

Meer moed tonen

Mentale fitheid is mogelijk. Onze experts geven de beste trainingstips.

PAGINA 12

Denken met meer kracht

Al verandert ons leven – veel dingen gaan sneller en leveren betere resultaten op.

PAGINA 14

ALLEEN DEGENEN DIE HANDELEN STIJGEN OP!

Aan de slag gaan zonder je te laten afleiden door slecht nieuws. Dat is een kracht die veel collega's dagelijks laten zien. We hebben met een aantal van hen gesproken. **PAGINA 6**

VAN HET BEDRIJF

BLIJF VERTROUWEN!



BESTE COLLEGA'S

De economische situatie blijft uitdagend, maar we moeten er toch het beste van maken. Hoe dat moet, laten velen van jullie elke dag zien. Jullie streven jullie doelen na en laten jullie vertrouwen niet wegnemen. Dat werkt aanstekelijk.

Daarom stellen we u in deze uitgave collega's voor die op hun gebied inspirerend werk verrichten. Zoals de hoofdrolspelers in ons focusverhaal (vanaf pagina 6) – of de winnaars van het LIFE-budget (vanaf pagina 18).

Ook onze collega Stefan Geissler zet zich hard in voor zijn thema. Hij werd door veel collega's

onafhankelijk van elkaar genoemd toen de vraag werd gesteld: "Wie zet zich binnen het bedrijf in voor onze duurzaamheidsstrategie?" Nu is hij bekroond met de nieuwe Sustainability Pathfinder Award. Gefeliciteerd (pagina 22)!

Aan iedereen die zich extra theoretische kennis wil eigen maken over het thema "Vertrouwen behouden in moeilijke tijden" raad ik de tips van de twee experts Carl Naughton en Hans Rusinek aan (vanaf pagina 12).

VEEL PLEZIER!

MIRKA STEIN,
HOOFD INTERNE BETREKKINGEN



**Hier vind je
alle
uitgaven
ook online.**

**De volgende Xpress
verschijnt in december.
Suggesties voor onderwer-
pen of uw mening kunt u
sturen naar:
xpress@lanxess.com**

Afdruk

Uitgever: LANXESS AG,
Corporate Communications

Persverantwoordelijke: Claus
Zemke, Corporate Communicati-
ons, 50569 Keulen

Redactie: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff

Vormgeving en productie:
Westhoff Corporate
Publishing, Bonn

Druk: Wir machen Druck GmbH,
Backnang

Foto's: LANXESS, Adobe Stock

*Deze uitgave is vertaald met de
vertaalttool deepL.*

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

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

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

FOCUS



6 Doe het, laat je meeslepen, opstijgen!

De toewijding van een individu kan een heel team inspireren en vooruit helpen. We stellen je voor aan collega's die ondanks tegenslagen hebben vastgehouden aan hun doelen.

8 Tegenslagen trotseren

Mauricio Buchdid sloeg in Brazilië een nieuwe weg in met elektronische veilingen - uiteindelijk wist hij iedereen te overtuigen. Anderen hadden soortgelijke ervaringen.

PRODUCTEN & KWALITEIT

14 De nieuwe kracht van het denken

Hoe verandert AI ons dagelijks leven en ons werkende leven?
Een overzicht.

18 LIFE brengt innovaties tot leven

Het LIFE-budget maakt dit mogelijk: vier innovatieve projecten van de BU's PLA, F&F, IPG en MPP hebben financiële steun gekregen van.

23 Puzzels & Winnen / Lancer & Succes

24 Kwaliteit **Werken**

Hoe we werken voor de "Helden van het dagelijks leven" zorg.

MENSEN & TEAMWERK

12 Meer durf

Train je mentale fitheid met tips van Carl Naughton en Hans Rusinek.

22 Visionair met eer

Stefan Geissler zoekt onvermoeibaar naar manieren om slimmer om te gaan met energie in bedrijven. Dit is niet onopgemerkt gebleven.

TEGEN BELASTINGEN!

Wereldwijd. De situatie van de chemische industrie is kritiek. De kostenbesparingen van FORWARD! en ook de verbeteringen van het Excellence-programma hebben weliswaar effect. Maar de economische neergang is zo groot dat verdere maatregelen noodzakelijk zijn. Hierover hebben de raad van bestuur, de BU- en GF-leiders overleg gepleegd en verschillende maatregelen besloten, zoals de onmiddellijke stopzetting van het IPP-programma 2025 en de afschaffing van IPP in 2026. Ook geldt een wereldwijde vacatu-restop en wordt opgeroepen om bestaande flexibele modellen te herzien, en nog veel meer. Maar er wordt ook gewerkt aan structurele maatregelen. "Iedereen kan ons helpen om het concern door deze moeilijke tijd heen te loodsen", roept CEO Matthias Zachert iedereen op.



"Bij Continental werken we voortdurend aan het verbeteren van de ecologische voetafdruk van onze producten. Samenwerkingen zoals die met LANXESS en het gebruik van innovatieve rubberadditieven zoals Vulkanox HS Scopeblue helpen ons dichterbij ons doel tekomen om in 2030 meer dan 40 procent hernieuwbare engerecyclede materialen in onze banden te gebruiken."

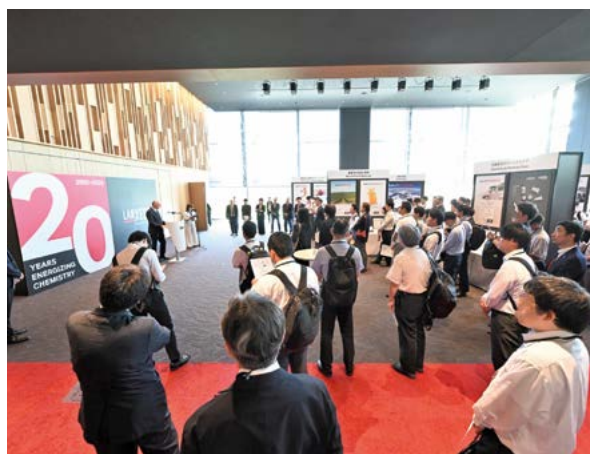
Steffen Ryssel, hoofd inkoop van de bandendivisie bij Continental. De bandenfabrikant is de eerste die het nieuwe, duurzamere rubberadditief van LANXESS gebruikt, dat ook ISCC PLUS-gecertificeerd is.

PRESTATIESTOON

Japan/Tokio. LANXESS laat zien wat er mogelijk is: de transformatie in een bedrijf voor speciale chemicaliën lag binnen handbereik op de "Solution Day" in Tokio. Met presentaties door experts en seminars demonstreerde LANXESS haar innovatieve oplossingen op zes belangrijke gebieden aan ongeveer 150 klanten en partners. Dit waren de gebieden "Batterijen en mobiliteit", "Cosmetica en persoonlijke verzorging", "Elektronica en half-

geleiders", "Bouw en coatings", "Landbouw", "Voeding en dranken" en "Duurzaamheid".

Bezoekers konden zich bijvoorbeeld informeren over geavanceerde batterijmaterialen en rubberadditieven voor elektromobiliteit, of meer te weten komen over hoogwaardige oplossingen voor de productie van halfgeleiders en de koeling van datacenters in de elektronica-sector. Allemaal gemaakt door LANXESS.



1400

POND VOEDSEL!

Dit is de indrukwekkende hoeveelheid voedsel die door medewerkers van de LANXESS-vestiging in West Hill, Canada, is ingezameld via hun zelf georganiseerde donatiecampagnes. Hiermee kunnen ongeveer 650 gezinnen van voedsel worden voorzien. Gefeliciteerd!

NATUURLIJK HEERLIJK

Wereldwijd. Eeuwenlang werden granaatappels beschouwd als het voedsel van de goden. Ze wilden waarschijnlijk niets van het zoetzure fruit afstaan en het snel laten bederven. Maar dit is nu verleden tijd - tenminste in de VS. Sinds eind 2024 is het natuurlijke conserveringsmiddel Nagardo toegestaan voor oppervlaktebehandeling.[®] toegestaan. De glycolipiden hechten zich aan het oppervlak van de pitten en werken efficiënt tegen microbieel bederf. "Dit opent nieuwe verkoopkansen en vermindert voedselverspilling" zegt Julius Tertilt, BU MPP. Nagardo[®] is sinds 2022 toegestaan in frisdranken en alcoholvrij bier in de EU. Nu mag het ook in voedsel worden gebruikt. In de VS is het al goedgekeurd voor gedroogde, gerookte worst. "We zien een toenemende vraag naar natuurlijke conserveringsmiddelen en werken aan nieuwe toepassingsgebieden en de benodigde wettelijke goedkeuringen voor Nagardo.[®] - voor vloeibare voedings-supplementen of andere fruittoepassingen, bijvoorbeeld" zegt Tertilt.

