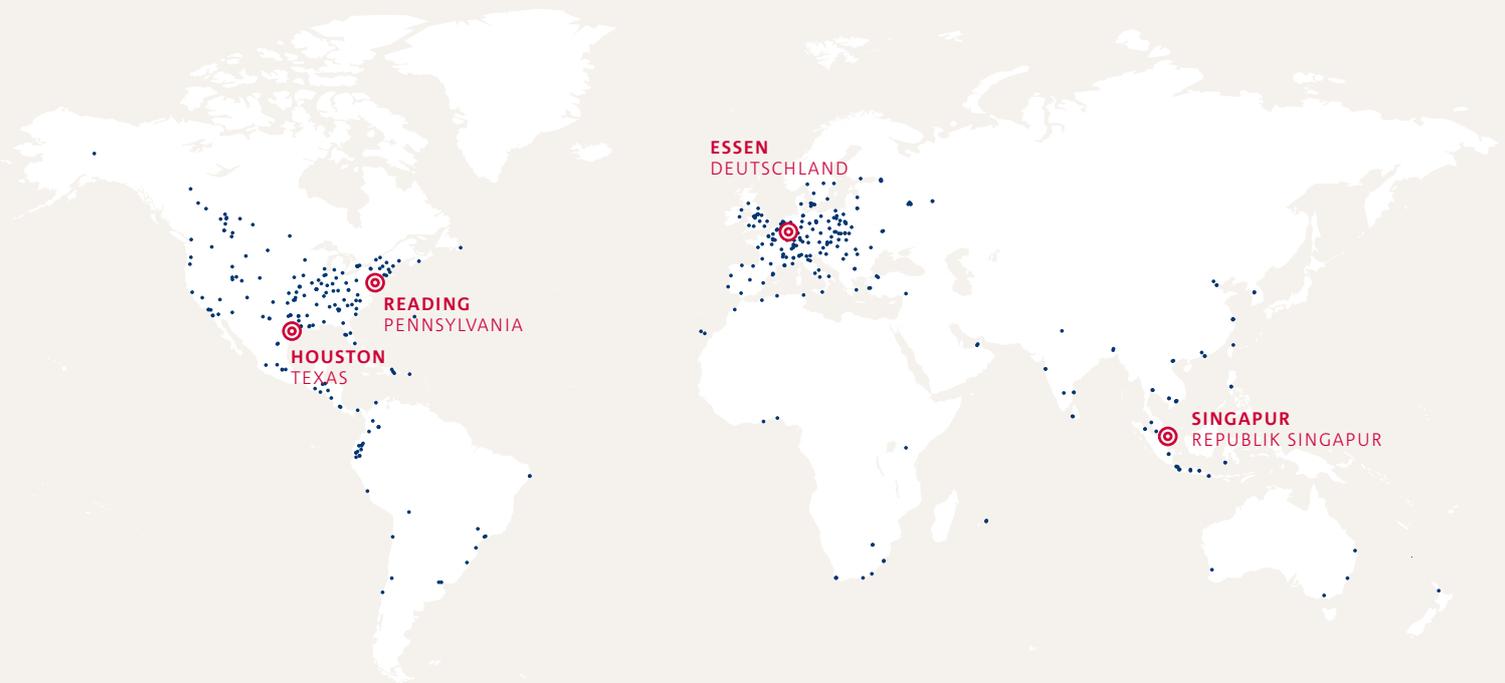


MIT
AGILITÄT
ZUM **ERFOLG**

MAGAZIN 2018

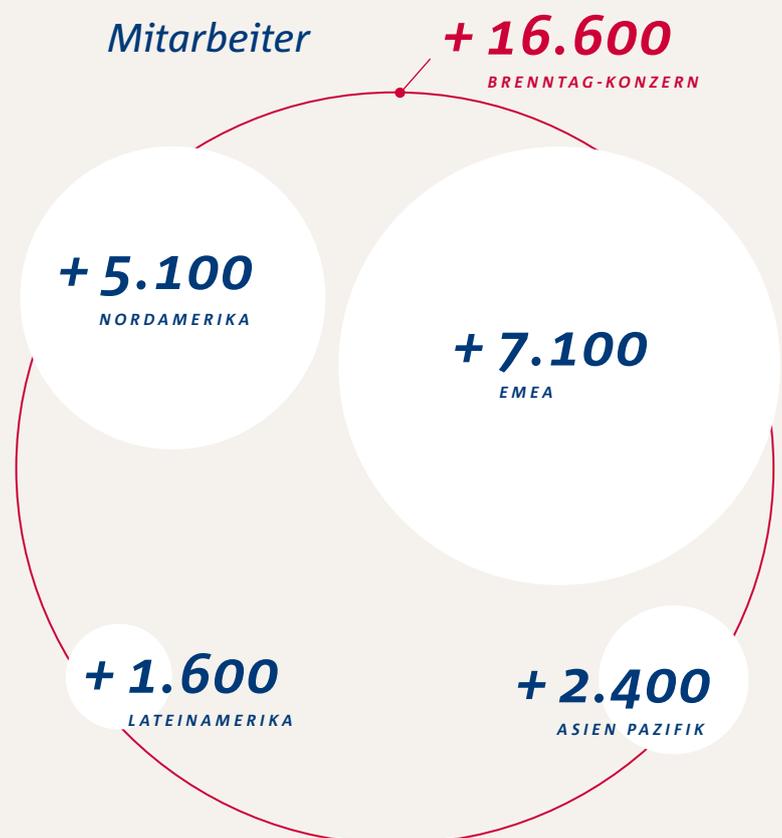
KURZPORTRAIT



Brenntag ist der **Weltmarktführer** in der Chemiedistribution. Das Unternehmen managt komplexe Lieferketten für Produzenten und Nutzer von Chemikalien und erleichtert so den Marktzugang zu **Tausenden von Produkten und Dienstleistungen**.

Es verbindet ein globales Netzwerk mit herausragender lokaler Ausführung. Damit ist Brenntag der effektivste und bevorzugte Partner der Branche – ganz im Sinne seiner Philosophie: **„ConnectingChemistry“**.

Brenntag betreibt ein weltweites Netzwerk mit mehr als 580 Standorten in 73 Ländern. Mit mehr als **16.600 Mitarbeitern** weltweit erzielte das Unternehmen einen Umsatz von **12,6 Mrd. EUR** im Jahr 2018.





WAS
AGILITÄT *BEI*
BRENNNTAG
BEDEUTET

Agil sein bedeutet, beweglich zu sein, flexibel zu sein. Es bedeutet auch, Geschick zu zeigen, tatkräftig neue Dinge anzugehen und bestehende Prozesse kontinuierlich an die aktuellen Anforderungen anzupassen. Zukunftsorientiert zu denken und zu handeln. All diese Eigenschaften sind in der Chemiedistribution unerlässlich.

Wir bei Brenntag leben diesen Ansatz!

Das Unternehmen hat über viele Jahre bewiesen, dass es widerstandsfähig und flexibel ist. Wir passen uns nicht nur lokalen Gegebenheiten an, sondern wir sind Vorreiter bei neuen Trends. Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Asset: sie nutzen unser Industrie-Know-how und unsere Business Intelligence um Fachkenntnisse mit unseren Stakeholdern zu teilen und ihnen so Vorteile zu verschaffen.

Beweglichkeit, Flexibilität, Tatkraft und zukunftsorientiertes Handeln sind in unserer Unternehmenskultur fest verankert. Für Brenntag und seine Partner!



VORWORT *DES* **CEO**

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie in den vergangenen Jahren freuen wir uns, Ihnen mit dem Magazin 2018 auch in diesem Jahr einen Einblick in den Brenntag-Konzern geben zu können. Durch einige unserer erfolgreichen Akquisitionen ist die Anzahl der Brenntag-Mitarbeiter im letzten Jahr auf über 16.600 Kollegen in

mehr als 580 Standorten in 73 Ländern der Welt gestiegen. All unsere Mitarbeiter bieten unseren Kunden und Lieferanten vielfältige Dienstleistungen – sowohl lokal als auch multinational.

»Dieses Magazin 2018 soll Ihnen einen Einblick in unsere zahlreichen Initiativen, Projekte und Themen geben, die sich wie Puzzleteile zu einem Ganzen zusammenfügen, und die die Geschäftsentwicklung bei Brenntag langfristig unterstützen werden.«

Dieses Magazin handelt davon, wie wir durch agiles Handeln erfolgreich sind, und wir möchten die Gelegenheit nutzen, Ihnen eine Auswahl aller vielfältigen Aktivitäten und wertschaffenden Initiativen vorzustellen, die wir überall bei Brenntag durchführen.

Unser hoch diversifiziertes Geschäftsmodell erfordert Flexibilität und innovatives Handeln, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden. Daher sind unsere Aktivitäten sehr individuell und tragen den lokalen Anforderungen und Gegebenheiten Rechnung. Bei Brenntag und allgemein in der Chemiesdistribution steigt die Nachfrage an neuen Produkten und Dienstleistungen stetig. Das erfordert höchste Flexibilität – bei jedem unserer Mitarbeiter, jeden Tag! Wir stellen die Wünsche unserer Partner in den Vordergrund, und auch als international aufgestelltes Unternehmen passen wir uns an die individuellen Anforderungen und lokalen Gegebenheiten an.

Um weiterhin erfolgreich zu sein, stellen wir uns als Konzern, aber auch jeder einzelne Mitarbeiter, den Herausforderungen zu Sicherheit und Nachhaltigkeit, die in unserem täglichen Geschäft von höchster Bedeutung sind.

Dieses Magazin 2018 soll Ihnen einen Einblick in unsere zahlreichen Initiativen, Projekte und Themen geben, die sich wie Puzzleteile zu einem Ganzen zusammenfügen, und die die Geschäftsentwicklung bei Brenntag langfristig unterstützen werden.

