

„In der Region, für die Region“

Röhm treibt internationales Wachstum mit neuer Methacrylat-Produktion in Texas voran

Im Jahr 2019 entstand durch den Verkauf des Methacrylat-Verbunds von Evonik an Advent ein eigenständiges Unternehmen. Erklärtes Ziel des Investors: Das Unternehmen, das fortan wieder unter dem traditionsreichen Namen Röhm firmiert, zum globalen Markt- und Technologieführer der Methacrylat-Chemie zu entwickeln. Heute produziert das Darmstädter Unternehmen über 1 Mio. t chemische Produkte an neun Standorten in Deutschland und China sowie den USA. In Texas hat Röhm im vergangenen Jahr eine neue Produktionsanlage in Betrieb genommen und nun Anfang Juni offiziell eröffnet. Michael Reubold sprach vor Ort mit Ronald Ayles, Managing Partner bei Advent, und Hans Bohnen, CEO von Röhm, über die internationale Wachstumsstrategie des Plexiglas-Erfinders und Methacrylat-Spezialisten.



Hans Bohnen, CEO, Röhm



Ronald Ayles, Managing Partner, Advent

CHEManager: Herr Bohnen, welche Bedeutung hat die Inbetriebnahme der MMA-Anlage in Bay City für die Wettbewerbsposition von Röhm in Nordamerika?

Hans Bohnen: Für Röhm ist die Inbetriebnahme der Anlage für Methylmethacrylat in Bay City ein bedeutender Meilenstein. Nach der strukturierten Hochlaufphase hat sie in den vergangenen Monaten die volle Produktionskapazität erreicht. Diese Anlage steht beispielhaft für unseren Anspruch, durch innovative Technologie und langfristige Investitionen eine führende Marktposition einzunehmen. Als einziger globaler Anbieter von Methylmethacrylat und Polymethylmethacrylat mit Produktionsstandorten in Europa, Asien und Nordamerika sind wir in der einzigartigen Position, unsere Kunden weltweit zuverlässig, lokal und mit führender Technologie zu versorgen.

Wie unterstützt die Anlage in Texas Ihre Strategie „In der Region, für die Region“

H. Bohnen: Die Anlage in Bay City verbessert vor allem die Versorgungssicherheit für nordamerikanische Kunden durch die Nähe zu den Endmärkten und die unmittelbare Nähe zu Rohstoffen wie Ethylen, Erdgas und Methanol, die an der US-Golf-

sicherheit über den Schienenverkehr. Dies wiederum stärkt die Position von Röhm als bevorzugter MMA-Lieferant. Wir senden damit ein klares Signal an unsere Kunden: Röhm steht für Zuverlässigkeit und Qualität.

Herr Ayles, als Advent den Methacrylat-Verbund von Evonik erwarb, befand sich das Projekt in der Pilotphase. Warum war Advent bereit, das Investitionsrisiko einzugehen, obwohl Evonik davor zurückschreckte?

Ronald Ayles: Als Investor schauen wir sehr auf die Transformationsfähigkeit von Unternehmen und darauf, wie wir diese erfolgreich weiterentwickeln können. Im Fall von Röhm war es genau diese innovative C2-Technologie zur Herstellung von MMA, die uns überzeugt hat. Advent hat rund 1,5 Mrd. EUR in das Unternehmen Röhm investiert, um unter anderem die über viele Jahre in Deutschland entwickelte Technologie von der Pilotanlage in Darmstadt in den industriellen Maßstab zu überführen und damit Innovation und nachhaltiges Wachstum voranzutreiben. Das war keine leichte Investitionsentscheidung, aber wir waren davon überzeugt, dass es funktioniert. Dieses Investment war somit nicht nur ein „normaler Buyout“ sondern gleichzeitig auch ein Venture Capital Investment, die Verbindung

Die LiMA-Technologie markiert einen technologischen Quantensprung und eröffnet zusätzliche Wachstumschancen.
Hans Bohnen, CEO, Röhm

küste sehr gut verfügbar sind. Die USA sind ein Importmarkt für Methylmethacrylat und strukturell unterversorgt, sodass die Region von zusätzlicher lokaler Kapazität mit deutlichen Standortvorteilen wie günstigen Energiekosten und guter Rohstoffversorgung profitiert. Durch ein maßgeschneidertes Lieferkettennetzwerk mit mehreren Tank- und Umschlagterminals stärken wir zudem die Kundennähe. Das produzierte MMA wird über ein multimodales Logistiksystem aus Lkw-, Bahn- und Binnenschiffsverkehren verteilt. Das neu konzipierte Versorgungsnetz reduziert Ferntransporte per Lkw und erhöht die Versorgungs-

von zwei ganz unterschiedlichen Investment- und Risikoprofilen. Wenn wir nüchtern auf die Zahlen schauen, so war der Eigenkapitaleinsatz zum Erwerb des etablierten Unternehmens Röhm sogar niedriger als der Kapitaleinsatz in die neue Technologie mit einem entsprechend deutlich höheren Venture-Capital-Risiko. Ein Scale-up in dieser Größenordnung ist immer mit unternehmerischen Risiken behaftet. Wer die nicht eingehen will, darf solche Investments nicht tätigen. Dass das Projekt am Ende etwas teurer wurde und länger gedauert hat, hatten wir in unserer Risikoanalyse berücksichtigt. Hinzu kam, dass wir in die Phase der stei-



