

NRC One hundred years
Nordmann, Rassmann

Kompetent und zuverlässig – dafür steht NRC.
Gegründet vor 100 Jahren, sind wir eine der führenden
Sales- und Marketingorganisationen in der Chemiedistribution.
Anlässlich unseres Jubiläums bedanken wir uns
bei allen Geschäftspartnern und langjährigen Weggefährten.

www.nrc.de



NRC Nordmann, Rassmann
SINCE 1912

Studie: Chemiedistribution 2012

Persönlicher Kontakt im Fokus – M&A weiterhin Thema – Beschaffungsmarkt Asien wächst

Im Gleichschritt mit dem Umsatzrekord der deutschen Chemieindustrie im Jahr 2011 von voraussichtlich knapp 190 Mrd. € haben sich auch die Unternehmen aus dem Bereich Chemiedistribution gut entwickelt. Mit einem tendenziell steigenden Umsatzanteil von aktuell ca. 10% am Gesamtchemiemarkt kommt den Chemiedistributoren eine wachsende Bedeutung als Partner der Chemieproduzenten bei der Distribution von Basis- und Spezialchemie zu. Wie ist der Ausblick der Chemiedistributoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf das Jahr 2012 und was sind die Erfolgsfaktoren? Die Ende 2011 von Grosse-Hornke Private Consult in Zusammenarbeit mit der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster erstellte Studie liefert hierzu Antworten (s. Grafik 1).

Persönlicher Kontakt im Fokus

Die intensive persönliche Kommunikation genießt bei den Chemiedistributoren oberste Priorität – sowohl im Kontakt mit den Chemielieferanten als auch mit den eigenen Kunden.

Zwei Drittel der Studienteilnehmer geben an, für die Kommunikation mit ihren Kunden zusätzlich auf IT-Systeme zurückzugreifen, und mehr als die Hälfte setzt hierfür spezielle Customer-Relationship-Management (CRM)-Systeme ein. In die



Dr. Matthias Hornke,
LL.M., Partner, Grosse-
Hornke Private Consult

IT-Strukturen der Produzenten sind dagegen lediglich 18% der Befragten eingebunden. Der Kommunikation über externe IT-Marktplätze wird insgesamt eine steigende Bedeutung beigemessen. Vielfach wird kommentiert, dass über die Intensivierung der Systemunterstützung z. B. mit Customer-Relationship-Management (CRM)-Systemen nachgedacht wird, hier jedoch stark der Fokus auf Analysen von Kunden- und Marktdaten und nicht auf einer „Elektronisierung“ des eigentlichen Kontaktes zu den Kunden liegt. Für



Irene Osada, Beraterin,
Grosse-Hornke Private
Consult

den Informationsaustausch mit den Lieferanten gilt dies ebenso. Entsprechend wird als Risiko einer stärkeren Konsolidierung der Branche durch z. B. große Distributionsunternehmen auch der Verlust der intensiven Kundenbindung inkl. der Kenntnis regionaler Marktbesonderheiten genannt.

Distributeur und Lieferant als Partner

Trotz der Markt- und Finanzmacht der Chemiehersteller wird von 84% der Studienteilnehmer die Zusammen-

arbeit mit Chemikalienproduzenten als stark partnerschaftlich eingeschätzt. Lediglich 3% sehen eine Dominanz bei den Distributoren bzw. 13% bei den Produzenten. Tendenziell ist es dabei so, dass gerade bei den beratungsintensiven Spezialitäten das Verhältnis zwischen Lieferant und Kunde regelmäßig durch starkes Vertrauen und enge Zusammenarbeit geprägt ist. Für den Einkauf auf Spot-Märkten gilt dagegen, dass hier Lieferanten und Distributoren tendenziell stärker substituierbar und entsprechend Partnerschaften weniger stark ausgeprägt sind. Die generell gute und harmonische Zusammenarbeit von Distributoren und Chemielieferanten ist vermutlich auch der Grund dafür, dass lediglich 26% der Teilnehmer davon ausgehen, dass Chemikalienproduzenten in Zukunft verstärkt eigene Distributionsunternehmen gründen werden.