Mit den besten Grüßen



STEVEN HOLLAND
CEO

BEDEUTENDER SCHRITT *IN DEN* INDISCHEN MARKT

Als globaler Marktführer in der Distribution von Chemikalien und Inhaltsstoffen, ist Brenntag weltweit in 73 Ländern und 580 Standorten aktiv. Trotz des breiten Profils in jeder unserer vier Regionen EMEA (Europe, Middle East & Afrika), Nordamerika, Lateinamerika und Asien Pazifik, ist Brenntag stetig auf der Suche nach Wachstumsmöglichkeiten. Dazu gehört die Ausweitung unseres widerstandsfähigen Geschäftsmodells, um die geographische Abdeckung zu vervollständigen, ein breites Produkt- und Serviceportfolio anzubieten sowie eine hohe Diversifikation von Lieferanten, Kunden und Industrien zu gewährleisten. Dieser kontinuierliche Entwicklungsprozess und die Wachstumsmentalität ermöglichen es Brenntag, sein Wertversprechen weiter zu stärken und als strategischer Partner und Serviceanbieter für Hersteller von Industrie- und Spezialchemikalien sowie den Endverbrauchern aufzutreten. Dadurch besteht ein intensiver Kontakt mit beiden Enden der Wertschöpfungskette.

2018 erwarb Brenntag erfolgreich eine Mehrheitsbeteiligung an der Raj Petro Specialities Pvt. Ltd. in Indien, die selbstvermengte, auf Erdöl basierende Produkte an verschiedene Industrien in Indien und anderen Ländern in der Region Asien Pazifik sowie im mittleren Osten und Afrika anbietet. Mit dieser Akquisition hat Brenntag einen signifikanten Schritt in den aussichtsreichen indischen Markt getan.



+500

**MITARBEITER
IN INDIEN**

Kennzahlen für Raj Petro
Specialities Pvt. Ltd., Indien



+70
JAHRE AN
ERFAHRUNG

Raj produziert auch eigene Mischungen
im Werk in Chennai.

Raj Petro Specialities war ein familiengeführtes Unternehmen und wurde 1942 gegründet. Mit strategisch wichtigen Standorten in Chennai und Silvassa und landesweit mehreren Lagerstandorten, Werken und Verkaufsbüros deckt es den gesamten indischen Subkontinent ab. Raj Petro Specialities bietet eine starke Marktpräsenz und ein breites Produktportfolio, das das volle Spektrum an erdölbasierten Spezialchemikalien beinhaltet. Die angebotenen Produkte ergänzen ideal das Produktportfolio von Brenntag und sind in drei Gruppen aufgeteilt:

Spezielle Mineralölprodukte – Produkte wie elektrisch isolierende Öle für die Stromversorgung, flüssiges Paraffin, Vaseline, Gele für verschiedene Industrien wie zum Beispiel Körperpflegeprodukte, Pharmazeutika und Lebensmittel, spezielle Wachse für Gummi und weitere Industrien.

Weichmacheröle und Industrieöle – Produkte mit individuellen Formulierungen wie zum Beispiel Mineralöle, Weichmacheröle und spezielle Destillate, die in verschiedensten Industrien und für Produkte wie Gummi, Farbe, Schmiermittel und Textilien genutzt werden. Raj Petro Specialities bietet diese Öle in verschiedenen Güteklassen und Viskositäten an und achtet zu jeder Zeit auf die Erfüllung von internationalen Standards an die Produktqualität.

+700
PRODUKTE

Schmiermittel werden in nahezu jeder Industrie genutzt. Sie treten dabei in Form von Industrieölen, Schmierfetten, leistungsfähigen Schmiermitteln für die metallverarbeitende Industrie sowie für die Automobilindustrie aber auch in der Lebensmittelverarbeitung sowie in Pharmazeutika und Körperpflegeprodukten auf. Alle diese Schmiermittel führen zu einer höheren Produktivität und damit zu Kosteneinsparungen im Produktionsprozess unserer Kunden.

Neben der Produktion und Distribution von eigenen Mischungen, die als die führenden Marken in ihrem Segment gelten und von einem starken Team an Produktentwicklern und Research & Development Mitarbeitern unterstützt werden, bietet Raj ebenfalls Mehrwertdienstleistungen an. Dazu gehören kundenspezifische Formulierungen, individuelle Verpackungen

und das Mischen und Vermengen nach Kundenanforderung. Die Vorteile für Brenntag und Raj sind dabei vielfältig. Einerseits hat Brenntag seine Präsenz in dem stark wachsenden und extrem großen Markt in Indien erheblich ausgebaut. Andererseits ist Raj nun in der Lage, von Brenntags dichtem und globalem Netzwerk und seiner Infrastruktur zu profitieren. So kann Raj seine Produkte in weiteren Ländern der Brenntag Regionen Asien Pazifik, Nordamerika, EMEA und Lateinamerika vertreiben.



Akquisition bietet beiderseits Vorteile

Mehul U. Nanavati gehört zu einer der Gründerfamilien und ist für Rajs internationales Geschäft verantwortlich. „Die Zusammenarbeit mit Brenntag bietet unserem Unternehmen großartige Möglichkeiten in Indien, in Brenntags Region Asien Pazifik, aber auch auf internationalem Level. Wir haben klare strategische Ziele definiert. Wir wollen nicht nur Brenntags Logistiknetzwerk, sondern auch die Verkaufsorganisation und die Anwendungsexperten nutzen, um die Zusammenarbeit mit unseren internationalen Key Account-Kunden zu vertiefen und weitere Geschäfte mit Kunden in neuen Ländern zu generieren. Außerdem sind Rajs Misch- und Vermengungsanlagen wichtig für Brenntag. Unser hochmodernes Tanklager, zum Beispiel, liegt strategisch wichtig am Hafen von Chennai. Das hilft Brenntag dabei, sein Produktportfolio auf dem indischen Markt stark auszuweiten.“

Chemiedistribution ist ein sehr kleinteiliges Geschäft und die Marktbedingungen unterscheiden sich von Land zu Land. Der indische Chemiedistributionsmarkt hat ebenfalls seine ganz eigenen Merkmale. Kenntnisse über lokale Anforderungen, das Verhalten von Kunden und Lieferanten und von kulturellen Unterschieden ist daher entscheidend für den Erfolg in diesem Land. Die Akquisition von Raj Petro Specialities wurde daher als Joint Venture strukturiert. Brenntag erwarb in einer ersten Tranche einen Mehrheitsanteil und wird den verbleibenden Minderheitsanteil nach einer Periode von fünf Jahren erwerben. So profitiert Brenntag von dem umfangreichen Wissen der indischen Kollegen über lokale Bedingungen und Anforderungen. Die Kollegen von Raj dagegen können mit Hilfe von Brenntag als Weltmarktführer und strategischem Partner das Geschäft auf internationaler Ebene stärken.

Einfach ausgedrückt bedeutet das, dass wir durch die Integration von Netzwerken, Ressourcen, Fähigkeiten und das Fachwissen unsere Produkte und Services in diesem spannenden Land und darüber hinaus erheblich erweitern werden.

~ **190 Mio. EUR**
UMSATZ IM JAHR 2017

Mehul U. Nanavati ist Senior Director International Business. Sein Ziel ist es, das Geschäft von Raj mit Hilfe von Brenntag auf weitere Länder in der ganzen Welt auszubauen.



3 FRAGEN AN DEN CEO

HARISH METHIL
CEO, RAJ PETRO
SPECIALITIES PVT. LTD.

1) Wie würden Sie Raj Petro Specialities' Position auf dem indischen Chemiemarkt beschreiben?

Harish: Raj hat ein sehr diversifiziertes Portfolio, was dem Unternehmen eine einmalige Position in diesem Markt verschafft. Raj hat seinerzeit mit der Herstellung und dem Marketing von Industrieölen begonnen, später hat es sein Portfolio durch andere Produkte wie Vaseline, Industriewachse und Schmiermittel für die Automobilindustrie erweitert.

2) Was sind die größten Möglichkeiten und Herausforderungen in diesem Markt?

Harish: Indien ist eine der am Schnellsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit und die Marktsegmente, in denen wir tätig sind, korrelieren mit diesem Wachstum. Der Plan der Regierung zur Elektrifizierung der ländlichen Gebiete in Indien, das Industriewachstum, die wachsende Nachfrage an hochqualitativen Körperpflegeprodukten und nach Herstellern von Reifen für die Automobilindustrie, die nach Indien exportieren, sind erhebliche Wachstumsmöglichkeiten.



Im Hinblick auf die Herausforderungen kann ich sagen, dass ich jede Herausforderung auch immer als eine Möglichkeit sehe! Im Moment fokussieren wir uns auf die Integration von Raj in den Brenntag-Konzern. Was viele nicht wissen, ist, dass es auch innerhalb Indiens verschiedene Kulturen, Sprachen und Lebensweisen gibt. Nichtsdestotrotz werden wir von den Skaleneffekten profitieren, und wir arbeiten an der Standardisierung unserer Prozesse.

3) Wie kann Raj von der strategischen Partnerschaft mit Brenntag profitieren?

Harish: Für Raj ist Brenntag ein starker, international agierender, strategischer Partner. Aus unserer Sicht helfen uns Brenntags internationale Standards und Geschäftspraktiken sowie der Zugang zu globalen Märkten, Raj weiterzuentwickeln. Wir sind überzeugt, dass Brenntag uns all das ermöglicht, und es ist bereits nach dieser kurzen Zeit ersichtlich, dass es auf beiden Seiten Fortschritte gibt.

Chemiedistribution ist ein Geschäft, in dem persönliche Beziehungen zu Partnern, Kunden und Lieferanten eine große Rolle spielen. Brenntag sieht seine Mitarbeiter als die wertvollste „Ressource“ des Konzerns. Die Aufgaben der Mitarbeiter sind so vielfältig, wie die Produkte und Dienstleistungen, die wir weltweit anbieten. Einige dieser Mitarbeiter präsentieren wir Ihnen in diesem Magazin.

MENSCHEN BEI BRENNTAG

CHRISTIAN MENÉNDEZ
MAINTENANCE RESPONSIBLE

Christian Menéndez arbeitet seit zwei Jahren für Brenntag und ist im Norden Spaniens für die Wartung der Anlagen am Brenntag-Standort in Llanera (Asturien) verantwortlich.

Was sind Ihre wichtigsten Aufgaben bei Brenntag?

