

Chemiehandel: Optimismus und neue Ideen

Positive Bilanz für 2011 – Viel Engagement rund um die Belange der Branche

Die deutsche Chemiehandelsbranche zeigt sich mit dem Verlauf der Geschäfte im Jahr 2011 zufrieden. Um einen tieferen Einblick in die Situation der Branche geben zu können, hat im März ein Round-Table-Gespräch mit dem Vorstand des VCH (Verband Chemiehandel) in Köln stattgefunden. Die Gesprächsteilnehmer waren Uwe Klass (Präsident), Robert Späth (stv. Präsident und Schatzmeister), Volker Seebeck (stv. Präsident und Vorsitzender FA Außenhandel), Axel Lenz (Vorsitzender FA Binnenhandel), Jens Raehse (Vorsitzender FA Chemiehandel und Recycling), die Vorstandsmitglieder Thorsten Harke, Birger Kuck und Uwe Schültke, Peter Steinbach (geschäftsführendes Vorstandsmitglied) und Ralph Alberti (Verbands-Geschäftsführer). Für CHEManager hat Dr. Birgit Megges an dem Gespräch teilgenommen.



CHEManager: Wie würden Sie die Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 beschreiben?

U. Klass: Alle Informationen und Zahlen, die wir von unseren Mitgliedsfirmen für das Jahr 2011 sammeln konnten, erlauben es uns, von einem positiven Bild zu sprechen. Wir haben im letzten Jahr deutliche Umsatzsteigerungen verzeichnen können, sowohl im Binnen- als auch im Außenhandel. Wir haben in Summe einen Mengenabsatz erreicht mit einem Plus, der in etwa in Summe bei 8,7% liegt. Hier muss aber ein wenig differenziert werden: Diese

entwickelt hat, als wir das vorhergesehen haben.

B. Kuck: Wir haben auch in den Übersee-Märkten ein deutliches Anziehen der Abnahmen festgestellt. Es gibt einige Märkte, beispielsweise in Mittel- und Südamerika, die sich erstaunlich positiv entwickelt haben. Die Wirtschaft in Brasilien boomt. Und davon profitiert der deutsche Chemie-Groß- und Außenhandel vor allem in den Bereichen Agrochemie und Pharma. Die Industriechemikalien werden zunehmend in ausreichender Menge vor Ort produziert. Aber

modities nicht verbessert. Das liegt auch daran, dass es in dem Bereich schwierig ist, Preissteigerungen in einer respektablen Zeit weiterzugeben. Bei Spezialitäten ist es besser gelaufen. Auffallend positiv war für uns die Entwicklung der Spezialitäten im 1. Halbjahr, was leider im 2. Halbjahr nicht fortgeführt werden konnte. Schließlich war die Entwicklung insgesamt positiv.

Wie sieht es im Hinblick auf die Kontinuität des Geschäftes aus? Werden die Verträge kurzfristiger geschlossen?

V. Seebeck: Wenn wir die letzten sechs Monate angucken, müssen wir schon von einer Zurückhaltung sprechen. Die Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung des Geschäftsverlaufs aufseiten vieler Kunden führte dazu, dass anstatt der üblichen Verträge entweder geringere Mengen oder kürzere Laufzeiten vereinbart wurden. Auch wenn das erste Quartal einen guten, stabilen Geschäftsverlauf zeigt, so haben sich noch lange nicht alle Verunsicherungen in Luft aufgelöst. Grundsätzlich habe ich aber den Eindruck, dass alle Marktteilnehmer aus der Krise 2008/2009 ihre Lehren gezogen haben und deutlich besser vorbereitet sind.

War der Start ins neue Jahr dementsprechend auch schlechter?

Haben sich Commodities und Spezialchemikalien durchweg unterschiedlich entwickelt?

