

# Strategische Entwicklung von Märkten und Services

## Biesterfelds neuer Cluster Industrial unterstützt Kunden mit Lösungskompetenz

Biesterfeld Spezialchemie, ein Geschäftsbereich der Biesterfeld Group, hat sein Geschäft in drei übergeordneten Clustern „Industrial“, „Consumer“ und „Healthcare“ gebündelt. In jedem dieser Cluster konzentriert der Distributor sein Wissen über Märkte und Trends sowie seine Kompetenzen und das Know-how für industrielle Anwendungen, um Lieferanten und Kunden global noch besser beraten und so das Markt- und Umsatzwachstum weiter beschleunigen zu können. Jacek Polewski, Global Business Director für den Cluster Industrial, erläutert das Konzept dieses Clusters. Die Fragen stellen Birgit Megges und Michael Reubold.

**CHEManager: Herr Polewski, welche Zielmärkte adressiert der Cluster Industrial?**

**Jacek Polewski:** Im Cluster Industrial führen wir ganz bewusst unsere Marktsegmente der Business Units CASE – also Coatings, Adhesives, Polyurethanes und Construction – Polymer Additives und Performance Products, zu denen Electronics, Composites & Tooling, Adhesives & Lubricants gehören, zusammen. Die Produkte aus diesen Bereichen sind technisch sehr anspruchsvoll, stellen besonders komplexe Anforderungen an die jeweiligen Anwendungen und erfordern umfassendes technisches Know-how in der Beratung. Dazu kommt, dass industrielle Anwendungen aus diesen Bereichen oftmals Bestandteil einer Wertschöpfungskette sind. Über geschickte Empfehlungen zu eingesetzten Rohstoffen können darüber hinaus beispielsweise Produktionskosten gesenkt, oder die Effizienz von Formulierungen gesteigert werden. Dies hat einen positiven Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

**Welche Trends beherrschen derzeit die genannten Zielmärkte beziehungsweise Anwendungen? Welche Unterschiede gibt es in den einzelnen Bereichen?**

**J. Polewski:** Der Industrial Cluster reagiert aktiv auf dynamische Trends, unter anderem in den Bereichen Coatings, Polymer Additives sowie Lubricant Additives und treibt so gemeinsam mit Lieferanten und Kunden innovative und nachhaltige Entwicklungen voran.

Im Bereich Coatings gewinnt das Bewusstsein für Umweltfragen und strengere Vorschriften zunehmend an Bedeutung. Unternehmen setzen verstärkt auf umweltfreundliche Lösungen, wie wasserbasierte Beschichtungen, lösemittelfreie Formulierungen und Produkte mit niedrigen VOC-Emissionen. Die Integration von Nanopartikeln in Beschichtun-



**Jacek Polewski, Global Business Director für den Cluster Industrial, Biesterfeld Spezialchemie**

gen, sprich Nanotechnologie, ermöglicht verbesserte Eigenschaften wie erhöhte Härte und Kratzfestigkeit. Fortschritte in der Materialwissenschaft führen zur Entwicklung intelligenter Beschichtungen, die auf Umweltbedingungen reagieren können sowie selbstheilende oder antimikrobielle Beschichtungen. Es entstehen zudem spezialisierte Beschichtungen mit spezifischen Funktionen für verschiedene Branchen, wie Antifaltbeschichtungen für die Lebensmittelindustrie.

Im Polymer-Additives-Segment prägen mehrere Trends den Markt. Die Elektromobilität treibt die Nachfrage nach entsprechenden Polymeradditiven an. Rauchunterdrückung



**Im Bereich Coatings gewinnt das Bewusstsein für Umweltfragen und strengere Vorschriften zunehmend an Bedeutung.**

durch innovative Flammschutzmittel und die verstärkte Nutzung halogenfreier Systeme sind ebenfalls prägende Entwicklungen. Die Substitution von Benzotriazolen und der Trend zu biobasierten Stabilisatoren



unterstreichen den Wandel zu nachhaltigeren und umweltfreundlicheren Lösungen in der Kunststoffadditivindustrie.

Die verstärkte Nachfrage nach umweltfreundlichen Lösungen im Marktsegment Lubricant Additives macht eine umfassende Reformulierung notwendig. Die Anpassung von Additiven und Rohstoffen an die steigenden Umweltansprüche ist entscheidend, um nachhaltige und effiziente Schmierstofflösungen zu entwickeln. Dieser Reformulierungsbedarf spiegelt den zunehmenden Fokus der Industrie auf Umweltschutz und nachhaltige Praktiken wider, und die gezielte Anpassung wird dazu beitragen, die Anforderungen an Effizienz und Umweltverträglichkeit gleichermaßen zu erfüllen.

