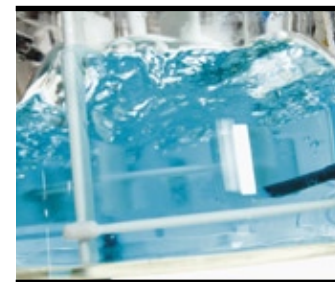




Logistik
Sondereil LCP mit Schwerpunkt
Pharmalogistik: Prozesseffizienz,
SCM, RFID, Lagertechnik
Seiten 7-10

powered by



Chemikalien - Chemiedistribution
Sondereil zur Chemspec Europe:
Spezialchemikalien, Katalysatoren,
Reagenzien, Rohstoffe
Seiten 11-15

WELTWEIT FÜHREND IM ANLAGEN- UND SCHIFFBAU

AVEVA
PLANT

Planung - Wartung - Modernisierung:
Intelligente Engineering IT Lösungen
für verfahrenstechnische Anlagen und
Kraftwerke aller Art

AVEVA GmbH | Otto-Volger-Str. 7c |
65843 Sulzbach | www.aveva.de

Medizin mit Zukunft

Münchner Biotech-Cluster setzt auf die Entwicklung personalisierter Therapeutika

Das genetische Profil eines Menschen erzeugt sein individuelles Muster aus Zell- und Stoffwechselprodukten. Wird dieses Muster durch eine Krankheit verändert, entstehen dadurch weitere individuelle Kombinationen. Die Arzneimittel der Zukunft könnten besser auf Patientengruppen und ihre jeweiligen Krankheitsmuster zugeschnitten werden. Derart spezifische Medikamente samt passender Diagnostik werden unter dem Begriff personalisierte Medizin zusammengefasst. In München hat sich unter Leitung von Prof. Dr. Horst Domdey ein Spitzencluster zur Medizin der Zukunft formiert. Clara Steffens sprach für CHEMManager mit dem Geschäftsführer von Bio^M Biotech Cluster Development zu aktuellen Entwicklungen.



Prof. Dr. Horst Domdey, Geschäftsführer,
Bio^M Biotech Cluster Development

nicht einmal sehr bald. Der Wissenszuwachs aus der Genomforschung ist jedoch so groß, dass Patienten in der Diagnostik schon sehr stark profitieren werden. Durch die stärkere Verknüpfung der Diagnostik und damit der dort etablierten und weiterhin zu entdeckenden Biomarkern für bestimmte Krankheitssituationen mit der Medikamentenentwicklung kann bereits heute in einigen Fällen eine bessere therapeutische Maßnahme ergriffen werden. Dies gilt es nun auf viel mehr Indikationen

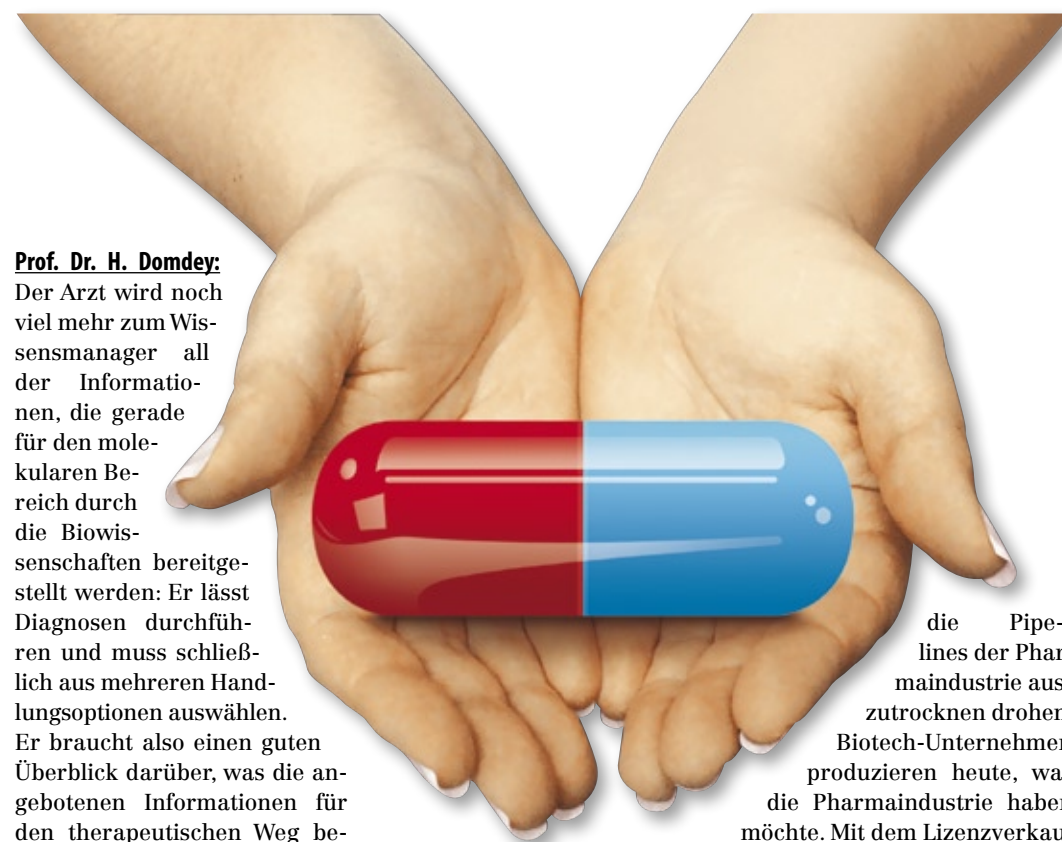
„Die Therapieentscheidung wird zukünftig zu einer echten Wissenschaft.“

auszuweiten und mit neuen Medikamenten umzusetzen.

Wann werden es Entwicklungen aus Ihrem Spitzencluster bis zur Anwendung in der Klinik schaffen?

Prof. Dr. H. Domdey: Unsere Förderung läuft zwar über fünf Jahre, aber wir haben eher einen Zeitraum von zehn Jahren im Visier. In dieser Zeit sollen aus heute fünf zugelassenen Medikamenten 50 werden. Nicht alle werden von den Münchner Firmen selbst durch den Zulassungsprozess geführt, aber unsere Firmen werden in enger Partnerschaft mit der Pharmaindustrie durchaus in der Lage sein, für 50 Medikamente die entscheidende Grundlage zu liefern.

Das Spitzencluster arbeitet u.a. an eLearning-Instrumenten für Mediziner. Wird sich der Arztberuf in der personalisierten Medizin stark verändern?



Prof. Dr. H. Domdey:

Der Arzt wird noch viel mehr zum Wissensmanager aller der Informationen, die gerade für den molekularen Bereich durch die Biowissenschaften bereitgestellt werden: Er lässt Diagnosen durchführen und muss schließlich aus mehreren Handlungsoptionen auswählen. Er braucht also einen guten Überblick darüber, was die angebotenen Informationen für den therapeutischen Weg bedeuten. Die Ärzte müssen dafür noch besser im Bereich der Molekulargenetik und verwandter Disziplinen bewandert sein. Die Therapieentscheidung wird zukünftig zu einer echten Wissenschaft werden.

Welchen Nutzen hat die personalisierte Medizin für den Patienten?

Prof. Dr. H. Domdey: Viele Medikamente werden heute eingesetzt, ohne dass man vorher in das individuelle Patientenprofil auf molekularer Ebene schaut. Oft wird erst im dritten oder vierten Versuch eine Wirkung erzielt, oder es entstehen durch falsche Medikationen schwere Nebenwirkungen. Falsche ärztliche Praxis gilt in den USA als vier-

„Personalisierte Medizin ist ein wichtiger Weg, um Kosten zu reduzieren.“

häufigste Todesursache. Das ist eine unglaublich hohe Zahl.

Die Entwicklung einer passenden Diagnostik kostet aber auch Geld.

Prof. Dr. H. Domdey: Dass ist mir bewusst, doch die personalisier-

te Medizin ist auch ein wichtiger Weg, um Kosten zu reduzieren. Nehmen Sie folgendes Beispiel: Eine Behandlung mit dem Brustkrebsmedikament kostet jährlich zwischen 30.000 und 50.000 €. Das ist ein typischer Preis für eine personalisierte Therapie. Aber was hätte es gekostet, wenn ich erst x andere Medikamente und Behandlungsformen ausprobiert hätte? Wenn die Patientin durch eine schwere Nebenwirkung weiteren Schaden genommen hätte und kostenintensiv behandelt werden müsste?

Wie sehen Sie das Verhältnis zwischen Biotech- und Pharmaindustrie?

Prof. Dr. H. Domdey: In unserem Spitzencluster hat sich die Pharmaindustrie mit eigenen Anträgen zurückgehalten. Sie wartet

eher die ersten Entwicklungsschritte ab und lizenziert dann ein. Die Pharmaindustrie veredelt also eher die Produkte und schaltet sich in einer Phase ein, zu der die Erfolgchancen schon relativ groß sind. Die Biotechnologie wird dadurch zu einer Zulieferindustrie, ohne die

– wie etwa Morphosys –, oder an der Börse notiert sein und Kapitalerhöhungen durchbekommen, wie 4SC oder Willex. Oder sie müssen mit einer innovativen Medikamentenidee interessante Partnerunternehmen für große Pharmafirmen darstellen, um im Geschäft zu bleiben, so wie Micromet.

Könnte sich dies in Zukunft wieder ändern?

Prof. Dr. H. Domdey: Wir wollen insbesondere die Finanzierungslücke am Startpunkt von Innovationen überbrücken und daher einen Sidecar-Seedfonds auflegen, der in einem Zeitraum von drei Jahren insgesamt 5 Mio. € und damit ausreichend Kapital für eine Anfangsentwicklung zur Verfügung stellt. Das genügt in einigen Fällen für eine präklinische Entwicklung, vielleicht sogar bis zur klinischen Entwicklung. Wir hoffen hier auf die nächste Generation an Unternehmern und auch Gründungen.

In Ihrer Vision 2020 wollen Sie sich zu einem „International Center of Excellence in Personalized Medicine and Targeted Therapies“ entwickeln. Wie wollen Sie dies erreichen?

Prof. Dr. H. Domdey: München ist in der Forschung international bekannt. In Europa spielen wir

„Eine Anzeige in ‚Nature‘ zieht keine Investoren an.“

Inwieweit trägt der Lizenzverkauf zur Finanzierung von Biotech-Unternehmen bei?

Prof. Dr. H. Domdey: Derzeit sehe ich keine andere Möglichkeit der Finanzierung, wenn ich auf den aktuellen Stand der Firmengründungen blicke: Es gibt aktuell keine Neugründungen in der reinen Medikamentenentwicklung, sondern es gründen sich fast nur Service-Unternehmen. Die langfristige und zugleich frühe Finanzierung ist der Flaschenhals.

Unternehmen, die bereits bestehen, müssen entweder eine hervorragende Technologieplattform im Angebot haben, um eigene Entwicklungsprogramme finanzieren zu können

mit unseren Biotech-Firmen in der Champions-League, zumindest im Halbfinale. Auf globaler Investoren- und Industriekooperationsebene müssen wir uns jedoch wieder stärker ins Gespräch bringen. Wir müssen und werden daher sehr viel stärker international agieren und werden z.B. Ende Juni nach Japan reisen, um gezielt Investoren anzusprechen. Das Gleiche gilt für die USA. Wir müssen dort mehr vor Ort sein – eine Anzeige in ‚Nature‘ zieht keine Investoren mehr an.

www.bio-m.org

www.chemanager-online.com/
tags/biotechnologie

INFORMATION
ENTSCHEIDET
chemanager-online.com

www.gitverlag.com



DAS PORTAL UND
DIE ZEITUNG
FÜR DIE MÄRKTE
DER CHEMIE UND
LIFE SCIENCES

GIT VERLAG
A Wiley Company

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

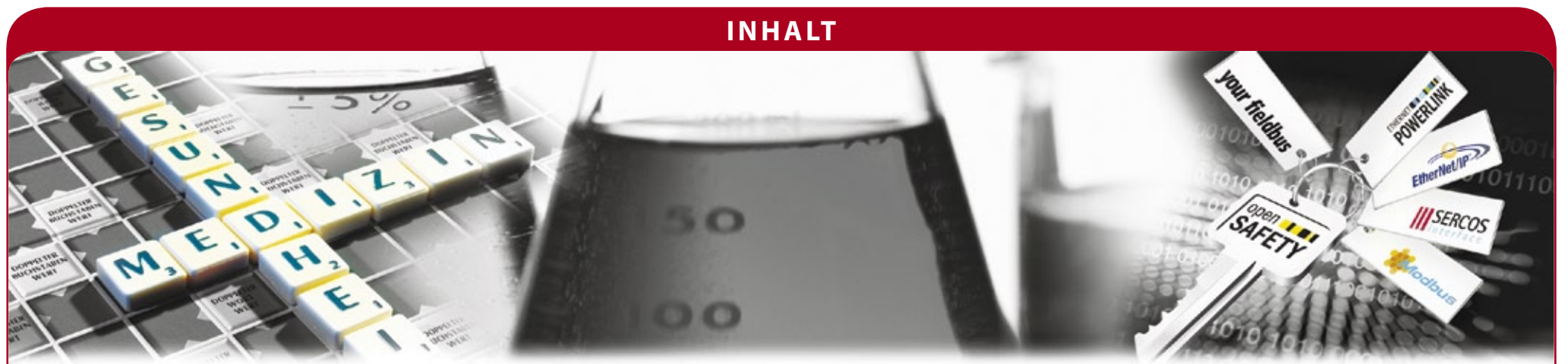


Prozesse schneller, zuverlässiger und produktiver mit dem CSB-System



CSB-System
INTERNATIONAL

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



INHALT

Titelseite			
Medizin mit Zukunft	1	Pharma-Distributionsketten effizienter mit RFID	8
Münchener Biotech-Cluster setzt auf die Entwicklung personalisierter Therapeutika <i>Prof. Dr. Horst Domdey, Geschäftsführer, BioM Biotech Cluster Development</i>		Forschungsprojekt RadioPharm untersucht Möglichkeiten von AutoID für die Pharmaindustrie <i>Alexander Hoppe, Dirk Marrenbach, Wissenschaftliche Mitarbeiter, Institut für Fördertechnik und Logistik Universität Stuttgart</i>	
Märkte · Unternehmen	2-6	Moderne Synthesemethoden	13
Einkauf im 21. Jahrhundert	3	Universitäre Forschung bietet wichtige Grundlage für industrielle Entwicklungen <i>Prof. Karola Rück-Braun, TU Berlin</i>	
Ergebnisse der Globalen Einkaufsstudie Chemie, Pharma, Healthcare <i>Dr. Thorsten Makowski, Direktor, Valueneer, Michael Clauß, Unternehmensberater, Valueneer</i>		Vorsicht ist besser als Nachsicht	13
CHEMonitor	4	Rohstoffrisikomanagement: Kostenfaktor oder Beitrag zu Existenzsicherung und Wettbewerbsvorteilen? <i>Dr. Wolfram Keller, Management Coach & Consultant</i>	
Deutsche Chemiemanager zeigen Vertrauen in Konjunkturaufschwung <i>Dr. Andrea Gruß, GIT Verlag</i>		Eine Erfolgsgeschichte im Chemiehandel	14
Nachgefragt	4	50 Jahre IMCD Deutschland <i>Interview mit Michael Thomson, IMCD Deutschland</i>	
Credit Management als Erfolgsfaktor? <i>Peter Schlindwein, Ressortleiter Debitorenmanagement, Andreae-Noris Zahn (ANZAG)</i>		Ein Teil des Ganzen	15
Das Risiko im Blick	5	ABCR stellt sich in den Dienst von Lieferanten und Kunden <i>Interview mit Ulrike Braunagel und Dr. Norbert Braunagel Geschäftsführer ABCR</i>	
Wertorientiertes Credit Management schafft Balance zwischen Risiko und Chance		Veranstaltungen · Publikationen	16
Neues aus dem VAA	5	Produktion	17-19
Chemie-Führungskräfte beziehen Position		Variabel und kostengünstig	17
Lean Innovation	6	Wechselarmaturen-Baukastensystem von Knick	
Voraussetzungen für nachhaltige Kosteneffizienz und zukunftsgerichtetes Innovationsdenken <i>Interview mit Prof. Dr. Rudolf Jerrentrup, Celerant Consulting</i>		Automation ist der Schlüssel zum Erfolg	18
Logistik	7-10	Dynamische Entwicklung und neuer Marktauftritt bei M+W Process Automation <i>Interview mit Andreas Bieber, Franz Greisberger und Henning Hammerstädt, Geschäftsführer M+W Process Automation</i>	
Kommentar	7	BusinessPartner	19
Keine Lücken im Datenmanagement <i>Uwe Henning, Country Manager D-A-CH, Getac</i>		Umfeld Chemiemärkte	20
Schnell liefern bei kleinem Lagerbestand	7	Index	20
Schlanke Prozesse beschleunigen Produktion und Logistik in der Pharmabranche <i>Dirk Pfitzer, Klaus-Dieter Pannes, Porsche Consulting</i>		Impressum	20
Westliche GMP Standards angestrebt	10		
i+o plant Hightech-Insulinfabrik in China			
Eine saubere Lösung	10		
Empfehlung des VCI bringt Hygienespezialist Hyprod mit Logistiker zusammen			
Chemikalien · Chemiedistribution	11-15		
Alles aus einer Hand	11		
Siegfried vereint primäre und sekundäre pharmazeutische Herstellung mit funktionaler Struktur <i>Interview mit Dr. Rudolf Hanko, CEO, Siegfried</i>			
Mit Chemie und Know-how gegen Arsen im Trinkwasser	11		
Verfahrensoptimierung steigert Ausbeute und Reproduzierbarkeit <i>Dr. Wolfgang Stirner, Business Line Pharma, Process Development, Saltigo</i>			
Effiziente Reduktionen mit Boran	12		
Verfahrensoptimierung steigert Ausbeute und Reproduzierbarkeit <i>Dr. Wolfgang Stirner, Business Line Pharma, Process Development, Saltigo</i>			

Chemie weiter auf Wachstumspfad

Die deutsche chemische Industrie ist auch im 1. Quartal 2010 auf Wachstumskurs geblieben. Produktion, Preise und Umsatz setzten ihren Aufwärtstrend nahezu ungebrochen fort. Der Umsatz der deutschen Chemieunternehmen wuchs im ersten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 3% auf 38,5 Mrd. €. Der Inlandsumsatz stieg dabei stark um 7% auf 16,3 Mrd. €, während der Umsatz mit ausländischen Kunden gegenüber dem Vorquartal um nur 0,5% auf 22,2 Mrd. € zunahm.

Der Verband der Chemischen Industrie (VCI) geht zwar für den weiteren Verlauf des Jahres von einer Abschwächung des Wachstums in der Branche aus, doch wegen des unerwartet starken Jahresanfangs rechnet der Verband für das Gesamtjahr 2010 nunmehr mit einem An-



„Der Aufwärtstrend in der Chemie hat sich fortgesetzt.“

VCI-Präsident Prof. Dr. Ulrich Lehner

stieg der Chemieproduktion um 8,5% und des Umsatzvolumens um 10%.

Während in den vorherigen neun Monaten die Nachfrage aus dem Ausland die Zugmaschine für die konjunkturelle Erholung in der Branche darstellte, steuerte zum Beginn dieses Jahres das Inlandsgeschäft die maßgeblichen Wachstumsimpulse bei. Vor allem der Inlandsabsatz von Grundchemikalien zog an. Auch die Preise für chemische Erzeugnisse befinden sich weiter im Aufwind. Sie legten von Januar bis März gegenüber dem 4. Quartal 2009 um 0,8% zu.

Die Chemieproduktion stieg im ersten Quartal 2010 gegenüber dem

Vorquartal um 1,9%. Getragen wurde der Zuwachs durch die stärkere Produktion chemischer Grundstoffe, die sich um 5% ausweitete. Aufgrund der größeren Produktionsmenge stieg die Kapazitätsauslastung in der Branche um 5% auf 82,8%. Damit ist das normale Auslastungsniveau für Anlagen in der chemischen Industrie fast wieder hergestellt.

Zur konjunkturellen Entwicklung der Branche erklärte VCI-Präsident Prof. Dr. Ulrich Lehner: „Der Aufwärtstrend in der Chemie hat sich in den ersten Monaten dieses Jahres fortgesetzt. In den kommenden Monaten erwarten wir allerdings keinen wesentlichen Zuwachs. Das Risiko, dass die wirtschaftliche Erholung in der EU – unserem wichtigsten Exportmarkt – einen Rückschlag erleidet, hat durch die Finanzkrise in Griechenland zugenommen.“

Lanxess kommt gestärkt aus der Krise

Lanxess hat im ersten Quartal 2010 das EBITDA vor Sondereinflüssen mit 233 Mio. € mehr als verdreifacht und profitierte dabei von der weltweiten Erholung der Märkte, insbesondere in Asien und Lateinamerika. Vor allem stieg die Nachfrage nach synthetischem Kautschuk aus China und Brasilien deutlich. Der Umsatz kletterte im Jahresvergleich volumengetrieben um 53% auf 1,61 Mrd. €. Gestiegene Rohstoffkosten wurden vollständig an die Kunden weiter gegeben. Die EBITDA-



„Asien und Lateinamerika haben wieder Vorkrisenniveau erreicht.“

Dr. Axel C. Heitmann, Vorstandsvorsitzender von Lanxess

Marge vor Sondereinflüssen stieg um mehr als das Doppelte auf 14,4%.

Lanxess profitierte erneut von der Implementierung flexibler Kostenstrukturen. „Unsere Kennzahlen belegen, dass Lanxess gestärkt aus der Krise hervorgeht“, sagte der Vor-

standsvorsitzende Dr. Axel C. Heitmann. „Unsere Strategie der Fokussierung auf die Wachstumschancen in den BRIC-Staaten und unser striktes Kostenmanagement zahlen sich aus.“

„Wir gehen von einer Fortsetzung des positiven Wirtschaftstrends aus. Asien und Lateinamerika haben bereits wieder Vorkrisenniveau erreicht, aber es wird noch einige Zeit dauern, bis die Erholung in der westlichen Hemisphäre abgeschlossen ist.“ Heitmann sieht aber auch Risiken und verweist auf volatile Rohstoffpreise, die finanzielle Instabilität in der Eurozone und das Auslaufen staatlicher Konjunkturpakete.

BASF investiert wieder



„Wir haben auch den Willen zu größeren Käufen.“

Dr. Martin Bruder Müller, BASF-Vorstandsmitglied

werde sei nicht entscheidend. „Da sind wir offen. Klar aber ist, dass es ein innovationsgetriebenes Arbeitsgebiet sein muss in einem Feld, das überdurchschnittlich wächst, nah am

Kunden ist und uns hilft, konjunkturunabhängiger zu werden.“ Das Asien-geschäft kam im 3. Quartal vergangenen Jahres wieder in Fahrt. „Die Mengennachfrage stieg steil an. Das setzte sich im 4. Quartal fort. Und seit Januar brummt es wieder so richtig. Grund sei das Konjunkturprogramm Chinas. „Hier in Asien können wir sicher von einem V-förmigen Wieder-aufschwung sprechen.“

Biobasierte Wirtschaft eröffnet Wachstumsmöglichkeiten



„Wir brauchen adäquate und verlässliche Rahmenbedingungen.“

Dr. Stefan Marciniowski, DIB-Vorsitzender

Die Biotechindustrie in Deutschland sieht sich weiter wachsen. Nach Einschätzung der Deutschen Industrievereinigung Biotechnologie (DIB) hat sich der Umsatz der über 500 Unternehmen im Branchen-kern im Jahr 2009 mit 2,18 Mrd. € nahezu konstant gehalten, 55% der Betriebe rechnen aber mit einer Steigerung in diesem Jahr. Nahezu die Hälfte der Unternehmen wolle ihr Forschungsbudget gegenüber dem Vorjahr aufstocken, sagte der DIB-Vorsitzende Stefan Marciniowski, und

rund 40% wollten zudem ihre Investitionen erhöhen. Hindernis sei allerdings der schwierigere Zugang zu Wagniskapital, das nochmals deutlich reduziert worden sei. Einigen Betrieben bereite es auch Probleme, geeignete Techniker und Wissenschaftler zu finden.

Das Konzept einer biobasierten Wirtschaft eröffne Deutschland enorme Wachstumsmöglichkeiten, erklärte Marciniowski. Ohne gentechnisch optimierte Pflanzen lasse sich die Vision aber nicht realisieren. Sämtliche Anwendungsbereiche müssten miteinander verzahnt werden. Dazu zählen neben der Land- und Forstwirtschaft, der Nahrungsmittelindustrie vor allem auch Teile der Chemie-, Pharma-, Kosmetik-, Papier- und Textilindustrie.

Celanese übernimmt Polymerproduktlinien von DuPont

Die Celanese Corporation erweitert das Polymerportfolio ihres Tochterunternehmens Ticona durch die Übernahme zweier Produktlinien von DuPont Performance Polymers. Mit den Produktlinien Zenite flüssigkristalline Polymere (LCP) und Thermx Polycyclohexyldimethylenterephthalate (PCT), mit denen DuPont im Jahr 2009 einen Umsatz von schätzungsweise 40 Mio. US-\$ machte, wird Ti-

cona, das Geschäft mit technischen Kunststoffen von Celanese, sein LCP-Produktportfolio erweitern, um Konsumenten umweltfreundliche Produktlösungen im Bereich Elektrik- und Elektronik anzubieten. „Grüne Elektro- und Elektronikgeräte“ aus LCP sichern ein Höchstmaß an Produktleistung ohne die Verwendung von Halogenen. LCPs werden für Schalter, Steckverbindungen und

Speichersteckplätze u.a. in Spielkonsolen, Laptops, TV-Geräten und Mobiltelefonen eingesetzt. Die Übernahme wird es Ticona zudem ermöglichen, ein breiteres Spektrum von Produktlösungen auch für Automobilzulieferer von Sensorsystemen oder zukunftsorientierten LED-Beleuchtungsanwendungen anzubieten.

www.ticona.com

Einkauf im 21. Jahrhundert

Ergebnisse der globalen Einkaufsstudie Chemie, Pharma, Healthcare

Ist der Einkauf vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen wie Globalisierung, tief greifender Krisen und neuer technischer Möglichkeiten aktuell richtig aufgestellt? Wo liegen zukünftig Potentiale und auf welche Trends muss der Einkauf zwingend reagieren?

Zur Beantwortung dieser Fragen führte Valuener eine hinsichtlich Umfang und Teilnehmerfeld einzigartige globale Einkaufsstudie (vgl. Infokasten) unter der Leitung von Dr. Thorsten Makowski mit wichtigen internationalen Kooperationspartnern durch.

Den meisten Unternehmen der Branche Chemie, Pharma, Healthcare gelingt es nicht, vorhandene Kostenreduzierungs-potentiale im Einkauf umzusetzen. Kurzfristige zusätzliche Potentiale, z.B. durch die Finanzkrise, werden nicht ausgeschöpft. Es fehlen ausreichend qualifizierte Mitarbeiter, gleichzeitig bleiben wichtige Positionen im Einkauf, gerade im strategischen Bereich, unbesetzt.

Wichtige Einkaufsthemen der Branche

Allgemein ist der Einkauf in der Branche Chemie, Pharma, Healthcare stark operativ fokussiert. Die höchste Priorität haben Preis- und Angebotsanalysen, gefolgt von Bedarfsprognosen/-planung und Engpassmanagement. Im Vergleich zu anderen Branchen hat jedes dieser Themen eine überdurchschnittliche Bedeutung.

