

Nachhaltigkeit, Automatisierung und Digitalisierung

Der deutsche Chemiehandel befasst sich mit einer langen Agenda zu bearbeitenden Themen

Der deutsche Chemiehandel hat sich auch im letzten Jahr als solider Partner von Lieferanten und Kunden bewährt. Die Unternehmen der Branche trugen erheblich dazu bei, dass kritische Infrastrukturen funktionierten und deutsche Kunden weiter produzieren konnten (vgl. Bericht in CHEManager 4/2023). Allerdings mahnt der Verband Chemiehandel (VCH), dass die Vielzahl an aktuellen Entwicklungen und Themen es nicht einfach machen, die Erfolgsgeschichte fortzusetzen. In einem ausführlichen Gespräch mit dem VCH-Vorstand diskutierte Birgit Megges über die Themen, mit denen sich der Verband und die Mitgliedsunternehmen auseinandersetzen.

Die Gesprächsteilnehmer seitens des Chemiehandelsverbands waren Christian Westphal (Präsident), Robert Späth (stellvertretender Präsident und Schatzmeister), Thomas Sul (stellvertretender Präsident und Vorsitzender der Fachabteilung (FA) Außenhandel), Thomas Dassler (Vorsitzender

Selbst im traditionell stabilen Bereich Pharma ist der Preisdruck angekommen.

Thorsten Harke, Vorstandsmitglied, VCH

der FA Binnenhandel), Bastian Geiss (Vorsitzender der FA Chemiehandel und Recycling) sowie die Vorstandsmitglieder Christopher Erbslöh, Colin von Ettingshausen und Thorsten Harke. Ergänzt wurde die Runde durch Ralph Alberti (geschäftsführendes Vorstandsmitglied VCH) und Michael Pätzold (VCH-Geschäftsführer).

Während die Chemiehandelsbranche 2022 von einer weit verbreiteten Produktknappheit und damit verbunden hohen Preisen und dem Umstand profitieren konnte, große Mengen ihrer lagernden Ware verkaufen zu können, stellt sich die Situation im laufenden Jahr anders dar. 2023 ist ein Jahr, in dem eine hohe Verfügbarkeit an Produkten auf eine geringe Nachfrage trifft, da Kunden aufgrund der gestörten Lieferketten und aus Angst, lieferunfähig zu werden, ihre Lager gefüllt hatten und momentan dabei sind, ihre Bestände wieder abzubauen. Bereits im 4. Quartal 2022 gingen bei vielen Distributoren die Auftragseingänge zurück. Das eine oder andere Unternehmen konnte mit einem Produktmix aus verschiedenen Spezialitäten noch ein relativ gutes Ergebnis über das 1. Quartal 2023 erzielen, weil die Preise unterschiedlich schnell gesunken sind. „Kunden bestellen nur in kleinen Mengen nach“, erklärte Thomas Sul. „Viele haben noch Materialien im Lager liegen, die zu hohen Preisen eingekauft wurden und die sie nun zu niedrigen Preisen verkaufen müssen. Das ist ein extrem

hoher Druck, der derzeit auf den Kunden und auf uns selbst lastet.“ Beschleunigt werde das Sinken der Preise durch die Tatsache, dass China nach der Covid-19-Pandemie mit rasanter Geschwindigkeit wieder in die internationalen Märkte zurückgekommen ist und nun ver-

zeugte Überangebot die Preise noch schneller fallen. Bedenken, dass das beschriebene „Destocking“, also der Abbau von Lagerbeständen, eine Negativspirale sein könnte, äußerte Christopher Erbslöh: „Das Destocking der Kunden führt letztendlich auch zum Destocking in der Lieferkette. Wenn aber der Zeitpunkt kommt, wo wieder Projekte anlaufen, dann werden wir den nächsten Engpass in der Supply Chain sehen. Es werden wieder Produkte fehlen und die Preise erneut steigen.“

