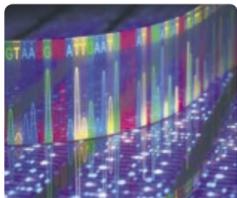




Chemiekonjunktur

Die Chemiebranche hofft weltweit auf bessere Geschäfte, doch die Risiken bleiben hoch

Seite 4



Fokus Biotechnologie

Nicht Wirk- sondern Botenstoffe könnten der Medizin eine neue Richtung weisen

Seiten 7 - 12



Flow Chemistry

Experten diskutieren die Marktakzeptanz und die Chancen von Mikroreaktionstechnik

Seiten 16 - 17

Eigenproduktion VS Lohnfertigung?

Eine Entscheidungshilfe:

Gute Entscheidungen entstehen mit guten Entscheidungshilfen.

Erfahren Sie, warum der Fremdbezug von chemischen Erzeugnissen eine gute Entscheidung sein kann.

Weitere Details auf unserer Website: URSA-Chemie.de/abnehmerzugang

UCM
URSA CHEMIE GMBH
Am Allen Galgen 14 · 56410 Montabaur

Vom Gen bis zum Patienten

Deutschland ist weltweit der zweitgrößte Hersteller von Biopharmazeutika

Der Markt für biotechnologische Arzneimittel wächst, und Auftragsentwicklungs- und -produktionsdienstleister (CDMOs) wie Rentschler Biopharma mit Hauptsitz in Laupheim leisten einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung innovativer biopharmazeutischer Präparate. Dank agiler Entscheidungsfindung und effizienter Prozesse ist das in Familienbesitz befindliche Unternehmen mit seinen rund 1.000 Beschäftigten ein etablierter Outsourcing-Partner für die Bioprozessentwicklung, die cGMP-Herstellung sowie die Ausarbeitung von Produktzulassungsstrategien für über 150 Kunden weltweit. Und das Unternehmen hat sich ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt. Michael Reubold befragte CEO Frank Mathias über die Entwicklungspläne und die zugrunde liegenden Markttrends.

CHEManager: Herr Mathias, seit den Anfängen vor einem knappen Jahrhundert ist Rentschler in der Biotechnologie tätig. Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für biotechnologische Produktion in Deutschland?

Frank Mathias: Deutschland war und bleibt ein wichtiger Akteur in der globalen biotechnologischen Landschaft, wie der Anstieg der inländischen Einnahmen durch Biopharmazeutika um 11,7% im letzten Jahr zeigt. Mit jedem Jahr nimmt die Komplexität der hergestellten Biopharmazeutika zu, wir bewegen

uns ständig von einfacheren zu sogenannten Designermolekülen. Die Entwicklung eines innovativen biopharmazeutischen Produkts erfordert daher erhebliche Zeit – bis zu 10 Jahre – und Ressourcen – mehr als 1 Milliarde US-Dollar. Um eine Investition dieser Größenordnung zuversichtlich zu tätigen, brauchen Pharma- und Biotechunternehmen einen zuverlässigen Rahmen, der Innovation und Fortschritt ermöglicht. In dieser Hinsicht hinkt Deutschland derzeit hinter Ländern wie Singapur, Südkorea oder sogar europäischen Nachbarn wie Österreich und Irland hinterher.



Frank Mathias, CEO, Rentschler Biopharma, und Vorsitzender, VFA Bio

“Made in Germany ist nicht nur eine Marke, sondern ein Versprechen, eine Garantie für höchste Qualität.”

Wie könnte Deutschland seine Wettbewerbsposition wieder verbessern?

F. Mathias: Um wieder an die Spitze zu gelangen, müssen die deutschen Rahmenbedingungen für den Innovationszyklus – bestehend aus Forschung, Entwicklung und Produk-

tion – gestärkt werden. Dazu muss auf drei Ebenen gearbeitet werden. Erstens muss Deutschland international als attraktive Gesundheitsdrehscheibe positioniert werden. Die Modernisierung der Aus- und Weiterbildung, die Einbeziehung der Industrie 4.0, die Schaffung günstiger Bedingungen für Innovation,

die Optimierung der Zulassungsverfahren, die Förderung der Umsetzung wissenschaftlicher Ideen in Produkte durch Programme sowie Inkubatoren und Gründungsinitiativen sind unmittelbare Schritte in diese Richtung.

Fortsetzung auf Seite 10 ▶

NEWSFLOW

M&A
BASF hat den Erwerb des Polymidgeschäfts (PA 6.6) von Solvay abgeschlossen.

