



Industriestandorte

Standortmanagement: Strategien zur Effizienzsteigerung und Kostenreduktion

Seite 7-10

powered by



changing business for good



Personal

Exklusiv bei chemanager-online.com: Wie Chemieunternehmen ihren Personalbedarf zuverlässig planen.

www.chemanager-online.com/themen/dienstleistungen

Energieverlust effizient stoppen.

Sparen Sie Energie – mit Lösungen von Endress+Hauser www.de.endress.com/ems

Endress+Hauser

People for Process Automation

Eine Stimme für Europas Chemie

Wissenschaftler aus ganz Europa treffen sich zum 3. EuCheMS-Kongress in Nürnberg

Bereits zum dritten Mal seit dem Jahr 2006 lädt die European Association for Chemical and Molecular Sciences (EuCheMS) zum EuCheMS Chemistry Congress. Über 3.000 Wissenschaftler aus ganz Europa erwartet der Veranstalter vom 29. August bis 2. September 2010 in Nürnberg. Dr. Andrea Gruß befragte die Vorsitzenden des wissenschaftlichen Komitees, Prof. François Diederich, ETH Zürich, und Prof. Andreas Hirsch, Universität Erlangen-Nürnberg, zu den Vorbereitungen und Zielen des Kongresses.



Prof. François Diederich, ETH Zürich



Prof. Andreas Hirsch, Universität Erlangen-Nürnberg

Hinzu kommt ein abwechslungsreiches kulturelles Angebot.

Deutschland vergeben die GDCh und die Karl-Ziegler-Stiftung Reisestipendien über jeweils 400 €. Anträge hierfür können noch bis Anfang Mai gestellt werden.

Das Motto des dritten EuCheMS-Kongresses lautet „Chemistry – the Creative Force“. Welche Botschaft wollen Sie damit vermitteln?

„Der EuCheMS-Kongress soll eine Stimme für Europas Chemie schaffen, die international Gehör findet.“

Prof. F. Diederich: Wir wollen ausdrücken, dass die Chemie eine zentrale Wissenschaft sowohl für die Innovationen in der Vergangenheit war als auch für die der Zukunft sein wird. Ob es um grundlegende Fragen unserer Ernährung und Gesundheit, zum Umweltschutz oder der Energie- und Rohstoffversorgung geht, die Chemie spielt eine zentrale Rolle. Sie leistet einen kreativen und schöpferischen Beitrag, um die künftigen Fragestellungen unserer Gesellschaft zu beantworten.

Was erwartet die Besucher des EuCheMS-Kongresses?

Prof. A. Hirsch: Es gibt sieben parallele, große Symposien zu den

lyse, Manipulation und Simulation sowie Advances in organischer und anorganischer Chemie. Jedes davon gliedert sich nochmals in drei oder vier Untersymposien auf, die sich auf bestimmte Aspekte des übergeordneten Themas fokussieren. Insgesamt wird es sieben Plenarvorträge mit international renommierten Referenten geben und 135 geladene sowie etwa 300 eingereichte Vorträge. Die Anmeldung von Postern und Vorträgen ist noch bis zum 5. Mai 2010 möglich.

Prof. F. Diederich: Wir haben uns bemüht, das Programm sowohl vertikal als auch horizontal zu optimieren. Die Vertikale sind die sieben Oversymposien. Dort möchten wir Experten zu diesen Themen aus Industrie und Hochschule erreichen. Gleichzeitig

gibt es bei internationalen Fachkongressen natürlich auch das Bedürfnis spezialisierter Wissenschaftler zu berücksichtigen. So sollte beispielsweise ein Organiker eine kritische Masse an Programmpunkten finden, die für ihn einen Kongressbesuch über vier Tage hinweg attraktiv machen.

Inwieweit konkurrieren Sie hier mit anderen Kongressangeboten?

Prof. F. Diederich: Uns ist es wichtig, mit dem EuCheMS-Kongress eine zentrale europäische Veranstaltung zu schaffen und nicht einfach ein weiteres Symposium in die Welt zu setzen. Wir wollen mit diesem dritten Kongress die Reihe endgültig für Europa auf höchstem Niveau etablieren. Der EuCheMS-Kongress soll eine Stimme für Europas Chemie schaffen, die international Gehör findet. Jeder soll fühlen, dass hier Chemie auf hohem Niveau abgehandelt wird und dass es sich lohnt hinzugehen.

Die Philosophie hinter der Kongressentwicklung kann man



mit der Konzentration der europäischen Journale vergleichen, die wir in den 1990er Jahren beobachtet haben. Damals wurden viele Publikationen eingestellt bzw. sind in europaweiten Journalen wie Chemistry – a European Journal oder ChemBioChem bzw. ChemPhysChem aufgegangen. Das hatte einen fantastischen Effekt. Während die am häufigsten zitierte Zeitschrift Mitte der 1990er die Chemischen Berichte mit einem Impact Factor von 1,75 war, erzielt Chemistry heute einen Impact Factor um 5,5. Die Konzentration der Journale hat die europäische Chemie international sichtbar gestaltet. Diesen Trend wollen wir nun durch die Bündelung der wissenschaftlichen Kongresse verstärken und einen internationalen Treffpunkt für Europas Chemie schaffen.

Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Prof. F. Diederich: Der Erfolg des Kongresses stützt sich auf mehrere Säulen. Zum einen das bereits vorgestellte, attraktive Vortragsprogramm, zu dem auch Plenarvortragende aus den USA zählen. Des Weiteren werden viele chemische Gesellschaften ihre Mitgliedsversammlungen oder Vorstandssitzungen im Rahmen des Kongresses abhalten. So werden zusätzliche Anreize für einen Besuch geschaffen.

Prof. A. Hirsch: Hinzu kommt, dass wir mit einem Kongress dieser Größe, bei dem die gesamte Chemikergemeinde vereint ist, eine attraktive Plattform für die Vergabe wichtiger Preise schaffen. Die GDCh hat beispielsweise schon 2006 auf dem EuCheMS-Kongress ihren höchsten Preis für nicht in Deutschland tätige Wissenschaftler, die August-Wilhelm-von-Hofmann-Denkünze, im Eröffnungssymposium verliehen. In Nürnberg hat sich die Zahl der Preisverleihungen nochmals erhöht, so wird u.a. auch der Heinrich-Emanuel-Merck-Preis dort verliehen werden.

Ein weiterer Anziehungspunkt, auch für Chemiker aus der Industrie, ist sicherlich die Kongressausstellung, deren Fläche stetig wächst. Unternehmen, Verlage und Institute haben hier die Möglichkeit, sich einem breiten Publikum an etablierten Wissenschaftler und Nachwuchswissenschaftler zu präsentieren. All dies macht den EuCheMS Chemistry Congress zum internationalen Treffpunkt für Europas Chemie.

■ www.euchems-congress2010.org
Blog zum Kongress:
euchems2010.wordpress.com

chemanager-online.com/news-opinions/interviews

CHEMManager: Wer ist die European Association for Chemical and Molecular Sciences?

Prof. A. Hirsch: Die EuCheMS ist ein Zusammenschluss von wissenschaftlichen Fachgesellschaften sowie Industrie- und Berufsverbänden aus dem Bereich der Chemie. Der Dachorganisation gehören europaweit rund 50 Verbände und Organisationen aus 35 Ländern an. In Deutschland sind dies die Deutsche Bunsengesellschaft, die Dechema und die Deutsche Vereinigte Gesellschaft für Klinische Chemie und Laboratoriumsmedizin und die Gesellschaft Deutscher Chemiker. Insgesamt zählt die EuCheMS mehr als 150.000 Mitglieder und erreicht damit nahezu so viel Chemiker wie die American Chemical Society mit über 160.000 Mitgliedern.

Welche Ziele verfolgt die EuCheMS?

Prof. F. Diederich: Zu den wichtigsten Aktivitäten der Vereinigung zählt der EuCheMS-Kongress, der im Turnus von zwei Jahren veranstaltet wird – das erste Mal im Jahr 2006 in Budapest, danach 2008 in Turin und diesen Sommer in Nürnberg. Gastgeber des diesjährigen Kongresses ist die Gesellschaft Deutscher Chemiker.

Warum fiel die Wahl auf Nürnberg?

Prof. A. Hirsch: Wir haben in Nürnberg ein großes Kongresszentrum und eine gute Infrastruktur zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

Wie wollen Sie gezielt Chemiker aus Osteuropa ansprechen?

Prof. F. Diederich: Chemiker in osteuropäischen Ländern beschäftigen sich z.B. sehr intensiv mit Wirkstoffentwicklung und Heterocyclen-Chemie; auch die theoretische Chemie ist in diesen Regionen prominent vertreten. Diese Themen haben wir daher verstärkt in unser Programm aufgenommen.

Prof. A. Hirsch: Das Jungchemikerforum der GDCh vergibt zudem zehn Teilstipendien über 250 €, um jungen Wissenschaftlern aus Osteuropa die Teilnahme am

„Wir hoffen auf zahlreiche Besucher aus Osteuropa und haben unser Programm inhaltlich entsprechend zugeschnitten.“

Kongress zu erleichtern. Interessenten können sich noch bis zum Juli dafür bewerben. Für Studierende und Doktoranden aus

Themen innovative Materialien, Rohstoffe und Umwelt, supra-molekulare Systeme, Katalyse, molekulare Life Sciences, Ana-

www.hessen-biotech.de

InnovationsForum Hessen-Biotech 2010

Standortfaktor Personal

Ideen und Konzepte für Technologieunternehmen

Fachsymposium
9. März 2010, 14 – 18 Uhr
Frankfurt am Main

Flaschenhals qualifiziertes Personal:

- Wie lassen sich qualifizierte Mitarbeiter gewinnen und dauerhaft binden?
- Instrumente, Strategien und Praxiserfahrungen.
- Programm und Anmeldung unter: www.hessen-biotech.de

An Hessen führt kein Weg vorbei.



LESERSERVICE

Kein eigener CHEMManager? Falsche Adresse?

Senden Sie uns Ihre vollständigen Angaben an chemanager@gitverlag.com

Erfolg ist eine Frage des Systems

Die Business-IT-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen



Nutzen Sie Ihre Chance, die Business-IT-Lösung für die chemische Industrie und den Handel mit chemischen Produkten kennenzulernen.

Besuchen Sie uns!

analytica Halle B2
Stand 115/224
23. bis 26. März 2010
in München

TechnoPharm 2010
Halle 1, Stand 1-449
27. bis 29. April 2010
in Nürnberg



CSB-System
INTERNATIONAL

CSB-System AG
An Fürthenrode 9-15
52511 Geilenkirchen
info@csb-system.com
www.csb-system.com

INHALT

Titelseite	Produktion	11-14	Logistik	18-19
Eine Stimme für Europas Chemie 1 Wissenschaftler aus ganz Europa treffen sich zum 3. EuChemMS-Kongress in Nürnberg <i>Prof. François Diederich, ETH Zürich, Prof. Andreas Hirsch, Universität Erlangen-Nürnberg</i>	Beständiger Wandel 11 ECAD-Software vereinfacht Anlagenplanung und senkt Engineering-Kosten <i>Helmut Zauner</i>		Kommentar 18 Wissen ist Macht <i>Prof. Dr. Christopher Jahns, Dr. Heiko von der Gracht, EBS Campus Wiesbaden</i>	
Märkte · Unternehmen 1-6	Erfolgreicher Markteintritt trotz schwierigen Fahrwassers 12 Unternehmensgründer Hans-Peter Beier über Herausforderungen für kleine Dienstleister <i>Hans-Peter Beier, IBIC</i>		Praxisnähe ist oberstes Gebot 18 Nachfrage nach Logistik-Studiengängen wächst	
Nachgefragt 5 Pharmaindustrie: Jobmotor für Hessen? <i>Fragen an Dr. Axel Schack, Hessenchemie</i>	Erweiterungen für Aveva Plant 12		Logistikkarriere in Fahrt bringen 18 Northern Business School: Mit Studium-on-the-job Pluspunkte sammeln	
Pharmaindustrie und Medizintechnik – Jobmotoren für Hessen? 5	Paradigmenwechsel im Anlagenmanagement 12		News des BVL 18	
CHEMonitor 6 Deutsche Chemiemanager setzen wieder auf Wachstum <i>Martin Hagedorn, Droege & Comp.</i>	Powtech auch 2010 das branchenübergreifende Forum für mechanische Verfahrenstechnik und Analytik 13		VDMA Flashlight 19	
Sales & Profits 3	Moderne Pharma-Fabriken 14 Pharma Kongress informiert über neue Technologien, Regelwerke, Energieeffizienz		Marktplatz der Innovationen 19 Logimat 2010 bietet Intralogistiklösungen in Theorie und Praxis	
Portfolio 4	BusinessPartner 14		Innovativ bei Pharma-Verpackungen 19 Datenfunksystem von B&M Tricon verfeinert Lagerabwicklung bei Rexam	
Kooperationen 4	Werkstoffe 15		Informationstechnologie 16-17	
Industriestandorte 7-10	Der Innovation verpflichtet 15 Hochleistungskunststoffe erschließen neue Anwendungen und Märkte <i>Charlie Crew, Sabic Innovative Plastics</i>		Service-Software in der Westentasche 16 Digitale Wertschöpfung und Umsatzsteigerung durch mobile Lösungen <i>Kurt-Leo Kaiser, Asstec</i>	
Konsequente Orientierung an den Märkten 7 Chemieparkbetreiber müssen über Werks Grenzen hinweg denken und handeln <i>Dr. Roland Mohr, Infracore Höchst</i>	Informationstechnologie 16-17		Die Chemie stimmt 17 Isl-Chemie und Bomix Chemie nutzen SAP-System <i>Iris Schroers, TDS</i>	
Vorteilhafte Vielfalt 7,8 Standort Leuna profitiert von Diversifizierung <i>Andreas Hiltnermann, Infracore</i>	Service-Software in der Westentasche 16 Digitale Wertschöpfung und Umsatzsteigerung durch mobile Lösungen <i>Kurt-Leo Kaiser, Asstec</i>		Einführung in Rekordzeit 17 IBM implementiert Branchen-Template bei Actega DS <i>Manuela Rost-Hein, freie Journalistin</i>	
Facility Management 8 Effizienzsteigerung stärkt Wettbewerbsfähigkeit der Standortdienstleister <i>Hans-Joachim Hilbert, Bearing Point Management & Technology Consultants</i>	Die Chemie stimmt 17 Isl-Chemie und Bomix Chemie nutzen SAP-System <i>Iris Schroers, TDS</i>		Veranstaltungen 20	
Risikomanagement in Industrieparks 9 Versteckte Gefahren aufspüren und Risiken minimieren <i>Andreas Mittländer, FM Global</i>	Einführung in Rekordzeit 17 IBM implementiert Branchen-Template bei Actega DS <i>Manuela Rost-Hein, freie Journalistin</i>		Index 20	
Zentrale Infrastrukturen senken Kosten 10 Bewährtes DBFO-Modell bietet Vertragspartnern Vorteile <i>Martin Braunersreuther, Evides Industriebwasser</i>			Impressum 20	

Nestlé mit Umsatzrückgang und weniger Gewinn

Nestlé hat 2009 weniger verkauft und einen deutlich niedrigeren Gewinn erzielt. Das Ergebnis ging auf 10,4 Mrd. CHF nach noch 18,0 Mrd. CHF im Jahr zuvor zurück, wie das Unternehmen mitteilte. Der Umsatz sank um 2,1% auf 107,6 Mrd. CHF. Organisch, also aus eigener Kraft vor Zukäufen und Währungseffekten, ergab

sich jedoch ein Umsatzwachstum von 4,1%. Der Grund für den zum Vorjahr deutlich tieferen Reingewinn ist der Verkauf von einem Viertel der Aktien des Augenheilmittelunternehmens Alcon an Novartis, der 2008 vollzogen wurde. Nestlé sei in einem schwierigen Geschäftsumfeld schneller gewachsen als der Rest der Bran-

che, wird Konzernchef Paul Bulcke in der Mitteilung zitiert. Von der Krise getroffen wurde Nestlé aber besonders in Europa: Hier macht der Konzern rund 20% des Gesamtumsatzes und erzielte 2009 lediglich ein organisches Wachstum von 0,3%. Für 2010 ist der Konzernverhalten optimistisch.

Medigene lässt seine Veregen-Salbe in Israel von Teva vertreiben. Ein entsprechender Lizenz- und Liefervertrag sei inzwischen unterzeichnet worden, teilte das Unternehmen mit.



© Birgith / Pixelio

Der israelische Partner werde sich auch um die Zulassung in dem Land bemühen. Bei einem erfolgreichen Abschluss des Verfahrens erhält Medigene nach eigenen Angaben eine Einmalzahlung und wird zusätzlich an den zukünftigen Produktumsätzen beteiligt sein. In Deutschland soll das

Präparat zur Behandlung von Genitalwarzen im März auf den Markt kommen. Für Österreich und Spanien rechnet Medigene in den nächsten Monaten mit der Zulassung. In den USA ist es bereits erhältlich.

Novartis: Zulassungsfortschritte

Novartis hat in den USA die Zulassung für seinen Impfstoff Menveo erhalten. Er solle gegen Erkrankungen wie Hirnhautentzündung (Meningitis) schützen, die durch Meningokokken ausgelöst werden, teilte der Konzern mit. Novartis hat zudem Fortschritte bei seinem Medikamenten-Kandidaten Gi-

lenia erzielt. Laut dem Konzern hat das Multiple-Sklerose-Mittel von der US-Arzneimittelbehörde den sogenannten Priority Review Status erhalten. In diesem beschleunigten Zulassungsverfahren wird die übliche Überprüfungszeit in der Regel von zehn auf sechs Monate verkürzt.

Aurelius übernimmt Isochem

Die Industrieholding Aurelius hat mit dem staatlichen französischen Konzern SNPE Group die Übernahme der Isochem Gruppe vereinbart. Isochem ist ein führender Anbieter von

Feinchemikalien sowie von Phosgen und Phosgen-Derivaten. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Mit der Übernahme investiert Aurelius erstmals in

ein Chemieunternehmen. Die französische Regierung und die zuständigen Kartellbehörden müssen dem Kauf noch zustimmen.

Bayer-Tochter und Lonza arbeiten bei Mikroreakorteknik zusammen

Die Bayer-Tochter Ehrfeld Mikrotechnik BTS (EMB) und Lonza arbeiten in der Mikroreakorteknik zusammen. EMB fertige und vermarkte exklusiv

Mikroreaktoren von Lonza, teilen die Unternehmen mit. Finanzielle Details wurden nicht genannt. Lonza Mikroreaktoren gehören den Angaben zufolge

zu den führenden Reaktorteknologien für zahlreiche chemische Synthesen, die auf sehr kleinen Apparaten basieren.

EMEA-Medikamentenempfehlungen

Die europäische Arzneimittelbehörde EMEA hat sich für eine Reihe von Medikamenten ausgesprochen. Unter anderem unterstützt die Behörde eine Zulassung des Nierenkrebs-Medikaments Votrient von GlaxoSmithKline, wie aus einer Mitteilung hervorgeht. Zudem empfahl die Behörde ein Nachahmerprodukt des Sanofi-Aventis-Krebsmit-



tels Taxotere vom niederländischen Konkurrenten Sun Pharmaceutical. Auch eine Nachahmerfassung des Eli Lilly Osteoporose-Mittels Evista vom israelischen Pharmakonzern Teva unterstützt die Behörde.

Merck mit Ergebnis-Einbruch

Merck hat im abgelaufenen Geschäftsjahr wegen Abschreibungen und Rückstellungen im Pharmageschäft einen Einbruch beim operativen Ergebnis verbucht. Das operative Ergebnis sei um 43% auf 649 Mio. € gefallen, teilte das Unternehmen mit. „Für 2009 legen wir einen Jahresabschluss vor, der angesichts der Rahmenbedingungen zufriedenstellen kann“, wird Karl-Ludwig Kley, Vorsitzender der Geschäftsleitung in der Mitteilung zitiert. Unter dem Strich stagnierte der Gewinn nach Fremdanteilen mit 366,3 Millionen Euro fast auf Vorjahresniveau, während der Umsatz um 2,1 Prozent auf 7,747 Milliarden Euro kletterte. 2009 wurde das Wachstum von Merck vor allem durch die Entwicklung der größten Sparte – Merck

Serono mit den wichtigen Produkten Rebif zur Behandlung von Multipler-Sklerose und Erbitux gegen Krebserkrankungen – getragen. Die Sparte erwirtschaftete 60% der Gesamterlöse. Im kleineren Chemiegeschäft setzte sich im vierten Quartal die bereits in den Vorquartalen gesehene Erholung fort: Aufs Gesamtjahr betrachtet, sank der Umsatz in der Flüssigkristall-Sparte jedoch um 17% auf 733 Mio. €, während das operative Ergebnis auf 227 Mio. € fiel. 2010 rechnet die Merck KGaA sowohl beim Umsatz- wie auch beim operativen Ergebnis mit einem Anstieg: Das Unternehmen will den Umsatz um 3 bis 7% und das operative Ergebnis zwischen 20 bis 30% steigern.

Arch verkauft Geschäftseinheit

Arch Chemicals will seine Industrielack-Geschäftseinheit für rund 40 Mio. € an The Sherwin-Williams Company verkaufen. Die Transaktion soll am 31. März 2010 abgeschlossen werden. Die Vereinbarung betrifft Betriebe in Italien, im Vereinigten Königreich, in Spanien, Nordamerika sowie Singapur. Die Standorte fertigen und liefern eine breite Palette von Industrielacken, die für den Oberflächenschutz und den Anstrich von Möbeln und Tischlereiarbeiten verwendet werden. Zu den Haupt-Produktpaletten gehören Anstriche und Beize sowie UV-Lacke auf Basis von

Polyester, Polyurethan und Wasser. Arch Chemicals' Vorstandsvorsitzender, Präsident und CEO Michael E. Campbell sagte: „Diese Veräußerung unterstützt unsere derzeitige Strategie, unser Portfolio auf Biocides-Geschäftsbereiche zu konzentrieren und Ressourcen von Nicht-Kerngeschäftsfeldern in diese Hauptwachstumsplattform umzuschichten. Archs Industrielack-Geschäftseinheit erzielte 2009 Umsätze in Höhe von 147,1 Mio. US-\$. Der Kaufpreis steht unter dem Vorbehalt einer Anpassung des Betriebskapitals nach Abschluss.“

Schlumberger kauft Smith Int.

Der Ölfeldausrüster Schlumberger will einem Pressebericht zufolge den kleineren Konkurrenten Smith International übernehmen. Die Gespräche seien in einem fortgeschrittenen Stadium, berichtete das „Wall Street Journal“ unter Berufung auf Personen aus dem Umfeld der Verhandlungen. Der Preis könnte sich angesichts der Marktkapitalisierung des Unter-

nehmens und dem üblichen Aufschlag auf rund 9 Mrd. US-\$ belaufen. Der Kauf sei aber noch nicht in trockenen Tüchern und könne immer noch abgelehnt werden, hieß es weiter in dem Bericht. Komme er zustande, würde ein Industrie-Gigant entstehen, dessen Umsatz etwa doppelt so hoch sei wie der des nächsten Rivalen.



SALES & PROFITS

Teva wächst und macht Gewinn Teva hat im vierten Quartal 2009 den Rekordumsatz von 3,8 Mrd. US-\$ erzielt, 33% mehr als im Vorjahreszeitraum. Der Gewinn stieg auf 379 Mio. US-\$. Vor einem Jahr schlug noch ein Fehlbetrag von 694 Mio. US-\$ zu Buche, teilte Teva mit. Die Entwicklung ist zum Teil auf die Übernahme des US-Konkurrenten Barr Pharmaceuticals im Jahr 2008 zurückzuführen. Die Eingliederung von Barr habe zu einer positiven Entwicklung bei den Erlösen in allen Regionen geführt, besonders aber in den USA, Russland, Polen, Deutschland und Kroatien, hieß es. Allein mit dem Multiple-Sklerose-Mittel Copaxone erzielte das Unternehmen im vergangenen Jahr einen Erlös von 2,8 Mrd. US-\$ – eine Steigerung um 25% zum Vorjahr. Im Gesamtjahr 2009 steigerte Teva den Umsatz um 25% auf 13,9 Mrd. US-\$. Der Gewinn kletterte auf 2,0 Mrd. US-\$ nach 609 Mio. im Vorjahr.

Akzo Nobel: wieder schwarze Zahlen 2009 Akzo Nobel hat im Schlussquartal 2009 bei einem gesunkenen Umsatz dank Kosteneinsparungen operativ mehr verdient als im Vorjahr. Unter dem Strich habe sich der Verlust aus dem fortgeführten Geschäft von 1,5 Mrd. auf 56 Mio. € verringert, teilte Akzo Nobel mit. Akzo Nobel-Chef Hans Wijers sieht eine Stabilisierung – mit einer schnellen Erholung sei aber nicht zu rechnen, hieß es in der Mitteilung. Im vierten Quartal wies Akzo Nobel einen Umsatzrückgang um 7% auf 3,31 Mrd. € aus. Der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen stieg um 4% auf 396 Mio. € und lag unter den Erwartungen von Analysten, die im Schnitt mit 421 Mio. € gerechnet hatten. Auf das Gesamtjahr betrachtet wurde ein Überschuss von 278 Mio. € nach einem Verlust in Höhe von 1,11 Mrd. € ausgewiesen. Der Umsatz gab um 10% auf 13,89 Mrd. € nach. Die EBITDA-Marge kletterte im Gesamtjahr auf 12,7 nach 12,5% im Vorjahr. Bis Ende 2011 peilt der Akzo Nobel-Chef weiterhin eine EBITDA-Marge von 14% an. Das Unternehmen dreht weiter an der Kostenschraube und will seine Spar- und Integrationsprogramme fortführen. 2009 wurden Restrukturierungskosten in Höhe von 353 Mio. € (VJ: 275) verbucht.

Merck & Co. profitiert von Schering-Plough-Kauf Merck & Co. hat das Jahr mit glänzenden Zahlen beendet. Ein Sondereffekt im Zusammenhang mit der Übernahme des Wettbewerbers Schering-Plough ließ den Gewinn steil ansteigen. Unter dem Strich verdiente Merck im Schlussquartal 6,5 Mrd. US-\$. Im Vorjahr war es ein Viertel dessen gewesen. „Die neue Merck hat einen exzellenten Start hingelegt“, kommentierte Konzernchef Richard Clark. Merck hatte die 41 Mrd. US-\$ schwere Übernahme von Schering-Plough Anfang November abgeschlossen, nachdem die Wettbewerbsbehörden in den USA und Europa grünes Licht gegeben hatten. Eine ihrer Auflagen war es aber gewesen, dass sich Merck von Beteiligungen trennen muss, um nicht übermächtig zu werden. Unter anderem die Verkäufe trieben den Gewinn. Dem standen Kosten für den Zusammenschluss gegenüber. Alle Sondereffekte herausgerechnet, verdiente der Konzern 2,2 Mrd. US-\$ und musste damit einen leichten Gewinnrückgang verbuchen. Der Umsatz war – ebenfalls getrieben von der Übernahme – von 6,0 auf 10,1 Mrd. US-\$ gestiegen. Die Aktie verteuerte sich im frühen New Yorker Handel um gut 2%. Durch die Übernahme will Merck ab 2012 jährlich 3,5 Mrd. US-\$ einsparen, etwa durch die gemeinsame Entwicklung und den gemeinsamen Vertrieb. Dadurch soll der operative Gewinn im hohen einstelligen Prozentbereich steigen.

Givaudan steigert Reingewinn Givaudan spürt die Krise und hat weniger verkauft. Der Umsatz ging um 3,1% auf 3,9 Mrd. CHF zurück. Kunden für Aromastoffe für Parfüm haben ihre Lager abgebaut und weniger bestellt, was zu einem Umsatzeinbruch von 7,6% (in lokalen Währungen) geführt habe, berichtete das Unternehmen. Wegen gesunkener Abschreibungen und Kosteneinsparungen konnte das Unternehmen Reingewinn aber um 79,3% auf 199 Mio. CHF steigern.

Air Liquide-Gewinn wächst trotz Umsatzrückgang Air Liquide hat trotz eines Umsatzrückgangs 2009 seinen Gewinn leicht gesteigert. Der Überschuss wuchs dank Kostensenkungen um 0,8% auf 1,23 Mrd. €, wie Air Liquide mitteilte. Die Einsparungen von 335 Mio. € hätten die eigenen Erwartungen übertroffen. Der Umsatz ging – bereinigt um Währungs- und Bewertungseffekte – um 6,2% auf knapp 12 Mrd. € zurück. In der Konzernsparte Gase sanken die Erlöse um 4,8% auf 10,2 Mrd. €. Die operative Gewinnmarge stieg um 1,4% auf 16,3%. Die Schulden senkte das Unternehmen um 600 Mio. auf 4,9 Mrd. €. Für das laufende Jahr hat sich Air Liquide eine weitere Verbesserung des Nettoergebnisses zum Ziel gesetzt. „Die Erholung ist offensichtlich, allerdings wird sie weiter eher schrittweise und von Region zu Region unterschiedlich verlaufen“, sagte Air-Liquide-Chef Benoit Potier. Der Konzern will vor allem in den Schwellenländern wachsen.

Clariant: 2009 rote Zahlen Clariant hat im vergangenen Jahr einen Verlust von 194 Mio. CHF nach 37 Mio. im Vorjahr verzeichnet. Schuld an den roten Zahlen seien Sonderkosten im Zusammenhang mit der Schließung von Werken. Der Umsatz fiel im vergangenen Jahr um 18% auf 6,6 Mrd. CHF. Allerdings hätten in der zweiten Jahreshälfte alle Bereiche eine leichte Nachfragebelebung verzeichnet, schreibt Clariant. Die Erwartungen für das laufende Jahr sind bescheiden: Clariant rechnet nicht mit einer nachhaltigen Erholung der Weltwirtschaft.

Biogen Idec steigert Gewinn Biogen Idec hat im Schlussquartal vor allem dank seiner Multiple-Sklerose-Medikamente deutlich mehr verdient. Unter dem Strich stieg der Gewinn um knapp die Hälfte auf 306 Mio. US-\$, wie das Unternehmen mitteilte. Die Erlöse kletterten im Vergleich zum Vorjahr um 5% auf 1,1 Mrd. US-\$. Vor allem das Multiple-Sklerose (MS)-Medikament Tysabri erwies sich im vergangenen Quartal erneut als Umsatzstütze. Die Umsätze mit der Arznei stiegen um 39% auf 216 Mio. €. Auch vom MS-Präparat Avonex konnte Biogen Idec mehr verkaufen als im Vorjahr. In einer ähnlichen Größenordnung will Biogen Idec seinen Umsatz auch 2010 steigern.

Sanofi rechnet mit Konkurrenzkampf

Sanofi-Aventis erwartet für 2010 harte Konkurrenz von Generikaherstellern und ein schwächeres Gewinnwachstum als im Vorjahr. Konzernchef Christopher Viehbacher will den Einnahmeausfall durch organisches Wachstum und Zukäufe wettmachen. „Jetzt müssen wir mehr in Indien verkaufen, wir müssen mehr Impfstoffe verkaufen und weniger Arzneimittel“, so Viehbacher.

Bis 2013 verlieren mehrere Sanofi-Verkaufsschlager ihren Patentschutz. Insgesamt ist nach Sanofi-Angaben rund ein Fünftel des Umsatzes bedroht. Um sich für die Zeit nach den Patentabläufen zu rüsten, will das Unternehmen in den kommenden Jahren Kernbereiche wie die Diabetessparte oder das Geschäft mit nicht verschreibungspflichtigen Medikamenten (OTC) stärken. Zudem sollen

die Kosten bis Ende 2013 um 2 Mrd. € reduziert werden. Große Stellenstreichungen in Europa soll es dabei nicht geben. „Wenn ich mir die nächsten drei Jahre ansehe, können wir unsere Produktionsstätten in Deutschland immer noch gut auslasten“, sagte Viehbacher. Große Hoffnungen setzt Konzernchef in Schwellenländer wie Indien oder China. „Da wollen wir uns natürlich verstärken und andere Firmen kaufen und neue Produkte einführen“, sagte Viehbacher. Das Potential in diesen Staaten sei riesig – allein beim Geschäft mit Impfstoffen. In Erwägung zieht Viehbacher ganz neue Produkte. „Wir wollen sehen, ob wir in China auch in das Geschäft mit traditionellen Arzneimitteln einsteigen.“

Teva Pharmaceuticals und Novartis haben sich im Patentstreit um das Nachahmermedikament Famvir (Famciclovir) in den USA geeinigt. Die US-Tochtergesellschaft habe eine entsprechende Vereinbarung mit dem Schweizer Pharmakonzern unterzeichnet, teilte Teva mit. Die Einigung betreffe alle vergangenen und zukünftigen Marketing- und Verkaufsaktivitäten für eine generische Version der Famciclovir-Tabletten in den USA, so Teva weiter. Teva leiste eine Einmal-Zahlung an Novartis sowie

laufende Lizenzabgaben auf die US-Verkäufe des Generikums. Über die finanziellen Einzelheiten wurden keine Angaben gemacht. Die Einigung betreffe das Nachahmerprodukt für Famvir-Tabletten in bestimmten Dosierungen, einschließlich aller Ansprüche wegen Patentrecht-Verletzungen sowie Schadenersatz. Teva hatte das Generikum in den USA im September 2007 auf den Markt gebracht. Famciclovir wird zur Therapie von Infektionen mit Herpesviren eingesetzt. ■

Astrazeneca kauft Rechte an Arthritis-Medikament

Astrazeneca baut sein Standbein im Markt für Medikamente gegen Gelenkrheumatismus aus. Wie der Konzern mitteilte, erwirbt er die Rechte an dem Medikamentenkandidaten des amerikanischen Konkurrenten Rigel Pharmaceuticals. Der Zukauf kann einen Wert von bis zu 1,25 Mrd. US-\$ erreichen. Astrazeneca bezahlt zunächst 100 Mio. US-\$ an Rigel und dann weitere 345 Mio., wenn die Zulassung und ein erstes Umsatzziel erreicht worden sind. In der Folgezeit kann Rigel aber auf bis zu weitere 800 Mio. US-\$ hoffen. Das Arthritis-Mittel läuft derzeit noch unter der Bezeichnung R788 und befindet sich in der letzten klinischen Phase vor der Zulassung. Rigel traut dem Produkt einen Umsatz in Milliardenhöhe zu, weil andere Arthritis-Medi-

kamente derzeit vor allem gespritzt werden. Auch Pfizer arbeitet derzeit an einem Arthritis-Medikament zum Schlucken. Von der US-Arzneimittelbehörde FDA hat Astrazeneca unterdessen eine erweiterte Zulassung für seinen Blutfettsenker Crestor erhalten. Das Mittel dürfte nun auch zur Vorbeugung von Herzerkrankungen eingesetzt werden, teilte die FDA mit. Im vergangenen Jahr setzte der Pharmahersteller allein mit Crestor 4,5 Mrd. US-\$ um. ■



Alcon lehnt Angebot weiter ab

Der Ausschuss der unabhängigen Verwaltungsräte von Alcon bezeichnet das von Novartis an die Minderheitsaktionäre gemachte Angebot weiterhin als „völlig unzulänglich“. Dies hätten auch die „beeindruckenden Zahlen“ von Alcon im vierten Quartal und des Gesamtjahres 2009 bestätigt, schreibt der Ausschuss in einer Mitteilung. Der Vorsitzende des Ausschusses, Thomas Plaskett, will weiterhin alle möglichen und angemessenen Aktionen in Betracht ziehen,

um die Rechte der Minderheitsaktionäre von Alcon zu verteidigen. Novartis könne die Übernahme ohne die Zustimmung der unabhängigen Verwaltungsräte nicht vollziehen. Novartis hatte Nestle im April 2008 das erste Alcon-Viertel für gut 10 Mrd. US-\$ abgekauft und sich die Option auf den jetzigen Mehrheitsübernahme gesichert. Die vollständige Übernahme wird den Konzern insgesamt knapp 50 Mrd. US-\$ kosten. ■

BAUCH & MÜLLER WERBEGENTUR
SCHÜTZ SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Der Kostensparer.

Effizienzoptimierung in der Supply Chain beginnt bereits mit der Auswahl des richtigen Verpackungstyps. Mit der Auswahl von Fässern, IBC, Tankcontainern oder anderen Verpackungen entscheiden Sie neben direkten Kosten auch über signifikante Prozesskosten für Handling und Logistik. SCHÜTZ hilft Ihnen, die optimale Verpackung für Ihr Füllgut zu finden und dadurch umfangreiche Einsparungen über die gesamte Supply Chain zu erzielen – mit dem IBC als Logistiktool bis zu 25% im Vergleich zu anderen Verpackungen.

