

Ciba Integration Update

No. 10
December 2009



Laying the foundation for good teamwork is a key success factor in any integration. EM division employees in South America strengthened ties with new colleagues with outdoor activities. For more spotlights on team building across the world, see page 7.

South America enters the final stretch

We talked to Michel Mertens, Regional Integration Manager South America, about achievements, challenges and remaining tasks for 2010.

South America is the first region to complete the structural part of the integration. Why so fast?

First of all, we have to thank the regional team. All individuals involved worked extremely hard during these past eight months and always in a very participative

and cooperative way. Team members invested their minds and efforts in various tasks that had to be done and made pragmatic decisions about the integration process.

An important aspect has certainly been the fast integration of people. We

communicated the new management structure at an early stage. In addition, we made it possible to retain two thirds of the former Ciba managers in the new structure. They were active participants in shaping the integration together with us.

Also, the size of the business in the region and its cultural aspects certainly made the integration easier compared to other regions.

What went especially well and is there anything you would do differently?

The integration of the teams here was quick, open and transparent. Our change management program and communication created a positive stance towards the integration.

But, as things are never completely perfect, there is room to conduct the process with less complexity, less control and rely more on the expertise of local teams. Matters that are close to the people can be handled faster and more efficiently locally. From a regional perspective, we spent too much time on planning and reporting, tying up resources that could have been better used for the implementation itself.

Continued on page 2 ➤



Michel Mertens, Regional Integration Manager South America.

May	June	July	August	September	October	November	December	March 2010
Concept & Planning				Implementation				
Closing/Employee welcome events		Announcement of detailed organization			Integration complete March 2010 (expected)			

Integration

South America enters the final stretch

» Continued from page 1

Combining businesses through processes and systems is only one – the more technical – part of the story. How do you judge the cultural integration progress in South America?

I view it as extremely advanced. Since the very beginning of the integration we introduced a change management program for BASF and Ciba leaders, and soon after we formed a consolidated team, enabling ex-Ciba colleagues to participate in the decision-making process.

The high number of Ciba people who have taken leadership positions within BASF in South America has resulted in the creation of a mixed culture. For example, we made an event with all leadership team members of the Performance Products and Construction Chemicals Divisions to define our 2010 goals. We had 55 participants of which 20 were former Ciba employees and watching them, I had the comforting impression that they had been working together for a long time.

The integration of our colleagues working in the plants is still work in progress as distance naturally reduces contact and communication.

What do you consider to be most important for the success of the combined business in 2010?

For 2010, teams must continue working jointly with the same enthusiasm as in the beginning. The best practices of Ciba must not be forgotten. We must focus on how to best serve our customers and adapt our organization to their needs. We focused a lot on cost synergies because they are easy to measure, now we must also create additional profitable top line growth and find ways to incentivize and monitor the process. Only then we can demonstrate that 1+1 can be more than 2.



Faster than planned

The integration is advancing faster than planned in all regions. The global integration management team, led by Michael Heinz, recently met in Ludwigshafen to discuss the project as a whole.

“The recent major milestone we have reached was the switch of the former Ciba business to the BASF SAP standard in Germany and Switzerland,” says Ralf Herold, Integration Manager for

Europe. This part of the ongoing IT migration entailed not only a high level of complexity but also an ambitious timeline. “Through the strong commitment and hard work of the teams we managed the

Branding

In order to maximize the impact of its marketing investments as well as protect the value of its existing brands, BASF requires that all brand relationship decisions be based on the BASF Verbund Brand Architecture.

Integrating Ciba product brands

The acquisition of Ciba brought around 500 product brands to BASF. Determining a brand's potential and its relationship to the BASF brand is the task of BASF Verbund Brand Architecture analysis.

BASF Verbund Brand Architecture is the company's system for managing all its brand relationships. It defines how the BASF corporate umbrella brand and individual brands, such as product or service brands, relate to and support each other and how these individual brands reflect or reinforce the value proposition of the BASF corporate umbrella brand. Furthermore, the BASF Verbund Brand Architecture system increases marketing efficiency by ensuring that marketing investments are directed to brands and businesses that have the greatest potential.

In order to maximize the impact of its marketing investments as well as protect the value of its existing brands, BASF requires that all brand relationship decisions be based on the BASF Verbund Brand Architecture. Richard Crookes, Head of Corporate Brand Management, explains, "All brands require resources and investment to establish and maintain their meaning in the eyes of the intended target

audience. The analysis we do ensures that the company only makes extra investments where extra returns can reasonably be expected as a result."

