

MAGAZIN FÜR MITARBEITENDE

X PRESS

RUNDE SACHE!

Ein neues Lewatit® bindet CO₂ aus der Luft und hilft so beim Kampf gegen den Klimawandel. LANXESS betritt damit das Zukunftsfeld der Direct-Air-Capture-Anlagen.

SEITE 6

Wenn Maschinen flüstern

Ihre Daten sagen der KI mehr als 1.000 Worte. Wie Predictive Maintenance Millionen spart.

SEITE 18

Wie Farbe verbindet

Evonik und LANXESS arbeiten gemeinsam an nachhaltigeren Produkten – mit ersten Erfolgen.

SEITE 12

Wo Zusammenarbeit zählt

Die ComEx-Academy reißt das Silodenken ein und stärkt so unsere Sales-Teams.

SEITE 14

DRANBLEIBEN!



LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN!

Beharrlichkeit bedeutet mehr als Durchhalten. Laut Sales-Profi Paul G. Stoltz lassen sich damit Widrigkeiten nicht nur überwinden, sondern sogar in Chancen verwandeln. Bei einem Training für Vertriebskollegen aus EMEA gab er wertvolle Tipps, wie man schwierige Situationen nutzen kann, um daran zu wachsen – eine Fähigkeit, die in diesen Zeiten für uns alle von großer Bedeutung ist. Dass dies inspirierend wirkt, haben unsere amerikanischen Kolleginnen und Kollegen gezeigt, die die ComEx-Academy bereits erfolgreich durchlaufen haben. Welche kreativen Ideen für einen BU-übergreifenden Vertrieb daraus entstanden sind, lesen Sie auf den Seiten 14 bis 17.

Doch Beharrlichkeit zeigt sich nicht nur im Vertrieb. Ein Forscherteam aus der

Business Unit LPT arbeitet seit rund einem Jahr an neuen Ionenaustauschern, die CO₂ direkt aus der Außenluft binden können. Dank der Unterstützung der KI-Profis aus der GF IT ist das Produkt nun fast reif für den Markt und könnte LANXESS den Weg in das Zukunftsfeld der Direct-Air-Capture-Anlagen ebnen. Wir haben die Kolleginnen und Kollegen in Leverkusen besucht – und waren beeindruckt von ihrem Engagement (siehe Fokus-Story ab Seite 6).

Lassen Sie sich mitreißen vom Einsatz und von der Beharrlichkeit der Menschen, die Sie in dieser Ausgabe kennenlernen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine spannende und inspirierende Lektüre.

MIRKA STEIN,
LEITERIN INTERNAL RELATIONS



Hier finden Sie alle Ausgaben auch im Netz.

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

Impressum

Herausgeber: LANXESS AG, Corporate Communications

Verantwortlich im Sinne des

Presserechts: Claus Zemke, Corporate Communications, 50569 Köln

Redaktion: Mirka Stein, Kathrin Achenbach, Annette Westhoff

Gestaltung und

Produktion:

Westhoff Corporate Publishing, Bonn

Druck: Wir machen Druck, Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock

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

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

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

FOKUS



06 KI trifft Chemie

Ein neues Lewatit® könnte im Kampf gegen den Klimawandel entscheidend werden. Nach nur knapp einem Jahr Entwicklung steht das Team kurz vor dem Markteintritt. Möglich gemacht hat das die intensive Zusammenarbeit zwischen Labor- und Data-Science-Experten.

11 „Wir wollen etwas bewegen!“

Julian Krischel spricht über seine Arbeit im Leverkusener Forschungslabor der Business Unit LPT.

PRODUKTE & QUALITÄT

12 Farbe bekennen

Die beiden Chemieunternehmen LANXESS und Evonik verfolgen ein gemeinsames Ziel: Sie wollen die Farb- und Lackindustrie nachhaltiger gestalten. Dafür haben sie sich nun zusammengetan.

18 Wenn Maschinen flüstern ...

... wollen sie uns etwas sagen. Was? Das entschlüsseln die Anlagenexperten dank KI frühzeitig und sparen dem Konzern so Millionen.

23 Rätseln & Gewinnen / Lancer & Success

30 Quality Works

Flammen in Schach halten: Disflamoll® hilft.

MENSCHEN & TEAMWORK

14 Silos vernetzen – Märkte erobern

Die ComEx-Academy bringt Sales-Teams aller Business Units zusammen. Daraus sind bereits erstaunliche Projekte in Wachstumsfeldern entstanden. Eines mit Signalwirkung stellen wir vor.

20 Die besten Hacks

Die neuen M365-Tools bieten viele Möglichkeiten. Wie nutze ich sie clever? Hier kommt der Booster für Ihre Performance!



Seite 24

**LANXESS
DEUTSCHLAND**

*Was ist los an unseren
Standorten?*

Kampf dem Dumping

Brüssel/Belgien. China flutet Europa mit seinen Produkten zu Dumpingpreisen. Mit den hohen Zöllen auf Chinas Einfuhren in die USA hat sich das Problem für Europa nochmals verschärft – vor allem im Chemiesektor. Auch LANXESS ist betroffen: Mehrere Business Units sehen sich durch Dumpingimporte, insbesondere aus China, existenziell bedroht. Nun hat LANXESS eine Anti-Dumping-Taskforce eingerichtet. Gemeinsam mit den Business Units reichen sie für die betroffenen Produkte Beschwerde bei der Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission ein. Erst wenn die Beschwerde geprüft wurde und die Kommission einer Verfahrenseröffnung zustimmt, geht der eigentliche, nochmals 15 Monate dauernde Prozess los. Die Kosten für das Verfahren sind hoch, doch sie haben sich zuletzt gelohnt. Für Adipinsäure und ein Phosphorflammschutzmittel bekam LANXESS im Verfahren recht, und es wurden für die chinesischen Produkte Zölle festgelegt. Für zwei weitere Produkte hat LANXESS nun die Zusage für eine formale Verfahrenseröffnung im Dezember 2025 erhalten. Für ein weiteres Produkt hat der Konzern Beschwerde eingelegt, aber noch kein grünes Licht aus Brüssel bekommen, dass der Beschwerde stattgegeben wird. Daneben befinden sich weitere Anti-Dumping-Beschwerden in der Vorbereitungsphase.



„Im Rahmen unserer geografischen Expansionsstrategie für LAB verstärken wir unseren Fokus auf Märkte wie Japan. Die Zusammenarbeit mit Idemitsu stellt dabei einen bedeutenden Eckpfeiler dar. Denn das Unternehmen verfügt über ausgezeichnete Beziehungen zu japanischen Automobil- und Maschinenbau-OEMs, die es weltweit beliefert.“

Neelanjan Banerjee, BU-Leiter LAB, zum Besuch von Top-Managern des japanischen Unternehmens Idemitsu in der Kölner Zentrale.

AUSGEZEICHNET NACHHALTIG

West Hill/Kanada. Sie leben Nachhaltigkeit – Site-Managerin Katherine Down und ihr Team am kanadischen Standort West Hill der Business Unit Lubricant Additives. Das wird auch gesehen: So haben sie kürzlich bei den jährlichen Responsible Care Awards der Chemical Industry Association of Canada (CIAC) den renommierten „Accountability Award“ gewonnen. Im Rahmen einer öffentlich-privaten Partnerschaft wurden mehr als 300 Bäume und Sträucher auf dem Standort gepflanzt. So leistet die BU LAB ihren Beitrag zu dem Ziel der Region, eine Baumbedeckung von 40 Prozent in ganz Toronto zu erreichen. Zusätzlich zu den Bäumen gibt es auf dem Gelände der Anlage einen 1.500 Quadratmeter großen Bestäubergarten und auch Bienenstöcke. Dafür wurde der Standort bereits 2024 mit dem Pollinator Award der North Ameri-



can Pollinator Protection Campaign ausgezeichnet. Sie ist eine der größten Organisationen des Landes, die sich diesem Thema widmet. Standortleiterin Katherine Down nahm die Auszeichnung im Namen des Standorts in Toronto entgegen. „Responsible Care bedeutet, nicht nur Verantwortung für unsere Geschäftstätigkeit zu übernehmen, sondern auch für das Land, auf dem wir uns befinden“, so Down in ihrer Dankesrede.

Mitglieder des National Advisory Panel der CIAC besuchten sogar den Standort. Katherine Down sagte später: „Unser Team hat unsere ungenutzten Grünflächen in bienenfreundliche Lebensräume verwandelt und damit gezeigt, wie Chemieunternehmen auf neue und sinnvolle Weise, Nachhaltigkeit und gesellschaftliches Engagement vorleben können.“

3.000 TAGE

ohne Unfall mit Ausfalltagen bei den Mitarbeitenden. Diesen Meilenstein hat die BU LPT am Standort Jhagadia erreicht. Glückwunsch allen Kolleginnen und Kollegen!

FIT WIRD IMMER FITTER

APAC. Nächster Meilenstein für FIT: Nach einer intensiven Projektphase arbeiten die Kolleginnen und Kollegen in China, Japan, Singapur und Hongkong nun auch auf dem LANXESS-SAP-System L4P. Auch die Gesellschaft in der Schweiz nutzt das System nun für ihre Finanztransaktionen. „Ein Erfolg, der auf die gute und enge Zusammenarbeit zwischen den lokalen und globalen Teams sowie den Experten aus den Group Functions IT und CON zurückzuführen ist“, erläutert FIT-Programmleiter Michael Tabrizian. Als Nächstes steht der Go-Live in den Ländern Argentinien, Brasilien, Mexiko, Belgien, Südafrika und in der Gesellschaft Anderol in den Niederlanden an. Ab 2. Januar werden auch dort alle in L4P arbeiten.

VIER FRAGEN AN

STEFANIE GSCHWANDNER,

Leiterin Marketing Biosecurity Solutions in der BU MPP



Zwischen Stall und Statistik

Die Vogelgrippe sorgt derzeit weltweit für Schlagzeilen: In Deutschland mussten seit Oktober über eine Million Tiere gekeult werden, in den USA breitet sich das Virus sogar auf Milchkühe aus. Was bedeutet das für den Verkauf unserer Desinfektionsmittel in der Tierhaltung? Stefanie Gschwandner klärt auf.

Frau Gschwandner, in vielen Regionen machen Landwirte gerade harte Zeiten durch. Ist das für unser Geschäft ein nachhaltiger Treiber?

Stefanie Gschwandner: Anders als man vielleicht denkt: eher nicht. Massive Ausbrüche wie derzeit in Deutschland sind für unser Geschäft mittelfristig eher nachteilig. Bauern müssen Tiere notschlachten, Ställe stehen leer – Desinfektionszyklen entfallen, und mit sinkenden Einnahmen wächst der Preisdruck. Höhere Nachfrage sehen wir, solange es eine latente Bedrohungssituation ausschließlich durch Wildtiere gibt: Die Tierhaltung läuft weiter, Landwirte sind wachsam und investieren konsequent in Biosicherheit – und wir haben gute Verkaufsargumente.

Wie behalten Sie denn den Überblick über Viren, Wellen und Varianten?

Innerhalb unseres Technischen Marketings arbeitet ein globales Team von Tierärztinnen und Tierärzten, die Krankheitswellen bei Nutztieren weltweit beobachten und bewerten. Sie analysieren, wo Ausbrüche auftreten und wie sich Viren verbreiten. Auf dieser Basis passen wir unsere Lagerbestände regional an – etwa haben wir in den USA im Sommer gezielt Vorräte aufgebaut, um bei einem Peak sofort liefern zu können. Schnelligkeit ist entschei-

dend: Wer nicht verfügbar ist, verliert Kunden. Deshalb halten wir auch eine breite Produktpalette bereit – von Premiumlösungen wie Virkon S® oder TH4® bis hin zu Eigenmarken. So bleiben wir in allen Marktphasen wettbewerbsfähig, ohne unsere Premiemarken preislich zu schwächen.

