

ACHEMA does not appear to be suffering from the effects of the worldwide financial and economic crisis. Exhibitor numbers are running at the 2006 level, and expectations are high that AACHEMA will continue to act as the communications platform which drives innovation in the industry. DECHEMA Chairman Dr. Alfred Oberholz and DECHEMA Chief Executive Prof. Gerhard Kreysa presented a positive assessment during an interview with PROCESS.

Trotz weltweiter Finanz- und Wirtschaftskrise zeichnet sich zur diesjährigen AACHEMA ein positives Bild ab. Die Ausstellerzahlen erreichen das Niveau von 2006, und die Erwartungen an die AACHEMA als Innovationstreiber und Kommunikationsplattform sind ungebrochen. Dr. Alfred Oberholz, Vorsitzender der DECHEMA und Geschäftsführer Prof. Dr. Gerhard Kreysa präsentieren sich im PROCESS-Interview in zuversichtlicher Stimmung.

Flagship stays on course

Das Flaggschiff hält den Kurs

Prof. Kreysa, this is not the first time that AACHEMA will be taking place in times of economic turbulence. Once again this year, the worldwide recession in the chemical and process industry does not seem to be dissuading exhibitors from making the trip to Frankfurt. How do you explain this counter-cyclic behavior?

Herr Prof. Kreysa, nicht zum ersten Mal findet die AACHEMA in wirtschaftlich schwierigen Zeiten statt. Auch diesmal scheint sich die weltweite Rezession in der Chemie- und Prozessindustrie nicht auf die Ausstellerzahlen niederzuschlagen. Wie erklären Sie sich diesen gegenläufigen Effekt?

PROF. KREYSA

In our view, companies are reacting to the crisis in two ways. For one thing, they are battening down the hatches and weathering the storm by cutting expenditure and delaying investment in an attempt to boost liquidity. However, they are also doing something else which is very interesting and which I believe provides the answer to your question. Management sees the recession as an opportunity to exit at the other end of the crisis in a stronger position. Most companies see AACHEMA as the ideal platform for keeping up to date with current trends, setting the future direction and making contact with customers and suppliers. Especially when times get tough, many managers believe that it would be unwise to pass up an opportunity like this.

Wir sehen zurzeit zwei Reaktionen auf die Krise. Zum einen machen sich Unternehmen wetterfest, indem sie sparen und Investitionen verschieben, um die Liquidität zu erhöhen. Und dann beobachten wir einen interessanten zweiten Effekt, und das ist für mich die Antwort auf die Frage. Die Verantwortlichen begreifen die Rezession als Chance und nutzen diese, um ihr Unternehmen gestärkt aus der Krise hervorgehen zu lassen. Die meisten sehen die AACHEMA als die ideale Plattform, auf der man Trends sieht und bespricht, Weichen für die Zukunft stellen kann, sowie mit seinen Kunden und Zulieferern in Kontakt kommt. Auf diese Chance wollen Unternehmen gerade in schwierigen Zeiten nicht verzichten.



Dr. Alfred Oberholz

“As always, AACHEMA will generate new stimulus for the industry.”

„Die AACHEMA wird wieder wichtige Impulse für die Branche bringen.“

PROF. KREYSA

You have introduced a new visitor admission ticket system this year. What has been the reaction?

We have a dual-track visitor acquisition strategy. Our exhibitors supply tickets and so do we in our role as event organizer. In the past, we invoiced exhibitors for the free ticket coupons which they used. What we found was that some exhibitors were more willing to distribute tickets than others, and we did not have a completely level playing field. Large exhibitors with a large budget distributed more free tickets than smaller exhibitors. With the new system, we charge a flat visitor fee which is based on booth size. Exhibitors can take as many free tickets as they want. This solution is more equitable, and it has been well received.

Sie haben in diesem Jahr ein neues Besucherkartensystem installiert. Welche Resonanz verzeichnen Sie?