Weiterentwicklung als wichtig, aber vielfach nicht existent eingeschätzt. Hier scheinen für die Chemiehersteller noch Ansatzpunkte vorhanden zu sein, durch eine intensivere Zusammenarbeit mit Distributoren weitere Umsatzpotentiale bei bestehenden und neuen Kunden zu erschließen. So werden von den Teilnehmern explizit z. B. eine „klar formulierte, kommunizierte und gelebte Distributionsstrategie“, „Joint Meetings mit Kunden oder auch gemeinsame Messeauftritte“ oder „Information über Produktneuentwicklungen“ als Optimierungspunkte angeregt.

Mitarbeiterqualifikation als Herausforderung

Steigende Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter stellen zahlreiche Chemiedistributoren bei gleichzeitigem Fachkräftemangel vor immense Probleme. Gerade in ländlichen Gebieten ist es vielfach schwierig, das entsprechend ausgebildete Personal zu finden und langfristig an das Unternehmen zu binden. Entsprechend genießt das Thema Personal bzw. Personalqualifikation als Erfolgsfaktor auch eine hohe und steigende Bedeutung (s. Grafik 2).

M&A weiterhin Thema

Nachdem die Chemiedistributionsbranche in den letzten Jahren durch starke Mergers-&-Acquisitions (M&A)-Aktivitäten auf sich aufmerksam gemacht hat, geht ein Großteil der Studienteilnehmer für die Zukunft von einem konstanten (55%)

Überblick Studie „Chemiedistribution 2012“

Grafik 1

Studienformat	Onlinebefragung ergänzt um persönliche Interviews Zeitraum: Oktober/November 2011
Teilnehmer	62 Vertreter von Chemiedistributionsunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz 50% der Teilnehmer gehören der Geschäftsleitung an, 48% Vertrieb/Marketing, 2% Sonstige 53% der Teilnehmer distribuieren Basischemikalien, 90% Spezialchemikalien 41% der Teilnehmer beschäftigen mehr als 100 Mitarbeiter, 10% zwischen 50 und 100 Mitarbeiter und 26% zwischen 10 und 50 Mitarbeiter Jahresumsatz (Jahr 2010): 21% der Teilnehmer > 250 Mio. EUR, 10% zwischen 100 und 250 Mio. EUR, 8% zwischen 50 und 100 Mio. EUR und 29% zwischen 10 und 50 Mio. EUR 81% der teilnehmenden Unternehmen sind inhabergeführt

Quelle:

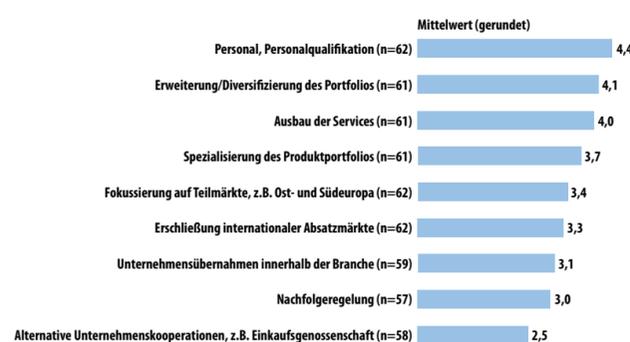
© CHEManager

Grafik 1: Studienüberblick „Chemiedistribution 2012“

Frage: Welche Faktoren halten Sie für eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens/der Branche für wichtig?

(1=sehr unwichtig, 5=sehr wichtig, N=62)

Grafik 2



Quelle:

© CHEManager

Grafik 2: Faktoren für eine erfolgreiche Zukunft

Erfolgsfaktor Produktschulungen

Das Angebot von Produktschulungen durch Chemiehersteller wird von 85% der Teilnehmer als sehr wichtig eingestuft und liegt deutlich vor der Forderung nach konkreten Ansprechpartnern für z. B. REACH und andere Regularien (76%) und einem Key Account Management für Distributoren beim Chemikalienhersteller (68%). Unterstützung bei der Schulung des Vertriebs spezieller Produkte wird dagegen von einem Großteil der Befragten (60%) als unwichtig eingestuft. Auffällig ist auch, dass ein Viertel der Teilnehmer ein Entwicklungsprogramm für Distributoren durch die Chemiehersteller im Sinne einer strategischen