Ich bin hauptsächlich dafür verantwortlich, sämtliche Betriebs- und Verpackungsanlagen an unserem Standort in einem perfekten Zustand zu halten, damit das hohe Maß an Produktivität und Sicherheit gewährleistet ist, das wir für die betrieblichen Abläufe benötigen. Ich stehe mit Dienstleistern und Lieferanten von Anlagenteilen, Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien in Kontakt, die für die Wartung benötigt werden. Für Brenntag müssen die gelieferten Produkte immer von höchster Qualität sein und für den Einsatz in der Chemiebranche höchste Sicherheitsanforderungen erfüllen. Ich habe die besten Arbeitsmittel zur Verfügung und halte sie in einem bestmöglichen Zustand. Meine wichtigste Aufgabe ist es, Störungen und Fehler zu verhindern, die letztendlich die allgemeine Sicherheit des Betriebs, die Sicherheit meiner Kollegen und die Sicherheit der technischen Anlagen und Produkte gefährden können. Mit der Sicherstellung eines störungsfreien Betriebs trage ich letztlich auch zur Kundenzufriedenheit und zum wirtschaftlichen Fortschritt bei Brenntag bei.

Was bedeutet Brenntag als Arbeitgeber für Sie?

Für einen jungen Menschen ist es ein großes Glück, in einem internationalen Unternehmen wie Brenntag zu arbeiten. Mir stehen alle Möglichkeiten offen, und man hat das gute Gefühl, für einen Arbeitgeber zu arbeiten, der die Dinge richtig angeht und die höchsten Maßstäbe anlegt. Hier kann ich mit meinen Vorgesetzten genau so vertraut, entspannt und offen reden wie mit meinen Kollegen. Und das Beste ist, dass man mir tatsächlich zuhört und meine Ideen und Ansichten wertschätzt.

»Als Mitarbeiter von Brenntag stehen mir alle Möglichkeiten offen.«



The graphic features three overlapping circles. A large, thin white circle is in the background. A smaller, thin yellow circle overlaps it from the top-left. A thick, solid yellow circle overlaps the white one from the right. The text is centered within the white circle.

NEUPOSITIONIERUNG DER **FOOD & NUTRITION-** ORGANISATION

Brenntag ist als Weltmarktführer in der Distribution von Spezial- und Industriechemikalien sowie von Inhaltsstoffen hoch diversifiziert und im Grunde in jeder Kundenindustrie tätig. Eine wichtige Kundenindustrie in diesem Portfolio ist die Nahrungsmittelindustrie. Sie ist geprägt von schnell wechselnden Trends, unterschiedlichen Dynamiken in den Regionen der Welt, komplexen Inhaltsstoffen und Produkten sowie anspruchsvollen Anwendungstechniken. Brenntag hat mit seiner neuen Food & Nutrition-Organisation einen besonderen Fokus auf diesen Geschäftsbereich gelegt, um die Kunden und Lieferanten in dieser Industrie in Zukunft noch besser bedienen zu können.

Brenntag verfügt seit vielen Jahren über einen exzellenten Zugang zu Kunden und Lieferanten in der Nahrungsmittelindustrie. Mit einem Team von mehr als 750 Mitarbeitern in 73 Ländern bedienen unsere Experten vielfältige Kundenanfragen und entwickeln intelligente Lösungen und innovative Ansätze in unseren 28 Anwendungs- und Entwicklungszentren.

Eine neue globale Managementstruktur und eine eigene Food & Nutrition-Marke schärfen seit Ende 2018 das Profil der Food & Nutrition-Organisation gegenüber unseren Partnern. Denn was viele nicht wissen: Brenntag ist nicht nur der weltweit führende Chemiesdistributeur mit einem integrierten Geschäftsmodell, wir sind auch der größte Distributeur für Spezial- und Standardingredienzien sowie für funktionale Inhaltsstoffe!

Wie also helfen unsere Experten unseren Partnern?

Brenntag positioniert sich als der bevorzugte Servicepartner für Lieferanten von Inhaltsstoffen und Produkten auf der einen Seite und entwickelt individuelle, maßgeschneiderte Lösungen für seine Kunden auf der anderen Seite.

Durch die schnellen und stetigen Veränderungen in der Nahrungsmittelindustrie, wie zum Beispiel Megatrends, Bevölkerungswachstum und eine immer weiter steigende Lebenserwartung in der Bevölkerung, müssen Distributeure schnell auf die individuellen Bedürfnisse reagieren. Unser Food & Nutrition-Team bewegt sich nicht nur mit diesen Trends, sondern wir erkennen sie frühzeitig und beraten unsere Partner in Bezug auf zukünftige Entwicklungen. Die neue Organisationsstruktur ermöglicht noch schnellere Entscheidungen und einen Austausch von Experten-Knowhow rund um die Welt. Unsere Food & Nutrition-Mitarbeiter können so noch gezielter auf die Anforderungen von Kunden und Lieferanten eingehen. Davon profitieren unsere Partner und Brenntag gleichzeitig.

Mit unseren Teams aus Anwendungstechnikern, Marketing- und Vertriebsmitarbeitern bieten wir Fachkenntnisse der lokalen Märkte sowie marktführende Vertriebskompetenz und eine effiziente Infrastruktur. Darüber hinaus hat sich Brenntag Food & Nutrition der Einhaltung von Sicherheits-, Qualitäts- und Regulierungsanforderungen verpflichtet und handelt jederzeit im Sinne des Nachhaltigkeitsversprechens von Brenntag.

Gebäck einmal anders

Vegane Ernährung ist auf dem Vormarsch! Glaubt man den Statistiken, ist die Nachfrage von rein pflanzlichen Nahrungsmitteln in den letzten Jahren um 140% gestiegen, und dieser Bereich der Nahrungsmittelindustrie wird weltweit mit etwa 5,0 Milliarden US-Dollar bewertet.



Individuell entwickelte Formulierungen für unsere Kunden.



Brenntag Nordamerika half einer großen Bäckereikette ihr bestehendes Rezept für glutenfreies Gebäck so zu verändern, dass es auch den Ansprüchen von Veganern gerecht wird. Die Herausforderung bestand darin, das Ei als Zutat durch eine rein pflanzliche Alternative zu ersetzen.

Die Anwendungsexperten bei Brenntag fanden sofort eine Lösung: alpha-Cyclodextrin – ein Inhaltsstoff, der durch enzymatische Umsetzung aus Stärke gewonnen wird. Es ist ein löslicher Ballaststoff, der viele wichtige

Eigenschaften übernimmt, wenn man ihn als Inhaltsstoff in der Nahrungsmittelindustrie einsetzt. Er ist nicht nur ein Emulgator und Schäumittel – genau wie das Hühnerei – er kann auch unangenehme Aromen überdecken und sogar das Cholesterin senken.

Unser Team von Anwendungsentwicklern schlug also eine Reihe verschiedener Formulierungen vor, die der Kunde bei sich vor Ort ausprobierte. Unser kaufmännisches Team fungierte hier als Bindeglied, um eine reibungslose Kommunikation herzustellen. Und tatsächlich: eine von uns vorgeschlagene Formulierung funktionierte besonders gut, sodass der Kunde schnell mit der Herstellung seines glutenfreien, veganen Gebäcks starten konnte. So konnte die Bäckereikette auch die Bedürfnisse von Kunden erfüllen, die sich vegan ernähren wollen. Aber das war noch nicht alles: Während die Preise für Hühnereier stetig schwanken, ist nun diese rein pflanzliche Herstellung des Gebäcks für unseren Brenntag-Kunden auch kostenseitig noch attraktiver.

»Dies ist ein gutes Beispiel für eine Win-Win-Situation für unsere Kunden und für Brenntag. Mit diesem Auftrag und dank des engagierten Einsatzes unserer Anwendungsexperten und des Vertriebsteams konnten wir unsere Kompetenz für diesen neuen Kunden einsetzen!«

LARRY DAVIS
VICE PRESIDENT FOOD & NUTRITION,
NORTH AMERICA



MENSCHEN BEI BRENNTAG

MARGARET CHUA

VICE PRESIDENT FOOD & NUTRITION, ASIA PACIFIC

Als Vice President Food & Nutrition in Singapur und mit über 26 Jahren Erfahrung in der Lebensmittelindustrie, nimmt Margaret eine Schlüsselposition bei der Erfüllung der Geschäftsstrategie im Bereich Food & Nutrition in der Region Asien Pazifik ein.



Auf Grund Ihres Jobs verbringen Sie viel Zeit mit Lebensmitteln. Was ist es, dass Sie an Lebensmitteln so lieben?

Margaret: Lebensmittel dienen vielen verschiedenen Bedürfnissen vieler verschiedener Typen von Menschen aus aller Welt. Lebensmittel, die gut schmecken, erhöhen das Wohlbefinden der Menschen. Es bringt uns auf so viele verschiedene Arten näher zueinander. Außerdem können wir durch Lebensmittel die Geschmäcker verschiedener Kulturen erfahren.

Wie kann diese Leidenschaft für Lebensmittel bei den Dienstleistungen von Brenntag Food & Nutrition eingebracht werden?

Margaret: Unser Team unternimmt alle nur möglichen Anstrengungen, um die Bedürfnisse der Kunden und Konsumenten zu verstehen. Dies betrifft Geschmäcker, Konsistenzen, Kulturen und aktuelle Trends, und wir fokussieren uns auf die Erfüllung von Leistungen, die auf diese Anforderungen abgestimmt sind.

Was macht Brenntag im Umfeld der Lebensmittelindustrie einzigartig?

Margaret: Unsere leidenschaftlichen, engagierten und kompetenten Mitarbeiter! Brenntag bietet als Distributeur nicht nur die Sicherstellung einer zuverlässigen Versorgungskette an. Durch die kontinuierlichen Investitionen in neue Technologien, Regulierungen, Innovationen, Marketing und Sales bleiben wir in der Lebensmittelindustrie relevant. Wir sind stolz auf unsere engagierten Techniker in den zehn Lebensmittelanwendungs- und Entwicklungszentren in Asien. Durch sie sind wir in der Lage, unsere Kunden bei der Lösung von Problemen zu unterstützen und neue und innovative Konzepte von großartig schmeckenden Prototypen zu entwickeln. Diese Leistungsfähigkeit und Expertise ermöglicht es unseren Kunden, ihren Zeit- und Geldaufwand für die Erforschung und Entwicklung zu minimieren, fördert unsere Reputation und leistet so einen Beitrag zur Steigerung unseres Marktanteils und unseres Umsatzwachstums.

Was sind Ihre spezifischen Ambitionen im Food & Nutrition Geschäft in Asien Pazifik?