Die strategisch wichtigsten Einkaufsthemen sind Lieferantenbewertung, Ausschreibungen und Lieferantenqualifizierung sowie Neulieferantensuche. Im Vergleich zu anderen Branchen scheinen Ausschreibungen für Unternehmen der Chemie-, Pharma-, Healthcare-Industrie besonders wichtig zu sein. Während der Suche nach potentiellen Neulieferanten eine deutlich geringe Bedeutung beigemessen wird, d.h., Ausschreibungen sind standardisierte Instrumente, die aber nicht kostenoptimal genutzt werden.

Zeitlich dominierende Einkaufsthemen

Für das operative Tagesgeschäft ist der Einkauf der meisten Unternehmen gut aufgestellt. Eine Betrachtung der zeitlich dominierenden Einkaufsthemen zeigt, dass der Einkauf hauptsächlich als Ort der Bestellabwicklung und Sicherstellung der Versorgungssicherheit gesehen wird.

Im strategischen Einkauf zeigt sich ein abweichendes Bild. Nur die Hälfte des als optimal bewerteten Anteils an der Arbeitszeit steht für strategische Aufgaben zur Verfügung. Ausschreibungen haben zwar eine höhere Priorität als in anderen Branchen, erhalten aber einen zu geringen zeitlichen Umfang. Der dazu gehörenden breiten qualifizierten Neulieferantensuche wird ebenfalls sehr wenig Zeit im Tagesgeschäft zur Verfügung gestellt.

Das Ergebnis einer genaueren Betrachtung des Themas Ausschreibungen (Abb. 1) zeigt: eine zu seltene Durchführung für einen zu kleinen Anteil des Gesamtvolumens mit zu wenig Lieferanten und vor allem zu wenig potentiell neuen Lieferanten. Damit ist einer der wichtigsten Einkaufskostensenkungshebel – die regelmäßige breite Ausschreibung – unzureichend genutzt. Mit der Folge unnötig hoher Einkaufskosten.

In fast 20% der Ausschreibungen findet man keinen einzigen neuen Lieferanten. Dies sind im eigentlichen Sinne keine Ausschreibungen mehr, und es werden erhebliche Einsparungen verschenkt.

Maßnahmen in einer Krise

Im Umgang mit kurzfristig eintretenden Situationen tun sich Unternehmen der Chemie- und Pharma- und Healthcare-Branche noch schwerer. Mit lediglich 28% der Unternehmen nutzen deutlich weniger als in anderen Branchen die wichtigste Maßnahme – Neuausschreibungen –, um zusätzliche Potential in der Finanzkrise zu realisieren. Auch bei der Unterstützung bestehender Lieferanten sind Unternehmen der Branche deutlich zurückhaltender als in anderen Unternehmen.

Die Arbeitszeit von Mitarbeitern im Einkauf wird in der Chemie- und Pharma- und Healthcare-Branche von 61% Unternehmen reduziert, 14% mehr als in anderen Branchen. So fehlen wichtige Ressourcen für die wirklich wichtigen Aufgaben.

Ergebnispotential des Einkaufs

Durchschnittlich besteht, gemäß Selbsteinschätzung der Einkaufsleiter, ein branchenübergreifendes Kostenreduzierungs-potential im Einkauf von 10%. Durch die Finanzkrise kamen gut 6% hinzu. Die kurzfristige Umsetzung dieses zusätzlichen Potentials ist mit gerade 2% er-

Globale Einkaufsstudie

An der Studie, die Valuener unter der Leitung von Dr. Thorsten Makowski gemeinsam mit renommierten internationalen Kooperationspartnern durchführte, haben 790 Unternehmen aus 62 Ländern teilgenommen. Die Kontinente Nordamerika, Asien und Europa sind in ähnlichem Umfang repräsentiert. Basierend auf einem 187 Fragen umfassenden Fragenkatalog wird das Thema Einkauf im 21. Jahrhundert nach folgenden Gesichtspunkten umfassend analysiert:

- Auswirkungen der Finanzkrise
- Einkaufsstrategien
- Einkaufsprozesse und -organisation
- Einkaufscontrolling
- Lieferantenmanagement
- Benchmarking

Auszug aus den Ergebnissen

- Die Finanzkrise ist eine Chance für Kostenreduzierung im Einkauf. Durchschnittlich sind Einsparungen von 4% möglich, jedoch können Unternehmen nur ein Viertel des Potentials realisieren.
- Generell werden Potentiale im direkten und indirekten Bereich nicht ausgeschöpft, weil Prozesse und Organisationsstruktur unzureichend sind.
- Für Unternehmen aus Westeuropa hat Osteuropa langfristig einen höheren Stellenwert als China.
- Trotz Anstieg der Transportkosten wird Global Sourcing weiter zunehmen.
- Kosten sind zunehmend wichtigstes kaufentscheidendes Kriterium – auch Nachhaltigkeit wird das Kriterium Kosten nicht verdrängen können.

nüchtern. Das bedeutet ein ungenutztes Zusatzpotential von 4%.

Ursachen und Maßnahmen

Als eine Ursache für diese erschreckend geringe Umsetzung und betriebsinterne Fokussierung auf das Tagesgeschäft konnte die organisatorische Aufhängung beim COO identifiziert werden. Diese Form der Organisation ist gerade in der Chemie-, Pharma- und Healthcare-Branche mit 63% gegenüber 42% in den anderen Branchen besonders stark ausgeprägt (Abb. 2).

Der COO ist häufig auf Versorgungssicherheit bedacht, er hat minimale Einkaufskosten nicht als Hauptziel definiert, und in den seltensten Fällen wird er an den Einkaufskosten bzw. erzielten Einsparungen gemessen wird. So kommt es in diesem Organisationsmodell zwangsläufig zu Performance-Nachteilen.

Lediglich der Einkauf in der Branche Chemie, Pharma, Healthcare hat dies bereits erkannt. Befragt nach der gewünschten bzw. optimalen Aufhängung des Einkaufs, gaben fast 80% an, der Einkauf sei am besten CEO bzw. CFO angesiedelt (Abb. 2).

Erfolgsfaktoren

Signifikante Erfolge bei Einkaufskostenreduzierung sind nur noch mit einer ausreichenden Anzahl von Mitarbeitern mit entsprechenden Qualifikationen möglich. Die Studie zeigt, dass es an qualifizierten und gut ausgebildeten Mitarbeitern mangelt. Besorgniserregend ist, dass es Einkaufsleitern nicht gelingt, dass fehlende Ressourcen

und Qualifikationsdefizite von der Geschäftsleitung wahrgenommen werden.

Fast die Hälfte der Unternehmen aus Chemie, Pharma, Healthcare geben an, über zu wenig Mitarbeiter im Einkauf zu verfügen, darüber hinaus bewerten ein Drittel der Unternehmen die Mitarbeiterfähigkeiten als nicht ausreichend (Abb. 3).

Aber gut 60% der Mitarbeiter im Einkauf in Chemie-, Pharma-, Healthcare-Unternehmen verfügen über einen akademischen Abschluss. Dies ist aber in diesem Fall kein Vorteil. Vielmehr gelingt es den akademisch hoch qualifizierten Mit-

arbeitern nicht ausreichend, im Alltag ihre Kenntnisse umzusetzen. Ganz allgemein zeigt die Studie, dass ein optimaler Einkauf die richtige Mischung theoretischer und praktischer Persönlichkeiten aufweist.

Die unzureichende Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern wird zusätzlich durch fehlende oder ungenügende Erfolgsbeteiligung verstärkt. Leiter und Mitarbeiter im Einkauf profitieren zu wenig und zu selten von erzielten Kosteneinsparungen – nur 44% der Manager, gut ein Fünftel weniger als in anderen Branchen, und nur 29% der Mitarbeiter profitieren von erzielten Einsparungen. Die Mo-

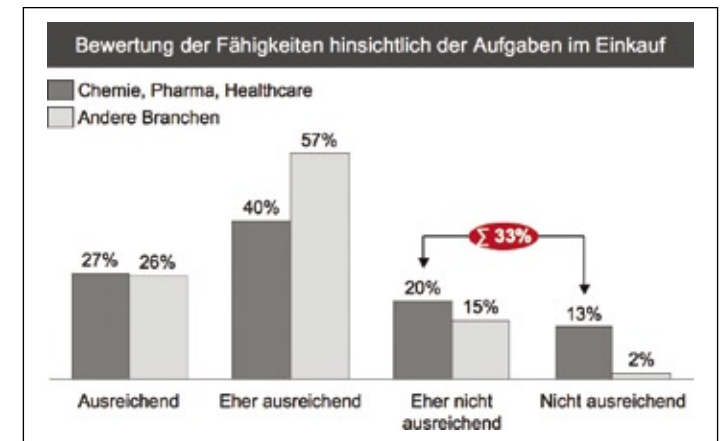


Abb. 3: Fähigkeiten der Einkaufsmitarbeiter

tivation ist daher deutlich geringer, als dies z.B. bei Vertriebsmitarbeitern der Fall ist.

Fazit und Ausblick

Der Trend zum Global Sourcing wird für Unternehmen der Branche Chemie, Pharma, Healthcare weiter zunehmen. Die Sourcing-Märkte werden sich noch deutlicher verändern. Die traditionell starken Märkte Nordamerika, Westeuropa verlieren zunehmend an Bedeutung, teilweise bis zu einem Drittel. Während China die weiterhin am stärksten wachsende Sourcing-Region der Branche ist. Während der Einkauf in vielen Branchen in den letzten zwei Jahrzehnten erste wesentliche Erfolge bei der Entwicklung von einem einfachen Beschaffer zu einer wertschöpfenden Schnittstelle zwischen

betrieblicher Innen- und Außenwelt erzielt hat, ist dieser Prozess aufgrund des niedrigen Einkaufskostenanteils und des übertriebenen Fokusses auf Versorgungssicherheit in der Branche Chemie, Pharma, Healthcare vernachlässigt worden. Durch dieses Versäumnis hängt diese Branche anderen bei Strategie, Organisation, Prozessen und Potentialumsetzung wesentlich hinterher.

Dr. Thorsten Makowski (Direktor) und Michael Clauß (Unternehmensberater), Valuener

■ Kontakt:
Valuener, Berlin
Dr. Thorsten Makowski
Tel.: 030/600501-150
thorsten.makowski@valuener.com

chemanager-online.com/
tags/einkaufsstudie

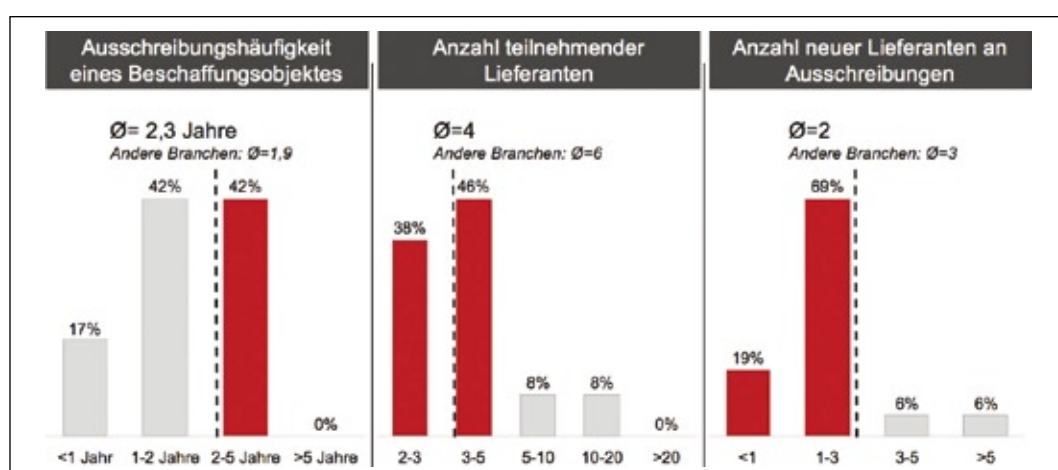


Abb. 1: Ausschreibungen – Häufigkeit und Teilnahme in Chemie, Pharma, Healthcare



Abb. 2: Organisatorische Aufhängung des Einkaufs

Operational Excellence

WORKSHOP SOMMER 2010

INNOVATION
ENGINEERING
OPTIMIZATION

BayOpX®: Operational Excellence

durch effizienten Energieeinsatz

Steigern Sie ab sofort Ihre globale Wettbewerbsfähigkeit durch nachhaltige Energieeinsparung. Im Rahmen unseres Workshops „Operational Excellence Sommer 2010“ informieren unsere Experten praxisnah, wie Sie Ihren Energieeinsatz mit BayOpX®, unserem unternehmenseigenen Ansatz für Operational Excellence, optimieren können. Bringen Sie Licht in den Energieverbrauch Ihrer Anlage und besuchen Sie uns am 10. Juni 2010 bei unserem Workshop „Operational Excellence Sommer 2010“ auf Schloss Lenzburg in Lenzburg (Schweiz).

Melden Sie sich jetzt an unter: www.BayOpX.de – Infoservice: +49 (0)214/30-800 07

Operational Excellence
WORKSHOP 2010
Donnerstag, den 10. Juni 2010,
Schloss Lenzburg, Lenzburg
(Schweiz)

CHEMonitor

IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Deutsche Chemiemanager zeigen Vertrauen in Konjunkturaufschwung

Fast drei Viertel der befragten Chemie-Entscheider (73%) schätzen die Standortbedingungen in Deutschland positiv ein (Grafik 1). Dies ergab die aktuelle CHEMonitor-Befragung vom Mai 2010. Für das Trendbarometer der Unternehmer-Beratung Droege & Comp. und des CHEManager werden vierteljährlich rund 300 Top-Manager der deutschen Chemieindustrie befragt.

Das Vertrauen der Branche in den Standort und die Konjunktur spiegelt sich auch im Investitionsklima wider: So planen 32% der Unternehmen, ihre Investitionen in den kommenden 12 Monaten zu erhöhen. Im Mai 2009 lag dieser Wert noch bei 7%. Nur 8% der Chemiemanager, weniger als bei allen Befragungen seit CHEMonitor-Start im Jahr 2007, prognostizieren dagegen geringere Investitionen für das kommende Jahr. Ein Großteil der Investitionen (86%) ist in Deutschland geplant.

„Deutsche Chemieunternehmen wuchsen im Jahr 2009 im Schnitt stärker und profitabler als ihre internationalen Wettbewerber. Viele von ihnen haben aber nicht erst vergangenes Jahr begonnen, ihre Portfolios sowie Geschäftsmodelle zu schärfen und sich gleichzeitig auf der Kostenseite flexibler aufzustellen. Wir sehen hier



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

eine kontinuierliche Entwicklung, die auch in einem Jahr wie 2009 positiv zu Buche schlägt“, sagt Dr. Sven Mandewirth, geschäftsführender Partner bei Droege & Comp.

REACH bleibt dominierendes Compliance-Thema

Der aktuelle CHEMonitor setzt einen Schwerpunkt auf das

kommenden Jahre, antwortet die Mehrheit (55%) der Panelteilnehmer, in den nächsten fünf Jahren mit zunehmendem Einfluss von Compliance-Themen auf die deutsche Chemieindustrie zu rechnen (Grafik 2). Damit lag der Anteil höher als bei der ersten CHEMonitor-Befragung zur Compliance vom August 2007 (46%). Kein Befragter ging aktuell von einer geringeren Compliance-Bedeutung aus.

Als wesentliche Treiber dieser Entwicklung nannten die Teilnehmer der Umfrage den zunehmenden Einfluss von Regulierungsbehörden (58%) sowie Kunden (53%) und Investoren (19%) (Grafik 3). Auch drei Jahre nach dem Inkrafttreten der REACH-Verordnung ist für 64% der Chemiemanager die europäische Chemikaliengesetzgebung das Compliance-Thema Nummer Eins, gefolgt von der Produkthaftung mit 26% der Nennungen. An Bedeutung gewonnen gegen-

über der Befragung vom August 2007 haben die einheitliche Klassifizierung und Etikettierung von Chemikalien (GHS) mit 24% (+8%) sowie die Themen Kartell- und Arbeitsrecht, die von 24% (+19%) und 12% (+7%) der Befragten genannt wurden (Grafik 4).

Im Krisenjahr 2009 wurde in keinem der befragten Unternehmen das Budget für Compliance-Management reduziert. Rund 50% der Chemiemanager stand ein konstantes Budget zur Verfügung, bei 14% der Befragten lag es über dem Vorjahr.

Insgesamt bestätigen 38% der Chemie-Entscheider die Existenz eines global übergreifenden Compliance-Managements in ihrem Unternehmen. Demgegenüber stehen 35% der Unternehmen, die über kein spezielles Programm verfügen. 8% setzen auf regionale Programme (Grafik 5).

Bei der Umsetzung ihres Compliance-Managements nutzen 27% der Unternehmen IT-Lösungen. Rund 70% schulen ihre Mitarbeiter intern zum Thema Compliance; 21% bevorzugen externe Schulungen. Der Einsatz von Compliance-Handbüchern ging nach den Ergebnissen des aktuellen CHEMonitor seit Sommer 2007 von 21% auf 9% zurück. Dagegen gewannen webbasierte Schulungen zur Compliance an Bedeutung (Mai 2010: 17%, Aug. 2007: 8%).

Geringere Risiken durch Compliance-Management

Vor dem Hintergrund der steigenden Compliance-Anforderungen ist für über die Hälfte der Befragten (52%) ein opti-



miertes Risikomanagement der entscheidende Vorteil, der durch ein verbessertes Compliance-Management erzielt werden kann. 26% erhoffen sich eine verbesserte Wettbewerbsposition und 24% ein höheres Ansehen im Markt. Auch auf die Kunden- und Mitarbeiterbindung wirke sich die Compliance eines Unternehmens positiv aus, antworteten 15% bzw. 14% der Befragten (Grafik 6).

Welche wirtschaftlichen Risiken und welcher Imageverlust mit Non-Compliance verbunden sein können, verdeutlicht aktuell die Verurteilung des Pharmaunternehmens Novartis, das in den USA der Diskriminierung schuldig gesprochen wurde. Der Konzern hat dem Urteil zufolge Frauen bei

Beförderungen übergangen, ihnen für gleiche Arbeit nicht den gleichen Lohn gezahlt sowie Schwangere benachteiligt. Schon jetzt belaufen sich die Schadenersatzzahlungen auf über 250 Mio. US-\$.
 ■ www.droege.de

Dr. Andrea Grub, CHEManager

■ www.droege.de

Weitere Ergebnisse und Grafiken des CHEMonitor, u.a. zur Wachstumsstrategie der deutschen Chemieindustrie, finden Sie unter www.chemanager-online.de.

chemanager-online.com/
tags/chemiekonjunktur

„Deutsche Chemieunternehmen wachsen stärker und profitabler als viele ihre internationalen Wettbewerber.“

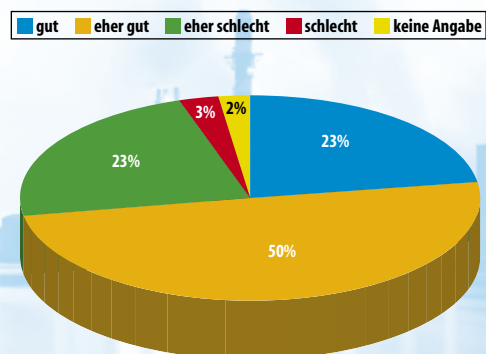
Thema Compliance – die Einhaltung rechtlicher Vorschriften. Befragt zu den Trends der

über der Befragung vom August 2007 haben die einheitliche Klassifizierung und Etikettierung von Chemikalien (GHS) mit 24% (+8%) sowie die Themen Kartell- und Arbeitsrecht, die von 24% (+19%) und 12% (+7%) der Befragten genannt wurden (Grafik 4).

Standortbedingungen

Die aktuellen Standortbedingungen in Deutschland sind...

Grafik 1



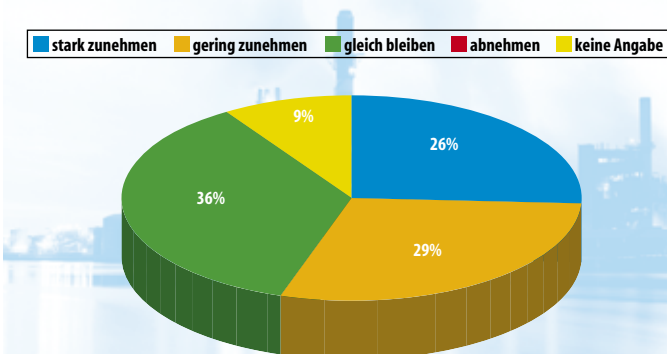
Quelle: CHEMonitor, Mai 2010

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance – Bedeutung

Wie wird sich die Bedeutung von Compliance-Themen für Ihr Unternehmen in den nächsten 5 Jahren entwickeln?

Grafik 2



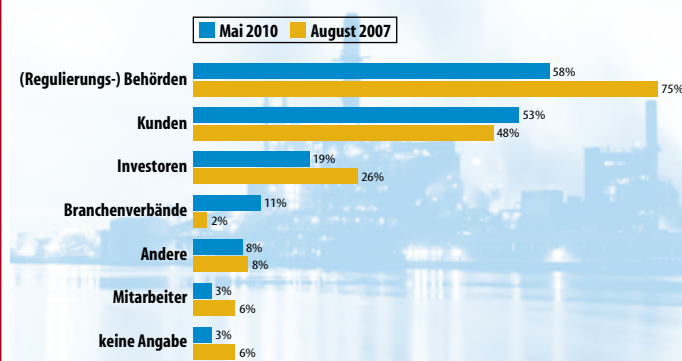
Quelle: CHEMonitor, Mai 2010

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance – treibende Kräfte

Welche Gruppen sind die wesentlichen Treiber dieser Entwicklung?

Grafik 3



Mehrfachnennungen möglich

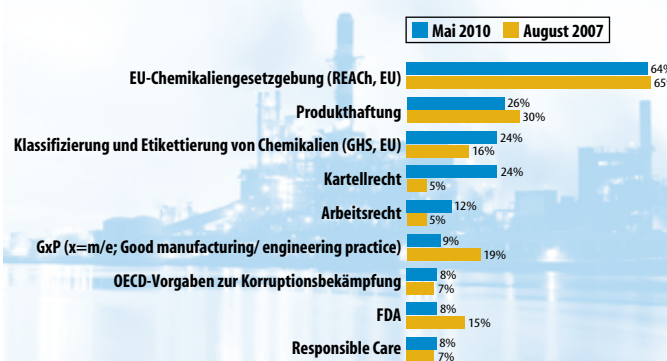
Quelle: CHEMonitor, August 2007, Mai 2010

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance – Themen

Welche Compliance-Themen stehen derzeit in Ihrem Unternehmen im Fokus?

Grafik 4



Mehrfachnennungen möglich

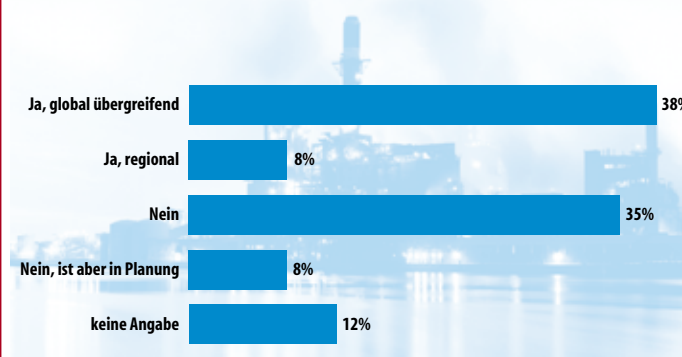
Quelle: CHEMonitor, August 2007, Mai 2010

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance – Umsetzung

Verfügt Ihr Unternehmen über ein Compliance-Programm?

Grafik 5



Quelle: CHEMonitor, Mai 2010

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance – Vorteile

Welche Vorteile versprechen Sie sich von einem verbesserten Compliance-Management?

Grafik 6



Mehrfachnennungen möglich

Quelle: CHEMonitor, Mai 2010

© CHEManager / Droege & Comp.

Credit Management als Erfolgsfaktor?



Peter Schlindwein, Ressortleiter Debitorenmanagement, ANZAG

Peter Schlindwein, Ressortleiter Debitorenmanagement beim Frankfurter Pharmagroßhändler Andreae-Noris Zahn (ANZAG), ist Regional-Koordinator Mitte im Verein für Credit Management (VFCM) und als Credit Manager zertifiziert. CHEManager befragte den Experten.

CHEManager: Welche Bedeutung hat Credit Management in Ihrem Unternehmen?

P. Schlindwein: Generell verstehen wir uns im Credit Management als Dienstleister – sowohl für die internen, als auch für die externen Kunden. Dabei haben wir uns zum Ziel gesetzt, den Kunden über den gesamten Lebenszyklus zu begleiten: von der Aufnahme der Geschäftsbeziehung über den operativen Prozess, die Kundenbindung und auch im Falle der Beendigung der Geschäftsbeziehung. Im Fokus steht dabei einerseits die Reduzierung des Ausfallrisikos. Zum anderen wollen wir aber auch unsere Vertriebsmannschaft in die Lage versetzen, eine maximale Zahl an Aufträgen abwickeln zu können.

Welchen Herausforderungen ergeben sich dabei?

P. Schlindwein: Eine besondere Herausforderung des Credit Managers ist die bereits angedeutete Gratwanderung zwischen den Zielen des Vertriebs – nämlich der Umsatzmaximierung – und den Zielen des Rechnungswesens und Controllings – hier die Minimierung kritischer Kennzahlen wie Forderungsausfälle oder hohe Außenstandsdauer. Der Credit Manager muss das Ausfallrisiko zwar immer im Fokus haben, darf dabei insbesondere aber die Chancen, die jede Geschäftsbeziehung mit sich bringt, nicht aus den Augen verlieren.

Welche Rahmenbedingungen gilt es dabei insbesondere in der Pharmabranche zu berücksichtigen?

P. Schlindwein: Der pharmazeutische Großhandel ist das Bindeglied zwischen Hersteller und Apotheke. Die ständig wechselnden gesetzlichen Veränderungen greifen immer wieder in die Liquiditäts- und Ertragslage unserer Kunden ein. Der Credit Manager muss daher ständig topaktuell über das Marktgeschehen sowie die gesetzlichen Diskussionen und Vorhaben informiert sein, um rechtzeitig reagieren zu können. Wir messen daher dem regelmäßigen – auch persönlichen – Kontakt zum Kunden eine sehr hohe Bedeutung bei.

Welche Auswirkungen hat ein professionelles Credit Management Ihrer Meinung nach für den Gesamterfolg eines Unternehmens?

P. Schlindwein: Ein professionelles Credit Management wirkt auf eine optimale Liquiditäts- und Ertragslage eines Unternehmens hin. Es macht Risiken transparent und ermöglicht es einem Unternehmen gerade in schwierigen Zeiten schnell handlungsfähig zu sein. Insbesondere in Zeiten einer Finanzkrise sind diese Punkte von hoher Bedeutung.

Hatte die Finanzkrise spezielle Auswirkungen auf Ihre Branche?

P. Schlindwein: Die Finanzkrise führte bei uns zu einer noch engeren Verzahnung zwischen Risk Management, Treasury und Credit Management. Das Credit Management hat einen starken Einfluss auf die Liquiditätssituation eines Unternehmens, indem es Forderungsausfälle minimieren und den Kapitaldienst, also das Zahlungsverhalten der Kunden, optimieren kann.

