

PERSONEELSMAGAZINE

X PRESS

02.2026 | Nederlandse uitgave

Opsporen

De nieuwe ultra-sporenanalyse voor zwavelzuur biedt grote kansen in de halfgeleiderindustrie.

PAGINA 4

Aan de bal blijven

Prijzen verhogen – en de klant effectief overtuigen. Berichten van collega's uit Sales.

PAGINA 14

100 JAAR TOONAANGEVEND

Met de uitvindersgeest van Julius Laux ging het een eeuw geleden van start – en tot op de dag van vandaag geven de ijzeroxides uit Krefeld-Uerdingen wereldwijd kleur aan pleister, beton en gebouwen in de meest uiteenlopende kleuren. Een jubileum dat getuigt van de van oudsher grote innovatiekracht en van kringlooeconomie. **PAGINA 6**

LANXESS
Energizing Chemistry

UIT HET BEDRIJF

ONZE TOEKOMST HEEFT GESCHIEDENIS



BESTE COLLEGA'S!

Wat gisteren nog een idee was, kan de oplossing voor morgen zijn. Nauwelijks iets stelt dat indrukwekkender onder bewijs dan onze ijzeroxideproductie in Krefeld-Uerdingen: Al 100 jaar produceren we daar uit afvalstromen hoogwaardige pigmenten – lang voordat begrippen als duurzaamheid of kringlooeconomie hun stempel drukten op ons dagelijks leven. Wij hebben de hoogcomplexere productielijn bezocht en kijken terug op een eeuw innovatiekracht. Meer hierover vanaf pagina 6.

Innovatie en aanpassingsvermogen zijn ook in een steeds onzeker wordende wereldwijde omgeving gevraagd. De oorlogen in Oekraïne en het Midden-Oosten beïnvloeden de wereldwijde markten en toeleveringsketens.

Des te belangrijker is het om actief te kunnen blijven handelen. Onze Sales-teams stonden voor de uitdaging om de noodzakelijke prijsverhogingen van ten dele meer dan 50 procent succesvol in de markt om te zetten. Hoe dit kunststuk geslaagd is, is te lezen vanaf pagina 14.

Vooruitziend handelen is ook bij de divisie PCH in Leverkusen vereist. Vlamwerende middelen zijn een belangrijke bijdrage aan de veiligheid terwijl nieuwe EU-vereisten de randvoorwaarden veranderen. De teams ontwikkelen daarom in een vroeg stadium alternatieven en geven impulsen voor innovaties voordat nieuwe regelingen in werking treden. Hoe ze deze veranderingen realiseren, is te lezen vanaf pagina 18.

VEEL PLEZIER!

MIRKA STEIN,

DIRECTEUR INTERNAL RELATIONS



Hier kun je alle magazines ook online lezen.

De volgende Xpress verschijnt in september. Heb je suggesties voor komende onderwerpen? Wil je je mening delen? Stuur dan een mail naar: xpress@lanxess.com

Impressum

Uitgever: LANXESS AG,
Corporate Communications

Persverantwoordelijke: Claus Zemke, Corporate Communications, 50569 Keulen

Redactie: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff

Vormgeving en

productie:

Westhoff Corporate
Publishing, Bonn

Druk: Wir machen Druck,
Backnang

Foto's: LANXESS, Adobe Stock,
Thilo Schmülgen Fotografie,
Keulen

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

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

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

FOCUS



6 100 jaar toonaangevend

Onze ijzeroxide-pigmenten vieren hun 100-jarig jubileum – tijd om eens dieper in te gaan op dit succesverhaal van chemie en kringlooeconomie en een uitermate nauw verbonden productielijn, waarin uit ijzerresten pigmenten van wereldklasse ontstaan.

9 Traditie met toekomst

Michael Ertl, hoofd van de Business Unit IPG, vertrouwt op innovaties – IPG heeft daarmee tenslotte al 100 jaar ervaring.

PRODUCTEN EN MARKTEN

13 Puzzel/Lancer en succes

14 Aan de bal blijven

Prijsaanpassingen omzetten en klanten overtuigen – een veeleisende taak voor onze Sales-teams. Vooral sinds het voorjaar, toen tal van producten prijsstijgingen van meer dan 50 procent ondergingen. Hier doen zij verslag van hun ervaringen.

18 Waar verboden creatief maken

De divisie PCH in Leverkusen zegt zich door – ondanks strengere EU-voorschriften en een hoge innovatiedruk. Hoe dat lukt, vertellen collega's tijdens het bezoek ter plaatse.

21 “REACH wordt steeds strenger”

Wat heeft de EU-chemicaliënverordening opgeleverd? Een interview met onze expert Teresa Bernheim.

24 Quality Works

Ze waren op weg naar de maan – Oxone® van de BU MPP.

MENSEN & TEAMWORK

16 Acht armen, één doel

Overeenkomsten zijn de ruggengraat van onze bedrijfsprocessen – het beheer ervan was tot nu toe vaak complex. Met ContX beschikt LANXESS nu over een centraal platform voor digitaal contractbeheer. Team 'Octopus' geeft inzicht.

22 Gevaar in de bagage

Zo bescherm je jezelf op reis tegen cyberrisico's



HET GROTE NIETS OP HET SPOOR

Leverkusen. Tien gouden munten in een berg van miljoenen zilveren munten vinden – wat onmogelijk klinkt, is dagelijks werk voor de Business Unit All met hun nieuwe ultra-sporenanalyse. Sinds kort is het ultramoderne systeem in de zwavelzuuractiviteiten in Leverkusen in bedrijf. Het team kan er verontreinigingen in een bereik van slechts 10 deeltjes per triljoen (ppt) mee aantonen – en klanten uit de halfgeleiderindustrie zwavelzuur in een zuiverheid aanbieden, die zelfs aan de hoogste kwaliteitseisen voldoet. Zo

ontsluit LANXESS nieuwe mogelijkheden in een branche waarin de eisen aan materiaalzuiverheid met elke chippengeneratie nog strenger worden. “Met onze zuiverheidsgraad, die wij nu nauwkeurig kunnen aantonen, stellen wij de nieuwe benchmark. Een dergelijke kwaliteit is op dit moment in heel Europa uniek. Dit markeert de intrede in het premium segment van een bijzonder gevoelige markt en bewijst dat wij hier in Leverkusen de grenzen van het meetbare actief verleggen”, zegt Ansgar Eltner, hoofd Operations.



“Het was indrukwekkend om te zien hoe sterk de ONE-LANXESS-gedachte tijdens de ACC-bijeenkomst van dit jaar werd uitgedragen – met veelbelovende kansen voor intensievere zakelijke samenwerking.”

Directielid Frederique van Baarle tijdens de jaarvergadering Meeting van de American Chemistry Council in Colorado Springs, VS.

Met hete lucht geld bespaard!

Botlek. Stoom kost geld – soms meer, soms minder. De prijzen variëren van 5 tot 50 euro per ton per uur. De stoomprijs is afhankelijk van de beurskoersen voor stroom. Van dit wisselspel wil het productieteam nu doelgericht profiteren. In het kader van het Operational-Excellence-project in Botlek heeft het team Operational Excellence Site Diagnostics samen met de lokale medewerkers een concept met een duidelijk doel ontwikkeld: de installatie zal in de toekomst ongeveer 400.000 euro per jaar besparen op de energiekosten. Het idee erachter: als stoom op de markt duur is, kiest de bedrijfsunit F&F steeds meer voor eigen productie. Als de prijs daalt, wordt er meer stoom gekocht.

De voorwaarden daarvoor bestaan al op de locatie. Bij de oxidatie van het belangrijkste product toluol ontstaan resten die verbrand worden. Met de hierbij ontstane warmte wordt stoom opgewekt. “Wij gaan de restanten doelgericht verzamelen”, legt projectleider Andreas Harwardt uit. “In periodes van hoge stoomprijzen produceren we dan zoveel mogelijk zelf. Als de marktprijs laag is, gebruiken we hoofdzakelijk de ingekochte stoom.” De omzetting is al gaande. Dit concept kan echter niet op andere locaties worden overgedragen: “Alleen in Botlek hebben we de bijzondere situatie dat wij zelf stoom genereren en extern tegen variabele prijzen aankopen”, zegt Harwardt.