Margaret: Wir verfolgen weiterhin unseren strategischen Wachstumspfad, indem wir unser organisches Wachstum und unsere geographische Ausweitung durch Zukäufe weiterentwickeln. Aktuell leben über 50% der Weltbevölkerung in Asien. Daher finden unsere Teams hier fantastische Möglichkeiten vor, um Wachstumschancen aus dem stetig steigenden Fokus der Konsumenten auf gesunde, natürliche und nachhaltige Lebensmittel zu nutzen.



◌ Anwendungsentwickler in unseren Food & Nutrition-Applikationscentern in Asien teilen ihr Fachwissen mit Food & Nutrition-Kollegen auf der ganzen Welt.

Wie genau machen Sie das?

Margaret: Wir fördern Kooperationen und Verbindungen zu Kollegen in Asien und weiteren Brenntag Food & Nutrition Teams auf der ganzen Welt. Durch das Teilen von Wissen, Erfahrungen und Ressourcen, kreieren wir eine starke Plattform, durch die wir unseren strategischen Kunden und Lieferanten einen Mehrwert bieten können. So können wir unser globales Wachstum weiter beschleunigen. Es gibt ein afrikanisches Sprichwort, das ich gerne benutze: „*Willst du schnell gehen, geh allein, willst du weit gehen, geh mit anderen gemeinsam.*“ Gemeinsam werden wir erfolgreich sein!

Wie kann Brenntag Food & Nutrition dabei helfen, etwas zur Zukunft beizusteuern?

Margaret: Durch mehrere Faktoren – ein genereller Anstieg des verfügbaren Einkommens, mehr Wissen durch Dinge wie das Internet und die wachsende Präsenz des Fernsehens und ein Anstieg der Urbanisierung – verändern sich die Bedürfnisse der Konsumenten in Asien rasch. Auf den heutigen Märkten gibt es eine Nachfrage nach Produkten, die nachhaltig, bequem, nahrhaft, transparent, zurückverfolgbar und sicher sind. Brenntag Food & Nutrition verpflichtet sich dazu, diese Bedürfnisse rechtzeitig zu erkennen und uns so in die bestmögliche Position zu bringen, um die Lebensmittel zu liefern, die von den Leuten gewollt werden.

Welche Lebensmittel mögen Sie persönlich am liebsten?

Margaret: Es fällt mir sehr schwer, mich für ein Gericht zu entscheiden. Während meines ganzen Lebens habe ich versucht, die kulturelle Vielfalt von Lebensmitteln zu erfahren, und ich habe viele Lieblingsgerichte aus der ganzen Welt – alles von indischem Paneer tikka masala bis zu französischem Dorsch. Es kommt wirklich drauf an wie ich mich gerade fühle.

»Wir sind stolz auf unsere engagierten Techniker in den zehn Lebensmittelanwendungs- und Entwicklungszentren in Asien. Durch sie sind wir in der Lage, unsere Kunden bei der Lösung von Problemen zu unterstützen und neue und innovative Konzepte von großartig schmeckenden Prototypen zu entwickeln.«

MIT AGILITÄT ZUM ERFOLG
BREITES PORTFOLIO AN MEHRWERTDIENSTLEISTUNGEN





BREITES PORTFOLIO AN **MEHRWERT- DIENSTLEISTUNGEN**

Mehrwertdienstleistungen sind ein wesentlicher Bestandteil der Wertschöpfungskette in der Distribution von Chemikalien und Inhaltsstoffen. Zwischen dem Ankauf großer Mengen an Chemikalien von Produzenten, dem Umfüllen in kleinere Einheiten und dem Verkauf an Endkunden, bietet Brenntag eine breite Spanne an Dienstleistungen an, die den Produktionsprozess unserer Kunden optimieren und effizienter gestalten. Die Leistungen, die ein Chemiedistributor seinen Kunden und Lieferanten bietet, heben ihn dabei von der Konkurrenz ab.

Die Chemiedistribution ist ein sehr kleinteiliges Geschäft und die Anforderungen unserer Kunden sind daher ebenfalls sehr speziell. Kunden erwarten einen individuellen Service, der sich ihrem Geschäftsmodell sowie ihrem Produktionsprozess anpasst. Daher sind die angebotenen zusätzlichen Dienstleistungen sehr facettenreich. Als weltweiter Marktführer ist Brenntag ebenfalls führend im Hinblick auf die Mehrwertdienstleistungen für die Kunden. Die von uns angebotenen Services beinhalten unter anderem Umfüllungen, Etikettierungen, Barcodierung, Palettierung, Chargenverfolgung, Bestandsmanagement, Gebinderückgabe, Mischen und Formulieren, Mikronisierung, technischen Support, Anwendungsberatung, Dokumentation sowie Unterstützung bei der Erfüllung gesetzlicher Vorgaben und noch viele mehr.

Hier sind einige Beispiele für Value-added Services, die Brenntag seinen Partnern anbietet.

MIKRONISIERUNG

ACU PHARMA und CHEMIE GmbH ist nach ihrer Übernahme ein Teil der Brenntag-Gruppe und ergänzt als Spezialist für Mikronisierung das Service-Portfolio des Brenntag-Konzerns. ACU ist seit 20 Jahren auf hochqualitative Mikronisierungen und Mahlungen spezialisiert.

Die Kerntätigkeit dieser Brenntag-Einheit liegt in der Feststoffzerkleinerung, das heißt der Herstellung von hochwertigen Pulvern und Feinpulvern für Kunden aus zahlreichen Industrien wie zum Beispiel Lebensmittel, chemische Industrie, Pharma und Kosmetik. Das Unternehmen mikronisiert für seine Kunden zum Beispiel Konservierungsstoffe, die in den verschiedensten Produkten aus den Bereichen Lebensmittel

oder Pharma eingesetzt werden. Die Feinstvermahlung bzw. Mikronisierung verbessert dabei die physikalischen Produkteigenschaften, zum Beispiel wird die Wirkgeschwindigkeit eines pharmazeutischen Produkts im Körper erhöht. Qualität, Reinheit und absolute Sorgfalt im Verarbeitungsprozess sind hier naturgemäß immer von höchster Bedeutung.

Christian Korr ist der Geschäftsführer und führt ein Team von rund 30 Mitarbeitern, dem zurzeit fünf moderne, hoch technische Mahlanlagen, sowie Mischer, Sieb- und Abfüllanlagen zur Verfügung stehen. „Die Basis unserer Dienstleistungen ist ein am Markt einzigartiges Qualitätskonzept für Feinstvermahlungen. Dies wird zum einen durch eine kompromisslos auf Qualität und Reinheit ausgerichtete Anlagentechnik erreicht und zum anderen mit einem ebenso sorgfältig ausgeführten Herstellungskonzept. Jede Anlage hat einzeln separierte Räume und oftmals individuelle Material- und Personalschleusen.“



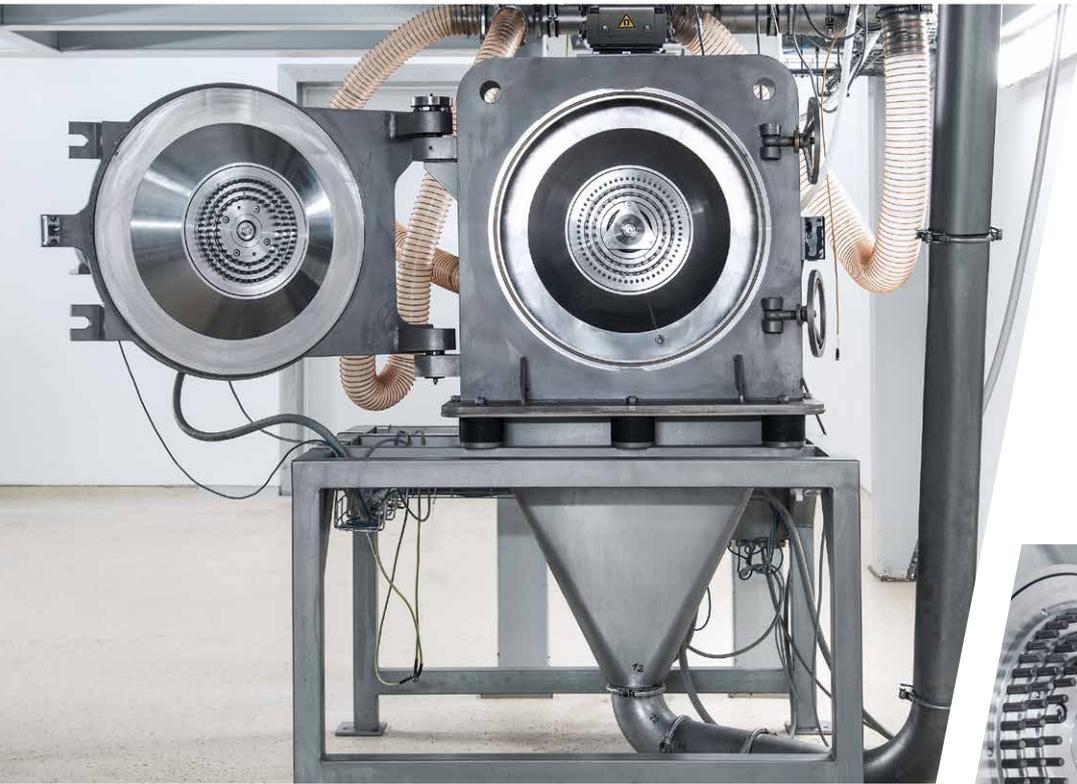


Moderne Mahltechnik mit
panelgesteuerter Prozesskontrolle.



Die Zusammenarbeit mit den Kunden ist langfristig und kooperativ ausgelegt. Von der Anbahnung bis zur Umsetzung eines Großprojekts kann schon mal ein ganzes Jahr vergehen. Das Mikronisieren von Produkten ist ein komplexer Vorgang. Die Projekte werden zusammen mit dem Kunden nach dessen Anforderungen entwickelt, und die Anlagen werden für jeden Kunden spezifisch gerüstet. Das Team muss schnell und zuverlässig nicht-standardisierte Verfahren anbieten und umsetzen. Hier sind Anpassungsfähigkeit und Tatkraft gefragt. Unser Ziel ist es, immer die beste Lösung für den Kunden zu finden und das bedeutet im besten Fall Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung. Diese Flexibilität zahlt sich aus: die Kunden bleiben uns in der Regel über viele Jahre treu!

