@lanxess.com

Xpress está impresa en papel 100 % reciclado, y solo se utilizan tintas sin aceite mineral.

Declaraciones de futuro: esta revista contiene declaraciones de futuro, incluidas suposiciones y opiniones de la sociedad, así como la reproducción de suposiciones y opiniones de terceras personas. Diversos riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores pueden motivar que los resultados, la situación financiera o la evolución económica de LANXESS AG difieran considerablemente de las expectativas aquí expuestas, ya sea de forma explícita o indirecta. LANXESS AG no asume ninguna garantía de que sean ciertas las suposiciones que se toman como base para estas declaraciones de futuro y descarta toda responsabilidad sobre la veracidad futura de las afirmaciones realizadas en esta declaración o la consecución real de las evoluciones futuras aquí expuestas. LANXESS AG no asume ninguna garantía (directa ni indirecta) sobre la información, las estimaciones, las expectativas de objetivos y las opiniones aquí mencionadas, y no se puede confiar plenamente en ellas. LANXESS AG no asume ninguna responsabilidad sobre los eventuales errores o incorrectas que pueda contener la presente publicación. En consecuencia, tampoco ningún representante de LANXESS AG ni de una empresa del grupo o de alguno de sus respectivos órganos asume ninguna responsabilidad que se pudiera derivar de forma directa o indirecta del uso del presente documento.

ENFOQUE



6 ¡Hazlo, déjate llevar, despegar!

El compromiso de un individuo puede inspirar y hacer avanzar a todo un equipo. Le presentamos a compañeros que se han aferrado a sus objetivos a pesar de la adversidad.

8 Desafiar los contratiempos

Mauricio Buchdid abrió nuevos caminos en Brasil con las subastas electrónicas y, al final, consiguió convencer a todo el mundo. Otros tuvieron experiencias similares.

PRODUCTOS & CALIDAD

14 El nuevo poder del pensamiento

¿Cómo está cambiando la IA nuestra vida cotidiana y laboral? Una visión de conjunto.

18 LIFE da vida a las innovaciones

El presupuesto LIFE lo hace posible: cuatro proyectos innovadores de las unidades de negocio PLA, F&F, IPG y MPP han obtenido ayuda financiera de.

23 Puzzles y Ganar / Lancer & Success

24 Calidad **Obras**

Cómo trabajamos para la "Héroes de la vida cotidiana" cuidado.

PERSONAS Y TRABAJO EN EQUIPO

12 Más valentía

Entrena tu salud mental con los consejos de Carl Naughton y Hans Rusinek.

22 Visionario de honor

Stefan Geissler busca incansablemente formas de hacer un uso más inteligente de la energía en las empresas. Esto no ha pasado desapercibido.

¡CONTRA IMPUESTOS!

En todo el mundo. La situación de la industria química es crítica. Es cierto que las reducciones de costes de FORWARD! y las mejoras del programa Excellence están surtiendo efecto. Sin embargo, la recesión económica es tan grave que es necesario tomar medidas adicionales. El consejo de administración, los directores de las unidades de negocio y los directores generales han debatido al respecto y han decidido varias medidas, como la suspensión inmediata del programa IPP 2025 y la supresión del IPP en 2026. También se aplicará una congelación global de la contratación, se pedirá que se revisen los modelos flexibles existentes y se tomarán muchas otras medidas. Pero también se está trabajando en medidas estructurales. «Todos y cada uno de nosotros podemos ayudar a que el grupo supere estos tiempos difíciles», exhorta el director general Matthias Zachert.



"En Continental trabajamos continuamente para mejorar la huella medioambiental de nuestros productos. Colaboraciones como la que mantenemos con LANXESS y el uso de aditivos innovadores para el caucho como Vulkanox HS Scopeblue nos ayudan a acercarnos a nuestro objetivo de utilizar más del 40% de materiales renovables y reciclados en nuestros neumáticos para 2030."

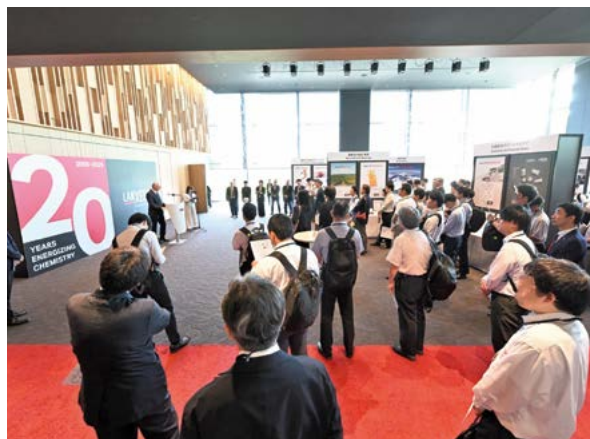
Steffen Ryssel, jefe de compras de la división de neumáticos de Continental. El fabricante de neumáticos es el primero en utilizar el nuevo aditivo para caucho más sostenible de LANXESS, que también cuenta con la certificación ISCC PLUS.

RENDIMIENTO MOSTRAR

Japón/Tokio. LANXESS muestra lo que es posible: la transformación en una empresa de especialidades químicas estuvo al alcance de la mano en el "Solution Day" de Tokio. Con presentaciones de expertos y seminarios, LANXESS mostró sus soluciones innovadoras en seis áreas clave a unos 150 clientes y socios. Se trataba de los ámbitos de "Pilas y movilidad", "Cosmética y cuidado personal", "Electrónica y semiconductores", "Construcción

y revestimientos", "Agricultura", "Alimentación y bebidas" y "Sostenibilidad".

Por ejemplo, los visitantes pudieron informarse sobre materiales avanzados para baterías y aditivos de caucho para electromovilidad, o conocer soluciones de alto rendimiento para la producción de semiconductores y la refrigeración de centros de datos en el sector de la electrónica. Todo fabricado por LANXESS.



1400

LIBRAS DE COMIDA

Esta es la impresionante cantidad de alimentos recolectados por los empleados de la planta de LANXESS en West Hill (Canadá) a través de sus campañas de donación organizadas por ellos mismos. Esto proporcionará alimentos a unas 650 familias. ¡Enhorabuena!

NATURALMENTE DELICIOSO

En todo el mundo. Durante siglos, las granadas se consideraron el alimento de los dioses y a menudo son de carácter dudoso. Probablemente no querían desprenderse de esta fruta agri dulce y dejar que se estropeara rápidamente. Pero esto ya es cosa del pasado, al menos en Estados Unidos. Desde finales de 2024, el conservante natural Nagardo está autorizado para el tratamiento de superficies.® autorizado. Sus glicolípidos se adhieren a la superficie de los granos y actúan eficazmente contra el deterioro microbiano. "Esto abre nuevas oportunidades de venta y reduce el desperdicio de alimentos." dice Julius Tertilt, diputado de la BU. Nagardo® está permitido en los refrescos y la cerveza sin alcohol en la UE desde 2022. Ahora también se utilizará en alimentos. En EE.UU. ya está autorizado para salchichas secas ahumadas. "Observamos una creciente demanda de conservantes naturales y estamos trabajando en nuevos campos de aplicación y en las autorizaciones reglamentarias necesarias para Nagardo® - para complementos alimenticios líquidos u otras aplicaciones frutícolas, por ejemplo" dice Tertilt.

TRES PREGUNTAS PARA

LUCAS MARTINI,

Jefe de obra en Memphis, BU MPP, EE.UU.



Pregunte al ¡Colegas!

En agosto, 20 directores de centros de la región de las Américas se reunieron en Toronto (Canadá). Durante tres días, escucharon más de 25 presentaciones de más de 30 ponentes. También visitaron la planta de West Hill de la unidad de negocio LAB. Usted, señor Martini, también estuvo allí. ¿Qué ha vivido en esta reunión?

Lucas Martini: Un intercambio muy fructífero. Pude hablar con todos mis colegas sobre los retos en sus respectivos lugares. Compartimos experiencias y conocimos las mejores prácticas. Si cada centro pone en práctica una sola idea de esta semana, la seguridad, las operaciones, la rentabilidad y el trabajo en equipo mejorarán notablemente. Estoy convencido de que esta oportunidad de intercambio mutuo es crucial para el éxito de cada planta.

¿Qué nuevas ideas o prácticas aplicará ahora en su centro de Memphis?

