

REVISTA PARA EMPLEADOS

04.2025 | edición española

X
PRESS

¡ASUNTO!

Un nuevo Lewatit® captura el CO₂ del aire, contribuyendo así a la lucha contra el cambio climático. Con ello, LANXESS se adentra en el campo de futuro de las plantas de captura directa de aire. PÁGINA 6

Cómo conecta el color

Evonik y LANXESS colaboran en el desarrollo de productos más sostenibles, con resultados prometedores.

PÁGINA 12

Cuando las máquinas susurran

Sus datos hablan más que mil palabras para la IA. El mantenimiento predictivo ahorra millones.

PÁGINA 18

Colaboración que marca la diferencia

La ComEx Academy derriba el pensamiento en silos y así fortalece a nuestros equipos de ventas.

PÁGINA 14

LANXESS
Energizing Chemistry

SIGUE ASÍ.



ESTIMADOS COLEGAS

La perseverancia significa algo más que aguantar. Según el profesional de las ventas Paul G. Stoltz, no solo permite superar la adversidad, sino también convertirla en una oportunidad. En una sesión de formación para comerciales de la región de EMEA, dio valiosos consejos sobre cómo sacar provecho de las situaciones difíciles, una habilidad muy importante para todos nosotros en los tiempos que corren. Nuestros colegas estadounidenses que ya han completado con éxito la Academia ComEx han demostrado que tiene un efecto inspirador. En las páginas 14 a 17 puede leer sobre las ideas creativas de venta cruzada que han surgido de ello.

Pero la perseverancia no solo se manifiesta en las ventas. Un equipo de investigadores de la unidad de negocio LPT lleva cerca

de un año trabajando en nuevas resinas de intercambio iónico capaces de eliminar el CO₂ directamente del aire exterior. Gracias al apoyo de los profesionales de IA de GF IT, el producto está casi listo para su comercialización y podría allanar el camino de LANXESS en el futuro campo de los sistemas de captura directa de aire. Visitamos a nuestros colegas de Leverkusen y quedamos impresionados por su compromiso (véase el artículo central de la página 6).

Déjese llevar por la dedicación y la perseverancia de las personas que conocerá en este número. Le deseamos una lectura apasionante e inspiradora.

MIRKA STEIN,

JEFE DE RELACIONES INTERNAS



SCAN ME

Aquí puede encontrar todos los números de también en línea.

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

xpress@lanxess.com

Pie de imprenta

Editorial: LANXESS AG,
Comunicaciones corporativas

**Responsable en términos
de ley de prensa:**

Claus Zemke,
Comunicación Corporativa,
50569 Colonia

Redacción:

Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff

Diseño y producción de:
Westhoff Corporate
Publishing, Bonn

Imprime: Presionamos, Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock

*Redacción de Xpress,
LXS-COM-ICOM,
Kennedyplatz 1, 50969 Colonia
E-Mail: xpress@lanxess.com*

La Xpress se imprime en papel 100% reciclado y sólo se han utilizado tintas sin aceites minerales.

Declaraciones prospectivas: Esta revista contiene declaraciones prospectivas que incluyen suposiciones y opiniones de la empresa, así como la reproducción de suposiciones y opiniones de terceros. Diversos riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores podrían dar lugar a diferencias sustanciales entre los resultados, la situación financiera o el desarrollo económico de LANXESS AG y las expectativas expresadas o implícitas en el presente documento. LANXESS AG no garantiza que los supuestos en los que se basan estas declaraciones prospectivas sean correctos y no asume responsabilidad alguna por la exactitud futura de las afirmaciones contenidas en la presente declaración ni por la ocurrencia real de los acontecimientos futuros aquí descritos.

LANXESS AG no asume responsabilidad alguna (ni directa ni indirecta) por la información, las estimaciones, las expectativas y las opiniones aquí expresadas, y no debe confiarse en ellas. LANXESS AG no asume responsabilidad alguna por los errores, omisiones o inexactitudes que pueda contener este comunicado. En consecuencia, ningún representante de LANXESS AG ni de ninguna empresa del grupo ni de ninguno de sus órganos respectivos acepta responsabilidad alguna que pueda derivarse directa o indirectamente del uso de este documento.

04 LANXESS En todo el mundo

ENFOQUE



06 La IA se une a la química

Un nuevo Lewatit® podría resultar decisivo en la lucha contra el cambio climático. Tras menos de un año de desarrollo, el equipo está a punto de entrar en el mercado. Esto ha sido posible gracias a la estrecha colaboración entre el laboratorio y los expertos en ciencia de datos.

11 "Queremos marcar la diferencia."

Julian Krischel habla de su trabajo en el laboratorio de investigación de Leverkusen de la Unidad de Negocio LPT.

PRODUCTOS & CALIDAD

12 Mostrando los colores juntos

Las empresas químicas LANXESS y Evonik comparten un objetivo: hacer que la industria de pinturas y revestimientos sea más sostenible. Para ello, han unido sus fuerzas.

18 Cuando las máquinas susurran ...

.... es porque quieren decírnos algo. ¿Qué será? Gracias a la IA, los expertos en plantas de Lo descifran pronto y salvan el Grupo así millones.

23 Puzzles y Ganar / Lancer & Success

24 Calidad Obras

Mantener las llamas a raya: Disflamoll® ayuda.

PERSONAS Y TRABAJO EN EQUIPO

14 Silos de redes: a la conquista de los mercados

La Academia ComEx reúne a equipos de ventas de todas las unidades de negocio. Esto ya ha dado lugar a algunos proyectos sorprendentes en áreas de crecimiento. Presentamos uno con efecto señalizador.

20 Los mejores trucos

Las nuevas herramientas de M365 ofrecen muchas posibilidades. ¿Cómo utilizarlas de forma inteligente? ¡Aquí tiene el potenciador de su rendimiento!

Lucha contra el dumping

Bruselas/Bélgica. China está inundando Europa con sus productos a precios dumping. Los elevados aranceles aplicados a las importaciones chinas en EE. UU. han agravado aún más el problema para Europa, especialmente en el sector químico. LANXESS también se ve afectada: varias de sus unidades de negocio ven amenazada su existencia por las importaciones a precios de dumping, especialmente las procedentes de China. LANXESS ha creado un grupo de trabajo antidumping. Junto con las unidades de negocio afectadas, están presentando denuncias sobre los productos afectados a la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea. Solo cuando la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea haya examinado la denuncia y aceptado incoar el procedimiento, se iniciará el proceso propiamente dicho, que durará otros quince meses. Los costes del procedimiento son elevados, pero al final han merecido la pena. En el procedimiento se dio la razón a LANXESS en lo relativo al ácido adípico y a un retardante de llama fosforado, y se impusieron derechos a los productos chinos. LANXESS ha recibido ahora el compromiso de apertura formal de procedimientos para otros dos productos en diciembre de 2025. El grupo ha presentado una denuncia para otro producto, pero aún no ha recibido la aprobación de Bruselas para seguir adelante. Además, se están preparando otras denuncias antidumping.



"Como parte de nuestra estrategia de expansión geográfica para LAB, estamos aumentando nuestra presencia en mercados como Japón. La colaboración con Idemitsu es un pilar fundamental en este sentido. Esto se debe a que la empresa mantiene excelentes relaciones con los fabricantes de equipos originales (OEM) japoneses de automoción e ingeniería mecánica, a los que suministra en todo el mundo."

Neelanjan Banerjee, Jefe de la BU LAB, sobre la visita de altos directivos de la empresa japonesa Idemitsu a la sede de Colonia.

EXCELENTE SOSTENIBLE

West Hill/Canadá. Viven la sostenibilidad: Katherine Down, directora de la planta de West Hill de la unidad de negocio de Aditivos Lubricantes en Canadá, y su equipo. Esto también se reconoce: Recientemente ganaron el prestigioso "Accountability Award" en los premios anuales Responsible Care organizados por la Asociación de la Industria Química de Canadá (CIAC). ganado. En el marco de una asociación público-privada, se plantaron más de 300 árboles y arbustos en el solar. Esta es la contribución de la BU LAB al objetivo de la región de lograr una cubierta arbórea del 40% en Toronto. Además de los árboles, también hay un jardín polinizador de 1.500 metros cuadrados y colmenas. El emplazamiento fue galardonado con el Premio al Polinizador de la Campaña Norteamericana de Protección de los Polinizadores en 2024. Se



trata de una de las mayores organizaciones del país dedicadas a este tema. La directora de la planta, Katherine Down, recogió el premio en Toronto en nombre de la planta. "Responsible Care significa asumir la responsabilidad no solo de nuestras actividades empresariales, sino también de la tierra en la que estamos ubicados", dijo Down en su discurso de aceptación.