GELEZEN, BESLOTEN, GELD BESPAARD

Nederland. In de Xpress viel het oog van Matthias Risse, plaatsvervangend directeur van de vestiging in Botlek, BU F&F, op een artikel over het gebruik van AI in Kallo.

“Ik dacht meteen: dat zou toch ook iets voor ons zijn. Concreet dacht ik daarbij aan ons benzoëzuur-kristallisatieproces.” Kort geleden begon hij met een brainstormsessie met de data scientists van IT en zijn procesexperts.

Met succes: Het door AI ondersteunde machine-learning-systeem ‘CrystallAlzers’ analyseert nu actuele procesgegevens, doet prognoses over de te verwachten productkwaliteit en geeft concrete aanbevelingen voor de optimale aanpak van de kristallisatie. Het resultaat: hogere rendementen, minder afval dat moet worden geloosd en verbrand, en verwachte besparingen tot 600.000 euro per jaar – zonder extra investeringen. Hieruit blijkt: **Xpress-lezen is de moeite waard!**

Foto's: LANXESS

SUCCESFACTOR PERSPECTIEF VAN DE KLANT



PHILIPP SCHALAPSKI,
Marketingmanager

Met LOOP (LANXESS Order Overview Portal) heeft LANXESS een nieuwe e-commerce-portal ontwikkeld, die het bestelproces voor klanten digitaal eenvoudiger en transparanter maakt. Sinds juli 2024 is het platform online en de business unit IPG heeft er haar online business al merkbaar verder mee ontwikkeld. Philipp Schalapski en Karolin Siebert leggen uit hoe processen, samenwerking – en de klantenservice zelf – zijn veranderd.

LOOP is een ronde zaak bij IPG. Hoe hebben jullie dat aangepakt?

Philipp Schalapski: Doorslaggevend was dat wij LOOP als pilot-BU van meet af aan konden vormgeven – met consequente focus op onze klanten. Samen met Customer Service en Sales vroegen wij ons af: wat biedt echte meerwaarde? Zo ontstond een platform dat bestellingen, documenten en informatie eenvoudig en centraal toegankelijk maakt. Tegelijkertijd hebben wij klanten er al in een vroeg stadium bij betrokken, doelgericht getraind en hun feedback in flexibele cycli omgezet. Centraal stonden daarbij vooral distributeurs en agentschappen.

Welke voordelen levert LOOP op in het dagelijks leven – voor LANXESS en de klanten?

Karolin Siebert: Wij merken een duidelijke ontlasting. Via LOOP registreren klanten hun bestellingen rechtstreeks zelf. Vervolgens worden deze automatisch in het SAP-systeem overgedragen – wij hoeven alleen nog de uiteindelijke vrijgave te regelen. Op die manier winnen we tijd voor persoonlijke ondersteuning en complexere vragen. Dat versterkt onze rol als adviserende partner.

Tegelijkertijd profiteren onze klanten van een uitgebreide self-service. Ze kunnen bestellingen, facturen en leveringsbonnen bekijken, leveringen via Track & Trace volgen en met de her-bestelfunctie snel opnieuw bestellen. Dat



KAROLIN SIEBERT,
hoofd Customer
Services EMEA

alle informatie 24 uur per dag beschikbaar is en de oplossing bewust intuïtief is vormgegeven, wordt erg op prijs gesteld. Het verhoogt niet alleen de efficiëntie, maar versterkt ook de klantenbinding.

Hoe draagt LOOP bij aan de realisatie van de e-commerce doelen van LANXESS?

Philipp Schalapski: Uit een blik op onze cijfers blijkt hoe belangrijk LOOP inmiddels is geworden. Sinds de invoering van het platform zo'n twee jaar geleden is ons aandeel e-business met bijna tien procent gestegen. Meer dan de helft van onze online business wordt inmiddels afgewikkeld via LOOP. Daarmee levert het platform een belangrijke bijdrage aan het doel van het hele concern om met e-commerce 40 procent aandeel te realiseren. En wij zien nog veel potentieel voor LOOP. Daarom werken we eraan het platform in andere regio's beschikbaar te maken, vooral in China en Brazilië, waar momenteel nog juridische kwesties moeten worden opgelost. Bovendien zullen extra taalversies de toegang voor onze klanten over de hele wereld nog eenvoudiger maken.

Hoe gaat het verder met LOOP?

Karolin Siebert: We hebben in elk geval nog veel ideeën die we samen met de andere BU's, IT en het team Commercial Excellence willen aangaan. Bijzonder spannend is de geplande 'LOOP Service Agent', een AI-ondersteunde chatbot. Hij moet klanten in de toekomst bijvoorbeeld informatie geven over de status van hun bestellingen, veelgestelde vragen beantwoorden of ondersteuning bieden bij het navigeren door het platform.

Op langere termijn zal hij bovendien passende producten uit de LANXESS-portefeuille voorstellen – om zo de gebruikerservaring verder te verbeteren. Daarnaast werken we aan extra talen en de beschikbaarheid van het platform in nog meer regio's. We zien dus nog veel potentieel!