genden Inflation und der neuen US-Zollpolitik geraten sind. Aber im Nachhinein betrachtet, haben sich die wirtschaftlichen Bedingungen dadurch sogar verbessert, weil der Fokus zunehmend auf lokale Produktion gelenkt wurde. Durch die hohe Inflation sind auch die Eintrittsbarrieren deutlich gestiegen und die Wahrscheinlichkeit, dass ein Wettbewerber nochmal solch eine kapitalintensive Anlage in den USA errichten wird, ist erheblich gesunken. Man kann jetzt schon sagen: Die Investition in Röhm und in die neue Technologie hat sich gelohnt. Eine solche Unternehmenstransformation kann man aus meiner Sicht in einem privaten Umfeld mit etwas Geduld deutlich besser umsetzen als in einem börsennotierten Konzern.

LiMA steht für „Leading in Methacrylates“. Welche strategische Bedeutung hat die von Evonik und Röhm entwickelte LiMA-Technologie für Ihren Anspruch, Technologieführer bei Methacrylaten zu werden?

H. Bohnen: MMA ist ein zentraler Baustein für Anwendungen in der Automobilindustrie, im Bauwesen, in der Elektronik oder in der Medizintechnik. Bei unserer Anlage in Bay City handelt es sich um die weltweit modernste MMA-Produktionsanlage auf C2-Basis und die erste in Nordamerika – ein wichtiger Beitrag zur Stärkung regionaler Lieferketten für diese Anwendungen und zum Ausbau der Produktionskapazitäten vor Ort. Die Anlage ist konsequent darauf ausgelegt, eine maximale Ausbeute bei gleichzeitig minimalem Rohstoffeinsatz zu erzielen. Ein hocheffizienter Katalysator sorgt für eine Gesamtausbeute von mehr als 90 %. Sowohl das Verfahren als auch der Katalysator sind patentgeschützt. Darüber hinaus setzt die Anlage auf State-of-the-art-Automatisierungstechnik und moderne digitale Technologien, darunter einen digitalen Zwilling, der die Struktur, Produktionsprozesse und das Leitsystem der Anlage vollständig abbildet. Und die Maßnahmen im Bereich Nachhaltigkeit gehen weit über den Produktionsprozess hinaus: Rund um den Standort schaffen angelegte Feuchtgebiete zur biologischen Wasseraufbereitung ein nahezu geschlossenes Wasserkreislaufsystem, das Prozess- und Kühlwasser umweltfreundlich aufbereitet. **Es kommt in der Prozessindustrie nicht mehr häufig vor, dass grundlegend neue Verfahren entwickelt werden. Welche Vorteile bietet die LiMA-Technologie gegenüber herkömmlichen Produktionsverfahren?**

verantwortung in allen Bereichen von Planung und Betrieb konsequent und setzt mit der besten CO₂-Bilanz ihrer Klasse einen neuen Standard für MMA und nachgelagerte Produkte. Sie hilft unseren Kunden, ihre Klimaziele zu erreichen und CO₂-Emissionen signifikant zu reduzieren. Die LiMA-Technologie markiert nicht nur einen technologischen Quantensprung, sondern ist ein echter Gamechanger für die Methacrylat-Industrie. Die Anlage in Bay City zeigt eindrucksvoll, dass dieses Verfahren im industriellen Maßstab leistungsfähig ist und zugleich Effizienz- und Umweltvorteile bietet. Im Vergleich zu herkömmlichen Herstellungsverfahren senkt die LiMA-Technologie den Energie- und Wasserverbrauch und reduziert die CO₂-Emissionen um bis zu 42 %.

H. Bohnen: Wir wollen weiter mit dem Markt wachsen. Das heißt, wir werden uns sehr schnell Gedanken über ein Debottlenecking machen, um zunächst ohne größere Erweiterungen zusätzliche 10 bis 15 % aus der bestehenden Anlage herauszuholen. Aber die Anlage ist – wie gesagt – auch so flexibel ausgelegt, dass man modular anbauen kann, wenn es wirtschaftlich sinnvoll erscheint. Hier können wir die Kapazitäten in der bestehenden Plattform erweitern, was für ein Investment attraktiv ist, weil die Infrastruktur und viele Assets schon da sind.

R. Ayles: Die strategisch ausgezeichnete Lage von Bay City ermöglicht es Röhm auch, Texas als Hub für andere Regionen zu nutzen und aus der Anlage heraus globale Märkte effizient zu

Advent hat rund 1,5 Mrd. EUR in Röhm investiert, das war keine leichte Investitionsentscheidung.
Ronald Ayles, Managing Partner, Advent

Im Prinzip wiederholt sich Geschichte. 1927 hatte Otto Röhm quasi die Methacrylat-Chemie erfunden. Und jetzt, gut 100 Jahre später, haben wir die Chemie im Prinzip neu erfunden. Zu verdanken ist dies unserem Mitarbeiter Steffen Krill, der als der Erfinder des Verfahrens immer daran geglaubt und uns von dem Potenzial der Technologie überzeugt hat.

