



Chemiekonjunktur

Vor der Präsidentschaftswahl: Erholung des US-Chemiegeschäfts vom Coronaschock ungewiss

Seite 4



Innovation

Polymer-3D-Druck: Wachstumschancen für die Chemieindustrie und den Maschinenbau

Seite 7



Digitalisierung

Digitale Transformation: Einkaufs-, Beschaffungs- und Produktionsprozesse im Wandel

Seiten 17 - 20

Expert Leasing

Geschult, qualifiziert, verfügbar – Unterstützung im Tagesgeschäft für Ihre GMP-Compliance.

www.gempex.de/expert-leasing

gempex
THE GMP-EXPERT

„Wir kommen noch näher an die Kunden“

Mit „Project Brenntag“ will der Weltmarktführer in der Chemiedistribution seine Position stärken

Vom Hauptsitz in Essen und den regionalen Zentralen in den USA und Singapur aus betreibt Brenntag ein weltweites Netzwerk mit mehr als 640 Standorten in 77 Ländern. Der Distributor von Chemikalien und Inhaltsstoffen erzielte 2019 mit knapp 17.500 Beschäftigten einen Umsatz von 12,8 Mrd. EUR. Seit Anfang des Jahres ist Christian Kohlpaintner CEO von Brenntag. Der Ex-Clariant-Vorstand soll das Unternehmen zu nachhaltigem organischen Ergebniswachstum führen. Mit dem Transformationsprogramm „Project Brenntag“ sollen die Grundlagen geschaffen werden, um die Organisation zu fokussieren und die Marktpositionen auszubauen. Michael Reubold sprach darüber mit dem neuen Brenntag-Chef.

CHEManager: Herr Kohlpaintner, was hat Sie an dem Angebot gereizt, von der Spezialchemie in die Chemiedistribution zu wechseln und Vorstandsvorsitzender von Brenntag zu werden?

Christian Kohlpaintner: Da kommen viele Faktoren zusammen, die letztendlich zu einer solchen Entscheidung führen. Zunächst darf man sagen, dass es sicherlich hilfreich ist, wenn man von den Dingen, mit denen man Geschäfte betreibt, grundsätzlich etwas versteht. Dazu gehört die Chemie und auch das Verständnis für das, was man vermarktet. Brenntag hat ein sehr breites Leistungsspektrum, das über die klassische Chemiedistribution hinausgeht. Ich denke beispielsweise an Themen wie Anwendungstechnik, aber auch an Rezepturen, Mischungen und Formulierungen, die wir unseren Kunden weltweit anbieten. Für diese besondere Position ist es von Vorteil, wenn man die Expertise mitbringt, die Chemieindustrie versteht und auch den globalen Charakter des Geschäfts nachvollziehen kann. Ich selbst habe in dieser Industrie viele Jahre in verschiedenen Positionen in Europa und in den USA sowie in China gearbeitet. Und ich glaube auch, dass meine Leidenschaft für die Chemiebranche insgesamt dafürgesprochen hat, auch diesen Teil der Chemieindustrie noch näher kennenzulernen.

Ihre ersten Wochen als CEO von Brenntag haben Sie sich bestimmt anders vorgestellt, als es dann kam, denn kurz nach Ihrem Amtsantritt hat die Covid-19-Pandemie Europa und Deutschland erfasst.

Wie hat Brenntag die ersten Monate dieses Geschäftsjahres gemeistert?

C. Kohlpaintner: Es ist uns dank einer hervorragenden Teamleistung gelungen, die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter zu schützen und die Geschäfte trotz der sehr schwierigen Umstände weiterzuführen. Im ersten Halbjahr 2020 konnten wir beweisen, wie krisensicher das Geschäftsmodell ist. So haben wir die Herausforderungen, vor die die Pandemie die gesamte Industrie gestellt hat, gemeistert und solide Ergebnisse erwirtschaftet. Sie sind eine gute Basis für die zweite Jahreshälfte.

Als Bindeglied zwischen Lieferanten und Verarbeitern von Chemikalien sind Chemiedistributoren Supply Chain Manager und übernehmen auch Verantwortung für die Lieferzuverlässigkeit. Die Covid-19-Pandemie hat mancherorts die Risiken globaler Lieferketten offengelegt. Welche Lehren ziehen Sie für Brenntag aus den Erfahrungen?

