

Metallsalzkompetenz für industrielle Anwendungen

Dr. Paul Lohmann bereitet den Weg zur Optimierung und zum Ausbau der Geschäfte

Das Portfolio des mittelständischen, inhabergeführten Entwicklers und Herstellers von Mineral- und Metallsalzen, Dr. Paul Lohmann mit Hauptsitz in Emmerthal, umfasst über 400 verschiedene Salze in über 7.000 unterschiedlichen Spezifikationen. Die Anwendungsbereiche der Spezialsalze sind vielfältig und umfassen die Bereiche Pharma, Biopharma, Nahrungsergänzungsmittel, Tierernährung, Lebensmittel, Kosmetik und industrielle Anwendungen. Kürzlich wurde bei Dr. Paul Lohmann ein neuer Markenauftritt im Geschäftsbereich Industrielle Anwendungen eingeführt. Birgit Megges befragte hierzu Jürgen Lohmann, den Geschäftsführer des Unternehmens.

CHEManager: Herr Lohmann, in Ihrem Unternehmen stehen Neuerungen im Geschäftsbereich Industrielle Anwendungen an. Wie fügt sich dieser Bereich ins Gesamtunternehmen ein und welchen Anteil trägt er an ihrem Geschäft?

Jürgen Lohmann: Der Geschäftsbereich Industrielle Anwendungen ist einer von insgesamt drei Geschäftsbereichen von Dr. Paul Lohmann, neben Pharma, der auch Kosmetik und Biopharma umfasst, und Lebensmitteln, der Nahrungsergänzungsmittel und Tierernährung einschließt. Industrielle Anwendungen machen derzeit knapp 20% unseres Gesamtumsatzes aus. Es ist weniger der interne Vergleich mit den anderen Geschäftsbereichen, als vielmehr das Wachstumspotenzial, das uns veranlasst, diesen Bereich gezielt auszubauen und mit dem Markennamen Lohtragon eine unverkennbare Identität zu geben. Unser Leitmotiv, gleichbleibend hohe Qualität der Mineral- und Metallsalze mit kontinuierlichen Innovationen und höchstmöglicher Kundenorientierung zu verknüpfen, bleibt die Basis für unsere weiteren Anstrengungen.



Jürgen Lohmann, Geschäftsführer, Dr. Paul Lohmann

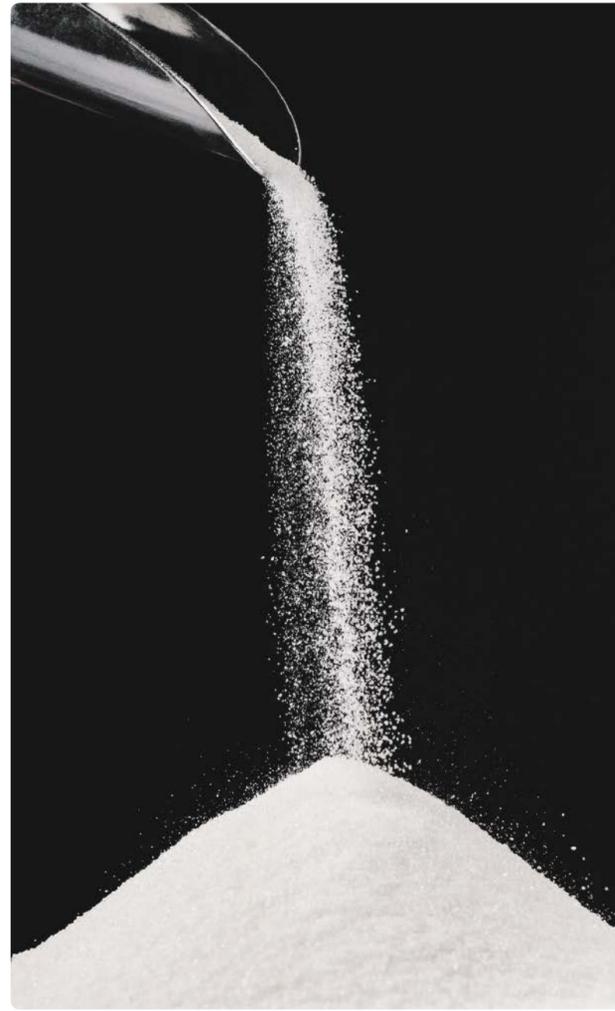
Wie sieht die Neuausrichtung aus und welche Gründe stecken dahinter?

