



INCH NUMMER 6. 2014

WAT IS ONDERNEMERSCHAP?

Een goede vraag
waarop INEOS denkt
het antwoord te weten

DE WERELD VERANDEREN

Ondernemers die onze manier van denken beïnvloed hebben

HET INEOS VERSCHIL

En waarom we daar trots op zijn

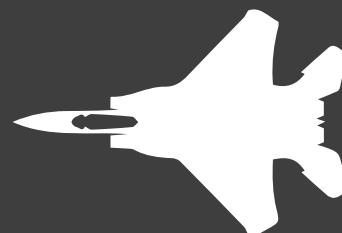
KOUD MAAR DAPPER

'Coole' wetenschappelijke ontdekking opent de
deur naar een nieuwe wereld vol avonturen voor poolreizigers

www.inchnews.com

INEOS
THE WORD FOR CHEMICALS

FEITEN EN CIJFERS



De cockpit van de straaljager F-22 Raptor is gemaakt van polycarbonaat van hoge optische kwaliteit op basis van fenol en aceton

De zoutwaterreservoirs van INEOS Enterprises zijn ongeloofelijk oud. Zo dateert de zoutlaag in Cheshire van toen de dinosauriërs nog leefden, zowat



250

miljoen jaar geleden



30 PAAR

INEOS Nitriles levert elk jaar genoeg acrylonitril om iedere arts in de VS elke dag meer dan dertig paar operatiehandschoenen te bezorgen



PVC-krimpfolie helpt om voedsel te bewaren. Met het PVC dat wij elk jaar maken voor krimpfolie zou je een gebied kunnen bedekken dat vijf keer groter is dan Frankrijk



Nitriles maakt elk jaar genoeg acrylonitril om een acryldekentje te maken voor iedere baby die op deze aardbol geboren wordt



De zoutwaterreservoirs van INEOS Enterprises zijn zo groot dat **St Paul's Cathedral** erin zou passen



Er worden

3,4 MILJOEN

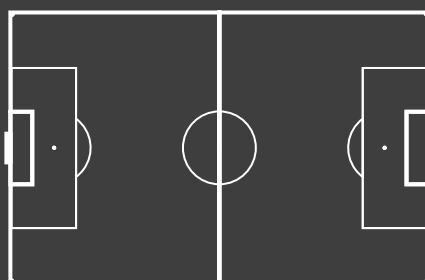
brandstoftanks gemaakt met ons polymeer, omdat dit sterk, licht én kneedbaar is. En wagens die weinig wegen, verbruiken minder brandstof. Zo gaat er elk jaar 140.000 ton CO₂ minder de atmosfeer in



Als je de medische buisjes die INEOS ChlorVinyls elk jaar maakt achter elkaar zou leggen,

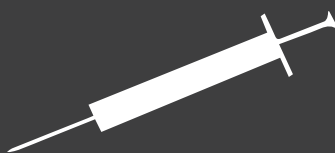
DAN ZOUDEN DIE TOT AAN DE

maan en terug reiken



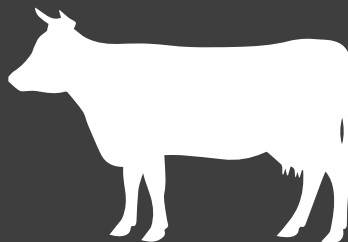
50.000

Elk jaar verkoopt INEOS ChlorVinyls genoeg PVC om 50.000 voetbalvelden te bedekken met PVC-vloerbekleding



3 MILJARD

injectiespuiten voor medisch gebruik, gemaakt van onze extra zuivere polymeren, injecteren elk jaar geneesmiddelen die mensenlevens redden



450.000 KOEIEN

INEOS Olefins & Polymers Europe produceert elke dag genoeg polymeer (HDPE) om 10 % van de Europese melkproductie te verpakken. Dat komt overeen met de dagelijkse melkopbrengst van meer dan 450.000 koeien

INLEIDING



HIER SCANNEN
OM NAAR
INCHNEWS.COM
TE GAAN

ZELFVOLDAAANHEID en verstikkende bureaucratie kunnen een bedrijf de doodsteek geven.

Zinloze comités, regels en reglementen vertragen de zaken vaak in plaats van dat ze alles vlot laten verlopen.

Medewerkers geven de moed op. Het werk wordt een sleur en niemand neemt nog zijn verantwoordelijkheid.

Dit kan de beste bedrijven overkomen naarmate de jaren verstrijken en ze groeien. Dingen veranderen. De ondernemingszin die de medewerkers in de begindagen zo scherp hield, vervaagt met de jaren.

INEOS, dat werd opgericht in 1998, beseft dit heel goed. Daarom doen we er als organisatie alles aan om die ondernemingszin ook na zestien jaar in stand te houden.

Die passie voor ondernemen is cruciaal – voor INEOS én voor de chemische stoffen die we produceren.

En het is ook een troef. Daar kwam INCH achter toen we enkele medewerkers naar hun mening vroegen over werken bij INEOS.

Ze waarderen de vrijheid die ze krijgen om hun kennis en creativiteit te benutten.

Ze zijn gemotiveerd en voelen zich gesterkt om op zoek te gaan naar innovatieve oplossingen, kansen te grijpen en successen te boeken.

En ze hebben de instrumenten in handen om te slagen.

Echt inspirerend.

Dit nummer staat volledig in het teken van ondernemerschap. De enige moeilijkheid? Waar te beginnen in een onderneming als INEOS, waar we in bijna elke tak en elke vestiging medewerkers vinden die blijik geven van inzet en ondernemerschap.

In dit nummer proberen we toch enkelen van hen in de schijnwerpers te plaatsen.

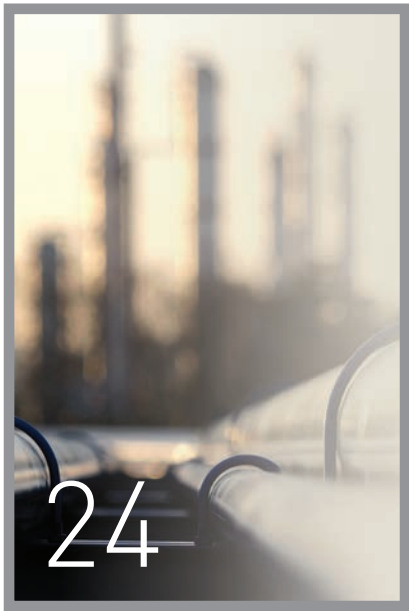
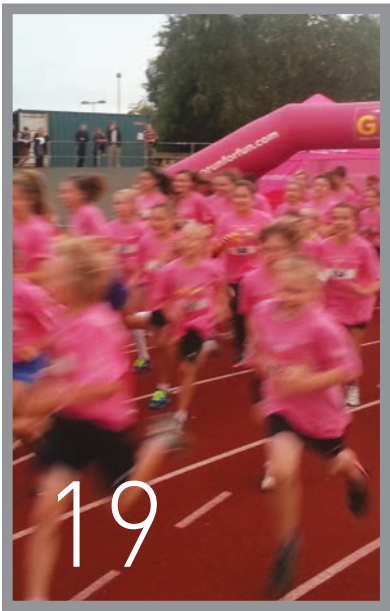
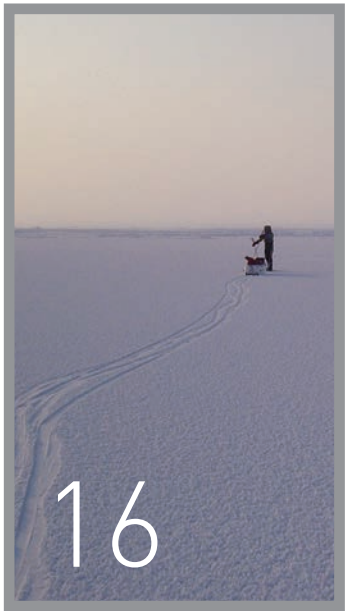
Naast het werk belicht INCH ook de campagne INEOS Go Run For Fun. Als alles goed gaat, wordt dat het grootste initiatief ter wereld om kinderen aan het lopen te krijgen, met meer dan 100.000 jonge deelnemers.

We gaan ook even langs op het koudste plekje ter wereld. Wetenschappers die gegevens analyseerden van satellieten die al 32 jaar rond de aarde draaien, maten er -93,2 °C. Meer dan koud genoeg om je te doen klappertanden dus.

Je grenzen verleggen en nieuwe creatieve manieren vinden om mijlpalen te bereiken: daar draait alles om in het leven.

En dat proberen we in dit zesde nummer van INCH ook een beetje te doen.

JIM RATCLIFFE



INCH ONLINE:

Omdat INCH met zo veel enthousiasme werd onthaald, is het magazine nu voor iedereen beschikbaar gemaakt, zowel binnen als buiten INEOS. Je kunt het volledige magazine en de bijbehorende filmpjes daarom online, op je telefoon, iPad of pc bekijken.

WAT IS DIT?

Dit is een zogenaamde Quick Response Code, ofwel QR-code. Deze kun je met een smartphone inscannen om filmpjes of andere informatie online te bekijken. Hiervoor heb je een QR-lezer nodig die geschikt is voor jouw telefoon. Als die geïnstalleerd is, hoef je maar de code in te scannen om de inhoud te bekijken.



INCH APP

We hebben INCH ook aan Apple Newsstand toegevoegd, zodat je hem ook met je iPad kunt lezen.



FACEBOOK

‘Vind ons leuk’ als je regelmatige updates en artikelen uit de publicatie wilt ontvangen. www.facebook.com/

INTERNETBROWSER

Geef je de voorkeur aan traditionelere online media, dan kun je INCH online in alle talen bekijken in je internetbrowser via www.inchnews.com.

PRODUCTIE

Hoofdredacteur: Richard Longden, INEOS

Tekstredacteur: Sue Briggs-Harris

Ontwerp: Strattons (strattons.com)

Uitgever: INEOS AG

Adres van de redactie : INCH, INEOS AG, Avenue des Uttins 3, 1180 Rolle, Zwitserland

E-mail: inch@ineos.com

Fotografie: INEOS AG®

Downloaden: Op www.inchnews.com kun je je op INCH abonneren en digitale versies downloaden

INEOS aanvaardt geen aansprakelijkheid voor de in deze uitgave weergegeven meningen en informatie. Hoewel we ons ervoor inzetten om te zorgen dat de informatie correct is, kunnen we niet garanderen dat de informatie correct en volledig is.

© INEOS AG 2014

INHOUD

Feiten en cijfers	02
Wat is ondernemerschap?	04
Het INEOS verschil	08
Ondernemingszin	10
Gedreven medewerkers	12
De wereld veranderen	14
Koud maar dapper	16
Werkt ondernemerschap aanstekelijk?	18
Kleine voetjes zetten grote stappen	19
INEOS stuurt open brief aan de EU	20
Deskundigen onderzoeken mogelijkheden	22
INEOS stuurt doelstellingen bij	24
Veilig op de goede weg	26
Vestiging in de kijker: BaleyCourt, Frankrijk	28
In Het Nieuws	30

WAT IS ONDERNEMERSCHAP?

**DAT IS EEN GOEDE VRAAG EN INEOS
DENKT HET ANTWOORD TE WETEN**

Academici buigen zich al jaren over deze vraag. Maar voorlopig hebben ze geen antwoord gevonden waar iedereen het over eens is. En toch is dit een belangrijke vraag. Want volgens *The Economist* zijn echte ondernemers diegenen die waarde vinden in waardeloze dingen en mogelijkheden zien in het onmogelijke. INEOS is trots op haar ondernemingszin, maar wat betekent dat nu eigenlijk?



ONDERNEMERSCHAP is het kloppende hart van INEOS.

Het klopt op het ritme van passie, gedrevenheid en innovatie met een visie en de wil om snel te handelen.

Deze eigenschappen zijn belangrijker dan ooit in deze moderne tijden waarin bedrijven snel moeten kunnen handelen om als eerste de kansen te grijpen.

"Ondernemerschap, binnen INEOS dan toch, kun je samenvatten in vier woorden: snelheid, risico, gedrevenheid en plezier", zegt Bill Reid, Business Director voor INEOS O&P Europe (North). "Snel inspelen op een kans, risico's durven nemen en enorm gedreven zijn om de onderneming voortdurend naar een hoger niveau te stuwten. Maar ook plezier hebben in een omgeving waar INEOS Capital ons enorm veel verantwoordelijkheid toebedeelt in een heel vroege fase."

Hans Casier, CEO van INEOS Oxide, zegt dat INEOS-Chairman Jim Ratcliffe de ondernemingszin alle kansen heeft gegeven om open te bloeien toen hij Inspec mee oprichtte, een speciality chemicals met een hoge marge en een petrochemische fabriek in Antwerpen die ooit nog van BP was. Het is die fabriek in België die Jim in 1998 kocht en omdoopte tot INEOS.

"Op die allereerste dag bij Inspec kregen we de vraag of we meer glycol konden produceren", zegt Hans. "We speelden al jaren met een idee, maar BP had dit nooit uitgevoerd en toonde geen interesse voor de vestiging. Jim zei: 'Ga ervoor, maar doe het snel.' Dit was een heel andere manier van zakendoen. Jim had een visie en ideeën. Hij wilde niet ter plaatse blijven trappelen. Hij wilde beter doen en durfde risico's te nemen om het bedrijf te doen groeien. Vanaf de allereerste dag was de onderneming doordrongen van die gedachte. Door voort te bouwen op de ideeën van de vestiging konden we heel snel 22 kt meer glycol produceren. En dat was nog maar het begin. De vestiging in Antwerpen, die onder BP met een sluiting werd bedreigd, is tegenwoordig drie keer groter en blijft groeien."

Calum Maclean, CEO van INEOS O&P Europe (VK), zegt dat ondernemingszin altijd deel heeft uitgemaakt van INEOS. Hij vindt dat dingen aanleren even belangrijk is dan aanleg, als je talent wilt laten openbloeien.

"Echte ondernemers worden volgens mij geboren en niet gemaakt", zegt hij. "Maar ze kunnen de ondernemingszin wel stimuleren op verschillende manieren. Door de mensen rond hen aan te zetten om de onderneming anders te gaan bekijken en

na te denken over oplossingen en niet over problemen, bijvoorbeeld. Maar net zo goed door

'outside the box' te denken en zelf het goede voorbeeld te geven."

Hij is ervan overtuigd dat elk bedrijf ondernemende medewerkers heeft, maar dat regels en bureaucratie hun potentieel vaak onderdrukken.

Bij INEOS is dit niet zo.

"We hebben geen grote hoofdzetel vol mensen die de onderneming van op een afstand leiden", zegt Calum. "De massa's mensen en comités die je in andere hoofdzetels tegenkomt, bestaan bij INEOS gewoon niet."

Volgens Jim Ratcliffe, die vorig jaar als eerste Brit de Petrochemical Heritage Award won voor zijn visionaire benadering van de wereldwijde petrochemische sector, is bureaucratie de grootste boosdoener.

"Het verstikt bedrijven", zegt hij.

Jim heeft een eigen manier van zakendoen die aan de basis ligt van een bedrijfscultuur waarin elke dag op zoek wordt gegaan naar innovatieve oplossingen.

Kortom, INEOS is een team van doeners in plaats van dromers.





VOOR: BP's petrochemische fabriek in Antwerpen (België), voor INEOS de vestiging kocht.



NA: met zijn ondernemende aanpak besliste INEOS om massaal te investeren in de vestiging in Antwerpen, die vandaag drie keer groter is dan ten tijde van BP. Maar deze fabriek is niet uniek op dat vlak. Die ondernemingszin, die gedrevenheid, die visie zijn de drijvende krachten in alle INEOS-vestigingen overal ter wereld.

“ Goede bedrijfsleiders creëren een visie, brengen ze onder woorden, dragen ze vol passie uit en streven ze voortdurend na tot ze werkelijkheid is”

Jack Welch, voormalig Chairman van General Electric

Volgens Peter Williams, CEO van INEOS Technologies, moet een ondernemer ook de moed hebben om risico's te nemen. Doet hij dat niet, zal hij kansen mislopen. Het risico inzien: dat is belangrijk, zegt hij. Alleen zo kun je doordachte ideeën uitwerken met een solide basis en die dan naar behoren uitvoeren.

Maar eerst moet je de juiste mensen aanwerven. Mensen die de waarden van INEOS delen.

Toen INEOS in december 2005 Innovene overnam van BP, kreeg het er een team van twaalf leidinggevenden bij.

“Na een jaar was er nog maar eentje over”, zegt Calum. “De rest was vertrokken omdat ze zich niet konden vinden in de ondernemingszin van INEOS. Of omdat ze de grote verantwoordelijkheid niet aankonden die op hun schouders rustte nu alle comités en managementlagen verleden tijd waren. Mensen moeten passen bij INEOS en dat kan klikken of botsen.”

Bij INEOS begint de ondernemingszin helemaal aan de top. Jim Ratcliffe heeft een duidelijke visie op wat dit voor hem betekent.

“Het is vooral een kwestie van moed”, zegt hij. “Je moet durven geloven in je eigen overtuigingen. Het is gemakkelijk om je op de achtergrond te houden en niet op te vallen. Maar als je een verschil wil maken, moet je opkomen voor je overtuigingen, je hoofd boven het maaiveld uitsteken en bereid zijn om af en toe beschoten te worden. Je moet proactief zijn en actief verandering nastreven in plaats van de omstandigheden te ondergaan.”

