



Inhalt

Chemiedistribution – aus Süddeutschland in die ganze Welt Die Häffner-Gruppe entwickelt sich auch nach 120 Jahren noch weiter und strebt eine Vorreiterrolle an <i>Interview mit Thomas Dassler</i>	4 – 6
Die Geschichte der Häffner-Gruppe	7 – 11
Bindeglied unter Spannung Aktuelle Herausforderungen und Chancen für den lagerhaltenden Chemiehandel in Deutschland <i>Michael Reubold, CHEManager</i>	12 – 13
120 Jahre Häffner Impressionen der 120-Jahr-Feier	14 – 17
Branche mit vielen Möglichkeiten Chemiehandel entwickelt sich mit neuen Einkaufs- und Vertriebswegen weiter <i>Interview mit Florian Grandel</i>	18 – 19
Nachhaltige Digitalisierungsansätze gefragt Die Positionierung als digitaler Vorreiter im Chemiehandel birgt enormes Potenzial <i>Interview mit Arne Bader</i>	20 – 21
Automatisiert und digital in die nächsten Jahrzehnte Die Zukunft des mittelständischen Chemiehandels aus dem Blickwinkel der Produktion <i>Interview mit Karol Damaschke</i>	22 – 23
Angepasste Verkaufsstrategien Mit partnerschaftlichen Kundenbeziehungen gemeinsam in die Zukunft gehen <i>Interview mit Vincent Petri</i>	24 – 25
Impressum	26
Die Häffner-Gruppe Grüßworte	27

Editorial

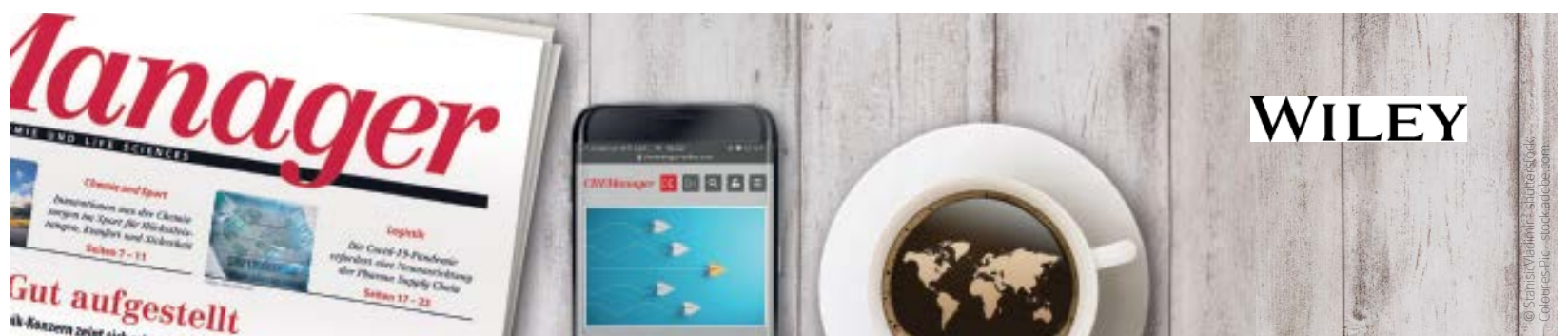
Liebe Leserinnen und Leser,



es gibt in der Chemieindustrie nicht viele Unternehmen, die auf eine 120-jährige Geschichte zurückblicken können und immer noch unter dem Gründungsnamen firmieren. Viele Traditionsnamen sind im Zuge von Übernahmen und Fusionen verschwunden und modern klingenden Kunstwörtern gewichen, die Innovationskraft und Zukunftsorientierung symbolisieren sollen. Nicht so bei Häffner. Der schwäbische Chemikalienhändler versteht es, Tradition und Fortschritt zu verbinden und sich auch ohne Namensänderung kontinuierlich neu zu erfinden. Auch regionale Verbundenheit und internationale Ausrichtung stehen bei Häffner nicht im Widerspruch zueinander – ganz im Sinn des Mottos „Chemiedistribution – aus Süddeutschland in die ganze Welt!“. Der solide Wachstumskurs basiert auf Bodenständigkeit, Marktkenntnis und Kundenorientierung. Dabei folgt das Familienunternehmen als typischer Vertreter des deutschen Mittelstands ethischen Grundsätzen und pflegt eine enge Mitarbeiterbindung.

Das CHEManager-Team gratuliert Häffner zu seinem 120-jährigen Firmenjubiläum und bedankt sich für die seit vielen Jahren gelebte freundschaftliche Geschäftspartnerschaft, die auf Qualität, Flexibilität und gegenseitigem Vertrauen basiert. Diese gemeinschaftlich geplante und erstellte Jubiläumsausgabe ist ein Beispiel für die gute Zusammenarbeit.

Wir sagen Danke!
Birgit Megges, Michael Reubold und das CHEManager-Team



Fünf Minuten **Kaffeepause...**

...und dabei den wöchentlichen Newsletter von CHEManager studieren. Effizienter und entspannter können sich Strategen und Entscheider der Chemiebranche nicht informieren!



<https://bit.ly/3icWheF>

Jetzt ganz einfach kostenlos registrieren:
www.chemanager-online.com/newsletter

CHEManager.com

CHEManager



Chemiedistribution – aus Süddeutschland in die ganze Welt

Die Häffner-Gruppe entwickelt sich auch nach 120 Jahren noch weiter und strebt eine Vorreiterrolle an

Im Jahr 1903 gegründet, blickt Häffner auf eine lange Tradition zurück. Die einstige Handelsagentur für Säuren hat sich in den letzten 120 Jahren zu einem Spezialisten für die Distribution von Säuren und Laugen, Lösemitteln sowie Spezialchemikalien mit einem eigenen Netzwerk in ganz Europa entwickelt. Thomas Dassler verstärkt seit 2016 neben Jürgen Martin die Geschäftsleitung des Familienunternehmens mit Stammsitz in Asperg bei Ludwigsburg. Dassler nimmt uns mit auf eine Reise von der Vergangenheit über die Gegenwart in die Zukunft.

Herr Dassler, Häffner blickt auf eine 120-jährige Firmengeschichte zurück. Seit der Gründung gab es stetige Weiterentwicklungen. Welchen Ereignissen messen Sie die größte Bedeutung in der Geschichte des Unternehmens bei?

Thomas Dassler: Es gab seit der Gründung 1903 in Stuttgart tatsächlich eine kontinuierliche Weiterentwicklung, so dass es schwer ist, einzelne Ereignisse herauszugreifen. Sicher war der größte

Schritt, dass sich die ursprünglich von Hugo Häffner Senior gegründete „Handelsagentur für Säuren“ bis 2023 zu einem bekannten Chemiegroßhandelsunternehmen mit Stammsitz in Asperg entwickelt hat.

Einen weiteren Sprung gab es in den 1950er Jahren, die bei Häffner für Personal- und Umsatzwachstum sowie die systematische Erweiterung von Angebot und Absatzgebieten standen. Neue Verkaufslager verbesserten damals erheblich die Präsenz im Markt.

1977 wurde ein 7.000 m² großes, vollständig überdachtes Chemikalielager gebaut, das durch die Berücksichtigung neuester Erkenntnisse der Umweltsicherheit zu einem vielbeachteten Vorzeigeprojekt der Branche wurde. Ein 5.000 m² großes Lösemittelager kam 1983 hinzu. Dessen besonderes Merkmal war die zukunftsweisende vollständige Unterbauung mit Auffangwannen.

In den 1990er Jahren waren strategische Unternehmensakquisitionen und -beteiligungen richtungsweisend, weil sie das Sortiment an Industrie- und Grundchemikalien und die geografische Reichweite erweiterten. Nennen möchte ich hier nur die heute noch existierenden Unternehmen: die GB Chemie, die mit organischen und anorganischen Spezialchemikalien handelt, Dr. Wieland, ein Handelshaus, das die Bereiche Laborchemikalien und -zubehör sowie Arbeitsschutz abdeckt, Disachim Paris, ein Chemikaliendistributor in Frankreich, und Imhoff & Stahl, ein Händler von BASF-Zwischenprodukten.

Ein sehr wichtiges Projekt war das neue Distributionszentrum am



Thomas Dassler, Geschäftsführer, Häffner

Standort Marbach am Neckar, das im April 2014 nach zweijähriger Bau- phase in Betrieb genommen werden konnte. Das vollautomatische Oxy- redukt-Hochregallager für ca. 7.000 Palettenstellplätze ist nach ISO 9001 sowie nach HACCP zertifiziert.

Als letzten Meilenstein möchte ich die Erweiterung des Häffner-Produkt- portfolios mit iodhaltigen Rohstoffen aus eigener Herstellung mit der Grün- dung der Firma Rec53 im Jahr 2014 erwähnen.

Springen wir von der Vergangenheit direkt in die Zukunft: Was wird Ihr nächster Meilenstein sein?

T. Dassler: Unsere nächste Entwick- lungsstufe erreichen wir voraussicht- lich 2025 mit der Inbetriebnahme des zweiten Bauabschnitts in Marbach am Neckar, dem Neubau eines hochmoder- nen Chemikaliendistributionszentrums mit hohem Automatisierungsgrad und einem Abfüllstandort für Säuren, Lau- gen, Lösemittel und diverse Mischun- gen.

Sie führen Häffner seit 2016. An wel- chem Punkt und mit welchem Kon- zept haben Sie Ihre Arbeit bei Häff- ner aufgenommen, und wie steht das Unternehmen heute da?





T. Dassler: Vorgefunden habe ich ein solides mittelständisches Unternehmen mit hervorragender Stammkundenbetreuung im süddeutschen Raum. Bis heute haben trotzdem etliche Veränderungen stattgefunden. Häffner hat sich strategisch neu ausgerichtet und sich permanent hin zu einem der führenden Chemikalienhändler im digitalisierten Chemiehandel in der DACH-Region weiterentwickelt. Das Marketing wurde professionalisiert und das Produktportfolio konnte erweitert werden. Digitalisierungsprozesse verhalfen uns zu neuen Geschäftsmodellen und Services, die wir nun anbieten können. Dazu zählen zum Beispiel unsere Smart-Chemicals-Modelle, die auf die individuellen Geschäftsprozesse unserer Kunden abgestimmt werden. Letztendlich konnten wir durch verbesserte Vertriebskanäle mit bundesweiten Vertriebsbüros und einer absatzmarkt-spezifischen Vertriebsausrichtung mit neuen Kunden wachsen und zusätzlich neue Branchen erschließen – zum Beispiel den Bereich Futtermittel.

Häffner ist ein typischer Vertreter des mittelständisch geprägten Chemikalienhandels. Wo ist Ihr Unternehmen

„Der Häffner-Wertebaum wird von Wurzeln aus langjähriger Erfahrung getragen, besitzt einen starken Stamm des Zusammenhalts und lässt durch Aufgeschlossenheit stets neue Früchte wachsen.“

„typischer“ als andere Mitbewerber, was zeichnet das Unternehmen gegenüber anderen aus und wo sehen Sie Häffner gar als Vorreiter?

T. Dassler: Meiner Meinung nach zeichnet uns eine offene Unternehmenskultur, ein familiäres Umfeld und die lockere Arbeitsatmosphäre aus. Zukunftsgerichtete Projekte ergänzen unser Angebot. Wir denken langfristig, haben sehr flache Hierarchien und arbeiten werte- und ergebnisorientiert. Das führt insgesamt zu mehr Zufriedenheit bei unseren Mitarbeitenden. Ein großer Vorteil sind unsere extrem kurzen Entscheidungswege, so dass wir quasi über Nacht große Veränderungsprozesse einleiten können.