Viele Desinfektionsmittel versprechen Schutz – warum setzen Landwirte auf LANXESS?

Weil sie zuverlässig gegen alle relevanten Virusvarianten wirken. Ein großer Vorteil ist auch die extrem kurze Wirkzeit: Schon wenige Sekunden genügen, etwa beim Desinfizieren von Schuhen. Neben Produktqualität setzen wir auf Kommunikation: Über unsere App informieren wir Landwirte frühzeitig über aktuelle Entwicklungen und geben praxisnahe Tipps – etwa zur richtigen Anwendung bei niedrigen Temperaturen. So bleiben wir sichtbar, auch wenn keine Krise ist – und bauen dauerhaft Vertrauen auf.

Was können wir tun, um Tierkrankheiten vorzubeugen?

Schon kleine Dinge helfen: Müll an Raststätten richtig entsorgen, keine Wild- oder Nutztiere füttern oder berühren – so lassen sich Übertragungswege vermeiden. Auch Vogelhäuschen sollten regelmäßig gereinigt werden, damit sich keine Erreger ansammeln. Biosecurity beginnt im Kleinen – und betrifft letztlich uns alle.

KI TRIFFT UND DEN TREIBHAUSGASEN

Die Welt sucht nach Lösungen gegen den Klimawandel – in einem unscheinbaren Labor bei LANXESS in Leverkusen entsteht gerade eine. Hier hat ein kleines Team ein neues Produkt mit vielversprechendem Potenzial entwickelt: ein neues Lewatit®-Harz, das CO₂ direkt aus der Außenluft ziehen kann. Wie es dazu kam? Indem sich das Forschungsteam um den Chemiker Julian Krischel, BU LPT, mit der Data Science-Kollegin Hanna Kahlfeld, GF IT, zusammentat.

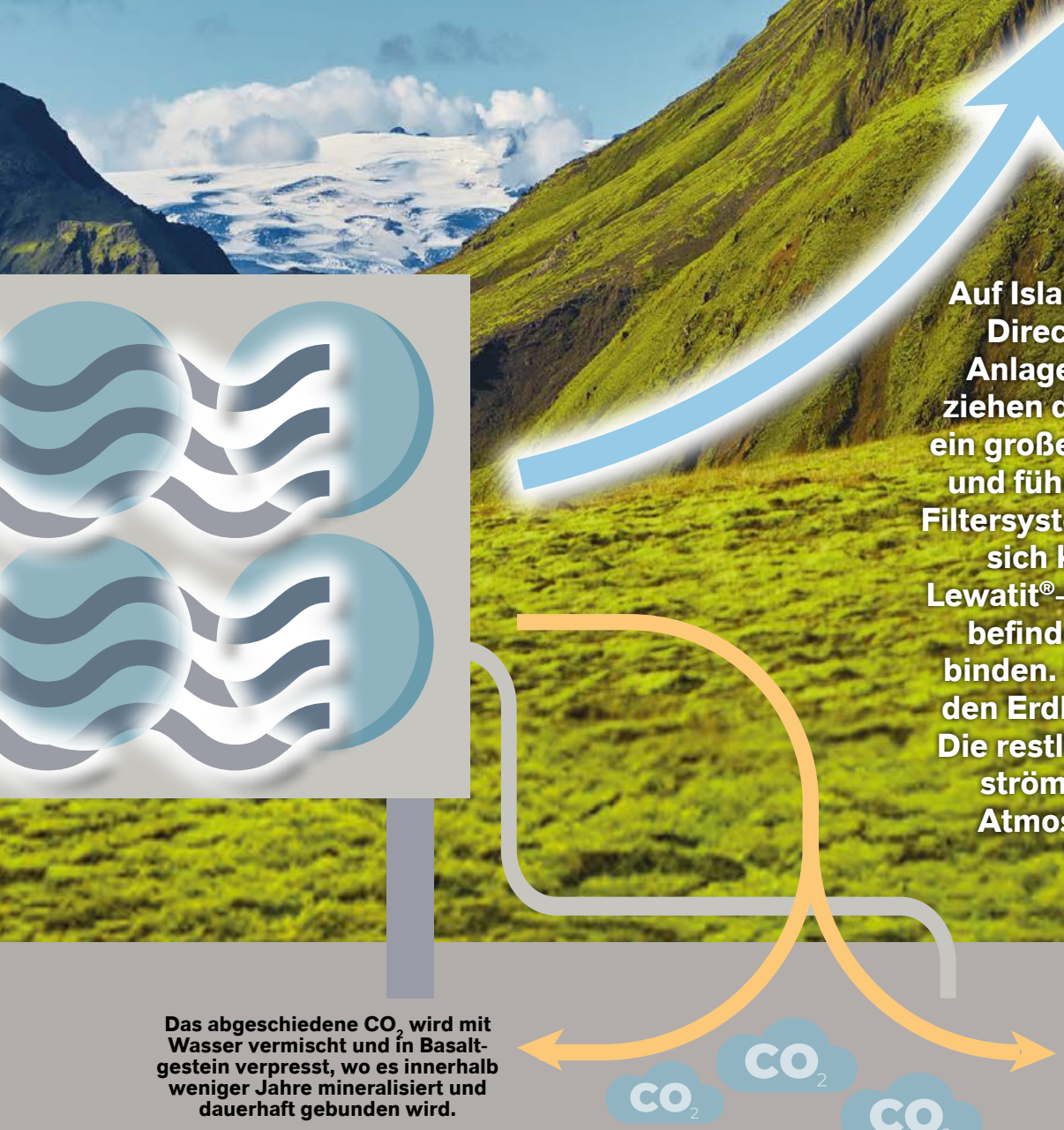
CO₂ wird direkt aus der Umgebungsluft gefiltert

Das neue Lewatit® hat eine besondere Porenstruktur, um möglichst viel CO₂ zu binden. Es steckt in den Behältern des Filtersystems und kann regeneriert und wiederverwendet werden.



2024 gab es weltweit 30 Direct-Air-Capture-(DAC)-Anlagen,
2025 schon 50.

CHEMIE – GEHT DIE LUFT AUS



Auf Island stehen einige Direct-Air-Capture-Anlagen. Ventilatoren ziehen dabei die Luft wie ein großer Staubsauger an und führen sie durch ein Filtersystem. Darin könnten sich künftig unsere Lewatit®-Ionenaustauscher befinden, die das CO_2 binden. Das wird dann in den Erdboden abgeführt. Die restliche saubere Luft strömt wieder in die Atmosphäre zurück.

Das abgeschiedene CO_2 wird mit Wasser vermischt und in Basaltgestein verpresst, wo es innerhalb weniger Jahre mineralisiert und dauerhaft gebunden wird.



GROSSES SAUBERMACHEN IN DER LUFT

Das Treibhausgas CO₂ ist in unserer Atmosphäre relativ gleichmäßig verteilt. Um die Direct-Air-Capture-Anlagen besonders effizient betreiben zu können, werden sie deshalb dort errichtet, wo Energie besonders günstig erzeugt werden kann. Die weltweit größte Anlage steht deshalb auf Island, in der Nähe eines aktiven Vulkans. So kann die Energie des dortigen Geothermiekraftwerks perfekt genutzt werden. Die Anlage saugt die Luft an und entzieht ihr mithilfe chemischer Filter das CO₂. Ideal sind dafür regenerierbare chemische Filter wie die mit dem Lewatit® VP OC 1065. Der Einsatz dieser Klasse von chemischen Adsorbentien ermöglicht ein kontinuierliches und nachhaltiges Verfahren, während Umweltbelastungen sowie Kosten für den regelmäßigen Materialaustausch geringgehalten werden. Anschließend wird das gesammelte Treibhausgas unterirdisch eingelagert, wo es auf natürliche Weise umgewandelt und somit dauerhaft gespeichert wird.



Labor-Mitarbeiter Maximilian Schlosse überprüft die Qualität des Produkts am Mikroskop.

Optisch machen sie so einzeln betrachtet nicht viel her, die kleinen roten, orangefarbenen, schwarzen oder weißen Kügelchen der Marke Lewatit®. Aber zusammen sind sie echte Kraftpakete und faszinieren durch ihre Vielseitigkeit. Die Kügelchen der BU LPT befreien Wasser von Schadstoffen, helfen, Batterien zu recyceln und können sogar CO₂ aus der Luft entfernen. Einziger Wermutstropfen, das Luftfiltern war bisher auf geschlossene Räume wie Gewächshäuser, U-Boote und die ISS-Raumstation beschränkt. Was zwar auch schon ziemlich beeindruckend ist, doch die Entwickler bei LPT sahen mehr Potenzial in ihrem bereits etablierten Lewatit® VP OC 1065. „Wir wollten auch CO₂ aus der Luft im Freien herausfiltern“, sagt Julian Krischel, Leiter Produktinnovation, zuständig für das Projekt Direct Air Capture, BU LPT. Denn erst wenn das gelänge, würden die Kügelchen von LANXESS einen maßgeblichen Teil dazu beitragen, den Klimawandel zu stoppen. Der Anspruch war und ist daher hoch, der Erfolgsdruck ebenfalls.

LEWATIT® MIT MEHR POTENZ

Aktuell sind weltweit rund 50 Direct-Air-Capture-Anlagen in Betrieb, die das Treibhausgas permanent aus der Luft entfernen können. Im vergangenen Jahr waren es noch 20 weniger. Eine der größten Anlagen steht auf Island. Sie schneidet 4.000 Tonnen CO₂ pro Jahr aus der Luft. Gerade wird dort eine deutlich größere Anlage gebaut: Sie soll 36.000 Tonnen CO₂ pro Jahr unschädlich machen. Bis 2030, so plant das Unternehmen, sollen mehrere Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr aus der Luft gesogen werden, bis 2050 sogar mehrere Milliarden.

„Die Suche nach unterschiedlichen technischen Lösungen zur Adsorption von CO₂ ist groß“, sagt Krischel. Ein wachsender Markt. Doch für unsere Aufgabe musste das Lewatit® potenter werden. Damit das klappt, holte sich das LPT-Innovationsteam mit Hanna Kahlfeld eine KI-Expertin mit ins Boot.

KI BESCHLEUNIGT DIE PROZESSE

Hanna Kahlfeld kennt sich mit der Anwen-

Eine neue Modellstudie zeigt:

Jährlich müssen 7 Milliarden Tonnen CO₂ bis zum



Gisela Roggendorf bei der Produktaufreinigung.

Nach nur zwei Wiederholungen lieferte die KI schon sehr gute Rezepturvorschläge.

Julian Krischel kombinierte sie zu einem – und das neue Lewatit® mit den gewünschten Eigenschaften kam hervor.

derung von KI bei Problemstellungen wie der vorliegenden aus: „KI kann helfen, die Produktentwicklung schneller und sogar innovativer zu machen.“ Dabei wird die KI mit Daten so trainiert, dass sie gezielt Rezepturvorschläge mit der höchsten erwarteten Leistungssteigerung generiert. Diese Rezepturen werden dann im Labor getestet. Anhand der Testergebnisse kann die KI mit noch besseren Daten „gefüttert“ werden.

