

## 보도자료

November 21, 2018

### 바스프, 수익성 및 탄소중립을 목표로 하는 신 성장 전략 발표

- 높은 고객 만족도를 통해 글로벌 화학제품 생산 신장률 이상으로 성장할 것
- 바스프의 페어분트(Verbund) 시스템과 혁신성, 지속가능성, 디지털화 및 운영 효율성을 적극 활용 계획
- 지속가능성에 기여하는 제품의 매출액을 2025년까지 220억 유로 달성 할 것
- 특별항목 이전 영업이익 (EBITDA) 연 3-5% 신장 목표
- 주당 배당금 매년 증가 목표

2018년 11월 21일 - 글로벌 화학기업 바스프 (BASF)가 지난 11월 20일 독일 루트비히스하펜 (Ludwigshafen)에서 수익성 및 탄소중립성을 목표로 하는 신 성장 전략을 발표했다.

마틴 브루더뮐러 (Martin Brudermüller) 바스프 그룹 이사회 회장은 "바스프는 새로운 전략을 통한 성장 궤도에 있다" 라고 밝혔다. 이어 최근 몇 년간 긍정적인 발전을 강조하며, "2012년부터 감가상각 및 상환, 그리고 특별항목 이전 영업이익이 평균적으로 연간 8% 성장했으며, 이는 연간 고정비용의 3% 상승에 비하면 훨씬

Media Relations  
한국바스프  
홍보팀 김나리 과장  
Phone: (82) 2 3707 7507  
Fax: (82) 2 3707 7889  
[nari.kim@basf.com](mailto:nari.kim@basf.com)

Synergy Hill+Knowlton Strategies  
(홍보대행사)  
정나리 팀장  
Phone: (82) 2 2287 0953  
Mobile: (82) 10 8377 8130  
[nari.chung@hkstrategies.com](mailto:nari.chung@hkstrategies.com)

한국바스프주식회사  
서울특별시 중구 세종대로 39,  
대한상공회의소빌딩 16층 100-743  
Phone: (82) 2 3707 3100  
Fax: (82) 2 3707 3122  
<http://www.basf.co.kr>

빠른 추세이다. 바스프의 수익 성장은 연 3.7%인 글로벌 화학 생산의 성장률을 앞지른 것이다. 이에 더해, 최근 잉여 현금 흐름이 가파르게 증가했고, 15.4%의 높은 자본이익률을 달성했다. 무엇보다 새로운 전략은 매출과 판매량을 높이는 데 목표를 두고 있다.” 고 전했다.

바스프는 사업의 유기적 성장에 집중하고 있다. 빠르게 성장하기 위해 바스프는 고객에 보다 더 집중할 것이고, 고객들을 위한 맞춤형 제품을 개발할 계획이다. 신속성과 유연성을 목표로 바스프는 조직의 구조와 프로세스를 크게 단순화하고, 제품 포트폴리오와 페어분트 시스템을 강화할 예정이다. 브루더뮐러 회장은 “바스프는 민첩한 고객 중심 조직으로 변화할 것이다.”라고 말했다.

바스프가 진출한 아시아 시장은 바스프의 성장 전략에 중요한 역할을 하고 있다. 세계 시장 점유율의 40% 이상을 차지하고 있으며, 이 중에서 중국은 최대 화학 시장을 형성하고 글로벌 화학 생산의 성장을 이끌고 있다. 브루더뮐러 회장은 “중국의 글로벌 시장 점유율은 거의 50%로 성장할 것이며, 바스프는 이 성장에 동참하기를 원한다” 라며, “바스프의 광동성에 위치한 잔장의 신규 페어분트(Verbund) 및 난징 공장 증설은 역동적인 시장에서 바스프가 성장하는데 더욱 기여 할 것이다” 라고 덧붙였다.

### **바스프, 야심찬 재무 및 비 재무 목표 세워**

바스프는 새로운 전략으로써 재무 분야와 비재무 분야에서 야심찬 목표를 추구하고 있다. 최고재무책임자이자 이사회 부회장인 한스 울리히 엔겔 (Hans-Ulrich Engel) 박사는 “우리는 시장보다 빠르게 성장하기를 원하며, 판매량을 글로벌 화학제품 생산량의 신장률 이상으로 늘리는 것이 목표다” 라고 밝혔다.

