





2

Celanese Chemicals – East meets West

Celanese Chemicals hat viele Produkte mit einer führenden Marktposition in Europa und den USA in ihrem Portfolio. Jedoch werden Wachstumsraten dieser reifen Produkte nur in Höhe des Weltwirtschaftswachstums bzw. um 2 - 3 % jährlich erwartet. Um die Ziele zu erreichen, die sich das Unternehmen in den Bereichen Wachstum und Produktivität gesetzt hat, muss Celanese daher an der positiven Entwicklung der neuen Märkte, insbesondere in Asien, partizipieren.

Nicht alle asiatischen Länder haben konsumentenorientierte Wirtschaftssysteme, doch immer mehr Staaten entwickeln sich zu Produktionszentren für Güter, die auf die Märkte in Europa und Nordamerika gelangen. Auf diese Weise entstehen Arbeitsplätze, das Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung steigt, und mit ihm eröffnen sich auch in Asien neue, auf Kunden ausgerichtete Märkte. Vermutlich wird noch einige Zeit vergehen, bis die Wirtschaft das Niveau vor der asiatischen Krise wieder erreicht. Doch einige Länder wie China, Korea, Thailand und Indien verzeichneten selbst in ökonomisch schwachen Phasen wie in den letzten Jahren gute Zuwachsraten. Die asiatischen Märkte sind die Wachstumsmotoren der Zukunft.

Schauplatz Singapur

Zu Beginn der 90er Jahre beschloss Celanese Chemicals den Bau einer Vinylacetat-Anlage in Südostasien, der damals wachstumsstärksten Region der Welt, und zog eine Reihe von Standorten in Erwägung. Schließlich fiel die Entscheidung zugunsten von Singapur, weil das Land neuen

Geschäften besonders aufgeschlossen gegenübersteht und Unternehmen, die sich hier ansiedeln wollen, tatkräftig unterstützt. Das Jurong Island-Konzept war noch in der Vorbereitung, dennoch stand fest, dass Singapur dazu beitragen wollte, die zum Erfolg nötige Infrastruktur zu schaffen. Heute gilt die Insel als globales Modell für einen integrierten Standort, denn sie verfügt über eine gute Infrastruktur und die Nähe zu Zulieferern und Kunden.

Seit der Inbetriebnahme der 170.000 Tonnen Vinylacetat-Anlage 1997 produziert Celanese Chemicals in Singapur. Im Jahre 2000 wurden zwei weitere Anlagen angefahren, eine mit einer Produktionskapazität von 100.000 Tonnen für die Herstellung von Ethyl- und Butylacetat und eine hochmoderne Essigsäureanlage mit einer jährlichen Kapazität von über 500.000 Tonnen.

Die Essigsäureeinheit in Singapur nutzt das gleiche weltweit führende Verfahren der Carboonylierung von Methanol zu Essigsäure wie der mit 1,2 Millionen Tonnen Jahreskapazität größte Standort des Unternehmens in Clear Lake, Texas.



Die Forschung hat diese Technologie immer weiter verbessert, so dass Celanese die Kapazität in Clear Lake von 590.000 Tonnen im Jahre 1995 auf gegenwärtig 1,2 Millionen steigern konnte. Durch Einführung der neuesten AO Plus™ (Acid Optimization)-Technologie in Singapur könnte der Standort seine Produktionskapazität nahezu verdoppeln. Durchschlagende Erfolge wurden auch bei der Vinylacetatmonomer-Technologie erzielt: Die jüngste Verbesserung, VAntage™, führte zu einer signifikanten Steigerung der Produktionseffizienz bei geringeren Herstellungskosten. Celanese ist dadurch in der Lage, die Produktionskapazität um den Ausstoß einer Anlage von Weltmaßstab zu erhöhen, und das für nur 10 - 15 % der Kosten, die für den Bau einer neuen Anlage anfallen würden. Celanese ist nunmehr für die wachsende Nachfrage des asiatischen Vinylacetatmonomer-Marktes gerüstet.