DRIE VRAGEN AAN

LUCAS MARTINI,

Locatiemanager in Memphis, BU MPP, Verenigde Staten



Vraag het Collega's!

In augustus kwamen 20 locatiemanagers uit de regio Noord- en Zuid-Amerika bijeen in Toronto, Canada. In de loop van drie dagen luisterden ze naar meer dan 25 presentaties van meer dan 30 sprekers. Ze bezochten ook de West Hill site van de LAB business unit. U, mijnheer Martini, was er ook bij. Wat hebt u ervaren tijdens deze bijeenkomst?

Lucas Martini: Een zeer vruchtbare uitwisseling. Ik heb met al mijn collega's kunnen praten over de uitdagingen op hun respectieve locaties. We hebben ervaringen uitgewisseld en elkaar kennis laten maken met best practices. Als elke locatie ook maar één idee van deze week implementeert, zullen veiligheid, operaties, kostenefficiëntie en teambuilding aanzienlijk verbeteren. Ik ben ervan overtuigd dat deze gelegenheid voor wederzijdse uitwisseling cruciaal is voor het succes van elke afzonderlijke vestiging.

Welke nieuwe ideeën of praktijken ga je nu implementeren op je locatie in Memphis?

Ik heb echt een heleboel fantastische ideeën opgedaan voor Memphis. Wat me bij West Hill enthousiast maakte, was het gebruik van digitale checklists, die werden gebruikt om 'Voorspellend onderhoud' (predictief onderhoud) werden gepresenteerd. Bastian Jana gaf hierover een zeer goede presentatie en ik heb ook rechtstreeks met zijn team gesproken. We willen deze digitale checklists ook

hier in Memphis introduceren en onze iPads specifiek voor dit soort checklists gebruiken. Hiermee kunnen we informatie in realtime documenteren en foto's maken die we direct in het systeem kunnen uploaden. Dit maakt ons werk en het hele locatiebeheerproces efficiënter en beter. Natuurlijk brengt dit ons ook weer een stap vooruit op het gebied van veiligheid.

Waar ik ook naar uitkijk is een bezoek van het Operational Excellence Site Diagnostics team. in Memphis. We zullen bespreken hoe we de AI-tools kunnen implementeren in ons gedistribueerde besturingssysteem. Ons doel is om aanzienlijk te besparen op het gebruik van grondstoffen.

Wat was voor jou de meest waardevolle of inzichtgevende ervaring tijdens de bijeenkomst?

Netwerken. Een snel teamgesprek met iemand die ik deze week persoonlijk heb ontmoet, kan bijvoorbeeld leiden tot een waardevol initiatief dat ons werk aanzienlijk verbetert. Op deze manier maak ik gebruik van onze bedrijfsmiddelen en hoef ik geen beroep te doen op externe consultants. Het is snel, ongecompliceerd en veel goedkoper. Het is ook goed om te weten dat we in Memphis niet de enigen zijn in onze inspanningen om onze activiteiten te optimaliseren. Het bezoek aan de fabriek in West Hill was ook inspirerend. De fabriek en de mensen daar waren indrukwekkend. En ik was echt blij dat het bezoek niet in de winter plaatsvond.

MAKEN, LAAT JE MEESLEPEN, OPSTIJGEN!

Mauricio Buchdid liet zich niet ontmoedigen, ook al toonden de leveranciers aanvankelijk geen interesse in zijn elektronische veilingen. Laura Kovach en haar interdisciplinaire team deden er alles aan om een klant van product te laten veranderen en Jack Conen wilde de kennisoverdracht bij Saltigo optimaliseren. Velen van hen zetten zich in, brengen hun expertise in, falen soms, maar gaan dan door. Het is precies deze houding die ons uiteindelijk succesvol door een crisis heeft geholpen.

Een commentator schreef over de finale van het Europees kampioenschap basketbal in september: "Opnieuw verslaptte Duitsland bij de start en kwam het op achterstand. Het Turkse team speelde alsof ze ontketend waren en de uitkomst leek duidelijk. De Duitsers misten ook belangrijke spelers door blessures. Maar toen kwamen de regerend wereldkampioenen bij zinnen en vochten ze zich terug. Plotseling doken er spelers op die niemand van tevoren had ingeschat. Ze scoorden cruciale baskets en uiteindelijk kon aanvoerder Dennis Schröder de wedstrijd in het voordeel van Duitsland beslissen. Wat zo matig begon, eindigde met de titel. De mix van individuele prestaties en teamgeest had gezegevierd."



Wat voor sport geldt, kan ook worden toegepast op het beroepsleven: één persoon kan iedereen meeslepen - op zowel negatieve als positieve manieren. Dit is ook mogelijk in een bedrijf. Bijvoorbeeld de collega die gemotiveerd blijft ondanks slechte economische cijfers en zijn project zo goed mogelijk realiseert. Die tegenslagen lijdt, ze koel analyseert en doorgaat. Die in zichzelf gelooft en zo een motiverend effect heeft op anderen. De geluksvogel? "Nee," zegt consultant Carl Naughton. Deze houding kan getraind worden. Het hoeft niet van God te komen. Zelfvertrou-

wen en vertrouwen zijn innerlijke houdingen die ook worden gevoed door ervaring. "Helaas herinneren we ons vooral negatieve ervaringen. Dat is een vergissing. Het is beter om je alles te herinneren wat je al hebt bereikt in het leven," adviseert Naughton. (Meer hierover op pagina 14 en 15).

MAAK EEN IMPACT IN JE EIGEN OMGEVING

Dit advies is misschien wel extra belangrijk in deze tijden. Wie laat zich immers niet meeslepen door de schijnbaar eindeloze stroom negatief nieuws? Maar dat helpt niet - noch voor jezelf, noch voor de mensen om je heen. Tenslotte kunnen individuen de situatie in de wereld niet veranderen, maar wel hun eigen situatie. En dat kan leiden tot een persoonlijk gevoel van prestatie in de professionele omgeving, wat uiteindelijk het hele bedrijf helpt. Zo'n collega fungeert als rolmodel. Want motivatie is ook besmettelijk.

NIET KIBBELEN, LIEVER HANDELEN

Gelukkig hebben we bij LANXESS zulke collega's in allerlei functies over de hele wereld. Zij klagen niet, zij handelen. En omdat dit zo belangrijk is voor ons om samen door deze moeilijke tijden te komen, zelfs voor LANXESS, willen we hieronder een aantal van hen aan u voorstellen. Zij zijn voorbeelden van de velen die hier niet worden genoemd.

Als je een geweldige actie van een collega kent, schrijf ons dan. We delen graag positieve voorbeelden.

Mail naar: xpress@lanxess.com

DE GELUK BRENGER

In de Japanse cultuur staat de kraanvogel symbool voor een gezond, lang en vervuld leven. Volgens de legende komt je wens uit als je 1000 kraanvogels van papier vouwt.

Misschien kun je vandaag beginnen en het geluksamulet aan een collega geven?



Je kunt vouwinstructies vinden op YouTube.

E-VEILINGEN BIJ MPP VIA **BLIJF KIJKEN** - OVERTUIGD



Sinds een maand of tien probeer ik steeds meer elektronische veilingen op te zetten. In het begin had ik grote moeite om leveranciers hier in Brazilië zo ver te krijgen dat ze wilden deelnemen aan mijn e-veilingen. Veel van hen werken volgens een "maandelijks prijslijstmodel" en hebben nog nooit ervaring gehad met elektronische veilingen. Ik moest hen veel overtuigen en de nodige kennis zo eenvoudig mogelijk overbrengen. Dat was een grote uitdaging. Aan de andere kant profiteren de leveranciers ook van deze tools: ze hebben veel meer mogelijkheden om orders binnen te halen. Tegelijkertijd neemt natuurlijk ook de druk toe om onderboden te worden door andere bedrijven en om hun prijsverwachtingen te verlagen.

Verschillende soorten

We hebben verschillende soorten e-veilingen tot onze beschikking, waarbij we de omgekeerde e-veiling het meest gebruiken. We stellen een maximumprijs in en verschillende concurrenten bieden aflopend om de order binnen te halen. Dit is een flexibele oplossing. Tijdens de veiling kunnen leveranciers hun biedingen en positie online bekijken. In de regel kennen leveranciers hun positie, maar niet de actuele biedprijzen van hun concurrenten. Het grote voordeel van deze veiling is dat we eigenlijk altijd een bod hebben aan het einde.

De uitkomst van de Nederlandse veilingstrategie is iets onzekerder. We gebruiken deze over het algemeen bij een kleiner aantal geautoriseerde leveranciers. De veiling begint met een lage prijs, die geleidelijk wordt verhoogd. De referentieprijs van de leverancier en de gemiddelde prijs van het voorgaande jaar worden gebruikt als startprijs. Maar zulke veilingen zijn lastig. In één veiling had ik elf rondes gepland en was ik

erg agressief. Maar een leverancier trok zich na de tiende ronde terug. Er bestaat dus altijd het risico dat er aan het eind geen bod is en dat de deal niet doorgaat. De planning voor deze veiling moet dus veel vastberadener zijn. De druk om het bod te accepteren ligt aan beide kanten. Als een leverancier het huidige bod accepteert, eindigt de veiling automatisch met een winnaar.