► Fortsetzung auf Seite 6

Bayer verlängert Beschäftigungsgarantie

Nach dem angekündigten Abbau von 1.700 Arbeitsplätzen in Deutschland macht die Bayer-Führung den Beschäftigten Zugeständnisse. Der Pharma- und Chemiekonzern verlängerte den bestehenden Pakt zur Beschäftigungssicherung für rd. 24.500 Mitarbeiter in Deutschland vorzeitig um drei Jahre bis Ende 2015. „Die erneute Verlängerung unserer Vereinbarung mit dem Verzicht auf betriebsbedingte Kündigungen ist ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland“, erklärte Bayer-Arbeitsdirektor Richard Pott Mitte Dezember. Gesamtbetriebsratschef Thomas De

Win zufolge können die Bayer-Beschäftigten nun die nächsten drei Jahre sicher planen. Dies sei ange-

radikales Umbauprogramm angekündigt, mit dem das Unternehmen ab 2013 rund 800 Mio. € pro Jahr

rungen in den Gesundheitssystemen vieler Länder. Weltweit will Bayer im Zuge des Sparprogramms 4.500 Stellen streichen. Deutschland ist mit 1.700 Arbeitsplätzen besonders stark von den Veränderungen betroffen.

In der nun verlängerten Vereinbarung zwischen Vorstand und Gesamtbetriebsrat wurde auch festgelegt, den Pakt zur Bezahlung vorübergehend nicht beschäftigter Mitarbeiter fortzuschreiben. Alle Beschäftigten beteiligen sich daran laut Bayer mit max. 10% Prozent ihrer variablen Bezüge. ■



Ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland

Richard Pott, Arbeitsdirektor, Bayer

sichts der angekündigten Veränderungen bei Bayer besonders wichtig. Konzernchef-Chef Marijn Dekkers hatte im November 2010 ein

einsparen will. Damit reagiert Bayer auf den scharfen Wettbewerb mit den Herstellern billiger Nachahmermedikamente und auf die Einspa-

BASF will Standort Ludwigshafen stärken

Der BASF-Konzern hat für seinen Wachstumskurs vor allem die Schwellenländer wie China (vgl. Meldung auf dieser Seite) und Brasilien im Blick. Der Firmensitz und Standort in Ludwigshafen werde aber nicht ins Hintertreffen geraten, sagte BASF-Vorstandsmitglied Margret Suckale. „Für den Standort Ludwigshafen ist es immer eine gute Nachricht, wenn wir weltweit wachsen. Da wir im Verbund arbeiten, gibt es



Die Volatilität der Märkte und Zurückhaltung der Abnehmer nimmt zu.

Margret Suckale, Vorstand, BASF

dann auch hier mehr Arbeit.“ Im Jahr 2011 wurden in Ludwigshafen rund 900 Stellen geschaffen, auch 2012 sei ein Stellenaufbau geplant.

Die in der Standortvereinbarung aus dem Jahr 2010 festgelegten Investitionen in Ludwigshafen von 9 bis 10 Mrd. € bis zum Jahr 2015

würden umgesetzt, kündigte Suckale an. Mit Blick auf die Tarifrunde in der Branche erklärte sie, es müsse die Lage zu Beginn der Verhandlungen abgewartet werden. „Dabei ist klar: Die Volatilität der Märkte und Zurückhaltung der Abnehmer nimmt zu. Dem werden die Tarifparteien Rechnung tragen müssen.“ ■

Chemie-Gewerkschaft kündigt Lohnforderungen an

Ungeachtet einer sich abkühlenden Konjunktur und der Euro-Schuldenkrise haben Gewerkschaften zu Jahresbeginn ihre Forderungen nach deutlichen Lohnerhöhungen bekräftigt. „Es ist nur zu berechtigt, mit angemessenen Lohnerhöhungen die Binnennachfrage zu stärken“, sagte Michael Vassiliadis, Vorsitzender der Gewerkschaft Chemie, Bergbau,



Die Chemiebranche ist weit weg von einer Krise.