Realmente tengo un montón de ideas fantásticas para Memphis. Lo que me entusiasmó en West Hill fue el uso de listas de control digitales, que se utilizaron para 'Mantenimiento predictivo' (mantenimiento predictivo). Bastian Jana hizo una muy buena presentación al respecto y yo también hablé directamente con su equipo. También queremos introducir estas listas de comprobación digitales aquí en Memphis y utilizar nuestros iPads específicamente para este tipo de listas

de comprobación. Esto nos permitirá documentar la información en tiempo real y tomar fotos que podemos cargar directamente en el sistema. Esto hace que nuestro trabajo y todo el proceso de gestión del sitio sea más eficiente y mejor. Por supuesto, esto también nos hace avanzar un paso más en términos de seguridad.

Otra cosa que espero con impaciencia es la visita del equipo de Excelencia Operativa de Diagnóstico in situ. en Memphis. Hablaremos de cómo implantar las herramientas de IA en nuestro sistema de control distribuido. Nuestro objetivo es lograr un ahorro significativo en el uso de materias primas.

¿Cuál fue para usted la experiencia más valiosa o reveladora de la reunión?

Trabajo en red. Una rápida llamada de equipo con alguien a quien he conocido personalmente esta semana, por ejemplo, puede desencadenar una valiosa iniciativa que mejore significativamente nuestro trabajo. Así utilizo los recursos de la empresa y no tengo que recurrir a consultores externos. Es rápido, sencillo y mucho más barato. También es bueno saber que no estamos solos en Memphis en nuestros esfuerzos por optimizar nuestras operaciones. La visita a la planta de West Hill también fue inspiradora. La planta y su gente eran impresionantes. Y me alegré mucho de que la visita no tuviera lugar en invierno.

MARCA, DÉJATE LLEVAR, ¡DESPEGA!

Mauricio Buchdid no se desanimó, a pesar de que al principio los proveedores no mostraron interés por sus subastas electrónicas. Laura Kovach y su equipo interdisciplinar hicieron todo lo posible para que un cliente cambiara de producto y Jack Conen quiso optimizar la transferencia de conocimientos en Saltigo. Muchos de ellos se comprometen, aportan su experiencia, a veces fracasan, pero luego siguen adelante. Es precisamente esta actitud la que al final nos hizo superar con éxito una crisis.

Un comentarista escribió sobre la final del Campeonato de Europa de Baloncesto en septiembre: "Una vez más, Alemania se durmió al principio y se quedó atrás. El equipo turco jugó como desatado y el resultado parecía claro. Además, a los alemanes les faltaban jugadores importantes por lesión. Pero entonces los vigentes campeones del mundo recuperaron el sentido y lucharon por remontar. De repente, surgieron jugadores que nadie había previsto. Anotaron canastas decisivas y, al final, el capitán Dennis Schröder ganó el partido para Alemania. Lo que empezó tan mal acabó con el título. La mezcla de actuaciones individuales y espíritu de equipo se había impuesto."



Lo que se aplica al deporte también puede trasladarse a la vida laboral: una persona puede arrastrar a todos, tanto en sentido negativo como positivo. Esto también es posible en una empresa. Por ejemplo, el colega que sigue motivado a pesar de los malos datos económicos y realiza su proyecto lo mejor que puede. Que sufre contratiempos, los analiza con frialdad y sigue adelante. Que cree en sí mismo y así tiene un efecto motivador en los demás. ¿El afortunado? "No", dice el consultor Carl Naughton. Es una actitud que se puede entrenar. No tiene por qué venir dada por Dios. La seguridad y la confianza son

actitudes internas que también se alimentan de la experiencia. "Por desgracia, la mayoría de las veces recordamos experiencias negativas. Eso es un error. Es mejor recordar lo que ya has conseguido en la vida", aconseja Naughton. (Más información en las páginas 14 y 15).

INFLUYA EN SU PROPIO ENTORNO

Quizás este consejo sea especialmente importante en los tiempos que corren. Después de todo, ¿quién no se deja arrastrar por el flujo aparentemente interminable de noticias negativas? Pero eso no ayuda, ni a uno mismo ni a los que le rodean. Al fin y al cabo, los individuos no pueden cambiar la situación mundial, pero sí su propia situación. Y eso puede conducir a una sensación personal de logro en el entorno profesional, que en última instancia ayuda a toda la empresa. Un colega así actúa como un modelo a seguir. Porque la motivación también es contagiosa.

NO DISCUTAS, PREFIEREN ACTUAR

Afortunadamente, en LANXESS tenemos colegas así en una gran variedad de puestos en todo el mundo. No se quejan, actúan. Y como esto es tan importante para que superemos juntos estos tiempos difíciles, incluso para LANXESS, nos gustaría presentarles a algunos de ellos a continuación. Son ejemplos de los muchos que no se mencionan aquí.

Si conoce una gran acción de un colega, escríbanos. Estaremos encantados de compartir ejemplos positivos.

Enviar por correo a: xpress@lanxess.com

EN FELICIDAD BRINGER

En la cultura japonesa, la grulla simboliza una vida sana, larga y plena. Cuenta la leyenda que si doblas 1.000 grullas de papel, tu deseo se hará realidad.

¿Quizá podría empezar hoy mismo y regalar el amuleto a un colega?



Puedes encontrar instrucciones de plegado en YouTube.



SUBASTAS ELECTRÓNICAS EN EL MPP

A TRAVÉS DE PERMANEZCA ATENTO-CONVENCIDO

Llevo unos diez meses intentando establecer cada vez más subastas electrónicas. Al principio, tuve grandes dificultades para conseguir que los proveedores de Brasil participaran en mis subastas electrónicas. Muchos de ellos trabajan según un "modelo de lista de precios mensual" y nunca han tenido experiencia con las subastas electrónicas. Tuve que convencerlos mucho y transmitirles los conocimientos necesarios de la forma más sencilla posible. Fue un gran reto. Por otro lado, los proveedores también se beneficiaron de estas herramientas: tienen muchas más oportunidades de conseguir pedidos. Al mismo tiempo, por supuesto, también aumenta la presión para que otras empresas les rebajen los precios y bajen sus expectativas de precios.

Diferentes tipos

Disponemos de varios tipos de subastas electrónicas, aunque la que utilizamos con más frecuencia es la subasta electrónica inversa. Fijamos un precio máximo y varios competidores hacen ofertas descendentes para ganar el pedido. Se trata de una solución flexible. Durante la subasta, los proveedores pueden ver sus ofertas y su posición en línea. Por regla general, los proveedores conocen su posición, pero no los precios reales de las pujas de sus competidores. La gran ventaja de esta subasta es que al final siempre hay una oferta.

El resultado de la estrategia de subasta holandesa es algo más incierto. Generalmente la utilizamos con un número menor de proveedores autorizados. La subasta comienza con un precio bajo, que se va incrementando gradualmente. El precio de referencia del proveedor y el precio medio del año anterior se utilizan como precio de salida. Pero estas subastas son complicadas. En una subasta había previsto once rondas y fui muy agresivo. Pero un provee-

dor se retiró después de la décima ronda. Así que siempre existe el riesgo de que no haya ninguna oferta al final y el acuerdo se frustra. Así que la planificación de esta subasta debe ser mucho más decidida. La presión para aceptar la oferta está en ambos lados. Si un proveedor acepta la oferta actual, la subasta termina automáticamente con un ganador.

La estrategia funcionó

Pero también puede salir bien. Cuando tuve que comprar una materia prima para la que sólo había tres proveedores autorizados, decidí utilizar la estrategia de la subasta holandesa. En el primer paso, solicité un precio de referencia (RFI: Request for Information) para definir el objetivo de la subasta. También teníamos previsto reducir el precio un 15%. Así que fijamos nuestro precio mínimo de salida. Con cada puja, aumentábamos gradualmente nuestra oferta y el proveedor tenía tiempo de aceptarla o rechazarla. Al final, quedamos muy contentos con el resultado. Pudimos reducir el precio un 11% respecto al precio de referencia e incluso un 18% respecto al precio medio del material en 2024.

