

REVISTA DO COLABORADOR

X PRESS

Manter-se Firme

Aumentar os preços e fazer com que os clientes os aceitem de forma duradoura. Relatos dos colegas do setor de vendas.

PÁGINA 14

Detecção

A nova análise de ultratrass para ácido sulfúrico apresenta grandes oportunidades no setor de semicondutores.

PÁGINA 4

100 ANOS DEFININDO O TOM

Tudo começou há um século, graças ao espírito inovador de Julius Laux, – e, até hoje, os óxidos de ferro de Krefeld-Uerdingen tingem as calçadas, o concreto e os edifícios no mundo todo com as mais diversas cores. Um aniversário que reflete uma economia circular de longa data e uma grande força de inovação. **PÁGINA 6**

LANXESS
Energizing Chemistry

DIRETO DA EMPRESA

NOSSO FUTURO TEM UMA HISTÓRIA



PREZADOS COLEGAS!

As ideias de ontem geram as soluções de amanhã. Isso é quase tão impressionante quanto a nossa produção de óxido de ferro em Krefeld-Uerdingen: Faz 100 anos que os fluxos de resíduos têm produzido pigmentos de alta qualidade – muito antes de termos como sustentabilidade ou economia circular moldarem nossas vidas. Fizemos uma visita à cadeia de produção altamente complexa e uma retrospectiva de um século de inovação. Saiba mais a partir da página 6.

A inovação e a adaptabilidade também são necessárias em um ambiente global cada vez mais incerto. As guerras na Ucrânia e no Oriente Médio está afetando mercados e cadeias de suprimentos no mundo todo. Portanto, é mais

importante mantermos a capacidade de agir. Nossas equipes de vendas foram desafiadas a implementar com sucesso os aumentos de preço necessários de 50% ou mais no mercado. Veja como conseguiram realizar esse ato de equilíbrio a partir da página 14.

A atuação proativa também é necessária na planta de PCH em Leverkusen. Os retardantes de chamas fazem uma contribuição importante para a segurança. Ao mesmo tempo, as novas normas da UE estão alterando o cenário regulatório. Por isso, as equipes estão desenvolvendo alternativas desde o início e impulsionando inovações, antes mesmo que as novas regulamentações entrem em vigor. Descubra como estão conduzindo essa mudança a partir da página 18.

DIVIRTAM-SE COM A LEITURA!

MIRKA STEIN,

CHEFE DE RELAÇÕES INTERNAS



Aqui você também encontra todas as edições on-line.

A próxima Xpress será publicada em setembro. Envie sugestões de temas ou sua opinião para:
xpress@lanxess.com

Expediente

Publicado por: LANXESS AG, Corporate Communications

Responsável de acordo com a lei de imprensa alemã: Claus Zemke, Corporate Communications, 50569 (Köln) Colônia

Equipe editorial: Mirka Stein, Kathrin Achenbach, Annette Westhoff

Layout e

Produção:

Westhoff Corporate Publishing, Bonn

Impressão: Wir machen Druck, Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock, Fotografia de Thilo Schmülgen, Colônia

*Xpress-Redaktion,
LXS-COM-ICOM,
Kennedyplatz 1, 50969 Colônia,
Telefone: 0221/8885 2587,
Fax: 0221/8885 6022,
xpress@lanxess.com*

A Xpress é impressa em papel 100% reciclado e só utiliza tintas sem óleo mineral.

Declarações sobre o futuro: Esta revista contém declarações de expectativas, incluindo opiniões, por parte da empresa, e de terceiros. Diversos riscos, conhecidos ou não, assim como incertezas e outros fatores, podem levar a circunstâncias em que a posição financeira ou o desenvolvimento econômico da LANXESS AG difira consideravelmente das expectativas aqui apresentadas, de modo expresso ou indiretamente. A LANXESS AG não garante que as opiniões, sobre as quais estas declarações se baseiam, estejam corretas e se isenta de qualquer responsabilidade quanto à precisão futura das afirmações, ou quanto à ocorrência, de fato, dos desenvolvimentos futuros aqui estabelecidos. A LANXESS AG não se responsabiliza, direta ou indiretamente, pelas informações, estimativas, expectativas de metas ou opiniões aqui apresentadas, nem devem os leitores nelas se apoiar. A LANXESS AG não se responsabiliza por quaisquer erros, omissões ou declarações incorretas neste comunicado. Em conformidade, nenhum representante da LANXESS AG ou empresa do grupo ou de seus respectivos órgãos aceita qualquer responsabilidade que possa advir, direta ou indiretamente, do uso desse documento.

04 LANXESS NO MUNDO TODO

EM FOCO



- 6 100 anos Definindo o Tom**
Nossos pigmentos de óxido de ferro celebram o 100º aniversário: é hora de olhar mais de perto para essa história de química e economia circular, bem como para uma rede de produção altamente interconectada que transforma resíduos de ferro em pigmentos de classe mundial.
- 9 Tradição com Futuro**
Michael Ertl, chefe da unidade de negócios IPG, aposta na inovação – afinal, a IPG tem 100 anos de experiência.

PRODUTOS E MERCADOS

13 Quebra-cabeças/Lancer & Success

14 Manter-se Firme

Fazer ajustes de preços e convencer os clientes – uma tarefa desafiadora para nossas equipes de vendas. Em especial desde o início do ano, muitos produtos registraram aumentos de preços superiores a 50%. Aqui, eles compartilham suas experiências.

18 Onde as Proibições Estimulam a Criatividade

A planta de PCH em Leverkusen continua forte, apesar das regulamentações mais rigorosas da UE e da pressão por inovação. Durante visita ao local, os colegas explicam como isso é feito.

21 “O REACH está ficando cada vez mais rigoroso”

O que o Regulamento sobre Produtos Químicos da UE trouxe de novo? Uma entrevista com a nossa especialista, Teresa Bernheim.

24 A Qualidade Funciona

Eles foram para uma missão lunar: os die Oxone® da BU MPP.

COLABORADORES E TRABALHO EM EQUIPE

16 Oito Braços, um Objetivo

Os contratos são a espinha dorsal dos nossos processos de negócios – e, até agora, sua gestão costumava ser trabalhosa. Com o ContX, a LANXESS agora está estabelecendo uma plataforma única de gerenciamento de contratos digitais. A equipe “Octopus” compartilha insights.

22 Perigo na Bagagem

Como se proteger contra riscos cibernéticos em viagens



NA TRILHA DO NADA

Leverkusen. Encontre dez moedas douradas em uma montanha de um trilhão de moedas prateadas: o que parece impossível é parte do dia a dia do novo processo de análise de ultratraços da unidade de negócios All. Recentemente, o sistema de última geração entrou em operação na planta de ácido sulfúrico em Leverkusen. Com isso, a equipe agora consegue detectar impurezas na faixa 10 partes por trillion (ppt) e oferecer ácido sulfúrico aos clientes do setor de semicondutores em uma pureza que atende até aos mais altos requisitos de qualidade.

Assim, a LANXESS está explorando novas oportunidades em uma indústria cujas exigências em relação à pureza dos materiais aumentam a cada nova geração de chips. “Com nosso grau de pureza, que agora podemos demonstrar com precisão, estamos definindo um novo padrão de referência. Essa qualidade é atualmente única em toda a Europa. Ela marca a entrada no segmento premium de um mercado altamente sensível e mostra que estamos mudando ativamente os limites do que é mensurável aqui em Leverkusen”, conta Ansgar Eltner, Chefe de Operações.



