

Viel mehr als Lagerhaltung und Logistik

IMCD Deutschland positioniert sich als Lösungspartner für Lieferanten und Kunden

IMCD ist ein weltweit führendes Distributionsunternehmen für Spezialchemikalien und Ingredienzen. 1996 eröffnete IMCD Deutschland als eine der ersten Tochtergesellschaften der IMCD Gruppe seinen Hauptsitz in Köln. Dieser wird durch einen strategischen Standort in Hamburg und ein Vertriebsbüro in Freiburg ergänzt. Zudem verfügt das Unternehmen über vier technische Anwendungslaboratorien in Köln bzw. Hürth in den Bereichen Pharmaceuticals, Coatings & Construction, Home Care and I&I sowie Food & Nutrition. Seit September 2019 leitet Lars Wallstein die Geschäfte von IMCD Deutschland. CHEManager befragte ihn zur aktuellen Situation und zur Strategie, die er für das Unternehmen verfolgt.

CHEManager: Herr Wallstein, Ihr Amtsantritt bei IMCD war wenige Monate vor Beginn der Covid-19-Pandemie. Mit welcher Strategie haben Sie versucht, das Unternehmen durch die Krise zu bringen?

Lars Wallstein: Seit über zwei Jahren beherrscht die Pandemie fast alle Bereiche unseres privaten und beruflichen Lebens. Viele Unternehmen hat es vor große Herausforderungen gestellt. Gleichzeitig hat uns die Krise aber gezeigt, wie wichtig ein starkes Team ist. Gemeinsam haben wir innerhalb kürzester Zeit Prozesse angepasst, schnelle Entscheidungen „auf Zuruf“ getroffen und uns nicht gescheut, neue Wege zu gehen. Wir arbeiten heute hybrid, inklusive Homeoffice. Dafür braucht es Mut und Vertrauen, beides haben wir. Als Unternehmen tragen wir Verantwortung für unsere Mitarbeiter, für die Gesundheit und auch für die Gesellschaft. Denn als einer der führenden Chemiedistributoren sind wir Teil systemrelevanter Lieferketten. Mit unseren spezifischen Lösungen und Konzepten aus den Bereichen Pharmaceuticals, Advanced Materials und Home Care and I&I konnten wir zudem gezielt einen Beitrag zur Eindämmung der Pandemie leisten.

Herausfordernd für Distributoren als wichtiger Bestandteil von Lieferketten waren und sind unter anderem globale Lieferengpässe durch Rohstoff- oder Produktmangel oder fehlende Container. Hat das Ihr Geschäft in Deutschland beeinträchtigt? Welche Herausforderungen waren im Zuge der Pandemie für IMCD am größten?

L. Wallstein: Das partnerschaftliche Band zu unseren Lieferanten und Kunden ist noch enger geworden. Dank unserer Expertise in den Märkten, der Diversifizierung und unseres breiten Produktportfolios können wir mit den Problemen in den Lieferketten gut umgehen. Die größte Herausforderung besteht aber nach wie vor und betrifft uns alle, denn viele der globalen Lieferketten sind gestört. Die Gründe dafür sind sehr komplex. Durch die Pandemie hat sich unser Konsumverhalten drastisch verändert. In den letzten zwei Jahren ist das Marktvolumen im deutschen Onlinehandel um rund 40% gestie-



Lars Wallstein, Geschäftsführer, IMCD Deutschland

gen. Dieser immense Zuwachs traf auf den Covid-Impact weltweit gesunkener Hafenkapazität und -produktivität. An den wichtigsten Häfen in den USA und China bildeten sich Staus, die wertvolle Zeit gekostet und Frachtkapazitäten gebunden haben. Ende letzten Jahres führte dies zu einem Kapazitätsverlust von rund 12%. Aktuell stauen sich wieder die Frachtschiffe vor dem weltweit größten Containerhafen aufgrund des anhaltenden Coronalockdowns in Schanghai. Das wiederum mündet unweigerlich in eine Explosion der Frachtkosten. Teilweise so weit, dass die Container-Transportkosten höher sind als die Fracht selbst. Diese Probleme treffen gleichzeitig auf die Herausforderungen der Verkehrsinfrastruktur. Es fehlen europaweit Fahrer, Lkw und Logistikflächen. Diese Komplexität zeigt, dass hier ein Umdenken stattfinden muss. Die Chemiedistribution ist dabei das entscheidende Bindeglied. Sie hilft unter enormen Anstrengungen, Lücken zu stopfen und Verfügbarkeiten sicher zu stellen. Wir sind also ganz klar Teil der Lösung und nicht des Problems.

Wie wirken sich die momentanen Preisentwicklungen für Energie und Rohstoffe für IMCD und Ihre Lieferanten und Kunden aus? Welche Segmente/Produkte sind davon hauptsächlich betroffen?