Fehlende Planungssicherheit

Das Bild zieht sich unterschiedlich ausgeprägt durch alle Branchen. Bei einigen Commodities befinden sich die Preise aufgrund der sehr guten Verfügbarkeit nach Aussagen

des Verbandsvorstands im freien Fall. Die Nachfrage für sämtliche Produkte der Bauindustrie und Automobilbranche wie Farben, Lacke, Kleb- oder Kunststoffe hat stark nachgelassen und ein Aufwärtstrend ist nicht in Sicht. Während Produkte aus dem Life-Sciences-Sektor Ende letzten Jahres noch relativ gut abgesetzt werden konnten, ist spätestens seit dem 2. Quartal 2023 auch hier ein Einbruch zu erkennen. „Selbst im traditionell stabilen Bereich Pharma ist der Preisdruck angekommen. Durch steigende Kosten bei stagnierenden oder sogar sinkenden Preisen wird auch hier die Gewinnmarge gemindert“, so Thorsten Harke. Ähnlich sähe es in der Lebensmittelindustrie sowie im Bereich Homecare aus, wo es sich deutlich zeige, dass der Konsument aktuell spart.

Ein Blick auf die Lösemittelrecyclingbranche, die sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt hatte, zeigt, dass auch diese sehr stark von den derzeitigen Einflüssen betroffen ist. „Aus Asien werden Mengen im XXL-Maßstab angeboten. Der Kostendruck ist hoch und wir müssen teilweise Ware zum halben Preis anbieten“, sagte Bastian Geiss und ergänzte: „Dazu kommt, dass wir bei Verträgen in der Vergangenheit deutlich längere Laufzeiten vereinbaren konnten. Momentan wird mehr oder weniger ‚just in time‘ geordert, eine große Voraus-

Das Destocking der Kunden führt letztendlich auch zum Destocking in der Lieferkette.

Christopher Erbslöh, Vorstandsmitglied, VCH

planung gibt es nicht. Ich habe das Gefühl, die ganze Industrie steht da, wie das ‚Reh im Scheinwerferlicht‘, abwartend und nicht wissend, wo es langgeht.“



VCH-Vorstand (v. l. n. r.): Michael Pätzold (VCH), Thomas Dassler (Häffner), Oliver Leptien (Helm), Bastian Geiss (Richard Geiss), Christopher Erbslöh (C. H. Erbslöh), Christian Westphal (Ter Group), Robert Späth (CSJ Cäcilechemie), Ralph Alberti (VCH), Colin von Ettingshausen (Brenntag), Thorsten Harke (Harke Group), Thomas Sul (DKSH). Seit dem 9. Mai 2023 bekleidet Oliver Leptien im Verbandsvorstand die Positionen des stellvertretenden Präsidenten und Vorsitzenden der Fachabteilung Außenhandel und folgt damit auf Thomas Sul, der auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden ist.

Faktoren, die die Unsicherheit vor allem im Logistikbereich verstärken, sind die deutsche Energiepolitik, die Bepreisung von CO₂ und die Verdopplung der Mautkosten. Alles Punkte, bei denen sich die Branche von politischer Seite her mehr Unterstützung wünscht, um wieder

Planungssicherheit zu erhalten. Christian Westphal verdeutlichte das Problem, dass die Blickwinkel der Industrie und der Politik zu unterschiedlich sind: „Dadurch, dass wir eine Art Vorlieferant sind und Kontakt zu verschiedensten Industrien haben, sehen wir Gefahren früher.

Die Politik sieht immer nur die Zahlen der Vergangenheit. Sie haben zum Beispiel gesehen, dass das erste Quartal noch ganz gut war und so ist der Eindruck entstanden, dass die ‚Klippe schon umschiff‘ wäre. Wir müssen aber befürchten, dass die Rezession kommt und wir mehrere