■ www.anzag.de

chemanager-online.com/
news-opinions/interviews

NEUES AUS DEM VAA

Chemie-Führungskräfte
beziehen Position

Die Forschung stärken, um Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen. Das ist eine der Forderungen an die Politik, die die Führungskräfte der chemischen Industrie bei der diesjährigen Delegiertentagung des VAA am 8. Mai 2010 verabschiedet haben. 200 Vertreter aus allen wichtigen deutschen Chemieunternehmen diskutierten und formulierten in Bonn ihre Position zu zentralen Aspekten der Industriepolitik, der Finanzmarktpolitik, der Bildungspolitik und den Mitbestimmungsstrukturen in Deutschland.

Die Chemie-Führungskräfte treten mit Nachdruck dafür ein, Forschung und Entwicklung steuerlich zu fördern, um den Wissenschaftsstandort Deutschland zu sichern. Dabei müssen Unternehmen aller Größen berücksichtigt werden, um der weiteren Verlagerung von Forschungsarbeitsplätzen ins Ausland entgegenzuwirken und Anreize zur Ansiedlung ausländischer Unternehmen zu schaffen. Um Forschungsarbeitsplätze zu schützen, sollten zudem moderne Zukunftstechnologien wie die Pflanzenbiotechnologie in Deutschland gefördert und ausgebaut werden. Dazu gehört auch die Produktion von Erzeugnissen, die auf neuen Technologien basieren, wobei konsequente und transparente Kennzeichnungsregeln notwendig sind.

Sowohl die Spitzenforschung als auch die chemische Industrie insgesamt sind auf die richtigen Rahmenbedingungen und vor allem auf ausreichend qualifizierte Fachkräfte angewiesen. Darum sprechen sich die VAA-Delegierten deutlich gegen eine Einschränkung der Zugangsmöglichkeiten zu weiterführenden Studiengängen aus. Eine Quotierung beim Übergang von Bachelor- zu Masterstudiengängen in den naturwissenschaftlichen Fächern stellt aus Sicht des VAA eine unnötige Beschränkung des Nachwuchses an hoch qualifizierten Absolventen dar und verschärft den ohnehin wachsenden Fachkräftemangel weiter.

Eine erhebliche Gefahr für den Industriestandort Deutschland sehen die Führungskräfte der chemischen Industrie in den Verwerfungen auf dem Kapital- und Finanzmarkt. Die Delegierten des VAA fordern von der Regierung und den Koalitionsparteien, durch angemessene Regulierungsmaßnahmen mehr Transparenz auf den Kapitalmärkten zu schaffen und so ein ungefiltertes Durchschlagen der Finanzmarktrisiken auf die Realwirtschaft in Zukunft zu verhindern.

Trotz der Finanzmarktkrise ist es in der chemischen Industrie bislang weitestgehend gelungen, Betriebsschließungen und Stellenabbau zu verhindern. Die Führungskräfte haben dazu aus Sicht des VAA einen wesentlichen Beitrag geleistet. Dazu gehört unter anderem das umfassende Wissen, dass die leitenden Angestellten über ihren Sitz in die Beratungs- und Kontrolltätigkeit des Aufsichtsrates einbringen. Diese Pluralität in der Unternehmensmitbestimmung auch weiterhin zu gewährleisten, ist deshalb ebenfalls eine zentrale Forderung der Chemie-Führungskräfte an die Politik.

Werden Sie jetzt Mitglied im VAA und erhalten Sie CHEManager im Rahmen der Mitgliedschaft kostenlos nach Hause zugestellt.

Der VAA ist mit rund 30.000 Mitgliedern der größte Führungskräfteverband in Deutschland. Er ist Berufsverband und Berufsgewerkschaft und vertritt die Interessen aller Führungskräfte in der chemischen Industrie, vom Chemiker über die Ärztin oder die Pharmazeutin bis zum Betriebswirt.



GDCh

GESELLSCHAFT DEUTSCHER CHEMIKER

Fortbildung Chemie

Unverzichtbare
Bausteine
Ihrer Karriere

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

Über den Tellerrand blicken

Wertorientiertes Credit Management schafft Balance zwischen Risiko und Chance

In Zeiten einer weltweiten Finanzkrise, deren Verlauf und Folgen für viele Unternehmen schwer vorhersehbar sind, zählt insbesondere das Credit Management zu einer der wichtigsten Unternehmensaufgaben in Sachen Risikoprävention.

Credit Manager beschäftigen sich mit der Steuerung von Risiken bei der Vergabe von Kundenkrediten. Aufgabe des Credit Managers ist in erster Linie die weitgehende Minimierung des Risikos für das Unternehmen, denn in der täglichen Geschäftspraxis ist eine Geschäftsbeziehung ohne ein gewisses Restrisiko nicht möglich.

Professionelles Credit Management ermöglicht dabei die differenzierte Betrachtung einzelner Kundenbeziehungen, analysiert deren Risiko und kann darüber hinaus auch ungenutzte Potentiale der Kunden identifizieren. So leistet das Credit Management einerseits bei der Sicherung der Liquidität, andererseits auch beim Ausbau von Geschäftsbeziehungen einen wertvollen Beitrag für das Unternehmen.

In der Praxis bedeutet diese Balance von Risiko und Chance

„Credit Management ermöglicht nicht nur die aktive Steuerung von Kreditrisiken, sondern ebenso die Ausschöpfung nicht genutzter Potentiale.“

einer Kundenbeziehung, eine maximale Zahl von Kunden zu bedienen, dabei minimale Risiken einzugehen und Verluste zu vermeiden. (s. Abb. 1).

Neben den Risiken bei der Kreditvergabe kann wirkungsvolles Credit Management zusätzlich die nicht ausgeschöpften Potentiale einer Kundenbeziehung in die Entscheidungsfindung mit einbeziehen. Beispielsweise werden nicht nur zu hohe oder überzogene Kreditlimite erkannt, sondern eben auch zu niedrige und nicht ausgeschöpfte. Doch wie erhält das Credit Management einen so tiefen Einblick in die Situation einer Kun-

Insbesondere bei der Informationsbeschaffung, -anreicherung und -bewertung sowie der fortlaufenden Beobachtung von Geschäftsbeziehungen entlastet das System die Fachabteilung signifikant (Abb. 2). Zeitaufwendige manuelle Arbeitsschritte wie die Anfrage bei Auskunfteien oder Bewertungen wickelt das System automatisiert ab. Eine Handlungsempfehlung kann bei Bedarf ebenso gegeben werden wie ein Überblick über die vollständige Historie einer bestehenden Geschäftsbeziehung.

Credit Management Software ist heute in der Lage, nicht nur allgemeine Entscheidungsprozesse zu unterstützen, sondern die Ableitung von individuellen Vorgehensweisen je Kunde zu ermöglichen. Denn nicht immer liegt der Kundenwunsch innerhalb seiner finanziellen Möglichkeiten. Ein alternatives Angebot, beispielsweise ein etwas preiswerteres Modell oder veränderte Zinsraten, können aber durchaus innerhalb der Vorgaben des Unternehmens liegen und trotzdem den Vorstellungen des Antragstellers entsprechen.

Mithilfe einer systemgestützten Lösung kann der Credit Manager auf diesem Wege mehr

Anfragen in kürzerer Zeit und mit einer höheren Annahmquote bearbeiten. Zudem werden alle Prozessschritte historisiert. Entscheidungen werden damit transparenter und können jederzeit nachvollzogen und begründet werden. Vor allem für Unternehmen mit hohen Kundenzahlen stellt dies einen deutlichen Zugewinn in der Qualität des Credit Managements dar.

Credit Management ist ein wichtiger Teil nicht nur der wertorientierten, sondern zugleich der kundenorientierten Unternehmensführung. Auf diese Weise kann ein Unternehmen

„Kundenorientierung ist nicht ausschließlich auf die Abteilungen mit direktem Kundenkontakt, wie den Vertrieb, beschränkt, sondern muss auch im Finanzbereich gelebt werden.“

denbeziehung? Welche Prozesse und Werkzeuge sind essenziell für die korrekte Analyse und Bewertung von Kunden?

Um auch bei einer großen Kundenzahl den Überblick zu behalten, werden im Credit Management zunehmend systemgestützte Lösungen eingesetzt. Denn softwarebasiertes Credit Management ist in der Lage, tägliche Arbeitsabläufe sinnvoll zu automatisieren und damit zu beschleunigen – die Fachabteilung gewinnt Zeit für qualitative und wertschöpfende Prozesse.

auch Kunden erschließen, die von anderen Unternehmen mit weniger akkuraten Credit-Management-Prozessen abgelehnt werden – ein echter Wettbewerbsvorteil. Denn gerade diese Marktteilnehmer sind es, die in den gesättigten Märkten von heute noch enormes Potential darstellen. Kundenorientiertes Credit Management ermöglicht die Erschließung dieser Potentiale, indem es mögliche Risiken bis zu einem bestimmten Grad in Kauf nimmt und aktiv steuert, solange die Potentiale über-

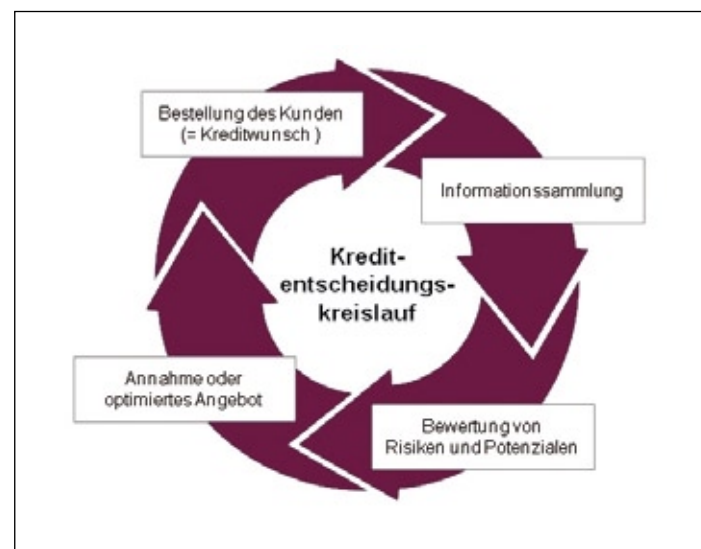


Abb. 1: Kreditentscheidungskreislauf

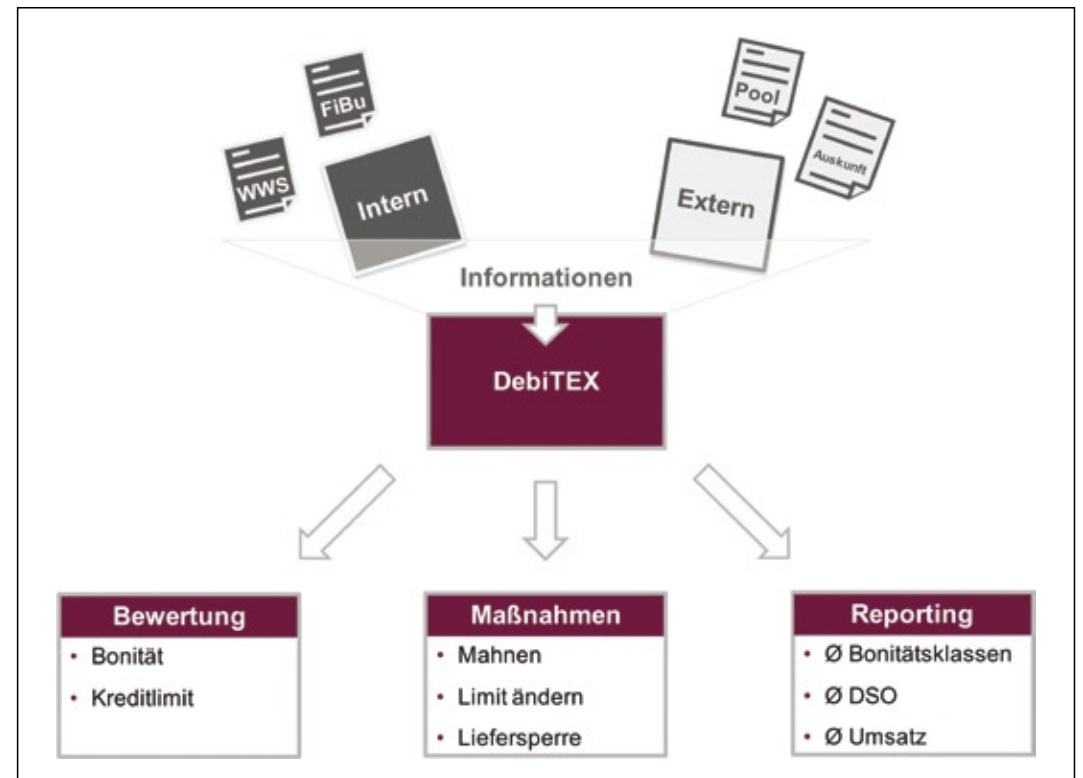


Abb. 2: Funktionsweise eines Credit-Management-Systems

wiegen. Eine reine Risikovermeidungsstrategie würde solche Kreditanträge ablehnen noch bevor mögliche Potentiale in Betracht gezogen würden. Effektives und effizientes Credit Management wird damit zunehmend zum wettbewerbsentscheidenden Faktor, der Credit Manager zum Berater im Unternehmen auch für andere Bereiche im Unternehmen.

In der Praxis ist ein Umdenken in den Unternehmen erforderlich: Kundenorientierung ist nicht ausschließlich auf die Abteilungen mit direktem Kundenkontakt, wie den Vertrieb, beschränkt. Auch und gerade für die Unternehmensbereiche, die

über die Leistungserbringung für Kunden entscheiden, muss Kundenorientierung künftig höhere Priorität haben. Der Servicegedanke kann sich dabei in so unterschiedlichen Faktoren wie „Wartezeit für eine Entscheidung“ oder „maßgeschneidertes Angebot“ niederschlagen. Das Ergebnis muss letztlich immer der zufriedene Kunde sein, der mit einem Anliegen an ein Unternehmen herantritt, das ihm zu bestmöglichen Konditionen erfüllt wird. Die Bedürfnisse und Anliegen des Unternehmens sind für den Kunden zunächst nicht von Bedeutung. Umso wichtiger ist es, wenn diese durch professionelles Credit

Management im Hintergrund optimal berücksichtigt und erfüllt werden und gleichzeitig der Kunde zufriedengestellt wird.

Dr. Michael Sauter,
Geschäftsführer, Guardean

Kontakt:
Dr. Michael Sauter
Guardean GmbH, München
Tel.: 089/747257-300
Fax: 089/747425-900
michael.sauter@guardean.com
www.guardean.com

[www.chemanager-online.com/
tags/riskomanagement](http://www.chemanager-online.com/tags/riskomanagement)



Sehr geehrte VAA-Mitglieder,
bei Fragen zum CHEManager stehe
ich Ihnen gerne zur Verfügung!

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



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 Abwasseraufbereitung – 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

evides
industriewasser

Lean Innovation

Voraussetzungen für nachhaltige Kosteneffizienz und zukunftsgerichtetes Innovationsdenken

Viele Chemieunternehmen haben die Nachfragekrise im vergangenen Jahr mithilfe erfolgreich umgesetzter Maßnahmen zur Verschlankeung und Optimierung ihrer Prozesse überstanden. Diese so entwickelte kostenfokussierte „Lean-Kultur“ gilt es nun auf die Zukunft auszurichten und mit einem weitsichtigen Innovationsdenken zu verbinden. „Lean Innovation“ ist dafür ein Schlagwort. Celarent Consulting zählt zu den führenden Managementberatungen und ist spezialisiert auf nachhaltige Veränderungen betrieblicher Prozesse. Prof. Dr. Rudolf Jerrentrup, Senior Advisor Chemicals/Pharma bei Celarent Consulting Deutschland, rät Unternehmen, die kurzfristig ergriffenen Maßnahmen in langfristige Verhaltensänderungen zu überführen und sie zu einem Leitmotiv der Unternehmenskultur zu machen, um so die Voraussetzungen für nachhaltige Kosteneffizienz zu schaffen. Dr. Michael Reubold sprach mit Prof. Jerrentrup über die Möglichkeiten zur Umsetzung dieser Aufgabe.

CHEManager: Herr Prof. Jerrentrup, die meisten Chemieunternehmen haben nach dem Krisenjahr 2009 im ersten Quartal 2010 erfreuliche Zahlen präsentiert und sprechen inzwischen von einer nachhaltigen Konjunkturerholung und Nachfragebelebung. Unterstützen Sie diesen Eindruck?



Prof. Dr. Rudolf Jerrentrup, Hochschule für Oekonomie und Management und Senior Advisor bei Celarent Consulting

Prof. R. Jerrentrup: Ich denke auch, dass die Reise wieder nach oben geht. In der Chemieindustrie wird wieder Wachstum erwartet. Allerdings ist doch zu beobachten, dass auch immer noch eine gewisse Verhaltensweise in Bezug auf die zukünftige Entwicklung herrscht.

Viele Chemieunternehmen haben die Krise dazu genutzt, um sich besser aufzustellen. Wie beurteilen Sie die ergriffenen Maßnahmen?

Prof. R. Jerrentrup: In der Tat haben viele Unternehmen die Situation genutzt, um hinsichtlich der Optimierung und Flexibilisierung der Kostenstruktur und der Minimierung des Cash-outs radikal kurzfristig machbare Maß-

nahmen zu ergreifen. Man hat also mit klassischen Einsparmaßnahmen auf die Nachfragekrise reagiert. Dabei stand allerdings nicht unbedingt eine durchgängige konsequente Umsetzung dieser Veränderungen hinsichtlich nachhaltiger Stabilität und Schaffung einer Basis für zukünftiges Wachstum im Vordergrund. Die wichtigste Frage für die Unternehmen ist deshalb jetzt, wie man sich aufstellt, um auch langfristig erfolgreich zu sein.

Was sollten die Unternehmen jetzt tun, um sich für langfristigen Erfolg zu positionieren?

Prof. R. Jerrentrup: Dem Thema Change-Management kommt jetzt eine große Bedeutung zu. Es geht also nun darum, die langfristige Stabilität der eingeleiteten Veränderungen sicherzustellen. Wir spüren eine wachsende Nachfrage nach solchen Change-Programmen, um das, was man kurzfristig gemacht hat, jetzt auch dauerhaft zu implementieren und mit einer gewissen Nachhaltigkeit zu stabilisieren.

Wie gehen Sie bei Chemie- und Pharmakunden vor, um diese Langfristigkeit in der Planung zu implementieren?

Prof. R. Jerrentrup: Wir greifen da auf die klassischen Ansätze zur Prozessoptimierung zurück, wie Six Sigma, Lean Management, letztendlich auch die Kaizen-Ansätze, die wir allerdings dann kundenspezifisch einsetzen und anpassen. Daneben nutzen wir funktional orientierte Tools und untersuchen über sehr strukturierte Analysen mithilfe von Beobachtungen vor Ort, wo Verbesserungsansätze vorhanden sind. Unsere Arbeitsweise ist sehr stark bottom-up aufgebaut und nimmt den Mitarbeiter auf der operativen Ebene mit, um ihn in den Veränderungsprozess einzubinden. Sehr eng mit den Mitarbeitern vor Ort zu arbeiten, ist unser wesentlicher Ansatz, der auch mit dem Wort „Close Work“ beschrieben wird und der ganz entscheidend ist, um nach einer top-down getriebenen Optimierung den Prozess jetzt auf den Weg zu bringen.

Wie lässt sich denn gewährleisten, dass die nun verschlankten Unternehmen in puncto Innovationsfähigkeit auch weiterhin schlagkräftig bleiben?

Prof. R. Jerrentrup: Das ist ein gewisser Konflikt, der letztendlich auch auf der Verhaltensseite liegt. Auf der einen Seite gilt es, die konsequente Kostenorientierung beizubehalten, auf der anderen Seite aber gleichzeitig die Orientierung in Richtung Wachstum, auf neue Märkte und neue Produkte, zu lenken. Viele Unternehmen, gerade im deutschsprachigen Raum, haben auch in der Krise versucht, das Innovationsdenken aufrechtzuerhalten und nicht bei Forschung und Entwicklung zu sparen. Dennoch leidet natürlich der Fokus auf die Innovation, wenn man eine starke Kostenorientierung hat. Hier ist es wichtig, dass man die Akzeptanz, dass Innovation jetzt wieder in den Vordergrund rückt, durch entsprechende Maßnahmen unterstützt, und dass man die entsprechenden Ressourcen stärkt. Wichtig ist, dass man diesen Innovationsgedanken top-down, also vom Management getragen, kommuniziert.

Es gibt Beispiele, wie solche Verbesserungsprozesse trotzdem scheitern können. Was sind die Ursachen dafür?



© Daktel/Anak / Fotolia

Prof. R. Jerrentrup: Wenn man substanzielle Verbesserungsprozesse in der Organisation implementieren will, dann ist ein ganz klares Commitment des Managements erforderlich. Die Unternehmensführung muss diesen Prozess unterstützen und das auch glaubhaft in die Organisation kommunizieren. Die Zusammenhänge zwischen den mit der Veränderung der Prozesse verbundenen Zielen und der Strategie des Unternehmens oder der Geschäftseinheit müssen eindeutig und verständlich dargestellt werden. Nur wenn die Mitarbeiter in die Lage

im Sinn von kontinuierlicher Verbesserung sehe ich neben der strategischen Innovation als ganz wichtig zur Unterstützung des Wachstums an.

Welche Erfahrungen hinsichtlich der Implementierung von Verbesserungsprozessen haben Sie mit den unterschiedlichen Eigentümerstrukturen von Chemie- und Pharmaunternehmen gemacht?

Prof. R. Jerrentrup: Grundsätzlich haben Unternehmen, die von einem langfris-

Berücksichtigung der angesprochenen Punkte eine positive Zukunft?

Prof. R. Jerrentrup: Ich glaube, der Globalisierungsdruck wird grundsätzlich nicht nachlassen. Firmen aus dem asiatischen Raum werden stärker werden und auch verstärkt nach Europa kommen, sich hier nach geeigneten Investmentmöglichkeiten umsehen, um ihr Portfolio zu erweitern und um die Märkte zu bedienen. Auch der Nahe Osten wird weiter an Bedeutung gewinnen, insbesondere die Vereinigten Emirate. Ich glaube aber trotzdem, dass die Zukunft in der westeuropäischen Chemieindustrie liegt, wenn sie sich den Herausforderungen wie breite regionale Präsenz, größere Wertschöpfungstiefe, IP, lokale Produktion usw. stellt.

Wenn sich die Unternehmen konsequent dem Thema Innovation im weiteren Sinne, d.h. mehr Produktservices etc., aber auch kontinuierliche Prozessverbesserung, immer wieder stellen, glaube ich, dass Chemie auch im westeuropäischen Raum eine Zukunft hat. Es wird weiter Konsolidierungen geben, es wird weitere Spezialisierungen geben. Der Trend zur Größe, gerade im Commodity Business, ist einfach ein Naturtrend und wird deshalb weitergehen. Es wird auch aufgrund des Trends zur Konzentration auf das Kerngeschäft immer wieder Abspaltungen und Auslagerungen geben. Insofern wird es weiter spannend bleiben, aber ich blicke durchaus positiv in die Zukunft.

Es wird also darauf ankommen, sich kosteneffizient aufzustellen, aber trotzdem die Innovationsfähigkeit zu behalten, um mit innovativen Technologien erfolgreich zu bleiben.

Prof. R. Jerrentrup: Richtig. Und um mit innovativen Technologien zu wachsen. Denn Wachstum ist sicherlich ganz entscheidend, damit sich Innovation auch finanzieren lässt.

■ www.celarent.de
■ www.celarentconsulting.com

[www.chemanager-online.com/
tags/prozessoptimierung](http://www.chemanager-online.com/tags/prozessoptimierung)

HAT IHR BERATER
NUR ELEMENTARE
VERBINDUNGEN ?



BESSER,
ES STIMMT SOGAR
DIE CHEMIE !



MOVING YOUR ENTERPRISE



MANAGEMENT ENGINEERS
Consulting to Completion

www.ManagementEngineers.com

KFTAc@demy
www.kft-academy.com
Online-Seminare
Juni/Juli 2010:

Was Sie wissen müssen, um in einer Welt der Regularien nicht den Anschluss zu verpassen, vermittelt die KFTAc@demy gezielt und online direkt auf Ihren PC.

- **Das erweiterte Sicherheitsdatenblatt unter REACH**
Donnerstag 06.06.2010 um 08:30-09:30
Dienstag 13.07.2010 um 15:30-16:30
- **Die Bedeutung der Verwendungen/Uses unter REACH für den nachgeschalteten Anwender**
Donnerstag 10.06.2010 um 14:00-15:00
Dienstag 13.07.2010 um 17:00-18:00
- **Das Einstufungs- und Kennzeichnungsverzeichnis unter REACH**
Donnerstag 10.06.2010 um 15:30-16:15
Dienstag 13.07.2010 um 09:00-09:45
- **GHS weltweit - Grundlagen für das Management**
Donnerstag 15.07.2010 um 09:00-10:00
- **Die Erstellung eines eigenen IUCLID-Dossiers als Mitregistrant**
Donnerstag 10.06.2010 um 08:30-10:30
Dienstag 29.06.2010 um 14:00-16:00
- **Das Etikett unter CLP**
Freitag 11.06.2010 um 08:30-09:30
Donnerstag 15.07.2010 um 16:00-17:00
- **Der neue Anhang II "Leitfaden zur Erstellung des Sicherheitsdatenblattes"**
Dienstag 08.06.2010 um 17:30-18:30
Donnerstag 15.07.2010 um 14:30-15:30
- **GHS Europa (CLP) für das Management**
Donnerstag 03.06.2010 um 17:30-18:30
Dienstag 29.06.2010 um 16:30-17:30
- **Das Sicherheitsdatenblatt für Anfänger**
Dienstag 01.06.2010 um 16:00-17:00
Dienstag 29.06.2010 um 08:30-09:30
- **GHS weltweit - Grundlagen und Änderungen (3. Auflage)**
Donnerstag 03.06.2010 um 16:00-17:00
Donnerstag 01.07.2010 um 08:00-09:00
- **Die Verwendungen unter REACH im Vergleich zur Anwendung**
Mittwoch 02.06.2010 um 15:00-16:00
Donnerstag 01.07.2010 um 14:00-15:00
- **Übungen zur Ermittlung der Verwendungskriterien unter REACH**
Mittwoch 02.06.2010 um 16:00-17:30
Donnerstag 01.07.2010 um 15:00-16:30

■ ■ ■ KFT The CHEMICAL COMPLIANCE Company

Im Leuschnerpark 3
D-64347 Griesheim
Kontakt: Petra Couto
Fon +49 6155 86829-0
academy@kft.de

KOMMENTAR

Keine Lücken im Datenmanagement



Uwe Hennig, Country Manager D-A-CH, Getac

Während in den letzten Jahren massiv in Backend-Systeme wie ERP und Supply Chain Management investiert wurde, sieht es am Front End – da wo die eigentliche Arbeit passiert – oft noch düster aus.

Was nutzt das beste, voll integrierte und hoch transparente Backend, wenn die Daten vom Front End, die letztendlich das Backend „füttern“, fraglich sind. Backend-Systeme werden unternehmensweit genutzt, um wichtige Entscheidungen zu treffen. Und doch verlässt man sich auf Datengrundlagen, die nicht immer online (Aktualität) und häufig manuell – und damit oftmals fehlerbehaftet – erfasst wurden.