Je hoort vaak beweren dat ‘risico’s lonen’, maar succesvolle ondernemers weten hoe snel geld door je vingers kan glippen. Overnames zijn een typisch voorbeeld: bijna 90 % draait op een mislukking uit.

“INEOS hoort bij die andere 10 %”, zegt Jim. “Maar als het op hun analyse aankomt, kunnen ondernemers niet nauwkeurig genoeg zijn. Doen ze dat niet, dan merk je dat meteen. Ik zie nieuwe ideeën of voorstellen voor deals vaak snel uit elkaar spatten zodra we ze onder de loep nemen en tot het uiterste testen. Een gebrek aan nauwkeurige analyse staat gelijk aan een hoger risico. Belangrijk is om van bij het begin alle mogelijke ‘wat als’-scenario’s te overlopen en zo ver mogelijk uit te testen op basis van



de beschikbare informatie. Je kunt niet aan alles denken en niet alle risico's wegwerken, maar je kunt ze wel beperken."

Het juiste team kiezen is volgens hem ook een sleutel tot het succes van een organisatie.

"Zoals zo vaak in het leven valt of staat alles met de mensen die je erbij betreft. Zij hebben nood aan een organisatie die hen ondersteunt. En net zo goed aan een ondernemende aanpak, zonder comités maar met verantwoordelijkheid en de vrijheid om belangrijke beslissingen te nemen", zegt hij. "Sommige mensen kunnen zich daar in vinden, andere niet. De mensen bij INEOS gedragen zich meer als eigenaars dan als werknemers. Volgens mij heeft dit geholpen om die ondernemingszin te ontwikkelen. We willen dat ze verder denken dan hun functieomschrijving."

De CEO's aan het hoofd van de businesses van INEOS weten wat er op het spel staat en waarom ook zij het goede voorbeeld moeten geven.

"We hebben mensen nodig die creatieve manieren kunnen vinden om kansen te grijpen, ideeën in de praktijk te brengen en bedrijven te doen groeien", zegt Ashley Reed, CEO van INEOS Enterprises. "Dit is geen geleidelijk proces. Neen, dit zijn enorme, gedurfde en baanbrekende stappen die echt een verschil kunnen maken."

In de kleine en middelgrote bedrijven die onder de koepel van INEOS Enterprises vallen, kunnen deze verbeteringen de EBITDA verdubbelen.

Nick Williamson, Business Development Manager bij INEOS Phenol, zegt dat de bedrijfscultuur bij INEOS hem in staat stelt om innovatieve ideeën concreet vorm te geven. "Soms staan die ideeën lijnrecht tegenover alle wijsheid van dat moment, maar INEOS geeft je die vrijheid", zegt hij. "Dan moet je die verandering natuurlijk ook waarmaken. Het blijft hier niet bij dromen."

Wijlen Peter Drucker, door BusinessWeek omschreven als 'de man die management heeft uitgevonden', heeft heel veel tijd besteed aan het bestuderen van mensen. "In elke succesvolle onderneming heeft ooit iemand een moedige beslissing genomen", zei hij.

INEOS is zo'n onderneming. In 1998 zette ze alles op het spel om de voormalige petrochemische BP-

vestiging in Antwerpen over te kopen van Inspec. En in 2005 sloot INEOS een deal die van het bedrijf een grote speler in de chemische sector zou maken.

Calum zegt dat de overname van BP's grootschalige chemische bedrijf Innovene voor \$ 9 miljard afgerond werd zonder dat ze zelfs alle vestigingen hadden bezocht.

"Wij als klein bedrijfje tegen de grote jongens", zegt hij. "De chemische tak van BP was destijds drie keer groter dan INEOS. Er is heel wat durf en kennis nodig om zo mee te spelen."

BP wilde deze divisie aanvankelijk introduceren op de beurs van New York. Maar INEOS wist het managementteam te overtuigen om aan hen te verkopen.

Die visionaire aanpak, samen met een beperkt managementteam dat ongelofelijk snel belangrijke beslissingen kan en zal nemen, maakt INEOS zo uniek.

"Van CEO's wordt verwacht dat ze hun bedrijf doeltreffend leiden en dus ook een visie hebben voor hun onderneming", zegt Calum. "Bij andere ondernemingen doen andere mensen dat voor je en moet jij gewoon het bedrijf leiden. Maar bij INEOS moedigen we iedere CEO aan om zijn eigen team te inspireren en actief op zoek te gaan naar nieuwe manieren van werken. Zo kunnen onze CEO's hun bedrijf of divisie naar een hoger niveau tillen en blijven wij de concurrentie een stap voor." Larry Farrell, Chairman van een toonaangevend Amerikaans bedrijf dat onderzoek doet naar de winstgevende bedrijfspraktijken van 's werelds beste ondernemers, zegt dat bedrijven moeten vechten om hun ondernemingszin in stand te houden.

"Amper zestien van de honderd grootste en rijkste bedrijven in Amerika van honderd jaar geleden zijn vandaag nog actief. En daar is een reden voor", zegt hij. "Naarmate een bedrijf groeit, gaat alle energie naar het beheer en niet naar de ontwikkeling van de onderneming. Vergaderingen, verslagen en bureaucratie zonder einde ... op elk vlak doen ze hun intrede. De groei vertraagt, er worden dure consultants binnengehaald en de eerste tekenen van verval steken de kop op. En als je niet oppast, ben je zo op weg naar een faillissement."

Gelukkig lijkt men stilaan te beseffen dat de wereldeconomie nood heeft aan ondernemers die banen en welvaart creëren.

Wijlen Steve Jobs, de oprichter van Apple, zei ooit: "Veel bedrijven kiezen voor bezuinigingen en dat is voor hen misschien de juiste keuze. Wij sloegen een andere weg in. We waren ervan overtuigd dat als we fantastische producten blijven aanbieden aan klanten, ze hun portefeuille zullen blijven bovenhalen."



Werken voor INEOS zet aan tot zelfstandig denken. Maar het is goed om te weten dat er een team achter je staat om te helpen als dat nodig is. Voor mij betekent ondernemerschap het initiatief nemen, anderen inspireren en resultaten nastreven.

Stijn Dekeukeleire
RTD Engineer
INEOS Oxide, België

In het verleden heb ik gewerkt voor meer traditionele chemische bedrijven met hoog genoteerde aandelen, waar het leven veilig en ‘knus’ was. Maar bij INEOS liggen de doelen verder en ligt de lat hoger. Daardoor voel ik me meer betrokken en kan ik een verschil maken. En zo beleef ik veel meer plezier aan mijn werk. INEOS wil altijd zo veel mogelijk zakelijke kansen grijpen via innovatieve oplossingen van technische, commerciële of financiële aard.

Dave Hart
INEOS Nitriles, Seal Sands, VK

Dat iets op een bepaalde manier moet gebeuren, gewoon omdat dat altijd al zo geweest is, daar gelooft INEOS niet in. De onderneming breekt graag met oude gewoontes en probeert voortdurend om dezelfde resultaten te behalen en tegelijk de kosten te drukken. Ik werk graag voor een onderneming die je uitdaagt om zelf oplossingen te vinden. Ook al kan dat soms uitdagend, frustrerend en confronterend zijn.

Paul McNulty
INEOS Nitriles, Seal Sands, VK

INEOS is een inspirerende omgeving die er voor zorgt dat je je grenzen kan verleggen. Mensen geloven nog te vaak dat de kwaliteit van je werk afhangt van het aantal uren dat je klopt. Maar aan de juiste dingen werken, is misschien wel belangrijker dan urenlang aan een bureau zitten. Het geheim? Je hoofd erbij houden, focussen en vertrouwen op je instinct. Omdat onze business voortdurend verandert, moeten we ons aanpassen aan de wijzigende omstandigheden, moeten we nieuwe doelen stellen en slimmere oplossingen bedenken. Als je in jezelf gelooft, overtuig je anderen veel gemakkelijker om dezelfde doelen na te streven. Je kunt alles eindeloos blijven analyseren, maar ondertussen staat de concurrentie al een stap verder.

Peggy Gerits
Planning & Logistics Manager
INEOS Oxide, België

Bij INEOS worden we aangemoedigd om ‘outside the box’ te denken om oplossingen te vinden voor problemen en het bedrijf te doen groeien. Elke dag zie je op het werk nieuwe mogelijkheden. Ook al zijn we allemaal anders, met andere kenmerken en eigenschappen, één ding hebben we allemaal gemeen: innovatie.

Carita Johansson HR Specialist/
Communications Officer INEOS
ChlorVinyls, Stenungsund, Zweden

HET I N E

**INNOVATIEF. ONAFHANKELIJK. ANDERS.
INTERESSANT. ONDERNEMEND. MOEDIG.**

INEOS is anders. Dat zie je aan de gezichten van de mensen die hier werken en dat hangt in de lucht. Hier heerst een bedrijvige drukte. In de loop der jaren is INEOS uitgegroeid tot het op twee na grootste chemische bedrijf ter wereld, maar het heeft nog niets van zijn ondernemingszin verloren

Door mensen aan te moedigen om zelf een oplossing te zoeken voor hun problemen, voelen ze dat ze hun eigen lot in handen hebben. En dat gevoel creëert een omgeving waarin we vlot stevige netwerken kunnen opbouwen met mensen binnen en buiten INEOS.

Johan Loots
Sr. Production Engineer utilities
+ energy & carbon
INEOS Oxide, België

Aan de manier waarop INEOS zijn activiteiten, producten en mensen ontwikkelt, merk je dat dit absoluut een ondernemend bedrijf is. Je krijgt de vrijheid om anders te denken en nieuwe mogelijkheden te laten open bloeien. Dat is heel stimulerend en geeft veel voldoening. Je ziet dat ook op de werkvloer, in de veilige manier waarop we te werk gaan of voortdurend proberen om onze impact op het milieu te beperken.

Kjell Andersson
Constructor
INEOS ChlorVinyls, Stenungsund, Zweden

INEOS heeft de uitstraling van een nieuwe firma, vol kracht en energie, ook al bestaat ze al 15 jaar. Hier is geen plaats voor nonsens: mensen worden aangemoedigd om oplossingen te vinden en de klus te klaren. Bij enkele van mijn vorige bedrijven werd ik overstelpt door bureaucratie en liep ik zo vaak tegen een muur dat ik gewoon geen zin meer had om daar te blijven. Dat is allerminst het geval bij INEOS.

Debbie Clark
PA/ Office Manager
INEOS Group, Hampshire VK

Ik ben net afgestudeerd en INEOS helpt me om een ingenieur te worden die 'ervoor gaat'. Hier leer ik om zelf initiatief te nemen en oplossingen te zoeken. Uiteraard met de steun en hulp van goed opgeleide en zeer ervaren mensen die me helpen als dat nodig is. Bij INEOS krijg je echte verantwoordelijkheden, ben je echt aansprakelijk en doe je echte ervaring in de bedrijfswereld op. Met de juiste ingesteldheid en houding kun je het hier maken, want de kansen liggen voor het grijpen. Elke dag rekenen we af met echte problemen en vragen. We slaan de handen in elkaar, zodat de meeste problemen aan het einde van de dag opgelost zijn.

Amadou Tounkara
I&E Reliability Engineer, INEOS O&P VS

INEOS werkt heel anders dan andere bedrijven, vooral in de chemische sector. Mensen die houden van hiërarchie zullen hier verloren lopen. INEOS dwingt je om anders te denken, flexibel en oprecht te zijn en om alle conventies te doorbreken. Als je je daar goed bij voelt, als je graag heel veel vrijheid krijgt en een verschil wilt maken, dat is dit de geknipte onderneming voor jou. Het is geweldig om alleen de grenzen te hebben die je jezelf oplegt. Hier worden we aangemoedigd om nieuwe wegen te verkennen, verrassende ideeën uit te proberen en verder te kijken dan onze neus lang is. INEOS, dat is de passie en het engagement om dingen te verbeteren.

Dr. Anne-Gret Iturriaga Abarzua
Head of Corporate Communications
INEOS Olefins & Polymers Europe North

Bij INEOS krijgen we vrij spel om met onze kennis en middelen innovatieve en waardevolle ideeën te bedenken – op een proactieve en gedurfde manier. Door deze aanpak hoeven we geen 'brandjes te blussen' of het zien te redden met de traditionele, voorgeschreven of behoudsgezinde manieren van zakendoen.

Mark Gessner
Engineering Advisor
INEOS O&P USA

INEOS

VERSCHIL

Ik beschouw INEOS zeker als een ondernemend chemisch bedrijf, omdat het bereid is om vragen te stellen bij bestaande werkpraktijken en houdingen in de samenleving. Werken voor deze onderneming geeft enorm veel voldoening: je wordt gestimuleerd om oplossingen voor je eigen problemen te zoeken, te vinden en toe te passen.

David Sopher
INEOS Nitriles, Seal Sands, VK

Het is interessant en stimulerend om te werken voor een organisatie die je uitdaagt om zelf oplossingen te vinden voor je problemen. Bij INEOS word je aangemoedigd om vindingrijk te zijn, nieuwe manieren van werken te zoeken en je eigen functie in te vullen en te ontwikkelen.

Annika Petrusson
Assistant to Managing Director
INEOS ChlorVinyls, Stenungsund, Zweden

Het management van INEOS is heel moedig en succesvol. Ik doe mijn werk zo graag dat het helemaal niet als werk aanvoelt. Voor mij betekent ondernemerschap je persoonlijk verantwoordelijk voelen voor de onderneming. In de loop der jaren heb ik daar enorm veel voorbeelden van gezien binnen ons bedrijf, vooral tijdens de crisis in 2008/2009 en onlangs nog tijdens het conflict in Grangemouth.

Manfred Hartung
Asset Manager Energy Department
INEOS Olefins & Polymers
Europe North

Bij INEOS wordt niets 'voorgekauwd'. Je leert dus veel sneller bij dan elders. Omdat hier geen hiërarchie wordt opgelegd, kunnen mensen open bloeien. Het siert de onderneming ook dat ieder lid van de organisatie zich persoonlijk inzet voor het succes van INEOS. Ik zie elke dag voorbeelden van ondernemingszin op het werk, omdat ik omringd word door mensen die zich niet laten beperken door hun functieomschrijving. Collega's die voortdurend op zoek gaan naar mogelijkheden om de onderneming te ontwikkelen, te verbeteren en efficiënter te maken. Dat doen ze bovendien uit eigen beweging, zonder dat iemand hen moet dwingen. Hier heerst veel zelfdiscipline, gekoppeld aan de absolute gedrevenheid en vastberadenheid die merkbaar zijn op alle niveaus van de organisatie.

Gabriella Isidro
Polymer Product Officer, INEOS Olefins & Polymers Europe North

ONDERNEMINGSZIN

MOEILIJKE TIJDEN VRAGEN OM DRASTISCHE MAATREGELEN

Als slimme ideeën weerklank vinden, kunnen en ongelooflijke dingen gebeuren. Dat ontdekte INCH toen het op zoek ging naar voorbeelden van ondernemerschap bij INEOS.

ELEANOR Roosevelt zei ooit dat zij die geloven in de pracht van hun dromen de toekomst in handen hebben.

En dat geldt ook voor zij die bereid zijn om het heden ter discussie te stellen.

Deze aanpak wordt bij INEOS actief aangemoedigd, in de schijnwerpers geplaatst en beloond. INEOS wil dat zijn medewerkers zelf mogelijkheden zien om de onderneming efficiënter te maken, vanuit elk standpunt, en zich gedreven voelen om veranderingen door te voeren.

En dat deed INEOS ook in 2009, tijdens de ergste wereldwijde recessie in decennia. INEOS zag een kans, schakelde snel met een duidelijke strategische visie en schreef een nieuw hoofdstuk in de geschiedenis van de Europese petrochemische sector.

“Dit was een doorbraak”, zegt Bill Reid, business director voor Olefins & Polymers Europe (North).

De vraag in Europa kelderde, de winst daalde zienderogen, Europese kraakinstallaties sloten de deuren en de grootste concurrent van INEOS ging failliet. En alsof dat nog niet genoeg was, werd de kloof tussen de energie- en grondstoffenprijzen in Europa en Amerika steeds groter omdat de VS een manier gevonden had om enorme reserves niet-aangeboord gas uit schalie te benutten.

“Dit waren wellicht de donkerste dagen voor onze onderneming en voor de productiesector in het algemeen”, zegt Bill.

Maar moeilijke tijden vragen om drastische maatregelen.

Als we dan toch niets kunnen doen om de verlamdende energiekosten in Europa te drukken, zo dacht INEOS, dan voeren we goedkoop uit schalie gewonnen ethaangas vanuit Amerika naar Europa in. Zo kunnen we onze werkingskosten verlagen en de wereldwijde bedrijfstak van olefinen en polymeren competitief houden.

Het plan lukte. In 2012 sloot INEOS een schijnbaar onmogelijke reeks deals af die uiteindelijk uitmondde in vijftienjarige

contracten met de drie bedrijven die zouden instaan voor het boren, verdelen en verdichten van honderdduizenden tonnen ethaan die elk jaar vanuit Amerika aan Noorwegen en Schotland worden geleverd. Het bedrijf begon ook met de bouw van een gasopslagtank en terminal in de Olefins & Polymers fabriek in Rafnes.