L. Wallstein: Ich verrate kein Geheimnis, wenn ich sage, dass eine große Preiserhöhungswelle durch den gesamten Markt rollt. Der Krieg in der



ZUR PERSON

Lars Wallstein leitet seit September 2019 die Geschäfte von IMCD Deutschland. Wallstein studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Münster und ist Diplomkaufmann. Seine Karriere in der chemischen Industrie begann er 2001 als Controller bei PolymerLatex, dem damaligen 50:50-Joint Venture von Bayer und Degussa. 2011 wechselte er zu Synthomer, wo er zunächst in Deutschland als Geschäftsführer und Leiter verschiedener globaler Geschäftseinheiten und anschließend in London als Director im Bereich M&A tätig war. 2017 wurde er Geschäftsführer von Synthomer in Deutschland. Wallstein ist Mitglied im Vorstand und Vizepräsident des Europäischen Chemiedistributionsverbands FECC.

Ukraine verschärft dies zusätzlich. Verfügbarkeiten und verlässliche Lieferungen bleiben aber weiterhin die Priorität, denn besser teure Ware als gar keine Ware.

Welche Branchen sind generell die wichtigsten für IMCD Deutschland, und wie haben sich diese in den letzten Jahren entwickelt?

L. Wallstein: Als einer der führenden Chemiedistributoren für Spezialchemikalien und Ingredienzen beliefern wir alle Wirtschaftsbereiche. IMCD Deutschland ist aufgrund seiner räumlichen Nähe zu vielen großen Chemikalienherstellern ein wichtiger europäischer Hub der IMCD-Gruppe. Hier in Deutschland sind wir natürlich sehr stark auf die industriellen Segmente ausgerichtet, wie Coatings & Construction, Lubricants & Energy, Synthesis und Advanced Materials. Aber auch der Life-Sciences-Sektor ist mit seinen vielen Marktsegmenten spannend für uns. Vor allem im Pharmaceuticals-Bereich sind wir stark gewachsen, wie auch in Beauty & Personal Care und Home Care and I&I zu Beginn der Pandemie. Auch sehen wir, analog zum gesundheitsbewussten Zeitgeist mit einer verantwortungsvollen Esskultur, eine sehr gute Entwicklung im Geschäftsreich Food & Nutrition.

In welchen Absatzmärkten sehen Sie künftig die größten Wachstumsschancen für Ihr Unternehmen?

L. Wallstein: Chemiedistribution ist viel mehr als nur Lagerhaltung und Logistik. Creating a world of opportunity – das ist nicht nur einfach ein Slogan. Das ist das, was wir täglich tun und wofür wir stehen. Uns ist wichtig, unseren Lieferanten und Kunden ein echter Partner zu sein, Märkte und Trends zu verstehen und mit unserem Beratungs- und Formulierungs-Know-how zukunfts-

orientierte Lösungen zu entwickeln. Durch unsere lokale Expertise vor Ort können wir schnell und flexibel auch kleinen Kunden ein großes Servicepaket bieten. Mit unseren anwendungstechnischen Laboratorien unterstützen wir unsere Partner zudem bei der gezielten Feinabstimmung von Formulierungen und Produktionsprozessen. Unsere Kunden profitieren von einem direkten Zugang zu einem umfangreichen und hochwertigen Produktportfolio und erhalten das gesamte Servicepaket von der Beratung über die Formulierung bis hin zu Marketing und Vertrieb aus einer Hand.

IMCD hat sich zuletzt durch Zukäufe vor allem in Asien verstärkt. Welche Pläne hat IMCD für Deutschland und die DACH-Region?

L. Wallstein: Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen. Auf der einen Seite durch Akquisitionen, um unser Portfolio zu erweitern, und auf der anderen Seite durch organisches Wachstum, um unsere führende Position in Deutschland weiter auszubauen. Wir sehen daher die Chemiedistribution generell schneller wachsen als die Chemieproduktion selbst.

Den Trend, der sich in der Frage widerspiegelt, verfolgen wir auch für Deutschland. Der deutsche Markt konsolidiert sich, und wir sind wohl auch ein Treiber dafür. Durch die Integration von Velox vor knapp drei Jahren haben wir den Bereich Advanced Materials ausgebaut. In der Schweiz sind wir im Pharmaceuticals-Bereich durch die Akquisition von DSC Pharma anorganisch gewachsen. Mit der jüngsten Übernahme der österreichischen Polychem haben wir insbesondere die Business Group Coatings & Construction verstärkt. Auch zukünftig beobachten wir ganz gezielt den DACH-Markt, denn die Konsolidierung wird sich fortsetzen. Globale Chemikalien-

hersteller erwarten heute höchst professionelle Partnerschaften auf globaler, regionaler und lokaler Ebene, was den Konsolidierungsdruck erhöht. Gleichzeitig hat sich die Digitalisierung durch die Pandemie beschleunigt und erfordert erhebliche Investitionen, ganz zu schweigen von den Anforderungen aus ständig zunehmender Regulierung und allen Anstrengungen, nachhaltiger zu wirtschaften.

Digitalisierung ist ein Dauerthema und betrifft längst nicht mehr nur Kunden- und Auftragsdaten. Auf welche Unternehmensprozesse wendet IMCD die digitale Transformation an, und welche Tools nutzen Sie?