Einer der Gründe ist, dass man in rauen Umgebungen wie Lager, Produktion und draußen „im Feld“ bislang nur eingeschränkt Computer-Equipment einsetzen konnte, da es unpraktisch und anfällig ist. Auch der Einsatz von (mobiler) Datenerfassung in der chemischen Industrie wurde für den Anwender bislang oft eher unzureichend realisiert. So werden entsprechende Geräte umständlich weit vom Ort des Datenanfalls gelagert, um beispielsweise Kontakte mit ätzenden Flüssigkeiten, zu große Temperaturschwankungen oder zu hohe Feuchtigkeit zu vermeiden. Dabei wird jedoch vernachlässigt, dass jegliches Equipment den Anwender letztendlich in seiner eigentlichen Tätigkeit unterstützen und das Benutzen dieser Geräte keine zusätzliche Arbeit darstellen soll.

Getac entwickelt und produziert seit über 20 Jahren robuste Computer. Sein Ursprung als Militärzulieferer bringt exakt die Erfahrung mit, die diese Lösungen bis heute auch in schwierigsten Umgebungen erfolgreich machen. Eine der neuesten Entwicklungen ist neben Ex-geschützten Handhelds ein Convertible PC, der die strengen ATEX-Zulassungsbedingungen erfüllt. Mitarbeiter in chemischen Lagern oder direkt in der Fertigung können damit direkt vor Ort Daten erfassen und diese online ins Backend übertragen. Beispielsweise können in der Produktion Rezepturen kontrolliert, Daten zur Chargenverfolgung erfasst oder auch in Ex-Bereichen Serviceeinsätze protokolliert werden.

In der Regel wird diese Art von Equipment fünf Jahre lang eingesetzt, bevor eine Neuanschaffung ansteht. Betrachtet man die Gesamtkosten über den Nutzungszeitraum in Verbindung mit der serienmäßigen 5-Jahres-Garantie von Getac, ist der TCO (Total Cost of Ownership) recht gering, zumal wenn man Arbeitsausfälle u. Ä. durch beschädigte Geräte bedenkt! Die Nutzungsmöglichkeit von Echtzeitdaten rechtfertigt auch den qualitativen ROI (Return on Investment) allemal!

Schnell liefern bei kleinem Lagerbestand

Schlanke Prozesse beschleunigen Produktion und Logistik in der Pharmabranche

Arzneimittelhersteller müssen stets sehr kurzfristig lieferbar sein – und lösen das Problem traditionell über üppig gefüllte Warenlager. Nicht selten müssen Bestände dann aber vernichtet werden, weil sie abgelaufen sind oder die Aufmachung sich geändert hat. Mit Methoden des Lean Management können Arzneimittelhersteller nun die gesamte Wertschöpfungskette flexibler und effizienter machen – und die Lagerbestände um mehr als 30% senken. Dank kürzerer Durchlaufzeiten in der Produktion liefern sie dennoch sofort. Und genau das, was ihre Kunden haben wollen.

Die Unternehmen der Pharmabranche müssen jederzeit den Nachschub mit lebenswichtigen Impfstoffen, Antibiotika oder Herz-Kreislauf-Medikamenten sicherstellen können. Dies gelingt den Arzneimittel-Herstellern traditionell, indem sie die Lager großzügig mit Vorräten füllen – bei manchen Präparaten könnte die Produktion fast ein ganzes Jahr stillstehen, bevor die Lieferreserve zur Neige geht. Auf diese Weise fällt es kaum ins Gewicht, wenn der Vertrieb sich verkalkuliert und zu viele Chargen eines Medikaments vom Band gelaufen sind. Oder wenn sich die Produktion einer Arznei verzögert. So werden auch die Auswirkungen einer geringen Gesamtanlagenverfügbarkeit der Maschinen (Overall Equipment Effectiveness – OEE) abgefangen, die häufig unter 40% liegen – die Produktionsanlagen in anderen Branchen wie der Automobilindustrie erreichen dagegen mehr als 90%. In der Vergangenheit waren die Gewinnmargen hoch genug, um all das in Kauf nehmen zu können. Die Kosten für Produktentwicklung und Marketing standen im Vordergrund und stellten die Ausgaben für Produktion und Logistik bei Weitem in den Schatten. Doch der Wettbewerbsdruck steigt auch für Pharmafirmen. Regierungen weltweit wollen die Gesundheitskosten senken und drängen auf niedrigere Arzneimittelpreise. Die Hersteller reagieren – sie versuchen, Lieferkette und Produktion effizienter zu organisieren.



Dirk Pfitzer, Geschäftsbereichsleiter Gesundheitswesen/Pharma, Porsche Consulting

Optimierung der Arbeitsabläufe

Dafür bieten sich die Prinzipien des „Lean Management“ an, bei dem Arbeitsabläufe in Unternehmen auf das Wesentliche reduziert und so erheblich effizienter werden. Die Unternehmensberatung Porsche Consulting hat darin viel Erfahrung, schließlich hat das Lean Management seine Wurzeln in der Automobil-Produktion. Inzwischen wendet Porsche Consulting die Methode auch erfolgreich auf Prozesse in der Phar-



Klaus-Dieter Pannes, Projektmanager Gesundheitswesen/Pharma, Porsche Consulting

mafolgt. Auch der Transport von Rohmaterial und Verpackungen ans Band lässt sich schlanker organisieren: Pharmafirmen müssen oft nur die Hälfte der Vorprodukte direkt in der Produktion lagern, wenn immer nur das an die Maschinen angeliefert wird, was tatsächlich gerade gebraucht wird. So müssen die Hauslogistiker der Pharmahersteller bis zu 80% weniger Material zurückgehen lassen. Der nächste Schritt, nachdem Medikamente produziert und verpackt sind, ist die Qualitäts-

„Bei einer „Pull-Organisation“ steuert der aktuelle Verbrauch, was angeliefert und produziert wird.“

kontrolle. Hier heißt schlank vor allem schnell. Pharmahersteller müssen normalerweise mit üppigen Reserven im Warenlager arbeiten, weil die Freigabe einer Charge bisweilen länger dauert.

Mithilfe von Lean Management sinken die Durchlaufzeiten in der Qualitätskontrolle, und die Unternehmen können die Bestandsreichweiten genau um die eingesparten Tage der Qualitätskontrolle-Durchlaufzeit herunterfahren. Verbesserung der Lieferkette Das größte Potential aber liegt in der Optimierung der Lieferkette als Ganzes. Die Bestände an Rohwaren, halbfertigen Waren und fertigen Produkten lassen sich insgesamt um mehr als 30% senken. Mithilfe der Berater von Porsche Consulting nehmen Pharma-Produzenten dazu die gesamte Wertschöpfungskette unter die Lupe – vom Lie-

feranten bis zum Kunden. Und sie setzen konsequent auf das „Pull-Prinzip“:

Normalerweise werden Vorprodukte in großen Mengen am Wareneingang angeliefert. Dann werden sie in möglichst großen Losen verarbeitet, um keine Zeit beim Umrüsten der Maschinen zu verlieren. Nur produzierten Pharmafirmen so nicht nach dem tatsächlichen Verbrauch – sondern im Zweifel auf Halde.

Bei einer Pull-Organisation hingegen steuert der aktuelle Verbrauch, was angeliefert und produziert wird. Im Fertigwarenlager befindet sich dann nur noch ein festgelegter, geringer Bestand. Er muss genau so lange reichen, bis wieder nachproduziert und freigegeben werden kann. Hier können Pharmaproduzenten Zeit und Geld sparen, wenn sie alle Stationen, die ein Produkt auf dem Weg zum Kunden durchläuft, als Gesamtsystem betrachten. Addiert man die tatsächlich existierenden Warenmengen in der gesamten Wertschöpfungskette unter Einbeziehung der verschiedenen Zentral- und Konsignationslager, dann reicht der Bestand oft enorm viel länger vor, als nötig wäre.

Festlegen des Produktionsrhythmus

Um diese überflüssigen Reserven abbauen zu können, müssen die Durchlaufzeiten in Produktion und Qualitätskontrolle kalkulierbar werden. Ansonsten könnte es zu Lieferengpässen kommen. Als Nächstes wird ein Produktionsrhythmus festgelegt: Jedes Medikament wird fortan in einer konstanten Fre-



Abb. 1: Generische Wertstromanalyse: „Das größte Potential liegt in der Analyse und Optimierung der Lieferkette als Ganzes.“

quenz in festgelegter Reihenfolge produziert. Das funktioniert über das sogenannte „Rüstrad“. Zunächst untersuchen die Porsche-Berater mit den Kundenmitarbeitern, in welcher Reihenfolge verschiedene Produkte über dieselbe Maschine laufen müssen, damit die Rüstzeiten möglichst kurz sind. So ergibt sich eine optimale Reihenfolge: Das „Rüstrad“ dreht sich nun innerhalb eines festen Zeitraums, etwa zwei Wochen, um 360 Grad – die Reihenfolge, in der verschiedene Produkte vom Band laufen, bleibt immer gleich. Nur die Menge jedes Produkts ist variabel und wird durch die Nachfrage bestimmt.

Durch die konsequente Umsetzung dieser Prinzipien lassen sich die Bestände an Vorprodukten deutlich senken. Denn wie viele Roh- oder Halbfertigwaren gebraucht werden, bestimmt allein die Nachfrage nach dem Endprodukt.

Natürlich muss auch der Einkauf dann anders disponieren, und der Pharmahersteller be-

nötigt angepasste Vereinbarungen mit seinen Lieferanten. Oft genügt es aber schon, die bestehenden Konditionen konsequent zu nutzen. Vorprodukte werden nur noch eingekauft und verarbeitet, wenn es die Nachfrage verlangt – nicht mehr, aber auch nicht weniger. Schließlich ist Lieferfähigkeit für die Pharmabranche besonders wichtig.

Kontakt:
Klaus-Dieter Pannes
Dirk Pfitzer
Porsche Consulting GmbH, Bietighheim-Bissingen
Tel.: 0711/9112238
klaus-dieter.pannes@porsche.de
dirk.pfitzer@porsche.de

www.chemanager-online.com/
tags/logistik

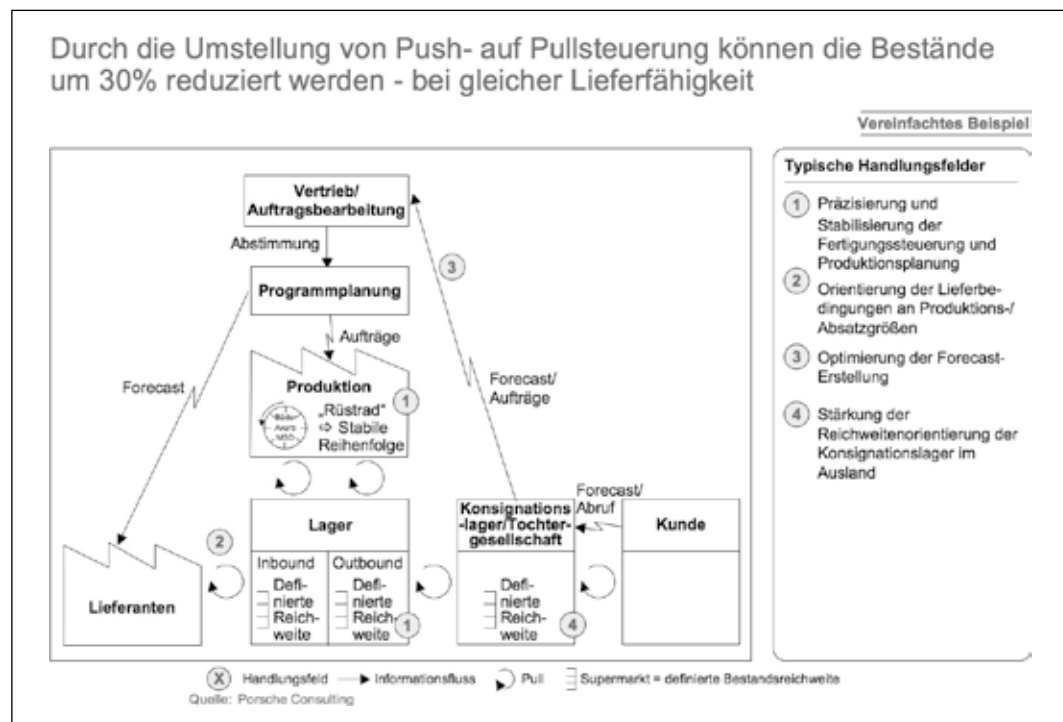


Abb. 2: „Nach Pull-Prinzip und mit kurzen Durchlaufzeiten werden bei Porsche sportliche Premiumfahrzeuge nach Kundenwunsch produziert.“

Sie benötigen spezielle Logistik-Leistungen?

WEGEWAREN

infraseriv logistics
Dienst. Leistung.

Sichere Wege für Ihre Waren – wir machen's möglich.
Für Ihr Gefahrgut und Ihre Gefahrstoffe benötigen Sie ein Management, mit dem Sie auf allen Wegen jederzeit sicher sind? Für Ihre Waren eine ausgeklügelte Lagerlogistik? Oder suchen Sie einen sorgfältigen Dienstleister für Ihre Distribution? Das alles am Besten rund um die Uhr und rund um die Welt? Kein Problem. Wir von Infraseriv Logistics verwirklichen spezielle Kundenwünsche so maßgeschneidert wie nur möglich. Insbesondere für Chemie, Pharma und verwandte Prozessindustrien. Unser Leistungsspektrum ist einzig auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet. Egal wann und in welchem Umfang Sie einen umsetzungsstarken Partner für Ihre Logistikprozesse benötigen – nehmen Sie Dienstleistung bei uns einfach wortwörtlich. Sprechen Sie uns bitte an: 069 305-18252, info.logistics@infraseriv.com, www.infraserivlogistics.com

Lagerung	Umschlag und Transport	Konfektionierung	Distribution und Frachtkonzepte	Sicherheit und Gefahrgut	Zölle und Verbrauchssteuern	Schulungen	Logistik-Beratung
----------	------------------------	------------------	---------------------------------	--------------------------	-----------------------------	------------	-------------------

Dienstleistungen für Logistikprozesse

Pharma-Distributionsketten effizienter mit RFID

Forschungsprojekt RadioPharm untersucht Möglichkeiten von AutoID für die Pharmaindustrie

In der Pharmabranche erlangen Ziele wie eine ausgeweitete Nachweispflicht und eine verbesserte Fälschungssicherheit von Produkten stetig größere Bedeutung. Hersteller sind verpflichtet, jede Verpackung des fertigen Endverbraucherproduktes individuell mit essenziellen Informationen wie Pharmazentralnummer (PZN), Verfallsdatum und Chargenbezeichnung zu versehen. Durch Globalisierung und die Möglichkeit, Medikamente über den Online-Handel zu erwerben, ergeben sich immer häufiger Fragen hinsichtlich der Herkunft und Echtheit eines Pharmaproduktes. Mit moderner Identifikationstechnik kann Fälschungen und Produktpiraterie entgegengewirkt werden, damit erhält der Verbraucher die Sicherheit, ein Originalprodukt zu bekommen. Das Forschungsvorhaben RadioPharm untersucht hierzu die technologische und betriebswirtschaftliche Praktikabilität von Radio Frequenz Identifikation (RFID) entlang der Pharma-Distributionskette.

Gesetzeslage kann sich verschärfen

Vor allem aus Gründen des Patientenschutzes wächst der gesetzgeberische Druck, Medika-



Abb. 1: Vergleich von 1-D-, 2-D-Barcode und Transponder

mentenfälschungen und Fehlmedikationen durch eine lückenlose Rückverfolgung einzelner Medikamentenverpackungen zu verhindern. So hat die Lebensmittelüberwachungs- und Arzneimittelzulassungsbehörde in USA, die FDA, in den vergangenen Monaten zahlreiche Gesetzentwürfe zur Erhöhung der Sicherheit von Pharmadistributionsketten verfasst.

Im Mittelpunkt steht dabei die Identifikation und Validierung effektiver Identifikationstechnologien, um die Pharma-Distributionskette vor gefälschten oder abgelaufenen Medikamenten zu schützen. Ein elektronischer Herkunftsnachweis soll helfen; eine lückenlose Dokumentation aller Eigentümer des Medikaments in der Distributionskette zu ermöglichen. Dafür ist jedoch eine Individualisierung jeder Arzneimittelverpackung notwendig, die sogenannte Serialisierung. Die Vergabe einer serialisierten Nummer (ID) ermöglicht nicht nur die eindeutige Identifizierung, sondern nützt auch bei der Nachverfolgung der Objekte entlang der Lieferkette, dem sog. Tracking und Tracing. Für die Serialisierung der Einzelverpackungen sind Technologien der automatischen Identifikation (AutoID) notwendig, die die essenziellen Daten verschlüsseln.

Wofür braucht man AutoID und RFID?

AutoID-Verfahren wie RFID gewährleisten nicht nur eine gesteigerte Transparenz in der Wertschöpfungskette, sondern verbessern auch die Datenqualität und ermöglichen eine Optimierung vorhandener Prozesse und Bestände. AutoID erfasst Daten automatisch und verarbeitet sie weiter. Dadurch wird die Fehleranfälligkeit des Prozesses reduziert, die Geschwindigkeit und die Stabilität erhöht.

Zur Nutzung von AutoID müssen die Informationen auf einen Datenträger (z.B. ein Etikett) standardisiert codiert werden. Grundsätzlich unterscheidet man hierbei zwischen Barcode- und RFID-Technologie.

Während Barcode-Systeme auf optischer Erkennung von Strichen oder Punkten basieren, nutzt RFID-Technologie die Datenübertragung mittels elektromagnetischer Funkwellen. Der 1-D-Barcode ist den Meisten aus dem Alltag bekannt, denn dort wird dieser Strichcode (s. Abb. 1) benutzt, um die Daten der gekauften Artikel zu codieren und mithilfe eines Barcode-Lasers an der Kasse und anschließend auf der Quittung. Jedoch kann man mit diesem 1-D-Code nur eine begrenzte Anzahl von Zeichen codieren, was diese Technologie auf bestimmte Anwendungsbereiche einschränkt.

Beim 2-D-Barcode, wie bspw. dem Data Matrix Code (s. Abb. 1), lässt sich im Vergleich zum 1-D-Code die Informationsdichte pro Flächeneinheit deut-

lich erhöhen und dadurch eine größere Menge an Daten speichern. Ein Beispiel aus dem Alltag liefern die Fahrkarten der Deutschen Bahn, in dessen aufgedrucktem 2-D-Barcode alle Reisedaten codiert sind. Dies erlaubt, ähnlich wie die RFID-

Technologie, Daten wie PZN, Chargenbezeichnung und Verfallsdatum inkl. einer serialisierten ID auf dem Datenträger zu speichern. Zur Übermittlung der Daten muss im Gegensatz zur RFID-Technologie jedoch ein Lesegerät mit Sichtkontakt in einer bestimmten Ausrichtung und Entfernung zum Barcode gehalten werden. Transponder (eine Art „intelligente“ Etikett), wie sie bei RFID eingesetzt werden, senden ihre Daten über Funkwellen ganz ohne Sichtkontakt an das entsprechende Lesegerät (s. Abb. 1). RFID bietet zudem die Möglichkeit, mehrere Transponder gleichzeitig in einer sog. Pulklesung auszulesen und die Daten auf dem Datenträger zu aktualisieren. So kann der Großhändler im Wareneingang größere Mengen von Artikeln in kürzester Zeit automatisch inkl. aller essenziellen Daten identifizieren. Dabei muss keine Rücksicht auf Sichtkontakt oder Ausrichtung der Datenträger genommen werden. Weiterhin sind die RFID-Etiketten auch wesentlich unanfälliger gegenüber äußeren Einflüssen wie Schmutz

Pharmazeutische Produkte sind anspruchsvoll

Die heterogene Produktstruktur der Pharmaindustrie stellt hohe Anforderungen an die RFID-Technologie. Nicht nur die variierenden Abmessungen der Verkaufsverpackungen, sondern speziell die Primärverpackungsmaterialien (z.B. Metallblister) und Inhaltsstoffe (z.B. Flüssigkeiten) beeinträchtigen die Lesesqualität. Durch diese Materialien wird das Lesefeld verstärkt und erhält eine sehr komplexe Struktur, die einem löchrigen Käse ähnelt (engl. Swiss-Cheese-Effect). So kommt es insbesondere bei Lesungen im Pulk vor, dass einige Transponder ihre Daten nicht zur Antenne senden können.

Daher war die Überprüfung der technologischen Machbarkeit der RFID-Technologie ein Schwerpunkt des mit Mitteln aus dem Haushalt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie über die Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen Otto-von-Guericke im Auftrag der Bundesvereinigung Logistik geförderten Forschungsvorhabens RadioPharm (FV-Nr. 15813). Das Forschungsprojekt betrachtete typische Identifikationsprozesse über die gesamte Pharma-Distributionskette hinweg vom Arzneimittelhersteller über den Großhändler bis hin zu Apotheke und Verbraucher (s. Abb. 2).

Zur Überprüfung der technischen Machbarkeit ist am Institut für Fördertechnik und Logistik (IFT) der Universität Stuttgart ein Demonstrator aufgebaut worden, der nicht nur die Produktionslinie eines Arzneimittelherstellers realistisch abbildet, sondern auch den Prüfprozess nach der Auftragszusammenstellung beim Großhändler. Die speziell dafür entwickelte För-

dertechnologielösung demonstriert den Schreib-/ Lesezugriff auf die mit Transpondern ausgestatteten Einzelverpackungen gleichermaßen für die Einzelidentifikation wie für die Pulklesung (s. Abb. 3).

Die durchgeführten Versuche für die Einzelidentifikation von



Abb. 3: Einzelidentifikationsprozess bei über 1 m/s

Verpackungen im Konfektionierprozess haben gezeigt, dass auch bei Abständen von weniger als 10 cm zwischen den Objekten und Geschwindigkeiten von über 1 m/s Leserate von 100% erzielt werden. Somit lassen sich Produktionsausbringungsmengen von mehr als 40.000 Stück in der Stunde erzielen, was existierende Maßgaben mehr als erfüllt. Bei den Pulkversuchen offenbarte sich, dass das elektromagnetische Feld mitunter sehr komplexe Strukturen aufweist. Deshalb kommt dem Antennenaufbau eine besondere Bedeutung zu, nicht nur um die Leseresultate zu optimieren, sondern auch um eine fehlerfreie Einzelverpackungsidentifikation im Pulk zu ermöglichen.

Zusätzlich wurde im Projekt untersucht, welchen Einfluss elektromagnetische Felder auf biologische Wirkstoffe nehmen. Dabei ließ sich selbst bei mehr als 1.500 Zyklen durch das elektromagnetische Feld keine si-

gnifikante Veränderung der Wirkstoffe feststellen. Dennoch sollten diese ersten Untersuchungen in weiteren Forschungsarbeiten statistisch abgesichert werden.

Fazit

Da es in den kommenden Jahren voraussichtlich zu gesetzlichen Verschärfungen im Pharmabereich kommen wird, sollten sich die Unternehmen dieser Branche bestmöglich auf daraus folgende Veränderungen einstellen. Das Projekt RadioPharm hat gezeigt, dass die RFID-Technologie in der Lage ist, bestehende Prozesse abzubilden und zusätzlichen Nutzen durch Erhöhung von Prozesseffizienz und -transparenz zu er-

zielen. Um die Prozesspotentiale noch besser ausschöpfen zu können, muss die Technik kontinuierlich weiterentwickelt werden. Denn nur wenn Transponder weniger anfällig auf Materialien mit hoher Permittivität bzw. Reflektivität werden, lassen sich die Prozesse weiter optimieren, um in Zukunft nicht nur sicherere, sondern auch noch prozesseffizientere Pharmadistributionsketten zu gestalten.

Alexander Hoppe und Dirk Marrenbach, Wissenschaftliche Mitarbeiter, Institut für Fördertechnik und Logistik Universität Stuttgart

www.radiopharm.cc

chemanager-online.com/tags/logistik

MOBILE LÖSUNGEN aus EINER Hand!

- Lager & Produktion
- Transport & Logistik
- Behältermanagement
- Qualitätssicherung
- Anlagen & Instandhaltung
- Außendienst

Für SAP®, Microsoft Dynamics® Oracle®, Infor®, Semiramis®, ...



Erfahren Sie mehr über AUTO-ID LÖSUNGEN!

BARCODE / 2D-Code - RFID IMAGING - MOBILE - WLAN ORTUNG & SENSORIK

LET'S IDENTIFY!

HAMBURG - OSNABRÜCK
BOCHUM - MANNHEIM
WERTINGEN - LANDSHUT
TRAUN - WIEN

office@bm-tricon.com
www.bm-tricon.com

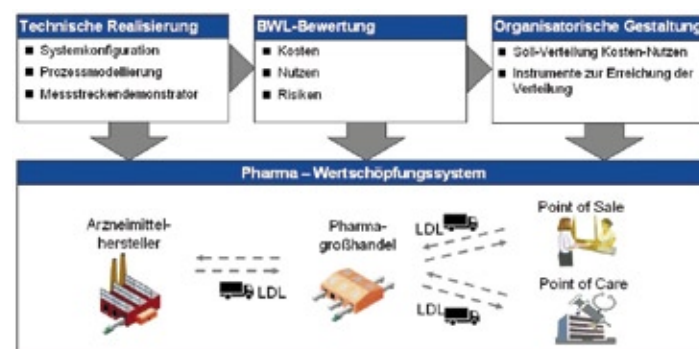


Abb. 2: Pharma-Distributionskette

oder Spiegelungen, die das Scannen von Barcodes beeinträchtigen können. Damit hat RFID eine Reihe von Vorteilen hinsichtlich einer Prozessoptimierung, die diese Technologie auch zukunftsreicher als den 2-D-Barcode machen.

Gassenweise Generika

Neues Hochregallager sorgt bei TEVA Pharmaceuticals für Verdopplung der Produktion

Der Markt für kostengünstige Arzneimittel und Medikamente boomt.

Der Bedarf an Generika, die zu geringeren Preisen dieselbe Wirksamkeit wie die Originalpräparate aufweisen, steigt seit Jahren kontinuierlich. Um die Nachfrage befriedigen zu können, investierte die israelische Teva Pharmaceuticals in den Standort Ungarn. Generalunternehmer Kardex Mlog errichtete unter anderem ein neues, dreigassiges Hochregallager sowie die gesamte Fördertechnik für die zusätzlichen Produktionskapazitäten.

Auf eine Jahresmenge von rund 14 bis 15 Mrd. Tabletten und Kapseln in Form von fast 800 verschiedenen Produkten wird die Herstellung im ungarischen Debrecen glatt verdoppelt. Damit stiegen auch die Anforderungen an die Lagerkapazität, zumal das alte Lager bereits

zuvor bestens ausgelastet war: In den vergangenen zehn Jahren hat sich – inklusive der jüngsten Maßnahme – der Output an Medikamenten in Debrecen immerhin verzehnfacht.

