



TER HELL 1908 - 2008



Eine Firma, die als familiengeführtes Handelsunternehmen seit nunmehr 100 Jahren besteht, ist auch in einer Stadt wie Hamburg, die auf jahrhundertalte hanseatische Kaufmannstraditionen zurückblickt, keine Selbstverständlichkeit. Zwei Weltkriege, Währungsverfall und eine zerstörte Stadt liegen dazwischen.

Dank des Engagements großartiger Mitarbeiter ist es gelungen, auch schwierige Zeiten zu überstehen. Wir alle können stolz auf das Erreichte sein. Ich freue mich, meinem Sohn eine erfolgreiche und zukunftsorientierte Firma zu übergeben, und ich weiß TER HELL auch für die Zukunft in guten Händen.

A family-run firm in existence for over 100 years is no commonplace thing, even in a city like Hamburg, with its centuries of Hanseatic merchant tradition. The company has survived two world wars, hyperinflation and the destruction of the city.

The dedication of our extraordinary staff members has allowed us to make it through the tough times, and prosper in the good. And all of us can be proud of what we have built and accomplished. I am pleased to be able to commit a successful and growing firm into my son's keeping, in the knowledge that TER HELL will be in good hands going forward.

Klaus C Westphal

... TER HELL wird 100 Jahre jung!

Pioniergeist hat bei TER HELL & CO. GMBH eine hundertjährige Tradition

100 Jahre sind eine lange Zeit. Als Hermann ter Hell im Jahre 1908 seine Handelsagentur gründete, regierte in Wien Kaiser Franz Josef II. über ein Reich, zu dem auch Galizien gehörte. Hermann ter Hell nutzte seine Verbindungen dort und exportierte Wachs für die Kerzenindustrie nach Südamerika.

So fing alles an. Weil kein Nachfolger in Sicht war, verkaufte Hermann ter Hell später die Firma an Walter Westphal, den er wegen seiner Kenntnisse im Paraffin-Geschäft schätzte. Walter Westphals Vision vom Aufbau einer viel größeren Firma rückte mit Ausbruch des Zweiten Weltkriegs in weite Ferne. Die Büros wurden bei den Bombenangriffen auf Hamburg zerstört. Doch als der Krieg zu Ende war, hatte Walter Westphal den Plan für den Wiederaufbau von TER HELL schon in der Tasche.

Bereits an Walter Westphal wird deutlich, worauf der bis heute anhaltende stetige Aufschwung der Firma letztlich beruht. Auch wenn Großvater, Vater und Enkel auf den Erfolgen ihrer Vorgänger aufbauen konnten, entwickelte doch jede Generation neue Ideen und beschritt bislang unbe-

kannte Wege: Als es darum ging, nach dem Krieg das Paraffin-Geschäft wieder aufzubauen; als Klaus C Westphal nach dem Tod des Vaters vor der Aufgabe stand, neue, zukunftssträchtige Felder zu erschließen; als Christian Westphal nach seinem Eintritt in das Unternehmen 2002 damit begann, das Produktportfolio zu bereinigen, um es anschließend auszuweiten. In all diesen Phasen sieht man denselben Willen, die Stabilität zu bewahren, und die Bereitschaft, einem veränderten Umfeld Rechnung zu tragen. Heute ist TER HELL Weltmarktführer im Handel mit Balsamharzen. TER HELL handelt mit ausgewählten Wachsen und Rohstoffen, die für Lacke und Farben, Klebstoffe, Lebensmittel, Gummi, Papier und in der GFK-Industrie eingesetzt werden. Einem Händler bleiben nur geringe Margen. Deshalb beschränkt man sich nicht allein auf den Handel. TER HELL verfügt über eigene Produktionen im In- und Ausland. Als Distributeur und technisch versierter Vertriebspartner bietet TER HELL darüber hinaus Dienstleistungen für Hersteller, die ihr Vertriebsnetz verschlanken möchten und deshalb TER HELL einen Großteil ihrer Kunden übertragen.

Das Hamburger Familienunternehmen blickt mit Optimismus in die Zukunft. Im nächsten Jahr wird mit Christian Westphal die dritte Generation das Ruder übernehmen. Er kann sich auf den Rat und die Unterstützung seines Vaters verlassen.

MILESTONES

- **1908** Gründung der Firma in Hamburg durch HERMANN TER HELL
- **1938** Übernahme des Unternehmens durch WALTER WESTPHAL
- **1951** Nord-Ost Reederei WESTPHAL & CO. nimmt die Arbeit auf
- **1961** Gründung der PARAMELT, Niederlande
- **1976** KLAUS-CHRISTIAN WESTPHAL tritt als Gesellschafter in die Firma ein
- **1977** Start der TER HELL PLASTIC, Herne
- **1980** Gründung des Produktions- und Handelsstandorts TER CHEMICALS, USA
- **1984** Gründung des Handels- und Distributionsunternehmens TER HONGKONG, China
- **1990** Kauf des Chemiedistributeurs GEHRING-MONTGOMERY, USA
- **1996** Gründung des Chemiedistributeurs TER FRANCE
- **2000** Einweihung des Logistic Centers Herne – TER HELL PLASTIC
- **2001** Beteiligung an dem Chemiedistributeur HSH CHEMIE, Mitteleuropa
- **2002** Beteiligung an dem Chemie- & Lebensmittelzusatzstoff-Distributeur BALTIC GROUP, Russland
- **2005** PARAMELT – Übernahme der HONEYWELL, sowie H&R Wachsaktivitäten mit Produktionsstätten in China
- **2005** CHRISTIAN ANDREAS WESTPHAL wird Gesellschafter
- **2007** Gründung TER QINGDAO, China
- **2007** Einzug in das TER HELL HAUS, Hamburg
- **2007** 427 Mitarbeiter der TER GROUP erreichen ein Umsatzvolumen von 353 Millionen Euro
- **2008** Übernahme des Chemiedistributeurs SIMON und WERNER
- **2008** Übernahme der Firma BASSERMANN
- **2008** Joint Venture mit NCM HERSBIT zum Bau einer Compounding Fabrik in China

... TER HELL celebrates its first 100 Years!

*One hundred years of
pioneering spirit at
TER HELL & CO. GMBH*

One hundred years is a long time. Hermann ter Hell founded a trading company in the year 1908, back in the days of Austrian Emperor Franz Joseph II, whose realm extended all the way to Galicia. Utilizing his connections there, Hermann ter Hell began exporting wax for the South American candle industry. That's how it all got started. With no family successor to take over the firm, Hermann ter Hell eventually sold the company to Walter Westphal, an expert in the paraffin wax business. With the onset of the Second World War, Westphal's vision of building the business to much greater dimensions seemed to evaporate. The Hamburg offices were destroyed in the bombing. But when the war was over, Westphal was ready to move forward with rebuilding TER HELL. Westphal's determination is emblematic of the spirit that has driven the company onward and upward through the years to where it stands today. While grandfather, father, and son have all been able to build upon the achievements of their pre-

decessors, each generation has developed its own ideas and explored new territory. For example in the rebuilding the paraffin wax business at the end of the Second World War, when Klaus C Westphal, taking over for his deceased father, began investigating new markets to enter, and when Christian Westphal initiated realignment and expansion of the product portfolio after joining the firm in 2002. Throughout every phase of its development, the company has been managed for stability and adaptability to shifting business conditions. Today TER HELL is the world's largest trading firm of gum rosin. TER HELL trades in selected waxes and raw materials used in the production of paint and coatings, adhesives, food, rubber, paper and glass fiber-reinforced plastics. As a trading firm, margins are thin, so it is important to operate other businesses as well. TER HELL thus has its own production as well, both domestic and international. As distributor and technically competent selling partner, TER HELL also acts as an outsourcer to manufacturers interested in streamlining their own distribution structures by farming out a substantial portion of their customer account management. The Hamburg family firm looks ahead with great optimism. Next year Christian Westphal is taking over the reins as the third generation of family management, benefiting from the advice and support of his father.

