

MAGAZIN FÜR MITARBEITENDE

X PRESS

Schmiert gut – auch die Haut

Die BU LAB drängt in den Kosmetikmarkt – und nutzt dabei ihr Know-how aus der Flugzeugindustrie.

SEITE 14

Macht schlau – und zwar schnell

Wie Copilot und Cowork uns sinnvoll unterstützen und uns die Champions im Zweifel weiterhelfen.

SEITE 20

REIN IN DIE CHIPS

Die Halbleiterindustrie boomt – die Business Unit All verschafft sich nun mit ihrer Ultra-Spuren-Analytik einen wichtigen Wettbewerbsvorteil im Markt. Denn sie kann bis auf ein Billionstel nachweisen, wie rein ihre Schwefelsäure ist. Das kann in Europa sonst keiner. **SEITE 6**

WACHSTUMSTREIBER



LIEBE KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN!

Wachstum entsteht nicht immer dort, wo man es erwartet. Manchmal führt der Weg von Flugzeugtriebwerken in die Kosmetikindustrie. Manchmal von Konservierungsstoffen im Haushalt ins Hundeshampoo. Und manchmal eröffnet eine neue Analyseverfahren den Zugang zu einer der wichtigsten Zukunftsbranchen überhaupt: der Halbleiterindustrie. Die Geschichten in dieser Xpress zeigen, wie LANXESS neue Märkte erschließt, neue Anwendungen entwickelt und Produkte konsequent an den Bedürfnissen seiner Kunden ausrichtet.

So bringt die Business Unit LAB ihre Ester aus der Luftfahrt in Cremes, Lippenstifte und Sonnenschutzprodukte und hat bereits die ersten Kunden gewonnen (Seite 14). MPP erschließt

mit Konservierungslösungen den wachsenden Tiermarkt. Rhein Chemie hilft der Reifenindustrie mit einem neuen Alterungsschutzmittel, aktuelle Umweltanforderungen zu erfüllen (Seite 4). Und überall zeigt sich: Erfolg entsteht zunehmend durch die Zusammenarbeit über Business-Unit-Grenzen hinweg. One LANXESS wird zum echten Wachstumstreiber.

Besonders eindrucksvoll ist das Beispiel der Business Unit All: Mit ihrer neuen Ultra-Spuren-Analytik kann sie die außergewöhnliche Reinheit ihrer Schwefelsäure bis in den Billionstelbereich nachweisen. Damit verschafft sich LANXESS einen wichtigen Wettbewerbsvorteil in der boomenden Halbleiterindustrie und setzt in Europa neue Maßstäbe (ab Seite 6).

WIR WÜNSCHEN EINE INSPIRIERENDE LEKTÜRE!

MIRKA STEIN,
LEITERIN INTERNAL RELATIONS



Hier finden Sie alle Ausgaben auch im Netz.

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

Impressum

Herausgeber: LANXESS AG,
Corporate Communications
Verantwortlich im Sinne des Presserechts: Claus Zemke,
Corporate Communications,
50569 Köln
Redaktion: Mirka Stein,
Kathrin Achenbach,
Annette Westhoff
Gestaltung und Produktion:
Westhoff Corporate
Publishing, Bonn
Druck: Wir machen Druck,
Backnang
Fotos: LANXESS, Adobe Stock

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

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

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

FOKUS



6 Rein in die Chips

In Leverkusen weist die neue Ultra-Spuren-Analytik die Reinheit der Schwefelsäure zweifelsfrei nach. Das kann so niemand in Europa – und damit verschafft sich die BU All einen großen Wettbewerbsvorteil beim Eintritt in die Chip-Industrie.

13 „Wir bieten Premiumqualität!“

Maria Guixà, Leiterin der Business Line INA, erklärt, warum dieser Schritt für All entscheidend ist.

PRODUKTE & QUALITÄT

14 Vom Triebwerk ins Badezimmer

Die Business Unit LAB, Spezialistin für Schmierstoffe für Flugtriebwerke, will jetzt den Consumer Markt erobern: Mit ihren Estern. Erste Kunden ordern schon.

23 Rätseln und Gewinnen

32 Nach dem Matsch ist vor dem Schaumbad

Die Business Unit MPP dringt mit neuen Produkten wie einem Hundeshampoo auf den schnell wachsenden Tiermarkt.

MENSCHEN & TEAMWORK

18 Schneller entscheiden, schneller ins Geschäft kommen

Ideen gibt es viele. Doch wie tragfähig sind sie? Innovation Excellence unterstützte nun die BU LPT in einem Zwölfwochen-Sprint dabei, eine tragfähige, auf Fakten basierende Entscheidung zu fällen.

20 Mit dem richtigen Copiloten ans Ziel

Wie LANXESS den Einsatz von KI gezielt ausbaut.



Seite 24

**LANXESS
DEUTSCHLAND**

*Was ist los an unseren
Standorten?*

GUT FÜR DIE REIFEN. BESSER FÜR DIE LACHSE.

Weltweit. Lachse schwimmen in Gewässern, Reifen rollen auf Straßen.

Doch zwischen ihnen gibt es eine Verbindung. Das Alterungsschutzmittel 6PPD mit seinem Abbauprodukt 6PPD-Chinon steht im Verdacht, für das Sterben von Silberlachsen in den USA mitverantwortlich zu sein. Das setzt die Reifenindustrie unter Druck. Sie braucht eine umweltverträglichere Alternative. Genau die bietet jetzt die Business Unit Rhein Chemie an. Das neue Alterungsschutzmittel Vulkanox® 4060 basiert auf CCPD, einem Wirkstoff, der den Kautschuk vor schädlichen Einflüssen von Sauerstoff und Ozon schützt. In einem ersten Schritt zeigten Tests: Technisch kann dieser Wirkstoff mit 6PPD mithalten. Der entscheidende Unterschied: Das Abbauprodukt CCPD-Chinon wies bei Silberlachsen in den bisherigen Tests keine akuten schädlichen Effekte auf – selbst bei der höchstmöglichen Konzentration im Wasser. Mit dem Abschluss der EU-REACH-Registrierung kann Vulkanox® 4060 nun auf dem europäischen Markt verwendet werden. Die erste kommerzielle Produktion erfolgt im vierten Quartal 2026.



„Am meisten beeindruckt hat mich die Vielfalt an Talenten, Erfahrungen und Perspektiven, die in der Academy zusammengekommen sind. Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus der gesamten APAC-Region hat gezeigt, wie viel wir voneinander lernen können. Gemeinsam mit dem konsequenten Fokus auf unsere Kunden sind daraus Ideen entstanden, die uns als One LANXESS weiter voranbringen können.“

Cremion Mapfumba, Sales Manager, BU MPP, Australien, war bei der ComEx-Academy in Bangkok dabei.

UNTERSCHIEDE MACHEN KREATIV

Shanghai. Aus verschiedenen Kompetenzen entstehen neue Anwendungen: Das zeigte der zweite LANXESS Solutions Day in Shanghai. Fünf Business Units präsentierten gemeinsam Lösungen für den Personal-&Home-Care-Markt. Erstmals dabei waren auch Lubricant Additives und Polymer Additives – mit Anwendungen für Kosmetik und Haarpflege. Für LAB war die Veranstaltung zugleich die China-Premiere von Cosmelin®, dem ersten Pro-

dukt der Business Unit für die Kosmetikindustrie. Bereits im August hatten sich die Teams in einer gemeinsamen Portfolio-Session über Produkte und mögliche Anwendungsfelder ausgetauscht. 62 Kunden aus 41 Unternehmen waren vor Ort, weitere 30 schalteten sich online zu.

„Die Gespräche haben Bedürfnisse sichtbar gemacht, die wir bislang nicht vollständig adressiert haben. Daraus können



neue Produkte, neue Ansätze und letztlich neues Geschäft entstehen“, sagt Felix Cheng von PLA.

TRANSPARENZ AUF EINEN KLICK

Worldwide. Wer arbeitet bereits mit einem Kunden zusammen? Welche Kontakte bestehen im Konzern? Und wo ergeben sich neue Geschäftschancen? Das neue Cross-BU-Dashboard macht Kunden- und Marktinformationen aus verschiedenen Business Units auf einer Plattform sichtbar und hilft dabei, vorhandenes Wissen im Konzern besser zu nutzen. So können Teams schneller die richtigen Ansprechpartner finden, Synergien erkennen und neue Potenziale erschließen.

Das Dashboard steht exemplarisch für den One-LANXESS-Gedanken: Durch die Zusammenarbeit über Business-Unit-Grenzen hinweg sollen bestehende Kundenkontakte noch besser genutzt und neue Geschäftsmöglichkeiten aktiv erschlossen werden. „Mit dem Cross-BU-Dashboard machen wir Kundenwissen im Konzern sichtbar und schaffen die Grundlage, Chancen konzernweit zu nutzen“, sagt Ulrich Plutowski, Mitglied des Projektteams.

VON IDEEN ZU WACHSTUM



ESTHER ZOLLER,
ComEx, GF DEV

Die erste globale Runde der ComEx-Academy ist abgeschlossen. Rund 250 Vertriebs- und Marketingkolleginnen und -kollegen aus aller Welt kamen zusammen, um neue Geschäftsideen zu entwickeln und Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen. Über die Ergebnisse und den Beitrag zu One LANXESS sprechen Esther Zoller und Rolf Haselhorst aus dem ComEx-Team.

Wenn Sie auf die Academy-Veranstaltungen auf drei Kontinenten zurückblicken: Welche Entwicklung hat Sie besonders beeindruckt?

Rolf Haselhorst: Besonders spannend war zu beobachten, wie sich der Fokus immer stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden und neue Geschäftschancen richtete. Es sind rund 60 Projekte entstanden. So geht das Global Sales Dashboard auf eine Idee der ersten ComEx Academy zurück und sorgt inzwischen in fast allen Business Units für mehr Transparenz. Ein anderes Team entwickelte innerhalb von nur 90 Tagen eine neue Produktlösung für gefärbten Asphalt. Das zeigt, wie schnell aus Ideen konkrete Ergebnisse entstehen können.

Was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsrezept des Formats?

Esther Zoller: Die Academy bringt Menschen aus verschiedenen Business Units, Ländern und Regionen zusammen und schafft Raum für neue Perspektiven. Entscheidend ist dabei der Blick auf die Herausforderungen unserer Kunden – statt auf Produkte und interne Strukturen. Unsere Teams aus Vertrieb und Marketing kennen Märkte und Kunden besonders gut. Dieses Wissen gezielt zusammenzubringen, eröffnet neue Möglichkeiten. Gleichzeitig erleben die Teilnehmenden, dass ihre Ideen gefragt sind und sie Wachstum aktiv mitgestalten können.