This strategy is reflected in corporate design. With product brochures, for example, four different layouts have been defined with scope for increasing prominence of the product brand depending upon its strength and potential as determined as part of the Brand Architecture analysis. The layout options

are part of a comprehensive corporate design system intended to efficiently promote the product or service while clearly reflecting and strengthening the corporate umbrella brand.

Analysis of the acquired Ciba product brands will be completed by the four involved divisions with support from BASF Corporate Brand Management by the end of the year. For more information on the BASF Verbund Brand Architecture visit www.brandweb.basf.com.



Sticky loves wet - one of BASF's new image campaign motifs.

Colleagues

“My advice to anyone looking to change jobs within the BASF organization is to consider the future situation carefully and make sure it’s right for you, then give it the 100% commitment and do not waste any time looking back.” Bob Smallwood



His life has considerably changed: Bob Smallwood.

“Do not waste time looking back”

On August 1, 2009, Bob Smallwood was appointed Director, Natural Gas Sales Europe at WINGAS GmbH, relocating to Germany after working for Ciba’s Water & Paper Treatment Segment in Bradford, UK. We asked him how he is dealing with all the changes involved in taking on a new job in a new location.

Please tell us about the activities of WINGAS

WINGAS is a joint venture company between BASF’s Wintershall subsidiary and OAO Gazprom from Russia. We are headquartered in Kassel Germany. We employ almost 300 people and are

responsible for supplying over 29 billion cubic meters of natural gas to customers in Germany and a range of other countries throughout Europe. Our activity doesn’t stop there – in addition to supplying natural gas for both industrial and domestic consumption, we also own a pipeline

network over 2,000 km in length to facilitate gas transportation. Furthermore, in order to help balance variances in seasonal demand we have made significant investments in gas storage projects in Germany, Austria and the United Kingdom.

What are your new tasks?

Quite simply to make more money for our shareholders! This means growing the sales of natural gas outside of our core market, i.e. Germany. Today we have operations in Belgium and the UK. The challenge is to grow our market share in each of these countries as well as to develop a position for WINGAS in other European locations. Europe is one of the world’s largest importers of natural gas, and we have a secure supply position due to our close relationship with Gazprom. By 2015, 75% of Europe’s gas will be imported. This will create an exciting and challenging time ahead and WINGAS will certainly be playing a key role.

What is it like working at WINGAS?

Since arriving in Kassel in August, life has changed completely for my wife and me. It’s a new country, new language, new culture, new company and a totally new business. At WINGAS we live by the guiding principle “more energy together” and these first few months have certainly demanded lots of our energy to deal with all of these changes. But it’s worth it.

Do you have any tips for people changing jobs?

Anyone thinking about switching jobs has to be 100% committed. You also need a little bit of luck along the way and I have been fortunate enough to be surrounded with excellent colleagues who are enthusiastic and love to be part of a winning team. My advice to anyone looking to change jobs within the BASF organization is to consider the future situation carefully and make sure it’s right for you, then give it the 100% commitment and do not waste any time looking back. Concentrate on shaping the future because you can’t change the past!

Best team

Write to us

Do you have any feedback on this issue, or maybe even an idea for a quiz question? (with answers, please!)? Write to us at integration@basf.com



Introduction Day for employees in Engineering & Maintenance who met at Pontecchio Marconi.



Environment, Health and Safety colleagues cooking together in Basel, Switzerland.



Teams from the Paper Chemicals and Dispersions and Pigments divisions integrated at a meeting in São Paulo, Brazil.



As in other regions, outdoor activities were part of getting to know each other in North America.

Treading a new path together

Now that the integration is in full swing and colleagues all over the world have found new teams or taken over new responsibilities, it is time for a few snapshots of employees treading new paths together. Some enjoyed role-plays; others shared their different backgrounds, experiences and expectations during workshops. Together, they all had one common goal: Coming together to further develop the future of BASF.



◀ This newly formed team in Care Chemicals Asia Pacific worked on new action plans for joint customers.