In der Pharmaindustrie bewährte Komponenten

Das neu errichtete Hochregallager (HRL) verfügt über drei Gassen mit einer Länge von je 85 m. Die Kapazität liegt bei 4.860 Stellplätzen für Europaletten von maximal 750 kg. Die Ein- und Auslagerung erfolgt über je ein Regalbediengerät (RBG) des Typs MSingle-A mit einfach tiefer Lastaufnahme. Bei einer Bauhöhe von 17 m erreicht jedes RBG eine Leistung von 100 Doppelspielen pro Stunde. Die Geräte haben sich bereits in zahlreichen Einsätzen in der pharmazeutischen Industrie bewähren können und sind – wie auch die Komponenten der Kardex Mlog-Fördertechnik – selbst für besonders sensible Bereiche geeignet. Die RBG



Die Palettenförderanlagen verbindet das Hochregallager mit den verschiedenen Arbeitsbereichen.

können für jeden Einsatzbereich individuell konzipiert werden. In Ungarn kommen sie mit integrierten Kamerasystemen – mittlerweile ohnehin fast Standard – und einfach tiefen Lastaufnahmemitteln zum Einsatz. Andersorts, etwa in der Möbelindustrie, sind MSingle mit bis zu dreifach tiefer Lagerung in Betrieb. „Die Flexibilität unserer Produkte gibt uns die Möglichkeit, auf Basis bewähr-

ter Technologie individuelle Lösungen zu schaffen“, so Mark Vogt, Leiter Vertrieb und Marketing der Kardex Mlog. „Ein Konzept, das vor allem in anspruchsvollen Umgebungen wie eben der Pharmazeutischen Industrie überzeugt.“

Noch Potential für weiteres Wachstum

Als Generalunternehmer waren die Experten aus Neuenstadt

am Kocher auch für sämtliche Gewerke vom Stahlbau bis hin zur Fördertechnik und Materialflussteuerung verantwortlich. Die Förderanlage erstreckt sich über mehrere Etagen, um den Palettentransport zwischen Hochregallager, Warenein- und -ausgang sowie den verschiedenen Produktionsbereichen zu ermöglichen. Insgesamt verfügt die Palettenförderanlage über 130 Antriebe und vier Verteilerwagen. Für Kartonnagen installierte Kardex Mlog die Kleinteileförderer mit 50 Antrieben. Die Palettierung erfolgt vollautomatisch über eine Roboterpalettieranlage mit einer Leistung von bis zu 420 Kartons pro Stunde. Der spätere Anschluss weiterer Anlagen für eine nochmalige Leistungssteigerung wurde bei der Realisierung der Einzellösung bereits berücksichtigt und ist daher ohne großen Aufwand möglich.

Sämtliche Abläufe werden über den zentralen Materialflussrechner (MFR) kontrolliert und gesteuert. Über die Visua-

lisierungssoftware lassen sich Abläufe und Betriebszustände von RBG und Fördertechnik grafisch darstellen und überwachen. Der permanente Datenaustausch mit den Komponenten erfolgt über eine TCP/IP-Schnittstelle. Der MFR wurde seinerseits in das vorhandene Warenmanagementsystem integriert. Weniger als ein Jahr nach dem ersten Spatenstich konnte der Neubau in Betrieb genommen werden, und Debrecen ist wieder einer der modernsten und leistungsfähigsten unter den rund 37 Standorten der global agierenden TEVA Pharmaceutical. Auch Kardex Mlog ist international hervorragend aufgestellt und betreibt erfolgreich ihr Konzept der regionalen Nähe – in Ungarn beispielsweise mit einer Niederlassung in Budapest.

www.mlog-logistics.com

chemanager-online.com/tags/logistik

Eigene Logistik outsourcen – wie?

Outsourcing von Logistik-Dienstleistungen durch Pharmahersteller

Studien vieler Unternehmensberatungen zum Thema Logistik Outsourcing zeigen übereinstimmend einen Trend: Outsourcing ist in. Viele Unternehmen geben in Umfragen an, dass Aussagen wie die nachfolgend aufgelisteten auf sie zutreffen:

- Logistik gehört nicht zu unserem Kerngeschäft
- Wir planen, Logistik-Dienstleistungen outzusourcen
- Wir planen strategische Veränderungen unserer Logistik

Zusätzlich wird im Vergleich von unterschiedlichen Branchen deutlich, dass beispielsweise die Automobilindustrie in der Logistik eine hohe Quote an outgesourceten Leistungen erreicht hat, sodass hier mit einer Verlangsamung des Wachstums zu rechnen ist. Ganz anders sind die Aussagen, die aus der Pharmaindustrie ermittelt werden können. Hier gibt es einen hohen Nachholbedarf, Logistikleistungen aller Art outzusourcen.

Vorbereitung eines Outsourcings

Outsourcing ist in allen Fällen mit hoher Sorgfalt zu betreiben. Immerhin wird je nach Umfang der zu vergebenden Leistungen ein Fremdunternehmen Leistungen erbringen, die an der Position im Markt einen erheblichen Anteil haben. Des Weiteren sind die eigenen Voraussetzungen zu prüfen. Viele unterschiedliche Szenarien, aus denen heraus sich ein Unternehmen entschließt outzusourcen, sind dabei möglich.

Beispiel 1: Eintritt in einen neuen Markt

Hier ist zu unterscheiden, ob in dem Markt nicht nur die Logis-



Kevin Lohmann, Leitung Vertrieb und Logistik, Nextpharma Logistics

tik, sondern eventuell auch Vertrieb und Marketing vergeben werden. Ist dies der Fall, so wird die Wahl auf ein Unternehmen fallen, das in der Lage ist, die zusätzlichen Produkte im Co-Marketing zum eigenen Sortiment zu vermarkten. Übernimmt eine eigene Vertriebs- und Marketinggesellschaft die Vermarktung, wird lediglich ein Logistikdienstleister benötigt, der als Pre-wholesaler fungiert. Sinnvoll ist es zu prüfen, ob Value added services, wie Auftragserfassung, Rechnungsstellung und Inkasso, mit übernommen werden können. Hierzu muss sichergestellt werden, dass die Anbieterlandschaft des Zielmarktes genau analysiert wird und die passenden Dienstleister ermittelt werden. Aus dieser Gruppe sollte dann durch eine Ausschreibung der geeignetste Partner ausgewählt werden.

Beispiel 2: Vergabe der vorhandenen Logistik

Entschließt sich ein Unternehmen, das eine eigene Distributions- und Lagerlogistik betreibt, diese zukünftig fremd zu

vergeben, so entstehen weitaus komplexere Fragestellungen, die es zu klären gilt. Insbesondere ist zu klären, welche Lösungen für das Personal möglich sind. Zusätzlich sind Lösungen für die vorhandenen Immobilien sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung zu finden.

Die Randbedingungen, die zu einer für alle Parteien zufriedenstellenden und zukunftsfähigen Lösung führen, sind vielfältig und komplex. Es müssen hierbei die gesetzlichen Grundlagen, wie z.B. BGB § 613 a, berücksichtigt werden und auch die soziale Verantwortung gegenüber Mitarbeitern sehr ernst genommen. Ein

weiterer wichtiger Faktor sind die vorhandenen Räumlichkeiten. Handelt es sich um gemietete Immobilien oder Eigentum, wie sind eventuelle Mietverträge gestaltet, kann eine eigene Immobilie eventuell anderwei-

Beispielprojekt: Umwidmung eines Lagers in eine Produktionsstätte

Benötigt ein Unternehmen erweiterte Produktionskapazitäten, so lässt sich bei entsprechender baulicher Eignung ein produktionsversorgendes Lager in die auf dem Werksgelände vorhandene Produktion integrieren. Die nötigen Lagerkapazi-

ten könnten bei Logistikdienstleistern in der näheren Umgebung eingekauft werden. Hierbei ist selbstverständlich darauf zu achten, dass dieser Dienstleister neben der logistischen auch die pharmazeuti-

Beispielprojekt: Übernahme eines Distributionslagers

sche Kompetenz hat, APIs, Hilfsstoffe, Intermediates und Packmittel zu lagern und zu handhaben.

Das Distributionszentrum eines Pharmaherstellers für den österreichischen Markt ist 2003 von Nextpharma übernommen worden. Es handelte sich um einen angemieteten Standort mit einer Kapazität von ca. 300 Palettenstellplätzen, betrieben von sechs eigenen Mitarbeitern. Nextpharma ist in den vorhandenen Mietvertrag eingetreten und hat die Mitarbeiter übernommen. Der Standort ist in der Folge konsequent zu einem sogenannten Multi-User-Logistikzentrum für die Pharmaindustrie umgewandelt worden. Zunächst bezog man in räumlicher Nähe einen größeren Standort. Es wurde ein mandantenfähiges ERP-System und eine moderne Lagerverwaltungssoftware eingeführt. Durch die Akquisition neuer Mandanten ließen sich zudem Größeneffekte erzielen. Durch Wachstum in den Jahren 2005 und 2009 musste der Standort erweitert werden und verfügt heute über eine Kapazität von 7.500 Palettenstellplätzen. Nextpharma beschäftigt an diesem Standort heute 25 Mitarbeiter.

www.nextpharma.com



Bielefeld, Waltrop und Turbenthal sind Multiuser-Standorte, welche ohne Lagerübernahme aufgebaut wurden. München und Stockerau sind von Mandanten übernommene Distributionslager, welche nun als Multiuser-Standort genutzt werden.

www.chemanager-online.com/tags/logistik

Haften auch unter extremen Bedingungen

Selbst wenn er senkrecht eine Mauer hinaufklettert oder gar unter der Decke hängt, fällt ein Gecko nicht herunter. Das liegt an seinen Füßen, die mit Haftlamellen ausgestattet sind. Mithilfe dieser winzigen Haken bringt es der Gecko fertig, sich an feinsten Unebenheiten festzuhalten. Was dieser Haftkünstler in der Natur ist, sind die Etiketten von Robos, Kornwestheim bei Stuttgart, im Bereich der Technik.

tiefgekühlten Blutbeutel im medizinischen Labor? Dem in der chemischen Industrie verwendeten Aufkleber, der mit aggressiven Säuren in Kontakt kommen kann? Verwechslungen durch heruntergefallene oder unleserlich gewordene Etiketten können gefährlich sein und sogar lebensbedrohliche Folgen haben. Dem schafften die Robos Hochleistungsetiketten Abhilfe, die insbesondere in der Automobilindustrie,

nisch stark beanspruchten Stellen nach mehreren Jahren noch gut lesbar sind. Auch extreme Hitze kann den „High Performance Labels“ nichts anhaben: Im Leiterplattenbau oder bei Schmelz- und Lötprozessen beispielsweise werden Temperaturen von bis zu 800 °C erreicht. Damit die Etiketten nicht verbrennen, kommen bei ihrer Herstellung spezielle Materialien zum Einsatz. Ebenso halten Etiketten aus dem Tec-Labels-Angebot auch außergewöhnlichem Frost bis minus 196 °C stand.

Die Etiketten von Robos lassen sich auch nachträglich beschriften und sind zudem mit UL- und CSA-Zulassung erhältlich. So steht einem Marktauftritt in Nordamerika nichts mehr im Weg. Denn vergleichbar mit dem deutschen TÜV werden in den USA alle Waren von UL hinsichtlich ihrer Gebrauchssicherheit, Leistungsfähigkeit und Qualität überprüft. Das kanadische Pendant heißt CSA. Robos hat sich in den vergangenen Jahren zu einem weltweiten Zulieferer für Produkte aus dem Kennzeichnungssektor entwickelt, denn die hochwertigen Etiketten geben Waren ein persönliches Gesicht und transportieren wichtige Informationen.

www.robos.de



Chemiebeständig – Robos Hochleistungsetiketten

Das Unternehmen produziert Hochleistungsetiketten oder „High Performance Labels“, die auf allen Untergründen sicher haften. „Bitte den Untergrund zunächst gründlich säubern und trocknen.“ Diesen Hinweis kennt so gut wie jeder, der schon einmal einen Klebheften an den Badezimmerfliesen anbringen wollte. Doch was ist mit der ölverschmierten Batterie im Motorraum? Dem

der Medizin- und Pharmabranche, der chemischen Industrie, dem Maschinenbau und der Kosmetikbranche Anwendung finden.

„Durch eine große Auswahl an Spezialklebstoffen haben wir für fast jeden Untergrund den richtigen Klebstoff“, betont Anwendungsberater Uwe Reiche. Darüber hinaus sorgen besondere Schutzlamine dafür, dass Etiketten an mecha-

chemanager-online.com/tags/logistik



„Kaizen. Muda. Kanban.“

Na also, ein wenig schwäbisch können Sie ja schon.

Porsche Consulting.

Interessiert?
In der Porsche Consulting GmbH in Bietigheim-Bissingen ist zur Zeit folgende Position zu besetzen:

Berater/in Pharmaindustrie

Kennziffer: 1883-1701067

Aufgaben:

- Durchführung von nationalen und internationalen Beratungsprojekten in der Pharmaindustrie zur Implementierung von Schlanke Prozessen und Strukturen
- Optimierung von Produktionsabläufen, Produktionsplanung und -steuerung, Logistikprozessen, Supply Chain Management sowie der Produktentstehung und Lieferantenintegration
- Aktive Weiterentwicklung unserer Beratungsmethoden

Anforderungen:

- Überdurchschnittlich abgeschlossenes Studium
- Drei bis fünf Jahre Berufserfahrung in einem Pharmaunternehmen oder in einer Beratung mit dem Schwerpunkt Pharmaindustrie

- Operative Umsetzungserfahrung im industriellen Umfeld und hohe Lean Management Expertise
- Ganzheitliches Verständnis zum Thema Schlanke Produktionssysteme bzw. Schlanke Produktentstehung
- Unternehmenseinstellung und ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Hohe Reisebereitschaft

Porsche Consulting GmbH
Herrn Stefan Stock
Porschestraße 1
74321 Bietigheim-Bissingen
bewerbung@porsche-consulting.com



Westliche GMP-Standards angestrebt

i+o plant Hightech-Insulinfabrik in China

Der chinesische Insulinhersteller Wanbang Biopharma will seine Insulinfabrik in der Provinz Jiangsu auf den neuesten Stand der Technik bringen. Mit der Generalplanung für diese Fabrik zur Abfüllung und Verpackung von Insulinprodukten wurde die i+o Industriepfung + Organisation beauftragt. Zu den zentralen Aufgaben gehört hierbei, die Anlage für den Export nach Europa und die USA auszurichten, dazu muss sie alle internationalen GMP-Anforderungen erfüllen.

Die neue Pharmafabrik entsteht auf einer Fläche von rund 8.000 m². Hier werden nach Baufertigstellung über zehn unterschiedliche Insulinprodukte mit jährlich rund 130 Mio. Einheiten hergestellt. Zur Produktpalette gehören, vorgefüllte Fertigspritzen, Am-

pullen und Karpulen, Flüssigvials und lyophilisierte Vials, die man für Injektionssysteme einsetzt.

Auf die Frage nach den Unterschieden verglichen mit einem ähnlichen Bauprojekt in Europa sagt Axel Kunzelmann, der in der i+o Gruppe für Pharmaprojekte in China verantwortlich ist: „Einer der wesentlichen Unterschiede in China ist die Masse an Personen, die beschäftigt werden muss. In Europa versucht man, jede Produktionsstätte und jedes Lager mit einem Minimum an Mitarbeitern zu betreiben. So haben wir z.B. für ein Projekt für Pfizer in Europa einen mehr oder weniger mannlosen Betrieb realisiert, in dem nur die Steuerzentrale besetzt ist. Chinesen jedoch müssen Leute beschäftigen. Gerade in der Sterilproduktion, die wir in Wanbang haben, stellen Personen stets das größte Risiko für Kontamination dar.“

Man rechne etwa mit der fünffachen Menge an Personal, was sich unmittelbar im Layout widerspiegelt, z.B. in der Konzeption von wesentlich größeren Umkleiden als in Europa, aber auch in der Anzahl an Schleusen. Hinzu kommt ein enormer Reinigungsaufwand: In der Sterilproduktion in Wanbang werden bspw. Unmengen an Alkohol zur Desinfektion eingesetzt. Kunzelmann weiter: „In Europa sind normalerweise sehr wenige, hoch qualifizierte Mitarbeiter in einer Produktion beschäftigt, mit der Sicherheit, dass immer alles sehr gut funktioniert. In China jedoch sind es viele Beschäftigte. Zudem ist ein Schulungsaufwand, wie er in Deutschland getrieben wird, dort nicht nachvollziehbar. In China geht man davon aus, dass bei der großen Zahl an Mitarbeitern einer auf den anderen sieht, was letztendlich jedoch schlecht kontrolliert werden kann.“ Chinesische Betriebe

sind von staatlicher Seite aus verpflichtet, Mitarbeiter einzustellen, die bei Anstellungstarifen von 50 Cent bis 1 €/Std. zudem günstig sind.

Im Heimatmarkt China ist Wanbang mit fast 50% Marktanteil der größte Insulinhersteller. Am Standort Suzhou soll in dem neuen Produktionsgebäude jetzt speziell für den europäischen sowie für den US-amerikanischen Markt produziert werden. Zu den besonderen Anforderungen an das angegliederte Lager bemerkt Axel Kunzelmann: „Wir gehen bei Wanbang in eine bestehende Struktur. Auf dem Gelände befinden sich bereits Verwaltungs- und Produktionsgebäude und ein Hochregallager. Beim aktuellen Projekt sind wir nur dafür zuständig, die Räumlichkeiten zur Lagerung von Rohmaterialien und Verpackungsmaterial zu schaffen. Die Fertigung wird über einen unterirdischen Korridor mittels Fördertechnik in das bestehende Hochregallager transportiert. In einer späteren Phase soll hier eine Erweiterung stattfinden.“

Die Investitionssumme für die neue Pharmaanlage beläuft sich auf ca. 21 Mio. € für die erste Ausbaustufe. Das Heidelberger Beratungsunternehmen i+o wurde als Generalplaner für die ersten beiden Phasen Konzeptstudie und Entwurfsplanung beauftragt und stellt dabei sicher, dass alle Fertigungsprozesse im neuen Werk nach den geltenden EU und U.S. FDA (Food and Drug



Dipl.-Ing. Axel Kunzelmann, i+o Industriepfung + Organisation

Administration) GMP-Anforderungen gestaltet werden.

Hierzu Axel Kunzelmann: „Wir sind beauftragt, internationalen Standard in das Werk zu bringen. Den allgemeinen Ausschlag für grundlegende Neuerungen in China gab der zwei Jahre zurückliegende Melamin-Skandal, was von chinesischer Seite natürlich ungern gesagt wird. Der chinesische Gesetzgeber hatte bereits entsprechende Regularien, Gesetze und Überwachungsvorschriften vorgegeben, die aber definitiv nicht eingehalten worden sind. Nach diesem Negativ-Beispiel aus der Lebensmittelbranche sah man sich in der Pharmabranche um und stellte fest, dass die Überwachung hier ebenfalls mangelhaft war.“

Im Zuge dieser Kampagne seien bei vielen Betrieben erhebliche Mängel zutage getreten, die bis Ende nächsten Jah-

res zu beheben sind. Sonst drohe für diese Betriebe die Stilllegung. Deshalb bewegt sich momentan in der Pharmaindustrie sehr viel, denn eine große Zahl von Betrieben ist betroffen. Kunzelmann weiter: „Vielfach sind es Mängel, die z.B. mit vorbeugender Instandhaltung zu beheben wären. Doch diese Herangehensweise ist in China einfach noch unüblich. Bei Mängeln, die die Betriebsstätte betreffen, wie die Lüftung, Druckverhältnisse oder Probleme bei der Einschleusung, können wir natürlich helfen. Wir können in Bezug auf die Dokumentation beraten oder mit einem neuen Layout für Produktions- und Lagerstätten internationale Standards einführen helfen. Doch auch im Bereich der Schulungsprogramme herrscht noch ein gewaltiger Nachholbedarf, und hier sind die Chinesen selbst gefordert.“

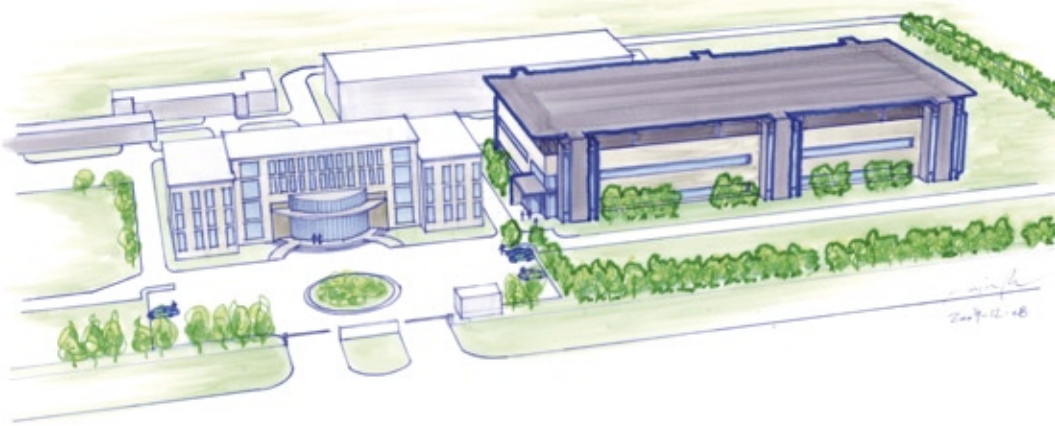
Den Baubeginn für die Insulinfabrik strebt Wanbang für August 2010 an. Die erste Ausbaustufe der Fabrik soll Anfang 2013 in Betrieb gehen. Die einzusetzende Produktions-, Lager- und Abfülltechnik wird teils aus dem Chinesischen und teils aus Europa/USA kommen, je nach Absatzmarkt der Produktionslinien. Axel Kunzelmann: „Bei Wanbang ist entschieden, dass für alle Linien, die für den westlichen Markt produzieren werden, auch westliche Standards eingehalten werden sollen. Überall dort, wo wirklich steril abgefüllt werden muss, bei den kritischen Prozessen also, wird

Wanbang europäisches Equipment einsetzen. Bei Linien, die allein den chinesischen Markt bedienen, wird man lokales Equipment einsetzen.“

„Die Entscheidung, ein hochmodernes Werk zu errichten, hat für uns eine herausragende strategische Bedeutung“, sagt William Wu, Managing Director Wanbang Biopharma. „Damit sichern wir unseren Geschäftsaufbau in Asien und können gleichzeitig neue internationale Märkte erschließen.“ Im Hinblick auf den weltweit steigenden Bedarf für das Diabetesmittel Insulin, hat das Planungsteam der i+o den neuen Produktionsstandort von Wanbang so ausgelegt, dass die Kapazitäten jederzeit erweitert werden können. „Wir sind sehr stolz, dass wir Wanbang Biopharma dabei unterstützen, seine Marktposition weiter auszubauen“, fasst Kunzelmann zusammen. Mit seinem Standort in Shanghai ist das Beratungsunternehmen nah am schnell wachsenden asiatischen Pharmamarkt.

www.io-consultants.com

chemanager-online.com/tags/logistik



Eine saubere Lösung

Empfehlung des VCI bringt Hygienespezialist Hypred mit Logistiker zusammen

Guter Rat ist nicht teuer. Zumindest wenn es um die Suche nach einem geeigneten Partner für Chem Logistics geht. Denn der Verband der Chemischen Industrie, VCI, macht die Auswahl für seine Mitglieder leicht.

Im vergangenen Jahr hatte der VCI per Ausschreibung über den gesamten deutschsprachigen Logistikmarkt nach einem Chem Logistic erfahrenen Partner für eine Einkaufskooperation über europaweite Stückguttransporte Ausschau gehalten und wurde fündig: mit Dachser, einem der führenden Logistikdienstleister mit Stammsitz in Kempten.



„Dass sich der VCI mit Dachser auseinandergesetzt und das Unternehmen als Kooperationspartner ausgewählt hat, wurde für uns zur relevanten

Entscheidungshilfe“, erklärt Ralf Junker, Vertriebsleiter der Hypred aus Bornheim-Sechtem bei Köln. „Wir suchten nämlich gerade nach einem neuen

Chem-Logistics-Partner und beschäftigten uns deswegen näher mit dem Logistikunternehmen. Damit hatten wir das gute Gefühl, unser Auswahlrisiko zu minimieren.“ Der Empfehlung gefolgt zu sein, zahle sich für Hypred aus: „Dachser bringt ausgewiesene Chem-Logistics-Expertise mit und versteht die Bedürfnisse unserer Kunden.“

Damit passe der Logistiker sehr gut zu Hypred. „Qualität hat überragende Bedeutung für Hypred“, betont Junker, „unsere Kunden möchten sich in Sachen Desinfektion und Hygiene absolut auf uns verlassen – und das können sie.“ Seit 1995 zählt Hypred – zur Roullier-Gruppe gehörend – auch in Deutschland

zu den führenden Unternehmen für die Produktion und den Vertrieb von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln. „Unser Geschäft steht dabei auf drei Säulen“, erklärt Junker: „Lebensmittelindustrie, Landwirtschaft und Fahrzeugreinigung.“

Aus einer zentralen Lage, vom Standort Bornheim bei Köln, versorgt Hypred Kunden in ganz Deutschland und Österreich mit seinen Produkten rund um Sauberkeit und Hygiene. Im Fokus liegen dabei vor allem Molkereien, Getränkeabfüllbetriebe, die Landwirtschaft mit Ställen und Milchviehhältern sowie Waschstraßen und Lkw-Reinigungsanlagen. Die Entwicklung all dieser Unternehmensbereiche wurde in den vergangenen Jahren durch ein starkes Wachstum und fortschreitende Internationalisierung geprägt. „Hierzu brauchen wir einen Logistikpartner, der global aufgestellt und innovativ ist“, sagt Junker. Qualität und Kommunikation seien für

den Wechsel zu Dachser ausschlaggebend gewesen.

Für Michael Kriegel, Leitung Chem Logistics bei Dachser, ist die Kooperation mit dem VCI ein „echter Meilenstein und eine wichtige Bestätigung für unseren eingeschlagenen Kurs“. Bereits seit 2007 baue das Unternehmen mit seiner Branchenlösung Chem Logistics gezielt Kompetenz und Expertenwissen aus. Pro Jahr werden so unter anderem rund 1,5 Mio. Gefahrgutsendungen befördert. Dass darauf nun auch Hypred setzt, freut Kriegel.

Ihren Logistikpartner sehen die Bornheimer als aktives Bindeglied zwischen dem Lieferanten und Kunden. „Damit nimmt er eine Schlüsselfunktion ein“, betont Hypred-Vertriebsleiter Junker. „Die Herausforderung gerade bei Just-in-time-Lieferungen besteht im Austausch von Daten via Internet und Intranet. Hier verschafft uns Dachser gerade über seine eLogistics-Anwendungen viele wertvolle Wettbewerbsvorteile.“

Wenn es um Präzision rund um Produktion, Prozesse und Vertrieb geht, macht Ralf Junker keine Kompromisse. Das gilt genauso für das Erfüllen der gesetzlichen Anforderungen und Regelungen für den Transport und die Lagerung von chemischen Produkten sowie den richtigen Umgang mit ihnen. Auch deswegen baut Hypred auf die Dachser-Expertise. „Wir werden so unter anderem neue Anforderungen auf uns zukommen, insbesondere dann, wenn wir das Geschäft ausweiten. Um dann entsprechende Lösungen zu finden, setzen wir auch auf Tipps sowohl von unseren Kunden als auch von Dachser. Das macht diese Beziehung so wertvoll und zukunftsfähig.“

www.dachser.com
www.hypred.de

chemanager-online.com/tags/logistik

Da glauben immer noch einige, sich verstecken zu können!

SCHWARZES SCHAF GESUCHT
€ 50.000,-

Lizenz-Verweigerer gesucht! Bußgeld droht!