Als de eerste schepen volgend jaar in Rafnes aankomen, wordt INEOS het eerste petrochemische bedrijf in Europa dat goedkoop gas invoert uit de VS en zo dankzij ‘schalievoordelen’ een voorsprong neemt op zijn concurrenten.

“Niemand had hier ooit aan gedacht”, zegt Gerd Franken, CEO van Olefins & Polymers Europe (North).

Dit baanbrekende idee zal ook voordelen opleveren voor de Schotse INEOS-vestiging in Grangemouth zodra er vanaf 2016 uit schalie gewonnen gas uit de VS wordt geleverd als aanvulling op de slinkende bronnen in de Noordzee. De investering van £ 300 miljoen in een nieuwe invoerterminal en een 40 meter hoge ethaantank met een capaciteit van 33.000 ton zal helpen om een verlieslatende vestiging om te vormen tot een winstgevende.

Dit baanbrekende denken zit verankerd in de bedrijfscultuur van INEOS. Medewerkers willen niet gewoon geld verdienen, ze willen een verschil maken. En, wat belangrijker is, ze weten dat dit kan.

Obstakels overwinnen, nieuwe manieren van werken vinden, lateraal denken en de status quo geregeld ter discussie stellen: bij INEOS zijn dat gewoon enkele van de dagelijkse taken.

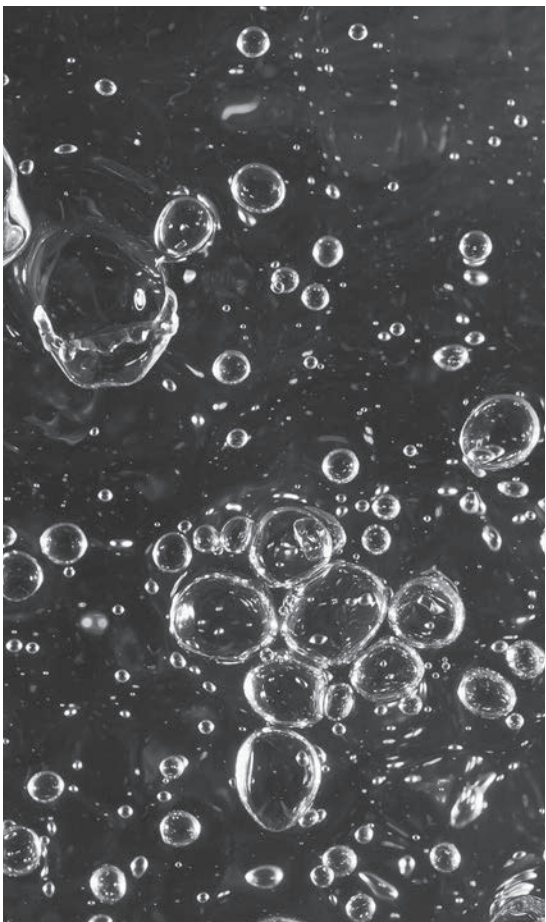
Deze ondernemingszin legt het bedrijf ook aan de dag bij overnames en in zijn strategische visie. Bovendien stelt deze aanpak de onderneming in staat om snel cruciale beslissingen te nemen.

INEOS stimuleert alle medewerkers op alle niveaus om niet alleen problemen, oplossingen en kansen te zien, maar ook om ideeën te bedenken om daar iets aan te doen, zo ontdekte INCH.





Op 7 mei 2014 verlengde INEOS zijn contract met Evergas. De bedoeling is om nog meer schepen te bouwen om vanaf 2015 goedkoper ethaan vanuit de VS naar de Europese fabrieken van INEOS te transporteren.



Vernieuwende aanpak

Door de vernieuwende aanpak van INEOS Oxide kon het bedrijf niet alleen geld verdienen uit afval, maar ook meebouwen aan een succesvolle activiteit voor twee andere bedrijven en het equivalent van 60.000 wagens van de weg halen.

De bal ging aan het rollen toen INEOS op zoek ging naar bedrijven die misschien heil zagen in het CO₂ dat haar ethyleenoxidefabriek in België produceert.

"We produceren heel wat CO₂ en wisten dat daar zeker iets mee gedaan kon worden, maar dit was niet onze markt", zegt Hans Casier, CEO van INEOS Oxide. Deze devisie opereerde toen al de meest energie-efficiënte ethyleenoxidefabriek in Europa.

In plaats van het CO₂ te laten wegstromen in de lucht ging INEOS Oxide op zoek naar twee bedrijven waarmee een succesvolle activiteit zou kunnen opgestart worden. Ondernemingen die CO₂ gebruiken in de productie van bruisende frisdranken en droogijs dat voeding en dranken vers

houdt terwijl ze van de opslagplaats naar de winkel worden vervoerd. INEOS bracht Messer in contact met Strombeek IJsfabriek en die twee gingen een joint venture aan. De nieuwe activiteit, BECO₂, wordt geleid vanuit de vestiging van INEOS in Zwijndrecht bij Antwerpen

"We overtuigden hen om een eigen bedrijf op te richten in plaats van hun CO₂ elders aan te kopen", zegt Hans.

"Tegenwoordig nemen ze ongeveer 150.000 ton CO₂ af en delen we onze kosten en infrastructuur." Bij de officiële opening van de installatie om CO₂ vloeibaar te maken werd spuitwater gemaakt met CO₂ die rechtstreeks uit de ethyleenoxide-eenheid kwam. "Alle medewerkers van de fabriek namen meteen een glas", zegt Hans. "We boden ook de aanwezige journalisten een glas aan, die er vriendelijk voor bedankten. Dit bewijst nog maar eens dat het grote publiek niet weet wat chemicaliën precies zijn."

Gedreven medewerkers

ONDERNEMERSCHAP AAN HET WERK BIJ INEOS

Nichemarkten opsporen

DE TURKSE bouwsector lijkt niet meteen de meest voor de hand liggende markt bij de ontwikkeling van een nieuw, hoogwaardig isolatiemateriaal. INEOS Styrenics dacht daar anders over.

"De Turkse economie is de voorbije jaren sterk gegroeid. Na de rampzalige aardbevingen in 1999 en 2011, waarbij veel gebouwen tegen de grond gingen, heeft de overheid bovendien striktere bouwreglementen opgelegd", zegt Rob Ingram, Chief Operating Officer bij INEOS Styrenics. "Er is al enorm veel gebouwd en door de strengere normen werd ook isolatie steeds belangrijker."

In Europa, en ook in Turkije, werd en wordt om gebouwen te isoleren vooral gewerkt met uitzetbare polystyreen (EPS) in de vorm van witte schuimrubberen blokken. Nieuw op de Turkse markt was de grijze versie van dit materiaal, dat 20% beter scoort op het vlak van thermische isolatie.

INEOS had drie opties: een groter aandeel proberen te veroveren op de groeiende markt van grijze EPS in Duitsland, waar de voordelen van dit materiaal gekend zijn maar waar de marktoverheerser wordt door een sterke lokale producent; wachten tot dit materiaal aanslaat in de rest van Europa en het Duitse voorbeeld volgen; of

zoeken naar alternatieve markten en de voordelen plukken door als eerste de stap te zetten.

INEOS Styrenics koos voor de derde optie.

Het ging samenwerken met een belangrijke klant in Turkije en wist die te overtuigen van de voordelen van het product EPS Silver. Samen zagen ze een kans om dit nieuwe materiaal als eerste te introduceren op de Turkse markt. Ze maakten reclame op een grote Turkse bouwbeurs, spraken met architecten en bouwbedrijven over de voordelen van dit product, organiseerden seminaries voor de bouwsector en schreven een reeks artikels voor de Turkse vakpers.

"Het heeft even geduurd en we moesten van nul beginnen, maar na vijf jaar zijn we marktleider", zegt Rob. "En dat allemaal omdat we de kans zagen en de markt vroeg hebben aangeboord om ons product te profileren als de norm voor hoge kwaliteit."

Denken en doen.

GELOVEN in een plan is even belangrijk als het plan zelf.

Bij INEOS Europe AG heeft dat geloof de

PP-fabriek in Sarralbe gered, een kleine polypropyleenproducent in Frankrijk die elk jaar ongeveer vier miljoen euro verlies maakte.

In 2012 nam Xavier Cros, Polymers Business Manager bij INEOS O&P South, de vestiging over. Hij voerde een gedetailleerd plan in dat in het verleden jammerlijk gefaald had.

"Geen enkele actie was echt nieuw of baanbrekend", zegt hij. "Het enige verschil? Dit keer geloofden de medewerkers in de vestiging echt in de veranderingen."

Hij sprak alle werknemers toe en gaf ieder van hen een doel.

"Iedere medewerker in de vestiging speelde een rol en kon dit plan dus doen lukken of mislukken", zegt Xavier.

Het plan lukte. Binnen een jaar maakte de vestiging opnieuw winst. *"Dit succes deed een frisse wind door de vestiging waaien", zegt hij. "Iedereen is er nu van overtuigd dat we dit jaar nog beter kunnen doen."*

Productinformatie

METHOXPOLYETHYLEENGLYCOL (MPEG) werd al bijna een halve eeuw gebruikt toen INEOS in 1998 het levenslicht zag.

Een molecule die zijn nut bewezen had, maar heel weinig toepassingen kende.

Niet lang na de overname van de voormalige petrochemische BP-fabriek in Antwerpen ging INEOS na hoe het de samenstelling van veel chemicaliën kon aanpassen. Het doel: het nut van deze stoffen voor de onderneming vergroten, er meer toegevoegde waarde uit puren en klanten betere producten aanbieden.

MPEG was een van die chemicaliën. Maar eerst voerde een team een

marktonderzoek uit om na te gaan wat bouwbedrijven wilden en nodig hadden.

“Door de specificaties aan te passen en samen te werken met de belangrijkste bedrijven, lieten we de sector kennismaken met een heel nieuwe technologie”, zegt Hans Casier, CEO van INEOS Oxide. “Een mooi voorbeeld is sneldrogend beton. We reikten een oplossing aan door de molecule anders te produceren en kwamen zo tegemoet aan de behoeften van deze toepassing. Het resultaat: de verkoop en de bijdrage van MPEG aan de omzet gingen in stijgende lijn.”

GEDURFDE BESLISSINGEN

LEIDERSCHAP vergt lef.

Twee jaar geleden kocht INEOS katalysatoren om die dan door te verkopen aan haar klanten. Vandaag maken we onze eigen katalysatoren en verkopen we er zowat 500 ton per jaar van dankzij een gedurfde beslissing om een katalysatorfabriek te bouwen in India.

“Het had vier keer meer gekost om deze fabriek in Europa of Amerika te bouwen”, zegt Peter Williams, CEO van INEOS Technologies.

In samenwerking met een lokaal bedrijf maakt INEOS nu katalysatoren in haar eigen fabriek om die dan te vershippen naar klanten over de hele wereld.

“We hebben inderdaad een berekend risico genomen, maar dit is een heel competitieve branche die belangrijk voor ons is. Een fabriek bouwen op een bestaande site van INEOS was onbetaalbaar geweest”, zegt hij.

De katalysatorfabriek is zo’n groot succes dat momenteel een tweede fabriek in opbouw is.

BEREID ZIJN OM RISICO’S TE NEMEN

BEREID ZIJN om berekende risico’s te nemen is ook een teken van echt ondernemerschap.

En dat heeft zijn team bij INEOS Technologies duidelijk bewezen, zegt CEO Peter Williams, toen het een klant in Mexico binnenhaalde.

INEOS stond op het punt om een technologie licentie voor een polymeer toe te kennen aan een bedrijf in Mexico. Maar de klant maakte zich zorgen omdat INEOS een van de producten die de opdrachtgever op commerciële schaal wou produceren, nog nooit gemaakt had.

“Uit laboratoriumtests wisten we dat het mogelijk was en we geloofden

in onze eigen capaciteiten”, zegt Peter.

Om de klant te overtuigen, vervaardigde INEOS het product in een proeffabriek en stuurde dit dan naar Japan. Daar werd het omgevormd tot wat de klant wilde: verpakkingen.

INEOS stuurde vervolgens een team naar Mexico om de verpakkingen op de markt te testen.

“We maakten slechts twee reeksen en dat volstond”, aldus Peter. “We haalden het contract binnen en de relatie met de klant wordt elke dag sterker.”

‘Outside the box’ denken

‘Outside the box’ denken kan miljoenen besparen. Vraag dat maar aan INEOS Phenol. Het bedrijf wilde land dat het zelf niet gebruikt beschikbaar maken, en zijn steiger delen met een naburig bedrijf in Antwerpen (België).

De overeenkomst is een prachtig voorbeeld van een win-winsituatie waarbij beide partijen profijt halen uit het algemene project. ADPO kan de steiger van INEOS gebruiken (een cruciale faciliteit voor een logistiek en chemisch opslagbedrijf gevestigd in een grote haven) en INEOS krijgt toegang tot nieuwe wisselsporen, pijpleidingen en laadfaciliteiten die ADPO vlak naast de vestiging van INEOS gaat bouwen.

“De hoofdspoorlijn loopt vlak langs onze vestiging. Nu worden er wisselsporen bijgebouwd, zodat we onze fenol en aceton op treinen kunnen laden in plaats van over de weg te vervoeren”, zegt Nick Williamson, Business Development Manager bij INEOS Phenol. “Een kilometer wisselsporen aanleggen alleen al kost miljoenen euro’s. Een investering



die we zelf nooit hadden kunnen rechtvaardigen. Maar door ADPO aan te spreken, halen we nu allebei voordeel uit dit project. Door onze mogelijkheden vanuit een andere hoek te bekijken, konden we waarde creëren voor ons bedrijf.”

ADPO heeft ook plannen om de steiger aanzienlijk uit te breiden, zodat INEOS grotere vrachten van grondstoffen kan ontvangen en meer kan exporteren. *“Dit is een belangrijke stap voor het bedrijf die nieuwe mogelijkheden biedt voor de toekomst”,* zegt Nick.



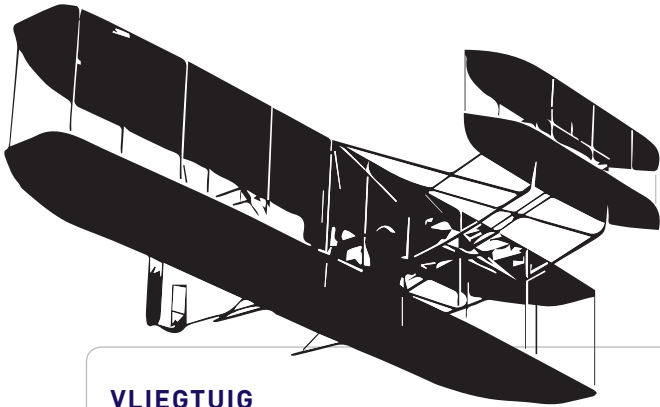
APPLE

Steve Jobs (1955 – 2011) was de medeoprichter van Apple. Samen met zijn schoolvriend Steve Wozniak verkocht hij de eerste Apple computer in 1976. In 1985 verliet Jobs Apple met slaande deuren, maar hij kwam in 1996 terug en schopte het in 1997 tot CEO. Jobs krikte de slechte winstcijfers van Apple op en leidde de ontwikkeling van de iPod, de iPhone en de iPad in goede banen. Zijn grootste talent was volgens velen zijn vermogen om de markt te doorzien en een innovatief product te ontwerpen dat iedereen wilde.



AMAZON

Jeff Bezos (1964 -) een goedbetaalde baan bij een hedge fund in New York op om zijn eigen webwinkel op te starten in zijn garage: Amazon. Aanvankelijk verkocht de website alleen boeken, maar Jeff wilde meer zijn dan een boekenverkoper. Hij had grotere plannen met Amazon. Bezos maakte onlineshopping zo eenvoudig dat klanten tegenwoordig met één muisklik zowat alles kunnen vinden en kopen. Amazon is tegenwoordig de grootste retailer op het internet.



VLIEGTUIG

Het eerste vliegtuig werd gebouwd door **Wilbur Wright** (1867 – 1912) en zijn broer **Orville** (1871 – 1948). Nadat de broers uitvoerig hadden bestudeerd hoe vogels vliegen, sloegen ze op 17 december 1903 de hele wereld met verstomming. Die dag toonden ze dat ook de mens kan vliegen, met een vlucht van 12 seconden over een afstand van 37 meter.



FACEBOOK

Mark Zuckerberg (1984 –) begon op school computerprogramma's te ontwikkelen. Diverse bedrijven, waaronder AOL en Microsoft, boden hem een baan aan nog voor hij was afgestudeerd aan Harvard University. Hij wimpelde ze af en zou later Facebook oprichten. Vandaag heeft zijn sociaalnetwerksite meer dan een miljard gebruikers en een marktkapitalisatie van meer dan \$ 150 miljard.



STAALINDUSTRIE

Andrew Carnegie (1835 – 1919) is vooral bekend omdat hij talloze gratis openbare bibliotheken liet bouwen. Maar als industrieel lag hij ook aan de basis van de enorme groei van de Amerikaanse staalindustrie aan het einde van de 19e eeuw. Toen hij zijn onderneming in 1901 aan JP Morgan verkocht, werd de waarde ervan geschat op meer dan \$ 400 miljoen. Carnegie deed er alles aan om anderen te helpen. Toen hij in 1919 overleed, had hij zowat \$ 350 miljoen van zijn fortuin weggeschonken. Hij schreef ooit: "Een man die rijk sterft, sterft in schande."



