

Problemlöser des Kunden

Brenntag nutzt ein breites Dienstleistungsportfolio zur Kundenbindung

Die Brenntag GmbH, deutsche Landesgesellschaft der Brenntag Gruppe, bietet den Kunden über die reine Chemiedistribution hinaus eine Reihe von Dienstleistungen an. Eines der sog. strategischen Geschäftsfelder von Brenntag ist der Bereich „Mischungen & Dienstleistungen“, der neben Mischungen auf Kundenwunsch auch eigene Kompositionen sowie vielfältige Dienstleistungen entlang der chemischen Supply Chain bietet. Der Bereich wird konsequent ausgeweitet. Dr. Birgit Megges befragte Dino Muschietti, Bereichsleiter „Mischungen & Dienstleistungen“, zu den Trends in der Chemiedistribution und den Kompetenzen seines Unternehmens auf dem Dienstleistungssektor.

CHEManager: Herr Muschietti, die Anforderungen an Chemikaliendistributoren steigen insbesondere im Dienstleistungsbereich. Geht dieser Trend Ihrer Meinung nach weiter?

D. Muschietti: Ja, dieser Trend bei unseren Kunden, sich zunehmend auf das eigene Kerngeschäft zu konzentrieren und bestimmte Dienstleistungen auszulagern und damit die Komplexität des eigenen Geschäftes zu reduzieren, wird sich meiner Meinung nach weiter forcieren. Der Kunde erwartet bereits heute nicht mehr nur die einfache Lohnherstellung. Es geht zunehmend darum, bestehende Kundenrezepturen weiterzuentwickeln und Problemlösungen für aktuelle und zukünftige Anwendungen aus einer Hand zu liefern. Weiterhin gibt es einen Trend bei international agierenden Unternehmen, europäische oder sogar globale Konzepte entlang der chemischen Lie-

ferslautern auch unsere Fähigkeiten in Hamburg, Abfüllungen gemäß GMP-Standards umzusetzen. Den Bedürfnissen unserer Kunden kommen wir heute mit über 5.000 eigenen wie auch Kundenrezepturen nach.

Die Sie auch in einer Mischanlage am Standort Duisburg produzieren. Was sind die Vorteile dieser Anlage?

D. Muschietti: Unser primäres Ziel besteht darin, auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtete, maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Wir wollen unseren Kunden eine hohe Wertschöpfung bieten, und dazu ist die stetige Investition in hochmoderne Misch- und Abfülltechniken unerlässlich. Aus diesem Grund

ferkette zu fordern – also ein komplettes Outsourcing von der Mischung der Rezeptur bis zur Abfüllung im Endkunden-Gebinde im entsprechenden Industrie- und Konsumgüterbereich.

Wie hebt sich Brenntag von anderen Distributoren im Dienstleistungssektor ab?

D. Muschietti: Der Bereich M&D hebt sich insbesondere durch sein deutschlandweites Netzwerk von neun Distributionszentren sowie seinen über 80 Mischanlagen und einer Kapazität von über 850 m³ ab. Dieses engmaschige Netzwerk ermöglicht es uns, nicht weiter als maximal 200 km von unseren Kunden entfernt unsere Dienste anbieten zu können. Neben dem Mischen von festen und flüssigen Materialien sind wir ebenso in der Lage, speziellen Wünschen unserer Kunden gerecht zu werden. Hierzu gehören z.B. neben der Fertigung von Peressigsäure-Mischungen in Kai-

haben wir uns für diese neue Mischanlage am Duisburger Standort entschieden. Die Anlage besteht aus zwei Edelstahlbehältern, in denen hochviskose Mischungen mit jeweils maximal 20 m³ gefertigt werden können. Dabei kann das eingebaute Blattrührwerk Mischungen mit einer Viskosität von bis zu 10.000 mPa s verarbeiten – das entspricht einer mit Honig vergleichbaren Viskosität. Durch das Aufheizen des Behältermantels kann die zu produzierende Mischung auf bis zu 90 °C aufgeheizt werden, das bedeutet bei einer Vielzahl von hochkonzentrierten Mischungen eine enorme Zeiteinsparung. Aber auch ein beschleunigtes Abkühlen auf 20 °C, um z.B. das Abfüllen der Ware in Kunststoffcontainer zu ermöglichen, kann jederzeit eingeleitet werden. Um die Mischanlage mit viskoserer Materialien belegen zu können, wurde zusätzlich in eine Wärmekammer investiert, die das Verflüssigen diverser Rohstoffe möglich macht. Die Kapa-



Dino Muschietti, Bereichsleiter „Mischungen & Dienstleistungen“, Brenntag

azität der Wärmekammer liegt bei 16 Palettenstellplätzen und kann bis zu einer Temperatur von 70 °C betrieben werden.