Unsere Besucherakquisition ruht auf zwei Standbeinen: Sowohl die Aussteller als auch wir als Veranstalter laden ein. Früher haben wir den Ausstellern die benutzten Freikartengutscheine in Rechnung gestellt. Das führte zu einem unterschiedlichen Engagement der Aussteller und damit zu einer gewissen Ungerechtigkeit. Große Aussteller mit hohem Budget haben mehr Besucherfreikarten zur Verfügung gestellt als kleinere. Im neuen System erheben wir pro Aussteller eine Besucherpauschale, die sich an der Standfläche orientiert. Dafür darf jeder so viele Freikarten verteilen, wie er möchte. Das ist ein Gewinn an Gerechtigkeit und kommt gut an.



Prof. Dr. Gerhard Kreysa

“ACHEMA is the ideal platform for making contact with customers and suppliers.”

„Die ACHEMA ist die ideale Plattform, um mit Kunden und Zulieferern in Kontakt zu kommen.“

DR. OBERHOLZ

Dr. Oberholz, the chemical industry has invested heavily in China in recent years. How has that affected exhibitor bookings and your visitor number projections?

The number of Chinese exhibitors has continued to increase in recent years. 19 exhibitors from China were at ACHEMA 2000. The number increased to 57 in 2006, and this year we have 85 exhibitors. That is still not a huge number, but it does show that Chinese suppliers are discovering the importance of the German market. The number of visa applications indicates that visitor numbers are also on the increase. Of course the figures in Frankfurt are not comparable with ACHEMASIA which attracted more than 200 Chinese exhibitors and around 20,000 visitors in 2007.

Herr Dr. Oberholz, China war in den letzten Jahren der Investitionsschwerpunkt der Chemiebranche. Wie schlägt sich das in den Aussteller- und erwarteten Besucherzahlen nieder?

Die Zahl der chinesischen Aussteller ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Noch zur ACHEMA 2000 hatten wir 19 chinesische Aussteller, 2006 waren es 57 und in diesem Jahr sind es 85. Das sind zwar keine riesigen Zahlen, zeigt aber die wachsende Bedeutung, die der deutsche Markt auch für chinesische Zulieferer hat. An der Zahl der Visa-Anträge sehen wir, dass das Interesse, die ACHEMA zu besuchen, in gleichem Maße wächst wie die Ausstellierzahlen. Natürlich sind die Zahlen in Frankfurt nicht zu vergleichen mit einer ACHEMASIA, die im bisher stärksten Jahr 2007 über 200 chinesische Aussteller und rund 20000 Besucher verzeichnete.



PROF. KREYSA

Large sums have also been invested in the Middle East. How important is ACHEMA for the oil & gas, chemical and petrochemical industry in the region?

A large, high-level delegation from the Arab countries has been coming to ACHEMA for years. Visitor numbers are not our main concern. It is more important for us that the decision makers are present at the show. Investors from the Middle East normally rely on the engineering expertise of foreign suppliers. In contrast to the situation in China, there is no well-developed equipment supplier industry in the region. This presents a major opportunity for ACHEMA exhibitors to acquire new business.

Auch in den Nahen Osten sind große Investitionen geflossen. Welche Rolle spielt die ACHEMA für die dortige Öl- und Gasindustrie, Chemie- und Petrochemie?

Schon seit Jahren wird die ACHEMA von einer recht großen, hochkarätigen Delegation aus dem arabischen Raum besucht. Von Bedeutung ist für uns aber nicht so sehr die Zahl der Besucher, sondern die Frage, ob die Entscheider kommen. Investoren aus dem Nahen Osten greifen nämlich in der Regel auf das technische Know-how ausländischer Zulieferfirmen zurück. Eine starke Ausrüsterindustrie, wie etwa in China, gibt es dort nicht. Für viele ACHEMA-Aussteller liegt hier eine große Chance, an Investitionsprojekten teilzuhaben.