MILESTONES

- **1908** Company established in Hamburg by HERMANN TER HELL
- **1938** WALTER WESTPHAL takes over the company
- **1951** Shipping company Nord Ost Reederei WESTPHAL & Co. begins operation
- **1961** Company PARAMELT established in the Netherlands
- **1976** KLAUS-CHRISTIAN WESTPHAL becomes a shareholder of the company
- **1977** TER HELL PLASTIC established in the German city of Herne
- **1980** TER CHEMICALS, USA established as production and trading location
- **1984** Trading and distribution company TER HONGKONG established in China
- **1990** Acquisition of chemical distributor GEHRING-MONTGOMERY, USA
- **1996** Chemical distributor TER FRANCE established
- **2000** Opening Logistics Center Herne - TER HELL PLASTIC
- **2001** Acquisition of stake in chemicals distributor HSH CHEMIE, Central Europe
- **2002** Acquisition of stake in chemicals and food additive distributor BALTIC GROUP, Russia
- **2005** PARAMELT - acquisitions of HONEYWELL and H&R wax activities with production in China
- **2005** CHRISTIAN ANDREAS WESTPHAL becomes shareholder
- **2007** TER QINGDAO, China founded
- **2007** Move to TER HELL HAUS office building, Hamburg
- **2007** TER GROUP posts revenue of 353 million euros; workforce numbers 427 employees
- **2008** Acquisition of chemical distributor SIMON und WERNER - Germany
- **2008** Acquisition of company BASSERMANN - Germany
- **2008** Joint venture with NCM HERSBIT to build compounding plant in China



Im neuen TER HELL HAUS
spiegelt sich die Hamburger
Handelskammer

*The Hamburg Chamber of
Commerce reflected in the
glass of the TER HELL HAUS
office building*

100 Jahre Handel ... bedeutet Verlässlichkeit!

100 years in trading means dependability

Exportieren. Importieren.
Dazu bedarf es Hamburger
Kaufmannstugenden

*Exporting. Importing.
It takes Hamburg merchant
know-how and values*

Seit Hermann ter Hell 1908 seine Handelsagentur gründete, steht der Name TER HELL für die alten Hamburger Kaufmannstugenden Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit. Und immer galt es, Wege ausfindig zu machen und Verbindungen zu knüpfen, die anderen verschlossen sind, oder die sie nicht rechtzeitig erkennen. Als Händler richtet TER HELL sein Interesse vor allem auf ausgewählte Wachse, Harze, Spezialchemikalien und Lebensmittelzusatzstoffe. Dank der finanziellen Stärke, sprich: eines hohen Eigenkapitals und konservativer Finanzierungsinstrumente, aber auch durch die langjährige Zusammenarbeit mit leistungsstarken Produzenten aus aller Welt ist TER HELL in der Lage, Rohstoffe kurzfristig und in flexiblen Mengen zu liefern. Natürlich haben sich Umfeld und Arbeitsweise radikal beschleunigt, doch auch heute folgt TER HELL noch denselben Maximen wie vor 100 Jahren: nüchtern kalkulieren, hart verhandeln, pünktlich liefern, sauber abrechnen.

Ever since Hermann ter Hell founded the firm as a trading company in 1908, the name TER HELL has been synonymous with the traditional Hamburg merchant values of honesty and dependability. The company's mission has always been to blaze trails and make connections ahead of the rest of the pack. As a trading company, TER HELL mainly deals in selected waxes, rosin, specialty chemicals and food additives. Our financial strength is predicated upon low debt, conservative financing practices and our long-standing partnerships with major producers from all over the world. Because of this strength, TER HELL is able to deliver raw materials on short notice in flexible volumes. Though the pace of business and our processes have accelerated tremendously, TER HELL remains true to the same operational principles employed 100 years ago: calculate conservatively, negotiate aggressively, deliver punctually.

Als Distributeur ... ein kompetenter Partner!

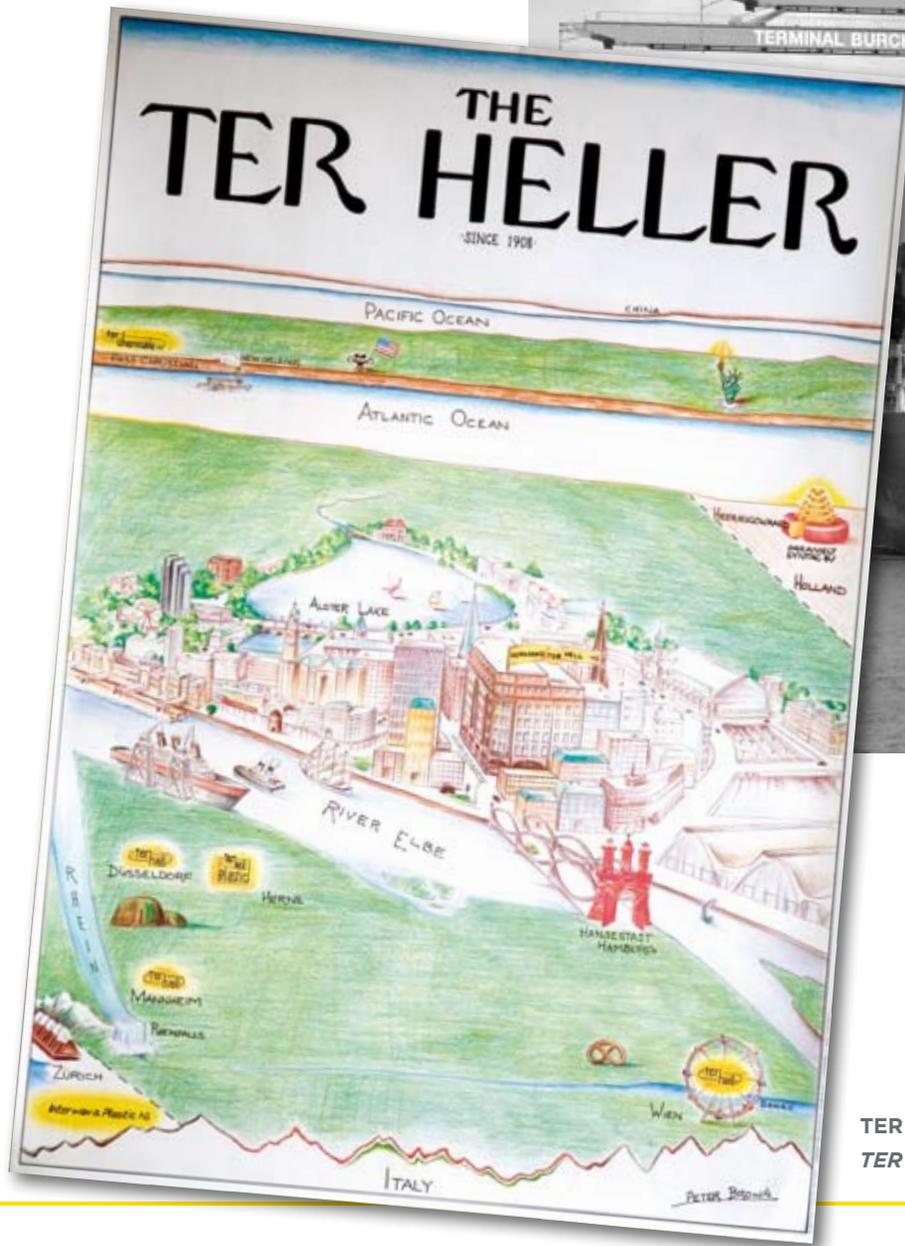
Competent distribution partner

Jahrzehntelange, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu renommierten Produzenten wie Celanese, Clariant, Evonik, ExxonMobil, Sonneborn machen TER HELL europaweit zu einem verlässlichen Vertriebspartner. Als Distributeur arbeitet TER HELL für Hersteller, die sich mehr und mehr auf ihre Kernkompetenzen beschränken, ihr Vertriebsnetz verschlanken und TER HELL einen Großteil ihrer Kunden übertragen. Die Experten von TER HELL sind mit allen wichtigen anwendungstechnischen Zusammenhängen vertraut, kennen die neuesten technologischen Entwicklungen und wissen um gesetzliche Reglementierungen. TER HELL versteht die Ziele der Kunden als Anreiz. Die fachgerechte Beratung, die Logistik und die genaue Anlieferung werden bei TER HELL groß geschrieben.

Solid, decades-long relationships with major producers like Celanese, Clariant, Evonik, ExxonMobil and Sonneborn are what make TER HELL a dependable distribution and/or trading partner for all of Europe. TER HELL acts as a distributor for manufacturers looking to focus more on their core competencies and streamline their distribution structures by outsourcing a large portion of their customer account management to TER HELL. The experts at TER HELL are up-to-date on the latest applications, technologies and regulations. TER HELL is focused on customer objectives, committed to providing competent advice, to efficient logistics and to punctual delivery.