**Wie bedient der Cluster Industrial die genannten Trends?**

**J. Polewski:** Unsere Teams kennen sich in allen Industrial-Marktsegmenten mit den technisch enorm anspruchsvollen Produkten und den damit verbundenen Anforderungen bestens

aus. So können Trends und die immer dynamischeren Entwicklungen frühzeitig antizipiert und Lieferanten sowie Kunden mit klarem Fokus auf die Anforderungen der Märkte, spezifische Anwendungen und indi-

viduelle Bedürfnisse beraten werden. Im Mittelpunkt steht dabei ein umfassendes Produktportfolio. So lassen sich nicht nur maßgeschneiderte Formulierungen realisieren. Wir sind vielmehr auch in der Lage durch spezifische Rohstoffe und-



**Gerade im Bereich industrieller Rohstoffe und Endprodukte sind die Anforderungen an Lieferanten und Kunden besonders hoch.**

ser Know-how bei der Entwicklung individueller Formulierungen zu unterstützen.

**Wie sehen solche Services in Ihrem Cluster konkret aus?**

**J. Polewski:** Zu unseren so genannten Value Added Services zählen beispielsweise Sampling, Repackaging sowie umfassende Labordienstleistungen. Gerade letztere ermöglichen Tests von Kundenformulierungen oder spezifischen Rohstoffen. So bieten wir zum Beispiel kleineren Start-up-Unternehmen, die nicht über die notwendige Infrastruktur verfügen, Services wie Korrosionstests, Rheologiemessungen, Langzeittests, Schwenktischlagerungstests, Entschäumungstests, Reibtests, Dispergierungstests, Anwendungstests und Tests zur Chemikalienbeständigkeit sowie weitere Dienstleistungen an.

**Welche Rolle spielen die immer komplexeren Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit und Compliance in ihrem Bereich?**

**J. Polewski:** Nachhaltigkeit und Compliance sind zentrale Herausforderungen für unsere gesamte Industrie. Gerade im Bereich industrieller Rohstoffe und Endprodukte sind die Anforderungen an Lieferanten und Kunden besonders

hoch. Das Compliance Management bildet folglich das Herzstück für die Einführung und Gewährleistung nationaler und internationaler Standards, Verordnungen sowie interner Vorgaben. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Sicherstellung eines rechts- und richtlinienkonformen Handels mit Chemikalien im In- und Ausland, unter Berücksichtigung von Verbotssregelungen. Dies umfasst auch die europaweite Exportkontrolle, die im Zusammenhang mit Nachhaltigkeits- und Carbon-Footprint-Aspekten eine immer größere Bedeutung gewinnt. Biesterfeld verfügt über eine ausgewiesene Expertise zu Nachhaltigkeits-, Qualitäts- und Sicherheitsstandards und kennt die Herausforderungen und Anforderungen insbesondere auch im Bereich industrieller Produktlösungen bestens. Unsere Teams agieren mit unseren Lieferanten auf Augenhöhe, sind Sparringspartner und bieten Kunden umfassende Beratung und Serviceleistungen. Die technische Infrastruktur von Biesterfeld ermöglicht

### ZUR PERSON

**Jacek Polewski**, Global Business Director bei der Biesterfeld Spezialchemie, verfügt über 24 Jahre Erfahrung in der Chemieindustrie, sowohl im operativen Geschäft als auch in verschiedenen Führungspositionen. Polewski schloss sein Ingenieurstudium an der Technischen Universität Danzig mit der Promotion ab und absolvierte ein Postgraduiertenstudium in Kunststoffverarbeitung sowie Marketing & Finance. Er begann seine berufliche Laufbahn im Jahr 2000 bei Klüber Lubrication in Polen, bevor er 2008 zu Biesterfeld wechselte. In seiner Rolle als Global Business Director des Industrial Clusters treibt er das strategische Wachstum weiter voran, fördert Kooperationen und stärkt die globale Präsenz.

bei der Einführung neuer Produkte und Anwendungen eine effiziente Umsetzung nationaler und internationaler regulatorischer Anforderungen auf internationaler Ebene.

**Wie sehen die Ziele für das Cluster Industrial in den nächsten Jahren aus?**

**J. Polewski:** Als Teil der Biesterfeld Group gilt es auch für das Industrial Cluster, gemeinsam mit unseren Lieferanten und Kunden weiter zu wachsen. Unser lokaler Marktzugang und der daraus resultierende direkte Kundenkontakt ermöglichen es uns, die Bedürfnisse der Anwender genau zu verstehen. Durch unsere technische Beratungskompetenz, den kontinuierlichen Wissensaustausch und die enge Zusammenarbeit mit den Herstellern unterstützen wir diese dabei, Produkte zu entwickeln, die den spezifischen Anforderungen der Kunden entsprechen, und diese in der für sie relevanten Region auf den Markt zu bringen. Wir wollen auch unser Geschäft in Europa stärken und unsere Präsenz in Asien ausbauen. Dies erreichen wir zum Beispiel durch Joint Ventures wie mit GME Chemicals. So können bestehende Infrastrukturen optimal genutzt und gezieltes Wachstum realisiert werden. Die Erschließung neuer Märkte steht dabei ebenso im Fokus wie die vertiefte Zusammenarbeit mit Lieferanten und die gemeinsame Entwicklung unserer Marktsegmente CASE, Polymer Additives und Performance Products.