U. Klass: Die Commodities unterliegen generell permanenten Schwankungen. Das hängt mit der Verfügbarkeit der Produkte bzw. der Koppelpro-

dukte zusammen. Die Schwankungen sind wiederkehrend, und mit denen müssen und können wir leben.

B. Kuck: Traditionell sind die Margen bei den Spezialitäten höher. In dem Bereich hat der Chemiehandel nicht nur die Lager-, die Logistik- und vielleicht noch eine Dienstleistungsfunktion, in dem er die Ware abfüllt, sondern er ist vor allem Berater seiner Kunden, wie z.B. in der Produktentwicklung. Das schlägt sich dann in den Margen der Produkte nieder.

U. Schültke: Die Margensituation hat sich gegenüber 2010 bei den Com-

T. Harke: Ein Problem, das speziell den Außenhandel betrifft, sind die Währungsschwankungen, die wir im letzten Jahr durch die Eurokrise hatten. Sobald die Währungskurse sich ändern, reagieren die Marktpreise. Im Extremfall ist eine Ware schon nicht mehr wettbewerbsfähig, wenn sie noch unterwegs ist. Ganz unabhängig davon, ob der Außenhändler mehr im Ex- oder Importgeschäft tätig ist, ist die Planbarkeit des Geschäftes dadurch viel schwieriger geworden.

A. Lenz: Wenn man an die Perspektive denkt, dann sehen wir mit Sorge auch auf die veränderte Energiepolitik. Die Chemieproduktion ist sehr energieintensiv. Deshalb müssen wir damit rechnen, dass sich die Energiepreise auf unsere Marge auswirken und Probleme verursachen werden.

Wie hat sich das Recycling-Geschäft im letzten Jahr entwickelt?

J. Raehse: Mit dem Recycling können wir sicherlich sehr zufrieden sein. Die Position der Recycler ist stärker geworden; es wird viel mehr zum Recycling gebracht als noch vor einigen Jahren. Ich würde sogar von einer kleinen Strukturveränderung reden. Die Lohndestillation ist sehr viel bedeutender geworden als früher. Das hat verschiedene Gründe: Die wichtigsten meiner Meinung nach sind die Qualitätsverbesserungen, die wir im Recycling in den letzten Jahrzehnten durchgeführt haben. Dadurch haben die Abfallerzeuger viel mehr Vertrauen in die zurückgewonnene Qualität erlangt. Ein anderer Punkt ist sicherlich, dass die Recycler versucht haben, ihr Risiko, das sie durch die drastischen Preisschwankungen im letzten Jahr hatten, zu minimieren, indem sie nicht mehr in Vorleistung getreten sind mit Produkten, die sie nachher schlecht oder nur noch sehr billig wieder verkaufen konnten. Letzten Endes sehen wir auch, dass die Zahl der Händler, die sich mit dieser Problematik beschäftigen, weiter ansteigt. Ich denke, wir können sehr zuversichtlich sein.

Im letzten Jahr war die Rede von logistischen Engpässen. Ist das immer noch der Fall?

U. Klass: Ja und nein, das müssen wir ein bisschen differenzieren. Der

Wir sehen mit Sorge auf die veränderte Energiepolitik.

Axel Lenz, CVM Chemie-Vertrieb Magdeburg

Platzhandel arbeitet primär mit eigenem Fuhrpark und kann damit sicherlich vorhandene Versorgungslücken schließen und Engpässe kompensieren. Anders sieht es im Spezialitätenhandel aus, in dem man intensiver auf Logistikunternehmen angewiesen ist.

V. Seebeck: Im internationalen Geschäft kommt es vielmehr auf die Transportart bzw. die Route an. Grundsätzlich herrschen im Seeverkehr Überkapazitäten. Wann immer sie aber durch von Piraten betroffenes Seegebiet fahren, steigen die Kosten für Versicherung und Schutzmaßnahmen. Es ist kein Problem der Verfügbarkeit, sondern der Kosten, und in der Regel sprechen wir hierbei von Commodities, die ohnehin schon unter Margendruck stehen.

