



## Chemiekonjunktur

Schwere Zeiten: Produktionseinbrüche bei Chemikalien, Kunststoffen und Farben & Lacken

Seiten 4-5



## Chemie & Chemiedistribution

Hohe Anforderungen: Chemie-Innovationen für Elektronik- und Coatings-Anwendungen

Seiten 13-16



## Sites & Services

Gute Lage: Das Chemieparkmodell ist ein Wettbewerbsvorteil für den Standort Deutschland

Seiten 19-21

## Von der Alchemie zum Alltag

Die Chemieausstellung des Deutschen Museums weckt Neugier über spannende Alltagsphänomene



Vor rund 100 Jahren bezog das Deutsche Museum das Ausstellungsgelände auf der Museumsinsel in München. Seitdem wurde es immer wieder erweitert, aber nie wirklich saniert. Bundespräsident Horst Köhler rief 2006 die Zukunftsinitiative für das Museum ins Leben. Derzeit werden etwa 750 Mio. EUR investiert, um Ausstellungen und Gebäude auf den neuesten Stand zu bringen. Aktuell können Besucher 20 Ausstellungen und etwa 8.000 Exponate auf einer Fläche von 20.000 m<sup>2</sup> erkunden (vgl. Grafik letzte Seite). Ein Highlight darunter ist die neu gestaltete Ausstellung zum Thema Chemie. Andrea Größ überzeugete sich vor Ort und sprach mit Chemie-Kuratorin Susanne Rehn-Taube über Ziele und Wirkung der Ausstellung.

**CHEManager:** Frau Rehn-Taube, wie schreitet das Sanierungsprojekt des Deutschen Museums voran?

**Susanne Rehn-Taube:** Anfang des 21. Jahrhunderts standen wir vor großen Sanierungsaufgaben. Allen voran der Brandschutz, der für das gesamte Haus erneuert werden musste. Sprinkleranlagen wurden installiert, Fluchtwege verkürzt, neue Treppenhäuser eingebaut. Damit einher geht eine komplette Modernisierung der Bausubstanz. Die Statik wird geprüft; Elektrik und Lüftungen neu gemacht. Schließlich wurden auch die Ausstellung selbst und die Besucherfüh-

rung neugestaltet. Der erste Teil der Modernisierung begann 2015 und wurde im Jahr 2022 abgeschlossen. Seitdem können Besucher wieder 20 Ausstellungen erkunden, darunter auch die Chemie. Die zweite Realisierungsphase soll im Mai 2028 zum 125-jährigen Jubiläums des Museums abgeschlossen werden. Noch steht nicht fest, welche der derzeit geschlossenen Ausstellungen wiederkommen werden. Die Energietechnik mit der beliebten Starkstromvorführung gehört mit Sicherheit dazu; auch die Physikausstellung wird neu gemacht. Bei anderen Ausstellungen hängt es von der Finanzierung ab.



Susanne Rehn-Taube, Chemie-Kuratorin, Deutsches Museum München

**Die Investitionszyklen von Museen scheinen mit denen im Chemieanlagenbau vergleichbar. Wann wurde die Chemieausstellung zuletzt erneuert?**

**S. Rehn-Taube:** Die letzte Chemiedauerausstellung wurde 1972 eröff-

net, im Jahr der Olympiade. Bereits in den 1990er Jahren gab es Gespräche zur Neugestaltung. 2008 stand der Sponsoringvertrag mit der Initiative „Chemie im Dialog“ und 2009 wurde die Chemieausstellung dann für die Neugestaltung geschlossen. Aufgrund der zentralen Sanierungsarbeiten

ab 2009 verzögerte sich das Chemie-Projekt jedoch und die Ausstellung war für 13 Jahre geschlossen, bis zur Wiedereröffnung im Juli 2022.

Fortsetzung auf Seite 6 ▶

### NEWSFLOW

#### Investitionen

Daiichi Sankyo, Covestro, Chemetal, Röhm, Corden Pharma, Brenntag und Linde investieren in Produktionsstandorte und -kapazitäten.

Mehr auf den Seiten 2, 3 und 22, 25 ▶

#### M&A News

ICIG übernimmt das Superabsorber-Geschäft von Evonik.

SGL Carbon erwägt den Verkauf des Carbonfasergeschäfts.

Mehr auf Seite 3 ▶

#### CHEManager International

ADNOC has completed the acquisition of a 24.9% stake in OMV from Mubadala.

AstraZeneca plans an investment of £650 million in the UK.