Michael Vassiliadis, Vorsitzender, IG BCE

Energie (IG BCE). Trotz der Turbulenzen um den Euro sieht Vassiliadis

langfristig keine großen Einbrüche. 2011 sei ein gutes Jahr für die Che-

mieunternehmen gewesen, das scheinbar sich fortzusetzen. Die Branche sei weit weg von einer Krise. Mitte Februar wird die IG BCE ihre konkreten Lohnforderungen für die im Frühjahr startende Tarifrunde in der Chemie veröffentlichen. ■

BASF und Sinopec wollen Standort Nanjing weiter ausbauen

Die BASF kann künftig noch mehr Chemieprodukte für den boomenden chinesischen Markt vor Ort produzieren. Der Chemiekonzern schloss jetzt die zweite Phase seines milliardenschweren Investitionsprojekts zum Ausbau des Verbundstandorts in Nanjing ab. In die Erweiterung des Anlagenkomplexes investierten die BASF und ihr chinesischer Partner Sinopec 1,4 Mrd. US-\$. Nanjing ist der wichtigste Standort der BASF in China.

die Bedürfnisse einer sich schnell entwickelnden Bevölkerung zu erfüllen“, sagte Dr. Martin Brudermüller, im Vorstand der BASF verantwortlich für die Region Asien-Pazifik.

ren. Der Standort in Nanjing ist ein Paradebeispiel für unser Verbundsystem“, so Brudermüller.

Der Steamcracker, den die beiden Unternehmen in Nanjing seit 2005



Der Standort in Nanjing ist ein Paradebeispiel für unser Verbundsystem.

Dr. Martin Brudermüller, Vorstandsmitglied, BASF

„Zugleich investieren wir auch in modernste Produktionstechnologien, die weniger Wasser benötigen, Energie sparen und Emissionen reduzie-

betreiben, hat eine Produktionskapazität von 740.000 t/a an Ethylen. BASF und Sinopec erweiterten zudem ihre Produktion von Ethylen-

oxid, und auch die Kapazitäten mehrerer nachgeschalteter Anlagen wurden ausgebaut.

BASF und Sinopec bekräftigten zudem ihre Absicht, den Standort mit neuen Investitionen von rd. 1 Mrd. US-\$ nochmals zu erweitern. Dazu gehört u. a. eine geplante Anlage für Superabsorber. Auch neue Anlagen für Acrylsäure und Butylacrylat sind vorgesehen.

Die BASF hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 in Asien seinen Umsatz im Vergleich zu 2010 mehr als zu verdoppeln. Waren es 2010 noch 13 Mrd. € Umsatz in Asien, sollen es 2020 dann 29 Mrd. € sein. ■

PetroChina und Sinopec planen Milliardeninvestitionen

PetroChina und Sinopec haben eine Vereinbarung mit der Regierung der chinesischen Küstenprovinz Zhejiang unterzeichnet, in deren Rahmen neue Öl- und Gasprojekte im Gesamtwert von umgerechnet 22 Mrd. US-\$ realisiert werden sollen. Die chinesischen Petrochemiekonzerne planen einem Zeitungsbericht zufolge sechs neue Projekte. PetroChina wird etwa 11 Mrd. US-\$ investieren und u. a. eine Ölraffinerie bei der Stadt Taizhou aufbauen, so

das China Securities Journal. Dabei wird PetroChina mit Shell und Qatar Petroleum zusammenarbeiten. Die Raffinerie soll eine Kapazität von 400.000 Barrel pro Tag haben und 1,2 Mio. t/a Ethylen produzieren. Sinopec wird ebenfalls insgesamt ca. 11 Mrd. US-\$ investieren und Öl- und Naturgasprojekte in der Küstenregion starten, eine Gaspipeline zwischen Xinjiang und Zhejiang sowie ein Flüssiggasterminal bei Wenzhou bauen.