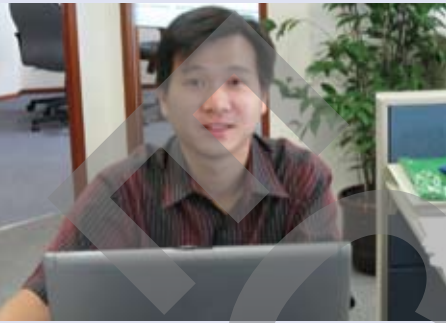
Brainstorming about the Care Chemicals business in North America: Colleagues from former Ciba and BASF. ▶



Snapshots

Setting sail in calmer waters

After a turbulent year, we asked colleagues around the world what they wish for in 2010.



Facing 2010 with confidence

We started this journey with great expectations. And now, the new 'best team' in each division has been formed. I am convinced that with these new teams, we can leave all of our worries and concerns behind, and confidently face any challenges that may arise in 2010. I wish that all the team members now start working hand in hand, supporting each other, so that we can be *The Number One Chemical Company* in the world for many years to come.

Rudy Sitanajah,
Jakarta, Indonesia



Focus on value

We have spent the past year preoccupied by the integration, organizational consolidation, office moves and meeting our new colleagues. Now we can evaluate how to provide better colorants and additives to the marketplace by drawing from the best of both companies. I'm looking forward to accessing new capabilities to create value, and to redirecting our full attention to improving our products and services, and to helping our customers improve theirs.

Anne Christian,
Tarrytown, NY, USA



Weathering the storm

Storms are a part of life, not only for sailors but also in all professional spheres. Nonetheless, I have seldom experienced such big challenges as this year. Thanks to courageous teamwork, we have weathered this storm, I am glad to say. Now the storm must abate – so we can set sail again in calmer waters. For 2010, I wish everyone health and happiness – the two most important ingredients for mutual success.

Chris Koenig,
Münster, Germany



Keep the team spirit thriving

In spite of all the difficulties in 2009, I received a warm welcome and full support from my superior and colleagues, and I have learned a lot since joining BASF. Through exchanging ideas with colleagues in Taiwan and from other countries, I have gained plenty of product and technical knowledge, as well as loads of inspiration. Happy to be part of BASF, I wish for 2010 that the team interaction and spirit keep thriving, and we become even stronger.

James Wang,
Taiwan



Health for turbulent times

Faced with the demand for faster results and longer working days, we tend to forget about our health, and increased stress makes us more likely to get sick. If we stop and think about how we can better manage stress, however, we can increase our life quality. I believe it's very important to balance work with an activity that reduces your level of stress. My wish for 2010 is for good health. We can figure out how to achieve everything else!"

Rogério Del Nero,
São Paulo, Brazil



Health, love and wealth

I wish for what we in Spain regard as the three most important things in life: health, love and wealth! I hope that the world economy will continue to recover in 2010 and the crisis will soon be over. Although the atmosphere has already improved greatly since September, I trust there will be an end to the uncertainty felt by many Ciba people for so long and that they will be motivated again. Finally, I wish those who cannot remain at BASF all the very best.

Victor Pacheco,
Basel, Switzerland

Ciba Integration Update

No. 10
Desember 2009

BASF
The Chemical Company



Peletakan dasar bagi kerja tim yang baik adalah faktor sukses utama dalam integrasi. Para karyawan divisi EM di Amerika Selatan mempererat ikatan dengan rekan-rekan baru melalui kegiatan luar ruang. Untuk mengetahui lebih lanjut tentang team building di sepenjuru dunia, baca halaman 7.

Amerika Selatan masuki tahap akhir

Kami berbicara dengan Michel Mertens, Manajer Integrasi Regional Amerika Selatan, tentang pencapaian, tantangan dan sisa tugas untuk 2010.

Amerika Selatan merupakan kawasan pertama yang menyelesaikan bagian struktural dari integrasi. Mengapa cepat sekali?

Pertama-tama, kami berterima kasih kepada tim regional. Semua individu yang terlibat telah bekerja ekstra keras selama 8 bulan terakhir dan selalu partisipatif dan

kooperatif. Para anggota tim menanamkan pikiran dan upaya ke berbagai tugas yang harus dilakukan dan mengambil keputusan tentang proses integrasi.

Satu aspek penting tentu saja adalah integrasi yang cepat dari para personil. Kami menyampaikan struktur manajemen baru sejak tahap awal. Selain itu, kami berhasil

mempertahankan dua pertiga dari para manajer eks Ciba di struktur yang baru. Mereka adalah para peserta aktif dalam pelaksanaan integrasi bersama kami.