ROLF HASELHORST,
ComEx, GF DEV

Die ComEx Academy fand in Pittsburgh, Köln und Bangkok statt. Welche Rolle spielte die Weiterentwicklung des Formats?

Esther Zoller: Eine sehr große. Wir haben die Academy von Anfang an als lernendes Format verstanden und nach jeder Veranstaltung das Feedback der Teilnehmenden genutzt. Deshalb war keine Academy eine exakte Kopie der vorherigen. Wir haben Elemente Schritt für Schritt angepasst und verbessert – unter anderem durch den gezielten Einsatz von KI in der Projektarbeit. Ein weiterer wichtiger Schritt war der Aufbau interner Coaching-Kompetenz. Bei der letzten Veranstaltung übernahmen Kolleginnen und Kollegen erstmals selbst Coaching-Rollen. So kann das Wissen künftig auch in anderen Bereichen des Unternehmens genutzt werden.

Klingt nach einem wertvollen Beitrag zu One LANXESS ...

Rolf Haselhorst: Absolut. Besonders deutlich wird das mit Blick auf die vergangenen anderthalb Jahre. Bei der ersten Academy fragten Teilnehmende noch, ob Business Units überhaupt gemeinsam an Projekten arbeiten dürfen. In Bangkok war diese Zusammenarbeit bereits selbstverständlich. Auch der Austausch über Länder und Regionen hinweg hat sich intensiviert. Immer wieder zeigte sich, dass Kolleginnen und Kollegen vor ähnlichen Herausforderungen stehen, ohne voneinander zu wissen. Die Academy hat diese Verbindungen geschaffen und damit Zusammenarbeit ermöglicht, die im normalen Arbeitsalltag oft nicht zustande gekommen wäre. Die erste globale Runde ist damit zwar abgeschlossen – die entstandenen Ideen, Netzwerke und Arbeitsweisen werden LANXESS aber noch lange begleiten.

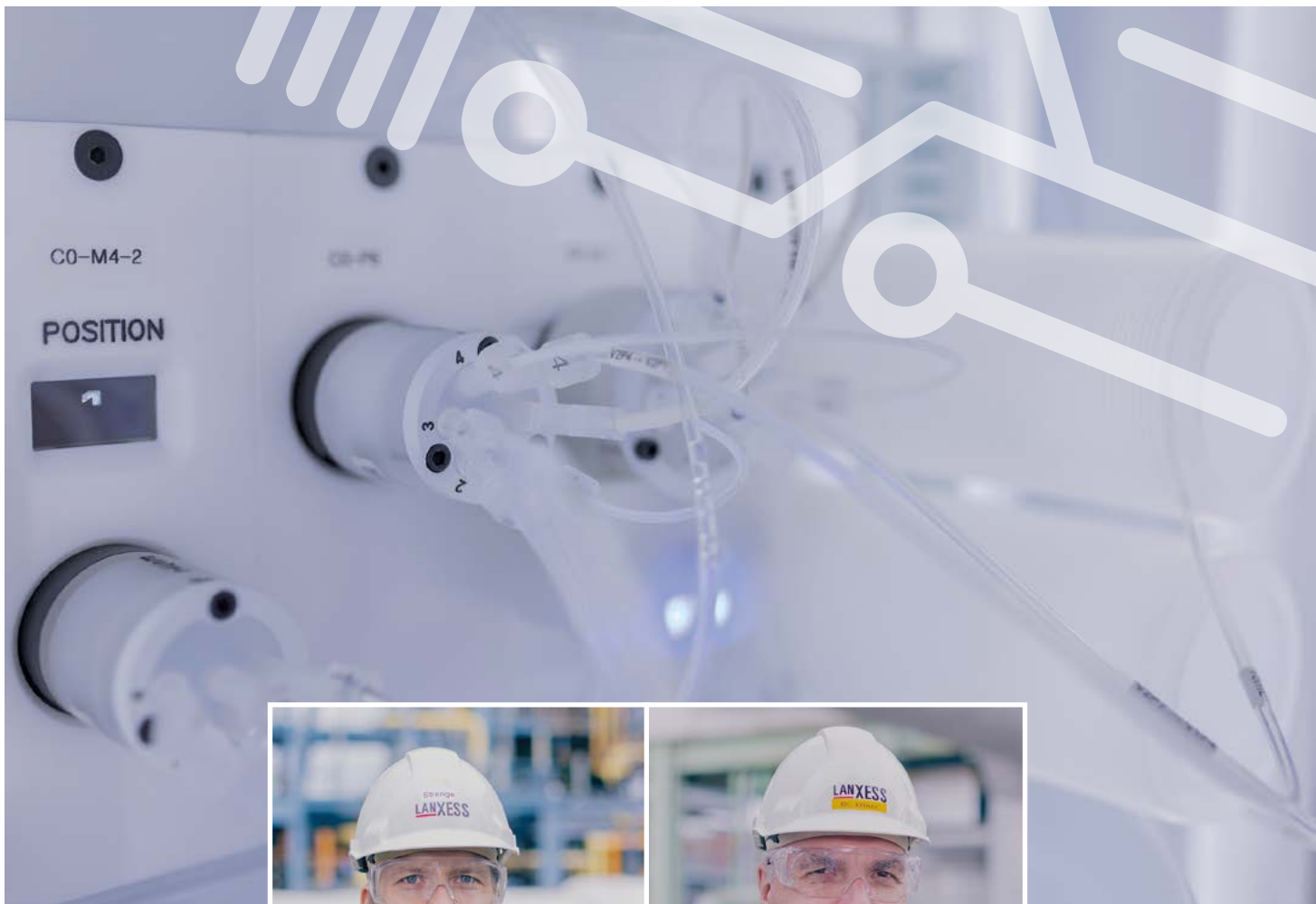


REIN IN DIE CHIPS

Wo selbst Billionstel zählen:
**Die neue Ultra-Spuren-
Analytik** der Business Unit All
liefert den Nachweis für die
außergewöhnliche Reinheit der
Leverkusener Schwefelsäure –
und eröffnet LANXESS neue
Chancen in der globalen
Halbleiterindustrie.

Messtechnik-Experte Ingo
Strenge **im neuen Rein-
raum des Leverkusener
Laborbereichs.**





SPURENSUCHE

„Wir finden zehn Silberstücke in einem Berg aus einer Billion Goldstücke.“

INGO STRENGE



**QUALITÄTS-
VORSPRUNG**

„Unsere Schwefelsäure ist über die Jahre immer besser geworden.“

ANSGAR ELTNER

DIE NEUE **ULTRA-SPUREN-ANALYTIK** IN ZAHLEN

**<10
ppt**

So gering können die Verunreinigungen sein, die die neue Analytik noch nachweisen kann.

40

Elemente

So viele Elemente – darunter Eisen, Chrom und Nickel – überwacht das Team mit der neuen Analytik.

2

Kilometer

So lang ist das Spezi­alschlauchsystem, das Produktionsanlagen, Tanklager und Labor miteinander verbindet.



Haube auf. Schutzanzug schließen. Handschuhe und Überschuhe anziehen. Erst dann öffnet Ingo Strenge die Schleusentür und betritt den neuen Reinraum. Jeder Handgriff folgt einer festen Reihenfolge. Denn hier reichen schon winzige Fremdpartikel, um ein Messergebnis zu verfälschen.

Der Messtechnik-Experte wirft einen prüfenden Blick auf die Daten auf dem Monitor des neuen Analysegeräts – dem Herzstück des Laborbereichs in Gebäude S7. Es analysiert gezielt Verunreinigungen im Produkt bis in den sogenannten ppt-Bereich (parts per trillion) und macht selbst kleinste Spuren sichtbar. „Damit können wir die Qualität unserer hochreinen Schwefelsäure erstmals präzise nachweisen“, sagt Strenge. „Eine Transparenz, die uns ermöglicht, mit unseren Kunden in der Halbleiterindustrie auf Augenhöhe zu diskutieren.“

Was diese Größenordnung bedeutet, lässt sich selbst für Fachleute kaum vorstellen. „Vereinfacht gesagt: Wir finden zehn Silberstücke in einem Berg aus einer Billion Goldstücke“, erklärt Strenge. „Wir sind also quasi dem Nichts auf der Spur.“

HOCHREINE CHEMIE FÜR KLEINSTE CHIPS

Hochreine Schwefelsäure produziert LANXESS in Leverkusen bereits seit mehr als 20 Jahren. Was ursprünglich für Anwendungen in der Pharmaindustrie entwickelt wurde, hat sich mit dem Wachstum der Halbleiterindustrie zu einem Produkt in sogenannter Electronic-Grade-Qualität weiterentwickelt – genau jener Qualitätsklasse, die für die Herstellung moderner Mikrochips benötigt wird.

„Unsere Schwefelsäure ist über die Jahre immer besser geworden“, sagt Ansgar Eltner, Leiter Operations. „Irgendwann wa-

DIE HERAUSFORDERUNG: MESSUNGEN IM PPT-BEREICH

Schon winzige Fremdpartikel reichen, um ein Messergebnis zu verfälschen.

