

Von Wandel geprägt

Chemiedistributoren zwischen Herausforderungen und Chancen

Die Podiumsdiskussion „Gemeinsam Herausforderungen annehmen“ bei der Handelsblatt Jahrestagung Chemie 2026 Ende Mai in Berlin befasste sich mit der Frage, wie Distributoren als essenzielle Partner in der chemischen Liefer- und Wertschöpfungskette agieren. Denn die moderne Chemiedistribution ist weit mehr als reiner Chemikalienhandel: Sie verbindet Hersteller und Kunden, globale Beschaffungsmärkte und lokale Anwendungen. Chemiedistribution setzt sich dafür ein, dass Produkte verfügbar bleiben und gewährleisten regulatorische Sicherheit. Zunehmend stehen auch Nachhaltigkeit, Digitalisierung und technische Beratung im Vordergrund. In einem Umfeld, das von geopolitischen Spannungen, volatilen Lieferketten, steigenden Compliance-Anforderungen und strukturellen Veränderungen in der Chemieindustrie geprägt ist, wächst die Bedeutung von Distributoren als Schnittstelle und Problemlöser entlang der Wertschöpfungskette. CHEManager hat Branchenexperten verschiedener Chemiedistributionsunternehmen gefragt, wie und bei welchen Themen sich Distributoren positionieren sollten, um in der chemischen Wertschöpfungskette eine zunehmend wichtige Rolle zu spielen. So wird in den Statements auf dieser und der folgenden Seite die veränderte Rolle der Chemiedistributoren beleuchtet und klargestellt, welche Veränderungen bereits eingetreten sind und welche bevorstehen. Mehrere der Befragten betonen, dass Chemiedistribution heute nicht mehr allein über Reichweite, Lagerhaltung und Logistik definiert wird. Entscheidend werden vielmehr Marktnähe, Anwendungskompetenz, verlässliche Partnerschaften und die Fähigkeit, Wissen über Produkte, Branchen, Regularien und Kundenbedürfnisse in konkrete Lösungen zu übersetzen. Damit verschiebt sich das Rollenverständnis vom klassischen Händler zum aktiven Mitgestalter resilienter, effizienter und nachhaltiger Wertschöpfungsketten. Auch digitale Prozesse, Datenkompetenz und Künstliche Intelligenz gewinnen an Bedeutung, um Märkte besser zu verstehen, Abläufe zu beschleunigen und Kunden sowie Lieferanten gezielter zu unterstützen. Lesen Sie im Folgenden die ausführlichen Statements.



Vom Lieferanten zum Wachstumspartner

Christoph Garbotz,
Geschäftsführer DACH & SEE, IMCD

In Zeiten geopolitischer Spannungen, unterbrochenen Lieferketten und wirtschaftlicher Unsicherheit, wird eines immer deutlicher: Distributoren müssen heute eine deutlich strategischere Rolle in der chemischen Wertschöpfungskette einnehmen als noch vor wenigen Jahren. Zuverlässige Logistik, effiziente Lagerhaltung und Produkte von A nach B zu liefern, reichen längst nicht mehr aus. Kunden und Lieferanten erwarten heute Partner, die Marktveränderungen frühzeitig erkennen, Orientierung in einer zunehmend komplexen Welt bieten, mit lokaler Expertise unterstützen und Innovationen beschleunigen. Echter Mehrwert entsteht heute durch das Zusammenspiel von tiefem Marktverständnis, technischer Expertise und guter Supply Chain Performance.



„Unsere Aufgabe geht heute weit über den Warenfluss hinaus.“

Das gilt insbesondere für die Themen Nachhaltigkeit, regulatorische Anforderungen und Digitalisierung. Diese Herausforderungen lassen sich nicht allein bewältigen. Die Distribution ist genau in der Schlüsselposition, Akteure entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu vernetzen, Wissen zu bündeln und globale Entwicklungen in praxisnahe lokale Lösungen zu übersetzen.