Ukuran bisnis di kawasan dan aspek-aspek budayanya juga tentunya membuat integrasi jadi lebih mudah dibandingkan dengan kawasan-kawasan lain.

Hal apa yang terutama berjalan baik dan apakah ada hal yang Anda ingin lakukan dengan cara berbeda?

Integrasi tim di sini berlangsung cepat, terbuka dan transparan. Program manajemen perubahan dan komunikasi kami menciptakan satu sikap mental positif terhadap integrasi.

Namun, karena segala sesuatu tidak pernah benar-benar sempurna, terdapat ruang untuk melaksanakan proses yang tidak begitu rumit, lebih sedikit kontrol dan lebih bergantung pada keahlian tim lokal. Hal-hal yang dekat ke orang dapat ditangani dengan lebih cepat dan efisien secara lokal. Dari sudut pandang regional, kami menghabiskan terlalu banyak waktu untuk perencanaan dan pelaporan, mengikat sumber daya yang sebenarnya dapat digunakan dengan lebih baik untuk pelaksanaan itu sendiri.

Bersambung ke halaman 2 >>>



Michel Mertens, Manajer Integrasi Regional Amerika Selatan.

May	June	July	August	September	October	November	December	March 2010	
Concept & Planning				Implementation					
Closing/Employee welcome events		Announcement of detailed organization			Integration complete March 2010 (expected)				

Integrasi

Amerika Selatan masuki tahap akhir

» Sambungan dari halaman 1

Memadukan bisnis melalui proses dan sistem - sistem hanyalah satu bagian – yang lebih bersifat teknis – dari cerita ini. Bagaimana Anda menilai kemajuan integrasi budaya di Amerika Selatan?

Saya melihatnya sebagai sesuatu yang sangat maju. Sejak awal integrasi kami memperkenalkan satu program manajemen perubahan bagi para pemimpin BASF dan Ciba, dan segera sesudahnya kami membentuk satu tim yang terkonsolidasi, memungkinkan rekan eks Ciba untuk berpartisipasi dalam proses pengambilan keputusan.

Banyaknya personil Ciba yang memegang posisi kepemimpinan di lingkungan BASF di Amerika Selatan telah menghasilkan terbentuknya satu budaya campuran. Misalnya, kami mengadakan satu kegiatan dengan semua anggota tim kepemimpinan dari divisi Performance Products dan Construction Chemicals untuk menetapkan tujuan kami tahun 2010. Ada 55 peserta yang hadir di mana 20 diantaranya adalah para karyawan eks Ciba dan saat melihat mereka, seolah-olah mereka telah bekerja sama untuk waktu yang lama.

Integrasi dari para rekan kami yang bekerja di pabrik-pabrik masih dalam proses karena jarak biasanya menghambat kontak dan komunikasi.

Menurut Anda apa yang paling penting bagi keberhasilan bisnis-bisnis terpadu 2010?

Untuk 2010, tim-tim harus terus bekerja sama dengan entusiasme yang sama seperti di awal. Langkah-langkah terbaik di Ciba tidak boleh dilupakan. Kami harus fokus pada bagaimana sebaiknya melayani para pelanggan dan menyesuaikan organisasi kami dengan kebutuhan mereka. Kami telah memusatkan perhatian pada sinergi biaya karena hal tersebut mudah diukur, kini kami juga harus menciptakan pertumbuhan yang tinggi dan menguntungkan dan mencari cara-cara untuk memberikan insentif dan memantau proses tersebut. Setelah itulah baru kami dapat menunjukkan bahwa 1+1 bisa lebih dari pada 2.



Lebih cepat dari rencana

Integrasi berlangsung lebih cepat dari yang direncanakan di semua kawasan. Tim manajemen integrasi global, dipimpin oleh Michael Heinz, baru-baru ini bertemu di Ludwigshafen untuk membahas proyek tersebut secara keseluruhan.

“**T**onggak penting yang baru-baru ini kami capai adalah peralihan bisnis eks Ciba ke standar SAP BASF di Jerman dan Swiss,” ujar Ralf Herold, Manajer Integrasi untuk Eropa. Bagian dari migrasi IT yang

tengah berlangsung ini memerlukan tidak hanya kompleksitas tingkat tinggi tetapi juga jadwal yang ambisius. “Dengan komitmen yang kuat dan kerja keras tim, kami menanggapi transisi walaupun banyak

Branding

Guna memaksimalkan manfaat dari investasi pemasaran serta melindungi nilai dari merek yang sudah ada, BASF mengharuskan semua keputusan yang berhubungan dengan merek didasarkan pada BASF Verbund Brand Architecture.