C. Kohlpaintner: Zunächst hat sich in der Krise die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells sehr deutlich gezeigt. Aber wir haben auch in dieser außergewöhnlichen Situation unsere Lieferfähigkeit sicherstellen können. Ein verlässlicher Lieferant und Partner zu sein, ist in dieser Phase sicherlich die Stärke von Brenntag gewesen. Wir sind beispielsweise auch Lieferant von Produkten, die der Gesundheitsvorsorge dienen, und haben so eine besondere Verantwortung für intakte Liefer-



Globale Lieferketten werden auch in Zukunft ihre Berechtigung haben.

Christian Kohlpaintner, CEO, Brenntag

ketten, die wir in dieser Phase sehr weitreichend übernommen haben.

Es gab zwar lokal und zum Teil auch regional punktuelle Engpässe aufgrund von vorübergehenden Fabrikschließungen oder von unterbrochenen Transportketten. Diese konnten wir aber aufgrund unseres globalen Netzwerks kompensieren, sodass wir auch in der Hochphase der Pandemie weiterhin lieferfähig waren. Die global existierenden Lieferketten waren der Garant dafür, dass wir unsere Kunden beliefern konnten und insgesamt vergleichsweise gut durch diese Krise gekommen sind. Das ist sicherlich eine Stärke unserer globalen Präsenz.

Von Teilen unserer Gesellschaft werden die während der ersten Pandemiewochen zutage getretenen Lieferengpässe bei einzelnen Produkten als Scheitern der Globalisierung gedeutet.

C. Kohlpaintner: Bei aller berechtigten Besorgnis über globale Lieferketten und den damit einhergehenden Fragestellungen sollten wir nicht einer einseitigen Sichtweise auf dieses Thema verhaftet sein. Globale Lieferketten werden ihre Berechtigung

auch in Zukunft haben. Die Globalisierung ist Quelle unseres Wohlstands, und es wäre falsch, wenn man diese aus politischen Motiven einschränken würde.

Es ist auch die Stärke dieser globalen Lieferketten, die uns in die Lage versetzten, diese Krise vernünftig zu bewältigen und die Lieferfähigkeit aufrechtzuerhalten. Das ist sehr wertvoll, weil wir so Risiken ausgleichen und Engpässe vermeiden konnten. Einzelne Engpässe herauszugreifen, bei denen die Lieferkette kurzzeitig unterbrochen war, ist Augenwischerei.

Zu Beginn Ihrer Amtszeit und vor dem Ausbruch der Pandemie ist das Transformationsprogramm 'Project Brenntag' gestartet. Was hat es zum Ziel?

C. Kohlpaintner: Die grundsätzliche Zielsetzung ist, die unsere Wettbewerbsposition zu stärken und die Stellung von Brenntag als globaler Marktführer auszubauen. Über eine vereinfachte Organisationsstruktur und harmonisierte Prozesse werden wir noch engere Kundenbeziehungen und neue Prinzipien nutzen, damit wir zu nachhaltigem organi-

schem Ergebniswachstum zurückkehren. Hier ist das Unternehmen in den letzten Jahren hinter seinen Möglichkeiten geblieben.

Wir haben in der ersten Jahreshälfte eine umfassende Analyse unserer Strukturen und Prozesse durchgeführt, um konkrete Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Wir sind jetzt in der Validierungsphase des Projekts angekommen und werden mit der Implementierung der Maßnahmen beginnen.

Welche konkreten Maßnahmen planen Sie?

C. Kohlpaintner: Wir werden zum Januar 2021 unsere neue operative Geschäftsstruktur in Kraft treten lassen und uns ein Stück weit von der geographischen Organisationsstruktur entfernen. Stattdessen kreieren wir zwei globale Geschäftsbereiche mit klar differenzierten Portfolien und Marktstrategien. Diese beiden Divisionen nennen wir Brenntag Essentials, kurz: BES, beziehungsweise Brenntag Specialties, kurz: BSP. So strukturieren wir das Portfolio von Brenntag neu.

Fortsetzung auf Seite 10 ▶

NEWSFLOW

Investitionen
Siegfried erwirbt zwei Produktionsstätten von Novartis in Spanien.

Clariant baut eine Produktionsanlage für Katalysatoren in China.

Mehr auf Seite 2 ▶

M&A News
Die dänische Chr. Hansen erwirbt Jennewein Biotechnologie.

Mehr auf Seite 3 ▶

Unternehmen
Bayer hat drastische Sparmaßnahmen angekündigt.

LG Chem spaltet sein florierendes Batteriegeschäft ab.

Mehr auf den Seiten 3 und 5 ▶

CHEManager International
Gilead is to acquire Immunomedics for approx. \$21 billion.

