

land), Antwerpen (Belgien), Sittard-Geleen (Niederlande), Orange (USA), Sarnia (Kanada), Triunfo und Duque de Caxias (Brasilien), Jhagadia (Indien) sowie Wuxi (China). Daneben betreiben wir weitere Produktionsstandorte in Argentinien, Australien, Belgien, Brasilien, China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Indien, Italien, Japan, Spanien, Südafrika und den USA. Für eine vollständige Übersicht über unsere Produktionsstandorte nach Segmenten verweisen wir auf den Abschnitt „Kurzdarstellung der Segmente“ in diesem Lagebericht.

In unserem globalen Produktionsnetzwerk kam es im Jahr 2012 zu folgenden wesentlichen Veränderungen:

- Termingerechtem konnten wir im Mai 2012 in Nantong (China) unser in einem Joint Venture mit der taiwanesischen TSRC Corporation errichtetes Werk zur Produktion von NBR-Kautschuk eröffnen.
- Am Standort Orange (USA) schloss unsere Business Unit Performance Butadiene Rubbers die zweite Ausbaustufe in ihrer Produktionsanlage für High-Performance-Kautschuke ab.
- Die Business Unit Technical Rubber Products hat ihre Produktionskapazitäten für den synthetischen Hochleistungskautschuk Therban® an den Standorten Leverkusen und Orange um jeweils 40% erweitert. Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 wurde diese Business Unit aufgespalten in die neuen Einheiten Keltan sowie High Performance Elastomers. Die genannten Anlagen sind zukünftig der Business Unit High Performance Elastomers zugeordnet.
- Ebenfalls deutlich ausgebaut hat Technical Rubber Products die Kapazitäten seiner EVM-Produktion am Standort Dormagen. Auch diese Anlage ist zukünftig der Business Unit High Performance Elastomers zugeordnet.
- Unsere erste Compoundier-Anlage in den USA eröffnete die Business Unit High Performance Materials im September 2012 in Gastonia im Bundesstaat North Carolina.
- Zusammen mit unserem Partner, dem US-Chemiekonzern DuPont, haben wir die Kapazität der gemeinsamen Compoundier-Anlage für Polybutylenterephthalat (PBT) in Hamm-Uentrop verdoppelt.
- Mit der Bond-Laminates GmbH hat unsere Business Unit High Performance Materials eine Produktionsstätte für hoch spezialisierte Verbundwerkstoffe übernommen.
- Planmäßig abschließen konnten wir in der Business Unit Advanced Industrial Intermediates die Verdoppelung unserer Produktionskapazitäten für synthetisches Menthol am Standort Krefeld-Uerdingen.
- Eine Kapazitätserhöhung um 10% nahm unsere Business Unit Functional Chemicals in ihrem Produktionsnetzwerk für Phosphorchemikalien am Standort Leverkusen vor.
- Mit der Tire Curing Bladders, LLC hat unsere Business Unit Rhein Chemie eine Produktionsstätte für Vulkanisationsbälge in Little Rock (USA) übernommen.
- Zudem erweiterte die Business Unit Rhein Chemie am Standort Burzaco (Argentinien) ihre Produktionskapazitäten für Vulkanisationsbälge um 40%. In diesem Zusammenhang wurde die Produktion in Uruguay im Berichtsjahr nach Argentinien bzw. in die USA verlagert.

Einschließlich der oben genannten Maßnahmen ergaben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auszahlungswirksame Investitionen von 696 Mio. €. Einzelheiten hierzu finden sich in der Darstellung der Investitionen im Abschnitt „Vermögens- und Finanzlage“ dieses Lageberichts. Für weitere Erläuterungen zu den im Berichtsjahr durchgeführten Akquisitionen verweisen wir auf den Abschnitt „Ergänzungen des Konzernportfolios“ in diesem Lagebericht.