Mengintegrasikan merek-merek produk Ciba

Akuisisi Ciba membawa serta sekitar 500 merek produk ke dalam BASF. Menentukan potensi satu merek dan hubungannya dengan merek BASF merupakan tugas dari analisa BASF Verbund Brand Architecture.

BASF Verbund Brand Architecture adalah sistem perusahaan untuk mengelola semua hubungan merek perusahaan. Sistem ini menentukan bagaimana merek utama perusahaan BASF dan merek individu, seperti merek produk atau layanan, saling berhubungan dan saling mendukung dan bagaimana merek individu ini mencerminkan atau memperkuat proposisi nilai dari merek utama perusahaan BASF. Selain itu sistem BASF Verbund Brand Architecture meningkatkan efisiensi pemasaran dengan memastikan bahwa investasi pemasaran diarahkan pada merek dan bisnis yang memiliki potensi terbesar.

Guna memaksimalkan manfaat dari investasi pemasaran serta melindungi nilai dari merek-merek yang sudah ada, BASF mengharuskan semua keputusan yang berhubungan dengan merek didasarkan pada BASF Verbund Brand Architecture. Richard Crookes, Kepala Corporate Brand Management, menjelaskan, "Semua merek membutuhkan sumber daya dan investasi untuk membangun dan memelihara arti mereka di mata para target audiens yang diinginkan. Analisa yang kami lakukan

memastikan bahwa perusahaan hanya akan melakukan investasi tambahan jika dianggap memang dapat menghasilkan pendapatan tambahan."

Strategi ini tercermin dalam desain perusahaan. Dengan brosur produk, misalnya, empat layout berbeda telah ditetapkan dengan cakupan untuk meningkatkan popularitas merek produk tergantung pada kekuatan dan potensinya yang ditentukan sebagai bagian dari analisa Brand Architecture. Pilihan layout merupakan bagian dari sistem desain perusahaan yang

menyeluruh yang dimaksudkan untuk secara efisien memperkenalkan satu produk atau layanan seraya dengan jelas merefleksikan dan memperkuat merek utama perusahaan.

Analisa dari merek-merek produk Ciba yang ada akan diselesaikan oleh keempat divisi yang terlibat dengan dukungan dari BASF Corporate Brand Management selambat-lambatnya akhir tahun ini. Untuk informasi lebih lanjut tentang BASF Verbund Brand Architecture, kunjungi www.brandweb.basf.com.



Ekologi mencintai ekonomi – salah satu tema kampanye citra baru BASF.

Rekan-rekan

“Nasehat saya kepada siapa pun yang berpikir untuk berganti pekerjaan di dalam organisasi BASF agar mempertimbangkan dengan seksama situasi masa depan dan memastikan bahwa hal tersebut adalah hal yang tepat bagi Anda, lalu berikan 100% komitmen Anda dan jangan buang waktu untuk melihat ke belakang,” Bob Smallwood



Kehidupannya benar-benar berubah: Bob Smallwood

“Jangan buang waktu melihat ke belakang”

Pada 1 Agustus 2009, Bob Smallwood diangkat sebagai Direktur, Penjualan Gas Alam Eropa di WINGAS GmbH, dipindah ke Jerman setelah bekerja untuk Segmen Water & Paper Treatment Ciba di Bradford, Inggris. Kami bertanya pada beliau bagaimana beliau menghadapi semua perubahan yang ada saat menerima tugas baru di lokasi baru.

Bisa ceritakan kepada kami tentang kegiatan-kegiatan di WINGAS

WINGAS adalah satu perusahaan patungan antara Wintershall, anak perusahaan BASF, dan OAO Gazprom dari

Russia. Kami berkantor pusat di Kassel, Jerman. Kami mempekerjakan hampir 300 orang dan bertanggung jawab atas pasokan lebih dari 29 milyar meter kubik gas alam kepada para pelanggan di Jerman dan

beberapa negara lainnya di sepanjang Eropa. Kegiatan kami tidak berhenti di situ – selain memasok gas alam untuk konsumsi industri dan rumah tangga, kami juga memiliki jaringan perpipaan sepanjang lebih dari 2.000 km untuk memfasilitasi pengangkutan gas. Selain itu, untuk membantu menyeimbangkan perbedaan dalam permintaan musiman, kami telah melakukan investasi penting dalam proyek penyimpanan gas di Jerman, Austria dan Inggris.