Ist die Schiene eine Alternative zum Transport auf der Straße?

R. Späth: In den letzten Jahrzehnten haben wir durch unflexibles Verhalten der Bahn sehr viel Verkehr wieder zurück auf die Straßen gebracht, weil es die schnellere und günstigere Alternative war. Das versuchen wir,

Die Position der Recycler ist stärker geworden.

Jens Raehse, Rabochem

auch als Verband, wieder ein bisschen zurückzunehmen, auch im Hinblick auf die in Zukunft sicherlich enger werdenden Kapazitäten auf der Straße. Es läuft ein Projekt mit DB Schenker Rail, wieder mehr Gefahrgut auf die Schiene zu bringen. Unser Ziel ist es, den Einzelkesselwagen-Zustellungsverkehr als attraktive Alternative unter den Händlern zu verbreiten.

Wie sieht das Projekt aus?

R. Späth: Einige Unternehmen testen gerade, ob die Flexibilität von DB Schenker Rail gegeben ist. Die Zusagen sind vorhanden. Aber es wird erst die Praxis zeigen, ob es tatsächlich funktioniert. Es ist sehr viel Logistik im Einzelwagenverkehr notwendig, weil die Streckenführung über sämtliche Rangierbahnhöfe und Güterverteilzentren läuft.

U. Klass: Das Problem ist nicht nur der häufig abgeschnittene Gleisanschluss, sondern es muss auch eine Infrastruktur zum Entladen der Kesselwagen wiederhergestellt oder erstmalig aufgebaut werden. Somit sind Maßnahmen erforderlich, deren Amortisation jedes Unternehmen für sich selbst durchrechnen muss.

Welche Vorteile bringt der Schienenverkehr gegenüber der Straße?

R. Späth: Eine Entlastung ist für uns schon gegeben, wenn zu einem wett-

Auffallend positiv war für uns die Entwicklung der Spezialitäten im 1. Halbjahr.

Uwe Schültke, Brenntag

bewerbsfähigen Preis und insbesondere planbar zu bestimmten Zeiten eine entsprechende Zustellung erfolgen kann. Das muss nicht sehr kurzfristig sein, da es bei den Mengen meist um die Lagerversorgung geht.

P. Steinbach: Die Lieferung im Kesselwagen kann zudem in der Regel besser geplant werden. Die Planbarkeit auf der Straße ist durch das hohe Verkehrsaufkommen immer weniger gegeben. Wenn beispielsweise ein Tankzug mit Verspätung ankommt, steht der Fahrer unter

R. Alberti: Wir haben uns immer wieder Gedanken darüber gemacht, was der Chemiehändler tun muss, um die Verwendung eines Produktes sicherzustellen. Da ist unsere Position, dass es grundsätzlich nach wie vor die Aufgabe des Verwenders selber ist, die Produkte so einzusetzen, wie sie nach ihren Spezifikationen auch vorgesehen sind. Eine aktive Nachforschungspflicht, ob ein Kunde die Spezifikationen auch tatsächlich einhält, würde aus meiner Sicht die Pflichten des Handels übersteigen. Die Verantwortung sollte in der Regel beim Verwender liegen. Diese Regel schließt natürlich mit ein, dass auch der Chemiehändler bei sensiblen Produkten den Kunden und die Verwendung der Produkte genauer betrachtet.

Druck, und es muss sofort entleert werden. Ein Kesselwagen verbleibt erst einmal auf dem Firmengelände, und die Entleerung kann geschehen, wenn es am besten in den betrieblichen Ablauf passt.

U. Klass: Was den Bahnversand dann des Weiteren auch noch komfortabler gestaltet, sind die Volumina, die wir mit einer Fuhre übernehmen können. Kesselwagen fassen heute bis zu 65 t eines Produktes, das in einer Kammer untergebracht ist.