IMCD baut seit über drei Jahrzehnten genau dieses Modell auf: Unsere Spezialisten der DACH & SEE Region nutzen sowohl unser globales Netzwerk von mehr als 5.200 Mitarbeitenden, unsere lokalen Anwendungslabore sowie KI-gestützte Tools, um schneller die richtigen Lösungen zu liefern. Die KI-gestützte Plattform MyIMCD bereitet dabei ein nahtloses Omnichannel-Kundenerlebnis und die intelligente Sales-Enablement-Lösung SalesAssistant unterstützt unsere Teams mit fundiertem Produkt- und technischem Fachwissen. Mit Blick auf die Zukunft bin ich davon überzeugt, dass die erfolgreichsten Distributoren die sein werden, die Agilität mit Fachkompetenz verbinden, in Menschen, technische Expertise und digitale Lösungen investieren und gleichzeitig mit lokaler Präsenz sowie resilienten Liefernetzwerken überzeugen. Unsere Aufgabe geht heute weit über den Warenfluss hinaus: Wir helfen unseren Partnern, innovative Lösungen zu entwickeln, zu wachsen und gemeinsam erfolgreich zu sein. ■

Tempo, Größe und Partnerschaft zählen

Lars Wallstein, CEO,
Oqema

In einer hoch dynamischen und komplizierter gewordenen Welt ist es wichtig, kritische Größe beziehungsweise Relevanz für Kunden und Lieferanten zu haben. Gleichzeitig ist eine enorme Reaktions- und Anpassungsgeschwindigkeit an den Tag zu legen. Das Wissen um Angebot und Nachfrage weltweit sowie die Agilität im Handeln entscheiden über den gemeinschaftlichen Erfolg aller Partner der chemischen Wertschöpfungskette. Lieferanten und Kunden konsolidieren sich unter großem Kosten- und Wettbewerbsdruck rapide. Megadeals sowie die zahllosen kleinen Akquisitionen aber auch Geschäftsaufgaben prägen die Industrie. Die Distribution als Rückgrat der chemischen Wertschöpfungskette ist ebenfalls davon betroffen und konsolidiert sich weiter. Deswegen zählt Größe und Relevanz. Die neue Realität von Dauerkrisen, ausgelöst durch tektonische Verschiebungen der



„Wir sichern ein hohes Verfügbarkeits- und Serviceniveau ab.“

Geopolitik und multipliziert durch gesellschaftliche Transformationsprozesse, erfordert enorme Anpassungsgeschwindigkeit und hohe Investitionen, zum Beispiel in hoch qualifiziertes Personal und Digitalisierung. Nur so kann Koordination und optimales Krisenmanagement sowie Innovation und Wachstum überhaupt nur passieren. Der aktuelle Boom-Bust-Cycle wegen des Irakkrieges mit Panikkäufen und Sicherheitsbeständen zu hohen Kosten wird die zukünftige Nachfrage allerdings eher dämpfen und die Inflation sicherlich befeuern. Bei Beruhigung der Situation wird sich bestenfalls ein neutrales Nachfrageszenario darstellen. Die direkten, Just-in-Time-Lieferketten quasi vom Chemiepark in die Anlage des Kunden sind hoch riskant. Sie werden zunehmend durch komplexere und doppelt abgesicherte Systeme mit mehr Lägern, Puffern und weltweiter Beschaffung risikoresilient gemacht. Wir bündeln die Nachfrage, teilen und managen das Risiko viel effizienter als einzelne Kunden oder Lieferanten es jemals könnten und sichern so ein hohes Verfügbarkeits- und Serviceniveau ab. Konkret heißt dies, sich von nicht mehr wettbewerbsfähigen Lieferanten zu trennen, langjährige teils exklusive Partnerschaften um neue Partner, insbesondere außereuropäischen Ursprungs, zu ergänzen. All das wird nur gelingen, wenn die Partner der Wertschöpfungskette zusammenarbeiten und die Industrie nicht durch Regulierung gebremst wird. Bei aller Veränderung bleibt aber eines sicher: Im Fokus steht für Oqema dabei der Mensch als Partner, Problemlöser und Erfinder. ■