Wir senken Ihre Kosten durch Know-how und Service. Sprechen Sie mit unserem Vertrieb über die Optimierung Ihrer Supply Chain.

SCHÜTZ
INDUSTRIAL PACKAGING
The Future's Technology. Today.

SCHÜTZ GmbH & Co. KGaA
Schützstraße 12
D-56242 Selters
Tel. +49 (0) 26 26/77-0
Fax +49 (0) 26 26/77-365
E-Mail info1@schuetz.net
www.schuetz.net



Yara will Terra Industries übernehmen Der norwegische Wettbewerber von K+S, Yara International, will sein Nordamerika-Geschäft über einen milliarden schweren Zukauf stärken. Wie Yara mitteilte, will das Unternehmen den US-Düngemittelanbieter Terra Industries für 4,1 Mrd. US-\$ in bar übernehmen. Eine entsprechende Vereinbarung hätten beide Seiten unterzeichnet. Die Transaktion solle über eine Bezugsrechtsemission im Volumen von 2 bis 2,5 Mrd. US-\$ finanziert werden und – vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigungen – im zweiten Quartal 2010 abgeschlossen werden.

M+W kauft Automations-Spezialisten Die M+W Group (ehemals M+W Zander) baut das Geschäft in USA und Kanada weiter aus. Wie das Unternehmen bekannt gab, hat die US-Tochter M+W Americas, Inc. 100% an Global Automation Partners (GAP) erworben. Mit der Akquisition erweitert M+W Americas das Leistungsspektrum für Kunden aus der Pharmazie, Biotechnologie, Nahrungsmittel, Spezialchemie und weiteren Prozessindustrien. GAP ist auf Planung, Einführung und Service für IT-Lösungen rund um Automations- und Produktionsprozesse sowie auf die vertikale Integration von Informationstechnologien spezialisiert. „Mit dem Kauf von Global Automation Partners stärken wir unsere Fähigkeit, integrierte Lösungen mit hohem Kundennutzen zu verbinden. Durch die Koppelung der Stärken von GAP bei Automatisierungslösungen mit unseren Kernkompetenzen bei Planung und Bau von Fabriken und Anlagen können wir unseren Kunden einen besonderen Mehrwert bieten“, kommentierte der Präsident von M+W Americas, Rick Whitney, die Übernahme.

Roche erhält FDA-Zulassung

Roche hat von der US-Arzneimittelbehörde FDA die Zulassung für Rituxan bei chronischer lymphatischer Leukämie (CLL) erhalten. Das Krebsmedikament sei zugelassen für Patienten mit CLL, die erstmals eine Chemotherapie beginnen, oder für solche, die nicht auf andere Krebsmittel angesprochen hätten, teilte die FDA mit. Rituxan werde zusammen mit zwei wei-

teren Chemotherapie-Medikamenten, Fludarabin und Cyclophosphamid, angewendet. Die Sicherheit und Wirksamkeit von Rituxan sei in zwei Studien, welche die Überlebenszeit ohne Fortschreiten der Krankheit gemessen hatten, evaluiert worden, so die FDA weiter. Rituxan wird von der Genentech-Einheit des Pharmakonzerns produziert.

Pharma gegen Preisregeln

Angesichts der Pläne von Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler zur Begrenzung der Arzneimittelpreise stemmen sich die Pharmaindustrie und der Verband Forschender Arzneimittelhersteller (VFA) gegen scharfe Regeln. Der Vorsitzende des Bundesverbands der Pharmazeutischen Industrie (BPI), Bernd Wegener, warnte davor, „dass Arzneimittel auf einmal wie eine Konsumware verramscht werden sollen“. Der Kassenspitzenverband hatte von der Industrie gefordert, „dass auch sie einen Teil zur Stabilisierung der gesetzlichen Krankenversicherung beiträgt“, so Sprecher Florian Lanz. Darüber hinaus sollen die Hersteller nach Ansicht der Kassen die Preise von neuen, teuren

Mitteln nicht mehr beliebig festsetzen dürfen. Die VFA-Geschäftsführerin Cornelia Yzer hatte einen Kompromiss vorgeschlagen: „Beispielsweise kann ein Hersteller mit einer Krankenkasse vereinbaren, bei einem neuen Medikament zu einem bestimmten Preis ein Teil zurückzuzahlen, wenn die Therapie-Erfolge geringer ausfallen als erwartet.“ Der Bremer Gesundheitsexperte Gerd Glaeske rief den Minister zur Härte auf. „Wenn Rösler die Kosten in der gesetzlichen Krankenversicherung senken will, muss er sich mit der Pharmaindustrie anlegen“, sagte er der „Rhein-Zeitung“. Bis zu 9 Mrd. € könnten bei Arznei und Kliniken gespart werden.

Abbott darf Solvay unter Auflagen übernehmen

Abbott Laboratories darf das Arzneimittelgeschäft von Solvay nur unter Auflagen übernehmen. Das hat die EU-Kommission entschieden. Die Solvay-Tochter Innogenetics müsse sich von ihrem Diagnostikgeschäft für Stoffwechselkrankheiten in Europa trennen. Die beiden Unternehmen hätten

sonst einen zu hohen Marktanteil in diesem Geschäft erreicht, was den Wettbewerb in Europa behindert hätte, begründete die EU-Kommission die Entscheidung. Abbott zahlt nach früheren Angaben für Solvay rund 4,5 Mrd. € in bar. Darüber hinaus will Abbott mehrere Hundert Mio. € investieren und

Schulden übernehmen. Insgesamt hat die Transaktion einen Gesamtwert von 5,2 Mrd. €. Abbott will mit dem Kauf seine Position in den schnell wachsenden Schwellenländern ausbauen. Die Übernahme soll im ersten Quartal 2010 abgeschlossen werden.

BC Partners will mit Brenntag an die Börse

Der Chemikalienhändler Brenntag ist einem Pressebericht zufolge Kandidat für einen rund 1,5 Mrd. € schweren Börsengang. Der Finanzinvestor BC Partners wolle Brenntag nach vor Ostern an die Börse bringen, berichtet die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ und beruft

sich auf Finanzkreise. Brenntag, Transporteur und Handelshaus für Chemikalien mit Sitz in Mülheim an der Ruhr, gelte als solide und sei nach mehreren Zukäufen auch in den Wachstumsmärkten Asiens gut aufgestellt. Der Startschuss für den Börsengang dürfte dem Bericht

zufolge in der kommenden Woche erfolgen. Ein Brenntag-Sprecher wollte den Bericht nicht kommentieren. Brenntag setzte 2008 mit 11.000 Mitarbeitern 7,4 Mrd. € um und ist laut eigenen Angaben Weltmarktführer in der Chemiedistribution.

EMA verlangt weitere Warnhinweise für Tysabri

Die europäische Arzneimittelbehörde EMA hat nach einer erneuten Prüfung des umstrittenen Multiple-Sklerose-Mittels Tysabri der Pharmafirmen Biogen Idec und Elan weitere Warnhinweise verlangt. Trotz der möglichen Risiken hat sich die Behörde nicht für einen Verkaufsstopp für das Medikament ausgesprochen, da der Nutzen für die von einer schweren Form der Autoimmunerkrankung Multiple-Sklerose betroffenen Patienten größer sei als das Risiko. Patienten wie Ärzte sollen jedoch stärker auf die Risiken einer PML-Erkrankung bei einer zweijährigen Einnahme des Mit-

tels hingewiesen werden, hieß es in der Mitteilung weiter. Elan

vermarktet Tysabri zusammen mit dem US-amerikanischen Biotech-Konzern Biogen Idec. Die europäische Arzneimittelbehörde wollte mit der im Oktober angekündigten neuen Untersuchung prüfen, ob weitere Schritte nötig sind, um die Sicherheit einer Therapie mit dem Präparat zu gewährleisten. Tysabri war 2005 teilweise vom Markt genommen worden, nachdem drei Patienten an PML erkrankt waren. Ein Jahr später wurde Tysabri mit strengen Warnhinweisen versehen wieder zugelassen.



Novartis: Exklusivrechte + Zulassungsverfahren

Novartis hat von der Debiopharm Group die exklusiven Rechte zur Entwicklung und zum Marketing von Debio 025 (Alisporivir) zur Therapie von Hepatitis C erworben. Das Antiviralvirus befindet sich derzeit in Phase IIb der klinischen Entwicklung und habe das Potential zu einem „first-in-class“-Medikament einer neuen Behandlungsform, der Cyclophilin-Inhibitoren, teilte Novartis mit. Novartis leiste eine Barzahlung sowie Meilenstein- und Lizenzzahlun-

gen auf die zukünftigen Verkäufe, hieß es weiter. Details wurden keine genannt. Von der Exklusivvereinbarung ausgenommen sei Japan. Cyclophilin-Inhibitoren wie Debio 025 seien ein „neuer therapeutischer Ansatz“, die bei den sogenannten Host-Proteinen ansetzen, die am Wachstum der Hepatitis-C-Viren beteiligt seien, hieß es.

Von der US-Arzneimittelbehörde FDA wurde Novartis unterdessen für Tasigna bei der Behandlung von Erwachsenen

mit Philadelphia chromosompositiver chronischer myeloischer Leukämie (PH+ CML) ein beschleunigtes Zulassungsverfahren gewährt. Dieser Status werde Medikamenten gewährt, die größere Fortschritte bei Behandlungen böten oder eine Behandlung, wenn bisher keine Therapien existierten, teilte Novartis mit. Durch das beschleunigte Zulassungsverfahren werde die übliche Überprüfungszeit von zehn auf sechs Monate verkürzt.

Bayer mit positiven Studiendaten zu Augenmittel

Bayer hat positive Studiendaten zu seinem Augenmittel vorgelegt. Der gemeinsam mit Regeneron Pharmaceuticals zur Behandlung bestimmter Augenerkrankungen entwickelte Wirkstoff VEGF Trap-Eye zeige positive Ergebnisse in einer

Phase-II-Studie bei Patienten mit diabetischem Makula-Ödem (DME), teilte Bayer Healthcare mit. Die Studie habe eine statistisch signifikante Verbesserung der Sehschärfe über einen Zeitraum von 24 Wochen im Vergleich zur DME-Standardbe-

handlung, der Lasertherapie der Netzhautmitte, ergeben. Das Ergebnis bestätigt laut Bayer das Potential des Wirkstoffs, die Sehschärfe bei DME deutlich zu verbessern. Nun würden die nächsten Schritte des Entwicklungsprogramms geplant.

Gesundheitsgefahr durch Corega Ultra Haftcreme

Glaxosmithkline warnt vor Gesundheitsrisiken durch Prothesen-Haftcremes. Durch die „Corega Ultra Haftcreme Frisch“ und die „Corega Ultra Haftcreme Neutral“ könne bei übermäßigem Gebrauch zu viel Zink in den Körper gelangen, teilte das Unternehmen mit. Man werde den Vertrieb der

Produkte freiwillig beenden. Einige Patienten hätten über Taubheitsgefühl, Kribbeln oder Schwäche in Armen und Beinen geklagt. Auch Gleichgewichtsstörungen sowie Schwierigkeiten beim Gehen sowie Blutarmut seien mögliche Folgen. Obwohl die Fälle sehr selten seien, stelle man den Vertrieb

aller zinkhaltigen Prothesen-Haftmittel ein, so Glaxosmithkline. Wer sich genau an die Anweisungen auf der Produktverpackung halte und nicht zu große Mengen nutze, könne die Haftcreme aber bedenkenlos verwenden.

Natriummethylat-Anlage in Brasilien



Die BASF hat mit der Grundsteinlegung den Bau ihrer neuen Anlage für Natriummethylat im brasilianischen Guaratingue-

Ende 2011 vornehmlich den regionalen Markt bedienen. Dies ist die zweite Anlage der BASF für Natriummethylat neben einer bestehenden Anlage in Ludwigshafen. Die BASF investiert in die Errichtung der Anlage einen Betrag im unteren zweistelligen Millionenbereich (Euro). Natriummethylat ist ein effizienter und zuverlässiger Katalysator für die Produktion von Biodiesel. Die BASF schätzt, dass bis 2015 etwa 15 % der jährlichen weltweiten Nachfrage nach Biodiesel, die ca. 30 Mio. t beträgt, aus Südamerika kommen wird.

www.basf.com



KOOPERATIONEN

Morphosys und Galapagos erweitern Forschungsallianz Die beiden Biotechnologie-Unternehmen Morphosys und Galapagos bauen ihre Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Antikörpern zur Behandlung von Knochen- und Gelenkerkrankungen bekannt aus. Auf Basis der bislang erzielten Fortschritte sei die Aufnahme eines weiteren Zielmoleküls in die Kooperation vereinbart worden, teilte Morphosys mit. Dadurch habe sich die Gesamtzahl der Projekte im Bereich Knochen- und Gelenkerkrankungen auf vier erhöht. Die Kooperation verfolge das Ziel, Antikörpertherapien zur Behandlung von Knochen- und Gelenkerkrankungen wie etwa der Rheumatoiden Arthritis, Osteoporose und Osteoarthritis zu entdecken und zu entwickeln. Finanzielle Details wurden nicht mitgeteilt.

Vertriebsvereinbarung zwischen Qiagen und Celera Qiagen und das US-Unternehmen Celera kooperieren beim Vertrieb eines Multiplex-Tests. Bei dem Nachweisverfahren handele es sich um eine Weiterentwicklung des Qiagen-Tests ResPlex II zum Nachweis von Erregern von Atemwegserkrankungen. Finanzielle Details wurden nicht bekannt gegeben. Qiagen erhält durch die Vereinbarung die weltweit exklusiven Vertriebsrechte für den Multiplex-Test, der zukünftig von Celera produziert werden wird. Der Test kann 19 unterschiedliche Erreger von Atemwegserkrankungen nachweisen.

Roche: Studienerfolge

Roche hat von der US-Gesundheitsbehörde FDA die Zustimmung zur Weiterführung einer klinischen Phase-III-Studie erhalten. Die Studie untersuche die Wirksamkeit des Krebsmittels Avastin in Kombination mit verschiedenen Chemotherapien bei Patientinnen mit HER2-negativem Brustkrebs. Die FDA hatte die Rekrutierung von Patientinnen Ende September gestoppt, nachdem sechs Fälle von klinischer Herzinsuffizienz un-

ter den ersten 200 rekrutierten Patienten festgestellt wurden. Der Stopp sei auf der Basis der Testbestimmungen erfolgt. Bei der Entwicklung von Ocrelizumab zur Behandlung von rheumatoider Arthritis kommt Roche ebenfalls voran. Eine erste Phase-III-Studie mit dem Wirkstoff habe ihren primären Endpunkt in Hinblick auf die Wirksamkeit des Mittels erreicht, teilte Roche mit.

Studie: Chronisch Kranke vermissen Aufklärung

Mangelnde Aufklärung führt einer Studie zufolge häufig dazu, dass chronisch Kranke Fehler bei der Einnahme von Medikamenten machen. Knapp ein Drittel der Befragten, die ihre Arzneimittel nicht regelmäßig eingenommen hatten, gaben an, nur begrenzt oder gar nicht über Wirkung und Funktion informiert worden zu sein. „Das ist ein großes Problem, was verstehen eigentlich Patienten, wenn sie informiert werden?“, sagte der Bremer Gesundheitsforscher Gerd Glaeske. Glaeske regte an, spezielles Personal in den Praxen zu schulen, um die Verständigung zu verbessern. Bislang hätten auch Apotheken die „große Chance“ nicht genutzt. „Leider ist in 40 % der Apotheken die Übergabe von Medikamenten eher kommunikationslos.“ In der Studie des Bremer Instituts für Arbeitsschutz und Gesundheitsförderung und der Versandapotheke Sanicare sind bislang 1.200 Fragebögen ausgewertet worden. Mit der Studie soll ermittelt werden, ob Zahlungen bei Arzneimitteln den Krankheitsverlauf der Patienten negativ beeinflussen. Nach Angaben der Forscher haben Analysen in anderen Ländern belegt, dass Zahlungen die „Therapietreue“ – unter an-



derem die regelmäßige Medikamenteneinnahme – verringerten und die Sterblichkeit erhöhten. Nur 10 % der Befragten sprachen von einer Verbesserung des Therapieerfolgs durch Zahlungen, knapp drei Viertel (73 %) teilten diese Meinung nicht. Ein Viertel glaubt, dass wegen der Zahlungen die Vorschriften zur Einnahme genauer beachtet würden. Die Hälfte verneinte dies.

Anlage für Pharmarohstoffe

Merck KGaA hat am Standort Darmstadt mit den Bauarbeiten für eine neue Produktionsanlage zur Herstellung anorganischer Salze begonnen. Damit wird die Anlagenkapazität gegenüber den bisherigen Produktionslinien um rund 50 % erhöht. Das Unternehmen investiert rund 30 Mio. € in Planung, Entwicklung und Bau der Anlage, in der Wirk- und Hilfsstoffe, Produkte für den Einsatz

in biopharmazeutischen Herstellprozessen, Zusatzstoffe für die Lebensmittelindustrie und Laborreagenzien hergestellt werden. Die Inbetriebnahme ist für Mitte 2011 vorgesehen. Dann werden die knapp 70 Mitarbeiter, die noch in einem anderen Gebäude mit der anorganischen Produktion beschäftigt sind, den Neubau beziehen.

www.merck.de

GDCh
GESELLSCHAFT DEUTSCHER CHEMIKER

Fortbildung Chemie

Unverzichtbare Bausteine Ihrer Karriere

INFORMATIONSTAGE · SEMINARE · INHOUSE KURSE

Gesellschaft Deutscher Chemiker e.V.
Fortbildung
Postfach 90 04 40
60444 Frankfurt am Main

Telefon: 069 7917-364
Fax: 069 7917-475
E-mail: fb@gdch.de

www.gdch.de/fortbildung

Airgas: Erneutes Übernahmeangebot abgelehnt

Zu Ende der vergangenen Woche hatte Air Products & Chemicals erklärt, seinen Wettbewerber Airgas für insgesamt rund 7 Mrd. US-\$ übernehmen zu wollen. Das Angebot hat Airgas in einem Brief an den Air Products-CEO, John E. McGlade, als zu niedrig abgelehnt – wie bereits zwei frühere Übernahmeangebote durch Air Products in den vergangenen vier Monaten. Air Products sei von den Vorteilen einer Fusion überzeugt und schätze, dass eine Fusion der beiden Unternehmen zu Kosteneinsparungen von rund 250 Mio. US-\$ jährlich führen würde. „Die Kombination der beiden Unternehmen, die sich sehr gut ergänzen, wür-

de erhebliche Werte schaffen“, sagte Air Products-Chef. Neben dem Kaufpreis von 5,1 Mrd. US-\$ beinhaltet das Angebot rund 1,9 Mrd. US-\$ an Airgas-Schulden.

Air Liquide hat andererseits angekündigt, kein eigenes Gebot für den US-Konkurrent Airgas abgeben zu wollen. Das betonte Unternehmenschef Benoit Potier. Air Liquide hielt sich aber offen, Teile von Airgas zu übernehmen, falls diese von Air Products verkauft werden müssen. Es sei aber noch zu früh, darüber zu sprechen, sagte Potier. Die Konsolidierung der Branche behalte sein Unternehmen aber genau im Auge. ■

K+S kritisiert Empfehlung

K+S hat die Empfehlung des Runden Tisches zum Bau einer Salzwasser-Pipeline zur Nordsee kritisiert. Der Runde Tisch lasse den fehlenden politischen Konsens außer Acht, klammere bewusst betriebswirtschaftliche Aspekte aus und verliere bei der Frage der ökologischen Sinnhaftigkeit die notwendige Verhältnismäßigkeit aus dem Auge, so K+S. Der Runde Tisch hatte empfohlen, spätestens ab 2020 die Einleitung von Salzwasser in die Werra und deren

Versenkung in den Untergrund vollständig einzustellen und eine Fernleitung zur Nordsee zu realisieren. Ziel des Runden Tisches sei es gewesen, einen ausgewogenen Kompromiss zwischen ökologischen Verbesserungen, betriebswirtschaftlichen Erfordernissen und sozialen Verpflichtungen zu erreichen. Dies sei leider nicht gelungen, betonte K+S. Die Festlegung auf das Jahr 2020 wecke zudem aus heutiger Sicht unerfüllbare Erwartungen. ■

Symrise baut neues Werk

Symrise stärkt seine Marktpräsenz in Russland und den GUS-Staaten mit dem Aufbau eines Produktionsstandorts. In der Nähe von Moskau solle ein voll integrierter Produktionsstandort im Geschäftsbereich Flavor & Nutrition aufgebaut werden, teilte Symrise mit. Die neue Fertigungsstätte werde an einem bestehenden Standort errichtet. Dieser sei von der russischen Aromas-M Group übernommen worden. In dem neuen

Werk sollen den Angaben zufolge zunächst Trockenmischungen hergestellt werden, mit denen Kunden in der Region beliefert werden. Die Produktion soll den Angaben zufolge in der zweiten Jahreshälfte aufgenommen werden. Der neue Produktionsstandort ergänze die bestehende russische Niederlassung. Bisher sei Symrise mit den Bereichen Marketing, Vertrieb und Sensorikforschung präsent. ■

Klage zurückgenommen

Wie das Landgericht Dortmund mitteilte, ist eine Millionenklage gegen Evonik wegen angeblicher Preisabsprachen für das Bleichmittel Wasserstoffperoxid fallen gelassen worden. Kläger war die Brüsseler Gesellschaft Cartel Damage Claims (CDC), die zuvor Schadenersatzsprüche von 32 Papierherstellern aufgekauft hatte. Im März 2009 hatte CDC beim Landgericht Dortmund gegen Evonik und fünf andere europäische Chemiekonzerne Klage eingereicht. Bereits am 29. September vergangenen Jahres seien die Schadenersatzforderungen in

Höhe von insgesamt mehreren Hundert Mio. € „ohne Angabe von Gründen“ zurückgenommen worden, teilte das Gericht mit. Die geschädigten Papierhersteller sollen nach den Vorwürfen durch Absprachen der Industrie zeitweise bis zu 100% überhöhte Preise für das Bleichmittel bezahlt haben. Die Schadenssumme belaufe sich inklusive Zinsen auf 643 Mio. €. Die Sammelklage richtet sich jetzt nur noch gegen die fünf verbleibenden Chemiekonzerne im europäischen Ausland, berichtete ein Sprecher des Landgerichts. ■

Bayer: Niederlage in Rechtsstreit



Bayer hat in einem Rechtsstreit um den Patentschutz von Medikamenten in Indien erneut eine Niederlage erlitten. Ein Gericht in Neu Delhi habe eine Berufungsklage des Konzerns verworfen, bestätigte eine Sprecherin. Mit der Klage wollte Bayer die Zulassung einer billigeren Nachahmerversion (Generika) des patentgeschützten Krebsmittels Nexavar verhindern. Nun prüfe Bayer seine weiteren rechtlichen Möglichkeiten. Mit einem Einspruch ginge das Verfahren in die nächste Instanz. Der indische Generikahersteller Cipla hat die Genehmigung einer Nachahmerversion von Nexavar beantragt, obwohl das Mittel dort noch Patentschutz

besitzt. Dagegen hatte Bayer bereits erfolglos geklagt und nun auch die Berufung verloren. Bayer will sein Pharmageschäft auch mit Zukäufen verstärken. „Es ist eine unserer Prioritäten, das Healthcare-Geschäft weiter auszubauen – auch durch externes Wachstum“, sagte der Bayer-Chef Werner Wenning und bekräftigte damit frühere Aussagen. Dabei seien auch höhere Finanzierungssummen zu stemmen. „Wenn ein Geschäft zu uns passt, wenn es uns hilft, die Healthcare-Sparte voranzubringen, wird es an der Finanzierung nicht scheitern.“ Einen potentiellen Übernahmekandidaten nannte Wenning nicht. ■



Neue Jobs im Gesundheitsmarkt



Dr. Axel Schack, Hauptgeschäftsführer, Arbeitgeberverband Hessenchemie

CHEManager: Zwar hat sich die Pharmaindustrie stabil in der Krise gezeigt, doch aktuell zeichnet sich – nicht nur in Hessen – ein Personalabbau in Forschung und Entwicklung ab. Nur ein vorübergehender Trend?

Dr. A. Schack: Genau diese Frage ist offen. Deshalb halten wir es für wichtig, über die Relevanz der hessischen Pharmaindustrie und Medizintechnik für hochwertige Produkte und Arbeitsplätze aufzuklären: Die Branchen verfügen über eine gute Wissensbasis in relevanten Schlüsseltechnologien, eine ausdifferenzierte Forschungsinfrastruktur, leistungsfähige Netzwerke und Cluster sowie ein großes inländisches Marktvolumen. Doch werden sich diese Potentiale in Deutschland dauerhaft heben lassen?

So viel ist sicher: Ein Personalabbau in Forschung und Entwicklung ist keine spontane Entscheidung – etwa infolge der Wirtschaftskrise –, sondern ein Zeichen strategischer Weichenstellung, die in der Maßeinheit von Dekaden gefällt wird. Für die Dauer der F&E-Zyklen in den Gesundheitssektoren spielen deshalb die Transparenz und Stabilität von Gesetzen und Vorschriften sowie des Zulassungs- und Erstattungsprozederes oder eine koordinierte Forschungsförderung eine wichtige Rolle. Personalabbau bei Forschung und Entwicklung, an denen auch viele andere Arbeitsplätze hängen, müssen wir uns entgegenstemmen.

Hierzu können neue Strategien und Produkte beitragen. Welche Innovationen beobachten Sie am Gesundheitsmarkt?

Dr. A. Schack: Zweifellos gibt es neben innovativen Arzneimitteln einige aussichtsreiche Verfahren, um Innovationswellen für den Patientennutzen und die Kostenseite des Gesundheitssystems auszulösen: Dazu zählen Implantate mit verbesserter Funktions- und Körperverträglichkeit, Telemedizin und Health-Monitoring, mikroinvasive Verfahren statt traditioneller Operationen oder das Tissue Engineering, das verletzte Körperteile nachwachsen lässt. Fortschritte liegen aber auch in einer höheren Effizienz durch ein professionelles Clustermanagement, das die Wertschöpfungsketten verschiedener Unternehmen mit vorhandenen Hochschul- und Verbandsstrukturen verzahnt. Ebenfalls Erfolg versprechend sind Unternehmensstrategien, die auf die Struktur eines integrierten Gesundheitsdienstleisters abzielen oder in Nischen die Bedürfnisse des wachsenden zweiten Gesundheitsmarktes bedienen.

www.hessenchemie.de

www.chemanager-online.com/
news-opinions/interviews

Pharmaindustrie und Medizintechnik – Jobmotoren für Hessen?



Kein anderer Wirtschaftssektor steht im ressourcenarmen Deutschland mehr im Fokus als die pharmazeutische Industrie und die Medizintechnik. Sie erweisen sich für die Beschäftigung als Krisenanker, ihr Wachstum liegt stetig über dem der Gesamtwirtschaft. Zwar musste der Pharma-Innovationsstandort Deutschland in den 1980er Jahren seinen weltweiten Spitzenplatz abgeben. Gemessen an den Umsätzen ist Deutschland in Europa aber immer noch der größte Arzneimittelmarkt. Weltweit liegt der Industriezweig heute hinter den USA und Japan auf Platz drei.

Ob Deutschland die in der Gesundheitswirtschaft liegenden Potentiale künftig nutzen kann, diskutieren Experten mit einem breiten Publikum am 25. März 2010 beim 6. Wiesbadener Gespräch zur Sozialpolitik des Arbeitgeberverbands Hessenchemie.

Institut der deutschen Wirtschaft präsentiert Branchenstudie

„Eine umfassende Diskussion muss weit über das Gesundheitswesen und dessen Kostenbelastung hinausgehen. Die positive Ausstrahlung der Gesundheitswirtschaft für die dort Beschäftigten, die Zulieferindustrien, die gesamte Volkswirtschaft und für die Gesundheit jedes Einzelnen verdient eine genauere Betrachtung“, fordert Dr. Axel Schack, Hauptgeschäftsführer der Hessenchemie, und geht mit seinem Verband mit guten Vorbild voran: Mit dem Ziel, ein genaues Bild über die von der hessischen Pharmaindustrie und Medizintechnik ausgehenden Beschäftigungsimpulse heute und in der Zukunft zu erlangen, erstellte die Hessenchemie mit dem Institut der deutschen Wirtschaft und Experten aus Unternehmen und Wissenschaft eine entsprechende Studie. Diese wird Prof. Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, am 25. März in Wiesbaden erstmals vorstellen.

Weitere Programmpunkte der Tagung sind ein von Dr. Norbert Lehmann, ZDF, moderiertes Interview mit den Geschäftsführern von Sanofi-Aventis Deutschland und Novartis Vaccines and Diagnostics, Dr. Martin Siewert und Dr. Markus Leyck Dieken, sowie eine Podiumsdiskussion mit Beteiligung von Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Gewerkschaft.

Alles, was dort und in den Fachvorträgen und auf dem Podium nicht zur Sprache kommen kann, können Interessierte in einem Tagungsband mit sechzehn Fachbeiträgen rund um den Zukunftsmarkt Gesundheit nachlesen, den die Teilnehmer der Wiesbadener Gespräche kostenfrei erhalten.

www.hessenchemie.de

Wiesbadener Gespräche 2010

Am 25. März 2010 lädt der Arbeitgeberverband Hessenchemie zu den sechsten Wiesbadener Gesprächen „Pharmaindustrie und Medizintechnik: Jobmotoren für Hessen?“ in das Kurhaus Wiesbaden ein. Experten diskutieren über Ursachen und Chancen für Innovationsfähigkeit, Wachstum und Beschäftigung in der Gesundheitswirtschaft. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie auf den Internetseiten zur Tagung. CHEManager-Leser können einen kostenfreien Tagungsband anfordern bei: lisa.rausch@wiley.com.

www.wiesbadenergespraeche.de

Kunststoffindustrie sieht Talsohle durchschritten

Die deutsche Kunststoffindustrie sieht die konjunkturelle Talsohle durchschritten. Laut einer Mitgliederumfrage vom Jahresbeginn erwarten 65% der Kunststoffverarbeiter im laufenden Jahr steigende Umsätze. Nur 9% gehen von einem Umsatzminus aus, wie der Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie (GKV) mitteilte. Im vergangenen Jahr verbuchte die Branche einen vor allem vom Export verursachten Umsatzrückgang von 14 Prozent auf 45,8 Mrd. €.

Verbandspräsident Reinhard Prose warnte vor ungezügelterm Optimismus. Der Aufschwung müsse finanziert werden, sagte er laut einer Mitteilung. Die Kreditvergabe der Banken sei nach wie vor äußerst restriktiv, die Anforderungen an Sicherheiten seien enorm. Dieses Problem verschärfe sich mit den in vielen Fällen durch die Krise belasteten Unternehmensbilanzen. Mit einem schnellen und stetigen Aufschwung sei ohnehin nicht

zu rechnen. Es werde Jahre dauern, bis das Vorkrisenniveau wieder erreicht sei. Im vergangenen Jahr verringerte sich die Produktion um 11%. Besonders hart seien die Auto- und Elektrozulieferer mit einem Umsatzminus von 20% getroffen worden. Die Kunststoff-Industrie beschäftigte zum Jahresende in rund 2.900 Betrieben gut 285.000 Menschen. Das waren 1,3% weniger als im Jahr zuvor. ■

Pipeline-Anteile wechseln Besitzer

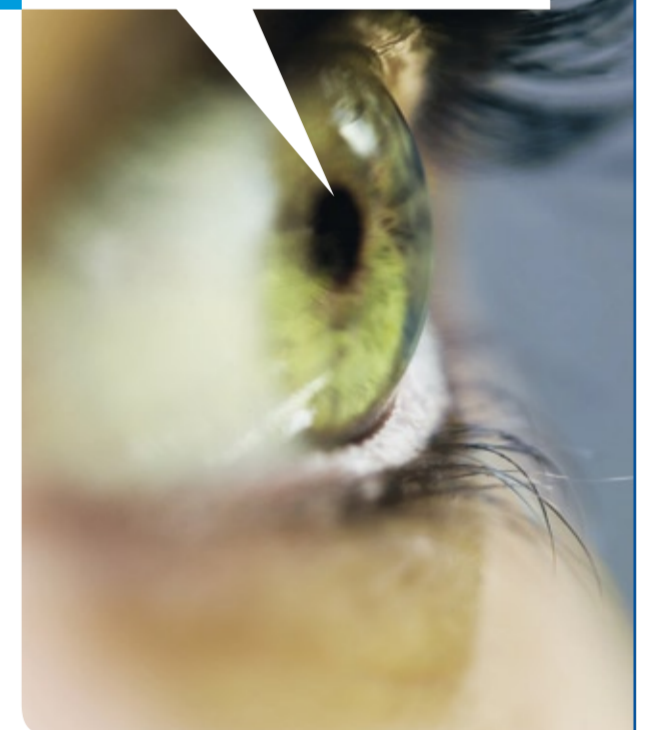
GDF Suez steht einem Pressebericht zufolge kurz davor, fünfter Aktionär des Ostseepipeline-Betreiberkonsortiums Nordstream zu werden. Eon sei bereit, 4,5% seiner Anteile an die Franzosen zu verkaufen, berichtete das „Manager-Magazin“ unter Berufung auf Unternehmenskreise. Die beiden Konzerne hätten sich bereits geeinigt. Weitere 4,5% soll GDF Suez von der BASF-Tochter

Wintershall bekommen, sodass die Franzosen GDF Suez am Ende auf 9% kämen. Das Betreiberkonsortium für die Ostseepipeline vom russischen Wytorg nach Greifswald wird von Gazprom dominiert. Der russische Gasriese hält 51% an Nord Stream. Die deutschen Energiekonzerne BASF Wintershall und Eon besitzen jeweils 20, die niederländische Gasunie (Niederlande) 9%. Der Bau soll im April

beginnen. Eon will in diesem Jahr durch Beteiligungsverkäufe rund 4 Mrd. € einnehmen. Die Franzosen wollten eigentlich beim Konkurrenzprojekt Nabucco einsteigen. Diese Pipeline, über deren Bau die Investoren in diesem Jahr entscheiden wollen, soll einmal Erdgas vom Kaspischen Meer über die Türkei und unter Umgehung von Russland bis nach Westeuropa befördern. ■

www.altana.com

Unternehmen
Qualität



Spitzenqualität erfordert den Fokus auf Spitzentechnologie und einen untrüglichen Blick für zukunftsfähige Entwicklungen. Deswegen betreibt ALTANA aufwändige Forschung und entwickelt innovative, fortschrittliche Produkte und Herstellungsverfahren.

Spezialchemie ist unser Geschäft. Wir betreiben es mit Leidenschaft und Engagement, in über 100 Ländern und mit vier spezialisierten Geschäftsbereichen, die gemeinsam daran arbeiten, die Kompetenz und den Service von ALTANA weiter auszubauen. Mit einer klaren Vorstellung davon, was unsere Kunden von uns erwarten. Und mit dem Anspruch, jeden Tag aufs Neue Lösungen zu finden, die aus Chancen Zukunft machen.

BYK
Additives & Instruments

ECKART
Effect Pigments

ELANTAS
Electrical Insulation

ACTEGA
Coatings & Sealants

ALTANA

CHEMonitor

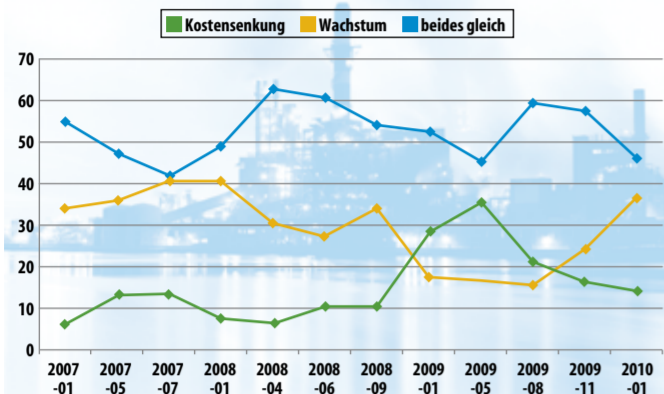
IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Deutsche Chemiemanager setzen wieder auf Wachstum

Unternehmensprioritäten

Welche Prioritäten legt Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten?

Grafik 1



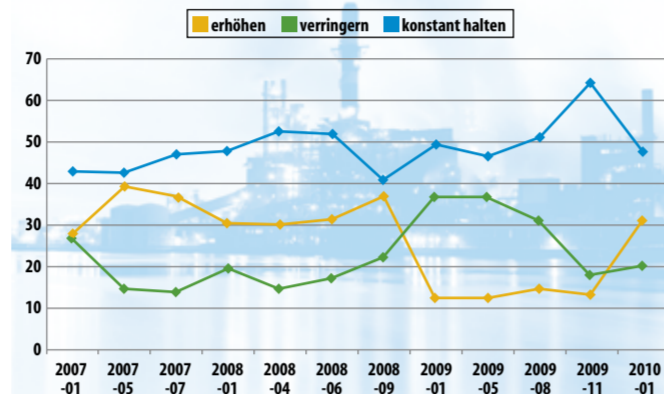
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Personal

Ihr Unternehmen wird die Mitarbeiterzahlen in den nächsten 12 Monaten...