DIE WICHTIGSTEN HALBLEITER-REGIONEN

- 1 **USA:** Zentrum für Chipdesign und Technologieentwicklung
- 2 **EUROPA:** Ausbau eigener Produktionskapazitäten, insbesondere im Raum Dresden („Silicon Saxony“)



- 3 **SÜDKOREA:** Schwerpunkt auf Speicherchips
- 3 **TAIWAN:** Weltweit führend bei den modernsten Mikrochips
- 4 **JAPAN:** Wichtiger Standort für Spezialchemikalien und Materialien
- 5

Quelle: European Chips Act (EU Kommission)

AUF EXTERNES FEEDBACK ANGEWIESEN

Wie gut das eigene Produkt wirklich war, wusste das Team bislang gar nicht genau.

ren wir dann an einem Punkt, an dem die verfügbaren Analyseverfahren am Standort nicht mehr Schritt halten konnten. Die entscheidenden Qualitätsbewertungen kamen deshalb von unseren Kunden und Handelspartnern.“

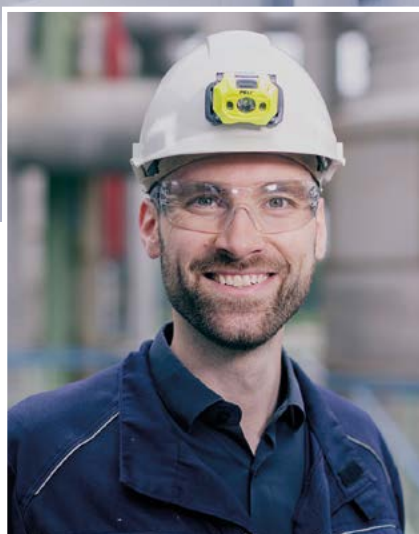
Die Rückmeldung lautete eindeutig: Die Schwefelsäure erfüllt die geforderten Grenzwerte. Doch wie weit die tatsächlichen Werte darunter lagen, blieb offen. Eltnr: „Deshalb haben wir entschieden: Wenn wir eine führende Marktposition erreichen wollen, müssen wir eine eigene Ultra-Spuren-Analytik aufbauen.“

AN DER GRENZE DES MESSBAREN

Was zunächst nur nach der Anschaffung neuer Technik klingt, war deutlich komplexer. „Ein Messgerät allein macht noch keine Ultra-Spuren-Analytik“, sagt Pro-

jektleiter Niklas Rische. Denn im ppt-Bereich wird bereits die Probenahme zur Fehlerquelle. „Wenn der erste Tropfen mit der Umgebungsluft in Kontakt kommt, verfälscht das umgehend die Probe“, erläutert er. Deshalb entstand rund um das neue Hightech-Analysegerät eine komplett neue Infrastruktur. Mehr als zwei Kilometer Spezialschläuche verbinden heute Produktionsanlagen, Tanklager und Labor. Die Proben werden automatisch entnommen, transportiert und analysiert – ohne Kontakt zur Umgebung. „Man kann sich das wie eine Rohrpost vorstellen“, sagt Rische. „Ein kleiner Probentropfen wird durch die Leitungen geschickt und mit Stickstoff bis zum Analysegerät transportiert.“

Auch für das Analysegerät selbst musste die passende Umgebung geschaffen werden. Dafür entstand ein Reinraum nach



PIONIERARBEIT

„Wir haben nicht nur ein neues Messgerät eingerichtet, sondern eine komplette Infrastruktur rundherum aufgebaut.“

NIKLAS RISCHÉ

den international anerkannten Reinraumnormen (DIN EN ISO 14644-Reihe), wie es ihn in dieser Form bei LANXESS bislang nicht gegeben hat. „Wir mussten uns daher vieles selbst erarbeiten – von der Raumgestaltung bis zur Auswahl der passenden Lieferanten für die neue Technik“, sagt Rische.

DIE BEWÄHRUNGSPROBE

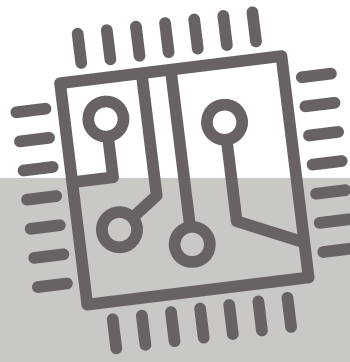
Als die neue Analytik Anfang des Jahres in Betrieb ging, begann die spannendste Phase des Projekts: Wie gut ist die Schwefelsäure tatsächlich? Die Antwort übertraf die Erwartungen des Teams.

„Unsere Kunden fordern einen Wert unter 50 ppt für relevante Elemente wie Eisen, Chrom und Nickel, weil bereits kleinste Verunreinigungen die Funktion moderner Mikrochips beeinträchtigen können“, sagt Eltner. „Wir haben festgestellt: Bei fast al-

EUROPAS CHIP-OFFENSIVE

Mit dem **EUROPEAN CHIPS ACT** will die EU ihre Abhängigkeit von asiatischen Lieferketten verringern und die Halbleiterproduktion in Europa stärken. Dafür fördert sie Forschung, neue Fabriken und Investitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Ein Schwerpunkt liegt auf dem Ausbau des europäischen Halbleiterstandorts Dresden. Allein die neue ESMC-Chipfabrik von TSMC, Bosch, Infineon und NXP steht für Investitionen von mehr als 10 Milliarden Euro.



VON 20 ZU 2 NANOMETERN

Je kleiner die Strukturen moderner Mikrochips werden, desto höher sind die Anforderungen an die eingesetzten Chemikalien.

JAHR	STRUKTURGRÖSSE
2014	20 nm
2018	7 nm
2020	5 nm
2022	3 nm
heute	bis zu 2 nm

Vergleich: Ein menschliches Haar ist etwa 50.000 bis 80.000 Nanometer dick. Moderne Chipstrukturen sind damit rund 25.000-mal kleiner.

Quelle: TSMC Technology Roadmap

len der 40 überwachten Elemente liegen wir noch deutlich unter diesen Grenzwerten. Damit haben wir in Europa aktuell die beste Qualität für hochreine Schwefelsäure.“

Für die Halbleiterindustrie zählt dabei nicht nur ein einzelner Spitzenwert, sondern vor allem nachhaltige Stabilität. „Die neue Analytik hilft uns, kleinste Veränderungen in den jeweiligen Anlagenteilen frühzeitig zu erkennen und gezielt gegenzusteuern“, erläutert Eltner. So wurde beispielsweise die Aufbereitung des Prozesswassers weiter optimiert, um Spitzenwerte noch zuverlässiger zu halten.

NEUER MASSSTAB FÜR DIE ZUKUNFT

Das Team ist sich sicher: Mit der neuen Ultra-Spuren-Analytik schafft LANXESS die Grundlage dafür, die wachsenden Anforderungen der Halbleiterindustrie

auch künftig zu erfüllen. „Aktuell sind wir weltweit die einzige Schwefelsäure-Produktionsanlage mit einem direkt angeschlossenen Hightech-Labor dieser Art“, sagt Eltner. „Mit dieser Kombination aus Produktion und modernster Analytik haben wir etwas geschaffen, das uns vom Wettbewerb abhebt.“

In der Produktionsanlage wird Schwefel bei 1.000 Grad verbrannt.



„WIR BIETEN PREMIUMQUALITÄT“

Maria Guixà, Leiterin der Business Line INA (BU All), über die Dynamik der Halbleiterindustrie, steigende Anforderungen an Prozesschemikalien und die Bedeutung der Ultra-Spuren-Analytik für das Schwefelsäuregeschäft.

Frau Guixà, warum ist die Halbleiterindustrie ein so wichtiger Markt für LANXESS?

Guixà: Die Halbleiterindustrie wächst weltweit rasant. Künstliche Intelligenz, Digitalisierung und neue Technologien treiben die Nachfrage nach immer leistungsfähigeren Mikrochips. Dadurch steigen auch die Qualitätsanforderungen an die eingesetzten Prozesschemikalien. Schon kleinste Verunreinigungen können die Funktion der Bauteile beeinträchtigen oder sogar Kurzschlüsse verursachen.

Welche Rolle spielt unsere Schwefelsäure in diesem Prozess?

Guixà: Unsere hochreine Schwefelsäure ist eine wichtige Prozesschemikalie bei der Herstellung moderner Mikrochips. Sie kommt unter anderem bei Reinigungs- und Ätzprozessen von Wafern zum Einsatz. Deshalb sind nachhaltig höchste Reinheit und ein belastbarer Nachweis dieser Qualität entscheidend. Mit der neuen Ultra-Spuren-Analytik können wir die Reinheit unserer Schwefelsäure erstmals selbst exakt nachweisen. Die Ergebnisse

zeigen: Wir erreichen Premiumsegment-Qualität und diese wird derzeit in Europa von keinem anderen Hersteller produziert.

Welche Chancen ergeben sich daraus für LANXESS?

Guixà: Die neue Analytik verschafft uns einen wichtigen Wettbewerbsvorteil in einem anspruchsvollen Wachstumsmarkt. So wollen wir uns eine führende Marktposition sichern und weiter ausbauen.

Heute arbeiten wir vor allem mit strategischen Partnern der Halbleiterindustrie zusammen. Ein starkes Signal war für uns daher vor Kurzem der Besuch erster Endkunden, die sich gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern den neuen Laborbereich angeschaut haben. Sie waren beeindruckt von den Möglichkeiten, die wir mit der Ultra-Spuren-Analytik geschaffen haben. Mit den belegbaren eigenen Messdaten stärken wir das Vertrauen und können auf Augenhöhe diskutieren. Damit schaffen wir die Grundlage, unser Produkt künftig noch stärker im Premiumsegment positionieren zu können.



„Mit unserer Schwefelsäure erreichen wir **Premiumsegment-Qualität**. Und diese wird derzeit in Europa von keinem anderen Hersteller produziert.“

MARIA GUIXÀ



VOM **TRIEBWERK** INS BADEZIMMER

Die Business Unit LAB will den Verbrauchermarkt erobern. Mit Cosmelin® soll dabei der Sprung von industriellen Anwendungen in die Kosmetik- und Pflegeindustrie gelingen. Die Business Unit setzt dabei auf ihr eigenes Ester-Know-how und die Netzwerke innerhalb von LANXESS. So wird aus einer Idee ein gemeinsames Projekt über Business Units, Funktionen und Regionen hinweg – ganz im Sinne von One LANXESS. Die ersten Kundenbestellungen sind bereits eingegangen. **So gelang der Coup.**



DIE IDEE

WIR KÖNNEN AUCH KOSMETIK

LAB verfügt über langjährige Erfahrung mit Spezialestern, unter anderem für Schmierstoffe in der Luftfahrt. Dieses Know-how sollte in ein neues Geschäftsfeld übertragen werden.

Ester können die Viskosität kosmetischer Formulierungen beeinflussen und unterschiedliche Texturen ermöglichen – von leichten bis hin zu reichhaltigen, filmbildenden Formulierungen. Sie eignen sich damit für Produkte wie Tagescremes, Sonnenschutz oder Lippenstifte.

DAS ZIEL: neue Geschäftsfelder mit höheren Margen erschließen.



DER MARKTCHECK

WAS BRAUCHT DIE KOSMETIKINDUSTRIE?

Eine Marktanalyse lieferte die Grundlage für das neue Portfolio: **17 Personal-Care-Ester, davon neun neu entwickelt.** Dabei konnte LAB auf vorhandenes Know-how aus anspruchsvollen Anwendungen zurückgreifen – etwa bei Formulierung, Produktion, Qualität und Regulatory.