IKEA

IKEA De in Zweden geboren **Ingvar Kamprad** (1926 -) begon op zijn veertiende lucifers, die hij in het groot aankocht in Stockholm, te verkopen aan zijn burens. De notie dat hij een product kon kopen en dan doorverkopen met winst deed zijn ambities groeien. Kamprad ging vervolgens vis, kerstversiering, pennen, potloden en zaden verkopen. Op zijn zeventiende gaf hij zijn nieuwe bedrijf de naam 'IKEA' en breidde hij zijn productaanbod verder uit. Op zijn 21e verkocht Kamprad ook meubelen en op zijn 27e – in 1953 – opende hij zijn eerste IKEA-winkel. Vandaag heeft IKEA winkels in 25 landen en boekt het bedrijf een jaarlijkse omzet van meer dan 21 miljard euro.

DE WERELD VERANDEREN

Als je de grootste ondernemer in de geschiedenis moest kiezen, wie zou dat zijn? De man die de iPhone ontwikkelde, de 'lastige' leerling die later de gloeilamp uitvond of de vrouw die geloofde dat iedere vrouw mooi kan zijn? Een eenvoudige vraag die niet zo eenvoudig te beantwoorden valt, zo ondervond INCH.



AUTO

Henry Ford (1863-1947) maakte de wagen bereikbaar voor het gewone volk. Zijn T-Ford was alles wat een auto volgens hem moest zijn: betaalbaar en betrouwbaar. Het enige probleem was dat hij er maar een paar per dag van kon maken, niet genoeg om de vraag bij te houden. Uiteindelijk opende hij een grote fabriek met een lopende band en groeide hij uit tot de grootste autoproducent ter wereld dankzij een wagen die eenvoudig te besturen en goedkoop te herstellen was.



COSMETICA

Estée Lauder (1906 – 2004) was de dochter van een Hongaarse immigrant. Ze richtte haar cosmeticabedrijf op in 1946 met niet meer dan vier producten in het assortiment en een onwrikbaar geloof: iedere vrouw kan mooi zijn. Ze begon door huidverzorgingsproducten te verkopen aan schoonheidssalons en hotels en vond dat je de klant moest raken als je iets aan de man wou brengen. "Ik heb het zover geschopt door ervoor te werken, niet door het gewoon te willen of erop te hopen", zei ze vaak tegen haar verkoopteam.



JEANS

Levi Strauss (1829–1902) werd geboren in Duitsland, maar verhuisde in 1847 naar Amerika om voor zijn broers te gaan werken. Zes jaar later richtte hij zijn eigen bedrijf op. Strauss voerde kleding, ondergoed, paraplu's en stoffen in, en verkocht die goederen door aan kleine winkels langs de hele westkust van Amerika. Maar het was een klant, een kleermaker, die Levi op het idee bracht om stevige 'overall's' te maken die we nu kennen als jeans. Aanvankelijk werden de jeans wellicht gemaakt door naaisters thuis. Maar tegen de jaren 1880, toen jeans populairder werden, opende Strauss zijn eigen fabriek. Het begin van een mooi verhaal.



KOMPAS

De **Chinezen** vonden het kompas uit tijdens de Han-dynastie. Het was gemaakt van magnetiet, een van nature magnetisch ijzererts. Dankzij het kompas konden zeelui zich veilig ver van de kust wagen, waardoor de zeehandel toenam. Meteen het begin van het tijdperk van de grote ontdekkingen.

ONTDEKKINGSREIZIGER

De Portugees **Ferdinand Magellan** (1480 – 1521) organiseerde de expeditie die als eerste rond de wereld zou varen. Hij vormde een vloot van vijf schepen en ondanks enorme tegenslagen (de kapitein van een van de schepen keerde terug naar huis en Magellaan zelf stierf tijdens de slag om Mactan) bewees hij dat de aarde rond is.



GLOEILAMP

Thomas Edison (1847 – 1931) was de jongste van zeven kinderen. Zijn moeder besloot om hem thuis les te geven nadat zijn leraar hem 'lastig' had genoemd. Edison leerde pas spreken toen hij vier was. Maar vanaf dat moment kwam de vraag 'Waarom?' voortdurend over zijn lippen. Op zijn twaalfde werd hij krantenverkoper en later bracht hij zijn eigen kleine krant uit. Hij vroeg in zijn leven meer dan 1.000 octrooiën aan, onder meer voor de elektrische gloeilamp, de eerste praktische dictafoon, de fonograaf en de accu. Edison haalde zijn laatste octrooi binnen op zijn 83e. Voor velen zal hij altijd de grootste uitvinder aller tijden blijven.



GOOGLE

Larry Page (1973 -) en **Sergey Brin** (1973 -) leerden elkaar kennen aan de universiteit van Stanford in 1995. Larry was geïnteresseerd om zich in te schrijven en Sergey moest hem een rondleiding geven. Twee jaar later richtten de studenten samen Google op, een van de snelst groeiende bedrijven aller tijden. Vandaag is Google de populairste zoekmachine ter wereld. Hun filosofie is eenvoudig: geweldig is niet goed genoeg.



INTERNET

Computerwetenschapper **Sir Timothy Berners-Lee** (1955 -) bedacht in 1989 het World Wide Web, een online hypermedia-initiatief om wereldwijd informatie uit te wisselen, terwijl hij voor CERN werkte, het Europese laboratorium voor deeltjesfysica. Het voorstel was eigenlijk bedoeld om het interne communicatiesysteem binnen CERN efficiënter te maken, maar hij realiseerde zich snel dat het concept wereldwijd bruikbaar was. De eerste website werd gebouwd in CERN en ging uiteindelijk online op 6 augustus 1991.



TATA GROUP

J R D Tata (1904 – 1993) werd in 1929 de eerste Indische piloot met een vergunning. Drie jaar later richtte hij de eerste commerciële luchtvaartmaatschappij van India op: Tata Airlines, het latere Air India. In 1925 ging hij als onbetaalde stagiair aan de slag bij het bedrijf van zijn oom, Tata & Sons. In 1938 – op zijn 34e – werd hij verkozen tot Chairman. Onder zijn Chairmanschap zag de groep zijn activa groeien van \$ 100 miljoen tot \$ 5 miljard. Wat begon met 14 bedrijven, was aan zijn pensioen uitgegroeid tot een groep van 95 ondernemingen.



TEKENFILMS

Walt Disney, de tekenaar van magische figuurtjes zoals Mickey Mouse en Sneeuwwitje, was een pionier in de animatiesector. Hij werkte 43 jaar in Hollywood en stond bekend als de man die de dromen van alle Amerikanen deed uitkomen. Hij was enorm gedreven om de kunst van animatie te perfectioneren. Toen Technicolor zijn intrede deed in de wereld van de animatie, had hij twee jaar het octrooi ervan in handen. Disney was op dat moment dus de enige die tekenfilms in kleur mocht maken.



COCA COLA

In 1886 brouwde **John Pemberton** (1831 – 1888) een apotheker uit Atlanta, een zoete, karamelkleurige vloeistof. Omdat hij wilde weten wat er zou gebeuren als hij dit mengde met spuitwater, ging hij ermee naar Jacobs' Pharmacy. Hij deed er spuitwater bij en liet enkele klanten proeven. Ze vonden het allemaal lekker en dus begon Jacobs' Pharmacy het goedje te verkopen voor vijf cent per glas. Pembertons boekhouder, Frank Robinson, noemde het drankje Coca-Cola en bouwde vervolgens een onderneming uit rond deze uitvinding. Vandaag boekt de Coca-Cola Company een jaaromzet van meer dan \$ 35 miljard.



CHINA YOUTHOLOGY

Zafka Zhang richtte in 2008 mee het marktonderzoeksbureau China Youthology op. Bedrijven als Audi, Nokia, L'Oreal en Daimler hebben via zijn onlinebedrijf inzicht gekregen in de Chinese jongerencultuur en zijn zo te weten gekomen hoe ze hun merk beter kunnen verkopen.



MICROSOFT

Bill Gates (1955 -) begon computers te programmeren toen hij dertien was. Hij maakte Harvard nooit af omdat hij al zijn energie wilde steken in Microsoft. Gates was er namelijk rotsvast van overtuigd dat de computer onmisbaar zou worden op elk bureau en in elk huis. Hij ging software ontwikkelen voor pc's, het begin van de pc-revolutie. Bill Gates heeft al \$ 28 miljard aan zijn Stichting geschonken, maar nu wil hij polio uitroeien met dezelfde gedrevenheid die hij voor Microsoft aan de dag legt.



TELEFOON

Alexander Graham Bell (1847 – 1922) kreeg in 1876 als eerste een octrooi voor de elektrische telefoon. Hij schaaftte het ontwerp ervan bij en tegen 1886 hadden meer dan 150.000 mensen in de VS een telefoon. Hij zou later zeggen: "Ooit zal degene aan de telefoon kunnen zien met wie hij spreekt."



FEDEX

Met het geld dat zijn vader hem had nagelaten, richtte **Fred Smith** (1944 -) Federal Express op, een wereldwijde koeriersdienst die pakjes de volgende dag al afleverde, ook al had een professor hem gewaarschuwd dat dit onhaalbaar zou zijn. Zijn onderneming, tegenwoordig bekend onder de naam FedEx, is uitgegroeid tot wellicht het grootste vervoersbedrijf ter wereld. Het verwerkt elke dag meer dan acht miljard vrachtstukken en is actief in zeker 220 landen.

PAPAYAMOBILE

Si Shen werd geïnspireerd na het lezen van The Road Ahead door Microsoft-oprichter Bill Gates. Hij wilde de wereld veranderen; en zij ook. Na enkele jaren werken voor Google keerde ze terug naar Beijing, waar ze samen met een vriend in 2008 Papaya lanceerde. Vandaag vormt ze mobiele telefoons om tot sociale netwerken. De software laat mensen toe om foto's te delen, berichten te verzenden en spelletjes te spelen met andere gamers; er zouden meer dan 35 miljoen gebruikers zijn.



GSM

Martin Cooper (1928 -) bedacht het concept van de zaktelefoon in 1973 toen hij bij Motorola werkte. Het prototype, dat twee kilo woog, zou Motorola naar verluidt zowat \$ 1 miljoen gekost hebben, omgerekend naar de huidige waarde. De batterij ging 20 minuten mee, maar dat maakte niet uit want zolang kon je de telefoon toch niet vasthouden.

VIRGIN GROUP

Sir Richard Branson (1950 -) zei de schoolbanken vaarwel op zijn zestiende en begon in 1970 voor de laagste prijs platen te verkopen aan zijn vrienden. Later opende hij een platenwinkel in de Londense Oxford Street, bouwde hij een opnamestudio en contracteerde hij artiesten als The Rolling Stones. Vandaag bestaat zijn Virgin Group uit meer dan vierhonderd bedrijven.



STARBUCKS

Het begon allemaal met een kopje koffie. **Howard Schultz** (1953 -) sprak in 1981 met de medewerkers van Starbucks in Seattle en was zo onder de indruk dat hij een jaar later marketing director van de onderneming werd. In die tijd had Starbucks maar vier vestigingen. Tijdens een reis naar Italië in 1983 kwam hij op het idee om de traditie van de Italiaanse koffiehuisen over te brengen naar de VS. Hij verliet Starbucks even om het op eigen houtje te proberen, maar kwam in 1987 terug en kocht de onderneming over. Vandaag telt Starbucks meer dan 17.000 vestigingen in 60 landen.



KOUD MAAR DAPPER

**'COOLE' WETENSCHAPPELIJKE ONTDEKKING OPENT DE
DEUR NAAR EEN NIEUWE WERELD VOL AVONTUREN VOOR
POOLREIZIGERS SOMMIGE MENSEN DROMEN VAN WITTE
ZANDSTRANDEN EN PALMBOMEN.**

Anderen, zoals Doug Stoup, trekken liever naar plekken waar nog nooit een mens is geweest.

En niemand heeft ooit voet gezet op het hoogste deel van het Oost-Antarctische Plateau.

Volgens wetenschappers is deze bevroren bergkam van bijna 1.000 kilometer lang een onherbergzaam gebied waar niets kan groeien of overleven.

De temperatuur kan er dan ook zakken tot -92 °C. Het is er zo koud dat je ogen, neus en longen na enkele minuten kunnen bevriezen.

“Deze plek heeft iets bovennatuurlijks. Zo moet een andere planeet eruitzien, beeld ik me dan in”, zegt Ted Scambos, hoofdwetenschapper van het US National Snow and Ice Data Center in Boulder (Colorado). “Het is enorm moeilijk om te ademen. Ademhalen kan zelfs pijn doen. Je voelt je neusgangen branden en als je te snel inademt, kunnen delen van je keel en longen schade oplopen.”

Poolreiziger Doug Stoup weet meer over kille plekken dan de meeste mensen, want geen enkele levende ziel heeft meer expeditie naar Antarctica op zijn palmares dan hij.

“Antarctica is mijn kantoor”, grapt hij in een interview met INCH magazine tijdens een skivakantie in de afgelegen bergstreken rond Lake Tahoe in Californië. “Het is een onherbergzame plek, maar ik ben m’n leven nog niet beu. Ik wil veilig terugkeren.”

Op zijn 49e zou je Doug een oudgediende kunnen noemen, want hij heeft gereisd, geklommen, geskied en gesnowboard op enkele van de meest afgelegen plekken op deze aardbol.

De vraag is dan ook: is hij te verleiden tot een klimtocht op dit afgelegen ijsplateau, dat wetenschappers afgelopen december bestempelden als de koudste plek op aarde?

“Absoluut”, zegt hij. “Ik heb zo veel plaatsen bezocht waar nooit iemand is geweest, dus het antwoord is ‘ja’. Zonder enige twijfel. Ik verleg mijn eigen grenzen voortdurend en heb nog zo veel doelen en dromen.”

Met een klappertandende -93,2 °C is het hier bijna twee keer zo koud als de koudste plek waar Doug ooit geweest is. En hij weet nog goed hoe dat aanvoelt.

“Je mag niet stoppen”, zegt hij. “Het is bitter koud. Je moet in beweging blijven. Zelfs als je stilstaat, verbrand je calorieën. Gewoon door voldoende warmte te produceren om in leven te blijven. Elk stukje onbedekte

huid bevriest onmiddellijk.”

Wetenschappers ontdekten de koudste plek op onze planeet door gegevens te analyseren van satellieten die al 32 jaar rond de aarde cirkelen. De nieuwste satelliet, Landsat 8, werd in februari vorig jaar de ruimte in geschoten en neemt elke dag ongeveer 550 foto’s van de aarde van op 705 km hoogte.

“Er cirkelt voortaan een heel nauwkeurige en betrouwbare sensor rond de aarde die ons heel veel kan vertellen: hoe veranderen het aardoppervlak en de aarde, welk effect heeft de klimaatverandering op het



aardoppervlak, de oceanen en de ijsgebieden?”, zegt Ted.

“De koudste plek op aarde vinden, is nog maar een begin.”

Daar is Doug het helemaal mee eens.

“Als je mentaal en fysiek voorbereid bent en over de juiste uitrusting beschikt, is alles mogelijk volgens mij”, zegt hij.

Doug leidt al meer dan tien jaar teams over de bevroren Noordelijke IJsee naar de Noordpool en naar de Zuidpool op Antarctica.

“De reis naar de Noordpool is de zwaarste ter wereld”, zegt hij. *“Het ijs beweegt en breekt open. Terwijl je in je tent ligt te slapen, hoor en voel je het ijs onder je kraken, openbreken en bewegen. Soms klinkt dat als een fluitje. Soms als een trein. Bovendien loop je natuurlijk altijd het risico dat je oog in oog komt te staan met een ijsbeer.”*

Mentaal en fysiek voorbereid zijn op wat komt is essentieel, maar volstaat niet. Zonder de juiste kleding zouden veel expeditie mislukken.

“De chemische sector heeft een enorme bijdrage geleverd aan de spullen die mensen als ik in leven houden”, zegt hij. *“De sector maakt speciale stoffen en kleding die me warm en droog houden als ik niet beweging ben en die tegelijk mijn transpiratie onder controle houden terwijl ik onderweg ben. En dat op heel onherbergzame plaatsen.”*

Doug, die speciale kleding voor poolreizigers mee heeft ontworpen, zal al zijn ervaring aanspreken om NASA te helpen in hun streven om een mens naar Mars te sturen.

Hij reist binnenkort naar Devon Island in Canada, het grootste onbewoonde eiland ter wereld. Het is er koud, droog en verlaten. Bovendien ligt er een krater van 23 miljoen jaar oud met een diameter van zowat 24 kilometer. Kortom, de perfecte omgeving voor wetenschappers die willen achterhalen wat er nodig is om een bemande missie naar Mars te sturen.

Experts verwachten dat NASA tegen 2030 een team van astronauten op Mars kan zetten. Net als de aarde heeft ook Mars polaire ijskappen, seizoenen, vulkanen, ravijnen en woestijnen. Het is er alleen ‘iets’ kouder, want ‘s nachts daalt de temperatuur tot -128 °C.

“Mars is niet voor doetjes”, zei een woordvoerder van de ruimtevaartorganisatie.