Es ist die Aufgabe des Verwenders selber, die Produkte so einzusetzen, wie sie nach ihren Spezifikationen auch vorgesehen sind.

Ralph Alberti, VCH

Dadurch hat der Betrieb nur eine Eingangskontrolle. Bei der gleichen Menge wären Tanklastzüge mit mindestens zehn Kammern erforderlich, die getrennt untersucht werden müssten.

REACH befindet sich in einer weiteren Phase. Wie ist der Stand der Dinge?

P. Steinbach: Wir werden auch in den nächsten Jahren im Wesentlichen damit beschäftigt sein, das umzusetzen, was die REACH-Verordnung vorgibt. Eine Erkenntnis, die langsam durchgreift, ist, dass zumindest bisher über die Registrierung erst wenige Stoffe vom Markt genommen werden mussten, weil der Registrierungsantrag zu hoch war. Bei der Zulassung, die nun mehr in den Vordergrund tritt, sieht das anders aus. Die Volumina sind oft nicht so groß, dass sich ein Zulassungsverfahren, das mit extremem Aufwand verbunden ist, lohnt. Insoweit werden über das Zulassungsverfahren wohl mehr Stoffe vom Markt genommen werden als über das Registrierungsverfahren.

Gibt es ein Thema, bezogen auf REACH, mit dem sich der Verband am meisten beschäftigt?

P. Steinbach: Ja, das zentrale Thema, mit dem wir uns nach wie vor auseinandersetzen, ist das der „Kommunikation in der Lieferkette“. Wir sind, wie im letzten Jahr schon angesprochen, auf dem Weg von einem Sicherheitsdatenblatt zum Sicherheitsdatenbuch. Es geht dabei aber nicht nur darum, dass es Bücher sind, sondern auch darum, dass es Bücher ohne Struktur, ohne einheitliche Informationslinien sind. Und insoweit gibt es eine Vielzahl von Initiativen zur Nachbesserung. Ob das gelingen wird, ist aus heutiger Sicht offen.

R. Späth: Wobei die Systeme zurzeit eher im Fluss sind. Es gibt viele Firmen, viele Projekte, die sich mit diesem Thema befassen, sodass man eigentlich nicht vor Herbst dieses Jahres mit wirklich praktischen Lösungen rechnen kann. Wir versuchen, gute Lösungen im Hinblick auf die Praktikabilität für den Kunden bzw. für den Anwender zu finden.

Um bei rechtlichen Themen zu bleiben: Wie steht der Verband zur Diskussion um die Produktverantwortung in der Lieferkette?

Wir haben im letzten Jahr deutliche Umsatzsteigerungen verzeichnen können.

Uwe Klass, CG Chemikalien

8,7%, die sind ausschließlich im Außenhandel erzielt worden. Der Platzhandel ist mit einem schwachen Minus von 0,7% auf dem Niveau von 2010 geblieben. Alles in allem hat sich in 2011 die Situation in allen Unternehmen in Anbetracht der zurückliegenden Krise wieder stabilisiert. Das zeigt sich auch in einer positiven Entwicklung bei der Anzahl der Mitarbeiter. Auch hier haben wir ein Wachstum von knapp 3% zu verzeichnen.

V. Seebeck: Allerdings war 2011 kein homogenes Jahr, die erste und die zweite Jahreshälfte waren sehr unterschiedlich. Wir hatten eine dynamische Entwicklung und starke Konjunktur im 1. Halbjahr. Das 3. Quartal war schon deutlich schwächer und das 4. Quartal stark rückläufig, sowohl im Platz- als auch im Außenhandel. Grund dafür waren Verunsicherungen durch die Finanzkrise und der dadurch bedingte starke Abbau von Lagerbeständen. Wenn wir die Entwicklungen europäisch betrachten, gab es Unterschiede in den Regionen: Wir hatten in der Türkei und in Polen sehr starke Zuwachsraten und eine sehr positive Geschäftsentwicklung für viele unserer Mitgliedsfirmen. In Südeuropa sind die Märkte durch die Bank wesentlich schwächer als in den Vorjahren. Es herrscht weiterhin große Verunsicherung über die weitere Entwicklung in diesen Märkten. Insgesamt kann aber festgehalten werden, dass sich die Konjunktur besser

Wir haben in den Übersee-Märkten ein deutliches Anziehen der Abnahmen festgestellt.