Follmann hat den russischen Klebstoffhersteller Chemical Alliance übernommen.

Mehr auf den Seiten 3 und 5 ▶

Investitionen

PCC plant ein 500-Mio.-EUR-Investitionsprojekt für Ethylenoxid am Evonik-Standort Lülldorf

Infraserv Höchst investiert einen dreistelligen Millionenbetrag in den Kohleausstieg des Industrieparks Höchst.

UPM errichtet für 550 Mio. EUR eine industrielle Bioraffinerie am Chemiestandort Leuna.

Merck baut für 250 Mio. EUR ein Biotech Development Center in Corsier-sur-Vecvey in der Schweiz.

Mehr auf den Seiten 2 und 3 ▶

Unternehmen

Oxea und acht weitere Unternehmen fusionieren zum neuen omnischen Energiekonzern OQ.

Evonik hat am Standort Dombivli, Indien, eine Pilotanlage für Hydrierkatalysatoren eingeweiht.

Mehr auf Seite 5 ▶

Von Petrol zu Spezialprodukten

Die erfolgreiche Anpassungsfähigkeit eines mittelständischen Spezialchemieunternehmens

Die HCS Group entstand im Jahr 2013 durch den Zusammenschluss der Unternehmen Haltermann und Petrochem Carless, ihre Wurzeln reichen jedoch zurück ins Jahr 1859 (siehe Infokasten). Der Anbieter von hochwertigen Kohlenwasserstoffprodukten mit Hauptsitz in Frankfurt am Main gehört zur Private-Equity-Gesellschaft H.I.G. Capital Europe und erwirtschaftet mit rund 450 Beschäftigten an sieben Produktionsstandorten in Europa und Nordamerika einen Jahresumsatz von etwa 470 Mio. EUR. Seit dem 1. April 2019 ist Henrik Krüpper CEO der HCS Group. Michael Reubold sprach mit ihm über Tradition, wesentliche Erfolgsfaktoren, um auf den Märkten zu bestehen, und die Pläne zur Entwicklung des Unternehmens.

CHEManager: Herr Krüpper, bei einem Unternehmen, dessen Wurzeln über 160 Jahre zurückreichen,

stellt sich die Frage, wie viel von der traditionsreichen Geschichte heute noch spürbar ist.

Henrik Krüpper: Auch heute ist noch sehr viel von dem Pionier- und Unternehmegerist der einstigen Gründer Johann Haltermann und Eugene Carless spürbar. Carless hat ja seinerzeit den Begriff Petrol geprägt und einen wesentlichen Beitrag geleistet, den Treibstoff für die aufkeimende Automobilindustrie in Großbritannien zu entwickeln.

Wie spiegelt sich dieser Geist – heute würde man „Mindset“ sagen – in der Unternehmensphilosophie wider?

H. Krüpper: Wir sind immer nah am Kunden und schauen, wie wir spezielle Anwendungen erschließen und



Henrik Krüpper, CEO, HCS Group

kontinuierlich weiterentwickeln können. Dieser Geist ist auch heute noch der Grund dafür, dass wir als recht kleines Unternehmen erfolgreich im Markt bestehen können. Wir stehen ja im Wettbewerb mit viel größeren Unternehmen wie ExxonMobil, Shell, Mol oder Total. Dennoch haben wir es immer geschafft, uns anzupassen und erfolgreich auf neue Anforderungen der Märkte und der Kunden zu reagieren. Das ist uns, glaube ich, gelungen, weil wir diesen Unternehmegerist, der von Anfang an da war, bewahren konnten. Wenn wir nicht so flexibel und anpassungsfähig wären, würden wir nicht mehr existieren. Auf diese Tradition, die gemeinsamen Werte, die uns stark machen und uns auch eine starke Identität geben, sind wir sehr stolz.

Heute haben wir zwar unsere Marken neu aufgestellt und unsere jüngere Geschichte ist geprägt von Investitionen, Akquisitionen und internationalem Wachstum, aber gleichzeitig sind wir sehr stark in diesen alten Werten verwurzelt, die uns auszeichnen – Kundenfokus, Verbindlichkeit, Qualität, Verlässlichkeit, mit seinem Namen dafür zu stehen, was wir dem Markt versprechen. Diese Werte kommen gerade in der heutigen Zeit sehr gut bei unseren Kunden an.

Fortsetzung auf Seite 6 ▶

Deloitte.