En een doetje is Doug allerminst. Zo liet hij in 2008 bijna het leven toen hij een gletsjergebied overstak tijdens een tocht van 47 dagen en bijna 1.200 kilometer naar de Zuidpool. Hij nam daarvoor de route die poolreiziger Ernest Shackleton voor het eerst verkende.

Was hij ongerust? *“Nee”,* zegt hij. Heeft hij ooit schrik gehad? *“Ja”,* is het antwoord. *“Ik heb ooit een taxi genomen van Heathrow naar de binnenstad van Londen. Dat was vreselijk.”*

WERKT ONDERNEMERSCHAP AANSTEKELIJK?



Een eeuwenoude vraag. Zitten ondernemers anders in elkaar dan anderen? Of kan iedereen leren om anders te denken? Met andere woorden: werkt ondernemerschap aanstekelijk? Worden ondernemers geboren of gemaakt, het is een controversiële discussie.

Ondernemerschap is helemaal in: massa's mensen willen ondernemer worden, betrokken zijn bij ondernemingsinitiatieven of een partnerschap aangaan met een ondernemer. Ondernemer, van een modewoord gesproken. Aangeboren of aangeleerd, ondernemerschap wordt grotendeels ingegeven door een natuurlijk ingebed streven dat niet zo eenvoudig aan te leren is. Wie er eens van geproefd heeft, zelfs een klein succesje, wil meer. Ik heb het ondernemende 'virus' absoluut te pakken. Die creatieve start-ups die proberen de wereld te veranderen en problemen op te lossen zijn bovendien goed voor de gemeenschap en de economie, dat lijdt geen twijfel.

Michelle Wright, Chief Executive van Cause 4

De menselijke neiging om anderen na te bootsen werd meer dan eens vastgesteld en bestudeerd. Van de ontwikkeling van kinderen, over talen leren en producten en diensten kopen tot de beslissing om in een menigte je e-mail te controleren op je telefoon, mensen worden sterk beïnvloed door wat ze anderen (letterlijk of virtueel) zien doen. Onlangs hielden we een enquête om na te gaan of ondernemerschap aanstekelijk is. We ontdekten dat iemand die in contact komt met ondernemers, en dan vooral groei-ondernemers, meer kans maakt om zelf ondernemer te worden. Wat betekent dat? Dat ondernemerschap viraal kan zijn, maar vroeg en vaak geïntroduceerd moet worden in omgevingen waar dit het minst vaak voorkomt. Vooral groei-ondernemerschap is een beperkt fenomeen: het vergt veel meer moeite om dit te introduceren bij ontvankelijke doelgroepen en de algemene economische groei te stimuleren.

Paul Kedrosky, Ewing Marion Kauffman Foundation, een non-profitstichting in Kansas City (Missouri)

Ondernemerschap is zeker aanstekelijk. Als je omringd wordt door motiverende en innovatieve ondernemers en een voorsmaakje krijgt van het leven buiten het grote Amerikaanse bedrijfsleven, waar je inzet een directe invloed heeft op het succes van de onderneming en je de resultaten van je werk meteen ziet, ben je verkocht. Daarom reppen zo veel universiteiten zich tegenwoordig om masterprogramma's in ondernemerschap aan te bieden, want de volgende generatie van werknemers is niet meer zo happig op MBA's.

George Deeb, Managing Partner van Red Rocket Ventures in Chicago

Werkt ondernemerschap aanstekelijk? Denk eens na: zwaarlijvigheid is aanstekelijk, net als stoppen met roken en scheiden. Dus waarom ondernemerschap niet? Bedenk eens hoe mensen elkaar (lijken te) besmetten met ideeën, mode, eetgewoontes en gebruiken. Het is gemakkelijker om iets te doen, zelfs iets moeilijks, als je denkt dat anderen dat ook doen. Want ondernemerschap is tenslotte toch een combinatie van ideeën, mode, gebruiken enzovoort? Als ik dus een bedrijf opstart en slaag, zullen mijn vrienden ook meer geneigd zijn om dat te doen. Omdat hun visie op risico's daardoor is veranderd.

Tim Berry, oprichter en Chairman van Palo Alto Software, Eugene (Oregon)

Ondernemerschap heeft niets te maken met genen. Het heeft alles te maken met de politieke, economische, educatieve en sociale omgeving waarin mensen zich bevinden. En daarom werkt dit aanstekelijk. Alle economische gegevens wijzen in één duidelijke richting: ondernemingszin is de beste manier ooit om groei en welvaart te creëren voor individuen, bedrijven en landen. Bedrijven die de 'bedrijfsman in streepjespak' creëerden, schuiven tegenwoordig een cultuur van 'corporate ondernemerschap' naar voren als redmiddel om te concurreren en overleven in de wereldwijde economie. En ook regeringsleiders van alle politieke strekkingen zijn erachter dat een meer ondernemende economie ontwikkelen de beste manier is om banen te creëren en de economie duurzaam te doen groeien. Ondernemerschap is een wereldwijd fenomeen geworden omdat dit beter werkt voor meer mensen, voor meer bedrijven en voor meer landen dan elk ander economisch of bedrijfsmodel. En dat zou nooit het geval kunnen zijn mocht de eeuwenoude mythe 'ondernemers worden geboren, niet gemaakt' waar zijn. Vandaag worden er elk jaar miljoenen nieuwe bedrijven opgestart door mensen van alle rangen en standen. Ondernemerschap ontstaat door omstandigheden. Bijvoorbeeld een kans, zoals een fantastisch product of geweldige dienst bedenken. Of een noodzaak, zoals platzak zijn, of gefrustreerd of ontslagen worden. Negenennegentig procent van de 3.000 ondernemers die ik ontmoet en bestudeerd heb, zijn gewone mensen die in een buitengewone situatie zijn terechtgekomen.

Larry C. Farrell, oprichter en Chairman van The Farrell Company, een wereldwijde organisatie die onderzoek doet naar en opleidingen geeft over ondernemerschap aan universiteitsstudenten, bedrijven en overheden. www.TheSpiritOfEnterprise.com

Als ondernemingszin doordringt in alle lagen van een organisatie, wordt de sluimerende ondernemer in ieder van ons wakker. Hoe zou je succesvolle ondernemers omschrijven? Ze geloven rotsvast in hun eigen capaciteiten en in hun visie voor hun bedrijf. Stel je nu eens voor dat iedere persoon bij dat bedrijf hetzelfde dacht. Welke krachtige invloed zou dat hebben? Iedereen die ooit heeft gewerkt bij een onderneming waar ondernemingszin alle kansen krijgt, weet hoe stimulerend dat werkt. Je voelt de energie in de lucht hangen. De bedrijvigheid op de werkvloer en in de gangen is zo intens dat het lijkt alsof je in het spitsuur zit zodra je uit je kantoor komt. Beslissingen worden snel genomen zonder formele vergaderingen of goedkeuringen. De esprit de corps is voelbaar. Alle teamleden doen er alles aan om te slagen.

Martin O'Neill, auteur van The Power of an Internal Franchise: How Your Business Will Prosper When Your Employees Act Like Owners





KLEINE VOETJES ZETTEN GROTE STAPPEN

De campagne Go Run For Fun van INEOS brengt kinderen in beweging

EVENEMENTENKALENDER

Enkele evenementen zijn nog niet bevestigd.

Mei

Lymington, Manchester, Leicester, Wolverhampton, Newcastle Gateshead

Juni

Rolle (Zwitserland), Keulen (Duitsland), Zwijndrecht & Geel (België), Waltham Forest, Epping

Juli

Belfast, Einiskillen, Portrush, Runcorn, Widnes, Isle Of Man, Leeds, Norwich

Augustus

Stockport, Dundee, West Dunbartonshire, Dumfries

September

Doncaster, Rotherham, York, Suffolk, Newcastle, Yorkshire



Het gedurfde nieuwe initiatief dat INEOS vorig jaar lanceerde om Britse kinderen uit de zetel te krijgen, heeft een vliegende start genomen.

Kinderen lopen niet weg, maar staan te trappelen om deel te nemen aan de evenementen van INEOS Go Run For Fun in het VK. De kalender zit vol voor 2014/2015 en dit jaar zullen er meer dan 30.000 kinderen deelnemen.

"Deze evenementen zijn een enorm succes in het VK", zegt Leen Heemskerk, die de Go Run For Fun campagne leidt. "We zijn aangesproken door gemeenteraden, atletiekclubs en scholen die allemaal evenementen willen organiseren. Dat is fantastisch, maar we hebben meer middelen nodig om het programma uit te breiden. We zijn tot het uiterste van ons kunnen gegaan en willen nóg meer doen en meer kinderen bereiken. Maar dat kan alleen met externe steun van commerciële organisaties en de overheid."

Sinds augustus vorig jaar hebben al meer dan 15.000 kinderen deelgenomen aan leuke looptochten van anderhalve kilometer op initiatief van INEOS. De

Melton Primary School in Suffolk organiseerde een van de evenementen.

"Dit evenement was heel goed georganiseerd en geleid, iedereen werd erbij betrokken en het had een heel positief effect op onze leerlingen. Nu weten ze dat lopen en bewegen erg leuk en stimulerend kan zijn", zegt sportleraar Andrew Northcote.

Jim Ratcliffe heeft een passie voor lopen en voor deze campagne.

"Het idee voor Go Run For Fun is ontstaan uit een passie om zo veel mogelijk kinderen op een zo jong mogelijke leeftijd aan het lopen te krijgen", zegt hij.

"Maar achter deze campagne staat een heel team. Dit succes is dan ook te danken aan hun enorme inzet en gedrevenheid. Zo snel de mijlpaal van 15.000 lopers bereiken, dat is prachtig werk van iedereen."

Tegen eind dit jaar hoopt INEOS honderd evenementen te organiseren in het VK. Sommige vinden plaats in het kader van grote sportevenementen, zoals de halve marathon van Sheffield en de 10 kilometer van Bristol. Andere worden dan weer georganiseerd in scholen en sportclubs.

Colin Jackson, winnaar van een zilveren medaille op de Olympische Spelen, is ambassadeur van Go Run For Fun.

"Dit is voor kinderen een prachtige kans om te proeven van het lopen", zegt hij. "Deze kinderen hebben het misschien nog nooit uitgeprobeerd. Maar dit kan het begin zijn van een sportcarrière, want lopen ligt aan de basis van elke sport."

Om Go Run For Fun ook in de toekomst alle slaagkansen te geven, werkt INEOS samen met Nova International, organisator van de beroemde 'Great Runs' in het VK. Het ultieme doel van Go Run For Fun? Uitgroeien tot het grootste loopinitiatief voor kinderen ter wereld. *"We willen tegen 2016 100.000 kinderen bereiken en zijn goed op weg. Als we meer steun kunnen krijgen voor een toch al succesvolle campagne, zie ik niet in waarom we dat doel niet meermaals kunnen overtreffen",* zegt Leen.

Brendan Foster twijfelt er niet aan dat INEOS zijn doel zal bereiken. Deze Britse voormalige langeafstandsløper heeft een olympische medaille op zak en richtte de BUPA Great North Run op.

In juni vinden de eerste Go Run For Fun evenementen aan de andere kant van het Kanaal plaats, bij de

INEOS-vestigingen in België, Duitsland en Zwitserland.

"Het hele 'circus' komt deze kant op", zegt Leen, Chief Financial Officer bij Olefins & Polymers Europe (North).

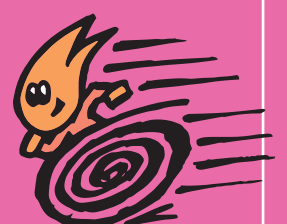
INEOS nodigt ook zijn andere vestigingen overal ter wereld, zoals in Noorwegen, Frankrijk, Italië en de VS, uit om contact op te nemen met Sophie Dyer, marketingcoördinator van Go Run For Fun: sophie.dyer@ineos.com.

Het laatste nieuws over Go Run For Fun vind je op de website: www.gorunforfun.com

Vijfhonderd kinderen uit de buurt van Londen kwamen samen voor een tocht van 2 kilometer om de nationale lancering te vieren van Go Run For Fun in het Queen Elizabeth Olympic Park. Jim Ratcliffe, de oprichter van de stichting Go Run For Fun, kreeg het gezelschap van olympiërs Lord Seb Coe, Brendan Foster en Sharron Davies, en ook van Jamie Laing en Ashley James van Made in Chelsea, Ricky Rayment van The Only Way Is Essex, Charlie Webster van Sky Sports en de beroemde fitnessgoeroe Hayley Newton.



HIER SCANNEN OM FILMPJE TE BEKIJKEN



EUROPESE CHEMIESECTOR DREIGT BINNEN TIEN JAAR UIT TE STERVEN

INEOS STUURT OPEN BRIEF AAN JOSÉ MANUEL BARROSO, CHAIRMAN VAN DE EUROPESE COMMISSIE

Vorig jaar waarschuwde INEOS al dat de Europese petrochemiesector met enorme uitdagingen kampte, zowel intern als extern. Sindsdien is er weinig veranderd om de concurrentiekracht van Europa te versterken ten opzichte van de VS, het Midden-Oosten en China. Zoals het er nu voorstaat, is Europa een van de duurste plaatsen ter wereld om petrochemicaliën te maken. Daar moet verandering in komen en Europese politici moeten zich bewust worden van deze concurrentieaanval voor het te laat is. Dat zegt Jim Ratcliffe, Chairman van INEOS.

Europa twijfelt. Maar dat kan het zich niet veroorloven, niet als het een competitieve chemische sector wil behouden, zegt INEOS-Chairman Jim Ratcliffe.

"Het ziet er niet goed uit voor Europa, maar het lijkt bijna blind voor het lot van de Europese chemicaliënsector", zegt hij. "Ik zie milieutaksen, ik zie geen schaliegas, ik zie de uitdoving van kernenergie, ik zie industrie die verdreven wordt. Ik zie mededingingsraden in Brussel die zich zalig onbewust zijn van de tsunami van ingevoerde producten die ons dreigt te overspoelen en een zinvolle herstructurering blindelings in de weg staat."

In een open brief aan de Chairman van de Europese Commissie, José Manuel Barroso, vraagt Jim hem om dringend maatregelen te nemen om de Europese chemiesector te beschermen.

"Strategisch en economisch gezien zou geen enkele grootschalige economie de chemische sector aan zijn lot mogen overlaten", zegt hij.

De winst van INEOS in Europa is de voorbije drie jaar met de helft gedaald, terwijl de winst in de VS verdrievoudigd is. En BASF, het grootste chemiebedrijf ter wereld, heeft voor het eerst een strategische verlaging van de Europese investeringen aangekondigd als gevolg

van stagnerende markten, dure energie en hoge arbeidskosten.

"Energie in de vorm van gas is in Europa drie keer duurder dan in de VS en elektriciteit kost er de helft meer", zegt Jim. "Geen enkele grondstof is goedkoop in Europa. We kunnen hier niet tippen aan de grondstoffeprijzen in de VS en het Midden-Oosten."

Hij zegt dat schaliegas de concurrentiekracht en het vertrouwen van de VS een ongeziene boost heeft gegeven.

"Er worden petrochemische uitbreidingen ter waarde van \$ 71 miljard aangekondigd op basis van schaliegas dat wordt omgevormd tot chemicaliën", zegt hij. "En dat cijfer zal naar verwachting stijgen tot meer dan \$ 100 miljard. Europa kondigt niets dan sluitingen aan."

In het VK hebben 22 chemiefabrieken de deuren gesloten sinds 2009.

Chemicaliën kunnen niet zonder competitieve energie- en grondstoffeprijzen. Hoewel dit een zeer technische sector is, meteen de reden waarom Europa altijd zo succesvol geweest is op dit vlak, zegt Jim dat technologie alleen de sector niet kan redden. Hij waarschuwt dat deze branche binnen tien jaar uitgestorven kan zijn in Europa.

"De Europese textielsector ging ten onder omdat hij de concurrentie met de loonkosten in Azië niet aankon", zegt hij. "De chemische sector kan dezelfde weg opgaan en de volgende Europese dinosaurussen worden."

De chemische sector in Europa stelt momenteel rechtstreeks een miljoen mensen en onrechtstreeks vijf miljoen mensen tewerk.

"In Europa staan de chemie- en de automobielsector bovenaan met elk \$ 1 biljoen aan inkomsten", zegt hij. "Op economisch vlak is de chemische sector een van de parels aan de Europese kroon."

In zijn brief benadrukt Jim ook de reële bedreiging van China, dat tegen 2020 de grootste economie ter wereld zal zijn.

"De Chinezen blijven onverminderd voortbouwen", zegt hij. "Tot nu toe hebben ze de wereldwijde overschotten altijd opgeslorpt, maar binnenkort kunnen ze hun eigen chemicaliën produceren. En dan zullen ze de stroom doen omkeren."