In der vorliegenden Rezeptur für die Ionenaustauscher gab es rund 30 Variablen und sieben Zielparameter. Alle diese Variablen in den unterschiedlichsten Varianten für eine neue Rezeptur im Labor zu testen, hätte Jahrzehnte gedauert und immense Kosten verursacht. In genau diesem Fall kam noch ein Problem hinzu: Es lagen nur wenige Versuchsdaten vor. „Genau hier spielt unser Ansatz seine Stärken aus“, so Kahlfeld. Das KI-Modell kann nicht nur Vorhersagen treffen, sondern auch deren Unsicherheit einschätzen. Gerade bei kleinen Datensätzen ist das entscheidend, um trotzdem zu besseren Rezepturen zu ge-

langen. „So finden wir einen klaren Weg durch den komplexen Parameterraum und reduzieren die Zahl der nötigen Versuche deutlich“, fasst Kahlfeld zusammen.

VERHÄLTNIS VIELER PARAMETER ENTSCHEIDEND

Der Chemiker Julian Krischel wusste genau, was die neue Rezeptur leisten sollte. Die Kügelchen sollen viel CO₂ aufnehmen, dürfen dabei aber nicht zu porös sein. Adsorptionskapazität, Stabilität und Quellungseigenschaften mussten also ausgewogen im richtigen Verhältnis liegen.

Die KI lieferte Rezepturvorschläge, die Krischel und sein Team im Labor testeten. Die Laborergebnisse spielte Kahlfeld an die KI zurück, damit diese in der Folge noch bessere Rezepturvorschläge generieren konnte. Bereits in der zweiten Iteration schlug die KI zwei neuartige Formulierungen vor, die laut Modellvorhersage in verschiedenen Bereichen sehr gut performen sollten. Krischel erkannte hier noch mehr Potenzial und kombinierte kurzer



Das finale Produkt hat eine Größe von ca. 0,3 bis 0,8 Millimetern und eine hohe Fähigkeit, CO₂ an sich zu binden. Seit rund einem Jahr setzt das Team jede Woche eine neue Charge an – und hat inzwischen alle Anforderungen perfekt umgesetzt.

hand die beiden Formulierungen. Seine neue Formulierung erwies sich als voller Erfolg. „Bereits nach zwei Versuchswiederholungen hatten wir eine Formulierung gefunden, die alle unsere Wunschvorstellungen erfüllte“, so Krischel. Dies ist ein Paradebeispiel dafür, dass der Schlüssel zum Erfolg in der Kombination von KI-Denkraft und Domänenexpertise liegt.

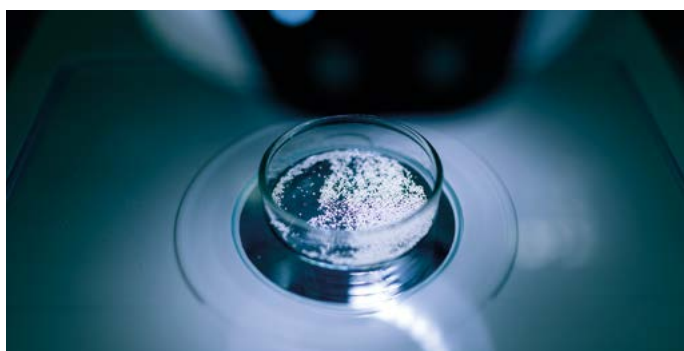
BEEINDRUCKENDES ERGEBNIS

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die neuen Ionenaustauscher können doppelt so viel CO₂ aufnehmen wie die bisher verwendeten. Ihre kinetischen Eigenschaften („Schnelligkeit der Aufnahme“) haben sich gesteigert. Das hat Einfluss auf ihre gesamte Leistungsfähigkeit – sie gehören zu den Besten ihrer Klasse.

Für diesen gesamten Prozess brauchte das Team nur zehn Monate. Der erste Schritt ist somit geschafft. Jetzt geht es in die Produktion. „Es ist immer ein spannender Moment, wenn es vom Labor in die

Anlage geht. Wir sind froh, dass wir dabei auf die Fachkompetenz und Erfahrung unserer Kolleginnen und Kollegen im Betrieb zählen können“, so Krischel. Ab 2026 soll der neue Ionenaustauscher verfügbar sein. Dann könnten die kleinen Kügelchen den hochgesteckten Ansprüchen

genügen und in den Direct-Air-Capture-Anlagen ihren Teil dazu beitragen, das große Problem der Klimaerwärmung zu lösen (siehe auch das Interview rechts).



Sollten Sie Interesse an KI-Unterstützung für Ihr R&D-Projekt haben, kommen Sie gern auf Hanna Kahlfeld oder das Team „IT Analytics & AI – Procurement & R&D Analytics“ zu!

**Ein durchschnittlicher Europäer produziert pro Jahr rund
7.000 Tonnen CO₂.**



„WIR WOLLEN ETWAS BEWEGEN“

Der Forschungsleiter für das Thema Direct Air Capture **Julian Krischel** spricht im Xpress-Interview über den letzten Schritt: Die neue Rezeptur aus dem Labor in den Betrieb zu bringen. Denn nur wenn das neue Lewatit® für die CO₂-Filtrierung auch skalierbar ist, öffnet sich für LANXESS ein neuer großer Zukunftsmarkt.

Zwischen zwei Terminen mit den Betriebsmeistern kurz ins Labor huschen, das neueste Kundenfeedback besprechen oder aktuelle Messwerte checken – für Julian Krischel, Head of Innovative Product Development in der Business Unit LPT, ist das seit rund einem Jahr Alltag. Er arbeitet mit einem kleinen Team unter Hochdruck daran, das neu entwickelte Lewatit® zum Durchbruch zu verhelfen: Ziel ist, dass es CO₂ aus der Außenluft holt – dauerhaft, effizient und skalierbar. Sein Büro im traditionsreichen Gebäude Q18 im Chempark Leverkusen und die Laborflächen, die seinem Team zur Verfügung stehen, liegen nur ein paar Meter auseinander. „So bleibe ich ganz nah dran – auch wenn der Kalender voll ist“, sagt er.

Dass sich die drei Forschenden voll und ganz auf ein einziges Thema konzentrieren können, empfindet er als großes Privileg – und als hohe Verantwortung, mit den zur Verfügung gestellten Ressourcen bedacht umzugehen. „Natürlich fühlen wir eine Verpflichtung, möglichst schnell Ergebnisse zu liefern“, sagt er. „Zum Glück ist uns das bisher auch sehr gut gelungen – dank der großartigen Unterstützung, die wir aus dem Marketing, dem Betrieb,

von unseren KI-Experten, aber auch vonseiten der BU-Leitung bekommen.“ Gerade sind wieder neue Proben von Lewatit® Aeropure aus dem Betrieb angekommen – für das Team jedes Mal ein Moment voller Spannung und Erwartung.

Herr Krischel, wie läuft die Skalierung des neuen Lewatits® im Betrieb?

Julian Krischel: Es finden gerade die ersten Betriebsversuche statt. Natürlich haben wir bei der Entwicklung immer schon die Bedingungen im Betrieb im Blick gehabt, aber das sogenannte „Upscaling“ bringt noch einmal ganz eigene Herausforderungen mit sich. Statt in Drei-Liter-Kesseln, in denen wir hier im Labor bisher produziert haben, muss der Prozess jetzt auf Produktionsanlagen mit mehr als zehn Kubikmetern Fassungsvermögen übertragen werden. Die ersten Ergebnisse sind vielversprechend – deshalb sind wir zuversichtlich, dass alles nach Plan läuft.

Die neue Technologie steht noch am Anfang. Wie groß ist ihr Marktpotenzial?

Enorm. Die politischen Rahmenbedingungen, etwa der CO₂-Zertifikat-Handel, treiben die Nachfrage nach neuen Klimatechnologien. Wir sehen einen Zukunftsmarkt – gerade in den Direct-Air-Capture-Anlagen –, der gerade erst entsteht. Und wir wollen von Anfang an mitgestalten. Dabei ist unsere mehr als 80-jährige Erfahrung mit Ionenaustauschern natürlich ein echter Vorteil – es gibt bereits viel Know-how aus mehr als 170 Produkten, auf das wir zurückgreifen können. In vielen Märkten gelten unsere Produkte als Maßstab – das öffnet Türen.

Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit unserem Kunden?

Sie ist zentral – und der Ausgangspunkt für jede neue Entwicklung. Denn jede Anlage funktioniert technisch ein wenig anders oder bringt aufgrund ihres Standorts und den damit verbundenen äußeren Bedingungen wie Temperatur oder Luftfeuchtigkeit ganz eigene Anforderungen mit sich. Aufnahmekapazität, Langlebigkeit, Schnelligkeit – wir definieren gemeinsam mit unserem Kunden alle Parameter bis ins

kleinste Detail und lassen unser Produkt dann ausgiebig auf Kundenseite testen. Unser Ziel: ein flexibles Basismaterial entwickeln, das sich mit minimalem Aufwand an unterschiedliche Einsatzszenarien anpasst.

Wer so lange Zeit so tief in ein Thema einsteigt: Was treibt Sie persönlich an?

Die Chance, mit Forschung etwas wirklich Relevantes zu bewegen. Unsere Technologie macht es möglich, CO₂ permanent aus der Luft zu entfernen – ein großer Hebel für ein besseres Klima. Auch das Produkt selbst ist nachhaltig: Es muss zwar in entsprechenden Zyklen regeneriert werden, aber unsere Ionenaustauscher sind über einen sehr langen Zeitraum leistungsfähig. Saubere Luft und sauberes Wasser sind keine Selbstverständlichkeit – sie sind essenziell für unsere Lebensqualität. Dazu einen Beitrag zu leisten, ist einfach ein tolles Gefühl.

GEMEINSAM FARBE BEKENNEN – FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT



Zwei Chemieunternehmen, ein Ziel: Sie wollen die Farb- und Lackindustrie nachhaltiger gestalten. **LANXESS** und **Evonik** demonstrieren, wie sich emissionsärmere Farbformulierungen realisieren lassen. Im Zentrum stehen Scopeblue®-Eisenoxidpigmente der Business Unit IPG und biobasierte Additive von Evonik – eine Kombination, die Umweltbewusstsein und technische Leistungsfähigkeit perfekt vereint.

BRANCHE UNTER DRUCK

Die Farb- und Lackindustrie steht vor einer entscheidenden Herausforderung: die Emissionen in Produktion und Anwendung deutlich zu reduzieren. Immer mehr Hersteller setzen sich das Ziel, Formulierungen zu entwickeln, die einen geringeren CO₂-Fußabdruck hinterlassen. Der Schlüssel liegt dabei vor allem bei den Rohstofflieferanten. Denn Rohstoffe verursachen über 80 Prozent der Emissionen, die im gesamten Lebenszyklus von Dekorfarben und -beschichtungen entstehen.

Dass Fortschritte möglich sind, zeigen zwei europäische Chemieunternehmen mit Vorreiterrolle im Bereich „Nachhaltige Produktlösungen“: LANXESS und Evonik. Bei einem gemeinsamen Webinar mit rund 200 Branchenvertretern demonstrierten sie, welchen Beitrag neue Produktlösungen im Zusammenspiel leisten können. So entstehen durch die Kombination von Bayferox® Scopeblue®-Eisenoxidpigmenten und biobasierten Tensiden der Marke Tego Pigmentpasten, die über 40 Prozent CO₂ einsparen – und das bei gleichbleibend hoher Farbqualität und Funktionalität.