Chemistry 4.0 – Leading the way into the Future

www2.deloitte.com/de/oil-gas-chemicals

Von Petrol zu Spezialprodukten

◀ Fortsetzung von Seite 1

Vom ersten Produkt „Petrol“, das zum Markennamen und Gattungsbegriff wurde, bis zur heutigen Palette von hochwertigen Kohlenwasserstoffprodukten war es ein langer Weg. Nehmen Sie uns doch ein Stück in der Entwicklung Ihres Produktportfolios mit.

H. Krüpper: Grundsätzlich sind wir sowohl im englischen Carless- als auch im deutschen Haltermann-Teil ein auf Spezialitäten fokussiertes petrochemisches Unternehmen. Aus den petrochemischen Rohstoffen wurden über verschiedenste Prozesse in der jeweiligen Produktgeneration die Komponenten isoliert, die der Markt gerade gefordert hat. Das ist der rote Faden, der sich durch unser Produktportfolio zieht.

Am Anfang war das die Entwicklung von Kraftstoffen für Verbrennungsmotoren in der Automobilindustrie. Später kamen andere Anwendungen dazu, z.B. Lösemittel auf Kohlenwasserstoffbasis für die



H. Krüpper: Vom Umsatz her sind die vier Bereiche Energy, Mobility, Industry und Life Sciences hochgradig unterschiedlich, deshalb messen wir

Das Thema biobasierte oder nachhaltige Technologien ist ein wichtiger Treiber in vielen Bereichen, allen voran der Kraftstoffsparte, wo wir Chancen für Kraftstoffe sehen, die biobasierte, CO₂-neutrale Mischkomponenten enthalten. Elektromobilität ist sicherlich eine Herausforderung, aber die Frage ist, wie schnell dort wirklich etwas passiert. Im Moment bekommen wir vielfältige Anfragen von Automobilherstellern, z.B. spezielle Kraftstoffe für die Erstbefüllung zu formulieren, die sehr rückstandsfrei verbrennen und die bis zu 25% aus einer CO₂-neutralen bzw. einer Biokomponente bestehen. Auch bei kleinen Verbrennungsmotoren, z.B. für Kettensägen, steigt die Nachfrage nach Kraftstoffen mit Biokomponente.

Das sind nagelneue Anforderungen. Wir haben schon vor zehn Jahren mit diesen Entwicklungen angefangen und vielversprechende Technologien gesichtet, aber jetzt endlich ist der Markt so weit, dass er einen gewissen Aufpreis akzeptiert, um die derzeit immer noch höhe-

ren Herstellkosten für nachhaltige Lösungen zu kompensieren.

Im Geschäftsbereich Energie liefern wir u.a. Produkte für die Öl- und Gaseexploration, -förderung und -produktion. Das stellt uns mittelfristig vor strategische Herausforderungen. In demselben Geschäftsbereich haben wir allerdings die Electrical Oil Services, wo wir Transformatorenöle und deren Aufarbeitung anbieten, eine nachhaltige und kostengünstige Alternative zur Befüllung mit neuem Öl.

Wir stellen schwere Aromaten her, die als Lösemittel für hochkomplexe agrochemische Anwendungen unverzichtbar sind, um die Lagerstabilität zu gewährleisten, z.B. wenn mehrere aktive Substanzen stabil in Lösung gebracht werden müssen, um dann später in einer wässrigen Lösung auf die Pflanzen aufgebracht zu werden. Im Bereich Agrarchemie sehen wir vor allem Südamerika und Asien als Wachstumsmärkte, da sich diese Regionen massiv in Richtung höherer Produktivität in der Landwirtschaft entwickeln, mit entsprechend steigenden Anforderungen an die Produkte.

Unsere Pentane als Treibmittel für Dämmstoffe sind heute ein globales Geschäft. Hier erwarten wir durch das Thema Energieeinsparung große Chancen und schätzen insbesondere die USA als Wachstumsmarkt ein. Auch da war es essenziell, frühzeitig zu erkennen, welche technischen Anforderungen die Umstellung von ozonschädlichen FCKW auf Kohlenwasserstoffe in den verschiedenen Anwendungen an die Treibmittel stellen, um diese in einer engen Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern, z.B. einem Polyurethan-Systemhaus, zu erfüllen.

Die HCS Group kauft alle Rohstoffe zu, die fossilen wie auch die zunehmend wichtigen biobasierten. Ist die fehlende Rückintegration ein Nachteil?