“Foi impressionante ver como o pensamento ONE-LANXESS foi vivenciado na reunião da ACC deste ano, com oportunidades promissoras para colaborações de negócios mais intensas.”

Frederique van Baarle, membro do Conselho Administrativo, na Reunião Anual deste ano do American Chemistry Council, em Colorado Springs, EUA.

Economizar Dinheiro com Ar Quente!

Botlek. Vapor custa – mais ou menos. Os preços variam de 5 a 50 euros por tonelada, a cada hora. O preço do vapor depende do preço de mercado da eletricidade. Agora, a equipe de produção está tentando tirar proveito dessa flutuação. Como parte do projeto de Excelência Operacional em Botlek, a equipe Operational Excellence Site Diagnostics (Diagnóstico de Unidades Operational Excellence) e a unidade de produção desenvolveram um conceito com um objetivo claro: a planta deve economizar cerca de 400 mil euros por ano em custos de energia. A ideia por trás disso: quando o vapor é caro no mercado, a unidade de negócios F&F se concentra mais na produção interna própria. Se os preços caírem, aumentam as compras de vapor.

Os requisitos já foram atendidos no local. A oxidação do produto principal tolueno produz resíduos que são queimados. O calor residual resultante produz vapor. “No futuro, faremos a coleta direcionada desses resíduos”, conta o gerente de projeto Andreas Harwardt. “Em períodos em que os preços do vapor estão altos, produzimos o máximo possível por conta própria. “Se o preço de mercado estiver baixo, usamos principalmente o vapor adquirido externamente.” A implementação já está em andamento. No entanto, não é possível traduzir o conceito para outras unidades de produção: “Apenas em Botlek, temos uma situação especial em que estamos produzindo vapor por conta própria ao mesmo tempo que compramos externamente com preços variáveis”, disse Harwardt.

LI, ENCONTREI E ECONOMIZEI DINHEIRO

Países Baixos. Lendo a Xpress, Matthias Risse, vice-gerente da unidade de produção de Botlek, BU F&F, se deparou com um artigo sobre o uso da IA em Kallo.

“Eu pensei: isso também serviria para nós. Mais especificamente, para o nosso processo de cristalização do ácido benzoico.” Sem hesitar, ele iniciou uma sessão de brainstorming com os cientistas de dados do Departamento de TI e seus especialistas em processos.

Com sucesso: o sistema de aprendizado de máquina baseado em IA, o CrystalAIzers, agora analisa os dados atuais do processo, prevê a qualidade esperada do produto e oferece recomendações concretas para o modo ideal de condução da cristalização. O resultado: maior recuperação, menos resíduos a serem eliminados e queimados, além de economias esperadas de até 600 mil euros por ano, sem investimentos adicionais. Isso mostra que: **a leitura do Xpress vale a pena!**

Fotos: LANXESS

FATOR DE SUCESSO PERSPECTIVA DO CLIENTE



PHILIPP SCHALAPSKI,
Gerente de marketing

Com o LOOP (LANXESS Order Overview Portal, ou Portal de visão geral de pedidos da LANXESS), a LANXESS desenvolveu um novo portal de comércio eletrônico que simplifica e torna mais transparente o processo de pedidos para clientes em formato digital. Desde julho de 2024, a plataforma está on-line, e a unidade de negócios IPG já fez seus negócios on-line avançarem de maneira significativa. Philipp Schalapski e Karolin Siebert explicam como os processos, a colaboração e o atendimento ao cliente em si mudaram.

O LOOP está funcionando perfeitamente na IPG. Como vocês conseguiram fazer isso?

Philipp Schalapski: O fator decisivo foi que pudéssemos criar o LOOP como BU-piloto desde o início, com foco constante em nossos clientes. Junto com os setores de atendimento ao cliente e vendas, perguntamos: o que realmente agrega valor aos clientes? Assim, surgiu uma plataforma que torna os pedidos, os documentos e as informações acessíveis de forma fácil e centralizada. Ao mesmo tempo, envolvemos os clientes desde o início, oferecemos treinamento específico e incorporamos seu feedback em ciclos ágeis. O foco foram as distribuidoras e as agências.

Quais são os benefícios do LOOP em relação ao uso diário para a LANXESS e para os clientes?

Karolin Siebert: Nós estamos sentindo um alívio significativo. O LOOP permite que os clientes registrem seus próprios pedidos diretamente e os transfiram de maneira automática para o sistema SAP – nós apenas fazemos a aprovação final. Assim, temos mais tempo para dedicar ao atendimento personalizado e a questões mais complexas. Isso reforça nosso papel como um parceiro consultivo.

Ao mesmo tempo, nossos clientes se beneficiam de uma oferta abrangente de autoatendimento: Você pode visualizar ordens de compra, faturas e recibos de entrega, acompanhar e rastrear remessas e refazer um pedido com rapi-



KAROLIN SIEBERT,
Chefe de Serviços de Atendimento ao Cliente EMEA

dez por meio da função Re-Order (Refazer pedido). O fato de que todas as informações estão disponíveis 24 horas por dia e de a solução ter sido projetada de forma deliberadamente intuitiva tem sido muito bem recebido. Isso não só aumenta a eficiência, mas também eleva a retenção de clientes.

Como o LOOP ajuda a atingir as metas de comércio eletrônico da LANXESS?

Philipp Schalapski: Ao olhar para os nossos números, podemos ver como o LOOP se tornou importante para nós. Desde que lançamos a plataforma há cerca de dois anos, nossa participação no e-business cresceu quase 10%. Mais da metade dos nossos negócios on-line agora é feita através do LOOP. A plataforma é uma contribuição importante para a meta de toda a empresa de atingir uma participação de 40% no comércio eletrônico. E ainda vemos muito potencial para o LOOP. É por isso que estamos trabalhando para disponibilizar a plataforma em mais regiões, especialmente na China e no Brasil, onde ainda há questões jurídicas a serem resolvidas. Além disso, versões adicionais de outros idiomas estão sendo projetadas a fim de facilitar ainda mais o acesso para os clientes no mundo todo.

O que futuro reserva para o LOOP?