BLICK NACH VORNE

Den Beweis lieferten die beiden Unternehmen gleich mit: Verglichen wurde eine Standardformulierung mit einer Pigmentpaste, die unter Einsatz der beiden neuen „grünen“ Produkte hergestellt wurde. Der Product Carbon Footprint (PCF) wurde dabei auf Basis einer zertifizierten Berechnungsmethode ermittelt. „Unsere Gelbpigment-Produktlinie Bayferrox® Scopeblue® weist dank ökoeffizienterer Rohstoffe einen bis zu 35 Prozent niedrigeren CO₂-Fußabdruck auf als reguläre Produkttypen“, erklärt Stephan Spiegelhauer, Head of Global Competence Center Paints & Coatings der Business Unit IPG. Evonik ergänzt die Pigmente durch vollständig biobasierte Tenside, die auf Fermentation basieren und zu 100 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt werden. „Damit helfen wir unseren Kunden, ihre

Klimaziele zu erreichen und sich mit nachhaltigen Lösungen im Markt zu positionieren. Gleichzeitig zeigen wir, welchen Beitrag die Produktlinien gemeinsam leisten und wie europäische Unternehmen die Entwicklung nachhaltigerer Lösungen vorantreiben“, betont Christoph Schmidt, Leiter Market & Customer Communications bei IPG.

Aktuell plant IPG ähnliche Kooperationen mit weiteren Herstellern von Füllstoffen und Bindemitteln. Schmidt: „Solche Partnerschaften entlang der Wertschöpfungskette können uns in der Vermarktung unserer Produkte zusätzliche Aufmerksamkeit bei den Kunden verschaffen.“



MENSCHEN & TEAMWORK



SILOS **VERNETZEN** MÄRKTE **EROBERN**



Unsere Marketing- und Sales-Kolleginnen und -kollegen weltweit erleben in der ComEx-Academy einen Wissensbooster. Bereits nach der ersten Einheit in der Region Americas zeigt sich: Die BU-übergreifenden Arbeitsteams sprudeln nur so vor Energie und Tatendrang, entwickeln für die Kunden neue Lösungen. Einige Projekte werden bereits umgesetzt.

Im Heimatland von LANXESS neigt sich das dritte Rezessionsjahr dem Ende zu, und die Aussichten sind nicht rosig. „Wir leben in einer volatilen Welt. Wir müssen das akzeptieren und uns anpassen“, sagt CEO Matthias Zachert. „Jetzt ist mutiges Handeln gefragt“, fügt er hinzu. Dafür haben wir seiner Meinung nach die richtigen Werkzeuge in den eigenen Händen: Wir wissen, was zu tun ist. Zachert hebt dabei drei Kernpunkte hervor: die volle Konzentration auf den Kunden, das Vorantreiben wirtschaftlich vielversprechender Innovationen und die Umsetzung der ersten Erkenntnisse und Maßnahmen des Excellence-Programms. All das sind Aufgaben, die nur gelingen, wenn wir sie gemeinsam angehen: „Überwinden Sie BU- und GF-Grenzen! Im Fokus steht nicht der Mikrokosmos des eigenen Bereichs, sondern

das Vorankommen des gesamten Konzerns. ONE LANXESS gehört die Zukunft.“

Ganz in diesem Sinne hat sich die Commercial-Excellence-Initiative auf die Kundinnen und Kunden fokussiert und die Academy ins Leben gerufen. In den USA haben bereits rund 90 Marketing- und Vertriebsleiter aus der Region Americas an ihr teilgenommen. Die Reaktionen waren begeistert. „Es war keine Schulung, es war vielmehr eine ‚Transformation‘“, schwärmte eine Teilnehmerin. Ein anderer sah darin einen Aufbruch hin zu einem ganz neuen Mindset.

HERAUSRAGENDES PROJEKT

So hört es sich auch an, wenn der regionale Vertriebsleiter Jefferson Goncalves, BU PLA, von seinem Wachstumsprojekt be-



richtet. Er hat es in seinem BU-übergreifenden Team innerhalb der Academy-Schulung vorgestellt. Bislang verkauft die BU PLA den Weichmacher Adimoll® nur an die Industrie. „Doch mir war schon länger klar, dass er auch sehr gut in den Verbrauchermarkt passen würde. Er könnte in Sonnenschutzmitteln, Hautpflegeprodukten, deko-

rativer Kosmetik, Nagellacken sowie Haar- und Körperpflegeprodukten Verwendung finden.“ Allerdings mangelt es in diesem Markt eigentlich nicht an Weichmachern. Goncalves betont jedoch den Nachhaltigkeitsaspekt ihres Weichmachers: „Er weist eine sehr gute Bioverträglichkeit und Löslichkeit auf, unser Molekül

kann Silikone ersetzen, ist leicht biologisch abbaubar und sogar noch REACH-konform.“ Mit einem leicht umzusetzenden Aufreinigungsprozess würden alle Standards der Kosmetik- und Pharmaindustrie erreicht.

TOLLES PRODUKT – NEUE CHEMIE

Das ganze PLA-Team trug dieses Wissen schon rund zwei Jahre lang mit sich herum. Das Problem war jedoch, dass die PLA-Vertriebsleute und -Distributoren auf die Industrie und nicht auf den Verbrauchermarkt spezialisiert waren. Sein ComEx-Academy-Teammitglied Kent McDaniel, Head of Sales Intermediates, BU F&F, erkannte sofort das Potenzial. „Das ist ein tolles Produkt mit einer Chemie, die genau in unser Portfolio passt. Wir haben Kontakte in den Verbrauchermarkt und waren direkt begeistert.“ Das Team plant jetzt die nächsten Schritte.

GENAUE MARKTANALYSE

Bislang haben sie die Märkte genau analysiert und mit Distributoren sowie Kunden gesprochen. „In all diesen Gesprächen gleichen wir unsere zuvor getroffenen Einschätzungen ab“, sagt Kent McDaniel. So planen die Business Units (BUs), Adimoll® in Brasilien auf den Markt zu bringen. „Dort wird stark mit diesem Weichmacher, Di-Butyladipat, gearbeitet. Das würde unsere Einführung erleichtern. Auch Mexiko entspricht diesen Kriterien.“ In den USA läge hingegen ein sehr reifer Markt vor. Vielleicht gäbe es ein Interesse, aber sie sehen nur wenige neue Markteinführungen. Die Umstellung wäre für die Industrie dort größer. „Wir müssen hier noch mehr recherchieren, ob eine entsprechende Bereitschaft besteht und ob die Verbraucher silikonfreie Weichmacher bevorzugen und mehr Wert auf Nachhaltigkeit legen.“ Klar ist, dass die USA aufgrund ihres Marktpo-

WIDRIGKEITEN NUTZEN

Paul G. Stoltz hat aus vielen Studien heraus ein Konzept entwickelt, wie wir erfolgreich Widerstände überwinden und an ihnen wachsen.



Seit 40 Jahren widmet er sich aus Leidenschaft der Frage, warum die einen Menschen an den Herausforderungen ihres Lebens wachsen, andere irgendwann aufgeben und wieder andere bereits bei den geringsten Herausforderungen sofort kapitulieren. Er hat hunderte Studien zum Thema „Adversity“ (Widrigkeiten) an renommierten Universitäten erhoben und am Ende ein Konzept erstellt, wie jeder von uns seine Fähigkeit, an den Widrigkeiten des Lebens zu wachsen, erhöhen kann. „Diese Fähigkeit nur um 15 Prozent zu steigern, hat entscheidenden Einfluss auf den Erfolg eines ganzen Unternehmens“, sagte Stoltz in seinem Coaching vor rund 30 Marketing- und Vertriebskollegen in Köln.

Wer sein Konzept konsequent verfolgt, entwickelt die dafür entscheidenden Eigenschaften, die Stoltz im Kunstwort „GRIT“ zusammenfasst. Die einzelnen Buchstaben stehen dabei für „Growth“ (Wachstum), „Resilience“ (Belastbarkeit), „Instinct“ (Instinkt) und „Tenacity“ (Beharrlichkeit). Damit lassen sich nicht nur Widrigkeiten überwin-

den, sondern man kann sogar Kapital aus ihnen schlagen.

Stoltz nimmt sein Publikum an die Hand und zeigt ihm, wie es ganz konkret in schwierigen Situationen vorgehen soll. Mit den **CORE**-Fragen kann eine Situation analysiert und somit beherrschbar gemacht werden:

Control: Welche Fakten der Situation können wir potenziell beeinflussen?

Ownership: Wo und wie können wir vorgehen, um die schnellstmögliche Wirkung zu erzielen?

Reach: Was können wir tun, um die potenziellen Nachteile zu minimieren und die Vorteile zu maximieren?

Endurance: Wie können wir das Ganze so schnell wie möglich hinter uns lassen?

Stoltz hat auch spezielle Werkzeuge für Führungskräfte entwickelt. Gerade in wirtschaftlich sehr herausfordernden Situationen helfen diese **LEAD**-Fragen dem Teamleiter, sein Team von der Untätigkeit zum Handeln zu bewegen. Zunächst erarbeitet er gemeinsam mit dem Team die Faktenlage. Allein das schafft Klarheit. Der klare Blick mithilfe der Fragen führt dazu, dass neue Wachstumsfelder entdeckt werden – und zwar solche, die sich genau aus dieser spezifischen Situation ergeben. So entstehen ungeahnte Chancen, die zu größerem wirtschaftlichem Erfolg führen können, als er vor der Situation denkbar war.



In den Live-Seminaren wird das Wissen vertieft. Das BU-übergreifende Team mit Kent McDaniel, Isis Filippi, Jose Daniel Gomez und Jefferson Goncalves (letztes Foto, von links nach rechts) hat ein vielversprechendes neues Wachstumsprojekt entwickelt.

tenzials auch im Fokus stehen. Es gibt bereits eine gute Nachricht: Für die USA und somit für die FDA ist lediglich eine interne Konformitätsvalidierung erforderlich. Auch ein Distributor, der das Produkt aufnehmen würde und über gute Kontakte zu den entsprechenden Kunden verfügt, ist bereits gefunden. „US Chemicals ist ein mittelgroßer Distributor, dadurch aber sehr agil und flexibel“, erzählt Kent McDaniel.

Das Team geht das Projekt begeistert an. Auch Europa und Asien haben sie im Blick. „In Europa beziehungsweise in Deutschland arbeiten wir mit Beiersdorf zusammen. Wenn sie die Zulassung einreichen und wir sie so erhalten, wäre das natürlich perfekt“, sagt Goncalves.

ANDERE BUS ZIEHEN NACH

Das gemischte Team sieht in der gemeinsamen Arbeit große Zukunftschancen. Allerdings kam nach Goncalves' Vorstoß heraus, dass LAB etwa 20 Produkte hat, die sich für den Verbrauchermarkt eignen könnten. „Neun davon können direkt auf den Markt gebracht werden“, erzählt Goncalves. Einige der Produkte gehen in die Flugzeugindustrie. „Dort sind die Anforderungen extrem hoch. Deshalb ist der Übergang in den Verbrauchermarkt relativ einfach“, erläutert Goncalves. Er selbst habe lachen müssen, als er mit dem einen Produkt pitchte, während LAB am Ende so viele Produkte in der Pipeline hat. Aber Goncalves war der Pionier, er hat den Stein ins Rollen gebracht. „Ohne ihn hätten wir das nicht gemacht“, sagt McDaniel. „Wir hatten in unseren Teams und beim Coaching das Gefühl, dass dies für uns ein echter Durchbruch war. Die BU-übergreifende Zusammenarbeit eröffnet uns so viele neue Geschäftsideen. Das Wissen, das wir nun teilen, hilft uns ja auch in ganz anderen Belangen. Es war wirklich ein sehr motivierendes Erlebnis.“

WISSENSBOOSTER COMEX-ACADEMY

Die Academy startet mit E-Learnings für die Marketing- und Sales-Teams. Auf sie folgt ein zweitägiges Live-Seminar. Hier wird das erlernte Wissen nicht nur vertieft, sondern es wird auch durch die Coachings von Paul Stoltz flankiert (siehe Infobox). Er gibt den Kolleginnen und Kollegen das mentale Rüstzeug, um gerade in der schwierigen wirtschaftlichen Situation Chancen und Möglichkeiten für LANXESS zu entdecken. In diesen zwei Tagen entwickeln die Teilnehmenden in BU-übergreifenden Teams selbst intrinsisch motivierte Wachstumsprojekte aus vier Kernbereichen. Richtig spannend sind die dann folgenden 90 Tage: Da verfolgen die Teams ihre Projekte weiter, wenden ihr neu gewonnenes Wissen an und erhalten regelmäßig Unterstützung durch Business-Coaches. Am Ende präsentieren sie ihre Projekte dem Operational Committee, das über den weiteren Verlauf entscheidet.