Vertrieb und Kunden

Vertrieb

Wir vertreiben unsere Produkte weltweit an mehrere tausend Kunden in über 150 Staaten auf allen Kontinenten. Führende Unternehmen der jeweiligen Abnehmerbranchen zählen zu unserem festen Kundentamm. In sämtlichen Vertriebsregionen verfügen wir über langjährige Kundenbeziehungen. Um die Ansprüche unserer Kunden zu erfüllen, haben wir sehr flexible Marketing- und Vertriebsstrukturen etabliert. Unseren Vertrieb steuern wir über 49 eigene Gesellschaften weltweit. Diese globale Präsenz bauen wir kontinuierlich aus, um weiter an Marktnähe zu gewinnen und strategische Potenziale besser evaluieren zu können.

So steuern wir seit Mitte 2012 über die neue Landesgesellschaft LANXESS Kimya Ticaret Limited Şirketi unsere Geschäfte in der Türkei, wo wir das gesamte LANXESS Portfolio vertreiben. Im Fokus stehen dabei Hochleistungskautschuke, Kautschukchemikalien und Hightech-Kunststoffe für den Automobilsektor sowie Farbpigmente für die Bauindustrie. In Ländern, in denen wir bisher keine eigene Gesellschaft unterhalten, arbeiten wir mit lokalen Vertriebspartnern zusammen.

Um die größtmögliche Nähe zu den Kunden und deren individuelle Betreuung zu gewährleisten, leiten unsere Business Units ihre Vertriebsorganisation eigenverantwortlich. Unsere 49 Produktionsstätten in 16 Ländern bieten uns einen weiteren Wettbewerbsvorteil. Unsere Kunden werden, soweit möglich, jeweils von den regionalen Produktionsstandorten aus beliefert. Dies verschafft ihnen sowohl Zeit- als auch Kostenvorteile.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden ca. 20% aller Bestellvorgänge mit externen Partnern des Ein- und Verkaufs per E-Business abgewickelt. Insgesamt wurden in diesen Bereichen sowie in der Logistik ca. 300.000 Bestellungen und deren automatisierte Folgenachrichten per E-Business realisiert. Dazu dienten das Internetportal „LANXESS one“ und die System-zu-System-Anbindungen via „ELEMICA“. Diesen für alle Beteiligten vorteilhaften Prozess bauen wir fortlaufend aus, indem wir weitere Partner und technische Services hinzunehmen, beispielsweise durch die Anbindung unserer brasilianischen Gesellschaften. So konnten die verkaufsseitig per E-Business erzielten Nettoerlöse im Vergleich zum Vorjahr um ca. 7% auf ca. 1.690 Mio. € gesteigert werden.

Im Geschäftsjahr 2012 betrug der Anteil der Vertriebskosten am LANXESS Konzernumsatz 8,4 % und lag damit um 0,1 %-Punkte über dem Wert des Vorjahres von 8,3 %.

Die Entwicklung der Vertriebskosten sowie die Aufteilung nach Segmenten in den vergangenen fünf Jahren kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden.

Vertriebskosten					
	2008	2009	2010	2011	2012
Vertriebskosten in Mio. €	658	530	646	732	763
in % der Umsatzerlöse	10,0	10,5	9,1	8,3	8,4
Aufteilung nach Segmenten					
Performance Polymers	228	178	216	262	284
Advanced Intermediates	110	92	122	127	125
Performance Chemicals	307	253	300	320	335
Überleitung	13	7	8	23	19

Kunden

Aufgrund unseres breiten Leistungsspektrums unterhalten wir Geschäftsbeziehungen zu einer Vielzahl von Kunden in der ganzen Welt. Diese bedürfen individueller, gezielter Ansprache, die wir aufgrund der Vertriebsorganisationen in der Verantwortung der Business Units leisten können. Die individuellen Vertriebsstrategien werden anhand von Erhebungen zur Kundenzufriedenheit regelmäßig überprüft.

Wir beliefern vor allem die Branchen Reifenproduktion, Chemie, Automobilzulieferer, Kunststoff, Elektro, Agrochemie, Pharma, Lebensmittel, Wasseraufbereitung, Bau und Möbel.