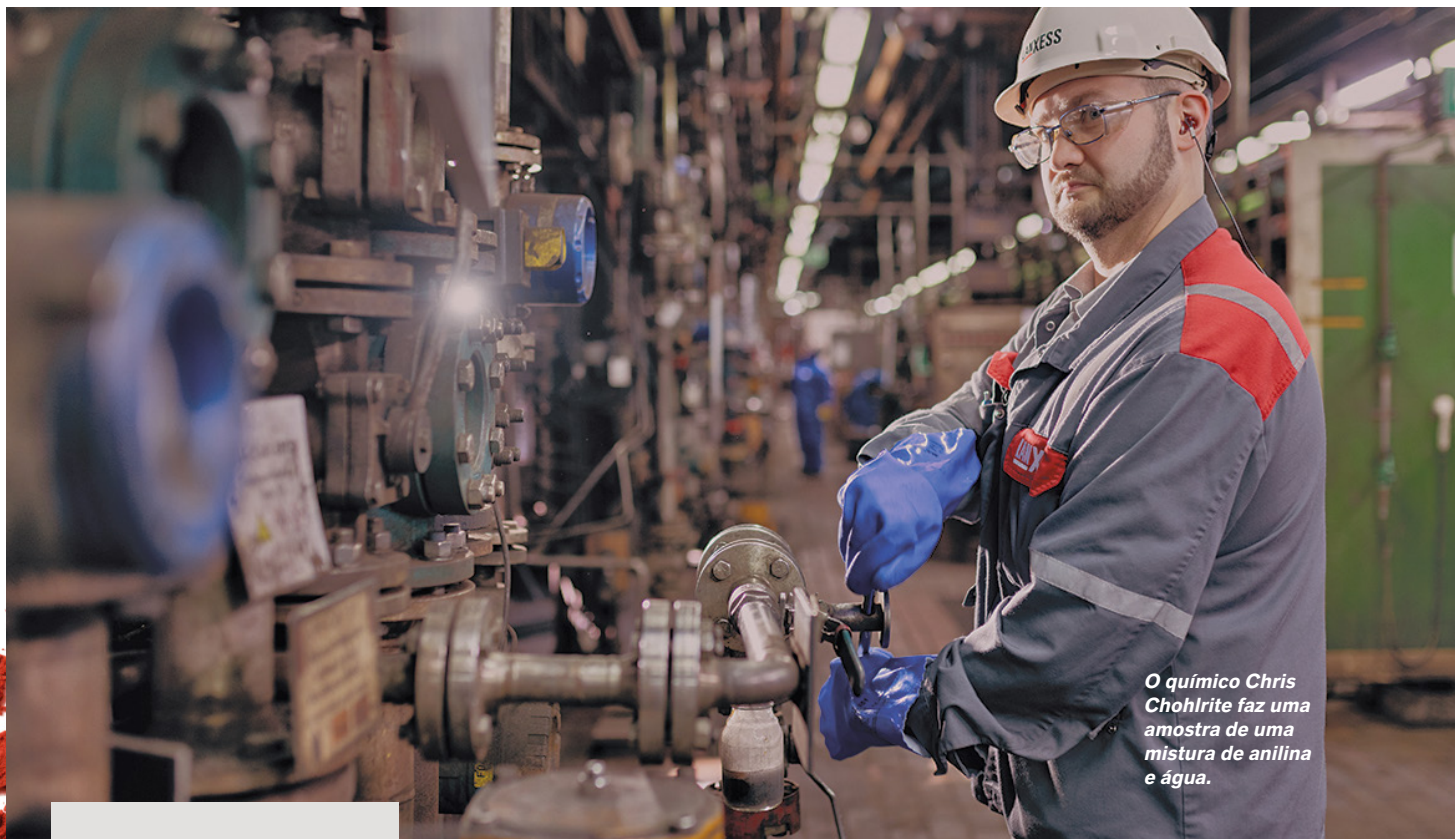
Karolin Siebert: Temos muitas ideias para abordar com as outras unidades de negócios, o Departamento de TI e a equipe de Excelência Comercial. O “LOOP Service Agente”, um chatbot com tecnologia de IA, é particularmente entusiasmante. Por exemplo, ele poderá fornecer aos clientes informações sobre o status dos pedidos, responder a perguntas frequentes ou ajudar a navegar pela plataforma. Em perspectiva, ele também poderá sugerir produtos compatíveis do portfólio da LANXESS para melhorar ainda mais a experiência do usuário. Além disso, estamos trabalhando em idiomas adicionais e na disponibilização da plataforma em outras regiões. Então, ainda vemos muito potencial!

100 ANOS...



... DEFININDO O TOM

O que antes era considerado um subproduto sem valor, hoje em dia tinge pedras, concreto e edifícios no mundo todo. Há 100 anos, a planta de LAUX em Krefeld-Uerdingen produz pigmentos de óxido de ferro, um processo único no mundo todo. Uma história sobre química, economia circular e uma rede de produção altamente interconectada, que produz pigmentos de classe mundial a partir de resíduos de ferro, experiência e trabalho em equipe.



O químico Chris Chohlrite faz uma amostra de uma mistura de anilina e água.

EM RESUMO

- **Produção industrial de óxido de ferro em Uerdingen desde 1926**
- **A maior instalação de produção de óxido de ferro sintético do mundo**
- **Cores: vermelho, preto, amarelo, marrom, laranja**
- **Formas de entrega: pós, granulados, compactados e suspensões**

Durante nossa visita, o gerente da planta, Holger Friedrich, tomou café em uma xícara com a tabela periódica dos elementos químicos. Um pequeno detalhe que conta muito. Afinal, quando o gerente das instalações de redução fala sobre o processo LAUX, nada soa como rotina. “É quase como alquimia”, conta ele. O ferro sólido é processado mecanicamente, os fluidos fluem, os gases são produzidos, e o calor é liberado. As substâncias mudam de forma e uma massa escura e lamacenta se transforma em pigmentos brilhantes em vermelho, preto ou amarelo. “Essa diversidade de processos, especialmente a combinação de produtos químicos orgânicos e inorgânicos, é rara hoje em dia, sobretudo em uma única operação”, explica ele.

Essa é uma característica especial do processo LAUX: química orgânica e inorgânica



ca interagem diretamente. Em uma reação comum, o ferro metálico produz um óxido de ferro, acoplado à implementação de uma matéria-prima orgânica.

O fato de a empresa se chamar “Instalação de redução” ainda assim tem motivos históricos. “Na verdade, produzimos pigmentos de óxido de ferro, então o ferro oxida”, explica Friedrich. “O nome vem da redução simultânea do nitrobenzol em anilina com essa oxidação.” A princípio, o pigmento



Os resíduos automotivos são o ponto de partida para a produção. Eles são armazenados em um enorme pavilhão, misturados e preparados para os redutores (foto abaixo).



to não era o foco. Quando o processo foi desenvolvido no início do século XX, a anilina, que era necessária para produzir corantes sintéticos, era o material valioso. O óxido de ferro se acumulava como um lodo que, por muito tempo, não se sabia o que fazer com ele. O químico Julius Laux reconheceu o potencial desse subproduto em meados da década de 1920, estabelecendo a base para a produção de óxido de ferro industrial.

INSTALAÇÃO DE REDUÇÃO: ONDE O FERRO SE TRANSFORMA EM TINTA

A matéria-prima mais importante para as instalações de redução vem de um setor

TRADIÇÃO COM FUTURO

100 ANOS DE EXPERIÊNCIA: É com isso que a unidade de negócios IPG quer explorar novos potenciais de mercado.



Michael Ertl,
Chefe da BU IPG

Sr. Ertl, há 100 anos, a LANXESS vem fabricando pigmentos de óxido de ferro em Krefeld-Uerdingen de acordo com o processo LAUX. Por que isso é tão bem-sucedido?

O inventor do processo, Julius Laux, fez uma pergunta surpreendentemente moderna há cerca de 100 anos: e se o lixo não fosse lixo? O ponto de partida foi a produção de anilina a partir de nitrobenzol e sucata de ferro – um processo que gerava grandes quantidades de óxido de ferro como subproduto. Laux percebeu que esse óxido de ferro é particularmente colorido e puro em determinadas condições, além de ser adequado como um pigmento de alta qualidade. Até hoje, o processo é considerado um dos mais sustentáveis na produção de pigmentos de óxido de ferro. A combinação do uso de um circuito de resíduos metálicos e de etapas de processo com eficiência energética torna o processo LAUX um fator crítico para o sucesso.

Porém, eles não fabricam pigmentos apenas na Alemanha. Qual é a importância da rede de produção global para a IPG?

Muito grande. Temos escritórios em todos os cinco continentes. Aqui na

Europa, ainda processamos pigmentos na Espanha e na Inglaterra, e também nos EUA, Brasil, China e Austrália. Essa diversificação geográfica é uma vantagem central. Com isso, temos uma maior capacidade de entrega e somos mais resilientes a conflitos comerciais, sanções, restrições de exportação, instabilidade política ou crises regionais. Ao mesmo tempo, é importante que a unidade de produção da Alemanha permaneça competitiva, em especial no que diz respeito aos custos de energia, que desempenham um papel fundamental em nossa produção com consumo intensivo de energia. Por meio de investimentos direcionados em nossas plantas e processos, estamos impulsionando ainda mais a otimização energética.