Mehr auf den Seiten 17 und 18 ▶

#### Personalia

Bayer, Symrise, Boehringer Ingelheim, SGL Carbon und Ehrfeld besetzen Führungspositionen neu.

Mehr auf Seite 31 ▶

## Kreativität sichert Marktanteile

IMCD bietet Kunden innovative Produkte und Lösungen für eine nachhaltigere Zukunft

IMCD ist ein weltweit agierender Distributionspartner, Formulierer und Lösungsanbieter für Spezialchemikalien und Ingredienzen. Der niederländische Konzern setzt auf technische Expertise und lokale Marktkenntnisse, um nachhaltige Lösungen in Kundenanwendungen zu fördern, so z.B. in den Bereichen Farben, Lacke, Bau und Klebstoffe. Für diese im Geschäftsbereich Coatings & Construction gebündelten Märkte bietet IMCD Spezialrohstoffe für innovative und nachhaltige Formulierungen. Michael Reubold befragte Frank Schneider, Business Group Director Coatings & Construction und Mitglied des Executive Committee der IMCD Group, zu den aktuellen Trends in den Zielmärkten.

**Frank Schneider:** Die Business Group Coatings & Construction ist seit Gründung von IMCD bis heute eine bedeutende Säule innerhalb des Konzerns. Obwohl die Branche zur „Old Industry“ zählt, haben wir früh das Potenzial erkannt, in diesem Bereich Spezialchemie zu betreiben. Neben Pharmaceuticals markiert Coatings & Construction den Anfang der strategischen marktfokussierten Ausrichtung der IMCD-Gruppe. Nahezu zeitgleich erfolgte die Umstrukturierung von einer reinen Länderverantwortung hin zu einer geschäftsbezogenen Organisation. Die Business Groups entwickeln die markt- und anwendungsorientierten Strategien, während die operative



Frank Schneider, Business Group Director Coatings & Construction und Mitglied des Executive Committee, IMCD Group

Umsetzung lokal in den einzelnen Landesgesellschaften erfolgt. Diese Entscheidung hat sich als äußerst erfolgreich erwiesen. Heute trägt Coatings & Construction rund ein Viertel zum Gesamtumsatz bei und ist seit 25 Jahren auch treibende Kraft für technisches Know-how und Innovationen.

**In welchen Regionen und Anwendungen liegen die Schwerpunkte des Geschäftsbereichs?**

**F. Schneider:** Das globale Core Team der Business Group Coatings & Construction hat seinen Sitz in Köln.

Fortsetzung auf Seite 14 ▶

**WILEY**

**CHEManager:** Herr Schneider, Coatings & Construction ist eine

von acht globalen Business Groups von IMCD. Welche Rolle spielt der Bereich im Konzern?

**WILEY**

Sie wollen CHEManager digital lesen?

Scannen Sie einfach den QR Code oder folgen Sie dem Link und öffnen Sie diese sowie alle CHEManager-Ausgaben in unserem Archiv als ePaper oder PDF.

<https://www.chemanager-online.com/chemanager>

**CHEManager**

## Kreativität sichert Marktanteile

◀ Fortsetzung von Seite 1

Hier sind wir 2006 gestartet und haben das Geschäft zunächst in Europa aufgebaut. Als Vorreiter in Indien und China hat der Geschäftsbereich die Globalisierung des gesamten Konzerns vorangetrieben – heute wichtige Märkte für uns. Richtig spannend wurde es, als wir 2013 zunächst in Brasilien aktiv wurden, bevor wir 2014 in die USA und 2015 nach Kanada expandiert sind. Heute sind wir weltweit präsent und in den drei zentralen Regionen Americas, EMEA und APAC in Bezug auf Umsatz und Segmente ungefähr gleich

**F. Schneider:** Die Anforderungen auf dieser Seite sind hoch. Verlangt werden kostengünstige und schnell verfügbare Lösungen, ohne Kompromisse bei der Nachhaltigkeit einzugehen. In unserem Geschäftsbereich betreuen wir weltweit rund 15.000 Kunden, überwiegend kleine und mittelständische Unternehmen und sie alle kämpfen mit den aktuellen Marktherausforderungen. Nachhaltigkeit ist das zentrale Thema, jedoch muss sie mit kostengünstigen Optionen und schnellen Verfügbarkeiten einhergehen. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach technischer Unterstützung und innovati-

**Entscheidend wird jetzt sein, sich mit Kreativität und innovativen Ideen Marktanteile zu sichern.**

stark vertreten. Unsere Fokusssegmente sind Farben und Lacke, sowie Bauchemie. Da der Bausektor, das wissen wir, mehr als ein Drittel des weltweiten Treibhausgas verursacht und einer der größten Endmärkte für uns ist, engagieren wir uns ganz massiv im Bereich Nachhaltigkeit. Aktuell legen wir zudem viel Aufmerksamkeit auf den Bereich Klebstoffe und wir sehen Potenzial in den Segmenten Textil und Papier.