Abnehmer schätzen das Know-How der Experten von TER HELL

Customers recognize and appreciate the know-how of TER HELL experts



Auch für TER HELL ist Hamburg das Tor zur Welt
*Hamburg is the gateway to the world for many
companies - as well as for TER HELL*

TER HELL Poster 1983
TER HELL poster 1983



Compounding Werk in Herne
Compounding plant in Herne



Manfred Meinberg, Gesellschafter
der Ter Hell Plastic in Herne
*Manfred Meinberg, shareholder
of Ter Hell Plastic, Herne*

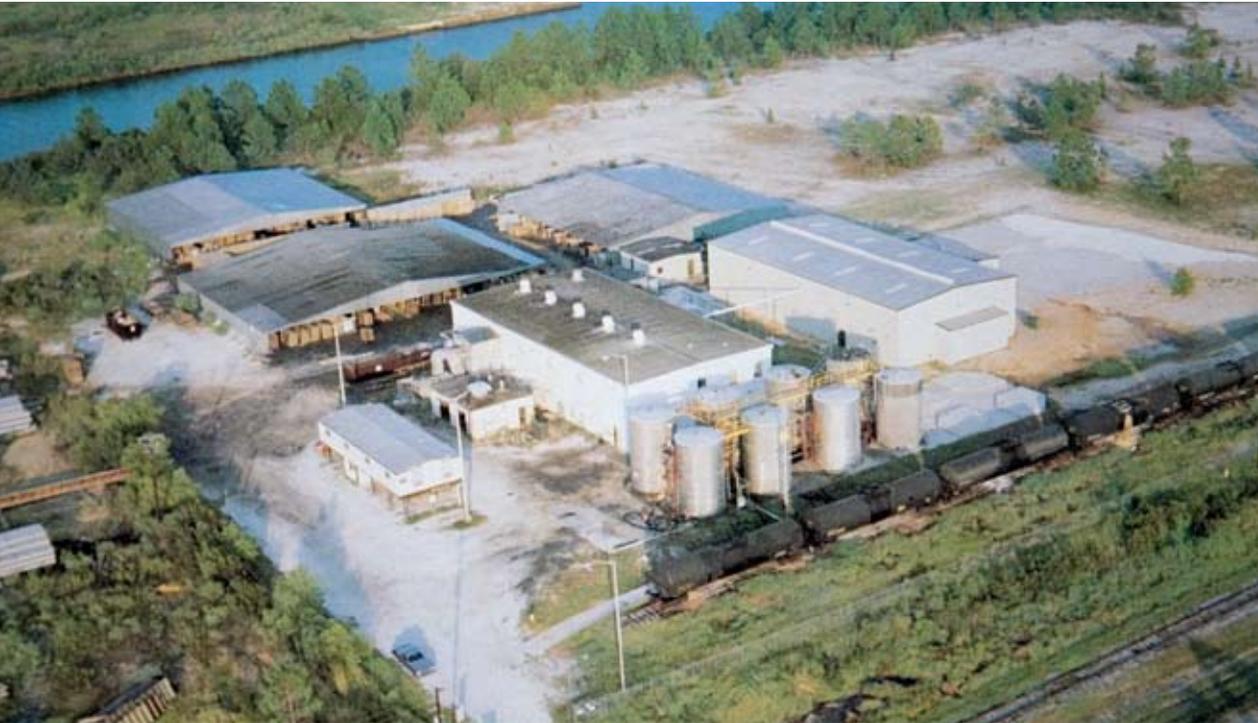


Veredelung

...in eigener Produktion!

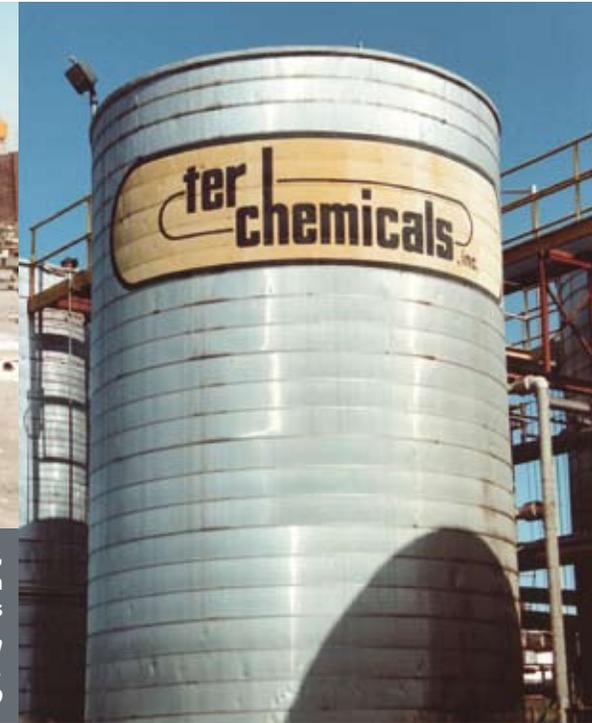
Sophisticated in-house
processing and production

TER HELL ergänzt den Handel um Standorte mit eigener Herstellung
TER HELL trading operations complemented by proprietary production



Das 1980 in Pass Christian, MS, USA, errichtete Werk von Ter Chemicals

Ter Chemicals plant in Pass Christian, MS, USA, built in 1980



Seit den sechziger Jahren errichtet TER HELL eigene Produktionsstätten im In- und Ausland. Bereits seit 1977 agiert die Ter Hell Plastic in Herne erfolgreich sowohl im Bereich der Distribution als auch mit der Compoundierung (Veredelung) technischer Thermoplaste. Sie verfügt über ein komplettes Angebot an Kunststoff-Rohstoffen: von Commodities bis zu Hightech-Kunststoffen, von Standards bis hin zu kunden-

spezifischen Spezialitäten. Ter Hell Plastic ist heute in vielen Ländern Europas und in China präsent. Dabei werden rund 75 000 Tonnen an Kunststoffen abgesetzt. 1980 wird in Pass Christian im US-Staat Mississippi die Ter Chemicals gegründet. Bis zum Verkauf des Werks 1997 werden hier Wachse und Gleitmittel hergestellt und vertrieben.

TER HELL has been establishing its own production facilities, both at home and abroad, since the 1960s. Ter Hell Plastic located in Herne has been successful in distribution and compounding of technical thermoplastics since 1977. The company provides the entire range of plastic raw materials, from commodities to high-tech plastics, from standard to customer-specific.

Today Ter Hell Plastic is active in many European countries and China. Plastics sales are on the order of 75,000 tons. In 1980 US subsidiary Ter Chemicals was established in Pass Christian, MS. Waxes and lubricants were produced and distributed from here until sale of the plant in 1997.

Hermann ter Hell

...nutzt seine Chance!