Derzeit recherchieren Behörden und Wettbewerber nach Befüllern, die bislang Ihrer Rücknahme- und Verwertungspflicht aller in den Markt gebrachten Verpackungen nicht nachgekommen sind. Dabei bieten gerade Angebote wie die der KBS attraktive Vorteile. Mehr unter www.KBS-Recycling.de

Kreislaufsystem Blechverpackungen Stahl GmbH

KBS

Höchste Rücklaufquoten ■ Geringste Kosten ■ Flächendeckende Erfassung ■ Gemäß Verpackungsverordnung

**VCI und BMU: Human-Bio-
monitoring-Kooperation**

Das Bundesumweltministerium (BMU) und der Verband der Chemischen Industrie (VCI) haben eine Kooperation gestartet, um die Kenntnisse über Stoffe, die vom menschlichen Organismus aufgenommen werden, zu verbessern. Im Zentrum stehen dabei Stoffe, denen die Bevölkerung möglicherweise vermehrt ausgesetzt ist oder die eine besondere Gesundheitsrelevanz haben können, aber bislang im menschlichen Körper nicht messbar sind. In den nächsten zehn Jahren sollen so für bis zu fünfzig gemeinsam ausgewählte Stoffe oder Stoffgruppen geeignete Analysemethoden entwickelt werden, die dann in geeigneten Untersuchungen zur Anwendung gebracht werden. Die Kooperation soll zunächst in einer dreijährigen Pilotphase erprobt werden.

Für die Methodenentwicklung der Nachweisverfahren hat der VCI die Verantwortung übernommen. Für die Anwendung der Methoden in geeigneten Untersuchungen liegt die Verantwortung beim BMU, das hier eng mit dem Umweltbundesamt zusammenarbeitet.

Human-Biomonitoring ist für den gesundheitsbezogenen Umweltschutz ein zentrales Informations- und Kontrollinstrument. Die Daten können als Frühwarnsystem für bisher nicht erkannte Belastungen dienen. Ob der Nachweis eines Stoffes mit einer gesundheitlichen Belastung einhergeht, bedarf einer Risikobewertung, die zum Beispiel medizinische und toxikologische Erkenntnisse heranzieht. Human-Biomonitoring liefert außerdem wissenschaftlich fundierte Daten darüber, ob Verbote oder Beschränkungen bedenklicher Stoffe tatsächlich zu einem Rückgang der Belastung in der Bevölkerung geführt haben.

In der chemischen Industrie stellt das Human-Biomonitoring ein wichtiges Instrument der arbeitsmedizinischen Vorsorge dar. Die in diesem Bereich seit vielen Jahren gewonnenen Erfahrungen bringt der VCI in die Zusammenarbeit mit dem BMU ein. Mit ihrem Engagement unterstreicht die chemische Industrie die hohe Bedeutung der Produktsicherheit für ihr „Responsible-Care“-Programm.

Im Rahmen des Projekts sind als Auftakt von VCI und BMU die ersten fünf Stoffe festgelegt worden, für die eine Messmethode entwickelt werden soll. Sie finden als Weichmacher, Flammschutzmittel, Kunststoffstabilisator und als Additiv in Treib- und Schmierstoffen Verwendung. Konkret handelt es sich um die Stoffe DINCH, DPHP, HBCDD, 2,2',6,6'-Tetra-tert-butyl-4,4'-methylendiphenol und Dodecylphenol.

Die Entwicklung von Analysemethoden ist ein aufwendiger und kostenintensiver Prozess. Gelingt es aber in den kommenden Jahren, für bis zu 50 Stoffe neue Analysemethoden zu entwickeln, sind damit erhebliche Erkenntnisgewinne verbunden, wie die reale Belastung der Bevölkerung mit wichtigen Industriechemikalien aussieht. Bisher muss allzu oft auf modellhafte Abschätzungen zurückgegriffen werden, mit denen gesundheitliche Risiken leicht über- oder unterschätzt werden.

www.vci.de

Die Siegfried Gruppe hat zum 1. März 2010 eine funktionale Organisationsform eingeführt und damit die bisherige Aufteilung der Geschäftstätigkeit auf Divisionen abgelöst. Die neue Struktur ist die Folge der strategischen Anpassungen, welche im Sommer 2009 verabschiedet wurden. Demnach will Siegfried künftig die beiden Kompetenzen, nämlich die Prozessentwicklung und Herstellung von pharmazeutischen Wirkstoffen und von fertigen Medikamenten, vermehrt als Gesamtpaket vermarkten. CHEManager befragte Dr. Rudolf Hanko, CEO von Siegfried, zu den Hintergründen und zur Durchführung der Umstrukturierungsmaßnahmen. Die Fragen stellte Dr. Birgit Megges.

CHEManager: Herr Dr. Hanko, wie sieht die neue Struktur im Einzelnen aus?

Dr. R. Hanko: Siegfried hat aufgrund der neuen Strategie von einer divisionalen zu einer funktionalen Struktur gewechselt. Marianne Späne leitet seit dem 1. März 2010 den Bereich Geschäftsentwicklung & Verkauf, Dr. Hubert Stückler ist für alle technischen Operationen zuständig, und am 1. August 2010 wird Dr. Wolfgang Wienand zu unserem Team stoßen und den Bereich Forschung & Entwicklung übernehmen.



Dr. Rudolf Hanko, CEO von Siegfried

Warum haben Sie sich für diese Änderungen entschieden?

Dr. R. Hanko: Unsere strategische Ausrichtung hat das Ziel, primäre und sekundäre pharmazeutische Herstellung aus einer Hand anzubieten. Deshalb machte eine Struktur mit Divisionen keinen Sinn mehr.

Welche Synergieeffekte ergeben sich durch die gemeinsame Vermarktung von Wirkstoffen und Medikamenten?

Dr. R. Hanko: Wir haben nicht nur Synergien gesucht, sondern auch zusätzliche Marktpotentiale. Es gibt ganz spezifische Produktkategorien, für die ein „Alles aus einer Hand“-Konzept sehr attraktiv sein kann. Mit unserem Angebot schaffen wir also einen konkreten Kundennutzen. Ich bin überzeugt, dass mit steigender

Komplexität in der Herstellung von Medikamenten auch der Markt für dieses einmalige Angebot wächst.

Hat der Markt Sie zu diesem Schritt „gezwungen“?

Dr. R. Hanko: Ich würde es anders ausdrücken: Der Markt und die Kunden haben uns dazu ermuntert.

Wie sehen Ihrer Ansicht nach die „Märkte von morgen“ aus, auf denen Sie agieren möchten?

Dr. R. Hanko: Wir sehen keinen Paradigmenwechsel, aber einen zunehmenden Druck der Kapitalmärkte auf unsere Kunden, ihre Unternehmen verstärkt Cash-orientiert zu managen.

Werden Sie sich auf bestimmte Medikamentenbereiche fokussieren? In welchem Maße spielen dabei Biopharmazeutika eine Rolle?

Dr. R. Hanko: Unsere Kunden decken verschiedenste Medikamentenbereiche ab. Der Entscheid, mit uns als bevorzugtem Partner zu arbeiten, wird eher aufgrund der technischen Fragestellungen und Bedürfnisse gefällt. Biopharmazeutika bearbeiten wir nur so weit, als chemische Modifikationen durchgeführt werden müssen.

Ist die neue Struktur nur ein Teil der strategischen Anpassung, die im letzten Jahr verabschiedet wurde, oder sind weitere Verän-



derungen bei Siegfried zu erwarten?

Dr. R. Hanko: Weitere Veränderungen sind hinsichtlich der Asset Base unseres Unternehmens zu erwarten. Das integrierte Konzept – primäre und sekundäre Produktion aus einer Hand – löst Investitionen an unserem größten Standort in Zofingen aus. Auch in den USA

arbeiten wir an einer Verbesserung unserer operativen Basis.

Wie sieht die geografische Positionierung von Siegfried aus? Welche Anteile hat bzw. wird das US-Geschäft haben?

Dr. R. Hanko: Wir werden nach wie vor in verschiedenen Ländern präsent sein. Die USA spielt dabei weiterhin eine zen-

trale Rolle. Nebst der Exklusivsynthese und unserer starken Position im Markt für kontrollierte Substanzen arbeiten wir auch in den USA intensiv an unserem integrierten Konzept.

www.siegfried.ch

Mit Chemie und Know-how gegen Arsen im Trinkwasser

„Wasser – eines der vier Elemente des Aristoteles – ist auch für uns Chemiker elementar – wengleich kein Element. Für mich ist Wasser ein äußerst kostbares Gut. Aber das haben schon andere vor mir so gesehen, die bereits 1926 die Fachgruppe für Wasserchemie im Verein Deutscher Chemiker – heute die Wasserchemische Gesellschaft in der Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) – gegründet haben.“ Mit diesen Worten verwies Prof. Dr. Michael Dröschler auf die Tagung „Wasser 2010“ vom 10. bis 12. Mai in Bayreuth, die er als GDCh-Präsident eröffnete.

Zu Beginn der Tagung wurde der Bayreuther Wasserchemiker Dr. Markus Bauer für seine Doktorarbeit über die abiotischen Wechselwirkungen des toxischen Elements Arsen mit natürlichem organischem Material (NOM) ausgezeichnet. Arsen gilt heute als eine der größten chemischen Bedrohungen für die Trinkwasservorkommen der Erde, vor allem bei Grundwasser. Die Arsen-Belastungen in Gewässern sind zumeist auf geogene Freisetzungprozesse zurückzuführen.

In diesem Zusammenhang steht auch ein Beitrag beim „3rd International Congress on Arsen-

nic in the Environment“, der vom 17.–21. Mai in Tainan, Taiwan, stattfand und auf dem der Lanxess-Chemiker Dr. Stefan Neumann von der Business Unit Ion Exchange Resins aktuelle Forschungsarbeiten mit einem neuen Hybridadsorber für die Trinkwasserbehandlung präsentierte. Die mit einem speziellen, nanoskaligen Eisenoxid modifizierten, kunststoffbasierten Anionenaustauscher vom Typ Lewatit FO 36 erlauben die effiziente und selektive Entfernung von Arsen aus Trinkwasser. Dabei werden sowohl Arsenat- als auch Arsenitionen kovalent an der Eisenoxidoberfläche verankert und so dem umgebenden Wasser entzogen.

„Wir haben in Taiwan ein technisches Konzept vorgestellt, um auch stark silikathaltiges Wasser von Arsen zu befreien. Dies war bisher nur eingeschränkt möglich“, erläutert Neumann eines der derzeitigen Forschungsgebiete. Außerdem konnte in Laborversuchen gezeigt werden, dass der Hybridadsorber in Filterkartuschen gefüllt und – ähnlich wie handelsübliche Patronen zur Wasserenthärtung – dezentral im Haushalt oder unterwegs eingesetzt werden kann. Mithilfe einer einzigen Kartusche, die nur

rund 0,1 L Adsorber enthält, wurden so im Laufe von drei Monaten rund 1.200 L Wasser behandelt. Dabei ließ sich der Arsengehalt von etwa 100 ppb auf unter 10 ppb reduzieren.

Lewatit FO 36 ermöglicht es in vielen Fällen, den von der Weltgesundheitsorganisation (WHO) empfohlenen und in zahlreichen Ländern bereits verbindlich festgelegten Grenzwert von 10 ppb Arsen im Trinkwasser zuverlässig einzuhalten. In Teilen der USA, Chiles oder Großbritanniens, aber auch in anderen Ländern treten im Grund- und Oberflächenwasser höhere Konzentrationen auf. Ursachen dafür sind neben der Auswaschung natürlicher mineralischer Vorkommen auch anthropogene Einflüsse, etwa Abwässer aus Bergbau und Industrie. Heute sind immer noch viele Millionen Menschen weltweit auf Trinkwasser angewiesen, das mehr als 50 ppb Arsen enthält, u.a. in Indien, China oder Bangladesch.

In diesen Fällen kann der Hybridadsorber wirksam Abhilfe schaffen. Als staubfreies, fließfähiges Schüttgut mit einheitlicher Korngröße und guter mechanischer Stabilität ist das Produkt optimal auf die Anforderungen der industriellen Wasserbehandlung abgestimmt. Es

kann nach Erreichen der Sättigungsgrenze mit Alkalilauge regeneriert werden und lässt sich auf diese Weise umweltschonend und kostengünstig viele Male verwenden. Derzeit wird mit Lewatit FO 36 bereits in insgesamt drei Anlagen in Italien und Deutschland Arsen aus Brunnenwasser entfernt. Das so aufbereitete Wasser steht danach mehreren Tausend Menschen als Trinkwasser zur Verfügung.

Mit granulierten Eisenoxidhydroxiden der Reihe Bayoxide E33 bietet Lanxess, einer der weltweit führenden Hersteller von anorganischen Pigmenten, eine weitere, effektive Alternative zur Arsenentfernung aus Trinkwasser nach einem ähnlichen Wirkprinzip. In Verbindung mit einer Festbettadsorber-Technologie ist dieses Granulat bereits seit vielen Jahren weltweit erfolgreich im Einsatz.

www.lewatit.de
www.bayoxide.de

Effiziente Reduktionen mit Boran

Verfahrensoptimierung steigert Ausbeute und Reproduzierbarkeit

Seit den grundlegenden Untersuchungen von H. C. Brown und Mitarbeitern in den 1960er Jahren haben sich Borwasserstoff-Verbindungen einen festen Platz unter den Reagenzien für die organische Synthese erobert. Speziell als selektive Reduktionsmittel werden Borane heute verbreitet und erfolgreich eingesetzt, nicht nur im Labor, sondern auch im industriellen Maßstab. Voraussetzung dafür ist die richtige Auswahl der Reagenzien sowie eine sorgfältige Verfahrensentwicklung bzw. -optimierung.

Auf dem Gebiet der Reduktions- bzw. Hydrierreaktionen vom Labor- bis zum industriellen Maßstab verfügt Saltigo über langjährige Erfahrung und ein umfassendes Portfolio von Reaktionen und Verfahren, sodass spezifischen Kundenanforderungen bestmöglich entsprochen werden kann. Boran und Boranäquivalente spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle.

Reduktionen im industriellen Maßstab

Reduktionen mit Boranen oder Aluminiumhydriden zählen heute zu den klassischen organisch-chemischen Reaktionen.



Dr. Wolfgang Stimer, Business Line Pharma, Process Development, Saltigo

Dabei sind Boran (BH₃) bzw. Diboran (B₂H₆) nur in verdünnter, etherischer Lösung gut und sicher handhabbar und werden daher meist nur für Reaktionen im Labormaßstab eingesetzt.

In größerem Maßstab und speziell für die industrielle Synthese sind dagegen in situ erzeugte Borane die Reagenzien der Wahl. Dazu wird das relativ preiswert erhältliche Natriumborhydrid (NaBH₄) mit Brönsted- oder Lewis-Säuren umgesetzt, etwa Schwefelsäure bzw. Bortrifluorid-Etherat (vgl. Abb. 2). Neben Boran-Etherkomplexen entstehen dabei Natriumsulfat bzw. Natriumtetrafluorborat. Beim Einsatz solcher Gemische zur Boranerzeugung muss allerdings die unterschiedliche Chemoselektivität der verwendeten Reduktionsmittel beachtet werden. So

stellt Natriumborhydrid allein bereits ein mildes Reduktionsmittel dar, das Ketone und Aldehyde, in Gegenwart von Lewis-säuren auch z.B. Ester angreift.

In situ erzeugtes Boran

Das in situ erzeugte Boran zeigt ein anderes Selektivitätsprofil, so reduziert es ebenso wie BH₃-THF-Komplex Amide oder Nitrile, darüber hinaus aber auch viele Ester. Gerade in diesen Fällen ist daher beim Scale-up von Pharmawirkstoffen eine sehr sorgfältige Prozessentwicklung notwendig, weil längere Reaktions- und/oder Verweilzeiten, lokale Konzentrations- oder Temperaturunterschiede die Kinetik der Reaktion und damit die Selektivität beeinflussen und so zu einem veränderten Nebenkomponentenprofil führen können.

Maßstabsangepasste Optimierung

Auch aufgrund zahlreicher Alternativen in der Reaktionsführung und der relativ komplexen Aufarbeitung speziell bei multifunktionalen Substraten erfordert eine Reduktion mit Boranen eine spezifisch auf den jeweiligen Produktionsmaßstab abgestimmte Verfahrensoptimierung.

Optimierung einer Wirkstoffsynthese

Dies illustriert das Beispiel einer pharmazeutischen Wirkstoffsyn-

these, in deren Rahmen gleichzeitig eine Amid-Teilstruktur zum tertiären Amin und ein Ester zu einem sekundären Alkohol reduziert werden sollen (Abb. 2). Aus Edukten vom Typ 1 entstehen dabei Aminoalkohole 2. Während für erstere Reaktion Boran geeignet erscheint, würde man für die Esterreduktion eher Borhydrid/Lewisäure einsetzen.

Im Labormaßstab bis zu Kampagnengrößen von etwa 4 kg lässt sich diese Reaktion dennoch glatt und in guter Ausbeute unter Verwendung kommerziell erhältlicher etherischer Boranlösungen durchführen, z.B. mit BH₃-THF-Komplex. Gerade im größeren Maßstab eingesetzt birgt dieses Reagenz jedoch Risiken, so ist im Jahre 2002 über eine schwere Explosion berichtet worden.

Beim Übergang zu den späteren Phasen der klinischen Prüfung wurde ein Scale-up auf Kampagnen von jeweils einigen Hundert Kilogramm erforderlich. Um die Reaktion auch unter diesen Bedingungen sicher und wirtschaftlich durchführen zu können, fiel die Wahl auf in situ aus Natriumborhydrid und dem THF-Komplex des Bortrifluorids erzeugtes Boran (Abb. 2). Dieses Verfahren wurde bei Saltigo bereits mehrfach erfolgreich angewendet. Im vorliegenden Fall konnten unter GMP-Bedingungen Produktausbeuten von über 50% erreicht werden.



Abb. 1: Produktion von pharmazeutischen Zwischenprodukten und Wirkstoffen unter cGMP bei Saltigo

Andere Reduktionsreaktionen wurden ebenfalls erprobt, um gegebenenfalls eine Alternative zur Verwendung von Bortrifluorid und damit zur Bildung von Fluoriden zu finden, die stets ein Korrosionsrisiko bergen. Der Einsatz von NaBH₄/H₂SO₄ oder Lithiumaluminiumhydrid erwies sich allerdings als nicht bzw. wenig praktikabel. Dabei bildeten sich entweder große Mengen von Nebenprodukten, oder es wurden aufgrund einer aufwendigen Aufarbeitung niedrigere Ausbeuten erhalten.

Nachdem in einer erfolgreichen ersten Kampagne das für die klinische Entwicklung benötigte Material rasch bereitgestellt werden konnte, wurde allerdings eine weitere Optimierung des Verfahrens notwendig. Bei Vorversuchen für eine Kampagne im größeren Maßstab sank die Ausbeute nämlich signifikant auf nur noch rund 40% (Abb. 3, links).

Im vorliegenden Fall ergaben analytische Untersuchungen, dass für den Ausbeuterückgang vorrangig Nebenkomponenten verantwortlich waren,

die im Zuge der Reduktion gebildet wurden. Darunter findet sich ein Produkt, bei dem aus der Ester- eine Etherfunktionalität entstanden ist, vermutlich unter dem Einfluss der im Reaktionsgemisch anwesende Lewisäure BF₃-THF.

Diese Befunde machten eine eingehende Untersuchung des Verfahrens erforderlich. Dazu wurden in Laborversuchen zunächst die kritischen Parameter ermittelt, darunter Dosierreihenfolge und -geschwindigkeit, Reaktionstemperatur und Durchmischung des Ansatzes sowie das verwendete Lösemittel. Zahlreiche Laborversuche ergaben schließlich ein optimiertes Rezept. Dieses wurde im 2,5-m³-Maßstab in mehreren Ansätzen erfolgreich verwendet. Mit durchschnittlich fast 80% lag die Ausbeute dieser Ansätze doppelt so hoch wie vor der Optimierung, gleichzeitig sank die Schwankungsbreite der Ausbeute auf nur noch vier Prozentpunkte (Abb. 3, rechts). Nach dieser Verfahrensbearbeitung konnten die erforderlichen Wirkstoffmengen somit rasch und zuverlässig produziert werden.

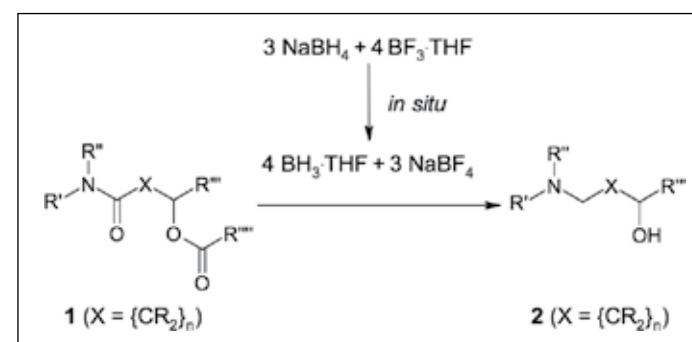


Abb. 2: Reduktion von Amidestern 1 zu Aminoalkoholen 2 mit in situ-erzeugtem Boran

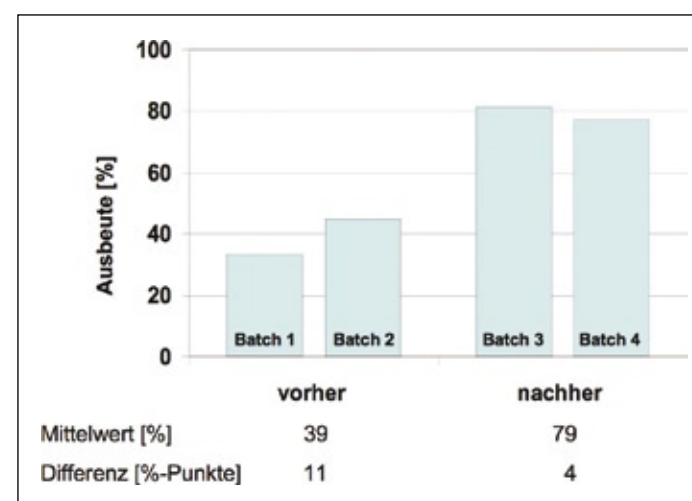


Abb. 3: Reaktions-Kenndaten für die Amidester-Reduktion vor und nach der Parameteroptimierung

Kontakt:
Dr. Wolfgang Stimer
Saltigo GmbH, Leverkusen
Fax: 0214/30959-71322
wolfgang.stimer@saltigo.com
www.saltigo.com

chemanager-online.com/
tags/reduktion

THE HEART OF EUROPE

MEET US IN BERLIN!

CHEMSPEC Europe
June 9-10, 2010
Booth #M19

CHEManager + CHEManager Europe + CHEManager-online.com

Your crossmedia communication platform for the European Market

CHEManager and CHEManager Europe: An unbeatable duo for your crossmedia communication!

It's official: Staying on top of what's happening in the German and European chemical and life science industries just got easier. CHEManager Europe and CHEManager are proud to introduce their brand-new online portal CHEManager-online.com – your one-stop shop for interviews with industry leaders, in-depth articles and quick news bites. Find everything you're looking for, be it the latest industry buzz, insightful interviews about the technologies that will shape our industry today and beyond, or new tips on the most innovative products on the market. Updated throughout the day every day, everything you need to know for your business is just a click away.

ACCESS OUR PORTAL FOR FREE:
www.chemanager-online.com

Contacts:



Editor in Chief
Dr. Michael Reubold
Tel.: +49 6151 8090 151
brandi.schuster@wiley.com



Product Manager
Dr. Michael Reubold
Tel.: +49 6151 8090 236
michael.reubold@wiley.com



Editor
Birgit Megges
Tel.: +49 961 7448 250
birgit.megges@wiley.com



Media Consultant
Corinna Matz-Grund
Tel.: +49 6151 8090 217
c.matz-grund@wiley.com

www.gitverlag.com

GIT VERLAG
A Wiley Company

Filmbildehilfsmittel der Zukunft

Oxea hat die Markteinführung von Oxifilm 351 angekündigt. Das Produkt ist ein nahezu geruchloses und VOC-freies Filmbildehilfsmittel. Mit einem Siedepunkt von 351 °C trägt es praktisch nicht zum VOC-Gehalt von Beschichtungen bei. In Europa wird das Produkt als VOC-frei eingestuft, weil der Siede-

punkt deutlich über dem Grenzwert von 250 °C liegt. Es ist außerdem 10–20% effizienter bei der Verringerung der Mindestfilmbildetemperatur (MFT) als andere Filmbildehilfsmittel. Angesichts einer zu erwartenden, strengeren VOC-Regulierung stellt es eine solide Wahl für die Zukunft dar. Getestet

wurde das Produkt in mehreren kommerziellen Rezepturen und hat sich als effizientes Filmbildehilfsmittel für eine breite Palette von Latex- und Anstrichsystemen erwiesen.

www.oxea-chemicals.com

Produktion von Natriumamid gestartet

Dystar hat Ende April am Standort Ludwigshafen die erste Charge Natriumamid Flakes erfolgreich produziert. Die Qualität des Produktes erfüllt höchste Anforderungen. Natriumamid ist ein Zwischenprodukt bei der Indigosynthese, die seit über 100 Jahren im Ludwigshafener Betrieb angesiedelt ist. Das Un-

ternehmen hatte die Technologie zur Formulierung von Natriumamid im vergangenen Jahr vom französischen Rhodia-Konzern übernommen. Damit wurde die Möglichkeit geschaffen, dieses hochreaktive Produkt auch extern zu vermarkten. Mit den Natriumamid Flakes erschließt sich der Tech-

nologieführer im Indigo-Bereich weitere Kundenkreise außerhalb der Textilindustrie und macht das Unternehmen, nach Aussage von CEO Steve Barron, ein Stück unabhängiger von der Textilkonjunktur.

www.dystar.de

Moderne Synthesemethoden

Universitäre Forschung bietet wichtige Grundlage für industrielle Entwicklungen

Die Molekülchemie nimmt eine zentrale Schlüsselstellung bei der Entwicklung eines breiten Instrumentariums für die Synthese von Feinchemikalien, Wirkstoffen, aber auch Basischemikalien ein. In der Praxis sind dabei diese eher chemiespezifischen Aspekte mit großen Herausforderungen der Zukunft verknüpft, wie der Krankheitsbekämpfung, oder aber der Lösung von Ernährungsfragen einer stetig wachsenden Weltbevölkerung. Hinzu kommen für die Gesellschaft weiterhin relevante Fragen zur Innovationskraft, Wettbewerbs- und internationalen Konkurrenzfähigkeit gerade in einem an Rohstoffen armen Land wie Deutschland.

Für Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der chemischen Industrie ist in Verbindung mit allen genannten Fragen die effiziente Erschließung aktueller publizierter Forschungsergebnisse von zentraler Bedeutung. Außerdem spielt der Dialog mit den Mitarbeitern über die Möglichkeiten und Perspektiven dieser neuen Methoden und Technologien eine wichtige Rolle.