Birger Kuck, Biesterfeld

entwickelt hat, als wir das vorhergesehen haben.

sich gegenüber 2010 bei den Com-

R. Späth: Es war für uns unerwartet, dass das Geschäft im Dezember derart abbricht. Aufgrund dieser extremen Situation sind auch die Erwartungen für das 1. Quartal 2012 gesunken. Allerdings muss man auch sehen, dass wir dieses 1. Quartal mit einem hervorragenden und außergewöhnlichen 1. Quartal des Vorjahres vergleichen – das sieht natürlich auf den ersten Blick erst einmal schlecht aus. Im Grunde genommen können wir aber mit dem Geschäft im Januar und Februar zufrieden sein.

Gibt es noch andere negative Einflüsse auf Ihre Geschäfte?

Informationen das Produkt einsetzt, z.B. CKW-haltige Lösemittel in offenen Anlagen, dann wird dieser Kunde sicherlich nicht mehr beliefert. Aber ich glaube, im Großen und Ganzen müssen wir davon ausgehen, dass der Kunde sich auch an unsere Informationen, die wir ihm geben, hält. Wir haben Responsible Care, wir haben Ethic Rules, wir haben alle möglichen Vorschriften ... und wenn jemand etwas anderes tut als das, was wir kontrollieren können, dann liegt das sicherlich auch zum größten Teil außerhalb unserer Einflussnahme.

U. Schüttke: Wenn man bei einem Produkt, das keinen Regularien der Abgabe unterliegt, alle Informationen weitergibt und darauf hinweist, dass ausschließlich der industrielle und kosmetische Einsatz möglich ist, ist das schon eine zusätzliche Maßnahme. Das große Problem ist es letztendlich, wenn kriminelle Energie dahintersteckt. Dann ist es ganz schwer, das zu verhindern. Im Übrigen betrifft diese kriminelle Energie nicht nur den Hersteller oder Händler von Chemikalien. Auch Kontrollinstanzen werden kritisch hinterfragt, ob es genügt, immer nur angemeldet die Firmen zu überprüfen.

T. Harke: Gerade der Chemiehandel liefert häufig kleine Mengen an Kunden aus. Für jede kleine Lieferung detektivische Nachforschungen zu betreiben, ist im Prinzip unmöglich. Hinzu kommt, dass die Kunden teilweise sehr verschlossen sind, was die Anwendung der von ihnen bezogenen Produkte angeht. Dies fällt häufig unter das Betriebsgeheimnis. Der Einkauf ist entweder nicht berechtigt, hier Auskünfte zu erteilen, erteilt diese bisweilen aus einkaufstaktischen Gründen nicht oder weiß bei größeren Firmen z.T. auch gar nicht, wozu die von ihm eingekauften Produkte verwendet werden.

R. Späth: Der Chemiehandel hat immer mehr mit diesen Dingen zu tun, sei es der Bereich Explosivstoffe, die Drogenausgangsstoffkontrolle, Zollbestimmungen im Außenhandel, Regularien in den Bereichen Food, Feed, Pharma usw. Das bedeutet, es werden auch immer höhere Qualifikationsanforderungen an das Personal gestellt. Das heißt, die Unternehmen müssen selbst immer mehr in das Know-how des Personals investieren. Es gibt die klare Tendenz, dass Behörden solche Kontrollen dem Handel andienen, weil sie aufgrund des Personal Mangels gar nicht mehr in der Lage sind, die not-

immer mehr leisten zu können. Es gibt aber auch Grenzen.