J. Lohmann: Seit dem 1. September tritt unser Geschäftsbereich Industrielle Anwendungen für rund 60 Produkte unter dem Markennamen Lohtragon am Markt auf. Um es mit den Worten von Melissa Wlost zu sagen, die für die Markeneinführung innerhalb des Geschäftsbe-

reichs verantwortlich ist, vereinen wir mit der Marke Lohtragon unser Know-how und die Kompetenzen in der Herstellung, Optimierung und Entwicklung von Metallsalzen mit dem Ziel, noch stärker auf die spezifischen Anforderungen unserer industriellen Kunden ausgerichtet zu sein. Im Grunde handelt es sich nicht um eine Neuausrichtung, sondern vielmehr um eine Fokussierung. Der Markenauftritt unterstreicht also unser Bestreben, diesen Geschäftsbereich im Rahmen der Value-Added-Strategie des Gesamtunternehmens aktiv zu gestalten.

Wie werden sich die Änderungen auf Ihre Kunden auswirken?

J. Lohmann: Wir sind überzeugt, dass wir durch den Markenauftritt von Lohtragon noch gezielter auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen und ihnen durch unsere Metallsalzkompetenz einzigartige Problemlösungen in ihrem Anwendungsbereich bieten können. Für unsere bestehenden Kunden bleiben deren bewährte Produktqualitäten selbstverständlich vollumfänglich weiter verfügbar. Insbesondere Interessenten profitieren von der klaren Ausrichtung auf ein bewährtes Standardportfolio und dem zielgerichteten Zugriff auf individuelle Produktoptimierungen. Mit diesem Portfoliomix unter dem Dach Lohtragon werden wir auch die Serviceleistungen für unsere Kunden weiter optimieren, zum Beispiel im Hinblick auf Reaktivität auf Kundenanfragen, eindeutige Produktempfehlungen und Produktverfügbarkeiten. Mit António Neto, der für den technischen Ver-



© Dr. Paul Lohmann

trieb zuständig ist, steht direkt ein Experte für die kompetente Beratung zur Verfügung.

Gerade im industriellen Bereich sind die Einsatzgebiete sehr vielfältig. Können Sie die Hauptgeschäftsfelder benennen?

J. Lohmann: Die Vielfalt macht diesen Bereich ebenso spannend, wie herausfordernd. Wir beliefern Kunden aus den Industriebereichen Kunststoffe, Energie, Katalyse, Galvanik beziehungsweise Oberflächenbehandlung, Automobil, Hygieneprodukte, Pflanzenschutz und Düngemittel, Bauchemie, chemische Synthese, Glas, Keramik, Pigmente und vielen weiteren. Zudem bieten wir Produkte an, die für verschiedenste Segmente übergreifend interessant sind. Dazu gehören Rieselhilfen für die optimale Verarbeitung von pulverigen Produkten, wässrige Lösungen für eine optimierte Herstellung wässriger Endprodukte bei unseren

Kunden sowie Metallsalze zur Einstellung des optimalen pH-Werts oder zur Optimierung des Aktivgehaltes, um auch hier einige Beispiele zu nennen.

Sie verkaufen nicht nur Produkte, sondern bieten Ihren Kunden Problemlösungen und gemeinsame Entwicklungsschritte an. Wie hat man sich eine solche Kooperation vorzustellen?

J. Lohmann: Bei unseren Entwicklungsprojekten, die über unsere Standardreihe hinausgehen, unterscheiden wir verschiedene Stufen. Dies fängt bei kundenspezifischen Modifikationen bestehender Produkte an, zum Beispiel bezüglich chemischer und physikalischer Parameter wie Anpassung der Partikelgröße, des Füllgewichts oder des Staubverhaltens. Und geht bis hin zu umfangreichen Kooperationsprojekten mit dem Ziel von Produktneuentwicklungen. In jedem Fall setzen

wir auf einen partnerschaftlichen und zielorientierten Austausch, in den ebenfalls unsere Experten aus den Fachabteilungen eng einbezogen werden.

In welchen Absatzmärkten sehen Sie derzeit die größten Wachstumsschancen?

J. Lohmann: Wir werden die Vielfalt an Anwendungen entsprechend unserer Kompetenzen ausbauen, wo immer wir die Bedarfe unserer Kunden treffen. Wir werden in diesem Punkt flexibel bleiben und sind offen für immer neue Herausforderungen.

Meine Kolleginnen und Kollegen rund um Olaf Kirschnick, dem Leiter des Geschäftsbereichs Industrielle Anwendungen, sehen weitere Wachstumspotenziale insbesondere durch den gezielten Fokus auf einige Kernsegmente, wie Energiespeichersysteme, also unter anderem Latentwärmespeicher oder wiederaufladbare Batterien, Medizinprodukte und Synergisten für Flammenschutzmittelsysteme.

Zudem wollen wir uns zukünftig noch stärker in Bereichen engagieren, die uns alle betreffen. So werden wir zu den Themen Umweltschutz, Nachhaltigkeit, Recycling, Kreislaufwirtschaft, Ressourcenschonung – vor allem in Bezug auf Energie, Wasser und Rohstoffe – Wasserqualität und Pflanzenschutz konkrete Projekte mit Partnern initiieren.