Grafik 2



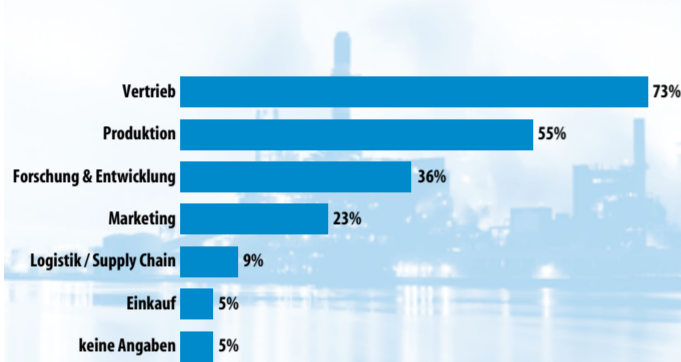
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Personalentwicklung nach Bereichen

In welchen Bereichen wird Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten Personal aufbauen?

Grafik 3



Mehrfachnennungen möglich

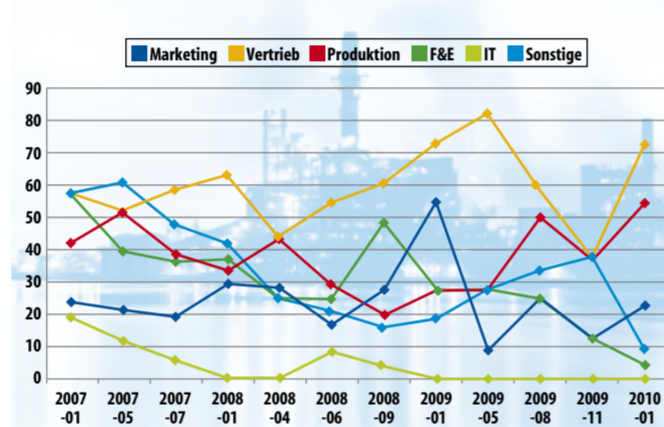
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Personalentwicklung nach Bereichen

In welchen Bereichen wird Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten Personal aufbauen?

Grafik 4



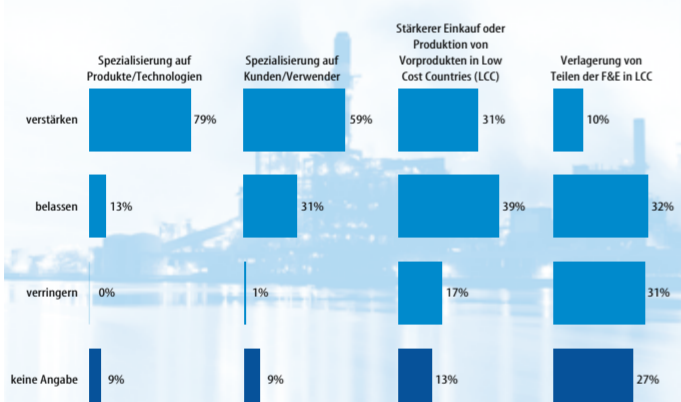
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Geschäftsmodell

Inwieweit sehen Sie die Notwendigkeit für die Chemieindustrie, ihr Geschäftsmodell anzupassen?

Grafik 5



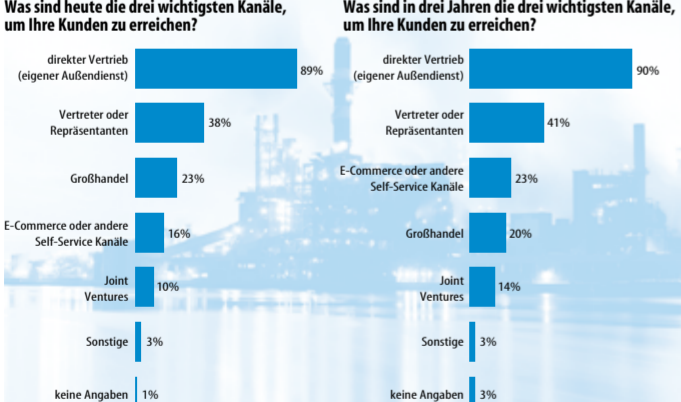
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Vertriebskanäle

Was sind heute die drei wichtigsten Kanäle, um Ihre Kunden zu erreichen?

Grafik 7



Mehrfachnennungen möglich

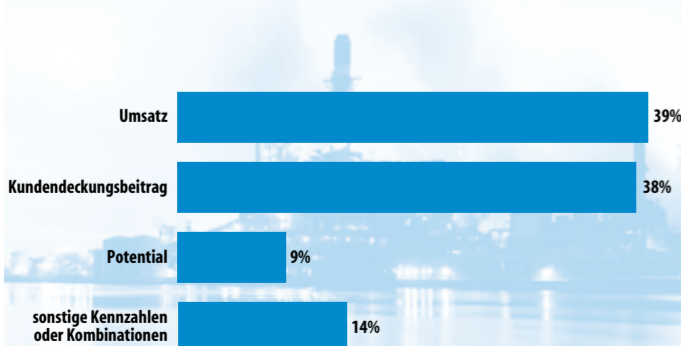
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Steuerung des Vertriebs

Welches ist heute die am meisten verwendete Kennzahl zur operativen Steuerung des Vertriebs?

Grafik 9



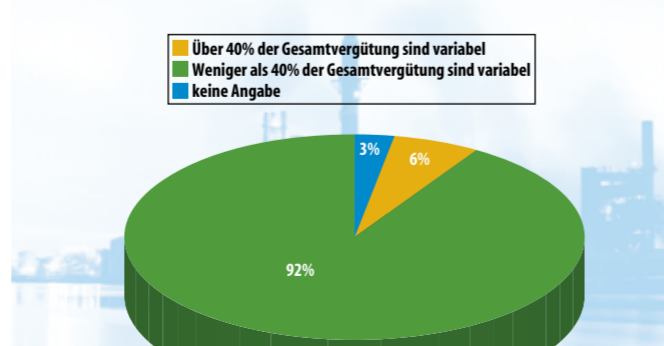
Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Vergütung des Vertriebs

Wie hoch ist der Anteil der variablen Vergütung des Außendienstes?

Grafik 10



Quelle: CHEMonitor, Januar 2010

© CHEManager/Droege & Comp.

Die Zeichen in der deutschen Chemieindustrie stehen wieder auf Wachstum. Dies belegen einmal mehr die Ergebnisse des aktuellen Trendbarometers CHEMonitor vom Januar 2010. Danach nennen 37% der befragten Chemiemanager Wachstum als strategische Priorität für die kommenden 12 Monate (Grafik 1). Ein vergleichbarer Wert (41%) wurde zuletzt bei der Umfrage im Januar 2008 erzielt. Der strategische Fokus der Kostensenkung hat dagegen an Bedeutung verloren: Nur 14% sehen sie als wichtigsten Hebel an, etwas mehr als zu Jahresbeginn 2008, als 8% Kostensenkung an erster Stelle der Prioritätsliste nannten.

Dem Panel des CHEMonitor, einem gemeinsamen Trendbarometer von CHEManager und der Unternehmer-Beratung Droege & Comp., gehören ca. 300 Top-Entscheider der deutschen Chemiebranche an. Sie werden in einem Rhythmus von drei Monaten zu ihrer Einschätzung der konjunkturellen Lage befragt. Einen inhaltlichen Schwerpunkt des aktuellen Trendbarometers bildeten Fragen zur Vertriebsstrategie.

Chemieunternehmen planen Personalaufbau für 2010

Auch an den Prognosen zur Personalentwicklung lässt sich ein Ende der Krise erkennen. Während die Unternehmen in der Krise versuchten, ihren Personalstamm zu halten, zeigt die Befragung vom Januar 2010 eine Trendwende hin zum Personalaufbau (Grafik 2). Zum Jahreswechsel stieg die Anzahl der Chemieunternehmen, die ihre Mitarbeiterzahl im kommenden Jahr erhöhen wollen, gegenüber der vorangehenden Umfrage deutlich von 12% auf 31% und erreichte damit nahezu den Wert vor der Wirtschaftskrise.

Der Vertrieb soll wachsen, Forschung und Entwicklung nicht

Ein deutlicher Trend zeigt sich bei der Aufschlüsselung der Personalplanung, aufgeschlüsselt nach Funktionen (Grafik 3 und 4). Nach einem Einbruch bei den letzten beiden CHEMonitor-Befragungen, stieg der Anteil der Nennungen, die einen Personalaufbau im Vertrieb planen, wieder auf 73%. Im November und August 2009 waren es noch 38% bzw. 58%. Demgegenüber nehmen die Nennungen für das Personalaufbau bei Forschung und Entwicklung – entgegen dem allgemeinen Trend zum Aufbau des Personals – stetig ab und erreichen bei der aktuellen Befragung mit einem Anteil von 5% einen absoluten Tiefpunkt seit Start des CHEMonitor im Januar 2007. Ein Hintergrund für dieses Umfrageergebnis dürfte die anhaltende Diskussion in der Branche sein, F&E-Aktivitäten auszulagern. Der vergangene CHEMonitor zum Schwerpunktthema Innovation bestätigte dies: Während im November 2009 73% der Befragten Unternehmen auf Forschungskooperationen mit Hochschulen und Universitäten setzten, lag diese Zahl im Mai 2007 noch bei 8%.

Weniger Forschung in Low Cost Countries

Die Unternehmen sehen in dem fehlenden Aufbau der eigenen F&E-Kapazitäten jedoch kein Risiko für ihre Strategie (Grafik 5), denn 79% wollen ihre



Dr. Sven Mandewirth, Geschäftsführender Partner, Droege & Comp.

„Die Chemieindustrie wird ihren wichtigsten Werttreiber, die Forschung und Entwicklung, künftig anders steuern: nicht mehr alles im eigenen Haus, aber dennoch in sicherer Nähe.“

Spezialisierung auf bestimmte Produkte und Technologien weiter verstärken, 59% sich auf bestimmte Kunden und Verwender fokussieren – wobei sich dies im Bereich der Spezialprodukte überschneidet. Beachtenswert ist die Analyse der geplanten Aktivitäten in den Low Cost Countries (LCC): Während 31% der Befragten Vorprodukte verstärken in LCC beziehen oder herstellen wollen und 39% den heutigen Anteil halten wollen, ergibt sich für F&E ein völlig anderes Bild: Nur 10% wollen ihre Forschung und Entwicklung in diesen Regionen aufbauen, 32% wollen den Anteil halten, aber mit 31% fast ebenso viele ihn verringern.

„Die Chemieindustrie wird ihren wichtigsten Werttreiber, die Forschung und Entwicklung, künftig anders steuern: Nicht mehr alles im eigenen Haus, aber dennoch in sicherer Nähe“, analysiert Dr. Sven Mandewirth, Geschäftsführender Partner der Unternehmer-Beratung Droege & Comp., den Trend.

Vertrieb bleibt auch künftig in eigener Hand

Befragt, ob die Chemieindustrie in erster Linie ein Absatz- oder ein Kostenproblem habe, sind die Antworten weniger differenziert als auf die eingangs genannte Frage: Sie verteilen sich in etwa gleich auf „Kostenproblem“ (30%), „Absatzproblem“ (24%) und „beides gleich“ (23%) (Grafik 6). Der Unterschied erklärt sich aus dem Zeithorizont der Fragen: Kurzfristig, über 12 Monate, wird das Wachstum eine höhere Priorität einnehmen. Strukturell sehen signifikante Teile der deutschen Chemieindustrie jedoch weiterhin ein Kostenproblem.

Fast unisono (89%) nennen Unternehmen den eigenen Außendienst als einen der drei wichtigsten Kanäle zu ihren Kunden, gefolgt mit weitem Abstand von den Vertretern und Repräsentanten mit 38%. Hieran soll sich auch in den drei nächsten Jahren nur wenig ändern. Insgesamt ergibt die Befragung ein stabiles Bild für die Vertriebsstruktur (Grafik 7).

E-Commerce und Self-Service-Kanäle sollen zwar zunehmen, doch auf einem insgesamt geringen Niveau: Im B2B-Geschäft der Chemieindustrie werden die elektronischen Ka-

näle in erster Linie zur effizienten Betreuung und Abwicklung bestehender Kunden genutzt, um Kostenvorteile für beide Seiten zu erzielen. Wichtiger Nebeneffekt für Chemieunternehmen wäre die stärkere Fokussierung des Außendienstes auf die Akquisition und Entlastung von Anwendungsbetreuung und Auftragsabwicklung.

Auch bei der Steuerung gibt es noch Potential zur Stärkung der Vertriebskraft, wie die folgenden Antworten bestätigen (Grafik 8): 56% der Befragten geben an, Vertrieb und Technik entwickelten Kunden gemeinsam. Dies birgt jedoch das Risiko, dass die Aufgaben zwischen Vertrieb und Technik verwechseln: Der Außendienst kümmert sich im Ergebnis zu stark um technische Belange. Erfahrungsgemäß erzielt ein Fokus des Vertriebsaufwandes auf die Prospektion mit einer definierten Schnittstelle zu Technik und Abwicklung einen erweiterten „Sales Funnel“, also eine größere Anzahl an potentiellen Kunden und potentiellen Aufgaben bei existierenden Kunden.

Potentiale bei der Steuerung des Vertriebs

Unterstützt wird diese Analyse durch die Frage der relevanten Kenngrößen in der Vertriebssteuerung: Jeweils rund 40% der Unternehmen steuern ihren Vertrieb über den Umsatz oder den Kunden-Deckungsbeitrag (Grafik 9). Die Grenzen des Umsatzes als Steuerungsinstrument sind seit Langem bekannt. Zu ihnen zählt auch die fehlende Berücksichtigung des Preises als wichtigster Margentreiber und die sehr unterschiedlichen Kosten pro Kunde bei Berücksichtigung von „Gratisleistungen“, wie Konsignation, Liefergarantien, Finanzierungen, Schulung und Beratung, Produktanpassungen etc.

Mit einem 38%-Anteil unter den befragten Chemieunternehmen ist der Kunden-Deckungsbeitrag als Steuerungsgröße etwa so verbreitet wie der Umsatz, bietet aber eine deutlich genauere Steuerungsmöglichkeit. Die zukunftsorientierte Steuerungsgröße Potential verwendet dagegen kaum ein Zehntel der Befragten. Die Ermittlung und laufende Verfolgung dieser Größe erfordert zwar einen gewissen Aufwand, ihre Kenntnis lenkt jedoch die Vertriebsanstrengungen auf die am meisten versprechenden Kunden und Marktsegmente. Sie wäre die Basis für eine Steuerung des Vertriebs hin zur Prospektion neuer Kunden und Anwendungen – der Kernaufgabe des Vertriebsaufwandes.

Bei über 90% der befragten Chemieunternehmen liegt der variable Anteil der Vergütung des Vertriebs bei unter 40% und damit unter den Benchmarks von Unternehmen mit erfolgreichen Vertriebsstrukturen. Auch hier könnte die Ursache in der unscharfen Abgrenzung der Vertriebsaufgaben liegen. Denn eine klare Abgrenzung und eine präzise Messung des Vertriebsbeitrags ist die Voraussetzung einer attraktiven variablen Vergütung – für einen motivierten und erfolgreichen Vertrieb.

Martin Hagedorn, Droege & Comp.

www.droege.de

chemanager-online.com/news

Konsequente Orientierung an den Märkten

Chemieparkbetreiber müssen über Werksgrenzen hinweg denken und handeln



Die Auswirkungen der Wirtschaftskrisen- und Finanzkrise auf die chemische Industrie hat dazu geführt, dass bei vielen Unternehmen alle Kostenstrukturen noch konsequenter als bisher überprüft werden. Dabei geraten immer mehr die Infrastrukturen in den Blickpunkt. Die Frage, welche Einrichtungen ein produzierendes Unternehmen selbst betreiben muss und welche alternativen Lösungen infrage kommen, ohne dass die Versorgungssicherheit und die Qualität von Sekundärprozessen leidet, hat für die Wettbewerbsfähigkeit im globalen Vergleich große Bedeutung. Denn nur wer in allen Bereichen Effizienzsteigerungspotentiale nutzt, wird sich im Markt behaupten können.

An verschiedenen Standorten der Chemieindustrie haben sich bereits unterschiedliche Betreibermodelle etabliert, sodass Infrastrukturleistungen nicht von den Standortgesellschaften selbst übernommen werden. Doch gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten mit rückläufigen Produktionsmengen, aber gleichbleibenden Fixkosten für die Infrastruktureinrichtungen zeigt sich mitunter, dass die Lösungen, die an der jeweiligen Werksgrenze enden, nicht ausreichend sind.

Standortbetreiber der Zukunft müssen breiter aufgestellt sein als bisher und sich intensiv mit den jeweiligen Märkten auseinandersetzen, die für die einzelnen Bereiche der Standortinfrastruktur relevant sind. Beispiel Entsorgung: Die Auslastung eigener Anlagen durch externe Abfälle kann ganz erhebliche Kosteneffekte für die Standortnutzer mit sich bringen. Voraussetzung sind allerdings marktgängige, wettbewerbsfähige Preise, was entsprechend effiziente Prozesse voraussetzt. Und nicht zuletzt ein Marktzugang, der die Akquise von externen Abfall- oder Abwassermengen erst ermöglicht. Kein produzierendes Unternehmen hält derartiges Know-how vor. Mitunter konzentrieren sich auch Standortbetreiber bislang lediglich auf den effizienten Betrieb von Anlagen, ohne die mit Auslastungsschwankungen verbundenen Kostenrisiken beherrschen zu können. Diese Kompetenz ist jedoch unverzichtbar, um Chemieparks auch in Zukunft erfolgreich weiterentwickeln zu können.

Auch im Energiebereich ist der bloße Betrieb von Erzeugungs- und Verteilungsanlagen auf Dauer für einen Standortbetreiber nicht ausreichend. Energieeffizienz wird zunehmend wichtiger, da Energiekosten auf lange Sicht weiter steigen und gesetzgeberische Vorgaben enorme Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von produzierenden Unternehmen und Standorten haben. Das Fach-

wissen rund um all diese erfolgsrelevanten Rahmenbedingungen ist eine wichtige Schlüsselkompetenz für Standortbetreiber. Darüber hinaus ist eine möglichst hohe Eigenenergieerzeugungsquote vorteilhaft, um unabhängig von den Entwicklungen der Energiemärkte zu sein. Idealerweise werden für die Eigenenergieerzeugung verschiedene Energieträger genutzt, um auch hier flexibel auf Markt- und Preisentwicklungen reagieren zu können.

Energieversorgung und Entsorgungsleistungen sind nur zwei Arbeitsbereiche von vielen, die als Sekundärprozesse für produzierende Unternehmen von großer Bedeutung sind und an professionelle Dienstleister übertragen werden können, beziehungsweise in Chemieparks bereits von Standortbetreibern übernommen werden. Facility Management, Logistik, Umwelt-, Schutz- und Sicherheitsleistungen, aber auch Themen wie Aus- und Weiterbildung oder IT-Services sind weitere Themengebiete, bei denen sich durch die Zusammenarbeit mit professionellen Dienstleistern Einsparpotentiale ergeben.

■ Kontakt:
InfraServ Höchst
Tel.: 069/305-6767
Fax: 069/305-82877
Kundenservice@infraserv.com
www.infraserv.com

chemanager-online.com/
themen/industriestandorte

Marktkenntnis als Pluspunkt

Kurzinterview mit Dr. Roland Mohr, Geschäftsführer InfraServ Höchst

CHEManager: Herr Dr. Mohr, produzierende Unternehmen nehmen angesichts der Wirtschaftskrise und des zunehmenden Kostendrucks Infrastrukturkosten stärker als bisher unter die Lupe. Steckt hier Potential zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit?

Dr. R. Mohr: Auf jeden Fall. Bei vielen Unternehmen fließen die Kosten für Sekundärprozesse wie die Energieversorgung und die Abfall- oder Abwasserentsorgung in die gesamten Produktionskosten ein und werden als Kostentreiber wahrgenommen. Dabei gibt es gerade in diesem Bereich erhebliche Optimierungspotentiale. Denn bei der eigentlichen Produktion haben die meisten Firmen ihre Hausaufgaben in Sachen Effizienzsteigerung längst gemacht. Doch bei den Sekundärprozessen gibt es meist noch erhebliches Optimierungspotential, das genutzt werden kann: Beispielsweise durch den professionellen Betrieb von Entsorgungseinrichtungen, durch intelligente Energiemanagementsysteme, komplette Logistik-Konzepte entlang der gesamten Wertschöpfungskette oder Facility-Management-Lösungen, die



Dr. Roland Mohr,
Geschäftsführer InfraServ Höchst

sich auch auf die eben bereits genannten Themengebiete erstrecken und umfassende Leistungspakete rund um das eigentliche Kerngeschäft der Unternehmen darstellen.

Diese Prozesse wurden in den Unternehmen bislang doch bereits gemanagt, und sicherlich wurden auch die Kosten unter die Lupe genommen. Kann ein spezialisierter Dienstleister in diesen Bereichen noch so viel besser machen?

Dr. R. Mohr: Es macht durchaus einen Unterschied, ob ein produzierendes Unternehmen eine Abwasserreinigungsanlage betreibt, weil dies nun einmal notgedrungen sein muss, oder ob ein Infrastruktur-Dienstleister den Betrieb einer derartigen

Anlage als Kerngeschäft ansieht und sich dementsprechend darauf konzentriert, Prozesse so effizient wie möglich zu gestalten, Verfahren kontinuierlich zu optimieren und nicht zuletzt auch für eine optimale Auslastung der Anlagen zu sorgen. Kein Chemie- oder Pharmaunternehmen ist auf dem Entsorgungsmarkt aktiv, um beispielsweise bei sinkenden Mengen externe Abfälle zur Auslastung der eigenen Entsorgungsanlagen zu akquirieren. Dazu braucht man auch einiges an Marktkenntnis. Ein professioneller Infrastruktur-Dienstleister hat die Möglichkeit, über einen Verbund von Entsorgungsanlagen Abfallströme zu steuern und auf diese Weise auch Betriebskosten zu optimieren. Ähnliches gilt auch bei anderen Sekundärprozessen: Für einen Infrastruktur-Dienstleister gehört Energiemanagement zum Kerngeschäft. Dazu gehören der Betrieb von Energieerzeugungsanlagen, idealerweise auch in einem flexiblen Verbundsystem, und nach Möglichkeit die Nutzung verschiedener Energieträger. Ein weiterer Punkt ist die Entwicklung und Umsetzung von Konzepten, die einen hoch effizienten Einsatz von Energie gewährleisten. Hier schlummern erhebliche Potentiale zur Kostenoptimierung. Darüber hinaus können durch professionelle Konzepte auch Qualitätsverbesserungen oder

eine Steigerung der Versorgungssicherheit erreicht werden. Auch das sind Pluspunkte im Wettbewerb.

Lassen sich derartige Konzepte nur in großen Industrieparks umsetzen oder profitieren auch kleinere Standorte?

Dr. R. Mohr: Je größer der Standort, umso größer sind auch die Einsparpotentiale. Natürlich profitieren an einem Standort wie dem Industriepark Höchst die 90 hier ansässigen Unternehmen in besonderer Weise von den intelligenten Konzepten, die eine dauerhafte Optimierung der Kostenstrukturen zur Folge haben. An großen Standorten braucht es nun einmal auch entsprechend dimensionierte Anlagen, deren Fixkosten in Zeiten geringerer Produktionsmengen und folglich rückläufiger Auslastung zu einem Problem werden können. Doch auch an kleineren Standorten mit nur einem oder wenigen Nutzern können intelligente Infrastrukturkonzepte viel bewegen, gerade weil bei derartigen Unternehmen vielfach die Kostentransparenz und das Know-how zur Optimierung von Sekundärprozessen nicht so stark ausgeprägt ist. Dort kann man in Relation sogar besonders viel verbessern und sehr viel zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

Vorteilhafte Vielfalt

Standort Leuna profitiert von Diversifizierung

Die chemische Industrie in Deutschland hat eines der schwierigsten Jahre in ihrer Geschichte hinter sich gebracht. Der Einbruch der Chemieproduktion von über 10% in 2009 gegenüber dem Vorjahr, der alle Geschäftsfelder erfasste, lässt sich nur mit dem Rückgang in der ersten Ölkrise vor 35 Jahren vergleichen. Dennoch gab es im vergangenen Jahr auch Lichtblicke. So wurden z. B. am Standort Leuna trotz Wirtschaftskrise wesentliche

Investitionen umgesetzt oder bekannt gegeben. Welche das waren, was noch geplant ist und wie sich der Standort weiterentwickeln soll, erläutert Andreas Hiltermann, Geschäftsführer der InfraLeuna GmbH, gegenüber CHEManager.

CHEManager: Herr Hiltermann, der Chemiestandort Leuna konnte sich trotz wirtschaftlicher Krise positiv entwickeln. Welche Instrumente haben sich bewährt, um der Nachfrageschwäche zu begegnen?

A. Hiltermann: Natürlich ist die Wirtschaftskrise nicht spurlos am Chemiestandort Leuna vorbeigegangen, wobei nicht alle am Standort ansässigen Unternehmen in gleichem Umfang betroffen waren. Die Krise hat in den unterschiedlichen Branchen auch sehr differenzierte Auswirkungen. Einige Unternehmen verzeichneten Absatzeinbrüche von 20 bis 30%, andere spürten die Auswirkungen weniger stark. Je nachdem in welchen Branchen die Firmen tätig sind, ob sie ihre Produkte mehr in den Automotive-, Consumer- oder Pharmabereich

liefern, waren sie stark bis gar nicht betroffen.

Wie stellt sich die Situation aktuell dar?

A. Hiltermann: Ab Mitte letzten Jahres hat sich die Lage bei den meisten Unternehmen auf niedrigem Niveau stabilisiert, und heute verzeichnen wir einen leichten Aufwärtstrend. Wir hoffen, dass sich die positive Entwicklung in diesem Jahr weiter fortsetzt. Aber wir sind immer noch nicht auf dem Niveau von 2007/2008. Die Rezession ist noch nicht überwunden.

Wie sieht die Bilanz 2009 speziell für die InfraLeuna aus?

A. Hiltermann: Die Vielfalt des Standortes hat für uns als Betreiber der Infrastruktur den Vorteil, dass Schwankungen im Bedarf wesentlich besser abzupuffern sind als bei einer Monoprüfung. Der sich bereits Mitte 2009 abzeichnende Anstieg der Leistungsanforderungen der Standortkunden hat sich im zweiten Halbjahr fortgesetzt. Dies spricht dafür, dass sich die negativen Auswirkungen der Krise auf die Unternehmen des Chemiestandortes Leuna abgeschwächt haben. Dadurch konnte die InfraLeuna das letzte Jahr mit einem relativ guten

► Fortsetzung auf Seite 8



Auch während des Winters sorgt die InfraLeuna dafür, dass am Chemiestandort Leuna alles „wie geschmiert“ läuft.

Sie geben die Ziele vor.
Alles andere machen wir.

MVV
Energiedienstleistungen

Als unabhängiger Betreiber von Industrieparks verfügen wir über das Know-how rund um die optimale Energieerzeugung und -verteilung.

► Ob **Energieeinkauf, Energieerzeugung, Energieverteilung** oder **Betriebsführung** Ihrer Versorgungsanlagen – wir versorgen Sie sicher, rund um die Uhr mit allen Energiearten, die Sie benötigen. Darüber hinaus erhöhen wir durch Anlagenoptimierung die Energieeffizienz und reduzieren so die Kosten.

► Neben der Energie- und Medienversorgung bieten wir Ihnen zusätzlich umfangreiche Serviceleistungen rund um die Themen **Umweltschutz, Sicherheit** und **Gesundheitsschutz**.

Entscheiden Sie individuell, welche Leistungen Sie aus unserem Gesamtspektrum in Anspruch nehmen, und nutzen Sie eines der umfangreichsten Angebote im Bereich Industrieparkservices. Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.mvv-edl.de



Vorteilhafte Vielfalt

◀ Fortsetzung von Seite 7

Ergebnis abschließen, das aber erwartungsgemäß unter dem des Jahres 2008 liegt.

Wie verliefen die bereits begonnenen Investitionsprojekte am Standort?

A. Hiltermann: Am Standort wurden fast alle begonnenen Investitionen weitgehend planmäßig realisiert. Dies betrifft z.B. den Neubau eines Düngemittelaglers durch Domo Caproleuna, die Neuerrichtung einer Kondensationsturbine durch ILK InfraLeuna Kraftwerk, die Errichtung einer weiteren Anlage zur Herstellung von Katalysatoren durch KataLeuna Catalysts, den Produktionsstart der FP-Pigments. Die Total Raffinerie Mitteldeutschland hat ihre neu gebaute Entschwefelungsanlage vorfristig Ende September in Betrieb genommen. Und eine Reihe von Projekten zur Ansiedlung und Erweiterung in unterschiedlichem Reifegrad werden derzeit von der InfraLeuna bearbeitet.

Welche Vorhaben stehen in diesem Jahr auf Ihrer Agenda?

A. Hiltermann: Für Mitte des Jahres ist der Start der Investition der Fraunhofer Gesellschaft, das Projekt „Chemisch-Biotechnologisches Prozesszentrum“ zu erwarten. Wenn wir den Standort Leuna im wahrsten Sinne des Wortes nachhaltig sichern wollen, geht kein Weg an der Biotechnologie und den regenerativen Rohstoffen vorbei. Des-



Andreas Hiltermann,
Geschäftsführer der InfraLeuna GmbH

„Wir brauchen langfristig Alternativen, um die Chemieproduktion und Arbeitsplätze in Mitteldeutschland zu sichern.“

wegen ist die Ansiedlung des CBP am Chemiestandort Leuna so wichtig.

Noch im ersten Halbjahr wird die 20-Mio.-€-Investition der InfraLeuna, die Fertigstellung der Kondensationsturbine, abgeschlossen und damit die Flexibilität und die Kostensituation für die Firmen im Bereich der energetischen Versorgung am Standort verbessert werden.

Wie schätzen Sie das Interesse von Investoren am Standort Leuna ein?

A. Hiltermann: Der Chemiestandort Leuna lockt nach wie vor Investoren aus der ganzen Welt, da er eine unter technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten überzeugende Gesamtlösung bietet und wir im Vergleich der Chemiestandorte Europas nicht nur wettbewerbsfähig sind, sondern eine Top-Platzierung einnehmen.

Welche Vision haben Sie für den Standort Leuna in zwanzig Jahren?

A. Hiltermann: Die Verwirklichung innovativer Projektideen wird mittelfristig dazu führen, dass sich Leuna vom hauptsächlich Commodity-orientierten Petrochemiestandort zu einem integrierten Commodity & Spezialitätenchemie-Standort, auch mit Orientierung auf Rohstoffversorgung aus Biomasse und heimischer Braunkohle, entwickeln wird. Ein weiteres Ziel ist es, dass wir den Anteil der Firmen mit höherer Wertschöpfung und modernster Technologie am Standort gegenüber dem derzeitigen Stand verdoppeln. Wenn wir allein auf Erdöl oder Erdgas setzen, ist zu bezweifeln, dass der Standort in 40 Jahren noch in der jetzigen Form besteht. Daher brauchen wir langfristig Alternativen, um die Chemieproduktion und Arbeitsplätze in Mitteldeutschland zu sichern.

www.infraleuna.de

chemanager-online.com/
themen/industriestandorte

Qualität hat einen Nutzen

Dienstleistungsorganisationen profitieren von „Service Excellence“

Dienstleistungen, die zwischen Unternehmen erbracht werden, gewinnen in allen Branchen immer mehr an Bedeutung. In investitions-gütergetriebenen Bereichen wie dem Maschinen- und Anlagenbau können mit den Services Margen erzielt werden, die ein Vielfaches höher sind als die des Investitions-gütergeschäfts. In der Energiewirtschaft haben sich, zum Teil bedingt durch das organisatorische Unbundling, ganz neue Dienstleistungsbeziehungen zwischen den einzelnen Konzerngesellschaften entwickelt. Und in der Chemie bzw. in den Chemie-parks gibt es schon seit vielen Jahren den Trend zu – oft eigenständigen – Shared Services und Industrieparkdienstleistern.

Lesen Sie auf chemanager-online.com/themen/dienstleistungen exklusiv, warum sich das EFQM-Modell für „Business Excellence“ hervorragend eignet, um Dienstleistungsorganisationen der „Service Excellence“ ein Stück näher zu bringen.

Ein Beitrag von Benjamin Fröhling, EFQM European Excellence Assessor, SXCON Service Excellence Consulting, Köln



Evides

Verantwortung für Wasser

Wir entwickeln für Sie die Lösung.

Erfahren und kompetent: Wir kümmern uns um Ihr Wasser. Ob Wasserversorgung, VE-Wasser-Produktion oder Abwasser-aufbereitung – unsere Ingenieure entwickeln, planen und realisieren den Bau und Betrieb von Anlagen ganz nach Ihren Vorgaben. In DBFO-Verträgen (Design, Build, Finance & Operate) gewährleisten wir langfristig Know-how, Qualität und Zuverlässigkeit auf allen Ebenen unserer Partnerschaft.

Evides: Ihr Partner für langfristige und zuverlässige Wasserversorgung und Abwasseraufbereitung.

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Vertrauen Sie auf unser Wissen.

Evides Industriewasser
Postfach 101423 • D-42014 Wuppertal
Tel. +49 (0)202 51 46 818 • E-Mail sales@evides.de
www.evides.de

Facility Management

Effizienzsteigerung stärkt Wettbewerbsfähigkeit der Standortdienstleister

Die Betreiber von Chemie-/Industrieparks stehen in 2010

weiter im hohen Wettbewerb und unter Kostendruck. Grund sind die trotz verbesserter Umsatzprognosen der Chemischen Industrie weiter unzureichende Kapazitätsauslastung und Investitionen sowie gestiegene Anforderungen an die Bereitstellung attraktiver und sicherer Infrastruktur und Dienstleistungen zu konkurrenzfähigen Preisen. Hinzu kommt, dass zunehmend große Facility Management (FM)-Dienstleister versuchen, Marktanteile zu gewinnen.

Zur Steigerung der Effizienz bei der infrastrukturellen Versorgung und den angebotenen Dienstleistungen wurde oftmals allein auf die Potentiale technischer Lösungen nahe am Kernprozess der Nutzer gesetzt – etwa durch Kraft-Wärme-Kopplung oder im Recycling. Hingegen wurde die Erheblichkeit der Kosten und des Ressourcenverbrauchs für die Gebäudebewirtschaftung und das Flächenmanagement lange unterschätzt.

So liegen die jährlichen Vollkosten für Bereitstellung (nicht Errichtung) und Unterhalt bei rd. 195 €/m² BGF; davon entfallen gem. Kostenstruktur nach DIN 18960 rd. 60% auf Kapitalkosten, 23% auf Betrieb, 10% auf Objektmanagement und ca. 7% auf Instandhaltung. Die Kosten für Ver- und Entsorgung erreichen ca. 50% der Betriebskosten.

Aus der Notwendigkeit, die Bewirtschaftung von Gebäuden optimal zu organisieren und dem Nutzer gegenüber transparent abzurechnen, können vier relevante Handlungsfelder abgeleitet werden:

- Steigerung der Energieeffizienz,
- Optimierung des Flächenmanagements,
- Organisation der Beschaffung und des Outsourcings sowie
- Steuerung und Controlling.

Steigerung der Energieeffizienz

Der Energiekostenanteil von Gebäuden erreicht 50% der Betriebskosten (11% gemessen an den Gesamtkosten); er ist bei Bestandsbauten etwa viermal höher als bei Neubauten. Zwar kann der Energieverbrauch durch Vollsanierung und moderne Gebäudetechnik um bis zu 80% reduziert werden, die Kosten dafür sind gegenüber einfachen Regel- und Steuerungsmaßnahmen, die bereits bis zu 40% Reduzierung bewirken, aber um den Faktor 10–15 höher. Unter Wirtschaftlichkeitsaspekten ist daher genau abzuwägen zwischen Investitionen für Sanierungen im Bestand oder deren Verschiebung in ohnehin anstehende Neubauten. Jedoch müssen steigende Energiepreise in jedem Fall genauso antizipiert werden wie die Ausweitung gesetzlicher Vorschriften und Verordnungen zur Treibhausgasreduktion.