100 JAAR ...

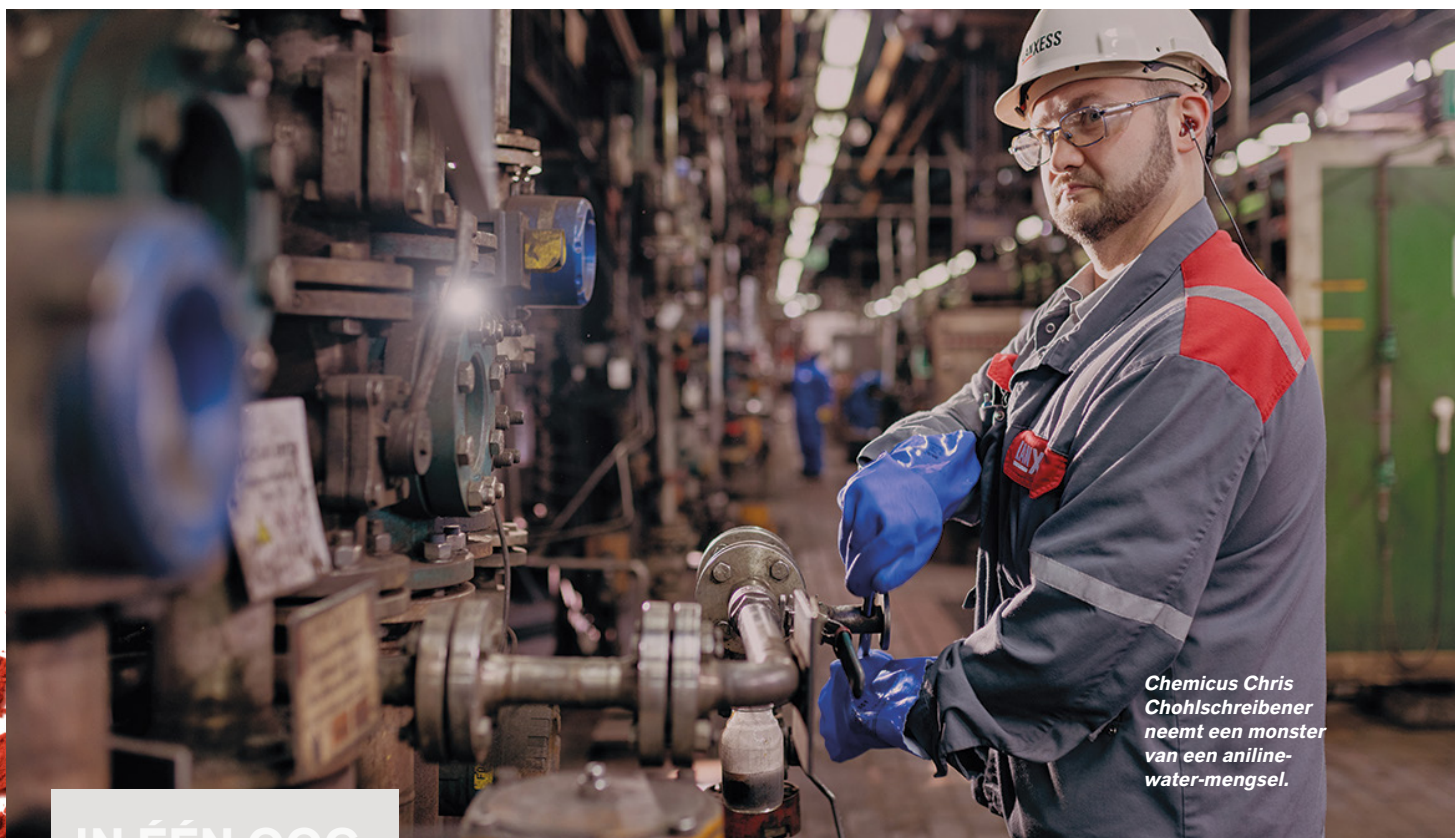
... TO

Wat ooit te
beton en g
Krefeld-Ue
verhaal ov
waarin ijze



DONAANGEVEND

De boek stond als een waardeloos bijproduct, kleurt tegenwoordig metselwerk, gebouwen over de hele wereld. Sinds 100 jaar ontstaan in de divisie LAUX in de fabriek van ijzeroxidepigmenten – in een proces dat wereldwijd uniek is. Een proces van chemie, kringlooeconomie en een uiterst complex verbonden productielijn met veel mensen, ervaring en teamwerk pigmenten van wereldklasse laten ontstaan.



Chemicus Chris Chohlschreibener neemt een monster van een aniline-water-mengsel.

IN ÉÉN OOG- OPSLAG

- **Industriële ijzer-oxideproductie in Uerdingen sinds 1926**
- **'s Werelds grootste productie-installatie voor synthetische ijzeroxidepigmenten**
- **Kleuren: rood, zwart, geel, bruin, oranje**
- **Leveringsvormen: poeder, granulaat, compacte stoffen en suspensies**

Bedrijfsleider Holger Friedrich drinkt bij ons bezoek koffie uit een kopje met het periodiek systeem der elementen. Een klein, maar veelzeggend detail. Want als de bedrijfsleider van de reduceersystemen over het LAUX-proces praat, klinkt niets als routine. "Het is bijna alchemie", zegt hij. Vast ijzer wordt mechanisch bewerkt, er stromen vloeistoffen, er ontstaan gassen en er komt warmte vrij. Stoffen veranderen van vorm – en uit een slibachtige, donkere massa ontstaan stralende pigmenten in rood, zwart of geel. "Zo'n grote verscheidenheid aan processen, met name de combinatie van anorganische en organische chemie, vind je tegenwoordig nog maar zelden – vooral in één bedrijf", legt hij uit.

Dat is precies wat het LAUX-proces zo bijzonder maakt: Organische en anorganische chemie worden direct gecombineerd.



In een gemeenschappelijke reactie ontstaat uit metaalachtig ijzer een ijzeroxide – gekoppeld aan de omzetting van een organische grondstof.

Dat de werkzaamheden desondanks het stempel 'reduceersystemen' dragen, heeft historische redenen. "Eigenlijk produceren we ijzeroxidepigmenten – we oxideren dus ijzer", verklaart Friedrich. "De naam hangt ermee samen dat we met deze oxidatie tegelijk nitraatbenzol tot aniline reduceren."



Afval uit de auto-industrie is het uitgangspunt voor de productie. Het wordt in een enorme hal opgeslagen, gemengd en vervolgens voorbereid voor reductie (afbeelding hieronder).



Want aanvankelijk stond niet het pigment centraal. Bij de ontwikkeling van het procedé aan het begin van de 20 ste eeuw werd aniline als de waardevolle stof gezien. Het was nodig voor de productie van synthetische kleurstoffen. IJzeroxide ontstond als slib, waarmee men lang niets kon aanvangen. Pas toen chemicus Julius Laux midden jaren '20 het potentieel van dit bijproduct herkende, legde hij de basis voor de industriële ijzeroxideproductie.

REDUCEERSYSTEMEN – WAAR UIT IJZER KLEUR ONTSTAAT

De belangrijkste grondstof voor de reduceersystemen is afkomstig uit een branche

TRADITIE MET TOEKOMST

100 jaar ervaring: van daaruit wil de BU IPG nieuwe marktpotentieel ontsluiten.



Michael Ertl,
hoofd BU IPG

Meneer Ertl, al 100 jaar produceert LANXESS in Krefeld-Uerdingen ijzeroxidepigmenten volgens het LAUX-proces.

Waarom is dat zo succesvol?

De uitvinder van het procedé, Julius Laux, stelde al zo'n 100 jaar geleden een verbluffend moderne vraag: wat als afval geen afval zou zijn? Uitgangspunt was de productie van aniline uit nitrobenzeen en ijzerafval – een proces waarbij grote hoeveelheden ijzeroxide als bijproduct ontstond. Laux herkende dat deze ijzeroxide onder bepaalde omstandigheden bijzonder kleurrijk en zuiver is en geschikt is als hoogwaardig pigment. Tot op heden geldt het procedé als een van de meest duurzame voor de productie van ijzeroxidepigmenten. De combinatie van het gebruik van metaalafval en energiezuinige processtappen maakt van het LAUX-proces een bepalende succesfactor.

Ze produceren pigmenten echter niet alleen in Duitsland. welke betekenis heeft het wereldwijde productienetwerk voor IPG?

Een grote. Wij hebben vestigingen op alle vijf continenten. Hier in Europa verwerken wij pigmenten nog in

Spanje en Engeland, daarnaast in de VS, Brazilië, China en Australië. Die geografische spreiding is een centraal voordeel. Zo zijn we beter in staat beter te leveren en minder gevoelig voor handelsconflicten, sancties, exportbeperkingen, politieke instabiliteit of regionale crises. Tegelijkertijd is het van belang dat ook de vestiging Duitsland concurrerend blijft, vooral op het punt van energiekosten, die een centrale rol spelen bij onze energie-intensieve productie. Dankzij gerichte investeringen in onze installaties en processen stimuleren wij een optimaal energieverbruik.

100 jaar traditie – waar ontstaan nu innovaties?

Een breed toepassingsgebied is belangrijk om onze installaties optimaal te benutten. Daarom ontsluiten wij voortdurend nieuwe markten – ook buiten de klassieke kleurgevende toepassingen. Een actueel voorbeeld is de batterij- en accutechnologie: voor de productie van lithium-ijzerfosfaat-accu's zijn naast ijzeroxides ook ijzerfosfaten bruikbaar. Voor ijzerfosfaat ontwikkelt IPG na de succesvolle productie in de pilotinstallatie het grote technische proces om mee in productie te gaan. Deze markt groeit over de hele wereld sterk en daarom bevorderen wij op dit gebied onderzoek. Momenteel worden LFP-kathodematerialen en bijbehorende accu's overwegend in China geproduceerd. In Europa ontbreken tot nu toe voldoende capaciteit – dat willen wij veranderen.

die aanvankelijk weinig te maken had met kleuren: de auto-industrie. Er worden ijzerspanders en metaalachtige overschotten gebruikt die bij de bewerking van gegoten onderdelen ontstaan. "Wij hebben dus al op de kringlooeconomie gezet, toen het begrip officieel nog niet eens bestond", zegt Christian Schütte, die al meer dan drie decennia in het bedrijf werkt en verantwoordelijk is voor de aankoop van grondstoffen. "Duurzaamheid is bij ons van oudsher een vast bestanddeel van het proces."

Het ene afval is echter niet het andere. "De kwaliteit van het ijzer dat wij ontvangen, is duidelijk bepalend voor de kwaliteit van de kleur", aldus de expert. In een enorme opslaghal worden daarom soorten met verschillende korrelgroottes en kwaliteiten gemengd om een zo ideaal mogelijke grondstof te creëren. Vervolgens wordt het materiaal verder verwerkt in de trommelbrekers, geclassificeerd en voorbereid voor het proces. In de reduceersystemen verloopt de eigenlijke reactie dan bijna volledig automatisch. Deze is sterk exotherm – het zet dus grote hoeveelheden warmte vrij. Deze energie wordt consequent gebruikt: voor het opwekken van stoom en heet water voor het eigen proces, maar ook voor andere activiteiten op locatie. "Wij zijn in zekere zin de boiler van IPG", zegt Schütte.