Einige dieser Wachstumsprojekte, die in den USA verfolgt wurden, haben sich bereits jetzt als wegweisend für LANXESS herausgestellt. So sagt etwa Rob Castaneda, Marketing Manager BU MPP aus Pittsburgh: „Durch die Academy haben sich für uns neue Chancen ergeben. Wir wissen heute, wie wir mit den Kolleginnen und Kollegen von PLA unsere gemeinsamen Kunden effizienter und für alle Seiten gewinnbringender beraten können. Wir hatten auch ein Treffen mit einem unserer gemeinsamen Kunden. Diese BU-übergreifende Zusammenarbeit wird LANXESS als Ganzes auf eine neue Stufe heben.“

IDEENFLUT

Aus diesen BU-übergreifenden Teams der Region Americas haben sich so viele neue Projekte ergeben, dass sie auf 150 eng beschriebenen Seiten Platz finden. So zeigte sich zum Beispiel, dass es Industriesegmente gibt, die von mehreren BUs bedient werden. Was bisher jedoch fehlte, war ein kundenorientierter Ansatz unter dem Motto „One LANXESS“. Ein aus der Academy hervorgegangenes Projekt zielt etwa auf

das Energiesegment (Öl- und Gasindustrie) im nordamerikanischen Markt ab. In diesem Bereich kommen Bohr- und Komplettierungsanwendungen sowie Schmierstoffe der verschiedenen BUs zum Einsatz. Im Projekt konzentrieren sich die Teilnehmenden auf den Wissenstransfer zwischen den Geschäftsbereichen MPP, PLA, LAB und All, um Wachstumschancen zu erschließen.

Für diesen Wissenstransfer tauschen die BUs Informationen darüber aus, wer ihre wichtigsten Kunden sind, und definieren gemeinsame Zielkunden. Welche Kundenbedürfnisse gibt es? Und welches geschäfts- oder bereichsübergreifende Produktportfolio kann LANXESS den Kunden im Energiesegment anbieten? Am Ende sollte jede Vertriebskollegin und jeder Vertriebskollege wissen, was die anderen BUs anbieten und machen.

„Solch praktische Anwendungsfälle lassen das Erlernte in Fleisch und Blut übergehen“, sagt Rolf Haselhorst, der das Projekt ComEx-Academy betreut. Dazu gehören der Umgang mit den Tools und die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen der anderen BUs, aber auch das Trainieren einer neuen Mindset-Haltung.

NEUGIERIG GEWORDEN?

**Arbeiten Sie im Marketing
oder Vertrieb und
möchten Sie Ihr Wissen in
der ComEx-Academy
boosten?**

**Dann bewerben Sie sich
um einen Platz per Mail.
Bewerber werden
gemeinsam von
ComEx und den BUs
nominiert:**

**ComEx-Academy@
lanxess.com**

WENN MASCHINEN FLÜSTERN ...

... hören unsere Experten zu! Wie LANXESS mit KI-basierter Instandhaltung Anlagenstillstände verhindert, Millionen spart – und seine Betriebe jetzt noch digitaler macht.

Manchmal ist es nur ein kleiner Druckabfall im Schmierölsystem, eine sanft ansteigende Ventilator-drehzahl oder ein unscheinbarer Temperaturanstieg an einem Pumpenlager. Abweichungen vom normalen Verhalten der Signale, die kaum wahrnehmbar sind – die aber viel bedeuten können. Bastian Höfer, Leiter des Bereichs Predictive Maintenance, und sein Team in der Group Function PTSE haben gelernt, genau diese „Flüstertöne“ zu hören. Mit einer KI-gestützten Software, moderner Sensorik und tiefen Einblicken in die Maschinen- und Prozessdaten entdecken sie Probleme, bevor diese überhaupt entstehen. Nach rund einem Jahr Roll-out zeigt sich: Dieses frühe Zuhören zahlt sich aus.

Herr Höfer, LANXESS rollt gerade ein Tool für prädiktive Instandhaltung aus. Wo stehen wir da aktuell?

Bastian Höfer: Etwa ein Drittel aller besonders kritischen Anlagenteile ist mittlerweile an unser Überwachungssystem angeschlossen – rund 100 Objekte in allen Business Units und nahezu allen Regionen. Wir fokussieren uns momentan auf große rotierende Maschinen wie Zentrifugen, Kompressoren oder Rührwerken, weil hier Schäden schnell sehr teuer werden. Aktuell decken wir im Schnitt ein sich anbahnendes Problem pro Woche auf – Tendenz steigend.

Was konnten Sie denn bisher erreichen?

Bastian Höfer: Viel: Rund 40 potenzielle Schäden haben wir bereits rechtzeitig entdeckt. Viele davon wären ohne unsere Analysen erst aufgefallen, wenn sie bereits ernsthafte Folgen gehabt hätten. Von Lagerschäden über Leckagen bis hin zu blockierten Leitungen oder defekten Sensoren war alles dabei. Und genau diese Vielfalt zeigt die Stärke des



BASTIAN HÖFER

Systems: Es erkennt nicht nur einzelne Fehlerbilder, sondern wirkt wie ein feinschichtiges Überwachungsnetz. Insgesamt sprechen wir heute über Einsparungen im siebenstelligen Bereich – ganz zu schweigen von vermiedenen Lieferausfällen und verärgerten Kunden.

Wie funktioniert die Überwachung denn genau?

Bastian Höfer: Zunächst mal: Ohne eine robuste Softwareumgebung und eine verlässliche Dateninfrastruktur funktioniert nichts. Beides liefern die Kollegen aus der GF IT, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Unser Tool analysiert dann das Zusammenspiel der Werte für z.B. Strom, Druck, Temperatur und Schwingungen aus unserem zentralen Datenarchiv (AVEVA PI) und lernt so sozusagen das „Normalverhalten“ einer Maschine kennen. Weichen Werte davon ab, schlägt das System Alarm und zeigt uns präzise, welche Signale die Auffälligkeit ausgelöst haben. Danach beginnt die eigentliche Teamarbeit: Wir prüfen die Daten, diskutieren sie mit unseren Fachleuten in den Betrieben und entscheiden gemeinsam, ob und welche Maßnahmen notwendig sind. Wichtig dabei: Die KI trifft keine Entscheidungen. Sie liefert Hinweise. Die Expertise unserer Mitarbeitenden bleibt weiterhin das Maß der Dinge.

Wenn der Roll-out abgeschlossen ist – sehen Sie noch weiteres Potenzial?

Bastian Höfer: Auf jeden Fall! Wir untersuchen zurzeit gleich mehrere Anwendungsfälle. Ein Schwerpunkt liegt auf der Überwachung von Regelventilen. Sie kommen in hoher Zahl in unseren Anlagen vor, und die dafür vorgesehene Software kann nicht nur Fehlerarten erkennen, sondern sogar die zu erwartende Restlebensdauer berechnen. So können wir zukünftig unnötige Ventilrevisionen sowie ungeplante Stillstände vermeiden. Auch die Überwachung von Kondensatableitern ist ein sehr gut skalierbarer Anwendungsfall. Wenn ein Ableiter defekt ist, entweicht unter Umständen über Wochen unbemerkt Dampf – das führt zu erheblichen Energieverlusten. Durch die kontinuierliche Überwachung erkennen wir solche Defekte frühzeitig. Die Investition amortisiert sich in der Regel binnen weniger Monate. Gleichzeitig leisten wir einen spürbaren Beitrag zur Energieeffizienz und damit zu mehr Nachhaltigkeit.

Sind unsere Anlagen denn dafür schon digital genug?

Bastian Höfer: In vielen Fällen ja. Wir haben im zentralen Archiv mittlerweile Zugang zu den Daten von rund 600.000 Sensoren – eine hervorragende Grundlage. Bei einigen speziellen Anwendungen müssen wir jedoch zusätzliche Sensorik installieren, um noch transparenter zu werden. Dazu nutzen wir eine moderne, drahtlose Technologie, die sich gut integrieren lässt – ohne große Eingriffe und hohe Kosten. Jeder zusätzliche Sensor erweitert und verstärkt zugleich das Netzwerk: Wir erhalten nicht nur Zugriff auf die für die Überwachung relevanten Daten, sondern verpassen zeitgleich der Digitalisierung in Produktion und Instandhaltung einen kräftigen Schub.

Was ist Predictive Maintenance?

- **Prädiktive Instandhaltung** – oder auch Predictive Maintenance – bedeutet, Wartungen nicht mehr zu festen Intervallen durchzuführen, sondern genau dann, wenn die Maschine einen Bedarf signalisiert.
- Dazu **analysiert ein KI-gestütztes Tool** kontinuierlich Prozess- und Maschinendaten. Weichen diese Werte vom normalen Betriebsverhalten ab, erkennt das System frühzeitig mögliche Probleme und gibt eine Warnung aus.
- **Die Vorteile:** Ausfälle werden verhindert, Reparaturen können geplant durchgeführt werden und die Kosten für Stillstände und unnötige Wartung sinken deutlich.



VON WOLKEN & WORKFLOWS

DIE BESTEN HACKS

NACHRICHTEN ZEITLICH PLANEN

Du kannst Chats und Kanalbeiträge für einen späteren Zeitpunkt terminieren. So lässt sich die eigene Kommunikation besser planen, z. B. für Projektstarts, Erinnerungen oder Nachfassaktionen.

SO GEHT'S: Klicke in der Nachricht in einem Kanal auf das **Plus-Zeichen** und dann auf **„Nachricht planen“**. Dann können Datum und Uhrzeit ausgewählt werden. Im Chat geht das über einen Rechts-Klick auf den „Senden“-Button.



PRIORITÄTEN SETZEN!

STEHT DEIN STATUS AUF „NICHT STÖREN“, KÖNNEN DICH NUR PRIO-KONTAKTE ERREICHEN.
NACHRICHTEN UND ANRUF E PLOPPEN NICHT AUF – DU KANNST FOKUSSIERT ARBEITEN.

EINSTELLUNGEN → DATENSCHUTZ →
NICHT STÖREN → PRIORITÄTS-
KONTAKTE VERWALTEN

DESKTOP- APP ODER BROWSER?

Über die Einstellungen
in Teams

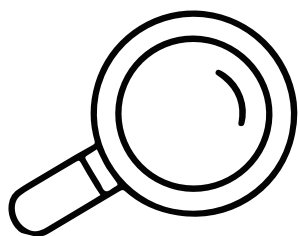
(Einstellungen → Da-
teien und Links →

Word, PowerPoint- und
Excel-Dateien immer
öffnen in ...)

kannst du festlegen, ob
Dateien standardmäßig
im Browser oder in der
jeweiligen Office-
Anwendung geöffnet
werden. Für alle, die
lieber mit Word, Excel
oder PowerPoint lokal
arbeiten.