Strategie werkte

Maar het kan ook goed gaan. Toen ik een grondstof moest kopen waarvoor er slechts drie geautoriseerde leveranciers waren, besloot ik de Dutch Auction-strategie te gebruiken. In de eerste stap vroeg ik om een referentieprijs (RFI: Request for Information) om het veilingdoel te bepalen. We waren ook van plan om de prijs met 15 procent te verlagen. We stelden dus onze minimale startprijs vast. Bij elk bod verhoogden we geleidelijk ons aanbod en de leverancier had de tijd om het te accepteren of af te wijzen. Uiteindelijk waren we erg blij met het resultaat. We konden de prijs met 11 procent verlagen ten opzichte van de referentieprijs en zelfs met 18 procent ten opzichte van de gemiddelde materiaalsprijs in 2024.

Uitgebreid voorbereidend werk

De voorbereiding van deze veiling was echter tijdrovend. Ten eerste moesten we de drie leveranciers informeren over deze andere vorm van eAuction. We organiseerden een bijeenkomst met elke leverancier om hen te herinneren aan de datum en het tijdstip van de veiling. Het was ook belangrijk dat alleen medewerkers met beslissingsbevoegdheid deelnamen aan de veiling aan leverancierszijde. We stelden veilingregels op en coördineerden deze met de belanghebbenden. De leveranciers waren al getraind in het gebruik van de tool.

E-veilingen hebben geleid tot aanzienlijke kostenbesparingen voor ons in Latijns-Ame-

rika. Deze methode dekt momenteel ongeveer zes procent van de totale uitgaven van de MPP-locatie in de IPEL-portfolio. Doorslaggevende factoren voor het succes van e-veilingen zijn de volgende: het definiëren van geschikte materialen, het onderhouden van een gekwalificeerd leveranciersbestand, training, het opleiden van bidders, coördinatie met belanghebbenden, het opstellen van duidelijke regels en het zorgen voor duidelijke communicatie.

Voor de uitwisseling van ervaringen bleek erg waardevol voor mij. Ik werd aangemoedigd om deze weg in te slaan. Het inzicht in het proces, de lessen uit de eerste pogingen en de aanpassing van het concept aan mijn specifieke eisen waren cruciaal voor mijn succes. Het was voor mij ook belangrijk dat vragen over de e-veilingen, zoals het kiezen van het type of het gebruik van de juiste tool, direct werden beantwoord door het Centre of Excellence of het Ambassadors team. Dit creëerde een echte wereldwijde gemeenschap.

E-veilingen gaan gepaard met meer transparantie, concurrentie en dynamischere onderhandelingen. Nu wil ik nog nauwer samenwerken met mijn verkoopcollega's om kennis en inzichten te delen. Ons doel is om verschillende strategieën te ontwikkelen die nieuwe zakelijke kansen voor het bedrijf zullen creëren.



MAURICIO BUCHDID

Senior Inkoopmanager,
GF GPL, BU MPP

KLANTSEGMENTATIE BIJ PLA DE EXTRA MIJL DOE HET!



In het kader van het Commercial Excellence Initiative van dit jaar heeft de verkooporganisatie van Polymer Additives onze klanten opnieuw onder de loep genomen en opnieuw ingedeeld. Zo wilden we sneller degenen vinden die een sterk groeipotentieel hebben. De nieuw gevormde "squads" – multifunctionele teams van verkoop-, marketing- en technische medewerkers – hebben de taak om dit potentieel aan te boren.

Naast mijzelf als Strategic Account Manager maken ook Global Product Manager Michael Bearer en Emily Mayes, R&D-Lab-Manager, deel uit van ons team.

Ons dibenzozaat-coalescentiemiddel K-FLEX@ 500 biedt veel voordelen bij coatingformuleringen. Ons doel was om onze activiteiten uit te breiden met een toonaangevende fabrikant van coatings en verf in drie nieuwe fabrieken. In juni is dat gelukt:

we hadden orders voor de drie beoogde productielocaties in de VS.

Betrouwbaar leveren

Hoe hebben we dat voor elkaar gekregen? Door een 'A+' te halen voor onze huidige activiteiten: onze leveringen waren op tijd, onze kwaliteit was 100 procent en we boden sterke technische ondersteuning voor de huidige activiteiten en projecten. Ons supply chain-model, waarbij producten voor verschillende regio's van het land op terminals op voorraad zijn, paste goed bij de geselecteerde bedrijven met hun fabrieken. Dat was voor ons een groot voordeel.

Na ontvangst van de eerste bestelling hebben we er alles aan gedaan om te leveren zoals beloofd. Hierbij hebben we hulp gekregen van demand planner Timo Breitkopf en klantenservicemedewerkster Anita Lorch. Beiden speelden een sleutelrol. Dankzij hen konden we een soepele uitvoering garanderen.

Nauwe samenwerking

Wekelijkse telefonische vergaderingen tussen mij, Anita en het supply chain-team van de klant gaven ons inzicht in de lopende operationele vereisten. Zo konden we deze meenemen in onze planning en storingen voorkomen. Elke productwijziging brengt immers grote risico's met zich mee, vooral in de overgangsfase, waarin problemen ernstige gevolgen kunnen hebben voor de productie. Dit kan de reputatie van individuele medewerkers van de klant in gevaar brengen. Door onze intensieve uitwisseling en onze gezamenlijke beoordeling en analyse van alle moeilijkheden vooraf, konden



LAURA KOVACH
PLA Account Manager Laura Kovach rapporteert

we het vertrouwen van onze contactpersoon bij het bedrijf en het management winnen.

Alle partijen betrekken

Cruciaal voor de succesvolle samenwerking was dat we voortdurend in contact stonden met zowel de operationele als de commerciële stakeholders. We hebben hen praktische oplossingen aangeboden en problemen vaak al in een vroeg stadium onderkend. Naast dit directe succes hebben we impulsen gekregen voor verdere gezamenlijke ontwikkelingsprojecten en staan we in direct contact met de technische teams van de klant. De category manager van onze klant vraagt me bijvoorbeeld om directe projectupdates voor deze nieuwe projecten – dat bevestigt zijn vertrouwen in ons en dat onze aanpak werkt.

KENNISOVERDRACHT BIJ SALTIGO SAMEN NAAR DE BESTE OPLOSSING

Hoe doen de anderen het eigenlijk? Deze vraag hebben we onszelf vaak gesteld wanneer we voor complexe uitdagingen stonden tijdens de ontwikkeling of optimalisatie van een recept. Want ook al zijn onze producten en systemen verschillend, we staan allemaal voor dezelfde taken: Productieprocessen efficiënt ontwerpen, parameters nauwkeurig definiëren en systeemfuncties optimaal combineren. Er is daarom veel expertise in de fabrieken bij Saltigo - maar geen manier om dit op een gestructureerde manier te delen. Oplossingen worden meerdere keren ontwikkeld, ook al bestaan ze elders al lang. Dit kost tijd, geld en energie. En daar wilden wij verandering in brengen!

Het idee was daarom om een kennisuitwisselingsproject voor automatiseringsingenieurs op te zetten. Aangezien de Saltigo fabrieken met verschillende procescontrolesystemen werken en dus ook met verschillende programmeertalen, methodes en structuren, werd het al snel duidelijk dat de bijeenkomsten op locatie zouden moeten plaatsvinden in plaats van in de vergaderzaal om een echt begrip te ontwikkelen van het andere gebied en de "formulering" die daar heerst. Dus twee bedrijven kwamen altijd samen en organiseerden data voor bezoeken en tegenbezoeken.

Meer dan een toeschouwer

Hoe wordt een nutsche bediend of een processtap uitgevoerd? Hoe definieer je bijvoorbeeld het einde van een filtratieproces? De gastautomatiseerder krijgt toegang tot het lokale systeem en daarmee een diep inzicht in de werkprocessen. Misschien heeft het andere bedrijf

een efficiëntere methode om een bepaalde stap uit te voeren, en zou uw eigen bedrijf hiervan kunnen profiteren.

De eerste bijeenkomsten hebben het laten zien: Er zijn waardevolle impulsen gegenereerd voor beide partijen. We hebben ook al enkele benaderingen geïdentificeerd die op alle locaties toegevoegde waarde kunnen bieden, maar tot nu toe slechts in één fabriek zijn gebruikt.

Het doel van toekomstige langere uitwisselingen is dat de gast een recept maakt voor een van de bestaande producten - volgens hun eigen logica en methodologie. Dit wordt dan vergeleken met het origineel en samen besproken.