Distribution als Schnittstelle für eine sichere Versorgung

Robert Späth, Geschäftsführer CSC Jäklechemie,
CG Group

Für uns Chemiedistributoren ergibt sich eine zunehmend wichtige Rolle, wenn wir uns als verlässliche Schnittstelle für Versorgungssicherheit, regulatorische Anforderungen und nachhaltige Marktversorgung positionieren und innovativen Service bieten. In volatilen Märkten sichern wir die Verfügbarkeit: Wir bauen kontinuierlich Zweit- und Drittquellen auf, führen Sicherheitsbestände und setzen regionalen Umschlagsschwerpunkt ein, um auch bei Engpässen Lieferfähigkeit zu sichern. Im regulatorischen Dschungel machen wir Chemikalien regelkonform und sicher nutzbar: Wir halten Produktdaten aktuell, unterstützen bei der Einstufung und Kennzeichnung, kommunizieren früh bei regulatorischen Änderungen und begleiten unseren Kunden aktiv bei Audits



„Wir suchen innovative Lösungen, die in der Anwendung funktionieren.“

und Fragen. Zudem arbeiten wir schon heute gemeinsam mit den Produzenten an zukünftigen Anforderungen wie zum Beispiel dem digitalen Produktpass. Wir bieten Kunden echten Mehrwert über die Chemie hinaus: Wir digitalisieren Kundenschnittstellen, stellen Dokumente bereit und standardisieren Prozesse für kleine wie große Kunden gleichermaßen. Dabei gehen wir von

der automatischen Tanküberwachung bis zum kreislaufgeführten Gebinde auf den individuellen Bedarf ein. Für Produzenten sind wir zuverlässiger Partner für nachhaltigen Absatz in sich wandelnde Märkte: Wir verfolgen den Wandel in Strukturen unserer breiten Kundenbasis und können schnell und flexibel darauf reagieren. So sind wir der schnellste Absatzkanal auch für neue Bedarfe und erkennen Trends in den Branchen. Zudem helfen wir, Liefer-, Compliance- und Nachhaltigkeitsrisiken in der Wertschöpfungskette zu reduzieren. Wir forschen, entwickeln und bieten attraktiven Service: Unsere Rolle wächst, wo wir Forschung, Industrie und Markt zusammenbringen. Wir suchen innovative Lösungen, die in der Anwendung funktionieren. Wir bemustern, testen und entwickeln in eigenen Labors. Dabei greifen wir auf Jahrzehnte lange Erfahrung zurück. Die CG-Group deckt Industrie- und Spezialchemie mit eigenen Experten ab. ■

Versorgung sichern, Transformation gestalten

Jürgen Martin, Geschäftsführer,
Häffner

Die Chemiedistribution steht vor einem grundlegenden Wandel. Geopolitische Spannungen, fragile Lieferketten und ein zunehmend schwieriger Zugang zu Rohstoffen zeigen, dass Versorgungssicherheit heute wichtiger denn je ist. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Nachhaltigkeit, Ressourceneffizienz und die Transformation hin zu einer Kreislaufwirtschaft. Damit verändert sich auch die Rolle des Chemiedistributors. Heute geht es nicht mehr nur darum, Produkte verfügbar zu machen. Distributoren helfen ihren Kunden, Risiken zu



„Chemiedistributoren werden vom klassischen Händler zum strategischen Partner.“

reduzieren und Versorgungssicherheit zu schaffen. Sie werden damit vom klassischen Händler zum strategischen Partner in der chemischen Wertschöpfungskette. Gleichzeitig reicht der Blick auf globale Beschaffungsmärkte allein nicht mehr aus. Erneuerbare Rohstoffe, Recyclingkonzepte und regionale Wertschöpfung gewinnen an Bedeutung. Die Herausforderung besteht darin, Versorgungssicherheit, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit miteinander zu verbinden. Zudem werden leistungsfähige Logistikstrukturen, regionale Präsenz und Kundennähe wieder zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen. Wer Verfügbarkeit sichert, flexibel auf Marktveränderungen reagiert und die Transformation aktiv mitgestaltet, wird seine Rolle in der chemischen Wertschöpfungskette weiter stärken. ■