Miembros de la Comisión Consultiva Nacional del CIAC visitaron incluso las instalaciones. Katherine Down declaró más tarde: "Nuestro equipo ha transformado nuestros espacios verdes no utilizados en hábitats apícolas, demostrando cómo las empresas químicas pueden modelar la sostenibilidad y el compromiso con la comunidad de formas nuevas y significativas."

3.000

DÍAS

sin ningún accidente que haya supuesto la pérdida de días de trabajo para los empleados. La BU de LPT en la planta de Jhagadia ha alcanzado este hito. ¡Enhorabuena a todos los compañeros!

CADA VEZ MÁS EN FORMA

APAC. El siguiente hito para FIT: tras una intensa fase de proyecto, los compañeros de China, Japón, Singapur y Hong Kong ya utilizan también el sistema SAP L4P de LANXESS. La empresa suiza también utiliza este sistema para sus transacciones financieras. «Este éxito puede atribuirse a la buena y estrecha cooperación entre los equipos locales y mundiales, y los expertos de las funciones del grupo IT y CON», explica el director del programa FIT, Michael Tabrizian. El siguiente paso es la puesta en marcha en Argentina, Brasil, México, Bélgica, Sudáfrica y Anderol (Países Bajos). A partir del 2 de enero, todo el mundo trabajará también con L4P.

CUATRO PREGUNTAS PARA

STEFANIE GSCHWANDNER,

Responsable de Marketing de Soluciones de Bioseguridad en la Unidad de Negocio MPP



Entre estable y estadísticas

La gripe aviar ocupa actualmente los titulares de todo el mundo: en Alemania, más de un millón de animales han tenido que ser sacrificados desde octubre y, en EE. UU., el virus se está extendiendo incluso a las vacas lecheras. ¿Qué significa esto para la venta de nuestros desinfectantes en la cría de animales?

Stefanie Gschwandner nos lo explica.

Señora Gschwandner, los agricultores de muchas regiones están atravesando tiempos difíciles en estos momentos. ¿Es este un motor sostenible para nuestro negocio?

Stefanie Gschwandner: Contrariamente a lo que podría pensarse: en realidad no. Los brotes masivos como el que se está produciendo actualmente en Alemania suelen ser perjudiciales para nuestro negocio a medio plazo. Los ganaderos tienen que sacrificar animales, los establos quedan vacíos, se cancelan los ciclos de desinfección y aumenta la presión sobre los precios al disminuir los ingresos. Vemos una mayor demanda mientras existe una situación de amenaza latente causada únicamente por animales salvajes: La ganadería continúa, los ganaderos están atentos e invierten sistemáticamente en bioseguridad - y tenemos buenos argumentos de venta.

¿Cómo se hace un seguimiento de los virus, las ondas y las variantes?

En nuestra organización de Marketing Técnico, un equipo mundial de veterinarios trabaja para vigilar y evaluar las oleadas de enfermedades en el ganado de todo el mundo. Analizan dónde se producen los brotes y cómo se propagan los virus. Sobre esta base, ajustamos nuestras existencias regionalmente: por ejemplo, acumulamos existencias en EE. UU. en verano para poder suministrar inmediatamente en caso de un repunte. La rapidez es crucial: si no estás disponible, pierdes clientes. Por eso también disponemos de una amplia gama de productos, que incluye soluciones de

primera calidad, como Virkon S® o TH4®, así como marcas propias. De este modo, podemos seguir siendo competitivos en todas las fases del mercado sin debilitar el precio de nuestras marcas premium.

Muchos desinfectantes prometen protección - ¿por qué los agricultores confían en LANXESS?

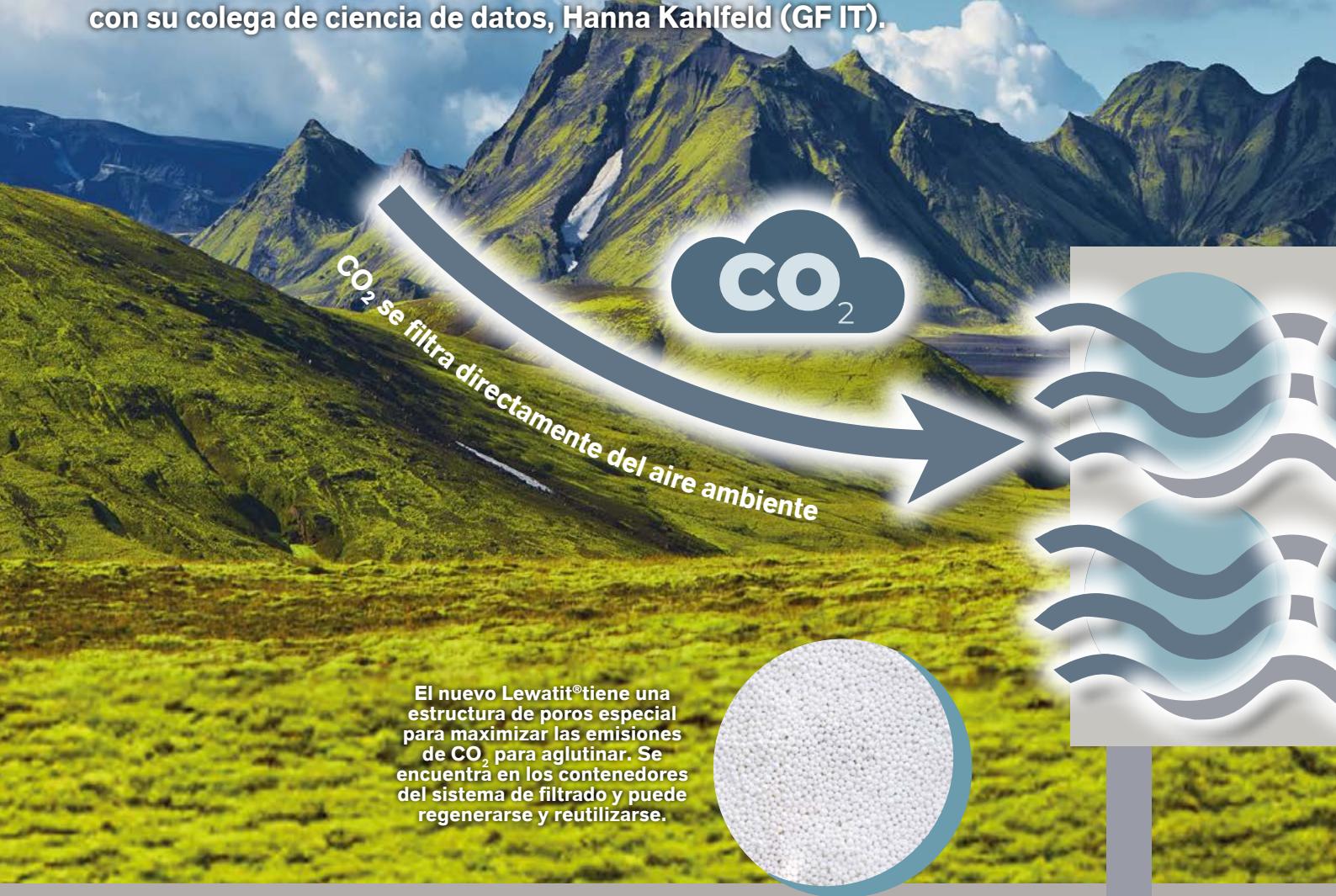
Porque actúan de forma fiable contra todas las variantes de virus relevantes. Otra gran ventaja es su brevísimo tiempo de actuación: bastan unos segundos para desinfectar el calzado, por ejemplo. Además de la calidad del producto, nos centramos en la comunicación: utilizamos nuestra aplicación para informar a los agricultores sobre los últimos avances en una fase temprana y proporcionarles consejos prácticos, por ejemplo, sobre la forma correcta de aplicarlo a bajas temperaturas. De este modo, seguimos siendo visibles incluso cuando no hay crisis y generamos una confianza duradera.