Für welche Produktgruppen ist diese Technik besonders gut geeignet?

D. Muschietti: Der Bereich M&D bietet deutschlandweit seinen über 1.500 Kunden Produkte und Dienstleistungen über eine Vielzahl von Branchen und Industrien hinweg. Ebenso „generalistisch“ ist die neue Anlage ausgerichtet. Tensidmischungen und Reiniger werden hier genauso gefertigt oder verdünnt wie Harze und Polymerlösungen, Polyethylenglykole oder organische Amine. Ebenso können organische als auch anorganische Feststoffe entweder mit Big Bags aufgegeben oder in vorgewärmtem oder heißem Wasser gelöst werden.

Mischungen sind nur ein Teil Ihres Dienstleistungspaketes. Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden außerdem an?

D. Muschietti: Neben dem Mischen von Eigen- und Fremdrezepturen können wir für unsere Kunden zusätzlichen Mehrwert durch eine Vielzahl weiterer Dienstleistungen generieren. Neben der Lohnabfüllung und -umpackung bieten wir Dienste wie das Etikettieren, Palettieren, Kommissionieren und Erstellen von Sicherheitsdienstleistungen. Auch weiter gehende Dienstleistungen wie Labordienstleistungen, Gebindespülung, Tanktelemetrie, Recycling und Entsorgung von Altwaren oder das Bereitstellen externer Gefahrstofflager gehören zu unserem Portfolio.

Nutzen eher KMUs oder große Betriebe Ihr Angebot? Aus welchen Gründen kommen die Firmen zu Ihnen?

D. Muschietti: Über die Jahre hinweg konnten wir eine Vielzahl von Kunden, große und mittelständische Unternehmen, aber auch Einzelbetriebe aus einer Vielzahl von Branchen gewinnen. Kunden schätzen neben unserem Service, unserer Zuverlässigkeit und Beratungsqualität insbesondere unsere ganzheit-

liche Ausrichtung. Wir bieten vom Tankzug bis zum Kleingebinde, in flüssiger wie fester Form, Lösungen aus einer Hand. Unser Netzwerk bietet neben den logistischen Vorteilen auch eine Vielzahl von Outsourcing-Lösungen entlang der chemischen Lieferkette.

Wie sieht Ihre Teamstruktur aus und wo arbeiten Ihre Mitarbeiter?

D. Muschietti: Um das weitere Wachstum zu sichern und die Kunden dauerhaft für Brenntag zu begeistern, ist ein eingespieltes, erfahrenes Team unerlässlich. Eher dezentral ausgerichtete Mitarbeiter, wie Verkaufsleitung, Innen- und Außendienst, ergänzen sich hierbei bestmöglich mit zentralen Rollen wie der Produktentwicklung und dem Projektmanagement. Um aktuelle Trends frühzeitig zu erkennen und deren Potential für Brenntag richtig einzuschätzen, kommt dem Außen-