Het project laat zien dat het niet gaat om het vinden van het perfecte systeem. Elke fabriek heeft zijn eigen sterke punten en uitdagingen. Maar als we transparantie creëren en goede ideeën delen, kunnen we samen veel meer bereiken.



JACK CONEN

Procesautomatiseringsdeskundige, Saltigo,
Fabriek 4

PROCESOPTIMALISATIE
VOOR BOEKHOUDING
SNELLER MET DE
KLANT

Een klant belt en wil een product kopen in een ander formaat verpakking. Eigenlijk een eenvoudig verzoek. Maar intern betekent dit het afhandelen van een proces dat tot 30 stappen in verschillende systemen omvat en waarbij tot 15 mensen betrokken zijn - waaronder Sales, Marketing, Controlling en Quality Management. De verwerking nam gemiddeld zo'n 30 dagen in beslag, wat natuurlijk tot frustratie leidde. Want zolang de nieuwe materiaalstamgegevens niet in het systeem zijn aangemaakt, kan er geen orderbevestiging worden verzonden en kan de klant de order annuleren.

Ons doel was duidelijk: de workflow gelijktrekken en knelpunten verminderen. De uitdaging: elk bedrijfs onderdeel is anders georganiseerd - sommige hebben datateams op een hoger niveau die de hele workflow controleren; andere werken op een gedecentraliseerde manier. Het is daarom niet altijd eenvoudig om een oplossing te vinden die voor iedereen werkt. Daarom zijn we een inten-



**CARSTEN
SEGSCHEIDER**

Groepsfunctie Boekhouding, Team
Stamgegevens

sieve dialoog aangegaan met onze contactpersonen.

Na een jaar van intensief projectwerk met de business units, IT en het Commercial Excellence team hebben we nu een slankere, efficiëntere workflow. We hebben zoveel mogelijk stappen uit het "kritieke pad" verwijderd, zodat een groter deel van het proces nu parallel kan verlopen. Dit betekent dat de totale doorlooptijd niet noodzakelijk langer wordt als één punt langer duurt. Met een nieuw dashboard kunnen we ook specifiek bijhouden waar bepaalde stappen bijzonder tijdrovend zijn. Hierdoor kunnen we ons richten op specifieke gebieden in het geval van afwijkingen.

Onze ideeën hebben effect: momenteel duurt het gemiddeld slechts 17 dagen om nieuwe logistieke materialen te creëren, zoals eindproducten of grondstoffen. En het kan nog beter: 10 dagen is ons doel. Maar we kunnen dit alleen bereiken als iedereen de handen ineen slaat. Als je de potentiële tijdsbesparing extrapoleert naar de ongeveer 5.000 gegevensrecords die we elk jaar creëren, kunnen we een aanzienlijk verschil maken - zowel voor LANXESS intern als voor de tevredenheid van onze klanten.

COMEX ACADEMY IN DE VS MEER KENNIS LEIDT TOT **MEER VERKOOP**

De focus van de Commercial Excellence Academy ligt op groei-initiatieven. En er is nog veel ruimte voor verbetering. Om verschillende redenen - zoals de pandemie, overnames en interne obstakels - hadden we ons te veel op interne zaken gericht. Nu moesten we ons meer op onze klanten richten. De training bracht iedereen rond de tafel: we verzamelden ideeën over hoe we konden verbeteren en BU-overstijgend konden samenwerken. In de meer dan acht jaar dat ik bij LANXESS werk, was dit een primeur voor mij en ik waardeerde het echt.

Hoewel dit project gericht was op CASE (Coatings, Adhesives, Sealants, Elastomers), hebben MPP en PLA ook gemeenschappelijke klanten op het gebied van waterbehandeling, landbouw en kunststoffen. Mijn collega Michael Bearer, BU PLA, en ik hadden ons een jaar eerder al gerealiseerd dat we een zeer groot aantal gemeenschappelijke klanten hadden. We hadden toen besloten nauwer samen te werken. Nu gebruikten we de Academy om dit te formaliseren.

De voordelen van een dergelijke samenwerking kwamen al naar voren bij een gezamenlijke klant. Deze klant is zowel voor MPP als voor PLA belangrijk. We wisten dat hij nog groeipotentieel voor ons had. PLA heeft nauwer contact met de contactpersoon op de inkoopafdeling dan wij. Dankzij PLA beschikken we nu over informatie die we kunnen gebruiken om verdere groei bij deze klant te genereren.

Specifiek hebben we vijf belangrijke CASE-accounts geïdentificeerd in onze trainingen. Ons doel is om deze key accounts te coördineren om zo groeikansen en potentiële samenwerkingen te ont-

dekken. Een ander belangrijk aspect is dat klanten niet proberen de BU's tegen elkaar uit te spelen. Onlangs zijn er gevallen geweest waarin klanten ons vertelden dat MPP en PLA verschillende verklaringen aflegden over de prijsstructuren met betrekking tot douanerechten. Dergelijke situaties willen we vermijden. Of we willen van tevoren een goede verklaring voor hen hebben waarom de BU's bepaalde onderwerpen anders benaderen.

Door de specialisatie van onze afzonderlijke BU's moet ieder van ons contact onderhouden met de klant. We moeten echter in alle BU's een consistente boodschap uitdragen. Daarnaast moeten we altijd op zoek gaan naar verdere mogelijkheden om onze klanten oplossingen te bieden die verder gaan dan het huidige aanbod van de afzonderlijke BU's. We moeten manieren vinden om bestaande relaties tussen de business units en klanten te benutten om de totale omzet van LANXESS te verhogen.

We willen een cultuur creëren waarin samenwerking tussen BU's de norm wordt. Er zijn nog veel groeimogelijkheden. MPP en PLA hadden onlangs zelfs een gezamenlijke vergadering met een landbouwbedrijf.



ROB CASTANEDA

Marktsegmentmanager conservering en coatings voor de industrie, BU MPP



MEER MOED DURF!

Wie mentaal fit is, presteert beter. Dat is goed voor het bedrijf, maar vooral voor de werknemers zelf. Tijdens hun evenementen in het kader van de „**Week van de Geestelijke Gezondheid**” zullen de twee experts Hans Rusinek en Carl Naughton uitleggen hoe je met optimisme en zelfvertrouwen je eigen werklevens vorm kunt geven.

Het nieuws wordt er niet beter op - noch binnen noch buiten het bedrijf. Het wachten op een economische opleving is slopend. Persoonlijk kan ik niets veranderen aan het feit dat die er niet komt. "Dat is waar. Maar of die er wel of niet komt, staat los van de beslissing om je in te zetten voor een project op het werk. Externe omstandigheden in de gaten houden is belangrijk, maar het weerhoudt ons er niet van om zelf actie te ondernemen," zegt futuroloog Carl Naughton. Goed, maar naar buiten kijken kan een negatieve invloed hebben op onze motivatie. Ook daar heeft de expert een antwoord op. Hij heeft antwoorden op heel wat vragen die maar één conclusie toelaten: Wie zich inzet, zelfs als hij fouten maakt of tegenslagen krijgt, heeft meer kans om uiteindelijk te slagen, zich beter te voelen over zichzelf en een waardevolle bijdrage te leveren aan het bedrijf.

DE BASIS VORMT DE MOED VOOR DE TOEKOMST

Carl Naughton ontwikkelde de term "toekomstmoed" vanuit het concept "psychologisch kapitaal". "Het is gemakkelijker te begrijpen, roept optimisme op en heeft geen associaties met Freud en Marx," zegt hij. Het doel is om gebruik te maken van het psychologisch kapitaal dat ieder van ons heeft. "Studies tonen aan dat mensen met veel psychologisch kapitaal gemotiveerder, productiever en veerkrachtiger zijn", zegt de gepromoveerde taalpsycholoog. Maar hoe kun je dit ontwikkelen in tijden van dagelijkse negatieve krantenkoppen? "Door vertrouwen, vertrouwen, veerkracht en realistisch optimisme. Met deze vier dimensies kunnen veel dingen slagen," zegt Naughton.

VERTROUWEN ALS INNERLIJKE HOUDING

En dus kun je je afvragen: Hoe kan ik vertrouwen krijgen in het licht van de vele crises en onzekerheden in deze wereld? "Dat kan worden getraind," is de overtuiging van Naughton. Vertrouwen is vooral een kwestie van innerlijke houding. Ga ik ervan uit dat het nieuwe project dat net door de baas is gepresenteerd toch niet gaat lukken? Of heb ik de houding: 'Ja, ik zie dit

DRIE VRAGEN AAN

HANS RUSINEK,

die zijn doctoraat voltooide aan de Universiteit van St. Gallen, waar hij onderzoek blijft doen naar de veranderende wereld van werk.



Mijnheer Rusinek, u voert campagne voor een betere toekomst voor werk. Stel, ik bevind me in een crisis met mijn werk. Wat moet ik dan doen?