L. Wallstein: Die Pandemie hat auch bei uns zu einem nachhaltigen Digitalisierungsschub geführt. Wir haben frühzeitig mobile Arbeitskonzepte implementiert und sowohl in eine top IT-Ausstattung als auch in innovative Kollaborations-Tools investiert. Gleichzeitig haben wir unsere digitale Plattform MyIMCD stark optimiert und sie zu einem echten Marktplatz der Möglichkeiten für unsere Kunden erweitert.

Für Chemiedistributoren war es zuletzt nicht leicht, für alle Bereiche qualifizierte Arbeitskräfte zu fin-

den. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gemacht?

L. Wallstein: Wir konkurrieren mit den ganz großen Chemikalienherstellern um die besten Talente. Manche denken bei Spezialchemiedistribution vielleicht eher an traditionelle und konservative Großhandelsunternehmen. IMCD ist anders, wir sind ein technisch hoch kompetentes Beratungshaus und dabei sehr schnell. Wir schenken jungen Menschen viel Vertrauen. Bei IMCD sind die Hierarchien sehr flach und die Eigenverantwortung wirklich groß. Als zukunftsorientiertes und finanzstarkes Unternehmen mit internationaler Präsenz in mehr als 50 Ländern präsentieren wir uns stets als attraktiver und agiler Arbeitgeber mit weltweiten Aufstiegschancen. Uns ist dabei sehr wichtig, jedem Einzelnen die Möglichkeiten zu geben, flexibel zu arbeiten und über sich hinauszuwachsen. Wir wissen, dass unsere unternehmerische Kultur, unsere Werte und unser Erfolg von all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geprägt ist – sie sind das Herz unseres Unternehmens und darauf sind wir sehr stolz. Dank Pioniergeist, Innovationskraft und der unermüdlichen Hands-on-Mentalität unserer jungen Talente sowie erfahrenen Experten konnten wir unsere Position in Deutschland trotz angespannter Marktsituation in den letzten zwei Jahren deutlich stärken.

www.imcdgroup.com

Hilfsstoffe in Pharmaqualität

Oxiteno ergänzt Pharmaportfolio von Harke

Harke Pharma und Oxiteno haben eine strategische Partnerschaft in Osteuropa, den nordischen Ländern, der Türkei, den Niederlanden, Italien und Slowenien gestartet. Oxiteno Indústria e Comércio ist ein brasilianisches Unternehmen und führend in der Herstellung von Tensiden und Spezialchemikalien. Harke Pharma wird im Rahmen der Partnerschaft die Vermarktung der Oxipurity 4000-Reihe übernehmen. Diese Reihe umfasst eine Vielzahl von Polyethylenglykolen und erfüllt die regulatorischen und qualitativen

Anforderungen, um den pharmazeutischen Markt und seine vielfältigen Anwendungen zu bedienen. Die Produkte können als Bindemittel, Weichmacher, Lösungsvermittler und Gleitmittel in verschiedenen pharmazeutischen Darreichungsformen eingesetzt werden. Das neue Sortiment in pharmazeutischer Qualität wird das Portfolio an Hilfsstoffen und APIs von Harke Pharma ergänzen. Innerhalb der Harke-Gruppe gibt es bereits Kooperationen mit Oxiteno in anderen Geschäftsfeldern wie z.B. Crop Solutions. (bm)

Wirkstoffe für Personal-Care-Produkte

Biesterfeld kooperiert mit Laboratoire Expanscience

Biesterfeld Spezialchemie vertreibt exklusiv die natürlichen Wirkstoffe des französischen Herstellers Laboratoire Expanscience im Bereich Personal Care in der DACH-Region (ausgenommen der französischen Schweiz) sowie Polen. Die Vertriebsvereinbarung umfasst ein Produktportfolio aus über 30 Wirkstoffen, die in Formulierungen für Haar- und Hautpflege Einsatz finden.

Das Produktportfolio von Expanscience basiert auf innovativen, nachhaltig beschafften Wirkstoffen, die Natürlichkeit und Funk-

tionalität vereinen. Die in Frankreich hergestellten, zu 100% natürlichen Rohstoffe sind mehrheitlich COSMOS-zertifiziert. 43% der Produkte stammen aus dem Upcycling. Laut Bettina Heick, Business Manager LifeScience bei Biesterfeld Spezialchemie, bieten die Rohstoffe ein hervorragendes Gleichgewicht zwischen Natürlichkeit und Wirksamkeit. Verwendung finden sie in Hautpflegelinien für Babys und Erwachsene sowie vielseitigen kosmetischen Produkten, von Anti-Aging bis hin zu Anti-Akne. (bm)



We are pleased to inform you that on May 1st we can celebrate our 40th anniversary.

We would like to thank all our business partners for their trust and their loyalty for many years and to our employees for their reliability and commitment.

We are looking forward to many more years of successful cooperation!

Please visit our homepage for a more detailed article.



Klaus F. Meyer GmbH
Leiblstrasse 3, D - 67136 Fussgoenheim
Telephone: +49 (0) 62 37 - 20 23 www.klausfmeyer.de