

Nah an unseren Märkten

Innovation, Kooperation, Portfoliomanagement. Heraeus hat 2017 konsequent daran gearbeitet, seine Ziele zu erreichen, und ist einige Schritte vorangekommen.

Silizium-Wafer-Halter aus Black Quartz sorgen in der Mikrochipindustrie für zusätzliche Wärmeisolierung.



Durch die vollständige Übernahme von Argor-Heraeus hat das Edelmetallgeschäft von Heraeus Know-how bei Gold und Silber hinzugewonnen – und ist zum weltweit größten Edelmetalldienstleister aufgestiegen.



Heraeus hat die positive wirtschaftliche Dynamik auch im vergangenen Geschäftsjahr genutzt. Das Unternehmen hat seinen Gesamtumsatz erneut gesteigert. Signifikant fällt die Entwicklung beim Umsatz ohne Edelmetalle auf: Dieser stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um neun Prozent, bereinigt um Währungseffekte sogar um elf Prozent. Die Entwicklung basiert auch auf den strukturellen Veränderungen im operativen Geschäft, der konsequenten Umsetzung der Exzellenz-Initiativen sowie einem sorgfältigen Portfoliomanagement. Die Zusammenarbeit mit neuen Partnern sowie die Platzierung neuer Produkte auf unterschiedlichen Märkten haben ebenfalls ihren Teil zum erfreulichen Geschäftsverlauf beigetragen.

Das Geschäft durch Zukäufe stärken

Zur Performance im zurückliegenden Geschäftsjahr hat nicht zuletzt das erfolgreiche Portfoliomanagement der Geschäftsführung beigetragen. Bestes Beispiel dafür ist die vollständige Übernahme des Schweizer Edelmetallverarbeiters Argor-Heraeus. „Damit ist unser Edelmetallgeschäft nun der weltweit größte Anbieter von industriellen Edelmetalldienstleistungen“, sagt Jan Rinnert, Vorsitzender der Heraeus Holding Geschäftsführung. Ein wichtiger Schritt für Heraeus – auch mit Blick auf die konsequente Kundenzentrierung des Unternehmens. Heraeus ist damit der erste Ansprechpartner, wenn es um den Handel, die Verarbeitung und das Recycling von Edelmetallen geht. Ein weiterer Baustein im Recycling-Portfolio wurde darüber hinaus Anfang des Geschäftsjahres ergänzt: Mit der Übernahme der VINO Plasma GmbH betreibt Heraeus nun einen der modernsten Plasmaschmelzöfen zur Rückgewinnung von Platingruppenmetallen, im Wesentlichen aus Autoabgaskatalysatoren.

»Wir sind der weltweit größte Anbieter von industriellen Edelmetalldienstleistungen.«

Jan Rinnert
Vorsitzender Heraeus Holding Geschäftsführung

Nicht nur der Ausbau bestehender Kompetenzen gehörte im vergangenen Jahr zum erfolgreichen Portfoliomanagement. So wurde mit der Übernahme des US-amerikanischen Unternehmens Biotectix ein neues medizinisches Feld erschlossen. Biotectix ist spezialisiert auf die Herstellung polymerbasierter leitfähiger Materialien für medizinische Geräte. Das neu erworbene Know-how ergänzt im Aktivitätsfeld Gesundheit die bestehenden Kompetenzen im Bereich Elektroden und schafft so Potenzial für neue innovative Lösungen und die nächste Generation medizinischer Geräte. Ein Gewinn für Patienten, Kunden – und für Heraeus: „Fortschritt kann auch bedeuten, sich hochentwickeltes Fachwissen hinzuzukaufen und mit den eigenen Kompetenzen zu bündeln“, resümiert Dr. André Kobelt, Chief Commercial und Chief Technology Officer von Heraeus.



Dank unregelmäßig angeordneter Moleküle sind amorphe Metalle nachgiebig und widerstandsfähig – perfekt für Zahnräder oder miniaturisierte Implantate.