Ten eerste hebben crises altijd een positieve kant. Ze zijn vaak de aanzet tot verandering. In jouw geval zou ik je aanraden om een open gesprek aan te gaan met je lijnmanager. Het gesprek is onze beste "reparatiesoftware". Leg in detail uit waarom je gefrustreerd bent en wat je voor het bedrijf zou kunnen betekenen. Geef je baas vervolgens minstens drie maanden de tijd om te reageren. Hij zal wel iets doen.

Er is moed voor nodig om zo'n dialoog aan te gaan ...

Dat is waar, maar je hebt alleen iets te winnen. Je besteedt ongeveer een derde van je tijd aan werken. Dit derde deel moet ook zinvol zijn. Studies tonen aan dat mensen die betekenis vinden in hun werk beter presteren, meer gewaardeerd worden en ook veel evenwichtiger en gelukkiger zijn in hun privéleven. Er zijn interacties tussen deze gebieden. Het model dat vaak beschreven wordt - ik ga naar mijn werk, besteed mijn tijd daar om geld te verdienen en leef mijn echte leven in mijn privéleven - werkt niet. Als we niets meer voelen op het werk, dan zullen we hetzelfde voelen in ons privéleven. Mensen kunnen zichzelf niet in tweeën delen. Moedige werknemers zijn van grote waarde voor bedrijven.

Waarom?

In één experiment werden studenten in een wachtkamer geplaatst waarin zich langzaam rook opbouwde. Wanneer de proefpersonen in de eerste opstelling alleen in de kamer zaten, verlieten ze snel de kamer om zich in veiligheid te brengen voor een ogenschijnlijke huisbrand. In de tweede opstelling werden steeds groepjes van drie de wachtkamer binnengeleid. Opnieuw was er rook, maar nu ging er veel meer tijd voorbij voordat een van hen om hulp riep. Iedereen vertrouwt op elkaar - en uiteindelijk kan het te laat zijn voordat iemand een probleem signaleert. Dus wees moedig en ga vooruit!

nieuwe project als een kans, ik wil het helpen vormgeven en er een succes van maken"? "We hebben het hier niet over blind optimisme. We kijken goed en krijgen ook zekerheid door ons mogelijke toekomstige problemen voor te stellen en na te denken over oplossingen." Zelfs na een low blow vraagt de zelfverzekerde collega: "En wat proberen we hierna?" Op die manier motiveert en inspireert hij zijn team. Zelfverzekerde mensen blijven in staat om actie te ondernemen, zoeken naar oplossingen en alternatieven en worden creatief. Naughton voegt hieraan toe: "Studies tonen aan dat zelfverzekerde teams stressbestendiger zijn en betere oplossingen ontwikkelen omdat ze hun energie investeren in actie in plaats van piekeren."

VERTROUWEN ONTSTAAT DOOR ERVARING

Zelfvertrouwen daarentegen is een kwestie van hoeveel ik geloof in mijn zelfeffectiviteit. We kennen allemaal het moment waarop er weer een verandering komt: een nieuw programma, een project met compleet nieuwe parameters - alles lijkt moeilijk. Nu is het opnieuw de innerlijke houding die de doorslag geeft. Het kan helpen om je te herinneren wat je al hebt bereikt. Welke uitdagingen je al actief en met veel energie bent aangegaan en ondanks een paar struikelblokken onder de knie hebt gekregen. "Onderzoek toont aan: Mensen die vertrouwen in zichzelf hebben, blijven gemotiveerder, zijn veerkrachtiger en hebben meer plezier in hun werk", zegt Naughton.

Cruciaal voor het bedrijf

Het is precies deze houding die van het grootste belang is voor bedrijven: "Vertrouwen is de basis voor veranderingsbereidheid en innovatie." Want alleen wie gelooft in zijn eigen creatieve kracht, zal nieuwe dingen uitproberen en verandering stimuleren. "In tijden van transformatie is vertrouwen daarom geen luxegoed, maar een kerncompetentie - voor ieder van ons en voor ons allemaal samen," besluit hij.

ROBUUSTHEID MAAKT DUURZAAM

Nelson Mandela zei ooit: "Ik verlies nooit. Of ik win of ik leer." Dit citaat van de Nobelprijswinnaar voor de Vrede belichaamt zijn buitengewone veerkracht. Zelfs na een lange gevangenisstraf verloor hij nooit. Uitgesplitst naar ons werk betekent dit dat wat we ook doen of opnieuw aanpakken, er altijd tegenslagen zullen zijn. Hoe we daarmee omgaan is cruciaal. Verzinken we in frustratie en worden we passief of proberen we tegenslagen te gebruiken als springplank om van onze fouten te leren en ons te verbeteren?

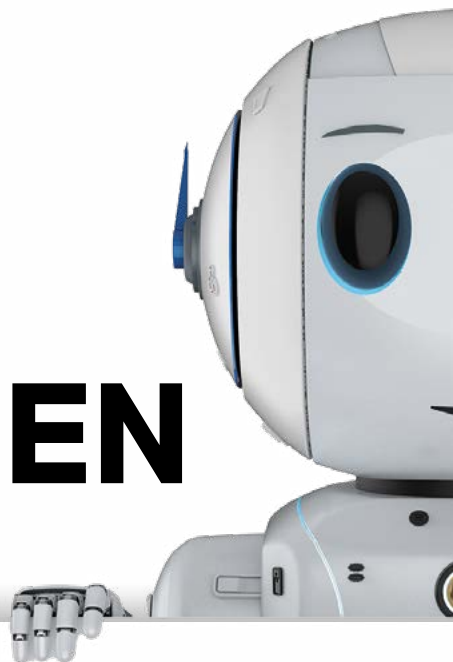
Verandering is zelden eenvoudig

Volgens Naughton is robuustheid de sleutel tot de toekomstige levensvatbaarheid van een bedrijf. Tegenslagen kunnen met robuustheid worden doorstaan en zelfs proactief worden benut. "Dit stelt ons in staat om als team te blijven handelen - zelfs in stormachtige tijden," zegt hij.

REALISTISCH OPTIMISME VERSTERKT TEAMS

Degenen die tegenslagen meer toeschrijven aan externe omstandigheden zien ze als tijdelijk en kunnen optimistischer zijn over de toekomst en actie ondernemen. Realistisch optimisme is vooral belangrijk in teams, zegt Naughton. Het werkt als een stemmingsanker: wanneer de anderen twijfelen, herinnert het hen eraan dat vooruitgang mogelijk is. Dit zorgt voor een balans tussen nuchtere analyse en een motiverende kijk op de toekomst. "Managers die blij geven van realistisch optimisme creëren een sfeer waarin werknemers vertrouwen en richting vinden, zelfs in moeilijke tijden," zegt Naughton. Voor hem is realistisch optimisme de houding die verandering in stand houdt. Het combineert helderheid met hoop en realiteitszin met gedrevenheid. "En dat is precies wat we nodig hebben om moedig, vastberaden en succesvol de toekomst in te gaan."

DE NIEUWE DENKVERMOGEN



STUDIES
VOORSPELD,
DAT AI DE WERELDWIJDE
ECONOMISCHE OUTPUT
TEGEN 2030 MET
MAXIMAAL USD
15 BILJOEN KAN DOEN
TOENEMEN.



800
MILJOENOP

gebruikers wereldwijd
ChatGPT regelmatig - dat is ongeveer
10% van de wereldbevolking.

Bron: OpenAI

DE ONTWIKKELING VAN

1950

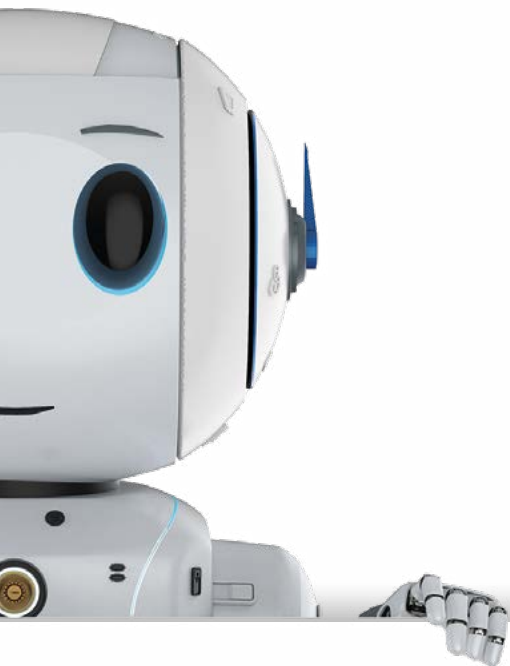
TURINGTEST

Alan Turing publiceert
"Computing Machinery
and Intelligence" en stelt
de vraag: "Kunnen
machines denken?".