*“ Het ziet er niet goed uit
voor Europa, maar het lijkt
bijna blind voor het
lot van de Europese
chemicaliënsector”*

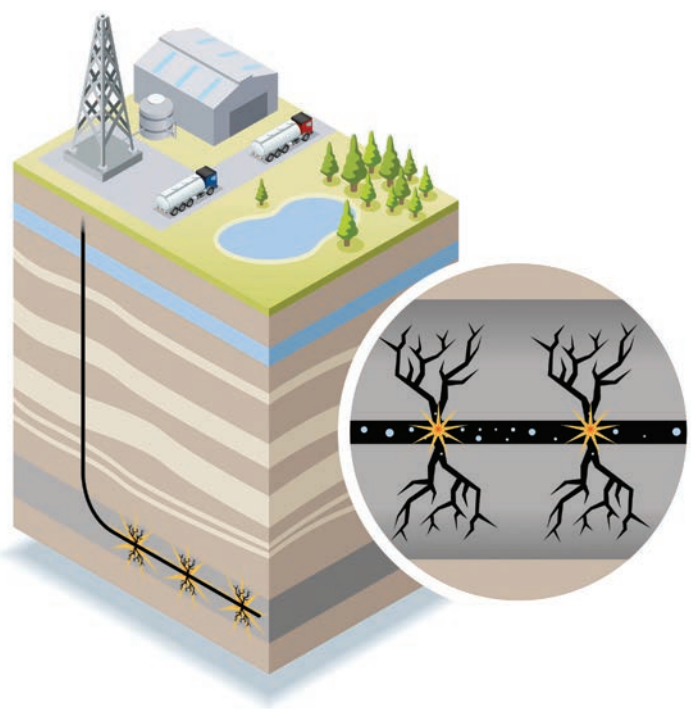
Jim Ratcliffe, INEOS-Chairman



DESKUNDIGEN ONDERZOEKEN MOGELIJKHEDEN

INEOS-TEAM WEEGT VOOR- EN NADELEN VAN SCHALIEGASPRODUCTIE AF

**Radicaal denken over INEOS
'deel in 2009 zal beginnen om
dividenden te betalen volgend jaar,
wanneer de eerste overbrenging
van low-cost ethaan uit de VS
beginnen aankomen op Rafnes
in Noorwegen om te helpen de
operationele kosten bij INEOS
verlagen' gas crackers in Europa.
Maar waarom daar stoppen? Dat is
de vraag INEOS is zich nu vragen**



INEOS haat afval en verspilling. Het laat dan ook geen kans voorbijgaan om zijn activiteiten efficiënter te laten verlopen.

Om de werkingskosten van zijn Europese fabrieken te drukken, sloot INEOS al baanbrekende overeenkomsten van vijftien jaar af met twee Amerikaanse bedrijven. Die transporteren binnenkort goedkoop uit schalie gewonnen ethaangas vanuit de VS naar Europa. En nu heeft INEOS ook zijn oog laten vallen op het VK.

Een nieuw team onder leiding van Gary Haywood weegt momenteel de voordelen en nadelen af van het plan om schaliegas te ontginnen en produceren in het VK. Dat is vooralsnog een van de weinige EU-landen die inzien hoe belangrijk hydraulisch fractureren of 'fracking' is. Via dat proces kun je gas en vloeistoffen uit schalielagen halen.

De Britse regering steunt de ontginning van schaliegas, volgens Gary een doorslaggevende factor in de beslissing van INEOS om te investeren in een projectteam dat afgelopen februari werd samengesteld.

"Zonder de steun van de regering is de schaliegasproductie opstarten zo goed als onmogelijk", zei hij.

De Britse regering heeft al een Office of Unconventional Gas and Oil opgericht om toe te zien op een veilige, verantwoorde en milieuvriendelijke ontginning van de schaliegas- en oliebronnen in het VK. Bovendien heeft ze fiscale steunmaatregelen beloofd om investeringen te stimuleren.

"De regering heeft ingezien dat schaliegas de voorzieningszekerheid, de economische groei en de werkgelegenheid in het VK kan stimuleren en tegelijk de concurrentiekracht van de chemische en energie-intensieve productiesector in het VK kan versterken", zei Gary.



Er zijn momenteel 176 Petroleum Exploration and Development Licences (PEDL's) uitgereikt in het VK. Dat zijn licenties om olie en gas op het vaste land te winnen en te ontwikkelen.

Dit jaar worden er nog licenties uitgereikt. De schaliegasrevolutie in de VS heeft voor een ommekeer gezorgd in de Amerikaanse petrochemische sector. De gasprijzen in de VS liggen tegenwoordig een derde tot de helft lager dan in Europa (en driekwart lager dan in Azië). Ook de grondstoffen voor krakers halen daar voordeel uit. Dennis Seith, CEO van Olefins & Polymers (VS), zegt dat de dalende energiekosten een fenomenaal effect hebben gehad op de Amerikaanse industrie.

Chemiebedrijven in de VS zullen tegen 2020 meer dan \$ 70 miljard investeren in nieuwe productiefaciliteiten, gestuwd door deze kostenvoordelen. De factoren die de gasprijzen in het VK beïnvloeden zijn complex en verschillen op sommige vlakken van die in de VS. Een doorgedreven schaliegasproductie zal wellicht niet hetzelfde effect hebben op de gasprijzen als in de VS. Maar de uitbouw van deze nationale hulpbron zal de concurrentiekracht van de Britse gasmarkt wel degelijk verbeteren en ook de voorzieningszekerheid, de betalingsbalans en de werkgelegenheid stimuleren.

In januari spoorde de Britse premier David Cameron de Europese Unie aan om, in het licht van de gebeurtenissen in Amerika, geen overhaaste reglementaire beperkingen op te leggen aan de schaliegaswinning. Volgens hem zou dit investeerders namelijk afschrikken. *"Er zal nog volop olie en gas geproduceerd worden, maar Europa zal droogstaan",* zei hij op het World Economic Forum.

Hij spoorde de EU aan om de kans te grijpen.

"Ik weet dat sommigen zich zorgen maken", zei hij. *"We moeten de gepaste regels opleggen en regeringen moeten de bevolking geruststellen dat de schaliegaswinning geen*



“We moeten erop blijven hameren dat de chemische en energie-intensieve sectoren in Europa competitief moeten blijven. Anders wacht hen een sombere toekomst”

Gary Haywood, hoofd van INEOS Upstream Project

groen licht krijgt als het milieu daardoor gevaar loopt. Maar als het volgens de regels van de kunst wordt aangepakt, kan schaliegas zelfs minder CO₂ uitstoten dan ingevoerd gas.”

Gary's team is al aan het werk. Het VK beschikt wellicht over uitgestrekte en onontgonnen schaliegasreserves, de vraag is alleen of dit gas op een voordelige manier gewonnen kan worden. Het INEOS-team moet onder meer een geologisch onderzoek uitvoeren in het VK om na te gaan welke gebieden in aanmerking komen voor economische productie. Uiteraard vraagt die productie van schaliegas ook om de juiste oppervlakte-eigenschappen, inclusief beschikbare grond, en de gepaste infrastructuur.

Het team werkt ook samen met andere chemiebedrijven, energie-intensieve gebruikers en schaliegasproducerende bedrijven om te beslissen hoe we aan een nog sceptisch publiek duidelijk kunnen maken dat schaliegas winnen veilig en milieuvriendelijk kan.

“Het milieu is een gevoelige kwestie”, zegt Gary. “Mensen maken zich zorgen, maar we moeten onze boodschap goed overbrengen en verontrustende berichten nuanceren. Want die zijn soms emotioneel en niet noodzakelijk gebaseerd op overtuigend wetenschappelijk bewijs of kennis van zaken.”

INEOS heeft een strategie uitgewerkt om de mensen te overtuigen dat schaliegas winnen echt wel noodzakelijk is. Zo laat het bedrijf onder meer zijn stem horen in het parlement, in de media en via INCH. Bovendien wijst het zijn eigen medewerkers op de voordelen van schaliegas, in de hoop dat zij die informatie verder verspreiden.

“We moeten erop blijven hameren dat de chemische en energie-intensieve sectoren in het VK competitief moeten blijven. Anders wacht hen een sombere toekomst”, zegt Gary. “Momenteel is Europa verwickeld in een toenemende concurrentiestrijd met de VS en het Midden-Oosten. Regio's waar de energie- en grondstoffenprijzen heel laag liggen. We moeten



uitleggen dat we kunnen helpen door onze schaliegasbron te benutten.”

INEOS kan schaliegas gebruiken als grondstof of energiebron voor zijn ethyleenkrakers, maar bezit ook grond, pijpleidingen en opslagruimtes in enkele belangrijke gebieden die onontgonnen worden in het VK.

“Samen met onze uitmuntende productietechnieken, onze aandacht voor veiligheid en onze goede relaties met de gemeenschappen waarin we actief zijn, betekent dit dat INEOS een unieke bijdrage kan leveren aan deze opkomende sector”, zegt Gary. “Het is dus goed mogelijk dat INEOS uiteindelijk beslist om zelf naar schaliegas te boren.”

INEOS heeft er ook heel wat externe ervaring bijgehaald om het team te helpen deze interessante kans te doorgronden. Zo heeft Tom Pickering tien jaar ervaring in gaswinning en -productie op het Europese vaste land. Hij heeft in het VK meer onshorelicenties aangevraagd én gekregen dan iedere andere aanvrager. Gareth Beamish heeft dertig jaar ervaring als geoloog bij grote bedrijven als ExxonMobil en BG Group, plus vijf jaar ervaring in schaliegaswinning over de hele wereld.

“We bekijken wat voor ons zinvol is”, zegt

Gary. *“We zijn zeker voorstander van schaliegasproductie. Supporteren we vanaf de zijlijn of spelen we zelf mee in de ontginning en productie ervan? Of misschien iets daartussen? Dat zal afhangen van onze analyse van de voordelen en risico's van alle opties en dan uiteindelijk van hoe INEOS Capital die voordelen en risico's inschat en hoe ze de middelen van de onderneming willen benutten.”*

Als het VK zijn enorme reserves aan schaliegas weet te benutten, kan dit volgens Gary een domino-effect hebben in heel Europa.

“Zeker zijn we niet, maar we denken wel dat een positieve evolutie in een Europees land de toon zal aangeven voor de rest van Europa”, zegt hij. “Mensen willen veilige, competitieve en milieuvriendelijke energieopties. En we weten zeker dat ze de schaliegasproductie zouden steunen als we alle feiten op een rijtje zetten.”



INEOS STUURT DOELSTELLINGEN BIJ

INVESTERING GEEFT DE VESTIGING IN LAVÉRA ALLE TROEVEN IN HANDEN OM OP TOPNIVEAU MEE TE SPELEN

Europa is een van de duurste regio's ter wereld om chemicaliën te produceren. Daarom moeten energie-intensieve bedrijven zoals INEOS creatieve oplossingen bedenken om competitief te blijven. Veranderingen op til in de Franse vestiging in Lavéra

Marseille is de oudste en op één na grootste stad van Frankrijk. De stad kan uitpakken met kilometerslange zandstranden en prachtige gebouwen.

Je zou dus niet denken dat Marseille ook maar iets gemeen heeft met een naburige aardolieraffinaderij die elke dag duizenden tonnen benzine, vliegtuigbrandstof, diesel en stookolie produceert.

En toch. Want de Lavéra petrochemiefabriek en de Petroineos aardolieraffinaderij van INEOS, op zowat 50 kilometer ten westen van Marseille, verbruiken evenveel energie als de stad zelf.

En dat is nu net het probleem.

"We moeten onze energie-efficiëntie voortdurend optimaliseren", zegt Jean-Noël Large, die de energieprestaties van de 81 jaar oude raffinaderij moet verbeteren. "Dat is een absolute prioriteit voor INEOS en niet alleen in Frankrijk. De hoge energiekosten zijn een probleem in heel Europa. Die liggen tegenwoordig ongelofelijk hoog, vergeleken met de VS en Azië. In vergelijking met andere, even grote petrochemiebedrijven en raffinaderijen op andere continenten bevinden we ons in een lastig parket. En de mensen hier zien dat zelf ook."

In zijn functie werkt Jean-Noël nauw samen met productie-, proces- en onderhoudstechnici in de vestiging, deskundigen van INEOS Technologies en externe partners.

"Het modelleringsteam van INEOS Technologies kan simulaties doen en zo zoeken naar manieren om de site efficiënter te maken", zegt hij.

De vestiging in Lavéra is met haar 650 hectare een van de grootste petrochemische sites in Europa. De vestiging was in handen van BP toen Jean-Noël hier

in 1989 aan de slag ging. INEOS nam de site negen jaar geleden, in december 2005, samen met de BP-bedrijfstaking Innovene over voor \$ 9 miljard.

"Toen BP de site in handen had, waren de energieprijzen in Europa nog competitief", zegt hij. "Maar sindsdien zijn ze blijven stijgen, terwijl onze concurrenten in de VS hun energiekosten drastisch zagen dalen dankzij de opkomst van schaliegas. Zo is er een enorme kloof ontstaan tussen deze markten. Energie is nu een absolute prioriteit voor ons, net als de betrouwbaarheid van de site."

Tom Crotty, INEOS Group Director, zegt dat bij INEOS Olefins & Polymers in Frankrijk een ton ethyleen produceren twee keer meer kost dan in Amerika. En dat is te wijten aan de stijgende energieprijzen in Europa. *"Als we ook in de komende jaren nog willen concurreren, is het cruciaal om onze energiefacturen te verlagen",* zegt Jean-Noël.

Hij werkt momenteel aan verschillende projecten. Kleinere zijn al operationeel, zoals een stoombalanstool om het stoomverbruik in de raffinaderij te analyseren. Andere projecten lopen nog. Tot nu toe hebben de investeringen en nauwkeurige opvolging het aantal stoomlekken met 20 % doen dalen. Bovendien heeft Jean-Noël nog plannen.

Dit jaar leidt hij ook een grootschalige aanpassing van een van de ovens in de raffinaderij. De oliedistillatie-eenheid wordt nu aangedreven door een mengsel van vloeibare brandstof en gas, maar vanaf mei is dat alleen nog gas.

"Nu zorgt de verbranding van vloeibare brandstof voor afzettingen in de oven, zodat die niet op en top efficiënt kan werken", zegt Jean-Noël.

Door de efficiëntie te verhogen, zal de eenheid minder brandstof verbruiken, kan de onderneming geld uitsparen en daalt de uitstoot van de fabriek.

Petroineos Manufacturing France investeert ook in een project ter waarde van € 70 miljoen om tegen halfweg 2015 twee nieuwe geavanceerde stoomketels te installeren. Dan zal de raffinaderij nog efficiënter werken en de uitstoot zal verder dalen.

In 2002 stootte de vestiging elk jaar nog 13.000 ton zwaveldioxide uit. Tegen 2013 lag dit cijfer 70 % lager dankzij een reeks verbeteringen en investeringen. *"Met de veranderingen die we nu doorvoeren, kunnen we deze uitstoot tegen 2016 nog eens met meer dan 90 % terugdringen",* zegt Jean-Noël.

Hij zegt dat alle projecten een enorme impact zullen hebben op de efficiëntie van de raffinaderij en de concurrentiekracht van de vestiging zullen versterken. *"We denken tot € 25 miljoen per jaar te kunnen besparen",* zegt hij.

Jean-Noël kijkt vol verwachting uit naar de toekomst van Lavéra en de rol die hij daarin kan spelen. *"Ik heb carte blanche om alle wegen te verkennen die interessant kunnen zijn, onze prestaties verbeteren en de kosten voor de onderneming drukken",* zegt hij.

"Ik analyseer elke eenheid in de raffinaderij en elke mogelijkheid om minder energie te verbruiken. En hopelijk zullen de ervaring en de kennis van de site, van onze medewerkers en van mezelf helpen om dit actieplan uit te voeren."



VEILIG OP DE GOEDE WEG

INEOS MOET NIET ONDERDOEN VOOR ZIJN GROOTSTE RIVALEN

Veiligheid is een absolute prioriteit bij INEOS. En dat moet ook, want de onderneming is actief in een gevaarlijke omgeving. Ook in dit nieuwe jaar blijft INEOS aandacht hebben voor de veiligheid van personen en processen. Meer aandacht zelfs, zo legt Stephen Yee uit.

VEILIGHEID is geen kwestie van geluk of ongeluk. Veiligheid, daar moet je aan werken. Alle werknemers, werkgevers en aannemers moeten bovendien beseffen wat er kan gebeuren als een onderneming als INEOS de bal mislaat.

“Ons streven naar veiligheid begint op het hoogste niveau als een kernwaarde van onze onderneming”, zegt Stephen Yee, Business Safety Health and Environment Manager bij INEOS ChlorVinyls in het Engelse Runcorn. “We weten allemaal dat de duurzame toekomst van onze bedrijven afhangt van onze prestaties op het vlak van veiligheid, gezondheid en milieu.”

Vorig jaar was een goed jaar voor INEOS, ondanks de beslissing om over te stappen op OSHA (Occupational Health and Safety Administration). Dat is een strenger Amerikaans systeem om ongevallen, letsels en ziektes op het werk te registreren, zodat bedrijven hun prestaties kunnen vergelijken met die van de allerbeste ondernemingen.

“We zien nu dat INEOS de vergelijking doorstaat met bedrijven als Shell en Dow Chemical”, zegt Stephen, die de veiligheidsrapporten van ondernemingen van de groep naast elkaar legt. “Maar uit de gegevens blijkt ook dat het letselpercentage beter kan. Op basis van onze eigen analyse doen we tegenwoordig ongeveer 50 % beter dan in 2008. En in 2013 werden er 70 minder letsels gemeld.”

Vorig jaar was een heel goed jaar voor INEOS O&P Europe North. Die divisie won voor de tweede keer de INEOS SHE-prijs voor haar veiligheidsresultaten en haar uitstekende beheer van de procesveiligheid.