¿Qué podemos hacer para prevenir las enfermedades animales?

Incluso las pequeñas cosas pueden ayudar: Elimine la basura correctamente en las áreas de descanso, no alimente ni toque a los animales salvajes o de granja - esto ayuda a evitar las vías de transmisión. Los comederos de aves también deben limpiarse con regularidad para evitar la acumulación de patógenos. La bioseguridad empieza a pequeña escala y, en última instancia, nos afecta a todos.

LA IA SE UNE Y LOS GASES DE EFECTO INVERNADERO

El mundo busca soluciones al cambio climático y una de ellas se está desarrollando actualmente en un discreto laboratorio de LANXESS en Leverkusen. Allí, un pequeño equipo ha desarrollado un nuevo producto con un gran potencial: una nueva resina Lewatit® que contiene CO₂ directamente del aire exterior. ¿Cómo se ha conseguido? El equipo de investigación, dirigido por el químico Julian Krischel (BU LPT), se asoció con su colega de ciencia de datos, Hanna Kahlfeld (GF IT).

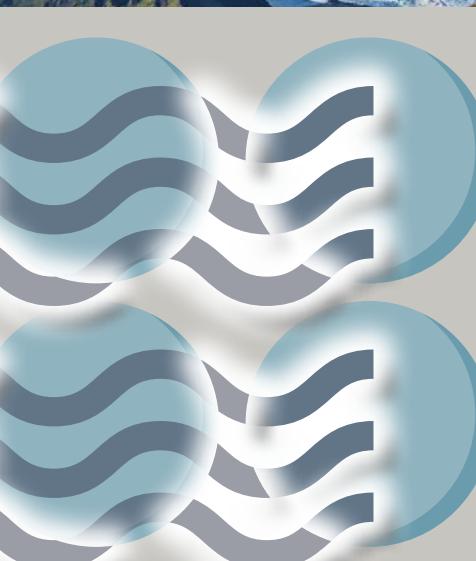


El nuevo Lewatit® tiene una estructura de poros especial para maximizar las emisiones de CO₂ para aglutinar. Se encuentra en los contenedores del sistema de filtrado y puede regenerarse y reutilizarse.

En 2024, había 30 Captura directa de aire-(DAC) sistemas,
50 para 2025.

A LA QUIMICA

SE ESTÁN QUEDANDO SIN AIRE



En Islandia hay varios sistemas de captura directa de aire. Los ventiladores aspiran el aire como una gran aspiradora y lo hacen pasar por un sistema de filtrado. En el futuro, nuestro Lewatit®-que eliminan el CO₂ se unen. A continuación, se vierte al suelo. El aire limpio restante fluye de vuelta a la atmósfera.

El CO₂ se mezcla con agua y se inyecta en roca basáltica, donde se mineraliza y se liga permanentemente en pocos años.





BIG LIMPIEZA EN EL AIRE

El gas de efecto invernadero CO₂ se distribuye de forma relativamente uniforme en nuestra atmósfera. Por este motivo, las centrales de captura directa del aire se construyen en lugares donde la energía puede generarse de forma especialmente barata. Así, la mayor central del mundo se encuentra en Islandia, cerca de un volcán activo. De este modo, se aprovecha perfectamente la energía de la central geotérmica. La central aspira el aire y utiliza filtros químicos para eliminar el CO₂. Los filtros químicos regenerativos, como los Lewatit®, permiten un proceso continuo y sostenible, minimizando el impacto ambiental y el coste de la sustitución periódica del material. A continuación, el gas de efecto invernadero recogido se almacena bajo tierra, donde se transforma de forma natural y, por tanto, se almacena de manera permanente.



Maximilian Schlosse, empleado del laboratorio, comprueba la calidad del producto bajo el microscopio.

Vistas individualmente, las pequeñas cuentas rojas, naranjas, negras o blancas de la marca Lewatit® no parecen gran cosa. Pero juntas son auténticos portentos y su versatilidad es fascinante. Las perlas BU LPT eliminan los contaminantes del agua, ayudan a reciclar las pilas e incluso pueden reducir las emisiones de CO₂ del aire. La única pega es que hasta ahora la filtración de aire se limitaba a espacios cerrados como invernaderos, submarinos y la estación espacial ISS. Aunque esto ya es bastante impresionante, los desarrolladores de LPT vieron más potencial en su ya establecido Lewatit® VP OC 1065. "También queríamos CO₂ del aire exterior", afirma Julian Krischel, Jefe de Innovación de Productos, responsable del proyecto Captura Directa del Aire, BU LPT. Porque sólo si tuviera éxito, las cuentas de LANXESS contribuirían significativamente a frenar el cambio climático. La ambición era y es, por tanto, alta, como lo es la presión para conseguirlo.

LEWATIT® CON MÁS POTENCIA

En la actualidad funcionan en todo el mundo unos 50 sistemas de captura directa de aire capaces de eliminar permanentemente el gas de efecto invernadero del aire. El año pasado había 20 menos. Una de las mayores plantas se encuentra en Islandia. Captura 4.000 toneladas de CO₂ al año procedentes del aire. Actualmente se está construyendo allí una planta mucho mayor: se espera que produzca 36.000 toneladas de CO₂ al año. Para 2030, la empresa prevé reducir varios millones de toneladas de CO₂ al año, y en 2050 serán varios miles de millones.

"La búsqueda de diferentes soluciones técnicas para la adsorción de CO₂ es enorme", afirma Krischel. Un mercado en crecimiento. Pero para nuestra tarea, el Lewatit® más potente. Para lograrlo, el equipo de innovación de LPT incorporó a Hanna Kahlfeld, experta en IA.

LA IA ACELERA LOS PROCESOS

Hanna Kahlfeld está familiarizada con la aplicación de la IA a problemas como

Lo demuestra un nuevo modelo de estudio:

Cada año, 7.000 millones de toneladas de CO₂



Gisela Roggendorf durante la purificación del producto.

Tras sólo dos iteraciones de la IA ya ofrecía sugerencias muy buena receta. Julian Krischel las combinó en una sola y la nueva Lewatit® con las propiedades deseadas.

este: "La IA puede ayudar a que el desarrollo de productos sea más rápido e incluso más innovador". La IA se triangula con los datos de tal forma que genera específicamente sugerencias de recetas con el mayor aumento de rendimiento esperado. A continuación, estas recetas se prueban en el laboratorio. En función de los resultados de las pruebas, la IA puede "alimentarse" con datos aún mejores.

En la formulación existente para los intercambiadores de iones había unas 30 variables y siete parámetros objetivo. Probar todas estas variables en una amplia gama de variantes para una nueva formulación en el laboratorio habría llevado décadas y ocasionado costes inmensos. En este caso concreto, había un problema adicional: sólo se disponía de una pequeña cantidad de datos de pruebas. "Aquí es exactamente donde nuestro método resulta útil", afirma Kahlfeld. El modelo de IA no sólo puede hacer predicciones, sino también estimar su incertidumbre. Especialmente con conjuntos de datos pequeños, esto es crucial para llegar a mejores rece-

tas. "Esto nos permite encontrar un camino claro a través del complejo espacio de parámetros y reducir significativamente el número de ensayos necesarios", resume Kahlfeld.

RELACIÓN DE MUCHOS PARÁMETROS DECISIVO

El químico Julian Krischel sabía exactamente lo que debía conseguir la nueva formulación. Los gránulos debían absorber mucho CO₂, pero no debe ser demasiado poroso. Por tanto, la capacidad de adsorción, la estabilidad y las propiedades de hinchamiento debían estar en el equilibrio adecuado.

La IA proporcionó sugerencias de recetas, que Krischel y su equipo probaron en el laboratorio. Kahlfeld devolvió los resultados del laboratorio a la IA para que pudiera generar sugerencias de recetas aún mejores. En la segunda iteración, la IA sugirió dos nuevas fórmulas que el modelo predijo que funcionarían muy bien en varias áreas. Krischel se dio cuenta de que el potencial era aún mayor y combinó rápi-

para el año 2050 de la atmósfera para alcanzar el objetivo de 1,5 grados.