Das reduzierte die Entwicklungsrisiken und beschleunigte den Markteintritt.

WAS SIND ESTER?

- **Chemisch gesehen** sind Ester Verbindungen, die aus einer Reaktion von Säuren und Alkoholen entstehen. Bei Cosmelin® handelt es sich um Spezialester mit unterschiedlichen Eigenschaften und Viskositätsprofilen. Je nach Ester können sie in kosmetischen Formulierungen unterschiedliche Funktionen übernehmen – von leichten, gut verteilbaren bis hin zu reichhaltigen, filmbildenden Texturen.
- **Unter Nachhaltigkeitsaspekten bieten Ester interessante Möglichkeiten:** Je nach Rohstoffbasis und Herstellungsverfahren können sie dazu beitragen, den Anteil erneuerbarer Rohstoffe zu erhöhen oder fossile Rohstoffe teilweise zu ersetzen. Welche Vorteile sich konkret ergeben, hängt von der gesamten Wertschöpfungskette ab.



DIE HERAUSFORDERUNG WIE ERSCHLIESST MAN EINEN VÖLLIG NEUEN MARKT?

LAB musste einen Markt mit neuen Kunden, Anwendungen und Vertriebswegen erschließen. Wie geht das? Die Antwort: **One LANXESS**. Vinayak Rupnar, Business Development Director in Dubai, brachte sein Netzwerk und sein Application- und Formulierung-Know-how ein. LAB nahm früh Kontakt zu MPP und F&F auf. MPP vermittelte wertvolle Kontakte: So identifizierte die BU zwei gemeinsame Distributionspartner in der APAC-Region.



DER MARKTEINTRITT VOM MUSTER ZUR BESTELLUNG

Bevor der erste Auftrag aus Indien ausgeliefert werden konnte, musste die Produktion vorbereitet werden. Die Forschung, die Qualitätskontrolle, die Verarbeitung und das Management vor Ort prüften gemeinsam die Produktionsmöglichkeiten, legten Qualitätsparameter fest und passten Prozesse an. **Der erste Produktionstest eines der neun neu entwickelten Ester gelang.**

Dann wurde es konkret: **Der erste Kundenauftrag kam aus Indien**. Kurzfristig produzierte das LAB-Team das neue Material – auf Anlagen, auf denen zuvor noch nie solche Produkte hergestellt worden waren – und lieferte es pünktlich aus. Inzwischen konnten auch Kunden in China und Korea beliefert werden. Weitere Bemusterungen und Formulierungsentwicklungen laufen.

Dieser Prozess hat gezeigt, was uns gemeinsam gelingt: Aus einer Idee schnell ein Geschäft zu machen.



DIE ANWENDUNG VOM ESTER ZUM FERTIGEN PRODUKT

Auf der CosmoHomeTech Exhibition 2026 in Neu-Delhi präsentierte LAB neun eigens entwickelte Cosmelin®-Konzeptformulierungen aus **Skin Care, Sun Care, Hair Care und Color Cosmetics** – darunter auch Formulierungen mit MPP-Konservierungsmitteln.

So wurde aus der Zusammenarbeit eine konkrete Anwendung – und das gemeinsame LANXESS-Portfolio für Kunden sichtbar.



DREI FRAGEN AN

SUBHASHIS MUKHERJEE,
Global Marketing Director, BU LAB



Warum war Personal Care für LAB ein attraktives Geschäftsfeld?

Wir wollten mit unserem Ester-Know-how in Märkte vorstoßen, in denen sich damit mehr Wert schaffen lässt. Personal Care war dafür ideal: Unsere Ester können Textur, Hautgefühl und Verteilbarkeit einer Creme beeinflussen. Aus unserem industriellen Know-how kann so ein Bestandteil von Produkten werden, die Menschen jeden Tag benutzen – und zugleich ein Geschäft mit attraktiveren Margen.

Was hat den Markteintritt beschleunigt?

Wir konnten auf Kompetenzen zurückgreifen, die wir bereits hatten. Bei unseren industriellen Anwendungen sind die Anforderungen an Qualität und Regularien teilweise sogar höher als im Personal-Care-Bereich. Auch unser Know-how bei Formulierung und Produktion ließ sich übertragen. Das reduzierte die Entwicklungsrisiken und beschleunigte den Markteintritt.

Was war für den Launch entscheidend?

Dass wir Wissen und Kontakte aus verschiedenen Bereichen zusammenbringen konnten. LAB steuerte das Ester-Know-how bei, Vinayak Rupnar sein Netzwerk im Personal-Care-Markt, MPP wichtige Kundenkontakte. Gemeinsam fanden wir passende Distributionspartner. Solch ein Ineinandergreifen gab es an vielen Punkten. So kamen wir Schritt für Schritt in den neuen Markt.



SCHNELLER ENTSCHEIDEN, SCHNELLER INS GESCHÄFT KOMMEN

Wie lässt sich schneller erkennen, welche Ideen wirtschaftliches Potenzial haben – und welche nicht? Mit dem zwölfwöchigen „**Adrenalin-Sprint**“ unterstützt Innovation Excellence die Business Units, Innovationsideen systematisch und faktenbasiert zu bewerten und schneller zu einer belastbaren Entscheidung zu kommen. Wie das geht, erlebte die Business Unit LPT mit einem ihrer konkreten Innovationsvorhaben.



„Innovationen entstehen nicht durch Zufall. **Entscheidend ist, Ideen früh am Markt zu testen**, Annahmen mit Fakten zu überprüfen und dann zu entscheiden. Mit dem Adrenalin-Sprint können wir genau das schnell umsetzen.“

Frederique van Baarle,
Vorstandsmitglied

Die Ewigkeitschemikalien PFAS stehen zunehmend im Fokus: Die Regulierung wird strenger, der Druck auf Kläranlagenbetreiber und Industrieunternehmen wächst. Für LPT ist das längst ein Geschäftsfeld. Doch könnte daraus mehr werden? Statt nur Lewatit-Harze für die PFAS-Entfernung zu liefern, könnte LPT seinen Kunden eine komplette Lösung anbieten – von der mobilen Anlage zur PFAS-Entfernung über den Einsatz der Lewatit-Harze bis zur Rücknahme und Entsorgung der beladenen Harze. Die einzelnen Leistungen würden von spezialisierten Partnern erbracht, beim Kunden aber aus einer Hand angeboten. Die entscheidende Frage war deshalb: Wollen Kunden eine solche Komplettlösung? Und lässt sich daraus für LPT ein attraktives Geschäft entwickeln?

Von der Geschäftsidee zum Markttest

BU-Leiter Michael Rockel wollte genau das wissen und entschied sich dafür, diese Idee im Adrenalin-Sprint prüfen zu lassen. Zwölf Wochen lang arbeitete ein interdisziplinäres Team aus Strategie, Mar-

keting und Application der BU sowie zwei Mitarbeitende von Innovation Excellence daran, die Geschäftsidee systematisch auf den Prüfstand zu stellen. Nach einem klaren Plan wurden Annahmen überprüft, Fragen beantwortet und Erkenntnisse verdichtet. „Entscheidend ist: Eine Innovation muss unser Geschäft voranbringen“, sagt Lenz Kröck, Leiter Innovation Excellence und Initiator des Formats. Der erste Schritt führte das Team deshalb direkt zum Kunden.

Wollen Kunden alles aus einer Hand?

Nicht das Produkt, sondern die Herausforderung der Kunden stand im Mittelpunkt. „Plakativ gesagt, mussten wir herausfinden, ob die Kunden selbst die Bohrmaschine besitzen möchten, mit der sie das Loch in die Wand bohren, oder ob sie einfach nur das Bild perfekt platziert haben wollen“, sagt Sprint-Teilnehmer Björn Dinges, BU LPT. Die Antwort war eindeutig: Die Kunden wollten Ergebnisse – und damit möglichst wenig Aufwand mit den einzelnen Komponenten. Eine Lösung, bei der sie sich nicht selbst um Anlage, Betrieb und die weitere Behandlung der beladenen Harze kümmern müssen, war für sie attraktiv. Doch Interesse allein reicht nicht. Die Lösung musste auch technisch und wirtschaftlich überzeugen.

Markttest mit echtem Feedback

Deshalb entwickelte das Team einen ungewöhnlichen Markttest: Eine Website präsentierte die Komplettlösung aus mo-



„Der Sprint hat uns geholfen, Annahmen schnell durch Fakten zu ersetzen. Statt lange zu diskutieren, haben wir **direkt am Markt getestet**, was Kunden wirklich brauchen.“

Milena Detzel,
Innovation Excellence

ihnen konnten wir viel lernen“, sagt Sven Kuhlmann, Sprint-Teilnehmer, BU LPT. Die Website wurde mehrfach angepasst, Einwände flossen direkt in die Weiterentwicklung ein. So wurde das Angebot konkreter.

Ein Partner für die mobile Anlage

Doch für eine Komplettlösung brauchte LPT weitere Partner. Eine zentrale Frage war deshalb: Lässt sich ein Anlagenbauer finden, der eine mobile Anlage entwickelt und später Installation und Betrieb übernimmt? Auch darauf lieferte der Markttest eine Antwort. Über die Website kam das Team mit Waterleau in Kontakt. Bei einer gemeinsamen Co-Design-Session in Belgien wurden Möglichkeiten der Zusammenarbeit sowie technische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen ausgelotet. Nach zwölf Wochen konnte das Sprint-Team Alexander Scheffler, Head of BD, Application & Innovation, und Matthias Hüttel, Head of Marketing & Strategy, beide BU LPT, ein validiertes Konzept vorlegen. „Normalerweise dauert eine solche Recherche innerhalb einer Business Unit deutlich länger“, sagt Kuhlmann.

Das Ergebnis: Die strategische Partnerschaft mit Waterleau wird weiter ausgebaut. Zudem führt das Team Gespräche mit weiteren Kooperationspartnern und Kunden, unter anderem in Italien. Aus einer Geschäftsidee wurde damit innerhalb von zwölf Wochen ein am Markt getestetes Konzept – mit echtem Kundenfeedback, einem möglichen Umsetzungspartner und einer klaren Perspektive für die Weiterentwicklung des Geschäfts.