100 anos de tradição: onde vocês estão inovando?

Uma ampla gama de aplicações é importante para manter nossas plantas ocupadas. É por isso que estamos constantemente conquistando novos mercados, mesmo além das aplicações de coloração clássicas. Um exemplo atual é a tecnologia de baterias: além de óxidos de ferro, a produção de baterias de fosfato de ferro-lítio também pode ser feita usando fosfato de ferro. Para o fosfato de ferro, após a fabricação bem-sucedida na planta-piloto, a IPG está desenvolvendo o processo em escala industrial para implementação como instalação de produção. Esse mercado está crescendo em um ritmo acelerado no mundo todo e estamos conduzindo pesquisas na área. No momento, os materiais de cátodo LFP e as baterias correspondentes são produzidos principalmente na China. A Europa ainda não tem capacidade suficiente, mas queremos mudar isso.

que, inicialmente, não tinha muito a ver com tintas: a indústria automotiva. São usadas limalhas de ferro e cortes metálicos produzidos durante a usinagem de peças fundidas. “Portanto, já começamos a usar a economia circular quando o termo ainda não era oficial”, disse Christian Schütte, que trabalha na planta há mais de três décadas e é responsável pela compra de matérias-primas. “A sustentabilidade sempre foi parte integrante do processo.”

Contudo, os resíduos não todos iguais: “A qualidade do ferro que recebemos influencia claramente a qualidade da tinta”, diz o especialista. Assim, em um enorme armazém, as variedades com diferentes tamanhos de grãos e qualidades são misturadas para produzir uma matéria-prima o mais ideal possível. Em seguida, o material é processado mecanicamente em moinhos de galgas, classificado e preparado para o processo. Nas instalações de redução, a reação em si ocorre, então, de forma quase totalmente automática. Por ser exotérmica, libera grandes quantidades de calor. Essa energia é usada de forma consistente para gerar vapor e água quente para o próprio processo, mas também para outras plantas na unidade de produção. “De certa forma, somos a caldeira da IPG”, diz Schütte.

DE SUBSTÂNCIA LÍQUIDA A PIGMENTO SÓLIDO

Por fim, o óxido de ferro deixa as instalações de redução como uma pasta tratada e sem anilina, de consistência espessa e completamente livre de ingredientes prejudiciais. Através de pontes tubulares, ele segue para a próxima planta: Pastas e clín-



“Um verdadeiro oxidador de ferro também gosta de ser colorido no trabalho”, diz Luczak, Chefe da Planta “Pastas e clínques”.

queres. “Temos o produto em sua forma”, diz o gerente da planta, Bartholomäus Luczak. “Nós transformamos a massa lamacenta em um material sólido.”

“Pastas e clínques” é a maior planta no Chempark em termos de área, com seis grandes edifícios principais, cinco salas de controle e uma extensa rede de tubulação ramificada em uma área de cerca de cinco hectares. Aqui, a pasta é submetida a um processo de remoção de resíduos ferrosos, espessamento, lavagem e, em seguida, secagem. Depois, o caminho restante determina a cor: os pigmentos pretos ou amarelos surgem diretamente do processo. Para obter os pigmentos vermelhos, a pasta preta é então calcinada – ou seja, passa por um tratamento térmico.

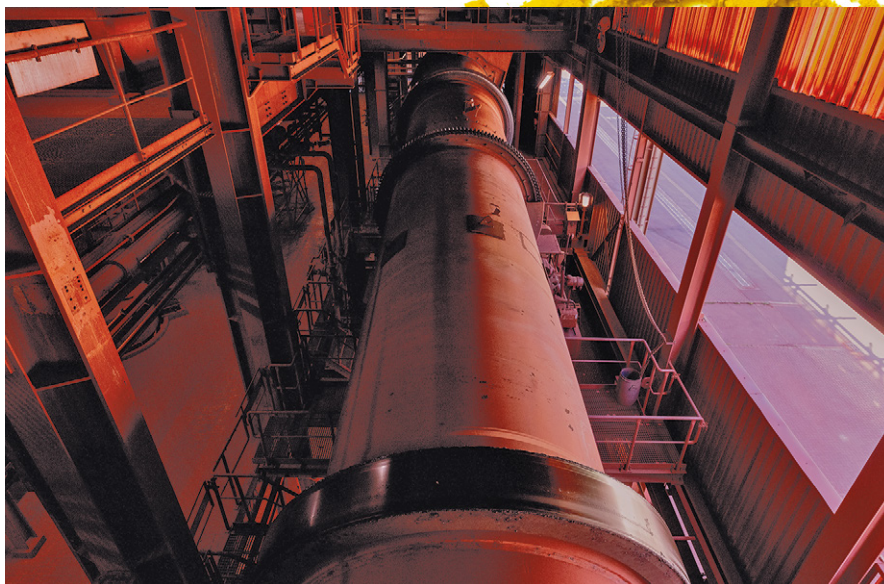
Para isso, são utilizados os fornos rotativos gigantes, localizados em uma estrutura separada, onde as temperaturas são de até 900 graus Celsius. Regina Müller, chefe adjunta de turno, faz uma ronda de inspeção no momento. Não é apenas a dimensão, mas toda a atmosfera é impressionan-





ATMOSFERA SURREAL

Ao longo dos anos, fornos, linhas e conjuntos de máquinas adotaram a cor vermelha do pigmento.



Regina Müller em uma ronda de inspeção nas instalações. Nos fornos giratórios gigantes, os pigmentos pretos são calcinados em vermelho.

te: ao longo dos anos, os enormes fornos, tubulações e equipamentos adotaram a cor vermelha do pigmento calcinado aqui. “Normalmente, é muito mais quente aqui”, explica ela. “Nossos fornos estão em manutenção.”

NÃO É LIMPA, MAS É COLORIDA

Geralmente, a manutenção é um tópico importante para a equipe de Uerdinger. O pigmento tem uma forte ação abrasiva – os transportadores helicoidais, as tubulações e os conjuntos de máquinas estão sujeitos a grandes cargas durante a operação con-

tínua. Por isso, os equipamentos devem ser inspecionados, submetidos à manutenção e reparados regularmente. “Apesar da automação, passamos muito tempo nas instalações, reconfigurando linhas e, às vezes, fazendo intervenções manuais”, conta Müller. “É isso que me atrai.”

Nem é preciso dizer que os pigmentos fazem mais do que apenas dar cor ao pavilhão e ao ambiente. Os trajes de trabalho têm traços visíveis do produto no final do turno. “Nossa planta não é limpa”, diz Müller, “mas é colorida”.

DESTAQUES

- **Cerca de 15 milhões de toneladas de pigmentos foram produzidas pela unidade de negócios nos últimos 100 anos, o suficiente para pintar a área da Alemanha em preto, vermelho e amarelo cinco vezes.**
- **As cores básicas de vermelho, preto, amarelo, marrom e laranja criam um total de cerca de 100 cores diferentes.**
- **Oom o Bayferrox®, a LANXESS é uma das líderes mundiais em pigmentos de óxido de ferro.**
- **No setor da construção, o Bayferrox® é sinônimo de pigmentos de óxido de ferro, assim como Kleenex é sinônimo de lenços de papel.**



A tonalidade é adequada? Quando os pigmentos saem dos fornos rotativos, é realizado o primeiro controle de qualidade.