Wie bewältigt Ihr Personal die höheren Anforderungen?

T. Harke: Die Schulungsanforderungen sind wie gesagt in den letzten Jahren enorm gestiegen. Wir müssen die Mitarbeiter in immer kürzeren Zeitabständen zu Schulungen

lungen an – und der Bedarf ist erheblich. Das ist auch durchaus für uns eine neue Situation, die Mitarbeiter nicht nur erstmalig zu neuen Themen zu schulen, sondern kontinuierlich die Nachschulungen auf Vordermann zu halten.

Sie haben nun bereits das Thema Personal angesprochen. Gibt die Personalsituation in Deutschland

steigt. Das Delta zu schließen, wird in den nächsten Jahren ganz schwierig werden. Damit muss sich auch der Chemiehandel auseinandersetzen.

Was wollen Sie tun, um den Chemiehandel für Bewerber attraktiver zu gestalten?

P. Steinbach: Wir fangen jetzt an, daran intensiver zu arbeiten. Der Chemiehandel ist wahrscheinlich für manchen guten Schüler nicht die Traumbranche und zieht deshalb den Kürzeren gegenüber dem Wettbewerb. Sicher spielt dabei die Gehaltsstruktur eine Rolle, aber auch das Image. Insoweit wird das eine Herausforderung für die nächsten Jahre sein. Wir sind jetzt als Verband unter dem Schlagwort „Azubi-rekrutierung“ gefordert, das aufzuarbeiten. Wir prüfen, was wir tun können, um die Firmen zu unterstützen.

uns die Erfahrung unserer älteren Mitarbeiter, und wir haben die Schwierigkeit, das den jungen Leuten innerhalb von drei Jahren zu vermitteln.

U. Schüttke: Man sieht auch, dass sich einige Firmen bereits Gedanken gemacht haben. Der Kampf um die Nachwuchskräfte und Auszubildenden ist größer geworden. Es gibt

rung. Es gibt riesige Werke, gerade in Sachsen-Anhalt, und Tausende bangen um ihre Arbeitsplätze. Damit setzt sich wahrscheinlich der Trend fort, dass gerade die jungen Leute abwandern und dadurch Probleme entstehen.

Wie sind die geschäftlichen Aussichten für den Chemiehandel in den kommenden Monaten?

Die Planbarkeit des Geschäftes ist viel schwieriger geworden.

Thorsten Harke, Harke Chemicals

melden. Was ein einzelner Verkäufer, wenn er heute einen Verkauf unterschreibt, an Verordnungen, Auflagen, Regulierungen usw. im Kopf haben muss, das ist enorm. Ich finde es durchaus berechtigt, wenn ein Verkäufer sich beschwert, dass

auch dem Chemiehandel Anlass zur Sorge?

U. Klass: Sowohl der Mangel an Bewerbern als auch die Qualifikation der Bewerber ist ein Problem. Wir sind es gewohnt, einen Großteil un-

Asien ist nach wie vor die Wachstumsregion.

Volker Seebeck, Helm

Beispiele, dass Firmen z.B. Auslandsaufenthalte in die Ausbildung einbauen oder dass sie eine Arbeitsplatzgarantie nach der Ausbildung aussprechen. Da muss sich der Chemiehandel, unabhängig von dem Gehalt, auch etwas einfallen lassen.

Gibt es noch weitere Probleme, die den Chemiehandel beschäftigen?

T. Harke: Neben REACH gibt es so einige Problembereiche, die ich gerne anreißen würde:

Beispielsweise der Biozid-Bereich, der immer weiter verschärft wird. Der Aufwand für die Registrierung ist oft von den Marktergebnissen her kaum zu bezahlen, und ich bin mir sicher, dass viele weitere Produkte wegfallen werden. Ein Beispiel ist die Schwimmbadchemie, die Märkte sind dabei einfach zu geringmargig.