1956

GEBOORTE UUR VAN AI

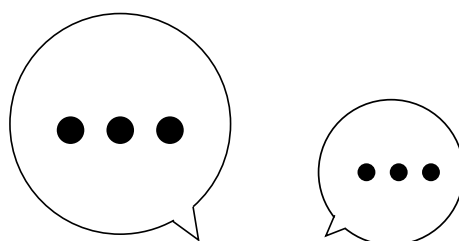
De term "Kunstmatige
Intelligentie" wordt
bedacht op de Dartmouth
Conference - het startpunt
van AI-onderzoek.



Of het nu in het laboratorium, in de productie of op kantoor is - Kunstmatige intelligentie (AI) is niet langer een toekomstscenario. Het helpt ons om grote hoeveelheden gegevens te beheren, systemen betrouwbaarder te laten werken en sneller nieuwe ideeën te ontwikkelen - en verandert de manier waarop we werken. **Een overzicht.**

"AI is een van de **meest verstrekkende technologieën**, waar we als mensheid aan werken – dieper dan vuur of elektriciteit."

Sundar Pichai, CEO van Google



MEEST GESTELDE VRAAG AAN AI-ASSISTENTEN ON THE JOB:

"Kunt u de samenvatten?"

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

1997

DIEPBLAUW VERSLAAT KASPA- ROV

Een IBM-schaakcomputer verslaat de regerend wereldkampioen - een mijlpaal voor AI.

2011

WATSON WINT BIJ "JEOPARDY"!

IBM's "Watson" verslaat menselijke kampioenen in de quizshow - een doorbraak voor NLP en kennisverwerking.

2012

DIEP LEREN ZORGT VOOR REVOLUTIE IN AI

Een neurale netwerk wint de ImageNet competitie - het startschot voor moderne AI-toepassingen.

2022

CHATGPT IS GEPUB- LICEERD

OpenAI lanceert ChatGPT - generatieve AI wordt geschikt voor de massamarkt.



DE VERANDERING BEGELEIDEN

Slechts 1 %

van de bedrijven wordt beschouwd als "AI-ready" - met andere woorden, ze hebben AI-processen volledig geïntegreerd.

63 %

van de bedrijven heeft geen duidelijke richtlijn voor het gebruik van generatieve AI.

Slechts 36 %

van de werknemers vindt dat goed is voorbereid op het gebruik van AI.

Bron: Onderzoek van KPMG "Generative AI in the German economy 2025".

XCHAT - ONZE DIGITALE COLLEGA BIJ LANXESS

De interne AI-chatbot Xchat (link op de homepage van Xnet) is sinds april 2025 beschikbaar voor alle collega's wereldwijd. Het Group Function IT-team werkt voortdurend aan de verdere verbetering van de tool.

DIT IS NIEUW

SPRAAK-NAAR-TEKST

U kunt prompts maken door spraakinvoer met het microfoonpictogram.

BESTANDSGROOTTE

Het uploaden van bestanden is verhoogd van 5 naar 15 MB per document (max. 5 documenten per sessie)

EÉN KLIK

Met de nieuwe kopieerknop kan inhoud met opmaak rechtstreeks in een Office-document worden geplakt.

OPTIMAAL AANGESLOTEN

In de toekomst zullen belangrijke interne kennisbronnen zoals het Kennisportaal of Xdirect worden geïntegreerd om nog betere resultaten te leveren.

150 GEBRUIKSCASES ...



... voor AI stimuleert LANXESS IT momenteel. Veel projecten zijn al succesvol geïmplementeerd. **Het nieuwe AI-kompas biedt een overzicht.**

SNEL SUCCES!

Mens, machine – machine man: Met een duidelijke instructie – de zogenaamde prompt – ontvangt u de beste resultaten.

SMALL TALK IS DE MOEITE WAARD!

Wees beleefd (het is bewezen dat dit de samenwerking bevordert), geef de AI-assistent feedback op zijn antwoorden en vraag gerust zelf om feedback op je communicatie.

WEES KLEINZIELIG!

Welk antwoord verwacht je qua toon, lengte en formaat? Waar heb je de informatie voor nodig (presentatie, social media post, e-mail naar een klant, etc.)? Geef aan welke bronnen en sjablonen de AI-assistent moet gebruiken, bijvoorbeeld bijgevoegde bestanden.

GELOOF NIET ALLES!

AI-assistenten kunnen ook fouten maken. Controleer de antwoorden daarom altijd op correcte inhoud, grammatica en stijl.

Nog meer tips kun je vinden op de Prompting-trainingen. De data (vanaf eind oktober) zijn te vinden op Xnet.

PROFESSIONELE TIP

ROL VRAGEN

Zet een hoed op de AI door hem een duidelijke rol toe te wijzen voor een chat. Voorbeeld: Je moet optreden als een tweetalige vertaalagent en mijn input vertalen van het Duits naar het Engels.

Deze prompt is alleen geldig voor de individuele chatsessie, maar kan op elk moment opnieuw worden gebruikt.

Aangepaste suggesties voor de beste aanwijzingen worden geleverd door de nieuwe "Prompt Buddy". Het staat in de "AI-uitwisseling"-Gemeenschap in "Teams" onmiddellijk beschikbaar.

LEVEN BRENGT INNOVATIES TOT LEVEN!

LIFE staat voor *LANXESS Innovatiefonds & Energizer*. Hoe omslachtig de resolutie ook klinkt, ze geldt voor de vier winnaars van het LIFE-budget. De financiële steun van LIFE zorgt ervoor dat de business units PLA, R&F, IPG en MPP hun meest innovatieve en economisch veelbelovende nieuwe producten voor technologie, landbouw, elektriciteitsopslag en industriële installaties kunnen ontwikkelen.

DUURZAME KABELWARBOEL

Een biologisch onschadelijke Weekmaker: Dit is wat overtuigde de BU de LIFE-jury.

Er is een grote roep om duurzame en onschadelijke weekmakers. Per slot van rekening wordt 40 tot 50 procent van veel PVC-producten ervan gemaakt. Ook al staat duurzaamheid op een laag pitje in economisch moeilijke tijden, Jan-Gerd Hansel, hoofd Onderzoek en Ontwikkeling van de business unit Polymeeradditieven, is ervan overtuigd dat het weer belangrijker zal worden: "En dan zijn we er klaar voor."

De business unit doet onderzoek naar een dergelijke weekmaker voor PVC-toepassingen. De eerste focus ligt op de draad- en kabelindustrie. "In ons onderzoek kunnen we putten uit kennis die we jaren geleden hebben opgedaan," zegt Hansel.



JAN-GERD HANSEL
Hoofd onderzoek, BU PLA



In het nieuwe project wordt bijzondere aandacht besteed aan de selectie van geschikte grondstoffen. Hiertoe onderzoekt het team momenteel verschillende synthesebouwstenen die afkomstig zijn van hernieuwbare bronnen of op een CO₂-neutrale manier kunnen worden geproduceerd. Samenwerking met andere business units speelt hierbij een sleutelrol. Het doel is om de juiste duurzame grondstoffen concurrerend in te kopen. "Dit is een cruciaal aspect," zegt Hansel. De kostendruk onder PVC-fabrikanten is enorm: China overspoelt Europa met goedkope producten, waardoor zelfs een milieuvriendelijke weekmaker bepaalde prijsdrempels niet mag overschrijden.

Milieuvriendelijke productie

Dit productieproces produceert geen zouten of milieubelastend afval, alleen water. Dit vereenvoudigt het hele productieproces. "En we voldoen ook aan de strenge Europese en Amerikaanse regelgeving," zegt Hansel.

Het project overtuigde de LIFE-jury: ze keurden het budget van het team goed voor twee jaar. "Daar rekenden we op," zegt Hansel. Nu kunnen ze een laboratoriumtechnicus in dienst nemen die zich, samen met de afdeling toepassingstechnologie, volledig zal wijden aan de tests om de weekmaker met de beste eigenschappen te verkrijgen. "Natuurlijk staan we ook in contact met onze klanten en willen we het product aanpassen aan hun wensen," zegt Hansel.

Weekmakers zijn goed voor ongeveer een vijfde van de omzet van de business unit PLA. De nieuwe groene hoogwaardige weekmaker zou hierin een groter aandeel kunnen nemen of een ander bedrijfssegment kunnen openen. Het team hield hier ook rekening mee bij de toepassing. "Samen met onze collega's Gizem Cinar van Applicatietechnologie en Miriam Bührlé van Productie en onze collega Max Siebenbrock van Marketing waren we in staat om een overtuigend toepassingsconcept te presenteren," zegt Hansel.

KNAPPERIG OP DE PLANK

Schimmel is een probleem voor boeren - een duurzaam fungicide van de F&F BU helpt hen nu om het te bestrijden.