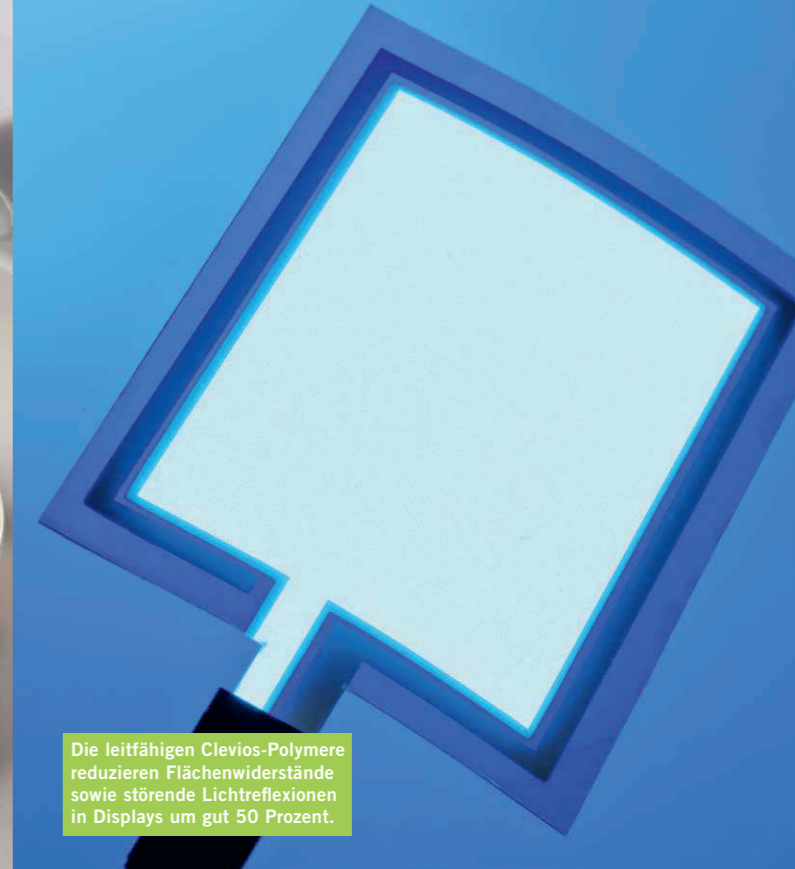
Erfolgreiches Geschäftsjahr 2017:

13.073 Mitarbeiter weltweit

> 100 Standorte weltweit



HeraGlaze erhöht die Zelleffizienz multikristalliner Wafer und ist damit ein wichtiger Baustein im Photovoltaik-Portfolio von Heraeus.



Die leitfähigen Clevios-Polymere reduzieren Flächenwiderstände sowie störende Lichtreflexionen in Displays um gut 50 Prozent.

Starke Wettbewerbsposition trifft auf gute Wachstumschancen – das sind die Geschäfte, auf die sich Heraeus konzentriert. Eine Konsequenz dieser Handlungsmaxime ist aber auch die konsequente Desinvestition, wo man keine eigenen Entwicklungsperspektive mehr sieht. Dazu gehört auch der Verkauf der Heraeus Target Geschäfte an die US-amerikanische Materion Corporation. „Wir konzentrieren uns noch konsequenter auf unsere Geschäfte, in denen Heraeus über eine starke Wettbewerbsposition verfügt und sehr gute Wachstumschancen bestehen. Die Heraeus Target Geschäfte haben in Materion eine sehr gute Heimat für die Zukunft gefunden“, so Jan Rinnert anlässlich des erfolgreich abgeschlossenen Verkaufs mit Wirkung zum 1. März 2017.

Mehr Partner, bessere Zusammenarbeit

Ein weiterer Weg, den Heraeus fortgeführt hat, um das Unternehmenswachstum zu forcieren, ist die verstärkte Zusammenarbeit mit Partnern. So besteht zum Beispiel seit einigen Jahren eine Kooperation mit dem südafrikanischen Minenbetreiber Northam, um den Zugang zu Edelmetallkontingenten zu sichern. Ein anderes Beispiel ist die neue Plattform für Dickfilmpasten für spezifische Anwendungen in der Elektrotechnik. Der Kundennutzen steht dabei immer im Fokus. Am Beispiel des globalen Lizenzabkommens für fotostrukturierbare Dickfilmmtechnologien, das Heraeus Electronics und Mozaik Technology Ventures im November vergangenen Jahres unterzeichneten, bedeutet das ganz konkret: Heraeus sorgt für kleinere Teile mit besserer Leistung.