Duidelijke communicatie: dat was volgens Hans Niederberger, chief operations officer, een van de redenen voor het succesjaar van het bedrijf. De SHE-lijnmanagers kregen een heel belangrijke taak, namelijk iedereen laten weten wat er van hen verwacht werd.

“Daarnaast heeft elke vestiging een eigen scorekaart voor SHE-verbeteringen voor een volledig jaar en die kaarten controleren we elke maand”, zegt hij.

INEOS O&P Europe North meldde vier letsels in 2013.

“Dat komt neer op een frequentie van 0,12 letsels

per 200.000 werkuren”, zegt hij. “Een frequentie tussen 0,20 en 0,25 wordt beschouwd als een topresultaat.”

Stephen zegt dat INEOS te rade zal gaan bij de beste vestigingen om de sites met het slechtste veiligheidsrapport te helpen.

“We kunnen en zullen leren hoe de beste vestigingen veiligheid aanpakken om zo de prestaties van alle afdelingen op te krikken”, zegt hij.

Bij INEOS in Keulen werd een opvallende postercampagne gelanceerd om alle werknemers bewust te maken van de mogelijke gevolgen van hun gedrag op het werk: ‘Ongevallen werpen lange schaduwen’.

Juergen Schmitz, die als hoofd van de afdeling Occupational Safety and Health belangrijke boodschappen over veiligheid moet overbrengen aan de bijna tweeduizend werknemers en duizend aannemers in de vestiging, zegt dat de campagne aansloeg. Wel is het moeilijk om een duidelijk verband aan te tonen tussen de campagne en de betere veiligheidsprestaties in de vestiging.

“Die verbetering kan namelijk te danken zijn aan diverse elementen rond veiligheid op het werk”, zegt hij.

Naast de campagne hebben alle stagiairs en managers – van de shift manager tot de Managing Director – in 2013 ook deelgenomen aan een verplichte opleiding over het veiligheidsprogramma.

Als hij terugkijkt op dit succesvolle jaar, ziet Stephen diverse ‘opmerkelijke mijlpalen’. Sinds 30 december 2010 is in de fabriek van INEOS ChlorVinyls in Zweden niemand gewond geraakt.

“Duizend dagen zonder ongeval, daar mag de fabriek zeker trots op zijn”, zegt hij.

Volgens Helen Axelsson, die verantwoordelijk is voor veiligheid, gezondheid, milieu en kwaliteitsborging, kan de vestiging zo’n indrukwekkend veiligheidsrapport voorleggen omdat het gedrag van werknemers al tien jaar een belangrijk aandachtspunt is.

“Hier heerst een open veiligheidscultuur. Als een werknemer vindt dat iemand op een onveilige manier werkt, dan mag hij dat gewoon zeggen. Sinds een jaar of drie, vier gebruiken we de uitdrukking ‘We hebben altijd tijd om veilig te werken’. En de werknemers en aannemers geloven dat ook echt.”

Sinds vorig jaar past elk INEOS-bedrijf – ondanks een strikt, zelf opgelegd tijdschema – ook twintig belangrijke veiligheidsprincipes toe. Die zijn uitgedacht door het Process Safety Management Team van INEOS en zijn gebaseerd op echt gebeurde incidenten of ‘bijna-ongevallen’.

“We passen deze principes niet alleen toe, ook elk bedrijf afzonderlijk werd doorgelicht”, zegt Stephen.

“De Site- en Productiemanagers van andere vestigingen hebben die audits in goede banen geleid, zodat we goede werkmethodes kunnen uitwisselen.”

En toch mogen mensen zich niet blindstaren op statistieken.

“Onze aanpak is eenvoudig”, zegt hij. “We gaan stap voor stap te werk en focussen op wat we kunnen doen om te voorkomen dat de werknemers in onze vestigingen gewond raken. Dan komen de goede resultaten vanzelf.”

En toch kan het altijd beter.

“Wat me vooral frustriert, zijn de letsels die we hadden kunnen voorkomen als mensen gewoon even hadden nagedacht voor ze iets deden”, zegt hij.

INEOS als groep wil ook dat elk bedrijf zijn veiligheidsprestaties met 10 % opkrikt.

“Uitdagende SHE-doelen, dat klopt. Maar haalbaar”, zegt Stephen.



HIER SCANNEN OM
VIDEO TE BEKIJKEN:
BEDRIJFSPROFIEL
BALEYCOURT

BEDRIJF WAAGT ZICH AAN NIEUW AVONTUUR

GEDURFD IDEE LEVERT INVESTERING OP IN VESTIGING VAN BALEYCOURT



Baleycourt is een van de twaalf bedrijven die onder de koepel van INEOS Enterprises vallen. Een kleine vestiging met een oppervlakte van ongeveer 20 voetbalvelden, die toch een grootse bijdrage levert aan het succes van INEOS

INEOS Enterprises lanceert dit jaar een nieuw product: raapzaadolie geschikt voor levensmiddelen.

INEOS zet zo zijn eerste stappen op de markt voor ingrediënten voor levensmiddelen. Maar tegen eind 2014 zal de onderneming al 15.000 ton raapzaadolie produceren in haar vestiging in het Franse Baleycourt.

Een slimme investering? De tijd zal het uitwijzen, maar Ashley Reed, Chief Executive Officer van INEOS Enterprises, en Chief Operating Officer Steve Dossett, manager van het bedrijf, zijn alvast overtuigd.

“Dit is een nieuwe start voor ons, maar raapzaadolie wordt steeds populairder. Vooral omdat het gezond is en goedkoper dan olijfolie”, zegt Ashley.

Door de productie van raapzaadolie, die rijk is aan vitamine E en maar half zoveel verzadigde vetten bevat als olijfolie, kan deze vestiging in het hart van de op één na grootste productieregio van plantaardige olie in Frankrijk de concurrentie blijven aangaan.

Baleycourt produceert al jaren tonnen biodiesel voor Franse supermarkten en oliebedrijven als Total.

In 2008 gaf INEOS Enterprises Baleycourt nog een stevig duwtje in de rug door de oprichting van INEOS Champlor, een joint venture ter waarde van € 80 miljoen met de Franse landbouwcoöperatie SICLAE en de olieperserijgroep C.Thywissen. Zo kwamen er een tweede biodieseleenheid bij, een olieraffinaderij en een

installatie om raapzaadolie te persen.

“De investering kwam er vooral op aandringen van de Franse regering. Die wilde veel meer biobrandstoffen mengen voor de Europese wetgeving van kracht werd”, zegt Ashley. *“Elke brandstofmarkt (diesel en benzine) kreeg eigen mengdoelen opgelegd. Als ze die niet naleefde, wachtte de minger een aanzienlijke boete. Er lag dus zeker een markt voor ons open.”*

Bovendien kon INEOS voortaan zelf lokaal geteeld raapzaad persen en hoefde de groep geen raapolie meer te kopen in Duitsland, waar de zaden voordien werden geperst.

Een slimme financiële investering en het partnerschap verliep erg vlot. INEOS kon het raapzaad voor een scherpe prijs inkopen en persen, en zo duizenden tonnen hernieuwbare brandstof produceren voor elke markt die dat wilde.

Het bijproduct, raapzaadmeel, werd verkocht als varkensvoer zonder genetisch gemanipuleerde proteïnen – een extraatje. Tijdens topjaren liep de productie in Baleycourt op tot wel 140.000 ton biobrandstof en 180.000 ton raapzaadmeel.

Maar dat bleef niet duren.

In 2010 voerde de EU de wetgeving van de ‘dubbele telling’ in om brandstofproducenten te stimuleren om afvalmaterialen te mengen, zoals gebruikte spijsolie

EEN MOOIE TOEKOMST: tegen eind 2014 zal INEOS 15.000 ton raapzaadolie geschikt voor levensmiddelen produceren in zijn raffinaderij in het Franse Baleycourt.

en talg. Tegen 2011 begon de internationale oliehandelshub ARA de Franse markt te overspoelen met zijn brandstof, een type waarop geen beperking gold. Resultaat: een sterke terugval van de vraag naar ‘enkele telling’ producten op basis van raapzaadolie. De productievolumes in Baleycourt kelderden. Uiteindelijk werd de invoer naar Frankrijk aan banden gelegd.

De binnenlandse producenten wonnen marktaandeel terug, maar de marktdynamiek was volledig door elkaar geschud. Bovendien stond de Franse overheid ook op het punt om de premiekraan deels dicht te draaien.

Een jaar later maakte de Europe Commissie een bocht van 180° over biobrandstof met een voorstel om de hoeveelheid biobrandstoffen uit gewassen tot 5 % te beperken.

En vorig jaar legde de EU nieuwe regels op. Kortom, de EU had de buik vol van biobrandstof uit gewassen.

“Er wordt nog volop gediscussieerd binnen de instellingen van de EU, ook over wat een gewas is. Dus wie weet wat ons de komende jaren nog te wachten staat”, zegt Ashley. “Maar de huidige gemiddelde mengniveaus van biodiesel op basis van gewassen zullen wellicht niet of nauwelijks meer toenemen.”

Tijd om de teugels weer in handen te nemen, zo dacht INEOS. Om zijn eigen lot te gaan bepalen.

Daarom ging INEOS eind vorig jaar met de banken aan tafel zitten over een verlaging van de niet-economische schuld van de joint venture (JV). INEOS kocht zijn JV-partners uit, sloot een betere deal voor vijf jaar met landbouwers voor hun raapzaad en herstructureerde de vestiging in Baleycourt.

“We wilden met de extra capaciteit voorlopig raapzaadolie gaan produceren in plaats van biobrandstoffen, maar daar moesten alle partijen mee akkoord gaan”, zegt Steve. “De JV kon haar schulden aan haar leners niet meer afbetalen en stevende sinds eind 2010 op een bankroet af. Het had kunnen mislopen, maar nu heeft INEOS een toekomst in de sector van oliezaad en biodiesel, en behoudt de groep toch nog de strategische toevoer van lokale zaden van de Franse coöperaties. Dit nieuwe project is een voorzichtige poging. De oliemarkt is al enorm groot, maar we hebben er alle vertrouwen in.”

De zaden van dit nieuwe project worden tegenwoordig gezaaid in de velden rond de vestiging van 25 hectare niet ver van Verdun.

Maar Baleycourt, dat 150 mensen tewerkstelt en elk jaar een omzet van meer dan 250 miljoen euro neerzet, is meer dan alleen biobrandstoffen.

Deze kleine Franse vestiging produceert al meer dan veertig jaar kwaliteitsvolle plastificeermiddelen op basis van alcoholen en zuren. En de zaken lopen goed dankzij de ontwikkeling van de ftalaatvrije CEREPLAS™ esters van INEOS.

Die worden tegenwoordig gebruikt voor de productie van PVC-krimpfolie en voedselverpakkingen, dashboards, vinyl vloerbekleding en buisjes en zakken voor de medische sector.

De voorbije vijf jaar zijn drie nieuwe producten op de markt gebracht: tereftalaten, trimellitaten en sebacaten. Zo is de verkoop met meer dan 20 % gestegen.

“Deze groei wordt gestuwd door een sterke marktvraag en door proactief in te spelen op trends bij onze klanten”, zegt Steve.

Ftalaten maken plastic zachter, flexibeler en moeilijker te breken, maar wegens mogelijke gezondheidsrisico’s komt er steeds meer kritiek op het gebruik ervan.

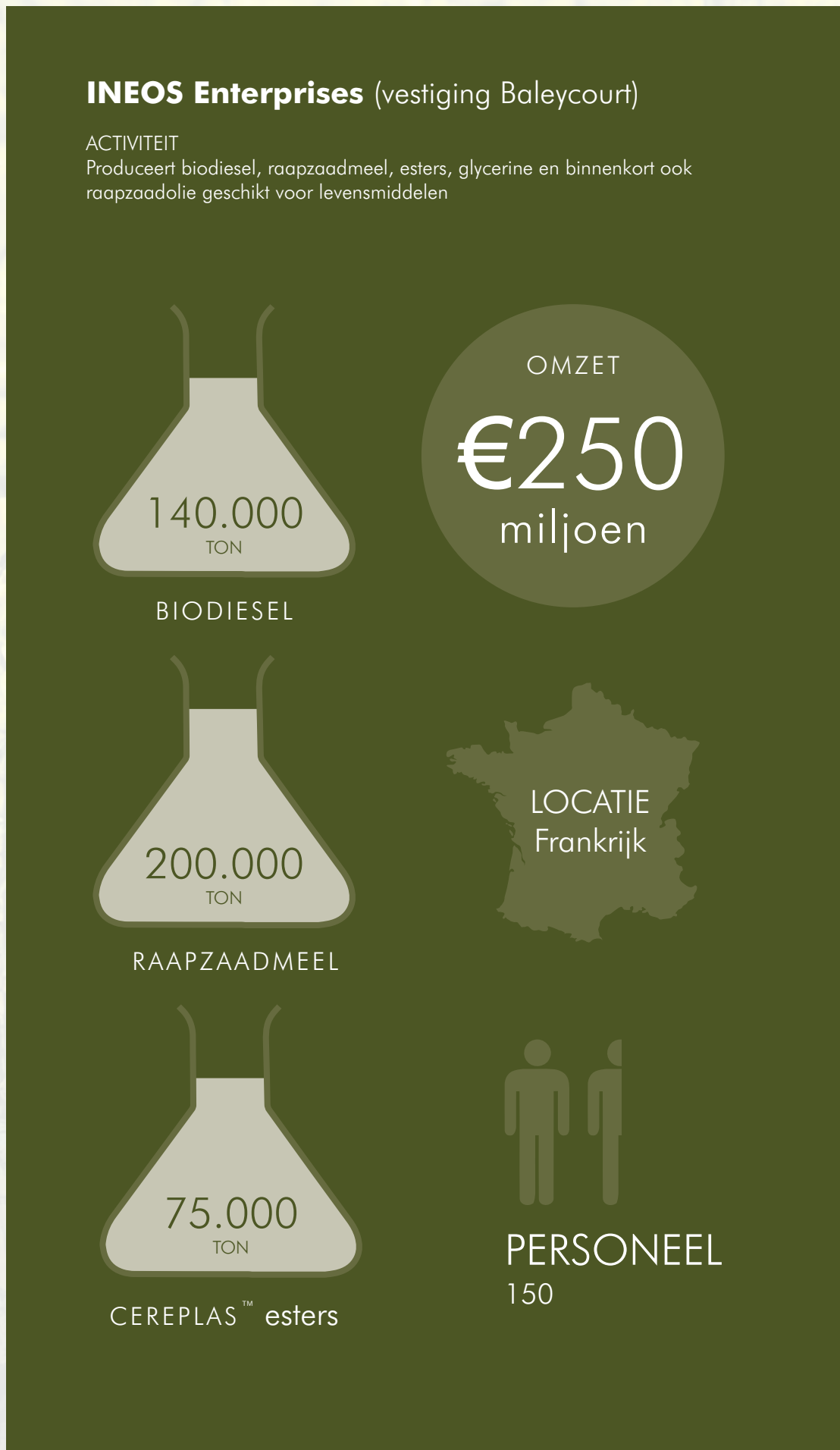
“INEOS heeft daarop ingespeeld door een alternatieve ftalaatvrije ester te ontwikkelen die precies hetzelfde doet”, zegt Steve. “Enkele van onze concurrenten maken nog altijd producten met en zonder ftalaat. Maar wij hebben de voor ons belangrijke beslissing genomen om de vestiging 100 % ftalaatvrij te maken. Ook al zijn onze afzetmogelijkheden nu beperkt, we kunnen onze klanten garanderen dat we nooit, zelfs niet per ongeluk, producten met ftalaten zullen leveren.”

De vestiging in Baleycourt produceert ook esters voor de smeermiddelenmarkt en ziet elk jaar meer

dan 700.000 ton producten binnenkomen en buitengaan.

“Nu is het aan deze sector om te blijven groeien door slimme oplossingen op maat aan te bieden”, zegt Ashley. Dat kan door de voortdurend veranderde markt nauwlettend in de gaten te houden en innovatieve producten te ontwikkelen die inspelen op de behoeften van de klanten van INEOS.

“INEOS Enterprises wordt tegenwoordig beschouwd als een belangrijke leverancier van esters in Europa. Een hele prestatie als je bedenkt dat de afnemers van esters altijd onwillig zijn geweest om te veranderen wegens de ellenlange goedkeuringsprocessen die hun klanten hen opleggen”, zegt Ashley.



IN HET NIEUWS

INEOS Technologies rept zich om nieuwe klant binnen te halen in Vietnam

EEN VIETNAMEES bedrijf heeft een INEOS-technologie licentie verworven om polypropyleen te produceren. Dat plastic polymeer wordt gebruikt in tal van producten, van koelkasten over tapijten tot auto-onderdelen.

Vung Ro Petroleum Limited zegt dat het Innovene PP-proces van INEOS zal helpen om de concurrentie een stap voor te blijven en te voldoen aan de stijgende vraag op de Aziatische markt.

“De Aziatische economieën groeien en onder invloed van die groei stijgt de vraag naar plastic producten voor infrastructuur, verpakkingen, huishoudartikelen, apparaten en consumptiegoederen”, zegt Randy Wu, Vice-President, PE/PP Marketing and Sales bij INEOS Technologies. “Vroeger waren die producten vooral bestemd voor de exportmarkt.”