Founder ter Hell's entrepreneurial venture

Pioniergeist hat bei TER HELL
eine hundertjährige Tradition

*One hundred years of pioneering
spirit at TER HELL & CO. GMBH*



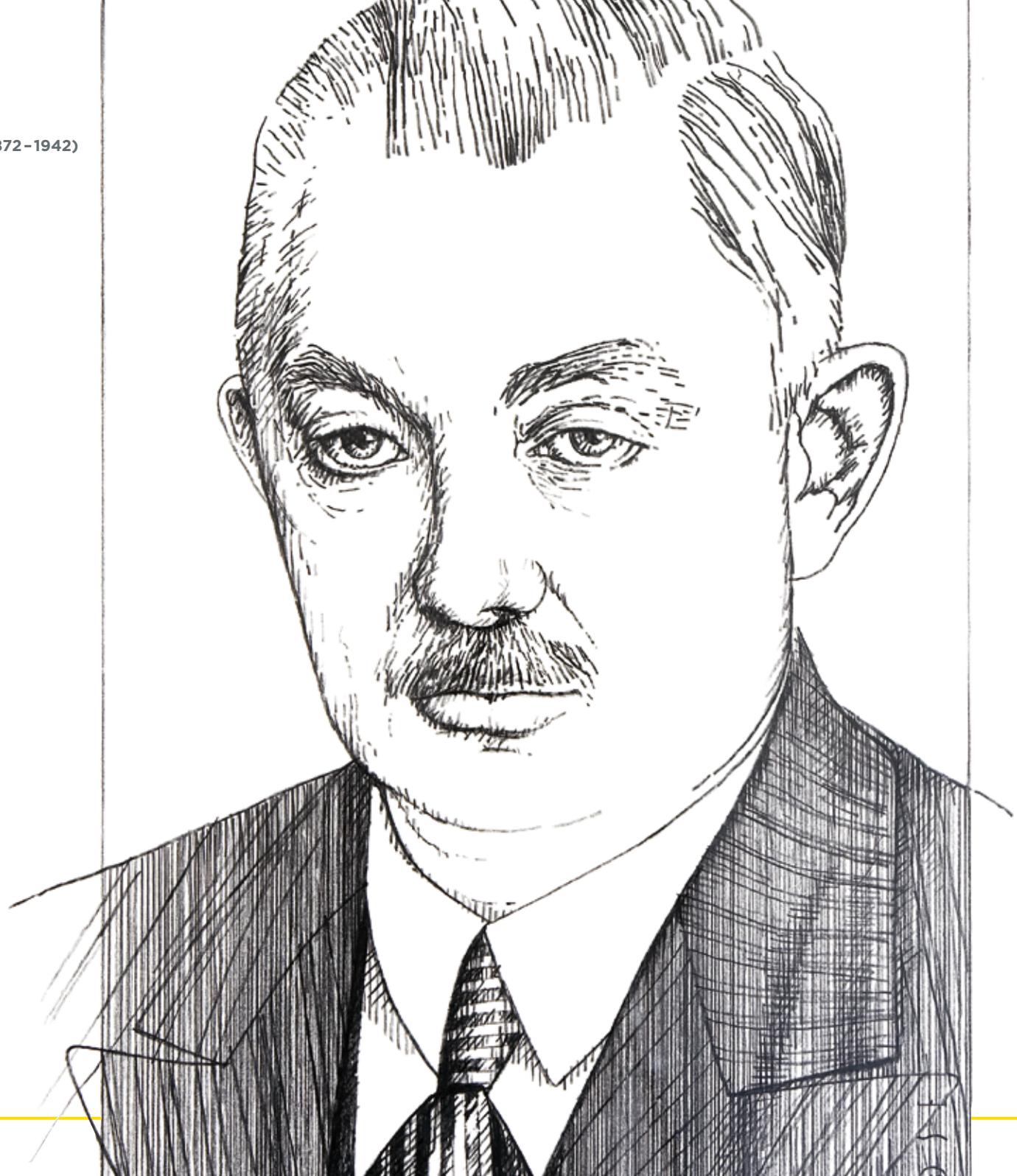
Kattrepelsbrücke Hamburg, um 1880

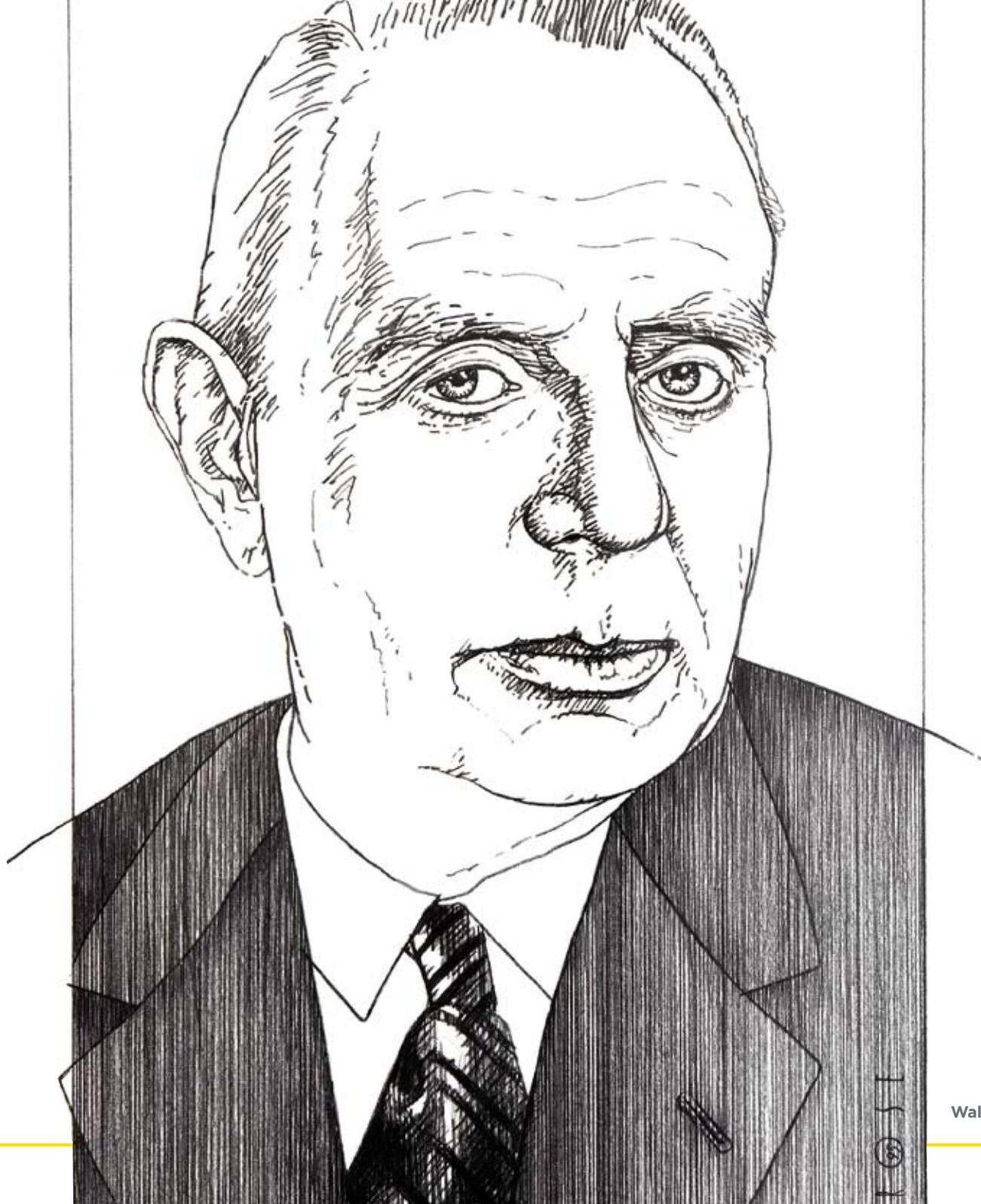
View of Kattrepelsbrücke, Hamburg, around 1880

1908, gleich nach seiner Rückkehr aus Südamerika, gründet Hermann ter Hell die gleichnamige Handelsagentur. Hamburger und Bremer Exporthäuser unterhalten damals in Mittel- und Südamerika eigene Kerzenindustrien von beachtlicher Kapazität. Sie brauchen Ozokorit, welches in der damaligen Provinz Galizien gefunden wird. Hermann ter Hell nutzt seine Verbindungen, exportiert galizisches Wachs und erschließt den Österreichern so einen neuen Absatzmarkt.

Just after returning from South America in 1908, Hermann ter Hell established a trading company under his own name. Hamburg and Bremen export firms back then had their own candlemaking operations in Central and South America with considerable capacity. These needed the natural resource ozokorit, which was found in what back then was the Province of Galicia. Hermann ter Hell utilized his connections and began exporting Galician wax, thereby opening up Austria as a new market.

Hermann ter Hell (1872-1942)





Walter Westphal (1901-1979)

Walter Westphal

...realisiert Visionen!

Walter Westphal realizes his vision

Mit kaufmännischem Weitblick geht es nach dem Krieg an den Wiederaufbau

As the Second World War ended, efforts began to build the company back up based on a far-reaching entrepreneurial vision

1938 verkauft Hermann ter Hell aus Altersgründen die Firma an Walter Westphal, den er wegen dessen Kenntnisse im Paraffin-Geschäft schätzt. Den Krieg übersteht die Firma - der Lieferanten in England, Polen und der Tschechoslowakei beraubt - mehr schlecht als recht. Walter Westphal nimmt sofort nach Kriegsende Kontakt zu namhaften Produzenten wie der Mobil Oil AG oder der Hoechst AG auf. Seiner Initiative ist es mit zu verdanken, dass in der Bundesrepublik erstmals auch aus Erdöl reines Paraffin hergestellt wird. Kaum ist der Neuanfang gelungen, verfolgt er zielstrebig eine Risikostreuung durch ein möglichst breites Engagement in unterschiedlichen Geschäftsfeldern.