All das verbildlicht unser Häffner-Wertebaum, den Mitglieder der Geschäfts- und Bereichsleitung erarbeitet haben. Dieser Baum wird von Wurzeln aus langjähriger Erfahrung getragen, besitzt einen starken Stamm des Zusammenhalts und lässt durch Aufgeschlossenheit stets neue Früchte wachsen.

Die letzten Jahre sind geprägt von Krisen und ihren Auswirkungen auf die Lieferketten. Hat sich Ihre Rolle als Mittler zwischen Chemikalienproduzenten und -verarbeitern dadurch verändert? Wie hat sich das auf das Geschäft der Häffner-Gruppe ausgewirkt?

T. Dassler: Generell müssen Chemiedistributoren im VUCA-Zeitalter noch

kurzfristiger und flexibler auf die schwankende Nachfrage und veränderten Bedürfnisse ihrer Kunden und Partner reagieren. Das heißt, dass sie bei Lieferengpässen oder Produktionsausfällen alternative Lieferquellen beziehungsweise Produkte finden müssen.

In den Krisen der letzten Monate haben wir dafür gesorgt, dass viele unserer Kunden weiter produzieren konnten. Aufgrund unseres weltweiten Multi Source Supply Networks konnten wir zeitnah verfügbare Mengen an benötigten chemischen Rohstoffen in der geforderten Qualität liefern, während viele europäische Produzenten der chemischen Industrie ihre Produktionsmengen gedrosselt und/oder die Produktion energieintensiver Produkte zum Teil eingestellt haben.

Seit Beginn der Ukraine-Krise und wegen der geänderten Zinspolitik aufgrund der Inflation wird der Chemikaliengroßhandel verstärkt in seiner Finanzierungsfunktion genutzt. Das bedeutet, dass sich viele Kunden kurzfristig aus unserem Lagervorrat bedienen. Hilfreich für uns ist, dass wir über eine große Anzahl von Tanks für Lösemittel, Säuren und Laugen und rund 7.000 Palettenstellplätze in unserem vollautomatischen Hochregallager in Marbach verfügen.

Nicht nur das Marktumfeld, auch die Chemiedistribution selbst wandelt sich. Konsolidierung und Digitalisierung sind nur zwei Faktoren. Welche Veränderungen betreffen Ihre Handlungsfelder am stärksten und wie passen Sie sich diesen an oder nutzen diese sogar zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens und seines Angebots?

T. Dassler: Neben den geopolitischen und immer stärker werdenden regulatorischen Herausforderungen ist die digitale Transformation des Handels mit Chemikalien eines unserer wichtigsten Handlungsfelder und umfasst für Häffner die drei Säulen Prozessoptimierung, Organisationsentwicklung und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Digitale Produkte wie unsere Chemicals-as-a-Service-Lösungen leiten eine disruptive Veränderung des Geschäfts ein und ermöglichen uns neue Perspektiven in Sachen Wachstum. Zu diesen Lösungen gehören das Gebinde-Tracking und Vendor-Managed-Inventory- oder kurz VMI-Konzepte sowie Chemical-Leasing mit Pay-per-Use-Ansatz.

Bereits heute bieten wir als Vorreiter im digitalisierten Chemiehandel einzigartige Lösungen für unsere Kunden und heben uns damit von den Marktbegleitern deutlich ab. In den nächsten Jahren wird nach Umsetzung der ausstehenden Modernisierungsprojekte noch viel mehr möglich sein: Prozesse laufen reibungslos dank eines hohen Automatisierungsgrads, Informationen und Daten werden fortlaufend gewonnen, interpretiert und kanalisiert. So können wir unser Marktwissen zukünftig noch gezielter für unsere Kunden zur Verfügung stellen und dadurch zusätzliche Ertragsbausteine gewinnen.

Der Megatrend Nachhaltigkeit zieht sich durch alle Branchen und ist mit Sicherheit eines der wichtigsten



Fortsetzung auf Seite 6 ►

Themen, die auch den Chemiehandel betreffen. Wie sieht Ihre Nachhaltigkeitsstrategie – intern wie auch extern – aus?

T. Dassler: Tatsächlich hat das Thema Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert für uns und es gibt dazu einiges zu berichten. Seit 2019 laufen alle Häffner-Standorte ausschließlich mit zertifiziertem und unbedenklichem Ökostrom. Standortübergreifend haben wir auf klimafreundlichen Ökostrom aus Wasserkraft gesetzt. Gemeinsam mit Deutschlands größtem Ökostromanbieter, dem Klimaschutzunternehmen LichtBlick ist es uns möglich, unsere jährliche CO₂-Bilanz um 693 t zu senken.

Um den Vertrieb grüner Alternativen weiterzuentwickeln, setzt unser Gruppenmitglied GB Chemie, beispielsweise durch die grüne Lösemittelalternative TamiSolve® NxG, ein Zeichen in Sachen Nachhaltigkeit. Das Produkt ist biologisch abbaubar und als umweltfreundliche und effektive Alternative zu NMP, NEP und DMAC und anderen dipolaren Lösungsmitteln einsetzbar. Es wird stets daran gearbeitet, die grüne Produktpalette zu erweitern und neue, umweltfreundliche Alternativen anzubieten.

Seit 2006 wird bei unserem Unternehmen ein EASD-Assessment durchgeführt, das uns einen hohen Standard hinsichtlich des Umgangs mit Chemikalien attestiert. Mit der Teilnahme am RC-Programm des Verbands Chemiehandel setzen wir uns in einem Dreijahresplan stets anspruchsvolle Ziele aus verschiedenen Bereichen. Dazu gehören zum Beispiel die Verbesserung der Gefahrenabwehr, das Thema Produktverantwortung oder auch Umweltthemen und die Erhöhung der Transportsicherheit.

Wichtig zu erwähnen ist mir auch, dass wir mit dem Aufbau unseres Qualitätsmanagementsystems von jeher auch den Umweltmanagementgedanken in unser System integriert und beschrieben haben. Nun wollen wir 2024 eine UM-Zertifizierung durch den TÜV Süd angehen, um uns auch in diesen Punkten weiterzuentwickeln und diesem immer wichtiger werdenden Aspekt nachvollziehbar Rechnung zu tragen.

Zusätzlich betreiben wir, wie bereits erwähnt, seit 2014 mit dem Häffner-Gruppenmitglied Rec53 eine Iod-Recyclinganlage an unserem Distributionsstandort in Marbach am Neckar. Mit einem hochinnovativen Verfahren sind wir in der Lage, verschiedene iodhaltige Abfälle aufzubereiten und zu diversen Iod-Produkten, wie Kalium- und Natriumiodid, weiterzuverarbeiten.



Das vollautomatische Hochregallager in Marbach am Neckar verfügt über eine große Anzahl von Tanks für Lösemittel, Säuren und Laugen und rund 7.000 Palettenstellplätze.

ten. Die fertigen Produkte werden im Anschluss vor allem in der chemischen Industrie eingesetzt. Da es für den wertvollen Rohstoff keine Quellen in Europa gibt und Iod somit stets teuer aus dem Ausland importiert werden muss, kann man mit diesem Rückgewinnungsverfahren zumindest einen Teil des Iods wieder in die Kreislaufwirtschaft einbringen.

Wie ändern sich die Anforderungen Ihrer Lieferanten und Ihrer Kunden, und wie muss ein Nischenanbieter wie Häffner aufgestellt sein, um diese zu erfüllen?

T. Dassler: Kunden verlangen immer mehr Value-Added Services. Dazu gehören zum Beispiel die Ein- sowie Auslagerung von Gefahrgütern und Gefahrstoffen, die Etikettierung, die Wareneingangs- und Ausgangskontrolle oder die Erstellung von Sicherheitsdatenblättern. Weitere Aufgaben, die wir übernehmen, sind Konfektionierungen, die Herstellung von Mischungen und Formulierungen nach Kundenrezeptur oder auch das Recycling von Chemikalien. Natürlich werden auch Services rund um die Transportlogistik nachgefragt. Unsere Lieferanten fordern eine sichere und effiziente Verteilung ihrer Produkte



„Wir denken langfristig und arbeiten werte- und ergebnisorientiert.“

und eine hohe geografische Reichweite. Uns kommt dabei unser eigenes europaweites Netzwerk zugute.

Die Chemiedistribution ist, wie andere Branchen auch, zunehmend vom Fachkräftemangel betroffen. Wie präsentiert sich Häffner als mittelständisches Familienunternehmen als attraktiver Arbeitgeber?

T. Dassler: Häffner ist ein traditioneller und gleichzeitig moderner Ausbildungsbetrieb, in dem wir individuelle Lebensmodelle unterstützen und auf eine ausgewogene Work-Life-Balance der Auszubildenden und Mitarbeitenden achten. Es steht damit ganz klar die Menschlichkeit im Fokus. Flexible und individuelle Arbeitszeitregelungen sind dabei eine Selbstverständlichkeit. Hinzu kommt, dass Häffner die Fort- und Weiterbildung aller Beschäftigten fördert. Führungskräfte können sich zum Beispiel mit einem Leadership-Programm weiterentwickeln.

Jeder ist dazu aufgerufen, sich an der Mitgestaltung der Firmenzukunft zu beteiligen, und kann beispielsweise Vorschläge zur Standortentwicklung einreichen. Vorgesetzte und die Geschäftsleitung haben stets ein offenes Ohr – für Ideen, aber auch für kritische Themen.

Ein weiterer wertvoller Aspekt, um den wir uns kümmern, ist die Gesundheit unserer Mitarbeitenden. Mit dem Angebot über die Firmenfitness Hanse Fit oder der Möglichkeit, ein Job-Rad zu beziehen, wollen wir die Fitness und Gesundheit unserer Belegschaft erhalten. Außerdem sind wir stolz darauf, sogar ein eigenes Rad-Team zu haben.

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft: Wo sehen Sie das Unternehmen in zehn oder zwanzig Jahren?

T. Dassler: Wir als Häffner-Gruppe haben eine ganz klare Vision: Als Vorreiter im digitalisierten Chemiehandel wollen wir der beste Partner für unsere Kunden und Lieferanten und natürlich auch für unsere Mitarbeitenden sein. Ich wünsche mir, dass wir nahtlos an die gute Entwicklung der letzten Jahre anknüpfen können und auf Basis gesunder Kundenbeziehungen nachhaltig und rentabel unseren Wachstumskurs fortsetzen können. ■



Die Geschichte der Häffner-Gruppe

Die 1903 gegründete Häffner GmbH & Co. KG ist ein traditionsreiches Familienunternehmen, mit Stammsitz in Asperg bei Ludwigsburg. Als Spezialist für die Distribution von Säuren, Laugen, Lösemitteln sowie Spezialitätenchemie ist Häffner weit über die Grenzen Europas hinaus tätig. Chemiedistribution aus Süddeutschland in die ganze Welt! Seit über 120 Jahren bürgt der Name Hugo Häffner für höchste Produktqualität und umfassenden Kundenservice.



1903

In Stuttgart eröffnet Hugo Häffner Senior seine „Handelsagentur für Säuren“: Chemie-Spezialtransporte mit Pferdewagen oder Bahn. Häffner beliefert Händler und Chemie-Anwender im gesamten südwestdeutschen Raum – und darüber hinaus.

um 1920

Zunächst auf Salzsäuren spezialisiert, wird das Sortiment um Salpeter- und Schwefelsäuren erweitert. Das Häffner-Firmenlogo geht auf diese Zeit zurück: Abgefüllt wurde hauptsächlich in Korbflaschen.



nach Kriegsende

Die zweite Generation, die Brüder Kurt und Hugo Häffner, treten in das väterliche Unternehmen ein.

1916

Die Handelsagentur hat sich inzwischen zu einem bekannten Chemie-Großhandelsunternehmen entwickelt. Wachsender Raumbedarf führt zur Standortverlagerung nach Asperg, dem heutigen Unternehmenssitz.