VAN VLOEIBARE STOF TOT VAST PIGMENT

Uiteindelijk verlaat het ijzeroxide de reduceersystemen als anilinevrij behandelde pasta – dik vloeibaar en volledig zonder bedenkelijke ingrediënten. Via buisbruggen



"Een echte specialist in ijzeroxide maakt het graag ook eens bont op het werk", zegt Bartholomäus Luczak, bedrijfsleider 'Pasten und Klinker'.

gaat het verder naar de volgende behandeling: pasta's en klinkers. "Bij ons krijgt het product zijn vorm", zegt bedrijfsleider Bartholomäus Luczak. "Wij verwerken het slib tot een vaste stof."

'Pasten und Klinker' (Pasta's en klinkers) is het grootste bedrijf in het Chempark: zes grote hoofdgebouwen, vijf meetstations, een wijd vertakt leidingnet op een terrein van ongeveer 5 hectare. De dikvloeibare pasta wordt hier ontdaan van ijzerresten, ingedikt, gewassen en vervolgens gedroogd. Vervolgens bepaalt de verdere route de kleur: zwarte of gele pigmenten ontstaan direct uit het proces. Voor de rode pigmenten wordt de zwarte pasta aansluitend gecalcineerd – dus thermisch verwerkt.

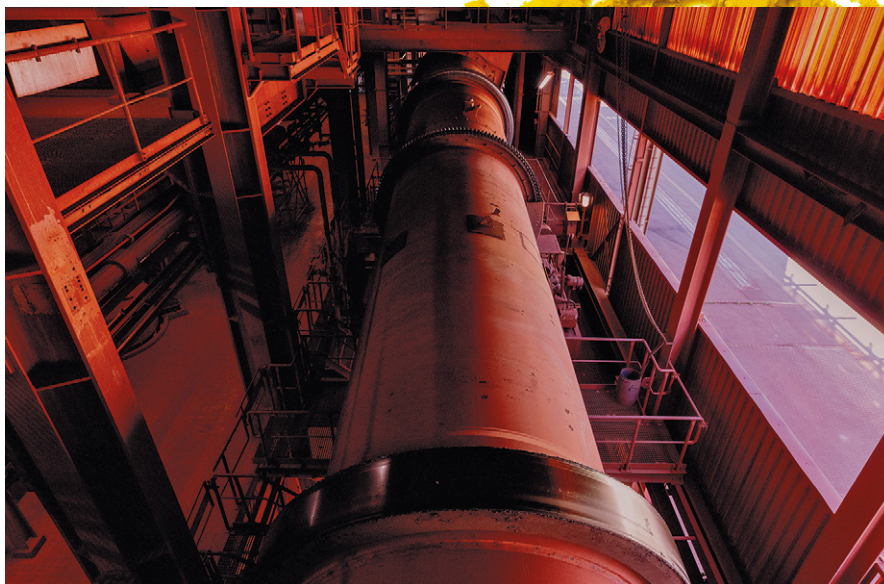
Daarvoor worden de enorme trommelbrekers gebruikt in een apart gebouw waarin temperaturen tot 900 graden Celsius heersen. Regina Müller, waarnemend ploegleider, maakt daar een controlerondgang. Niet alleen de omvang, maar ook de hele sfeer is indrukwekkend: De enorme ovens,





SURREËLE SFEER

In de loop der jaren hebben ovens, leidingen en apparaten de rode kleur van het pigment overgenomen.



Regina Müller bij een controleronde in de installatie. In de enorme draaiovens worden de zwarte pigmenten tot rode gecalcineerd.

buisleidingen en apparaten hebben in de loop der jaren de rode kleur van het hier gecalcineerde pigment overgenomen. "Normaal gesproken is het hier duidelijk warmer", legt ze uit. "Onze ovens ondergaan momenteel namelijk onderhoud."

NIET SCHOON, MAAR KLEURRIJK

Onderhoud is in het algemeen een belangrijk thema voor het team in Uerdingen. De pigment is sterk schurend – schroeftransporteurs, leidingen en aggregaten worden tijdens continu gebruik ontzettend zwaar belast. Daarom moet de apparatuur regel-

matig worden gecontroleerd, onderhouden en gerepareerd. "Ondanks automatisering zijn we veel op pad in de installatie, schakelen leidingen om en moeten soms handmatig ingrijpen", zegt Müller. "Dat vind ik ook juist aantrekkelijk."

Dat de pigmenten niet alleen de hal en de omgeving kleur geven, is daarbij onvermijdelijk. Op de werkkleding zijn aan het einde van de dienst sporen van het product te zien. "Bij ons blijft nu eenmaal niemand schoon", zegt Müller, "wij maken het zogezegd bont."

HIGHLIGHTS

- Rond 15 miljoen ton pigmenten heeft de business unit de afgelopen 100 jaar geproduceerd – genoeg om het oppervlak van Duitsland vijf keer zwart, rood en geel te verven.
- Uit de basiskleuren rood, zwart, geel, bruin en oranje ontstaan in totaal zo'n 100 verschillende kleurnuances.
- LANXESS is met Bayferrox® een van de belangrijkste ijzeroxidepigmenten ter wereld.
- In de bouwbranche geldt het merk Bayferrox® als synoniem voor ijzeroxidepigmenten, vergelijkbaar met Tempo voor tissues.



Past de tint? Zodra de pigmenten uit de draaiovens komen, staat een eerste kwaliteitscontrole op het programma.

EEN STERK GEHEEL – SINDS 100 JAAR

Na de tussenstop bij 'Pasten und Klinker' is het pigment nog steeds niet aan het eind van de reis. "Wij geven het door aan collega's om te malen", legt Müller uit. Hier wordt het pigment verder veredeld – gemengd en voor de specifieke latere toepassing fijn gemalen of als stofarme leveringsvorm compact geperst, afhankelijk van hoe en waarvoor het later bij de klant wordt ingezet.

De nauw verweven productielijn is een van de redenen waarom het proces ook na 100 jaar succesvol is – en wereldwijd alleen hier wordt toegepast. "Veel processtappen, lange wegen, grote tonnages. Stofstromen moeten worden gecoördineerd, doorlooptijden worden aangehouden – 24 uur per dag. In één enkel bedrijf zou dat moeilijk realiseerbaar zijn", zegt Luczak. Ook voor Friedrich is de nauwe samenwerking doorslaggevend: "Om welk bedrijf het ook gaat – ons credo is: wij maken samen ijzeroxide. Deze teamgeest, in combinatie met 100 jaar ervaring, kan niet eenvoudig worden gekopieerd."



Tijdens het feestuurtje in Krefeld (v.l.n.r.): Directielid Hubert Fink, Frank Meyer, burgemeester van Krefeld, en Michael Ertl, hoofd van deBU IPG.

"Het verheugt ons zeer dat we vandaag de dag het 100-jarige bestaan van de pigmentproductie in onze vestiging kunnen vieren.

Al 100 jaar maken kleuren uit Krefeld de wereld een stuk kleurrijker. Hier klopt het hart van onze wereldwijde business met anorganische kleurpigmenten."

Directielid Hubert Fink



Wie liever kijkt dan leest, kan hier de film over het jubileum bekijken.

1. DUBBELGANGER GEZOCHT



Elk ijsje heeft dubbelganger. Maar waar verstopt die zich?

2. VAN WELKE STOF WAS IJZEROXIDE HET BIJPRODUCT?

- a. Aniline
- b. Lithium
- c. Koolstof

3. ZOEK DE VERSCHILLEN

In de onderstaande foto zitten vijf verschillen verborgen.



Fotos: LANXESS

LANXESS STAAT VOOR ...

► Lancer: beter leren

Vanaf 2027 vervangt een nieuwe aanbieder het huidige Xlearn-systeem. Met myLearning ontstaat een centraal platform voor leren en veiligheidstrainingen bij LANXESS wereldwijd. Medewerkers profiteren van een moderne, intuïtieve gebruikersinterface en talrijke nieuwe functies.

Trainingen zijn gemakkelijker te vinden en te volgen, de inhoud van LinkedIn-learning is direct toegankelijk en via de geïntegreerde OpenSesame-bibliotheek zijn meer dan 45.000 standaard-e-learnings beschikbaar. Uitwisselings- en feedbackfuncties stimuleren bovendien leren in teamverband over vestigingen en teams heen.