Optimierung des Flächenmanagements

Im Vordergrund der Betrachtung stehen Büro- und Sozialflächen. Während in Deutschland die durchschnittliche Büromietfläche in der Industrie ca. 27 m²/Arbeitsplatz beträgt, liegt sie z.B. in UK oder USA bei nur 10–14 m². Pro Büroarbeitsplatz liegen die Kosten zwischen 8.000 und 8.600 €/p.a. Im Vordergrund stehen deshalb die Erhöhung der Nutzungsflexibilität und die Reduzierung von Überschussflächen. Dies kann erreicht werden etwa durch



© Oliver Haja

Open-Space-Konzepte, Integration von Verkehrs- und Nutzflächen, Verzicht auf hierarchiebedingte Flächenzuweisungen und Mehrfachnutzung von Räumen, um deren Auslastung zu erhöhen. Diese Maßnahmen erfordern häufig auch ablauforganisatorische Veränderungen, z.B. durch Konzentration gleicher oder voneinander abhängiger Tätigkeiten/Abteilungen in denselben Zonen. Schließlich muss der Vermieter flexibel auf Änderungsanforderungen der Nutzer reagieren können – in festen Zellensstrukturen ist das i.d.R. sehr aufwendig. Durch Reduzierung sinken Betriebskosten und IH-Aufwand bis auf den Leerstandsunterhalt; ggf. können sogar zusätzliche (hochwertige) Mietflächen generiert werden, die aus Vermietersicht zusätzliche Erlöse bringen. Der Flächenabbau ist damit ökonomisch und ökologisch die effektivste Form der Optimierung des Kosten- und Ressourcenverbrauchs.

Organisation der Beschaffung und des Outsourcings

Im Rahmen der generellen Versorgung der Standorte mit der typischen Infrastruktur, der Ver-

und Entsorgung sowie technischer (Gebäude-)Dienstleistungen entwickelt sich die Bündelung zu Systemdienstleistungen und die enge Verzahnung mit den Kernprozessen der Nutzer zum Wettbewerbsvorteil: Durch die Verlagerung der Verantwortung auf den Systemdienstleister übernimmt dieser gleichzeitig die Verantwortung für die Infrastrukturkosten der Nutzer und kann gemeinsam Optimierungsstrategien zur Einhaltung von Budgets definieren und umsetzen. Gegenüber externen Anbietern von FM-Leistungen liegt ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil in der Kenntnis bestehender Prozesse und Produktionsverfahren.

Die Erbringung von Systemleistungen führt zwangsläufig zu geänderten Konzepten der Verrechnung von FM-Dienstleistungen und Vergabestrategien beim Fremdbezug. Leistungsverzeichnisse orientieren sich stark an Kategorien wie Verfügbarkeit, Ausfallsicherheit/Stillstandzeit, Servicequalität und Mengen, d.h., sie sind individuell skalierbar. Bei der Verrechnung der Leistungen kommen Standardpreise und Flatrates für Grundleistungen und ggf. Einheitspreise für Sonder- und Individual-

leistungen zur Anwendung. Bei der Einbindung von Drittanbietern muss die Vergabe nach den gleichen Kriterien erfolgen, um das Risiko entsprechend zu verteilen. Der Vorteil solcher Preismodelle liegt in der hohen Transparenz, vereinfachten Prozessen bei Flächen- und Leistungsanpassungen und der Planungssicherheit beim Nutzer.

Steuerung und Controlling

Die Erbringung von Systemleistungen und deren flexible Anpassung erfordern bei dem Standortbetreiber Maßnahmen zur Sicherstellung der vertraglichen Verpflichtungen in Bezug auf Qualität, Termintreue, Verfügbarkeit und Kosten. Insbesondere bei dem Einsatz von Flatrates und Einheitspreisen muss eine effiziente Steuerung der Liefer- und Leistungsverpflichtungen durch ein Controllingverfahren unterlegt werden. Dem Risiko von Mengenabweichung oder Fehlkalkulation kann nur durch das laufende Monitoring der Prozesskosten begegnet werden.

Die auf Nachhaltigkeit angelegten Maßnahmen tragen zur Kundenbindung bei und stärken die Wettbewerbsfähigkeit der Standortdienstleister.



Handlungsfelder im Facility Management

■ Kontakt:
Hans-Joachim Hilbert
Bearing Point Management & Technology
Consultants, Frankfurt am Main
Tel.: 069/13022-1463
Fax: 069/13022-1315
Hans-Joachim.Hilbert@
www.bearingpointconsulting.com
www.bearingpoint.de

chemanager-online.com/
themen/industriestandorte

Risikomanagement in Industrieparks

Versteckte Gefahren aufspüren und Risiken minimieren

In Industrieparks ist das Risiko von Bränden und Explosionen aufgrund der zahlreichen unter einem Dach ansässigen Unternehmen, des täglichen Umgangs mit den verschiedensten brennbaren Stoffen und der Komplexität der Maschinen und Anlagen besonders hoch. Brennt es erst einmal, steigen die Schadenssummen vor dem Hintergrund der hohen Konzentration von Anlage- und Güterwerten schnell in ungeahnte Höhen. Der größte Schaden entsteht den Unternehmen meist jedoch durch die aus einem Brandereignis resultierende Betriebsunterbrechung. Genau diese Konstellation erfordert ein betriebspezifisches und zugleich in weiten Teilen eng mit den umliegenden Unternehmen und dem Betreiber abgestimmtes Risikomanagement. Andreas Mittländer, Engineering Specialist beim Industrierversicherer FM Global Deutschland, betreut als Risikoberater seit vielen Jahren Kunden aus der Chemie- und Pharmaindustrie in ganz Europa. In CHEManager spricht er über seine Erfahrungen.



Andreas Mittländer, Engineering Specialist, FM Global Deutschland

CHEManager: Herr Mittländer, sind die in einem Industriepark ansässigen Unternehmen unter Brandschutzgesichtspunkten stärker gefährdet als andere Unternehmen?



Heißarbeiten können zu unvorhergesehenen Schäden führen.

A. Mittländer: Industrieparks bieten den dort ansässigen Unternehmen zunächst viele Vorteile, allen voran die gemeinsam genutzte Infrastruktur. Zu dieser zählen Versorgungsmedien wie Strom oder Dampf sowie die mit diesen Systemen verbundene Wartung und Instandhaltung, aber auch die Werkfeuerwehr. Der Umstand, dass in einem Industriepark viele Betriebe auf engem Raum angesiedelt sind, birgt auf der anderen Seite jedoch auch spezielle Risiken. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von Nachbarschaftgefährdung. Simple Beispiele für diese Art der Gefährdung wären Schweißarbeiten an einer Rohrbrücke oder die unsachgemäße Lagerung von Leerpalletten auf dem Gelände des Nachbarbetriebes. Diese Beispiele zeigen: Selbst wenn ein Unternehmen größte Umsicht mit Blick auf die eigenen Explosions- und Brandrisiken walten lässt, kann weiterhin ein nicht unerhebliches Gefährdungspotential bestehen.

Dann reichen die baurechtlich vorgeschriebenen Brandschutzmaßnahmen aus Ihrer Sicht nicht aus, um einen Betrieb umfassend zu schützen?

A. Mittländer: Der bauliche Brandschutz dient in erster Li-

nie dem Personenschutz. Sollen jedoch auch die Sachwerte – Gebäude, Maschinen und Güter – ausreichend geschützt werden, sind weiter gehende technische und organisatorische Maßnahmen unausweichlich. Hierzu zählen z.B. ein adäquater Sprinklerschutz und eine effektive Notfallorganisation. Vor der Entwicklung von Maßnahmen zur Risikominimierung steht jedoch zunächst die Identifikation derselben.

Welches sind denn die am häufigsten unterschätzten Risiken?

A. Mittländer: Unsere Schadenstatistiken zeigen sehr deutlich, wo die versteckten Gefahren lauern. Neben der Nachbarschaftgefährdung, z.B. durch unsachgemäß durchgeführte Heißarbeiten, zählen die Lagerung und der Umgang mit



brennbaren Flüssigkeiten, Gasen und Stäuben sowie die brennbare Bauweise vieler Gebäude zu den größten Risiken.

Häufig unterschätzt wird auch die mechanische Integrität der Anlagen. Auf sie sollte besonderes Augenmerk gelegt werden. Korrosion oder Flansche, die



mit zu kurzen oder zu wenigen Schrauben miteinander verbunden sind, begünstigen den Austritt von Gefahrstoffen und bestimmen leider in vielen Betrieben das Bild. Der sichere Umgang mit Gefahrstoffen, das Erstellen entsprechender Betriebsanweisungen und die Schulung der Mitarbeiter werden ebenso häufig vernachlässigt. Dies gilt nicht nur für die chemischen Prozesse als solche, sondern auch für periphere Maßnahmen wie z.B. das Be- und Entladen von Tankfahrzeugen. Da die Risiken eines Betriebes z.T. sehr individueller Natur sind, empfiehlt sich in jedem Fall die Etablierung eines mit einer betriebspezifischen Gefahrenanalyse verbundenen Process Safety Management Systems.

Was verstehen Sie darunter?

A. Mittländer: Process Safety Management, wie wir es definieren, umfasst insgesamt zwölf Elemente. Als Grundlage für die Gefahrenanalyse eignet sich dabei zunächst die in der chemischen Industrie weitverbreitete PAAG-Analyse – PAAG steht für: Prognose-Auffinden-Abschätzen-Gegenmaßnahmen. Ziel dieser Analyse ist es, systematisch nach möglichen Fehlerquellen und Störungen sowie deren Auswirkungen im Verfahrens- und Produktionsprozess zu suchen. Darüber hinaus sind u.a. die regelmäßige Untersuchung der technischen Integrität von Prozessen und Anlagen und das Management von Veränderungen sowie von Vorfällen und Beinahe-Ereignissen Teil eines solchen Management Systems.

Wie sollte das Risikomanagement in einem Industriepark idealerweise organisiert sein?

A. Mittländer: Zunächst gibt es Maßnahmen zur Risikominimierung, die vom Betreiber zentral geregelt werden können, z.B. der Betrieb einer Werkfeuerwehr und die Wartung der zentralen Versorgungssysteme. Darüber hinaus gibt es Vorkehrungen, die in enger Abstimmung erfolgen sollten. Bei Heißarbeiten ist ein adäquates einheitliches Genehmigungsverfahren, das u.a. die Einweisung der durchführenden Firma und eine ausreichende Brandwache nach Abschluss der Arbeiten vorschreibt, durchaus sinnvoll. Schließlich gibt es technische oder organisatorische Brandschutzmaßnahmen, deren Umsetzung schon allein aufgrund der Verschiedenheit der Arbeitsprozesse und -anlagen im betreffenden Betrieb angesiedelt sein sollten. Hierzu zählt z.B. die Installation einer auf die Betriebsbedürfnisse abgestimmten Sprinkleranlage oder das Vorhandensein von Notabschaltungen, Notkühlungen oder Sicherheitsventilen. Grundsätzlich

sollte das Thema Kommunikation zwischen Industrieparkbetreiber und den dort ansässigen Unternehmen nicht unterschätzt werden. Die für Brandschutz und Arbeitssicherheit zuständigen Mitarbeiter, der Betreiber

www.CHEManager-Online.com/themen/industriestandorte

und die Werkfeuerwehr sollten in einem ständigen Dialog stehen.

Kontakt:
Andreas Mittländer
Engineering Specialist
FM Global Deutschland, Frankfurt am Main
andreas.mittlaender@fmglobal.com
www.fmglobal.de

UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

Gefahrstoffe gesetzeskonform lagern

DENIOS bietet Ihnen Produktvielfalt, fundierte Beratung und garantiertes Hersteller Know-how. Fordern Sie unsere Gefahrstofflagertechnik-Broschüre an! Kostenlos anrufen unter: (0 800) 753-0002

www.denios.de

DENIOS ENGINEERING

F90-Brandschutz-Container aus Stahl

Laborgebäude am Technologiestandort Jülich

Miete oder Kauf möglich
sofort verfügbar - provisionsfrei

1.150 m² Grundstück,
800 m² BGF, darunter 300 m² S-1 Labore,
Besprechungsräume, Büros, 7 Stellplätze

Labore mit Reinstgasversorgung,
Klimatisierung, Labortische,
Digestorien



Auskunft
GWS im Kreis Düren mbH
Marienstr. 15 | 52351 Düren
(0 24 21 / 48 85-0)
info@gws-dueren.de
immoportal.gws-dueren.de



© Fotos: Jörg Stanitzki, Dipl. Des. AGD
Entwurfsverfasser: Carpus + Partner AG, Aachen

Brandschutz mit Konzept

Mit Blick auf die gestiegenen Anforderungen bei den Brandschutzmaßnahmen gewinnt die fachlich qualifizierte Brandschutzberatung mehr und mehr an Bedeutung. Die besten und teuersten Brandschutzmaßnahmen können völlig wirkungslos bleiben, wenn sie nicht in ein übergeordnetes Brandschutzkonzept integriert sind. Auf diese Basis für den modernen Brandschutz darf kein Unternehmen verzichten. Das betrifft sowohl den Neubau als auch den Bestand von Gebäuden.

Brandschutzkonzept

- ✓ Bewegungspfade für die Feuerwehr
- ✓ Löschwasserversorgung sicherstellen
- ✓ Löschwasser Rücklaufanlagen
- ✓ Abschottungen (Brand-, Rauchschwelle)
- ✓ Rettungswegs, Sicherheitsbeleuchtung
- ✓ Maximale Zahl der Gebäude Nutzer
- ✓ Brandverhalten der Bauteile
- ✓ Lage und Anordnung der Lüftungsanlagen
- ✓ Rauch- und Wärmeabzugsanlagen
- ✓ Abminderungseinrichtungen
- ✓ Anlagen, Geräte zur Brandbekämpfung
- ✓ Sicherheitsablenkung
- ✓ Halbrundböden und Schutzschleuse
- ✓ Brandmeldeanlagen, Feuerwarnbläser
- ✓ Betriebliche Maßnahmen zur Brandverhütung und Bekämpfung
- ✓ Brandschutzklassen der Bauteile prüfen

„Durch Brandschutzkonzept entsteht Planungssicherheit für das Bauprojekt bzw. für spä-

tere Erweiterungen. Durch Planungssicherheit entsteht auch Kostensicherheit. Aber auch viele bestehende Gebäude entsprechen oft nicht mehr den gültigen baurechtlichen Vorgaben und aktuellen technischen Regelwerken. Im Schadensfall haftet dann der Betreiber, deshalb ist es empfehlenswert, für ältere Gebäude brand-schutztechnische Sanierungskonzepte

erarbeiten zu lassen“, erklärt Dipl.-Ing. Thomas Hübler von der Materialprüfanstalt Dres-

den. „Bauliche Maßnahmen müssen vor allem folgende Aspekte berücksichtigen: Brandverhalten von Baustoffen, Feuerwiderstand der Bauteile, Aufteilung der Gebäude in Brandabschnitte durch Brandwände und -schutztüren, Fluchtwegplanung und aktive Brandbekämpfung durch Sprinkler“, erläutert Hübler weiter. Die MPA Dresden ist als Dienstleister Ansprechpartner für alle Unternehmen, die Beratungs-, Prüf- und Zertifizierungsleistungen sowie Gutachten im Bereich des Brandschutzes im Bauwesen benötigen.

MPA Dresden
info@mpa-dresden.de
www.mpa-dresden.de

Europäisches Entsorgungsnetzwerk

Currenta und seine europäischen Partnerunternehmen aus der Entsorgungsbranche im Netzwerk „Clean the extreme“ verfügen über ein Anlagenpool mit unterschiedlichen Behandlungs- und Entsorgungsstrategien. Den beteiligten Partnerunternehmen gestattet die Kooperation ein gleichmäßigeres Auslasten ihrer Anlagen. Seinen Kunden eröffnet das Netzwerk ein höheres Maß an Entsorgungssicherheit. Im Fall von Anlagenstillständen oder der

Auslastung eines Anbieters übernimmt ein anderer Netzwerkpartner den Auftrag. Die Kunden von „Clean the extreme“ können sich so stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und profitieren damit von einer höheren Verfügbarkeit ihrer eigenen Anlagen.

Einige der Partner im Netzwerk bieten technische Möglichkeiten, um Stoffkreisläufe zu schließen. So besitzt Lanxess eine Schwefelsäurepaltanlage, die verschmutzte Schwefelsäure

reinigt und für chemische Prozesse wieder nutzbar macht. Bayer Schering Pharma bringt seine Jodrückgewinnungsanlage und eine Destillationsanlage für spezifische Lösemittel in das Netzwerk ein.

Die Vernetzung bietet auch ökologische Vorteile. Sonderabfälle können jetzt leichter in nahe gelegenen Anlagen entsorgt werden. Unnötig lange Transporte werden auf diese Weise vermieden. Bereits aus fünf europäischen Ländern lie-

fern Firmen Stoffströme an Currenta. In seinen eigenen Entsorgungsanlagen kann das Unternehmen diese optimal thermisch behandeln. Currenta Umwelt bietet seine Leistungen je nach Kundenwunsch als Einzel- oder Komplettlösung an: vom Spezialfall bis zur Rundum-Versorgung, mit Analytik, Transport, Zwischenlagerung und abschließender Entsorgung.

www.currenta.de

Ist Ihr Standort fit für die Zukunft?

infraser
höchst
Dienst. Leistung.

STANDORT FITNESS

Ihr Partner für Standortbetrieb, -regie und -beratung.
Sie wollen erhebliche Kostenvorteile in Ihrer Standortinfrastruktur realisieren? Sie wollen Transparenz beim Standortbetrieb? Sie wollen sich voll auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren? Sollen Sie, ob Energieversorgung, Entsorgungswerk, Logistik, Facilities oder andere Infrastrukturleistungen. Mit unserer Expertise mobilisieren wir sämtliche Kraftreserven in Ihrer Standortinfrastruktur. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz. Insbesondere für Chemie, Pharma und verwandte Prozessindustrien. Egal, ob wir Sie bei der Standortentwicklung beraten, die Regie für den Betrieb übernehmen oder Ihren Standort betreiben – nehmen Sie Dienstleistung bei uns einfach wortwörtlich. Sprechen Sie uns an: 069 305-6767, Kundenservice@infraser.com, www.infraser.com/info

Energie Medien	Erwärmung	Raum Klima	IT Kommunikation	Gesundheit	Umwelt Schutz	Logistik	Reinigung
----------------	-----------	------------	------------------	------------	---------------	----------	-----------

Betrieb anspruchsvoller Infrastrukturen

Zentrale Infrastrukturen senken Kosten

Bewährtes DBFO-Modell bietet Vertragspartnern Vorteile

Gute Beispiele für eine nachhaltige Wasserentsorgung liefert Evides Industriewasser. Das Unternehmen betreibt in den Niederlanden an drei Standorten zentrale Industriekläranlagen. Firmen unterschiedlichster Branchen leiten hier ihre Abwässer ein. Neben den Scaling-Effekten, die den Betrieb einer Kläranlage bei zunehmender Größe kostengünstiger machen, ergeben sich aufgrund der Zusammensetzung der verschiedenen Abwässer wertvolle Synergieeffekte.



Martin Braunerreuther, Evides Industriewasser

Neben den Schwerpunkten der VE-Wasserproduktion und Prozesswasseraufbereitung trägt Evides auch die Verantwortung für die Abwasseraufbereitung in der Region Den Haag. Dort betreibt das Unternehmen zwei Kläranlagen mit einer Reinigungsleistung von 1,7 Mio. Einwohnergleichwerten (EWG). Gemeinsam mit Partnern wurde die Kläranlage von Harnaspolder, mit einer Leistung von 1,3 Mio. EWG, als Public Private Partnership (PPP) realisiert. Auch die drei Industriekläranlagen in Vlissingen, am internationalen Flughafen Schiphol und im Hafen von Delfzijl wurden in Form von DBFO-Verträ-

gen (Design, Build, Finance & Operate) umgesetzt.

Fokus auf Kernkompetenzen

Alle abwasserproduzierenden Industrien sehen sich auch hierzulande mit immer strengeren Vorschriften bezüglich der Einleitung in Gewässer sowie der Eigenkontrolle ihrer Anlagen konfrontiert. Das erfordert meist hohe Investitionen in den Ausbau und die Erneuerung veralteter Einrichtungen und in geschultes Personal. Bei kleineren Einrichtungen rechnet sich das selten, und auch für große Firmen ist die Investition oftmals erst dann sinnvoll, wenn sie

firmenübergreifende Kläranlagen nutzen oder ein Contracting in Betracht ziehen.

DBFO-Verträge beinhalten das komplette Leistungspaket: von der ersten Planungsphase, über den Bau bis hin zum anschließenden Betrieb der Anlage. Auch die Finanzierung der Vorhaben gehört zum Leistungsumfang dieses Geschäftsmodells von Evides. Der Vorteil für die Vertragspartner: Sie können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und Synergieeffekte nutzen.

Die Gestaltung der Verträge für zentrale Einrichtungen mit vielen Einleitern ist sehr komplex: Die Bedürfnisse aller Kunden müssen sich darin wiederfinden, der Betrieb der Anlage muss immer gewährleistet sein, auch bei Störfällen bei einzelnen Kunden. Auf diesem Gebiet baut Evides auf seine langjährige Erfahrung.

Die richtige Mischung

In vielen Industriebetrieben werden einseitig belastete Abwässer produziert, wie z.B. sehr kohlenstoffhaltige Abwässer aus petrochemischen Anlagen und in der Lebensmittelindustrie oder eher stickstoffhaltige Ströme in der Düngemittelindustrie. In der Abwasserbehandlung ist jedoch für die effektive Aufbereitung des Wassers u.a. ein ausgewogenes Verhältnis von Kohlenstoff, Stickstoff und Phosphor ausschlaggebend. Daher müssen viele Betriebe Kohlenstoffquellen künstlich zugeben, um die geforderte Reinigungsleistung zu erzielen. Diese Kohlenstoffe benötigen Bakterien als Energiequelle für den Abbau stickstoffhaltiger Substanzen im Wasser. Stickstoff muss wiederum zugefügt werden, wenn Kohlenstoff im Übermaß vorhanden ist. Durch die Vermischung unterschiedlicher Abwässer kann meist auf die Zugabe von Zusätzen verzichtet werden, und das senkt Kosten.



Der Wasserversorger Evides ist mit seiner Industriewassersparte in den Niederlanden Marktführer für die Ver- und Entsorgung von Industriebetrieben.

Beispiel: Outsourcing am Flughafen

Bis Ende 2003 trug die Abteilung für Versorgungseinrichtungen des internationalen Flughafens von Amsterdam die Verantwortung für die gesamte Ver- und Entsorgung. Die Flughafenbehörde suchte im Zuge der Privatisierung ein Unternehmen, das die Abwasseraufbereitung dauerhaft übernimmt und kontinuierlich einen hohen Standard in der Aufbereitung gewährleistet. Basierend auf einem langfristigen Vertrag übernahm Evides Industriewasser die Verantwortung für die Aufbereitung des Abwassers am Schiphol Airport. Auf biologischem Weg reinigt die Abwasseraufbereitungsanlage täglich die Abwassermenge in der Größenordnung einer Kleinstadt mit ca. 45.000 Einwohnern.

Ungefähr die Hälfte des Abwassers stammt von Passagieren und Geschäften im Flughafen, ein Viertel wird durch die Flugzeugwartung und das Catering von KLM verursacht. Der Rest stammt von anderen, mit dem Flughafen verbundenen Unternehmen im Bereich Schiphol. Zusätzlich übernimmt die Abwasseraufbereitungsanlage die Reinigung des Wassers aus verschiedenen Grundwasser-Sanierungsprojekten rund um den Flughafen.

Beispiel: Industriekläranlage

In der Zeit, als das Gewerbegebiet im Hafengebiet von Vlissingen-Ost zu einem Industriepark für die Schwerindustrie weiterentwickelt wurde, gab es keine zentralen Einrichtungen für das Sammeln und die Aufbereitung von Abwasser. Die örtlichen Behörden ver-

folgten damals den Plan, alle Unternehmen an ein zentrales Rohrleitungssystem anzuschließen. Dieses Abwasser sollte anschließend in einer Kläranlage außerhalb des Sloe-Gebietes aufbereitet werden.

Evides untersuchte die Abwässer hinsichtlich ihrer voraussichtlichen Menge und Zusammensetzung. Als beste Lösung für alle Beteiligten ergaben sich schließlich ein lokales Rohrleitungssystem und eine Auf-

bereitungsanlage direkt im Gewerbegebiet. Die Alternativen – die Investition aller Unternehmen in eigene Aufbereitungsanlagen oder in eine Sammelleitung über viele Kilometer – wären ein Vielfaches kostenintensiver gewesen.

Es wurde also die Delta Afvalwater BV als 100%ige Tochtergesellschaft gegründet, um eine Kläranlage für die Unternehmen im Sloe-Gebiet zu betreiben. Die Konstruktion des Abwassersammelsystems, der Pumpenanlagen und der Abwasseraufbereitungsanlage wurde innerhalb von 20 Monaten abgeschlossen. Die Anlage mit einer Reinigungsleistung von 50.000 EWG wurde bereits zwei Jahre nach Gründung in Betrieb genommen. Inzwischen bereitet diese Anlage das Abwasser von sechzig angeschlossenen Unternehmen auf.

Beispiel: Behandlung salzhaltiger Abwässer

Mit seinen Partnern im Norden von Holland, den Wasserbetrieben von Groningen und Dren-

the, hat sich Evides zum Joint Venture „North Water“ zusammengeschlossen. Das jüngste Abwasserprojekt dieses Joint Ventures ist die Errichtung und der Betrieb einer zentralen Industriekläranlage im Hafengebiet von Delfzijl. Dort werden die Abwässer mit mehreren Druckleitungssystemen der zentralen Aufbereitung zugeführt. Eine Herausforderung stellt die besonders hohe Salzfracht des Abwassers dar, insbesondere

„Durch die Vermischung unterschiedlicher Abwässer kann meist auf die Zugabe von Zusätzen verzichtet werden, und das senkt Kosten.“

für die biologische Aufbereitung, da Salze hierbei hemmend wirken können.

Zu den Kunden gehören vornehmlich Betriebe der ansässigen chemischen Industrie. Die kontinuierliche Kapazität der ebenfalls mit DBFO-Verträgen realisierten und Anlage liegt bei 35.000 EWG. Zu Spitzenzeiten können die Abwässer mit einer Abwasserfracht von bis zu 70.000 EWG aufbereitet und unter Berücksichtigung aller Vorschriften bedenkenlos in die Vorflut eingeleitet werden.

Zukunftsfähiges Handeln

Neben der sicheren und zuverlässigen Aufbereitung von Industrieabwässern ist auch der ressourcenschonende Umgang mit sauberem Wasser eine Herausforderung unserer Zeit. Die Wiederverwendung von Abwasser in der Industrie leistet hierzu einen Beitrag. Das Reuse-Projekt in Terneuzen (CHEManager Europe 5/2009) liefert Evides not-

wendiges Know-how für weitere Projekte. Dort fließen 250 m³ Abwasser einer kommunalen Kläranlage in die Versorgung des Dow-Standortes in Terneuzen. Durch den Einsatz neuester Membrantechnologien und umfangreicher Neuinvestitionen wird die Menge wiederverwendeten Wassers künftig verdoppelt.

Die Erkenntnisse aus diesem Projekt fließen aktuell in einen Demonstrationsanlage zur Gewinnung von VE-Wasser aus gereinigtem Abwasser mit einer Leistung von 15 m³ in der Stunde. Diese Anlage wird in mehreren chemischen Betrieben im trockenen Norden Chinas eingesetzt werden und soll im 2. Quartal 2010 einsatzbereit sein.

Neben der Frage nach beständiger Kostensenkung wird gerade bei technologisch anspruchsvollen Projekten wie der erwähnten Wasserwiederverwendung deutlich, dass Contracting-Modelle einen weiteren entscheidenden Vorteil bieten: Sie liefern Know-how und die Technologie von Spezialisten und sorgen dafür, dass auch neueste Verfahren der Wasseraufbereitung für viele Betriebe nutzbar und finanzierbar werden.

Kontakt:

Martin Braunerreuther
Evides Industriewasser, Wuppertal
Tel.: 0202/51468-18
sales@evides.de
www.evides.de

www.chemanager-online.com/
themen/industriestandorte



Industriekläranlage im Industriegebiet von Vlissingen

Infracor managt einen der größten Chemiestandorte in Europa

Der Chemiapark Marl zählt zu den größten Chemiestandorten in Europa. Mit den rund 10.000 Beschäftigten von 30 Unternehmen werden jährlich mehr als 4.000 Produkte auf dem 6,5 Quadratkilometer großen Areal produziert. Über vier Millionen Tonnen Produkte starten jährlich von Marl auf ihren Weg in die ganze Welt.

Die Infracor GmbH – ein Unternehmen der Evonik Industries AG – ist seit über zehn Jahren Betreiber des Chemiaparks Marl und Komplettendienstleister für die dort ansässigen Gesellschaften sowie für andere Unternehmen. Mit rund 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erwirtschaftet Infracor einen jährlichen Umsatz von über 800 Mio. Euro.

Als integraler Standortbetreiber und Komplettendienstleister ist es für Infracor oberstes Prinzip, sich eng in die Wertschöpfungskette der Kunden einzubinden und partnerschaftlich orientiert zu handeln. Entsprechend übernimmt Infracor im Chemiapark Marl die Versorgung mit Energien und Utilities, die Rohstoff- und Produktlogistik, Entsorgung und Anlagenbetreuung. Zudem bietet Infracor Basisleistungen für den Standortbetrieb und Arbeitsplatzbetreuung. Der Vorteil für die Kunden: Sie können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während Infracor die erforderlichen Infrastruktur- und Serviceleistungen passgenau liefert.

Und auch außerhalb Marls hat die Infracor viel erreicht. Eine Vielzahl von Unternehmen in der Region sind bereits Kunden bei Infracor. Besonders nachgefragt werden individuelle Leistungspakete aus dem Bereich Anlagenbetreuung. Darüber hinaus hat Infracor zum Beispiel die Betreuung mehrerer Pipelines für verflüssigte Gase und die komplette Werkslogistik für einen weiteren Chemiestandort übernommen.

„Wer innovativ handelt, schafft die Basis für eine erfolgreiche Zukunft“, betont Dr. Hartmut Müller, Geschäftsführer der Infracor GmbH. „Für Infracor als Standortbetreiber und Komplettendienstleister ist es entscheidend, dass wir ein attraktiver Partner sind, der seinen Kunden ein jeweils optimales Lösungspaket bietet.“



■ Ansprechpartner
Infracor GmbH
Site & Business Information
Elisabeth Westermann
Paul-Baumann-Straße 1
D-45772 Marl
Telefon +49 (0) 2365 49-9449
elisabeth.westermann@infracor.de
www.infracor.de

Infracor
Chemistry Services

VDMA: Politik gefordert

Mit einer Konsolidierung auf niedrigem Niveau rechnet VDMA-Präsident Dr. Manfred Wittenstein für das laufende Jahr, nachdem 2009 mit einem Produktionsrückgang von real knapp 25 % für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau das schlechteste Jahr seit Jahrzehnten war. Der Branchenumsatz sank um nominal 23,1 % auf 160 Mrd. €.

Die Kapazitätsauslastung lag 2009 im Schnitt bei 70,7 % (2008: 88,9 %). „Die Maschinenbestellungen fielen so schnell und so drastisch wie noch nie seit Beginn der VDMA-Auftrags-eingangsstatisik 1958“, betonte Wittenstein. Im Gesamtjahr lagen die Bestellungen um 38 % unter dem Vorjahresniveau. Das Orderplus im Dezember (8 % zum Vorjahr) dürfe zudem nicht davon ablenken, dass sich die Nachfrage nach Maschinen und Anlagen nach wie vor auf sehr niedrigem Niveau bewege.

Mangelnde Kreditvergabe

Mehr als ein Drittel der VDMA-Mitgliedsunternehmen sagen inzwischen, dass es schwierig geworden sei, Kredite zu bekommen bzw. zu behalten. Gefährlich wäre ein schnelles Wiederanziehen der Aufträge, denn dann entstünde erst die Hauptprobleme bei der Auftragsvorfinanzierung, so der Verband. „Die Nachfrage nach Betriebsmittelkrediten steigt, die Banken sind ängstlich und stehen auf der Kreditbremse.“

Ausblick 2010

„Die deutsche Maschinenproduktion wird nach unserer Einschätzung in den ersten Monaten des Jahres 2010 ihr Vorjahresniveau teils noch deutlich verfehlen. Später im Jahr kann es unserer Branche jedoch gelingen, wieder Plusraten zu schreiben“, erklärte Wittenstein. Der VDMA geht für 2010 davon aus, dass der deutsche Maschinenbau in Summe das Produktionsvolumen des Jahres 2009 in etwa halten kann mit einer leicht positiven Tendenz im Jahresverlauf. „Unsere Produktionsprognose 2010 lautet also unverändert: Null-Prozent-Wachstum“, so der VDMA-Präsident. „Mit Ende der Konsolidierung auf niedrigem Niveau sehen wir als Branche gute Chancen, wieder an die Erfolge der Vorjahre anknüpfen zu können. Dabei setzen wir insbesondere auf Zukunftsfelder wie z. B. Energieeffizienz, Ressourceneffizienz und Wasser, also Märkte mit enormen globalen Potentialen.“

Politik gefordert

Wittenstein hält die bisherige Arbeitsbilanz der schwarz-gelben Bundesregierung für nicht ausreichend. Ihr sei es nicht gelungen, „die für eine Wachstumsbeschleunigung dringend notwendige Aufbruchstimmung zu erzeugen“. Der VDMA-Präsident erwartet von der Bundesregierung „ein klares Bekenntnis zum Industrieland Deutschland“. Denn die industrielle Produktion sei die unverzichtbare Basis für den Wohlstand in Deutschland. „Wir erwarten eine Politik der Priorisierung guter Standortbedingungen für Investoren in Deutschland.“

www.vdma.org

Das Beständigste in der Planung ist die Veränderung – davon kann Dipl.-Ing. Gunter Hadwiger, Abteilungsleiter EMSR beim Grazer Anlagenbauer Kanzler Verfahrenstechnik (VT), ein Lied singen. Doch seit Neuestem ist dort die verfahrenstechnische Planung von komplexen Industrieanlagen um ein Vielfaches einfacher, denn das Unternehmen arbeitet jetzt mit einer objektorientierten und datenbankgetriebenen ECAD-Software. Trotz der vielen Änderungen, die während einer Anlagenplanung anfallen, sind die Engineering-Kosten bei Kanzler VT erheblich gesunken.

Wenn Änderungen in der Planungsphase nicht dokumentiert werden, wird jede Menge Geld aus dem sprichwörtlichen Schornstein geblasen. Spezielle Verfahren machen es aber möglich, es quasi wieder herauszufiltern. Bei Kanzler VT passiert das in doppelter Hinsicht. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von verfahrenstechnischen Anlagen für die industrielle Abluft- und Abgasreinigung für organische Schadstoffe und katalytische Abgasentschwefelung. Zusätzlich hat sich Kanzler ein neues Betätigungsfeld erfolgreich erschlossen – die Glycerin-Aufbereitung. In diesem von dem Unternehmen selbst entwickelten Verfahren werden durch die Verarbeitung eines Nebenproduktes der Biodieselproduktion Fettsäuren, Kaliumsulfat, Methanol und Glycerin gewonnen.

Generalunternehmer setzt auf durchgängige Planung

Zu den weltweiten Kunden von Kanzler VT zählen vorzugsweise Unternehmen aus den Branchen Chemie, Petrochemie, Pharma, Viskose, Keramik, Metallurgie und Betriebe aus dem Bereich Oberflächenveredelung. Bei nahezu allen Projekten tritt Kanzler VT als Generalunternehmer auf und hat damit die volle Projektverantwortung für alle Gewerke. Das erfordert eine gewissenhafte Planung – sowohl auf administrativer Ebene mit allen Subunternehmern als auch im technischen Bereich.

Deshalb hatte man sich bereits vor einigen Jahren für die ECAD-Software Aucoplan entschieden, die speziell die EMR-Planung abdeckt. Aufgrund der positiven Erfahrungen mit der jüngsten Produktgeneration von Aucotec, der inzwischen bereits weltweit im Einsatz befindlichen Engineering-Plattform Engineering Base, sprachen sich



Mit dem verfahrenstechnischem Know-how von Kanzler VT wird nahezu hundertprozentiges Glycerin gewonnen.

die Verantwortlichen rund um Gunter Hadwiger für den Einsatz dieses datenbankbasierten Systems aus. „Anstatt mehrere Programme anschaffen zu müssen, finde ich in Engineering Base nahezu alle Funktionen vor, die für eine effektive Planung in der Verfahrenstechnik notwendig sind. Engineering Base ist Grundlage für die gesamte Messtechnik bis zur Elektrotechnik – von der Erstellung der R&Is bis hin zu den Gewerken wie z. B. der Brandmeldeanlage eines Subunternehmers“, erklärt Hadwiger.