Elaborar el trabajo preparatorio

Sin embargo, la preparación de esta subasta llevó mucho tiempo. En primer lugar, tuvimos que informar a los tres proveedores sobre esta forma diferente de eAuction. Organizamos una reunión con cada proveedor para recordarles la fecha y hora de la subasta. También era importante que sólo los empleados con poder de decisión participaran en la subasta por parte del proveedor. Definimos las reglas de la subasta y nos coordinamos con las partes interesadas. Los proveedores ya habían recibido formación sobre el uso de la herramienta.

Las subastas electrónicas han supuesto para nosotros un importante ahorro de costes en América Latina. Actualmente, este

método cubre alrededor del seis por ciento del gasto total del sitio MPP en la cartera de IPEL. Los factores decisivos para el éxito de las subastas electrónicas son los siguientes: definición de materiales adecuados, mantenimiento de una base de proveedores cualificados, formación, educación de los licitadores, coordinación con las partes interesadas, establecimiento de normas claras y garantía de una comunicación clara.

El intercambio de experiencias, en particular, resultó muy valioso para mí. Me animó a seguir por este camino. La comprensión del proceso, las lecciones aprendidas de los primeros intentos y la adaptación del concepto a mis requisitos específicos fueron cruciales para mi éxito. También fue importante para mí que las preguntas sobre las subastas electrónicas, por ejemplo sobre la elección del tipo o el uso de la herramienta adecuada, fueran respondidas directamente por el Centro de Excelencia o el equipo de Embajadores. Así se creó una verdadera comunidad global.

Las subastas electrónicas van acompañadas de una mayor transparencia, competitividad y negociaciones más dinámicas. Ahora quiero trabajar aún más estrechamente con mis colegas de ventas para compartir conocimientos y perspectivas. Nuestro objetivo es desarrollar diversas estrategias que abran nuevas oportunidades de negocio para la empresa.



MAURICIO BUCHDID

Director de Compras,
GF GPL, BU MPP

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES EN PLA EN MILLA EXTRA ¡HAZLO!

En el marco de la Iniciativa de Excelencia Comercial de este año, la organización de ventas de Polymer Additives ha vuelto a examinar detenidamente a nuestros clientes y los ha redistribuido. De este modo, queríamos identificar más rápidamente a aquellos que muestran un fuerte potencial de crecimiento. Los nuevos «equipos», formados por personal de ventas, marketing y técnico, tienen la tarea de aprovechar este potencial.

Además de mí, como director de cuentas estratégicas, nuestro equipo también cuenta con el director de producto global Michael Bearer y Emily Mayes, directora del laboratorio de I+D.

Nuestro coalescente de dibenzoato K-FLEX® 500 ofrece muchas ventajas en las formulaciones de recubrimientos. Nuestro objetivo era ampliar nuestro negocio con un fabricante líder de recubrimientos y pinturas en tres nuevas plantas. En junio lo

conseguimos, con pedidos para las tres plantas de producción objetivo en Estados Unidos.

Entregas fiables

¿Cómo lo conseguimos? Obteniendo una calificación de «A+» en nuestro negocio actual: nuestras entregas fueron puntuales, nuestra calidad fue del 100 % y proporcionamos un sólido apoyo técnico para el negocio actual y los proyectos. Nuestro modelo de cadena de suministro, en el que los productos para diferentes regiones del país se almacenan en terminales, se adaptaba a las empresas seleccionadas con sus fábricas. Esto supuso una gran ventaja para nosotros.

Tras recibir el primer pedido, hicimos todo lo posible para cumplir con lo prometido. Para ello contamos con la ayuda del planificador de necesidades Timo Breitskopf y la empleada de atención al cliente Anita Lorch. Ambos desempeñaron un papel clave. Gracias a ellos, pudimos garantizar una implementación sin contratiempos.

Estrecha colaboración

Las conferencias telefónicas semanales entre Anita, el equipo de la cadena de suministro del cliente y yo nos permitieron conocer las necesidades operativas actuales. De este modo, pudimos incluirlas en nuestra planificación y evitar interrupciones. Al fin y al cabo, cualquier cambio en el producto conlleva riesgos elevados, especialmente en la fase de transición, en la que los problemas pueden tener graves consecuencias para la producción. Esto puede poner en peligro la reputación de



LAURA KOVACH

Laura Kovach, Directora de Cuentas de PLA, informa

los empleados del cliente. Gracias a nuestro intenso intercambio y a nuestra revisión y análisis conjuntos de todas las dificultades por adelantado, pudimos ganarnos la confianza de nuestro contacto en la empresa y de la dirección.

Involucrar a todas las partes

Para el éxito de la colaboración fue decisivo que mantuviéramos un intercambio constante tanto con las partes interesadas operativas como con las comerciales. Les ofrecimos soluciones prácticas y, a menudo, identificamos los problemas de antemano. Más allá de este éxito inmediato, hemos recibido impulsos para otros proyectos de desarrollo conjuntos y estamos en contacto directo con los equipos técnicos del cliente. Por ejemplo, el director de categoría de nuestro cliente me pide actualizaciones directas sobre estos nuevos proyectos, lo que confirma su confianza en nosotros y que nuestro enfoque funciona.

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS EN SALTIGO JUNTOS A LA MEJOR SOLUCIÓN

¿Cómo lo hacen realmente los demás? A menudo nos hemos hecho esta pregunta al enfrentarnos a retos complejos durante el desarrollo o la optimización de una receta. Porque aunque nuestros productos y sistemas son diferentes, todos nos enfrentamos a tareas similares: Diseñar procesos de producción eficientes, definir parámetros con precisión y combinar las funciones de la planta de forma óptima. Por lo tanto, existe una gran experiencia en las plantas de Saltigo, pero no hay forma de compartirla de forma estructurada. Las soluciones se desarrollan varias veces, aunque ya existan desde hace tiempo en otros lugares. Esto cuesta tiempo, dinero y energía. Y nosotros queríamos cambiar eso.

Por lo tanto, la idea era poner en marcha un proyecto de intercambio de conocimientos para ingenieros de automatización. Dado que las plantas de Saltigo trabajan con sistemas de control de procesos diferentes y, por tanto, también con lenguajes, métodos y estructuras de programación distintos, pronto quedó claro que las reuniones tendrían que celebrarse in situ, en lugar de en la sala de reuniones, con el fin de desarrollar una comprensión real de la otra área y de la "redacción" que allí prevalece. Así que las dos empresas siempre se reunían y organizaban fechas para visitas y visitas de ida y vuelta.

Más que un simple espectador

¿Cómo se opera una nutsche o se lleva a cabo una etapa del proceso? ¿Cómo se define el final de un proceso de filtración, por ejemplo? El ingeniero de automatización invitado obtiene acceso al sistema local y, por tanto, una visión profunda de

los procesos de trabajo. Tal vez la otra empresa tenga una forma más eficaz de llevar a cabo un paso de trabajo y su propia empresa podrían beneficiarse de ello.

Las primeras reuniones lo han demostrado: Se han generado valiosos impulsos para ambas partes. También hemos identificado ya algunos enfoques que pueden ofrecer valor añadido en todos los lugares, pero que hasta ahora solo se han utilizado en una planta.

El objetivo de futuros intercambios más largos será que el invitado cree una receta para uno de los productos existentes, según su propia lógica y metodología. A continuación, se comparará con el original y se debatirá conjuntamente.

El proyecto demuestra que no se trata de encontrar el sistema perfecto. Cada planta tiene sus propios puntos fuertes y retos. Pero si creamos transparencia y compartimos buenas ideas, juntos podemos conseguir mucho más.



JACK CONEN

Automatización experta en procesos, Saltigo, Planta 4

OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES
MÁS RÁPIDO
CON EL CLIENTE

Un cliente llama y quiere comprar un producto en un tamaño de envase diferente. Una petición sencilla, en realidad. Pero, internamente, esto supone gestionar un proceso que implica hasta 30 pasos en varios sistemas y en el que participan hasta 15 personas, entre ellas los departamentos de Ventas, Marketing, Controlling y Gestión de Calidad. La tramitación tardaba unos 30 días de media, lo que naturalmente generaba frustración. Mientras no se crearan en el sistema los nuevos datos maestros del material, no podía enviarse la confirmación del pedido y el cliente podía cancelarlo.

Nuestro objetivo era claro: igualar el flujo de trabajo y reducir los cuellos de botella. El reto: cada unidad de negocio está organizada de forma diferente: algunas tienen equipos de datos de alto nivel que controlan todo el flujo de trabajo; otras trabajan de forma descentralizada. Por tanto, no siempre es fácil encontrar una solución que funcione para todos. Por eso entablamos un intenso diálogo con nuestros contactos.