Microsoft 365 ist längst fester Bestandteil unseres Arbeitsalltags. Doch viele praktische Funktionen bleiben oft ungenutzt – obwohl sie uns die Arbeit enorm erleichtern können. Unsere MyWorkplace-Community hat daher die cleversten Tipps gesammelt. Ob schnelle Abstimmungen im Teams-Chat, gemeinsames Arbeiten an Dokumenten in SharePoint oder persönliche Dateiablage in OneDrive: Überall stecken Funktionen, die uns Zeit sparen und die Zusammenarbeit vereinfachen.

FÜR TEAMS ... →



WO LAG DAS DOKUMENT NOCH MAL ...?

Mit STRG + F die Suche öffnen und einen Begriff eingeben.

Filter „Hat Anhang“ auswählen:
Es werden nur Nachrichten mit Dateianhängen angezeigt. Geht in Kanälen und Chats.

CLEVER SUCHEN

Das zentrale Suchfeld in der grauen Kopfleiste hat einige Extras parat:

Durch die Eingabe eines „/“

öffnet sich ein Schnellmenü. Damit kannst du zum Beispiel direkt zu einem Chat oder Kanal wechseln oder den eigenen Status anpassen.

Über „/Chat“

kannst du eine schnelle Nachricht senden, ohne die aktuelle Anwendung zu verlassen. Häufige Kontakte werden direkt vorgeschlagen.

PRÄSENTIEREN WIE EIN PROFI

Mit PowerPoint Live! Die Funktion lohnt sich besonders für Meetings mit internationalem Publikum oder wenn du gleichzeitig Folien und Chat im Blick behalten willst.

- Du siehst deine Folien, Notizen und den Chat gleichzeitig.
- Die Teilnehmer können sich die Folien in verschiedenen Sprachen übersetzen lassen und auch selbständig durch die Präsentation navigieren.

So geht's: Im Meeting auf „Teilen“ klicken und dann „PowerPoint Live“ auswählen.



... UND ONEDRIVE/SHAREPOINT

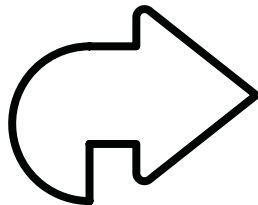
DATEIEN CLEVER MANAGEN

→ ONEDRIVE:

dein persönlicher Speicher; du entscheidest über die Freigaben.

→ SHAREPOINT:

der gemeinsame Cloud-Speicher für Teams und Projekte.



TEILEN MIT KONTROLLE



Statt Anhänge per Mail zu verschicken, teile Dokumente über OneDrive oder SharePoint.

Du entscheidest: Wer darf was sehen, bearbeiten oder downloaden? Berechtigungen lassen sich jederzeit wieder entziehen oder mit einem Ablaufdatum versehen. (So geht's: Klick aufs Dokument -> Teilen-Pfeil -> Name oder Gruppe eingeben, Berechtigung einstellen, ggf. Link kopieren und dann verschicken)



Ordner teilen = alles darunter!

Achtung: Wenn du einen ganzen Ordner freigibst, erhalten die Berechtigten auch Zugriff auf alle Unterordner und Dateien darin. Wähle die Ebene bewusst aus.



Geteilte Dateien im Überblick:

In OneDrive im Web gibt es die Ansicht „Geteilt“: Dort siehst du, was mit dir geteilt wurde und was du selbst freigegeben hast. So behältst du jederzeit den Überblick.

FRÜHER WAR ALLES BESSER?

Dann kehre doch einfach zu einer vorherigen Version deiner Datei zurück. Diese werden in Word nämlich automatisch in der Cloud gespeichert.

So rufst du sie auf:

Klicke im Dokument oben links auf Datei → Informationen → Versionen verwalten → Versionsverlauf. Es öffnet sich eine Liste mit allen gespeicherten Versionen.

ALLES HÄNGT ZUSAMMEN

Mit „Verknüpfung zu OneDrive hinzufügen“ bindest du Dokumenten-Bibliotheken oder Ordner von SharePoint in deinen Datei-Explorer ein. So arbeitest du wie gewohnt – Änderungen werden automatisch synchronisiert.

IMMER PARAT

Neben der Uhr in der unteren Leiste findest du die kleine OneDrive-Wolke.

Ein Klick →

„Online anzeigen“

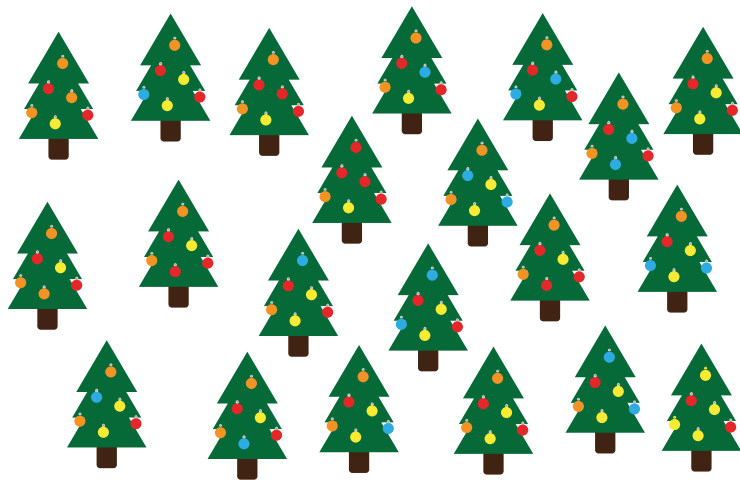
öffnet sofort dein OneDrive im Browser. Der schnellste Weg zu deinen Dateien!

MEHR TIPPS ZU M365 gibt's es noch bis Weihnachten jeden Tag im „Holiday Calendar“. Diesen findest Du automatisch in der App-Übersicht in der linken Spalte der Startseite in MS Teams. Im Anschluss siehst Du dort das gebündelte Wissen in der MyWorkplace-Community.

RÄTSELN & GEWINNEN!

1. WO SIND DIE ZWILLINGSBÄUME?

Zwei der Nadelbäume sind komplett gleich: Nur welche?



2. DAS NEUESTE LEWATIT® BINDET ...

- a. ... Salz?
- b. ... CO₂?
- c. ... Zucker?

3. FEHLERFINDER

Im unteren Bild verstecken sich fünf Unterschiede. Aber wo?



LANXESS BEDEUTET ...

► Lancer: Einsatz gelohnt

Ausgezeichnet: Henry Ophardt, Associate Scientist, BU MPP, Wilmington (USA), bekam den renommierten Early Career Microbiologist Award. Der Preis würdigt Wissenschaftler, die neu in der Körperpflegeindustrie sind und die Mikrobiologie mit innovativen Ideen voranbringen. „Diese Auszeichnung ist für mich eine große Ehre. Aber ich war stets zuversichtlich, dass ich mit harter Arbeit etwas bewegen kann“, sagt Ophardt. Seine wichtigsten Beiträge waren der Aufbau eines Mikrobiologielabors für Personal Care, die Weiterentwicklung von Challenge-Studien und die Verbesserung von Sicherheits- und Trainingsprotokollen.

► Success: Im Spiel gelernt

Raus aus dem Raum – rein ins Rätselvergnügen: Beim neuen Escape Game dreht sich alles um Cybersicherheit. Zwei Szenarien – im Kölner Tower oder im Betrieb – verbinden Knobelspaß mit praxisnahen Tipps zum Schutz vor Cyberangriffen. Ziel: Sicherheitslücken aufdecken, Bedrohungen erkennen und den Code knacken. Das Training wurde von den Teams „Production Supporting Solutions“ und „Training and Learning Solutions“ entwickelt. „Cybersicherheit ist Teamarbeit – jede Maßnahme zählt“, so Kirk Habel, Leiter des Cybersecurity-Programms POLARIS, GF IT.

MITMACHEN

Tastatur säubern? Windschutzscheibe von Schnee oder Laub befreien? Das macht der Electric Air Duster. Wer ihn gewinnen will, sendet die **Antwort von Frage 2** an xpress@lanxess.com.



Teilnahmeberechtigt sind Mitarbeitende von LANXESS und deren Tochterunternehmen (außer von Corporate Communications). Pro Teilnehmer ist nur eine Teilnahme möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Auflösung folgt in der nächsten Xpress. Gewinner des Quiz in der Xpress 03.2025 ist **Heike Merkel**, Deutschland. Die richtige Lösung auf die 2. Frage war Antwort b.



HILFE HOLEN

*Wenn alles zu viel wird,
wenden Sie sich an den pme
Familienservice.*

S. 26



GLÜCK WEITERGEBEN

*Elke-Christine Ullrich
mit ihrer Patin Jenny.
Über das Glück, für
andere da zu sein. **S. 28***

STROMPREIS



**Strom ist in Deutschland
für energieintensive
Unternehmen zu teuer.
Jetzt soll es Entlastung
geben.**

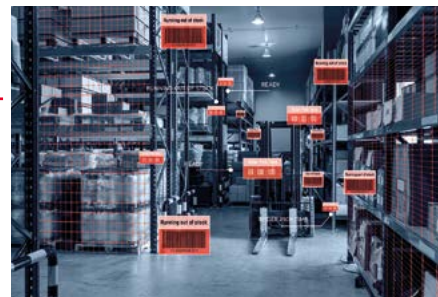
RICHTIGES SIGNAL

Hohe Strompreise hierzulande verschärfen die Wettbewerbsbedingungen für energieintensive Branchen wie die Chemie. Jetzt hat Berlin reagiert. Die Bundesregierung hat sich am 14. November auf zusätzliche Entlastungsmaßnahmen für die Industrie geeinigt. Der Beschluss sieht einen Industriestrompreis für die Jahre 2026 bis 2028 vor. Aufgrund der europäischen Vorgaben kann der Börsenstrompreis für energieintensive Unternehmen auf maximal 5 ct/kWh gesenkt werden. Dies gilt allerdings nur für 50 Prozent des Stromverbrauchs. 50 Prozent dieses Vorteils müssten wiederum reinvestiert werden. Somit setzt der Industriestrompreis zwar ein richtiges Signal – bringt aber für LANXESS kaum Entlastung von den hohen Energiekosten mit sich.

Wichtiger für LANXESS ist eine zweite Entlastungsmaßnahme, die die Koalition beschlossen hat: die Ausweitung der Strompreiskompensation. Der – noch nicht offizielle – Entwurf der europäischen Förderrichtlinie zur Strompreiskompensation sieht für die Chemieindustrie eine Erweiterung auf organische Chemieprodukte, Farbstoffe und Pigmente sowie Kunststoffe und Düngemittel vor. Diese Ausweitung der Strompreiskompensation soll bereits in diesem Jahr ermöglicht werden. So würde mit der Antragstellung im kommenden Jahr bereits eine zusätzliche Entlastung von mehreren Millionen Euro greifen. Sobald die Gesetzestexte vorliegen, folgt eine Bewertung.