„Wir gehören zu den asiatischen Herstellern. Bei Vinylacetat, Essigsäure und Essigsäureester können wir mit jedem anderen Produzenten vor Ort konkurrieren“, betont George McGinn, Managing Director Celanese Pte Ltd. „Einige

bieten günstigere Frachtpreise, doch unsere exzellente Essigsäuretechnologie macht diesen Vorteil mehr als wett.“

Wachstumsmöglichkeiten

Celanese Chemicals sucht nach immer neuen Investitionsmöglichkeiten sowohl in Singapur als auch in anderen Ländern, darunter China. „Zu unseren Optionen gehört der Ausbau bereits bestehender Produkte wie Essigsäure und Vinylacetat, doch halten wir auch Ausschau nach Möglichkeiten, um unser Portfolio zu erweitern. Unser Ziel ist Wachstum, und wir gehen davon aus, dass Asien seine Position als Lieferant für Europa und Nordamerika ausbauen wird. Neue Investitionen können zur Entstehung eines Konsumentenmarktes und damit zur Nachfragesteigerung beitragen“, betont McGinn. In China verfügt Celanese Chemicals über eine Vielzahl von Repräsentanzen, die eingerichtet wurden, um mögliche Kunden, die in US-Dollar zahlen, zu erreichen. Kürzlich wurde eine weitere Handelsgesellschaft in Shanghai gegründet, die nicht nur US-Dollar, sondern auch Zahlungen in lokaler



4

1. In Singapur betreibt Celanese einen hocheffizienten Acetyl-Komplex.

2. George McGinn, Managing Director von Celanese Pte Ltd. in Singapur.

3. Der Standort von Celanese Chemicals liegt auf Jurong Island vor der Küste Singapurs. Der Komplex ist ein globales Modell für einen integrierten Standort.

4. Die drei Celanese Anlagen, die Essigsäure, Essigsäureanhydrid und Vinylacetat herstellen, werden von einer gemeinsamen Meßwarte betrieben.

Währung akzeptiert. Die Geschäftsabwicklung in China gestaltet sich immer noch sehr schwierig. Häufig müssen Endnutzer den Weg über lokale Handelsgesellschaften nehmen, um Importe zu finanzieren, da ausländische Währungen nach wie vor nur in begrenztem Maße erhältlich sind. Zur Zeit benötigt das Unternehmen für nahezu alle Verkäufe Kreditbriefe, was die ohnehin komplexen Transaktionen zusätzlich erschwert. Je aufgeschlossener China sich gegenüber gängigen Verfahrensweisen der World Trade Organization zeigt, umso leichter lassen sich Geschäfte abwickeln. Was die Geschäfte von Celanese Chemicals in Singapur anbetrifft, so erweist sich der E-Commerce als immer wichtigeres Standbein. Annähernd 25 % der Transaktionen beginnen mit einer Bestellung in Chem-VIP, der E-Commerce-Site von Celanese Chemicals.

„Unsere neuen Bestellmöglichkeiten sind für unsere Kunden sehr attraktiv, zumal wir Fragen zu Lieferungen und Bedingungen wesentlich zeitgerechter beantworten können“, sagt McGinn.

„Gerade durch diese Verbindung zu unseren Kunden zeichnen wir uns auf dem Markt aus. Gleichzeitig legen wir aber Wert auf die starke Präsenz unserer Vertreter vor Ort, auf Repräsentanten, die die Sprache der einheimischen Geschäftsleute sprechen, ihre Kultur und ihr Geschäftsumfeld kennen. Wir sind sehr stolz auf unser Verkaufs- und Marketingteam in Asien und glauben, dass ihre Begeisterung und ihre Professionalität uns beträchtliche Wettbewerbsvorteile vor Ort verschaffen.“ ◀