► **Succes: sneller worden** De traditionele leeuwendans mocht bij de opening van de nieuwe LANXESS-vestiging in Shanghai niet ontbreken. CEO Matthias Zachert benadrukte in zijn toespraak: "Dit is een nieuwe mijlpaal bij de uitbreiding van onze activiteiten in China." Naast de opening van de vestiging stonden er ook bezoeken op het programma bij Axor en Unitree Robotics. Daar deed Zachert inzicht op in het gebruik van kunstmatige intelligentie en robotica in industriële toepassingen. Vele technologieën waarover op andere plaatsen nog wordt overlegd, maken in China al deel uit van het dagelijks leven. Daarnaast benutte hij de reis voor gesprekken met medewerkers, klanten en partners. Het bezoek onderstreepte het belang van China voor de wereldwijde activiteiten van LANXESS.

WAAG JE KANS

Zo laat je plezier niet onderbelicht. Met de bekroonde 'Flying Discs' van Topsy kun je nog tot laat in de avond frisbee spelen. Doe mee en stuur het juiste antwoord op **vraag 2 naar: xpress@lanxess.com**



Alleen medewerkers van LANXESS en dochterondernemingen (behalve Corporate Communications) komen in aanmerking voor deelname. Een deelnemer kan slechts één keer deelnemen. Juridische procedures over de uitslag zijn uitgesloten. De oplossing lees je in de volgende Xpress. Winnaar uit de uitgave 1/2026 is **Ulrich Lufen**, Duitsland. De juiste oplossing was antwoord C.

AAN DE BAL BLIJVEN!

PRIJZEN VERHOGEN EN KLANTEN BEHOUDEN

Alle business units hebben de afgelopen maanden de prijzen van hun producten verhoogd, deels met meer dan 50 procent. Vanwege de geopolitieke veranderingen stegen de energieprijzen zo sterk dat er geen andere keuze mogelijk was. De Sales-teams over de hele wereld stonden onder druk: Zij moesten klanten overtuigen en behouden. Wij hebben nagevraagd hoe ze daarin geslaagd zijn.





SPECIFIEK AANGEPAST

"In dit uitdagende marktklimaat hebben wij geen forfaitaire prijsverhogingen doorgevoerd. In twee stappen hebben we elke productlijn apart bekeken en de aanpassingen doelgericht afgestemd op de werkelijke kostenstijgingen voor grondstoffen, energie, transport en beschikbaarheid. Tegelijkertijd corrigeerden we marges die tot nu toe niet bevredigend waren.

VROEGTIJDIG COMMUNICEREN

Wij vinden het belangrijk om tijdig en transparant te communiceren. Na de eerste informatie vooraf hebben onze verkoopteams het directe gesprek met de klanten gezocht en de kostendrijvers en hun effecten duidelijk uitgelegd. Daarbij hebben we duidelijk gemaakt dat we niet overdreven, maar evenwichtige aanpassingen doorvoeren – en tegelijkertijd vasthouden aan kwaliteit, leveringszekerheid en innovatie.

ALLE ORDERS BEHOUDEN

Onze klanten waren niet blij met deze prijsverhogingen. Uiteindelijk aanvaardden ze deze toch. Vele van hen stonden zelfs voor soortgelijke uitdagingen. Bijzonder positief beoordeeld werden de individuele beoordeling van de productlijnen en de transparante afleiding van de maatregelen. Terwijl de eerste aanpassingsronde verregaand soepel verliep, vroeg de tweede ronde om meer uitleg. Dit konden we onderbouwen met extra gegevens en gedetailleerde toelichtingen. Tot nu toe hebben wij alle orders behouden."

VINCE PATRAM,
hoofd Global Marketing, BU LAB



NIEUWE KLANTEN DOOR GESPANNEN LEVERINGSSITUATIE

"De gespannen situatie ontwikkelde voor ons een eigen dynamiek. De vraag naar bepaalde materialen nam sterk toe, net als de bijbehorende prijzen. Veel klanten stelden vervolgens de vraag of het duurder is om het product af te nemen tegen een hogere prijs of helemaal niet te krijgen? Het antwoord viel meestal in ons voordeel uit. Voor langdurige relaties is wederzijds begrip cruciaal. Daarom hanteren wij een nauwe uitwisseling met onze klanten.

UITGEBREID PORTFOLIO GEPRESENTEERD

Door de gespannen marktpositie kwamen ook nieuwe klanten op ons af – net als vroegere. Wij verleggen onze focus nu nadrukkelijk op hen. We streven ernaar langdurige leveringsrelaties op te bouwen. Daarvoor analyseren wij de betreffende behoeften en presenteren het complete portfolio, inclusief de producten en diensten van andere business units. Wij willen klanten blijvend binden – in het ideale geval via langetermijncontracten. Tegelijkertijd is duidelijk dat bepaalde materialen ook bij ons schaars worden. We leveren dus eerst aan onze loyale klanten die al lang partners zijn. Zij moeten weten dat ze op ons kunnen vertrouwen. Zodra de marktsituatie zich ontspant, betaalt deze betrouwbaarheid zich terug.

WIJ HEBBEN DE VOORKEUR ALS PARTNER

Daarnaast doen we ook een beroep op onze technische expertise om de waarde van de leveringsrelatie met LANXESS te benadrukken. Innovatieve materialen, gemeenschappelijke ontwikkelingen met klanten en nauw overleg helpen ons om als partner de voorkeur te krijgen of te behouden.

Over het algemeen kunnen we stellen dat de timing voor de prijsaanpassingen juist was en dat onze handelwijze zich tot nu toe heeft bewezen."

CLEMENS COUPETTE,
hoofd Global Sales, Consumer Solutions, BU MPP



MET BEVOORRA- DINGSZEKERHEID SCOREN

"Met het oog op de actuele geopolitieke situatie moesten wij in korte tijd aanzienlijke prijsverhogingen realiseren. Om transparantie te creëren, stuurden we een formele brief over de prijsverhoging en zochten vervolgens het directe gesprek met onze klanten. Deze waren belangrijk omdat de effecten per product en klantsituatie verschillend waren.

HOOGTE VAN DE AANPASSINGEN IN VRAAG GESTELD

Het merendeel van onze klanten – meer dan 90 procent – toonde begrip voor de maatregelen. Vele hadden ook zelf te maken met soortgelijke uitdagingen, vooral in het Nabije Oosten tegen de achtergrond van de situatie. Toch reageerden de klanten anders. Voor sommigen was vooral de bevoorradingszekerheid doorslaggevend, terwijl anderen de hoogte van de aanpassingen bij afzonderlijke producten in twijfel trokken.

VEELEISENDE FASE

Deze fase was voor onze verkoopteams wereldwijd heel veeleisend. Daarbij bleek dat niet alleen de boodschap zelf, maar vooral de manier van communicatie doorslaggevend is. Door een open en transparante dialoog konden we in de meeste gevallen acceptatie realiseren – zelfs bij prijsverhogingen tot 50 procent. Waar klanten de aanpassingen niet accepteerden, was ons doel om de relatie toch constructief te houden en met elkaar in gesprek te blijven."

SERGIO COLEONI,
Hoofd Global Sales, BU PLA

ACHT ARMEN, ÉÉN DOEL



Of het nu gaat om een leveringsovereenkomst, een geheimhoudings- of dienstverleningsovereenkomst: contracten zijn deel van onze dagelijks werk. De administratie ervan was tot nu toe complex en weinig transparant.

Met ContX creëert LANXESS nu een nieuw centraal platform voor digitaal contractbeheer. Het resultaat: gemakkelijkere toegang, meer overzicht – en een overkoepelend project voor de hele sector dat laat zien hoe ONE LANXESS succesvol werkt.

HET SYMBOOL

- **De projectnaam 'Octopus'** staat voor de aanpak van het team: in een netwerk, flexibel en in staat om vele thema's tegelijkertijd te bevorderen.
- **Fun Fact:** het team verzamelde octopussen in alle varianten – van knuffeldieren tot een zelf gehaakt exemplaar.