»Die Basis unserer Dienstleistungen ist ein am Markt einzigartiges Qualitätskonzept für Feinstvermahlungen.«



Feinste Mahlergebnisse für chemische Produkte mit Hilfe der Stiftermühle.

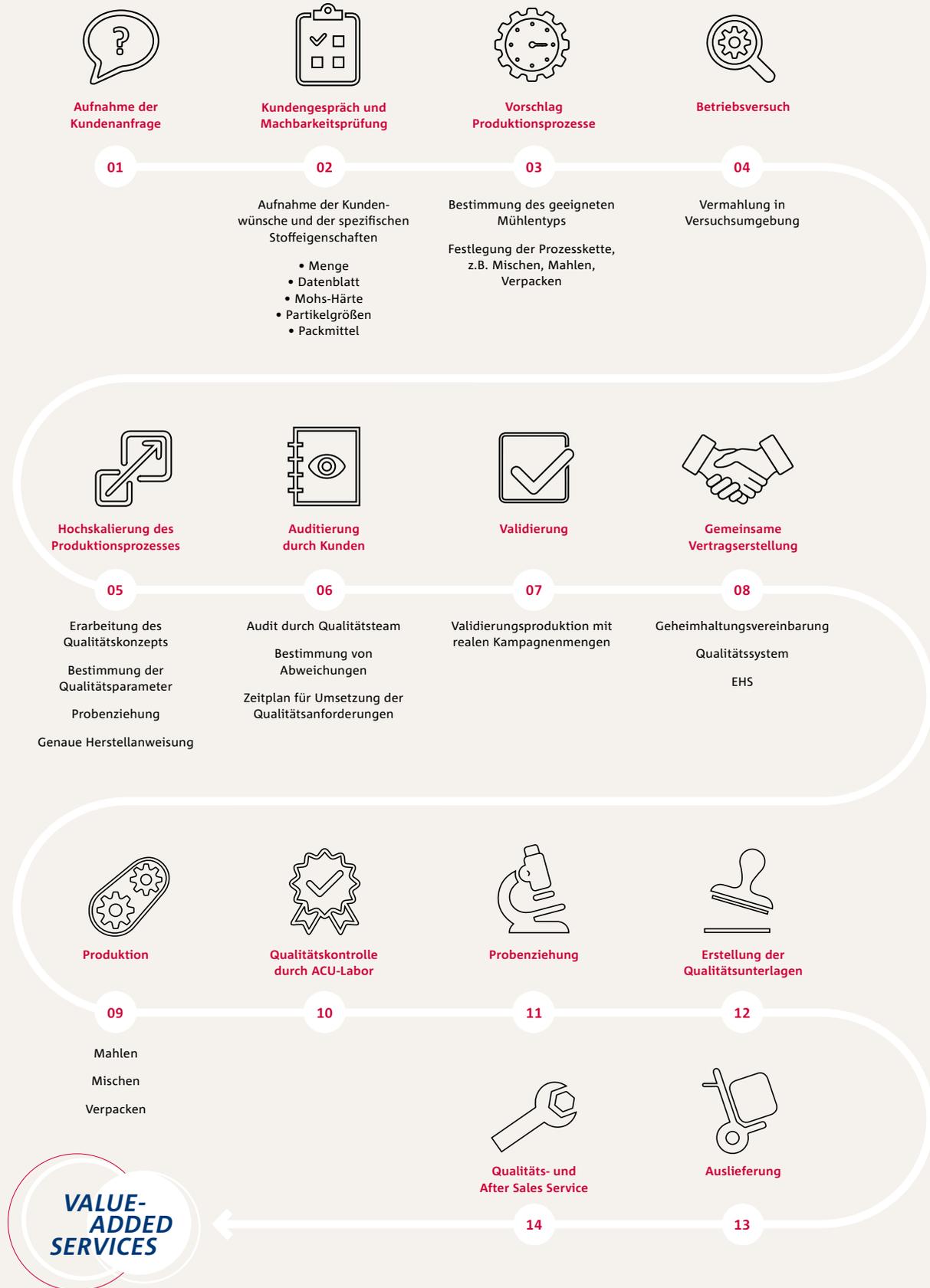
Höchste Qualität als Standard in der Produktion

„Die Leistungen, die wir unseren Kunden bieten, sind vielfältig: Wir unterstützen bei Kapazitätsengpässen oder übernehmen dauerhaft ganze Herstellungsschritte. Die Entscheidung des Kunden, die Mikronisierung durch ACU vornehmen zu lassen, ergibt auch immer Effizienzgewinne und erübrigt oft neue Investitionen in eigene Anlagen oder weitere Instandhaltung. Wir stellen uns auf die spezifischen Anforderungen des Kunden ein und unterstützen ihn mit unserem Know-how von der Produktneuentwicklung bis zur Herstellung des Pulvers. Dabei stehen Sicherheit und ein umfassendes Qualitätsmanagement immer an oberster Stelle“, erklärt Christian.

Da der Produktionsprozess komplex und die Qualitätsanforderungen hoch sind, findet in der Regel eine Auditierung durch den Kunden bei ACU statt, bevor der eigentliche Prozess der Mikronisierung startet. Daher wird für jeden Kunden ganz individuell ein Qualitätsprozess mit verschiedenen Arbeitsschritten erarbeitet. Diese Prozesse werden mit dem Qualitätsteam des Kunden abgestimmt, für die Zusammenarbeit festgelegt und offiziell auditiert.

ACU ist ein agiler Dienstleister, der sich schnell und flexibel auf unterschiedlichste Kundenanforderungen einstellen und Produkte in höchster Qualität bieten kann. Gleichzeitig profitiert das Unternehmen von der Schlagkraft des Vertriebs und der Infrastruktur des Brenntag-Konzerns. Nur ein Beispiel dafür, wie der Weltmarktführer in der Chemiesdistribution maßgeschneiderte Lösungen für seine Kunden bereitstellt.

Mahl- und Mikronisierungsverkaufsprozess



KOSMETIK *IST UNSERE* **LEIDENSCHAFT**

Der Bereich Cosmetics gehört zu unserem Geschäftsbereich Life Science in der Region EMEA. Brenntag Cosmetics entwickelt für Kunden und Lieferanten aus der Kosmetikbranche innovative Lösungen und liefert qualitativ hochwertige Kosmetikspezialitäten sowie Basisrohstoffe für die Kosmetikindustrie. Seit vielen Jahren haben sich unsere Vertriebsmitarbeiter und unsere Anwendungstechniker mit ihrer Professionalität und ihrem Know-how einen exzellenten Ruf erworben. In unseren exzellent ausgestatteten Anwendungszentren für die Kosmetikentwicklung erarbeiten wir maßgeschneiderte Rezepturen und Konzepte für neue Produkte in einem stark wachsenden Markt mit immer neuen Trends.

Unsere Kunden und Lieferanten profitieren von unserer starken Präsenz in allen europäischen Märkten, von unserer lokalen Expertise und unseren umfangreichen Mehrwertdienstleistungen mit den verschiedensten Produkten und Anwendungsbereichen.

Lena Hansen vom Team Brenntag Cosmetics DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) arbeitet in unserem neuen, hochmodernen Anwendungszentrum in der Konzernzentrale in Essen, Deutschland.

„Unser Leistungskatalog umfasst eine Vielzahl von Services. Neben der Entwicklung und Anpassung von Rezepturen bieten wir auch technisch komplexe Arbeiten an wie etwa rheologische Untersuchungen, Stabilitätstests und die Bestimmung von physikochemischen Parametern. Grundsätzlich ist unser oberstes Ziel aber, unseren Kunden und Lieferanten das Leben einfacher zu machen. Auch deshalb erstellen wir sogenannte Rezepturenhefte“, erklärt Lena.

Die Rezepturenhefte enthalten maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden und trendgerechte Formulierungen mit optimalen Kombinationen der Rohstoffe, die Brenntag anbietet.



Anwendungsbereiche

- Haut- und Haarpflege
- Sonnenschutz
- Körperhygiene und -reinigung
- Dekorative Kosmetik
- Zahn- und Mundpflege



In unseren hochmodernen Anwendungszentren kann das Team u.a. das Fließverhalten und die Viskosität von Kosmetika testen.

So entwickelt das Cosmetics-Team nun für einen namhaften Kosmetikhersteller eine Gesichtscrème und eine Bodylotion, die auf dem asiatischen Markt vertrieben werden sollen. Aufgrund der lokalen Gegebenheiten und des Transports nach Asien, müssen die Produkte bestimmte Eigenschaften erfüllen, nämlich Temperaturstabilität und regulatorische Aspekte des Ziellandes.

Und nicht nur das: derselbe Kunde möchte nun auch mit uns verschiedene Produkte entwickeln, die auf natürlicher Basis hergestellt werden – ein starker Trend in der Kosmetikbranche. Auch hier bietet Brenntag eine Vielzahl an geeigneten Rohstoffen.

Eine neue Ausgabe des Rezepturenhefts ist bereits in Arbeit. Diesmal mit den Themen

- „Grüne Produkte“ – Produkte auf natürlicher Basis
- „Waterless“ – ein Megatrend in der Kosmetikbranche
- „Weniger ist mehr“ – Produkte mit weniger Inhaltsstoffen aber mehr Wirkung
- „Multifunktional“ – Produkte, die mehrere Eigenschaften haben, z. B. Feuchtigkeit spendend und mit Sonnenschutz

„Das Rezepturenheft kommt bei unseren Kunden sehr gut an, weil wir fertige Rezepturen für die verschiedensten Produkte liefern. Neben der anwendungstechnischen Unterstützung und Beratung bei der Herstellung, können die Kunden die meisten der benötigten Inhaltsstoffe direkt bei uns beziehen – alles aus einer Hand sozusagen! Das macht den Produktionsprozess schneller und einfacher, und der Kunde hat immer einen zentralen Ansprechpartner für Rückfragen. Wir freuen uns, dass die Zahl der Kunden, die von diesem Service Gebrauch machen, stetig wächst“, sagt Lena.