Quartale ohne oder mit nur niedrigem Wachstum vor uns haben.“

Externe Einflüsse und interne Themen

Sorgen um sein eigenes Geschäftsmodell macht sich der deutsche Chemiehandel keine. Die Unternehmen

befürchten aber, dass ihnen die Umbrüche in den Lieferketten der vor- und nachgelagerten Chemieindustrien schaden könnten: „Unsere Dienstleistungen werden immer benötigt – gerade auch in der jetzigen Zeit. Wir beschaffen, wir finanzieren, wir lagern, und zwar auch

in Zeiten, in denen die Kunden ihre Lagerbestände eher klein halten“, sagte Thomas Dassler und folgte: „Von einem Händler wird erwartet, dass er jederzeit in der Lage ist, zu einem guten Preis und mit nicht zu langen Lieferzeiten zu liefern. Aber wenn unsere Kunden, die von ho-

hen Energiekosten betroffen sind, die Entscheidung treffen, in den Mittleren Osten oder die USA oder in Niedriglohnländer zu gehen, dann werden unsere Dienstleistungen und unsere Produkte in dieser Form irgendwann auch nicht mehr benötigt.“ So könnten Produktions-schließungen und Standortverlagerungen in der chemischen und pharmazeutischen Industrie zu einer

der Verband Chemiehandel auseinandersetzt und versucht, Lösungen für die Mitgliedsunternehmen zu finden. Es ist nicht einfach, offene Stellen zu besetzen – und das gilt inzwischen für alle Bereiche. Ein besonderer Mangel herrscht bei IT-Fachkräften, im regulatorischen Bereich und bei Lkw-Fahrern. Aber auch im Verkauf ist es inzwischen schwierig, kompetentes Personal

Wie hätten am liebsten einen einzigen branchenübergreifenden Standard an den entsprechenden Schnittstellen zur Digitalisierung.

Robert Späth, stellvertretender Präsident und Schatzmeister, VCH

zunehmenden Konsolidierung in der Chemiehandelsbranche führen.

„Um sich zukünftiger aufzustellen, beschäftigen sich der Verband und alle Mitgliedsunternehmen mit den aktuell vorherrschenden Themen wie Automatisierung, Digitalisierung und vor allem Nachhaltigkeit“, so Colin von Ettingshausen. Auch wenn der Anteil der Flottenemissionen und der Emissionen eigener Standorte an den Gesamtemissionen des Geschäfts vergleichsweise gering sind, will man den CO₂-Ausstoß weiter reduzieren. Zusammen mit Partnern werden Wege gesucht, den CO₂-Fußabdruck der Produktpalette entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu verbessern. Hierzu gehört auch, dass nach neuen Formulierungen gesucht wird, um Abhängigkeiten von einzelnen Produkten oder bestimmten Regionen zu minimieren. Während dies Themen sind, mit denen sich die einzelnen Unternehmen auseinandersetzen, gibt es weitere, bei denen der Verband seine Mitglieder unterstützt.

Fachkräftemangel und Digitalisierung

Der Fachkräftemangel ist offenkundig und ein Thema, mit dem sich

zu finden, das vorzugsweise einen chemischen Hintergrund vorweisen kann. Mit der hohen Anzahl der zu besetzenden Stellen und dem damit verbundenen Aufwand für die einzelnen Unternehmen, steigen die Rekrutierungskosten stark an. Der Verband sieht sich deshalb in der Pflicht, die Branche mit all ihren Facetten positiv darzustellen, um deren Attraktivität für Nachwuchskräfte zu erhöhen.

Schnelle Übergangslösungen schafft der VCH durch ein vielfältiges Angebot an Schulungen und Weiterbildungen. „Wir haben die Idee, die Ausbildung von interessierten Personen zu begleiten, vor allem im regulatorischen Bereich. Das ist aber in Deutschland nicht ganz einfach, weil wir einige Hürden zu nehmen haben. Wir brauchen dazu zum Beispiel die Unterstützung der

che, dass zu viele branchenspezifische digitale Lösungen angeboten werden. Dazu äußerte sich Robert Späth: „Wir sind mit einer Anzahl von Produkten und Branchen auf der Kundenseite verbunden und haben auf der anderen Seite eine Anzahl an Lieferanten. Das bedeutet, wenn sich digitale Standards in bestimmten Branchen bilden – der Automobilstandard hier und der Pharmastandard da – müssen wir diesen genügen. Deshalb hätten wir am liebsten einen einzigen branchenübergreifenden Standard an den entsprechenden Schnittstellen zur Digitalisierung. Und da kommt der Verband wieder ins Spiel. Er beobachtet, wo sich neue Standards, wie zum Beispiel der digitale Produktpass der EU, entwickeln und was das für den Chemiehandel bedeutet.“