„Mich begeistert, dass wir im Adrenalin-Sprint unser Thema so schnell vorantreiben konnten. Dabei haben wir **wertvolle neue Perspektiven aus dem Markt gewonnen**.“

Lisa Demes,
Sprint-Teilnehmerin, BU LPT

ADRENALIN-SPRINT

In einem genau festgelegten Zeitplan steht, wer im operativen Team was zu erledigen hat, welche Fragestellungen als Nächstes bearbeitet werden, wer für was zuständig ist. Das InEx-Team leitet die Teams-Sitzungen und achtet auf das Einhalten des Plans. Zwischen Kick-off und Closing liegen drei große Themen:

- 1 Analyse der Kundenprobleme**
- 2 Lösungsvorschlag**
- 3 Prüfung, ob sich daraus ein wirtschaftlich sinnvolles Geschäftsmodell entwickeln lässt.**

Zur Umsetzung der drei Punkte gehören viele einzelne Schritte wie eine Marktanalyse, Gespräche mit den Kunden und die kritische Evaluierung aller Ergebnisse. Immer wieder kann innerhalb der zwölf Wochen ein Punkt kommen, an dem Vorgehensweisen modifiziert werden oder vielleicht sogar die gesamte Idee verworfen wird.

MIT DEM RICHTIGEN **COPILOTEN** ANS ZIEL

Copilot für den Arbeitsalltag,
Cowork für komplexe Aufgaben:
LANXESS baut den Einsatz von
KI am Arbeitsplatz aus.

Mehr Zeit für wertschöpfende Aufgaben, schneller Zugriff auf relevantes Wissen und weniger Aufwand bei Routinetätigkeiten: Künstliche Intelligenz wird Mitarbeitende bei LANXESS künftig noch stärker im Arbeitsalltag unterstützen. Deshalb baut das Unternehmen die Nutzung von **Microsoft Copilot** deutlich aus.

Cowork ergänzt, wo Fragestellungen besonders komplex werden. Doch welches Werkzeug eignet sich für welche Aufgabe? Genau das hat LANXESS in den vergangenen Monaten untersucht. 120 Mitarbeitende aus Business Units und Group Functions weltweit haben Cowork im Rahmen eines Piloten getestet. Die wichtigste Erkenntnis: Nicht jede Aufgabe braucht dasselbe Werkzeug. Unsere Beispiele klären auf:

COPILOT BASIC: EINSTIEG FÜR ALLE

Marketing-Managerin Anna bereitet eine Kommunikationskampagne für ein neues Produkt vor. Sie möchte Markttrends analysieren, Ideen entwickeln und erste Kampagnenbotschaften formulieren. Copilot Basic unterstützt sie dabei mit Recherche, Textentwürfen und Ideenentwicklung.

ERGEBNIS: Anna kommt schneller von der ersten Idee zu einem belastbaren Konzept.

GUT FÜR: Recherche • Ideenentwicklung • Textentwürfe • Übersetzungen • erste Zusammenfassungen

KOSTEN: In der bestehenden M365-Lizenz enthalten



„COPILOT UND COWORK

machen uns schneller, informierter und wirkungsvoller. Doch eines können sie nicht ersetzen: unser Urteilsvermögen. Kritisches Denken, Fachkompetenz und Verantwortung bleiben der entscheidende Erfolgsfaktor.“

JENS FISCHER,
Leiter der BU Rhein Chemie,
war Teil des Pilotprojekts

COPILOT PREMIUM: DER M365-ASSISTENT

Supply-Chain-Manager Markus arbeitet täglich mit Outlook, Teams, Word, Excel und PowerPoint. Copilot Premium unterstützt ihn direkt in diesen Anwendungen: Informationen finden, Inhalte zusammenfassen, Texte erstellen, Daten analysieren und Präsentationen vorbereiten.

ERGEBNIS: Weniger Aufwand im Arbeitsalltag, mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten

GUT FÜR: Tägliche Aufgaben • Kommunikation • Dokumente • Analysen • Präsentationen in M365-Anwendungen

KOSTEN: Zusätzliche Lizenz mit festem Betrag pro User pro Jahr.

COWORK: AGENT FÜR KOMPLEXE AUFGABEN

David aus dem Bereich Forschung & Entwicklung bewertet eine neue Technologie. Dafür muss er Versuchsdaten, interne Projektberichte, Patentschriften, Marktinformationen und viele Veröffentlichungen auswerten. Cowork analysiert die Informationen über verschiedene Quellen hinweg, erkennt relevante Zusammenhänge und erstellt eine strukturierte Entscheidungsgrundlage mit Handlungsempfehlungen. David bewertet die Ergebnisse anschließend mit seinem Fachwissen und entwickelt die finale Empfehlung.

ERGEBNIS: Komplexe Informationen werden schneller strukturiert und analysiert. Die fachliche Bewertung und die Entscheidung trifft nach wie vor der Mensch.

GUT FÜR: Große Informationsmengen • mehrere Quellen • komplexe Analysen • mehrstufige Arbeitsabläufe

KOSTEN: Zusätzliche Kosten pro Nutzung, abhängig vom Datenvolumen

3 FRAGEN AN ...



BIRGIT JOHE,
Head of IT Change Management



JÖRG FRICKE,
Head of IT Platform Operations

„DER ERFOLG VON KI HÄNGT VOM MENSCHEN AB“

LANXESS baut die Nutzung von Copilot deutlich aus und führt Cowork gezielt für ausgewählte Anwendungsfälle ein. Was steckt hinter dieser Entscheidung?

Birgit Johe: Künstliche Intelligenz wird die Art, wie wir arbeiten, nachhaltig verändern. Unser Ziel ist es, Mitarbeitende frühzeitig dabei zu unterstützen, diese Möglichkeiten sinnvoll und sicher in ihrer täglichen Arbeit zu nutzen. Deshalb geht es bei der Ausweitung von Copilot nicht nur um zusätzliche Lizenzen, sondern um befähigte Nutzung, Orientierung und nachhaltige Adoption.

Jörg Fricke: Aus IT-Sicht verfolgen wir einen klaren Ansatz: Wir wollen für jede Aufgabe

die passende Unterstützung bereitstellen. Copilot deckt viele alltägliche Anforderungen bereits sehr gut ab. Cowork kommt dort zum Einsatz, wo komplexere Analysen, umfangreiche Aufgabenstellungen oder spezifische Use Cases einen zusätzlichen geschäftlichen Nutzen erwarten lassen.

Welche Erkenntnisse hat der Pilot für den künftigen Einsatz von Cowork geliefert?

Birgit Johe: Die Rückmeldungen aus dem Piloten waren sehr positiv: Die Teilnehmenden bewerteten den Gesamtnutzen von Cowork mit 4,5 von 5 Punkten, die Bereitschaft zur weiteren Nutzung sogar mit 4,6 Punkten. Besonders geschätzt wurden die Unterstüt-

zung bei Datenanalysen und der schnellere Zugang zu relevantem Wissen.

Jörg Fricke: Gleichzeitig hat der Pilot bestätigt, dass Cowork nicht flächendeckend, sondern gezielt eingesetzt werden sollte. Viele Aufgaben lassen sich bereits mit Copilot sehr gut lösen. Cowork spielt seine Stärken vor allem bei komplexeren Aufgaben aus – der zusätzliche Nutzen muss den Einsatz aber klar rechtfertigen. Deshalb ist unser Leitprinzip: „Copilot First. Cowork Selective.“

Wie begleitet LANXESS die Mitarbeitenden beim Einstieg in die neuen KI-Werkzeuge?

Birgit Johe: Technologie allein reicht nicht aus. Entscheidend ist, dass Mitarbeitende die Möglichkeiten der Werkzeuge verstehen, passende Anwendungsfälle erkennen und Ergebnisse kritisch bewerten können. Dafür bauen wir ein globales Champions-Netzwerk auf. Die Champions unterstützen beim Einstieg, teilen Erfahrungen und helfen bei der Auswahl der passenden KI-Lösung.

Jörg Fricke: Ergänzend stellen wir Schulungen, eine Prompt- und Anwendungsfallbibliothek sowie Entscheidungshilfen für die Frage „Copilot oder Cowork?“ bereit. Wichtig ist, dass Mitarbeitende die Werkzeuge sicher, verantwortungsvoll und mit klarem Mehrwert einsetzen können. Unser Ziel ist es, Routineaufgaben zu reduzieren und mehr Raum für wertschöpfende Tätigkeiten zu schaffen.

RÄTSELN & GEWINNEN!

WOHER KOMMT COSMELIN®?

- a. Cosmelin® kommt aus der Kunststoffindustrie.
- b. Cosmelin® ist ein klassischer Zusatzstoff aus der Nahrungsmittelindustrie.
- c. Die Ester von Cosmelin® kommen aus der BU LAB und damit aus der Schmierstoffindustrie.

FEHLERFINDER

Im rechten Bild verstecken sich fünf Unterschiede. Aber wo?



DAS CHAMPIONS- NETZWERK

Die Champions unterstützen künftig ihre Kolleginnen und Kollegen dabei, Copilot und Cowork sinnvoll in ihren Arbeitsalltag zu integrieren. So hilft KI dabei, Aufgaben effizienter zu erledigen und die tägliche Arbeit zu erleichtern.

IHRE AUFGABEN:

- erste Ansprechpersonen für die Nutzung von Copilot und Cowork
- Austausch von Best Practices
- Identifikation geeigneter Anwendungsfälle
- Beratung bei der Auswahl der passenden KI-Lösung und Genehmigung bei der Beantragung im System im Auftrag der BU/GF

Die Nominierung erfolgt über die BU/GF-Leitung. Das Onboarding läuft im Oktober, ab November kann Cowork beantragt werden.

KLARE LEITPLANKEN FÜR COPILOT & COWORK IM ARBEITSALLTAG

GEMEINSAM GEREGLT: Um Copilot und Cowork allen Mitarbeitenden zugänglich zu machen, arbeiten IT und Konzern-Betriebsrat bei der Einführung eng zusammen. Gemeinsam vereinbarte Leitplanken gelten zusätzlich zu der M365-Vereinbarung zum Schutz der Mitarbeitenden.

FREIWILLIGE NUTZUNG: Mitarbeitende entscheiden selbst, ob sie Copilot oder Cowork nutzen. Eine Nichtnutzung führt zu keiner Benachteiligung.

KEINE KONTROLLE: Die KI-Tools dürfen nicht zur Leistungs- oder Verhaltenskontrolle oder zur Bewertung von Mitarbeitenden eingesetzt werden.