**CARSTEN
SEGSCHNEIDER**

Grupo Función Contabilidad, Equipo
Servicios de Datos Maestros

Tras un año de intenso trabajo de proyecto con las unidades de negocio, TI y el equipo de Excelencia Comercial, ahora tenemos un flujo de trabajo más ágil y eficiente. Hemos eliminado el mayor número posible de pasos de la "ruta crítica" para que una mayor parte del proceso pueda desarrollarse ahora en paralelo. Esto significa que la duración total no se alarga necesariamente si un punto lleva más tiempo. Con un nuevo cuadro de mandos, también podemos controlar específicamente en qué pasos se tarda más tiempo. Esto nos permite centrarnos en estas áreas en caso de anomalías.

Nuestras ideas están surtiendo efecto: actualmente se tarda una media de sólo 17 días en crear nuevos materiales logísticos, como productos acabados o materias primas. Y podemos hacerlo aún mejor: 10 días es nuestro objetivo declarado. Pero sólo podemos conseguirlo si todos colaboramos. Si extrapolamos el ahorro de tiempo potencial a los aproximadamente 5.000 registros de datos que creamos cada año, podemos marcar una diferencia significativa, tanto para LANXESS internamente como para la satisfacción de nuestros clientes.



ACADEMIA COMEX EN EE.UU. MÁS CONOCIMIENTOS CONDUCEN A **MÁS VENTAS**

La Academia de Excelencia Comercial se centra en las iniciativas de crecimiento. Y todavía hay mucho margen de mejora. Por diversas razones -como la pandemia, las adquisiciones y los obstáculos internos- nos habíamos centrado demasiado en los asuntos internos. Ahora teníamos que volver a centrarnos más en nuestros clientes. La formación reunió a todo el mundo en torno a la mesa: recogimos ideas sobre cómo mejorar y colaborar entre las unidades de negocio. En mis más de ocho años en LANXESS, era la primera vez que lo hacía y lo valoré mucho.

Aunque este proyecto se centraba en CASE (Recubrimientos, Adhesivos, Sellantes, Elastómeros), MPP y PLA también tienen clientes comunes en los ámbitos del tratamiento de aguas, la agricultura y los plásticos. Mi colega Michael Bearer, de la BU PLA, y yo ya nos habíamos dado cuenta un año antes de que teníamos un gran número de clientes en común. Entonces decidimos colaborar más estrechamente. Ahora hemos aprovechado la Academia para formalizarlo.

Las ventajas de esta cooperación ya se hicieron evidentes con un cliente común. Este cliente es importante tanto para MPP como para PLA. Sabíamos que aún tenía potencial de crecimiento para nosotros. PLA está en contacto más estrecho con la persona de contacto del departamento de compras que nosotros. Gracias a PLA, ahora disponemos de información que podemos utilizar para generar un mayor crecimiento con este cliente.

En concreto, hemos identificado cinco importantes cuentas CASE en nuestros cursos de formación. Nuestro objetivo es coordinar estas cuentas clave para descubrir oportunidades de crecimiento

y posibles colaboraciones. Otro aspecto importante es que los clientes no intenten enfrentar a las BU entre sí. Recientemente, ha habido casos en los que los clientes nos han dicho que MPP y PLA han hecho declaraciones diferentes sobre las estructuras de precios con respecto a los derechos de aduana. O bien queremos evitar esas situaciones. O queremos explicarles de antemano por qué las BU abordan determinados temas de forma diferente.

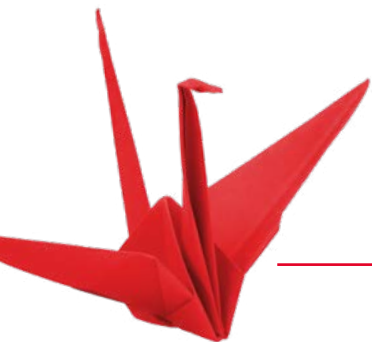
Debido a la especialización de cada una de nuestras unidades de negocio, cada uno de nosotros debe mantener el contacto con el cliente. Sin embargo, debemos transmitir un mensaje coherente en todas las unidades de negocio. Además, debemos buscar siempre nuevas oportunidades para ofrecer a nuestros clientes soluciones que vayan más allá de la oferta actual de cada unidad de negocio. Tenemos que encontrar formas de aprovechar las relaciones existentes entre las unidades de negocio y los clientes para aumentar las ventas globales de LANXESS.

Queremos crear una cultura en la que la colaboración entre unidades de negocio sea la norma. Todavía hay muchas oportunidades de crecimiento. De hecho, MPP y PLA celebraron recientemente una reunión conjunta con una empresa agrícola.



ROB CASTANEDA

Director del Segmento de Mercado de
Preservación y Recubrimientos Industriales,
BU MPP



MÁS VALOR ¡ATRÉVETE!

Los que están mentalmente en forma rinden más. Esto es bueno para la empresa, pero sobre todo para los propios empleados. En sus eventos durante la **«Semana de la Salud Mental»**, los dos expertos Hans Rusinek y Carl Naughton explicarán cómo se puede conseguir dar forma a la propia vida laboral con optimismo y confianza.

Las noticias no mejoran, ni dentro ni fuera de la empresa. La espera de una recuperación económica es agotadora. Yo personalmente no puedo cambiar el hecho de que no va a llegar. "Eso es cierto. Pero que llegue o no es independiente de la decisión de comprometerse con un proyecto en el trabajo. Estar atentos a las circunstancias externas es importante, pero no nos impiden actuar nosotros mismos", afirma el futurólogo Carl Naughton. Bien, pero mirar hacia fuera puede tener un impacto negativo en nuestra motivación. El experto también tiene una respuesta para eso. Tiene respuestas a bastantes preguntas que sólo permiten una conclusión: Quienes se comprometen, aunque cometan errores o sufran contratiempos, tienen más probabilidades de triunfar al final, sentirse mejor consigo mismos y aportar una valiosa contribución a la empresa.

LA BASE FORMA EL CORAJE PARA EL FUTURO

Carl Naughton desarrolló el término "valor futuro" a partir del concepto de "capital psicológico". "Es más fácil de entender, evoca optimismo y no se asocia con Freud y Marx", afirma. El objetivo es utilizar el capital psicológico que cada uno de nosotros posee. "Los estudios demuestran que las personas con elevados recursos psicológicos están más motivadas, son más productivas y más resilientes", afirma este psicólogo del lenguaje doctorado. Pero, ¿cómo desarrollarlo en tiempos de titulares negativos diarios? "A través de la seguridad, la confianza, la resiliencia y el optimismo realista. Con estas cuatro dimensiones, muchas cosas pueden tener éxito", dice Naughton.

CONFIANZA COMO ACTITUD INTERIOR

Por eso cabe preguntarse: ¿Cómo puedo ganar confianza ante las numerosas crisis e incertidumbres de este mundo? "Eso se puede entrenar", está convencido Naughton. La confianza, en particular, es una cuestión de actitud interior. ¿Asumo que el nuevo proyecto que me acaba de presentar el jefe no saldrá bien de todos modos? ¿O tengo la actitud: 'Sí, veo este nuevo

TRES PREGUNTAS PARA

HANS RUSINEK,

que terminó su doctorado en la Universidad de St. Gallen, donde sigue investigando el cambiante mundo del trabajo.



Señor Rusinek, usted aboga por un futuro mejor para el trabajo. Supongamos que me encuentro en una crisis laboral. ¿Qué debo hacer?

En primer lugar, las crisis siempre tienen un lado positivo. A menudo son el motor del cambio. En tu caso, te aconsejo que mantengas una conversación abierta con tu superior jerárquico. La conversación es nuestro mejor "software de reparación". Explícale detalladamente por qué estás frustrado y qué podrías hacer por la empresa. Después, dale a tu jefe al menos tres meses para reaccionar. Él hará algo.

Hace falta valor para buscar ese diálogo...