또한 바스프는 수익성 증대 및 연 3-5%의 특별항목 이전 EBITDA 증가율을 목표하고 있다. “뿐만 아니라, 바스프는 매년 자본 비율의 비용을 훨씬 웃도는 자본 수익률 달성을 기대하고 있으며, 이는 바스프가 진정한 부가가치를 창출했다는 것을 의미한다” 라고 엔겔 박사는 덧붙였다.

바스프는 투자자들의 이목을 끄는 것은 물론 화학 산업과 대비하여 평균 이상의 가치 전달을 목표로 하고 있다. 앵겔 박사는 “더 나아가, 우리는 잉여현금흐름을 높여 주당배당금을 늘리는 것이 목표다” 라고 말했다.

이러한 야심찬 목표 달성을 위해 바스프는 2019년부터 2021년까지 실행될 새로운 프로그램에 착수하고 있다. 이 프로그램은 2021년 말부터 20억 유로의 연매출 신장에 지속적 기여를 목표로 하며, 디지털화, 자동화 그리고 조직 발전과 더불어 생산, 물류, 연구개발에도 초점을 맞출 예정이다.

바스프는 야심찬 비 재무 목표도 정했다. “비록 바스프가 높은 연간 생산량을 목표로 하지만, 온실가스 배출량은 2030년까지 2018년과 동등하게 유지하려 최선을 다할 것이다. 즉, 우리는 온실가스 배출과 유기적 성장을 따로 분리시킬 것이다.” 라고 브루더뮐러 회장은 말했다.

바스프의 목표는 중국 남부 광둥성의 페어분트 증설과 같은 대규모 투자를 포함한다. 이를 위해, 바스프는 경영과 효율성, 그리고 공장 통합을 향상시킬 것이며, 가능한 한 신재생에너지원에서 많은 비율의 전력을 사용할 것이다. “이미 바스프 공장들은 매우 높은 기술적 기준으로 운영되고 있음을 감안할 때, 이제 다른 각도의 창의성을 요구하는, 아주 야심찬 목표이다” 라고 브루더뮐러 회장은 말했다. 또한 그는 독일과 유럽, 전세계가 이 목표에 적절한 규제 환경을 필요로 할 것임을 더했다. 바스프는 1990년대 수준에 비교했을 때, 생산량을 배로 늘렸음에도 온실가스 배출량의 절대적 수치를 50%만큼 줄인 바 있다.

2030년까지의 탄소중립 성장 목표에 따르면, 바스프는 2025년에 220억 유로를 웃도는 Accelerator (주: 지속가능성장에 기여하는 바스프 제품군) 매출 신장을 목표로 하며, 이 제품들은 밸류체인의 지속가능성에 상당히 기여할 것이다.

브루더뮐러 회장은 이어 “그러나 바스프 직원들이 없으면 이러한 어떤 것도 가능하지 않다. 이것이 우리가 직원의 만족도를 가장 중요시하고 염두에 두는 이유이다,” 라고 말하며, “우리는 80% 이상의 바스프 임직원들이 자신들이 바스프에서 더 성장하고 우수한 생산성을 발휘할 수 있다고 느끼길 바란다” 라고 더했다.

## 목표 성취를 위한 중점 영역

브루드밀러 박사는 “고객들이 바스프와 함께 새로운 경험을 할 수 있기를 바란다”라고 언급했다. 바스프는 더욱 효율적이고 능률적으로 일할 수 있도록 돕는 환경 조성, 보다 고객지향적인 가치 실현을 목적으로 조직 개편을 시행할 예정이다.

“우리는 전체 조직 개편을 통해 고객을 향한 우리의 열정과 노력을 강화하고자 한다. 그리고 좀 더 발전된 방향으로 고객의 요구를 예측하고 충족시킬 수 있기를 바란다”라고 그는 덧붙였다. 화학 분야에서 바스프가 지닌 고유 전문성과 고객들이 가진 주요 역량의 결합은 수익성뿐만 아니라 책임감까지 더한 솔루션 개발을 이끌 것이다. 이러한 방향성을 바탕으로, 바스프는 고객 대상 투명성 향상, 고객 서비스 강화 및 공동 성장 기회를 모색할 수 있도록 일련의 새로운 계획을 발표했다. 바스프는 포트폴리오, 사람들, 혁신, 지속가능성, 공정운영 및 디지털화에 더욱 집중할 예정이다.