Ein anderes Thema ist die Umsatzsteuer. Die zukünftig geforderten Umsatzsteuer-Gelagensnachweise stellen einen erheblichen Papieraufwand dar und müssen so zeitnah geliefert werden, dass man den Kunden geradezu hinterherlaufen muss, um rechtzeitig eine Unterschrift zu bekommen. Sonst muss man auf einmal 19% Umsatzsteuer nachzahlen, die man überhaupt nicht schuldet.

Der nächste Bereich ist die Störfallverordnung. Jedes Jahr werden zusätzliche Produkte aufgenommen, bestehende Produkte in höhere Risikoklassen gestuft sowie die Mengenschwellen für Lagerungen heruntersetzt. Es wird immer schwieriger, Produkte zu lagern und auch Orte zu finden, an denen man überhaupt noch lagern kann. Das macht inzwischen sehr große Probleme in der Lagerhaltung.

Ein ganz anderer Punkt sind die zunehmenden Probleme mit den Zahlungszielen von Großkonzernen. Bisweilen werden 90 oder gar 120 Tage gefordert, und es drängt sich der Eindruck auf, dass Lieferanten aufgrund der Finanzkrise mehr und mehr als Banken „missbraucht“ werden sollen.

A. Lenz: Was uns in Ostdeutschland gerade sehr beschäftigt, ist die vorzeitige Beendigung der Solarförde-

U. Klass: Ich persönlich rechne in diesem Jahr mit einem außerordentlich verhaltenen Wachstum. Was den Binnenhandel betrifft, wäre ich sogar zufrieden, wenn wir das Niveau, das wir im letzten Jahr hatten, mengenmäßig in diesem Jahr wieder erreichen.

V. Seebeck: Die Aussichten sind sicherlich unterschiedlich. Die große Krise von 2008/2009 ist überwunden, die politischen Konjunkturmaßnahmen ausgelaufen. Aus der vermeintlich kleineren Krise 2011 muss die Konjunktur nun allein herausfinden. Im internationalen Geschäft sehen wir unterschiedliche Themen: Asien ist nach wie vor die Wachstumsregion. Lateinamerika entwickelt sich gut. Und in Amerika erleben wir einen Hype um das Schiefergas. Im Großen und Ganzen erwarte ich eine Entwicklung auf Vorjahresniveau.

Allerdings können wir uns schon jetzt darauf einstellen, dass sich in den kommenden Jahren die internationalen Warenströme weiter ändern werden. Der Nahe Osten wird sich noch stärker auf Asien als Absatzregion ausrichten müssen, denn die in Nordamerika angekündigten Neuanlagen auf Basis von Schiefergas – selbst wenn nur ein Teil davon realisiert wird – werden im großen Maße in den Export gehen. Besonders Ethylenderivate werden verstärkt über den Atlantik nach Europa kommen.

U. Schüttke: Für Brenntag weltweit erwarten wir noch weiteres Wachstum. Aber man muss das nach Kontinenten unterscheiden. In Europa erwarten wir kein besonderes organisches Wachstum. Dafür arbeiten wir an Effizienzen bei bestehenden Geschäften oder an der Ausweitung der Dienstleistung. Wir wollen in die Wachstumsmärkte wie Asien investieren – auch durchaus mit weiteren Akquisitionen.

T. Harke: Meiner Meinung nach wird es in diesem Jahr im Bereich der Spezialchemikalien keinen drastischen Einbruch geben, aber auch keinen großen Zuwachs. Wir erwarten ein Ergebnis, das in etwa an das Vorjahresergebnis heranreicht.

www.vch-online.de

chemanager-online.com/tags/chemiehandel



Hinterer Reihe v. l. n. r.: Peter Steinbach (VCH); Uwe Klass (CG Chemikalien); Axel Lenz (CVM Chemie-Vertrieb Magdeburg); Ralph Alberti (VCH); Thorsten Harke (Harke Chemicals)

Vorderer Reihe v. l. n. r.: Birger Kuck (Biesterfeld); Robert Späth (CSC Jäklechemie); Uwe Schüttke (Brenntag); Jens Raehse (Rabochem); Volker Seebeck (Helm)

er das neben dem normalen Tagesgeschäft gar nicht alles bewältigen kann. Man muss sicherlich aufpassen, dass die Menschen nicht überfordert werden. Dafür ist REACH das beste Beispiel.