Die chinesische Petrochemie ist 2010 kräftig gewachsen. Die Bruttoproduktion stieg 2010 im Vergleich zum Vorjahr um 38%. Nach Angaben der China Chemical Industry News (CCIN) verarbeitete die Branche 423 Mio. t Rohöl, was einem Zuwachs gegenüber 2009 um 13,4% entsprach. Da sich die eigene Ölproduktion 2010 auf nur 203 Mio. t belief, mussten 239 Mio. t Erdöl importiert werden. Innerhalb von zehn Jahren haben sich diese Einfuhren volu-

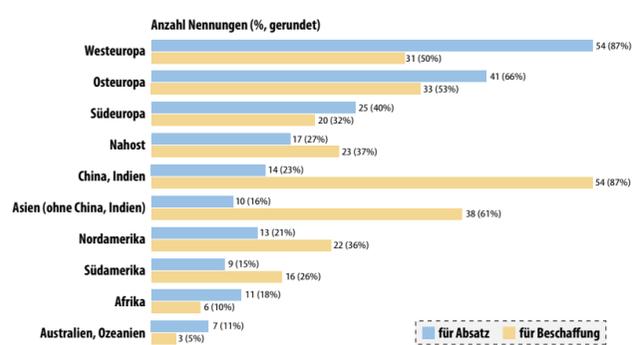
menmäßig mehr als verdreifacht. Dadurch steckt der Sektor trotz steigender Umsätze in einem Dilemma. Aufgrund der hohen Importabhängigkeit müssen internationale Preise bezahlt werden, die aber auf dem Binnenmarkt nicht adäquat auf die Kunden abgewälzt werden können, da dies der Inflationsbekämpfungspolitik der Regierung in die Quere kommt. In der Folge gehen die Gewinne des Sektors zurück. ■

Studie: Chemiedistribution 2012

◀ Fortsetzung von Seite 5

bzw. einen leicht steigenden M&A-Niveau (34%) aus. Als Treiber für die Marktkonsolidierung durch M&A werden die weiteren Wachstumsbestrebungen großer Chemiedistributoren genannt, die z. B. durch Akquisitionen in neue regionale oder Produktmärkte vordringen bzw. Marktanteile erwerben. Ein weiterer Treiber sind Nachfolgeproblematiken bei Familienunternehmen, die ebenfalls den Verkauf des eigenen Unternehmens als eine strategische Option erscheinen lassen. Einschränkung wird genannt, dass aufgrund von kartellrechtlichen Bestimmungen Übernahmen in Zukunft für große Unternehmen tendenziell schwieriger werden dürften, als sie dies in der Vergangenheit waren.

Frage: Welche Märkte sind für Ihr Unternehmen für die Zukunft interessant? Grafik 3 (N=62, Mehrfachnennungen möglich)



Quelle:

© CHEManager

Grafik 3: Zukunftsmärkte der Chemiedistribution für Beschaffung und Absatz

Beschaffungsmarkt Asien

Die Studienergebnisse zeigen klar die wachsende Bedeutung von Asien als Beschaffungsmarkt (s. Grafik 3). Insbesondere Indien und China werden von 87% der Teilnehmer als interessanter zukünftiger Beschaffungsmarkt genannt. Als Problemfelder beim Eintritt in neue Absatz- und Beschaffungsmärkte werden vor allem hohe Marktsättigung (60%), mangelnde adäquate Personalressourcen (44%) und Währungsunsicherheiten (45%) angeführt.

Im Tandem zum Erfolg

Die Entwicklung der Chemiedistribution in den letzten Jahren ist eine Erfolgsgeschichte. Mit einer verhältnismäßig geringen Kapitalbindung

NEUES AUS DEM VAA

Beschäftigungsentwicklung 2012

Die Chemie-Führungskräfte rechnen für 2012 mit einer insgesamt stabilen Beschäftigungslage – trotz der schwachen Konjunkturprognosen. Dabei zeichnet sich ab, dass viele Chemieunternehmen ihre Belegschaftszahlen stabil halten oder sogar Mitarbeiter einstellen wollen, während die Pharmaindustrie insgesamt eher Stellen abbauen wird.