PERSÖNLICHE DATEN GESCHÜTZT: Prompts, Logs und Kostendaten dürfen nicht personenbezogen ausgewertet werden. Führungskräfte erhalten ausschließlich aggregierte Kosten-Informationen, die keine Rückschlüsse auf einzelne Mitarbeitende zulassen.

DER MENSCH ENTSCHEIDET: KI kann unterstützen, aber nicht entscheiden. Die Verantwortung für Ergebnisse und Entscheidungen bleibt beim Menschen.



MITMACHEN

Rücken verspannt?
Das Ziehen im Nacken
führt zu unerträglichen
Kopfschmerzen? Mit
dieser Massagepistole ist vielleicht
Linderung möglich. Machen Sie bei
unserem Rätsel mit und senden Sie uns
einfach die richtige **Antwort auf unsere
Frage links** an xpress@lanxess.com.



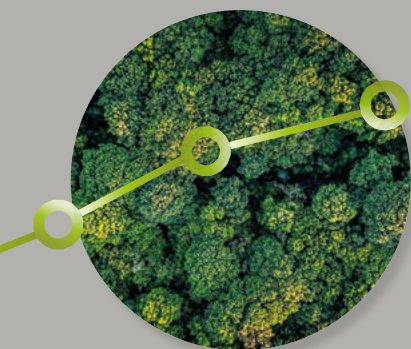
Teilnahmeberechtigt sind Mitarbeitende von LANXESS und deren Tochterunternehmen (außer von Corporate Communications). Pro Teilnehmer ist nur eine Teilnahme möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Auflösung folgt in der nächsten Xpress. Gewinner des Quiz in der Xpress 02.2026 ist **Claudia Thomsen-Deselaers**, Deutschland. Die richtige Lösung auf die Frage war Antwort a.



CLEVER SCHÜTZEN

*Unser vernetztes Zuhause
eröffnet Cyberkriminellen
neue Angriffsmöglichkeiten.*

S. 26



NACHHALTIG HANDELN

*Drei Projekte, drei Hebel
für Klimaschutz und Wirt-
schaftlichkeit*

S. 28

GRÜNERE PRODUKTION



WASSERSTOFF ERSETZT ERDGAS

Die Business Unit IPG setzt am Standort Krefeld-Uerdingen erstmals Wasserstoff als Brennstoff in einer Großanlage ein. Ein Sprühtrockner für Eisenoxidpigmente wird künftig vollständig mit Wasserstoff statt Erdgas betrieben. Dadurch sinken die CO₂-Emissionen um rund 6.000 Tonnen pro Jahr. „Der Schritt vom Erdgas- zum Wasserstoffbrenner markiert für uns einen technologischen Meilenstein hin zu treibhausgasarmen Prozessen“, sagt Michael Ertl, BU-Leiter IPG. „Wir zeigen damit, dass die Dekarbonisierung der Industrie nicht nur in Modellprojekten funktioniert, sondern im laufenden Betrieb großer Produktionsanlagen.“

Der Wasserstoffbrenner wurde Ende 2025 installiert und schrittweise in Betrieb genommen. Der Wasserstoff entsteht als Nebenprodukt der Chlorelektrolyse im benachbarten Covestro-Betrieb und gelangt über eine Pipeline direkt zu den IPG-Anlagen.

Mit dem Wasserstoffbetrieb baut die Business Unit ihren Ansatz zur emissionsärmeren Produktion weiter aus. Die beiden Chemieunternehmen LANXESS und Covestro verbindet am Standort Krefeld-Uerdingen eine langjährige Zusammenarbeit. Covestro liefert Nitrobenzol, das die Business Unit IPG zur Herstellung ihrer Eisenoxidpigmente einsetzt. Als Nebenprodukt entsteht dabei Anilin, das wiederum als wichtiger Rohstoff für die Kunststoffproduktion an Covestro zurückfließt.

NACHHALTIGKEIT, DIE ETWAS BEWEGT

Anna Schröder, Head of Global Product Stewardship, GF PTSE, hat ein klares Ziel: „Ich habe Umweltwissenschaften studiert und möchte mit meiner Arbeit auch etwas erreichen.“ Nachhaltigkeit ist für sie eine Frage des eigenen Anspruchs. Ihr Engagement überzeugte auch ihre Community. Denn die hatte sie als Sustainability Pathfinder 2026 vorgeschlagen. Der Award wird von der Nachhaltigkeits-Community vergeben – jeder Preisträger nominiert den nächsten.

Eines ihrer wichtigsten Projekte ist die Product Carbon Footprint Engine (PCF Engine), die sie maßgeblich vorangetrieben hat. Mit dem Tool lässt sich der CO₂-Fußabdruck von LANXESS-Produkten berechnen.



Der „Sustainability Pathfinder“-Award zeichnet bei LANXESS Kolleginnen und Kollegen aus, die sich besonders für die Nachhaltigkeitsziele des Unternehmens einsetzen. Anna Schröder ist die zweite Preisträgerin. Hier mit einem Teil ihres Teams. Von links: Laura Ortigoza Rojas, Anna Schröder, Jennifer Bike, Mallika Dandela.

MIT **LASERBLICK** AUF SCHWACHSTELLENJAGD

Was das bloße Auge übersieht, erkennt der Laser sofort: Mit einem neuen Laserscan-Service analysiert PTSE den Zustand ausgekleideter Apparate und Anlagen so präzise wie nie zuvor. Selbst Veränderungen im Millimeterbereich werden sichtbar. Das liefert wertvolle Erkenntnisse.

Feuerfeste Auskleidungen schützen Verbrennungsanlagen vor Temperaturen von bis zu 1.600 Grad Celsius. Doch Hitze, Temperaturwechsel sowie chemische und mechanische Belastungen hinterlassen Spuren. Bisher wird ihr Zustand bei Stillständen vor allem per Sichtkontrolle und mit einzelnen Messungen überprüft. Gerade bei großen Anlagen ist es jedoch schwierig, Veränderungen zuverlässig zu erfassen und Messungen über mehrere Jahre miteinander zu vergleichen. „Das große Problem bei manuellen Messungen ist: Ich muss im nächsten Jahr genau denselben Punkt wiederfinden. Und das ist in einer großen Anlage kaum möglich“, erklärt Lukas Oppenländer, Projekt-Ingenieur aus der GF PTSE. Genau hier setzt das neue Verfahren an.

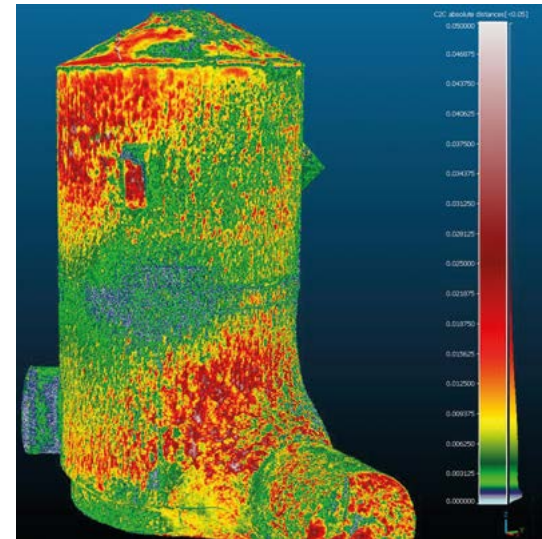
DEM VERSCHLEISS AUF DER SPUR

Bei einem Anlagenstillstand erfasst ein Laserscanner die komplette Oberfläche im Inneren. Daraus entsteht eine dreidimensionale Punktwolke. Wird die Anlage bei einem späteren Stillstand erneut gescannt, lassen sich bei-

de Aufnahmen übereinanderlegen und direkt vergleichen. Veränderungen werden farblich sichtbar (siehe Bild) und können im Millimeterbereich ausgewertet werden. Der Vorteil: „Wir können damit nicht mehr nur einzelne Punkte betrachten, sondern die Entwicklung der gesamten Oberfläche über mehrere Jahre verfolgen“, sagt Oppenländer. So lasse sich genauer erkennen, wo Verschleiß entsteht, wie schnell er voranschreitet und wann Handlungsbedarf besteht.

FRÜH ERKENNEN STATT REPARIEREN

Wie groß der Erkenntnisgewinn sein kann, zeigt das Beispiel einer ausgemauerten Brennkammer: Dort machte der Vergleich mit dem Vorjahr eine Absenkung der Decke um rund 15 Millimeter sichtbar. Mit bloßem Auge war sie nicht zu erkennen. Auch Ablagerungen lassen sich erfassen. In einer Anlage wurde beispielsweise sichtbar, wie sich eine Schlackeschicht auf der Ausmauerung verteilt (siehe Foto). Die Auswertung machte sogar Strömungsmuster sichtbar, die bei einer herkömm-



lichen Inspektion verborgen geblieben wären. Auch säurefest ausgekleidete Behälter und Apparate hat PTSE damit bereits untersucht.

Entscheidend ist dabei nicht die einzelne Messung, sondern der Vergleich über die Zeit. Oppenländer sagt: „Je länger wir die Daten sammeln, desto besser können wir Veränderungen bewerten und Instandhaltungsmaßnahmen gezielt planen. Das schafft mehr Planungssicherheit und kann helfen, ungeplante Reparaturen und Stillstände zu vermeiden.“

5.000 Bewerbungen, 123 neue Gesichter

Jetzt wird's ernst: 123 junge Menschen starten ihre Ausbildung oder ein duales Studium bei LANXESS. Bei XStarter im Kölner LANXESS Tower bekamen sie von erfahrenen Azubis und dual Studierenden Tipps aus erster Hand. 110 der 123 Nachwuchskräfte starten an den Niederrheinstandorten Leverkusen, Dormagen und Uerdingen. Mehr als 80 Prozent der Auszubildenden werden nach ihrem Abschluss übernommen.



BEWERBE DICH: Für das Jahr 2027 hat die Bewerbungsphase schon begonnen.

LANXESS sucht 140 Auszubildende und dual Studierende.

INTRANETSEITE: Karriere bei LANXESS

WENN DER HACKER DURCH DEN KÜHL-SCHRANK KOMMT

Alexa hört mit, die Spielekonsole ist ständig online und selbst der Kühlschrank hängt im WLAN: Unser Zuhause ist vernetzter denn je. Das ist praktisch, eröffnet Cyberkriminellen aber auch neue Angriffsmöglichkeiten. Im Rahmen des globalen „Cybersecurity-Monats“ bei LANXESS erläutert Kriminaloberkommissarin Inna Claus vom LKA NRW, wie professionell die Täter inzwischen vorgehen, welche Rolle KI spielt und was jeder Einzelne für mehr digitale Sicherheit tun kann.