Es cierto, pero sólo tienes algo que ganar. Pasas aproximadamente un tercio de tu tiempo trabajando. Este tercio también debe tener sentido. Los estudios demuestran que las personas que encuentran sentido a su trabajo rinden más, son más apreciadas y también mucho más equilibradas y felices en su vida privada. Hay interacciones entre estos ámbitos. El modelo que se suele describir - voy a trabajar, paso mi tiempo allí para ganar dinero y vivo mi vida real en mi vida privada - no funciona. Si ya no sentimos nada en el trabajo, entonces sentiremos lo mismo en nuestra vida privada. La gente no puede dividirse en dos. Los empleados valientes tienen un gran valor para las empresas.

¿Por qué?

En un experimento, se colocó a los estudiantes en una sala de espera en la que se acumulaba humo lentamente. Cuando los sujetos de la prueba se sentaban solos en la sala en el primer montaje, abandonaban rápidamente la sala para ponerse a salvo de un aparente incendio doméstico. En el segundo montaje, siempre se conducía a grupos de tres a la sala de espera. De nuevo había humo, pero ahora pasaba mucho más tiempo antes de que uno de ellos pidiera ayuda. Todos dependen unos de otros, y al final puede ser demasiado tarde antes de que alguien señale un problema. Así que sé valiente y avanza.

proyecto como una oportunidad, quiero ayudar a darle forma y contribuir a que sea un éxito"? "No hablamos de optimismo ciego. Miramos de cerca y también ganamos seguridad imaginando posibles problemas futuros y pensando en soluciones". Incluso después de un golpe bajo, el colega seguro de sí mismo pregunta: "¿Y qué intentamos ahora?". De este modo, también motiva a su equipo y lo inspira. Las personas seguras de sí mismas siguen siendo capaces de pasar a la acción, buscan soluciones y alternativas y se vuelven creativas. Naughton añade: "Los estudios demuestran que los equipos seguros de sí mismos son más resistentes al estrés y desarrollan mejores soluciones porque invierten su energía en actuar en lugar de rumiar."

CONFIANZA SURGE A TRAVÉS DE LA EXPERIENCIA

La confianza, por otra parte, es una cuestión de cuánto creo en mi autoeficacia. Todos conocemos el momento en que llega otro cambio: un nuevo programa, un proyecto con parámetros completamente nuevos... todo parece difícil. Ahora es de nuevo la actitud interior la que decide. Puede ayudarle recordar lo que ya ha conseguido. Qué retos ya has afrontado activamente con mucha energía y has dominado a pesar de algunos tropiezos. "La investigación lo demuestra: Las personas que tienen confianza en sí mismas permanecen más motivadas, son más resistentes y disfrutan más de su trabajo", afirma Naughton.

Crucial para la empresa

Precisamente esta actitud es de suma importancia para las empresas: "La confianza es la base de la disposición al cambio y la innovación". Porque sólo quien cree en su propio poder creativo probará cosas nuevas e impulsará el cambio. "En tiempos de transformación, la confianza no es por tanto un bien de lujo, sino una competencia básica, para cada uno de nosotros y para todos juntos", concluye.

ROBUSTEZ HACE SOSTENIBLE

Nelson Mandela dijo una vez: "Nunca pierdo. O gano o aprendo". Esta cita del Premio Nobel de la Paz resume su extraordinaria capacidad de resistencia. Incluso tras una larga condena en prisión, nunca perdió la cabeza. Aplicado a nuestro trabajo, esto significa que, hagamos lo que hagamos o abordemos de nuevo, siempre habrá contratiempos. Cómo los afrontamos es crucial. ¿Nos hundimos en la frustración y nos volvemos pasivos o intentamos utilizar los contratiempos como trampolín para aprender de nuestros errores y mejorar?

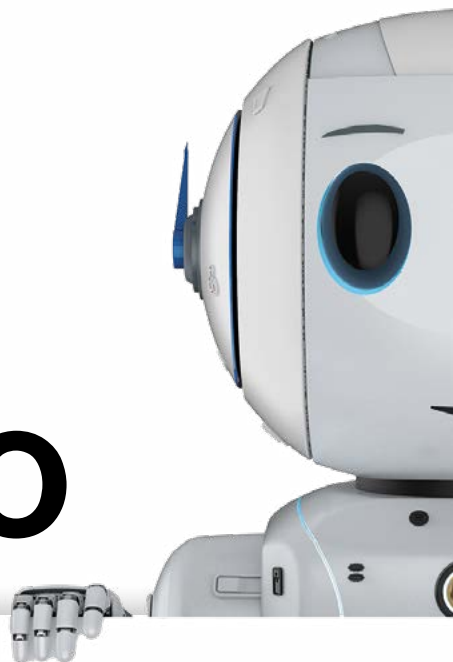
El cambio no suele ser sencillo

Según Naughton, la solidez es clave para la viabilidad futura de una empresa. Los golpes bajos pueden soportarse con solidez e incluso aprovecharse de forma proactiva. "Esto nos permite seguir siendo capaces de actuar como un equipo, incluso en tiempos de tormenta", afirma.

REALISTA OPTIMISMO REFUERZA LOS EQUIPOS

Los que atribuyen más los contratiempos a circunstancias externas los ven como algo temporal y pueden ser más optimistas sobre el futuro y pasar a la acción. El optimismo realista es especialmente importante en los equipos, dice Naughton. Actúa como ancla del estado de ánimo: cuando los demás tienen dudas, les recuerda que es posible progresar. Así se mantiene el equilibrio entre un análisis sobrio y una visión motivadora del futuro. "Los directivos que ejemplifican el optimismo realista crean una atmósfera en la que los empleados encuentran confianza y dirección incluso en tiempos difíciles", afirma Naughton. Para él, el optimismo realista es la actitud que sostiene el cambio. Combina claridad con esperanza y sentido de la realidad con empuje. "Y eso es exactamente lo que necesitamos para avanzar hacia el futuro con valentía, determinación y éxito".

EL NUEVO PODER DE PENSAMIENTO



**ESTUDIOS
PREVISIÓN,
QUE LA IA PODRÍA
AUMENTAR LA
PRODUCCIÓN
ECONÓMICA MUNDIAL
HASTA EN 15 BILLONES
DE DÓLARES DE
AQUÍ A 2030.**



**800
MILLIONS**

usuarios de todo el mundo utilizan regularmente ChatGPT, lo que supone alrededor del 10% de la población mundial.

Fuente: OpenAI

EL DESARROLLO DE LA IA

1950

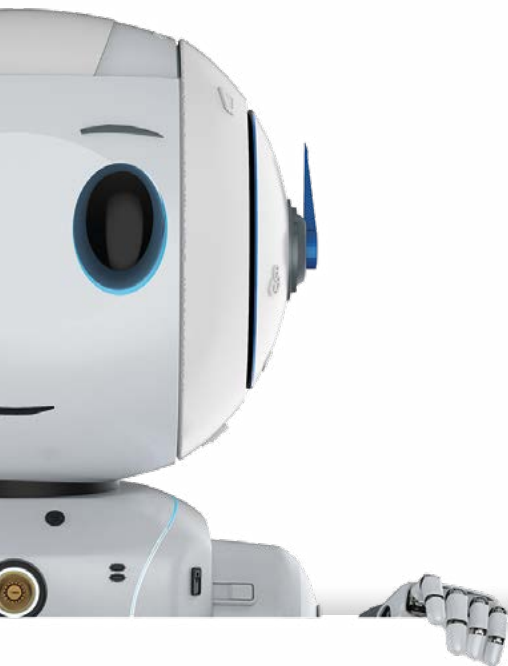
PRUEBA TURING

Alan Turing publica "Computing Machinery and Intelligence" y plantea la pregunta: "¿Pueden pensar las máquinas?".

1956

NACIMIENTO HORA DE IA

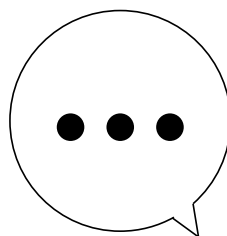
El término "Inteligencia Artificial" se acuña en la Conferencia de Dartmouth, punto de partida de la investigación sobre IA.



Ya sea en el laboratorio, en la producción o en la oficina - La inteligencia artificial (IA) ya no es un escenario futuro. Nos ayuda a gestionar avalanchas de datos, a manejar sistemas de forma más fiable y a desarrollar nuevas ideas con mayor rapidez, y está cambiando nuestra forma de trabajar. **Una visión de conjunto.**

"La IA es uno de los **tecnologías más profundas**, que estamos trabajando como humanidad - más profundamente que el fuego o la electricidad".