## 바스프 사업 분야 구조 개선

바스프는 기존 사업 분야를 검토했으며, 이를 바탕으로 2019년 초반부터 새로운 변화들을 도입 할 계획이다. 브루드밀러 회장은 “바스프는 포트폴리오를 다듬어 성장하는 사업 분야 위주의 자본 배분에 집중할 계획이다”라고 언급했으며, “바스프의 새로운 사업 분야 구조는 바스프의 자체 사업 운영안 뿐만 아니라 밸류체인의 중요성 및 페어분트 시스템 측면에서 더욱 투명해질 것”이라고 덧붙였다.

바스프는 2019년 1월 1일 이후로 6개의 사업 부문으로 개편되어, 1개의 사업부만으로 구성된 농업 솔루션 분야를 제외하면 각각 산하에 2개의 사업부를 둘 예정이다.

### ■ 화학사업분야

석유화학제품 및 중간체

### ■ 소재사업분야

퍼포먼스 소재 및 모노머 (Monomer)

### ■ 산업솔루션 사업분야

디스퍼전/안료 (Dispersions & Pigments) 및 퍼포먼스 케미컬

### ■ 표면처리기술 사업분야

촉매제 및 코팅

- **영양 및 케어 사업분야**

케어케미컬 (Care Chemicals) 및 영양/건강

- **농업솔루션 사업분야**

바스프는 각 분야에서 경쟁사들과 차별화하여 치열한 시장환경에서 우수한 성과를 이루고자 한다.

바스프는 자본지출과 혁신을 통해 유기적 성장에 초점을 맞추고 동시에 필요시 인수도 진행할 것이다. 브루드윌러 회장은 “바스프는 프로세스를 효율적이고 신뢰가도록 설계하는 것에 집중할 것이며, 이와 같은 활동에 적합하지 않는 사업은 결국 제외될 것이다” 라며 의지를 내보였다.

### **페어분트(Verbund) 시스템의 중심 역할**

페어분트는 바스프에서 여전히 핵심 역할을 담당할 예정이다. 바스프의 포트폴리오의 장점은 물리적, 기술적, 그리고 시장과 밀접한 연관이 있는, 디지털 페어분트의 이점들에 기반한다. 페어분트 시스템은 모든 사업 구조 전반에 걸쳐 회사가 기술적인 이점들을 실현할 수 있도록 도와준다. 또한, 바스프는 보다 넓은 범위의 포트폴리오를 가지고 효율적으로 고객들을 지원해 줄 수 있다.

뿐만 아니라, 밸류체인은 페어분트에서 보다 효율적으로 작동될 수 있다. 페어분트 시스템의 통합 생산 관리 덕택에 바스프는 예를 들면, 원자재, 에너지 및 물류 분야에서 연간 최소 10억 유로의 비용을 절약해 왔다. 동시에, 페어분트 시스템은 상당 수준의 배기가스 배출량을 줄였다. 바스프는 페어분트 시스템 설계 및 개발 분야는 물론, 소수의 공장 부지를 굉장히 효율적으로 활용할 수 있도록 돕는 통합 관리 분야에서 지속적으로 업계를 주도해 나갈 예정이다.

### **우수한 조직체계 구축**

바스프는 변화를 위해 내부 프로세스와 직원 간 협력체계를 개선하고자 하며, 이와 같은 전략을 성공적으로 도입하기 위해서는 직원들이 중요하다. 바스프는 직원들이 차별화된 맞춤형 제품 및 서비스를 고객에게 제공할 수 있도록 유연한 조직구조를

구축하고 직원들이 필요한 도구와 역량을 갖추도록 노력할 것이다. 이에 앵겔 박사는 바스프가 “더욱 효율적이고 효과적으로 운영될 수 있도록 빠르고 민첩해져야 한다” 라고 덧붙였다.

바스프는 회사 발전의 일환으로 연구개발 및 거버넌스(governance) 측면에서 간결한 서비스 구조를 구축하고자 한다. 연구개발 및 거버넌스 부서들의 주요 부분을 각 사업부에 투입시켜 직원들이 고객과 더욱 가까이 활동할 수 있게 할 것이며, 이밖에 남아 있는 업무는 효율적으로 개편될 것이다. 이와 같은 조직 개편은 전세계 약 20,000 여명의 직원에게 영향을 끼칠 것이다. “이와 같은 변화를 통해 사업부 간의 차별성을 명확하게 하고 생산성을 높이고자 한다” 라고 앵겔 박사는 말했다.