In 1938 Hermann ter Hell, who was getting on in years, sold the company to Walter Westphal, an expert in the paraffin wax business. The firm managed to survive the war - though just barely, bereft of its suppliers in England, Poland and Czechoslovakia. As soon as the war ended, Walter Westphal initiated contacts with big producers like Mobil Oil AG and Hoechst AG. It is owing to his initiative that the production of pure paraffin wax from crude oil became an industry in the Federal Republic of Germany. While still busy getting the company started back up, he already began systematic risk diversification by investing in a broad spectrum of different industries.

Klaus C Westphal

...erschließt neue Märkte!

Klaus C Westphal opens up new markets

Europa, China und die USA im Blick:
TER HELL wird ein Global Player

*Europe, China and the US: TER HELL
becomes a global player*



Klaus C Westphal in China 1972
Klaus C Westphal in China, 1972

Seit seinem Eintritt in die Firma treibt Klaus C Westphal konsequent die Internationalisierung der Geschäftsbeziehungen voran. Die Mao-Bibel von seiner ersten Reise nach China besitzt er heute noch: „Wir schwenkten im Zug das rote Büchlein, hatten in die Revolutionsgesänge einzustimmen.“ In China, in der Schweiz, in Österreich, Frankreich, den USA und nach dem Fall der Mauer in Osteuropa werden Tochtergesellschaften gegründet. Daneben nutzt Klaus C Westphal die Chancen, die sich aus den strukturellen Veränderungen der produzierenden Chemie-Industrie ergeben. Die Distribution diverser chemischer Produkte wird beträchtlich erweitert und TER HELL engagiert sich im wachsenden Kunststoff-Markt.

Upon joining the firm, Klaus C Westphal began systematically internationalizing the company's business relationships. He still has the Mao Bible he picked up on his first trip to China. "We had to wave that little red book around everywhere on the train, and sing along to the revolutionary songs." Subsidiaries were established in Austria, China, France, Switzerland and the US, as well as in Eastern Europe after the Wall came down. Klaus C Westphal has also taken advantage of opportunities arising from structural changes in the chemicals production industry. The distribution of chemical products was expanded considerably to a very wide range, and TER HELL began moving into the growing plastics market.



Klaus C Westphal



Christian Westphal

Christian Westphal ...setzt neue Ziele!

Christian Westphal setting new objectives

In der Tradition von Vater
und Großvater: Neue Wege
werden beschritten

*Managing change: a generational
tradition of innovation*

Mit voller Rückendeckung seines Vaters entwickelt Christian Westphal neue Ansätze. Und wie sein Vater und sein Großvater denkt Christian Westphal weit, und er handelt langfristig: „Mein Ziel ist, TER HELL zu einem der führenden zehn Spezialchemie-Distributionsunternehmen in Europa zu machen.“ Wachstum bedeutet dabei nicht nur organisches Wachstum, sondern auch gezielte Akquisitionen oder Minderheitsbeteiligungen zur Abdeckung neuer Wachstumsmärkte. Christian Westphal weiß, was von ihm erwartet wird: Ein verlässlicher Geschäftspartner und fairer Arbeitgeber zu sein und die alten Hamburger Kaufmannstugenden Aufrichtigkeit, Verlässlichkeit und Fleiß hochzuhalten. Davon ist er überzeugt: „Es ist ein Wettbewerbsvorteil, diesen Tugenden zu folgen.“

Christian Westphal is developing new approaches with the full support of his father. Like his father, and his grandfather before him, Christian Westphal is long-term oriented in both thought and action. “My goal is to make TER HELL one of Europe’s top ten distributors of specialty chemicals.” Both organic growth and acquisitions are part of this plan, majority stakes in select firms to be acquired to gain exposure to new growth markets. Christian Westphal knows what is expected of him to be a reliable business partner, a fair employer and to uphold the traditional Hamburg merchant values of honesty, dependability and hard work. Of this he is convinced: “Living these values gives us a competitive advantage.”

Erfolge

Success doesn't grow on trees

...fallen nicht vom Himmel!

Ein erstklassiges Führungsteam hielt TER HELL
über Jahre die Treue

*TER HELL's outstanding Board of Directors remained
true to the enterprise throughout the years*

Artur Popp (1908–1980) ist Mitgesellschafter und engster Mitarbeiter Walter Westphals beim Wiederaufbau nach dem Krieg.

Sein Nachfolger im Bereich Finanzen, **Dr. Gerwin Kircher**, sowie die Geschäftsführer **Raimar Berg, Horst Bresilge, Wolfgang Schrotz** und **Rolf Vollertsen** haben wesentlich zu den Erfolgen der Firma beigetragen. Ihre herausragenden fachlichen Fähigkeiten, ihre menschlichen Qualitäten und ihre Treue zur Firma tragen wesentlich zum guten Ruf des Unternehmens bei den Geschäftspartnern im In- und Ausland bei und prägen die Unternehmenskultur von TER HELL bis heute.

Artur Popp (1908–1980) was a company shareholder and worked closely with Walter Westphal in rebuilding the company once the war ended. His successor as Finance Director, **Dr. Gerwin Kircher**, along with Managing Directors **Raimar Berg, Horst Bresilge, Wolfgang Schrotz** and **Rolf Vollertsen** contributed substantially to the success of the firm. Their extraordinary industry knowledge, personal integrity and dedication to the organization were in large part responsible for the company's excellent reputation with both national and international business partners, and continue to inform the corporate culture of TER HELL today.



Artur Popp (oben). Dr. Gerwin Kircher, Klaus C Westphal, Rolf Vollertsen und Raimar Berg (von links)
Artur Popp (above). Dr. Gerwin Kircher, Klaus C Westphal, Rolf Vollertsen and Raimar Berg (from left)





Rolf Vollertsen, Wolfgang Schrotz, Klaus C Westphal und Horst Bresilge (von links)
Rolf Vollertsen, Wolfgang Schrotz, Klaus C Westphal and Horst Bresilge (from left)

Paraffin

... ein starker Start!

Paraffin wax the original product

Der Paraffin-Handel schafft die Voraussetzung für alle weiteren Erfolge

Paraffin wax trade laid foundation for all later success

Nachdem das Exportgeschäft nach Südamerika durch den Krieg zum Erliegen gekommen ist, gelingt Walter Westphal nach 1945 unter schwierigsten Bedingungen ein Neuanfang: Über 60 Jahre, von der Firmengründung im Jahr 1908 bis zum Verkauf der Paraffin-Sparte im Jahr 1972, bleibt der Handel mit Paraffin eine wichtige Säule des Unternehmens. Das entspricht fast der Entwicklungsgeschichte des Paraffins und begründet den weltweit guten Ruf TER HELLS bis heute.

With the South American export business ruined by the war, after 1945 Walter Westphal managed to start over with the company under adverse conditions. Until sale of the paraffin wax business in 1972, paraffin wax trading had been a key part of the company's operations for 60 years, since the company was founded in 1908. This period spans most of the history of paraffin wax as a product, and is what established the outstanding reputation TER HELL continues to enjoy today.

Jubiläumsbroschüre
„50 Jahre TER HELL“, 1958
Anniversary brochure
“50 Years of TER HELL”, 1958

Naturwachse

100 years of experience in natural waxes

... 100 Jahre Erfahrung!

Natürliche und synthetische Wachse bilden traditionell ein Kerngeschäft von TER HELL, Marktführer im Handel mit hochwertigen Naturwachsen wie Bienen-, Candelilla-, Romontan-, besonders aber Carnauba-Wachs. Es wird aus den Blättern der Carnauba-Palme gewonnen, die ausschließlich im Nordosten Brasiliens gedeiht. Aufgrund seiner einzigartigen Qualitäten – Glanz, Härtegrad, Kompatibilität – ist es vielfältig einsetzbar. Zum Beispiel für Süßwaren, Medikamente, Schuhcreme, Kosmetik und Autopolitur.

Natural and synthetic waxes have long been a core business for TER HELL, which is the leading trading firm of high-quality natural waxes including beeswax, Candelilla and Romontan waxes, and Carnauba wax in particular. The latter is derived from the leaves of the Carnauba palm tree, which thrives only in north-eastern Brazil. Its unique qualities – gloss and hardness – make it highly versatile. Applications include confections, medications, shoe polish, cosmetics and car polish.