**Welche Signale hinsichtlich Wachstumschancen nehmen Sie aus diesen Märkten wahr?**

**F. Schneider:** Es ist kein Geheimnis, dass 2023 kein Wachstumjahr für unsere Branche war. Die Marktnachfrage und das Investitionstempo sind sowohl in Europa als auch in den USA deutlich zurückgegangen. In Asien haben wir allerdings das genaue Gegenteil mit starkem Wachstum gesehen. Angesichts der aktuellen Herausforderungen wie steigender Kosten, strikterer Regulierungen und Kriegen vor unserer Haustür werden wir uns darauf einstellen müssen, dass sich die Lage auch im ersten Halbjahr 2024 nicht direkt erholen wird. Doch unsere Industrie erfordert Investitionen, denn wer bauen will, muss auch in Renovierung oder Neubau investieren. Entscheidend wird jetzt sein, sich mit Kreativität und innovativen Ideen Marktanteile zu sichern und sich verstärkt auf die Portfoliooptimierung zu konzentrieren. Die zentrale Frage lautet: „Was können wir unseren Kunden bieten?“.

**Inwieweit haben sich die Kundenanforderungen verändert und welchen Ansatz verfolgen Sie, um diesen gerecht zu werden?**

ven Produkten, die weniger Rohstoffe verbrauchen. Unsere Aufgabe ist es, all diese Bedürfnisse genau zu verstehen, um effiziente Lösungen anbieten zu können. Das setzt fundierte Markt-, Kunden- und Produktkenntnisse voraus. Es reicht heute nicht mehr, einfach nur Produkte zu verkaufen. Als Chemiedistributor denken wir in Formulierungen und bieten ein umfassendes Gesamtpaket, dazu zählen Produkt-Know-how, technische Kompetenz, effizienten Logistiklösungen, umfangreiche Lagerbestände und vor allem Flexibilität und Kreativität.

**Zukunftsfähige Produkte müssen nicht nur erhöhten Kundenanforderungen entsprechen, sondern auch immer stringenterer Regularien erfüllen. Welchen Einfluss haben gesetzliche Vorgaben wie der Green Deal auf die Innovationstätigkeit in der Chemie?**

**F. Schneider:** Der Einfluss von Regularien auf die chemische Industrie ist signifikant. Insbesondere der Europäische Green Deal und die Förderung von Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette sind maßgeblich für die Transformation der Branche. Diese stellen uns vor erhebliche Herausforderungen, sind aber zugleich auch Ansporn für Innovationen. In Deutschland gehen wir dabei oft über die EU-Richtlinien hinaus. Nehmen wir das Beispiel Bauen. In Deutschland fehlt massiv Wohnraum. Neben Neubauprojekten werden wir hierzulande verstärkt auf Renovierungen und umweltfreundliche Sanierung von Bestandsgebäuden setzen, um CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren. Dies wird ein wichtiges Thema in der Bauche-



miebranche sein. Als Bindeglied zwischen Lieferanten, Kunden und der gesamten Industrie spielen wir eine wichtige Rolle bei der Gestaltung der Märkte. Europa und Deutschland sind in Bezug auf Nachhaltigkeit schon fortgeschritten. Jedoch müssen wir auch global denken und unsere Standards setzen, insbesondere in aufstrebenden Märkten wie China und Indien. Deutschland als Vorreiter – denn was wir hier schaffen, schaffen wir weltweit.