Fuente: PIK: Potsdam Institute for Climate Impact Research



El producto final tiene un tamaño aproximado de 0,3 a 0,8 milímetros y una gran capacidad de absorción de CO₂ para vincularlos a la empresa. El equipo ha estado preparando un nuevo lote cada semana durante aproximadamente un año, y ahora ha implementado todos los requisitos a la perfección.

damente las dos fórmulas. Su nueva fórmula fue un éxito rotundo. "Tras sólo dos iteraciones del experimento, habíamos encontrado una formulación que cumplía todas nuestras expectativas", afirma Krischel. Este es un excelente ejemplo de cómo la clave del éxito reside en la combinación de la capacidad de pensamiento de la IA y la experiencia en el sector.

RESULTADO IMPRESIONANTE

El resultado es impresionante: Los nuevos intercambiadores de iones pueden eliminar el doble de CO₂ como los utilizados anteriormente. Sus propiedades cinéticas ("velocidad de absorción") han aumentado. Esto repercute en su rendimiento general: se encuentran entre los mejores de su clase.

El equipo sólo necesitó diez meses para todo el proceso. Por tanto, se ha completado el primer paso. Ahora es el momento

de la producción. "Siempre es un momento emocionante cuando pasamos del laboratorio a la planta. Nos alegra poder contar con los conocimientos y la experiencia de nuestros colegas de la planta", afirma Krischel. El nuevo intercambiador de iones estará disponible a partir de

2026. Para entonces, las pequeñas perlas podrán cumplir las grandes expectativas y contribuir a resolver el grave problema del calentamiento global en las plantas de captura directa de aire (véase también la entrevista de la derecha).



Si está interesado en la ayuda de la IA para su proyecto de I+D, póngase en contacto con Hanna Kahlfeld o con el equipo "IT Analytics & AI - Procurement & R&D Analytics".

El europeo medio produce alrededor de 7.000 toneladas de CO₂.



"QUEREMOS ALGO MOVER"

El Jefe de Investigación de Captación Directa de Aire **Julian Krischel**

habla en una entrevista a Xpress sobre el último paso: sacar la nueva fórmula del laboratorio y llevarla a la producción. Porque sólo cuando la nueva Lewatit® para el CO₂-la filtración también es escalable, se abre un nuevo e importante mercado de futuro para LANXESS.

Ir al laboratorio entre dos citas con los capataces, discutir los últimos comentarios de los clientes o comprobar las últimas mediciones: para Julian Krischel, Jefe de Desarrollo de Productos Innovadores de la unidad de negocio LPT, esto forma parte de la vida cotidiana desde hace aproximadamente un año. Él y un pequeño equipo trabajan a toda máquina para que el nuevo Lewatit® para lograr un gran avance: El objetivo es que CO₂ del aire exterior, de forma permanente, eficiente y escalable. Su oficina en el tradicional edificio Q18 de Chempark Leverkusen y el espacio de laboratorio a disposición de su equipo están a pocos metros de distancia. "Así puedo estar muy cerca, incluso cuando la agenda está llena", afirma.

Considera un gran privilegio que los tres investigadores puedan concentrarse plenamente en un solo tema, y una gran responsabilidad utilizar sabiamente los recursos proporcionados. "Por supuesto, sentimos la obligación de ofrecer resultados lo antes posible", afirma. "Afortunadamente, lo hemos conseguido muy bien hasta ahora - gracias al gran apoyo que hemos recibido

de Marketing, Operaciones, nuestros expertos en IA y también de la dirección de la BU." Nuevas muestras de Lewatit® Aeropure llegó de fábrica, un momento lleno de emoción y expectación para el equipo en todo momento.

Sr. Krischel, ¿cómo es el escalado del nuevo Lewatit® en la empresa?

Julian Krischel: Actualmente se están realizando las primeras pruebas operativas. Por supuesto, siempre hemos tenido en mente las condiciones de funcionamiento durante el desarrollo, pero la llamada "ampliación" conlleva sus propios retos. En lugar de las calderas de tres litros en las que hemos estado produciendo aquí en el laboratorio hasta ahora, ahora hay que trasladar el proceso a plantas de producción con una capacidad de más de diez metros cúbicos. Los primeros resultados son prometedores, por lo que confiamos en que todo salga según lo previsto.

La nueva tecnología aún está en pañales. ¿Cuál es su potencial de mercado?

Enormes. Las condiciones marco políticas, como la CO₂-el comercio de certificados está impulsando la demanda de nuevas tecnologías de aire acondicionado. Vemos un mercado futuro -especialmente en sistemas de captura directa de aire- que apenas está emergiendo. Y queremos contribuir a darle forma desde el principio. Nuestros más de 80 años de experiencia con intercambiadores de iones son, por supuesto, una ventaja real en este caso: ya tenemos una gran experiencia de más de 170 productos a la que recurrir. En muchos mercados, nuestros productos se consideran la referencia, y eso abre puertas.

¿Qué importancia tiene para nuestro cliente la colaboración de con?

Es fundamental y el punto de partida de todo nuevo desarrollo. Esto se debe a que cada sistema funciona de forma un poco diferente en términos técnicos o tiene sus propios requisitos específicos debido a su ubicación y a las condiciones externas asociadas, como la temperatura o la humedad. Capacidad, durabilidad, velocidad: junto con nuestro cliente,

definimos todos los parámetros hasta el más mínimo detalle y, a continuación, sometemos nuestro producto a pruebas exhaustivas por parte del cliente. Nuestro objetivo es desarrollar un material de base flexible que pueda adaptarse a diferentes escenarios de aplicación con el mínimo esfuerzo.

Cualquiera que profundice tanto en un tema durante tanto tiempo: ¿Qué te motiva personalmente?

La oportunidad de marcar la diferencia con la investigación. Nuestra tecnología lo hace posible, CO₂ del aire de forma permanente: una palanca importante para mejorar el clima. El producto en sí también es sostenible: aunque tiene que regenerarse en ciclos adecuados, nuestros intercambiadores de iones son eficientes durante un periodo de tiempo muy largo. El aire y el agua limpios no pueden darse por sentados: son esenciales para nuestra calidad de vida. Contribuir a ello es, sencillamente, una gran sensación.

MOSTRANDO LOS COLORES JUNTOS

– PARA MÁS INFORMACIÓN SUSTAINABILITY

Dos empresas químicas, un objetivo: quieren hacer más sostenible la industria de pinturas y revestimientos.

LANXESS y Evonik demuestran cómo pueden conseguirse fórmulas de color con menos emisiones. En el centro, Scopeblue® Pigmentos de óxido de hierro de la Unidad de Negocio IPG y aditivos de base biológica de Evonik: una combinación que aúna a la perfección conciencia medioambiental y rendimiento técnico.

INDUSTRIA BAJO PRESIÓN

La industria de pinturas y revestimientos se enfrenta a un reto clave: reducir significativamente las emisiones en la producción y aplicación. Cada vez son más los fabricantes que se fijan el objetivo de desarrollar fórmulas que produzcan menos CO₂-huella. La clave está sobre todo en los proveedores de materias primas. Y es que las materias primas son responsables de más del 80% de las emisiones generadas a lo largo de todo el ciclo de vida de las pinturas y revestimientos decorativos.

Dos empresas químicas europeas pioneras en el campo de las "soluciones de productos sostenibles" demuestran que el progreso es posible: LANXESS y Evonik. En un seminario web conjunto con unos 200 representantes de la industria, demostraron la contribución que pueden hacer las nuevas soluciones de producto cuando se utilizan conjuntamente. Por ejemplo, la combinación de Bayferrox® Scopeblue®pigmentos de óxido de hierro y tensioactivos biológicos de la marca de pastas pigmentarias Tego, que contienen más de un 40% de CO₂ y todo ello con la misma alta calidad de color y funcionalidad.