UM TODO PODEROSO – HÁ 100 ANOS

Depois da parada em “Pastas e clínques”, o caminho do pigmento ainda não está completo. “Nós o passamos para os colegas da moagem”, explica Müller. Aqui, o pigmento passa por um processo de refinamento —é misturado e, dependendo da respectiva aplicação posterior, finamente moído ou compactado como em um formato de fornecimento com baixo teor de poeira, de acordo com a forma e finalidade de uso que o cliente dará a ele depois.

A cadeia de produção estreita é uma dos motivos pelos quais o processo continua a ser bem-sucedido mesmo depois de 100 anos, e é usado apenas aqui no mundo todo. “Muitas etapas do processo, longos percursos e grandes tonelagens. Os fluxos de material devem ser coordenados e os prazos respeitados – 24 horas por dia, 7 dias por semana. Em uma única planta, isso seria difícil de ser demonstrado”, declara Luczak. Para Friedrich, a colaboração estreita e baseada em parceria é fundamental: “Qualquer que seja a planta, nós dizemos: fazemos óxido de ferro juntos. Não dá para copiar esse espírito de equipe, juntamente com 100 anos de experiência.”



Durante a cerimônia em Krefeld (da esquerda para a direita): Hubert Fink, Membro do Conselho Administrativo, Frank Meyer, Prefeito da cidade de Krefeld, e Michael Ertl, Chefe da BU IPG.

“Estamos muito felizes por comemorar o 100º aniversário da produção de pigmentos em nossa unidade hoje. Por 100 anos, as cores de Krefeld têm feito do mundo um lugar colorido. É aqui que bate o coração do nosso negócio global de pigmentos inorgânicos de coloração.”

Hubert Fink, Membro do Conselho Administrativo



Para quem prefere assistir em vez de ler, confira aqui o vídeo do aniversário.

ENCONTRE A RESPOSTA E GANHE!

1. PROCURA-SE SÓSIAS



Todos os sorvetes têm um sócia. Mas será que você consegue encontrá-los?

2. DE QUAL SUBSTÂNCIA O ÓXIDO DE FERRO ERA O SUBPRODUTO?

- a. Anilina
- b. Lítio
- c. Carbono

3. JOGO DOS ERROS

Na imagem abaixo, há cinco diferenças escondidas.



Fotos: LANXESS

LANXESS SIGNIFICA...

► Lancer: aprender melhor

A partir de 2027, um novo fornecedor substituirá o antigo sistema Xlearn. O myLearning será uma plataforma centralizada para aprendizagem e treinamento de segurança na LANXESS no mundo todo. Os colaboradores se beneficiarão de uma interface de usuário moderna e intuitiva, além de muitos novos recursos.

É mais fácil encontrar e realizar treinamentos, o conteúdo do LinkedIn Learning é acessível diretamente, e há mais de 45 mil cursos de e-learning padrão disponíveis por meio da biblioteca integrada da OpenSesame. Os recursos de compartilhamento e feedback também promovem o aprendizado colaborativo nas unidades de produção e nas equipes.

► Success: tornar-se mais rápido

A tradicional dança do leão não poderia faltar na inauguração do novo escritório da LANXESS em Xangai. O CEO Matthias Zachert destacou em seu discurso: "Este é mais um marco na expansão de nossas operações na China." Além da inauguração do escritório, foram realizadas visitas à Alibaba e à Unitree Robotics. Lá, Zachert ganhou insights sobre o uso de inteligência artificial e robótica em aplicações industriais. Muitas tecnologias que estão sendo discutidas em outros lugares já fazem parte da vida cotidiana na China. Ele também aproveitou a viagem para conversar com colaboradores, clientes e parceiros. A visita destacou a importância da China para o posicionamento global da LANXESS.

PARTICIPE

É assim que a diversão não fica no escuro. Com os premiados "Flying Discs" da Tosal, você pode jogar frisbee até tarde da noite. Participe e envie a resposta correta da **Pergunta 2 para: xpress@lanxess.com**



Os colaboradores da LANXESS e suas subsidiárias são elegíveis para participar (com exceção dos colaboradores de Comunicações Corporativas). Cada participante só poderá enviar um e-mail. Exclui-se o processo legal. A solução será incluída na próxima edição da Xpress. O vencedor da edição 1/2026 é **Ulrich Lufen**, da Alemanha. A resposta correta era a alternativa "C".

MANTER-SE FIRME!

AUMENTAR OS PREÇOS E RETER OS CLIENTES

Todas as unidades de negócios aumentaram os preços de seus produtos nos últimos meses, em parte mais de 50%. Devido às mudanças geopolíticas, os preços da energia subiram tanto que não havia escolha. As equipes de vendas no mundo todo estavam sob pressão: elas precisavam manter e convencer os clientes. Perguntamos como conseguiram fazer isso.





AJUSTE ESPECÍFICO

"Neste cenário de mercado desafiador, não aplicamos aumentos generalizados nos preços. Em vez disso, analisamos cada linha de produto em duas etapas e alinhamos os ajustes com os custos reais de matérias-primas, energia, transporte e disponibilidade. Ao mesmo tempo, corrigimos margens que não eram satisfatórias.

COMUNICAR-SE COM ANTECEDÊNCIA

Para nós, era importante nos comunicarmos de maneira antecipada e transparente. Após as primeiras informações preliminares, nossas equipes de vendas buscaram dialogar diretamente com os clientes, explicando de forma clara os fatores que impulsionam os custos e seus impactos. Ao fazer isso, deixamos claro que não reagimos de modo exagerado, mas fazemos ajustes equilibrados – mantendo a qualidade, a confiabilidade do fornecimento e a inovação.

TODOS OS CONTRATOS MANTIDOS

Nossos clientes não gostaram dos aumentos. No final, eles aceitaram. Muitos enfrentaram desafios semelhantes. A análise individualizada das linhas de produto e a justificativa transparente das medidas foram recebidas de forma particularmente positiva. Embora a primeira rodada de ajustes tenha sido muito tranquila, a segunda exigiu mais diálogo. Fomos capazes de abordar isso com dados adicionais e explicações detalhadas. Até o momento, mantivemos todos os contratos."

VINCE PATRAM,

Chefe de Marketing Global, BU LAB



NOVOS CLIENTES DEVIDO À ESCASSEZ DE SUPRIMENTOS

"A situação tensa de suprimentos serviu de impulso para nós. Certos materiais estavam sob altíssima demanda e, portanto, eram muito caros. Para muitos clientes, a pergunta foi: é mais caro comprar o produto a um preço mais alto ou não simplesmente adquiri-lo? Em geral, a resposta foi a nosso favor. A compreensão mútua é fundamental para relacionamentos de longo prazo. É por isso que estamos em estreita comunicação com os clientes.

PORTFÓLIO AMPLIADO APRESENTADO

A situação tensa do mercado fez com que novos clientes nos procurassem – mas também clientes antigos. É neles que estamos concentrando nosso foco cada vez mais agora. Nosso objetivo é construir relacionamentos de fornecimento de longo prazo. Para isso, analisamos as necessidades e apresentamos todo o portfólio, incluindo as ofertas de outras unidades de negócios. Queremos reter os clientes – idealmente por meio de contratos de longo prazo. Ao mesmo tempo, ficou claro que: quando alguns materiais estão escassos, primeiro atendemos nossos clientes fiéis e parceiros. Eles devem saber que podem confiar em nós. Quando a situação do mercado se acalmar, essa confiabilidade será útil para nós.