Petronas is to buy 50% of PCC's share in PCC Oxyalkylates Malaysia.

Mehr auf den Seiten 13 und 14 ▶

Personalia
Belén Garjón übernimmt am 1. Mai 2021 von Stefan Oschmann das CEO-Amt bei Merck.

Mehr auf Seite 39 ▶

Deloitte.

Chemistry – Leading the way into the future

Connect at www.deloitte.com/de/oil-gas-chemicals

„Wir kommen noch näher an die Kunden“

◀ Fortsetzung von Seite 1

Ihr Portfolio umfasst Spezial- und Industriechemikalien. Die neuen Bezeichnungen lassen bereits vermuten, wie sich die beiden Divisionen aufstellen werden.

C. Kohlpaintner: Ja. Im Geschäftsbereich Brenntag Essentials vermarkten wir ein breites Portfolio an Prozesschemikalien für eine Vielzahl von Branchen. Speziell da wollen wir unsere Größenvorteile nutzen. Die Einheit wird sich durch hohe Effizienz und eine globale Reichweite auszeichnen und sich gleichzeitig noch enger an den lokalen Gegebenheiten ausrichten.

Im Geschäftsbereich Brenntag Specialties fokussieren sich die Teams auf den Vertrieb von Inhaltsstoffen und Chemikalien sowie auf Zusatzleistungen, um mit maßgeschneiderten Lösungen noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen zu können. Wir werden uns intensiv auf sechs Industrien fokussieren, die wir spezifisch marktorientiert aufbauen werden. Diese sind: Pharma, Food & Nutrition, Personal Care & Cleaning, Material Science – dazu gehören Coatings & Constructions, Polymers und Rubber –, Lubricants sowie Water Treatment. Wir kommen also noch näher an unsere Kunden.

Sie sind aus einem Spezialchemie-konzern zu Brenntag gewechselt. Ein Heimspiel sozusagen ...

C. Kohlpaintner: Nein, aber Brenntag ist in diesem speziellen Segment schon heute sehr gut aufgestellt und ein signifikanter Marktteilnehmer. Wir wollen das nun stärken und

weiterentwickeln. Für mich ist sehr wichtig, dass wir diese zielgerichtete Marktorientierung noch deutlicher ausdrücken, in dem wir diese Geschäfte steuern und welche Entscheidungskriterien wir hinterlegen. Das breite Produktportfolio weiter zu fokussieren auf die Branchen, in denen Brenntag besonders gut ist, die aber auch unterschiedliche Herangehensweisen erfordern, ist für mich eine naheliegende Weiterentwicklung.

Brenntag hat relativ spät den chinesischen Markt betreten und ist dort gemessen an der globalen Marktpräsenz unterrepräsentiert. Sie waren für Clariant in Shanghai tätig und für das Asien-Geschäft verantwortlich. Wollen Sie Ihre Erfahrung nun bei Brenntag zur Expansion in der Region einbringen?

C. Kohlpaintner: Internationale Erfahrung ist eine grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Führung eines Konzerns dieser Größenordnung. Das asiatische Geschäft hat sich für Brenntag recht gut entwickelt. Innerhalb von 13 Jahren sind wir in Asien mit einem Umsatz von heute über 1,7 Mrd. EUR zu einem größeren Akteur geworden. Das heißt, wir haben die Potenziale Asiens durchaus gut genutzt.

China ist nicht nur der weltgrößte Markt für Chemikalien, sondern wächst auch entsprechend dynamisch. Wir haben dort derzeit noch einen Marktanteil von unter einem Prozent. Es ist daher für uns ein Muss, in China weitere Geschäftsoptionen zu suchen. Der chinesische Markt ist vermutlich der fragmentierteste Chemiemarkt überhaupt. Ich glaube, dass dort



ein renommierter, verlässlicher Chemiedistributeur wie Brenntag insbesondere bei einem Thema wie Transportsicherheit marktgerechte Lösungen bereitstellen kann.

Gerade weil der chinesische Markt so groß und fragmentiert ist, sind dort inzwischen neue Mitbewerber aktiv – Online-Plattformen wie Alibaba, die auch mit Chemikalien handeln. Wie beurteilen Sie diese unabhängigen Plattformbetreiber?

C. Kohlpaintner: Ich denke, man muss hier sehr wachsam sein und verstehen, was die Position und das Geschäftsmodell solcher nicht-klassischen Wettbewerber ist.