Sustainability will be a major theme at the special show "Chemistry and Biotechnology Renewable Resources and Energy" which ACHEMA will be hosting this year. Dr. Oberholz, is the chemical industry in the driver's seat, or is it being driven by events?

DR. OBERHOLZ

We do not believe that either is actually the case. The chemical industry is simply making a realistic adjustment to the current situation. The facts are obvious. Oil reserves will eventually be depleted, and prices will continue to rise. As a result, the industry has to start preparing for the day when its most important raw material will either no longer be available or will cost an astronomical amount of money. We are currently looking at the entire raw material spectrum including biomass, natural gas and coal. Coal chemistry in particular is staging a major comeback. Coal-based chemistry in countries such as South Africa has a long tradition, and China is making massive investments in production and research to exploit this technology. Chemical production based on renewable resources benefits from the fact that, for the first time in the history of the biotechnology industry, we have the expertise we need to move quickly from the development phase to market introduction.



Die ACHEMA-Sonderschau „Chemie und Biotechnologie regenerativer Rohstoffe und Energieträger“ begleitet das Großthema Rohstoffwandel und Energie der Zukunft. Herr Dr. Oberholz, ist die Chemie hier Treiber oder Getriebener?

Wir sehen uns weder in der einen noch in der anderen Rolle, sondern die Chemiebranche stellt sich realistisch auf die Fakten ein. Und die liegen klar auf der Hand: Die Ölreserven werden irgendwann zur Neige gehen und die Preise steigen. Das bedeutet, die Branche muss darauf vorbereitet sein, dass ihr wichtigster Rohstoff irgendwann einmal nicht mehr oder nur noch zu astronomischen Preisen zur Verfügung steht. Zurzeit untersuchen wir deshalb das gesamte Rohstoffspektrum – Biomasse, Erdgas und Kohle. Speziell die Kohlechemie erlebt gerade eine wahre Renaissance: In Ländern wie Südafrika hat kohlebasierte Chemie bereits eine lange Tradition und China pumpt gewaltige Förder- und Forschungsmittel in diesen Bereich. Die Chemie auf Basis nachwachsender Rohstoffe profitiert derzeit von der Tatsache, dass wir das erste Mal in der Geschichte der Biotechnologie das nötige Wissen haben, um Entwicklungsergebnisse schnell in marktreife Verfahren umzusetzen.

Where should people go at ACHEMA if they want to know more?

DR. OBERHOLZ

As part of our Congress program, we will be organizing a podium discussion on agricultural raw materials. The panel will include distinguished figures such as German Environment Minister Sigmar Gabriel. More than 1,000 exhibitors will be showcasing their latest products, processes and services, and this will be another valuable source of information and ideas.

Und wo findet der Interessierte weitere Antworten auf der ACHEMA?

Wir präsentieren in unserem Kongressprogramm eine hochrangig besetzte Podiumsdiskussion mit Umweltminister Sigmar Gabriel, die sich dem Thema Rohstoffe vom Acker widmet. Viele Anregungen liefert auch die Ausstellungsgruppe Biotechnologie. Unter dem Begriff Biotechnik sind mehr als 1000 Aussteller zusammengefasst, die biotechnische Produkte, neue Verfahren und Dienstleistungen präsentieren.

Interkama in Hannover will be held only three weeks before ACHEMA this year. What will visitors find at ACHEMA that they will not see in Hannover?

PROF. KREYSA

This is an ACHEMA year, and Interkama will be aimed primarily at other target groups to keep overlap to a minimum. ACHEMA also has a very broad base. It has been identified by NAMUR as the flagship event since 2003, and we are not worried about the possibility of exhibitor or visitor drain. We stage forums to give users and manufacturers the opportunity to discuss trends and future requirements while they are at the show.



Nur drei Wochen vor der ACHEMA findet in diesem Jahr die Interkama in Hannover statt. Was findet der Besucher auf der ACHEMA, was er in Hannover nicht findet?