■ [www.biesterfeld.com](http://www.biesterfeld.com)

Heraeus

Precious Metals

Development and Supply of  
**Innovative Precious Metal Catalysts**  
Adapted for Your Requirements



Find out more  
about the portfolio



Heraeus Precious Metals  
[www.heraeus.com/chemical\\_catalysts](http://www.heraeus.com/chemical_catalysts)  
[chemicals@heraeus.com](mailto:chemicals@heraeus.com)

**Erhöhte Präsenz auf dem süditalienischen Chemikalienmarkt**

### Brenntag übernimmt Chemielogistikstandort in Bari

Brenntag übernimmt den Chemielogistikstandort von Chimica D'Agostino in Bari, Italien.

Der Standort befindet sich im Industriegebiet der Stadt Bari (Apulien), mit Anbindung an die Adria-Autobahn und mit Zugang zu den Häfen an der Küste. Die Übernahme erhöht die Präsenz von Brenntag auf dem süditalienischen Markt und optimiert das Netzwerk in der Region, zu dem auch der Standort Anagni an der westlichen (tyrrhenischen) Küste zählt.

Die Brenntag-Division Essentials kombiniert ein kosteneffizientes Standortnetzwerk von Last-Mile-Serviceleistungen mit regionalen Beschaffungs- und Lieferkettenleistungen sowie globaler Beschaffung.

„Der neue Standort passt perfekt zu unserer Strategie, der vertrauenswürdigste Lieferant mit einem stetig wachsenden Serviceangebot für un-

sere Kunden zu sein. Der Standort in Bari bietet Potenzial für weiteres Wachstum und unterstützt unser Bestreben, alle Branchen zu bedienen“, sagte Ignazio Vullo, President Brenntag Essentials EMEA South.

Der Standort in Bari hat eine Gesamtfläche von ca. 35.000 m<sup>2</sup> und bietet automatisierte Vorrichtungen für Verdünnung, Abfüllung und Verpackung. Der Standort umfasst einen Betriebsbereich mit einem Tanklager, einem Pulverlager, einem Lösemittelanklager sowie Möglichkeiten zum Mischen und Blenden, einen Be- und Entladebereich, ein Verpackungslager und Verdünnungsanlagen.

Chimica D'Agostino, Chemiedistributeur in Süditalien seit 1948, belieferte zahlreiche Kunden mit Rohstoffen und Spezialitäten für Schwerpunkindustrien wie Öl und Gas, Wasseraufbereitung und andere wichtige Industrien. (mr) ■

**Distribution von Aminen in Großbritannien und Irland**

### Oqema und BASF erweitern Partnerschaft

Der Unternehmensbereich Intermediates der BASF hat die Partnerschaft mit Oqema für das Portfolio an Standardaminen (ohne Ethanolamine) in Großbritannien und Irland erweitert. Die Partner, die bereits seit mehr als zwei Jahrzehnten in Deutschland und Osteuropa zusammenarbeiten, bündeln ihre Kräfte nun auch in Großbritannien. Sie kombinieren das Vertriebs- und Distributionsnetzwerk sowie die fundierten lokalen Marktkenntnisse von Oqema mit der Expertise von BASF, qualitativ hochwertige Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen in großem Umfang zu liefern.

„Die Zusammenarbeit bietet uns die Möglichkeit für gemeinsames Wachstum, ermöglicht es uns, unseren Kunden ein um Amine erweitertes Produktportfolio anzubieten und stärkt unsere Marktposition“, so Tobias Hinz, Leiter Technische Anwendungen, Oqema.

Kristina Yeates, Director Sales Standard Amines Europe, BASF, fügte hinzu: „Die Erweiterung unserer regionalen Reichweite um Großbritannien und Irland wird unser gemeinsames Ziel unterstützen, in den kommenden Jahren zu wachsen, indem wir unsere gemeinsamen Stärken nutzen. Unsere Partnerschaft mit Oqema ermöglicht es uns, die Komplexität der Lieferkette und des Kundenservices zu managen und uns auf unsere Kernkompetenzen zu konzentrieren. Ich habe zwei Jahrzehnte lang mit Oqema in verschiedenen Ländern zusammengearbeitet und bin überzeugt, dass diese verstärkte Zusammenarbeit zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten für das BASF-Portfolio an Standardaminen und darüber hinaus eröffnet wird.“

Zu den mehr als 600 Zwischenprodukten des BASF-Unternehmensbereichs zählen Amine, Diole, Polyalkohole, Säuren und Spezialitäten. (mr) ■