Sundar Pichai, Consejero Delegado de Google



LA PREGUNTA MÁS FRECUENTE A LOS ASISTENTES DE IA EN EL TRABAJO:
"¿Puede resumir la?"

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

1997

DEEP BLUE VENCE A KASPAROV

Un ordenador de ajedrez de IBM derrota al vigente campeón del mundo: un hito para la IA.

2011

WATSON GANA EN "JEOPARDY"!

IBM "Watson" vence a campeones humanos en el concurso de preguntas y respuestas: un gran avance para la PNL y el procesamiento del conocimiento.

2012

EL APRENDIZAJE PROFUNDO REVOLUCIONA LA IA

Una red neuronal gana el concurso ImageNet, el pistoletazo de salida de las aplicaciones modernas de IA.

2022

CHATGPT SE PUBLICA

OpenAI lanza ChatGPT: la IA generativa se adapta al mercado de masas.



ACOMPañAR EL CAMBIO

Sólo 1 %

de las empresas se consideran "preparadas para la IA" en, es decir, han integrado plenamente los procesos de IA.

63 %

de las empresas no tienen una directriz clara para el uso de la IA generativa.

Sólo el 36

de los empleados creen que está bien preparada para el uso de la IA.

Fuente: Estudio de KPMG "Generative AI in the German economy 2025" (IA generativa en la economía alemana de 2025)

XCHAT - NUESTRO COLEGA DIGITAL EN LANXESS

El chatbot interno de inteligencia artificial Xchat (enlace en la página de inicio de Xnet) está disponible para todos los colegas del mundo desde abril de 2025.

El equipo informático de la Función Grupo trabaja continuamente para seguir mejorando la herramienta.

ESTO ES NUEVO

DE VOZ A TEXTO

Puedes crear avisos mediante la introducción de voz utilizando el icono del micrófono.

TAMAÑO DEL ARCHIVO

La carga de archivos ha aumentado de 5 a 15 MB por documento (máx. 5 documentos por sesión).

UN CLIC

El nuevo botón de copia permite pegar el contenido de con formato directamente en un documento de Office.

CONEXIÓN ÓPTIMA

En el futuro, se integrarán importantes fuentes internas de conocimiento, como el Portal del Conocimiento o Xdirect, para ofrecer resultados aún mejores.

150 CASOS PRÁCTICOS ...



... para la IA está impulsando actualmente a LANXESS IT. Muchos proyectos ya se han implementado con éxito.

La nueva brújula AI ofrece una visión general.

ÉXITO INMEDIATO

**Hombre, máquina - hombre máquina: Con un
instrucciones claras - el llamado prompt - recibirá
los mejores resultados.**

¡SMALL TALK MERECE LA PENA!

Sé educado (se ha demostrado que esto fomenta la cooperación), dale al asistente de IA información sobre sus respuestas y no dudes en pedirle información sobre tu comunicación.

¡SÉ MEZQUINO!

¿Qué respuesta espera en cuanto a tono, longitud y formato? ¿Para qué necesita la información (presentación, publicación en redes sociales en, correo electrónico a un cliente, etc.)? Especifica qué fuentes y plantillas debe utilizar el asistente de IA, por ejemplo archivos adjuntos.

NO SE CREA TODO LO QUE LE DIGAN!

Los asistentes de IA también pueden cometer errores. Por lo tanto, comprueba siempre que las respuestas tengan un contenido, una gramática y un estilo correctos.

Más consejos
en los cursos de formación sobre indicaciones. Las fechas (a partir de finales de octubre) se pueden consultar en Xnet.

CONSEJO PROFESIONAL

APUNTAR CON EL RODILLO

Póngale un sombrero a la IA asignándole una función clara para un chat. Ejemplo: Debe actuar como agente de traducción bilingüe y traducir mi entrada del alemán al inglés.

Este mensaje sólo es válido para una sesión de chat concreta, pero puede volver a utilizarse en cualquier momento.

Las sugerencias personalizadas para las mejores indicaciones las proporciona el nuevo "Prompt Buddy". Se encuentra en el "Intercambio de IA"- Comunidad en "Equipos" disponible inmediatamente.

VIDA DA VIDA A LAS INNOVACIONES

LIFE significa *Fondo de Innovación y Energiser de LANXESS*. Por engorrosa que pueda parecer la resolución, es cierta para los cuatro ganadores del presupuesto LIFE. El apoyo financiero de LIFE garantiza que las unidades de negocio PLA, F&F, IPG y MPP puedan desarrollar sus nuevos productos más innovadores y económicamente prometedores para la tecnología, la agricultura, el almacenamiento de electricidad y las plantas industriales.

DESORDEN DE CABLES SOSTENIBLE

Un biológicamente inofensivo
Plastificante: Esto es lo que convenció
el jurado BU PLA the LIFE.

Existe una gran demanda de plastificantes sostenibles e inofensivos. Al fin y al cabo, entre el 40% y el 50% de muchos productos de PVC se fabrican con ellos. Aunque el tema de la sostenibilidad está pasando a un segundo plano en tiempos de dificultades económicas, Jan-Gerd Hansel, Director de Investigación y Desarrollo de la unidad de negocio de Aditivos Poliméricos, está convencido de que volverá a cobrar importancia: "Y entonces estaremos preparados".

La unidad de negocio está investigando un plastificante de este tipo para aplicaciones de PVC. El objetivo inicial es la industria del alambre y el cable. "En nuestra investigación, podemos aprovechar los conocimientos que adquirimos hace años", afirma Hansel.



JAN-GERD HANSEL
Jefe de Investigación, BU PLA

En el nuevo proyecto se está prestando especial atención a la selección de materias primas adecuadas. Con este fin, el equipo está investigando actualmente diversos componentes básicos de síntesis que procedan de fuentes renovables o puedan producirse de forma neutra desde el punto de vista del CO₂. La colaboración con otras unidades de negocio desempeña aquí un papel fundamental. El objetivo es obtener las materias primas sostenibles adecuadas de forma competitiva. "Este es un aspecto crucial", afirma Hansel. La presión de los costes entre los fabricantes de PVC es enorme: China está inundando Europa con productos baratos, lo que significa que incluso un plastificante respetuoso con el medio ambiente no debe superar ciertos umbrales de precio.

Producción respetuosa con el medio ambiente

Este proceso de producción no produce sales ni residuos perjudiciales para el medio ambiente, sólo agua. Esto simplifica todo el proceso de producción. "Y además cumplimos la estricta normativa europea y estadounidense", afirma Hansel.

El proyecto convenció al jurado de LIFE: aprobó el presupuesto del equipo para dos años. "Con eso contábamos", dice Hansel. Ahora pueden contratar a un técnico de laboratorio que, junto con el departamento de tecnología de aplicación, se dedicará por entero a las pruebas para obtener el plastificante con las mejores propiedades. "Por supuesto, también estamos en contacto con nuestros clientes y queremos adaptar el producto a sus deseos", dice Hansel.

Los plastificantes representan alrededor de una quinta parte del volumen de negocios de la unidad de PLA. El nuevo plastificante verde de alto rendimiento podría ocupar una parte mayor o abrir otro segmento de negocio. El equipo también tuvo esto en cuenta en su aplicación. "Junto con nuestros compañeros Gizem Cinar, de Tecnología de Aplicación, y Miriam Bührlé, de Producción, así como nuestro colega Max Siebenbrock, de Marketing, pudimos presentar un concepto de aplicación convincente", afirma Hansel.



CRUJIENTE EN LA ESTANTERÍA

El moho es un problema para los agricultores, y un fungicida sostenible de la BU de F&F les ayuda ahora a combatirlo.

Desde 2020, la unidad de negocio F&F ha descubierto la agricultura por sí misma. Junto con un socio, quieren obtener por primera vez la autorización de un fungicida conforme al reglamento de la UE. "Nuestro socio tiene experiencia en el sector agrícola, mientras que nosotros la tenemos en ácido benzoico y desarrollo de formulaciones", explica Doris Pfeiffer, Directora Senior de Proyectos. El producto basado en el ácido benzoico como ingrediente activo es convincente: el ácido se utiliza en la industria cosmética y alimentaria desde hace décadas y, por tanto, figura en la lista GRAS ("Generally recognised as safe") de EE.UU.. "Sin embargo, la autorización en la UE es un reto debido a las normas y reglamentos", dice Pfeiffer. "Por eso, en un principio sólo solicitamos autorización para manzanas, peras, tomates y plantas ornamentales en invernaderos de los Países Bajos, Grecia, Italia y España", explica Andre Grossmann, Director de Innovación y Desarrollo Empresarial de la BU F&F. Incluso con esta restricción, el alcance de los estudios requeridos es enorme.