Die Interkama wird in einem ACHEMA-Jahr bevorzugt andere Zielgruppen adressieren, um die Überschneidungen gering zu halten. Außerdem ist die ACHEMA eine sehr breit aufgestellte Ausstellung, die seit 2003 auch von der NAMUR zur Leitveranstaltung erklärt wurde, sodass wir keine Einbußen befürchten. Die Kombination mit den Diskussions-Foren ermöglicht es Anwendern und Herstellern, vor Ort Trends und Anforderungen der Zukunft zu diskutieren.

Prof. Kreysa, as you will be experiencing your last ACHEMA event as Chief Executive of DECHEMA, we would like to take this opportunity to ask you what has changed and evolved over the past 20 years.

PROF. KREYSA

ACHEMA was already very well positioned when I took over from my predecessor, so my role was to continue to develop and enhance the event. We did that for example by increasing the percentage of foreign exhibitors from 29% to 45%. Once Hall 3 became available, we altered the exhibitor group structure. This gave us added freedom to expand. ACHEMA already uses all of the halls with the exception of Hall 1. We have expanded the congress program, and we invite high-profile experts to take part in the podium discussions. New partners like NAMUR, which has named ACHEMA as its flagship event, inject additional stimulus.

Herr Prof. Kreysa, die ACHEMA 2009 wird für Sie als Geschäftsführer der DECHEMA die letzte sein – Grund genug für einen Blick zurück. Wie hat sich die ACHEMA in den vergangenen 20 Jahren entwickelt oder verändert?

Mein Vorgänger hat mir eine hervorragend positionierte ACHEMA überlassen, deshalb konnte das Ziel nur sein, das Event weiter zu entwickeln. Das ist uns gelungen, indem wir z.B. den Anteil ausländischer Aussteller von 29 auf 45 Prozent gesteigert haben. Nachdem die Halle 3 verfügbar war, haben wir die Gruppenstruktur der Aussteller geändert und uns dadurch Expansions-spielraum verschafft, den wir vorher nicht hatten. Die ACHEMA belegt ja außer der Halle 1 bereits alle Hallen. Wir haben das Kongressprogramm erweitert und führen Podiumsdiskussionen mit namhaften Experten durch. Wichtige Impulse erhält die Ausstellung auch durch neue Partner wie die NAMUR, die die ACHEMA zu ihrer Leitveranstaltung gemacht hat.

Dr. Oberholz, you will be stepping down as Chairman of DECHEMA at the end of the year. How would you assess your legacy?

DR. OBERHOLZ

One of the major milestones for me is without doubt the ProcessNet initiative, which has helped unravel the confusing parallel existence of organizations which actually have much in common. We have taken a huge step forward in exploiting synergy effects and focusing our strengths. We have reorganized our biotechnology activities and have made significant strategic progress. We have good reason to be satisfied when we look back on these achievements.



Herr Dr. Oberholz, Sie werden am Ende des Jahres den Abschied als Vorsitzender der DECHEMA nehmen. Wie beurteilen Sie rückblickend ihre Amtszeit?

Ein wichtiger Meilenstein ist für mich zweifellos die ProcessNet-Initiative, die mit dazu beiträgt, ein Jahre langes Nebeneinander von Organisationen zu überwinden, die viele inhaltliche Gemeinsamkeiten haben. Hier haben wir einen riesigen Schritt gemacht, der Synergieeffekte schafft und Stärken bündelt. Auch unsere Biotechnologieaktivitäten sind neu geordnet und strategisch ein gutes Stück vorangekommen. An dieser Stelle können wir alle sehr zufrieden auf das Erreichte zurückblicken.

Prof. Kreysa, Dr. Oberholz, thank you for taking part in this interview.

Herr Prof. Kreysa, Herr Dr. Oberholz wir danken für das Gespräch.