Fortsetzung auf Seite 12 ►

Stimmungsbild im Chemiehandel

Verhaltene Aussichten trotz Umsatzplus

Der Verband Chemiehandel (VCH) hat die Ergebnisse der quartalsweise stattfindenden Mitgliederumfrage „Stimmungsbild im Chemiehandel“ vom 2. Quartal 2026 bekannt gegeben. Demnach hat sich die Entwicklung bei Umsatz und Mengen abgeschwächt, aber immer noch leicht positiv fortgesetzt. Jedoch haben sich die Umsätze weiter von den Mengen in dem Sinne abgekoppelt, als die Umsatzentwicklung positiver ist. Hier gaben 35 % der befragten Unternehmen eine positive Entwicklung an, während es bei den Mengen nur 13 % waren. Dies dürfte nicht zuletzt mit den Preisentwicklungen infolge des Kriegs im Persischen Golf zu tun haben. Für das zweite Halbjahr werden jedoch die Erwartungen in Hinblick auf die Umsätze und noch deutlicher bei den Mengen skeptisch beurteilt. So erwarten 50 % Rückgänge bei den Mengen. Insoweit bestätigt sich die Vermutung aus dem ersten Quartal, dass viele Kunden

angesichts des Iran-Kriegs und aus Sorge um die Liefersicherheit ihre Lagerbestände hochgefahren haben. Ohne Henspringen der Wirtschaft herrscht nun jedoch Skepsis in Hinblick auf die kommenden sechs Monate. Dies spiegelt sich auch bei der Entwicklung der Auftragslage wider, wo nur noch 4 % ein Mehr an Aufträgen und 40 % einen Auftragsrückgang zu verzeichnen hatten. Daher verharren die Geschäftserwartungen für das zweite Halbjahr auf niedrigem Niveau. Mit einer Erholung wird zunehmend nicht mehr in diesem, sondern erst im nächsten Jahr gerechnet (79 % gegenüber 71 % im 1. Quartal). Leicht zugenommen haben die Beeinträchtigungen bei der Beschaffung. Hiervon betroffen sind insbesondere die Spezialchemikalien mit 64 % (Industrie- und Basischemi-



kalien: 56 %, Verpackungen: 24 %). Als beeinflussende Faktoren für die Geschäftslage werden weiterhin vor allem die geopolitischen Unsicherheiten (88 %) und regulatorischen Themen (85 %) angegeben. Sicherlich auch der Situation durch den Iran-Krieg geschuldet sind logistische Probleme noch einmal deutlich gestiegen, das gaben 62 % der Teilnehmenden an – im ersten Quartal waren es noch 50 %.

Bei den verschiedenen Unternehmensbereichen haben sich Kosmetik sowie Lebens- und Futtermittel bei je der Hälfte der teilnehmenden Unternehmen positiven entwickelt. Eine insgesamt weiterhin leicht positive Tendenz, wenn auch von sehr niedrigem Niveau kommend, ist bei der Automobilbranche zu verzeichnen, während Lacke und Farben und auch Pharma – weiterhin auf hohem Niveau – Rückgänge zu erkennen hatten. Bei dem Zahlungsverhalten der Kunden ergab die Umfrage bei ansonsten im Wesentlichen gleichbleibendem Verhalten einen deutlichen Anstieg bei verspäteten Zahlungen (38 % statt 25 % im vorhergehenden Quartal). Insolvenzen werden zwar weiterhin rückläufig angegeben, befinden sich aber weiterhin auf einem hohen Niveau. (bm) ■

Heraeus

Precious Metals

One Partner. Full Lifecycle.
Trading, Precious Metal Catalysts, Recycling

Contact us

Heraeus Precious Metals
www.heraeus.pm/chemical-products
chemicals@heraeus.com

◀ Fortsetzung von Seite 11

Menschen, Wissen und Ideen zusammenbringen

Evy Hellenickx, CEO, Azelis EMEA

Die Rolle von Chemiedistributoren hat sich in den letzten Jahren erheblich verändert. Über die schnelle und zuverlässige Lieferung hinaus bringen wir nicht mehr nur Produkte und Kunden zusammen, sondern verbinden Fachwissen, Innovation und Marktbedürfnisse miteinander.

Während Lieferketten immer komplexer werden und die Anforderungen an Nachhaltigkeit, regulatorische Vorschriften und kurze Markteinführungszeiten weiter steigen, kommt Distributoren eine immer bedeutendere Rolle dabei zu, die verschiedenen Teile der Wertschöpfungskette miteinander zu verbinden. Wir stehen an der Schnittstelle zwischen Lieferanten und Kunden und sind gleichzeitig eng mit den lokalen Märkten verbunden. Dies verschafft uns wertvolle Einblicke sowohl in die Herausforderungen als auch in die Chancen, die wir mit technischem Fachwissen und der Unterstützung unserer Anwendungslabore in praktische Lösungen übersetzen können.