VER HACIA EL FRENTE

Las dos empresas aportaron la prueba al mismo tiempo: Se comparó una formulación estándar con una pasta de pigmentos producida utilizando los dos nuevos productos "verdes". La huella de carbono del producto (PCF) se determinó sobre la base de un método de cálculo certificado. "Nuestra línea de productos de pigmentos amarillos Bayferrox® Scopeblue® gracias a materias primas más ecoeficientes, tiene hasta un 35% menos de emisiones de CO₂-que los productos normales", explica Stephan Spiegelhauer, Director del Centro de Competencia Global de Pinturas y Recubrimientos de la Unidad de Negocio IPG. Evonik complementa los pigmentos con tensioactivos totalmente biológicos basados en la fermentación y fabricados a partir de materias primas 100% renovables. "De este modo, ayudamos a nue-

stros clientes a alcanzar sus objetivos climáticos y a posicionarse en el mercado con soluciones sostenibles. Al mismo tiempo, estamos demostrando la contribución que hacen conjuntamente las líneas de productos y cómo las empresas europeas están impulsando el desarrollo de soluciones más sostenibles", subraya Christoph Schmidt, responsable de Comunicación con Mercados y Clientes de IPG.

IPG planea actualmente colaboraciones similares con otros fabricantes de cargas y aglutinantes. Schmidt: "Estas colaboraciones a lo largo de la cadena de valor pueden darnos una atención adicional por parte de los clientes a la hora de comercializar nuestros productos."



PERSONAS Y TRABAJO EN EQUIPO

SILOS RED - MERCADOS CONQUISTA



Nuestros colegas de marketing y ventas de todo el mundo experimentan una inyección de conocimientos en la ComEx Academy. Incluso después de la primera sesión en la región de las Américas, está claro que los equipos de trabajo de todas las unidades de negocio están rebosantes de energía e ímpetu, desarrollando... nuevas soluciones para los clientes. Algunos proyectos ya se han hecho realidad.

En el país de origen de LANXESS, el tercer año de recesión está llegando a su fin y las perspectivas no son halagüeñas. "Vivimos en un mundo volátil. Tenemos que aceptarlo y adaptarnos", afirma el Director General Matthias Zachert. "Lo que necesitamos ahora es actuar con valentía", añade. En su opinión, tenemos en nuestras manos las herramientas adecuadas para ello: Sabemos lo que hay que hacer". Zachert hace hincapié en tres puntos clave: plena concentración en el cliente, impulso de innovaciones económicamente prometedoras y aplicación de los primeros resultados y medidas del programa Excellence. Todas ellas son tareas que sólo pueden tener éxito si las abordamos juntos: "¡Superar los límites de la BU y la GF! La atención no se centra en el microcosmos

de su propia división, sino en el progreso de todo el Grupo. El futuro pertenece a UNA LANXESS".

Teniendo esto en cuenta, la iniciativa de Excelencia Comercial se ha centrado en los clientes y ha puesto en marcha la Academia. En Estados Unidos ya han participado unos 90 directores de marketing y ventas de la región de las Américas. Las reacciones fueron entusiastas. "No ha sido una formación, ha sido más bien una 'transformación'", se entusiasmó uno de los participantes. Otro lo vio como un punto de partida hacia una mentalidad completamente nueva.

PROYECTO EXCEPCIONAL

Así suena cuando Jefferson Goncalves, Director Regional de Ventas de la BU PLA,

PERSONAS Y TRABAJO EN EQUIPO



habla de su proyecto de crecimiento. Lo presentó a su equipo de todas las BU en el curso de formación de la Academia. Hasta la fecha, la BU PLA ha vendido el plastificante Adimoll® sólo a la industria. "Pero hacía tiempo que me había dado cuenta de que también encajaría muy bien en el mercado de consumo. Podría utilizarse en

protectores solares, productos para el cuidado de la piel, cosméticos de color, lacas de uñas y productos para el cuidado del cabello y el cuerpo". En realidad, no hay escasez de plastificantes en este mercado. Sin embargo, Goncalves destaca el aspecto sostenible de su emoliente: "Tiene muy buena biocompatibilidad y solubilidad, nu-

estra molécula puede sustituir a las siliconas, es fácilmente biodegradable e incluso cumple la normativa REACH". Con un proceso de purificación fácil de implementar, se cumplen todas las normas de la industria cosmética y farmacéutica.

GRAN PRODUCTO - NUEVA QUÍMICA

Todo el equipo de PLA llevaba unos dos años con estos conocimientos. El problema, sin embargo, era que los vendedores y distribuidores de PLA estaban especializados en la industria y no en el mercado de consumo. Su miembro del equipo de la Academia ComEx Kent McDaniel, Jefe de Ventas de Intermedios, BU F&F, reconoció inmediatamente el potencial. "Se trata de un gran producto con una química que encaja perfectamente en nuestra cartera. Tenemos contactos en el mercado de consumo y nos impresionó de inmediato". El equipo planea ahora los próximos pasos.

CONVERTIR LA ADVERSIDAD EN VENTAJA

Basándose en numerosos estudios, Paul G. Stoltz ha desarrollado un concepto sobre cómo podemos superar con éxito la resistencia y crecer a partir de ella.



Durante 40 años se ha dedicado con pasión a la cuestión de por qué algunas personas crecen ante los retos de la vida, otras se rinden en algún momento y otras capitulan inmediatamente ante el menor desafío. Ha realizado cientos de estudios sobre el tema de la "adversidad" en universidades de renombre y, en última instancia, ha desarrollado un concepto sobre cómo cada uno de nosotros puede aumentar su capacidad de crecer ante las adversidades de la vida. "Aumentar esta capacidad en tan sólo un 15% tiene una influencia decisiva en el éxito de toda una empresa", afirmó Stoltz en su sesión de coaching ante una treintena de colegas de marketing y ventas en Colonia. Quienes persiguen con constancia su concepto desarrollan las características decisivas que Stoltz resume en la palabra artificial "GRIT". Las letras individuales significan "Crecimiento", "Resistencia", "Instinto" y "Tenacidad". No sólo se puede superar la adversidad, sino que incluso se puede sacar provecho de ella.

Stoltz lleva de la mano a su público y le muestra qué hacer en situaciones difíciles. Con la **CORE**-Haciendo preguntas se puede analizar una situación y hacerla así manejable:

Control: ¿En qué hechos de la situación podemos influir potencialmente?

Propiedad: ¿Dónde y cómo proceder para lograr el efecto más rápido posible?

Alcanza: ¿Qué podemos hacer para minimizar los posibles inconvenientes y maximizar las ventajas?

Resistencia: ¿Cómo podemos olvidarlo todo lo antes posible?

Stoltz también ha desarrollado herramientas especiales para directivos. Especialmente en situaciones económicamente muy difíciles, estas herramientas ayudan a **LÍDER**-Pide al jefe de equipo que haga pasar a su equipo de la inacción a la acción. En primer lugar, elabora los hechos junto con el equipo. Esto por sí solo crea claridad. La visión clara con ayuda de las preguntas lleva a descubrir nuevas áreas de crecimiento, precisamente las que surgen de esta situación concreta. Esto crea oportunidades inesperadas que pueden conducir a un éxito económico mayor del que era concebible antes de que surgiera la situación.

ANÁLISIS PRECISO DEL MERCADO

Hasta ahora, han analizado los mercados en detalle y hablado con distribuidores y clientes. "En todas estas conversaciones estamos armonizando nuestras evaluaciones previas", afirma Kent McDaniel. Las unidades de negocio (BU), Adimoll® en el mercado brasileño. "Este plastificante, el adipato de butilo, se utiliza mucho allí. Eso facilitaría nuestra introducción. México también cumple estos criterios". Estados Unidos, en cambio, sería un mercado muy maduro. Podría haber interés, pero sólo ven unos pocos lanzamientos al mercado. El cambio sería mayor para la industria de allí. "Tenemos que investigar más aquí para ver si existe la voluntad correspondiente y si los consumidores prefieren los plastificantes sin silicona y valoran más la sostenibilidad". Está claro que Estados Unidos también está en el punto de mira por su potencial de mercado. Ya hay algunas bu-



En los seminarios en directo se profundiza en los conocimientos. El cross-BU Equipo con Kent McDaniel, Isis Filippi, José Daniel Gómez y Jefferson Goncalves (última foto, de izquierda a derecha) ha desarrollado un nuevo y prometedor proyecto de crecimiento.

enas noticias: para EE.UU. sólo se requiere una validación de conformidad interna y, por tanto, de la FDA. También se ha encontrado ya un distribuidor que aceptaría el producto y tiene buenos contactos con los clientes pertinentes. "US Chemicals es un distribuidor de tamaño medio, lo que lo hace muy ágil y flexible", afirma Kent McDaniel.