P. Steinbach: Das kann ich mit einem Beispiel unterstreichen: Immer wieder steht ein Unternehmen plötzlich vor der Situation, dass es seinen REACH-Experten verliert und einen schnellen Ersatz benötigt. Die

serer Mitarbeiter in unserem Unternehmen selbst auszubilden. Wir stellen aber fest, dass ganz einfach die schulische Basis bei diesen jungen Menschen fehlt.

T. Harke: Genau das führt zu einem erheblich höheren internen Aufwand. Man ist durch geringere Bewerberzahlen gezwungen, auch weniger qualifizierte Bewerber zu nehmen. Der Aufwand, diese intern auf den notwendigen Stand zu bringen, ist erheblich größer als früher.

P. Steinbach: Meiner Meinung nach ist es ein Dreifachproblem. Das Erste, diese mangelnde Ausbildungsreife im Sinne von Grundfertigkeiten – Lesen, Schreiben, soziales Verhalten usw.; das Zweite, dass die Zahl der Jugendlichen zurückgeht. Und das dritte Problem ist, dass von den Bewerbern immer weniger geeignet sind, weil der Anspruch an die Qualifikation der Jugendlichen

Dies kann eine spezielle Web-Seite sein etc. Wir stehen dabei mit unseren Arbeiten aber noch am Anfang.

R. Späth: Ein Punkt ist sicherlich, dass wir die Vielseitigkeit der Bran-

Unser Ziel ist es, den Einzelkesselwagen-Zustellungsverkehr als attraktive Alternative unter den Händlern zu verbreiten.

Robert Späth, CSC Jäklechemie

che besser darstellen müssen, um die Attraktivität zu erhöhen. Der Chemiehandel hat mit allen Branchen zu tun. Es gibt eine breite Abnehmerbranche, den Binnenhandel, den Außenhandel ...

U. Klass: ... und es geht nicht nur um die kaufmännischen Bereiche. Wir benötigen Fachleute, um eine vernünftige Beprobung sicherzustellen, QS-Systeme zu führen etc. Da fehlt

Über das Zulassungsverfahren werden wohl mehr Stoffe vom Markt genommen werden als über das Registrierungsverfahren.

Peter Steinbach, VCH

wendigen Kontrollen flächen-deckend durchzuführen. Wir stellen uns aber dem Thema und investieren in genau dieses Know-how, um

„nachwachsenden“ Mitarbeiter müssen aber komplett neu eingearbeitet werden. Deshalb bietet der Verband jetzt REACH-Grundschu-

BUSINESSPARTNER CHEManager

CHEMIKALIEN

Valsynthese – Die Chemie stimmt!
Kundensynthese im Bereich der Phosgenchemie

Société Suisse des Explosifs Group
VALSYNTHESE SA Fabrikstrasse 48 / 3900 Brig / Schweiz
T +41 27 922 71 11 / info@valsynthese.ch / www.valsynthese.ch

COMPLIANCE

DR. MACH
CHEMICAL COMPLIANCE & COMPETENCE

REACH / CLP / Kosmetische Mittel
Wir kümmern uns um Ihre Pflichten!
www.mach-chemguide.com

YOUR CHEMGUIDE FOR SAFE SOLUTIONS

ANLAGENTECHNIK

Pharmawasser – Prozesswasser
Laborwasser – Reinstwasser

Kompromisslos in Qualität
Konsequent im Detail
Flexibel im Design

www.werner-gmbh.com
Werner
REINSTWASERTECHNIK