1945 und danach

In den Jahren nach 1945 wird das Unternehmen kontinuierlich auf- und ausgebaut. Vor allem das Sortiment der Grundchemikalien gewinnt deutlich an Bedeutung. Hinzu kommen unter anderem: Chlorkohlenwasserstoffe, Chlor, Lösemittel und Weichmacher.



die „goldenen“ 50er

Bei Häffner stehen diese Jahre für Personal- und Umsatzwachstum sowie die systematische Erweiterung von Angebot und Absatzgebieten. Neue Verkaufslager verbessern die Präsenz im Markt erheblich. Wesentlich mitgetragen wird diese Entwicklung von Fritz Harzer, der seit 1952 zur Firmenleitung zählt. Mit seiner Hilfe gelingt es dem Unternehmen, den Verlust des Firmengründers und seines Sohnes zu kompensieren. Hugo Häffner jun. verstirbt 1952, Hugo Häffner sen. 1953.

1983

Bau eines 5.000 m² großen Lösemittellagers. Zukunftsweisend ist die vollständige Unterbauung mit Auffangwannen.

1974

Herbert Schmidt verstärkt die Geschäftsleitung.

1963

Nach dem Tod von Kurt Häffner setzt sein Sohn Hans die Unternehmensarbeit fort.



1977

Bau eines 7.000 m² großen vollständig überdachten Chemikalienlagers. Die Berücksichtigung neuester Erkenntnisse der Umweltsicherheit macht das Lager zum vielbeachteten Vorzeigeprojekt der Branche.



DISACHIM

1996

Vergrößerung der Produktpalette und Stärkung der Unternehmensposition im europäischen Markt durch Beteiligung an der Disachim S.A., Paris und Übernahme der Dr. Wieland GmbH & Co. KG, Pforzheim.



1989

Jürgen Martin wird Geschäftsführender Gesellschafter.

1994

Am 30.09.1994 übernimmt die Hugo Häffner GmbH & Co. KG die Hachemie Hamburger Chemikaliengesellschaft mbH von der Degussa AG

1995

Mit Gründung der Häffner GmbH & Co. Holding KG als Muttergesellschaft wird die Voraussetzung für weitere gezielte Unternehmenszukäufe geschaffen.

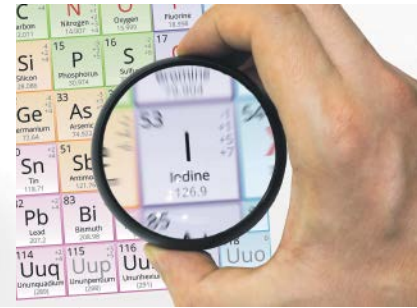
1992

Die Firma GB-Chemie GmbH mit Sitz in Messel wird Teil der Unternehmensgruppe. Die Produktpalette umfasst organische und anorganische Spezialchemikalien.





©Aleksandra Gigowska - stock.adobe.com



2015

Die Häffner-Gruppe erweitert ihr Produktportfolio mit iodhaltigen Rohstoffen aus eigener Herstellung mit Gründung der Firma REC53.

Imhoff & Stahl GmbH

1998

Die Mannheimer Imhoff & Stahl GmbH wird Teil der Häffner Unternehmensgruppe. Als exklusiver Vertriebspartner der BASF kann Imhoff & Stahl nun auch Häffner-Kunden mit hochwertigen BASF-Zwischenprodukten versorgen.



2012

Der Bau eines neuen Distributionszentrums mit einer Gesamtfläche von 12.000 m² am neuen Standort Marbach am Neckar beginnt.

2003

100-jähriges Bestehen der Firma Hugo Häffner Vertrieb GmbH & Co.KG im Herbst 2003. Das Produkt- und Leistungsprogramm ist heute von der Beschaffung bis zur Entsorgung als ein Gesamtkonzept zu verstehen.

2014

Im April 2014 konnte nach 24-monatiger Bauphase die Inbetriebnahme des neuen Distributionszentrums am Standort Marbach am Neckar gefeiert werden. Das vollautomatische Oxyredukt-Hochregallager für ca. 6.400 Palettenstellplätze ist ISO 9001 sowie HACCP zertifiziert.





2023

Häffner feiert sein 120-jähriges Firmenjubiläum und blickt auf zahlreiche Jahrzehnte voller Innovation und Tradition durch Fortschritt zurück. Es wird allen Mitarbeitenden, Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern für ihr Vertrauen und die täglich gute Zusammenarbeit gedankt.



2016

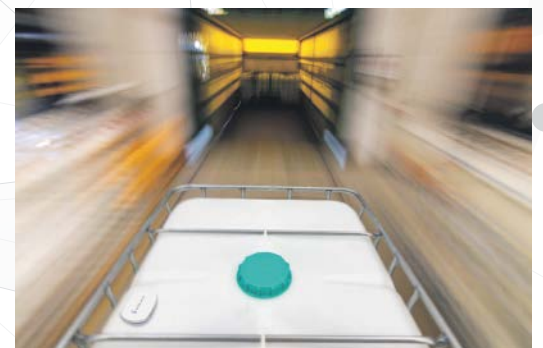
Thomas Dassler verstärkt seit dem 1. Mai 2016 die Geschäftsführung in den Bereichen Einkauf und Vertrieb.



©mewaji - stock.adobe.com

2020

Während der Coronapandemie hilft Häffner bei der Versorgung mit wichtigen Rohstoffen zur Herstellung von Desinfektionsmitteln.



2022

Einstieg in die Chemie 4.0: Mit dem neuem Dienstleistungsportfolio ‚Häffner Smart Chemicals‘ setzt der Distributor von Säuren & Laugen, Lösemitteln und Spezialitätenchemie neue Maßstäbe.

2019

Häffner verstärkt seine Verbindungen im asiatischen Raum. Die zentral gesteuerten Abteilungen Einkauf und Vertrieb, bauen seitdem die internationalen Beziehungen weiter aus.



Bindeglied unter Spannung

Aktuelle Herausforderungen und Chancen für den lagerhaltenden Chemiehandel in Deutschland

Der Chemiehandel ist ein essenzieller Teil der deutschen Chemieindustrie, die zu den wichtigsten und innovativsten Wirtschaftszweigen des Landes gehört. In der chemischen Liefer- bzw. Wertschöpfungskette fungiert der lagerhaltende Chemiehandel als Verbindungsglied zwischen den Herstellern und den Anwendern von chemischen Produkten, die in vielen anderen Industrien und Sektoren benötigt werden. Die Chemiedistributoren gewährleisten, dass die Chemikalienversorgung vom Produzenten zum Verarbeiter reibungslos funktioniert. Doch diese wichtige Aufgabe wird zunehmend zu einer Zerreißprobe, insbesondere für kleine und mittelständische Händler.

Der globale Markt der Chemiedistribution wuchs laut einer Erhebung von Boston Consulting von 2015 bis 2020 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von ca. 3% und erreichte fast 270 Mrd. EUR. In Deutschland erzielte der Chemikalienhandel 2022 einen Umsatz von knapp 22,5 Mrd. EUR. Und die Bedeutung der Chemiedistribution ist durch die Erfahrungen der Coronakrise noch gewachsen, da die Branche durch ihre Netzwerke und Lagerkapazitäten die zunehmenden Probleme in vielen Lieferketten abmildern oder beheben konnte.

Chemiehandel in Zahlen

Repräsentiert wird die Branche in Deutschland durch den Verband Chemiehandel (VCH), dem über 100 Mitgliedsunternehmen angehören, die deutliche Mehrheit sind kleine und mittelständische Firmen. Rund 3,4 Mio. t Säuren und Laugen, 770.000 t Lösemittel und ca. 660.000 t Feststoffe schlägt der deutsche Chemiehandel pro Jahr nach Erhebungen des Branchenverbands um. Hinzu kommen etwa 550.000 t Spezialchemikalien. Die Industrie nutzt diese chemischen Erzeugnisse als Lösemittel, Roh- und

Hilfsstoffe oder Zwischenprodukte. Der Chemiehandel sorgt für ihre bedarfsgerechte und effiziente Verteilung und bietet seinen vor- und nachgelagerten Kunden nicht nur eine breite Produktpalette und eine hohe Versorgungssicherheit, sondern auch eine Vielzahl von Dienstleistungen über das reine Lagern, Abfüllen und Verteilen der Produkte hinaus. Viele Unternehmen fertigen bspw. Mischungen von Lösemitteln, Feststoffen, Säuren und Laugen oder füllen diese in Spezialverpackungen ab. Der moderne Chemikalienhandel hat sich darüber hinaus zum Dienstleistungspartner entwickelt, der z.B. Laboranalysen, Formulierungsentwicklung oder Anwendungstechnik anbietet. Auch Beratung und Schulung, etwa in Fragen der Chemikaliensicherheit, gehören zu den Leistungen der Chemikalienhändler.

Damit leistet der Chemiehandel einen wesentlichen Beitrag zur Wertschöpfung, zur Wettbewerbsfähigkeit und zur Nachhaltigkeit der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft. Doch welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich für mittelständische Chemikalienhändler in Deutschland angesichts der aktuellen Krisen, Trends und Entwicklungen?



Michael Reubold, CHEManager

Herausforderndes Geschäftsumfeld

Das Jahr 2023 war für die Chemie in vielen Ländern erneut ein schwieriges Jahr. Die erhoffte industrielle Erholung nach Ende der Corona-Lockdowns und einer weiteren Entspannung der Lieferketten blieb aus, so beurteilt der Chefvolkswirt des Verbands der Chemischen Industrie, Henrik Meincke, in einem Beitrag für CHEManager die Lage.

Und die Liste der Risiken wird nicht kürzer. Der Terrorangriff auf Israel hat die durch den fortdauernden Ukraine-Krieg hohe Unsicherheit auf den Chemiemärkten noch verstärkt. Nach dem dramatischen Anstieg der Energiepreise in Deutschland im vergangenen Jahr sind nun aufgrund des Nahost-Konflikts negative Folgen für die globale Rohölversorgung nicht ausgeschlossen. Entsprechend deutlich sind mittlerweile die konjunkturellen Bremsspurten. Diese Situation wirkt sich auch auf die grundsätzlich guten Kundenbeziehungen im Chemiehandel aus.

Auf der Herstellerseite werden hohe Preise erwartet, da die Chemikalienproduzenten gezwungen sind, steigende Energie- und Rohstoffkosten weiterzugeben. Zwar hat sich die Inflation 2023 verlangsamt, doch ist auf absehbare Zeit nicht mit einer Rückkehr zur Preisstabilität zu rechnen.

Auf der Abnehmerseite der Chemiedistribution dürfte die Weitergabe



©Tom Bayer - stock.adobe.com



höherer Preise aufgrund schrumpfender Margen und eines verhaltenen makroökonomischen Ausblicks schwieriger werden. Damit befinden sich die Händler in einer ‚Sandwich-Position‘, in der sie sowohl von den Lieferanten als auch von den Kunden unter Druck gesetzt werden – oder anders ausgedrückt: An dem wichtigen Bindeglied in der Lieferkette wird von beiden Seiten gezogen.

Multiple Transformation

Chemiedistributoren müssen sich zunehmend mit dieser Situation beschäftigen und sich fragen, was der zunehmende wirtschaftliche Druck von Lieferanten und Kunden für das Portfoliomanagement bedeutet, mahnen Volker Fitzner und Christian Eilinghoff von PWC in einem Expertenbeitrag im CHEManager.

Und die Anzahl der Herausforderungen für die Chemiebranche wird aktuell eher größer als kleiner. Denn zu den konjunkturellen und geopolitischen Risiken kommen die großen globalen Probleme Umweltverschmutzung und Klimawandel sowie auch die Bewältigung der digitalen Transformation und des sich verschärfenden Fachkräftemangels.