Sinds 2020 heeft de F&F business unit de landbouw voor zichzelf ontdekt. Samen met een partner willen ze voor het eerst een toelating krijgen voor een fungicide volgens de EU-verordening. "Onze partner heeft expertise in de landbouwsector, terwijl wij expertise hebben in benzoëzuur en formuleringontwikkeling", zegt Senior Project Manager Doris Pfeiffer. Het product op basis van benzoëzuur als actief ingrediënt is overtuigend - het zuur wordt al tientallen jaren gebruikt in de cosmetica- en voedingsindustrie en staat daarom op de GRAS-lijst ("Generally recognised as safe") in de VS. "Autorisatie in de EU is echter een uitdaging vanwege de regels en voorschriften", zegt Pfeiffer. "Daarom hebben we in eerste instantie alleen toelating aangevraagd voor appels, peren, tomaten en sierplanten in kassen in Nederland, Griekenland, Italië en Spanje," zegt Andre Grossmann, hoofd Innovatie en Business Development bij de F&F BU. Zelfs met deze beperking is de reikwijdte van de vereiste onderzoeken enorm.

Organisch oplosmiddel vervangen

Ondertussen heeft het team van Grossmann feedback gekregen van zijn partners en van de verschillende veldstudies. De conclusie was dat het product aanzienlijk kon worden verbeterd als het organische oplosmiddel werd vervangen. "We kregen



ANDRE GROSSMANN
Hoofd innovatie en bedrijfsontwikkeling, BU F&F

"Met **Styraxo® 3.0** wij bieden boeren een biologisch afbreekbaar snel afbreekbaar en duurzaam alternatief."

het briljante idee tijdens een vergadering met onze samenwerkingspartner. We wilden het proberen met ons benzoëzuur in water," herinnert Torsten Groth, extern adviseur. Deze aanpak werd doorgegeven aan Amber Yarnell, hoofd van het onderzoekslaboratorium in Kalama, BU F&F. Na anderhalf jaar succesvol onderzoek werd het geoptimaliseerde product Styraxo® 3.0 is nu beschikbaar: een duurzaam en effectief fungicide op basis van biologisch afbreekbaar, natuuridentiek benzoëzuur. Er is patent aangevraagd voor de nieuwe formulering.

Verbeterde oplossing voor boeren

Op basis van de goede gegevens over biologische afbreekbaarheid verwachten Pfeiffer en Grossmann dat Styraxo® 3.0 kan tot enkele dagen voor de oogst worden toegepast. Normaal gesproken mogen fungiciden 30 dagen voor de oogst voor het laatst op het fruit worden toegepast. "Dit is vaak een probleem voor boeren, omdat veel vruchten kort voor en na de oogst bijzonder gevoelig zijn," zegt Grossmann. Met Styraxo® 3.0 zou hen een verbeterde oplossing voor deze situatie bieden.

Voor Styraxo® 3.0 worden momenteel toelatingen voorbereid in verschillende landen met verschillende klimaatzones. Omdat elk land zijn eigen regelgeving heeft, heeft F&F een geschikte registratiepartner nodig om sneller door de jungle van regelgeving te komen. De efficiëntie van het product in het betreffende land moet bijvoorbeeld in twee tot vier seizoenen bewezen worden op de doelplanten. Deze veldstudies en de voorbereiding van de respectievelijke dossiers zijn tijdrovend en duur. "Met de financiële steun van LIFE tot 2028 zullen we ons doel nu veel sneller bereiken," is Grossmann ervan overtuigd.

Het Innovation Excellence Committee motiveerde zijn beslissing als volgt: "Met Styraxo® 3.0 zet LANXESS nieuwe standaarden op het gebied van duurzame fabrieksbehandeling. Het is een sterk signaal voor innovatie en verantwoordelijkheid."

SLIM OPGESLAGEN

Met ijzerfosfaat als precursor voor LFP-kathodematerialen is de IPG BU een van de weinige westerse leveranciers wereldwijd.

Eén ding is zeker: waar elektriciteit wordt opgewekt en gebruikt, is opslag nodig. Of het nu gaat om windmolens, zonne-energiecentrales of zelfs elektrische auto's – China loopt op dit punt voorop en overspoelt de wereld met zijn batterijen. "Met onze ijzerfosfaten als voorproducten in de batterijtechnologie willen we onze bijdrage leveren om deze afhankelijkheid te verminderen", zegt Murat Gürsoy, hoofd innovatie van de Business Unit IPG. Hij schat het economische potentieel van lithium-ijzerfosfaatbatterijen (LFP) als zeer groot in: "We zouden hier een van de weinige westerse leveranciers zijn."

Duurzame batterijmaterialen

Dat overtuigde de LIVE-jury. Het onderzoeksproject krijgt nu tot 2028 financiële steun. De jury motiveert dit als volgt: "Het project verschaft LANXESS een strategisch voordeel op de snelgroeende markt voor LFP-batterijen en positioneert het concern als pionier op het gebied van duurzame batterijmaterialen."

Momenteel is Gürsoy met zijn team nog bezig met de ontwikkeling. "We testen onze monsters eerst op kleine schaal en

vervolgens in onze proefinstallaties. Daarna sturen we ze naar onze potentiële klanten. Hun feedback is voor ons erg belangrijk." Voor dit werk – testen, analyseren, aanpassen – is tijd en natuurlijk ook expertise nodig. Maar Gürsoy is optimistisch: "We gaan ervan uit dat we in 2027 de eerste hoeveelheden kunnen produceren." De belangstelling is groot. Voor zover bekend is er tot nu toe ook op het Noord-Amerikaanse continent geen ijzerfosfaatproducent met significante capaciteiten.

Ijzerfosfaat bestaat uit ijzer en fosfor, die beide onschadelijk zijn voor het milieu en zonder problemen verkrijgbaar zijn – in tegenstelling tot de gebruikelijke grondstoffen voor lithium-ionbatterijen, die bestaan uit nikkel, kobalt en mangaan. "De grootste leverancier van nikkel is Rusland, kobalt wordt onder twijfelachtige omstandigheden

"We zien een groot economisch potentieel in ijzerfosfaten, dat we nu sneller kunnen realiseren dankzij LIFE."



MURAT GÜRSOY
Hoofd Innovatie, BU IPG



en in Congo gewonnen en de EU heeft mangan in 2023 opnieuw aangemerkt als een kritieke grondstof voor batterijchemie", aldus Gürsoy. Bovendien bieden LFP-batterijen grote voordelen op het gebied van veiligheid: ze zijn bijvoorbeeld niet zo snel ontvlambaar.

Voorbeeldige organische groei

De productie van ijzerfosfaat zou voorlopig plaatsvinden in Krefeld-Uerdingen. Dit gebied van batterijchemicaliën is een nieuw bedrijfsgebied voor BU IPG en zou kunnen staan voor een voorbeeldige organische groei binnen het concern. Er zouden ook nieuwe bedrijfsstructuren moeten worden gecreëerd, bijvoorbeeld op het gebied van marketing en verkoop.

Het optimisme van Gürsoy is gebaseerd op feiten: ook al zijn de verkopen van elektrische voertuigen momenteel zwak, de markt voor stationaire opslagstations ontwikkelt zich zeer positief. Bovendien heeft de EU door middel van diverse stimuleringprogramma's en verklaringen duidelijk gemaakt dat zij onafhankelijk wil worden van Chinese fabrikanten. Het project zou nu ook profiteren van de hoge invoerrechten die in de VS voor Chinese producten gelden. "We staan al in contact met Amerikaanse fabrikanten die geïnteresseerd zijn in ons onderzoek", aldus Gürsoy.

MPP WINT MET HET SOURSWEET-PROJECT

De businessunit werkt aan een nieuw actief ingrediënt.

Het onderzoeksproject staat nog in de kinderschoenen. De eerste moleculaire ontwikkelingen en proeven vinden plaats in het MPP-onderzoekslaboratorium in Wilmington, VS. Maar om octrooirechtelijke redenen kan en mag er niet meer over het project worden gezegd. Xpress zal hier later uitgebreid verslag van doen. Alleen dit: het project heeft ook een BU-overschrijdend aspect. De schaalvergroting van laboratoriumschaal naar eerste proefproductie zal samen met de business unit Saltigo in Leverkusen worden uitgevoerd. Ook de ontwikkeling voor grootschalige productie zal in de geest van ONE LANXESS samen met Saltigo plaatsvinden.

"Juist omdat we nog midden in de vroege ontwikkelingsfase zitten, zijn we erg blij dat we het LIFE-budget hebben gekregen. Zo kunnen we ons onderzoekslaboratorium in Wilmington versterken, nieuwe onderzoeksmogelijkheden opbouwen en het project sneller voortzetten", zegt projectleider Mark Kubik, BU MPP, en voegt eraan toe: "Dankzij de extra middelen kunnen er meer experimenten worden uitgevoerd om de kans op een succesvolle marktintroductie te vergroten."