El equipo afronta el proyecto con entusiasmo. También tienen la vista puesta en Europa y Asia. "En Europa y Alemania estamos trabajando con Beiersdorf. Si presentan la autorización y la conseguimos, por supuesto que sería perfecto", dice Goncalves.

OTRAS UNIDADES DE NEGOCIO SIGUEN EL EJEMPLO

El equipo mixto ve grandes oportunidades de futuro en el trabajo conjunto. Sin embargo, a raíz de la iniciativa de Goncalves, se supo que LAB tiene unos 20 productos que podrían ser adecuados para el mercado de consumo. "Nueve de ellos pueden introducirse directamente en el mercado", afirma Goncalves. Algunos de los productos están destinados a la industria aeronáutica. "Allí los requisitos son extremadamente altos. Por eso la transición al mercado de consumo es relativamente fácil", explica Goncalves. Él mismo tuvo que reírse cuando lanzó un solo producto, mientras que LAB acabó con tantos productos en proyecto. Pero Goncalves fue el pionero. "No lo habríamos conseguido sin él", dice McDaniel. "En nuestros equipos y entrenadores sentíamos que esto era un verdadero avance para nosotros. La colaboración entre unidades de negocio nos abre muchas nuevas ideas de negocio. Los conocimientos que ahora compartimos también nos ayudan en áreas completamente distintas. Realmente fue una experiencia muy motivadora".

REFUERZO DE LOS CONOCIMIENTOS ACADEMIA COMEX

La Academia comienza con sesiones de aprendizaje electrónico para los equipos de marketing y ventas. A continuación se celebra un seminario presencial de dos días. En él, no sólo se profundiza en los conocimientos aprendidos, sino que se complementan con sesiones de coaching a cargo de Paul Stoltz (véase el recuadro informativo). Él da a los colegas las herramientas mentales que necesitan para descubrir oportunidades y posibilidades para LANXESS, especialmente en la difícil situación económica. Durante estos dos días, los participantes desarrollan proyectos de crecimiento intrínsecamente motivados a partir de cuatro áreas centrales en equipos de varias unidades de negocio. Los 90 días siguientes son realmente emocionantes: los equipos siguen adelante con sus proyectos, aplican los conocimientos recién adquiridos y reciben apoyo regular de los coaches de negocio. Al final, presentan sus proyectos al Comité Operativo, que decide los siguientes pasos.

Algunos de estos proyectos de crecimiento que se han llevado a cabo en los EE.UU. ya han demostrado ser revolucionarios para LANXESS. Rob Castaneda, Marketing Manager BU MPP de Pittsburgh, por ejemplo, dice: "La Academia nos ha abierto nuevas oportunidades. Ahora sabemos cómo podemos asesorar a nuestros clientes comunes de forma más eficaz y rentable para todas las partes con nuestros colegas de PLA. También tuvimos una reunión con uno de nuestros clientes comunes". Esta colaboración entre unidades de negocio llevará a LANXESS en su conjunto a un nuevo nivel".

IDEAS INUNDACIÓN

Han surgido tantos proyectos nuevos de estos equipos inter-BU en la región de las Américas que hay espacio para ellos en 150 páginas estrechamente escritas. Por ejemplo, quedó claro que hay segmentos industriales que son atendidos por varias BU. Sin embargo, lo que faltaba hasta ahora era un enfoque orientado al cliente bajo el lema

"One LANXESS". Un proyecto surgido de la Academia, por ejemplo, está dirigido al segmento de la energía (industria del petróleo y el gas) en el mercado norteamericano. En este sector se utilizan aplicaciones de perforación y terminación, así como lubricantes de las distintas BU. En el proyecto, los participantes se centran en la transferencia de conocimientos entre las unidades de negocio MPP, PLA, LAB y All para aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Para esta transferencia de conocimientos, las BU intercambian información sobre quiénes son sus clientes más importantes y definen clientes objetivo comunes. ¿Cuáles son las necesidades de los clientes? ¿Y qué cartera de productos interempresariales o interdivisionales puede ofrecer LANXESS a los clientes del segmento energético? Al final, todos los colegas de ventas deben saber lo que ofrecen y hacen las otras BU.

"Casos prácticos como estos hacen que lo que se aprende se convierta en algo natural", afirma Rolf Haselhorst, responsable del proyecto ComEx Academy. Esto incluye el uso de las herramientas y la colaboración con colegas de otras unidades de negocio, pero también la formación de una nueva mentalidad.

**CURIOSO
¿EN QUÉ?**
¿Trabajas en marketing o ventas y te gustaría ampliar tus conocimientos en la Academia ComEx? Entonces solicita una plaza por correo electrónico. Los solicitantes serán nominados conjuntamente por ComEx y las BU: ComEx-Academy@lanxess.com

CUANDO LAS MÁQUINAS SUSURRAN ...

... escuche a nuestros expertos Cómo LANXESS utiliza el mantenimiento basado en IA para evitar paradas de planta, ahorrar millones y digitalizar aún más sus operaciones.

A veces sólo se trata de una pequeña caída de presión en el sistema de aceite lubricante, un ligero aumento de la velocidad del ventilador o un discreto aumento de la temperatura en el cojinete de una bomba. Desviaciones del comportamiento normal de las señales apenas perceptibles, pero que pueden significar mucho. Bastian Höfer, Jefe de Mantenimiento Predictivo, y su equipo del Grupo Función PTSE han aprendido a escuchar con precisión estos "sonidos susurantes". Gracias a un software asistido por inteligencia artificial, una moderna tecnología de sensores y un profundo conocimiento de los datos de las máquinas y los procesos, detectan los problemas antes incluso de que surjan. Tras aproximadamente un año de implantación, está claro que esta escucha temprana está dando sus frutos.

Sr. Höfer, LANXESS está desplegando actualmente una herramienta de mantenimiento predictivo. ¿En qué punto nos encontramos actualmente?

Bastian Höfer: Alrededor de un tercio de todos los componentes especialmente críticos de las instalaciones están ya conectados a nuestro sistema de vigilancia: unos 100 objetos en todas las unidades de negocio y en casi todas las regiones. Actualmente nos centramos en las grandes máquinas rotativas, como centrifugadoras, compresores y agitadores, ya que los daños pueden salir muy caros. Actualmente descubrimos una media de un problema emergente por semana, y la tendencia va en aumento.

¿Qué ha conseguido hasta ahora?

Bastian Höfer: Mucho: ya hemos detectado a tiempo unas 40 pérdidas potenciales. Sin nuestros análisis, muchas de ellas no se habrían advertido hasta que ya hubieran tenido graves consecuencias. Desde daños en los rodamientos y fugas hasta cables



BASTIAN HÖFER

bloqueados o sensores defectuosos, todo estaba incluido. Y es precisamente esta diversidad la que demuestra la fuerza del sistema: no sólo reconoce patrones de fallos individuales, sino que también actúa como una red de supervisión de malla fina. En conjunto, estamos hablando de un ahorro de siete cifras, por no hablar de los fallos de entrega evitados y los clientes molestos.

¿Cómo funciona exactamente la vigilancia?

