

보도자료

September 26, 2024

바스프, 고객의 친환경 전환 지원 위해 새로운 기업 전략 발표

2024년 9월 26일 – 글로벌 화학기업 바스프가 고객의 친환경 전환을 지원하기 위한 새로운 기업 전략을 발표했다. 바스프 이사회 회장 마커스 카미트(Markus Kamieth) 박사는 9월 26일부터 27일 독일 루트비히스하펜(Ludwigshafen)에서 열린 ‘자본 시장의 날(BASF Capital Market Day 2024)’ 행사의 기조연설에서 “바스프는 고객의 친환경 전환에 있어 가장 선호되는 화학 기업이 되는 것을 목표로 한다”며 기업의 새로운 방향을 제시했다. 카미트 회장은 “바스프의 핵심 경쟁력인 강력하고 광범위한 포트폴리오는 다양한 산업에서 전 세계 고객에게 바스프를 가장 적합한 파트너로 만들어주는 원동력”이라며, “개별적인 산업에 제품과 서비스를 제공하며 바스프의 통합적인 밸류체인에서 구분되는 독립 사업의 역량 또한 끌어올릴 예정이다”고 말했다.

바스프는 이를 위해 집중(Focus), 가속화(Accelerate), 전환(Transform), 승리(Win)의 네 가지 요소를 기반으로 하는 새로운 성공 전략(Winning Ways)을 발표했다.

개별 비즈니스 중심의 철저한 포트폴리오 관리

첫 번째 집중(Focus) 전략에서, 바스프는 포트폴리오 관리에 대한 접근 방식을 재정립한다. 화학 제품, 원재료, 산업 솔루션, 뉴트리션 & 케어 부문을 아우르는 핵심 사업과 환경 촉매 및 메탈 솔루션, 배터리 소재, 코팅, 농업 솔루션 부문 등 특정 산업에 서비스를 제공하는 독립 사업을 구분한다. 이를 위해 2025년 1월 1일 기준, 환경 촉매, 메탈 솔루션 및 배터리 소재 사업부문을 표면 처리 기술 사업분류로 편입한다.

바스프의 **핵심 사업**은 경쟁사 대비 상당한 경쟁력을 지니고 있다. 바스프의 핵심 사업은 밸류체인 및 주요 생산단지의 생산 페어본트(Verbund)에 통합되어 자원의 효율적인 사용, 운영 우수성 및 비용 효율을 통해 가치를 창출한다. 바스프는 성장 산업에 핵심 화학 제품을 공급하며 전 세계 36,000개 이상의 고객사에 서비스를 제공하고 있다. 2023년 기준, 바스프의 핵심 사업은 지난 5년 동안 출시된 혁신적인 제품을 통해 약 60억 유로의 매출을 기록했다. 또한, 해당 사업의 약 75%는 제품 및 서비스를 공급하고 있는 각 시장에서 상위 3대 기업 중 하나로 자리 잡았다. 카미트 회장은 “유기적 성장과 가치 증대를 위한 체계적인 인수를 통해 핵심 사업에서 시장 선도적 위치를 확보하는 동시에

비전략적이거나 수익성이 낮은 사업을 정리하는 엄격한 접근 방식을 통해 지속적으로 포트폴리오를 관리해 나갈 것"이라고 말했다.

바스프의 **독립 사업**은 각기 다른 산업에 서비스를 제공하며 동종 업계와 경쟁하고 있다. 따라서 바스프는 각 독립 사업부가 속한 시장의 특정 요구사항에 대응할 수 있도록 전략 및 운영 측면에서 유연성을 제공할 계획이다. 카미트 회장은 "바스프는 독립 사업에 대한 투자를 지속하는 동시에, 바스프와 주주들에게 가치를 더할 수 있는 적극적인 포트폴리오 옵션도 구축할 것"이라고 말했다.

한편, 시장에서 선도적인 위치를 차지하고 있는 바스프 **코팅 사업부문**은 높은 수익 및 현금 흐름을 창출하여, 프리미엄 가치를 인정받고 있다. 바스프는 해당 사업부문의 더 높은 가치 창출을 위한 전반적인 전략을 모색하고 있다. 특히, 브라질에서 장식용 도료 사업에 대한 매각 절차를 준비할 예정이다. 바스프의 **농업 솔루션 부문**은 농업 시장에서 선도적인 위치를 차지하고 있으며 강력한 혁신 파이프라인을 보유하고 있다. 바스프는 2027년까지 법적 및 ERP 사업 분리를 완료하고, 다음 단계로 잠재적인 기업공개(IPO)를 준비할 계획이다. 중기적으로는 소수지분 상장을 고려하고 있다.