Die Uni als Partner

Wie kann nun ein aktuelles Spektrum tatsächlich wichtiger Entwicklungen in der Synthese, der Struktur und der Reaktivität von niedermolekularen Ver-



Prof. Karola Rück-Braun, Technische Universität Berlin

gelotet, ihre Praktikabilität bewertet, und es erfolgt in der Regel eine Einstufung der publizierten Ergebnisse unter Bezugnahme auf das Basiswissen und vergleichbare Synthesemethoden. Diese vorhandenen Ressourcen lassen sich verantwortungsvoll für Fachkräfte aufbereiten und bilden eine wichtige Grundlage für eine nachhaltige Weiterbildung für die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der chemischen Industrie. Inspirierende aktuelle Veröffentlichungen, kreative Synthesestrategien und attraktive neue Katalysatoren und Reagenzien machen zudem Mut, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Gerade auch die Fachkräfte in der chemischen Industrie nehmen diese Erfahrungen gerne auf, da ansonsten eher der Kostendruck und die nationale und internationale Konkurrenzsituation ihren Alltag bestimmt.

tern. Gerade auch die Fachkräfte in der chemischen Industrie nehmen diese Erfahrungen gerne auf, da ansonsten eher der Kostendruck und die nationale und internationale Konkurrenzsituation ihren Alltag bestimmt.



Ohne Katalyse geht es nicht

In der Molekülchemie liegen aktuelle Schwerpunkte mit Bezug zur Synthesechemie und von industrieller Relevanz vor-

allem auf den Gebieten neuer katalytischer Prozesse. Katalyse erschließt heutzutage u.a. neue Rohstoffe aus Biomasse, und sie ist der Schlüssel zum Erfolg bei der Suche nach neuen Energiequellen. Katalyse als übergreifendes Prinzip der chemischen Reaktionsführung berührt alle Bereiche der Chemie und darüber hinaus viele Bereiche der Lebenswissenschaften.

Dies schließt die Suche nach neuartigen, katalytisch nutzbaren Molekülen ein, die Umwandlungen von Stoffen vermitteln, beschleunigen bzw. überhaupt ermöglichen. Als Katalysatoren in homogener Phase oder in heterogenen Systemen fungieren kleine organische Moleküle in der Organokatalyse, Metallorganyle, oder aber anorganische Koordinationsmoleküle in der Übergangsmetallkatalyse und Biomoleküle in der Biokatalyse. Hier sind immer wieder neue Einsichten in die Aktivität und Stabilität von aktuellen Katalysatorsystemen und zu deren Selektivität und Effizienz in relevanten Reaktionen zu erwarten. In der homogenen Katalyse ist Palladium eines der vielseitigsten Zentralatome im Repertoire des Chemikers. In der jüngeren Zeit spielen zunehmend auch billigere Metalle in der Grundlagenforschung eine große Rolle, wie das Eisen bzw. Eisenkatalysatoren. Dabei sind auch die gute Verfügbarkeit, die geringe Toxizität und die gute Umweltverträglichkeit ausschlaggebend.



Foto: BASF

Praxisnahe Grundlagenforschung

Im Idealfall lassen sich heute aktuelle Methoden der Grundlagenforschung direkt für die

Moderne Synthesemethoden der organischen Chemie für Fachkräfte aus Forschung und Entwicklung, 15. bis 17. September 2010, Berlin (Kurs: 052/10)

Leitung:

Prof. Karola Rück-Braun

Anmeldung/Information:

Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh), Fortbildung
Tel.: 069/7917-291/-364
Fax: 069/7917-475
fb@gdch.de
www.gdch.de/fortbildung

Herstellung von Feinchemikalien und von Wirkstoffen für den Pflanzenschutz und die pharmazeutische Industrie nutzen. Die ökologische Verträglichkeit und eine Ressourcen schonende Synthesestrategie z.B. unter Katalysatorrückgewinnung sind heute in der Grundlagenforschung als auch bei der industriellen Herstellung von großer Tragweite. Es wird u.a. zunehmend Wert auf die Durchführung katalytischer Prozesse unter moderaten Temperaturen gelegt. Außerdem gilt es, Nebenprodukte zu vermeiden. Weiterhin eröffnet die Immobilisierung von katalytisch aktiven Molekülen neue Dimensionen für die Reaktionsführung und die Produktabtrennung. Damit werden Anwendungsbezüge zu den Forschungsarbeiten von

Fachkräften aus den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der chemischen Industrie selbst in der Grundlagenforschung heutzutage häufiger und angemessen berücksichtigt.

Kontakt:

Prof. Karola Rück-Braun
Technische Universität Berlin
Institut für Chemie, Berlin
Tel.: 030/314-26319
Fax: 030/314-28625
karola.rueck-braun@tu-berlin.de
www.tu-berlin.de/rueck-braun

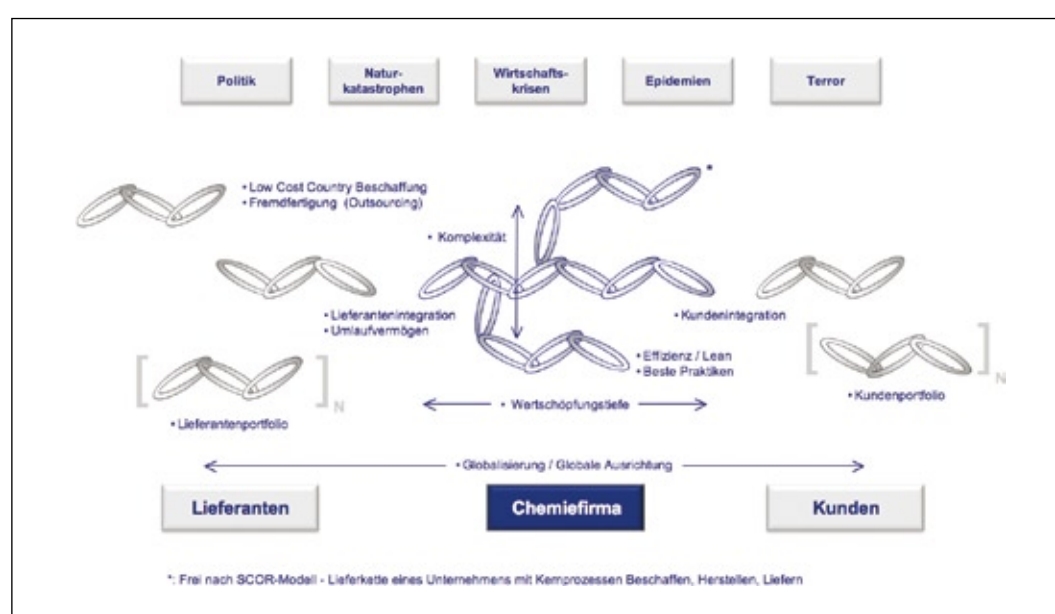
chemanager-online.com/
tags/synthese

Vorsicht ist besser als Nachsicht

Rohstoffrisikomanagement: Kostenfaktor oder Beitrag zu Existenzsicherung und Wettbewerbsvorteilen?

Risikomanagement in der Wertschöpfungskette der Chemieindustrie spielt nicht die Rolle, die es aufgrund des hohen Schadenspotentials haben müsste. Der populärste, aber nicht stichhaltige Grund liegt im scheinbar ungünstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis des Risikomanagements. Kosten für aktuelle Risikomanagementressourcen, -prozesse, -hilfsmittel und -kennzahlen mindern den Ertrag und sind in der Gewinn- und Verlustrechnung sichtbar. Über die Höhe möglicher, zukünftiger Schäden herrscht oft genug mangelnde Transparenz. Da kein direkter finanzieller Nutzen mit dem Risikomanagement verbunden zu sein scheint, bleibt eine ernüchternde Rendite übrig und das Risikomanagement vorerst auf der Strecke.

Das ist fatal, wie folgendes Beispiel zeigt: Ein rotes Pigment eines Lieferanten aus China (Low Cost Country) trifft nicht rechtzeitig ein. Dieser Lieferant ist nach Konsolidierung des Lieferantenportfolios Alleinlieferant. Angenommen, das Pigment stellt eine Rohstoffplattform im Sinne von standardisierten Gleichteilen für einen Lackhersteller dar, hängen unter Umständen Tausende Farbtöne davon ab. Egal, ob die Lieferkette wegen Qualitäts-, Kapazitäts- oder Logistikproblemen unterbrochen ist, die Produktion für Auto- und Reparaturlacke steht zunächst einmal. Nach krisenbedingter Restrukturierung, ggf.



Beispiele für Faktoren, die das Risiko für die Wertschöpfungskette einer typischen Chemiefirma bestimmen

mit Standortschließung und Bereinigung des Produktportfolios, stehen frühere Alternativen nicht mehr zur Verfügung. Reichen die aufgrund optimierten Umlaufvermögens knappen Lagerbestände an Verkaufsprodukten nicht, kann in dem Fall der Kunde nicht beliefert werden. Dessen Lackiererei steht infolgedessen still. Mitnichten stellen eigener Produktionsausfall, entgangener Umsatz und Ertragsminderung den Gesamtschaden des Lackherstellers dar. Vielmehr kommen zum Teil erhebliche Vertragsstrafen und der Wegfall weiterer Geschäfte für künftige Baureihen hinzu.

Schadensminimierung oder Prävention?

Beim Risikomanagement von Rohstoffen messen 58 % der rund 50 weltweit tätigen analysierten Chemiefirmen der Minimierung der zum Teil beträcht-

lichen Schäden deutlich mehr Gewicht zu als deren Vorbeugung. Über die Verflechtung von Rohstoffen zu Lieferanten, Betrieben, Herstellungsverfahren, Produkten und Kunden wird allerdings schnell klar, dass ein ausgewogenes, präventives und Schaden minimierendes Risikomanagement von Rohstoffen sich an der gesamten Wertschöpfungskette ausrichten muss.

Trotzdem fällt in rund 75 % aller befragten Firmen die Rolle des Rohstoff-Risikomanagers dem Einkauf quasi automatisch zu, da dieser für die Beschaffung von Rohstoffen mit 35 % des Umsatzes die größte einzelne Kostenposition verantwortet. Allerdings misst der Einkauf unter acht zur Auswahl gestellten Einkaufsprioritäten dem Thema Rohstoffrisikomanagement nur Priorität 5 zu, u.a. hinter den Themen Kostenoptimierung und Kom-

plexitätsbeherrschung. Dieses Ergebnis wirft die folgenden Fragen auf: „Warum ist das Risikomanagement der Wertschöpfungskette im Einkauf von Chemieunternehmen angesiedelt, wenn der Schwerpunkt Schadensminimierung erst viel weiter hinten in der Wertschöpfungskette liegt?“ und: „Warum legen Rohstoffrisikomanager im Einkauf trotz ihrer Lieferanten- und Rohstoffkompetenz relativ wenig Wert auf Prävention?“

Neue und zusätzliche Risiken

Anders als in Chemieunternehmen stellen ganzheitliche Risiko-Management-Modelle die Grundlage des Geschäftsmodells eigenständiger Industrien dar, wie etwa bei Impfstoffherstellern und Versicherungen. Ähnlich wie sich Impfstoffhersteller mit SARS- und Vogelgrippe-Impfungen und Versicherun-

gen z.B. mit Berufsunfähigkeitsversicherungen auf immer neue und zusätzliche Risiken einstellen, müssen dies auch Chemieunternehmen tun.

Trotzdem investieren heute weniger als 10 % der Chemiefirmen in ein ganzheitliches Risikomanagement. Die, die es dennoch tun, erwarten neben der Vermeidung und Minimierung von Schadensfällen zusätzliche Wettbewerbsvorteile aufgrund der Vorhersehbarkeit und Stabilität ihrer Wertschöpfungs- und Lieferkette. Dies ist ein nachvollziehbares Argument, wenn man sich das oben beschriebene Beispiel in Erinnerung ruft. Sie haben innovative und effektive Lösungen entwickelt, indem sie Rohstoffe als „Ursache“ verstehen und deren „Wirkung“ auf das Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette betrachten. Sie definieren und implementieren daher spezifische Risikomanagementrollen für Vertreter aus Laboren, Qualitätswesen, Produktion, Vertrieb und Finanzwesen zusätzlich zum Einkauf, also funktionsübergreifend. Dank systematischer Risikoidentifizierung, -bewertung und -priorisierung sowie über Rohstoff- bzw. Lieferanten-spezifische Präventionsmaßnahmen und Notfallpläne gelingt es ihnen, bis zu 80 % der Rohstoffkrisen zu meistern, bevor überhaupt ein Schaden eintritt. Andere Chemiefirmen folgen diesem Beispiel, wenn auch zögerlich. Rund 26 % der betrachteten Chemieunternehmen haben in den letzten Jahren immerhin dedizierte Ressourcen für Rohstoff-Risikomanagement bereit-

Fazit

Risikomanagement von Rohstoffen darf keine Modeerscheinung für Chemiefirmen sein. Es bewahrt die Unternehmen vor Schäden durch Ereignisse, die nicht selbstbestimmbar sind, und kann sogar zum Wettbewerbsvorteil werden. Dazu muss es sich an der ganzen Wertschöpfungskette orientieren, Prävention und Schadensminimierung berücksichtigen und mit den nötigen finanziellen Mitteln ausgestattet werden. Es sollte, anstatt allein mit Ren-

ditekennzahlen beurteilt zu werden, als unabdingbarer Bestandteil des Managements von Rohstoffen bzw. der ganzen Wertschöpfungskette gesehen werden – und das idealerweise bei allen Chemiefirmen.

Kontakt:

Dr. Wolfram Keller
Management Consultant
Tel.: 0151/184935-62
wk@wolfram-keller.de
www.wolfram-keller.de

chemanager-online.com/
tags/rohstoff

Kontaminationsfreies Umfüllen von toxischen Medien

Müller Containment Klappes MCV

- Einsatz bis OEB 4 (OEL 1-10 µg/m³)
- Baugrößen NW 100, 150, 200 und 250
- Druckfeste Ausführung bis + 3bar
- Vakuumfeste Ausführung bis - 1bar
- Ex-Ausführung nach ATEX für Zone 0/20
- Ebene Wischflächen
- Edelstahl rostfrei AISI 316L, wahlweise Hastelloy
- GMP konforme Ausführung

Müller GmbH - 79618 Rheinfelden (Deutschland)
Industrieweg 5 - Tel. +49 (0) 7623/969-0 - Fax +49 (0) 7623/969-69
Ein Unternehmen der Müller-Gruppe
info@mueller-gmbh.com - www.mueller-gmbh.com

Eine Erfolgsgeschichte im Chemiehandel

50 Jahre IMCD Deutschland

Am 4. Mai 2010 konnte IMCD Deutschland seinen 50sten Geburtstag feiern und auf eine bewegende Geschichte mit dem erfolgreichen Wandel vom Commodity- zum Spezialitätendistributeur zurückblicken. Mit 100 Mitarbeitern, 3.000 Kunden sowie mehr als 1.000 Produkten wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Umsatz von 140 Mio. € erzielt. Als eine der größten Tochtergesellschaften der IMCD-Gruppe will sich das Unternehmen den neuen Herausforderungen in den nächsten 50 Jahren stellen.

Die Ursprünge

IMCD Deutschland wurde am 4. Mai 1960 in Köln von Wilhelm Paulus unter dem Namen Interorgana Chemiehandel gegründet. Als 100%ige Tochter der in USA ansässigen Steuber Gruppe begann man mit dem An- und Verkauf ganzer Tankwagenladungen von Erdölchemikalien. In den jungen Jahren wurde das Geschäft gezielt in Richtung großvolumige Lösungsmittel und Monomere für die verschiedensten Anwendungen ausgebaut. Verkaufsbüros in Hamburg, Frankfurt und Stuttgart sowie Auslandsgesellschaften in Holland und Frankreich zeugten von einer erfolgreichen Umsetzung der Firmenpolitik.

Im Jahr 1985, zu ihrem 25. Geburtstag, erzielte Interorgana mit 50 Mitarbeitern, die 600 Kunden und 300 Produkte mit einem Volumen von ca. 100.000 t betreuten, einen Umsatz von 140 Mio. DM – eine beachtliche Größenordnung in der damaligen Zeit.

Das Erwachsenwerden

In den ganzen Jahren seit der Gründung gab es viele Veränderungen, aber die Mitarbeiter und der Handel mit Chemikalien standen immer im Mittelpunkt. Zum Erwachsenwerden gehörte jedoch eine Veränderung der Interessen.

Um das Produktportfolio den Kundenwünschen anzupassen, waren bereits früh erste Ansätze in Richtung Vertrieb von Spezialitäten zu erkennen. Im Jahre 1986, nach dem Management Buy Out unter den Geschäftsführern Martin Henselmann und Jürgen Schlenz, wurde der Verkauf von Spezialitäten mit Hinblick auf die bereits bestehenden Marktsegmente Farben und Lacke, Kautschuk, Polyurethan,

Eine weitere Entwicklungsstufe hin zum Spezialitätendistributeur wurde 1992 mit der Auflösung der regionalen Verkaufsbüros und der Einführung eines branchenbezogenen Verkaufs in Deutschland erklommen. Neben Verkauf, Logistik und Finanzierung rückten Marktforschung, Produktentwicklung und Technischer Service für die einzelnen Branchen immer stärker in den Vordergrund. Der nächste Schritt war der Aufbau einer leistungsstarken europäischen Marketing- und Distributionsgesellschaft. Vor diesem Hintergrund und angesichts einer starken Konzentrationsbewegung im Chemiehandelsmarkt Europa hielt Interorgana Ausschau nach einem finanzstarken Partner.

Ausdehnung und Umfirmierung

In den Folgejahren wurde das Netzwerk von leistungsstarken Häusern in Europa, aber auch in Australien weiter ausgebaut, um den Lieferanten und Kunden eine paneuropäische Organisation bieten zu können. Mit der Wacker Chemie wurde im Jahre 2000 der erste europäische Distributionsvertrag geschlossen.

Im Jahre 2002 erfolgte die Abtrennung von der Internatio Müller Gruppe durch den Verkauf der Chemiesparte an einen Finanzinvestor. Dies war die Geburtsstunde der IMCD Group mit Sitz in Rotterdam.

Die Ausdehnung nach Osteuropa sowie Österreich und der Schweiz erfolgte unter Federführung der Interorgana durch Zukauf bzw. Neugründungen von Gesellschaften in diesen Ländern. In 2007 erfolgte der nächste Schritt mit Akquisitionen in Südafrika.

Zur Erweiterung und Stärkung des Portfolios im deutschen Markt wurde 2007 im Bereich Kunststoffe Sopp und 2008 im Bereich Lebensmittel König und Wiegand erworben.

Der fortwährenden Ausdehnung der IMCD-Gruppe wurde mit der Umfirmierung aller Landesgesellschaften in IMCD plus lokalem Landesnamen am 2. April 2007 Rechnung getragen. Aus Interorgana wurde IMCD Deutschland.



www.imcd.de

Schmierstoffe, allgemeine chemische Industrie sowie Pharma, Kosmetik, Waschrohstoffe und Lebensmittel gezielt vorangetrieben.

Dies brachte die Gesellschaft in Kontakt mit Internatio Müller. 1996 wurde Interorgana Teil dieser niederländischen Gesellschaft.

chemanager-online.com/
tags/chemiedistribution

Die Zeichen der Zeit erkennen

Dr. Birgit Megges befragte Michael Thomson, Geschäftsführer von IMCD Deutschland, zur Geschichte und Zukunft des Unternehmens.



Michael Thomson, Geschäftsführer, IMCD Deutschland

CHEManager: Die Geschichte von IMCD Deutschland liest sich als Erfolgsgeschichte. Worin sehen Sie die Ursachen für diesen Erfolg?

M. Thomson: Die Ursachen für den Erfolg sind in der Anpassungsfähigkeit der Firma an die Markterfordernisse zu sehen. Frühzeitig wurden die Zeichen der Zeit erkannt – weg vom produktbezogenen Commodity- und hin zum marktsegmentbezogenen Spezialitätenverkauf, um den Lieferanten und Kunden einen Mehrwert, „Added Value“, aufzuzeigen: zum einen durch das Angebot eines Produktportfolios für unsere Kunden, um ein kompetenter Gesprächspartner zu sein; zum anderen durch den gezielten Aufbau eines synergistischen Produktportfolios, um für unsere Lieferanten die Erreichung aller Kunden zu gewährleisten.

Ein solcher Erfolg war letztlich aber nur möglich durch unsere Kunden und Lieferanten und insbesondere durch unsere Mitarbeiter in Deutschland und unsere Kollegen in Europa, Afrika, Indien, China, Australien und Neuseeland, denen ich bei dieser Gelegenheit danken möchte.

Was sind die größten Herausforderungen für einen Spezialitätendistributeur in der heutigen Zeit?

M. Thomson: Die größten Herausforderungen sind die zunehmende Komplexität bezüglich Lieferanten- und Kundenanforderungen. Wir übernehmen immer mehr Funktio-

Übernahme von Verantwortung etc., attraktive und langfristige Arbeitsplätze anzubieten.

Die Realisierung welcher Ziele steht als Nächstes für IMCD Deutschland an?

M. Thomson: Aus meiner Sicht werden die Lieferanten- und Kundenanforderungen in den nächsten Jahren weiter steigen, um Kosten zu sparen. Wir als Spezialitätendistributeur werden als Dienstleister noch mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen. Hierzu sind Investitionen in gut ausgebildete Mitarbeiter eine wichtige Voraussetzung, um auf allen Ebenen ein konsequenter Ansprechpartner zu sein. Des Weiteren werden wir unsere Portfolios in den heute betreuten Marktsegmenten weiter ausbauen bzw. die bestehenden Schwachstellen beseitigen, was durch die gezielte Ansprache von Lieferanten, aber auch durch kleinere Akquisitionen geschehen kann.



Hauptgebäude von IMCD Deutschland in Köln

BASF: Methansulfonsäure



Die BASF wird die bestehende Anlage zur Produktion von Methansulfonsäure (MSA) in Ludwigshafen erweitern. Nach der geplanten Fertigstellung im Jahr 2012 wird die BASF über eine Kapazität von 30.000 t/a MSA verfügen. Methansulfonsäure ist eine starke, geruch- und farblose organische Säure, die wegen ihres einzigartigen Eigenschaftsprofils in immer mehr Anwendungen zu finden ist. MSA ist leicht handhabbar und nicht oxidierend. Aufgrund der hohen Löslichkeit ihrer Salze und der vergleichsweise geringen Korrosivität wird sie zunehmend als Phosphorsäure-Ersatz in Reinigerformulierungen eingesetzt. MSA wird auch in galvanischen Bädern zur Leiterplatten- und Weißblechherstellung oder in der pharmazeutischen und in

der chemischen Industrie als Synthesebaustein und als Katalysator eingesetzt.

„Mit der Kapazitätserweiterung reagieren wir auf die stetig steigende Nachfrage nach Methansulfonsäure“, erklärt Dr. Stefan Beckmann, Senior Vice President Care Chemicals & Formulators Europe.

Die BASF stellt MSA in einem kontinuierlichen Prozess nach einem selbst entwickelten und patentierten Verfahren her. Durch den abschließenden Destillationsprozess wird die Säure in sehr hoher Reinheit produziert und als 70%ige wässrige Lösung oder auch wasserfrei unter dem Handelsnamen Lutropur MSA vermarktet.

Evonik: HTE-Technologie



Mit einer Investition, die den Kunden signifikante Vorteile bei der Entwicklung neuer Farbsysteme bietet, unterstreicht Evonik seine Führungsposition bei der Einführung neuer Colorants-Technologien. Kunden in der Lackindustrie stellen im heutigen dynamischen Marktumfeld hohe Ansprüche an die Geschwindigkeit bei der Entwicklung maßgeschneiderter Farbsysteme. Evonik hat deshalb in die HTE-Technologie (High Throughput Experimentation) investiert und verkürzt so die Einführungszeit neuer Produkte. Die automatisierte HTE-Versuchseinrichtung am Standort Maastricht wird die Qualität der Forschungsergebnisse für das weltweite Colorants-Geschäft verbessern und die Entwicklungszeit für Farbsysteme reduzieren.

„Die Zeitspanne zwischen Screening und Markteinführung eines neuen Farbsystems ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für unsere Kunden. HTE beschleunigt die Laborarbeit, senkt so die Produkteinführungszeit auf ein Minimum und erlaubt ein Höchstmaß an Flexibilität“, erklärt Dr. Matthias Creutz, Leiter des Colorants-Geschäfts bei Evonik. Die Verbesserung der Produktqualität ist ein weiterer Vorteil der HTE-Technologie. „Die HTE-Technologie bündelt systematisch unsere Rezeptur- und Entwicklungsergebnisse“, so Creutz. Evonik setzt in allen F&E-Einrichtungen dieselben standardisierten Verfahren ein – sei es in den USA, den Niederlanden, Australien, China oder Brasilien.

Biesterfeld trotz Wirtschaftskrise

Im Geschäftsjahr 2009 stand die Geschäftsentwicklung des Biesterfeld Konzerns unter dem Einfluss der weltweiten Wirtschaftskrise und des damit verbundenen deutlichen Nachfragerückgangs. Der Nachfragerückgang, der bereits im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2008 spürbar war, setzte sich im 1. und 2. Quartal 2009 fort. Insbesondere die Automobilbranche, die für Biesterfeld Plastic ein wichtiger Absatzbereich ist, zeigte eine erhebliche geringere Nachfrage in der ersten Jahreshälfte. In der Konsumgüter-, Elektro- und Verpa-

ckungsindustrie, die sich zu Jahresbeginn noch als sehr robust gezeigt hatten, schwächte sich die Nachfrage mit zeitlicher Verzögerung ebenfalls deutlich ab. Im 3. Quartal 2009 stellte sich eine leichte Markterholung ein, die sich fortsetzt und zu einer nachhaltigen Erholung der Nachfrage geführt hat. Für den Geschäftsbereich Spezialchemie verlief das Geschäftsjahr 2009 trotz des weltweiten Konjunkturbruchs sehr erfolgreich. Durch die Diversifikation der Biesterfeld Spezialchemie, die die Vermarktung des Produktportfolios in eine Vielzahl von

Branchen und unterschiedliche Anwendungen ermöglicht, konnte das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant gehalten werden. Der Geschäftsbereich International erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2009 – vor dem Hintergrund der weltweiten Krise – ein gutes Ergebnis. Für das Geschäftsjahr 2010 rechnet der Konzern mit einer nachhaltigen Belebung seiner Aktivitäten, auch wenn das Niveau nicht unmittelbar an die Jahre vor der Krise anknüpfen kann.

Helm: Solide und unabhängig in der Krise

Nach zwei außergewöhnlichen Boom-Jahren, welche Preise und Mengen im weltweiten Chemiegeschäft explodieren ließen, verlief das Geschäftsjahr 2009 beim Hamburger Chemiedistributeur wieder normal. Das Konzernergebnis nach Steuern betrug 47 Mio. €, im Vorjahr waren es noch 103 Mio. €. Mit einem weltweiten Umsatz von 4,9 Mrd. € (Vorjahr: 9,1 Mrd. €) hat das Handelshaus für 2009 zwar einen außergewöhnlichen Umsatzrückgang zu verzeichnen, in der Mengenentwicklung konnte es aber grundsätzlich, insbesondere in den Schlüssel-

produkten, seine Marktposition halten und sogar ausbauen. Dramatisch gefallene Preise, speziell in der Petrochemie und bei den Düngemitteln, sind die Hauptursache für dieses ungewöhnliche Bild. Das Unternehmen sieht die Ausgeglichenheit der Geschäftsbereiche mit der Flüssigchemie, Pharma, Düngemittel, Feststoffen, den Pflanzenschutzprodukten und den Zusatzstoffen für Tier- und Humanernährung als Möglichkeit, sich auch in schwierigen Zeiten weiterzuentwickeln. Der Konzern geht davon aus, dass die Geschäftsentwicklung im lau-

fenden Jahr einen ähnlich zufriedenstellenden Verlauf nehmen wird wie 2009. Einen Teil dazu beitragen dürfte die Mitte Mai vereinbarte Vertriebspartnerschaft mit der Qatar Fertilizer Company (QAFCO) sein, nach der Helm 18.000 t Melamin aus der Produktion von QAFCO in Europa vermarkten wird. Hartmut Glaser, Mitglied der Helm-Geschäftsleitung, sieht darin die Entwicklung seines Unternehmens zu einem weltweit führenden Vermarkter und Distributeur für Melamin weiter beschleunigt.