Um unseren Einfluss weiter zu stärken, sollten sich Distributoren als langfristige Partner positionieren, die Lösungen mitgestalten und nicht nur Produkte liefern. Das bedeutet, in technisches Fachwissen zu investieren, Innovationen durch Anwendungsentwicklung zu unterstützen, Hilfe bei regulatorischen Fragen zu leisten und Kunden dabei zu beraten, sich in einem sich wandelnden Nachhaltigkeitsumfeld zurechtzufinden. Es bedeutet auch, neue Technologien und digitale Prozesse zu nutzen. Technologien wie KI können dazu beitragen, Effizienz zu steigern, die Zusammenarbeit zu stärken und letztlich ein besseres Kundenerlebnis zu schaffen.

Gleichzeitig steht unsere Branche vor Herausforderungen, die kein Unternehmen alleine bewältigen kann. Der Aufbau widerstandsfähiger Lieferketten, die Beschleunigung nachhaltiger Innovationen und die Reak-



„Wir stehen an der Schnittstelle zwischen Lieferanten und Kunden.“

tion auf sich ändernde Marktbedürfnisse erfordern eine gemeinsame Anstrengung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Zu den Distributoren, die in Zukunft den größten Mehrwert schaffen werden, gehören diejenigen, die Menschen, Wissen und Ideen zusammenbringen. Indem sie Lieferanten und Kunden miteinander vernetzen, Fachwissen teilen und Innovationen fördern, können Distributoren dazu beitragen, eine widerstandsfähigere, nachhaltigere und wettbewerbsfähigere Chemieindustrie zu prägen. ■

Starke Partnerschaften für die Zukunft

Martin Rathke, Managing Director, Nordmann

Die Rolle eines Chemiedistributors geht heute aus meiner Perspektive weit über die reine Versorgung mit Produkten hinaus. Kunden erwarten Partner, die Marktkenntnis, technische Expertise und ein grundlegendes Verständnis ihrer Anwendungen miteinander verbinden. Gerade in einem zunehmend komplexen Umfeld schaffen Distributoren Mehrwert, indem sie Zugang zu innovativen Spezialitäten ermöglichen, regulatorische Anforderungen begleiten und gemeinsam mit Kunden an maßgeschneiderten Formulierungs- und Anwendungslösungen arbeiten.

Bei Nordmann sehen wir unsere Aufgabe darin, Kunden und Lieferanten langfristig miteinander zu verbinden und Innovationen schneller in den Markt zu bringen. Wir setzen auf Vertrauen, Verlässlichkeit und eine enge Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Unser diversifiziertes Portfolio, Branchenexpertise und unsere technische Bera-



„Wir setzen auf Vertrauen, Verlässlichkeit und eine enge Zusammenarbeit.“

tungskompetenz ermöglichen es uns, Lösungen für unterschiedlichste Marktanforderungen zu entwickeln.

Gleichzeitig investieren wir konsequent in die Weiterentwicklung und Digitalisierung unserer Prozesse und Systeme, um die Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten noch effizienter, transparenter und zukunftsfähiger zu gestalten. Die Zukunft der Chemiedistribution liegt aus meiner Sicht in der intelligenten Verbindung von Menschen, Expertise, Innovationen und starken Partnerschaften. ■

Mit Erfahrung und Mut in die Transformation

Stephan Glander, Vorstandsvorsitzender, Biesterfeld

Wenn ein familiengeführtes Unternehmen in vierter Generation auf 120 Jahre Chemiedistribution zurückblickt, gewinnt man eine besondere Perspektive auf Herausforderungen und Chancen. Unsere Geschichte ist geprägt von Zeiten des Umbruchs: von Weltkriegen über Öl- und Finanzkrisen bis hin zu Pandemie und Energiekrise. Über all diese Jahrzehnte hinweg haben wir gelernt, dass erfolgreiche Chemiedistribution weit mehr bedeutet als der Transport von Produkten. Sie lebt von Partnerschaften, Marktverständnis und der Fähigkeit, sich immer wieder neu auf veränderte Rahmenbedingungen einzustellen.