SOMOS PARCEIROS POR ESCOLHA

Também aproveitamos nossa experiência técnica para demonstrar o valor da relação de fornecimento com a LANXESS. Materiais inovadores, desenvolvimentos conjuntos com clientes e um estreito intercâmbio nos ajudam a ser ou permanecer como parceiro por escolha. De modo geral, podemos dizer que o momento escolhido para os ajustes de preços foi o correto e que nossa abordagem tem se mostrado eficaz até agora."

CLEMENS COUPETTE,

Chefe de Vendas Globais, Soluções para o Consumidor, BU MPP



DANDO DESTAQUE À SEGURANÇA DO FORNECIMENTO

"Tivemos que implementar aumentos significativos de preços em curto prazo, considerando o cenário geopolítico atual. Para criar transparência, enviamos cartas formais de aumento de preços e as complementamos por meio de conversas diretas com nossos clientes. Elas foram importantes, pois o impacto variou de acordo com o produto e a situação do cliente.

NÍVEL DE AJUSTE QUESTIONADO

A maioria dos nossos clientes – mais de 90% – demonstrou compreensão das medidas. Muitos enfrentaram desafios semelhantes por conta própria, especialmente com base na situação do Oriente Médio. Entretanto, os clientes reagiram de forma diferente: embora a segurança do fornecimento tenha sido essencial para alguns, outros questionaram o nível de ajuste de cada produto.

FASE DESAFIADORA

Essa foi uma fase desafiadora para nossas equipes de vendas no mundo todo. Isso mostrou que não apenas a mensagem em si é importante, mas, sobretudo, a forma como a comunicação é realizada. Um diálogo aberto e transparente nos permitiu alcançar a aceitação na maioria dos casos, mesmo com aumentos de preço de até 50%. No caso em que os clientes não aceitaram os ajustes, nosso objetivo foi manter o relacionamento construtivo e continuar o diálogo."

SERGIO COLEONI,

Chefe de Vendas Globais, BU PLA

OITO BRAÇOS, UM OBJETIVO

Seja um contrato de fornecimento, um termo de confidencialidade ou um acordo de serviço: os contratos fazem parte dos negócios diários. O gerenciamento deles foi complexo e pouco transparente até agora. **Com o ContX, a LANXESS cria agora uma nova plataforma centralizada** para o gerenciamento de contratos digitais. O resultado: acesso mais fácil, maior clareza e um projeto interdepartamental que demonstra como o ONE LANXESS funciona com sucesso.

O SÍMBOLO

- **O nome do projeto “Octopus”** representa a forma como a equipe trabalha: conectada, flexível e capaz de avançar em muitos assuntos ao mesmo tempo.
- **Curiosidade:** a equipe reuniu polvos de todas as variedades – desde bichinhos de pelúcia a miniaturas de crochê.

O PROBLEMA:

- **Um sistema de arquivamento de mais de 20 anos** com recursos e direitos de acesso limitados
- **Os contratos** estavam distribuídos em vários sistemas e repositórios locais
- **O acesso limitado** resultou na baixa transparência do conteúdo e dos prazos

A VISÃO

Com o ContX, os contratos são gerenciados, pela primeira vez, de modo centralizado e monitorados em todo o ciclo de vida.

- **Todos os contratos** em um só lugar
- **Responsabilidades e contatos claros**
- **Veja os prazos e as tarefas a serem concluídas**
- **Menos esforço de pesquisa** coordenação mais rápida

“O polvo foi o símbolo perfeito para nós desde o início: muitos braços (tentáculos), muitos cérebros e, ainda assim, uma abordagem coordenada.”

Stephan Deblon,
Consultor Sênior de Patentes, GF LEX

“A promessa é grande: o sistema está sendo usado ativamente tem um impacto perceptível no cotidiano. A IA faz toda a diferença – ela ajuda a encontrar conteúdo de forma rápida e direcionada.”

Sandra Thiel,
Gerente de Processos, GF IT

“É importante que continuemos acompanhando os usuários em longo prazo após o treinamento.”

Jennifer Giela,
Centro de Operações Jurídicas, GF LEX



SUORTE INTELIGENTE

A IA integrada permite

- Consolidação automática de **contratos**
- **Pesquisar conteúdo** de modo direcionado – por exemplo, por penalidades ou obrigações de compra

“Todos na equipe contribuíra com sua experiência, com uma compreensão clara das diferentes perspectivas. Isso nos permitiu dedicar toda a energia à ferramenta, e não à organização.”

Jasmin Horn, Especialista em Processos, GF CON

TRABALHO INTELIGENTE COM CONTRATOS

Quer criar um novo contrato? Com o ContX, o processo é feito inteiramente no sistema:

- **Autosserviço** para acordos de vendas e confidencialidade
- **Os ajustes** e as liberações são executados no sistema de maneira estruturada
- **É possível envolver os parceiros externos** com facilidade
- **Início do processo de assinatura** diretamente no sistema

A IMPLANTAÇÃO

Desde março de 2026, o ContX está em uso na região EMEA e será implementado globalmente até o fim do ano.

- **Cerca de 11 mil contratos** já foram migrados. Nos próximos meses, o número vai chegar a cerca de **23 mil**.
- **Cerca de 300 usuários** já estão trabalhando no sistema. Até o fim do ano, espera-se que esse número esteja em torno de **600**.

“Para mim, o ContX é mais do que um sistema – ele mostra como queremos trabalhar juntos: conectados, abertos e em equipe, aprendendo uns com os outros.”

Maike Krewet, Chefe de Direito Comercial, GF LEX

JUNTOS NO SISTEMA

Para que o ContX agregasse valor, as pessoas que trabalham com ele eram o foco principal.

- **Alinhamento antecipado** de conteúdo, processos e estruturas de dados com as unidades de negócios e as áreas centrais
- Preparação **prática e interativa em 25 sessões de treinamento**
- **Chamadas de perguntas e respostas e análises aprofundadas** para ajudar a esclarecer rapidamente as dúvidas e os processos diários
- **Ampla suporte** do recém-criado Legal Operation Center (Centro de Operações Jurídicas)

A EQUIPE

No projeto Octopus, surgiu algo especial: uma equipe interfuncional: uma equipe interdepartamental que, com canais de comunicação diretos e sem mentalidade de silo, demonstra como a ONE LANXESS funciona no cotidiano.

“O ContX economiza tempo: as informações comerciais básicas são imediatamente estruturadas de modo claro e logo posso começar a criar um contrato.”

Julian Korb, Assessor Jurídico, GF LEX



O colaborador do turno, Christian Reiners, coleta uma amostra. A composição, a cor e a consistência estão corretas?



ONDE AS PROIBIÇÕES ESTIMULAM A CRIATIVIDADE

Entre as regulamentações mais rigorosas da UE e a crescente pressão por inovação, a planta de PCH em Leverkusen com retardantes de chamas à base de fósforo continua crescendo. Para o gerente da planta, Ralph Armbrust, unidade de negócios Polymer Additives, isso é um incentivo: **“Temos que sempre desenvolver algo novo – é exatamente isso que nos impulsiona.”**

Um olhar breve para o visor, um movimento com a mão, um reajuste. E assim continua. Os colaboradores da planta de PCH em Leverkusen têm uma visão clara das instalações. Muitas coisas são automatizadas, mas sem as pessoas, não funciona. Temperaturas, pressão, composição – qualquer desvio pode ser crítico. A rotina e, sobretudo, a experiência são partes importantes da avaliação. Mas algumas coisas estão mudando.