**Wie haben sich die Anforderungen Ihrer Kunden an Produkte – insbesondere zum Thema Nachhaltigkeit – in den vergangenen Jahren verändert?**

**F. Schneider:** Nachhaltigkeit ist eine gemeinsame Verantwortung und ein großes Thema unserer Branche. Wenn wir uns die Märkte anschauen, und das tun wir regelmäßig mit unseren globalen Trendumfragen, dann zeigt sich, dass ‚Green and Circular‘ zum einflussreichsten Trend zählt. Einer der wichtigsten Aspekte

**Verlangt werden kostengünstige und schnell verfügbare Lösungen, ohne Kompromisse bei der Nachhaltigkeit einzugehen.**

in der Bauindustrie ist die Verringerung der Umweltbelastung während des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes. Dazu gehören erneuerbare und recycelte Materialien, die Optimierung der Energieeffizienz, die Minimierung des Abfallaufkommens sowie Gesundheit und Sicherheit der Bewohner. Auch Effizienz spielt da-

bei eine entscheidende Rolle. Die Herausforderung besteht darin, Innovation, Regulierung und Kosteneffizienz mit Qualität und Leistung der Produkte in Einklang zu bringen. Das erfordert intensive Zusammenarbeit und ständigen Dialog mit unseren Partnern. Unser Ziel ist es, unsere Kunden mit dem Wissen und den Ressourcen auszustatten, die sie benötigen, um die Nachhaltigkeit ihrer Produkte zu verbessern. Genau aus diesem Grund haben wir unser Sustainable-Solutions-Programm ins Leben gerufen.

**Was konkret bieten Sie Ihren Kunden mit dem Programm ‚Sustainable Solutions‘ an?**

**F. Schneider:** Die Industrie steht heute vor der Herausforderung, Faktoren wie Kosten, Leistung und Umweltauswirkungen gegeneinander abzuwägen. Mit ‚Sustainable Solutions‘ bieten wir unseren Kunden eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsinitiative, die mit den Definitionen der Industrie übereinstimmt und das Risiko

von ‚Greenwashing‘ mindert. Unser Programm erstreckt sich dabei über alle Industrie-segmente und basiert auf profunden Marktkenntnissen und technischem Know-how, um Innovation und Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette voranzutreiben. Ein entscheidender Hebel ist auch die richtige Materialauswahl. Die Initiati-

**In Köln betreibt IMCD Deutschland vier technische Labore für die Business Units Pharmaceuticals, Home Care and I&I, Food & Nutrition und Coatings & Construction. Gibt es eine verbindende Klammer, die Ihr Serviceangebot für alle Geschäftsbereiche und Märkte beschreibt?**

**F. Schneider:** Das Coatings & Construction Anwendungslabor in Köln eröffnete 2008 als eines der ersten überhaupt innerhalb der IMCD Gruppe. Die Initialzündung dafür kam tatsächlich durch das Feedback unserer Lieferanten, neben den Produkten auch technische Unterstützung zu bieten. Mit dem Startschuss der technischen Betreuung konnten wir nicht nur die Kundenanforderungen noch besser erfüllen, sondern auch unsere eigene Marktposition stärken. Heute haben wir weltweit 14 Labore mit über 50 technischen Experten in unserem Bereich. Innerhalb der gesamten Gruppe sind über 70 technische Anwendungslabore. Dabei geht die Arbeit weit über reine Labortests hinaus, denn wir wissen, dass komplexe Märkte erstklassige Unterstützung erfordern.

### ZUR PERSON

**Frank Schneider** ist Mitglied des Executive Committee der IMCD N.V. mit Sitz in Rotterdam, Niederlande, und Business Group Director für die Geschäftsbereiche Coatings & Construction sowie Home Care and I&I. Schneider startete nach dem Studium der Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre seine berufliche Laufbahn 1986 bei der BASF, wo er – wie später auch bei H.B. Fuller Europe – leitende Positionen innehatte und international tätig war. Zu IMCD kam er im Jahr 2000 und war dort bereits u.a. Business Group Director Coatings & Construction und von 2010 bis 2019 Managing Director von IMCD Deutschland.

Deshalb investieren wir in hohem Maße in technisches Know-how und Equipment. Wir müssen nachstellen können, was beim Kunden passiert, damit wir ganz gezielt bei Feinabstimmungen, Produktionsprozessen und spezifischen Anwendungen helfen können. Und wir wollen weiter wachsen, das ist ein wichtiger Schritt auf unserem Weg, Bedürfnisse und Erwartungen mit der Verpflichtung zu verbinden, Lösungen für eine nachhaltigere Zukunft zu schaffen.