Nicht zuletzt setzt sich der VCH ein, wenn es um gesetzgeberische Fragestellungen geht, um Anhörungen oder Stellungnahmen, wie in jüngerer Zeit zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder zum europäischen Green Deal. Themen, die – neben vielen anderen – die Branche auf lange Sicht beschäftigen werden. Hier stützt sich der Verband auf ein starkes Netzwerk aus Facharbeitskreisen und Mitgliedsunternehmen, die das entsprechende Expertenwissen mitbringen.

Stetige Weiterentwicklung und Optimismus

Der Chemiehandel ist mit den letzten zwei Jahren zufrieden. Die Anzahl

Unsere Dienstleistungen werden immer benötigt – gerade auch in der jetzigen Zeit.

Thomas Dassler, Vorsitzender der Fachabteilung Binnenhandel, VCH

Handelskammern und qualifizierte Referenten. Der Austausch ist aber da, auch wenn das Projekt noch in den Kinderschuhen steckt“, erläuterte Michael Pätzold.

Ein weiteres Thema, bei dem der Verband den Mitgliedern zur Seite steht, ist die Digitalisierung. Auf der Suche nach digitalen Lösungen, die z. B. das Handling von Datenblättern erleichtern, stellt der VCH eine Plattform für den Ideenaustausch und prüft Möglichkeiten. „Umsetzen müssen es am Ende des Tages natürlich die Unternehmen, wir können nur die Unterstützung bieten“, so Ralph Alberti.

Eine besondere Herausforderung für den Chemiehandel ist die Tatsa-

■ www.vch-online.de

SOURCING. HANDLING. LIEFERN. GEBÜNDELT AUS EINER HAND.

Über 20.000 Kunden weltweit vertrauen auf uns als Ihren Single Sourcing Partner für die bedarfsgerechte und sichere Distribution Ihres chemischen Bedarfs. Kunde werden auf hugohaeffner.com

HÄFFNER
GMBH & CO. KG

Hamburger Traditionsunternehmen auf ambitioniertem Wachstumskurs

Nordmann feiert 111-jähriges Firmenjubiläum

Das Hamburger Chemedistributionsunternehmen Nordmann feiert in diesem Jahr sein 111-jähriges Jubiläum. 1912 beschlossen die Hamburger Kaufleute Eduard Nordmann und Fritz Rassmann, in den Handel mit Kautschuk einzusteigen. Bereits in vierter Generation verbindet Nordmann die Philosophie eines Familienunternehmens mit dem Erfolg einer internationalen Gruppe. Heute bietet der Chemedistributor rund 7.500 natürliche und chemische Rohstoffe, Zusatzstoffe und Spezialchemikalien für nahezu alle Industrien.

Das Unternehmen wird von CEO Gerd Bergmann und CFO Ulrich Cramer geleitet (Foto). Cramer ist neu in der Geschäftsführung, er hat die Position am 1. April angetreten. Zuletzt war er als CFO beim mittelständischen, internationalen Elektrogerätehersteller Severin in Nordrhein-Westfalen tätig. Mit der Erweiterung der Geschäftsführung



schafft Nordmann die Voraussetzung, um den expansiven und ambitionierten Wachstumskurs für die nächsten Jahre zu gestalten. Die weltweit 520 Mitarbeitenden in 24 Ländern erwirtschafteten zuletzt einen Jahresumsatz von 620 Mio. EUR. Damit hat das

Hamburger Traditionsunternehmen seinen Umsatz in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt. In der Branche, die in Deutschland von mittelständischen Unternehmen geprägt ist, gehört Nordmann in Bezug auf Unternehmensgröße, Umsatz und Wachstum zu den Top 10.