Bei neuen Kooperationen gilt es natürlich immer, die Zusammenarbeit auch gut zu managen. Dabei stehen ein sicherer Informationstransfer sowie die Rechte- und

Patentsicherung ganz oben auf der Liste der Herausforderungen. Die Kooperation mit Rietech Solar ist auch ein voller Erfolg – und treibt das Engagement von Heraeus Photovoltaics in der Wertschöpfungskette voran. Denn gemeinsam mit dem in China ansässigen Hersteller von Silizium-Wafern für Solarzellen wurde HeraGlaze, eine innovative Beschichtungstechnologie, entwickelt. Der Einsatz der Technologie bei der Produktion von Wafern erhöht den nutzbaren Teil des Siliziumrohlings, was zu einer Verbesserung der Waferausbeute um drei Prozent sowie einer Steigerung der Zelleffizienz um 0,05 Prozent führt. Nicht nur die Leistungssteigerung ist beeindruckend, auch die Zusammenarbeit setzt neue Maßstäbe. Denn in weniger als einem Jahr hat es HeraGlaze vom Forschungslabor in die Produktion geschafft. Dr. Weiming Zhang, Executive Vice President und Chief Technology Officer von Heraeus Photovoltaics, resümiert: „Wir sind davon überzeugt, dass dieser Erfolg nur dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit möglich war.“

Innovationskraft weiter stärken

Eine Konstante in der Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens ist und bleibt die eigene Innovationskraft. Beispielhaft dafür stehen die leitfähigen Polymere aus der Clevios-Familie, die schon seit Jahren von Heraeus weiterentwickelt werden. Auch im vergangenen November wurden weitere Clevios-Innovationen auf der Messe C Touch in Shenzhen, China, vorgestellt. Sie sorgen künftig für stabile faltbare Displays und Smartphones, für kratzfeste Displays und für besseren Kontrast.

Manchmal sind es aber auch ganz neue Anwendungsfelder, die sich dank der ungebrochenen Entdeckerkraft der Heraeus Mitarbeiter auf tun. Das gilt beispielsweise für

Heraeus Black Quarz – eine Verbindung von Quarzglas (Siliziumdioxid) mit hochreinen Siliziumpartikeln. Das neue Material besitzt damit die hohe chemische Reinheit und Temperaturbeständigkeit von Quarzglas sowie die optischen Eigenschaften eines schwarzen Körpers. Es ist also in der Lage, eingestrahlte Wärme aufzunehmen und gleichmäßig wieder abzugeben. Mögliche industrielle Anwendungsfelder gibt es zuhauf. Derzeit wird es bereits in der Fertigung von Mikrochips zur Temperaturkontrolle eingesetzt.

Nicht nur Konsumenten und Industrie profitieren von der hohen Innovationskraft bei Heraeus, sondern auch die Umwelt. In China könnte das von Heraeus Noblelight China entwickelte Luftreinigungsverfahren „UV-Oxidation“ für bessere Luft sorgen. Bei diesem Verfahren sorgt der Einsatz von ultraviolettem (UV-)Licht für die Neutralisierung von sogenannten „Volatile Organic Compounds“. Diese VOCs sind anthropogen erzeugte flüchtige organische Verbindungen und gelten als eine der Ursachen für die Luftverschmutzung. Eingesetzt wird das innovative System bereits von einer Reihe chinesischer Industrieunternehmen.

Auch die Innovationspipeline bleibt gut gefüllt. Bis zum Jahr 2020 will Heraeus mit Neuentwicklungen einen signifikanten Anteil seines Produktumsatzes erzielen. Allein im Jahr 2018 ist der Rollout von 41 Projekten aus den unterschiedlichen Aktivitätsfeldern geplant. Mit neuen Start-ups wie „Digital Printed Electronics“ baut Heraeus beispielsweise seine Kompetenzen im Bereich digitaler Drucktechnik aus. Das Ziel: die Positionierung als Anbieter individualisierbarer flexibler Elektronik. „Digital Printed Electronics“ ist Bestandteil des Heraeus Inkubators New Businesses (INB) – genau wie das bereits im Januar 2017

»Der Markt sucht nach neuen Materialien mit neuen Materialeigenschaften.«

Dr. André Kobelt
Chief Commercial und Chief Technology Officer

gestartete Start-up „Amorphe Metalle“. Hier baut Heraeus seine Kompetenzen bei der Verarbeitung und Anwendung dieser neuen Materialklasse weiter aus. „Der Markt sucht dringend nach neuen Materialien mit neuen Materialeigenschaften“, erklärt Dr. André Kobelt. Deshalb soll das Start-up helfen, neue amorphe Legierungen zu entwickeln. Interessant sind amorphe Metalle für zahlreiche Hightech-Anwendungen, denn sie sind schockabsorbierend, kratzfest und haben sehr gute Federeigenschaften.

Diese Innovationen sind die Basis für erfolgreiche Partnerschaften und forcieren das Wachstum des Unternehmens. Der Rückblick auf 2017 zeigt klar: Heraeus hat den Kurs auf Wachstum gesetzt.