H. Krüpper: Wenn wir alle Aspekte betrachten, sehen wir für uns als mittelständisches Unternehmen zwischen all den Big Playern eher einen Vorteil in der fehlenden Rückintegration. Ja, wir sind darauf angewiesen, unsere Rohstoffe auf dem freien Markt zu beschaffen, was auf Einkaufsseite erst einmal Kosten verursacht. Die externe Beschaffung bietet uns aber gleichzeitig die große Freiheit, Rohstoffe auszuwählen, aus denen wir die für uns besten Produktqualitäten herausziehen können. Zudem haben wir über die Jahre ein starkes Netzwerk an Lieferanten aufgebaut. Damit sind wir nicht abhängig von einem Anbieter am Markt, sondern können eine kontinuierliche Versorgung wichtiger Rohstoffe gewährleisten.

Zu dem immer wichtiger werdenden Thema der biobasierten Rohstoffe sehen wir uns ebenfalls gut aufgestellt. Seit einigen Jahren pflegen wir enge Partnerschaften mit Unternehmen wie bspw. Neste und Gevo. Mit Gevo haben wir einen langfristigen Abnahmevertrag über biobasiertes Isooktan und andere Isoparaffine geschlossen, welches wir in mehreren Anwendungen von hochreinen Lösungsmitteln bis hin zu hochwertigen Spezialkraftstoffen einsetzen. Das ist für uns ein wichtiger Schritt, unsere CO₂ optimierten Lösungen weiter zu entwickeln und dem Markt zur Verfügung zu stellen.

Welche Wachstumsstrategie verfolgen Sie für die HCS Group? Beobachten Sie auch weiterhin Akquisitionsmöglichkeiten?

H. Krüpper: Wir sind ein mittelständisch geprägtes Unternehmen auf Wachstumskurs. Akquisitionen waren und sind für uns, genauso wie organisches Wachstum, ein wichtiger Baustein unserer Unternehmensstrategie. Seit Gründung der HCS Group im Jahr 2013 haben wir fast jedes Jahr Akquisitionen getätigt und sind zudem organisch durch den Ausbau unserer Geschäftsakti-

ZUR PERSON



Henrik Krüpper ist seit dem 1. April 2019 Vorsitzender der Geschäftsführung und des Executive Committee der HCS Group. Als CEO verantwortet er die Bereiche Procurement und Supply Chain, Marketing und Vertrieb, Kommunikation und Business Development. Er ist seit 2012 für die HCS Group tätig und war zunächst Chief Commercial Officer. Krüpper stammt aus Dresden und ist Diplomingenieur der Verfahrenstechnik (RWTH Aachen). Seine Laufbahn begann er 1998 bei der früheren Th. Goldschmidt (heute Evonik) in Essen. Von 2006 bis 2012 arbeitete er in verschiedenen Leitungsfunktionen sowohl in der chemischen als auch in der Photovoltaikindustrie, u.a. bei Q-Cells und Soltecture.

H. Krüpper: Die neue Hydrieranlage ist für uns die größte Investition in der neueren Geschichte der HCS Group. Wir eröffnen uns damit neue Möglichkeiten in der Rohstoffversorgung und in der Einstellung von Produktqualitäten, was einerseits zur strategischen Stabilität des Geschäfts beiträgt und andererseits auch zur Erhaltung unserer Wettbewerbsfähigkeit.

Bei der Investition geht es somit weniger um eine Kapazitätserhöhung als vielmehr um eine Erweiterung unserer technischen Möglichkeiten, um unsere Rohwa-

Wenn wir nicht so flexibel und anpassungsfähig wären, würden wir nicht mehr existieren.

Druckfarbenindustrie. Die pharmazeutische Industrie hat sich danach entwickelt und brauchte hochreine Lösemittel für Extraktions- oder Kristallisationsverfahren und die Agrarchemie benötigte zunehmend schwere aromatische Lösemittel.

Das technologische Setup wurde in unserer Unternehmensgeschichte immer organisch – also in gewisser Weise auch nachhaltig – weiterentwickelt. Man hat sich immer auf die Kernkompetenzen verlassen und diese entwickelt, um damit neue Industriesegmente und Märkte zu bedienen. Und das mit einigem Erfolg.

Sie bedienen heute attraktive Nischenanwendungen in Sektoren wie Energie, Mobilität, Industrie oder Life Sciences. Wo liegen die Schwerpunkte?

H. Krüpper: Heute entwickeln und formulieren wir Spezialkraftstoffe für Test- oder Referenzzwecke oder für den Renneinsatz, Spezialprodukte und Lösemittel auf Basis aliphatischer oder aromatischer Kohlenwasserstoffe für die Pharma-, Kosmetik-, Elektronik- oder Druckfarbenindustrie sowie Pentane als Treibmittel für Dämmstoffe und weitere Anwendungen. Wir bieten Produkte für die Energiegewinnung an und bewerkstelligen die Aufbereitung von Transformatorenölen.