Schon seit 100 Jahren importiert TER HELL Naturwachse aus Südamerika

TER HELL: importing natural waxes from South America for 100 years



Wachse in
verschiedenen
Lieferformen
*Waxes in
various forms*



Jubiläumsbroschüre
„50 Jahre TER HELL“,
1958
*Anniversary brochure,
“50 Years of TER HELL”,
1958*





Balsamharz in
verschiedenen
Lieferformen
*Gum rosin in
various forms*

Balsamharze

Gum rosin from the market leader

...vom Marktführer!

TER HELL steht weltweit an der Spitze im Handel mit Balsamharzen

TER HELL the number one trading firm of gum rosin worldwide

Ca. 50 000 Tonnen schickt TER HELL pro Jahr um die Welt: Der Handel mit Balsamharzen hat bei TER HELL eine lange Tradition. Schon in den dreißiger Jahren importiert man Balsamharze aus Portugal, Spanien und den USA nach Deutschland. Inzwischen hat sich die Produktion des Rohstoffs überwiegend nach Südchina verlagert, ein kleinerer Anteil entfällt auf Indonesien, Brasilien und Honduras. Harze für verschiedene Anwendungen, wie Papierleim, Druckfarben, Klebstoffe, Farben, Lacke und Gummi werden von TER HELL geliefert. Dank finanzieller Stärke ist TER HELL in der Lage, in großen Mengen einzukaufen, zwischenzulagern und das Harz kurzfristig in flexiblen Mengen zu liefern.

TER HELL has an extensive background as a trading firm of gum rosin, distributing some 50,000 tons annually, worldwide. In the 1930s gum rosin was already being imported to Germany from Portugal, Spain in the US. Production has since shifted in large part to Southern China, and to a lesser extent to Indonesia, Brazil and Honduras. TER HELL provides rosin for a range of applications like paper, printing ink, coating and rubber. TER HELL's financial strength allows us to purchase and hold large volumes in inventory for rapid delivery in flexible amounts.



Gefäß zum Sammeln des Rohharzes
Vessel for collecting raw rosin

Hanseaten

The Hanseatic shipping tradition

... sind der See verbunden!

Nach dem Krieg engagiert sich
Walter Westphal in der Schifffahrt

*After the Second World War Walter Westphal
established a shipping company*

1951 gründen Walter Westphal und Hans-Otto Schümann in Hamburg ihre erste gemeinsame Firma: Die Nord-Ost-Reederei Westphal & Co. Bis dahin haben die Alliierten die deutsche Schifffahrt und den Schiffbau mit strengen Vorschriften eingeschränkt. Es werden insgesamt 3 Schiffe gebaut, die von der Hamburg Süd-Gruppe bereedert werden, darunter das Kühlschiff „MS Hildegard“.

In 1951 Walter Westphal and Hans-Otto Schümann founded their first joint venture in Hamburg, shipping company Nord Ost-Reederei Westphal & Co. That was the year when the Allies lifted tight post-war restrictions on German shipbuilding and maritime activity. Three ships were built and operated by the Hamburg Süd-Group, one of which was the refrigerated cargo ship MS Hildegard.



Walter Westphal und Hans-Otto Schümann
Links: Die „MS Hildegard“ 1958

Walter Westphal and Hans-Otto Schümann
Left: The “MS Hildegard”, 1958





Elsfleth 1954: Taufe
der „MS Hildegard“
Elsfleth 1954: ship's
christening of the
"MS Hildegard"



Paramelt

... ein solides Engagement!

Paramelt a solid investment

Ausgesuchte Beteiligungen stärken die Finanzkraft der TER GROUP
Select investments strengthen the TER GROUP financially



Die Werke in Heerhugowaard, Niederlande (links), Suzhou, China (Mitte) und Veendam, Niederlande (rechts)

The plants in Heerhugowaard, Netherlands (left), Suzhou, China (center) and Veendam, Netherlands (right)

Bereits Anfang der fünfziger Jahre beteiligt sich TER HELL an einer Ceresin-Fabrik in den Niederlanden. Ceresin ist ein Ersatzstoff für Bienenwachs und wird unter anderem für Kerzen verwendet. 1961 erfolgt die Gründung der Firma Paramelt, die zu einem der weltweit größten Produzenten von Spezialwachsen heranwächst und sich darüber hinaus in der Herstellung von industriellen Klebstoffen engagiert. Die Beteiligung an der Paramelt-Syntac, deren Produkte wiederum von TER HELL vertrieben werden, trägt heute beträchtlich zur Finanzkraft der TER GROUP bei.

As far back as the 1950s TER HELL invested in a Ceresin plant in the Netherlands. Ceresin is a substitute for beeswax used for candles and other applications. The year 1961 saw the founding of the company Paramelt, which has grown to become one of the world's largest producers of specialty waxes, and also manufactures industrial adhesives. The holding in Paramelt-Syntac, for whom TER HELL is global distributor, today is a major contributor to the TER GROUP's financial strength.

Europaweit

Europe-wide network

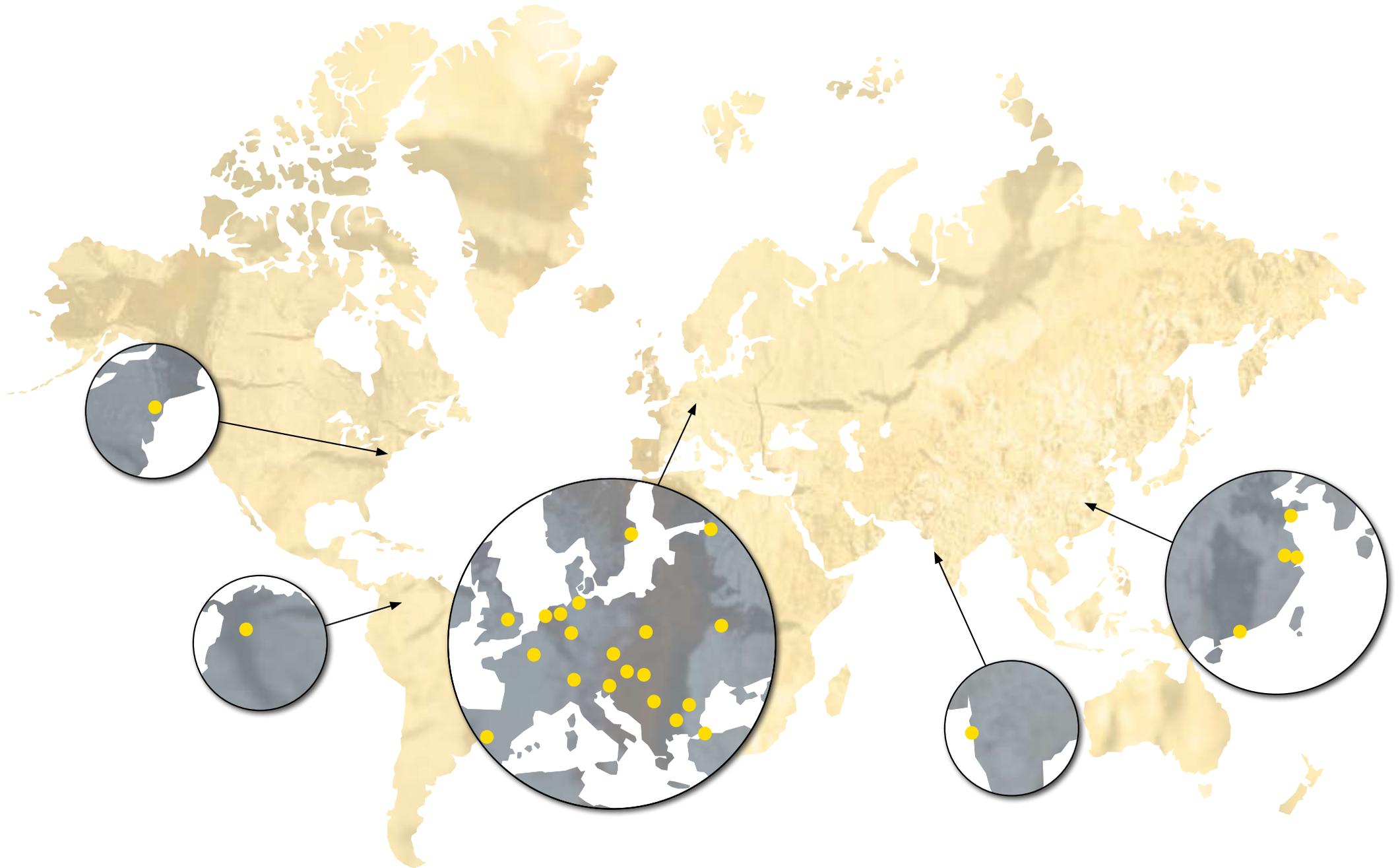
... ein Netzwerk geschaffen!