Den PWC-Experten zufolge sind die folgenden Fragen – bzw. Antworten darauf – von zentraler Bedeutung für die Zukunft der Branche: Welche Chancen bietet die Digitalisierung? Ergeben sich Chancen aus dem Trendthema ESG (Environment, Social, Governance) und aus neuen regulatorischen Anforderungen? Wie kann die Chemiedistribution junge Talente gewinnen, um dem drohenden Fachkräftemangel zu begegnen? Und: Sind Fusionen und Übernahmen (M&A) noch Wachstumstreiber oder sollten Chemiehändler eher Partnerschaften eingehen und Netzwerke bilden oder erweitern?

Digitalisierung

Die Digitalisierung ist eine Herausforderung, aber auch eine Chance für mittelständische Chemiehändler. Durch die Nutzung digitaler Technologien können sie ihre Prozesse effizienter gestalten, ihre Kunden besser informieren und beraten, ihre Produkte und Dienstleistungen individueller anpassen und neue Geschäftsmodelle entwickeln. Die Digitalisierung kann auch dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und Wachstumchancen und neue Möglichkeiten der Wertschöpfung zu generieren, indem sie den Chemiedistributoren ermög-

licht, neue Märkte zu erschließen, neue Kunden zu gewinnen, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und ihre Kosten zu senken. Auf der Risikoseite erfordert die Digitalisierung eine hohe Investitionsbereitschaft, eine ständige Anpassung an die Marktbedürfnisse und stellt hohe Anforderungen an die Cybersicherheit.

Günther Eberhard, Geschäftsführer der auf Chemiedistribution spezialisierten Strategieberatungsfirma DistriConsult, sieht in der digitalen Transformation eher eine Chance für die Unternehmen. „Dies ist die Gelegenheit, digitalisierte Datensätze zu nutzen, um Geschäftsprozesse zu verbessern und zu rationalisieren, neue Geschäftsmodelle und Lösungen für Wettbewerbsvorteile zu schaffen und Kunden noch besser zu bedienen, indem Entwicklungen früher und schneller modelliert und vorhergesagt werden können.“

Nachhaltigkeit

Das Thema Nachhaltigkeit hat viele Facetten und erfordert eine ganzheitliche Betrachtung von ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekten. Chemikalienhändler müssen die Interessen und Erwartungen ihrer Stakeholder, wie z.B. Kunden, Lieferanten, Eigentümer und Mitarbeiter, berücksichtigen und transparent kommunizieren.

„Für Chemiehändler wird es darauf ankommen, ihre digitalen Kompetenzen zu erhöhen, Dienstleistungen mit Mehrwert und eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung zu bieten“

Für Unternehmen der Chemieindustrie und ihre Partner stellen der Umwelt- und neuerdings der Klimaschutz eine Herausforderung dar, die eine hohe ökologische und soziale Verantwortung und eine große Anpassungsfähigkeit an sich ständig verschärfende gesetzliche Vorgaben erfordert, z.B. in Bezug auf Energieeffizienz, Emissionsreduktion, Abfallmanagement, Kreislaufwirtschaft und Lieferkettentransparenz. Daraus können aber insbesondere für flexible und innovative Chemiehandelsunternehmen auch Chancen erwachsen, indem sie vermehrt umweltfreundliche, klimaschonende Produkte und Dienstleis-

tungen anbieten, die Nachfrage nach grüner Chemie bedienen und sich so als nachhaltige Partner positionieren. „Vor allem die sich entwickelnde Kreislaufwirtschaft wird ein Bereich sein, in dem sich die Gelegenheit bietet, das Portfolio der bisher angebotenen Dienstleistungen zu erweitern, indem auf den bestehenden Stärken des Vertriebssektors aufgebaut wird, der sich in der Nähe des Formuliers der Produkte befindet“, erläutert Günther Eberhard von DistriConsult. Darüber hinaus können Händler auch Beratungsleistungen für nachhaltige Produkte oder die Beratung zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und Berichterstattungspflichten anbieten, die durch die Nutzung verfügbarer Produktdaten, wie z.B. Informationen zur Herkunft und zum Kohlenstofffußabdruck, erleichtert werden.

Fachkräftemangel

Wie die gesamte Industrie sind auch die Chemiedistributoren dem zunehmenden Fachkräftemangel ausgesetzt. Es ist essenziell, heute die qualifizierten und motivierten Arbeitskräfte zu sichern, die für die zunehmend anspruchsvolleren Tätigkeiten von morgen benötigt werden. Derzeit wird das Image des Chemiehandels in der Öffentlichkeit jedoch oft als traditionell oder gar antiquiert wahrgenommen, was jüngere, digital versierte Arbeitnehmer nicht unbedingt anspricht. Darüber hinaus haben sich die meisten Unternehmen nur zögerlich auf die Anforderungen der neuen Arbeitswelt eingestellt, wie z.B. die Darstellung des Unternehmenszwecks, die Positionierung als attraktive Arbeitgeber oder die Bereitstellung mobiler Arbeitsgeräte zur Erhöhung der Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeiten und -orte. Um junge Talente zu gewinnen und zu halten, müssen sie attraktive Arbeitsbedingungen, Weiterbildungsmöglichkeiten und Karriereperspektiven bieten. Es besteht also definitiv Handlungsbedarf, um die Arbeitskräfte zu gewinnen, die für die in den nächsten Jahren anstehenden Aufgaben benötigt werden.

Ausblick

Was das Marktwachstum angeht, so dürfen die Chemiedistributoren durchaus zuversichtlich in die Zukunft blicken, weil Produzenten weiter Geschäft auslagern und auch die Kunden zusätzliche Dienstleistungen nachfragen. Eine aktuelle Befragung internationaler Chemikalienproduzenten

durch Boston Consulting ergab, dass in Europa gut zwei Drittel (68 %) der Prinzipale in den nächsten drei Jahren weitere Vertriebsaufgaben an Chemiedistributoren abgeben und dafür strategische Partnerschaften mit Händlern aufbauen wollen, um deren Fachwissen und Netzwerk für ihr Wachstum zu nutzen. Zudem gibt es eine zunehmende Tendenz der Produzenten, sowohl die Beschaffung als auch den Vertrieb zu diversifizieren. So wollen sie eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung und Servicequalität fördern und gleichzeitig Marktinstabilitäten abmildern. Mit der Verbreiterung ihrer Vertriebsbasis definieren die Lieferanten aber auch die Erwartungen an die Leistung ihrer Distributionspartner neu. Für Chemiehändler wird es darauf ankommen, ihre digitalen Kompetenzen zu erhöhen, Dienstleistungen mit Mehrwert und eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung zu bieten und ein innovativer und verlässlicher Partner in Sachen Nachhaltigkeit zu werden.

Das sieht auch Lars Wallstein, Präsident des Europäischen Chemiedistributionsverbands FECC, so: „Chemiedistributoren müssen die Kundenanforderungen verstehen, um maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können, und sie müssen bereit sein, flexibel und schnell auf sich ändernde Marktbedingungen zu reagieren. Gleichzeitig müssen die Händler in die Go-to-Market-Strategien ihrer Lieferanten eingebunden werden. Hierfür sind fundierte Markt-, Branchen- und Kundenkenntnisse unerlässlich“, sagt er in einem aktuellen Interview mit CHEManager. Gleichzeitig sei eine erstklassige Serviceleistung wichtig: „Produkt-Know-how, technisches Fachwissen, effiziente Logistikkösungen und große Lagerbestände sind nur die Spitze des Eisbergs. Ebenso wichtig ist es, flexible Finanzierungs- und Zahlungsmöglichkeiten, pünktliche Lieferung und Transparenz bei jedem Schritt anzubieten, um eine zuverlässige Lieferkette zu gewährleisten. Darüber hinaus werden der Einsatz digitaler Technologien und proaktive Nachhaltigkeitsinitiativen immer wichtiger. Dies ermöglicht es den Chemiedistributoren, langfristige Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten gleichermaßen aufzubauen und zu pflegen, oft auf exklusiver Basis.“

Die Anzahl der Aufgaben und Herausforderungen wird also aktuell eher größer als kleiner. Aber schwierige Situationen hat es schon oft gegeben und die Branche weiß, damit umzugehen, entwickelt sich weiter und blickt mit Optimismus in die Zukunft.

Michael Reubold, CHEManager ■





120 Jahre Häffner

Impressionen der 120-Jahr-Feier

Am 13. Oktober feierte Häffner sein 120-jähriges Firmenjubiläum in Ludwigsburg. Die geladenen Gäste erlebten ein buntes Unterhaltungsprogramm und ließen sich mit erlesenen Gaumenfreuden verwöhnen. Auf den folgenden Seiten zeigen wir einige Impressionen der Jubiläumsfeier.

120 Jahre Häffner – eine enorme Zahl, die nicht nur stolz macht, sondern auch viel Geschichte und Meilensteine innehat, die das Unternehmen geprägt haben. Anlässlich des Geburtstags wurden Häffner-Mitarbeitende sowie Kolleginnen und Kollegen der anderen Unternehmensgruppenmitgliedern bei einer großen Jubiläumsveranstaltung zum ausgiebigen Feiern eingeladen. Die Gäste begaben sich auf eine Zeitreise durch die Jahrzehnte der Firmentradition und

schwelgten in Erinnerungen. Zwar war selbstverständlich niemand der Anwesenden bei der Firmengründung dabei, aber einige entsannen sich der Eröffnung des Säure- und Laugenlagers 1977 oder Schaffung des Löse-mittellagers Anfang der 80er Jahre am Hauptsitz in Asperg. Zudem warf man gemeinsam einen Blick auf die Zukunft in Marbach am Neckar, wo in 2023 der zweite Bauabschnitt für die Erweiterung des hoch technologisierten Standorts begann.



Neben allerlei kulinarischen Köstlichkeiten, freuten sich die Gäste über spannende Programmpunkte wie die LED Dance & Drum-Kombo aus München oder den bekannten Magier und Mentalisten Marco Miele. Die ausgelassene Stimmung wurde durch weitere Highlights wie Cocktails, gemixt von Show-Barkeepern, oder der Möglichkeit, eigene Erinnerungsfotos im Fotobus zu schießen, abgerundet. Als Gäste begrüßte Häffner nicht nur die eigene Kollegenschaft und die Gesellschafterfamilien, sondern auch ehemalige Mitarbeitende und zahlreiche Kolleginnen und Kollegen der gesamten Unternehmensgruppe aus ganz Deutschland. Geschäftsführer





Thomas Dassler zog eine durchweg positive Bilanz des Abends: „Diese Jubiläumsfeier war ein voller Erfolg. Egal wo man hinblickt, sieht man freudige Gesichter, ausgelassene Stimmung und verfolgt Gespräche über gemeinsame Erinnerungen. Zudem feiern alle Generationen, von Auszubildenden bis hin zu Ehemaligen, gemeinsam und tauschen sich über Vergangenes und Zukünftiges aus. Dieser Zusammenhalt spiegelt unsere Unternehmensphilosophie bei Häffner wider. Ich bedanke mich bei allen Gästen, Organisatoren und Mitwirkenden für diese grandiose Feier und freue mich schon jetzt auf das nächste Firmenjubiläum.“ ■



Alle Fotos auf beiden Seiten: ©Lomniegraphie

Branche mit vielen Möglichkeiten

Chemiehandel entwickelt sich mit neuen Einkaufs- und Vertriebswegen weiter

Florian Grandel ist bereits seit 22 Jahren bei Häffner beschäftigt und konnte viele Entwicklungen des Unternehmens live miterleben. Im Alter von 16 Jahren startete er seine Ausbildung und durchlief alle Abteilungen. Im dritten Lehrjahr war Grandel überwiegend beim Tochterunternehmen Dr. Wieland tätig und übernahm dort die Verantwortung, das Geschäft mit dem Kraftstoffzusatz AdBlue aufzubauen. Anschließend ging es für ihn über den normalen Außendienst bis hin zum Key Account Manager und Verkaufsleiter PICAR (Paint, Ink, Coating, Adhesives und Resins) zur Position des Gesamtverkaufsleiters. Am 1. Januar 2023 übernahm Grandel die Einkaufsleitung und blickt in diesem Interview auf seine Häffner-Jahre zurück und auch in die Zukunft.