Welchen Anteil tragen diese vier Bereiche zum Gesamtumsatz bei?

den Deckungsbeitrag, und da sind alle vier Geschäftsbereiche in etwa gleich stark.

Und wo sehen Sie Wachstumschancen, aber auch Herausforderungen?

H. Krüpper: Wie bereits erwähnt, hat sich das Produktportfolio organisch entwickelt. Früher vermarkteten wir auch Benzol als Kraftstoff – heute gar nicht mehr denkbar!

Wir haben in jedem einzelnen Geschäftsbereich strategische Herausforderungen, aber auch gleichzeitig strategische Möglichkeiten.

Haltermann Carless

Die Wurzeln von Haltermann Carless gehen zurück auf zwei der ältesten Chemieunternehmen weltweit und verbinden das Wirken zweier außergewöhnlicher Individuen – Eugene Carless und Johann Haltermann. Carless gründete 1859 in England das Unternehmen Carless, Capel & Leonard und entwickelte eine neue Substanz, die unter dem Namen „Petrol“ auf den Markt kam. 1898 gründete Johann Haltermann in Hamburg ein Unternehmen zur Teerdestillation, das später zum Vorreiter in der Entwicklung von Kohlenwasserstoffspezialitäten wurde. Im Jahr 2000 wurde Carless von Petrochem gekauft und firmierte fortan als Petrochem Carless. Haltermann wurde 2003 von Dow erworben und 2011 von H.I.G. Capital übernommen. 2013 wurden beide Unternehmen in der neuen Holding HCS Group zu Haltermann Carless fusioniert.

■ www.h-c-s-group.com



Gemeinschaftsprojekt für Werkslogistik der Zukunft

Merck testet Drohnenflug zwischen Standorten

In einem bundesweit einzigartigen Projekt konzipieren und testen der Darmstädter Merck-Konzern, die Frankfurt University of Applied Sciences (Frankfurt UAS) und der Drohnenhersteller Wingcopter den Einsatz von Lieferdrohnen in der standortübergreifenden Werkslogistik. Bei dem Projekt „ProGeDa – Probentransport zwischen Gernsheim und Darmstadt“ werden Pigmentproben mit einer Spezialdrohne aus dem südhessischen Merck-Werk zum Labor im rund 25 km entfernten Stammsitz des Wissenschafts- und Technologieunternehmens geflogen, wo sie zur Si-

cherstellung der Qualität im laufenden Produktionsprozess analysiert werden müssen. Bislang übernimmt den Transport ein Kleintransporter, der zweimal werktags die Strecke zwischen den Werken befährt. Am 5. Februar 2020 fand der offizielle Drohnen-Erstflug statt.

Kernaufgabe des Projekts ist es, diesen Transportfall werksübergreifend zu evaluieren und daraus ein langfristiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Dabei werden u.a. die Aspekte Zeitersparnis, Nachhaltigkeit, Kosten und Flexibilität berücksichtigt. Das Research Lab for Urban Transport (ReLUT) der Frankfurt



UAS evaluiert es mit Unterstützung von Keimer Aviation. Schwerpunkt des ReLUT sind die Entwicklung von wirtschaftlichen und ökologischen

Lösungen für Liefer- und Frachtdienste.

Das Start-up Wingcopter hat die Spezialdrohne entwickelt, plant und

führt den Flugbetrieb durch und koordiniert alle luftfahrtrechtlichen Fragen. Merck steuert den Gesamtprozess und stellt die zu transportierenden Güter. Das laufende Projekt wird im Rahmen der Förderrichtlinien Modernitätsfonds („mFUND“) mit insgesamt 107.000 EUR durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur gefördert. Diese Förderung erhalten Wingcopter und die Frankfurt UAS.

Am Standort Speyer bauen Sie derzeit eine Hydrieranlage. Welchem Zweck dient die Anlage?

Wir werden uns auch weiterhin Akquisitionsmöglichkeiten sehr genau anschauen.

■

ren- und Produktpalette strategisch weiterzuentwickeln. Unsere Expertise in bestehenden Technologien gepaart mit den Möglichkeiten, die uns die Technologie Hydrierung bringt, macht uns stärker, eröffnet uns neue Chancen und sichert uns die Zukunft unseres Geschäfts und unseres Unternehmens. Zudem hilft uns die neue Anlage, die sich ständig ändernden Anforderungen der Märkte und unserer Kunden zu erfüllen.

■