HET PROBLEEM

- **Een meer dan 20 jaar** oud zuiver archiefsysteem met beperkte functies en toegangsrechten
- **Contracten** waren verspreid over verschillende systemen en lokale dossiers
- **Beperkte toegang** leidde tot geringe transparantie qua inhoud en termijnen

DE VISIE

Met ContX worden contracten voor het eerst centraal beheerd – en door hun hele levenscyclus begeleid.

- **Alle contracten** op één locatie
- **Duidelijke verantwoordelijkheden** en contactpersonen
- **Termijnen en to-do's** altijd in het oog
- **Minder zoekinspanningen** en sneller duidelijkheid

“De octopus was voor ons van meet af aan het perfecte symbool: veel armen, veel hersens – en toch een gecoördineerde aanpak.”

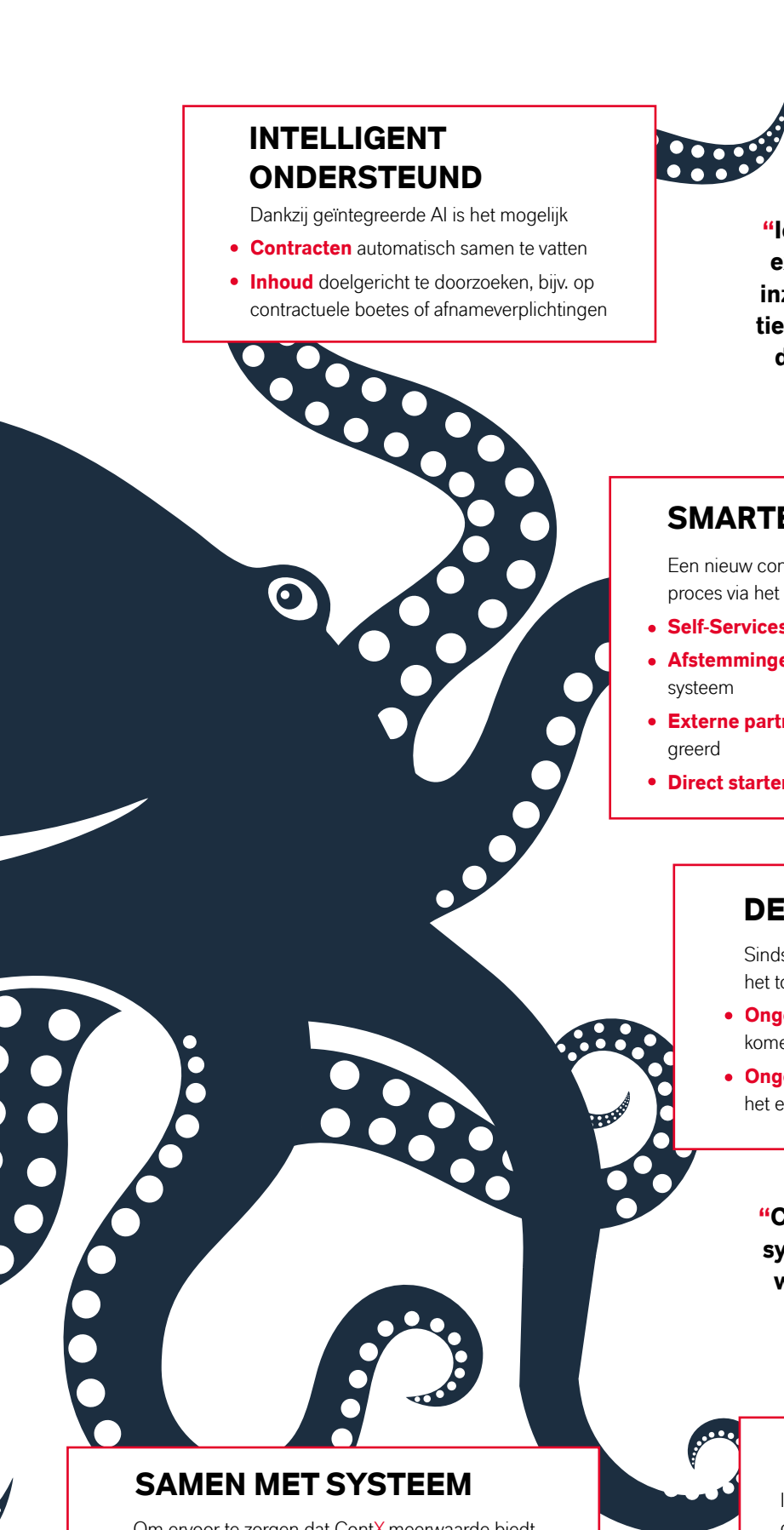
Stephan Deblon,
Senior Patent Counsel, GF LEX

“De echo is heel positief: het systeem wordt actief gebruikt en heeft in het dagelijks leven merkbaar effect. Vooral AI maakt het verschil – het helpt om snel en gericht content te vinden.”

Sandra Thiel,
Procesmanager, GF IT

“Het is voor ons belangrijk om de gebruikers ook na de training op de lange termijn te begeleiden.”

Jennifer Giela,
Legal Operations Center, GF LEX



INTELLIGENT ONDERSTEUND

Dankzij geïntegreerde AI is het mogelijk

- **Contracten** automatisch samen te vatten
- **Inhoud** doelgericht te doorzoeken, bijv. op contractuele boetes of afnameverplichtingen

“Iedereen in het team brengt eigen expertise mee – met een duidelijk inzicht in de verschillende perspectieven. Zo konden we alle energie in de tool steken in plaats van in de organisatie.”

Jasmin Horn, procesexpert, GF CON

SMARTER NAAR HET CONTRACT

Een nieuw contract opstellen? Met ContX verloopt het hele proces via het systeem:

- **Self-Services** voor non-disclosure- en sales-overeenkomsten
- **Afstemmingen** en vrijgaven lopen gestructureerd in het systeem
- **Externe partners** kunnen probleemloos worden geïntegreerd
- **Direct starten van het vrijgaveproces** in het systeem

DE ROLL-OUT

Sinds maart 2026 wordt ContX in EMEA gebruikt en wordt het tot het einde van het jaar wereldwijd uitgerold.

- **Ongeveer 11.000 contracten** zijn al gemigreerd. In de komende maanden stijgt het aantal tot circa **23.000**.
- **Ongeveer 300 gebruikers** werken al in het systeem. Tot het einde van het jaar moeten het er ongeveer **600** zijn.

“ContX is voor mij meer dan alleen een systeem – het laat zien hoe wij samenwerken: in een netwerk, open en als team dat van elkaar leert.”

Maike Krewet, hoofd Business Law, GF LEX

SAMEN MET SYSTEEM

Om ervoor te zorgen dat ContX meerwaarde biedt, stonden vooral de mensen die ermee werken in de focus.

- **Vroegtijdige afstemming** over inhoud, processen en gegevensstructuren met BU's en GF's
- **Praktijkgerichte en interactieve** voorbereiding in 25 trainingssessies
- **Q&A-gesprekken en Deep Dives** voor snelle toelichting van alledaagse vragen en processen
- **Brede ondersteuning** door het nieuw opgerichte Legal Operations Center

HET TEAM

In het project 'Octopus' is iets bijzonders gegroeid: een overkoepelend team voor de hele sector dat met korte wegen en zonder verzuild denken laat zien hoe ONE LANXESS in het dagelijks leven werkt.

“ContX bespaart tijd: commerciële basisgegevens zijn onmiddellijk helder gestructureerd en ik kan direct beginnen met het ontwerp van het contract.”

Julian Korb, Legal Counsel, GF LEX



*Ploegendienstmedewerker
Christian Reiners neemt een
monster.
Kloppen samenstelling, kleur en
consistentie?*



WAAR VERBODEN CREATIEF MAKEN

Tussen strengere EU-voorschriften en groeiende innovatiedruk zet PCH in Leverkusen zich door met op fosfor gebaseerde brandwerende middelen. Voor bedrijfsleider Ralph Armbrust, Business Unit Polymer Additives, is dat pure motivatie. **“Wij moeten altijd iets nieuws ontwikkelen – precies dat is onze drijfveer.”**

Een korte blik op het display, een handbeweging en een nieuwe afstelling. Dan gaat het verder. De medewerkers bij PCH in Leverkusen hebben hun werk precies in het oog. Veel werkt geautomatiseerd, maar niet helemaal zonder menselijke inbreng. Temperatuur, druk, samenstelling – elke afwijking kan beslissend zijn. Routine en vooral ervaring maken deel uit van de analyse. Toch verandert er het een en ander.