Trotz Planungsänderungen Kosten sparen

Durch die Datenbankunterstützung und das objektorientierte Konzept von Engineering Base lassen sich Projekte wesentlich besser strukturieren. So ist der Workflow vom ersten Verfahrensbild ins R&I-Schema (Rohrleitungs- und Instrumentenplan, englisch: P&ID) und weiter zu den Kundendatenblättern nun durchgängig.

Der entscheidende Vorteil ist der immer aktuelle Datenbestand. Durch die Inkompatibilität der bisher eingesetzten Programme kam es durch nachträgliche Änderungen immer wieder zu einer inkohärenten Datenbasis. Gerade wenn an komplexen Anlagen mehrere Teams parallel arbeiten, müssen die Daten in externen Programmen zusammengeführt werden. Änderungen, die während dieses Prozesses von anderer Stelle durchgeführt wurden



Gunter Hadwiger präsentiert Heinz Rechberger, Aucotec-Geschäftsführer in Österreich, wie Kanzler VT Engineering Base nutzt.

den, führten dann in der heißen Inbetriebnahmephase zu umfangreichen Korrekturen, die sehr zeitaufwendig und teuer waren.

Bei Engineering Base (EB) werden zwischenzeitlich durchgeführte Änderungen sowie Objekte, Dokumente oder selbst eingebettete Fremddokumente in der Datenbank gespeichert und garantieren immer den aktuellen Datenbestand – ein unschätzbare Vorteil bei der P&ID-Bearbeitung in der Vorplanung, denn



Weltweit realisiert Kanzler VT verfahrenstechnische Anlagen wie diese Sulfox-Anlage in Tunesien.

dank der zentralen Dateneingabe bzw. des Datenaustauschs mit anderen Systemen sind der sonst übliche Abstimmungs- und Korrekturaufwand und Mehrfacheingaben überflüssig.

Mit EB-Instrumentierung kann Gunter Hadwiger einfach und präzise die Mess- und Regeltechnik ins R&I-Schema integrieren. Hier werden bereits Gerätedimensionen, aber auch -bezeichnungen definiert. Dafür nutzt der Ingenieur die umfangreiche, in EB integrierte Standardbibliothek für EMR-typische Objekte. Für spezifische Anforderungen, wie die Integration der unternehmenseigenen Stoffbilanz, wurden von der Projektierungsgruppe eigene Objekte in kürzester Zeit und

ohne Vorkenntnisse erstellt. Ergeben sich in der Planungsphase neue Dimensionierungen, z. B. von Rohren oder Geräten, können die erforderlichen Geräteinformationen durch die direkte Anbindung der Stoffbilanz an EB auf Knopfdruck abgerufen und ersetzt werden.

Mehrwert in der Planung

In der weiteren Folge des Arbeitsablaufs nutzen die Mitarbeiter der Elektrotechnikabteilung das Planungssystem für Loop-Erstellung, Übersichtsdiagramme und die Kabelwegeplanung. Dabei greifen die Planer auf dieselben Objekte in der zentralen Datenbank zu, die anfangs im P&ID festgelegt

wurden – nur in einer anderen Darstellung, in der sie mit der konkreten elektrotechnischen Ausstattung versehen werden. Messstellen, Ventile oder Steuerungen müssen also nicht noch einmal angelegt werden. So wird die Trassenplanung mit automatischem Kabel-Routing gewissermaßen zum Kostenkiller und sorgt außerdem für eine exakte Kabelfertigung. Ändern sich Kabelwege, Kabeldimensionen oder Gerätepositionen, ermittelt EB sofort die neuen Längen.

Daraus resultiert auch eine deutlich verbesserte Kostentransparenz – ein wesentlicher Punkt in der gesamten Kalkulation bei Kanzler VT. Engineering Base berechnet den Materialbe-

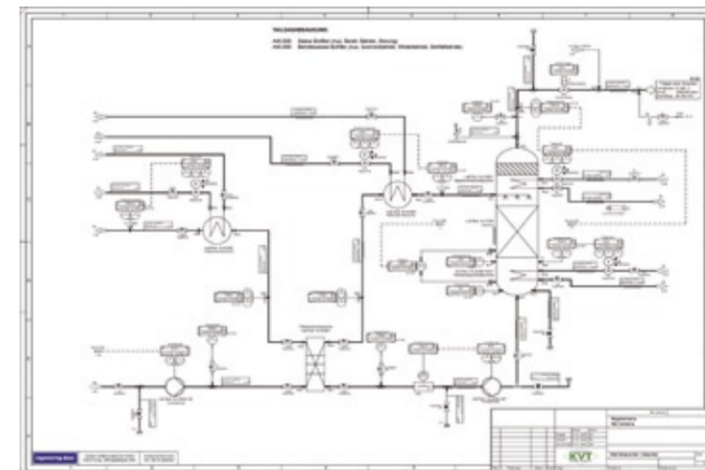
darf sowie Erstellungs- und Montagekosten und bietet so die Möglichkeit, Kosten direkt zu beeinflussen. Besonders in der Angebotsphase bewährt sich diese Methode. Sie macht unabhängiger von festen Lieferanten und schafft einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil.

Beachtliche Kostenreduktion

„Unser tägliches Geschäft ist die Änderung. Und mit Engineering Base haben wir ein Werkzeug in den Händen, das die Fehlerquellen in der Planung wesentlich reduziert. So konnten wir von der Planung über Lieferung, Montage bis zur Inbetriebnahme enorme Zeit und Aufwendungen einsparen, was insgesamt zu einer beachtlichen Kostenreduktion führte“, so Gunter Hadwiger abschließend. Mittlerweile prüft er, Engineering Base oder Teile davon auch im Maschinen- und Rohrleitungsbau einzusetzen.

Helmut Zauner

■ Kontakt:
Aucotec AG, Hannover
Olaf Streit
Tel.: 0511/6103-222
ost@aucotec.com
www.aucotec.com



Mit Engineering Base konnte Kanzler VT seinen Workflow wesentlich effizienter und kostengünstiger gestalten.

Objektorientierte Engineering-Lösung

Mit Visual PlantEngineer 2010 bietet X-Visual Technologies die neueste Version seiner objektorientierten Engineering-Lösung an. Die neue Version befindet sich in der nächsten Testphase und soll in naher Zukunft Anlagenplanern und -betreibern noch mehr Möglichkeiten zur intuitiven und leichten Fließschema-Erstellung sowie Workflow-Optimierung im verfahrenstechnischen Anlagenbau geben als bisher. Neben der leichten Erstellung von Rohrlei-

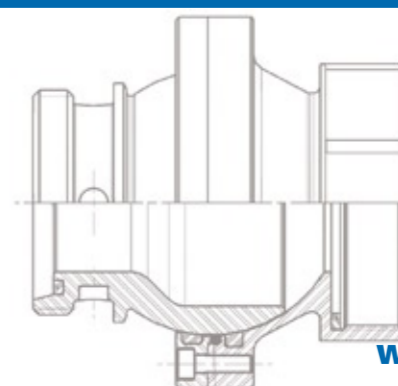
tungs- und Instrumentierungsdiagrammen (R&Is) nach ISO 10628 sorgt Visual PlantEngineer für einen durchgängigen Engineering- und Dokumentationsprozess – vom Vertrieb über das Basic und Detail Engineering bis hin zur Inbetriebnahme verfahrenstechnischer Anlagen. Nützliche Funktionserweiterungen und Verbesserungen wie der flexible Report Designer, der innovative Pipe Manager und die smarte Visualisierung von Statusinformatio-

nen sollen alltägliche Routineaufgaben aller Projektbeteiligten automatisieren und vereinfachen. Das Tool sorgt für durchgängige Arbeitsprozesse vom Design über die Dokumentation bis hin zur Wartung komplexer Anlagen, realisierbar dank intuitivem Office-Bedienkonzept, projektspezifischer Erstellung verschiedener Listen sowie der Inbetriebnahmeprotokollierung per Knopfdruck in Sekundenschnelle. Datenbankorientiertes Arbeiten mit Visual

PlantEngineer ermöglicht die Erfassung aller Anlagenelemente sowie die zügige und transparente Bearbeitung von Angebotsanfragen bereits in frühen Projektphasen. Die Microsoft-Office-Visio-basierte CAE-Software wird ab März 2010 erhältlich sein.

■ X-Visual Technologies GmbH, Berlin Adlershof
Tel.: 030/63926-125
jenny.brockel@x-visual.net
www.x-visual.net

Drehgelenke



RS
Die starke Marke im System

www.rs-seliger.de

Erfolgreich in schwierigem Fahrwasser

Unternehmensgründer Hans-Peter Beier über Herausforderungen für kleine Dienstleister

Nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn belief sich die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland im 1. Halbjahr 2009 auf rund 208.000. Einer der Unternehmensgründer 2009 ist Hans-Peter Beier. Sein junges Unternehmen IBIC (Internationale Beier Ingenieur-Consulting) unterstützt Unternehmen aus der Prozessindustrie bei der Planung von neuen Anlagen. CHEManager wollte wissen, ob er mit dem Start zufrieden ist und wie er die Entwicklung des Unternehmens in der aktuellen Situation einschätzt.



Hans-Peter Beier, IBIC

uns die bisherige Entwicklung Grund zu einer durchaus positiven Erwartungshaltung.

CHEManager: Herr Beier, es gibt sicher einfachere Rahmenbedingungen für einen Neustart als die derzeitige wirtschaftliche Lage. Wie sieht ihr bisheriges Resümee aus? Laufen die Dinge erwartungsgemäß?

H.-P. Beier: IBIC wurde im Oktober gegründet, insofern wäre eine Bilanz zum jetzigen Zeitpunkt wohl verfrüht. In einem Punkt gebe ich Ihnen schon recht: Mitte 2008 wäre das Umfeld vielleicht günstiger gewesen, bislang kann ich mich aber nicht beklagen. Wir haben unsere Zeitpläne eingehalten, und wichtige erste Marketingmaßnahmen wie unser neuer Webaufruf beschleunigen unseren Markteintritt. Insgesamt gibt

Sie waren bis vor Kurzem Geschäftsführer eines indischen Engineering-Dienstleisters. Was hat Sie nun dazu bewegt, sich selbstständig zu machen?

H.-P. Beier: Ich habe gemerkt, dass kleine Unternehmen flexibler auf die Anforderungen ihrer Kunden reagieren können. Diese Flexibilität halte ich für ausgesprochen wichtig, und deshalb habe ich den Schritt gewagt. Derzeit haben wir natürlich noch keine großen Projekte beendet, bald werden wir aber entsprechende Erfolge vermelden können.

Betrachten Sie die Flexibilität demnach als einen Vorteil von kleinen Dienstleistern gegenüber großen?

H.-P. Beier: Ganz genau. IBIC versteht sich als Beratungspartner zum effizienten Engineering, diese Botschaft scheint im Markt anzukommen.

Worin sehen Sie nicht nur die Vorteile kleiner Dienstleister, sondern das Alleinstellungsmerkmal von IBIC?

H.-P. Beier: Zum einen verfügen wir über umfangreiche Erfahrung und ein großes Netzwerk in der Prozessindustrie. Aus dieser Situation heraus können wir Zusatzdienstleistungen anbieten, beispielsweise im Einkauf oder in der Beschaffung, also eine Art Einkaufsunterstützung in den verschiedensten Bereichen, zum Beispiel bei der Komponentenauswahl oder der Anlagenauslegung, basierend auf dem virtuellen Modell. Zum anderen können wir auf einen sehr großen „Ressourcenpool“ in Indien zurückgreifen. Gemeint sind damit zahlreiche qualifizierte Mitarbeiter, die die Projekte im Bereich Anlagenplanung umsetzen. Die Anzahl verfügbarer qualifizierter Personen in diesem Bereich ist in Indien deutlich höher als in Deutschland.

Muss man in dem Bereich, in dem Sie aktiv sind, bestimmte Hürden oder Stolpersteine kennen, um erfolgreich zu sein?

H.-P. Beier: Positiv ist es in jedem Fall, wenn der Dienstleister weiß, wovon er spricht, also Erfahrung in dem Bereich hat, in

dem er berät. Deshalb sind Chemieingenieure für mich oft die ideale Stellenbesetzung. Denn sie bringen neben dem fachlichen Know-how von vornherein bereits ein enormes Branchenwissen mit.

Sie sagen, dass einer der Vorteile Ihrer tiefen Branchenkenntnisse das Wissen um zusätzlich benötigte Dienstleistungen ist. Streben Sie sobald wie möglich eine weitere Expansion an, um eine möglichst große Leistungsbreite anbieten zu können?

H.-P. Beier: Eine behutsame Expansion ist durchaus vorgesehen. Wir planen derzeit ein organisches Wachstum mit den betreuten Projekten. Zurzeit haben wir drei Mitarbeiter, die für die Geschäftsentwicklung verantwortlich sind. Im Moment nutzen wir für unser internationales Geschäft natürlich in erster Linie unseren Standortvorteil in Zentraleuropa.

Gegenüber dem Outsourcing nach Indien gibt es nach wie vor eine Reihe von Vorurteilen, aber auch berechtigte Einwände. Wo sehen Sie die Vorteile?

H.-P. Beier: Outsourcing ist nach wie vor ein Instrument zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, denn eines der überzeugendsten Argumente sind die Kosten. Und die Kostensensibilität ist natürlich gerade im Moment gestiegen. Allerdings ist auch ein gewisser Realismus



© RobinTBackes / Pixelio

eingekehrt hinsichtlich Einsparungen. Früher hofften viele, die Verlagerung eines Projekts nach Indien würde bis zu 50% Kosteneinsparungen bringen. Inzwischen wissen die meisten, dass dies nicht der Wirklichkeit entspricht. In den Anfangszeiten des Outsourcings nach Indien war häufig von Qualitätsproblemen zu hören. Auch wenn sich insgesamt vieles inzwischen besser eingespielt hat, so achten wir bei IBIC beispielsweise besonders darauf, dass unsere Projektmanager ‚beide Seiten‘ kennen – und als Schnittstelle zwischen dem Kunden und dem Dienstleister mögliche Probleme rechtzeitig

erkennen und frühzeitig gegensteuern.

Wo sind Ihre Kunden derzeit vor allem ansässig?

H.-P. Beier: Bislang sind wir vor allem in Kontinentaleuropa aktiv, mit einem deutlichen Schwerpunkt auf dem deutschsprachigen Raum, also Deutschland, Österreich und Schweiz. Interessant sind für uns Unternehmen aus der Prozessindustrie, die mehr als einhundert Mitarbeiter beschäftigen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Chemie und dem Bereich Energie, beispielsweise Kraftwerksbetreiber, die ihre Anlagen re-

novieren wollen oder müssen. Viele Neubau-Projekte laufen derzeit vor allem im arabischen Raum. Die Gründe: Das Gebiet ist zum Teil wenig besiedelt, dafür sind die finanziellen und die ressourcentechnischen Möglichkeiten vorhanden.

■ Kontakt:

Hans-Peter Beier
IBIC GmbH, Neu-Isenburg
Tel.: 06102/812238
Fax: 06102/812239
info@ibic-gmbh.com
www.ibic-gmbh.com

www.chemanager-online.com/
themen/
anlagenbau-komponenten

Erweiterungen für Aveva Plant



Neue Funktion zur Statuskontrolle, die flexible Berichts- und Verwaltungsfunktionen zum Planungsstatus bereitstellt



Aveva Review bietet ein besseres Verständnis beim Prüfen des Designs in Transparentfarben.

Weitreichende Verbesserungen und Erweiterungen bietet Aveva für seine Aveva Plant-Lösungen an. Kunden erhalten die neuen und verbesserten Funktionen automatisch mit den aktuellsten Releases aller Produkte der Version 12. Zu den wichtigsten Verbesserungen zählen:

Aveva PDMS bietet eine neue Funktion zur Statuskontrolle, die leistungsstarke und flexible Berichts- und Verwaltungsfunktionen zum Planungsstatus bereitstellt. Von ihr profitieren sowohl das Projektmanagement als auch die ausführenden Planer, da die Ausgereiftheit der Konstruktion während der Entwicklung überwacht werden kann. Die zu überwachenden Elemente können zusammen mit dem entsprechenden Status flexibel ausgewählt werden. Status Control lässt sich

außerdem problemlos in das komplette Statusmanagement der Projektdaten und -dokumente in Aveva Net integrieren.

Verbesserte Funktionen zur Rohrleitungsplanung und -herstellung geben Planern zudem neue Optionen an die Hand und ermöglichen produktionsfreundlichere Rohrleitungs-konfigurationen.

Aveva Review enthält nun Möglichkeiten, streambare und nicht-streambare Modelle in einer einzigen Ansicht zu positionieren und zu übergeben. Dank der in Aveva ReviewShare und Aveva Net genutzten Technologie zum Streamen von Modellen lassen sich noch größere und komplexere Designs auf einfache Weise prüfen.

Zusätzlich zum Übergeben von Objekten, die in Aveva PDMS

oder Aveva Marine erstellt wurden, können auch Drittanbieter-Modelle in den Formaten STEP, IGES, ZGL oder SAT automatisch zum Streaming konvertiert werden. Neben der Möglichkeit, mit Laser-Scans von vorhandenen Designs zu arbeiten, stellt dies eine zusätzliche Funktionalität dar, wenn es um die Integration der Anlagenmodelle von Zulieferern geht.

Dank der leistungsfähigen Datenbankverbindungen von Aveva Review können erweiterte Funktionen von Aveva PDMS oder Aveva Outfitting aus übermitteln und für ein besseres Verständnis beim Prüfen des Designs in Transparentfarben wiedergegeben werden.

Zusätzlich zu den erwähnten Optimierungen wurden auch verschiedene Leistungsverbesserungen für Aveva Diagrams, Aveva Isomet und Aveva P&ID eingeführt. Der Aveva P&ID Manager wurde durch den Schematic Model Manager ersetzt. Diese Anwendung wird nach und nach ein breiteres Funktionsspektrum für verschiedenste schemabasierte Einsatzbereiche bieten.

Bruce Douglas, Aveva Vice President, Product and Marketing Strategy, erläutert die neuen Erweiterungen: „Viele der neuen Funktionen sind unsere direkte Antwort auf Anfragen und Vorschläge unserer Kunden. Aveva Plant hat ein neues Niveau bei der Integration von Technologie erreicht. Dies wird unseren Nutzern dabei helfen, den heutigen Herausforderungen effizienter, rentabler und erfolgreicher zu begegnen.“

■ Kontakt:

Alexander Brand
Aveva GmbH, Sulzbach/Taunus
Tel.: 06196/505269
alexander.brand@aveva.com
www.aveva.de

www.chemanager-online.com/
themen/
anlagenbau-komponenten

Paradigmenwechsel im Anlagenmanagement

Kosten- und Wettbewerbsdruck, steigende Qualitätsanforderungen, strengere Vorgaben für die Dokumentation und kürzere Projektdurchlaufzeiten – das gilt sowohl für den Markt in der Prozess-, aber auch den der diskreten Industrie. Datenmengen steigen, die Anzahl der Know-how-Träger wird kleiner, und die gleichzeitige Arbeit vieler Projektbeteiligter über Ländergrenzen und Zeitzeonen hinweg ist längst von der Option zur Notwendigkeit geworden. Zudem wird gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und bei der ständig steigenden Komplexität von Industrieanlagen der Ruf nach Investitions- und Planungssicherheit laut. Wie lautet die Formel für eine Lösung?

Von der Softwareintegration zur Interoperabilität

Jeder Datenverlust, jede nicht erkannte und eliminierte Fehlerquelle, jeder ungeplante Anlagenstillstand kann schwerwiegende finanzielle Folgen haben. Die Kontrolle der Datenübergänge (Handover) zwischen Fachbereichen, Abteilungen, Partnern und Dienstleistern gewinnt immer mehr an Bedeutung. Darüber hinaus sind Engineering, Betrieb und Instandhaltung einer Industrieanlage in heutiger Zeit sehr stark verzahnt. Dies erfordert eine funktionsorientierte Sichtweise. Die isolierte Betrachtung von Einzelwerken muss ebenso vermieden werden wie die Trennung zwischen Planungs- und Betriebsphase. Eine lückenlose, verlässliche Dokumentation, die nach festgelegten Arbeitsprozessen präzise und redundanzfrei fortgeschrieben wird und höchsten Standards genügt, ist unverzichtbar.

Der Schlüssel zu Wirtschaftlichkeit und Effizienz

Diesen hohen und vielgestaltigen Anforderungen kann nur

eine Software-Lösung gerecht werden, die den kompletten Lebenszyklus einer Maschine oder Anlage von den ersten Planungsschritten über Konstruktion, Betrieb, Wartung und Instandhaltung bis hin zum

„From Integrated Engineering to Integrated Operations“ ist eine dringend notwendige Revolution im Anlagenmanagement.

Shutdown oder Rückbau der Anlage abdeckt. Die Länge der Betriebsphase einer Industrieanlage beträgt oft das Zehnfache ihrer Planungs- und Bau-phase. Dies erfordert die strategische Planung eines mehrstufigen, langlebigen Lösungskonzeptes, in dem konsequent Daten und Dokumentationen ganzheitlich und fachbereichsübergreifend über den Lebenszyklus betrachtet werden. Auch der gesamte Workflow in der Planungs- und Betriebsphase sollte auf diese Weise gesteuert und überwacht werden. Alle Informationen müssen zur richtigen Zeit dem jeweiligen Bearbeiter in der für seinen Fachbereich relevanten Sichtweise zur Verfügung stehen – auch bei standortübergreifender Projektentwicklung.

Diese umfassende Datendurchgängigkeit ist der Schlüssel zu Wirtschaftlichkeit und Effizienz, denn Rationalisierungseffekte resultieren vor allem aus einem optimalen IT-gestützten Informationsfluss über den gesamten Lebenszyklus einer Anlage, aus einer weitreichenden Standardisierung der Daten sowie umfangreichen Automatisieren.

Transparenz und bessere Entscheidungsgrundlagen

Ein echtzeitfähiges, konsequent auf Objektorientierung basierendes System, das sich dank einer offenen Architektur und guter Skalierbarkeit perfekt an betriebsspezifische Anforderungen anpassen lässt, unterstützt

und entlastet Planer und Betreiber in jeder Phase des Lebenszyklus. Optimierte Bestandsdatendokumentation mit bidirektionaler Verknüpfung der Daten schafft Transparenz und bietet bessere Entscheidungsgrundlagen.

gen. So kann z.B. die Wartung und Instandhaltung effizienter realisiert werden, aber auch die Umbau- und Neubauplanung von Anlagen und Anlagenteilen ist mit konsistenten, intelligenten Daten leichter und besser durchzuführen. Informationsdefizite, Redundanzen und Fehlerquellen bei der Datenübernahme aus Fremdprogrammen gehören der Vergangenheit an. Das bietet Planern und Betreibern Sicherheit, erhöht die Effizienz und verhindert kostenintensive Anlagenausfälle.

Vom Integrated Engineering zu Integrated Operations

Die logische und konsequente Weiterführung des Grundgedankens, eine Anlage ganzheitlich und funktionsorientiert über den gesamten Lebenszyklus zu betrachten und die Trennung von Planungs- und Betriebsphase aufzuheben, führte zu einem Paradigmenwechsel im Anlagenmanagement. Neben der vollständigen Integration aller Prozessabläufe in der Engineering-Phase (Integrated Engineering) werden diese nun auch in der Betriebs- und Instandhaltungsphase voll integriert (Integrated Operations). Dies eröffnet neue Perspektiven bis hin zu einer echten virtuellen Arbeitsumgebung, in der die Projektbeteiligten von jedem Ort aus miteinander kommunizieren, gemeinsam Entscheidungen treffen und auf Störfälle schnell und gezielt reagieren können. Gerade Störfälle an

Großanlagen können schnell für ein Unternehmen zur existenziellen Bedrohung werden.

Die immer weiter fortschreitende räumliche Trennung der Industrieanlagen von den Steuerungs- und Leitstellen, z.B. bei Offshore-Anlagen, darf insbesondere bei Schadensereignissen nicht zur Stolperfalle werden. Es ist erforderlich, durch frei konfigurierbare Schnittstellen zu ERP-Systemen schnelle Materialbeschaffung zu gewährleisten und Instandhaltungsmaßnahmen voll integriert als Kampagnen zu planen, wobei alle relevanten Daten per Echtzeitzugriff über das System abrufbar sind.

Ein weiterer Aspekt ist bei Anlagen mit Explosionsgefahr oder Gefahrstoffemission der Schutz von Leben und Gesundheit der in der Anlage und in ihrer unmittelbaren Umgebung beschäftigten Mitarbeiter. Wertvolle Zeit, die durch unzureichenden Informationsfluss oder Datenverlust bei Insellösungen verstreicht, kann tödliche Folgen haben. Somit ist die Umsetzung des Konzeptes „From Integrated Engineering to Integrated Operations“ eine dringend notwendige Revolution im Anlagenmanagement, durch die der Brückenschlag von der reinen Softwareintegration zur Interoperabilität bewerkstelligt wird. Diesem Lösungsansatz gehört die Zukunft – das haben erste Erfahrungen bereits deutlich gezeigt.

■ Kontakt:

Evelyn Kadel
Comos Industry Solutions, Schwelm
Tel.: 02336/9188176
Fax: 02336/9188376
evelyn.kadel@comos.com
www.comos.com

www.chemanager-online.com/
themen/
anlagenbau-komponenten



Oasis of the Seas – Von Fort Lauderdale aus ging das größte Passagierschiff der Welt, die „Oasis of the Seas“, Ende 2009 auf seine Jungfernfahrt. Mit an Bord des 360 m langen Luxusliners der Royal Caribbean befindet sich Separatorteknik von GEA, die für die Schweröl- und Schmierölaufbereitung sowie die Reinigung von Bilgewasser verantwortlich ist. Damit leistet deutsche Technik einen bedeutenden Beitrag zur Betriebssicherheit sowie zur Umweltverträglichkeit des 5.400 Passagiere fassenden Kreuzfahrtriesen. Foto: Royal Caribbean

Powtech auch 2010 das branchenübergreifende Forum für mechanische Verfahrenstechnik und Analytik

Auch 2010 will die Nürnberger Powtech ihre Spitzenposition als Fachmesse für die mechanische Verfahrenstechnik und Analytik beweisen. Gibt es doch wohl weltweit keine andere Fachmesse, die eine solche Kombination aus thematischer Konzentration und Anzahl an internationalen Ausstellern und Fachbesuchern bietet. Wie üblich wird parallel dazu die internationale Fachmesse für Life-Science-Technologien Technopharm veranstaltet sowie zum zweiten Mal in Nürnberg der World Congress on Particle Technology (WCPT), unterstützt durch den Partec-Kongress.

Laut Claus Rättich, Mitglied der Geschäftsleitung der NürnbergMesse, wird die Powtech 2010 wohl keine neuen Aussteller-, Flächen- oder Besucher-Rekorde aufstellen, aber auch keine dramatischen Einbrüche erleben. „Wir sind zuversichtlich, wieder an das Niveau von 2008 heranzukommen“, so Rättich, vier Monate vor Messebeginn.



Claus Rättich,
Mitglied der Geschäftsleitung
der NürnbergMesse

Die Powtech gilt als das führende internationale Kommunikationsforum für branchenübergreifende Querschnittstechnologien. Hand in Hand mit neuen Entwicklungen bei den me-

Attraktives Rahmenprogramm

In der Pulver und Schüttgut verarbeitenden Industrie, genauso wie in den Prozesstechnologien der Bereiche Pharma, Food und Kosmetik, sind Anlagensicherheit und Explosionsschutz heute aktueller denn je. Die schon zur Tradition der Messe gehörenden, täglich im Messepark stattfindenden Staubexplosionen demonstrieren eindrucksvoll das Gefährdungspotential. Begleitend bietet das VDI Wissensforum Düsseldorf zum Thema Explosionsschutz am 26. und 27. April ein Seminar an, das in konzentrierter und praxisgerechter Form die wesentlichen Anforderungen der Betriebssicherheitsverordnung zusammenfasst und Fallbeispiele aufzeigt. Die Teilnehmer lernen, wie eine Gefährdungsbeurteilung aufgebaut und durchgeführt wird, und erfahren Grundlegendes über die Einteilung und Kennzeichnung von Zonen in explosionsgefährdeten Bereichen. Anhand von Beispielen werden vorbeugende und konstruktive Explosionsschutzmaßnahmen vorgestellt.

chanischen Verfahren gehen Partikelanalytik zur Charakterisierung, Prozesssteuerung und Qualitätssicherung. Die Powtech ist damit nicht nur eine Veranstaltung, auf der die Innovationen für zentrale Prozessfunktionen vieler Branchen gezeigt werden, sondern auch anerkanntes Trendbarometer. Hersteller von Verfahrenstechnik, Anlagen und Apparaten weisen mit ihren Lösungen neue Wege zu



optimierter Effizienz, niedrigerem Energieverbrauch, exakterer Reproduzierbarkeit und ausgeprägter Ressourcenschonung.

Das Messeduo Powtech/Technopharm findet vom 27. bis 29. April 2010 auf dem Nürnberger Messegelände statt. Bereits einen Tag früher,

am 26. April, beginnt der World Congress on Particle Technology. Auf diesem Weltkongress werden die aktuellsten Ergebnisse und Erfahrungen aus allen Bereichen der Partikeltechnologie konzentriert zusammengeführt und erörtert. Dazu tauschen sich an den vier Tagen über 1.000 Wissenschaftler aus aller Welt über ihre Forschungsergebnisse aus.

- www.powtech.de
- www.technopharm.de
- www.wcpt6.org
- www.vdi-wissensforum.de

Kleinstmengen-Dosierwaage

Besonders kleine Dosierleistungen stellen Herausforderungen im Produktionsalltag dar. Diese Situation findet sich meist bei kostenintensiven Produkten oder bei Einsatzstoffen, die mit kleinen Mengen das Endprodukt entscheidend beeinflussen können. Die neue Kleinstmengen-Dosierwaage DIW-PE-GLD87 von Gericke wird mit innovativen Details diesen Anforderungen gerecht. Das moderne Wägesystem, basierend auf der elektromagnetischen Kraftkompensationstechnologie, erlaubt in Verbindung mit dem Präzisionsdosiergerät GLD87 genaueste Dosiererergebnisse.

Die Dosierwaage (Dosierleistung: 0,2–10 l/h, Richtwert gemessen mit

Referenzprodukt, abhängig je nach Schüttguteigenschaft) ist solide konstruiert. Um Beeinträchtigungen der Dosiergenauigkeit durch externe Einflüsse entgegenzuwirken, kann das Gerät mit Windschutz, speziellen Verbindungsmanschetten und Vibrationsdämpfungselementen ausgestattet werden. Kombiniert mit der intelligenten Steuerung Easydos Pro sind anspruchsvollste Dosiergenauigkeiten erreichbar.

- Gericke AG
Tel.: +41 44 871 36 36
gericke.ch@gericke.net
www.gericke.net

FFS-Absackanlage

Das Absacken von Schüttgütern, die nur in kleinen Chargen oder unregelmäßig anfallen, ist das ideale Einsatzspektrum der neuen kompakten und preisgünstigen FFS-Absackanlage Rubin des Maschinenherstellers Windmüller & Hölscher. Damit können frei fließende Produkte wie Salz, Sand, Kunststoffgranulate, Düngemittel, Holzpellets, Futtermittel oder Produkte der Feinchemie problemlos abgefüllt werden. Die Leistung beträgt dabei bis zu 400 Sack/h. Die Rubin wird als komplettes Modul mit integrierter Schutzeinhausung, Abwicklung, Auslaufband und Schaltschrank anschlussfertig und vorgetes-

tet geliefert. Das hat bei der Inbetriebnahme den Vorteil, dass sie vor Ort nur noch an die vorhandene Strom- und Druckluftversorgung angeschlossen und die Materialzufuhr sowie der Abtransport der Säcke organisiert werden muss.

- Windmüller & Hölscher KG
Tel.: 05481/14-0
info@wuh-group.com
www.wuh-group.com

Labor Coating System

Verschiedene, leicht auszuwechselnde Trommeln prädestinieren das Labor Coating System von Lödige für vielfältige Film- und Zucker-Coating-Prozesse im kleinen Maßstab. Dazu zählen z.B. die Entwicklung und Kleinproduktion von Pharmazeutika, Kunststoffformteilen und Katalysatoren. In dem chargenweise arbeitenden Trommelcoater können Formlinge aller Art mit Coatinglösungen besprüht und gleichzeitig oder intermittierend getrocknet werden. Tabletten, Pellets, Granulate oder andere Produkte erhalten so die gewünschte Umhüllung. Dafür stehen wahlweise teil- oder vollperforierte Wechseltrommeln mit Nutzvolumina von 1,1 bis 10 l zur Verfügung.

Der Coater arbeitet nach dem Gleichstrom-Unterdruckverfahren: Die Luft zum Trocknen der besprüht-



ten Produkte wird über eine Zuluftführung in den Produktraum geleitet. Dort strömt sie mit dem Sprühnebel der Coating-Lösung auf bzw. durch

das Produktbett. Der Vorteil dieses Verfahrens: Nur die Trommelinnenseite ist produktberührt. Stäube werden abgesogen und gefiltert. Sie gelangen also nicht in das Gehäuse des Coaters.

- Gebr. Lödige Maschinenbau GmbH
Tel.: 05251/309-0
info@loedige.de
www.loedige.de

Pulverbenetzungs- und Inline-Dispergiermaschine

Die Pilotec-TDS von Ystral ist eine Pulverbenetzungs- und Dispergiermaschine für Produkt- und Verfahrensentwicklung. Durch vergleichbare Geometrien der Dispergierwerkzeuge ist die Maschine für Scale-up-Verfahren und auch für eine Kleinchargenfertigung geeignet. Es können Chargengrößen ab 500 ml hergestellt werden. Für spezielle Bereiche ist die Maschine auch mit hygienischem Design (EHEDG 3A) und mit Atex-Zertifizierung lieferbar. Über ein umfangreiches Sortiment an

Werkzeugen können eine Vielzahl von Pulvern verarbeitet werden, und es lassen sich Dispersionsqualitäten und Feststoffkonzentrationen herstellen, die mit traditionellen Rührern, Dissolvern oder Injektorsystemen niemals erreichbar sind.

Die Conti-TDS ist eine Inline-Dispergiermaschine, welche in ihrer Dispergierzone ein kräftiges Saugvakuum erzeugt. Mit diesem Vakuum saugt sie Pulver staub- und verlustfrei ab Sack oder Trichter direkt in Flüssigkeiten ein. Sie kann jede mit Pumpen förderbare Viskosität verarbeiten und hat auch mit stark klebenden Pulvern keine Probleme.

Die Conti-TDS ist eine Inline-Dispergiermaschine, welche in ihrer Dispergierzone ein kräftiges Saugvakuum erzeugt. Mit diesem Vakuum saugt sie Pulver staub- und verlustfrei ab Sack oder Trichter direkt in Flüssigkeiten ein. Sie kann jede mit Pumpen förderbare Viskosität verarbeiten und hat auch mit stark klebenden Pulvern keine Probleme.

- Ystral GmbH
Tel.: 07634/5603-0
ystral@ystral.de
www.ystral.de

Pneumatische Förderung

Seit über 30 Jahren liefert Hecht pneumatische Förderanlagen für Pulver und Granulate. Herkömmliche Systeme erfordern entweder einen großen Platzbedarf oder sind von oben nur bedingt zugänglich. Der von Hecht Technologie entwickelte Pro-Clean Conveyor ermöglicht über einen frei zugänglichen Abscheiderdeckel einfachere Wartung und Filterwechsel. Die Demontage von Anschlussleitungen ist nicht notwendig.

Durch ein Schauglas im Gehäuse-Deckel kann der Bediener erstmals den Füllungsgrad direkt beobachten. Eine Vakuum-/Druckanzeige vereinfacht die Parametereinstellung, um die gewünschten Förderzustände von

der Flugförderung bis zur Pfropfenförderung zu erzielen. Über einen zusätzlichen Einlauf am Abscheiderdeckel können Zusatzkomponenten kontaminationsfrei zugegeben werden. Dieses Vakuum-Fördersystem für Hygiene-Anwendungen zeichnet sich durch geringen Platzbedarf, gute Restentleerung und CIP-Reinigbarkeit aus. Es ist besonders geeignet für Pulver und Granulate, die toxisch, empfindlich oder lösungsmittelfeucht sind. Kritische Stoffe können inert gefördert werden.