Petroleum Limited nam voor het eerst halfweg 2012 contact op met INEOS Technologies. Nog geen jaar later had de onderneming een akkoord ondertekend met INEOS. *“Dat is vrij snel voor een licentieproject voor polyolefinen, want zulke projecten slepen vaak jaren aan”, zegt Randy. “Dit bewijst dat we zulke solide relaties hebben opgebouwd met klanten, consultants en aannemers dat onze reputatie als vooraanstaande technologieleverancier voor zich spreekt in de sector.”*

De raffinaderij is gevestigd in het district Dong Hoa van de provincie Phu Yen.

“We gaan het Innovene PP-proces van INEOS inpassen in ons raffinaderijproject. Zo kunnen we een geavanceerd polypropyleenproces uitbouwen met schaalvoordelen en een ruim productbereik”, zegt Kirill Korolev, CEO van Vung Ro Petroleum Limited.



INEOS SPEELT IN OP VRAGEN VAN KLANTEN

Om aan de vraag van klanten te kunnen voldoen, heeft INEOS Oxide zijn ENB-fabriek (ethylideennorborneen) in Antwerpen uitgebreid.

De fabriek kan voortaan 28.000 ton per jaar produceren, 20 % meer dan vroeger. Daarmee is ze de grootste ENB-fabriek ter wereld.

Met ENB wordt vooral ethyleenpropyleendieën rubber (EPDM) gemaakt, een heel weerbestendig, duurzaam synthetisch rubber dat almaar vaker gebruikt wordt door autofabrikanten en in de bouwsector.

“Door de bottleneck in de fabriek in Antwerpen weg te nemen, zet INEOS een unieke stap om genoeg ENB te kunnen leveren voor de komende twee tot drie jaar”, zegt CEO Hans Casier.

ENB wordt ook als geurdrager gebruikt in de parfumsector.



INEOS sluit tweede deal af om meer ethaan naar Europa te verschepen – en bestelt meer schepen

INEOS heeft nog een deal gesloten om goedkope uit schalie gewonnen ethaan in te voeren uit de VS. Zo wil de onderneming de werkingskosten van haar Europese gasraakinstallaties.

Vanaf volgend jaar komen de eerste ladingen van CONSOL Energy in Pittsburgh aan bij INEOS Europe AG.

“Zo zal de ethyleenproductie van INEOS de concurrentie in Europa beter aankunnen”, zegt David Thompson, Procurement and Supply Chain Director.

Twee jaar geleden greep INEOS als eerste petrochemiebedrijf in Europa de kans om goedkopere energie en grondstoffen in te voeren via Range Resources in de VS.

In December 2012 sloot de onderneming contracten van vijftien jaar af met drie Amerikaanse bedrijven die instaan voor het boren, verdelen en verdichten van ethaan dat vervolgens vanuit Amerika aan de INEOS-fabriek in het Noorse Rafnes wordt geleverd.

Op 7 Mei van dit jaar maakte INEOS bekend dat het een overeenkomst had bereikt met Evergas voor de bouw van nog eens zes vrachtschepen. De schepen worden momenteel gebouwd in China en zullen ethaan vervoeren naar de vestiging in Rafnes en de INEOS-fabriek in het Schotse Grangemouth.

Nooit eerder zijn er zulke grote, flexibele en geavanceerde vrachtschepen voor meerdere gassen gebouwd. Met deze schepen heeft INEOS een flexibele oplossing in handen voor de ethaantoevoer en de optie om ook lng, lpg en petrochemische gassen zoals ethyleen te vervoeren.

“Door hun geavanceerde ontwerp, maximale efficiëntie en ongeziene flexibiliteit zullen deze schepen de sterke positie van INEOS in de sector langdurig versterken”, zegt Martin Ackermann, CEO van EVERGAS.

De schepen hebben een dubbele brandstoftoevoer en de geavanceerde motoren draaien op zuiver lng. Resultaat: een hoge efficiëntie, een lage uitstoot en lagere brandstofkosten.



INEOS stapt naar de rechter over vermeende octrooi-inbreuk

INEOS spant een geding aan tegen Sinopec, een genationaliseerd Chinees olie- en petrochemiebedrijf, en enkele van zijn dochterbedrijven omdat die zich niet gehouden zouden hebben aan octrooien.

INEOS beweert dat Sinopec Ningbo Engineering Company een langlopende technologieovereenkomst heeft verbroken en dat andere Sinopec-bedrijven handelsgeheimen hebben geschonden om zo een aantal acrylonitrilfabrieken te kunnen bouwen in China zonder de toestemming van INEOS.

“We willen onze beste technologie introduceren in China, maar alleen als die ook beschermd wordt”, zegt INEOS-Chairman Jim Ratcliffe. “Als de acrylonitrilfabrieken uit de grond blijven schieten in China, kunnen wij de boeken sluiten.”

INEOS, dat overigens uitstekende relaties onderhoudt met Sinopec en met China, zei in een verklaring op 21 maart dat het geen andere keuze had.

“Als we onze moeizaam opgebouwde intellectuele eigendom, handelsgeheimen en octrooien op het vlak van technologie, ontwerp en beheer niet beschermen, zal INEOS uiteindelijk ten onder gaan”, zegt Jim.

INEOS vreest dat China door zijn optreden ernstige

schade zal toebrengen aan de acrylonitrilactiviteit van de groep. Die levert elk jaar tot \$ 500 miljoen winst op en houdt zowat 5.000 mensen aan het werk in de VS, het VK en Duitsland.

INEOS is momenteel wereldleider in de productie van acrylonitril, de belangrijkste bouwsteen van koolstofvezel. Deze belangrijke molecule is ook een essentieel onderdeel van ABS polymeer, dat gebruikt wordt in veel alledaagse toepassingen, van speelgoed over computerschermen tot witgoed.

De acrylonitriltechnologie van INEOS ligt aan de basis van meer dan 90 % van de wereldwijde productie. SNEC, een Sinopec-bedrijf, heeft sinds 1984 een licentie om die technologie te gebruiken.

INEOS, dat gelijktijdig vorderingen heeft ingediend bij het Hooggerechtshof van Peking en het arbitragehof in Zweden, heeft naar eigen zeggen “het volste vertrouwen” in het intellectuele-eigendomsstelsel van China. Daar worden tegenwoordig namelijk meer octrooien ingediend dan in elk ander land ter wereld.

Sinopec ontkent de aantijgingen van INEOS.

NIEUWS VAN INEOS WERELDWIJD

Hoe journalisten INEOS mee op de kaart hebben gezet

In 2011, toen het eerste nummer van INCH van de pers rolde, had onderzoek aangetoond dat INEOS weliswaar een enorm groot bedrijf is, maar dat de merkbekendheid te wensen overliet. En dat moest duidelijk beter, wilde de onderneming de beste studenten en potentiële investeerders aantrekken en haar invloed laten gelden in de politieke wereld en de media. Dit tijdschrift heeft, hopelijk, geholpen om deze leemte in te vullen. Maar onlangs heeft INEOS zich geprofileerd op een manier die zelfs Chairman Jim Ratcliffe niet had kunnen voorzien.

INEOS kan zichzelf niet langer omschrijven als de grootste onderneming waar je nog nooit van gehoord hebt.

Sinds de gebeurtenissen in het Schotse Grangemouth eind vorig jaar zijn de meningen en visies van de onderneming en van oprichter en Chairman Jim Ratcliffe erg in trek.

Geen krant ter wereld die niet graag een artikel zou publiceren over de onderneming en haar managers. Sylvia Pfeifer, journaliste bij de Financial Times, zegt dat de naam INEOS tot enkele maanden geleden niet echt een belleitje deed rinkelen buiten de sector.

“INEOS had Grangemouth liever niet op de voorpagina zien staan, maar sindsdien is de onderneming wel uit de schaduw getreden”, zegt ze.

Maar journalisten zijn niet alleen geïnteresseerd in het succesverhaal van INEOS. De onderneming kreeg ook de vraag om haar licht te laten schijnen op onder meer de toestand van de industrie in Groot-Brittannië, de impact van de schaliegasboom in de VS, de verlamdende energiekosten in Europa en de enorme groeikansen in China.

Economieredacteur Alistair Osborne schreef in The Daily Telegraph: *“De naam Jim Ratcliffe klinkt misschien niet bekend in de oren, maar toon mij eens een andere Britse industrieel die in vijftien wervelende jaren een onderneming uit de grond heeft gestampt en heeft opgebouwd tot een wereldwijde verkoopmachine die \$ 43 miljard waard is. Gebrek aan ervaring kun je Ratcliffe zeker niet verwijten. Dus als hij zegt dat Groot-Brittannië ‘eerlijk gezegd geen erg aantrekkelijke plaats is om te produceren’ of dat het VK zijn tijd niet moeten*

zitten te ‘verlummelen’ als het op schaliegas en kernenergie aankomt, dan dwingt hij met zijn



standpunt respect af.”

Tijdens een interview met Brian Carney, een van de redacteurs van The Wall Street Journal, kreeg Jim de vraag wat de VS kon doen om de industrie in Amerika nog te verbeteren.

“De vennootschapsbelasting afschaffen”, zei hij. *“Dat is mijn enige kritiek. Als je die belasting verlaagt tot ongeveer 30 %, dan is de VS niet te kloppen.”*

In een interview met Stanley Reed van The New York Times legde Jim uit waarom hij de verlieslatende vestigingen in Europa niet wil laten subsidiëren door winstgevendende fabrieken in de VS. Bernd Freytag had een gesprek met INEOS voor een artikel voor de Frankfurter Allgemeine Zeitung. In zijn artikel noemt hij de onderneming een pionier, omdat ze besliste om goedkoop uit schalie gewonnen ethaangas in te voeren om de werkingskosten van de Europese INEOS-krakers te drukken.

Over Jim zei Bernd: *“Hij ziet de toekomst van de petrochemiesector in Europa eerder somber in en voorspelt moeilijke tijden. Hij is het niet eens met deskundigen die beweren dat de schaliegasboom in de VS snel voorbij zal zijn. Hij staat alleen in die mening, maar dat vindt hij onzin.”*

Een soortgelijk stuk lezen we in Le Monde. *“Europa is momenteel geen goede plek voor bedrijven en het wordt er niet beter op”,* schreef Eric Albert, de correspondent van Le Monde in Londen, in zijn eerste gesprek met de onderneming. *“Ik denk niet dat mensen beseffen voor welke uitdagingen ze staan.”*

Er verschenen ook interviews in kranten in Noorwegen en in China. Zo schreef Cecily Liu, verslaggeefster bij China Daily, over de enorme petrochemiemarkt en de aanhoudende vraag die de groei van China vooruit stuwten.

“Ik kende INEOS alleen door de joint venture met PetroChina, maar over Jim wist ik zo goed als niets”, vertelt ze aan INCH. *“Na Grangemouth liet hij vaker van zich horen in de media. Hij weet zijn talenten duidelijk te benutten en is, in tegenstelling tot anderen, zeker bereid om risico's te nemen.”*

Eén uitdaging wist INEOS alvast te overwinnen.

“INEOS was zo snel gegroeid dat de merkperceptie geen gelijke tred had weten te houden”, zegt Tom Crotty, Group Director Corporate Affairs. *“Zelfs sommige klanten zeiden dat we ondanks onze omvang onze mening over de markt nauwelijks lieten horen. We kregen ook feedback van beleggers en de media dat we iets openhartiger moesten zijn.”*

Die kritiek krijgt INEOS niet meer.

INEOS schaaft nog eens € 30 miljoen van zijn interestfactuur af

Door een slimme financiële beslissing om enkele leningen te herfinancieren in februari spaart INEOS nu elk jaar nog eens € 30 miljoen euro aan interestbetalingen uit.

De beslissing om te profiteren van gunstige financiële markten komt er na de herfinanciering van vorig jaar, toen INEOS zijn interestbetalingen aanzienlijk wist te verlagen met \$ 140 miljoen per jaar.

“Als we deze nieuwe besparing optellen bij de besparingen in de voorbije achttien maanden, zijn de algemene interestbetalingen gedaald van € 550 tot € 385 miljoen”, zegt Graeme Leask, CFO van INEOS Group Holdings.

INEOS kon de interestvoet op zijn leningen verlagen, omdat veel investeerders staan te dringen om te delen in het succes van INEOS.

“De investeerders reageerden heel positief in februari”, zegt Graeme. *“De vraag naar obligaties lag zeven keer hoger dan het aanbod.”*

INEOS betaalde net geen 8 % op zijn obligaties en hoopte op de nieuwe obligatie iets meer dan 6 % te moeten betalen. Uiteindelijk werd het net geen 6 %.

De bank kende de onderneming ook een interestverlaging toe op haar lening.

“We zouden deze besparingen kunnen gebruiken om schulden terug te betalen. Maar onze investeerders weten dat we in onze bedrijven veel mooie kansen hebben om geld te verdienen met deze investering. Het is dus beter voor INEOS en de investeerders om dit geld te laten renderen in onze bedrijven dan om de leningen terug te betalen”, zegt Peter Clarkson, Head of Investor Relations bij INEOS.

Financiële adviseurs omschrijven de recentste overeenkomst als een ‘knaller’, zegt Graeme.

De sleutel tot dit succes is, volgens INEOS, een goede communicatie met de investeerders om de aanhoudende prestaties

van de onderneming te benadrukken.

“We zijn heel eerlijk met onze investeerders en zij stellen die transparantie op prijs”, zegt Peter. *“Elke week, en dat is heel ongewoon in de sector waarin ze investeren, schrijven we een marktupdate voor alle investeerders en analisten met een samenvatting van de gebeurtenissen op onze belangrijkste markten.”*

Dankzij die cultuur van openheid en eerlijkheid had INEOS ook minder tijd nodig om te heronderhandelen en betere interestvoeten te verkrijgen.

Een overeenkomst over de herfinanciering van obligaties nam vroeger zowat drie weken in beslag. Omdat de investeerders ons goed kennen, is die deal tegenwoordig rond in enkele dagen. INEOS moest deze obligaties met een hoog rendement eigenlijk pas in 2016 herfinancieren, maar zag een kans om te profiteren van de goede financiële markten en greep die snel.

“Gewoonlijk wachten we niet tot op het allerlaatste moment, omdat we onszelf voldoende marge willen geven”, zegt Peter.

Door deze nieuwe overeenkomst kreeg INEOS ook een betere kredietbeoordeling van Moody's, die nu aansluit bij de B1/B+ van Standard & Poor's.

“Kredietbeoordelaars zijn van nature voorzichtig en gaan altijd uit van de veronderstelling ‘de wereld vergaat morgen, overtuig ons van het tegendeel’. Een betere beoordeling is dus heel goed nieuws”, zegt Peter.

En die beoordeling heeft nog andere voordelen: de onderneming krijgt meer krediet los bij leveranciers, waardoor de cashflow toeneemt.

Volgens Douglas Crawford, Analist bij Moody's, heeft INEOS de betere kredietbeoordeling deels te danken aan zijn ‘veerkrachtige’ prestatie in 2013 en de goede vooruitzichten voor de onderneming dit jaar.

John Reece, Finance Director van INEOS AG, zegt dat de groep globaal gezien een goed 2013 achter de rug heeft en dat 2014

uitstekend begonnen is. De winst van INEOS is wel grotendeels afkomstig uit de VS, waar ze van zowat 60 % in 2012 tot bijna 70 % is gestegen vorig jaar.

“Schaliegas is niet de enige reden waarom we zo goed presteren in de VS, maar het betekende wel een ommekeer”, zegt hij.

INEOS wil dit komende jaar zwaar investeren in de VS.

“Die investering is absoluut een prioriteit”, zegt John.

Er liggen plannen klaar voor een polyethyleenfabriek, een oligomerenfabriek en eventueel een nieuwe ethyleenoxidefabriek.

John: *“De situatie in Europa, vooral het zuiden van Europa en het VK, blijft moeilijk. Maar onze beslissing om goedkoop uit schalie gewonnen ethaangas vanuit Amerika in te voeren naar Europa zal helpen om de werkingskosten van onze Europese kraakinstallaties te drukken en zo kunnen we competitief blijven.”*

De reis begon in april 2012, toen INEOS de grootste ‘covenant-lite’ lening wist binnen te halen die ooit was toegekend aan een Europees bedrijf en wereldwijd de grootste sinds het begin van de kredietcrisis. En die reis zetten we nu voort.

“Dit maakt deel uit van onze strategie”, zegt Graeme. *“We zijn opportunistisch. Als we dus een kans zien op de markt om onze interestvoeten te verlagen of onze financiering uit te breiden, zijn we altijd bereid om dat te doen.”*



HIER SCANNEN
OM FILMPJE TE
BEKIJKEN: SLIMME
FINANCIËLE IDEEËN

MEN ZEGGE HET VOORT

Wil je een artikel voor een volgende editie van INCH aanleveren of zou je graag willen dat we over een bepaald onderwerp schrijven, neem dan in het Engels contact met ons op via info@inchnews.com

Alle inbreng is van harte welkom!

*“ Afval is erger dan verlies.
Op een dag zal iedere
persoon die beweert iets
te kunnen zich voortdurend
buigen over de kwestie van
afval. De mogelijkheden van
spaarzaamheid zijn eindeloos.”*

Thomas A. Edison