“De randvoorwaarden zijn aanzienlijk moeilijker geworden”, zegt bedrijfsleider Ralph Armbrust. “Op het hoogtepunt waren tijdens de oorlog met Oekraïne de energieprijzen in hoog tempo verviervoudigd, voor de oorlog met Iran lagen ze ongeveer twee keer zo hoog als vroeger.” Daarbij komen stijgende grondstofkosten en een orderportefeuille die achterblijft bij de verwachtingen – gevolgen van een gespannen wereldsituatie en de geopolitieke conflicten. Maar de installatie loopt met een goede bezettingsgraad. “Ook dankzij onze uitstekende inkoop”, zegt Ralph Armbrust.

ERVARING BELEVEN

Wie door de installatie gaat, merkt meteen: hierachter schuilen tientallen jaren knowhow in elke stap van het proces. Van de grondstof tot aan het eindproduct – alles gebeurt ter plaatse. “Wij zijn zeer goed in de integratie van voorgaande ontwikkelingen”, verklaart hij. Wat technisch klinkt, wordt in de productie tastbaar. Een lange oranje rij reactoren loopt door de hal. Op hun weg naar beneden worden stoffen onder nauwkeurig gecontroleerde omstandigheden samengevoegd, verwerkt en verder ontwikkeld. Uiteindelijk verlaat het product na meerdere processtappen de hoofdlijn. In deze installatie produceren we aromatische brandwerende middelen – bijvoorbeeld Disflamoll® TKP.



In Leverkusen heeft de BU PLA een van de grootste geïntegreerde productie-installaties voor fosforchemicaliën. Hier: ploegendienstmedewerker Farid Lucan bij zijn controleprocedure.

Na vele processtappen ontstaan aan het einde van de reactielijn de aromatische brandwerende middelen Disflamoll® TP, Disflamoll® DPK en Disflamoll® TKP.

KOSTEN ZIJN BESLISSEND

Maar de eisen veranderen, vooral door strengere wettelijke voorschriften. Zo kwam de jarenlange bestseller Levagard® PP in het kader van REACH onder druk van de regelgeving. Het product staat onder de verdenking kankerverwekkend te zijn. Het gevolg: er moest een alternatief worden ontwikkeld.

“Nieuwe producten ontwikkelen, is voor onze research en toepassingstechniek dagelijks werk”, aldus Armbrust. Samen met zijn vertegenwoordiger Lukas Omann en afdelingsingenieur Christoph Kolanoski worden ideeën voor de implementatie gecontroleerd en doordacht. Want niet alleen het idee zelf is van belang. “Doorslaggevend is vaak de kostenefficiënte omzetting”, aldus Armbrust. “Eigenlijk altijd”, vult Omann aan.

Met Levagard® 3000 is nu een alternatief voor Levagard® PP beschikbaar. Dit geldt als niet-kritisch, maar is bij de productie veel complexer. Momenteel doorloopt Levagard® 3000 in een nieuwe installatie een pilot. Het doel is om de investeringskosten voor een normale productie significant te verlagen.

Tegelijkertijd loopt het bestaande product door. “Het is echter slechts een kwestie van tijd, voordat klanten naar alternatieven vragen”, zegt Armbrust. “Daar zijn we op voorbereid.”

NIEUWE PRODUCTEN

Aan ideeën ontbreekt het niet – voordelige realisatie is vaak de grootste uitdaging. Het team van PCH zet dat consequent samen om.

HARDE CONCURRENTIE

Naast dergelijke wettelijke vereisten zorgt ook de internationale concurrentie voor druk. “Maar wij zetten ons schrap”, zegt Armbrust. Levagard® PP was een van de eerste producten waarvoor LANXESS in Brussel een antidumping-procedure aanspande, en ook won. Achtergrond waren prijzen van buitenlandse concurrenten die

onder de eigen productiekosten lagen. “Nu werkt deze productiestraat op volle capaciteit”, zegt Armbrust.

Dergelijke procedures zijn complex, tijdrovend en binden veel grondstoffen. “Maar bij Levagard® PP was de inzet de moeite waard”, zegt de bedrijfsleider.

BLIK NAAR VOREN

Voor Ralph Armbrust staat vast: de behoefte aan brandwerende middelen zal blijven. Ze dragen bij aan het vertragen van brand en winnen zo waardevolle tijd voor mensen in gevaar.

Hij is ervan overtuigd: zolang in de bouw, de industrie of e-mobiliteit materialen veiliger moeten worden gemaakt, blijft de vraag naar de producten uit Leverkusen hoog. Daarnaast vindt hij: “Crises zetten ons onder druk. Maar ze zetten ons er ook toe aan om beter te worden.”



Ralph Armbrust, bedrijfsleider, Lukas Omann, waarnemend bedrijfsleider, en Christoph Kolanoski, hoofd engineering. zij geven sinds ongeveer een jaar leiding aan het teamwerk.

IN GESPREK

TERESA BERNHEIM,

expert op het gebied van chemicaliënbeleid, GF COM.

“REACH wordt steeds strenger”

Meer veiligheid voor mens en milieu, uniforme regels op de binnenmarkt en een sterke Europese chemische industrie: Dat waren de aanvankelijke doelstellingen van de EU-chemicaliënverordening REACH 20 jaar geleden. Tegenwoordig rijst de vraag: aan welke verwachtingen werd voldaan – en waar blijft REACH achter bij de eigen ambities?

Hoe ontstond REACH eigenlijk?

Teresa Bernheim: De start van deze EU-chemicaliënverordening werd gekenmerkt door grote onzekerheid. Ondernemingen moesten voor het eerst hun chemische stoffen registreren, omvangrijke gegevens verzamelen en daarbij met concurrenten overleggen – volgens het principe ‘One substance, one registration’. Dat heeft weliswaar dubbele dierproeven gereduceerd, maar ook tot conflicten geleid, bijvoorbeeld bij de kostenverdeling voor dure onderzoeken. Tegelijkertijd was de verordening ook volledig nieuw voor de overheden. Er ontstond een pragmatische ‘learning by doing’-fase met nauwe uitwisseling tussen industrie en bestuur.

En hoe is het nu?

Tegenwoordig is REACH aanzienlijk strenger en complexer. De eisen aan gegevens en beoordelingen zijn gestegen en veel regelingen werden in de loop van de tijd exact vastgelegd of verscherpt. Tegelijkertijd is de focus van de regulering veranderd: in plaats van afzonderlijke stoffen geïsoleerd te bekijken, worden in toenemende mate hele stofgroepen aangesproken. Een actueel voorbeeld zijn PFAS, een grote groep extreem duurzame chemicaliën die zich ophopen in het milieu en in organismen. Dat laat zien hoe dynamisch REACH zich heeft ontwikkeld – van een nieuwe regelgeving tot een centraal, voortdurend doorontwikkeld controle-instrument voor chemicaliënbeleid.

Welke producten betrof dit en hoe hebben we gereageerd?

REACH betreft in principe alle stoffen die LANXESS in relevante hoeveelheden in de EU op de markt brengt – geheel volgens het principe ‘no data, no market’. Zonder toereikende gegevens en registratie is verkoop niet mogelijk. De invloed van de regulering op het productportfolio is dan ook



groot. Bijzonder duidelijk is dat bij stoffen die als gevaarlijk worden geclassificeerd. Zo heeft LANXESS de brandwerende middelen HBCD volledig uit het assortiment genomen, omdat ze als milieu- en gezondheidsbedreigend worden beschouwd. Tegelijkertijd werd met Emerald Innovation® 3000 een alternatief ontwikkeld dat dezelfde functie vervult, maar een verbeterd duurzaamheidsprofiel vertoont.

Een ander voorbeeld zijn ftalaat-weekmakers zoals DBP en DIBP. Nadat deze als bijzonder zorgwekkend waren geclassificeerd, heeft LANXESS de productie consequent stopgezet. Hierbij ging het niet om vervanging binnen het eigen portfolio, maar om een duidelijke uitfasering.