Und man muss dagegen spiegeln, wie das eigene Geschäftsmodell ausgerichtet ist und was die eigenen Stärken sind. Das gehört zu einer aktiven Wettbewerbsanalyse und -beobachtung. Wir widmen dem Thema große Aufmerksamkeit.

Wird das klassische Modell damit in Frage gestellt? Nein. Ich glaube, der Mehrwert, den ein Chemiedistributeur heute bereitstellen kann, beispielsweise im Umgang mit gefährlichen Gütern, ist für unsere Lieferanten eine zentrale Entscheidungsgröße. Ich denke, das ist ein Wettbewerbsumfeld, das man sehr intensiv beobachten muss. Aber man darf keine Angst davor haben.

Chemikalien kann man nicht digitalisieren, wohl aber Kundenkontakte und Geschäftsabläufe bis hin zu Dienstleistungen. Haben Sie beim Thema Digitalisierung noch Nachholbedarf?

C. Kohlpaintner: Die Pandemie hat uns gezeigt, dass wir gut aufgestellt sind. Die digitale Infrastruktur zur internen Zusammenarbeit, aber auch zur Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern hat gut funktioniert. Trotz zahlreicher Innovationen

werden wir das Thema weiter intensiv vorantreiben.

Das Thema Nachhaltigkeit erfährt einen immer höheren Stellenwert in der Gesellschaft und auch in der Wirtschaft. Auch bei Brenntag?

C. Kohlpaintner: Eine gute Nachhaltigkeitsstrategie ist ein Muss für ein modernes Unternehmen, und sie muss elementarer Bestandteil, wenn nicht sogar Treiber der Unternehmensstrategie sein. Das haben meine Vorgänger bei Brenntag bereits vor vielen Jahren in Gang gesetzt. Gerade auf ein großes Chemieunternehmen wie uns kommt hier eine besondere Verantwortung zu.

Wir haben in verschiedenen Bereichen wie Umweltschutz, Sicherheit, Compliance und Beschaffung klar definierte Nachhaltigkeitsziele formuliert und arbeiten hart daran, diese Ziele zu erreichen.

Wir sind vor vielen Jahren als erster Chemiedistributeur Teil der Nachhaltigkeitsinitiative Together for Sustainability geworden, wo es darum geht, die globalen Lieferketten zu bewerten, zu auditieren und zu verbessern.

Unser Nachhaltigkeitsmanagement ist mehrfach ausgezeichnet worden, und kürzlich habe ich mit zahlreichen anderen CEOs von Unternehmen auf der ganzen Welt das 'Global Compact Statement of Business Leaders for Renewed Global Cooperation' der Vereinten Nationen unterzeichnet. Diese Initiativen sind mehr als nur Unterschriften für uns, sie sind Teil unseres Selbstverständnisses für eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens, aber auch der Industrie insgesamt.

ZUR PERSON

Christian Kohlpaintner (Jahrgang 1963) ist seit dem 1. Januar 2020 Vorstandsvorsitzender von Brenntag. Der promovierte Chemiker verfügt über mehr als 25 Jahre Management-Erfahrung in der Chemieindustrie, u.a. in China und den USA, wo er mehrere Jahre lebte und arbeitete. Nach dem Chemiestudium an der TU München war Kohlpaintner zunächst bei Hoechst in verschiedenen Positionen in Deutschland und den USA tätig, bevor er zu Celanese wechselte, wo er u.a. als Marketingdirektor und Vizepräsident für den Bereich Innovationen zuständig war. Ab 2003 war Kohlpaintner für die Chemische Fabrik Budenheim tätig, zuletzt als CEO. 2009 wechselte er zu Clariant in die Schweiz und zeichnete dort als Mitglied der Konzernleitung u.a. ab April 2016 für die Region Asien verantwortlich.



Spüren Sie ein noch größeres Engagement seitens Ihrer Lieferanten und eine zunehmende Nachfrage Ihrer Kunden nach nachhaltigeren Produkten und Lösungen?

C. Kohlpaintner: Der Grad der Aufmerksamkeit in den Unternehmen – seien es unsere Lieferanten oder Kunden – hat deutlich zugenommen. Ich denke, es ist das klare Verständnis der gesamten Industrie, dass das Thema Nachhaltigkeit ein maßgeblicher Treiber in unseren Überlegungen und strategischen Entscheidungen sein muss.