Die Umfrage zur Beschäftigungsentwicklung im kommenden Jahr zeigt einen klaren Trend: Während die Chemie insgesamt von einer stabilen Beschäftigungslage ausgeht oder sogar neue Mitarbeiter einstellen möchte, wird im Pharmabereich eher abgebaut. (© BASF)

Chemie stabil, Pharma reduziert

Die Beschäftigtenzahlen in der Chemieindustrie bleiben stabil. Trotz Euro- und Finanzkrise geht über die Hälfte der Unternehmen von einer konstanten Beschäftigtenzahl aus. Zu diesem Ergebnis kommt die vom VAA jährlich durchgeführte Umfrage zur Beschäftigungsentwicklung im kommenden Jahr, bei der Führungskräfte Prognosen zu den Personalperspektiven in ihren Unternehmen abgeben. Die Umfrage bildet insbesondere die Entwicklung in den Großunternehmen der chemisch-pharmazeutischen Industrie ab.

Prognoserisiken durch den nicht mit Sicherheit abschätzbaren weiteren Verlauf der Finanzkrise müssen in der derzeitigen Situation einkalkuliert werden. Grundsätzlich zeigt sich bei der aktuellen Befragung zur Beschäftigungsentwicklung 2012 jedoch ein klarer Trend: Während die Chemie insgesamt von einer stabilen Beschäftigungslage ausgeht oder sogar neue Mitarbeiter einstellen möchte, wird im Pharmabereich eher abgebaut.

Stellenabbau in Produktions- und Servicebereichen

Rund ein Drittel der abgebildeten Firmen will im kommenden Jahr neue Mitarbeiter einstellen. In diesen, vorwiegend der chemischen Industrie zuzuordnenden Unternehmen sind rd. 27% der durch die Umfrage erfassten Beschäftigten angestellt. 22% der Unternehmen planen einen Stellenabbau. Dort sind ein Viertel der durch die Umfrage abgebildeten Arbeitnehmer beschäftigt. Ausgehend von insgesamt rund 423.000 Beschäftigten in der chemischen Industrie wären circa 3.640 Stellen von diesen Streichungen betroffen. Die Stellenreduzierungen würden, wie bereits in den vergangenen Jahren, insbesondere die Bereiche Produktion und Serviceleistungen treffen.

Forschungsförderung bringt Wirtschaftswachstum

Angesichts dieser Ergebnisse appelliert VAA-Hauptgeschäftsführer Gerhard Kronisch an die Bundesregierung, ihre Abkehr von der ursprünglich im Koalitionsvertrag vereinbarten Einführung einer Forschungsförderung noch einmal zu überdenken. Deutschland sei auf eine innovative und erfolgreiche Industrie angewiesen: „Die steuerliche Förderung hat nicht nur einen positiven Effekt auf die F&E-Investitionen von Unternehmen in Deutschland, sondern auch auf das wirtschaftliche Wachstum und damit die Steuereinnahmen des Staates.“

■ Kontakt:
VAA Geschäftsstelle, Köln
Tel.: +49 221 160010
info@vaa.de
www.vaa.de

Werden Sie jetzt Mitglied im VAA und erhalten Sie CHEManager im Rahmen der Mitgliedschaft kostenlos nach Hause zugestellt.

Der VAA ist mit rund 30.000 Mitgliedern der größte Führungskräfteverband in Deutschland. Er ist Berufsverband und Berufsgewerkschaft und vertritt die Interessen aller Führungskräfte in der chemischen Industrie, vom Chemiker über die Ärztin oder die Pharmazeutin bis zum Betriebswirt.



■ Kontakt:
Dr. Matthias Hornke, LL.M. (M&A)
Grosse-Hornke Private Consult, Münster
matthias.hornke@grosse-hornke.de
www.grosse-hornke.de

und einem hohem Lagerumschlag zeigen sich viele Chemiedistributoren in sehr guter Verfassung bzgl. Umsatz und Ergebnis. Weitere Wachstumschancen sehen die befragten Unternehmen mit Blick auf das Jahr 2012 insbesondere durch die Fokussierung auf bestimmte (Abnehmer-)Industrien (60%), den Ausbau der Serviceaktivitäten (61%), die Fokussierung auf ausgewählte Anwendungen (50%) bzw. auf spezielle Produktgruppen (61%).

Durch Exzellenz im Distributionsmanagement können Chemiehersteller und -distributoren dabei eine schlagkräftige Einheit bilden, um auch im Jahr 2012 neues Wachstum zu erzielen. Voraussetzungen für profitables Wachstum sind dabei eine weiterhin günstige Kosten-

chemanager-online.com/tags/chemiedistribution