“As condições de trabalho tornaram-se muito mais difíceis”, conta Ralph Armbrust, Chefe da Planta. “No auge, os preços da energia quadruplicaram no curto em um curto período durante a guerra da Ucrânia e ficaram cerca de duas vezes mais altos antes da guerra do Irã.” A isso se somam os custos crescentes das matérias-primas e uma carteira de pedidos abaixo das expectativas – consequências de uma situação mundial tensa e das turbulências geopolíticas. Mesmo assim, a planta está operando em níveis de capacidade normais. “Também graças às nossas ótimas aquisições”, declara Armbrust.

VIVER A EXPERIÊNCIA

Quem caminha pela instalação sente: há décadas de experiência aqui em cada operação. Da matéria-prima ao produto acabado, tudo acontece no local. “Somos muito bons na integração vertical”, diz Armbrust. O que soa técnico torna-se tangível na produção. Uma longa cascata de reatores alaranjados passa pelo pavilhão. Ao longo de seu percurso descendente, as substâncias são mescladas, processadas e aprimoradas sob condições rigorosamente controladas. No final, após vários estágios de processo, o produto deixa a coluna de fracionamento principal. Nestas instalações, são produzidos os retardantes de chamas aromáticos, como o Disflamoll® TKP.



Em Leverkusen, a BU PLA opera uma das maiores instalações de produção integradas de produtos químicos de fósforo. Aqui: Farid Lucan, colaborador do turno, em sua ronda de inspeção.

Após várias etapas do processo, os retardantes de chamas aromáticos Disflamoll® TP, Disflamoll® DPK e Disflamoll® TKP são formados no final da cadeia de reações.

DECIDIR CUSTOS

Contudo, os requisitos estão mudando, especialmente devido a normas legais mais rigorosas. Como consequência, o campeão de vendas de longa data, o Levagard® PP passou a enfrentar pressões regulatórias no âmbito do REACH. O produto é suspeito de ser cancerígeno. O resultado: Foi necessário desenvolver uma alternativa.

“Desenvolver novos produtos faz parte do cotidiano de nossa pesquisa e tecnologia de aplicação”, diz Armbrust. As ideias para a implementação operacional são analisadas e consideradas juntamente com seu vice, Lukas Omann, e o engenheiro de área, Christoph Kolanoski. Porque não se trata apenas da ideia em si. “Muitas vezes, a implementação econômica é fundamental”, diz Armbrust. “Na verdade, sempre”, acrescenta Omann.

O Levagard® 3000 agora oferece uma alternativa ao Levagard® PP. Ele é considerado não crítico, mas tem uma fabricação mais elaborada. Atualmente, o Levagard® 3000 está sendo testado em um novo conjunto de instalações. O objetivo é reduzir significativamente os custos de investimento para uma produção em série.

Ao mesmo tempo, o produto existente continua em funcionamento. “Mas é apenas uma questão de tempo até que os clientes peçam alternativas”, declara Armbrust. “Estamos preparados para isso.”

CONCORRÊNCIA ÁRDUA

Além desses requisitos regulatórios, a con-

NOVOS PRODUTOS

Não faltam ideias – mas, muitas vezes, implementá-las de modo econômico é o maior desafio. A equipe da planta de PCH aborda essa questão de forma coerente e conjunta.

corrência internacional também está exercendo pressão. “Mas nós nos defendemos”, diz Armbrust. O Levagard® PP foi um dos primeiros produtos para os quais a LANXESS, em Bruxelas, iniciou processo antidumping – e obteve vitória. O motivo foram os preços praticados pelos concorrentes estrangeiros, que estavam abaixo dos próprios custos de produção. “Agora,

estamos operando em capacidade máxima nessa linha de produção”, diz Armbrust.

Tais processos são elaborados, demorados e envolvem muitos recursos. “Porém, no caso do Levagard® PP, o esforço valeu a pena”, declara o gerente da planta.

OLHAR PARA FRENTE

Para Armbrust, uma coisa é certa: a demanda por retardantes de chamas permanecerá. Eles ajudam a retardar a propagação dos incêndios e, assim, dão minutos preciosos a pessoas em perigo.

Ele está convencido de que: enquanto for necessário tornar os materiais mais seguros no setor da construção, na indústria ou na mobilidade elétrica, os produtos feitos em Leverkusen serão necessários. Além disso: “É verdade que as crises nos pressionam. Mas elas também nos levam a melhorar.”



Ralph Armbrust, chefe da planta, Lukas Omann, vice-chefe da planta, e Christoph Kolanoski, chefe de engenharia. Eles administram a planta juntos há cerca de uma ano.

EM ENTREVISTA

TERESA BERNHEIM,

Especialista em Política de Produtos Químicos, GF COM.

“O REACH está ficando cada vez mais rigoroso”

Mais segurança para as pessoas e o meio ambiente, regras uniformes no mercado interno e uma indústria química europeia sólida: Com esses objetivos, a Regulamentação de Produtos Químicos da UE lançou o REACH há 20 anos. Hoje, a pergunta é: Que expectativas ele atendeu – e onde em que aspectos ele ficou aquém das próprias exigências?

Como foi o início do REACH?

Teresa Bernheim: O lançamento dessa regulamentação química da UE foi altamente incerto. As empresas tiveram que registrar suas substâncias químicas pela primeira vez, coletar dados abrangentes e coordenar com os concorrentes, com base em um princípio de “uma substância, um único registro”. Embora isso tenha reduzido a duplicação de testes em animais, também resultou em conflitos, como a divisão dos custos de estudos onerosos. Ao mesmo tempo, o regulamento era uma novidade para as autoridades. Foi criada uma fase pragmática de “learning by doing” (aprender fazendo), com um intercâmbio estreito entre a indústria e a administração.

E como está hoje?

Hoje, o REACH está muito mais rigoroso e complexo. Os requisitos de dados e avaliações aumentaram, e muitas normas foram esclarecidas ou se tornaram mais rigorosas com o tempo. Concomitantemente, o foco da regulamentação mudou: Em vez de analisar substâncias individuais isoladamente, cada vez mais grupos inteiros de substâncias são abordados. Um exemplo recente são os PFAS, um grande grupo de produtos químicos de longa duração que se acumulam no meio ambiente e nos organismos. Isso mostra como o REACH evoluiu de forma dinâmica – de um novo conjunto de regras a um instrumento central de gestão da política de produtos químicos, em constante aperfeiçoamento.

Quais produtos foram afetados e como nós reagimos?

O REACH geralmente se aplica a todas as substâncias que a LANXESS comercializa em quantidades relevantes na UE – de acordo com o princípio “sem dados, sem mercado”. Sem dados e sem registro suficientes, a comercialização não é possível. Do mesmo modo, o impacto da regulamentação é grande no portfólio de produtos. Isso é especialmente



evidente em substâncias consideradas perigosas. Por exemplo, a LANXESS removeu completamente o retardante de chamas HBCD do portfólio, pois é considerado perigoso para o meio ambiente e para a saúde. Ao mesmo tempo, com o Emerald Innovation® 3000, desenvolvemos uma alternativa que atende à mesma função, mas com um perfil de sustentabilidade aprimorado.

Outro exemplo são os plastificantes à base de ftalatos, como o DBP e o DIBP. Depois de serem consideradas como particularmente preocupantes, a LANXESS suspendeu sistematicamente a produção. Nesse caso, não se tratou de fazer uma substituição dentro do portfólio, mas de uma saída definitiva.

O LANXESS está desenvolvendo alternativas?