Produkte und Inhaltsstoffe

- Tenside
- Emulgatoren
- Emolliens
- Wachse
- Konservierungsstoffe
- Silikone
- Komplexbildner
- Wirkstoffe



CosVivet



Aber das ist noch längst nicht alles! Jüngst hat Brenntag für Kosmetikhersteller in der Region EMEA eine eigene Produktmarke namens CosVivet auf den Markt gebracht.

CosVivet umfasst ausschließlich hochwertige, sichere Kosmetikrohstoffe, die von den Brenntag-Anwendungstechnikern in unseren Applikationscentern qualitativ überprüft und als hervorragend eingestuft wurden.

Brenntag startet zunächst mit einem kleinen Sortiment an Wachsen. Für die Zukunft allerdings ist geplant, weitere neue Produktreihen zu lancieren. Die Vorteile für unsere Kunden liegen auf der Hand: Sie

CosVivet-Produkte bestehen ausschließlich aus hochqualitativen Kosmetikrohstoffen.

können sich jederzeit auf die gleichbleibend hohe Qualität der Rohstoffe sowie auf die Verfügbarkeit der Produkte verlassen. Und Brenntag beweist einmal mehr, dass wir viel mehr können als reine Distribution: Wir wollen die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern weiter stärken und unsere Dienstleistungen kontinuierlich ausbauen.



»Grundsätzlich ist unser oberstes Ziel aber, unseren Kunden und Lieferanten das Leben einfacher zu machen. Auch deshalb erstellen wir sogenannte Rezepturenhefte.«

VERMENGEN, VERPACKEN & TERMINALDIENSTE

Petra Industries ist eine der zahlreichen Akquisitionen, die Brenntag in den vergangenen Jahren durchgeführt hat, und es ist ein hervorragendes Beispiel für unsere Akquisitionsstrategie und unser Bestreben, unser Portfolio an Mehrwertdienstleistungen kontinuierlich auszubauen. Bevor Brenntag das Unternehmen kaufte, hatten wir bereits langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu Petra: Bereits seit fünfzehn Jahren hat Petra für die Brenntag-Region Mid-South in den USA verschiedene Produkte gemischt und verpackt.

Petra Industries mit Sitz in Fairmont City, Illinois, USA, wurde 1994 gegründet und bietet von seinem zertifizierten Standort aus spezielle flüssige und trockene Mischungen, verschiedene Verpackungen und Terminaldienstleistungen für unterschiedliche Kunden der Chemieindustrie.

Die Mehrwertdienstleistungen, die Petra Industries bietet, sind unter anderem:

1. Trockenmischungen und verschiedene Verpackungseinheiten

Petra Industries bietet vielen Kunden Mischungen und unterschiedliche Verpackungen und verarbeitet verschiedene Trockenmischungen. Verpackungseinheiten gibt es von 0,23 Pfund bis zu 3.000 Pfund.



1. Trockenmischungen und verschiedene Verpackungseinheiten



2. Flüssigmischungen



3. Mautabwicklung, Umladen
und Terminaldienstleistungen

2. Flüssigmischungen

Petra unterstützt seine Kunden bei der Produktentwicklung und der Vermarktung. Spezielle Tanks, die Anlagen und die Ausstattung sowie hochqualifizierte Mitarbeiter sorgen für höchste Qualitätsstandards beim Vermischen der Produkte. Flüssigmischungen können in Eimer, Fässer, Taschen oder Tankwagen gefüllt werden. Im Allgemeinen entsprechen die Flüssigmischungen internationalen Gesundheits- und Sicherheitsstandards, zum Beispiel bei Produkten für die Nahrungsmittel- und Agrarindustrie.

3. Mautabwicklung, Umladen und Terminaldienstleistungen

Die Produkte können entsprechend der Kundenanforderungen in jeder Größe verpackt und versendet werden. Das Umladen von Bulkware vom Waggon in einen Tanklastzug oder in spezielle Tanks bietet den Kunden hohe Flexibilität. Sie können genau die Mengen bestellen, die sie gerade benötigen. Moderne Ausstattung und Laderampen machen das Verladen sicher und einfach. Alle Services werden selbstverständlich nach höchsten Sicherheitsstandards durchgeführt.

4. Liquid White Room

Bei Petra können Produkte von Güterzügen, LKW, Fässer oder Taschen in einen sogenannten White Room umgeladen und in Eimer, Taschen oder auch Tanklastzüge beziehungsweise Waggons wieder umverpackt werden. Der White Room ist ein extra separierter Bereich und bietet eine hygienisch-reine, streng kontrollierte Umgebung. In unserer hochmodernen Niederlassung wird dieser überwachte Bereich für die Verarbeitung von Produkten aus der Nahrungsmittel- und Pharmaindustrie genutzt.

Die Integration von Petra Industries und seinen Dienstleistungen stärkt das Mixing & Blending-Geschäft bei Brenntag in Nordamerika, besonders für flüssige und trockene Mischungen für die Nahrungsmittelindustrie, die zu einem Kernbereich innerhalb der Wachstumsstrategie von Brenntag gehört.



4. Liquid White Room

MENSCHEN BEI BRENNTAG

AARON BOOTH
ACCOUNT EXECUTIVE, BRENNTAG SOUTH WEST,
NORTH AMERICA



»Mein Ziel ist es, ein zuverlässiger Berater für meine Kunden zu sein.«

Die Öl- und Gasindustrie ist eine der wichtigsten Kundenindustrien für Brenntag, besonders in unserer Region Nordamerika. Aaron Booth arbeitet als Kundenberater in der Öl- und Gas-Industrie bei Brenntag in Texas. Der US-Bundesstaat hat große Ölreserven und spielt in dieser Branche eine bedeutende Rolle. Aaron pflegt langjährige Partnerschaften mit seinen Kunden und sieht die Zusammenarbeit eher als Team und sich selbst nicht nur als externen Berater.

Warum haben Sie sich dazu entschlossen, in der Öl- und Gas-Industrie zu arbeiten?

Aaron: Die meisten Leute in der Öl- und Gas-Industrie lieben die Natur – sie jagen und fischen. Also hatten wir mit mir als Umweltbiologe eine gemeinsame Basis, auf der wir aufbauen konnten. Aufgrund unserer gemeinsamen Interessen entschied ich mich dann ganz selbstverständlich für diese Industrie.

Gibt es bei Ihnen einen „typischen Arbeitstag“?

Aaron: Ein typischer Arbeitstag beginnt bei mir damit, dass ich mir einen Überblick über die Kunden und die Themen, die wir an diesem Tag besprechen müssen, verschaffe. Im Laufe des Tages kümmere ich mich um viele Herausforderungen, für die Lösungen gefunden werden müssen. Dazu können logistische Anforderungen, die Produktlieferkette, die Fehlerdiagnose bei technischen Produkten und manchmal auch Sicherheitsempfehlungen gehören, um die Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Die Öl- und Gas-Industrie ist sehr anspruchsvoll und zeitkritisch.

Was gefällt Ihnen am besten an Ihrem Job?

Aaron: Am besten gefällt mir, dass ich die Möglichkeit habe, am Erfolg meiner Kunden mitzuwirken, indem wir uns gemeinsam neuen Herausforderungen oder Chancen stellen und Lösungen finden. Irgendwann wurde mir klar, dass es nicht nur darum geht, ein Produkt zu einem bestimmten Preis zu verkaufen. Es geht darum, den Kunden bei der Erfüllung all ihrer Anforderungen zu helfen, die Person zu sein, die sie um Rat fragen und die mit ihnen Lösungen für jede neue Anforderung findet.





Nehmen Sie uns mit zu Ihrer täglichen Arbeit.

An welchen Projekten arbeiten Sie gerade?

Aaron: Für einen Kunden stellen wir derzeit fünf verschiedene individuelle Mischungen her, die für die Förderung und Produktion in der Öl- und Gas-Industrie verwendet werden. Diese Möglichkeiten haben wir entdeckt, indem wir kritische Fragen gestellt haben. Der Kunde allein hätte diese unterschiedlichen Mischungen nicht herstellen können. Jetzt liefern wir ihm fertige Mischungen zu einem attraktiven Preis und verwalten darüber hinaus noch seine Lagerbestände für Rohstoffe. Kurz gesagt: Wir machen dem Kunden das Leben einfacher.

Welche Vorteile hat ein Kunde bei der Zusammenarbeit mit Brenntag?

Aaron: Es spielt keine Rolle in welcher Branche ein Kunde von Brenntag tätig ist. Brenntag bietet alles von A bis Z an. Das Unternehmen ist tatsächlich eine zentrale Anlaufstelle mit einer großen Präsenz. Es ist aber auch lokal mit einzelnen Niederlassungen und Vertriebsmitarbeitern vertreten, die vor Ort Unterstützung anbieten können. Lösungen für die Anforderungen unserer Kunden zu finden, ist unsere große Stärke.



Aaron setzt auf partnerschaftlichen Umgang – mit Kollegen und Kunden.





NACHHALTIGKEIT – *SICHERHEIT &* *UMWELTSCHUTZ*

Unser unternehmerisches Handeln beruht nicht nur auf rein wirtschaftlichen Indikatoren. Nachhaltigkeit mit den Themen Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz ist für Brenntag von zentraler Bedeutung. Sicherheit steht für uns an erster Stelle und ist stets wichtiger als alle anderen Aspekte unseres Geschäfts. Wir verpflichten uns, höchste Standards einzuhalten und haben Richtlinien aufgesetzt, die den lokalen Gegebenheiten Rechnung tragen. Unser oberstes Ziel ist es, den Schutz unserer Mitarbeiter, Geschäftspartner und unseres Umfelds sicherzustellen. Wir wollen der sicherste Chemiedistributeur der Welt sein.



Sicherheit hat oberste Priorität – in Chile und überall auf der Welt bei Brenntag.

Zur kontinuierlichen Verbesserung in den Bereichen Qualität, Sicherheit, Gesundheit und Umwelt haben wir verschiedene Programme individuell für jede unserer Regionen entwickelt. Das CASA* Management System ist das Programm für unsere Region Lateinamerika.

CASA – viel mehr als nur ein Sicherheitsprogramm

Mit CASA behandelt Brenntag Lateinamerika die Themen Qualität, Sicherheit, Gesundheit und Umwelt und dokumentiert und misst die Leistung in diesen Bereichen. CASA ist ein integriertes Nachhaltigkeitsprogramm und wurde bereits im Jahr 2000 aufgesetzt. Mittlerweile haben wir in der gesamten Region ein gut vernetztes Team aus CASA-Spezialisten, die in jedem Land eng in das tägliche Geschäft eingebunden und für die Einhaltung höchster HSE-Standards (Health, Safety & Environmental-Standards) verantwortlich sind.