- Hecht Technologie GmbH
Tel.: 08441/8956-0
Fax 08441/8956-56
www.hecht.eu

Neuer Schrägförderer

Wo Fördergüter einen Höhenunterschied nach oben oder unten überwinden müssen, bietet AMI Förder- und Lagertechnik mit seinem neuen Schrägförderer eine effiziente, sichere und vielseitig einsetzbare Lösung. Mit benutzerbezogenen Nennbreiten zwischen 100 und 1.200 mm sowie möglichen Förderlängen zwischen 400 und 8.000 mm lässt sich das System passgenau einrichten. Der Z-Förderer vom Typ KGF-Z-65-52 verfügt dabei über eine Tragkraft von 60 kg/lfm. Bis zu 90° Steigung lassen sich mit einer variablen Geschwindigkeit von bis zu 2 m/s bewältigen. Damit ist der Förderer vor allem für

kleinere Güter wie beispielsweise Schüttgut, Stückgüter, Behälter oder Kartonnagen geeignet. Darüber hinaus zeichnet sich das AMI-Produkt durch eine flache Bauform sowie eine hohe Langlebigkeit aus. Eine serienmäßige Keilnut stabilisiert den Gurtlauf und verhindert das Ausbrechen der Gurte. So gewährleistet der Z-Förderer einen ruhigen Lauf und ist besonders störunanfällig.

- AMI Förder- und Lagertechnik GmbH, Alpenrod
Tel.: 02662/9565-0
info@ami-alpenrod.de
www.foerdertechnik.net



Der hervorragende Dosierer



FlexWall® Plus

Der patentierte Schüttgutdosierer mit dem FlexWall®-Arbeitsprinzip.

Der Universaldosierer in platzsparender Trapezbauform.

Seine patentierte, optimale Bauform ermöglicht echten Massenfluss auch mit schwierigen Schüttgütern. Schneller Produktwechsel und einfache Reinigung durch austauschbaren Polyurethan-Trog.

FlexWall® "Hygienic Line"

Ausführungen für hohe Hygieneanforderungen in der Lebensmittel- und Pharmaindustrie.



FlexWall® ist ein eingetragenes Markenzeichen der Brabender Technologie KG.

Brabender Technologie

Der Partner für Schüttgutdosierung

www.brabender-technologie.com
www.feederscout.com

Moderne Pharma-Fabriken

Pharma Kongress informiert über neue Technologien, Regelwerke, Energieeffizienz

Unter dem Motto „Betreiber berichten für Betreiber“ werden bei der 12. Pharmatechnik-Konferenz Projekte vorgestellt, die in den letzten Jahren realisiert werden konnten. Von der Projektierung und der Risikoanalyse über den eigentlichen Bau, den Innenausbau sowie die aktuelle Prozesstechnik bis zum Behördenkontakt werden die wesentlichen Aspekte der Projekte vorgestellt und diskutiert. Die Beiträge über technische Umsetzungen von Prozessanforderungen gemäß GMP-Vorgaben sind in dieser Detaillierung in keiner Guideline zu finden. So sind aktuelle Neu- und Umbauprojekte aus den Bereichen Sterile und feste Arzneimittel wesentlicher Bestandteil der Veranstaltung. Im Rahmen der Konferenz werden u.a. folgende Projekte vorgestellt:

Die Realisierung des Parenteralia-Neubaus von Roche. Ziel des Projektes war es, die Parenteralia-Produktion von Basel nach Kaiseraugst in einen neuen Produktionsbetrieb mit neuem Prozess- und Infrastrukturgequipment zu verlagern.

Die Metamorphose eines Produktionsbetriebes bei Boehringer Ingelheim. Am Unternehmenssitz Ingelheim wird ein neuer Wirkstoff Dabigatranetexilat hergestellt, der unter dem Namen „Pradaxa“ vermarktet wird. Um die erforderlichen Produktionskapazitäten sicher zu stellen, ist ein Teil eines alten Chemiebetriebes in ein modernes Pharmaproduktions-

gebäude umgebaut worden. Die drei Prozessschritte zur Herstellung der Wirkstoffpellets wurden in diesem grunderneuerten Produktionsgebäude untergebracht.

Ein Neubau einer Impfstofffabrik - das sogenannte MARS-Projekt - von Novartis Behring in Marburg. MARS steht für MARburger Standortentwicklung und ist bundesweit unter den fünf größten Pharmainvestments und eine der größten Investitionen im Pharmamarkt in Hessen seit 2003. Im Rahmen des Projektes errichtet Novartis Behring in Marburg für 168 Mio. € eine neue Anlage für Tollwut- und FSME-Impfstoffe sowie ein neues Qualitätskontrollgebäude.

Sterile und aseptische Herstellungsbedingungen

Die Herstellung von sterilen und aseptischen Arzneimitteln unterliegt den strengsten regulatorischen Anforderungen. Gleich 4 Konferenzen widmen sich dem Themengebiet mit unterschiedlichen Schwerpunkten. GMP-Regularien stellen nur allgemeine Anforderungen an Ausrüstungsgegenstände. Sie müssen für die vorgesehenen Arbeitsgänge geeignet sein, sollen die Qualität der Produkte nicht beeinflussen und müssen leicht zu reinigen sein. Wie diese allgemeinen Anforderungen im Konkreten in der Sterilherstellung umzusetzen sind, welche Punkte man im Speziellen beachten muss und welche neuen Technologien in Zukunft eingesetzt werden, ist Gegenstand der Konferenz zu aktuellen Technologien der Sterilherstellung.



Foto: Roche

Eine weitere Konferenz behandelt das Thema Fertigspritzen, welches nicht zuletzt durch die zunehmende Anzahl an biotechnologischen Arzneimitteln Bedeutung gewinnt. Fertigspritzen bestehen aus einer Vielzahl von im Einzelfall kritischen Einzelkomponenten. Deshalb müssen die verschiedensten Aspekte der Packmittel, der Prozessführung und der Kontrollen kritisch betrachtet werden. Zwei internationale Konferenzen, die die European Compliance Academy (ECA) im Rahmen des Pharma-Kongresses organisiert, stellen neue Technologien bei der aseptischen Herstellung vor. Eine Konferenz widmet sich

dabei dem aktuellen Thema der „Barrier Systems“. Diese Systeme können eine Alternative zu den traditionellen Reinräumen und Isolatoren bieten.

Herstellung fester Arzneimittel

Die festen Arzneiformen (Solida) stellen nach wie vor die am weitesten verbreitete Darreichungsform dar. Die Entwicklung und Produktion von festen Arzneiformen mit optimierten therapeutischen Eigenschaften ist wie die Implementierung stabiler und kosteneffizienter Prozesse von weiterhin großer Bedeutung. Daher widmet sich eine der Konferenzen diesem

Thema. Intensiv beleuchtet wird der Themenbereich kontinuierliche Produktion. Neben den technischen Möglichkeiten und den regulatorischen Gegebenheiten werden an Beispielen reale Umsetzungen sowie der Einsatz von PAT vorgestellt. Darüber hinaus werden u.a. Trouble-Shooting bei Prozessproblemen, Upscaling und weitere aktuelle Themen diskutiert.

Moderne Energie-Konzepte

Planende, sowie ausführende Ingenieure und Architekten, sowie Betreiber von Produktionsstätten, Forschungszentren und ähnlichen Einrichtungen

werden sowohl im Gebäudebestand als auch bei Neubauten intensiv und verantwortlich mit neuen, zukunftsweisenden und wirtschaftlichen Fragestellungen konfrontiert. Ein nachhaltiger Umgang mit der Natur, umweltfreundliche, ressourcen- und klimaschonende Energieerzeugung, sowie deren Verteilung und Nutzung sind gefragt. Neben neuen effizienten Technologien wird nach wie vor ein sparsamer und verantwortungsvoller Umgang für Energie und Trinkwasser notwendig sein, ohne dass die betrieblichen Erfordernisse maßgeblich eingeschränkt werden. Die Einbindung und Leistungsfähigkeit neuer regenerativer Energiesysteme wie Geothermie, Klimafassaden oder Pelletheizungen ergänzen die zukünftige Gestaltung und Entwicklung von „strategischen Energiemasterplänen“. Im Rahmen einer Konferenz des Pharma-Kongresses werden Fallbeispiele an Industriestandorten der Pharmaindustrie vorgestellt, die im Rahmen einer ganzheitlichen Betrachtungsweise (Life-Cycle-Engineering) geplant und realisiert wurden.

Der Pharma Kongress Produktion & Technik 2010 bietet darüber hinaus noch ein Pharma Technologie Forum an. In diesem Vortragsprogramm stellen Aussteller neue Entwicklungen vor.

■ Kontakt:
Dr. Robert Eicher
Concept Heidelberg
info@concept-heidelberg.de
www.pharma-kongress.de

Pharma Kongress Produktion & Technik 2010: 9.3. - 10.3.2010, Düsseldorf

BUSINESSPARTNER CHEManager

SUPPLY CHAIN

- ✓ Supply Chain Automatisierung
- ✓ Prozess- und Bestandsoptimierung
- ✓ Vendor Managed Inventory



Orbit Logistics Europe GmbH
www.orbitlog.com
+49 21 71 - 360-0

ANLAGENBAU, ANLAGENPLANUNG

Innovative Lösungen für die Abfüllung flüssiger und pastöser Produkte

Feige
FILLING
Filling Technology for Liquids



Tel. +49 4531 8909-0 • www.feige.com

Koernig-WEBER
ENGINEERING

zuverlässig, kompetent, kundennah

Unsere mehr als 100 Ingenieure und Techniker bieten Ihnen unter anderem folgende Leistungen:

Planung und Beratung:

- Studie / Konzeptdesign
- Ist-Analysen
- Beratung inkl. Klärung des Investitionsbedarfs

Projektmanagement und Koordination:

- Koordination der Schnittstellen in der Planungsphase
- Projektmanagement für die Errichtung kompletter Rohrleitungssysteme und Anlagen

Basic-/Detail-Engineering:

- Verfahrenstechnische Auslegung von Apparaten und Maschinen
- Auslegung E-/MSR-technischer Ausrüstungen
- Aufstellungsplanung

Revisions-/Stillstandsplanung:

- Ausarbeitung eines detaillierten Stillstandsablaufplans
- Erstellung eines detaillierten ressourcenlasteten Terminplans
- Erstellung einer Kostenschätzung

Verfahrenstechnik - Anlagensicherheit - E-/MSR-Technik - Anlagen-/Rohrleitungstechnik
Bautechnik Montage-/Bauberwachung - Projektmanagement

Koernig-WEBER Engineering GmbH & Co. KG - Dieselstrasse 13 - 50259 Pulheim
Tel. (02238) 965 01-900 - Fax (02238) 965 01-977 - E-Mail info@koernig-weber.de - www.koernig-weber.de

INDUSTRIESERVICE



Immer komplette Lösungen

Mit Kompetenz und Zuverlässigkeit

Als mittelständisches Dienstleistungsunternehmen konzentrieren wir uns voll und ganz auf die Belange der Industrie. Erfahrene Fachleute ins Rennen schicken, moderne Technik nutzen: So sehen die kompletten Industrieservice-Lösungen von Lobbe aus.

- Hochdruckstrahlen bis 3.000 bar
- Chemische Industriereinigung
- Rohrleitungs- und Stahlbau
- Kraftwerkservice
- Schadstoffsanierung
- Abfallmanagement

Lobbe Industrieservice GmbH & Co KG
Stenglinger Weg 4 - 12 - D-58642 Iserlohn
Telefon: +49 23 74 - 504 - 0 - info@lobbe.de - www.lobbe.de

LOBBE

CHEMIKALIEN

molekula
Performance Chemikalien für Forschung und Produktion

Puffersubstanzen und Aminosäuren
Top Qualität zu unschlagbaren Preisen

biochemical grade und ultrapure
Labormengen (< 10 kg) sofort ab Lager
Großmengen (> 100 kg) auf Bestellung

Fordern Sie noch heute Ihr Spezialangebot an!
Wir schlagen jeden Preis!!

Alle Produktdaten finden Sie auf:
<http://www.molekula.de/download/Bufferg.pdf>

Molekula Deutschland Limited - Wettersteinstrasse 8, 82024 Taufkirchen - Tel.: +49-(0)89-21 58 48 230 - Fax: +49-(0)89-21 58 48 240



The Research Support Company



Optically active compounds:

- (S)-(+)-2-Amino-1-butanol
- (1S,2S)-(+)-2-Aminocyclohexanol
- (1S,2S)-(+)-1,2-Diaminocyclohexane
- (R)-(+)-1,2-Diaminopropane dihydrochloride
- (S)-(+)-Phenylglycinol

www.syntheselabor.de

PROZESSAUTOMATION

Hamilton ARC System

ARC Sensoren Serie für DO-, pH- und LF-Auswertung

- 4-20mA und Modbus Parallel-interface für Prozesssicherheit
- Transmitter frei - direkte Anbindung an Prozessleitsystem
- Integrierte Wartungs-, Alarm- und Diagnosefunktionen
- Flexible Monitoring Optionen



HAMILTON

HAMILTON Bonaduz AG • CH-7402 Bonaduz • Schweiz
contact@hamilton.ch • www.hamiltoncompany.com

MEHR ALS NUR EINE EINKAUFSRUBRIK!
BusinessPartner
GROSSE WIRKUNG - KLEINER PREIS
262 Euro inkl. Farbe*
*pro Ausgabe bei Buchung von 20 Ausgaben
Bestellung an:
chemanager@gitverlag.com **CHEManager**

Der Innovation verpflichtet

Hochleistungskunststoffe erschließen neue Anwendungen und Märkte

Die Hersteller technischer Kunststoffe sind wie kaum ein anderer Sektor von der Nachfrageschwäche, insbesondere der Automobilindustrie, betroffen. Obwohl gegenwärtig mit schwierigen Herausforderungen konfrontiert, gilt der Sektor weiterhin als dynamischer Bereich mit hohem Wachstumspotential. Charlie Crew, Präsident und CEO von SABIC Innovative Plastics, erläutert CHEManager, mit welchen Strategien sein Unternehmen dieses Potential erschließen will.



Charlie Crew, Präsident und CEO von SABIC Innovative Plastics

Welche Rolle spielt denn Innovation in Ihrer Strategie?

C. Crew: Obwohl wir positive Anzeichen erkennen, kann sich unser Erfolg nicht nur auf das Wirtschaftswachstum stützen, sondern muss vielmehr durch das Erschließen neuer Märkte und neuer Anwendungen bestimmt sein. Dies bewerkstelligen wir durch Investitionen in Innovationen mit unseren Kunden.

Unsere Strategie ist auf ein Verständnis der echten wirtschaftlichen Triebkräfte fokussiert, und zwar mit der Bereitstellung von innovativen Materiallösungen mit Kunststoffen, die den Kundenbedürfnissen entsprechen.

Wir kennen die Industrietrends und Anforderungen, die in der Nachfrage neuer Werkstoffe resultieren. Dieser Ansatz gestattet es uns, bereits im Frühstadium des Designprozesses unseren Beitrag einzubringen, um damit die richtige Materiallösung bereitstellen zu können. Als Wachstumstreiber sehen wir einerseits die Durchsetzung von Innovationen in etablierten Branchen und andererseits die Entwicklung von neuen Marktchancen für sich herausbildende Sektoren wie Infrastruktur, Medizintechnik, Transport und Energie.

In welche Bereiche fließen die erwähnten Investitionen?

C. Crew: Es handelt sich sowohl um Investitionen in neue Produkte als auch in neue Verfahren, und wir investieren erheblich in den Ausbau von Kapazitäten in einigen unserer weltweit 35 Anlagen. So sind wir momentan in Spanien im Abschlussstadium von Gesamtinvestitionen in Höhe von 300 Mio. \$ auf dem Gebiet der Hochleistungswerkstoffe. Auch haben wir in einer niederländischen Fertigungsanlage über 20 Mio. \$ in unsere Copolymer-technologie investiert. Und wir haben kürzlich unsere Kapazität zur Herstellung von Compounds in China um 25% erhöht, um damit dem Wachstum in dieser entscheidenden Region entsprechen zu können.



In der Studie Ecojet Supercar von GM wird Lexan GLX-Polycarbonat von SABIC Innovative Plastics für Scheiben und Dachflächen eingesetzt. Das beschichtete Hochleistungspolymer reduziert das Gewicht im Vergleich mit Glas um 50% und bietet höchste optische Qualität, Beständigkeit, Funktionalität und mehr Designfreiheit.

Und die Investitionen in Produkte und Verfahren?

C. Crew: Unsere Kunden verlangen ständig leistungsfähigere Materialien mit einzigartigen Eigenschaften, z.B. um Kunststoffe als Ersatz für Metalle zur Gewichtsreduzierung von Bauteilen einzusetzen. Wir sind überzeugt, dass wir weiterhin in Materialtechnologien investieren müssen, damit wir aus der zunehmenden Erfordernis nach Nachhaltigkeit unserer Produkte nutzen ziehen können.

So haben wir z.B. mit Motorola ein Copolymer für ein neues Mobiltelefon entwickelt, für das zurückgegebene Wasserflaschen aus Polycarbonat verwendet werden, wobei alle geforderten Leistungsmerkmale erfüllt werden.

Dieses Engagement für Forschung und Entwicklung wird mit zwei neuen Corporate Technology and Application Centers, die gegenwärtig in Indien und Saudi-Arabien errichtet werden, weiter vorangetrieben.

Es geht jedoch nicht nur um neue Produkte, wenn Kunden dabei geholfen werden soll, erfolgreicher tätig zu sein. Unsere Investitionen helfen den Kunden auch, ihre Prozesse zu verbessern und z.B. Zykluszeiten zu verringern und Systemkosten zu senken. Damit helfen wir unseren Kunden auch, Emissionen und Energiekosten zu reduzieren.

Die Kunden stehen also bei allen Entscheidungen im Mittelpunkt?

C. Crew: Ja, unsere Strategie ist darauf ausgerichtet, Wachstum zu beschleunigen, u.a. durch die enge Zusammenarbeit mit Kunden zur Unterstützung ihres Wachstumspotentials und die Entwicklung von nachhaltigen, umweltverträglicheren Produkten und Anwendungen, die es unseren Kunden ermöglichen, ökologisch verantwortungsbewussten Konsumentenanforderungen zu entsprechen. Es liegt klar auf der Hand, dass die Kunden heute Lieferanten suchen, die mehr als nur die Bereitstellung von Kunststoffen bieten können. Stattdessen erwarten sie innovative Materiallösungen und Verarbeitungsmethoden sowie Produktionskapazitäten in Regionen, in denen sie ihre Fertigung betreiben. Wenn wir also darüber nachdenken, wie wir unsere Geschäftstätigkeit in der Zukunft gestalten, können wir sicherlich eines sagen: Es geht darum, wie wir unseren Kunden helfen, Wachstumsraten zu erzielen, die weit über die hinausgehen, welche normalerweise in dem betreffenden Sektor erreicht werden.

www.sabic-ip.com

chemanager-online.com/news-opinions/interviews

CHEManager: Mr. Crew, wie sieht es gegenwärtig in der Kunststoffindustrie aus?

C. Crew: Gewisse Anzeichen geben uns Grund zur Hoffnung. Die Nachfragesituation verbessert sich, doch müssen wir hier noch eine gehörige Wegstrecke zurücklegen, bevor die Lage als wiedererstartet angesehen werden kann.

Wie beurteilen Sie die Anzeichen für eine Belebung in den unterschiedlichen Regionen?

C. Crew: Für uns sind die stärksten Anzeichen einer Erholung in der Asien-Pazifik-Region zu bemerken. Besonders gilt dies für China, wo das Gewicht bei den wirtschaftlichen Anreizen auf Konsumausgaben gelegt wird. Dies schlägt sich in einem Wachstum in drei unserer Schlüssel-sektoren nieder – in der Unterhaltungs- und Haushaltselektronik, im Automobilbereich und im Hoch- und Tiefbau.

In Amerika hat sich das Geschäftsklima zwar verbessert, doch es ist noch nicht klar, wie groß die Nachfrage tatsächlich ist. Die Märkte in Südamerika, insbesondere in Brasilien, zeigen weiterhin ein beträchtliches Wachstum. In Europa ist das wirtschaftliche Umfeld insgesamt besser geworden, wobei die Wachstumsaussichten je nach Land verschieden sind.

Wie wichtig ist Deutschland für Ihr Geschäft?

C. Crew: Wir sind in Deutschland erfolgreich tätig, da wir, genau wie unsere Kunden, der Innovation voll verpflichtet sind. Deutschland ist eine entscheidende Wachstumsregion für uns, denn es ist die Heimat von wichtigen OEMs und Kunststoffverarbeitern, und es zeichnet sich durch eine starke Innovationskultur aus – und das ist etwas, was wir besonders hoch schätzen.



Im Motorola Moto W233 Renew wird Lexan EXL-Polycarbonat verwendet. Der speziell für das Mobiltelefon entwickelte Hightech-Thermoplast enthält bis zu 25% wiederverwertete Bestandteile aus recycelten Plastikflaschen.

Harzsysteme für moderne Brennstoffzellen

Zwei Harzsysteme von Huntsman Advanced Materials erfüllen strengste Anforderungen an die Massenproduktion von Brennstoffzellen aus Graphit-Verbundwerkstoff für Anwendungen in der Autoindustrie sowie in der stationären Stromerzeugung. Da die Umwandlung von Brennstoff in Energie durch

einen elektrochemischen Prozess erfolgt, ist das Verfahren wesentlich sauberer, leiser und bis zu dreimal effizienter als das Verbrennen von Brennstoff. Die bipolaren Platten der Brennstoffzelle besitzen eine überlegene Korrosionsbeständigkeit, einen geringeren Durchgangswiderstand und eine län-

gere Betriebsdauer bei hohen Temperaturen. Für den Automobilssektor hat Huntsman Advanced Materials ein Benzoxazinharz entwickelt, das in Hochtemperatur-PEM-Brennstoffzellen verwendet werden kann.

www.huntsman.com

Polyester für Elektronik-Produkte

Ticona hat die Serie Celanex XFR 6842 PBT entwickelt, um verbesserte Eigenschaften bei äquivalenter Verarbeitbarkeit vergleichbar zu herkömmlichen halogenhaltigen flammgeschützten PBT-Materialien zu erreichen. Der thermoplastische Polyester (PBT) wird damit zur „Drop-in“-Lösung für umweltfreundliche elektrische und elek-

tronische Komponenten. In PC-Board-Steckverbindern von Samtec kommt diese halogenfreie Polymer-Option bereits zum Einsatz. Es ist ein funktionsfähiger thermoplastischer Ersatz für bisher eingesetztes bromiertes PBT-Material. Samtec hat für einen 5-Zoll-Steckverbinder, der in einem Werkzeug mit acht Kavitäten gefertigt wurde,

einen ungefüllten Typ von Celanex XFR PBT verarbeitet. Die neue Serie macht elektrische und elektronische Anwendungen umweltfreundlicher, da sie die Verwendung von halogenfreien, glasgefüllten PBTs mit ULV0-Klassifizierung ermöglicht.

www.ticona.com

Polycarbonat-Blend für die Medizintechnik

Mit der Einführung von Bayblend M850 XF erweitert Bayer Materialscience (BMS) sein Angebot an PC/ABS (Polycarbonat/Acrylnitril-Butadien-Styrol-Copolymer)-Blends um ein weiteres Produkt für medizintechnische Anwendungen. Neben einer guten Stoßfestigkeit, Steifigkeit, Farbstabilität, Wärmeformbeständigkeit und Verarbeitbarkeit erfüllt dieser Produkttyp bestimmte Anforderungen an die Biokompatibilität

gemäß der Norm ISO 10993, Teil 1. Zulässige Sterilisationsmethoden für die neuen Bayblend-Qualitäten für medizinische Anwendungen sind die Sterilisation mit Ethylenoxid (EtO), mittels Gammabestrahlung sowie mit Elektronenstrahlen.

BMS hat diesen neuen Typ entwickelt, um der wachsenden Nachfrage nach maßgeschneiderten technischen Polymeren für diese speziellen Anwendung-

gen Rechnung zu tragen. Der Werkstoff wird für opake medizinische Anwendungen empfohlen, wie etwa für Komponenten für chirurgische Instrumente, diagnostische Geräte, Arzneiverabreichungs- und Intravenös-Systeme.

Bayer Materialscience, Leverkusen
www.bayermaterialscience.de



Polymers Contra Climate Change

Kein Tag vergeht, an dem nicht in den Medien über Konzepte zur Reduzierung von Treibhausgasen berichtet wird. Nicht zuletzt der Klimagipfel in Kopenhagen hat deutlich gemacht, wie sehr das Thema Klimawandel inzwischen das Bewusstsein der Menschen beeinflusst. Oft genug bleibt es aber (leider) bei öffentlichkeitswirksamen Lippenbekenntnissen aus der Politik, ohne dass dahinter nachhaltige Konzepte stehen.

Kunststoffe sind ein Schlüssel für effektive, ökonomische und nachhaltige Lösungen dieses Problems, eine wirksame Waffe gegen Klimawandel und zur Schonung begrenzter Ressourcen. Mit einer neuen Publikation zeigt der GIT VERLAG, welche unendlichen Perspektiven der Einsatz von Polymeren im Kampf gegen den Klimawandel bietet.

Anlässlich der weltgrößten Kunststoffmesse K in Düsseldorf (27.10. – 3.11.2010) veröffentlichten CHEManager und CHEManager Europe unterstützt von der Forschungsgesellschaft Kunststoffe eine englischsprachige Sonderpublikation, die sich ausschließlich mit Konzepten, Produkten und Lösungen gegen den Klimawandel befasst. Die Publikation, an der sich inhaltlich die führenden Unternehmen der Kunststoffbranche beteiligen, steht unter dem Motto:

VIP – Visions in Plastics – Polymers Contra Climate Change

Das Magazin erscheint im unübersehbaren XXL-Format mit einem beeindruckend frischen Layout und in elektronischer Form auf chemanager-online.com. Es stellt Applikationen oder Produktneuheiten sowie Fertigungstechnologien vor, bei deren Einsatz sich Energie- und Materialverbrauch und/oder CO₂-Emissionen reduzieren lassen.

- Erscheinungstermin: 20.10.2010
- Anzeigenschluss: 06.10.2010
- Redaktionsschluss: 15.09.2010
- Format: A4 + (238 x 330 mm)
- Auflage: 10.000 Exemplare

Weitere Informationen erhalten Sie per Email an: chemanager@gitverlag.com, Stichwort „VIP“

www.gitverlag.com

NEUE
ENGLISCHSPRACHIGE
SONDERPUBLIKATION

GIT VERLAG
A Wiley Company

Service-Software in der Westentasche

Digitale Wertschöpfung und Umsatzsteigerung durch mobile Lösungen

Kostenbewusstsein und optimaler Kundenservice sind kein Widerspruch: Intelligente mobile Service-Lösungen, nahtlos in ERP-gesteuerte Geschäftsprozesse des Unternehmens integriert, führen zu effizienter Geschäftsabwicklung, hoher Kundenzufriedenheit und Umsatzwachstum. Das gilt insbesondere für die chemisch-pharmazeutische Industrie, in der es hoch spezialisierten Prozess- und Fertigungsanlagen gibt, die regelmäßigen Service und Wartung brauchen, um die Produktionssicherheit zu gewährleisten.

Neben der Produktqualität eines Unternehmens ist Service ein zentraler Erfolgsfaktor – vor allem in der Chemie- und Pharmabranche. Je schneller der Techniker vor Ort, je einfacher der Auftrag zu erzeugen und abzurechnen ist, desto attraktiver wird das Unternehmen als Geschäftspartner für seine Kunden. Lässt sich der Service-Auftrag zudem hausintern unkompliziert durch sämtliche „Stationen“ – von der Auftragsannahme über

die Reparaturzeit bis hin zur Abrechnung – papierlos steuern, spart der Geräte- oder Maschinenhersteller hausintern Arbeitszeit und Kosten und gewinnt zudem durch die schnellere Abwicklung an Liquidität.

Obwohl Geschäftsprozessoptimierung via ERP in vielen Bereichen selbstverständlich sind, ist der Kundendienst bis heute hier oft nicht integriert: So erging es auch dem international agierenden Laborzentrifugenhersteller Andreas Hettich, der seit mehr als 100 Jahren Zentrifugen für Anwendungen in Medizin, Chemie und Biologie herstellt, vertreibt und wartet. Rund 24 Service-Techniker führen in Deutschland pro Jahr etwa 12.500 Wartungs- und Reparaturaufträge in den Labors vor Ort bei rund 18.000 Kunden in Deutschland durch. Durch die Service-Aufträge und -berichte entsteht eine Menge Papier, auf dem per Hand Daten zu Kunden, Auftragsart und -ort sowie Arbeitszeit notiert und anschließend per Post an die Zentrale geschickt werden, wo sie dann für die Buchung erneut in unserem SAP-System manuell erfasst wurden. Das war zeitaufwendig und außerdem fehleranfällig.

Hettich steht nur stellvertretend für viele Unternehmen, die für ihre Geräte und Anlagen regelmäßigen Service anbieten müssen. Und fast überall dauert die Abwicklung vom Auftragsingang bis zur Rechnungserstellung aufgrund zahlreicher Medienbrüche zu lang, weil manuelle, redundante Datenerfassung und langwieriges Abklären von Kundenaufträgen Zeit kosten. Firmenintern weiß die zentrale Einsatzsteuerung oft nicht, was außerhalb des Unternehmens passiert, weil die Service-Techniker oft landesweit oder sogar grenzüberschreitend beim Pharma- und Chemieunternehmen unter verschiedenen Voraussetzungen arbeiten. Diesen wiederum fehlt vor Ort der Einblick in die Kundenhistorie. Fehler in den Berichten und Abrechnungen, Qualitätsprobleme bei den Maschinen, demotivierte Mitarbeiter und schließlich unzufriedene Kunden sind zwangsläufig die Folge. In Euro und Cent nachweisbar wird dies aber erst Monate oder Jahre später, wenn der eine oder andere Kunde seine Maschinen anderswo einkauft oder den Service-Partner wechselt, das Neugeschäft kränkt und das Image leidet.

Dabei ist gerade perfekter Kundenservice eine hervorragende Chance, sich als Hersteller oder professionelles Service-Unternehmen vom Wettbewerb deutlich abzuheben und ein neues Feld der Wertschöpfung zu generieren. Daher muss ein Umdenken in den Managementetagen stattfinden, um die Theorie in die Praxis umzusetzen.

Mobile Transparenz und Effizienz

Zur Vorbereitung eines Service-Einsatzes benötigen Service-Techniker schon beim Auftragsingang schnell verfügbare, umfassende Informationen über Kunden und Produkte, um effizient zu arbeiten. Sind sie weiträumig im Einsatz, müssen die Geschäftsprozesse wie Beauftragung, Ersatzteilbestellung und Rückmeldung des Service-Einsatzes über die Unternehmensgrenzen hinweg abzuwickeln sein. Nach Auf-



© krefax / Fotolia

tragserledigung dauert die Rechnungsstellung oft bis zu zwei Monate: Hier ist eine zeitnahe Steuerung, Anpassung oder simple Nachkalkulation der Einsätze nötig. Das stellt die Unternehmen allerdings heute noch vor große Herausforderungen oder ist wegen mangelnder Informationsqualität völlig unmöglich.

Heute gibt es hervorragende mobile Service-Softwarelösungen und einfach bedienbare Endgeräte zu erschwinglichen Preisen. Probleme schlechter Netzabdeckung und niedriger Übertragungsraten gehören der Vergangenheit an. Technisch steht einer mobilen Service-Software also nichts mehr im Wege. Hettich setzt schon seit 2007 auf die Kundendienstlösung ASS_Mobile Service, die gemeinsam mit professionellen Service-Organisationen auf Basis neues-

ter Technologien als webbasierte Standardlösung mit Integration zu ERP-Systemen entwickelt wurde, um die Kundendienstprozesse über alle Unternehmensgrenzen hinweg transparent, effizient und kostenoptimal bis ins Backoffice abzuwickeln. Kernaufgabe des Tools, das in der Regel auf Windows-Servern im Unternehmens-Rechenzentrum und auf den Notebooks der Techniker implementiert wird, ist die automatische Prozesssteuerung einer Service-Abwicklung von der ersten Meldung über die Einsatzplanung des Service-Technikers, die Wartung und eventuelle Ersatzteilbeschaffung bis zur Kontrolle, ob die Rechnung bezahlt wurde. Das klingt trivial, umfasst aber viele Einzelschritte, die alle quasi wie am Schnürchen in die Geschäftsprozesse des Unternehmens integriert werden

müssen. Dazu gehören u. a. zunächst die Stammdaten für Ansprechpartner bei dem Pharma- oder Chemieunternehmen, Geräte mit Zusatzausstattungen, Ersatzteile, Fehlerkataloge. Ein weiterer Komplex sind Bewegungsdaten wie Service-Auftrag und Rückmeldung, geleistete Arbeit, Materialverbrauch und Arbeitszeiten.

Harte Zahlen und weiche Faktoren

Der Nutzen einer professionellen mobilen Service-Software mit ERP-Integration liegt auf der Hand: So zeigt die realistische Kalkulation anhand harter Kennzahlen, dass der Return on Investment (ROI) innerhalb eines Jahres erreicht wird. Zu verdanken ist dies auch den sog. weichen Nutzenfaktoren. So erhöht die Transparenz der Kundendienstabwicklung die Möglichkeit, die Einsatzplanung regelmäßig zu optimieren und dadurch den Umsatz zu erhöhen und gleichzeitig Wartezeiten bei Kunden zu vermeiden. Die Service-Qualität wird durch die fehlerlose Geschäftsprozessabwicklung besser, die Reaktionszeit bei Geräteausfällen kürzer. Letzteres führt – ebenso wie die Nutzung innovativer Technologien – zu deutlicher Imageverbesserung des Unternehmens.

Kostenbewusstsein und hohe Service-Qualität sind heute kein Widerspruch mehr – im Gegenteil: Der Einsatz mobiler Service-Lösungen gibt Unternehmen die Chance, durch die Medienbruchfreie Abwicklung alle ihre Service-Prozesse zu optimieren und damit die Kundenzufriedenheit signifikant zu erhöhen.

■ Kontakt:
Kurt Leo Kaiser
ASS.TEC GmbH
Geschäftsführung/Managing Director Mobile Business Solutions
Tel.: 07720 / 840 140
Kurt.Leo.Kaiser@asstec.com

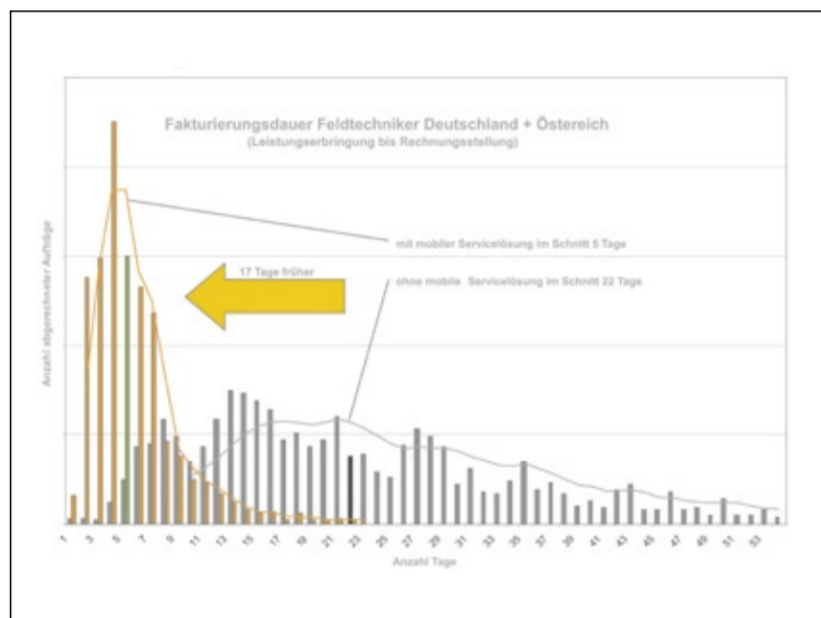


Abb. 1: Service-Abwicklung mit Einsatz einer professionellen Service-Software

Mietlösung für Produktsicherheit

Technidata Product Stewardship On Demand bietet eine vorkonfigurierte Infrastruktur aus Prozessen, Software und Content, auf der die Mitarbeiter der Anwenderunternehmen zentrale Aufgaben der Chemikaliensicherheit erfüllen können. Zudem steht den Anwendern das Expertenwissen zur Verfügung. Unternehmen gewinnen Rechtskonformität in den führenden Wirtschaftsräumen weltweit. Technidata pflegt die Lösung und passt sie rechtzeitig an Gesetzesänderungen an. Man betreibt die Lösung auf eigenen Servern und gibt die daraus ent-

stehenden Skaleneffekte als Kostenvorteile an seine Kunden weiter. Da Kosten nur noch nutzungsabhängig anfallen, können Nutzer ihre Budgets für Produktsicherheit und Gefahrgutmanagement vorausschauender kalkulieren. Dank der Nutzenkombination aus Rechtssicherheit und Budgetentlastung eignet sich die Lösung insbesondere auch für mittelständische Unternehmen.