Herr Grandel, Sie haben Ihre Ausbildungszeit bei Häffner verbracht. Für wie wichtig halten Sie die Ausbildung junger Menschen im eigenen Betrieb?

Florian Grandel: Der eigene Nachwuchs ist nach wie vor von großer Bedeutung. Unternehmen, die ihre eigenen Fachkräfte ausbilden, profitieren mehrfach. Zum einen sichern Auszu-

bildende den Fachkräftenachwuchs für ihren Betrieb. Zum anderen wird die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert, indem die Unternehmen Auszubildende zu zukünftigen Fachkräften qualifizieren. Ein weiterer Punkt ist die Steigerung der Innovationsfähigkeit der Unternehmen durch die Tatsache, dass junge Talente frische Ideen mitbringen.

Was zeichnet Häffner Ihrer Meinung nach als typischen Mittelständler aus?

F. Grandel: Für mich sind es die sehr kurzen Arbeitswege und die Möglichkeit, flexibel und schnell Entscheidungen treffen zu können. Mich begeistert bei Häffner auch das Vertrauen, das den Mitarbeitenden entgegengebracht wird. Das Arbeitsklima ist geprägt von einem freundlichen und offenen Umgang und einem großartigen Miteinander – auch nach der Arbeit.



Florian Grandel,
Einkaufsleiter, Häffner





Wie würden Sie die Entwicklung der Branche über die Zeit beschreiben?

F. Grandel: Ich würde sagen, dass die Chemiehandelsbranche eine sehr stabile Branche ist, die sich im Aufwind befindet und sehr viele neue Möglichkeiten hat – denn ohne Chemie geht bekanntlich nichts.

Sie bekleiden bei Häffner die Position des Einkaufsleiters, nachdem Sie mehrere Jahre den Vertrieb geleitet haben. Der Fachbereich Einkauf war Ihnen durch die Zusammenarbeit mit Ihrem Vater, Karl-Heinz Grandel, nicht unbekannt. Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit Familienmitgliedern und was konnten Sie aus dieser Beziehung für Ihre Tätigkeit lernen?

F. Grandel: Es ist natürlich nicht immer einfach, mit Familienmitgliedern zusammenzuarbeiten, aber wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg. Ich selbst hatte niemals Schwierigkeiten, auch wenn die Sichtweisen teils auch unterschiedlich waren. Grundsätzlich ist es wichtig, Verständnis auch für die andere Seite zu haben und keine vorschnellen Urteile zu fällen – letztendlich ist für eine gute Zusammenarbeit eine hohe Kompromissbereitschaft von Vorteil.

„Wir haben die Einkaufslogistik in unsere eigenen Hände genommen.“

Aus der Sicht des Einkaufsleiters: Vor welchen Herausforderungen steht das Unternehmen, wenn es um Lieferantenanforderungen im Jahr 2023 geht – verglichen mit den vergangenen Jahren?

F. Grandel: Wir haben heute einen engeren Draht zu den Produzenten und pflegen den persönlichen Kontakt. Hinzu kommt eine breitere Aufstellung auf mehreren Lieferantensäulen, so dass wir nicht gleich in Lieferprobleme geraten, wenn einer der Produzenten oder Lieferanten vorübergehend ausfällt.

Wie unterscheiden sich heute die Beschaffungswege beziehungsweise Lieferketten im Vergleich zu den Jahren vor der Covid-19-Pandemie und den aktuellen geopolitischen Krisen,



Trotz massiver Einschränkungen und geopolitischer Krisen hat Häffner aufgrund guter Kontakte zu den Partnern immer genügend Material auf Lager.

und wie hat sich Häffner darauf eingestellt?

F. Grandel: Wir haben die Einkaufslogistik in unsere eigenen Hände genommen. Trotz der massiven Einschränkungen und der geopolitischen Krisen standen und stehen wir in sehr engem Kontakt mit unseren Partnern. Dadurch sind wir sehr gut informiert und können mit Überzeugung sagen, dass wir immer genügend Material auf Lager haben.

Der Megatrend Nachhaltigkeit zieht sich durch alle Branchen und ist mit Sicherheit eines der wichtigsten Themen, die auch den Chemiehandel betreffen. Wie stehen Sie zum Thema Nachhaltigkeit?

F. Grandel: Selbstverständlich stehen nachhaltige Arbeitsweisen und „grüne

Chemie“ immer mehr im Fokus. Wir arbeiten stetig daran, das Thema Nachhaltigkeit einkaufsseitig effizient und zukunftsgerichtet in unseren Prozessen zu etablieren und zu optimieren.

„Die Chemiehandelsbranche befindet sich im Aufwind.“

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft: Wo wird Häffner beim 130-jährigen Jubiläum bestenfalls stehen?

F. Grandel: Ich bin überzeugt, dass Häffner dann nicht mehr nur stark in Süddeutschland sein wird. In den kom-

menden zehn Jahren werden wir uns weiter gesund und mit Verstand entwickeln. Dazu gehört, dass Einkauf und Vertrieb eng zusammenarbeiten und neue Einkaufs- sowie Vertriebswege gehen.

Was wünschen Sie sich persönlich für die Zukunft des Unternehmens und seiner Beschäftigten?

F. Grandel: Für die Firma wünsche ich mir weiterhin ein top Miteinander, eine stetige Weiterentwicklung in allen Bereichen sowie ein gesundes Wachstum. Persönlich wünsche ich mir, dass mir weiterhin so viel Vertrauen wie bisher geschenkt wird und ich meine Position weiterentwickeln und ausbauen kann. ■



Nachhaltige Digitalisierungsansätze gefragt

Die Positionierung als digitaler Vorreiter im Chemiehandel birgt enormes Potenzial

Arne Bader bekleidet seit 2020 die Position des Chief Digital Officer (CDO) bei Häffner. Während seiner früheren Berufstätigkeit kam er schon mit vielen Branchen in Kontakt. Nach einer Ausbildung im Bereich des Marketings für Künstler in der Musikindustrie studierte Bader zunächst Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Einkauf & Logistik. Im Anschluss war er viele Jahre in der klassischen SAP-Beratung für Kunden unterschiedlichster Branchen in der DACH-Region und im europäischen Ausland tätig. Häffner war einer seiner langjährigen Kunden, wodurch er schließlich 2017 den Weg nach Asperg fand. Hier erläutert er, welche Aufgaben er in seiner Funktion bewältigen darf, wie er die Digitalisierung generell und bei Häffner sieht und wie er die Zukunft für seinen Bereich einschätzt.

Herr Bader, welchen Tätigkeitsbereich darf man sich unter dem Titel CDO bei Häffner vorstellen?

Arne Bader: Ich habe die spannende Aufgabe, sämtliche Aktivitäten zur Digitalisierung unseres Kerngeschäfts voranzutreiben und gemeinsam mit unseren Fachbereichen umzusetzen, um unseren Kunden als innovativer Chemedistributionspartner zur Seite zu stehen und deren Einkaufserlebnis entlang des Produktlebenszyklus optimal zu begleiten.

Dabei verstehe ich mich und mein Team quasi als ‚Bandscheibe‘ zwi-

schen den Kernbereichen und der IT. Wir hinterfragen bestehende Prozesse und Methoden und liefern Ansätze zur Effizienz- und Qualitätssteigerung und setzen diese auch in Projekten um. Dabei ist besonders das Thema Change Management eine wichtige Komponente, denn Veränderung funktioniert erfahrungsgemäß am besten mit vielen kleinen Schritten anstelle von einzelnen großen Sprüngen.

Darüber hinaus entwickeln wir in Zusammenarbeit mit den anderen Fachbereichen auch digitale Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel ‚Häffner Smart Chemicals‘, und berei-

ten diese für den Markteintritt vor. Alles in allem ist es ein sehr vielseitiger Job, den ich persönlich eher als digitales Handwerk bezeichnen würde denn als reine Managementfunktion – insbesondere im Kontext eines Mittelständlers.

Wie haben Sie die digitale Entwicklung der Chemiebranche in den letzten Jahren wahrgenommen?

A. Bader: Es sind – insbesondere in Folge der Coronapandemie – viele Digitalisierungsmaßnahmen schnell umgesetzt worden, da die Umstände dies einfach notwendig machten. Allerdings herrscht aus meiner Sicht, insbesondere im Chemiehandel, noch immer ein Nachholbedarf im Vergleich zu anderen Branchen. Das reine Vorhandensein eines Online Shops ist in unserem Business noch kein alleiniger Digitalisierungsindikator oder gar ein unverzichtbarer Erfolgsgarant. Vielmehr geht es aus meiner Sicht um nachhaltige Digitalisierungsansätze: eine stabile, leistungsfähige und transparente Supply Chain, komfortable Prozesse für Kunden, Lieferanten und Mitarbeitende. Und natürlich geht es um einen exzellenten persönlichen Kontakt – ähnlich wie bei den Handelsprozessen, die wir im privaten B2C-Umfeld gewohnt sind.

Wie passen die Themenwelten Digitalisierung und Chemiehandel zusammen?

A. Bader: Ganz wunderbar! Am Ende geht es um einen Handelskontext und um die Lösung von relevanten Problemen beim Händler selbst, vor allem aber bei den Kunden. Einkäufer und Produktverantwortliche in unseren Kundenbranchen erwarten zunehmend ein Gesamterlebnis wie im B2C-Bereich. Beispielsweise hat das Thema Smart Home in den vergangenen Jahren Einzug in unsere Häuser und Wohnungen gehalten. Das beginnt bei der digitalen Heizungsanlage und endet beim Drucker, der seine Tinte automatisch bedarfsgerecht nachbestellt. Alles gesteuert über das Smartphone oder über die KI-basierten Assistenten eines Onlinehändlers. Warum sollte man ähnlich komfortable Lösungsansätze



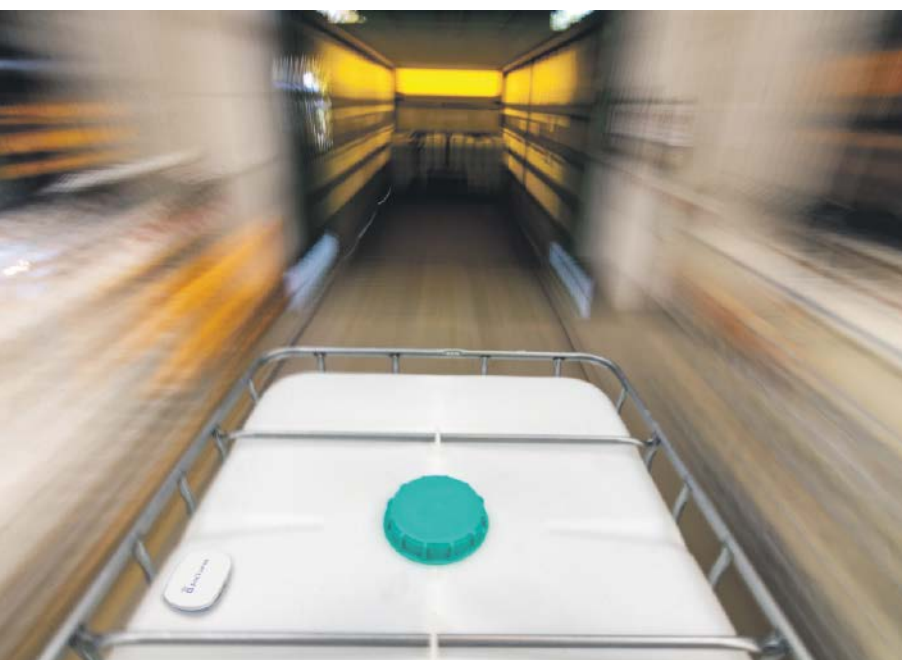
Arne Bader, Chief Digital Officer, Häffner

also nicht auch im B2B-Handel mit Chemikalien erwarten dürfen?