TER HELL ist erfolgreich in
ganz Europa vertreten

*TER HELL active throughout
all of Europe*

Nach der bestehenden Produktion für Wachse in den Niederlanden, der Firma Paramelt sowie der Interwax und Plastic in der Schweiz baut TER HELL unter Klaus C Westphal ein starkes pan-europäisches Netzwerk auf, als deren Mittelpunkt die 1977 gegründete Ter Hell Plastic sowie – seit 2002 – die HSH Chemie stehen. Letztere deckt den stark wachsenden Markt in Mitteleuropa ab. Im selben Jahr erwirbt TER HELL eine Beteiligung an der Baltic Group St. Petersburg und Moskau. Zuvor ist bereits die Ter France gegründet worden. Es folgen Firmen in Österreich und den Benelux-Ländern. Auf dieser Basis wird TER HELL seine Position als eines der führenden europäischen Distributions- und Handelshäuser für chemische Rohstoffe weiter ausbauen.

After launching wax production in the Netherlands and Interwax and Plastic in Switzerland, Klaus C Westphal started building a robust pan-European network centering around Ter Hell Plastic, founded in 1977, as well as the company HSH Chemie starting in 2002, focused on the fast-growing Central European markets. That same year TER HELL acquired a stake in Baltic Group St. Petersburg und Moskau. This came after the organizing of Ter France, which led to further subsidiaries in Austria and the Benelux countries. These moves allowed TER HELL to consolidate on its position as one of Europe's leading distributors and trading firms of chemical raw materials.



Kaufleute

Merchants with patience and persistence

...mit Geduld und Zähigkeit!

Seit über 40 Jahren ist TER HELL
im China-Geschäft engagiert

*TER HELL doing business in China
for over 40 years*



Schon seit 1966 bezieht TER HELL Balsamharze aus China. Hier leistet das Unternehmen echte Pionierarbeit. China ist in jenen Jahren unter Mao für westliche Geschäftsleute absolut terra inkognita, und Rolf Vollertsen, der damalige Geschäftsführer für den Einkauf, kommt mit immer neuen abenteuerlichen Geschichten von seinen Reisen zur Messe in Kanton zurück. Aber auch mit Abschlüssen. Mitte der 70er Jahre beginnt TER HELL mit dem Export von Produkten nach China. Die regelmäßigen Kontakte verschaffen TER HELL bald einen Vorsprung auf dem chinesischen Markt. TER HELL wird der

größte Importeur von Balsamharzen aus der Volksrepublik. Es folgen 1984 die Gründung der Ter Hongkong, sowie in weiteren Jahren Firmen in Shanghai, Qingdao, Suzhou und Changshu. Der von Klaus C Westphal und Wolfgang Schrotz verfolgte kontinuierliche Ausbau des China-Geschäfts erfordert einen langen Atem. Aber eben dadurch werden die seit über 40 Jahren gepflegten Geschäftsbeziehungen so gefestigt, dass China für TER HELL inzwischen der bedeutendste Einkaufsmarkt und einer der wichtigen Verkaufsmärkte ist. Darüber hinaus wird

**Meeting „90 Jahre TER HELL“
in Beijing**

**Meeting “90 Years of TER HELL”
in Beijing**

TER HELL aufgrund seiner Erfahrungen auf dem chinesischen Markt für internationale Unternehmen als Distributeur immer interessanter – vor allem für Produzenten, die in China nicht selbständig aktiv sind, aber ihr Verkaufsgebiet erweitern wollen. Im Juli 2008 schließt TER HELL ein Joint Venture zum Bau einer Compoundieranlage mit der Firma NCM Hersbit, einem der führenden Distributeure für Kunststoffe und Spezialchemikalien in China. Das gemeinsame Unternehmen wird in China hochwertige technische Kunststoffe compoundieren und unter dem Markennamen Terez® vertreiben. TER HELL setzt weiter stark auf China, ohne die anderen Märkte Asiens aus den Augen zu verlieren.

2007 in Hangzhou:
Walter Tso, Klaus
C Westphal und
Wolfgang Schrotz
Unten: Vertrags-
abschluss mit NCM
Hersbit, 2008

2007 in Hangzhou:
Walter Tso, Klaus
C Westphal and
Wolfgang Schrotz
Below: signing
ceremony with NCM
Hersbit, 2008



TER HELL began importing gum rosin from China back in 1966. The company was a true pioneer, blazing a trail into a market that had been completely inaccessible to Western corporations in the days of Chairman Mao. Rolf Vollertsen, at that time, used to always return with a lot of interesting anecdotes from trade shows in Canton. But he also came back with closed business deals in hand. In the mid-1970s, TER HELL began exporting products to China. These regular contacts soon translated into a competitive advantage for TER HELL in the Chinese market. TER HELL becomes the largest importer of gum rosin from China. In 1984 came the founding of Ter Hongkong, to be followed later by additional companies in Shanghai, Qingdao, Suzhou and Changshu. Klaus C Westphal and Wolfgang Schrotz were patient in their efforts

to steadily build up the China business. But the now 40 years of business relations have solidified to the point that China is now TER HELL's most important purchasing market, as well as a key market for sales. TER HELL's experience in the Chinese market is an asset of increasing interest to international firms - especially manufacturers not having their own independent operations in China who are looking for a distributor to extend their sales territory. In July 2008 TER HELL formed a joint venture with the company NCM Hersbit, a leading distributor of plastics and specialty chemicals in China, for the construction of a compounding plant. The joint company's operations will then revolve around the compounding and sales of high-quality technical plastics in China under the Terez® brand. TER HELL will continue to focus heavily on China, but without losing sight of other Asian markets.





Klaus C Westphal beim
Besuch eines chinesischen
Lieferanten

*Klaus C Westphal visiting
a Chinese supplier*

Präsenz

... auch in den USA!

Also doing business in the USA

Seit langem agiert TER HELL dort erfolgreich als Chemie-Distributeur

TER HELL with long-standing track record as successful US distributor



LKW-Flotte Gehring-Montgomery
Gehring-Montgomery truck fleet

1980 errichtet TER HELL in Zusammenarbeit mit der damaligen American Hoechst in Pass Christian, MS, eine Fabrik für Spezialwache. Nach vielen Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit wird die Anlage infolge von Veränderungen auf dem Markt 1997 verkauft.

1990 erwirbt TER HELL den Chemiedistributeur Gehring-Montgomery in Warminster, PA. Das Unternehmen verfügt über modern und sicher ausgestattete Lagergebäude einschließlich einer Flotte spezieller Trucks für den Chemietransport. Stabile Geschäftsbeziehungen zu Abnehmern vor allem im Osten der USA, der günstige Standort und die Erfahrung des Personals machen Gehring Montgomery zu einem der führenden Lieferanten für Chemierprodukte an der Ostküste.

In 1980 TER HELL set up a specialty wax factory in Pass Christian, MS, in partnership with the American Hoechst corporation. The plant was sold in 1997 in view of changing market conditions after many years of successful cooperation.

In 1990 TER HELL bought chemical distributor Gehring-Montgomery located in Warminster, PA. The company has a modern, well-equipped warehouse facility and a fleet of special trucks for chemicals transport. Stable customer relationships, a favorable location and experienced personnel are why Gehring Montgomery is one of the leading suppliers of chemical products on the US East Coast.

Frohgestimmte Partner: Nach Unterzeichnung der Verträge 1990 mit Gehring-Montgomery in Warminster, PA

Satisfied partners: after the contract signing with Gehring-Montgomery in Warminster, PA, 1990





Kunstharze
synthetic resin



Glasfasern
glass fibers

Spezialchemie

Specialty chemicals for
innovative solutions

... für innovative Lösungen!