Während es bei CASA auf der einen Seite um die Einhaltung formaler Standards, wie zum Beispiel DIN ISO-Zertifizierungen geht, ist ein eher zwischenmenschlicher Aspekt mindestens genauso wichtig – denn CASA ist längst Teil unserer Unternehmenskultur geworden: CASA definiert, wie wir unser Geschäft betreiben. Als Teil unserer Strategie und unseres Risikomanagements trägt es zum Geschäftserfolg bei und differenziert Brenntag vom Wettbewerb.

Wie sehr CASA bei Brenntag Lateinamerika gelebt wird, zeigt beispielhaft unser Kollege Marco Riquelme.

Marco Riquelme ist seit mehr als zwei Jahrzehnten bei Brenntag Chile tätig und arbeitet heute als Werksleiter und Leiter der Werksfeuerwehr am Standort Santiago de Chile. Dabei nimmt er neben seinen operativen Aufgaben seine Verantwortung für die Sicherheit seines Teams und den Umweltschutz sehr ernst. Nachhaltigkeit und das Handeln nach nachhaltigen Prinzipien sind eine wichtige Grundlage seiner täglichen Arbeit.

*Die Abkürzung CASA steht für Qualität (CALIDAD), Sicherheit und Gesundheit (SEGURIDAD & SALUD) und Umwelt (MEDIO AMBIENTE).

Verantwortung leben

Jeden Morgen startet Marcos Team mit dem sogenannten CASA-Talk gemeinsam in den Tag.

Beim CASA-Talk geht das Team detailliert die Aufgaben des Tages durch. „Ich spreche dabei die Punkte an, die hinsichtlich Qualität, Sicherheit und Umweltschutz für uns an diesem Tag relevant sein werden. Als Werksleiter lege ich großen Wert auf die Umsetzung des CASA-Programms. So können wir Nachhaltigkeit in unserer täglichen Arbeit kontinuierlich umsetzen“, erklärt Marco.

Nach der Besprechung geht es an die Arbeit. An diesem Morgen kommen drei Tankwagen mit entzündlichen Produkten an – und das zeitgleich. „Hier muss gewährleistet sein, dass wir das Entladen der Wagen gut koordinieren“, erklärt Marco. Während der erste Truck entladen wird, muss ein Mitarbeiter die wartenden Fahrzeuge in die sichere Parkzone für entzündliche Stoffe leiten und dabei prüfen, ob die Lkw-Fahrer auch die vorgeschriebene Sicherheitsausrüstung tragen.

Während seine Kollegen draußen die Lkw abfertigen, plant Marco den weiteren Tag. „Es ist meine Aufgabe zu überwachen, ob alle Anforderungen für die einzelnen Lieferungen erfüllt sind und ob alles vorbereitet ist. Und ich muss flexibel auf die Änderungen reagieren, die sich im Laufe einer Schicht ergeben“, sagt er. Dabei hat er stets ein Auge auf die Sicherheit.

Der Standort in Santiago ist das zentrale Lager für Brenntag Chile. Das Produktportfolio reicht von entzündlichen, giftigen oder ätzenden Produkten, die zum Beispiel an die Farben und Bergbauindustrie geliefert werden, bis zu Produkten in Lebensmittelqualität für die Lebensmittel-, Landwirtschafts- und Arzneimittelindustrie.





Umweltschutz

Es gilt das 3R-Prinzip (reduce, reuse, recycle)

→ **reduzieren, wiederverwenden, recyceln:**

- Abfall vermeiden und reduzieren
- Paletten, Pappe, Plastik, Glas und Papier trennen und recyceln
- Fässer und andere Gebinde reinigen und mehrfach verwenden
- Wasserverbrauch drosseln
- Energieverbrauch reduzieren

Die entzündlichen Produkte bergen ein erhebliches Feuerrisiko. Die ätzenden Chemikalien und giftigen Substanzen stellen bei Kontakt, Verschütten oder Freisetzung eine Gefahr für Mensch und Umwelt dar. Und auch die Lebensmittelprodukte unterliegen strengen Bestimmungen bei der Lagerung und Handhabung. Ein risikoreiches und anspruchsvolles Arbeitsumfeld, in dem Sorgfalt und Sicherheit in jeder Sekunde zählen.

Die Mitarbeiter arbeiten täglich mit diesen Produkten und Marco ist sich sehr bewusst: „Der Umgang mit Chemikalien verlangt ein enormes Maß an Verantwortung. Jeder kleinste Zwischenfall kann gravierende Folgen haben. Deshalb ist es für uns so wichtig, Arbeitssicherheit und Umweltschutz jederzeit zu gewährleisten.“

Aber die CASA-Maßstäbe sind nicht nur eine interne Angelegenheit. Sie werden an unsere Kunden weitergegeben, denn in Lateinamerika, wie bei Brenntag weltweit, endet das Ziel „Safety first!“ nicht an der eigenen Unternehmensgrenze. So koordiniert etwa der Verkaufsleiter mit dem CASA-Team Kundenbesuche am Standort in Santiago. Dabei lernen die Kunden, wie sie die von Brenntag gelieferten chemischen Produkte sicher annehmen, lagern und verwenden. Zudem beraten die Brenntag-Experten unsere Kunden auch bei Compliance-Themen, etwa wenn es regulatorische Vorgaben für ein chemisches Produkt gibt oder eine spezielle Genehmigung für den Umgang mit Produkten benötigt wird.

Es gehört viel dazu, einen internationalen Konzern nachhaltig zu führen, Werte zu definieren und eine Unternehmenskultur so zu entwickeln, dass ihr alle Mitarbeiter folgen. Das CASA-Programm in unserer Region Lateinamerika ist nur ein Beispiel aus der Brenntag-Welt, wie dies gelingen kann – zur beiderseitigen Zufriedenheit von Brenntag-Mitarbeitern und Brenntag-Kunden.

DIGIB – *DIE REISE GEHT WEITER*

Mit der Gründung von „DigiB“, unserer Brenntag-Tochtergesellschaft in Amsterdam, haben wir unsere digitalen Aktivitäten gebündelt und beschleunigt und somit die digitale Reise des Brenntag-Konzerns gestartet.

Tim Lewandowski, eines der Gründungsmitglieder dieser Brenntag-Einheit, spricht über die Anfänge und jüngste Fortschritte des Teams in Amsterdam.

„Ich hatte das Glück von Beginn an Teil von DigiB zu sein – von den ersten Schritten in Berlin bis heute in Amsterdam mit einem Team, das mittlerweile gut 50 Mitarbeiter zählt. Am Anfang war es eine Herausforderung für uns, eine Struktur zu entwickeln, die eine enge Verbindung zu unserem Brenntag ‚Mutterschiff‘ unterstützt und gleichzeitig die Fähigkeit beibehält, wie ein Start-up zu handeln, um digitale Zugkraft zu erzeugen.“

DigiB ist aber nur der Anfang von Brenntags digitaler Reise. In der Chemedistribution werden digitale Services für die Marktteilnehmer ein zusätzlicher Markzugang sein. Daher hat das Unternehmen seine digitale Organisation bereits erweitert, und zwar durch die Gründung von weiteren digitalen Teams in den Regionen Asien Pazifik und Nordamerika. So können ein kontinuierlicher Austausch an Wissen und Expertise





Tim und weitere DigiB-Team-Mitglieder stehen im engen Austausch mit Brenntag-Kollegen in der Konzernzentrale in Essen und überall auf der Welt.

und globale Interaktion sichergestellt werden. DigiB will über den Tellerrand schauen und neue Pfade beschreiten.

„DigiB ist durch verschiedene Phasen gegangen und im Moment fokussieren wir uns auf das Motto LAUNCH & LEARN! Wir professionalisieren die Entwicklung unserer digitalen Tools, die auf die Unterstützung unserer Teams, die Stärkung von Geschäftsbeziehungen und das Gewinnen von neuem Geschäft abzielen. Wie ein Start-up legen wir den Fokus auf schnelle Verbesserungen und kontinuierlichen Fortschritt.“

DigiB hat bereits mehrere digitale Tools bereitgestellt, die die Unternehmensentwicklung sowie die Kommunikation verbessern. Einerseits arbeiten wir an internen Lösungen, durch die Prozesse optimiert werden, und die unser Unternehmen schneller machen, weil wir die Komplexität reduzieren. Das Team entwickelt und implementiert nicht nur durchgehend digitale Marketingprojekte mit dem Ziel der Neukundengewinnung; es hat auch verschiedene technische Tools entwickelt, um die Lagerbestandsführung zu verbessern und den Einkaufsprozess zu optimieren. Eines dieser Tools ist unser Interner Marktplatz, der in der Region Asien Pazifik im Laufe

des Jahres 2019 starten wird. Nach extern ist unser Kundenportal Brenntag Connect® von großer Bedeutung.

Neben vielen weiteren Funktionen bietet Brenntag Connect® Bestellverläufe, E-commerce-Funktionalität, schnellen und einfachen Zugriff auf unterstützende Dokumente wie Sicherheitsdatenblätter und Produktspezifikationen und neue Möglichkeiten für digitales Marketing. Schritt für Schritt werden wir so das Servicelevel, das wir unseren Kunden anbieten, erweitern. Nachdem dieses Tool bereits in unserem Bereich Life Science in der DACH Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) gestartet ist, wird es im Verlauf des Jahres auch in Nordamerika und Asien Pazifik und im Anschluss in weiteren europäischen Ländern eingesetzt werden.

Unsere Vision ist es, einen „digitalen Fußabdruck“ zu erzeugen, indem wir neuartige digitale Lösungen anbieten, die auf bereits bestehender und neuer Expertise basieren und die sowohl intern als auch von externen Partnern angefragt werden.