ZENTRAL VERFÜGBAR

Pumpen, Rohr- und PCT-Komponenten: An den Niederrheinstandorten lagern viele Ersatzteile – oft doppelt und dreifach. Darin steckt ein Optimierungspotenzial von bis zu 45 Millionen Euro. Dieses Potenzial soll nun gezielt genutzt werden: Statt auf Bestände in den verschiedenen Betrieben zurückzugreifen, können Betriebsingenieure, Anlagenbetreiber und Ersatzteilverantwortliche künftig Ersatzteile aus einem zentral gesteuerten, bestandsgeführten Pool beziehen. Paris Chasanis, BU All, erklärt: „Wenn mehrere Standorte auf transparent gemachte Bestände zugreifen, lassen sich überflüssige Lagerungen vermeiden, ohne die Anlagenverfügbarkeit zu gefährden – im Gegenteil, sie wird durch optimierte Prozesse sogar gestärkt.“ Er hat das Projekt mit Andreas Kemnitz von PTSE federführend definiert und die Umsetzung über die GF PTSE initiiert.





Erste Bühnenerfahrung konnte Volkan Kepil bei der IHK-Bestenehrung Niederrhein sammeln. Jetzt wartet auf ihn die Bundesbestenehrung in Berlin.

DEUTSCHLAND KÜRT DEN **SUPER-AZUBI**

Und er kommt von LANXESS: Chemikant Volkan Kepil gehört zu den 200 Besten von insgesamt 250.000 Prüflingen. Er vertritt unser Unternehmen bei der Bundesbestenehrung in Berlin.

Wenn Volkan Kepil von seinem Prüfungsergebnis erzählt, wirkt er selbst noch ein wenig ungläubig: 98 Prozent in Theorie und Praxis. Ein Wert, der in der anspruchsvollen Chemikanten-Ausbildung nur selten erreicht wird. „Ich habe mich intensiv vorbereitet. Aber mit so einem Ergebnis hätte ich dann doch nicht gerechnet“, berichtet der LANXESS-Kollege. Seine Familie hingegen schon: „Die haben direkt gesagt: Wir hätten nichts anderes erwartet“, erzählt er schmunzelnd.

Umweg zum Ziel

Dass der Berufseinstieg zu einem solchen Erfolg wird – danach sah es zunächst gar nicht aus. Nach dem Abitur beginnt Kepil ein Studium im Chemieingenieurwesen, merkt aber bald: zu viel Theorie, zu wenig Praxis. Bei der Suche nach Alternativen

stößt er auf den Beruf des Chemikanten – und kurz darauf auf LANXESS. Für ihn ein Glücksgriff: „Mir gefällt es, im Betrieb Teil eines Teams zu sein. Nur am Schreibtisch sitzen – das ist einfach nichts für mich.“ Im Uerdinger Ausbildungszentrum und bei seinen betrieblichen Einsätzen erlebt er einen Berufsstart, der ihn gut strukturiert an die Praxis heranzuführt – und intensiv auf die Prüfungen vorbereitet: Wiederholungsblöcke, Testläufe, gemeinsames Lernen. Ein junger Schichtkollege gibt ihm wertvolle Tipps aus eigener Erfahrung. „Das hat mir sehr geholfen.“ Sein Erfolgsrezept klingt simpel, hat aber über drei Jahre hinweg viel bewirkt: „Immer am Ball bleiben – das macht den Unterschied.“

Vom Betrieb auf die große Bühne

Schon die Bestenehrung der IHK Nieder-

rhein Anfang Oktober ist ein emotionaler Moment. Auf der großen Bühne stehen, ein kurzes Interview geben. Doch nun folgt der Höhepunkt: Am 8. Dezember wird Kepil in Berlin im „Haus der deutschen Wirtschaft“ geehrt – als einer der 200 besten Auszubildenden in Deutschland. Neben Ausbildungskoordinator Kai Burger würde Kepil gerne seine Frau mitnehmen. Die beiden haben erst vor Kurzem geheiratet – ein weiteres Highlight in diesem besonderen Jahr. Genau wie der feste Vertrag im Uerdinger PSP-Betrieb. „Mein absoluter Wunschbetrieb, der nicht nur wegen seiner Produkte spannend ist, sondern mir vor allem wegen des guten Miteinanders gefällt.“

Und während er im Betrieb in seinen neuen Aufgaben ankommt, denkt er bereits weiter nach vorn: „Vielleicht mache ich ab Frühjahr meinen Meister. In meinem Beruf will ich aber auf jeden Fall erst einmal bleiben. Und bei LANXESS gibt es sicherlich noch viel zu lernen.“

HILFE, DIE SOFORT DA IST!

Viele von uns kennen solche Momente: schlaflose Nächte, in denen die Gedanken nicht zur Ruhe kommen. Arbeitstage, die sich extrem schwerer anfühlen. Ein privates Thema, das plötzlich übermächtig wird. Was nun? Ab sofort können Sie sich dann an den pme Familienservice wenden. Beraterin Karin Blume erklärt im Interview, wie schnelle Hilfe aussehen kann.



Frau Blume, was bieten Sie und Ihr Team den Mitarbeitenden von LANXESS ganz konkret?

Karin Blume: Ein „Lebenslagen-Coaching“, das diesen Begriff auch wirklich wörtlich meint: Wir wollen Menschen in genau der Situation abholen, in der sie gerade stehen – egal ob es um Stress, Erschöpfung, familiäre Herausforderungen oder

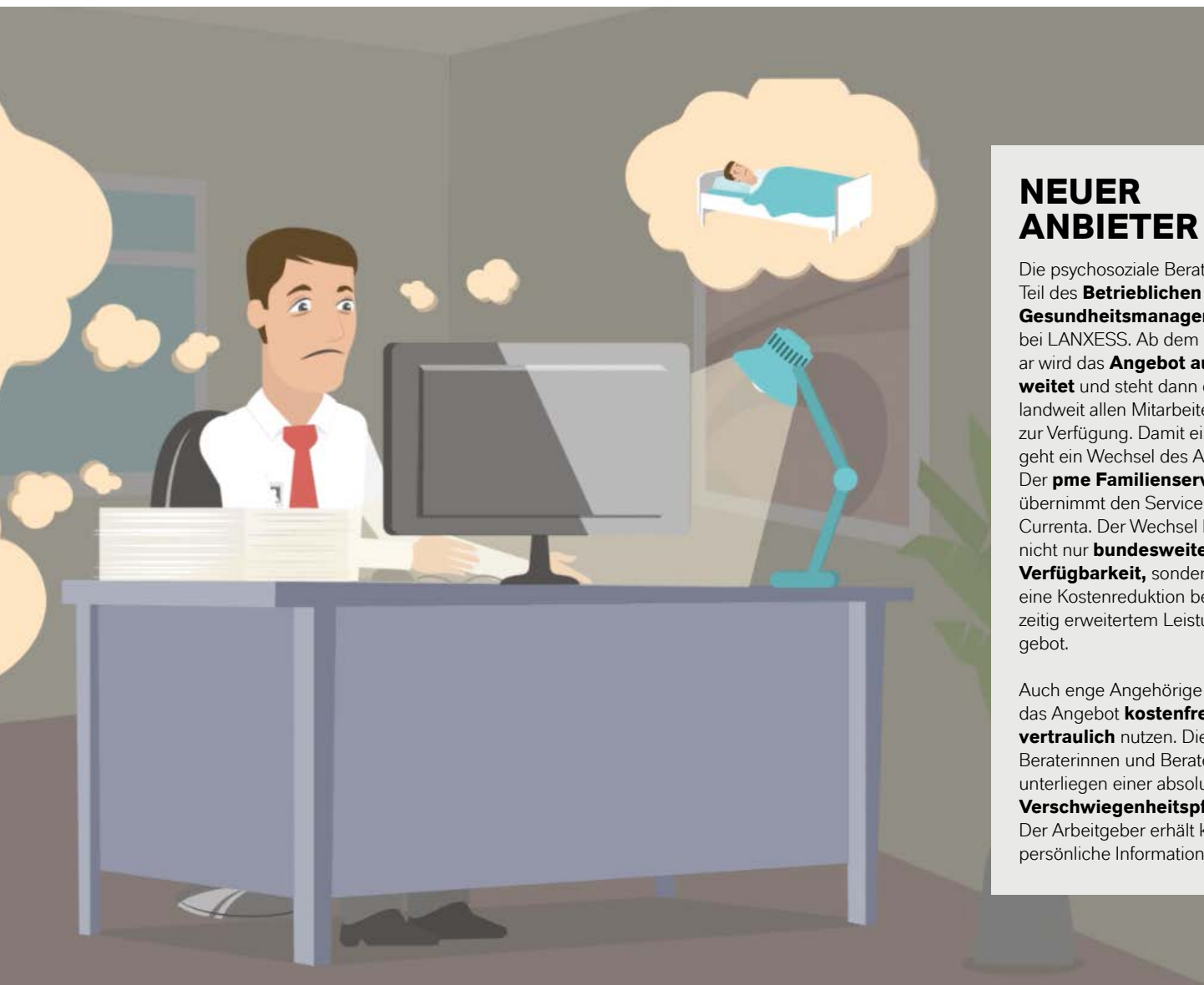
Unsicherheiten im Job geht. Viele melden sich, weil sie sich mit einem Thema sehr belastet fühlen oder spüren, dass sich ein Problem immer weiter zuspitzt. Ein Anruf lohnt sich aber auch schon früher. Im Gespräch sortieren wir gemeinsam, worum es wirklich geht, und klären, welcher Schritt als Nächstes sinnvoll ist. Manchmal reicht ein einmaliger Austausch, manchmal begleiten wir über mehrere Termine – immer so, wie es den Mitarbeitenden guttut.

Was sind denn häufige Themen, zu denen Sie beraten? Und wie weit reicht Ihr Coaching?

Die Bandbreite ist groß: berufliche

Konflikte, Überlastung, private Krisen. Manche jonglieren Schichtdienst, Kinderbetreuung und Pflege – da bleibt kaum Luft zum Atmen. Andere stehen vor einer Trennung, einem Trauerfall oder finanziellen Sorgen. Unsere Aufgabe: erst mal Orientierung schaffen und dann gemeinsam nach Lösungen suchen. Wenn spezialisierte Unterstützung nötig ist, vermitteln wir weiter – etwa an unsere Schulden- oder Suchtberatung oder eine rechtliche Erstberatung. Auch bei der Suche nach einem Therapieplatz oder einer passenden Selbsthilfegruppe können wir helfen. Wichtig ist: Niemand bleibt mit seiner Situation allein.





NEUER ANBIETER

Die psychosoziale Beratung ist Teil des **Betrieblichen Gesundheitsmanagements** bei LANXESS. Ab dem 1. Januar wird das **Angebot ausgeweitet** und steht dann deutschlandweit allen Mitarbeitenden zur Verfügung. Damit einher geht ein Wechsel des Anbieters: Der **pme Familienservice** übernimmt den Service von Currenta. Der Wechsel bedeutet nicht nur **bundesweite Verfügbarkeit**, sondern auch eine Kostenreduktion bei gleichzeitig erweitertem Leistungsangebot.

Auch enge Angehörige können das Angebot **kostenfrei und vertraulich** nutzen. Die Beraterinnen und Berater unterliegen einer absoluten **Verschwiegenheitspflicht**. Der Arbeitgeber erhält keinerlei persönliche Informationen.

Wie erreichen Mitarbeitende Sie – und wie bleibt alles vertraulich?

Der Zugang ist bewusst niedrigschwellig: per Telefon, E-Mail, Chat oder über die rund um die Uhr erreichbare Hotline – auch an Wochenenden oder

nachts. Die Beratung kann persönlich, telefonisch oder virtuell stattfinden. Und selbstverständlich bleibt alles vertraulich: LANXESS erhält keinerlei Informationen darüber, wer das Coaching nutzt oder mit welchen Themen.

Auf Wunsch können Mitarbeitende sogar ausschließlich private Kontaktdaten verwenden.