Bastian Höfer: En primer lugar: nada funciona sin un entorno de software sólido y una infraestructura de datos fiable. Ambos nos los proporcionan nuestros colegas de GF IT, con los que colaboramos estrechamente. A continuación, nuestra herramienta analiza la interacción de los valores de, por ejemplo, corriente, presión, temperatura y vibraciones de nuestro archivo central de datos (AVEVA PI) y llega a conocer el "comportamiento normal" de una máquina, por así decirlo. Si los valores se desvían de esto, el sistema hace sonar la alarma y nos muestra con precisión qué señales han desencadenado la anomalía. Entonces empieza el verdadero trabajo en equipo: comprobamos los datos, los discutimos con nuestros expertos en las plantas y decidimos juntos si es necesario tomar medidas y cuáles. Lo importante aquí es que la IA no toma ninguna decisión. Proporciona

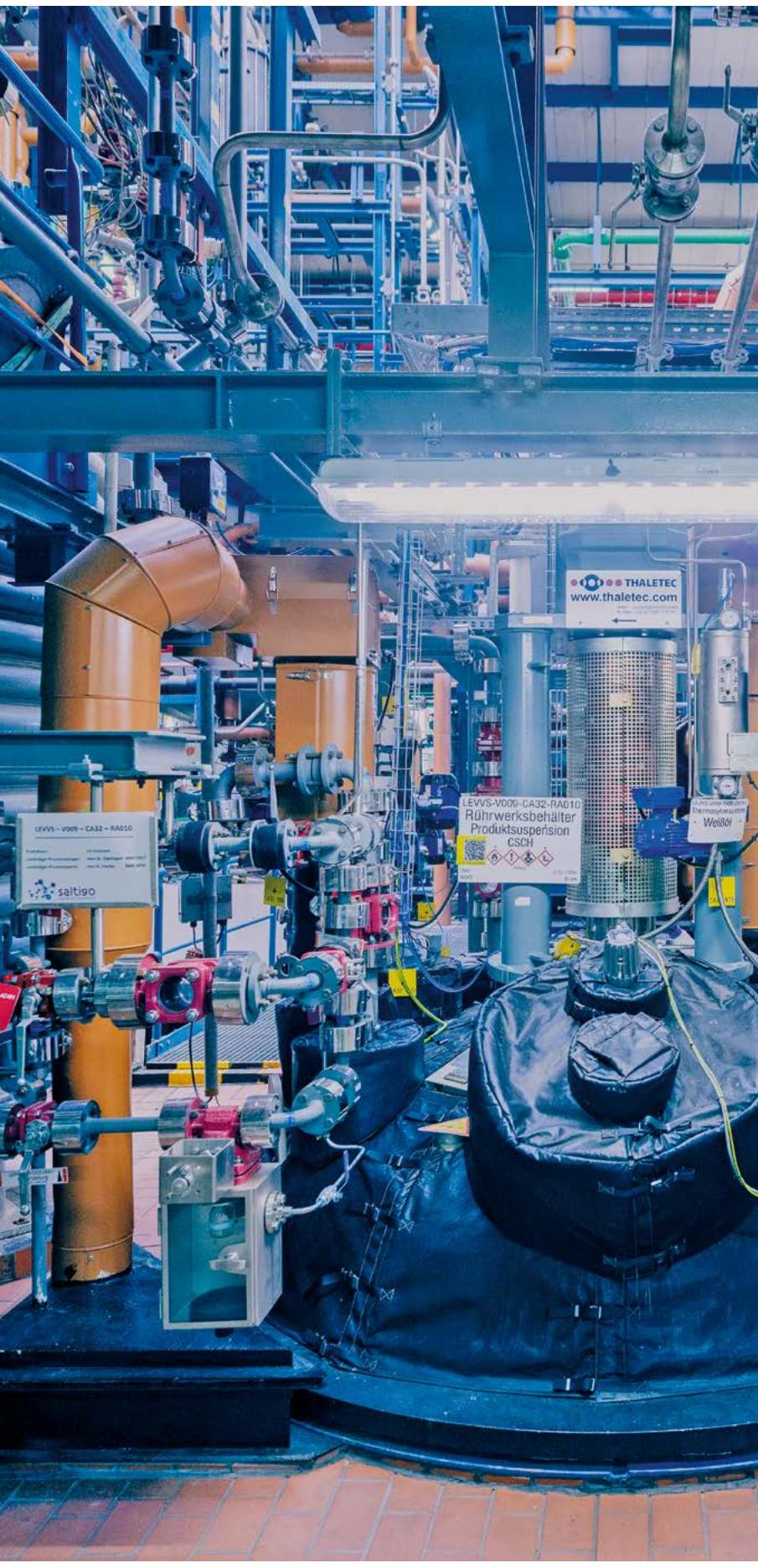
indicaciones. La experiencia de nuestros empleados sigue siendo la medida de todas las cosas.

Una vez completado el despliegue, ¿ve más posibilidades?

Bastian Höfer: Por supuesto. Actualmente estamos investigando varias aplicaciones. Una de ellas es la supervisión de válvulas de control. El software diseñado para este fin no sólo reconoce los tipos de error, sino que incluso calcula la vida útil restante prevista. Esto nos permite evitar inspecciones innecesarias de las válvulas y paradas imprevistas en el futuro. La supervisión de purgadores de vapor también es una aplicación muy escalable. Si un purgador de vapor está defectuoso, el vapor puede escapar de forma inadvertida durante semanas, lo que provoca considerables pérdidas de energía. Gracias a la supervisión continua, reconocemos estos defectos en una fase temprana. La inversión suele amortizarse en pocos meses. Al mismo tiempo, contribuimos notablemente a la eficiencia energética y, por tanto, a una mayor sostenibilidad.

¿Son nuestros sistemas lo suficientemente digitales para ello?

Bastian Höfer: En muchos casos, sí. Ahora tenemos acceso a los datos de unos 600.000 sensores en el archivo central, una base excelente. Para algunas aplicaciones especiales, sin embargo, necesitamos instalar sensores adicionales para ser aún más transparentes. Para ello, utilizamos tecnología inalámbrica moderna que puede integrarse fácilmente, sin grandes intervenciones ni costes elevados. Cada sensor adicional amplía y refuerza la red al mismo tiempo: no sólo obtenemos acceso a los datos relevantes para la supervisión, sino que también damos un fuerte impulso a la digitalización en la producción y el mantenimiento.



¿Qué es el mantenimiento predictivo?

- **Mantenimiento predictivo** - o mantenimiento predictivo - significa que el mantenimiento ya no se realiza a intervalos fijos, sino exactamente cuando la máquina indica que es necesario.
- Además **analiza una herramienta compatible con AI** - supervisa continuamente los datos del proceso y de la máquina. Si estos valores se desvían del comportamiento normal de funcionamiento, el sistema detecta posibles problemas en una fase temprana y emite una advertencia.
- **Las ventajas:** Las averías se evitan, las reparaciones pueden planificarse y los costes de inactividad y mantenimiento innecesario se reducen considerablemente.



DE NUBES Y FLUJOS DE TRABAJO

LOS MEJORES TRUCOS

MENSAJE EN HORARIOS

Puedes programar chats y publicaciones en el canal para una fecha posterior en. Así te resultará más fácil planificar tu propia comunicación, por ejemplo, para el lanzamiento de proyectos, recordatorios o seguimientos de.

ASÍ ES COMO FUNCIONA: En el mensaje de un canal, haga clic en el botón **Signo más** y luego a

"Mensaje del plan". A continuación, se puede seleccionar la fecha y la hora. En el chat, esto puede hacerse pulsando con el botón derecho del ratón sobre el ícono "Enviar"-botón.



ESTABLEZCA PRIORIDADES.

SI TU ESTADO ES "NO MOLESTAR", SÓLO LOS CONTACTOS PRIORITARIOS PODRÁN PONERSE EN CONTACTO CONTIGO.

LOS MENSAJES Y LAS LLAMADAS NO APARECEN EN, POR LO QUE PUEDES CONCENTRARTE EN TU TRABAJO.

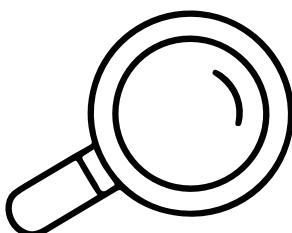
**AJUSTES → PROTECCIÓN DE DATOS →
NO MOLESTAR → GESTIONAR LOS
CONTACTOS PRIORITARIOS**

ENKTOP-APP ¿O BROWSER?

A través de los ajustes en Teams (Ajustes → Archivos y enlaces → Abrir siempre los archivos de Word, PowerPoint y Excel en ...) puede especificar si los archivos se abren por defecto en el navegador o en la aplicación Office correspondiente. Para todos aquellos que prefieren trabajar con Word, Excel o PowerPoint localmente.