Sustituir disolvente orgánico

Mientras tanto, el equipo de Grossmann ha recibido información de sus socios y de los diversos estudios de campo. La conclusión fue que el producto podía mejorar notablemente si se sustituía el disolvente



ANDRÉ GROSSMANN

Jefe de Innovación y Desarrollo Empresarial, BU F&F

„Con **Estiraxo® 3.0** ofrecemos a los agricultores una alternativa biodegradable rápidamente degradable y sostenible.“

orgánico. "La brillante idea se nos ocurrió en una reunión con nuestro socio colaborador. Queríamos probarlo con nuestro ácido benzoico en agua", recuerda Torsen Groth, asesor externo. El planteamiento se transmitió a Amber Yarnell, responsable del laboratorio de investigación de Kalama, BU F&F. Tras un año y medio de fructífera investigación, el producto optimizado Styraxo® 3.0: un fungicida sostenible y eficaz a base de ácido benzoico biodegradable idéntico al natural. Se ha presentado una solicitud de patente para la nueva formulación.

Mejor solución para los agricultores

Basándose en los buenos datos de biodegradabilidad, Pfeiffer y Grossmann esperan que Styraxo® 3.0 puede aplicarse hasta unos días antes de la cosecha. Normalmente, los fungicidas pueden aplicarse a la fruta por última vez 30 días antes de la cosecha. "Esto suele ser un problema para los agricultores, ya que muchas frutas son especialmente sensibles poco antes y después de la cosecha", afirma Grossmann. Con Styraxo® 3.0 les proporcionaría una solución mejorada para esta situación.

Para Styraxo® 3.0, actualmente se están preparando autorizaciones en varios países con zonas climáticas diferentes. Como cada país tiene su propia normativa, F&F necesita un socio de registro adecuado para atravesar más rápidamente la jungla reglamentaria. Por ejemplo, la eficacia del producto en el país respectivo debe demostrarse en dos o cuatro temporadas en las plantas objetivo. Estos estudios de campo y la preparación de los respectivos expedientes llevan mucho tiempo y son caros. "Con el apoyo financiero de LIFE hasta 2028, ahora alcanzaremos nuestro objetivo mucho más rápido", está convencido Grossmann.

El Comité de Excelencia en Innovación justificó su decisión del siguiente modo: "Con Styraxo® 3.0, LANXESS está estableciendo nuevos estándares en el campo del tratamiento sostenible de las plantas. Es una señal fuerte de innovación y responsabilidad".

INTELIGENTE GUARDADO

Con el fosfato de hierro como precursor de los materiales catódicos de LFP, la BU IPG es uno de los pocos proveedores occidentales del mundo.

Una cosa es segura: donde se genera y se consume electricidad, se necesitan sistemas de almacenamiento. Ya se trate de aerogeneradores, instalaciones solares o incluso coches eléctricos, China lleva la delantera en este aspecto e inunda el mundo con sus baterías. «Con nuestros fosfatos de hierro como productos preliminares en la tecnología de baterías, queremos contribuir a reducir esta dependencia», afirma Murat Gürsoy, director de innovación de la unidad de negocio IPG. Él estima que el potencial económico de las baterías de litio-fosfato de hierro (LFP) es muy grande: «Seríamos uno de los pocos proveedores occidentales en este ámbito».

Materiales sostenibles para baterías

Esto convenció al jurado de LIVE. El proyecto de investigación recibirá ahora financiación hasta 2028. El jurado lo justifica así: «El proyecto proporciona a LANXESS una ventaja estratégica e e en el mercado en rápido crecimiento de las baterías LFP y posiciona al grupo como pionero en materiales sostenibles para baterías».

Actualmente, Gürsoy y su equipo siguen trabajando en el desarrollo. «Primero

probamos nuestras muestras a pequeña escala y luego en nuestras plantas piloto. A continuación, las enviamos a nuestros clientes potenciales. Sus comentarios son muy importantes para nosotros». Este trabajo (probar, analizar, modificar) requiere tiempo y, por supuesto, experiencia. Pero Gürsoy es optimista: «Suponemos que en 2027 podremos producir las primeras cantidades». El interés es grande. Hasta ahora, por lo que se sabe, no hay ningún fabricante de fosfato de hierro con capacidades significativas en el continente norteamericano.

El fosfato de hierro está compuesto por hierro y fósforo, dos elementos inocuos para el medio ambiente y fácilmente disponibles, a diferencia de los productos preliminares que se utilizan habitualmente para las baterías de iones de litio, que están com-

„Vemos un gran potencial económico en los fosfatos de hierro, que ahora podemos materializar más rápidamente gracias a LIFE.“



MURAT GÜRSOY
Jefe de Innovación, BU IPG



puestos por níquel, cobalto y manganeso. «El mayor proveedor de níquel es Rusia, el cobalto se extrae en condiciones cuestionables en el Congo y la UE ha vuelto a clasificar el manganeso como materia prima crítica para la química de las baterías en 2023», afirma Gürsoy. Además, las baterías LFP ofrecen grandes ventajas en materia de seguridad: por ejemplo, no son tan inflamables.

Crecimiento orgánico ejemplar

La producción de fosfato de hierro se llevaría a cabo inicialmente en Krefeld-Uerdingen. Este ámbito de los productos químicos para baterías es un nuevo campo de negocio para la BU IPG y podría representar un crecimiento orgánico ejemplar dentro del grupo. También habría que crear nuevas estructuras de negocio, por ejemplo, en el ámbito del marketing y las ventas.

El optimismo de Gürsoy se basa en hechos: aunque las ventas de vehículos eléctricos están actualmente en declive, el mercado de las estaciones de almacenamiento estacionarias está experimentando un desarrollo muy positivo. Además, la UE ha dejado claro, a través de diversos programas de subvenciones y declaraciones, que desea independizarse de los fabricantes chinos. El proyecto también se beneficiaría ahora de los elevados aranceles que se aplican a los productos chinos en Estados Unidos. «Ya estamos en contacto con fabricantes estadounidenses interesados en nuestra investigación», afirma Gürsoy.

MPP GANA CON EL PROYECTO SOURSWEET

La unidad de negocio está trabajando en un nuevo principio activo.

El proyecto de investigación aún se encuentra en una fase muy temprana. Los primeros desarrollos moleculares y ensayos se están llevando a cabo en el laboratorio de investigación de MPP en Wilmington, EE. UU. Sin embargo, por motivos relacionados con la legislación sobre patentes, no se puede revelar más información sobre el proyecto. Xpress informará detalladamente al respecto más adelante. Solo podemos adelantar que el proyecto también tiene un aspecto que trasciende las unidades de negocio. La escalada de la escala de laboratorio a la primera producción piloto se llevará a cabo conjuntamente con la unidad de negocio Saltigo en Leverkusen. El desarrollo para la producción a gran escala también se llevará a cabo conjuntamente con Saltigo, en consonancia con el lema ONE LANXESS.

«Precisamente porque aún nos encontramos en una fase temprana de desarrollo, estamos muy contentos de haber obtenido la financiación LIFE. Esto nos permitirá reforzar nuestro laboratorio de investigación en Wilmington, desarrollar nuevas capacidades de investigación y avanzar más rápidamente en el proyecto», afirma el director del proyecto, Mark Kubik, de la unidad de negocio MPP, y añade: «Los recursos adicionales permitirán realizar más experimentos de desarrollo, lo que aumentará las posibilidades de una entrada exitosa en el mercado».





Con el nuevo premio «Sustainability Pathfinder», la comunidad global de sostenibilidad de LANXESS reconoce a aquellos compañeros que se comprometen de manera especial con los objetivos de sostenibilidad de LANXESS, generando así ahorros de costes o nuevas oportunidades de negocio.

El primer galardonado es el gestor energético Stefan Geissler (GF PTSE), que recibió el premio en la torre de Colonia de manos de Inga Cramer (GF DEV) y Sebastian Röhrig (GF COM).