Nordmann will weiterwachsen, durch regionale Expansion in neue Märkte, den Ausbau seines Produktportfolios mit bestehenden und neuen Lieferanten, und durch Zukäufe. „Das Wissen unserer Mitarbeitenden über Lieferketten für chemische Rohstoffe, wie sie gewonnen, verarbeitet, gelagert und verbraucht werden, ist unser Kapital“, sagte Gerd Bergmann und ergänzte: „Die chemische Industrie ist der Motor, der die Weltwirtschaft antreibt. In ihr stecken Lösungen für die großen Herausforderungen unserer Zeit – von Ernährung und Gesundheit bis hin zu Energieversorgung und Klimawandel.“

Irina Zschaler, CEO der Georg Nordmann Holding bekräftigte: „In 111 Jahren hat sich das Familienunternehmen Nordmann eindrucksvoll entwickelt und ist heute einer der wichtigsten internationalen Player in seinem Segment. (mr)

Ein Jahrhundert Pionierarbeit für Klebstoffe, Dichtstoffe und Funktionsbeschichtungen

Henkel feiert 100 Jahre Adhesive Technologies

Vor 100 Jahren hat Henkel seine ersten Klebstoffe an benachbarte Unternehmen verkauft. Die Erfolgsgeschichte begann, weil das Unternehmen aus der Not eine Tugend machte. Nach Ende des Ersten Weltkriegs drohte ein Versorgungsgap für Klebstoffen am Heimatstandort Düsseldorf, die zum Verschließen der eignen Produktverpackungen bspw. für Waschmittel notwendig waren. Henkel startete deshalb im Jahr 1922 mit der Entwicklung und Produktion von Papier-, Karton- und Paketklebstoffen für den Eigenbedarf. Mit der Inbetriebnahme einer eigenen Leimfabrik begann auch der Verkauf an benachbarte Firmen. Zu den ersten Produkten zählten der Malerleim Mala und der Tapetenkleister Tapa, beide auf Basis von Kartoffelmehl.

Von der Entwicklung von Klebstoffen für Waschmittelverpackun-



gen für den Eigenbedarf bis zu den fortschrittlichen Lösungen in mehr als 800 Industrie-segmenten von heute, sind die weltweit führenden Klebstoffe, Dichtstoffe und Funktionsbeschichtungen des Unternehmens integraler Bestandteil unzähliger Konsum- und Industriegüter geworden.

„Mit unserem Pioniergeist und unserer Innovationskraft haben wir uns in den vergangenen 100 Jahren zum weltweit größten Hersteller von Klebstoffen, Dichtstoffen und Funktionsbeschichtungen entwickelt und damit Mehrwert für mehr als 100.000 Industriekunden sowie Millionen von Verbrauchern geschaffen“,

erklärte Mark Dorn, Henkel-Vorstand für den Unternehmensbereich Adhesive Technologies (Foto).

Adhesive Technologies hat weltweit Pionierarbeit durch patentierte Erfindungen geleistet. Dazu zählt bspw. der erste Pritt-Klebestift im Jahr 1969, der vom Drehmechanismus des Lippenstifts inspiriert wurde. Im Industriesektor haben die Klebstofflösungen Produktionsprozesse und Produktdesigns in Bereichen wie der Automobil-, Elektronik- und Verpackungsindustrie transformiert. Die Technologien bieten maßgeschneiderte Funktionalitäten wie starken Halt, Abdichtung, Leitfähigkeit von Wärme und Elektrizität, Recyclingfähigkeit und vieles mehr. Mit der Übernahme von Loctite 1997 hat Adhesive Technologies sein Geschäft auf eine neue Stufe gehoben. Heute ist Loctite die größte Klebstoffmarke der Welt. (mr)

Heraeus Precious Metals

Catalyzing the Hydrogen Economy

PRECIOUS METALS CATALYSTS

Learn more about the portfolio

Heraeus Precious Metals
www.heraeus.com/hydrogen
precious.metals@heraeus.com