Die von TER HELL gelieferten Rohstoffe werden in mannigfachen, komplexen Anwendungen eingesetzt. Das umfangreiche Sortiment umfasst die Bereiche Lacke & Farben, Klebstoffe, Lebensmittel, GFK und Spezialchemie. Rohstoffe von TER HELL finden sich nach ihrer Weiterverarbeitung in so unterschiedlichen Produkten wie Kaugummi, Schokolade, Käse, Wein und anderen Lebensmitteln, im Bootsbau, in Windkraftanlagen, Papier, Leder, Gummi, in der Bau- und Textilindustrie und nicht zuletzt in den Bereichen Pharmazie und Kosmetik wieder.

The raw materials supplied by TER HELL are used in a wide and varied range of complex applications. These include paints & coatings, adhesives, food, glass fibers and specialty chemicals. Materials processed by TER HELL are found in such products as chewing gum, chocolate, cheese, wine and other foods, and are also used in boat-building, wind turbines, paper, leather, rubber, building materials, textiles, pharmaceuticals and cosmetics.

Seit 1908 liefert TER HELL Rohstoffe, die vielfältigste Anwendungen finden

Delivering raw materials for a broad range of applications since 1908



Rohstoffe in verschiedenen Lieferformen
Raw materials in various forms

Wachstum

Growth and long-term vision

... gründet auf Weitsicht!

TER HELL setzt auf weiteren Ausbau seiner Distributionskapazitäten

TER HELL to continue expanding distribution capacity

Ein Handelsunternehmen, das seit Generationen in Familienhand ist, verliert gewisse Ziele nie aus den Augen. Dazu zählen strategische Akquisitionen, um weitere Abnehmer zu erschließen, um Synergien in der Logistik, im Verkauf und im Kundenservice zu entwickeln und die Position als europaweiter Distributeur auszubauen. Beispiele für solche gezielten Investitionen in Wachstumsmöglichkeiten sind die Übernahme von Simon und Werner im Januar 2008, einem bekannten Distributeur von Spezialchemikalien, oder die Übernahme von Bassermann, eines Lieferanten für technisches Kasein. TER HELL geht finanzstark in die Zukunft und hält weiter Kurs auf Wachstum.

Run by one family for generations, our trading company never loses sight of certain things. Things like strategic acquisitions in order to expand the customer base, obtain synergies in logistics, sales and customer service, and grow in size as a Europe-wide distributor. Examples of such targeted growth investments include the acquisition of Simon und Werner, Germany, in January 2008, a prominent distributor of specialty chemicals, and of Bassermann, Germany, a supplier of technical casein. TER HELL remains well positioned to finance additional growth opportunities going forward.



TER GROUP Logo seit 1998
TER GROUP logo since 1998





Generationen

... die nach vorne blicken!

Generation continuity

Gelungene Übergabe

Smooth transition

In diesem Jahr feiert TER HELL das 100-jährige Jubiläum. Im nächsten Jahr wird Klaus C Westphal die Leitung der Firma ganz auf seinen Sohn Christian übertragen, der seit sechs Jahren in der Geschäftsführung des Unternehmens ist und als Mitgesellschafter Verantwortung trägt. Seine Aufgabe wird es sein, weiter neue Wachstumsfelder zu entdecken. Wie es drei Generationen vor ihm getan haben. Daran wird deutlich, worauf der bis heute anhaltende Aufschwung dieses Familienunternehmens letztlich beruht: Auch wenn Großvater, Vater und Enkel auf den Erfolgen des Vorgängers aufbauen können, entwickelt doch jede Generation neue Ideen und beschreitet bislang unbekannte Wege.

This year TER HELL is celebrating its 100th anniversary. This coming year, Klaus C Westphal will be handing over management of the firm to his son Christian, who has been active in the company for the past six years as a managing director and shareholder. Christian's task will be to continue efforts to uncover and access new growth markets just like the three generations before him.

The success of the family firm throughout the years ultimately rests upon this continuity, with grandfather, father and son building upon their predecessor's achievements while moving forward with their own ideas and pioneering initiatives.

Börsenbrücke 2

New HQ building
downtown Hamburg

...im Herzen Hamburgs!

Die neue Adresse
ist ein Bekenntnis der
TER HELL GROUP
zur Hansestadt

*The TER HELL GROUP's
new address proves its
commitment to
Hamburg*

Kurz vor Vollendung des 100-jährigen Bestehens wird im Zentrum Hamburgs die neue Firmenzentrale von TER HELL eingeweiht. Für den Bauherrn Klaus C Westphal ist der Umzug im Januar 2007 in das siebenstöckige „TER HELL HAUS“ zwischen Rathaus, Handelskammer und Hafen die Erfüllung eines Traums und ein klares Bekenntnis zum Standort Hamburg: „Schließlich haben wir eine historisch gewachsene Beziehung zur Stadt und den Menschen, daher die Entscheidung: Wir bauen eine eigene Firmenzentrale im Herzen Hamburgs!“ Der auf historischem Grund – dem ältesten Teil der Hansestadt – errichtete Neubau mit seiner klar strukturierten, klassisch-modernen Fassade bietet seit Januar 2007 auf 1800 Quadratmetern Raum für ca. 100 Mitarbeiter und die Geschäftsführung der TER GROUP.



Das neue „TER HELL HAUS“
The new TER HELL HAUS office building

The 100th anniversary of the firm also saw the construction of the new TER HELL corporate headquarters in downtown. For project mastermind Klaus C Westphal, the company's moving into the seven-story TER HELL HAUS office building in January 2007, located between City Hall, the Chamber of Commerce and the harbour, represented both the fulfillment of a dream and a clear commitment to the city of Hamburg as a business location. "We do after all have a historic relationship with the city and the people here, which is why when it came time to build our own corporate headquarters we decided it would be right downtown in the heart of Hamburg!" The new building, constructed in the oldest part of the Hanseatic city and completed in January 2007, features a classic-modern façade and provides 1,800 square meters of floor space for the TER GROUP's about 100 staff and executives working at corporate HQ.





Die Zukunft im Blick
The future in view

TER HELL ist in einer beneidenswert guten Position: International bekannt bei Kunden und Lieferanten, ausgezeichnete Finanzkennzahlen, motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter, eigene Büros und Beteiligungen in den Schlüsselmärkten West- und Osteuropa sowie Asien und den USA. Aber das Ringen um gute Mitarbeiter, zuverlässige Lieferanten und zufriedene Kunden wird härter, die Rohstoffe werden knapper, die Preisschwankungen extremer. In der Vergangenheit erzielte Erfolge sind kein Garant für weiteres Wachstum.

Die wichtigste Aufgabe sehe ich darin, die Firma – gemeinsam mit der HSH Chemie Gruppe – zu einem der 10 größten Spezialchemie-Distributeure in Europa zu machen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, müssen wir uns den sich ständig verändernden Marktbedingungen immer wieder neu anpassen, weiter profitabel wachsen, neue Akquisitionen erfolgreich integrieren und unser Produktfolio sinnvoll ergänzen.

TER HELL, gemeinsam mit meinen Mitarbeitern, verantwortungsvoll in die Zukunft zu führen, ist nicht nur eine selbstverständliche Familienpflicht, sondern eine berufliche Herausforderung, der ich mich gerne stelle.

TER HELL enjoys an enviable business position, with strong international ties with customers and suppliers, excellent finances, a staff of highly qualified and motivated employees, and operations and subsidiaries in the key markets of Western and Eastern Europe, Asia and the US. Competition for top human resources and key supplier and customer relationships is intensifying however, even as resources are becoming more scarce and price fluctuations more extreme. The successes of the past are no guarantee for continued growth in the future.

Our overall goal in my view must be to make our organization – together with the HSH Chemie Group – one of Europe's ten largest distributors of specialty chemicals. To achieve this ambitious goal we will have to remain adaptable to meet shifting market conditions, maintain profitable growth, successfully integrate acquisitions and further optimize our product portfolio.

Leading TER HELL forward responsibly, in partnership with our staff members, is both a family obligation and a professional challenge that I am pleased to be able to accept.

Christian Westphal

Konzeption und Text/

Concept and text:

Dr. Rainer Poeschl

Art Direction:

Julia Wagner

Fotos Seiten/*Photos pages*

7, 15, 16, 23, 24, 25, 38,

39, 41, 42 und/*and* 46:

Melanie Dreysse

Fotos Seiten/*Photos pages*

4 und/*and* 45:

Markus Dorf Müller

Druck/*Print:*

Hein & Co Offset



Börsenbrücke 2

TER HELL Haus

20457 Hamburg

Tel.: (+49 40) 300 501-0

Fax: (+49 40) 335 050

Mail: info@terhell.com