Absolutamente. Nós nos dedicamos muito à substituição direcionada. Atualmente, o aditivo para pneus 6PPD está sendo alvo de críticas, entre outros fatores, devido a possíveis impactos ambientais. O Vulkanox® 4060 foi desenvolvido, desde cedo, para oferecer uma alternativa com um perfil de risco mais favorável.

Esses exemplos ilustram a abordagem básica: a LANXESS avalia sistematicamente as substâncias perigosas e decide se elas serão substituídas, formuladas com mais segurança

ou removidas gradualmente do portfólio – inclusive para futuros desenvolvimentos regulatórios.

E o que vai acontecer a seguir?

No momento, não há planos para uma revisão profunda do REACH. Em vez disso, a UE está desenvolvendo especificamente a estrutura existente, sobretudo por meio de ajustes do que chamamos de anexos técnicos. Esses anexos detalham os dados que as empresas devem providenciar e como as substâncias são analisadas e avaliadas. Se esses requisitos forem alterados, o impacto direto na prática será: Por exemplo, as empresas devem realizar estudos adicionais ou fornecer novas informações sobre impactos ambientais e de saúde, mesmo que o texto da lei em si permaneça inalterado.

As disposições mudaram?

No que diz respeito ao conteúdo, é provável que a pressão regulatória aumente. As autoridades estão constantemente trabalhando em novas restrições, e a tendência de regulamentação de todos os grupos de substâncias está reforçando ainda mais essa tendência. Para as empresas, isso significa revisar continuamente as substâncias, manter os registros atualizados e trabalhar em alternativas com antecedência.

Um ponto bastante crítico é a concorrência: as empresas europeias investem muito tempo e dinheiro para atender aos rigorosos requisitos do REACH. Ao mesmo tempo, os produtos importados continuam a entrar no mercado da UE, sem atender a esses requisitos e, em alguns casos, contendo substâncias químicas proibidas. Como esses produtos são, com frequência, mais baratos, há uma clara desvantagem competitiva para os fabricantes que mantêm a conformidade – juntamente com os riscos para os consumidores e o meio ambiente. Como resultado, aumenta a pressão para que o controle das importações seja consideravelmente reforçado.

5

personas erde seu
aparelho no exterior,
geralmente por roubo.

Fonte: globalesecure

40%

dos viajantes rela-
tam que seus dados
foram comprometidos por redes Wi-Fi
públicas.

Fonte: BKA

Mais de

5 Mi.

de hotspots não segu-
ros foram identificados
no mundo todo em
2025 – mas um em
cada três usuários se
conecta a essas redes.

Fonte: Zimperium



PERIGO NA BAGAGEM

RISCOS CIBERNÉTICOS EM VIAGENS: ISSO MANTERÁ A SUA SEGURANÇA!

Seja uma viagem de negócios ou de férias: smartphones, notebooks e tablets são essenciais hoje em dia. Eles nos ajudam a navegar, fazer reservas e no comunicar – enquanto abrem portas para cibercriminosos. Afinal, estamos saindo de ambientes de TI tradicionais e protegidos e nos movendo em um ambiente digital muito mais arriscado. **A boa notícia:** o preparo e a atenção são maneiras eficazes de reduzir a maioria dos riscos. Nossos especialistas da Cybersecurity Community mostram o que é importante fazer.

A ação rápida pode
limitar significati-
vamente os danos!
Fique à vontade
para compartilhar
sua experiência na
Cybersecu-
rity Commu-
nity



“Viajar muda nosso comportamento

– e é exatamente disso que os invasores se aproveitam de maneira deliberada. As pressões de tempo, situações desconhecidas e o “modo de férias” muitas vezes diminuem nossa atenção. Ao mesmo tempo, usamos redes inseguras ou instalamos novos aplicativos de forma espontânea.”

**Timo Kukuk, Diretor de
Segurança da Informação da
LANXESS**



OS CENÁRIOS DE ATAQUE MAIS COMUNS

WI-FI FALSO (“EVIL TWIN”)

Pontos de acesso falsos com nomes como “Wi-Fi grátis do aeroporto” parecem confiáveis. Quem se conecta a eles pode acabar repassando dados diretamente para os invasores. Portanto, é melhor evitar Wi-Fis públicos. E isso inclui o Wi-Fi no hotel.

PHISHING E SMISHING

Mensagens falsas sobre voos, reservas de hotéis ou faturas estão entre os métodos de ataque mais comuns – estão se tornando cada vez mais difíceis de identificar devido à IA. Além disso, as reservas de viagem são um dos principais alvos: As plataformas relatam um aumento de 500 a 900% nos casos de fraude em um curto espaço de tempo.

SHOULDER SURFING

No avião ou em um café, basta um rápido olhar por cima do ombro para ler senhas ou informações confidenciais.

PERDA DE APARELHO

Se alguém perde um dispositivo não protegido, pessoas não autorizadas podem acessar e-mails, contas ou dados da empresa – com consequências potencialmente graves.



COMEÇAR BEM PREPARADO

Os especialistas em segurança cibernética da LANXESS recomendam as seguintes medidas antes da viagem:

- ✓ **Faça atualizações:** atualize os sistemas operacionais e aplicativos.
- ✓ **Ative a autenticação multifator (MFA):** isso reduz o risco de ataques bem-sucedidos em vários casos.
- ✓ **Viaje com pouca bagagem:** leve apenas os dados e dispositivos que realmente são necessários.
- ✓ **Crie backups:** faça backup de dados local ou na nuvem.
- ✓ **Use VPN:** especialmente ao usar redes públicas.
- ✓ **Ative o bloqueio do dispositivo:** use um PIN, biometria ou senha.
- ✓ **Desative compartilhamentos:** por exemplo, conexões Wi-Fi automáticas ou AirDrop.
- ✓ **E mais uma dica:** sempre que possível, use dados móveis em vez de Wi-Fi público para operações sensíveis, como serviços bancários on-line ou acesso a dados corporativos.

QUANDO ACONTECER: REAJA DA MANEIRA CERTA

1. AJA IMEDIATAMENTE Bloqueie ou localize o dispositivo, altere as senhas imediatamente

2. RELATE UM INCIDENTE Quando os dados ou dispositivos da LANXESS forem afetados: Informe o suporte e compartilhe sua experiência na Cybersecurity-Community

3. PROTEJA O ACESSO Revise e proteja suas contas

A QUALIDADE FUNCIONA.

ATÉ EM MISSÕES LUNARES – O OXONE®

Em 1972, o Apollo 17 foi a última nave espacial com uma tripulação humana a ir para a lua. Em abril deste ano, finalmente ocorreu novamente uma missão tripulada à Lua, a Artemis II. Quatro astronautas (três homens e uma mulher) orbitaram a Terra, coletaram dados e prepararam a próxima missão para levar seres humanos de volta à lua. Depois de dez dias, a equipe voltou à Terra com segurança.

Mas o que os quatro fizeram durante esse período? Bem, até mesmo pilotos espaciais altamente especializados, escolhidos entre milhares de candidatos, não conseguem escapar totalmente de suas necessidades fisiológicas – em algum momento, eles também precisam ir ao banheiro.

E é aqui que entra a LANXESS: porque, de certa forma, uma pequena parte da empresa também viajou para a lua. A linha de produtos químicos Oxone® da LANXESS foi usada para o pré-tratamento da urina a bordo da cápsula Orion. Não é tão espetacular quanto o lançamento de um foguete – mas, sem um sistema sanitário em bom funcionamento, até a missão lunar mais moderna chegaria rapidamente ao fim.