SO ERREICHEN SIE DAS TEAM VON PME:

- **SOFORT-BERATUNG** (24/7, kostenfrei): Tel. 0800 80 100 70 70
- **WHATSAPP MESSENGER**: Tel. 0800 80 100 70 80
- **IM INTERNET**: pme.link/kontakt



Alles rund um das Angebot finden Sie auch im Xnet. Einfach QR-Code scannen.

Habe ich denn immer eine feste Kontaktperson?

Ja, nach dem Erstkontakt begleitet die gleiche Beraterin oder der gleiche Berater den Prozess weiter. Das schafft schnell Vertrauen und macht es leichter, an Themen dranzubleiben. Viele sind überrascht, wie gut es tut, einmal offen über die eigene Situation zu sprechen. Ein frühzeitiger Kontakt verhindert oft, dass Belastungen größer werden. Unser Rat ist daher: Zögern Sie nicht! Ein Anruf kann schon morgen eine positivere Perspektive eröffnen.

„EINZIGARTIGER VORTEIL“

Unser Calciumsulfatbinder CAB 30 macht das Bauen ökologischer. Denn der daraus zu gewinnende Estrich ist dem Zementestrich klimatechnisch weit überlegen.

Seit mehr als 70 Jahren produzieren wir hier in Leverkusen unseren Calciumsulfatbinder zur Herstellung von Estrich. Der Ausgangsstoff für den Binder ist ein Koppelprodukt der Flusssäureproduktion. Bei diesem Prozess verbrauchen wir vergleichsweise wenig Energie und veredeln gleichzeitig das Rohprodukt (Anhydrit) zu einem hochwertigen Bindemittel. Das hat auch das Institut Bauen und Umwelt e. V. überzeugt und uns mit den Umweltdeklarationen (EPD) verifiziert. Wir sind übrigens die einzigen, die eine EPD sowohl für das Bindemittel als auch für den konventionellen Estrich haben. Mit der Veredelung zu unserem Calciumsulfatbinder CAB 30 nehmen wir eine Ausnahmestellung innerhalb der europäischen Industrie ein. Die Alternativgewinnung von Anhydrit aus der Natur oder aus der Abgasentschwefelung von Kraftwerken ist mit deutlich mehr Energieaufwand verbunden.

NORMVORGABEN UNTERSCHRITTEN

In Zeiten eines wachsenden Umweltbewusstseins und auch eines Bewusstseins für mögliche Gesundheitsrisiken können wir ein Bindemittel für den Estrich anbieten, das in beiderlei Hinsicht unbedenklich ist. Dafür erhielten wir



MARC WENDE

Betriebsleiter der Anhydritanlage in
Leverkusen, Business Unit All

das eco-Label vom eco-Institut, Köln und das Prüfsiegel „Emissions dans l'air interieur“ mit der Bestnote A+ anerkannt in Belgien und Frankreich. Bei der Prüfung haben wir manche Normvorgabe sogar durch Unterschreitung übertroffen.

ÖKOLOGISCHER VORTEIL

So ist bei der Herstellung von Zementestrich beispielsweise eine Zementbrenntemperatur von etwa 1.450 Grad

EREDELUNGSPROZESS“

Celsius notwendig. Was für eine CO₂-Verschwendung! Zudem werden dem oft Zusatzstoffe wie Schlacken, Aschen oder sonstige Entsorgungsprodukte beigemischt. Der hochfeste Estrich aus unserem Calciumsulfatbinder CAB 30 besteht hingegen nur aus Binder, Gesteinskörnung, Wasser und Estrichzusatzmittel. Er ist also sehr rein und bietet neben seiner guten Klimabilanz und seinen niedrigen Emissionswerten (VOC) auch noch Vorteile bei der Verarbeitung und dem späteren Gebrauch. Aufgrund seiner hervorragenden Wärmeleitfähigkeit ist unser Produkt perfekt für eine Fußbodenheizung geeignet und steigert so zusätzlich die Energieeffizienz des Baus. Absenkungen oder Verwölbungen treten in den Fugenbereichen gar nicht erst auf. Bei Zementestrich sind sie üblich.

ZERTIFIZIERUNG ÜBERZEUGT KUNDEN

Die EPD-Zertifizierung beeinflusst die Kaufentscheidung unserer Kunden positiv. Selbstverständlich sind wir auch auf allen relevanten Messen mit unserem Angebot vertreten.“



ARND PFERDEHIRT

Global Marketing Director, Anhydrit, BU All

„Unser Calciumsulfatbinder ist ein gutes Beispiel dafür, wie ökologisches Denken und höchste Produktansprüche eine perfekte Symbiose bilden.“



SCHÖNE MOMENTE



Elke-Christine Ullrich und Jenny unternehmen viel gemeinsam: Die Chemikerin und ihr Patenkind gehen Minigolfen, Shoppen, Spazieren – aber auch mal auf ein Konzert wie das von „Die Ärzte“. Jenny ist Fan von ihnen.

GLÜCK WEITERGEBEN

Elke-Christine Ullrich hat viel Glück im Leben gehabt. So sagt sie es selbst. Sie wurde in einem reichen Land, Deutschland, geboren, wuchs bei fürsorglichen Eltern auf, studierte und arbeitet heute als Projektleiterin bei LANXESS, BU Saltigo. Ist das schon Glück? Verglichen mit Jennys Start ins Leben wohl schon. Jenny wuchs in einem Kinderhaus auf ohne jeglichen Kontakt zu ihren leiblichen Eltern. Sie war 13 Jahre alt, als Ullrich sie auf Vermittlung des Vereins „Kölner Kreidekreis“ kennenlernte. Junge Menschen wie Jenny sollen – möglichst vor der Pubertät – eine enge Bindung zu einer erwachsenen Person aufbauen. Denn schwierige Phasen im Leben gibt es bei jedem – und dann haben auch sie eine vertraute erwachsene Bezugsperson. „Mit uns hat das ziemlich schnell gut geklappt“, sagt Ullrich. Sie hatte sich an den Kreidekreis gewandt, weil sie konkret helfen wollte, und nahm auch an Vorbereitungskursen für ein solches Treffen teil.

Sie trifft Jenny zum ersten Mal in der Corona-Zeit im Jahr 2021. Da sie nichts anderes unternehmen konnten, gingen die beiden spazieren. „Wir mussten uns mit uns selbst beschäftigen. Das war ein Vorteil“, sagt Ullrich. Schnell kommen sich



ELKE-CHRISTINE ULLRICH

Chancengleichheit zu schaffen ist das Motiv des Vereins Kölner Kreidekreis e. V. (www.koelnerkreidekreis.de), und dies deckt sich mit Ullrichs Grundüberzeugung: „Ich bin davon überzeugt, dass jedes Kind – egal wo auf der Welt – die Chance auf ein normales und glückliches Leben verdient. Was man als Erwachsener daraus macht, liegt in der eigenen Verantwortung. Aber als Kind kann man nicht beeinflussen, in welche Verhältnisse man hineingeboren wird.“ Das Projekt freut sich über jede Art von Unterstützung.

das schüchterne Mädchen und die promovierte Chemikerin näher. Nach einem halben Jahr möchte Jenny mit Ullrich

eine Zeremonie abhalten, in der sie sich beide versprechen, immer in Kontakt zu bleiben. Ullrich freut sich darüber, denn sie empfindet Jenny als Bereicherung: „Jenny ist politisch interessiert, hat eine eigene Meinung, sie ist ein kluges Mädchen. Es macht Spaß, ihre oft ganz andere Sicht auf die Dinge zu erfahren.“

Mittlerweile ist Jenny 18 Jahre alt und macht Abitur. „Wenn wir darüber und die Zukunft reden, nerve ich sie teilweise auch. Sie könnte bestimmt noch mehr erreichen“, ist Ullrich überzeugt. Aber in dem Alter ist die Schule für die wenigsten das Wichtigste im Leben. Nach dem Abitur muss Jenny das Kinderhaus verlassen, einen ehemaligen Bauernhof bei Zülpich, und ihr eigenes Leben aufbauen. „Natürlich werde ich ihr dabei zur Seite stehen“, sagt Ullrich.

Sie sehen sich alle 14 Tage, schauen sich Volleyballspiele an, gehen in Köln shoppen oder spazieren und feiern auch immer gemeinsam Weihnachten. „Auf meinen für sie selbst gemachten Adventskalender will Jenny auch mit 18 Jahren nicht verzichten“, freut sich Ullrich. Sie habe mit Jenny Glück gehabt – schon wieder. Jenny aber wohl auch mit ihr.

Engagieren Sie sich auch ehrenamtlich?

Wir stellen Ihr Projekt gerne vor. Schreiben Sie uns:

xpress@lanxess.com

UNSER HELD IN BOTLEK

Bas Pieren ist der „Havenkanjer 2025“!

Das ist Niederländisch und bedeutet so viel wie „Held des Hafens“. Der erstmals vergebene Preis zeichnet Pieren aus, der durch sein Fachwissen den Hafen in Rotterdam am Laufen hält. Der Produktionsmitarbeiter der BU F&F am Standort Botlek wurde von einer Jury aus Hafenvertretern aus einer Gruppe von 39 vorgeschlagenen Bewerbern nominiert. Bei seinen Kollegen ist er als engagierter Mitarbeiter mit fundierten Prozesskenntnissen bekannt, der sich aktiv für Sicherheit einsetzt. Er gilt auch als Mentor für neue Kollegen. „Bas geht immer mit gutem Beispiel voran“, sagt Marc D'Angremond, LANXESS-Standortleiter in Botlek.



ADVENT IM XNET JEDES TÜRCHEN MUTIVIERT



Ein Adventskalender der besonderen Art: Im Xnet finden Sie noch bis zum 24. Dezember jeden Tag einen Mutmacher im digitalen Türchen. Schauen auch Sie doch mal vorbei!



Einfach den
QR-Code scannen

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM JUBILÄUM!

25 JAHRE

BERGKAMEN

Dr. Ralf Alexander Wendt AI 01.02.2001

BITTERFELD

Ingo Schrödter LPT 17.02.2001

KÖLN

Lilly Fings PLA 19.04.2001

Marcus Heinen MPP 01.02.2001

Uratjareeya Thimm MPP 01.04.2001

LEVERKUSEN

Sirmo Xenopanagos IT 01.02.2001

Marko Barth PTSE 01.04.2001

KREFELD-UERDINGEN

Detlef Fleige IPG 01.04.2001

40 JAHRE

LEVERKUSEN

Herbert Barbarski LPT 23.04.1986

MANNHEIM

Horst Wahl RCH 01.04.1986

KREFELD-UERDINGEN

Michael Grevsmuehl AI 12.02.1986

Claudia Mengert IPG 29.03.1986

Jorge Miguel MPP 14.04.1986



QUALITY WORKS.

WENN FLAMMEN UM SICH SCHLAGEN

Gemütlich, kuschelig, ein Wintertraum – das Kaminfeuer in der kalten Jahreszeit gehört für viele zur festen Wohnzimmerausstattung. Wer das Feuer jedoch nicht fachgerecht entzündet und bei dem dann die Flammen plötzlich Bodenbelag oder Wände angreifen, lebt gefährlich. Denn es ist fast nie die Hitze, die so schnell zur Katastrophe für Menschen führt, sondern es sind die freigesetzten Gifte aus den verbauten Materialien. Deshalb ist jeder gut beraten, der in seinen Kunststoffbelägen das Flammenschutzmittel Disflamoll® der Business Unit PLA verarbeitet hat, denn es verringert die Freisetzung von gefährlichen Additiven aus den Polymeren. Das ist nicht nur der Gesundheit zuträglich, sondern schützt auch die Umwelt.