Inwieweit haben sich die relevanten Märkte im Zuge der Covid-19-Pandemie verändert?

J. Lohmann: Die Pandemie trifft uns alle vor allem auf persönlicher Ebene. Natürlich gibt es auch Einflüsse auf unsere Geschäftsentwicklung, wobei wir im Bereich Industrielle Anwendungen derzeit von mehreren Faktoren profitieren. Die Marktsegmente, die wir bedienen, sind derart vielfältig, dass neben teilweise sinkender Nachfrage, wie zum Beispiel in Teilen der Automobilindustrie, es auch Bereiche gibt, die sich für uns positiv entwickeln. Dabei kommt uns unser Fokus auf Spezialchemie zugute, wie auch die Erschließung immer neuer Marktsegmente.

■ www.lohtragon.com
■ www.lohmann-chemikalien.de



Dr. Paul Lohmann in Emmerthal

Sie suchen Lagerkapazitäten für Gefahrstoffe in zentraler Lage?

Wir bieten:

- Block- und Regallagerung fast aller LGK (außer 1, 2, 6.2 und 7)
- Gefahrgutabwicklung für Straße, Luft & See Transport
- Bestandsführung mit Chargenverwaltung
- Kommissionieren, Packen und Versenden
- Musterabfüllung für Nicht-Gefahrstoffe

Livchem Logistics
A Group Company of MITSUBISHI CHEMICAL
www.livchem-logistics.com

Fokus auf Lebensmittel- und Pharmaindustrie

Oqema akquiriert Casoria

Oqema hat durch die Übernahme von Casoria mit Sitz in Cavan, Irland, die Präsenz in Europa ausgebaut und schafft eine Plattform für weiteres Wachstum in dieser Region. Casoria vertreibt Chemikalien und Metalle auf dem irischen Markt. Das Management von Casoria bleibt bestehen und das Unternehmen wird

Teil des Oqema Western Hub. „Diese Akquisition ist für uns in vielerlei Hinsicht von Vorteil, nicht nur durch den Ausbau unserer Präsenz in Irland, sondern auch durch unseren strategischen Fokus auf die Lebensmittel- und Pharmaindustrie,“ erklärte Hartmut Kunz, CFO von Oqema. (bm)

Strategie für den Aromen- und Duftstoffmarkt

Azelis übernimmt Quimdis

Azelis hat die Übernahme von Quimdis abgeschlossen. Der Kauf des französischen Distributors von Inhaltsstoffen für Nutraceuticals, Aromen und Duftstoffe, Tiernahrung, Körperpflege, Pharma und Lebensmittel verschafft Azelis in EMEA ein weiteres Standbein in den wachsenden nichtzyklischen

Märkten für Aromen und Duftstoffe, synergetische Möglichkeiten in der Tierernährung und erweitert das Angebot im Bereich Nutraceuticals. Quimdis hat seinen Hauptsitz in Paris und erzielt einen Umsatz von fast 100 Mio. EUR. Die 78 Mitarbeiter betreuen über 1.000 Kunden und ca. 400 Lieferanten. (bm)

Logistiknetz für Aceton und Lösemittel

Brenntag akquiriert Matrix Chemical

Brenntag hat Matrix Chemical übernommen. Der auf Lösemittel spezialisierte Distributor ist der größte Aceton-Lieferant in Nordamerika und setzte im Jahr 2021 bisher etwa 200 Mio. USD um. Steven Terwindt, COO Brenntag Essentials, erklärte: „Mit der Übernahme von Matrix schaffen wir in Nord-

amerika ein höchst zuverlässiges, wettbewerbsfähiges Logistiknetz für Aceton und Lösemittel. Es bietet uns die Möglichkeit, Marktchancen noch besser auszuschöpfen und unsere Kunden effizienter, kostengünstiger und umweltfreundlicher mit vielen wichtigen Produkten zu beliefern.“ (bm)

Stärkung des Portfolios an Pharmahilfsstoffen

Harke Pharma erweitert Partnerschaft mit Boai NKY

Harke Pharma hat die Vertriebspartnerschaft mit Boai NKY, Chinas größtem PVP- und PVPP-Hersteller, über Russland und mehrere GUS-Länder in weitere Märkte in Osteuropa ausgeweitet. Die Aufnahme von NKY-Produkten stärkt das Portfolio von Harke an Pharmahilfsstoffen und ermöglicht, die Phar-

makunden in der osteuropäischen Region besser zu unterstützen. Laut Thorsten Harke, Präsident der Harke Group, hilft die Zusammenarbeit mit NKY in Osteuropa Harke Pharma, die Position als strategischer Distributor von Hilfsstoffen und Lösungsanbieter in der Region weiter zu stärken. (bm)