Heute ist diese Rolle wichtiger denn je. Die chemische Industrie befindet sich in einem tiefgreifenden strukturellen Wandel. Konsolidierungen auf Hersteller-, Kunden- und Distributionsseite, geopolitische Spannungen, neue Handelsbarrieren und steigende regulatorische Anforderungen verändern die Wertschöpfungsketten nachhaltig. Gleichzeitig eröffnen Digitalisierung und künstliche Intelligenz neue Möglichkeiten, Märkte besser zu verstehen und Entscheidungen datenbasiert zu treffen.

Für erfolgreiche Chemiedistributoren werden deshalb Strategie, internationale Reichweite und kontinuierliche Investitionen in Menschen und Kompetenzen zu entscheidenden



„Digitalisierung und künstliche Intelligenz eröffnen neue Möglichkeiten.“

Wettbewerbsfaktoren. Regulatorik und Nachhaltigkeit sind längst keine Randthemen mehr, sondern integraler Bestandteil des Geschäftsmodells. Ebenso entscheidend ist die Fähigkeit, Daten in konkrete Mehrwerte für Kunden und Lieferanten zu übersetzen.

Genau darauf richten wir Biesterfeld aus. Mit der Erfahrung aus 120 Jahren weltweiter Chemiedistribution und dem Mut zur strukturellen Transformation stärken wir resiliente Lieferketten, begleiten unsere Partner bei regulatorischen und nachhaltigkeitsbezogenen Fragestellungen, unterstützen Forschung und Entwicklung mit technischer Expertise und schaffen durch Daten und KI die Grundlage für bessere Entscheidungen. So verstehen wir unsere Rolle: nicht als Distributor im klassischen Sinn, sondern als strategischer Partner entlang der gesamten chemischen Wertschöpfungskette. ■

Mehrwert durch Marktnähe

Moritz Fichtmüller, CEO, BÜFA

Als Distributor unterstützen wir unsere Kunden, Lieferanten und Partner dabei, ihre Ziele schneller und effizienter zu erreichen. Dank unserer Portfoliotiefe und unserer umfassenden Services betrachten wir die Anforderungen unserer Kunden ganzheitlich und schaffen Mehrwerte, wo andere an ihre Grenzen stoßen. Das reicht von Dosierungs- und Lagerungs equipment bis hin zur Unterstützung bei komplexen regulatorischen Fragestellungen. Unsere fachkundige Beratung und Begleitung im Umgang mit den von uns gelieferten Produkten schafft eine langfristige Verbindung mit unseren Kunden, die überwiegend nicht Teil der chemischen Industrie sind.



„Wir betrachten die Anforderungen unserer Kunden ganzheitlich.“

Wir erhalten dabei exklusive Einblicke in die Herstellungsprozesse unserer Kunden. Dieses Wissen ermöglicht es uns, unseren Lieferanten wertvolle Impulse für die Produkt- und Marktbewertung zu geben sowie frühzeitig Marktbedürfnisse und Innovationspotenziale aufzuzeigen. ■

Vom Händler zum Wertschöpfungspartner

Arthur Jaunich, CEO, Stockmeier Chemicals

Das Marktumfeld der Chemieindustrie in Europa bleibt weiterhin volatil und verändert sich zudem strukturell. Hier spielen Distributoren eine wichtige Rolle als langfristiger Partner und Intermediär für Chemieproduzenten und Verbraucher.

Für unsere Kunden ist eine sichere, verlässliche und effiziente Versorgung wesentlich. Gerade wenn geopolitische Krisen die etablierten Lieferketten beeinträchtigen, oder sich Produktionskapazitäten weltweit verschieben, können Distributoren eine stabile Markversorgung und Zugang zu einem globalen Lieferantennetzwerk bieten. Zusätzlicher Mehrwert für unsere Kunden entsteht durch erbrachte Effizienzgewinne in der Supply Chain, beispielsweise durch Lagerhaltung, Bestandsoptimierung, Logistikoptimierung oder Lohnfertigung.