■ Technidata AG
Tel.: 07544/970-0
www.technidata.com

MES-Lösung von Rockwell Automation

Roche nutzt die Factorytalk Pharma Suite von Rockwell Automation – eine maßgeschneiderte MES-Lösung auf Grundlage der Factorytalk-Softwareplattform, die speziell auf die Anforderungen der Biotechnologie und Pharma-Industrien ausgerichtet ist. Roche erhält mit dem neuen System umfassende Informationen über die Herkunft der verwendeten Materialien – von der Warenannahme, über die Wäge- und Produktionsprozesse, bis hin zur Lagerung des fertigen Produkts. Darüber hinaus liefert

das System Echtzeit-Informationen über das Produktionsinventar und den Herstellungsstatus. Mit Unterstützung des Global Solutions-Teams von Rockwell Automation bringt Roche die neue Lösung zuerst in seinem Produktionsbetrieb für aktive pharmazeutische Bestandteile (APIs) in Basel zum Einsatz. Ziel ist es, die Lösung dann auch in weiteren chemischen Produktionsstätten von Roche zu implementieren.

■ www.rockwellautomation.de

Mobile IT-Lösung

Dawin Checkmaster – Softwarelösung für mobile Qualitätsmess-Systeme und Checklisten-Systeme wird von der Fachredaktion Mittelstandsliste in die Top 20 Mobile IT-Lösungen gewählt. Die Initiative Mittelstand zeichnet damit besonders empfehlenswerte IT-Lösungen für den Mittelstand aus. Nach dem Innovationspreis ITK 2007 für die Instandhaltungs- und Objektmanagement Software-Lösung dawin suite erhält das Softwarehaus Dawin damit bereits die zweite Auszeichnung der Initiative Mittelstand.

Checkmaster kann branchenunabhängig eingesetzt werden. Die elektronischen Checklisten lassen sich frei skalieren und ersetzen bisher papiergebundene Formulare. Die Anzeige und Bedienung der Checklisten erfolgt handlich auf einem PDA oder Smartphone.

■ Dawin GmbH
Tel.: 02241/397198-0
marketing@dawin.de
www.dawin.de

Vertrag zwischen HP und Eli Lilly

HP Enterprise Services hat mit dem Pharmaunternehmen Eli Lilly and Company einen siebenjährigen Vertrag über Infrastruktur-Dienstleistungen unterzeichnet. Eli Lilly and Company ist in Deutschland mit mehr als 1.000 Mitarbeitern an drei Standorten (Bad Homburg, Gießen, Norderfriedrichskoog) vertreten. Weltweit hat das Pharmaunternehmen rund 40.000 Mitarbeiter. Im Rahmen des Vertrags betreut HP die PC-Arbeitsplatz- sowie die Messaging-Umgebungen an Lillys weltweiten Standorten. Zu den angebotenen Dienstleistungen gehören neben Hosted Messaging für die über 45.000 Mailboxen an sämtlichen Firmenstandorten auch mehrsprachige



Service-Desk- und Site-Support-Services für die über 60.000 Desktops, Notebooks und mobilen Endgeräte der Mitarbeiter in 84 Ländern.

■ www.hp.com/de

Fehler meist manuell bearbeitet

Eine Studie des Frankfurter Arago Institutes für komplexes Datenmanagement hat ergeben, dass deutsche Unternehmen noch zu wenige Kenntnisse über den Einsatz einer Automatisierungseingabe im Bereich der Incidentbearbeitung haben. Befragt wurden im Rahmen der Studie „Ein krisenreiches Jahrzehnt neigt sich dem Ende – wie steht es um die IT-Verfügbarkeit?“ insgesamt hundert Personen.

Knapp ein Drittel der befragten Vorstände und Geschäftsführer sagte aus, dass das Thema Automatisierung im Zusammenhang mit der Fehlerbehebung weitgehend unbekannt sei beziehungsweise missverstanden werde. „Das ist auch der Grund dafür, dass die meisten Vorfälle nach wie vor manuell bearbeitet werden“, berichtet Arago-Vorstand Martin Friedrich. „Dabei könnten Unternehmen über den Einsatz entsprechender Werkzeuge Zeit und Geld sparen und damit Kapazitäten freisetzen, die für Neuerungen notwendig sind.“ Nur jeder Fünfte geht hingegen davon aus, dass kurzfristige finanzielle Engpässe als Nachwehen der Wirtschaftskrise die Ursache dafür sind, dass sich Unter-

nehmen nicht in angemessener Form mit dem Einsatz von Automatisierungstechnologien beim Incidentmanagement beschäftigen. Dies könne sich jedoch bald ändern. Weitere 17% meinen, dass Betriebe generell anfällige Investitionen scheuen. Diese Einstellung gelte auch für die Zukunft.

Der schon seit Jahren beklagte Fachkräftemangel spielt offensichtlich keine so große Rolle als „Hinderungsgrund“ – nur 14% entschieden sich für diese Antwortmöglichkeit. Zum gleichen Resultat kommt der Aspekt, dass „Unternehmen die angebliche Komplexität des Themas fürchten“. Akzeptanzprobleme bei den Angestellten stehen so gut wie gar nicht zur Debatte. Lediglich 5% der Befragten meinen, dass dies der Hauptgrund dafür sei, dass sich Betriebe bisher noch nicht stärker mit der Einführung von Automatisierungsmechanismen bei der Identifizierung und Behebung von Fehlern im Systembetrieb beschäftigt haben.

■ Arago Institut für komplexes Datenmanagement AG
www.arago.de



chemanager-online.com/
themen/informationstechnologie

Leitfaden für Kennzahlen-Profilung

Ohne Kontext und Kenntnis von Gesamtzusammenhängen bleiben Kennzahlen unzureichende Instrumente der Entscheidungsfindung. Das Beratungshaus coretelligence hat einen umfangreichen Leitfaden zum Verständnis und der Umsetzung des Kennzahlen-Profilings herausgegeben. Hinter dem Begriff verbirgt sich ein neuer methodischer und toolfreier Ansatz, den Kennzahlen in ihren diversen Anwendungsbereichen eine deutlich höhere Aussagekraft zu verleihen. Dabei werden die Hintergründe und Wirkungsverhältnisse der bloßen Zahlen aus den Analysesystemen transparent und verständlich gemacht, um zu einer gesicherteren Entscheidungsbasis zu gelangen.

Die Praxishilfe „Kennzahlen-Profilung verstehen und einsetzen“ von Coretelligence beschäftigt sich einerseits mit aktuellen Studien zur Akzeptanz der klassischen Kennzahlenkonzepte. Vor allem aber skizziert sie die charakteristischen Merkmale des Pro-

filings-Ansatzes. Darüber hinaus beschreibt der Leitfaden die methodischen Wege, wie sich das Kennzahlen-Profilieren in der Praxis umsetzen lässt. „Die Verantwortlichen im Business sind seit langer Zeit dahin gehend sozialisiert worden, dass das A und O von Entscheidungsgrundlagen Kennzahlen aus einer Vielzahl Reports sind“, urteilt Geschäftsführerin Marianne Wilmsmeier. „Doch die bisher übliche Reduzierung selbst sehr komplexer Verhältnisse auf einfache Zahlen macht die Entscheidungsprozesse zwar bequem, birgt aber erhebliche Gefahren von Fehlinterpretationen in sich“, begründet sie. Notwendig seien klare Kennzahlenbeschreibungen sowie die Ermittlung ihrer Entstehungsverhältnisse und ihres Beziehungsgeflechts, aber auch die Anreicherung durch relevante Informationen sowie Interpretationshilfen für die Mitarbeiter.

■ www.coretelligence.com

Budenheim „spricht“ Unicode

Um globale Geschäftsprozesse künftig optimiert abwickeln zu können, hat die Chemische Fabrik Budenheim ihre SAP-Landschaft jetzt auf den internationalen Zeichensatz Unicode umgestellt. Das von der internationalen Standardisierungsorganisation ISO genormte System ermöglicht es, alle weltweit gebräuchlichen Textzeichen nach einem einheitlichen Standard zu speichern, und sorgt so für eine reibungslose Verständigung zwischen Programmen – gerade für weltweit tätige Unternehmen wie Budenheim von zentraler Bedeutung. Unterstützung für das Codierungsprojekt

erhielt das Spezialchemieunternehmen mit Produktionsstandorten in Spanien, Mexiko, Deutschland, China und den USA vom SAP-Beratungshaus Cyber Deutschland. Der toolgestützte automatisierte Projektansatz überzeugte: Nach einer Analyse der vorliegenden Unicode-Verletzungen und der genutzten Release-Funktionen entschied sich Budenheim für eine Umstellung der ERP-Systeme in Europa und den USA.

■ www.ciber.com

Die Chemie stimmt

ISL-Chemie und bomix Chemie nutzen SAP-System

Farbpasten und Speziallacke zur Einfärbung und Beschichtung von Kunststoffen – das ist seit über 40 Jahren die Welt der ISL-Chemie mit Stammsitz in Kürten-Herweg bei Köln. Seit 2005 gehört das Unternehmen zur schweizerischen Unternehmensgruppe Berlac und vermarktet mit weltweit über 50 Vertriebspartnern und Vertretungen global sein Know-how. Zur Erreichung der Unternehmensziele und Umsetzung der individuellen Anforderungen der Kunden suchte die ISL-Chemie das passende Instrument und wurde bei TDS fündig: Deren Branchenlösung verleiht dem neuen SAP-System bei ISL-Chemie den richtigen Anstrich.

Umfangreiches Lastenheft

Bislang hatte die ISL-Chemie das SAP R/3-System ihrer früheren Muttergesellschaft, der Rheinchemie, genutzt. Als der Kooperationsvertrag auslief, stand für den Lackspezialisten fest: Wir wollen eine eigene ERP-Lösung, die unsere branchenspezifischen Anforderungen abdeckt. Doch welches System passte am besten zum Unternehmen? Um diese Frage zu beantworten, ging der IT-Verantwortliche Peter Plück systematisch vor: Einer umfangreichen Markt Recherche über ERP-Systeme für die Farben- und Lackindustrie folgte die Evaluation. Dabei kamen acht Anbieter in die engere Auswahl. Diese hatten zunächst ein umfangreiches Lastenheft abzuarbeiten. In der Endrunde galt es

für die verbliebenen Kandidaten, ihre Lösungsansätze anhand von vorgegebenen Geschäftsprozessen aufzuzeigen.

Die Chemie muss stimmen

Das aufwendige Verfahren konnte die TDS für sich entscheiden: Ihre Lösung kombiniert mySAP ERP 2005 mit der Branchenlösung myTDS.Coatings. Für TDS als Lösungsanbieter und Implementierungspartner sprach vor allem die Erfahrung in der chemischen Industrie. „Diese spiegelt sich auch in der Software wider: myTDS.Coatings bildet genau die Prozesse ab, die für unsere Branche typisch sind“, betont Peter Plück. „Zudem haben uns die Berater durch ihre umfassenden Kenntnisse und ihre Erfahrung überzeugt“, fährt er fort. Punkten konnte TDS zudem mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Und last, but not least haben auch die sogenannten „weichen“ Faktoren gestimmt, sprich die Chemie zwischen den Nutzern und dem IT-Dienstleister.

In sechs Monaten von null auf hundert

Auf dem neuen System sollen sämtliche geschäftskritischen Prozesse des Unternehmens laufen. Deshalb benötigte die ISL-Chemie eine durchgängige integrierte Softwarelandschaft – von der Finanzbuchhaltung bis zur Logistik. Eingesetzt werden sollten die folgenden SAP-Module:

- Finanzwesen (FI)
- Controlling (CO)
- Vertrieb (SD)
- Produktion (PP-FI)
- Materialwirtschaft (MM)



- Qualitätsmanagement (QM)
- SAP-GTS (Global Trade Services) für die gesetzeskonforme Abwicklung des Außenhandels

Dank der Unterstützung von TDS implementierte ISL-Chemie das neue SAP-System in nur sechs Monaten. Möglich machte diese schnelle Einführung die auf SAP basierende Branchenlösung myTDS.Coatings mit ihren vorkonfigurierten Templates. Diese sind das Ergebnis langjähriger Projekterfahrung bei Kunden der Farben- und Lackindustrie. „Außerdem konnten wir auf vorhandenes SAP-Know-how zurückgreifen“, ergänzt Plück. Das hat die Implementierung zusätzlich beschleunigt. Ein weiterer Vorteil der Branchenlösung ist ihr modularer Aufbau. Dieser gewähr-

leistet die individuelle Umsetzung von Projekten, bei denen sich auch spezielle Kundenanforderungen abbilden lassen. Ergänzt wird die Branchenlösung durch eine Reihe von Add-ons, welche spezifische Aufgaben der Prozessindustrie abbilden – etwa die Abfüllorganisation, die Farbtonverwaltung oder die Rezepturenentwicklung. Bei ISL-Chemie ist das sogenannte Etiketten-Cockpit im Einsatz. Das Unternehmen druckt damit Gefahrstoff- und Produktetiketten in beliebigen Formaten und Sprachen.

Die IT-Mannschaft von ISL-Chemie benötigt für das Management ihrer SAP-Lösung sowie von myTDS.Coatings keine Unterstützung durch den TDS-Support. „TDS hat für uns die Lösung so aufgesetzt, dass der Aufwand für Wartung und Pflege

sehr gering ist. Zudem hat TDS unsere Mitarbeiter geschult, so dass wir mit unserem kleinen Team alles selber machen können“, resümiert Peter Plück. Nachträgliche Anpassungen waren nicht mehr notwendig.

Bomix: In 80 Tagen in die SAP-Welt

Nur 80 Tage benötigte die ISL-Chemie für die SAP-Einführung bei der Schwestergesellschaft Bomix Chemie. Dort sollten 25 Mitarbeiter dasselbe SAP-System in ähnlicher Ausprägung nutzen wie die rund 75 Anwender bei ISL-Chemie. Auf Basis einer gut funktionierenden Projektorganisation und den Vorarbeiten bei ISL konnte Peter Plück dieses Projekt weitgehend in Eigenregie mit nur geringfügiger Unterstützung durch TDS

umsetzen. „Natürlich haben wir hier auch davon profitiert, dass wir im eigenen Haus ein so gut aufgebautes System haben und wir bei unserer eigenen SAP-Implementierung viel von TDS gelernt haben.“ Bei dem Bomix-Projekt musste der IT-Verantwortliche den Dienstleister lediglich für spezifische Fragestellungen zu Rate ziehen.

Rezepturenentwicklung leicht gemacht

Aufgrund der guten Erfahrungen mit dem neuen SAP-System entschieden sich die Verantwortlichen bei ISL-Chemie und Bomix, ein weiteres Projekt mit TDS zu realisieren. Der Dienstleister implementierte das sogenannte TDS Entwickler-Cockpit. Mit diesem Add-on für SAP können Unternehmen der Prozessindustrie Laborrezepturen anlegen, ohne dass sie auf umfangreiche Standardobjekte wie Stücklisten und Rezepturen zugreifen müssen. Denn speziell bei der Neuentwicklung und Reformulierung von Rezepturen kommen Materialien zum Einsatz, die noch nicht im ERP-System gepflegt sind. Zusätzlich lässt sich der gesamte Workflow der Rezepturenentwicklung einfach und schnell mittels integrierter Standardanwendungen darstellen und lückenlos dokumentieren. Dieses Add-on ließ sich direkt in die bestehende SAP-Installation einbinden. Dementsprechend profitierten ISL-Chemie und Bomix von einer kurzen Projektlaufzeit und niedrigen Kosten.

Etiketten aus dem Cockpit

Darüber hinaus nutzen die beiden Unternehmen auch ein zweites Add-on: Das Etiketten-

Cockpit. Diese Software bietet eine zentrale Einstiegsmaske für Muster-, Ident- und Gefahrstoffetiketten. Sie druckt automatisch die richtigen Etiketten für jede Phase der Produktion, der Lagerung und des Transports. Im System hinterlegte Regeln gewährleisten, dass nationale und internationale Kennzeichnungsvorschriften eingehalten werden. Dazu zählen z.B. Gefahrstoffhinweise oder die Gebinde-typ-spezifische Anzahl. Mit der Software lassen sich Etiketten jederzeit einfach nachproduzieren und Restetiketten verwerten. Ein integrierter Barcode-Druck ermöglicht die einfache Identifikation und ein rationelles Verarbeiten der Gebinde.

Mit Unterstützung der Spezialisten von TDS entwickelte die IT-Abteilung der ISL auch eine Schnittstelle, die einen Datenaustausch in beiden Richtungen zwischen dem Entwickler-Cockpit und anderen Anwendungen ermöglicht. „Wir können nun Daten einfach und zuverlässig aus anderen Systemen übernehmen, was zu einer erheblichen Prozessverbesserung geführt hat“, erläutert Peter Plück.

Fazit: Heute verfügen ISL-Chemie und bomix Chemie über eine zukunftssichere ERP-Lösung, die sich bei Bedarf einfach skalieren lässt. SAP im Zusammenspiel mit der Branchenlösung myTDS.Coatings gewährleistet eine hohe Transparenz und Produktivität bei allen Geschäftsprozessen.

Kontakt:

Iris Schroers
Branchenmanagerin Prozessindustrie
TDS AG, Neckarsulm
Iris.Schroers@tds.de

Einführung in Rekordzeit

IBM implementiert Branchen-Template bei Actega DS

Dank minutioser Planung, einem hohen Anteil an vorkonfigurierten Prozessen und sorgfältiger Projektleitung ist die ambitionierte Implementierungsstrategie von Actega DS für eine schnelle Umstellung auf ein neues ERP-System – zur gleichen Zeit in allen Anwendungsbereichen – voll aufgegangen: Das neue System konnte nach nur fünf Monaten Projektlaufzeit in Betrieb gehen. Die integrierte ERP-Branchenlösung für die Chemie vereinfacht Prozesse und steigert dadurch die Effizienz um 15%. Eine schlankere Infrastruktur senkt den Wartungsaufwand.

Die in Bremen ansässige Actega DS ist ein Unternehmen des Geschäftsbereichs Actega Coatings and Sealants von Altana. Innerhalb des Geschäftsbereichs gehört das Unternehmen zur Business Line Converting Specialties und produziert und vertreibt Dichtungsmassen für Verschlüsse an eine Vielzahl von Kunden der Verpackungsindustrie.

Die Actega DS beschäftigt 117 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von 45 Mio. €.

Die bestehende ERP-Umgebung (Enterprise Resource Planning) von Actega DS war zwar genau auf die Anforderungen des Unternehmens zugeschnitten, aber nicht ausreichend integriert. Dies beeinträchtigte sowohl die Zuverlässigkeit des Systems als auch die Qualität der Daten. Das Unternehmen wollte mit einem klaren Schnitt sehr

schnell eine einheitliche SAP-ERP-Lösung einführen, eine enorme Herausforderung im Hinblick auf das Projektmanagement und die Umsetzung. Die Wahl für dieses Vorhaben fiel auf IBM Global Business Services (GBS). Aus gutem Grund: IBM GBS verfügt über langjährige Erfahrung in der Implementierung von SAP-Enterprise-Resource-Planning-Lösungen in den unterschiedlichsten Industrien. Dabei erlaubt insbesondere die speziell entwickelte Lösungsarchitektur eine wesentlich einfachere und schnellere Einführung.

Auf der Grundlage von Best Practices hat IBM weitgehend vorkonfigurierte Prozesslösungen entwickelt, die Kunden wie Actega heute zugutekommen: „70 bis 90% der für das SAP ERP notwendigen Prozesse sind bereits vorkonfiguriert“, sagt Alexander Lorenz, verantwortlich für europäische SAP-Projekte in der Prozessindustrie bei IBM. „Diese Ready-to-Use-Lösungen basieren zu 100% auf dem SAP-Standard. Ein großer Vorteil für unsere Kunden: Wir können schneller implementieren, die Projekte werden kostengünstiger, und die Qualität stimmt auch.“ Der Ready-to-Use-Ansatz der IBM macht Kosten- und Zeiteinsparungen bei der Einführung von SAP ERP von bis zu 60% möglich. Zusätzlich wird auch das Risiko bei einer neuen ERP-Einführung minimiert, weil bereits erprobte Best-Practice-Prozesse verwendet werden. Im konkreten Fall kam das IBM Chemicals and Petroleum Template (IBM Express Solution) für SAP ERP zum Einsatz. Die Besonderheit: Mehrere zusätzliche Tools identifizieren die Organisationsstruktur des Kunden und passen die Prozesse

automatisch an. Weitere IBM-Entwicklungen vereinfachen die Migration und unterstützen beim Monitoring des Projektes.

„Mit den ganzen spezifischen Funktionen war unsere IT-Umgebung komplex und in der Folge fehleranfällig geworden“, erläutert Alexandra Czech, Leitung Finanzen und Verwaltung bei Actega DS, den Grund für die Entscheidung. „Wir kamen zu der Erkenntnis, dass es der bessere Ansatz ist, nicht die Software unserer Arbeitsweise anzupassen, sondern eine standardisierte ERP-Lösung zu implementieren und unsere Geschäftsprozesse an den in der Software umgesetzten Best Practices auszurichten.“

„Full Scope“-Ansatz

Das Unternehmen entschied sich für die Implementierung einer vollständig zentralisierten und integrierten SAP-ERP-Lösung, die sämtliche ERP-Prozesse abdecken sollte: Vertrieb und Logistik, Produktionsplanung, Materialwirtschaft, Lagerverwaltung, Qualitätsmanagement und Instandhaltung, Finanzbuchhaltung, übergeordnete Kostenkontrolle, Produktkostenrechnung und Profitabilitätsanalyse. Daneben musste die Lösung mit zwei weiteren wichtigen SAP-Systemen abgestimmt werden: einer Anwendung für Umwelt- und Arbeitsschutz sowie dem System der Personalabteilung. Ebenfalls sind mobile Scanner für Anwendungen auf Handgeräten integriert, um interne Prozesse im Zusammenhang mit Warenbewegungen zu verbessern, z.B. bei der Warenannahme und der Überwachung der Verarbeitungsreihenfolge.

Nah am Standard

Die IBM Express Solution baut auf der SAP Best Practice für die Implementierung auf und bietet in einem bereits getesteten Modell Anpassungen für Unternehmen in der chemischen und Erdöl verarbeitenden Industrie. Zusätzlich wurden noch Elemente einer serviceorientierten Architektur integriert, sodass sehr individuell auf Kundenanforderungen eingegangen werden kann, ohne die SAP-Standards zu verlassen. Dadurch wird nicht nur die Zeit für die Implementierung verkürzt, sondern auch das Fehlerisiko verringert, weil keine spezifische Kundenkonfiguration vorgenommen werden muss.

Für die Dauer des Projekts wurden die Mitarbeiter von Actega DS, die zum Projektteam gehörten, von ihren regulären Aufgaben zu 85% freigestellt. Besprechungen sowie Teammeetings fanden täglich statt, um eine rei-

lungslose Kommunikation zwischen den internen und externen Beteiligten zu gewährleisten. In einer sogenannten Fit-Gap-Analyse wurde untersucht, in welchen Bereichen Diskrepanzen zwischen dem von IBM entwickelten SAP-Best-Practice-Prozessdesign und den bestehenden Arbeitsabläufen bestanden. Damit wurde dann der Rahmen für das Projekt abgesteckt.

„Abgesehen von einer Ausnahme, wo es sich nicht vermeiden ließ, haben wir unsere Abläufe geändert, anstatt die Software anzupassen“, erklärt Alexandra Czech. „Um konsequent im SAP-Standard zu bleiben, mussten wir mutige und unpopuläre Entscheidungen durchsetzen, doch letzten Endes zahlte sich unser diszipliniertes Vorgehen aus.“

Die Realisierung war innerhalb von vier Wochen abgeschlossen. Der Implementierungsumfang folgte fast vollständig den Best Practices, außer bei der Integration dreier kundenspezifischer Systeme – für Umwelt- und Arbeitsschutz, Personalmanagement und den Einsatz von Scannern – und einigen wenigen Prozessen in der Produktionsvorstufe. Alle anderen Verfahren waren im IBM Express Template bereits vollständig voreingestellt.

Das Projektteam bestand aus zwei Gruppen: Die eine befasste sich mit technischen Fragen, während die Aufgabe der zweiten darin bestand, die Änderungen im Unternehmen zu kommunizieren und so für die Akzeptanz der neuen Arbeitsverfahren zu sorgen.

Aufgrund des Einsatzes der vorkonfigurierten Lösung konnte das technische Team die Funkti-

onstests der meisten Komponenten überspringen, da sie schon in früheren Implementierungen getestet und gesichert wurden. Die noch notwendigen Integrations-tests fanden in zwei Zyklen statt. Die Datenmigration wurde mithilfe von IBM Tools automatisch durchgeführt. Bevor das System in Produktion ging, fand eine vollständige Simulation der Inbetriebnahme statt. Die zweite Gruppe, die sich um die Schulung der Benutzer kümmerte, bestand hauptsächlich aus Mitarbeitern von Actega DS. Sie waren maßgeblich am Erfolg des

Projekts beteiligt, denn ohne breite Akzeptanz im gesamten Unternehmen wäre ein solches Mammutprojekt kaum zu realisieren gewesen. Das Resümee fällt nach zehn Monaten Einsatz insgesamt sehr positiv aus: Das System arbeitet sehr zuverlässig, seit Inbetriebnahme gab es keinen Ausfall, und die Zufriedenheit der Benutzer hat um etwa 40% zugenommen.

Kontakt:

Dagmar Domke
IBM Deutschland, Düsseldorf
Tel.: 0211/476-1913
dagmar.domke@de.ibm.com

ACADON AG

IT-Partner mittelständischer Chemieunternehmen

Merowinger Straße 37-41
50374 Erftstadt
Tel. +49 (0) 22 35 / 68 63-0
www.acadon.de



KOMMENTAR

Wissen ist Macht



Prof. Dr. Christopher Jahns, Präsident, European Business School



Dr. Heiko von der Gracht, Direktor, Center für Zukunftsforschung und Wissensmanagement

Kommt 2010 die Katastrophe? Oder erleben wir eine Erholung sondergleichen? Das ist selten irrelevant für einen rationalen Logistiker. Denn egal, wohin die Konjunktur gehen wird, er hat andere Sorgen, z.B. die ungebrochene Rohstoffknappheit. Sie stellt die Beschaffungslogistik auch 2010 vor wachsende Herausforderungen. China und Brasilien wollen als Beschaffungsmärkte logistisch erschlossen werden. Gleichzeitig sind die neuen Märkte dankbare, aber aufwendige Objekte der Distributionslogistik: So wuchs die Nachfrage z.B. der modernen chinesischen Dame von Welt nach Schönheits- und Pflegemitteln zwischen 1978 und 2008 um das 342-Fache. Die neuen Märkte sind hungrig, wachsend, aber weit entfernt. Mit jeder Verdoppelung der Entfernung verdoppeln sich die Gefahren des Transportweges: Supply Chain Risk Management ist mehr denn je angesagt. Und auch 2010 gilt: Es geht noch effizienter. Zwar nicht mit den üblichen alten Optimierungsinstrumenten. Dafür aber mit neuen wie der Supply Chain Integration.

Hört sich akademisch an? Das ist die Crux und die Chance. Wer die modernen Tools des Supply Chain Managements wie Risk Management, Supply Chain Integration oder Financial Supply Chain Management einsetzen möchte, braucht universitär ausgebildete Supply Chain Manager und exzellent weitergebildete Logistiker an der operativen Basis. Experten, die ihre Supply Chain auf Nachhaltigkeit trimmen und ihr Handeln nach ethisch-moralischen Maßstäben bewerten lassen können. Die besten Business Schools bilden bereits solche neuen Manager aus. Wer eines der noch seltenen Exemplare ergattert, darf sich glücklich schätzen. Nicht nur wegen des seltenen Nachwuchses, sondern weil er erkannt hat: Die größte Herausforderung 2010 ist das neue logistische Know-how. Wissen ist Effizienz.

In Bremen gibt es eine neue attraktive Adresse für Studierende und Unternehmen auf der Suche nach hervorragend ausgebildetem Nachwuchs. Die Hochschule für Internationale Wirtschaft und Logistik (HIWL) unter dem Dach des Campus der Bundesvereinigung Logistik (BVL) bereitet sich auf den Studienbeginn im August 2010 vor. Studienort ist das moderne Gebäude an der Universitätsallee 18 in Bremen. Die Stadt an der Weser weist eine lange Tradition im Handel und der Logistik auf.

Die neue Hochschule in Bremen bereichert das Ausbildungsangebot für junge Menschen, die in einem internationalen Umfeld und insbesondere in der Logistik ihren Berufsweg einschlagen wollen. Für die Zeit bis zur Aufnahme des Lehrbetriebs bestellte die Gesellschafterversammlung im Juli 2009 Dr. Norbert Benschel, Mitglied des Vorstands der BVL, zum Gründungsrektor der Bildungseinrichtung. Ab August 2010 bietet die HIWL die beiden dualen Studiengänge



„Internationale Wirtschaft“ und „Logistik“ an und führt nach sechs Semestern zum Bachelorabschluss. Pro Studiengang ist die Zahl der Erstsemester auf 30 begrenzt. Die Studiengänge werden konsequent praxisnah ausgelegt sein. Im dreimonatigen Wechsel werden über die gesamte Studienzeit hin Hochschul- und Praxisphasen stattfinden. Das Studium konzentriert sich dabei inhaltlich und organisatorisch auf den akademischen Abschluss des Bachelors. In den Praxisphasen bauen die Studierenden wertvolle Kontakte in ihren Unternehmen auf

und lernen die relevanten Arbeitsbereiche sowie die übergreifenden Zusammenhänge in der betrieblichen Praxis kennen.

Das Studium an der HIWL zeichnet sich aus durch:

- Maßgeschneiderte Programme für Betriebe und Studierende
- Die Curricula orientieren sich an den Anforderungen der globalisierten Wirtschaft.
- Internationale Erfahrungen und interkulturelle Kompetenz für die Studierenden sowie weltweite Vernetzung durch fachbezogene Exkursionen weltweit
- Praxisnahe und engagierte Professoren, Gastdozenten aus der Wirtschaft und aus dem Netzwerk der BVL
- Höchste Qualitätsstandards in der Lehre – dafür bürgen der hohe professionelle Anspruch sowie die seit 50 Jahren etablierte Deutsche Außenhandels- und Verkehrsakademie (DAV) und die BVL, die die Entwicklung der HIWL begleiten werden.

Die HIWL wird als private Hochschule mit staatlicher Anerkennung

im Land Bremen gegründet. Sie baut auf den guten Erfahrungen dualer Studiengänge auf. Die Vernetzung der Studenten im Unternehmenszusammenhang und der Zugang zu Wissens- und Forschungsnetzen erhält jedoch durch die Leistungen und das gewachsene Netzwerk der BVL eine neue Qualität. Die Studenten können so zu Wissensträgern und Ideengebern für ihre Studienunternehmen werden.

Der Gründungsrektor Benschel sieht vor allem zwei Entwicklungsschwerpunkte der angebotenen Fächer: „Erstens denke ich, dass die Logistik immer stärker mit den Produktionsprozessen verzahnt wird. Das Thema Kontraktlogistik wird eine immer wichtigere Rolle spielen, und die Logistik muss als einer der zentralen Prozesse im Unternehmen dazu beitragen, die Kapitalbindung zurückzuführen und die Produktivität der Unternehmen zu erhöhen. Zweitens muss das Thema Nachhaltigkeit auch in der Logistik vorangetrieben werden. Nachhaltige, umweltverträgliche Transportprozesse werden in einer globalisierten Welt immer wichtiger. Das werden auch Schwerpunkte unserer Ausbildung sein.“

Die beruflichen Perspektiven der Absolventen dürften ausgezeichnet sein, trotz der Krise der Jahre 2008/09. Die Anforderungen an Logistiker steigen; die Einsatzbereiche für Logistiker werden immer vielfältiger und komplexer. „Die Fachkräfte, die wir ausbilden, werden in jedem Fall gebraucht. Wir bilden nicht nur Nachwuchs für Logistikdienstleister aus, sondern auch für die produzierende Industrie sowie den Handel. Zum Thema Outsourcing: Deutschland nimmt in der Logistik weltweit eine führende Position ein. Deshalb haben wir in einer globalisierten Welt viele Möglichkeiten, Logistikprozesse weiter zu optimieren. Dazu brauchen wir international ausgebildete Fachkräfte“, so die Einschätzung von Norbert Benschel.

www.hiwl.de

www.chemanager-online.com/
themen/logistik

Praxisnähe ist oberstes Gebot

Nachfrage nach Logistik-Studiengängen wächst

Logistikkarriere anstoßen

Northern Business School: Mit Studium-on-the-job Pluspunkte sammeln

An der Northern Business School (NBS) in Hamburg haben Berufstätige die Chance, ihrer Karriere in der Logistikbranche den entscheidenden Schub zu geben. Denn wer berufsbegleitend studiert und sich damit weiterqualifiziert, sammelt bei zukünftigen Bewerbungen und auch bei seinem aktuellen Arbeitgeber viele Pluspunkte. So ziehen bei Beförderungen sechs von zehn Personalverantwortliche die Mitarbeiter, die private Weiterbildungsmaßnahmen absolviert haben, anderen Kandidaten vor. Der Grund: Wer sich neben dem Beruf fortbildet, gilt bei Arbeitgebern nicht nur als besonders qualifiziert, sondern auch als zielstrebig, motiviert und selbstständig.

Um Berufstätige aus der Logistikbranche bei ihrer Karriere zu unterstützen, bietet die NBS zwei Studiengänge an, die beide in sieben Semestern zu einem staatlich anerkannten Bachelorabschluss führen: Das technikorientierte Hochschulstudium „Logistik und Supply Chain Management“ sowie Logistik als umfassenden Schwerpunkt im klassischen BWL-Studium. Darüber hinaus können Berufstätige seit Kurzem auch den Schwerpunkt „Supply Chain Management“ im neuen Studiengang „Business Management“ wählen. Dabei handelt es sich um ein zweijähriges, nebenberufliches Aufbaustudium, das zu einem vollwertigen Masterabschluss führt.

Der Lehrplan der Northern Business School vermittelt hier nicht nur theoretische Grundlagen, sondern ist sehr praxisbe-



zogen. Die NBS holt sich dafür erfahrene Praktiker ins Haus, die den Studenten genau das vermitteln können, was in den Unternehmen tatsächlich gefragt ist. So ist für acht von zehn Personalchefs ein praxisorientiertes Studium für die Bewertung eines Kandidaten wichtig. Die NBS gewährleistet das, indem sie stark mit der Wirtschaft vernetzt ist und durch zahlreiche namhafte Logistikunternehmen unterstützt wird, wie DHL, Wincanton Fentholts und Hermes.

Absolventen mit guten Karrierechancen

Die praxis- und bedarfsgerechte Ausbildung an der NBS bietet den Absolventen damit sehr

gute Einstiegs-, Aufstiegs- und Entwicklungschancen am Arbeitsmarkt. Darüber hinaus kommt auch die Bereitschaft, neben dem regulären Arbeitsalltag noch zu studieren, bei Arbeitgebern gut an. Durch ein berufsbegleitendes Studium beweisen die Absolventen eindrucksvoll Belastbarkeit, Entschlossenheit und Weitblick.

Einsetzbar sind die NBS-Absolventen sowohl in der Transport- und Logistikbranche als auch in produzierenden Unternehmen. Gerade in der Metropolregion Hamburg haben sie beste Chancen durchzustarten, denn die mehr als 6.000 ansässigen Logistikunternehmen bieten den Logistik-

Fachkräften viele berufliche Möglichkeiten.

Studium und Beruf unter einen Hut bringen

Im Vordergrund des NBS-Studiums steht die Vereinbarkeit von Studium und Beruf. Studiert wird deshalb freitagsabends und samstags in den Räumen der Hamburger Helmut-Schmidt-Universität. Das hat den entscheidenden Vorteil, dass die Studierenden die gesamte Ausbildungszeit wie gewohnt ihrem Unternehmen erhalten bleiben und die neu erworbenen Fähigkeiten sofort in die Praxis umsetzen können. Außerdem versteht sich die NBS selbst als Dienstleister und nimmt den Studenten viele administrative Aufgaben ab, damit sie sich voll auf ihre Studienleistungen konzentrieren können.