Zudem geht es um die Vernetzung von Prozessdaten, um die Zusammenarbeit zwischen Produzenten, Handel und Industrie möglichst nahtlos zu synchronisieren und dabei gleichzeitig auch ressourcenschonend und nachhaltig zu wirtschaften. Und last but not least erwarten auch die eigenen Mitarbeitenden ein modernes, digitalisiertes Arbeitsumfeld, welches sie bei ihrer täglichen Arbeit unterstützt, und keine antiquierten Papierprozesse, die geduldig darauf warten, in den nächsten Ablagekorb einsortiert zu werden. Und wenn man sich nun vor Augen führt, dass viele der oben genannten Beispiele maßgeblich vorangetrieben und geprägt wurden durch einen einstigen Buchhändler aus einer Garage heraus, kann man vielleicht erahnen, wie viel Potenzial noch darauf wartet, von uns als Chemiehandelsbranche freigelegt zu werden.

Welche Meilensteine konnten Sie im Bereich Digitalisierung bereits erreichen?

A. Bader: Das sind dank der Unterstützung unserer Fachbereiche und Partner mittlerweile einige. So haben wir im Bereich ‚Modern Workplace‘ – sicher auch beflügelt durch die Coronapandemie – Plattformen zur digitalen Zusammenarbeit für die gesamte Belegschaft eingeführt. Zudem nutzen wir





seit 2021 eine Social-Intranet-Lösung, die auch firmenübergreifend in der Häffner-Gruppe genutzt werden kann. Hier wird Wissen abteilungsweise von Moderatoren aufbereitet und gesichert, Mitarbeitende können sich untereinander austauschen, und auch die interne Kommunikation wurde durch ein digitales schwarzes Brett in die Neuzeit geholt.

Aber die Reise geht auch hier noch viel weiter in die Zukunft: Selbst der gewerbliche Bereich hat zu großen Teilen bereits einen digitalen Arbeitsplatz mit dem neuen Android-basierten Handheld, weitere Teams, wie zum Beispiel unsere Fahrer, werden folgen. So haben künftig alle die Möglichkeit, ihre geschäftlichen Belange wie Zeitempflegung, Urlaubsanträge, Intranet und nicht zuletzt ihre relevanten Prozesse im digitalen Raum einfach und schnell zu erledigen. All diese Punkte führen am Ende zu mehr Zufriedenheit bei allen Beteiligten, da Informationen schnell und zielgerichtet zur Verfügung stehen und interne Prozesse keine langwierigen Zeitfresser mehr sind.

„Bei der Digitalisierung herrscht im Chemiehandel im Vergleich zu anderen Branchen noch immer ein Nachholbedarf.“

Im Bereich Prozessoptimierung sind hier sicher die ersten Teilerfolge unserer SAP-Fiori-basierten digitalen Informationserfassung in der Logistik zu nennen. Wareneingänge, Lkw-Anmeldungen und Abfüllprozesse werden scannergestützt in Echtzeit im System verbucht und alle relevanten Folgeprozesse automatisch angestoßen. Jeder Mitarbeitende hat jederzeit Zugriff auf die für ihn prozessrelevanten Informationen, seien es die geplanten Wareneingänge oder wichtige Hintergrundinformationen zum Abfüllprozess und den Produkten. All das konnte dank engagierter Key-User aus den unterschiedlichen Logistik-Teams in Rekordzeit entwickelt und live eingesetzt werden. Die nächsten Teilprojekte sind bereits in Vorbereitung und werden im ersten Halbjahr 2024 folgen.

Der größte sichtbare Meilenstein ist sicher das digitale Geschäftsmodell ‚Häffner Smart Chemicals‘, im obigen Vergleich quasi der Drucker, der seine Tinte selbst nachbestellt. Wir bieten unseren Kunden eine automatisierte, webbasierte Füllstandsüberwachung von IBC-Containern und automatische



Häffner bietet seinen Kunden eine automatisierte, webbasierte Füllstandsüberwachung von IBC-Containern und automatische Nachbelieferungsprozesse für Vollgut sowie automatisierte Leergutabholungen an.

Nachlieferungsprozesse für Vollgut sowie automatisierte Leergutabholungen. Der Kunde hat damit die Möglichkeit, den gesamten Beschaffungsprozess mit uns zu automatisieren und gleichzeitig jederzeit die volle Transparenz über Prozesse und Bestände zu erhalten. Entwickelt wurde es auf Basis der Smart Cap unseres Technologiepartners Packwise. Immer mehr Kunden sind von diesem Service überzeugt und vertrauen uns damit eine wichtige Digitalisierungsaufgabe in ihrem Beschaffungsprozess an.

Was können Sie über aktuelle Digitalprojekte sagen?

A. Bader: Wir sind mit hohem Tempo dabei, alle relevanten Prozessschritte unseres Kerngeschäfts sukzessive weiter zu digitalisieren und miteinander zu vernetzen. Das kommt am Ende allen Mitarbeitenden, aber auch in besonderem Maße unseren Kunden zugute. Beispielsweise wird es weitere große Projekte in der Logistik sowie im kaufmännischen Bereich geben. Highlight-Projekte sind sicherlich die nächsten Teilprojekte in der Digitalisierung sämtlicher logistischer Prozesse inklusive derer in unserem Labor, aber auch ein neuer, integrierter Webshop, der sich mittelfristig zu einem smarten Kundenportal entwickeln wird. Es bleibt also weiterhin spannend.

Wie ist Ihrer Meinung nach Tradition und zukunftsgerichtete Perspektive zu vereinen?

A. Bader: Das eine geht nicht ohne das andere. Tradition beschreibt Werte und Vorgehensweisen, die über lange Zeit gereift und für eine Gesellschaft von prägender Bedeutung sind. Ohne den Blick in die Zukunft kann keine Gesellschaft und damit auch kein Unterneh-

men lange genug existieren, um etwas, das man als Tradition bezeichnen kann, ausprägen zu können. Wenn man so will, ermöglicht eine zukunftsgerichtete Perspektive überhaupt erst die Entstehung von Traditionen. An dieser Perspektive sollte man meines Erachtens aber konsequent arbeiten, damit der große Feind der Zukunft – die Trägheit – keine Chance bekommt.

Raten Sie jungen Menschen, digital geprägte Berufe in der Chemiebranche auszuüben?

A. Bader: Aber ja! Ich kann jedem jungen Menschen, der eine Herausforderung in digitalen Berufen sucht und sich an wirklich sinnhaften Aufgabenstellungen beteiligen will, nur dazu raten, Chemiehandelsfirmen auf seine Wunschliste zu setzen. Wir befinden uns in Europa heute mehr denn je tendenziell in eher unsicheren wirtschaftlichen Zeiten, nicht zuletzt in Folge der Coronapandemie und der Auswirkungen der weltweit herrschenden militärischen Konflikte. Angehende Auszubildende sowie Absolventen stehen vor der Herausforderung einen Job zu beginnen, der nicht nur anständig bezahlt wird, sondern auch eine Perspektive für die Zukunft bietet und dabei auch noch Spaß macht. Zudem zeigen Studien, dass die nachfolgenden Generationen noch deutlich mehr Wert legen auf die Sinnhaftigkeit ihrer Tätigkeit in einem übergeordneten Kontext. Die Chemieindustrie selbst bietet meines Erachtens genau eine solche übergeordnete Sinnhaftigkeit. Hier werden innovative Produkte entwickelt, die dabei helfen, Ressourcen zu schonen, und die gleichzeitig die Basis für Innovation in einer Vielzahl von Anwenderbranchen sind, mit denen wir jeden Tag – auch im privaten Umfeld – in Berührung kommen.

Der Chemiehandel ist im nächsten Schritt das Bindeglied, das dafür Sorge

trägt, dass diese Produkte auch in allen Branchen, die sie benötigen, zur Verfügung stehen – natürlich unter Berücksichtigung höchster Maßstäbe in Bezug auf Service und Effizienz, aber auch besonders im Hinblick auf die Sicher-

„Erst eine zukunftsgerichtete Perspektive ermöglicht die Entstehung von Traditionen.“

heit für Mensch und Umwelt. Betrachtet man digitale Aufgabenstellungen, beginnt die Branche meiner Meinung nach derzeit erst, richtig Fahrt aufzunehmen. Ich bin überzeugt, dass wir in den nächsten Jahren noch viel mehr digital geprägte Jobprofile im Chemiehandel sehen werden, sei es als Data Analyst, als digitaler Marketer, als Change Manager für Digitalprojekte oder als API-Consultant für IoT-Anwendungen. Es ist nicht ausgeschlossen, dass diese Liste noch um Berufe ergänzt werden wird, an die wir heute noch gar nicht denken.

Wer seine Energie und Zeit also in diesem Umfeld einbringt, kann einen unvergleichbaren, positiven Hebeleffekt in Gang setzen, für die Gesellschaft und am Ende auch für den gesamten Planeten.

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft: Wo wird Häffner beim 130-jährigen Jubiläum stehen?

A. Bader: Ich bin davon überzeugt, dass wir die Weichen richtig gestellt haben, damit wir zum 130. Jubiläum unseren Anspruch auf die Position als digitaler Vorreiter im Chemiehandel bestätigt haben werden. Außerdem werden wir unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden – wie auch bereits in den vergangenen 120 Jahren – weiterhin als vertrauensvoller und verlässlicher Partner bekannt sein.

Was wünschen Sie sich persönlich für die Zukunft des Unternehmens und seiner Beschäftigten?

A. Bader: Ich wünsche mir, dass wir uns auch weiterhin unseren ‚Häffner Spirit‘ erhalten und die kommenden Herausforderungen – wie auch in der Vergangenheit – gemeinschaftlich, respektvoll und zielorientiert in Erfolgsgeschichten verwandeln. Ich habe keinen Zweifel daran, dass uns das gelingen wird. ■

Automatisiert und digital in die nächsten Jahrzehnte

Die Zukunft des mittelständischen Chemiehandels aus dem Blickwinkel der Produktion

Karol Damaschke ist seit Februar 2022 Betriebsleiter Produktion & Lager bei Häffner. In dieser Funktion leitet er die Koordination aller betrieblichen Abläufe, einschließlich der Betriebsführung, Planung, Organisation und Kontrolle. Nach seiner ersten Berufsausbildung im Bereich Lagerlogistik und Tätigkeiten bei Arbeitgebern aus verschiedenen Branchen hat Damaschke die Fachhochschulreife nachgeholt und anschließend 2015 als Quereinsteiger bei BüFa Chemikalien erste Erfahrungen in der Chemieindustrie gesammelt. Mit diversen Führungskräfte-Coachings und einem Abschluss als Industriemeister Chemie (IHK) entwickelte er sich weiter und übernahm zusätzliche Aufgaben im Bereich Personalmanagement wie die Auswahl, Führung und Motivation von Mitarbeitenden sowie die effiziente Ressourcennutzung im Personalbereich. Die Fragen, wie sich seine Arbeitsbereiche entwickelt haben und welche Wünsche er für die Zukunft hat, beantwortet er in diesem Interview.

Herr Damaschke, Sie waren auch vor Ihrer Arbeit bei Häffner in der Chemiebranche tätig. Wie hat sich der Chemiehandel aus Ihrer Sicht verändert?