Microsoft 365 forma parte de nuestra vida laboral desde hace mucho tiempo. Sin embargo, muchas funciones prácticas de a menudo no se utilizan, a pesar de que pueden facilitarnos mucho el trabajo. Nuestra comunidad MyWorkplace ha recopilado los consejos más ingeniosos. Si la coordinación rápida en el equipo Chatear, trabajar juntos en documentos en SharePoint o almacenar archivos personales en OneDrive: en todas partes hay funciones que nos ahoran tiempo y simplifican la colaboración.

PARA EQUIPOS ... →



¿DÓNDE ESTABA EL DOCUMENTO DE NUEVO ...?

Abra la búsqueda con CTRL + F e introduzca un término.

Seleccione el filtro "Tiene archivo adjunto": Sólo se muestran los mensajes con archivos adjuntos de. Funciona en canales y chats.

BÚSQUEDA INTELIGENTE
El campo de búsqueda central de la barra gris de la cabecera tiene algunos extras en la manga:

Introduciendo una "/"

se abre un menú rápido. Esto le permite cambiar directamente a un chat o canal, por ejemplo, o ajustar su propio estado.

Acerca de "/Chat

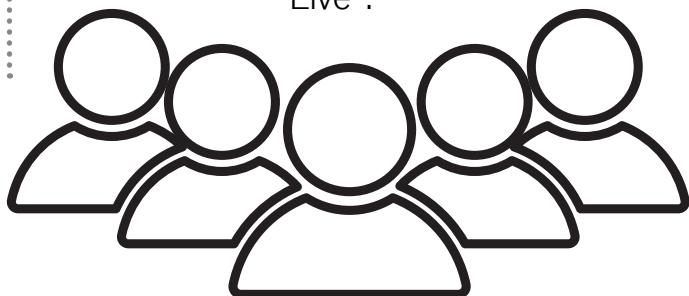
puedes enviar un mensaje rápido sin salir de la aplicación actual. Los contactos frecuentes se sugieren directamente.

PRESENTE COMO UN PROFESIONAL

iCon PowerPoint Live! En es especialmente útil para las reuniones de con un público internacional o si desea echar un vistazo a las diapositivas y charlar al mismo tiempo.

- Puedes ver tus diapositivas, notas y chatear al mismo tiempo.
- Los participantes pueden traducir las diapositivas a distintos idiomas y navegar por la presentación de forma autónoma.

Así es como funciona: Haga clic en "Compartir" en la reunión y, a continuación, seleccione "PowerPoint Live".



... Y ONEDRIVE/SAREPOINT

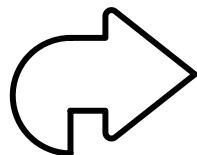
GESTIÓN INTELIGENTE DE ARCHIVOS

→ ONEDRIVE:

tu almacén personal; tú decides las acciones.

→ SHAREPOINT:

el almacenamiento compartido en la nube para equipos y proyectos.



COMPARTIR CON CONTROL



En lugar de enviar archivos adjuntos por correo electrónico a, comparte documentos a través de OneDrive o SharePoint.

Tú decides: ¿quién puede ver, editar o descargar qué? Los permisos se pueden revocar en cualquier momento o tener una fecha de caducidad. (Así se hace: haz clic en el documento → flecha «Compartir»; introduce el nombre o el grupo, establece el permiso, copia el enlace (si lo deseas) y, a continuación, envíalo).



Carpeta Share = itodo abajo!

Atención: Si compartes una carpeta entera, los usuarios autorizados también tendrán acceso a todas las subcarpetas y archivos que contenga. Seleccione el nivel deliberadamente.



Archivos compartidos de un vistazo:

En OneDrive en la web, está la vista "Compartido": Allí puedes ver lo que se ha compartido contigo y lo que tú mismo has compartido. Esto te permite mantener una visión general en todo momento.

MÁS CONSEJOS SOBRE M365 todos los días hasta Navidad en el "**Holiday Calendar**".

Lo encontrará automáticamente en el resumen de aplicaciones de la columna izquierda de la página de inicio de MS Teams. A continuación, verá los conocimientos agrupados en la comunidad MyWorkplace.

¿ANTES TODO ERA MEJOR?

A continuación, basta con volver a una versión anterior del archivo. Estos se guardan automáticamente en la nube en Word.

Así es como se les llama:

Haga clic en Archivo en la parte superior izquierda del documento → Información sobre → Gestionar versiones → Historial de versiones. Se abre una lista con todas las versiones guardadas

TODO ESTÁ CONECTADO

Utilice "Añadir enlace a OneDrive" para integrar bibliotecas de documentos o carpetas de SharePoint en su explorador de archivos. Esto le permite trabajar como de costumbre: los cambios se sincronizan automáticamente.

SIEMPRE A PUNTO

Junto al reloj de la barra inferior encontrarás la pequeña nube de OneDrive.

Un clic → "Mostrar en línea"

abre inmediatamente tu OneDrive en el navegador. ¡La forma más rápida a sus archivos!

PUZZLE Y GANA

1. ¿DÓNDE ESTÁN LOS ÁRBOLES GEMELOS?

Dos de las coníferas son completamente idénticas: ¿pero cuál?



2. EL ÚLTIMO LEWATIT® SE UNE ...

- a. ... ¿Sal?
- b. ... CO₂?
- c. ... ¿Azúcar?

3. BUSCADOR DE ERRORES

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



LANXESS SIGNIFICA ...

► Lancer: Un esfuerzo que merece la pena

Distinguido: Henry Ophardt, Científico Asociado, BU MPP, Wilmington (EE.UU.), recibió el prestigioso premio Early Career Microbiologist Award. Este galardón reconoce la labor de científicos recién llegados a la industria del cuidado personal que hacen avanzar la microbiología con ideas innovadoras. "Este premio es un gran honor para mí. Pero siempre confié en que podía marcar la diferencia con trabajo duro", afirma Ophardt. Sus contribuciones más importantes fueron la creación de un laboratorio de microbiología para el cuidado personal, el desarrollo de los estudios de desafío y la mejora de los protocolos de seguridad y formación.

► Éxito: aprendido en el juego

Salga de la habitación y entre en el rompecabezas: El nuevo juego de escape gira en torno a la ciberseguridad. Dos escenarios -en la Torre de Colonia o en la empresa- combinan la diversión de los puzzles con consejos prácticos sobre cómo protegerse de los ciberataques. El objetivo: descubrir las lagunas de seguridad, reconocer las amenazas y descifrar el código. La formación ha sido desarrollada por los equipos de "Soluciones de apoyo a la producción" y "Soluciones de formación y aprendizaje". "La ciberseguridad es un trabajo en equipo: cada medida cuenta", afirma Kirk Habel, responsable del programa de ciberseguridad POLARIS en GF IT.

PARTICIPA

¿Limpiar el teclado? ¿Quitar la nieve o las hojas del parabrisas? Eso es lo que hace el Electric Air Duster. Si quieres ganarlo, envía el **Respuesta a la pregunta 2** en xpress@lanxess.com.



Pueden participar los empleados de LANXESS y sus filiales (excepto los de Comunicación Corporativa). Por Los participantes sólo podrán participar una vez. Quedan excluidos los recursos legales.cerrado. La solución aparecerá en el próximo Xpress. Ganadores del concurso en el Xpress 03.2025 es **Heike Merkel Alemania**. La solución correcta a la 2^a pregunta era la respuesta b.

CALIDAD Y OBRAS.

CUANDO LAS LLAMAS ARREMETEN

Acogedor, confortable, un sueño invernal: para muchas personas, el fuego abierto en la estación fría es un elemento fijo en el salón. Sin embargo, quien no enciende bien el fuego y las llamas atacan de repente el suelo o las paredes, vive peligrosamente. Y es que casi nunca es el calor lo que tan rápidamente provoca catástrofes en las personas, sino las toxinas liberadas por los materiales utilizados. Por ello, quien utilice el ignífugo Disflamoll® de la unidad de negocio PLA, ya que reduce la liberación de aditivos peligrosos de los polímeros. Esto no solo es beneficioso para la salud, sino que también protege el medio ambiente.



LANXESS
Energizing Chemistry