Umsatzanteile nach Branchen	
in %	2012
Reifen	~ 25
Chemie	~ 15
Automobil	~ 15
Bau, Elektro, Agrochemie, Leder/Schuhe	jeweils 3–10
Sonstige (in Summe)	~ 15

Im Geschäftsjahr 2012 vereinten unsere zehn Top-Kunden einen Anteil am Gesamtumsatz von rund 26 % (Vorjahr: 28 %) auf sich. Keiner unserer Kunden erreichte einen Umsatzanteil von mehr als 10 % am Konzernumsatz. Bei 50 Kunden (Vorjahr: 53) übertraf der Jahresumsatz 20 Mio. €. Die leicht rückläufigen Zahlen stehen im Zusammenhang mit den im Konzernumsatz enthaltenen Mengenverlusten.

Die Anzahl unserer Kunden in den jeweiligen Segmenten unterscheidet sich deutlich. Das Segment Performance Polymers verfügte 2012 über rund 3.300 Kunden (Vorjahr: 3.100), Advanced Intermediates über rund 3.000 Kunden (Vorjahr: 2.900) und Performance Chemicals über rund 11.800 Kunden (Vorjahr: 12.000). Basis dieser Angabe ist jeweils die Anzahl der Kundennummern im jeweiligen Segment. Sämtliche Kunden- bzw. Umsatzklassen sind in allen Segmenten anzutreffen, wobei ein Kunde auch aus mehreren Segmenten beliefert werden kann.

Die vergleichsweise geringen Umsätze der einzelnen Kunden im Segment Performance Chemicals und die breite Kundenbasis spiegeln das Geschäft mit vielfach maßgeschneiderten Anwendungslösungen der Spezialchemie wider. Die deutlich niedrigere Zahl der Kunden im Segment Performance Polymers, die relativ hohe Umsätze generieren, ist ebenso typisch für das Geschäft mit synthetischen Kautschukprodukten. Aufgrund der hohen Kundenzahl lässt sich in keinem Segment eine Abhängigkeit von einzelnen Kunden feststellen.

Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung trägt mit der Entwicklung innovativer Verfahren und Produkte sowie der ständigen Weiterentwicklung bestehender Produktionsprozesse maßgeblich dazu bei, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und unser Geschäft weiter auszubauen.

Im Jahr 2012 haben wir unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten deshalb konsequent intensiviert. Bestehende Produkte und Verfahren wurden mit einem kurz- bis mittelfristigen Zeithorizont weiterentwickelt und optimiert. Vor allem in der Group Function Innovation & Technology wurden darüber hinaus mittel- bis langfristig angelegte Forschungsprojekte initiiert, um auch in den Wachstumsbereichen der Zukunft erfolgreich zu sein und so den nachhaltigen Erfolg des Konzerns zu sichern.

Wesentliche Forschungsprojekte wurden im Segment Performance Polymers vorangetrieben, das sich auf den Megatrend Mobilität fokussiert. Dort investierten wir unter anderem in die Weiterentwicklung von Hochleistungskautschuken, die dazu beitragen, die Brems-, Abrieb- und Nassrutschigenschaften von Reifen weiter zu verbessern. In diesem Rahmen entwickelten wir einen Konzeptreifen, der bereits heute eine doppelte A-Bewertung gemäß der neuen EU-Reifenkennzeichnungsverordnung hinsichtlich Kraftstoffeffizienz und Nasshaftung erhalten hat. Unser Hochleistungs-Kautschuk Nd-PBR trägt ferner zu einer verbesserten Laufleistung bei. Damit untermauern wir unsere Position als führendes Unternehmen der Spezialchemie, das „Grüne Mobilität“ ermöglicht. Darüber hinaus ist das Thema der Nachhaltigkeit bei der Rohstoffversorgung von besonderer Bedeutung. LANXESS setzt hierbei auf biobasierten Kautschuk. Seit Ende 2011 vertreiben