■ www.brenntag.com

Custom Manufacturing von WeylChem

Hohe Qualität und Flexibilität für Pharma-Kunden

Das Geschäftssegment Custom Manufacturing der WeylChem-Unternehmensgruppe bietet seinen Kunden die Entwicklung und Optimierung von Prozessen zur Herstellung von Pharma-Zwischenprodukten im Pilot- sowie im mittelgroßen und großtechnischen Maßstab an. Langjährige Erfahrung in Pharma-, Agro- und Pigment-Märkten in Verbindung mit einem fokussierten Projektmanagement gewährleisten eine reibungslose Übergabe vom Labormaßstab bis hin zur kommerziellen Abwicklung und insbesondere im Pharma-Bereich die notwendige Sicherheit und Kontrolle.



Pharma-Betrieb F34 der Allessa GmbH

In der Pharma-Industrie kommt man dem Menschen mit unseren Produkten so nahe wie in kaum einem anderen Bereich. Gerade deshalb benötigen Pharma-Kunden einen Custom Manufacturing-Partner an ihrer Seite, der ihre hohen Ansprüche in Bezug auf die Einhaltung der Qualitätsstandards erfüllt und ihre spezifischen Wünsche durch moderne Technologien und erfahrenes Personal flexibel realisieren kann.

Die WeylChem-Gruppe blickt auf eine lange Historie in der Pharmaproduktion zurück. Produktionsstandorte im Herzen Europas in Frankfurt am Main und Trosly-Breuil in der Nähe von Paris bieten ein zuverlässiges,

anpassungsfähiges und modernes Anlagenequipment für Custom Manufacturing-Anfragen aus dem Pharma-Bereich.

Langjährige Erfahrung, Zertifizierungen und Anlagenequipment in Frankfurt-Fechenheim

Im Industriepark Frankfurt-Fechenheim stellt Allessa GmbH, Mitglied der WeylChem-Gruppe, unter anderem den Pharmawirkstoff Molsidomin her, für das man auch das CEP hält. Das langjährig erfahrene Betriebspersonal ermöglicht die parallele Produktion verschiedener Pharmavorstufen unter regu-

lierten Bedingungen. Neben dem GMP-Zertifikat des Regierungspräsidiums Darmstadt verfügt die Allessa über eine breite technische Konzession und flexible Apparateverknüpfungen.

Der Produktionsstandort in Fechenheim besitzt ein modernes Anlagenequipment, in dem sich eine große Vielfalt unterschiedlicher Reaktionstypen in verschiedenen Werkstoffen umsetzen lässt. Durch separate Abluftsysteme sowie ein eigenes Vakuum- und Stickstoffnetz und eine geschlossene Fahrweise werden Kreuzkontaminationen verhindert. Die Abfüllung des Wirkstoffes erfolgt über einen Endstu-

fenraum (Reinraumklasse D). Weitere Komponenten der Anlage sind unter anderem Förder-Schnecken als Feststoff-Eintragsvorrichtung, ein Vakuum-Trockenschrank sowie diverse Filtrationsapparate, wie z.B. eine schwenkbare Hastelloy-Druckkutsche, und Lagerbehälter.

Damit zeichnet sich der Allessa-Produktionsstandort sowohl durch entsprechendes Fachwissen als auch durch ein variables und qualitativ hochwertiges Equipment aus, wodurch Pharma-Kunden bei ihren spezifischen Produktionsanfragen adäquat betreut werden können.



Beheizbarer Filtertrockner mit Rührer am Standort Frankfurt-Fechenheim.

Moderne technische Ausstattung auch im Werk Lamotte

In Trosly-Breuil beliefert das Lamotte-Team die pharmazeutische Industrie im regulären Geschäft mit verschiedenen hochwertigen Zwischenprodukten (non-GMP). Unser etabliertes Qualitätsmanagement wird regelmäßig erfolgreich durch namhafte Pharmakunden auditiert.

Der Standort besitzt das geeignete Anlagenequipment, um Pharma-Kunden flexibel in ihren Entwicklungszyklen zu begleiten – von der Pilotierung kleiner Mengen (wenige kg) bis hin zu industriellen Mengen von mehreren 100 Tonnen. Die technischen Möglichkeiten am Standort Lamotte erlauben zum Beispiel die Produktion von Allantoin in industriellem Maßstab (auch in EP-Qualität).

Ein standortübergreifendes Projektmanagement sichert eine schnelle Bearbeitung von Kundenanfragen und erlaubt die Implementierung und das Upscaling neuer Produkte innerhalb von drei Monaten.

WEYL-CHEM

Sind Sie auf der Suche nach einem neuen und kompetenten Partner im Bereich Manufacturing?
Kontaktieren Sie uns via custom.manufacturing@weylchem.com oder besuchen Sie www.weylchem.com.