„Für unsere Kunden ist eine sichere, verlässliche und effiziente Versorgung wesentlich.“

Die erfolgreichsten Chemiedistributoren bieten ihren Kunden zudem Unterstützung bei Anwendungsentwicklungen, Formulierungen und Innovationen. Auch Beratung beziehungsweise Unterstützung bei Regulatorik und Nachhaltigkeit werden weiter an Bedeutung gewinnen.

Für Lieferanten schaffen gut positionierte Distributoren Mehrwert durch den effizienten

Zugang zu lokalen Märkten und einer breiten Kundenbasis. Bei Stockmeier Chemicals entwickeln wir Märkte gemeinsam mit unseren Lieferanten weiter – durch unseren spezialisierten Vertrieb, unsere Anwendungstechniker sowie Labore. Lagerhaltung und Lohnproduktion für Lieferanten können auch hier in der Wertschöpfungskette signifikante Effizienzsteigerungen ermöglichen.

Insgesamt wird sich die Rolle des Chemiedistributors weiter verschieben – von der klassischen Handelsfunktion hin zu einem aktiven Gestalter der Wertschöpfungskette. Ich bin fest davon überzeugt, dass eine partnerschaftliche und langfristig orientierte Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und Kunden enorme Chancen bietet, gemeinsam das Geschäft auszubauen und sich international erfolgreich aufzustellen. ■

Agilität und Mut zur Weiterentwicklung entscheiden

Nicolas Lehmann, President Brenntag Essentials EMEA

In der chemischen Wertschöpfungskette sind Distributoren inzwischen weit mehr als reine Händler und Logistiker mit Margengeschäft. Brenntag bietet einen Mehrwert für Geschäftspartner in vielerlei Hinsicht: Ob höchste Reinheit in besonderen Produktmengen für den Pharmamarkt, gemeinsam entwickelte Produktmischungen nach genaueren Vorgaben für Beauty- und Personal-Care-Kunden oder nachhaltig produzierte Natronlauge trotz unterbrochener Lieferketten im Nahen Osten: Brenntag liefert. Wir schöpfen für unsere Kunden aus dem vollen Produktportfolio und bieten maßgeschneiderte Lösungen.



„In Europa ändern sich die Rahmenbedingungen für die Chemieindustrie sehr schnell.“

Wir nutzen unsere Kundennähe, unser globales Standortnetzwerk und das regulatorische und industriespezifische Know-how im Unternehmen, um unsere Partner nicht nur mit dem richtigen Marktpreis, sondern mit Sicherheit,

Zuverlässigkeit und dem richtigen Produkt für ihre Anwendungsbedürfnisse zu beliefern. Über 17.000 Mitarbeitende bei Brenntag arbeiten dafür jeden Tag, und entwickeln diese Services und dieses Fachwissen weiter. Dazu gehört auch, unsere Lieferketten zu optimieren und das Standortnetzwerk effektiver und effizienter zu nutzen. Und auch mit verbesserten Abläufen und Datenverarbeitung schneller zu werden und direkter auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

Vor allem in Europa ändern sich die Rahmenbedingungen für die Chemieindustrie sehr schnell, und agile Anpassungsfähigkeit und der Mut sich weiterzuentwickeln wird über langfristiges Wachstum und Erfolg entscheiden. Brenntag geht diese Anpassungen aktiv an, und arbeitet kontinuierlich an der Verbesserung unserer Wertschöpfungsketten für uns als Unternehmen und unsere Geschäftspartner. ■

DPnP - SICHERN SIE IHREN BEDARF.

Dipropylenglykol-n-propylether ist Ihr vielseitiger Glykolether für Coatings, Druckfarben und Reiniger. Dank niedriger Flüchtigkeit und hoher Lösungskraft ermöglicht er kontrollierte Viskosität und gleichmäßige Pigmentverteilung. Mit eigener REACH-Zulassung bieten wir eine flexible Versorgung, von Kleinmengen bis Großlieferungen.



Jetzt anfragen!

Unsere DPnP-Spezialisten beraten Sie gerne:
info@hugohaeffner.com
www.hugohaeffner.com
+49 7141 67 0

WILEY

© Julien Eichinger / koltukov - stock.adobe.com



www.chemanager.com

Danke an über 50.000 Follower auf den CHEManager-LinkedIn-Kanälen!

<https://www.linkedin.com/company/chemanager>