Studium auf Probe

Interessierte haben die Möglichkeit, in das berufsbegleitende Studium an der Hamburger Northern Business School hineinzuschnuppern. Sie können alle Vorlesungen und Seminare kostenfrei besuchen und sich so ein eigenes Bild vom Lehrbetrieb machen. Der Start des Probestudiums ist dabei jederzeit möglich, und auch die Inhalte lassen sich individuell zusammenstellen.

Kontakt:
Marc Petersen
Studienberatung
Northern Business School, Hamburg
Tel.: 040/35700340
www.nbs.de

www.chemanager-online.com/
themen/logistik

BVL NEWS

2010 breites Spektrum an Veranstaltungen

Als lebendiges Netzwerk für Menschen, die in der Logistik arbeiten, lädt die BVL auch 2010 wieder zu einer Vielzahl von Treffpunkten und Veranstaltungen in ganz Deutschland ein. Schon in den ersten Monaten des Jahres haben die Logistiker die Qual der Wahl. Den Am 10./11. März kommen vor allem die Logistikdienstleister zum 11. Logistics Forum Duisburg in Nordrhein-Westfalen zusammen, eine Veranstaltung, die weit in den Benelux-Raum ausstrahlt und von Jahr zu Jahr internationaler wird. Höhepunkt der ersten Jahreshälfte: Bei voraussichtlich mehr als 300 Veranstaltungen in ganz Deutschland wird am Tag der Logistik am 15. April einer breiten Öffentlichkeit die Vielseitigkeit des Wirtschaftsbereichs vor Augen geführt. Beim Mittelstandsforum in Mannheim nur eine Woche später geht es um die speziellen logistischen Herausforderungen und Lösungen der mittelständischen Wirtschaft. Vom 15.–17. Juni kommt dann die wissenschaftliche Logistics Community zum Wissenschaftssymposium in Darmstadt zusammen. Und schließlich endet das Programm des ersten Halbjahres mit der zentralen Logistikveranstaltung im Norden Deutschlands: Die HanseLog öffnet am 22./23. Juni in Hamburg ihre Tore. Aktuelle Informationen zu den Terminen und Themen per Internet erhältlich.

www.bvl.de

Innovationen im Mittelpunkt Am 10./11. März 2010 findet in Duisburg das 11. Logistics Forum der BVL statt. Der Titel: „Offen für Innovationen – Netzwerke zukunftsorientiert gestalten“. In der physischen Logistik bieten sich durch Optimierung und Innovationen zahlreiche Ansatzpunkte für wesentliche Verbesserungen der Waren- und Informationsflüsse: Unternehmensübergreifende und ganzheitliche Services helfen, Kunden zu binden. Da ist es sinnvoll, frühzeitig mit den Kunden ins Gespräch zu kommen. Wie gehen andere mit den Herausforderungen um? Welche Strategien sichern zukünftige Unternehmenserfolge? Referenten wie Peter Urban, Bereichsvorstand Controlling, Thyssenkrupp Steel, und Prof. Claudia Kemfert, Abteilungsleiterin Energie, Verkehr, Umwelt beim DIW Berlin, werden Antworten geben.

www.bvl.de/ffd

Mitmachen beim Tag der Logistik Unter dem Motto „Logistik macht's möglich“ kann die Öffentlichkeit bundesweit beim 3. Tag der Logistik am 15. April 2010 erneut die ganze Bandbreite logistischer Aufgabenfelder in Industrie, Handel und den Dienstleistungen kennenlernen. Dies geschieht wieder auf Initiative der BVL. Auf der „Tag-der-Logistik“-Website können bereits seit dem Herbst die Veranstaltungen für 2010 eingetragen werden. Ziel ist es, die Zahl der Veranstaltungen (2009: 289) und der Besucher (2009: 25.000) gegenüber 2009 weiter zu steigern. Die Beteiligung kann auf unterschiedlichste Weise erfolgen, z.B. durch themenspezifische Werksführungen und Vorträge zur Logistik, Präsentation der Logistik-Technologie oder Ausstellungen. Die BVL wird den Tag wieder durch vielfältige Kommunikationsmaßnahmen vorbereiten und begleiten.

www.tag-der-logistik.de

Marktplatz der Innovationen

Logimat 2010 bietet Intralogistiklösungen in Theorie und Praxis

Bereits zum achten Mal geht vom 2. bis 4. März 2010 die Logimat Internationale Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss ergänzt durch ein umfangreiches Rahmenprogramm auf dem Gelände der neuen Landesmesse in Stuttgart an den Start. Mit über 700 Ausstellern – davon allein 174 Erstausteller – aus insgesamt 20 Ländern und einer Ausstellungsfläche von 52.000 m² in den Hallen 1, 3, 5 und 7 bleibt die Logimat 2010 trotz Wirtschaftskrise auf der Erfolgspur und zeigt damit, dass nach starken Umsatzeinbrüchen bei vielen Anbietern von Intralogistiklösungen Angebot und Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen wieder anziehen.

„Wir spüren die Innovationskraft der Aussteller, die zeigen wollen, wie sie den durch die Wirtschaftskrise veränderten Marktbedingungen trotzen“, lobt Peter Kazander, Messechef vom Münchener Veranstalter Euroexpo, den Ideenreichtum und die Weitsicht der ausstellenden Unternehmen. Gerade in schwierigen Zeiten seien Lösungen und Technologien gefragt, die Prozesse effizient gestalten, Kosten einsparen und Rohstoffe schonen. In jedem Fall erweisen



sich für viele Unternehmer antizyklische Investitionen in die Intralogistik als Rezept gegen die Auswirkungen der Krise. Sparsamere und schnellere Förder-, Lager- und Verladetechnik können Durchlaufzeiten im Lager sowie die Be- und Entladezeiten an der Rampe deutlich reduzieren. Weiteres Potential bietet die Informations- und Kommunikationstechnik mit moderner RFID-Steuerung, effiziente Kommissionier-Systeme und Softwarelösungen für die Lagerverwaltung und das Bestandsmanagement. Kostensenkung kann nicht nur im Perso-

nalbereich, sondern auch durch eine Minimierung der Fehlerquote erreicht werden. Von diesen Entwicklungen profitieren z.B. auch die Verpackungstechnik und Auto-ID-Systeme.

Aktuelle Entwicklungen, Trends und Strategien zur Produktivitätssteigerung und Kostensenkung nehmen auch breiten Raum im vielfältigen Rahmenprogramm der Logimat 2010 ein. Experten erörtern auf den in die Ausstellung integrierten Forenflächen mit den Teilnehmern Fragen rund um die Automatisierung im Lager und die maßgeblichen Technologien

zur Warensteuerung ebenso wie das Nachhaltigkeitsthema „Green Logistics“, „Logistik-Immobilien“ oder das Dauerbrennerthema „Warehouse-Management“. Aber auch Themen wie Identifikation und Datenaustausch nehmen eine wichtige Rolle ein, um den gestiegenen Anforderungen an die Transparenz bei Lagerbeständen und einer optimalen Distribution gerecht zu werden. Darüber hinaus befassen sich die Referenten aus Wirtschaft und Forschung mit intelligenten Verpackungsstrategien, dem Fach- und Führungskräftemangel in

der Intralogistik, der effizienten Auswahl und dem Betrieb von Produktionssoftware, der Ladungssicherung, dem Brandschutz und der Sicherheitstechnik im Kampf gegen den „Schwund“.

Eine Besonderheit stellt die Tages-Veranstaltung „Intralogistics – Future – Technology“ unter der Moderation von Prof. Dr.-Ing. Karl-Heinz Wehking, Leiter des Instituts für Förder- und Logistik (IFT) der Universität Stuttgart und Präsident der Wissenschaftlichen Gesellschaft Technischer Logistik (WGTL) dar. Sowohl die Planung logistischer Systeme und die automatisierte Identifikation am Beispiel der Pharmaindustrie als auch die akademische Weiterbildung in der Logistik stehen hier im Fokus der Referenten.

Auf der Sonderfläche „Ladungssicherung“ schließlich können Besucher selbst „Hand anlegen“. Instabile Ladegüter wie z.B. Bigbags oder Produkte in Kunststoffemern stellen für jeden Verloader eine Herausforderung dar. Praxisbeispiele zeigen, wie Transportschäden und Bußgelder für die verantwortlichen Beteiligten vermieden werden können.

www.logimat-messe.de

chemanager-online.com/
themen/logistik

Innovativ bei Pharma-Verpackungen

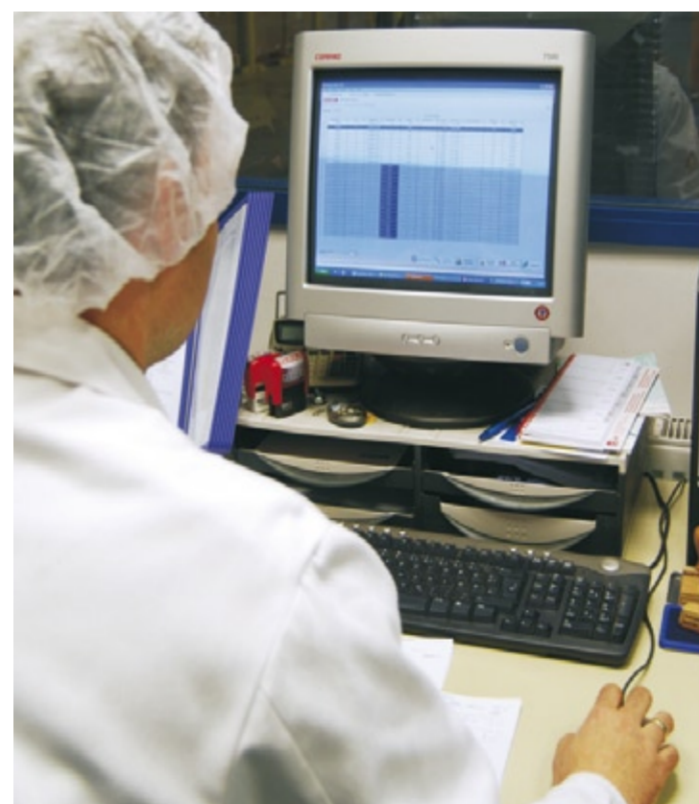
Datenfunksystem von B&M Tricon verfeinert Lagerabwicklung bei Rexam

Rexam Pharma in Neuenburg am Rhein konzentriert sich ausschließlich auf die Herstellung von innovativen und hochwertigen Verpackungen für medizinische Produkte, wie Trockenpulver-Inhalatoren, Depotspritzen, Spritzen zur Selbstinjizierung und verschiedenste Pillenbehälter sowie Spezialverpackungen für die Lebensmittelindustrie, wie z.B. Süßstoffspender. Das B&M Tricon Datenfunksystem mit der ERP-Middleware Datakey ermöglicht bei Rexam jetzt die Online-Verbuchung der Lagerbewegungen.

Weltweit werden in 110 Rexam-Werken in 20 Ländern Verpackungen und Dosen für den Pharma- und Kosmetikbereich sowie für die Getränke- und Lebensmittelindustrie gefertigt. In Neuenburg produziert man auf 5.500 m² Fertigungsfläche unter Reinraumbedingungen der Klasse 5 bis 7, nach ISO 14644 GMP. Sogar das Lager entspricht den Reinheitsanforderungen eines „Grey Rooms“. Seit 2003 hat sich die Zahl der Mitarbeiter bei Rexam in Neuenburg fast verdoppelt. Entsprechend stieg auch der Umsatz. Das kontinuierliche Wachstum des Neuenburger Werkes zeigt von der Stärke und Wertschätzung der Rexam-Qualität in der Pharmaindustrie. Logistikleiter Maarten Verschragen: „Die Qualitätsanforderungen unserer Kunden sind verständlicherweise extrem hoch. Mangelhafte Verpackungen könnten den Ruf eines Medikaments schnell ruinieren.“ Konzernweit gibt es klare Vorgaben hinsichtlich Qualitätssicherung, ständige Verbesserungs-



Kommissionierung mit CK31 Handterminal



Datakey-Leitstand in der Lagerleitung

programme wie Six Sigma, VSM (Value Stream Mapping) u.a. sowie laufende Validierung der Entwicklungen und der Produktion gemäß GMP (= Good Manufacturing Practice der Pharmaindustrie), um den hohen Anforderungen gerecht zu werden. Entsprechend hoch sind auch die Anforderungen an die Lieferanten. So erwartet das Unternehmen zuverlässige Produkte und kompetenten Support.

Online-Datenerfassungssystem

Die Strategie zur Einführung des Online-Datenerfassungssystems wurde in sieben intensiven gemeinsamen Sitzungen ausgearbeitet, die in einem detaillierten Lastenheft – der Grundlage für die Ausarbeitung des Projekts – mündete. Logistikleiter Verschragen: „Hier

lernten wir die Qualität und das Know-how von B&M Tricon richtig kennen. Wir erhielten wertvollen Input für unsere Logistik.“

Bei Rexam in Neuenburg werden jetzt für die Kommissionierung Intermec CK31 Handterminals im Wareneingangsbereich, im Rohwaren- und Fertigungslager und im Versand eingesetzt. Wenn eintreffende Rohwaren noch nicht etikettiert sind, wird der Etikettendruck über Datakey direkt vom Handterminal angestoßen.

Vorteile des Online-Systems

Das Lager wurde mit Access Points komplett ausgeleuchtet, sodass sich überall online Daten erfassen bzw. abfragen lassen. Die Datakey-Masken auf den Terminals unterstützen bzw. führen die Lagerarbeiter

bei ihrer Tätigkeit und helfen, Fehler zu vermeiden. Maarten Verschragen: „Früher kam es – selten, aber doch – vor, dass Chargen untermischt wurden. Jetzt ist das unmöglich. Das Datenfunk-System akzeptiert ganz einfach keine Unter-mischung.“ Mit der Einführung des neuen Systems wurde auch die Stellplatzorganisation im Verschieberegallager umgestellt. „Wir wissen jetzt genau, wo welche Palette steht. Früher waren wir da ausschließlich auf die Erfahrung der Lagerarbeiter angewiesen. Jetzt weiß es das System“, so Verschragen weiter.

Weitere Vorteile von Datakey: Über den Leitstand sind die Kommissionieraufträge direkt einzelnen Mitarbeitern zuteilbar. Das führt zu einer gleichmäßigeren Auslastung der Lagerarbeiter. Dank des Systems

von B&M Tricon sind jetzt auch Lager-Rückbuchungen von nicht verwendetem Rohmaterial aus der Fertigung einfach zu realisieren. Der online verfügbare Lagerbestand ist damit wesentlich genauer erfasst als früher. Im Rexam-Werk Neuenburg werden pro Jahr über 60.000 Paletten bewegt. Die Vermeidung von Fehllieferungen ist daher ein wichtiges Anliegen, um Unannehmlichkeiten und Kosten zu sparen. Der Logistikleiter: „Die Online-Verbuchung und -Kommissionierung hilft uns, die Fehlerrate nahezu gegen null zu bekommen.“

www.bm-tricon.com

chemanager-online.com/
themen/logistik



VDMA FLASHLIGHT

19. Materialfluss-Kongress in München

Am 15./16. April 2010 findet der Deutsche Materialfluss-Kongress zum 19. Mal an der Technischen Universität in Garching bei München statt. Mehr als 500 Experten aus Industrie und Hochschul- und Forschungslandschaft werden über die Zukunft intralogistischer Innovationen, Technologien, Pilot-Anwendungen und Standards berichten.

In Kooperation mit dem VDI unterstützt der VDMA mit dem Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme und dem Forum Intralogistik das Themenspektrum des Materialfluss-Kongresses durch Besetzung von Vortragssequenzen. Auf der Agenda stehen folgende Themenschwerpunkte:

- Technische Highlights in der Intralogistik
- Green Logistics
- Produktionslogistik
- IT in der Logistik
- Effiziente Betriebsführung
- Forschung und Entwicklung

Auf der parallel stattfindenden Fachausstellung stehen den Kongressbesuchern der Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme sowie das Forum Intralogistik mit einem Informationsstand für erläuternde Gespräche zur Verfügung.

Die Eröffnungsworte auf dem Deutschen Materialfluss-Kongress wird Dr. Wolfgang Heubisch, Bayerischer Staatsminister für Wissenschaft, Forschung und Kunst, halten. Dr. Ulrich Schröder, Vorsitzender des Vorstandes der KfW-Bankengruppe in Frankfurt, wird über das Thema „Unternehmensfinanzierung in der Krise – Die Rolle der KfW“ referieren. Wolfgang Albrecht, Geschäftsführer der PSI Logistics und Mitglied des CeMAT-Präsidiums, wird Ausblicke auf Trends und Visionen zur „Intralogistik – was war, was wird?“ geben. Prof. Dr. rer. nat. Ulrich Walter, ehemaliger Raumfahrer auf der ISS, wird zum Abschluss des 2-tägigen Kongresses faszinierende Bilder und Einsichten aus dem Weltall weitergeben und in seinem Vortrag „In 90 Minuten um die Erde“ auf den Aspekt der Weltraum-Logistik eingehen.

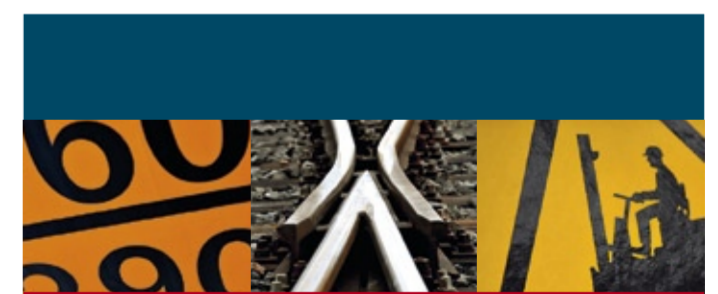
www.materialflusskongress.de

Erste Terminal Technologie Tagung

Der VDMA – Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme veranstaltet im Rahmen des CeMAT-Networks und in fachlicher Kooperation mit der Hafentechnischen Gesellschaft (HTG) die erste Terminal Technologie Tagung. Diese Veranstaltung findet vom 5. bis 6. Mai 2010 in Bremerhaven im neu errichteten Klimahaus statt.

Schneller, besser, billiger – kurz: Effizienzsteigerung ist das Gebot der Stunde, auch in der Terminal-Technologie. Die Tagung wird aufzeigen, welche Möglichkeiten bestehen, Kosten zu reduzieren, den Betrieb von Anlagen sicherer, umweltgerechter zu gestalten und wohin sich der Terminalbetrieb entwickeln wird. In Parallel-Vortragssequenzen werden hochkarätige Redner und Experten interessante Pilotanwendungen und gelungene „Best practice“-Beispiele präsentieren. Auf der angegliederten Fachausstellung stehen Vertreter der Terminal-Technologie-Industrie für vertiefende Gespräche zur Verfügung.

Iris Reint
VDMA,
iris.reint@vdma.org
www.vdma.org/il



SIE SUCHEN EINEN LOGISTIKER, DER NICHT NUR VON NETZWERKEN REDET?

Unseres können Sie gleich nutzen! Die Basis: Eigene Bahnverkehre und Transportflotten. Multimodale Terminals und Multi-User-Warehouses. Weitreichende Value Added Services. Und Logistik-Know-how, das Ihre Branche im Blick hat. Sie suchen neue Denkanstöße für Ihre Logistik?

Fragen Sie uns.

Chemion Logistik GmbH
CHEMPARK Leverkusen · Gebäude X 6
51368 Leverkusen
Telefon 0214/30 – 33900
www.chemion.de

CHEMION
LOGISTIK MIT KOMPETENZ

GDCH-SEMINARE

Analytische Chemie, Spektroskopie

Basiskurs Methoden zur NMR-Spektrenauswertung, 6.–8. April 2010, Darmstadt. Der Kurs richtet sich vor allem an technische Mitarbeiter ohne oder mit geringen NMR-Vorkenntnissen sowie an Mitarbeiter, welche ihre früheren Kenntnisse wieder auffrischen möchten. Ziel des Kurses ist es, die Teilnehmer mit den wichtigsten NMR-Spektrenparametern und deren Zusammenhang mit chemischen Strukturen vertraut zu machen. Der Kurs vermittelt das Basiswissen zur strukturanalytischen Auswertung von ¹H- und ¹³C-NMR-Spektren zur Verifizierung einfacher Strukturen und als Voraussetzung für eine spätere selbstständige Strukturaufklärung. Diese wird in einem Kurs für Fortgeschrittene (Kurs 506/10) angeboten. Leitung: Dr. Reinhard Meusinger. Kurs: 505/10.

Chemie für Nichtchemiker

Grundlagen der Anorganischen und Allgemeinen Chemie für Mitarbeiter aus Produktion und Technik, 20.–23. April 2010, Bad Dürkheim. Ziel des Kurses ist es, die für Mitarbeiter aus Produktion und Technik notwendigen grundlegenden Kenntnisse der Allgemeinen und Anorganischen Chemie zu erlangen. Die Teilnehmer sollen allgemeine Gesetzmäßigkeiten erkennen und Zusammenhänge zwischen Struktur und Eigenschaften von Stoffen verstehen. Zudem wird auf den Umgang mit gefährlichen Stoffen hingewiesen, und es werden Fragen des Umweltschutzes erörtert. Leitung: Dr. Jürgen Hocker. Kurs: 948/10.

Moderne Methoden und Verfahren

Qualitätsverbesserung und Kostenreduzierung durch statistische Versuchsmethodik, 22.–23. April 2010, Frankfurt am Main. Ziel des Kurses ist es, die grundlegenden Prinzipien des DoE kennen zu lernen, einen Einblick in die Leistungsfähigkeit der zugrundeliegenden Methoden zu gewinnen und einschätzen zu können, wann deren Einsatz sinnvoll ist. Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Möglichkeiten zur optimalen Planung und Auswertung von Experimenten kennen, die der empirischen Untersuchung von Ursache-Wirkungs-Beziehungen dienen. Schwerpunkt der Veranstaltung ist es, anhand von Beispielen die für die industrielle Praxis relevanten Aspekte des DoE zu beleuchten und die wichtigsten Methoden vorzustellen, ohne auf mathematische Details einzugehen. Leitung: Dipl.-Math. Sergio Soravia. Kurs: 960/10.

Bioscience

Downstream Bioprocessing – A practical approach to Downstream Bioprocess Design, Scale-Up and Implementation, April 26–28, 2010, Bremen. Participating in this course will assure that: Insight of key aspects of biotech manufacturing processes, you understand how to separate bioproducts, you learn which approaches are best suitable to exert such separation, you gain practical skills in the laboratory, you apply software tools to design and optimise bioprocess, you are able to implement all of the above into your current project. Moreover, innovative approaches to bioproduct downstreaming will be presented in the context provided by established technologies and industrial practices. Organisator: Prof. Dr. Marcelo Fernández-Lahore. Course: 174/10.

Chemie und Umwelt

Struktur-Aktivitäts-Beziehungen (QSAR) zur Vorhersage physikochemischer Eigenschaften und biologischer Schadwirkungspotentiale chemischer Stoffe, 18. Mai 2010, Leipzig. Der Kurs vermittelt eine Anwendungskompetenz für Struktur-Aktivitätsmodelle als Bestandteil integrierter Teststrategien zur Bewertung organischer Chemikalien nach Reach. Für den praxisbezogenen Einsatz der Modelle werden sowohl ihre mechanistischen Grundlagen als auch Computerinstrumente zur Beurteilung ihrer jeweiligen Anwendungsbereiche behandelt. Neben QSAR-Modellen für umweltchemische Stoffeigenschaften stehen Strukturarm-Modelle für human- und ökotoxikologische Wirkungen im Vordergrund. Leitung: Prof. Dr. Gerrit Schüürmann. Kurs: 202/10.

Anmeldung/Information:
Gesellschaft Deutscher Chemiker e. V. (GDCh), Fortbildung, Frankfurt
Tel.: 069/7917-485, Fax: 069/7917-475, fb@gdch.de, www.gdch.de/fortbildung



VERANSTALTUNGEN

Fachtagung Nanoanalytik, 16. März 2010 in Hanau-Wolfgang Die Nanoanalytik ist der Schlüssel zur Forschung, zielgerichteten Entwicklung und wirtschaftlichen Nutzung nanotechnologischer Verfahren und von Nanomaterialien sowie ein nicht mehr wegzudenkendes Hilfsmittel im Bereich der Umwelt- und Arbeitsplatzmessung. Die von der Aktionslinie Hessen-Nanotech des Hessischen Wirtschaftsministeriums gemeinsam mit Aqura und dem Industriepark Hanau-Wolfgang organisierte Fachtagung bietet u. a. einen Überblick über nanoanalytische Methoden und deren Anwendungsfelder, über die aktuellen und künftigen Möglichkeiten der Nanoanalytik sowie Innovationen aus dem Bereich der Gerätetechnik.

www.hessen-nanotech.de/nanoanalytik

Automobilindustrie im Umbruch, 24. März 2010 in Frankfurt/Main Die Automobilindustrie befindet sich im Umbruch – mit weitreichenden Auswirkungen auf das Chemiegeschäft. Eine aktuelle Studie von Roland Berger und der European Chemical Marketing and Strategy Association (ECMSA) zeigt, dass die Kooperation zwischen Autoherstellern und Chemieproduzenten noch ausbaufähig ist. Am 24. März 2010 treffen sich beim VCI in Frankfurt Experten beider Branchen, um unter dem Motto „Fusing the value chains: Cooperation between European chemical and global automotive industries“ über Chancen und Risiken für das Chemiegeschäft, die Zukunftsperspektiven und strategische Kooperationen zu diskutieren.

www.ecmsa.org

Indista-Seminar Kommunikation, 11. Mai 2010 in Bergisch Gladbach Leitende Repräsentanten der Chemiebranche, von Industrieparks und industriellen Dienstleistern diskutieren beim Indista-Seminar über Kommunikation als Instrument für das Krisenmanagement und für Nachbarschaftspflege. In Vorträgen geht es u. a. um gute Nachbarschaftsbeziehungen als entscheidenden Wettbewerbsfaktor, um Krisenmanagement im Ereignisfall und um Konfliktmanagement. Das ausführliche Seminarprogramm ist jetzt auf der Indista-Website erhältlich.

www.indista.de, info@indista.de

Innovations-Forum „Standortfaktor Personal“
9. März in Frankfurt am Main

In innovationsgetriebenen Branchen findet eine rasante Entwicklung durch wissenschaftliche und technologische Fortschritte statt. Damit steigen die Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter. Die zunehmende Komplexität der Arbeitsschritte durch die Integration verschiedener Disziplinen erfordert ständiges Lernen und hohe Flexibilität. Hinzu kommen Anforderungen an die sogenannten Soft Skills, um in Fragen der Kommunikation, der Teamarbeit und bei der Erfüllung regulatorischer Vorgaben zu bestehen. Gleichzeitig zeichnet sich durch die demografische Entwicklung ein Engpass beim qualifizierten Nachwuchs ab. Damit ergibt sich die Herausforderung für technologieorientierte Unternehmen, frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen.

In dem halbtägigen Innovations-Forum widmet sich

Hessen-Biotech diesem Thema. Das Innovations-Forum richtet den Blick vorrangig auf den gewerblich-technischen Bereich. Anhand von Best-Practice-Beispielen werden Lösungen und Konzepte vorgestellt. Zu den Themen gehört die Vorstellung geeigneter Strategien für die Gewinnung von Nachwuchs, dessen kontinuierlicher Weiterentwicklung sowie die Diskussion von Instrumenten, mit denen Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden werden können.

Das Innovations-Forum, veranstaltet von Hessen-Biotech und dem Landesverband Hessen des Verbandes der Chemischen Industrie, richtet sich an Führungskräfte und Personalverantwortliche in innovativen Unternehmen und bietet Möglichkeiten zum Austausch mit den hochkarätigen Referenten.

Programm und Anmeldung:
www.hessen-biotech.de



Langlauf leicht gemacht. Viele Wintersportler haben den Skilanglauf als Trendsportart (wieder-)entdeckt. Verantwortlich dafür sind nicht zuletzt die Erfolge internationaler Spitzensportler wie bei der Winterolympiade in Vancouver. Der norwegische Ski-Hersteller Madshus verwendet als integralen Bestandteil im Ski-Kern den Hochleistungshartschaum Rohacell von Evonik. Der hochfeste Schaum aus Polymethacrylimid (PMI) zeichnet sich durch seine dynamischen Eigenschaften aus. Im Sandwich-Verbund entsteht ein Ski mit optimaler Flexibilität und Dynamik, bei niedrigstem Gewicht.

REGISTER

Abbott	4	Düker	11	Lödige	13
Acadon	17	ECMSA	20	M+W	4
Air Liquide	3	Ehrfeld	2	Medigene	2
Airgas	5	Eli Lilly	2	Merck	2, 3, 4
Akzo Nobel	3	Endress + Hauser	1	Molekula	14
Alcon	3	Eon	5	Morphosys	4
Altana	5	EuCheMS	1	MPA Dresden	9
AMI Förder- und Lagertechnik	13	Euroexpo	19	MVV	7
Aqura	20	Europäische Arzneimittelbehörde	2, 4	Nestlé	2
Arch Chemicals	2	European Business School	18	Novartis	2, 3, 4, 5, 14
Ass.Tec	16	Evides	8, 10	Nürnberg Messe	13
Astrazeneca	3	Evonik	5, 20	Orbit	14
Aucotec	11	Faktenkontor	18	PC Partners	4
Aurelius	2	Feige	14	Prospero	13
Aveva	1, 12	FM Global	9	Pruys Intercom	20
B&B Tricon	19	Fraunhofer Gesellschaft	7	Qiagen	4
B&M	19	Galapagos	4	Resam	19
BASF	4	GDCh	1, 4, 20	Roche	4, 14
Bayer	4, 5, 9, 15	GDF Suez	5	Rockwell	16
BC Partners	4	GEA	13	Roland Berger	20
Bearingpoint	8	Gericke	13	Roman Seliger	11
Biogen Idec	3	Gesellschaft für Wirtschafts- und Strukturförderung im Kreis Dören	9	Sabic	15
Boehringer Ingelheim	14	Gesamtverband kunststoffverarbeitende Industrie	5	Sanofi	3
Brabender	13	Givaudan	3	Schering-Plough	3
Brenntag	4	Glaxosmithkline	4	Schlumberger	2
Bundesvereinigung Logistik	18	Global Automation Partners	4	Schütz	3
Burson-Marsteller	16	HA Hessen Agentur	1, 20	Sherwin-Williams	2
BVL	18	Hamilton	14	Smith International	2
Celera	1, 4	Hecht	13	Solvay	4
Center für Zukunftsforschung und Wissensmanagement	18	Hessenchemie	5	Symrise	5
Chemingeering	4	Hessisches Wirtschaftsministerium	20	TDS	17
Chemion	19	HIWL	18	Technidata	16
Ciber	16	Huntsman	15	Terra	4
Cipla	5	IBIC	12	Teva	2, 3
Clarant	3	IBM	17	Total	7
Comos	12	Infraserv Höchst	7, 9	Tysabri	4
Concept Heidelberg	14	Institut der deutschen Wirtschaft Köln	5	Universität Basel	1
CSB-System	2	Isochem	2	Universität Erlangen	1
Currenta	9	K+S	4, 5	VCI	20
Dawin	16	Kanzler	11	VDMA	11, 19
Dechema	1	Kataleuna	7	(VFA)	4
Denios	9	Koerning-Weber	14	Windmüller & Hoelscher	13
Deutsche Bunsengesellschaft	1	Lanxess	9	Wintershall	5
Dr. Sönke Petersen	14	Lobbe	14	X-Visual Technologies	11
Droege	6	Lonza	2	Yara	4
				Yokogawa	11
				Ystral	13

IMPRESSUM

Herausgeber:
GIT VERLAG GmbH & Co. KG

Geschäftsführung
Dr. Michael Schön,
Bijan Ghawami

Abo-/Leserservice
Tel.: 06151/8090-115
adr@gitverlag.com

Objektleitung
Dr. Michael Klinge
Tel.: 06151/8090-165
michael.klinge@wiley.com

Redaktion
Dr. Michael Klinge
Tel.: 06151/8090-165
michael.klinge@wiley.com

Carla Scherhag
Tel.: 06151/8090-127
carla.scherhag@wiley.com

Dr. Michael Reubold
Tel.: 06151/8090-236
michael.reubold@wiley.com

Dr. Andrea Grub
Tel.: 06151/660863
andrea.grub@wiley.com

Wolfgang Sieß
Tel.: 06151/8090-240
wolfgang.sieß@wiley.com

Dr. Roy Fox
Tel.: 06151/8090-128
roy.fox@wiley.com

Dr. Birgit Megges
birgit.megges@wiley.com

Mediaberatung
Thorsten Kritzer
Tel.: 06151/8090-246
thorsten.kritzer@wiley.com

Corinna Matz-Grund
Tel.: 06151/8090-217
corinna.matz-grund@wiley.com

Miryam Preußner
Tel.: 06151/8090-134
miryam.preusser@wiley.com

Ronny Schumann
Tel.: 06151/8090-164
ronny.schumann@wiley.com

Roland Thomé
Tel.: 06151/8090-238
roland.thome@wiley.com

Anzeigenvertretung
Dr. Michael Leising
Tel.: 03603/893112
leising@leising-marketing.de

Team-Assistenz
Angela Bausch
Tel.: 06151/8090-157
angela.bausch@wiley.com

Lisa Rausch
Tel.: 06151/8090-263
lisa.rausch@wiley.com

Herstellung
GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Christiane Pothast
Claudia Vogel (Anzeigen)
Oliver Haja (Layout)
Elke Palzer (Litho)
Ramona Rehbein (Litho)

Sonderdrucke
Christine Mühl
Tel.: 06151/8090-169
christine.muehl@wiley.com

Freie Mitarbeiter
Dr. Sonja Andres
Dr. Matthias Ackermann
Maria Knissel

GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Rößlerstr. 90
64293 Darmstadt
Tel.: 06151/8090-0
Fax: 06151/8090-168
info@gitverlag.com
www.gitverlag.com

Bankkonten
Dresdner Bank Darmstadt
Konto Nr.: 01715501/00,
BLZ: 50880050

Zurzeit gilt die Anzeigen-
preisliste vom 1. Oktober 2009.
2010 erscheinen 20 Ausgaben
von „CHEManager“.

Druckauflage: 43.000
(IVW Auflagenmeldung
Q3 2009: 42.289 tVA)
18. Jahrgang 2009

Abonnement 2010
20 Ausgaben 105 €
zzgl. 7 % MwSt.
Einzel exemplar 10,50 €
zzgl. MwSt. und Porto

Schüler und Studenten erhalten
unter Vorlage einer gültigen
Bescheinigung 50 % Rabatt.
Abonnementbestellungen gel-
ten bis auf Widerruf Kündigung
sechs Wochen vor Jahresende.
Abonnementbestellungen
können innerhalb einer Woche
schriftlich widerrufen werden.
Versand reklamationen sind
nur innerhalb von vier Wochen
nach Erscheinen möglich.
Im Rahmen ihrer Mitgliedschaft
erhalten die Mitglieder der
Dechema dieses Heft als
Abonnement.

Originalarbeiten
Die namentlich gekennzeichneten
Beiträge stehen in der
Verantwortung des Autors.
Manuskripte sind an die Redak-
tion zu richten. Hinweise für
Autoren können beim Verlag
angefordert werden. Für
unaufgeforderte eingegangene
Manuskripte übernehmen wir
keine Haftung! Nachdruck,
auch auszugsweise, nur mit
Genehmigung der Redaktion
und mit Quellenangaben ge-
stattet.

Dem Verlag ist das ausschließliche,
räumliche und inhaltliche
eingeschränkte Recht eingeräumt,
das Werk/den redaktionellen
Beitrag in unveränderter

oder bearbeiteter Form für alle
Zwecke beliebig oft selbst zu
nutzen oder Unternehmen, zu
denen gesellschaftsrechtliche
Beziehungen bestehen, sowie
Dritten zur Nutzung zu über-
tragen. Dieses Nutzungsrecht
bezieht sich sowohl auf Print-
wie elektronische Medien unter
Einschluss des Internet wie
auch auf Datenbanken/Daten-
träger aller Art.
Alle in dieser Ausgabe genann-
ten und/oder gezeigten Namen,
Bezeichnungen oder Zeichen
können Marken ihrer jeweili-
gen Eigentümer sein.

Das Copyright für dpa-Nach-
richten liegt bei der Deutschen
Presse-Agentur (dpa) in Ham-
burg. Die Nachrichten dienen
ausschließlich zur privaten
Information des Nutzers. Eine
Weitergabe, Speicherung oder
Vervielfältigung ohne Nut-
zungsvertrag mit der
Deutschen Presse-Agentur ist
nicht gestattet. Alle Rechte
bleiben vorbehalten.

Druck
ECHO Druck und Service GmbH
Holzhofallee 25-31
64295 Darmstadt
Printed in Germany
ISSN 0947-4188

GIT VERLAG
A Wiley Company