

Wachstum mit Weitblick: Compliance als Chance

Chemikalienrecht wird international komplexer und damit für Unternehmen zunehmend zur strategischen Aufgabe. Chemservice unterstützt die chemische Industrie weltweit bei regulatorischen Anforderungen. Gründer und CEO Dr. Dieter Drohmann setzt dabei auf Internationalisierung, digitale Kompetenz, langfristige Kundenbeziehungen und eine frühzeitig geregelte Nachfolge.



Seit der Gründung 2007 ist Chemservice von einem Ein-Mann-Unternehmen auf rund 150 bis 160 Mitarbeitende gewachsen. Heute ist die Unternehmensgruppe mit 13 Gesellschaften in zehn Ländern vertreten. Ein wichtiger Wachstumstreiber war der Bedarf der Kunden, regulatorische Anforderungen international aus einer Hand abzudecken.

Den Kunden in neue Märkte folgen

Das Leistungsspektrum umfasst Regulatory Compliance und Regulatory Science sowie Interessenvertretung und Konsortialmanagement. Chemservice begleitet

Unternehmen bei Regelwerken wie EU-REACH, K-REACH oder UK-REACH. Neue Standorte entstanden dort, wo regulatorischer Bedarf und Kundennachfrage eine lokale Präsenz sinnvoll machten. „Qualität und Zuverlässigkeit zu einem angemessenen Preis sind hier der Schlüssel“, sagt Drohmann. Manche Kunden arbeiten bereits seit 2007 mit Chemservice zusammen, viele neue Mandate entstanden durch Empfehlungen. Eine wichtige Grundlage dafür ist die Belegschaft. Die Fluktuation liegt laut Drohmann unter 5%. Führungskräfte wurden vielfach aus den eigenen Reihen entwickelt. „Wir legen sehr viel Wert auf unsere Mitarbeitenden, weil sie unser Maschinenraum sind“, betont er. Auch neue Märkte sind im Blick. In der Ukraine wurde bereits ein Büro eröffnet, auf regulatorische Entwicklungen in Indien, Brasilien sowie weiteren Teilen Lateinamerikas und Asiens bereitet sich Chemservice vor. Investiert wird dort, wo die gesetzlichen

Rahmenbedingungen den Schritt rechtfertigen.

KI nutzen, Verantwortung weitergeben

Digitalisierung gehört seit Langem zur Unternehmensentwicklung. Vier Programmierer wurden eingestellt, eigene Systeme für Abrechnung und Zeiterfassung entwickelt. Inzwischen gewinnt künstliche Intelligenz an Bedeutung. Sie wird unter anderem zur Informationsbeschaffung, Berichtsoptimierung und Modellierung von Stoffeigenschaften genutzt. Chemservice hat dafür eine eigene KI-Umgebung geschaffen. „Wir sehen das als Chance und nicht als Risiko“, sagt Drohmann. Parallel setzt das Unternehmen auf weiteres organisches Wachstum und Zukäufe. Damit wird auch die Integration größerer Einheiten wichtiger. Die Herausforderung besteht darin, neue Strukturen zu schaffen und zugleich die eigene DNA zu bewahren. Auch seine Nachfolge hat der 63-jährige Gründer früh vorberei-

Interview mit
Dr. Dieter Drohmann,
Gründer und CEO
bei der Chemservice GmbH

tet. Mit 65 Jahren will Drohmann aufhören. Ein Leadership-Team ist seit vielen Jahren etabliert, Verantwortung wurde bewusst übertragen. Nach dem Einstieg eines Private Equity-Investors sind Drohmann und seine Frau weiterhin als Minderheitsgesellschafter beteiligt. Sein Rat an andere Mittelständler: „Man muss zehn Jahre vorher anfangen.“ Verantwortung rechtzeitig abzugeben, ist für ihn ein wesentlicher Teil nachhaltigen Unternehmertums.



Der deutsche Standort von Chemservice befindet sich im Herrnsheimer Schloss in Worms

CHEMSERVICE

KONTAKTDATEN

Chemservice GmbH
Herrnsheimer Hauptstrasse 1b
67550 Worms
Deutschland
☎ +49 6241 95480 0
contact@chemservice-group.com
www.chemservice-group.com