Apa saja tugas-tugas baru Anda?

Cukup sederhana, mendatangkan lebih banyak uang bagi para pemegang saham kami! Ini berarti mengembangkan penjualan gas alam di luar pasar inti kita, yaitu Jerman. Sekarang ini kami memiliki operasi di Belgia dan Inggris. Tantangannya adalah mengembangkan pangsa pasar kami di negara-negara ini serta membangun posisi WINGAS di lokasi Eropa lainnya. Eropa merupakan salah satu importer gas alam terbesar di dunia, dan kami memiliki posisi pasokan aman berkat hubungan dekat kami dengan Gazprom. Pada 2015, 75% dari gas Eropa akan diimpor. Ini akan menciptakan satu waktu di masa depan yang menggembirakan dan menantang dan WINGAS tentunya akan ikut berperan serta.

Seperti apa rasanya bekerja di WINGAS?

Sejak tiba di Kassel di bulan Agustus, kehidupan telah berubah bagi saya dan istri saya. Ini negara baru, bahasa baru, budaya baru, perusahaan baru dan bisnis yang benar-benar baru. Di WINGAS kami hidup dengan prinsip panduan “lebih banyak energi bersama” dan beberapa bulan pertama ini tentu sangat menyita tenaga kami untuk menghadapi semua perubahan ini. Tapi semuanya ini sepadan.

Adakah tip-tip bagi mereka yang berganti pekerjaan?

Siapa pun yang berpikir untuk berganti pekerjaan harus memiliki komitmen 100%. Anda juga memerlukan sedikit keberuntungan di sepanjang perjalanan dan saya sungguh beruntung telah dikelilingi oleh rekan-rekan yang luar biasa yang begitu antusias dan saya sangat senang menjadi bagian dari satu tim pemenang. Nasehat saya kepada siapa pun yang berpikir untuk berganti pekerjaan di organisasi BASF agar mempertimbangkan dengan seksama situasi masa depan dan memastikan bahwa hal tersebut adalah hal yang tepat bagi Anda, lalu berikan 100% komitmen Anda dan jangan buang waktu untuk melihat ke belakang. Konsentrasilah pada pembentukan masa depan karena Anda tidak dapat merubah masa lalu!

Tim terbaik

Hubungi kami

Anda punya komentar tentang edisi ini, atau mungkin ide untuk pertanyaan quiz? (dengan jawabannya juga!)? Hubungi kami di integration@basf.com



Hari Perkenalan bagi para karyawan di Engineering & Maintenance yang berkumpul di Pontecchio Marconi.



Rekan-rekan dari Environment, Health and Safety memasak bersama di Basel, Swiss.



Tim-tim dari divisi Paper Chemicals dan Dispersions and Pigments bersatu dalam satu pertemuan di São Paulo, Brazil.



Seperti di kawasan lainnya, kegiatan-kegiatan luar ruang merupakan bagian dari saling mengenal di Amerika Utara.

Bersama-sama menyusun jalan setapak baru

Kini saat integrasi berjalan lancar dan rekan-rekan di seluruh dunia telah menemukan tim baru atau memegang tanggung jawab baru, tibalah saatnya untuk beberapa cerita singkat dari para karyawan yang tengah menyusun jalan setapak baru. Beberapa menikmati bermain peran (role-play); yang lain berbagi cerita tentang berbagai latar belakang, pengalaman dan harapan mereka selama seminar. Bersama, mereka memiliki satu tujuan yang sama: Bersatu untuk masa depan BASF yang lebih baik.



◀ Tim yang baru terbentuk di Care Chemicals Asia Pasifik ini menyusun action plan baru untuk para pelanggan mereka.

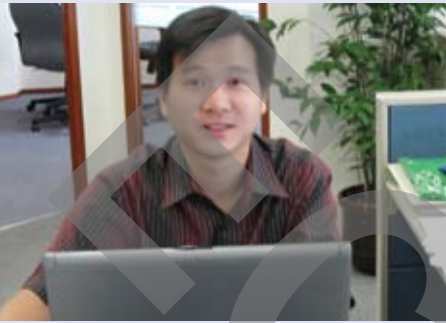
Brainstorming tentang bisnis Care Chemicals di Amerika Utara: Rekan-rekan dari eks Ciba dan BASF. ▶



Snapshots

Memasang layar di air tenang

Setelah setahun penuh gejolak, kami bertanya kepada rekan-rekan di seluruh dunia tentang harapan mereka untuk tahun 2010.