Im Büro schützt mich die IT. Zuhause interessiert sich doch keiner für mich. Warum ist diese Denkweise gefährlich?

Cyberkriminelle interessieren sich vielleicht nicht für mich als Person – aber sehr wohl dafür, worauf ich Zugriff habe. Wer im Homeoffice arbeitet, hat häufig Zugang zu Unternehmensdaten und Geschäftssystemen. Gleichzeitig sind zu Hause oft Smart-Home-Geräte wie TVs oder Kühlschränke, Sprachassistenten oder andere vernetzte Geräte im Einsatz. Eine Schwachstelle in einem dieser Geräte kann Angreifern unter Umständen den Weg zu sensiblen Informationen oder weiteren Zugängen öffnen. Deshalb sollten regelmäßige Updates, sichere Passwörter und möglichst getrennte Netzwerke für berufliche und private Geräte selbstverständlich sein.

Hacker werden also immer professioneller. Vergessen wir das Bild vom Einzelgänger im dunklen Keller besser?

Zumindest beschreibt es die größte Bedrohung heute nicht mehr. Hinter vielen Angriffen stehen professionelle Netzwerke, die fast wie Unternehmen organisiert sind. Das nennen wir „Cybercrime-as-a-Service“. Die Täter bieten ihre kriminellen Dienstleistungen regelrecht an. Im Darknet werden Schadsoftware, gestohlene Zugangsdaten oder sogar komplette Angriffspakete ge-



handelt. Manche Gruppen betreiben sogar eine Art Kundenservice. Ihr Ziel ist, die Opfer davon abzuhalten, Polizei oder IT-Spezialisten einzuschalten und sie stattdessen möglichst schnell bezahlen zu lassen.

Wenn die Täter einmal im System sind: Wie machen sie daraus Geld?

Früher wurden Daten vor allem verschlüsselt und anschließend Lösegeld für ihre Freigabe verlangt. Heute kopieren die Täter Daten häufig zunächst und schleusen sie aus dem Unternehmen. Dann bauen sie Druck auf und drohen mit Veröffentlichung. Der eigentliche Angriff beginnt dabei oft nicht mit hochkomplexer Technik, sondern mit einem Klick. Phishing-Mails sind inzwischen so professionell gestaltet, dass wir uns nicht mehr darauf verlassen können, sie an offensichtlichen Fehlern zu erkennen. Der Faktor Mensch ist dabei ein wichtiges Einfallstor: Die Täter setzen gezielt auf persönliche Informationen und psychologische Muster wie Vertrauen, Zeitdruck oder die Angst, etwas Wichtiges zu verpassen. Auch aktuelle Ereignisse wie Krisen werden dafür genutzt.

Gibt es einen Fall, der Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Wir hatten einen Fall bei einem deutschen Automobilzulieferer: Eine Mitarbeiterin erhielt eine E-Mail, die scheinbar von ihrem Chef kam. Sie sollte eine Zahlung an einen Lieferanten auf eine neue Kontoverbindung überweisen. Die Täter hatten zuvor Informationen über das Unternehmen und die Mitarbeiterin gesammelt und wussten sogar, dass der Chef gerade nicht erreichbar war. Die Mitarbeiterin und eine Kollegin haben den Vorgang sogar überprüft – trotzdem wurde das Geld schließlich überwiesen und innerhalb kürzester Zeit auf zahlreiche Konten verteilt.

Hat die Polizei überhaupt eine Chance, die Täter zu erwischen?

Die Chancen sind besser, als man vielleicht denkt. Wir kennen viele kriminelle Gruppen und ihre Vorgehensweisen und können digitale Spuren auswerten: Wie sind die Täter ins System gelangt? Wohin sind Daten oder Geld geflossen?



INNA CLAUS,
Kriminaloberkommissarin, Cybercrime-Kompetenzzentrum, LKA NRW

Unser erstes Ziel ist immer, das Unternehmen wieder arbeitsfähig zu machen. Wenn möglich, helfen unsere Spezialisten auch dabei, Daten wiederherzustellen. Deshalb mein Rat: Die Polizei möglichst früh einschalten.

Macht KI Cyberkriminelle denn noch gefährlicher?

Künstliche Intelligenz macht Angriffe noch überzeugender. Sie kann dabei helfen, Schadsoftware zu entwickeln oder Phishing-Nachrichten so zu formulieren, dass sie sehr glaubwürdig wirken. Auch Deepfakes und geklonte Stimmen werden zum Problem. Für eine täuschend echte Stimmenimitation können inzwischen kurze Sprachaufnahmen ausreichen, wie sie etwa in sozialen Medien zu finden sind. Gleichzeitig müssen wir KI-Anwendungen selbst als mögliches Angriffsziel

betrachten. Unternehmen verarbeiten darin zunehmend sensible Informationen. Auch diese Daten müssen geschützt werden.

Was kann jeder für mehr Sicherheit tun?

Bei verdächtigen Nachrichten lieber einmal zu viel prüfen als vorschnell reagieren. Und wenn doch etwas passiert: nicht vertuschen und nicht allein lösen wollen, sondern frühzeitig melden. Cybersecurity ist keine Aufgabe der IT allein – jeder Einzelne kann durch Aufmerksamkeit und gute Cyberhygiene dazu beitragen, Angriffe zu verhindern.

SO BLEIBEN SIE **SICHER**

UPDATES MACHEN

Betriebssysteme, Apps und Programme regelmäßig aktualisieren, um eventuelle Sicherheitslücken zu schließen.

PASSWÖRTER SCHÜTZEN

Für wichtige Zugänge starke, unterschiedliche Passwörter verwenden und – wo möglich – die Zwei-Faktor-Authentifizierung aktivieren.

ERST PRÜFEN, DANN KLICKEN

Links und Anhänge in E-Mails nicht vorschnell öffnen. Auch bei scheinbar bekannten Absendern gilt: Wirkt etwas ungewöhnlich, lieber nachfragen.

GERÄTE UND NETZWERKE TRENNEN

Im Homeoffice berufliche und private Geräte bzw. Netzwerke möglichst getrennt halten. Auch Smart-Home-Geräte sollten sicher konfiguriert und regelmäßig aktualisiert werden.

DATEN SICHERN

Wichtige Daten regelmäßig sichern – idealerweise so, dass das Backup nicht dauerhaft mit dem Netzwerk verbunden ist.

BEI VERDACHT: HANDELN

Verdächtige E-Mails über Melde-Button in Outlook melden. Bei Rückfragen schreiben Sie gerne eine E-Mail an: informationsecurity@lanxess.com. Teilen Sie Ihre Erfahrung auch gerne in der Cybersecurity Community in Team.

CYBERCRIME IN ZAHLEN

334.000

Cybercrime-Fälle wurden 2025 in Deutschland registriert.

Quelle BKA

202,4 Mrd. €

Schaden entstand der deutschen Wirtschaft 2025 durch Cyberangriffe.

Quelle Bitkom

87 %

der Unternehmen in Deutschland waren 2025 von Datendiebstahl oder Cyberangriffen betroffen oder vermuteten einen solchen Angriff.

Quelle Bitkom

„...MIT BLICK

Auch in Krisenzeiten bleibt Nachhaltigkeit im Fokus. Denn clever umgesetzt, ist sie nicht nur gut für die Umwelt, sondern kann sich auch wirtschaftlich rechnen: wenn Energie intelligenter eingesetzt wird, Nebenprodukte zu Rohstoffen werden oder altbekannte Produkte plötzlich ganz neue Zukunftsperspektiven eröffnen.

Drei Projekte der BUs IPG, LPT, F&F und Saltigo zeigen, wie LANXESS Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit zusammenbringt.

„WIR HELFEN, DASS TREIBHAUSGAS ZUM **ROHSTOFF DER ZUKUNFT** WIRD.“



CO₂ gilt als Problem fürs Klima. Aber was wäre, wenn daraus künftig wichtige Grundbausteine für Verpackungen, Textilien und viele andere Alltagsprodukte entstehen könnten? Genau mit dieser Frage beschäftigen wir uns im Forschungsprojekt SOFT.

Gemeinsam mit unseren Partnern wollen wir CO₂ und grünen Wasserstoff nutzen, um kurzketige Olefine wie Ethylen und Propylen herzustellen. Sie gehören zu den wichtigsten Grundbausteinen der chemischen Industrie und werden unter anderem für die Herstellung von Polyethylen und Polypropylen benötigt – zwei Kunststoffe, die zusammen rund 45 Prozent der in Deutschland produzierten Kunststoffe ausmachen. Bisher stammen sie überwiegend aus fossilen Rohstoffen. Gelingt es, sie stattdessen aus CO₂ herzustellen, könnte das langfristig dazu beitragen, die Abhängigkeit von fossi-



INS GRÜNE“

len Rohstoffen zu verringern. Dafür setzen wir auf die Fischer-Tropsch-Synthese. Das Verfahren wird bereits seit Langem großtechnisch eingesetzt – bislang vor allem mit Kohlenstoffmonoxid und Wasserstoff zur Herstellung von Kraftstoffen und Wachsen. Im Projekt SOFT verfolgen wir einen neuen Ansatz: CO₂ soll direkt als Kohlenstoffquelle dienen. Dafür entwickeln die Projektpartner leistungsfähige eisenbasierte Katalysatoren.

NEUE ROLLE FÜR UNSERE EISENOXIDE

Katalysatoren spielen in chemischen Prozessen eine entscheidende Rolle. Schon kleine Veränderungen ihrer Eigenschaften können die Effizienz eines industriellen Prozesses deutlich beeinflussen. Genau deshalb steckt in ihrer Entwicklung auch wirtschaftliches Potenzial. Für mich macht das diesen Forschungsbereich für IPG besonders spannend – denn hier kommen die Eisenoxide von LANXESS ins Spiel. Ihre gezielt einstellbaren Materialeigenschaften machen sie zu einer vielversprechenden Grundlage für neue Katalysatorsysteme.