VISIONARIO CON AUDIBUJO

Un "incansable defensor de su tema": así describen sus colegas a Stefan Geissler. El experto de Global Energy Management (GF PTSE) tiene una visión clara: utilizar la energía de forma más inteligente en nuestras operaciones de. Por ello, ha sido galardonado con el nuevo premio „Sustainability Pathfinder“ de.

Cuando Stefan Geissler habla de energía, le vienen a la mente imágenes que se le quedan grabadas. Está la destilación, que funciona como una cacerola: calor en el fondo, condensado en la parte superior, que en una empresa simplemente se escapa a las aguas residuales, mientras que otra necesita urgentemente precisamente esta energía. "La energía no se toca. Corre invisible por las tuberías, impulsa las bombas y calienta los reactores", explica. "Mi trabajo consiste en hacer tangibles estos flujos y colaborar con las empresas para averiguar cómo podemos utilizar el vapor, la electricidad y el gas de la forma más eficiente posible". Geissler lleva ocho años moviendo los hilos de la gestión energética global en el Grupo Function

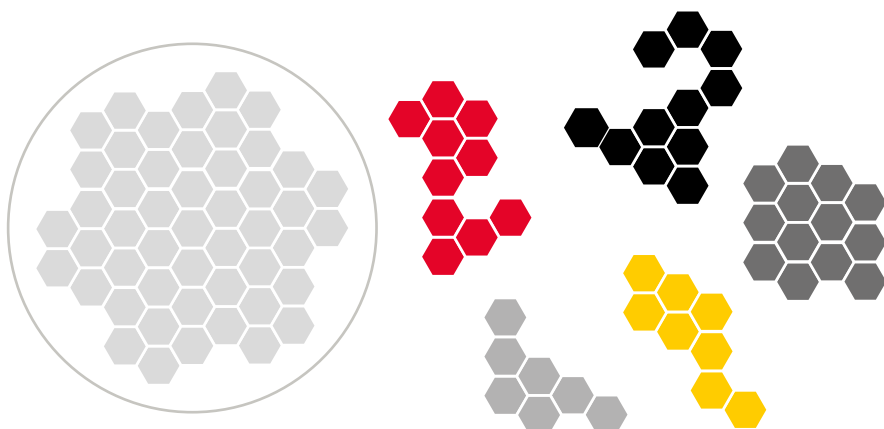
PTSE, una tarea que requiere conocimientos técnicos, visión estratégica y una buena dosis de tenacidad. Cuatro veces al año, reúne a los responsables de energía de las unidades de negocio, les informa de los nuevos requisitos legales, comparte ejemplos de buenas prácticas y les da impulso.

No se ve a sí mismo como un luchador solitario, sino como un intermediario entre la dirección y las empresas. "Yo solo no puedo conseguir nada. En las empresas hace falta gente dispuesta a probar cosas nuevas." aclara. Y, afortunadamente, ya hay algunas, como demuestran las cifras: Entre 2021 y 2024, LANXESS ha reducido su consumo anual de energía en unos 200 GWh. "Eso nos ahorra unos 12 millones

de euros cada año". afirma el experto. Y Geissler está convencido: "No estamos ni cerca de aprovechar todo el potencial." Pero el camino no es fácil. Los equipos adicionales cuestan dinero, las conversiones entrañan riesgos y las aprobaciones llevan tiempo. Por eso también ve grandes oportunidades en las posibilidades de la digitalización y la IA. "Los nuevos sistemas de supervisión, que ya se están utilizando en las primeras explotaciones, crean una forma de transparencia completamente diferente. En el futuro, la inteligencia artificial podría comprobar los informes de explotación y proporcionar información sobre cómo podemos gestionar aún mejor nuestros flujos de energía". informa.

El premio, que desde hace unas semanas luce en un lugar destacado de su mesa, es por tanto sobre todo un incentivo para seguir adelante. "Para mí, el título de Pathfinder es claramente el resultado de un gran trabajo en equipo interdivisivo: por el éxito económico de nuestra empresa y la protección del clima".

1. ¿A DÓNDE PERTENECE QUÉ?



¿Cómo hay que juntar las seis piezas para crear la superficie indicada?

2. ¿CUÁNTAS INNOVACIONES HAN RECIBIDO APOYO DE LIFE?

- a. ¿Había dos?
- b. ¿O cuatro?
- c. ¿O tal vez ocho?

3. BUSCADOR DE ERRORES

En la imagen de abajo se esconden cinco diferencias. ¿Pero dónde?



Fotos: LANXESS

LANXESS SIGNIFICA ...

► Lancer: Frank palabras

Con el nuevo formato CFO Townhall, Oliver Stratmann está creando un espacio de diálogo, transparencia y proximidad para su equipo financiero, directamente y en todo el mundo. La idea partió de Philipp Härle, Director de Control y Estrategia Global (Contabilidad GF). Dice: "Especialmente en tiempos difíciles como los actuales, es importante recoger a colegas de todo el mundo, proporcionarles información adicional y reforzar la colaboración." Esto es exactamente lo que Stratmann ha conseguido con el nuevo formato.

► Éxito: Excelente

LANXESS impresionó en numerosas categorías en los premios Extel 2025 Europe & Emerging EMEA Equities Awards. La empresa se clasificó entre las tres primeras en casi todas las áreas y quedó segunda en la general del sector químico. Nuestro equipo de Relaciones con Inversores obtuvo el primer puesto en varias categorías, incluido el mejor equipo de Relaciones con Inversores en la categoría de pequeñas y medianas empresas y el mejor equipo de Relaciones con Inversores en general. El programa de RRII y el evento para inversores y analistas también obtuvieron el primer puesto: "Recibir un premio así en los tiempos que corren habla en favor de la calidad de nuestro trabajo de RRII. El equipo hace un gran trabajo cada día, y eso merece un reconocimiento", subraya el Director Financiero, Oliver Stratmann.

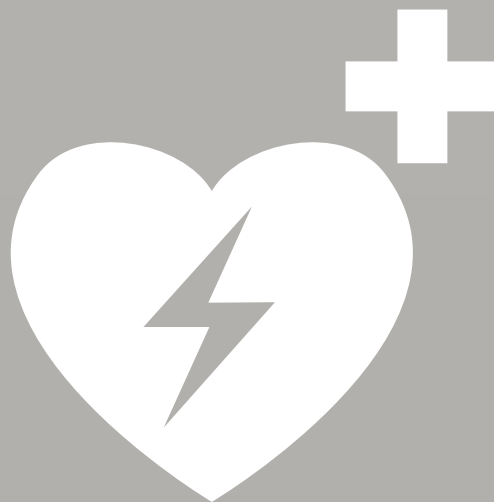
PARTICIPA

¿Dónde está mi bolso? ¿Dónde está mi hijo? Con las AirTags de Apple podrás encontrarlo todo rápidamente. Regalamos dos. Envíanos la **Respuesta a la pregunta 2** en xpress@lanxess.com.



Pueden participar los empleados de LANXESS y sus filiales (excepto los de Comunicación Corporativa). Por Los participantes sólo podrán participar una vez. Quedan excluidos los recursos legales. La solución aparecerá en el próximo Xpress. Ganadores del concurso en el Xpress 02.2025 es **Li-Foong Wee**, Alemania. La solución correcta a la 2ª pregunta era la respuesta c.

CALIDAD OBRAS.



HÉROES DE LA VIDA COTIDIANA

Si se produce una parada cardíaca, una descarga ayuda. Ése es el lema de los desfibriladores en caso de parada cardíaca. Están diseñados para reiniciar el latido y garantizar así la supervivencia.

Los desfibriladores en lugares públicos salvan vidas en caso de emergencia. Cada segundo cuenta. Para garantizar que estos dispositivos que salvan vidas estén siempre listos para su uso, suelen contener una batería de cloruro de litio y tionilo. Se caracteriza por su alta reactividad y su muy baja tendencia a la autodescarga. Gracias a estas propiedades, las baterías con cloruro de tionilo no sólo son extremadamente duraderas, sino que también funcionan de forma fiable en un amplio rango de temperaturas con una vida útil de varias décadas. Nuestro cloruro de tionilo de la unidad de negocio All de Leverkusen es el componente central de esta batería, un héroe invisible de la vida cotidiana.