바스프의 **배터리 소재** 사업은 시장 및 기술 리스크가 높고 성장이 빠른 환경에서 운영되고 있다. 시장 현황을 고려할 때, 기존의 생산 역량을 제고하고 밸류체인 내에서 협업 기회를 모색하는 데 집중하며 나아갈 길을 모색한다. 마지막으로, 바스프의 **환경 촉매 및 메탈 솔루션(Environmental Catalyst and Metal Solutions, ECMS)** 사업은 저성장 산업에서 운영되는 가운데, 시장에서 좋은 입지를 확보했다. 해당 사업은 2023년 이후 지속적으로 성장해 왔으며, 지속적으로 현금 확보에 기여했다.

비즈니스 역량 강화 및 책임 강화

바스프는 가속화(Accelerate) 전략을 통해 가치 창출의 속도를 높이고 조직을 단순화할 계획이다. 보다 효율적이고 차별화된 조직 운영을 통해 비즈니스 역량을 강화하고, 비즈니스의 성공에 대한 개별 부서의 책임도 강화한다. 부서별 성과와 인센티브를 더욱 긴밀하게 연계하는 성과 관리 시스템이 도입된다. 또한, 개개인 역할의 명확성을 높이고 수평적인 계층 구조를 확립하는 등 관료주의로부터 탈피하여 더 단순하고 간결한 조직을 구축한다. 개인의 주인 의식을 높이기 위해 통제 범위 또한 조정될 예정이다.

바스프는 또한 인공지능(AI)을 활용하여 생산성을 향상하고 혁신을 가속화할 계획이다. 회사 전반에 걸쳐, AI를 활용함으로써 중기적으로 가시적인 수익 개선을 달성하고자 한다.

가치 기반 전환을 통한 지속 가능한 제품 포트폴리오 구축

전환(Transfrom) 전략의 핵심은 친환경 전환을 보다 구체화하는 것이다. 카미트 회장은 "바스프 주요 고객들의 산업은 전환 목표를 달성하는 데 있어 큰 도전에 직면해 있다"며, "우리는 고객의 이러한 여정을 지원하는 화학 제품을 제공할 것"이라고 말했다.

바스프는 증가하는 고객 수요에 기반하여 친환경 전환에 단계적으로 접근하고 있다. 첫 번째 단계에서는 재생 가능한 전력 사용량을 늘리고, 새로운 기술을 시범적으로 도입했으며, 지속 가능한 제품을 출시했다. 이미 수천개의 제품을 아우르는 광범위한 포트폴리오에서 제품 탄소 발자국(PCF)을 줄이거나, 또는 탄소 발자국 제로(0)의 제품을 제공하고 있다.

두 번째 단계에서 바스프는 더 많은 양의 재생 원료를 확보하고 고객의 요구에 따라 지속 가능한 속성을 가진 제품의 생산량을 늘리기 위해 노력하고 있다. 바스프는 재생 에너지에 대한 접근 방식을

기반으로 재생 원료 전담 부서를 설립할 예정이다. 이 같은 단계적 전환 접근 방식은 비용 지출에도 반영되며, 2025년부터 2028년까지 전환 관련 지출이 연평균 6억 유로에 달할 것으로 예상된다.

바스프는 기후 보호 목표 달성에 전념하고 있다. 2050년까지 생산(스코프 1), 에너지 구매(스코프 2), 원자재 구매(스코프 3.1)에서 넷제로(net-zero)를 달성하는 것이 목표다. 이를 위해 2030년까지 스코프 1, 2의 배출량을 2018년 대비 25% 감축하고, 스코프 3.1의 배출량을 2022년 대비 15% 감축할 계획이다.

장기적인 성공을 위한 루트비히스하펜(Ludwigshafen) 생산단지 구조 조정

바스프 루트비히스하펜 생산단지는 바스프의 성공을 위한 든든한 기둥이자 유럽을 선도하는 지속 가능한 화학 사업장이 되는 것을 목표로 한다. 바스프 이사회 멤버이자 바스프 SE 현장 책임자인 카트야 샤프빈켈(Katja Scharpwinkel) 박사는 “우리는 현재와 미래의 시장 및 화학 제품에 대한 고객 수요를 기반으로 루트비히스하펜의 생산 자산 구조를 철저히 분석했으며, 그 결과, 대부분의 자산은 각 시장에서 경쟁력을 갖추고 있지만, 일부 공장과 생산 라인은 경쟁력 부족 또는 구조적 활용도 저하로 인해 충분한 수익을 창출하지 못하고 있는 것으로 나타났다”고 설명했다.