Im Forschungsprojekt entwickeln wir maßgeschneiderte Eisenoxide, die als Vorstufe

für den Katalysator dienen. Unser Partner Clariant entwickelt daraus das eigentliche Katalysatorsystem. Unterstützt wird das Projekt von der TU Bergakademie Freiberg und dem Max-Planck-Institut für Chemische Energiekonversion. Mit der Raffinerie Heide ist außerdem ein potenzieller industrieller Anwender beteiligt, der seine Perspektive auf eine spätere Anwendung einbringt.

Für unsere Eisenoxide könnte sich damit ein ganz neues Anwendungsfeld eröffnen. Statt ausschließlich in klassischen Pigmentanwendungen könnten sie künftig dazu beitragen, CO₂ als Rohstoff für die chemische Industrie nutzbar zu machen. Besonders interessant könnte das Verfahren an integrierten Chemiestandorten sein. Dort entstehen CO₂ und Wasserstoff häufig in unterschiedlichen Prozessen. Gelingt es, diese Stoffströme miteinander zu verknüpfen, könnten daraus neue chemische Produkte entstehen.

Nach rund einem halben Jahr gemeinsamer Arbeit sind die ersten Ergebnisse bereits vielversprechend. Natürlich stehen wir noch am Anfang und müssen erst zeigen,



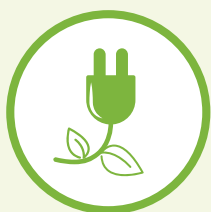
Murat Gürsoy,
Leiter Global Innovation & Application
Technology, Business Unit IPG

ob sich der Ansatz später auch großtechnisch umsetzen lässt. Doch schon heute bauen wir wertvolles Know-how in einem Zukunftsfeld auf und schaffen neue Perspektiven für unsere Eisenoxide.

Für LANXESS könnte damit langfristig ein neues Kapitel beginnen: Eisenoxide, die nicht nur Farbe geben, sondern dabei helfen, CO₂ als Rohstoff für die Chemie von morgen zu nutzen.



„WIR **STEUERN** UNSEREN STROMBEDARF BALD NOCH CLEVERER.“



Energieeffizienz ist für uns am Standort Bitterfeld ein wichtiges Thema. Gerade bei den aktuellen Energiepreisen schauen wir sehr genau hin: Wo können wir noch effizienter werden, wo Energie einsparen oder intelligenter einsetzen?

Ein aktuelles Beispiel ist unser neuer geplanter Batteriespeicher. Unsere Produktion läuft überwiegend in Batch-Prozessen. Je nach Auslastung und Produktionsprogramm kann unser Strombedarf deshalb stark schwanken. Der Speicher soll helfen, diese Schwankungen auszugleichen und unser Stromlastprofil zu glätten: Er nimmt Strom auf, wenn der Bedarf niedriger ist, und stellt ihn wieder zur Verfügung, wenn er steigt. Damit wollen wir die Voraussetzungen für die Rückerstattung von Netzentgelten sichern und rechnen mit einem finanziellen Effekt im mittleren sechsstelligen Bereich pro Jahr.

NEUER INDUSTRIEMASSTAB

Batteriespeicher kennt man inzwischen aus vielen privaten Haushalten. Für unseren industriellen Maßstab ist das bei LANXESS dagegen Neuland: Einen vergleichbaren Speicher gibt es bei uns bislang nicht. Umso spannender ist es für uns, mit diesem Projekt Erfahrungen zu sammeln und herauszufinden, welche Möglichkeiten sich daraus auch für andere Standorte ergeben könnten. Nach anfänglichen Schwierigkeiten bei der Ausführung, die das gesamte Team vor Ort bewältigt hat, soll der Speicher noch in diesem Jahr in Betrieb gehen.

Parallel modernisieren wir unsere Kälteversorgung. Drei unserer Kältemaschinen sind inzwischen rund 30 Jahre alt. Die erste und ineffizienteste wollen wir im Anlagenstillstand im April 2027 ersetzen. Die neue Anlage verbraucht deutlich weniger Strom, ist wartungsärmer und arbeitet mit einem Kältemittel mit wesentlich geringerem Treibhauspotenzial. Allein damit wollen wir rund 1.100 Megawattstunden Strom pro Jahr einsparen. Für das Projekt haben wir zudem eine Bundesförderung erhalten. Gleichzeitig reduzieren wir damit Risiken für die Anlagenverfügbarkeit sowie Risiken durch mögliche Kältemittelaustritte. Zwei weitere Maschinen sollen schrittweise folgen.

Für mich zeigen beide Projekte sehr schön, dass Energieeffizienz viele Facetten hat. Beim Batteriespeicher geht es nicht darum, weniger Strom zu verbrauchen, sondern unseren Strombedarf intelligenter zu steuern und den Netzbezug zeitlich zu verschieben. Bei der neuen Kältemaschine sparen wir dagegen ganz konkret Energie ein. Beides hilft uns, den Standort effizienter und zukunftsfähiger aufzustellen.



Niklas Faulenbach,
Ingenieur Automatisierung,
Business Unit LPT

„ONE LANXESS‘ FÜHRT ZU WENIGER CO₂ IN DEN PRODUKTEN“



Unsere Kunden wollen nachhaltige Produkte – aber nicht zu jedem Preis. Genau darin liegt die Herausforderung: Wir müssen Lösungen finden, die den CO₂-Fußabdruck unserer Produkte senken und gleichzeitig wirtschaftlich attraktiv bleiben. Toluol ist dabei ein wichtiger Hebel, denn das Lösungsmittel ist für uns mengenmäßig der bedeutendste Rohstoff – mit einem entsprechend großen Einfluss auf den Product Carbon Footprint. Deshalb suchen wir schon länger nach geeigneten Bezugsquellen. Als wir erfahren haben, dass bei Saltigo Toluol anfällt, das für uns als Rohstoff infrage kommt, war für uns sofort klar: Das sollten wir genauer prüfen. Gemeinsam haben wir die wichtigsten Voraussetzungen geklärt: Passt die Qualität? Wie sieht der Product Carbon Footprint aus? Und lässt sich der Rohstoff logistisch sinnvoll einsetzen? Die Ergebnisse waren positiv: Das Toluol kann auf die von uns benötigte Qualität aufbereitet werden, die Transportwege sind kurz und wir nutzen einen Rohstoffstrom innerhalb von LANXESS. Zusätzlich wurde unser Betrieb in Uerdingen nach dem LANXESS Chain-of-Custody-Standard auditiert. Damit sind alle Voraussetzungen geschaffen, um das recycelte Toluol über einen zertifizierten Massenbilanzansatz einzusetzen.

Mich freut besonders, dass am Ende beide Seiten von der Zusammenarbeit profitieren: F&F erhält einen recycelten Rohstoff, kann damit den CO₂-Fußabdruck seiner Produkte reduzieren und seinen Kunden eine wirtschaftlich interessante Lösung anbieten. Perspektivisch könnten daraus zum Beispiel Scopeblue®-Varianten von Benzylalkohol oder Benzylchlorid entstehen. Saltigo wiederum kann einen vorhandenen Toluolstrom innerhalb von LANXESS sinnvoll nutzen und daraus zusätzliche Erlöse erzielen. Für mich ist das ein schönes Beispiel dafür, was möglich wird, wenn wir über die Grenzen der eigenen Business Unit hinausblicken. Vielleicht gibt es bei LANXESS noch viel mehr solcher Wertstoff- und Nebenproduktströme, die für andere Bereiche interessant sein könnten. Genau danach wollen wir jetzt weiter suchen.



Anna Brehler,
Sustainability Managerin,
Business Unit F&F



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM JUBILÄUM!

25

 JAHRE

BERGKAMEN

Mike Funk All 01.10.2001

KÖLN

Dejan Dordevic GPL 01.10.2001

Markus Lehner LEX 01.10.2001

Thimo Neumeier ACC 01.11.2001

Günter Tichy FFR 22.10.2001

LEVERKUSEN

Dr. Sebastian Böcker SGO 01.10.2001

Giovanni Brusa SGO 01.10.2001

Matthias Stahl SGO 06.11.2001

MANNHEIM

Fei Tan LAB 01.11.2001

KREFELD-UERDINGEN

Andreas Koll IPG 01.10.2001

Dr. Gerhard Panke MPP 01.10.2001

40

 JAHRE

LEVERKUSEN

Andreas Eisermann All 26.12.1986

Marion Forsbach PTSE 01.10.1986

Heinz-Bert Schmitt All 20.10.1986

KREFELD-UERDINGEN

Markus Lucas IPG 01.10.1986

Anja Sondermann IPG 15.12.1986

Holger-Burkhard Wendt IPG 15.11.1986

Hanifi Yedek All 03.11.1986

QUALITY WORKS.

NACH DEM MATSCH IST VOR DEM SCHAUMBAD

Es gibt Momente, da endet ein Herbstspaziergang für den geliebten Vierbeiner nicht mit gemütlichem Kuscheln auf dem Sofa, sondern in der Badewanne. Nasse Pfoten, Matsch am Bauch – und ein Hund, der sehr genau weiß, dass ihm gleich Shampoo droht. Begeisterung sieht anders aus.

Für seine Besitzer gehört das zur guten Pflege. Und die ist längst ein Geschäft: Weltweit werden mit Pet-Care-Produkten inzwischen rund 6,7 Milliarden US-Dollar umgesetzt. Das nutzt nun auch die Business Unit MPP. Sie dringt mit ihrem Portfolio an Konservierungslösungen in diesen Markt vor – zunächst mit Lösungen für Hundeshampoos. Denn auch die müssen möglichst lange sicher und stabil bleiben. Konservierungsmittel wie Bioban® PH 100 und Neolone® PH 100 verhindern, dass sich in wasserhaltigen Produkten Bakterien, Hefen oder Schimmel vermehren. Und tragen so dazu bei, dass das Shampoo über längere Zeit hygienisch einwandfrei bleibt.

Der Wirkstoff der beiden Produkte ist Phenoxyethanol. Er wird bereits in Kosmetik- und Haushaltspflegeprodukten eingesetzt und wurde in aktuellen Risikobewertungen als sicher für die Verwendung in Tierpflegeprodukten eingestuft. Phenoxyethanol verfügt über eine breite antimikrobielle Wirksamkeit und lässt sich gut mit unterschiedlichen Formulierungen kombinieren. MPP bietet Bioban® PH 100 für den europäischen Markt und Neolone® PH 100 für die Regionen Asien-Pazifik, Kanada und Lateinamerika an. Welche Produkte eingesetzt werden können, hängt von den jeweiligen regionalen regulatorischen Anforderungen ab.