R. Ayles: Dass unsere patentgeschützte LiMA-Technologie so kompetitiv ist und unsere Wettbewerber mit deutlich teureren Verfahren in älteren Anlagen produzieren, verschafft Röhm einen erheblichen Vorteil. Wir verfügen über ein dem Wettbewerb technologisch und wirtschaftlich überlegenes Verfahren. Dadurch eröffnen sich zusätzliche Möglichkeiten, unseren Marktanteil weiter zu erhöhen. Eine solche Konstellation ist in der Chemiebranche sehr selten. Ein weiterer Vorteil liegt in der modularen Bauweise der Anlage, die künftige Erweiterungen erleichtert. Die derzeitige Jahreskapazität von 250.000 t ersetzt die 100.000-t-Anlage in Louisiana, die wir im Juli letzten Jahres geschlossen haben, weil sie mit der konventionellen Technologie und aufgrund ihres Standorts nicht mehr nachhaltig zukunftsfähig war. Darüber hinaus haben wir nun 150.000 t zusätzliche Kapazität geschaffen. Aufgrund der strukturellen Unterversorgung in Nordamerika ist die Anlage schon jetzt vollständig ausgelastet.

Welche weiteren Wachstumschancen für Röhm sehen Sie nach dem erfolgreichen Start der Anlage in den USA, aber auch international?

bedienen. Wir haben über den Golf einen hervorragenden Zugang nach Lateinamerika und Südostasien. Je nachdem, wie sich die Märkte entwickeln, kann das attraktiv sein. Sie können sicher sein: Wir zielen darauf ab, die Flexibilität, die uns die Anlage bietet, maximal zu nutzen, um weiter profitabel zu wachsen. Das ist unsere Ambition.

In den USA haben Sie 2022 auch ein neues Technologiezentrum eröffnet. Wie trägt es zu Ihrer Wachstumsstrategie bei?

ZU DEN PERSONEN

Hans Bohnen ist seit Februar 2024 CEO von Röhm. Bis 2023 war Bohnen für Clariant tätig, zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung. Bevor er 2009 zu dem Schweizer Chemiekonzern stieß, hatte er verschiedene Führungspositionen in Europa und Nordamerika bei der SGL Group, Celanese und Hoechst inne und arbeitete in der strategischen Managementberatung bei Booz Allen Hamilton. Bohnen studierte Chemie an der Universität Duisburg-Essen, promovierte an der Universität Tübingen und hält einen MBA der Aston Business School.

Ronald Ayles ist Managing Partner bei Advent. Bei dem globalen Private Equity-Fonds ist er verantwortlich für die globale Chemiesparte und Mitglied des European Investment Advisory Committee. Bevor er zu Advent kam, arbeitete Ayles für 3i, wo er die Chemiesparte des Investors aufbaute. Davor arbeitete er zehn Jahre in der chemischen Industrie bei der Degussa (heute Evonik). Er hat einen MBA der J.L. Kellogg Graduate School of Management und der WHU Koblenz.

H. Bohnen: Unser Technologiezentrum in Connecticut unterstützt die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten unserer beiden größten Segmente in der Region Americas: Medical und Automotive. Ziel ist unter anderem die Entwicklung neuer Materiallösungen für Kunden aus der Medizintechnikbranche, beispielsweise für Anwendungen in der Infusionstherapie, dem Blutmanagement oder der Diagnostik. Zu den Aktivitäten des Technologiezentrums zählen darüber hinaus Anwendungsentwicklung, Design und Verarbeitungsunterstützung für automobiler Anwendungen – etwa bei Karosserieanbauteilen sowie Signal- und Innenraumbeleuchtungen, also überall dort, wo der Einsatz von Plexiglas-Formmassen für Automobilhersteller ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal darstellt. Auch da greift unsere Strategie „In der Region, für die Region“. Innovationen müssen Sie in der jeweiligen Region entwickeln. Sie können heute nicht mehr in Deutschland für Nordamerika oder für China innovieren. Jede Region hat spezifische Kundenanforderungen, ein anderes regulatorisches Umfeld und unterschiedliche Erwartungen an die Umsetzungsgeschwindigkeit von Entwicklungen. Unsere globale Aufstellung trägt dieser Marktentwicklung Rechnung.

- www.roehm.com
- www.adventinternational.com

Heraeus

Precious Metals

Ist Ihr Wirkstoff zukunftsicher?

AGXX denkt antimikrobielle Technologien neu

Steigende regulatorische Anforderungen schränken klassische Biozide ein. AGXX bietet antimikrobielle Wirksamkeit durch in-situ erzeugte reaktive Spezies.

Eine Technologie – viele Möglichkeiten
Filter | Textilien | Farben und Lacke | Kunststoffe

ERFAHREN SIE MEHR →

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.