Met de nieuwe 'Sustainability Pathfinder'-award beloont de wereldwijde duurzaamheidsgemeenschap bij LANXESS collega's die zich op bijzondere wijze inzetten voor de duurzaamheidsdoelstellingen van LANXESS – en daarmee kostenbesparingen of nieuwe zakelijke kansen genereren.

De eerste winnaar is energiemanager Stefan Geissler (GF PTSE), die de prijs in de toren in Keulen in ontvangst nam van Inga Cramer (GF DEV) en Sebastian Röhrig (GF COM).

BEKROONDE VISIONAIR

Een "onvermoeibare pleitbezorger voor zijn vak" – zo omschrijven collega's Stefan Geissler. De expert van Global Energy Management (GF PTSE) heeft een duidelijke visie: slimmer omgaan met energie in onze activiteiten. Hiervoor is hij nu geëerd met de nieuwe „Sustainability Pathfinder“ award.

Als Stefan Geissler het over energie heeft, komen er beelden bij je op die je bijblijven. Er is destillatie, dat werkt als een steelpannetje: warmte onderin, condensaat bovenin - dat in het ene bedrijf gewoon in het afvalwater verdwijnt, terwijl een ander bedrijf juist dringend behoefte heeft aan deze energie. "Energie kan niet worden aangeraakt. Het stroomt onzichtbaar door leidingen, drijft pompen aan en verwarmt reactoren," zegt hij. "Het is mijn taak om deze stromen tastbaar te maken en samen met de bedrijven uit te zoeken hoe we stoom, elektriciteit en gas zo efficiënt mogelijk kunnen gebruiken." Geissler trekt al acht jaar aan de touwtjes van het wereldwijde energiebeheer binnen de Group Function PTSE - een taak die

technische expertise, strategische visie en een flinke dosis vasthoudendheid vereist. Vier keer per jaar brengt hij de energieverantwoordelijken van de business units samen, informeert hen over nieuwe wettelijke vereisten, deelt voorbeelden van best practices en geeft impulsen.

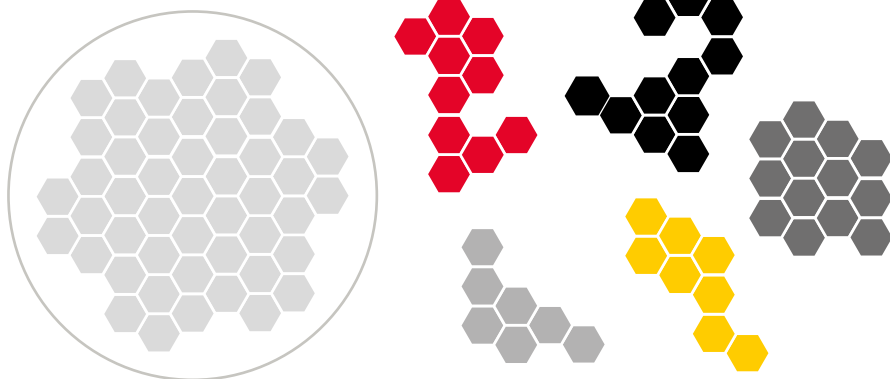
Hij ziet zichzelf niet als een eenzame vechter, maar als een tussenpersoon tussen het management en de bedrijven. "In mijn eentje kan ik niets bereiken. Je hebt mensen nodig in de bedrijven die bereid zijn om nieuwe dingen uit te proberen." verduidelijkt hij. En gelukkig zijn die er al, zoals de cijfers laten zien: Tussen 2021 en 2024 heeft LANXESS haar jaarlijkse energieverbruik met ongeveer 200 GWh verminderd.

"Dat bespaart ons elk jaar ongeveer 12 miljoen euro," zegt de expert. En Geissler is ervan overtuigd: "We zijn nog lang niet bij het realiseren van het volledige potentieel." Maar de weg is niet gemakkelijk. Extra apparatuur kost geld, verbouwingen brengen risico's met zich mee en goedkeuringen kosten tijd. Daarom ziet hij ook grote kansen in de mogelijkheden die digitalisering en AI bieden. "Nieuwe monitoringsystemen, die al in de eerste boerderijen worden gebruikt, creëren een heel andere vorm van transparantie. In de toekomst kan kunstmatige intelligentie bedrijfsrapporten controleren en informatie geven over hoe we onze energiestromen nog beter kunnen beheren," meldt hij.

De prijs, die sinds een paar weken prominent op zijn bureau prijkt, is voor hem dan ook vooral een stimulans om door te gaan. "Voor mij is de Pathfinder-titel duidelijk het resultaat van geweldig, divisieoverschrijdend teamwork - voor het economische succes van ons bedrijf en de bescherming van het klimaat."

PUZZEL EN WIN!

1. WAAR HOORT WAT THUIS?



Hoe moeten de zes stukken worden samengevoegd om het getoonde gebied te creëren?

2. HOEVEEL INNOVATIES WERDEN ONDERSTEUND DOOR LIFE?

- a. Waren er twee?
- b. Of vier?
- c. Of misschien acht?

3. FOUTENZOEKER

In de afbeelding hieronder zitten vijf verschillen verborgen. Maar waar?



Foto's: LANXESS

LANXESS BETEKENT ...

► Lancer: Frank woorden

Met het nieuwe CFO Townhall format creëert Oliver Stratmann ruimte voor dialoog, transparantie en nabijheid voor zijn financiële team - direct en wereldwijd. Het idee kwam van Philipp Härle, hoofd Global Controlling & Strategy (GF Accounting). Hij zegt: "Vooral in uitdagende tijden als deze is het belangrijk om collega's over de hele wereld op te halen, ze van extra informatie te voorzien en de samenwerking te versterken." Dit is precies wat Stratmann heeft gerealiseerd met het nieuwe formaat.

► Succes: Uitstekend

LANXESS maakte indruk in tal van categorieën op de Extel 2025 Europe & Emerging EMEA Equities Awards. Het bedrijf behoorde tot de top 3 op bijna alle gebieden en werd tweede in de Chemicals Sector. Ons Investor Relations team behaalde de eerste plaats in verschillende categorieën, waaronder beste IR team in de categorie kleine en middelgrote ondernemingen en beste IR team overall. Het IR-programma en het investor/analyst event werden beide ook bekroond met de eerste plaats: "Om in deze tijden zo'n prijs te ontvangen spreekt voor de kwaliteit van ons IR-werk. Het team doet elke dag geweldig werk - en dat verdient erkenning," benadrukt CFO Oliver Stratmann.

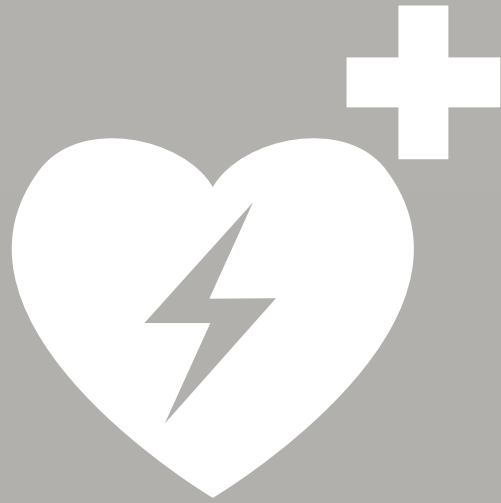
DOE MEE

Waar is mijn tas? Waar is mijn kind? Met Apple AirTags vind je alles snel terug. We geven er twee weg. Stuur ons de **Antwoord van vraag 2** op xpress@lanxess.com.



Werknemers van LANXESS en haar dochterondernemingen (behalve Corporate Communications) komen in aanmerking voor deelname. Per Deelnemers mogen slechts eenmaal deelnemen. Juridisch verhaal is uitgesloten. De oplossing volgt in de volgende Xpress. Winnaars van de quiz in de Xpress 02.2025 is **Li-Foong Wee**, Duitsland. De juiste oplossing voor de 2e vraag was antwoord c.

KWALITEIT WERKEN.



HELDEN VAN HET DAGELIJKS LEVEN

Bij een hartstilstand helpt een schok. Dat is het motto van defibrillatoren bij een hartstilstand. Ze zijn ontworpen om de hartslag te herstarten en zo overleving te garanderen.

Defibrillatoren op openbare plaatsen redden levens in een noodgeval. Elke seconde telt. Om ervoor te zorgen dat deze levensreddende apparaten altijd klaar zijn voor gebruik, bevatten ze meestal een lithiumthionylchloridebatterij. Deze wordt gekenmerkt door een hoge reactiviteit en een zeer lage neiging tot zelfontlading. Dankzij deze eigenschappen zijn batterijen met thionylchloride niet alleen extreem duurzaam, maar functioneren ze ook betrouwbaar in een breed temperatuurbereik met een levensduur van meerdere decennia. Ons thionylchloride van de All business unit in Leverkusen is het centrale bestanddeel van deze batterij - een onzichtbare held in het dagelijks leven.