Hadapi 2010 dengan keyakinan

Kita mengawali perjalanan ini dengan harapan besar. Dan kini, 'tim terbaik' yang baru di setiap divisi telah terbentuk. Saya yakin bahwa dengan tim-tim baru ini, kita dapat meninggalkan semua kekhawatiran dan keraguan, dan dengan yakin menghadapi segala tantangan yang mungkin ada di tahun 2010. Saya berdoa agar semua anggota tim kini mulai bekerja sama, saling mendukung, sehingga dapat menjadi *Perusahaan Kimia Nomor Satu* di dunia selama bertahun-tahun yang akan datang.

Rudy Sitanajah,
Jakarta, Indonesia



Fokus pada nilai

Kita telah melewati tahun yang lalu dengan kesibukan integrasi, konsolidasi perusahaan, pindah kantor dan bertemu dengan rekan baru. Kini kita dapat mengevaluasi bagaimana agar dapat memberikan zat pewarna dan aditif yang lebih baik kepada pasar dengan mengambil hal-hal terbaik dari kedua perusahaan. Saya tidak sabar untuk mengakses kemampuan baru untuk menciptakan nilai, dan untuk mengarahkan perhatian penuh kita pada perbaikan produk dan layanan kita, dan untuk membantu para pelanggan memperbaiki produk dan layanan mereka.

Anne Christian,
Tarrytown, NY, USA



Melewati badai

Badai adalah bagian dari kehidupan, tidak hanya bagi para pelaut, tetapi juga di semua lingkungan profesional. Namun demikian, saya jarang mengalami tantangan-tantangan yang sebesar tahun ini. Berkat kerja tim yang begitu berani, dengan gembira saya katakan, kita berhasil melewati badai ini. Kini badai tersebut harus mereda – sehingga kita dapat memasang layar kembali di air yang tenang. Untuk 2010, saya berdoa semoga semuanya sehat dan bahagia – dua hal terpenting bagi keberhasilan bersama.

Chris Koenig,
Münster, Jerman



Menjaga semangat tim tetap berkobar

Walau begitu banyak kesulitan di 2009, saya menerima ucapan selamat datang yang hangat dan dukungan penuh dari atasan dan rekan-rekan saya, dan saya telah belajar banyak sejak bergabung dengan BASF. Dengan bertukar gagasan dengan rekan di Taiwan dan dari negara lain, saya telah memperoleh banyak pengetahuan produk dan teknis, serta beribu inspirasi. Saya senang menjadi bagian dari BASF, saya harap di tahun 2010 interaksi dan semangat tim akan tetap berkobar, dan kita akan semakin kuat.

James Wang,
Taiwan



Kesehatan untuk masa-masa sulit

Dihadapkan pada tuntutan akan hasil yang lebih cepat dan hari kerja yang lebih panjang, kita cenderung melupakan kesehatan, dan stres yang meningkat menjadikan kita lebih mudah sakit. Tetapi jika kita berhenti dan berpikir tentang bagaimana kita dapat menangani stres dengan lebih baik, kita dapat meningkatkan kualitas hidup kita. Saya yakin sangat penting untuk menyeimbangkan kerja dengan satu kegiatan yang dapat mengurangi tingkat stres Anda. Harapan saya untuk 2010 adalah senantiasa sehat. Kita dapat memikirkan bagaimana agar dapat mencapai hal lainnya!"

Rogério Del Nero,
São Paulo, Brazil



Kesehatan, cinta dan kekayaan

Saya berdoa untuk apa yang di Spanyol kami anggap sebagai tiga hal paling penting dalam kehidupan: kesehatan, cinta dan kekayaan! Saya berharap bahwa ekonomi dunia akan terus membaik di tahun 2010 dan krisis akan segera berakhir. Walaupun suasana telah jauh lebih baik sejak September, saya yakin akan ada akhir dari semua ketidakpastian yang telah begitu lama dirasakan oleh banyak personil Ciba dan bahwa mereka akan termotivasi lagi. Akhirnya, saya mendoakan yang terbaik bagi mereka yang tidak bisa terus bekerja di BASF.

Victor Pacheco,
Basel, Swiss