해당 분석을 토대로 첫 번째 설비 조정 조치가 실행 중이며, 2024년 8월 발표된 아디프산, 사이클로도데카논(CDon), 사이클로펜타논(CPon) 공장 폐쇄 또한 이러한 조치에 따른 것이다. 샤프빈켈 박사는 “현재 추가적인 설비 조정 조치를 검토 중이며, 이러한 조치는 필요에 따라 단계적으로 시행될 것”이라고 덧붙였다.

바스프는 또한 루트비히스하펜 생산단지에서 비운영 시설에 대한 조정을 포함한 포괄적인 조치를 통해 비용을 대폭 절감할 계획이다. 앞서 발표된 바와 같이, 바스프는 2026년 말까지 가동률(run-rate) 기준, 연간 약 21억 유로의 비용 절감을 목표로 하고 있다. 샤프빈켈 박사는 “루트비히스하펜 생산단지는 규모적으로는 작아지지만, 더욱 강력한 시설이 될 것”이라며, “이를 통해 유럽 시장에서 경쟁력을 확보하고, 중장기적으로 성공적인 결과를 가져올 것”이라고 강조했다.

분석에 따르면, 바스프는 모든 주요 밸류체인에서 경쟁력을 지니고 있으며, 친환경 전환 등의 모멘텀을 통해 더욱 성장할 수 있을 것으로 예상된다. 특히, 루트비히스하펜 생산단지에 통합된 페어분트 시스템은 고객의 친환경 전환을 가능하게 하는 솔루션을 제공하는 데 있어 고유한 이점을 제공한다. 이는 고유한 방식의 에너지와 자원의 효율화, 공급 원료 유연성 제공, 유연하고 확장 가능한 방식을 통한 기존 자산의 재생 및 재활용 공급 원료 활용 등의 역량 덕분이다.

성과 향상을 위한 기업문화 변화 촉진

마지막으로, 바스프는 승리(Win) 전략을 통해 회사 전체에서 책임감, 속도, 성과 지향성을 높이는 것을 목표로 한다. 카미트 회장은 “바스프는 이미 화학 업계에서 최고의 팀을 보유하고 있지만, 직원들이 더 높은 주인의식과 함께 더 빠르게 의사결정을 내리며 성과를 개선할 수 있도록 지속적으로 변화해 나갈 것”이라며, “이러한 문화는 전략을 성공적으로 실행하는 데 핵심적인 원동력이 될 것이다.”고 말했다.

***미래 예측적 성명 및 전망**

본 보도자료에는 미래 예측적 성명 및 전망이 포함되어 있습니다. 이러한 전망은 현재 상황에 기반한 이사회의 추정 및 예상과 현재 이용 가능한 정보를 기반으로 하며, 미래 상황 및 결과를 보장하지 않습니다. 전망은 여러 요인에 따라 달라질 수 있으며, 다양한 위험과 불확실성을 수반하고, 정확하지 않을 수 있는 가정을 기반으로 합니다. 바스프는 법적 요건 이상으로 이 보도자료에 포함된 성명 및 전망을 업데이트할 의무를 지니지 않습니다.

###

바스프 그룹 소개

바스프는 화학으로 지속 가능한 미래를 만들어 나가는 글로벌 화학기업이다. 바스프는 경제적 성공 뿐 아니라 환경보호와 사회적 책임을 최우선으로 여긴다. 바스프 그룹에는 전 세계적으로 11 만 2 천명 이상의 임직원이 근무하고 있으며, 대부분의 산업 분야 및 국가에서 고객의 성공을 지원하고 있다. 바스프 그룹은 화학 제품, 원재료, 산업 솔루션, 표면처리 기술, 뉴트리션 & 케어, 농업 솔루션의 6 개 분야에서 폭넓은 포트폴리오를 제공하고 있다. 바스프는 2023 년 약 689 억 유로의 매출을 기록했으며 바스프 주식은 독일 프랑크푸르트(BAS) 및 미국에서 미국주식예탁증권(BASFY)으로도 거래되고 있다. 바스프에 대한 보다 자세한 정보는 www.basf.com 에서 확인할 수 있다.

###