Tim ist stolz darauf, von Beginn an ein Teil von Brenntags digitaler Familie zu sein: „Es ist aufregend, die Früchte seiner Arbeit ernten zu können und zu

sehen, wie wichtig eine gründliche Vorbereitung und Planung für erfolgreiche digitale Lösungen ist. Seit unseren ersten Schritten in Berlin bin ich jetzt Teil des Implementierungsteams für Brenntag Connect® und sehe, dass unsere harte Arbeit Ergebnisse zeigt.“

Tim konzentriert sich nicht nur auf die optimale Bereitstellung der verschiedenen Tools; er steht ebenfalls in engem Kontakt mit den Brenntag-Kollegen der Essener Konzernzentrale. „Wir müssen sichergehen, dass die Bedeutung der Digitalisierung und das Interesse der Brenntag-Mitarbeiter eine Anlaufstelle haben. Meine Kollegen und ich werden mit all unseren Geschäftspartnern in engem Kontakt stehen. Dazu gehört das Training von Mitarbeitern, die Unterstützung von Teams in verschiedenen Ländern bei der Einführung neuer Tools und das Sammeln neuer, frischer Ideen für unsere digitalen Lösungen.“ erklärt Tim.

Als Teil dieses Programms führen DigiB-Mitarbeiter regelmäßige Trainings, Workshops und Feedbackrunden durch und unterstützen in der Einführungsphase. Außerdem halten sie Ausschau nach weiteren Ideen für zukünftige digitale Entwicklungen, die sie mit unseren digitalen Teams in Amsterdam, Nordamerika und Singapur teilen.

Das übergreifende Ziel von Brenntags digitalen Anstrengungen ist es, Prozesse zu vereinfachen und sie schneller zu machen, und das bei gleichbleibender Qualität und Sicherheit – für Brenntag und seine Partner!

»Wir müssen sichergehen, dass die Bedeutung der Digitalisierung und das Interesse der Brenntag-Mitarbeiter eine Anlaufstelle haben.«



SEGMENTE

36,9%

ANTEIL AM UMSATZ

NORDAMERIKA

Brenntag ist einer der Marktführer in Nordamerika. Wir verfügen über etwa 195 Distributionsstandorte in allen bedeutenden Industriezentren der USA. Unsere mehr als 5.100 Mitarbeiter sorgen dafür, dass unsere Kunden in der Region stets mit allen erforderlichen Produkten und Dienstleistungen versorgt werden.

in Mio. EUR	2018	2017
Außenumsatz	4.636,9	4.368,0
Rohhertrag	1.118,3	1.073,9
Operativer Aufwand	-708,7	-688,9
Operatives EBITDA	409,6	385,0

6,4%

ANTEIL AM UMSATZ

LATEINAMERIKA

Brenntag ist der einzige große, überregionale Chemiedistributeur in Lateinamerika, der mit seinem Produkt- und Dienstleistungsangebot den gesamten Kontinent abdeckt. An etwa 60 Standorten in den 18 wichtigsten lateinamerikanischen Ländern sorgen etwa 1.600 Mitarbeiter dafür, dass unsere Kunden bestens betreut werden.

in Mio. EUR	2018	2017
Außenumsatz	807,8	819,2
Rohhertrag	163,1	172,5
Operativer Aufwand	-123,2	-130,1
Operatives EBITDA	39,9	42,4

Angaben ohne alle sonstigen Segmente, in denen diverse Holdinggesellschaften und die Aktivitäten im Hinblick auf die Digitalisierung von Brenntag (DigiB) zusammengefasst sind. Außerdem ist hier das internationale Geschäft von BRENNTAG International Chemicals enthalten.

42,5%

ANTEIL AM UMSATZ

EMEA

Brenntag ist die Nummer 1 in der Chemiedistribution in EMEA. Die Region verfügt über ein umfangreiches Netzwerk von über 225 Distributionszentren. Von diesen Standorten aus versorgen unsere mehr als 7.100 Mitarbeiter die Brenntag Kunden mit den benötigten Chemikalien und Dienstleistungen.

in Mio. EUR	2018	2017
Außenumsatz	5.339,3	5.016,8
Rohhertrag	1.141,2	1.094,8
Operativer Aufwand	-755,7	-729,2
Operatives EBITDA	385,5	365,6

ESSEN
DEUTSCHLAND

SINGAPUR
REPUBLIK SINGAPUR

11,0%

ANTEIL AM UMSATZ

ASIEN PAZIFIK

Brenntag trat 2008 in den asiatisch-pazifischen Markt ein und erweiterte sein Netzwerk kontinuierlich in den darauf folgenden Jahren. Heute sind wir in über 100 Standorten in insgesamt 17 asiatischen Ländern vertreten und unsere mehr als 2.400 Mitarbeiter versorgen all unsere Kunden in der Region mit chemischen Produkten und Dienstleistungen.

in Mio. EUR	2018	2017
Außenumsatz	1.383,5	1.170,6
Rohhertrag	224,2	198,7
Operativer Aufwand	-146,3	-125,0
Operatives EBITDA	77,9	73,7

FINANZKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

		2018	2017	Veränderung in %	Veränderung in % (fx adj.)
Umsatzerlöse	Mio. EUR	12.550,0	11.743,3	6,9	10,2
Rohertrag	Mio. EUR	2.660,9	2.554,1	4,2	7,5
Operatives EBITDA	Mio. EUR	875,5	836,0	4,7	8,4
Operatives EBITDA / Rohertrag	%	32,9	32,7		
Ergebnis nach Steuern	Mio. EUR	462,3	362,0	27,7	
Ergebnis je Aktie	EUR	2,98	2,34	27,4	

KONZERNBILANZ

		31.12.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	Mio. EUR	7.694,5	7.284,8
Eigenkapital	Mio. EUR	3.301,2	2.985,7
Working Capital	Mio. EUR	1.807,0	1.510,5
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio. EUR	1.761,9	1.571,9

KONZERN-CASHFLOW

		2018	2017
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. EUR	375,3	404,5
Investitionen in langfristige Vermögenswerte (Capex)	Mio. EUR	-172,2	-148,1
Free Cashflow	Mio. EUR	525,2	440,3

AKTIENKENNZAHLEN

		31.12.2018	31.12.2017
Aktienkurs	EUR	37,70	52,77
Anzahl Aktien (ungewichtet)		154.500.000	154.500.000
Marktkapitalisierung	Mio. EUR	5.825	8.153
Streubesitz	%	100,00	100,00

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHT

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

		2018	2017	2016	2015	2014
Umsatzerlöse	Mio. EUR	12.550,0	11.743,3	10.498,4	10.346,1	10.015,6
Rohertrag	Mio. EUR	2.660,9	2.554,1	2.428,7	2.321,7	2.078,2
Operatives EBITDA	Mio. EUR	875,5	836,0	810,0	807,4	726,7
Operatives EBITDA/Rohertrag	%	32,9	32,7	33,4	34,8	35,0
Ergebnis nach Steuern	Mio. EUR	462,3	362,0	361,0	368,1	339,7
Ergebnis je Aktie nach Aktiensplit ¹⁾	EUR	2,98	2,34	2,33	2,36	2,20

KONZERNBILANZ

		31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14
Bilanzsumme	Mio. EUR	7.694,5	7.284,8	7.287,0	6.976,2	6.215,0
Eigenkapital	Mio. EUR	3.301,2	2.985,7	2.959,2	2.690,5	2.356,9
Working Capital	Mio. EUR	1.807,0	1.510,5	1.354,6	1.268,1	1.226,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio. EUR	1.761,9	1.571,9	1.681,9	1.676,1	1.409,7

KONZERN-CASHFLOW

		2018	2017	2016	2015	2014
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. EUR	375,3	404,5	539,9	593,7	369,7
Investitionen in langfristige Vermögenswerte (Capex)	Mio. EUR	-172,2	-148,1	-141,1	-130,1	-104,8
Free Cashflow ²⁾	Mio. EUR	525,2	440,3	641,4	764,3	521,4

KENNZAHLEN ZUR BRENNTAG-AKTIE

		31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14
Aktienkurs	EUR	37,70	52,77	52,80	48,28	46,51
Anzahl Aktien (ungewichtet) ¹⁾		154.500.000	154.500.000	154.500.000	154.500.000	154.500.000
Marktkapitalisierung	Mio. EUR	5.825	8.153	8.158	7.459	7.186
Streubesitz	%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

¹⁾ Im Rahmen eines Aktiensplits wurde die Anzahl der Aktien im dritten Quartal 2014 von 51,5 Millionen Stück auf 154,5 Millionen Stück erhöht. Das Ergebnis je Aktie, der Aktienkurs und die Anzahl der Aktien wurden rückwirkend an den Aktiensplit angepasst.

²⁾ Berechnung auf Basis des operativen EBITDA.

IMPRESSUM UND KONTAKT

HERAUSGEBER

Brenntag AG
Messeallee 11
45131 Essen
Telefon: +49 (0) 201 6496 1141
Fax: +49 (0) 201 6496 2003
E-Mail: info@brenntag.de
Internet: www.brenntag.com

KONTAKT

Brenntag AG
Corporate Finance & Investor Relations
Thomas Langer, Diana Alester, René Weinberg
Telefon: +49 (0) 201 6496 1141
Fax: +49 (0) 201 6496 2003
E-Mail: IR@brenntag.de

KONZEPT UND TEXT

Brenntag AG
Corporate Finance & Investor Relations
Diana Alester

GESTALTUNG

MPM Corporate Communication Solutions
Untere Zahlbacher Straße 13
55131 Mainz
Telefon: +49 (0) 61 31 95 69 0
Fax: +49 (0) 61 31 95 69 112
E-Mail: info@mpm.de
Internet: www.mpm.de

DRUCK

Woeste Druck + Verlag GmbH & Co. KG, Essen



HINWEIS ZUM MAGAZIN

Dieses Magazin liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen gilt die deutsche Fassung.

RUNDUNGSHINWEIS

Bei der Verwendung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können aufgrund kaufmännischer Rundung geringe Abweichungen auftreten.

DISCLAIMER

Dieses Magazin enthält möglicherweise bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der Brenntag AG und anderen derzeit verfügbaren Informationen beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannt Risiken und Ungewissheiten sowie sonstige Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistung der Gesellschaft wesentlich von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen. Die Brenntag AG beabsichtigt nicht und übernimmt keinerlei Verpflichtung, derartige zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Brenntag AG

Corporate Finance & Investor Relations
Messeallee 11
45131 Essen
Deutschland

Telefon: +49 (0) 201 6496 1141

Fax: +49 (0) 201 6496 2003

E-Mail: IR@brenntag.de