Karol Damaschke: In den letzten Jahren hat der Chemiehandel eine beeindruckende Wandlung erlebt, die maßgeblich von der Digitalisierung geprägt wurde. Diese Digitalisierung erstreckt sich über den gesamten Handelsprozess und hat dadurch zu einer erhöhten Transparenz geführt.

Häffner hat mehrere Lagerstandorte. Wie kann man sich die verschiedenen Lagerbereiche vorstellen?

K. Damaschke: In der Friedrichstraße 3 in Asperg erfolgt die Abfüllung von



Karol Damaschke, Betriebsleiter Produktion & Lager, Häffner

Säuren und Basen, wobei wir nicht nur die Medien selbst, sondern auch Mischungen und Verdünnungen herstellen können. Die Bahnhofstraße 10 in Asperg dient hingegen der Abfüllung von Lösungsmitteln, Glykolen und Aminen. Am Standort Marbach am Neckar konzentrieren wir uns vorrangig auf die Lagerung von abgefüllten sowie zugekauften Waren, wobei wir auch hier Warehousing betreiben.

Für die Menschen, die keine Chemikalien- und Lagerprofis sind: Warum können bestimmte Stoffe nicht miteinander gelagert werden?

K. Damaschke: Gewisse Substanzen dürfen nicht gemeinsam gelagert werden, weil dies chemische Reaktionen auslösen könnte. Solche Reaktionen könnten nicht nur die Qualität der Stoffe beeinträchtigen, sondern auch die Entstehung gefährlicher Substanzen zur Folge haben. Daher ist eine sorgfältige Lagerung von Chemikalien von entscheidender Bedeutung, um potenzielle Risiken zu minimieren.

Am Standort Marbach am Neckar befindet sich ein hochmodernes Hochregallager. Wie kann man sich die Funktionsweise vorstellen und welche Vorteile bringt das Lager mit sich?



In Asperg erfolgt die Abfüllung von Säuren und Basen. Zudem können Mischungen und Verdünnungen hergestellt werden.



K. Damaschke: Die Automatisierung erfolgt durch einen effizienten Lagerprozess, bei dem die automatischen Regalbediengeräte autonom durch die Gänge navigieren, Paletten und IBCs heben und einlagern. Eine hochkomplexe Software steuert präzise die Lagerbewegungen, minimiert Leerlaufzeiten und optimiert die Platznutzung im Lager.

Im Betrieb sind unter anderem Produktionsfachkräfte Chemie beschäftigt und Sie bilden diesen Beruf auch bei Häffner aus. Wie kann man sich den Beruf vorstellen?

K. Damaschke: Die Produktionsfachkraft Chemie ist eine Fachkraft in der chemischen Industrie, die für die Steuerung und Überwachung von Produktionsanlagen verantwortlich ist. Zu den Aufgaben gehören die Bedienung

„Die Digitalisierung hat zu einer erhöhten Transparenz geführt.“

von Maschinen, die Herstellung von chemischen Produkten, die Kontrolle von Produktionsprozessen und die Einhaltung von Sicherheitsstandards. Dabei sind fundierte Kenntnisse im Umgang mit chemischen Substanzen, im Bereich der Technik und bei Prozesssteuerungen von großer Bedeutung.

Warum ermutigen Sie junge Menschen, sich für eine Ausbildung als Produktionsfachkraft Chemie zu entscheiden?

K. Damaschke: Der Beruf ist äußerst facettenreich, bietet abwechslungsreiche Arbeitsplätze und ermöglicht eine regelmäßige Rotation innerhalb verschiedener Tätigkeitsbereiche. Die Branchenrelevanz ist besonders bedeutsam, da die Chemiebranche einen integralen Bestandteil der weltweiten Industrie bildet und somit einen vergleichsweise sicheren Arbeitsplatz bietet. Die kontinuierliche technologische Entwicklung, sei es an den Anlagen oder in den Prozessen, unterstreicht das Prinzip „Wer stehen bleibt, der geht zurück“. Durch ständigen Fortschritt werden wir zunehmend effizienter – und auch nachhaltiger. Nachhaltigkeit ist sehr wichtig. Wir müssen definitiv schonend mit unseren Res-



Am Standort Marbach am Neckar konzentriert sich Häffner vorrangig auf die Lagerung von abgefüllten sowie zugekauften Waren.

sourcen umgehen. Deswegen ist es wichtig, Innovationen zu fördern, damit der CO₂-Fußabdruck schmal gehalten wird.

Welchen Herausforderungen in Bezug auf den Fachbereich Produktion und Lager sind Sie in den letzten Jahren begegnet?

K. Damaschke: Es gibt leider auch hier einen massiven Arbeitskräftemangel, dies hört man auch in vielen anderen Bereichen. Besser gesagt, Fachkräfte, die aus der Branche kommen, sind rar. Herausfordernd ist auch die Tatsache, dass sich die Einstellung zur Arbeit gewandelt hat. Die Arbeitsweise der Generation Z ist eine andere als die der Babyboomer.

Sie sind mitverantwortlich für die Standortentwicklung in Marbach am Neckar. Was können Sie uns zum aktuellen Stand berichten und können Sie bereits verraten, wie die

nächsten Schritte bei dem Projekt aussehen werden?

K. Damaschke: Derzeit bereiten wir die Anträge für das Genehmigungsverfahren des zweiten Bauabschnitts für den Neubau des Chemikaliendistributionszentrums vor. Zahlreiche organisatorische Angelegenheiten wurden bereits

„In den letzten Jahren hat der Chemiehandel eine beeindruckende Wandlung erlebt.“

entschieden, so dass man sagen kann, es geht vorwärts. Es bestehen potenzielle Optionen zur Erweiterung der Digitalisierung und Automatisierung betrieblicher Prozesse. Diese befinden sich jedoch derzeit noch in der Planungsphase und sind noch nicht offiziell festgelegt.

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft: Wo wird Häffner beim 130-jährigen Jubiläum bestenfalls stehen?

K. Damaschke: Durch konsequente Investitionen in innovative Technologien und eine nachhaltige Geschäftsstrategie streben wir an, uns als führendes Unternehmen in unserer Branche auch in Zukunft weiterhin erfolgreich zu positionieren.

Was wünschen Sie sich persönlich für die Zukunft des Unternehmens und seiner Beschäftigten?

K. Damaschke: Dem Unternehmen wünsche ich ein erfolgreiches Wachstum und eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Standorts in Bezug auf Prozesse und Handhabungen. Zudem wünsche ich mir weiterhin die Förderung der Gesundheit aller sowie generell Gesundheit für alle und für mich persönlich. ■

Angepasste Verkaufsstrategien

Mit partnerschaftlichen Kundenbeziehungen gemeinsam in die Zukunft gehen

Vincent Petri hat im Jahr 2023 die Position des Vertriebsleiters bei Häffner übernommen. Der gebürtige Niederländer begann seine berufliche Laufbahn 2005 bei BüFa Chemikalien, wo er bis 2022, zuletzt als Verkaufsleiter, tätig war. Berufsbegleitend studierte er Betriebswirtschaft in Oldenburg und kam zum 1. Januar 2023 zu Häffner. Warum er diesen Weg gewählt hat, welche Erfahrungen er mitbringt und wie er sich die Zukunft des Unternehmens vorstellt, erläutert er in diesem Interview.

Herr Petri, Sie sind seit 2023 der Vertriebsleiter bei Häffner. Warum haben Sie sich bewusst für eine Tätigkeit im Mittelstand entschieden?

Vincent Petri: Die Arbeit im Mittelstand funktioniert anders als die in einem Konzern. Beides hat sicher Vor- und Nachteile. Was ich aber persönlich am Mittelstand schätze, sind pragmatische und zügige Entscheidungen, ganz im Sinne unserer Kunden. Zudem finde ich die Mitarbeit an unternehmerischer Nachhaltigkeit wertvoll. Man spricht manchmal darüber, dass Unternehmen ‚enkelfähig‘ sein sollen. So treffen wir heute Entscheidungen, die nicht nur für den kurzfristigen Unternehmenserfolg relevant sind, sondern vor allem langfristig die Existenz des Unternehmens sichern.

Sie sind seit vielen Jahren in der Chemiebranche tätig. Wie hat sich der Chemiehandel aus Ihrer Sicht verändert?

V. Petri: Der Markt hat sich sicher verändert. Produkte, Regulative, Beschaffungswege, Personen, Namen, Abläufe – alle diese Dinge haben sich verändert. Die Funktion des Chemiehandels ist aber weitestgehend gleichgeblieben. Obwohl das Umfeld sich stetig verändert, ist es weiterhin unsere Funktion, als Mittler zwischen Produzenten und Verbraucher zu agieren. Für unsere Kunden sind wir Einkäufer, Logistiker, Berater, Lagerhalter, Abfüller und vieles mehr. Diese Funktionen müssen wir exzellent beherrschen, so schaffen wir einen echten Mehrwert für und eine geliebte Partnerschaft mit unseren Kunden.

Sie sind noch recht neu an Bord bei Häffner. Wie würden Sie das Unternehmen charakterisieren?

V. Petri: Die Arbeitsatmosphäre würde ich als ein offenes und familiäres Miteinander beschreiben. Herausforderungen werden hier gemeinsam gestemmt. Ich finde es gut, dass hier zukunftsorientiert gearbeitet wird. Das zeigt auch der Neubau in Marbach am Neckar. Bei Häffner herrscht eine Aufbruchstimmung, die ein positives Arbeitsklima schafft. Dazu fällt mir ein Satz unseres Geschäftsführers Jürgen Martin ein, der einmal gesagt hat: „Wir streben nach dem Optimum, nicht nach Minimallösungen und bloßer Pflichterfüllung.“

Als Vertriebsprofi sind Sie Produktkenner und Stratege. Wie ist das Produkt- und Serviceportfolio bei Häffner aufgebaut?

V. Petri: Als lagerhaltendes Chemiehandelsunternehmen liefern wir unsere Ware vorwiegend mit eigenen Lkw an Kunden aus, die wir seit vielen Jahren beliefern. Wir erreichen dadurch eine enorme Markttiefe. Durch ein vielfältiges Portfolio sind wir sicher und breit aufgestellt, wenn es um sogenannte Commodities geht. Darüber hinaus fokussieren wir uns international und



Vincent Petri, Vertriebsleiter, Häffner

branchenorientiert. Mit gezielter Erweiterung des Portfolios um Spezialitäten und Dienstleistungen bieten wir Kunden in diversen Industrien und Ländern ein präzises und vollständiges Sortiment. Diese Vertiefung setzen wir in enger Kooperation mit unseren Partnern um.

Können Sie uns etwas über Ihre Vertriebsvision der Zukunft verraten?



Besprechungsraum Marbach, Courtesy von Häffner



V. Petri: Im Vertrieb wird die Digitalisierung auf jeden Fall fortschreiten. Wir werden über immer diversere Kanäle Kunden und Interessenten erreichen und andersherum. Die Digitalisierungsstrategie des Unternehmens ist somit wegweisend auch für die Vertriebsaktivitäten, welche wir ergänzend zu den bisherigen entfalten. Ganz sicher werden wir langjährige Stammkunden eng begleiten und die Beziehungen pflegen. Diese Kundenbeziehungen, diese Partnerschaften, haben Häffner geformt. Hiermit sind wir gewachsen und hiermit gehen wir auch gemeinsam in die Zukunft. Darüber hinaus wird Vertriebsstärke in diversen Branchen spezialisiert und zudem der Fokus auf unterschiedliche und zum Teil internationale Absatzgebiete deutlich vertieft.

Was sind die Kernherausforderungen, der sich eine Vertriebsabteilung derzeit stellen muss?