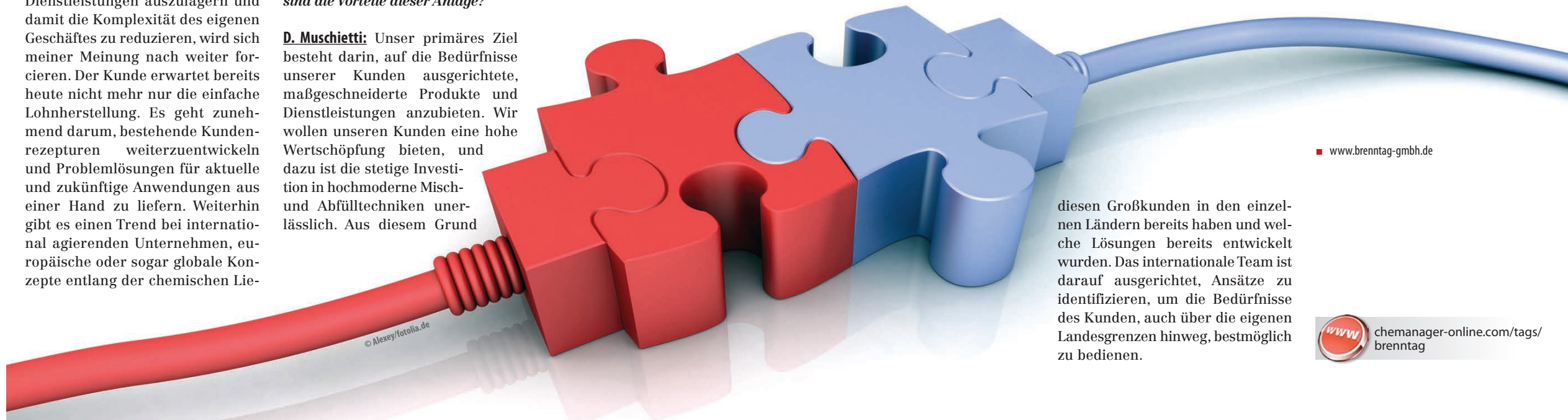
dienst und der Produktentwicklung, welche aus Chemikern und Kaufleuten besteht, eine besondere Bedeutung zu. Durch ihre Erfahrung, der Marktnähe sowie dem Gespür für neue Themen und Trends sichern sie das stetige Wachstum dieses Bereiches.

Ist Deutschland Ihr regionales Kerngebiet?

D. Muschietti: Neben dem deutschlandweiten Netzwerk zeigt sich die Bedeutung dieses Geschäftsbereiches auch in der europaweiten Zusammenarbeit. Ein internationales Team an „Mischern und Dienstleistern“ trifft sich mehrmals jährlich, um aktuelle Markttrends zu diskutieren und sich über die speziellen Bedürfnisse der internationalen Großkunden auszutauschen. Dabei ist es außerordentlich interessant und wichtig zu erfahren, welche Projekte und Aktivitäten wir mit

Welche Schwerpunkte haben Sie sich für einen künftigen Ausbau gesetzt?

D. Muschietti: Das primäre Ziel ist und bleibt, unsere Kunden mit Produkten und Dienstleistungen nachhaltig zufriedenzustellen. Um dieses Ziel zu gewährleisten, werden wir die Zusammenarbeit innerhalb des deutschen und des internationalen Teams, aber auch zu angrenzenden Bereichen, wie beispielsweise Einkauf und Logistik, weiter fördern. Kommunikation und Vernetzung zählen meines Erachtens zu den strategischen Erfolgsfaktoren. Wenn wir uns weiterhin als Problemlöser des Kunden verstehen, uns aktuellen Themen und Trends professionell widmen und die Möglichkeiten unserer hochmodernen Misch- und Abfülltechniken ausnutzen, bin ich davon überzeugt, das weitere Wachstum zu sichern und den Kunden langfristig und bestmöglich an uns zu binden.



www.brenntag-gmbh.de

diesen Großkunden in den einzelnen Ländern bereits haben und welche Lösungen bereits entwickelt wurden. Das internationale Team ist darauf ausgerichtet, Ansätze zu identifizieren, um die Bedürfnisse des Kunden, auch über die eigenen Landesgrenzen hinweg, bestmöglich zu bedienen.

chemanager-online.com/tags/brenntag



Neue Mischanlage am Brenntag-Standort in Duisburg



Wussten Sie nicht ...?

- Multipurpose Anlagen (BImSchG) - bis Tox. LD₅₀ ≤ 1 mg/kg
- 10 - 500 L Reaktoren; - 100 °C bis +200 °C; Fl./Fl. Extraktion
- Reinraum (Ex) Klasse B mit GMP Vakuummischer (1.300 L)
- Analytik: NMR (500 MHz), HPLC, KF, Röntgenfluoreszenz bis 1 ppb

Ferak – real chemistry®

Ferak®  Berlin

Besuchen Sie uns in Genf
Chemspec Europe 15/16 Juni
Standnummer: G7

Ferak Berlin GmbH · Tel.: 030-683 918-0 · www.ferak.de · service@ferak.de