Ontwikkelt LANXESS alternatieven?

In elk geval. Wij vertrouwen sterk op gerichte substitutie. Het bandenadditief 6PPD wordt momenteel kritisch bekeken, onder andere vanwege mogelijke milieueffecten. Met Vulkanox® 4060 werd in een vroeg stadium een alternatief ontwikkeld dat een beter gevarenprofiel laat zien. Deze voorbeelden tonen het basisprincipe: LANXESS beoordeelt gevaarlijke stoffen systematisch en beslist dan of ze worden vervangen, veiliger worden vormgegeven of stapsgewijs uit het portfolio worden genomen

– ook met het oog op toekomstige ontwikkelingen in de regelgeving.

Hoe gaat het verder?

Een fundamentele herziening van REACH is op dit moment niet gepland. In plaats daarvan ontwikkelt de EU de bestaande regelgeving doelgericht verder, vooral via aanpassingen van de zogenaamde technische bijlagen. In deze bijlagen is gedetailleerd vastgelegd welke gegevens bedrijven moeten leveren en hoe stoffen moeten worden gecontroleerd en geëvalueerd. Als deze vereisten worden gewijzigd, heeft het directe invloed op de praktijk. Ondernemingen moeten bijvoorbeeld aanvullende onderzoeken uitvoeren of nieuwe informatie over milieu- en gezondheidseffecten verstrekken – ook al blijft de eigenlijke tekst van de wet ongewijzigd.

Zijn de specificaties veranderd?

Inhoudelijk is te verwachten dat de regelgevende druk eerder toeneemt. Autoriteiten werken voortdurend aan nieuwe beperkingen en de trend naar regulering van alle stofgroepen versterkt deze ontwikkeling nog eens. Voor ondernemingen betekent dit dat dat ze hun stoffen voortdurend controleren, registraties up-to-date houden en vroegtijdig aan alternatieven werken.

Een bijzonder kritisch punt daarbij is de concurrentie. Europese ondernemingen investeren veel tijd en geld om te voldoen aan de strenge REACH-normen. Tegelijkertijd komen er nog steeds geïmporteerde producten op de EU-markt die niet aan deze eisen voldoen en soms zelfs verboden chemicaliën bevatten. Omdat deze producten vaak goedkoper zijn, ontstaat er een duidelijk concurrentienadeel voor fabrikanten die zich houden aan de regels, wat het risico voor consumenten én milieu vergroot. Dienovereenkomstig neemt de druk toe om importen aanzienlijk scherper te controleren.

40%

van de reizigers zegt dat hun gegevens via openbare WLAN-netwerken zijn misbruikt.

Bron: BKA

Bijna iedereen

5.

verliest apparatuur in het buitenland – meestal door diefstal.

Bron: globalsecure

Meer dan

5 miljoen

onveilige hotspots werden alleen al in 2025 wereldwijd geïdentificeerd – maar toch maakt elke derde gebruiker verbinding met dergelijke netwerken.

Bron: Zimperium



GEVAAR IN DE BAGAGE

CYBERRISICO'S OP REIS: ZO BLIJF JE BESCHERMD!

Op zakenreis of vakantie: smartphone, laptop en tablet zijn vandaag de dag onmisbare begeleiders. Ze helpen ons bij de navigatie, boeking en communicatie – en zetten tegelijkertijd de deur wagenwijd open voor cybercriminelen. Want juist onderweg verlaten we de vertrouwde, beschermde IT-omgeving en bewegen we ons in een duidelijk riskantere digitale omgeving. **Het goede nieuws:** met wat voorbereiding en oplettendheid kunnen de meeste risico's effectief worden verminderd. Onze experts op het gebied van cybersecurity laten zien waarop het aankomt.

Snel handelen kan schade duidelijk beperken! Deel je ervaringen graag in de Cybersecurity Community



“Reizen verandert ons gedrag

– en dat is precies waar aanvallers gebruik van maken. Tijdsdruk, ongewone situaties en de ‘vakantiemodus’ zorgen vaak dat we minder goed oppassen. Tegelijkertijd maken we gebruik van onveilige netwerken of installeren we spontaan nieuwe apps.”

Timo Kukuk, Chief Information Security Officer bij LANXESS



ALS HET GEBEURT: **JUIST REAGEREN**

1. ONMIDDELIJK HANDELEN Apparaat blokkeren of lokaliseren, wachtwoorden onmiddellijk veranderen

2. INCIDENT MELDEN Als het gegevens of apparaten van LANXESS betreft: Support informeren en ervaring delen in de Cybersecurity Community

3. TOEGANG BEVEILIGEN Accounts controleren en beveiligen



DE MEEST AANVALSSCENARIO'S

FAKE-WLAN ('EVIL TWIN')

Vervalste hotspots met namen als 'Free Airport WiFi' lijken heel betrouwbaar. Wie er verbinding mee maakt, geeft gegevens mogelijk rechtstreeks door aan criminelen. Daarom is het beter openbare wifi te vermijden. Dat geldt ook voor WLAN van het hotel.

PHISHING & SMISHING

Misleidend echt nieuws over vluchten, hotelreserveringen of facturen horen bij de meest voorkomende aanvalsmethodes die dankzij AI ook steeds moeilijker herkenbaar worden. Bovendien zijn reisreserveringen een bijzonder populair doelwit: platformen rapporteren in korte tijd meer dan 500 tot 900% fraude.

SHOULDER SURFING

In het vliegtuig of in het café is een snelle blik over de schouder genoeg om wachtwoorden of gevoelige informatie mee te lezen.

VERLIES VAN APPARATUUR

Als een onbeveiligd apparaat verloren gaat, hebben onbevoegden toegang tot e-mails, accounts of bedrijfsgegevens – met mogelijk ernstige gevolgen.



GOED VOORBEREID VAN START GAAN

De experts voor cybersecurity bij LANXESS adviseren de volgende maatregelen voor begin van de reis.

- ✓ **Update uitvoeren:** besturingssystemen en apps up-to-date houden.
- ✓ **Multi-factor-authenticatie (MFA) activeren:** deze vermindert het risico op geslaagde aanvallen met een veelvoud.
- ✓ **Travel light:** neem alleen de gegevens en apparaten mee die ook echt nodig zijn.
- ✓ **Back-up maken:** gegevens lokaal of in de cloud opslaan.
- ✓ **VPN gebruiken:** vooral bij het gebruik van openbare netwerken.
- ✓ **Apparaatblokkering activeren:** PIN, biometrische procedures of wachtwoord ook echt gebruiken.
- ✓ **Vrijgaven deactiveren:** bijvoorbeeld automatische WLAN-verbindingen of AirDrop.
- ✓ **Een extra tip:** maak, indien mogelijk, gebruik van mobiele gegevens in plaats van openbare WLAN voor gevoelige processen zoals online banking of de toegang tot bedrijfsgegevens.

QUALITYWORKS.

OOK OP WEG NAAR DE MAAN – ONZE OXONE®

In 1972 vloog met Apollo 17 het laatste ruimteschip met menselijke bezetting naar de maan. In april van dit jaar volgde met Artemis II eindelijk weer een bemande missie naar de maan. Drie astronauten en een astronoute vlogen om onze satelliet heen, verzamelden gegevens en bereidden daarmee de volgende missie voor, die weer mensen naar het oppervlak van de maan zal brengen. Na tien dagen keerde de crew gezond en wel terug naar de aarde.

Maar wat deden de vier eigenlijk in deze tijd? Ook hooggespecialiseerde ruimtereizigers die uit duizenden sollicitanten zijn geselecteerd, kunnen zich niet volledig aan de wetten van hun lichamelijke behoeften onttrekken – op een bepaald moment moeten ook zijn naar het toilet.

Precies op dat punt komt LANXESS in het spel. Want in zekere zin vloog ook een klein stukje van ons bedrijf mee naar de maan. Voor de voorbehandeling van de urine aan boord van de Orion-capsule wordt de Oxone®-chemie van LANXESS toegepast. Niet zo spectaculair als een raketstart – maar zonder goed werkende sanitairtechniek zou ook de modernste maanmissie snel afgelopen zijn.

LANXESS
Energizing Chemistry