**Welche Ziele haben Sie für den Geschäftsbereich Coatings & Construction und für das Geschäft in Deutschland in den nächsten fünf bis zehn Jahren? Wo wollen Sie Ihr Geschäft gezielt ausbauen?**

**F. Schneider:** Wir werden uns verstärkt auf die Bereiche konzentrieren, in denen wir noch Wachstumspotenzial sehen. Insbesondere in Ländern, in denen wir zwar präsent, aber in bestimmten Segmenten noch nicht vollständig etabliert sind. Unser Ziel ist ganz klar, unser hochwertiges Produktportfolio, unseren technischen Support und unseren hohen Servicestandard weltweit in allen Segmenten sicherzustellen. Auch unsere Vorreiterrolle in Nachhaltigkeitsfragen werden wir global weiter ausbauen und umweltfreundliche Lösungen gezielt fördern und entwickeln. Letztendlich sind es unsere Mitarbeitenden, die den Unterschied machen. Denn Märkte werden von Menschen gestaltet. Talentmanagement ist ein sehr zentrales Thema für uns, damit wir weiterhin mit einem starken Team visionäre Konzepte für unsere Partner entwickeln.

■ [www.imcd.de](http://www.imcd.de)



Lesen Sie das ausführliche Interview online auf [www.chemanager-online.com](http://www.chemanager-online.com)

Entwicklung von Hochleistungsfasern auf Proteinbasis für den Performance-Materials-Markt

### Strukturproteine: Kooperation von BRAIN Biotech und AMSilk zeigt erste Erfolge

BRAIN Biotech und AMSilk haben die erste Phase einer vor einem Jahr begonnenen Entwicklungskooperation abgeschlossen. Die Partner konnten ein natürliches Strukturprotein zielgerichtet optimieren und haben für dieses Verfahren ein erstes PCT-Patent angemeldet.

Ziel der Zusammenarbeit zwischen BRAIN Biotech und AMSilk ist es, die Entwicklung von Hochleistungsfasern auf Proteinbasis für den Performance-Materials-Markt voranzutreiben. Dabei sollen spezifische Eigenschaften der Strukturproteine für verschiedene hochleistungsorientierte Anwendungsfelder im Textilbereich optimiert werden. Neben der wirtschaftlichen Dimension verfolgen beide Unternehmen auch ein gemeinsames strategisches Ziel: einen bedeutenden Beitrag zu einer nachhaltigeren Zukunft durch biobasierte

Lösungen für die Textilindustrie zu schaffen.

AMSilk hat eine breite Palette von Anwendungsmöglichkeiten für seine auf Spinnenseide basierenden Proteine entwickelt – von der Entwicklung eines Spinnverfahrens für Seidenproteinfasern bis hin zum Einsatz der Proteine für innovative Beschichtungseffekte. Aufgrund ihrer Kombination aus Stärke und Elastizität ist Spinnenseide der Goldstandard unter den bioindustriellen Materialien. Zudem sind die rekombinanten Proteine von AMSilk biologisch abbaubar, können vollständig recycelt werden und enthalten keine Spuren von Mikroplastik. Damit setzen die



Seidenproteinfasern neue Maßstäbe in der Bekleidungsindustrie.

Die den AMSilk-Proteinfasern zugrundeliegenden Strukturproteine können nun durch die Technologie von BRAIN Biotech auf Aminosäureebene so modifiziert werden, dass eine maßgeschneiderte Anpas-

sung der Produkte an die jeweiligen Marktanforderungen möglich ist. Der Erfolg der F&E-Kooperation der beiden Biotechunternehmen beruht auf Protein-Engineering durch rationales Design. Mit dieser Technologiedienstleistung hat BRAIN Biotech bereits Erfahrung in der Enzymtechnologie-Einheit am Standort in Zwingenberg, Hessen, gesammelt. Seine Protein-Engineering-Strategie, in der auch leistungsfähige Bioinformatik inklusive verschiedener KI-Ansätze eine Rolle spielen, hatte das Unternehmen bereits zuvor bei der Entwicklung einer Vielzahl von Protein- und Enzymprodukten eingesetzt, um diese für industrielle Anwendungen maßzuschneidern. (mr)

REINHEIT IN PERFEKTION

HOCHREINE LÖSEMittel  
PERFEKTE ERGEBNISSE

**RG**  
Richard Geiss GmbH

- AUFARBEITUNG VON LÖSEMittelN
- VERTRIEB HOCHREINER DESTILLATE
- LOHNDESTILLATION
- LOHNVEREDELUNG VON LÖSEMittelN
- SUPPORT UND ANWENDUNGSBERATUNG
- SICHERHEITSSYSTEME FÜR LÖSEMittel
- TANKCONTAINERLOGISTIK

Richard Geiss GmbH | D-89362 Offingen/Donau | T + 49 8224 807-0  
F + 49 8224 807-37 | [info@geiss-gmbh.de](mailto:info@geiss-gmbh.de) | [www.geiss-gmbh.de](http://www.geiss-gmbh.de)