V. Petri: Um heute erfolgreich zu sein, muss man schnell sein und eine hohe Adaptivität besitzen. Im Verkauf ist es unerlässlich, dass wir unsere Strategien je nach Situation und Erfordernissen der Kunden gezielt anpassen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Märkte eine hohe Volatilität aufweisen. Das Tagesgeschäft ist häufig geprägt von Engpässen in den Lieferketten. Ein weiterer Faktor, der immer mehr Gewicht bekommt, ist die Globalisierung, die das Geschäft auf der einen Seite zwar flexibler, auf der anderen Seite aber auch anfälliger für Probleme macht. Bei Häffner versuchen wir, uns all diesen Faktoren Schritt für Schritt anzupassen und immer besser zu werden. Nützlich und notwendig sind dabei unsere zunehmend digitalen Vertriebswege.

Wie beurteilen Sie die klassische Aufteilung von Außen- und Innendienst in Vertriebsabteilungen, und wie ist dies bei Häffner geregelt?

V. Petri: Bei Häffner wird Kundenorientierung großgeschrieben, die Organisation entwickelt sich den Marktanforderungen konform immer weiter. Der Kunde steht in allen Bereichen im Vordergrund und stets im Mittelpunkt unseres Handelns. Am Ende sehe ich es so, dass alle Mitarbeitenden im Vertrieb eine Beziehung zum Kunden pflegen. Außen- und Innendienst verschmelzen zeitgemäß sicher immer mehr. Beide sind ‚Beziehungsmanager‘. Jede positive Begegnung, ob telefonisch, per Videomeeting oder vor Ort, schafft Vertrauen und damit geliebte Partnerschaft.



Chemie wird nicht nur immer gebraucht, sondern ist – gerade auch für junge Menschen – spannend.

Sie sind in Ihrer Funktion viel unterwegs und arbeiten häufig mobil. Für wie wichtig halten Sie dieses flexible Arbeitsmodell für die Arbeitsplätze der Zukunft?

V. Petri: Ganz wichtig. Ich lese immer wieder, dass Mitarbeitende zurück ins Büro gezwungen werden. Persönlich glaube ich, dass wir nebst Steigerung der Zufriedenheit der Mitarbeitenden auch erhebliche Produktivitätssteigerungen durch solche flexible Arbeitsmodelle erleben. Heute kann man von überall arbeiten. Mitarbeitenden die Möglichkeit zu geben, Arbeitszeiten flexibel zu gestalten und an diversen Orten zu agieren, entspricht einerseits den Erwartungen gerade der jüngerer Generation, schafft andererseits aber auch eine ganz andere Dynamik als bisher und zudem ein hohes Engagement dem Unternehmen gegenüber.

Welchen Rat, beziehungsweise welche Erfahrungen würden Sie jungen Menschen mitgeben, die über eine



Als lagerhaltendes Chemiehandelsunternehmen liefert Häffner die Ware vorwiegend mit eigenen Lkw an Kunden aus.

Ausbildung in der Chemiebranche nachdenken?

V. Petri: Eine Floskel sagt ‚Chemie wird immer gebraucht‘. Tatsächlich ist das so. Egal, wo man hinschaut, Chemie ist überall. Chemie ist vielfältig, Chemie ist international verzweigt, Absatzmärkte sind unglaublich divers. Dadurch ist Chemie spannend, gerade auch für junge Menschen. Wirtschaftlich ist die Chemie einer der größten Industriezweige Europas. Wenn ich die Uhr um 25 Jahre zurückdrehen könnte, würde ich vermutlich das ein oder andere anders machen. Aber: Ich würde immer wieder in der Chemie arbeiten wollen. Auch wenn unsere Industrie teilweise sehr volatil erscheint, eine Ausbildung in der Chemie ist die Basis für eine beruflich sehr sichere Zukunft.

In der Öffentlichkeit wird die Produktion von oder der Handel mit Chemikalien oftmals immer noch negativ aufgenommen, obwohl Chemie in allen möglichen Lebensbereichen

gebraucht wird. Wie reagieren Sie auf diese Haltung?

V. Petri: Die Haltung ist mir bislang kaum begegnet. Vielmehr erfahre ich Neugierde, Interesse und Bewunderung für die Diversität, wirtschaftliche Relevanz und Omnipräsenz unserer Branche. Wenn ich doch mal einer anderen Haltung begegne, erkläre ich genau das. Zudem steht die Tür bei Häffner immer offen, gerne zeigen wir Interessierten diese Vielfältigkeit.

Der Megatrend Nachhaltigkeit zieht sich durch alle Branchen und betrifft auch den Chemiehandel. Wie macht sich das Thema Nachhaltigkeit in Ihrer Tätigkeit bemerkbar?

V. Petri: Die bisherige Verwendung von und der Umgang mit Ressourcen wird sich komplett verändern. Es ist die größte Herausforderung unserer Zeit, denn in wenigen Jahren müssen wir einen Kurs der letzten etwa 150 Jahre korrigieren. Diese Anstrengung wird wegweisend sein für künftige Generationen. Die chemische Industrie, Handel und Produktion, hat hierin eine verantwortungsvolle Rolle. Zusammen mit unseren Kunden haben wir die Aufgabe, ökologische und wirtschaftliche Nachhaltigkeit in Balance zu bringen. Dies ist zwar eine herausfordernde, aber dennoch sehr dankbare Aufgabe. Häffner geht diesbezüglich gezielt vor: durch stetige Erweiterung des Produktportfolios, durch Aufnahme von grünen Lösungsmitteln, durch biologisch abbaubare Produktsubstitutionen und -innovationen sowie durch kontinuierliche Prozessoptimierungen vor dem Hintergrund angestrebter Klimaneutralität.

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft: Wo wird Häffner beim 130-jährigen Jubiläum bestenfalls stehen?

V. Petri: Ich bin davon überzeugt, dass wir beim 130-jährigen Jubiläum ein umfassendes, nachhaltiges Wachstum des letzten Jahrzehnts feiern werden. Wir danken den Inhaberfamilien für das kerngesunde Wirtschaften in den letzten Jahren und für die damit erreichten, sehr nachhaltigen Zukunftsaussichten für alle Mitarbeitenden.

Was wünschen Sie sich persönlich für die Zukunft des Unternehmens und seiner Beschäftigten?

V. Petri: Für das Unternehmen wünsche ich mir großartige Erfolge und vor allem Gesundheit für alle. ■



Imprint

Herausgeber
Wiley-VCH GmbH
Boschstr. 12
69469 Weinheim

Geschäftsführung
Sabine Haag
Guido F. Herrmann

Publishing Director
Steffen Ebert

Objektleitung
Michael Reubold (V.i.S.d.P.)
Chefredakteur
Tel.: +49 6201/606-745
michael.reubold@wiley.com

Redaktion
Birgit Megges
Tel.: +49 961/7448-249
birgit.megges@wiley.com

Team-Assistenz
Bettina Wagenhals
Tel.: +49 6201/606-764
bettina.wagenhals@wiley.com

Lisa Colavito
Tel.: +49 6201/606-018
lisa.colavito@wiley.com

Beate Zimmermann
Tel.: +49 6201/606-316
beate.zimmermann@wiley.com

Mediaberatung & Stellenmarkt
Thorsten Kritzer
Tel.: +49 6201/606-730
thorsten.kritzer@wiley.com

Jan Käppler
Tel.: +49 6201/606-522
jan.kaeppler@wiley.com

Herstellung
Jörg Stenger
Melanie Radtke (Anzeigen)
Daniela Glomb, Oliver Haja (Layout)
Ramona Scheirich (Litho)

Abonnements/Leserservice
65341 Eitville
Tel.: +49 6123 9238 246
Fax: +49 6123 9238 244
E-Mail: WileyGIT@vuserice.de

Originalarbeiten
Die namentlich gekennzeichneten Beiträge stehen in der Verantwortung des Autors. Manuskripte sind an die Redaktion zu richten. Hinweise für Autoren können beim Verlag angefordert werden. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und mit Quellenangaben gestattet. Dem Verlag ist das ausschließliche, räumliche und inhaltlich eingeschränkte Recht eingeräumt, das Werk/den redaktionellen Beitrag in unveränderter oder bearbeiteter Form für alle Zwecke beliebig oft selbst zu nutzen oder Unternehmen, zu denen gesellschaftsrechtliche Beteiligungen bestehen, sowie Dritten zur Nutzung zu übertragen. Dieses Nutzungsrecht bezieht sich sowohl auf Print- wie elektronische Medien unter Einschluss des Internet wie auch auf Datenbanken/Datenträge aller Art.

Alle in dieser Ausgabe genannten und/oder gezeigten Namen, Bezeichnungen oder Zeichen können Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Zugunsten der besseren Lesbarkeit verwendet CHEManager in seinen redaktionellen Artikeln und Meldungen oft nur die männliche oder die weibliche Sprachform. Geschlechtsneutrale Begriffe werden verwendet, wenn sie gebräuchlich sind. In den meisten Texten findet sich jedoch die männliche Wortform, auch wenn beide Geschlechter gemeint sind. Diese Vorgehensweise dient der Vermeidung komplizierter und den Lesefluss störender Wortkonstruktionen.

Druck
DSW GmbH & Co. KG
Flomersheimer Straße 2-4
67071 Ludwigshafen
Printed in Germany

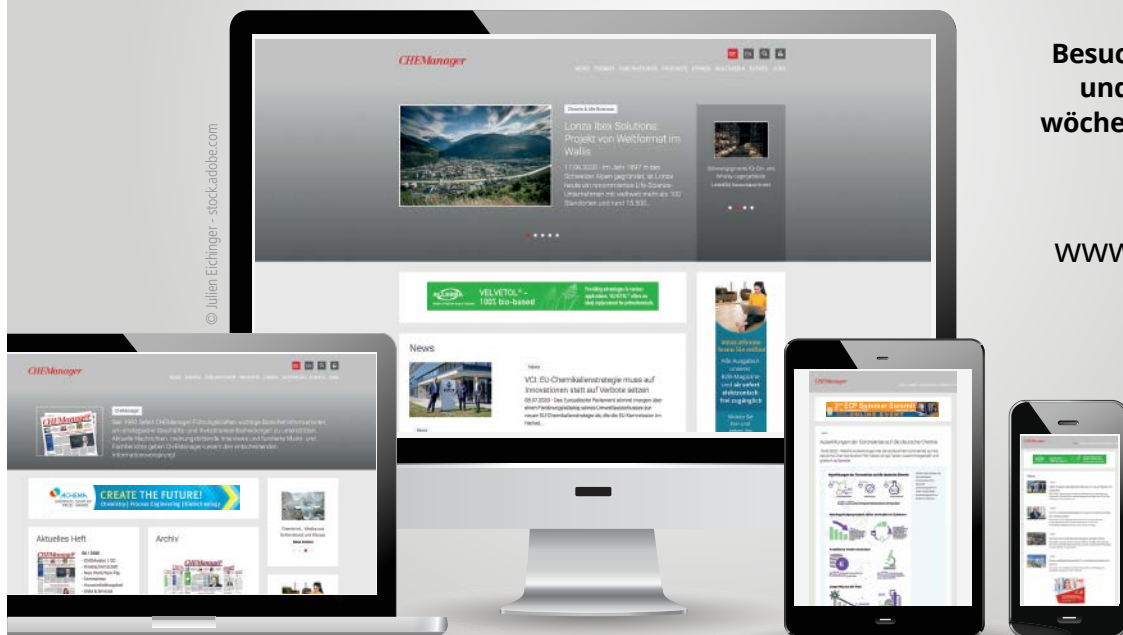
WILEY

Unser Online-Portal für Ihren Informationsvorsprung

WILEY

Besuchen Sie das CHEManager-Portal und registrieren Sie sich für unsere wöchentlichen Newsletter, um immer gut informiert zu sein.

www.chemanager-online.com



CHEManager.com

CHEManager