필요시 더욱 많은 의사 결정 권한이 각 사업부에 부여될 것이며, 이에 대해 앵겔 박사는 “보다 확장된 자유뿐만 아니라 명확한 책임분배가 가능해질 것이다” 라고 말했다. 바스프는 이로써 각 사업부의 효과성을 증대시키고 고객만족도 또한 높이고자 한다. 이에 각 사업부는 각 국가 시장의 잠재적 기회를 놓치지 않기 위해 상호보완적인 시장개발모델을 제안하여 어떤 시장에서 자사 인력을 활용하고, 어떤 시장에서 사업 권한을 현지에 부여할지 결정하게 될 것이다. 또한 바스프는 프로세스 단순화 태스크포스(Task Force)팀을 결성했으며, 이를 통해 더욱 짧고 간소화된 프로세스로 빠른 의사결정을 가능케 할 것이다.

### **혁신적인 솔루션을 통한 문제 해결**

바스프는 항상 고객을 위해 최고의 혁신제품을 개발하려고 노력해 왔다. 브루드뮐러 회장은 “경쟁력 및 고객관련성은 우수한 프로세스와 기술에서 비롯되며, 바스프의 새 전략으로 연구 부문은 사업부와 고객 요구에 더욱 근접하게 될 것이다” 라고 말했다. 바스프의 연구 및 개발 부서는 조직적으로 더욱 밀접하게 연결되어 고객 요구에 집중해 제품 출시 속도와 회사의 유기적 발전을 증진시킬 것이다.

### **공정 운영의 우수성 재확인**

공정 운영의 우수성은 바스프의 주요 장점 중 하나이다. 앵겔 박사는 “고객은 바스프가 제품을 정확하고 빠르게 공급하기를 원한다” 라며, “이를 위해 바스프는 안전하고, 효율적이며 신뢰할 수 있는 생산을 해야한다”고 말했다. 바스프는 자사

공장의 안정성을 높이고 유연성을 증대하기 위해 공정 우수성 증진 예산을 연간 4 억 유로로 늘렸으며, 이는 최근 수치와 비교했을 때 상당히 높은 금액이다.

## 전사적 디지털화 실시

디지털화는 바스프 자산 수명 주기에 있어 전례 없는 기회를 제공한다. 일례로, 다양한 공정 및 투자 계획은 컴퓨터 시뮬레이션을 통해 시험이 가능해 비용 절감에 기여하며, 증강 현실은 이미 바스프 직원들의 일상적인 업무에 많은 도움을 주고 있다. 바스프는 2022 년까지 전세계 350 개 이상의 공장을 디지털화하고자 한다.

디지털화는 바스프 사업의 필수적인 요소가 될 예정이다. 바스프는 디지털화를 통해 고객을 위한 부가가치를 창출하고 사업을 성장시키며, 효율성을 개선할 것이다. 또한 연구개발 측면에서는 슈퍼컴퓨터 큐리오시티를 적극적으로 활용한 창의성을 도모하고 있다. 바스프가 보유하고 있는 데이터를 효과적으로 활용할 수 있도록 데이터의 질과 양을 늘리고 백엔드(back-end) 시스템을 연결하여 의사결정에 필요한 인프라를 제공할 것이다. 이를 통해 바스프는 궁극적으로 화학산업의 경쟁사들보다 앞선 속도와 영향력을 목표로 하고 있다.

## 바스프 그룹 소개

바스프는 화학으로 지속가능한 미래를 만들어 나가는 글로벌 화학기업이다. 바스프는 경제적 성공뿐 아니라 환경보호와 사회적 책임을 최우선으로 여긴다. 바스프 그룹에 근무하는 전세계 약 11 만 5 천명의 임직원이 거의 모든 산업 분야 및 국가에서 고객의 성공을 지원하고 있다. 바스프 그룹은 화학 제품, 퍼포먼스 제품, 기능성 소재 및 솔루션, 농업 솔루션의 4 개 분야에서 폭넓은 포트폴리오를 제공하고 있다. 바스프는 2017 년 600 억 유로 이상의 매출을 기록했으며 바스프 주식은 프랑크푸르트(BAS), 런던(BFA), 취리히(BAS)에서 거래되고 있다. 바스프에 대한 보다 자세한 정보는 [www.basf.com](http://www.basf.com) 에서 확인할 수 있다.