Ein Teil des Ganzen

ABCR stellt sich in den Dienst von Lieferanten und Kunden

Im Jahr 1987 wurde ABCR als „Anbieter von Spezialsubstanzen der

Siliziumchemie für Forschungslabore von Wissenschaft und Industrie“ von Dr. Norbert Braunagel gegründet. Das „A“ im Namen steht für den Anfang, das „B“ für den Nachnamen des Gründers und „CR“ für Carl Roth, den ehemaligen Teilhaber, auf dessen Firmengelände das Unternehmen ursprünglich angesiedelt war. Was klein begann, befindet sich noch heute in stetigem Wachstum. CHEManager befragte Dr. Norbert Braunagel und seine Tochter Ulrike Braunagel, seit 2009 Mitgeschäftsführerin von ABCR, zu den Kompetenzen und der Geschäftsstrategie des Familienunternehmens. Die Fragen stellte Dr. Birgit Megges.

CHEManager: Herr Dr. Braunagel, wie würden Sie die heutigen Kernkompetenzen Ihres Unternehmens in wenigen Sätzen beschreiben?

Dr. N. Braunagel: ABCR bietet der Research Community und der Industrie ca. 50.000 Spezialchemikalien, Mischungen und Metalle in verschiedenen Formen an, das heißt, es handelt sich hierbei um Pulver, Granulat, Bleche, Draht, Halbzeug etc. Einen Großteil davon halten wir auf Lager. Die Waren können in kundenspezifischen Behältern, zum Beispiel zum Anschluss an spezielle Apparaturen, und – je nach Kundenwunsch – in verschiedenen Packungsgrößen geliefert werden. Der Vorteil hierbei ist, dass keine Restentsorgung oder Restmengenlagerung nötig ist. Auch Abpackungen in speziellen Edelmetallbehältern zur Wiederverfüllung sind möglich.

Des Weiteren zählt die internationale Abwicklung kompletter Logistikkvorgänge zu unseren Kernkompetenzen: von der Lagerung, Bevorratung, Auftragsfassung, Umfüllung und Verpackung bis zum Versand von Chemikalien in kleinerem und größerem Maßstab.

Gerade im Bereich Chemie steht heute das Thema Sicherheit

stark im Vordergrund. Wie sicher arbeitet ABCR?

Dr. N. Braunagel: Bei den meisten unserer Produkte handelt es sich um Gefahrgüter. Den sicheren und vorbildlichen Umgang mit diesen Gefahrstoffen gewährleisten für alle Verkehrsträger geschulte Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit den Spezialisten unseres Produktsicherheitsteams.

Außerdem lebt ABCR seit 12 Jahren ein nach der DIN EN ISO 9001 zertifiziertes Managementsystem und garantiert damit eine ständige Weiterentwicklung und Verbesserung!

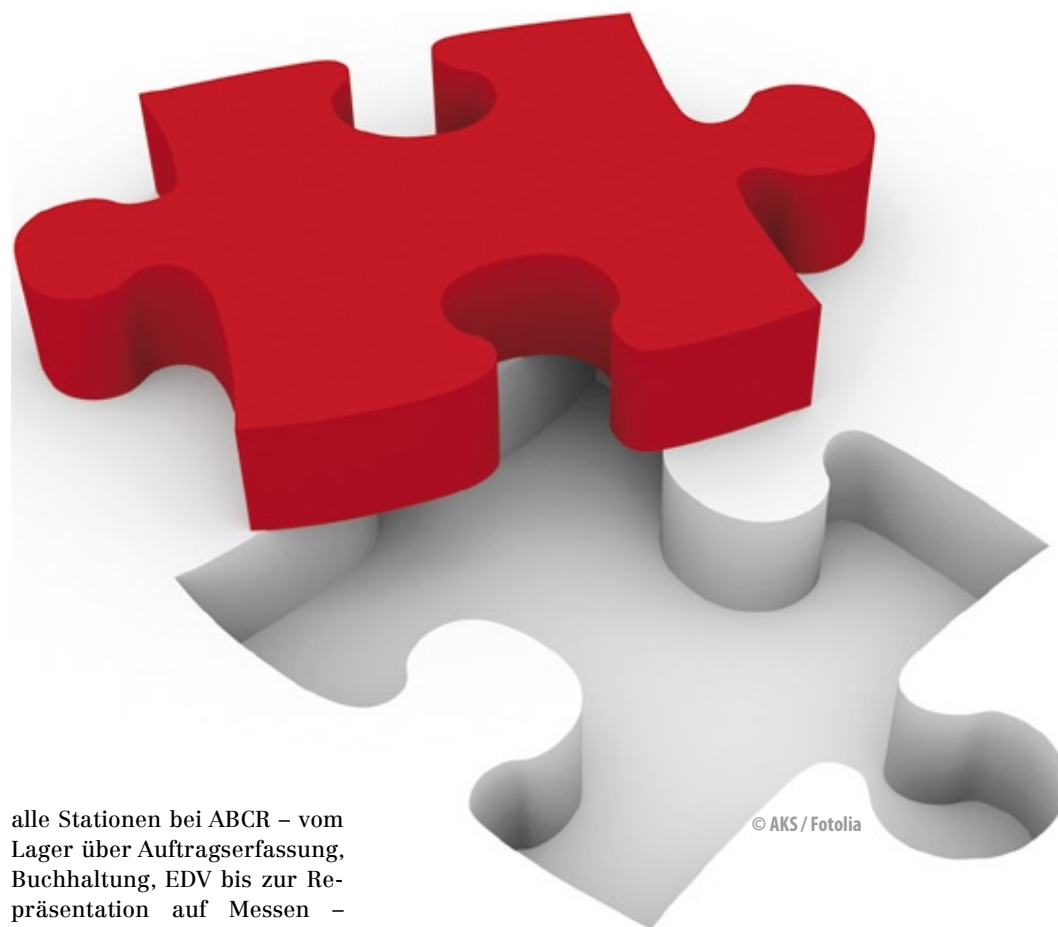
Seit der Gründerzeit ist Ihr Unternehmen stetig gewachsen und seit 1996 ein reines Familienunternehmen. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Dr. N. Braunagel: Das Wachstum beruht auf der ständigen Reinvestition der Gewinne in die Firma. Als mittelständisches Familienunternehmen besteht kein Zwang zum Shareholder-value-Denken. Die große Produktpalette, die Anzahl der Lieferanten und Kunden stellen eine breite Basis dar, auf die Wirtschaftskrisen nicht so sehr durchschlagen. Die Mitarbeiter sind eine tragende Säule des Erfolgs und werden sowohl durch Schulung und Weiterbildung als auch in finanzieller Hinsicht umfassend gefördert.

Frau Braunagel, Sie sind seit 2009 mit in der Geschäftsleitung tätig. Wie lässt sich Ihr eigentlicher Beruf, nämlich Architektin, mit der Leitung eines Chemie-Unternehmens vereinbaren?

U. Braunagel: Zum einen liegen die Anforderungen an die Leitung von Bauprojekten und die Führung eines Unternehmens gar nicht so weit auseinander. Der „fachfremde“ abstraktere Blick hilft mir oft bei Entscheidungen, und das erforderliche chemische Fachwissen decken viele gute Spezialisten bei uns ab.

Zum anderen habe ich von Anfang an in dem Unternehmen mitgearbeitet, während meiner Schulzeit und des Architekturstudiums. So habe ich



© AKS / Fotolia

alle Stationen bei ABCR – vom Lager über Auftragsfassung, Buchhaltung, EDV bis zur Repräsentation auf Messen – gründlich kennengelernt. Und nicht zuletzt stellen die Firmengebäude von ABCR immer wieder spannende Bauprojekte für das Architekturbüro dar, das nun überwiegend mein Partner weiterführt. Das Firmengebäude in Karlsruhe habe ich im Rahmen meiner Diplomarbeit entworfen und zusammen mit meinem Partner Dirk Nagel realisiert.

Durch die enge Verbindung können die Gebäude immer optimal auf die Bedürfnisse von ABCR zugeschnitten werden.

Mit ABCR zu tun zu haben, soll Zufriedenheit generieren.

Katalogchemikalien für den Laborbedarf sind nur noch ein Teil Ihres Angebotes. Inzwischen zählen auch Chemikalien für den Kilo- und Semibulk-Maßstab und Kundensynthesen dazu. Welche Faktoren haben zu dieser Entwicklung geführt? Welche Investitionen sind damit zwangsläufig verbunden?

Dr. N. Braunagel: Aus unserem breiten Angebot haben Kunden oftmals geeignete Produkte für ihre Zwecke gefunden. In Kooperation mit unseren Spezialisten – zehn Chemiker und fünf Chemieingenieure – wurden Produkte und Anwendungsmöglichkeiten optimiert. Dies hat zur Herstellung und zum Bezug größerer Mengen geführt. Oft geschieht das in Kooperation mit vertraglich eingebetteten Lieferanten.

Wie werden Sie ABCR weiterführen? Welche Werte sind Ihnen wichtig?

U. Braunagel: Da übernehme ich gerne weitgehend die Werte meines Vaters: mit einem ganzheitlichen Blick auf die Firma und das Umfeld, den Bedürfnissen von Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Partnern und der Umwelt gerecht zu werden; nachhaltig zu investieren in Wissen, Fortschritt und Qualität; nahe am Kunden zu sein und schnelle, unkomplizierte Lösungen für deren Wünsche zu finden; allen Beteiligten ein zuverlässiger Partner zu sein und den Mitarbeitern einen guten, sicheren und nicht zuletzt erfüllenden Arbeitsplatz zu bieten.

Unsere neue Produktionsstätte ABCR Labs im spanischen Galizien bietet hervorragende Bedingungen zur Herstellung von Spezialchemikalien nach Kundenwünschen. Die Investition wurde von der EU und dem Land Galizien gefördert und beträgt ca. 10 Mio. €. Auf ein internationales Team unter Leitung eines Chemieingenieurs spanischer Herkunft mit 20 Jahren Berufserfahrung in den USA warten dort neue Herausforderungen.

Das Beteiligungsunternehmen ABCR Labs in Spanien hat gerade mit der Produktion begonnen. Warum haben Sie sich für den Standort Spanien entschieden?

Dr. N. Braunagel: Wir wollten eine Betriebsstätte in der EU errichten. Die Nachbarschaft zu Universitäten in Santiago de Compostela und Vigo wie auch zu vielen anderen europäischen Universitäten und Forschungseinrichtungen sind hier optimal. Verkehrstechnisch gibt es auch keine Probleme – und wer will, kann den Jakobspilgerweg nehmen.

Wie sehen Ihre sonstigen Aktivitäten im Ausland aus?

U. Braunagel: Wir sind weltweit vertreten mit Kooperationen in allen wichtigen Ländern: in ganz Europa, den USA, seit zwei Jahren auch in Südamerika, aber auch in den asiatischen

Ländern, unter anderem in der Türkei, in Indien, China, Japan, und in Australien.

Werfen Sie einen Blick in die Zukunft: Welche Visionen haben Sie für ABCR?

U. Braunagel: Unsere Vision lässt uns mit unserem Wirken zum Allgemeinwohl beitragen und andere Menschen begeistern. Durch fließende Vernetzung mit zahlreichen kleinen, innovativen Unternehmen, mit denen wir in einem lebendigen, inspirierenden, bereichernden wechselseitigen Austausch stehen, verbinden wir Kunden, Lieferanten und Partner. Ideen, Kreativität und Engagement werden gefördert, Forschung und Entwicklung rege unterstützt sowie im Rahmen unserer Möglichkeiten Kooperationen mit Universitäten – zum Beispiel durch Förderung von Diplom- und Doktorarbeiten – verstärkt.

Wir handeln respektvoll und verantwortungsbewusst als Teil eines größeren Ganzen innerhalb der Wertschöpfungskette.

■ Kontakt:

Anne Steinmann
ABCR GmbH & Co. KG, Karlsruhe
Tel.: 0721/95061-42
Fax: 0721/95061-33
a.steinmann@abcr.de
www.abcr.de

chemanager-online.com/
tags/chemikalien



VIP - VISIONS IN PLASTICS

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

Multifunktionaler Tablettierhilfsstoff

Nordmann, Rassmann hat den Vertrieb für den multifunktionalen Tablettierhilfsstoff Ashacel Ethylcellulose von Asha Cellulose übernommen. Ethylcellulose wird im Arznei- und Lebensmittelbereich als Filmbildner, zur kontrollierten Wirkstoff-Freisetzung, als Binde- und Schutzmittel sowie zur Mikroverkapselung eingesetzt. Der

Stoff ist in diversen Viskositäten erhältlich und im pharmazeutischen sowie im Nahrungsergänzung- und Lebensmittelbereich vielfältig verwendbar. Die Produkte der Ashacel-Reihe sind wasserunlöslich, farb-, geruch- und geschmacklos, lösen sich gut in einer Vielzahl organischer Lösungsmittel und können mit Farbpigmenten gemischt wer-

den. Als wichtiges Coating-Agens kommt die Ethylcellulose in der kontrollierten Wirkstoff-Freisetzung zum Einsatz. Durch die unterschiedlichen Viskositäten und individuellen Schichtdicken des Filmes wird eine exakte Einstellung des Freisetzungsprofils ermöglicht.

Brenntag: Wachstum bei Umsatz und Ergebnis

Brenntag konnte im 1. Quartal 2010 im Vergleich zum Vorjahr sowohl umsatz- als auch ergebnisseitig ein deutliches Plus verbuchen. So stieg der Umsatz um 7% auf 1,73 Mrd. €. Das operative EBITDA verbesserte sich um 10,4% auf 134,3 Mio. €. Nach Abzug der Transaktions-

kosten für den Börsengang im März dieses Jahres lag das EBITDA mit 128,5 Mio. € um 5,8% über dem Vorjahresquartal. Vor allem die Regionen Europa und Lateinamerika haben zu der positiven Entwicklung beigetragen. Außerdem zeigten Kostensenkungsmaßnahmen,

die im Jahr 2009 eingeleitet wurden, im 1. Quartal 2010 ihre volle Wirkung. Nach dem positiven Start in das Geschäftsjahr geht Brenntag von einem weiteren moderaten Wachstum der Ergebnisse in den kommenden Monaten aus.



VERANSTALTUNGEN

Energieforschung: Expertenworkshop „Thermische Speicher“ am 28./29. Juni 2010 in Berlin „Energieeffizienz“ und „Ausbau der erneuerbaren Energien“ ziehen sich als Schlüsselbegriffe durch die aktuelle politische und gesellschaftliche Diskussion. Zur Steigerung der Energieeffizienz können in bestimmten Anwendungsbereichen thermische Energiespeicher beitragen. Diese stehen im Mittelpunkt des Expertenworkshops, den die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) und der Projektträger Jülich für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gemeinsam veranstalten. Auf dem zweitägigen Treffen wollen Experten aus verschiedenen Wissenschaftsbereichen und der Industrie vor allem über die Entwicklungspotentiale der Materialsysteme diskutieren, die für thermische Energiespeicher verwendet werden.

■ www.fz-juelich.de/ptj/rationelle-energieverwendung

FEICA European Adhesive & Sealant Conference + Expo 2010, am 16./17. September in Helsinki Die diesjährige Jahrestagung der FEICA (Fédération Européenne des Industries de Colles et Adhésifs et Mastiques), des europaweit agierenden Dachverbandes der europäischen Kleb- und Dichtstoffindustrie, behandelt aktuelle Business Themen und präsentiert technische Innovationen. Die Veranstaltung findet in einem neuen Kongressformat statt, das den Teilnehmern die Möglichkeit eröffnet, ihre Konferenzthemen auf die jeweiligen Unternehmensbedürfnisse abzustimmen. Der Kongress wendet sich u.a. an CEOs und Firmeninhaber sowie kaufmännische und technische Führungskräfte von Kleb- und Dichtstoffherstellern, von nachgeschalteten Kleb- und Dichtstoffverarbeitern, Distributoren und Anlagenherstellern sowie an politische Vertreter.

■ www.feica-conferences.com

Biotechnica 2010, vom 5. bis 7. Oktober in Hannover Mit neuen Schwerpunktthemen und erweiterten Inhalten geht die Biotechnica 2010 an den Start. „Wer aktuelle Trends, Ideen und Impulse sucht, wird auf der Biotechnica fündig“, sagt Stephan Ph. Kühne, Mitglied des Vorstandes der Deutschen Messe. Im Fokus stehen biotechnologische Anwendungen und marktfähige Produkte in den Bereichen Pharmaindustrie, Ernährung, Landwirtschaft, Industrie, Medizin und Umweltschutz sowie Laborgeräte, Biotechnik und Dienstleistungen. Ausstellung und Konferenzen werden sich in diesem Jahr thematisch noch stärker ergänzen. Den Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Industrie fördert das „Projektforum Biotechnologie“. Dort stellen mehr als 120 Wissenschaftler ihre BMBF-geförderten Forschungsprogramme vor.

■ www.biotechnica.de

Kunststoffmesse K 2010, vom 27. Oktober bis 3. November in Düsseldorf Wie keine andere Messe der Kunststoff- und Kautschukindustrie bietet die K 2010 die größte und dichteste Palette von Produkten und Neuheiten. Dank der hohen Internationalität der 3.000 Aussteller ist garantiert, dass sämtliche Angebotsbereiche auf Weltmarktniveau dargestellt werden. Welche Trends werden die Marktentwicklung der Kunststoff- und Kautschukindustrie in den nächsten Jahren nachhaltig bestimmen? Antworten darauf wird ab September der Innovation Compass geben. Die Aussteller der K 2010, die mit ihren Produkten, Prozessen oder Anwendungen innovative Beiträge zu den Leitthemen leisten, können in den Innovation Compass aufgenommen werden.

■ www.k-online.de

2. Internationale Konferenz „Environmental Risk Assessment for Chemicals and Biocides“ am 9. und 10. Dezember 2010 in Frankfurt/Main Die Fresenius-Veranstaltung richtet sich an Fachleute aus den Bereichen Registrierung, Produktsicherheit, Ökotoxikologie und Risikobewertung aus der chemischen Industrie. Internationale Experten sprechen zu den Themen: Hazard Assessment und Test Strategies, Exposure Assessment, Risk Assessment, Restrictions and Risk Management, Biocides, Special Substances (for example metals and mineral oil products), Reach – 4 years after approval: Technical Achievements/Challenges/Problems.

■ www.akademie-fresenius.de

FÖRDERER DES STEP AWARD 2010

STEP AWARD
Spirit to expand
5 JAHRE STEP AWARD



GIT VERLAG als Förderer des STEP Award 2010

Der STEP Award ist ein Wettbewerb für innovative und wachstumsstarke Unternehmen der Branchen Pharma, Chemie, Life Science, Bio-/Nanotechnologie, Medizintechnik und Greentech.

Der Gewinner profitiert von insgesamt 100.000 €:

- 50.000 € Geldpreis
- 50.000 € Servicepaket
- Wertvollen Unternehmensnetzwerken

Die Initiatoren, Infraser Höchst und F.A.Z.-Institut Innovationsprojekte, verfolgen gemeinsam mit den Förderern und Partnern des Wettbewerbs ein Ziel: Unternehmen in der Wachstumsphase einen wichtigen Impuls für ihre erfolgreiche Entwicklung zu geben.

Diese Engagement unterstützt als Platinförderer die Commerzbank, als Goldförderer die Deutsche Börse, Hessen Agentur, Merck Serono, Sanofi Aventis und als Silberförderer KPMG, PricewaterhouseCoopers, TVM Capital, Wirtschaftsförderung Frankfurt sowie als weiterer Förderer der GIT VERLAG u.a. Partner.

Nähere Informationen und Bewerbungsunterlagen finden Sie unter:

www.step-award.de



www.gitverlag.com

GIT VERLAG
A Wiley Company

Nanotechnologie für alle

Ob in der Chemie, der Physik, der Biologie, der Medizin, der Pharmazie oder bei den Materialwissenschaften: Die Nanotechnologie ist das Forschungsfeld der Zukunft. Es gibt unzählige Einsatzgebiete in der Nanowelt, dazu gehören z.B. Additive, Beschichtungen, Funktionsmaterialien, Computer, Medikamente, Kosmetik, um nur einige zu nennen. Die beiden Autoren erläutern, was es mit Nanotechnologie überhaupt auf sich hat, in welchen Bereichen Nanotechnologie angewendet wird, welche neuen Berufsfel-

der die Nanotechnologie eröffnet und wie die Regierung mit dieser Technologie umgeht. Die Leser erhalten einen Einblick, wie nanogroße Materialien in den einzelnen Disziplinen erforscht und genutzt werden, wie nanogroße Produkte unseren Alltag verändern und wie auch die Umwelt von der Nanotechnologie profitieren kann.

■ **Nanotechnologie für Dummies**
Von Richard D. Booker und Earl Boyson
Wiley-VCH Verlag 2006, 356 Seiten, 24,95 €
ISBN 3-527-70299-7

Anforderungen an die Qualitätssicherung

Im Rahmen der Schriftenreihe „Pharma Technologie Journal“ werden in der von Concept Heidelberg herausgegebenen Broschüre „FDA-/GMP-Anforderungen an die Qualitätssicherung“ zu ausgewählten Themen Arbeiten aus und für die Praxis publiziert, die eine effiziente Umsetzung von GMP-Anforderungen im betrieblichen Alltag von Pharmaunternehmen aufzeigen. Der Band durchleuchtet, wie unter stetig verändernden Voraussetzungen in Europa und den USA Arzneimittel GMP-bzw. FDA-gerecht produziert werden können.

In 15 Beiträge wird das Thema Qualitätssicherung – und –management von anerkannten Fachleuten aus verschiedenen Blickwinkeln und praxisnah analysiert. Der Band ist in vier Themenkomplexe gegliedert: Qualitätssicherungssystem, GMP-Compliance, Lieferantenqualifizierung und GMP-relevante Verträge.

■ **GMP-/FDA-Anforderungen an die Qualitätssicherung**
Hrsg. von Concept Heidelberg
ECV Editio Cantor Verlag 2009
216 Seiten, 64,00 €
ISBN 978-3-87193-380-6

Weniger Arbeiten – mehr verdienen

Wer erfolgreich ist, handelt anders als andere. Weil er anders denkt – über sich, seine Arbeit, seine Mitarbeiter und seine Kunden. Erfolgreiches Handeln ist das Ergebnis anderen Denkens, einer anderen Einstellung. Die Ratschläge des erfolgreichen Unternehmers Albrecht Kiesow in die Tat umzusetzen, ist nicht ganz so einfach. Kiesow verlangt vom Leser nicht weniger als seine Persönlichkeit zu prüfen und zu verändern. „Erfolgsmenschen denken anders“

heißt das nach eigener Aussage wichtigste Kapitel seines im Graco-Verlag erschienen Werks. Auf 175 Seiten lernt der nach weniger Arbeit bei steigendem Verdienst strebende Leser, wie er denken muss: in Bezug auf sich selbst und seine Kunden.

■ **Weniger arbeiten – mehr verdienen**
Erfolgsstrategien für Selbstständige und leitende Angestellte
von Albrecht Kiesow – Graco Verlag Berlin 2010
179 Seiten, 16,00 €
ISBN 978-3-941883-05-5

Online-Marketing-Attacke

Online-Marketing-Attacke – erschienen im SGV Verlag – ist ein Fachbuch für Macher und zeigt, wie Online-Marketing besser und schlagkräftiger wird. Das Buch bietet 200 konkrete Expertentipps und zeigt die 100 größten Fehler. Es wendet sich an alle, die Produkte oder Dienstleistungen im Internet vermarkten wollen. Herausgeber Stefan Gottschling knüpft mit dem Buch aus der So-geht's-Reihe an das bewährte Prinzip an, Know-how

und konkrete Rezepte zu bieten. Dieses Buch (Preis: 26,90 €) macht „neue“ Medien und Möglichkeiten konkret fassbar, holt Etiketten wie Web 2.0, Mobile Marketing oder Social CRM aus dem Abstrakten ins Konkrete. Entstanden ist es, weil ein praxisorientierter Überblick über die vielen neuen Marketing-Ansätze hilft, auch strategische Entscheidungen sicherer zu treffen.

■ www.sgv-verlag.de

Karriere ist hörbar

Mit „Karriere ist hörbar“ erscheint die zweite Hörbuch-Box der Wirtschaftswoche. Die limitierte Sonderedition besteht aus sechs Karrierhörbüchern und umfasst insgesamt 11 CDs im Schuber mit einer Laufzeit von über 12 Stunden. Karriere macht, wer nicht nur über Fachwissen verfügt, sondern wer zugleich die richtigen Softskills mitbringt. Die Hörbücher bieten Strategien für Rhetorik, Verhandlungsgeschick oder Zeit-

management. Themen sind: Winning – die Antworten auf die brisantesten Managementfragen; Die Peperoni-Strategie; Smart Talk; Der Weg zum Wesentlichen; Schluss mit dem ewigen Aufschieben; Erfolgreicher Verhandeln mit Gefühl und Verstand.

■ **Karriere ist hörbar**
Campus Verlag 2010
ISBN-13 978-3593392615

Wie man loyale Kunden zurückgewinnt

Unternehmen haben es zunehmend mit einem neuen Phänomen zu tun: dem flüchtenden Kunden. Weder Kundenbindungsinstrumente noch Wechselbarrieren schaffen es heute noch, Bleibefreude zu erzwingen. Worauf es ankommt und was man tun muss, um dauerhafte Loyalität beim Kunden zu erwirken, beschreibt Anne M. Schüller, führende Expertin für Loyalitätsmarketing im deutschsprachigen Raum. Anschaulich und praxisnah vermittelt sie, wann und wie Kundenloyalität entsteht. Darüber hinaus erläu-

tert sie, wie eine emotionale Verbundenheit und damit Kundentreue nachhaltig gesichert werden können. Die Autorin zeigt Schritt für Schritt, von der strategischen Basis bis zur operativen Umsetzung über das Customer Touchpoint Management, wie Unternehmen zu Loyalitätsführern werden.

■ **Kunden auf der Flucht**
Wie Sie loyale Kunden gewinnen und halten
von Anne M. Schüller
Orell Füssli Verlag, Zürich 2010
208 Seiten, 26,90 €
ISBN 978-3-280-05382-9

GDCh-SEMINARE



GESELLSCHAFT DEUTSCHER CHEMIKER

Polymeradditive – Unentbehrliche Komponenten zur Stabilisierung von technischen Kunststoffen und Lacken sowie zur Modifizierung ihrer Eigenschaften

30. September – 1. Oktober 2010, Gersthofen (bei Augsburg)
Nahezu alle technisch wichtigen Kunststoffe sowie Lacksysteme müssen mittels Stabilisatoren während ihrer Verarbeitung und Einsatzdauer individuell gegen Abbauprozesse geschützt werden. Daneben dienen Polymeradditive der anwendungsorientierten Modifizierung von Werkstoffeigenschaften der Polymere. Bereits seit Jahrzehnten geht daher die Additiventwicklung mit der sukzessiven Entwicklung und Verbreitung technischer Kunststoffe einher. Schwerpunkte des Kurses sind u.a. Polymerabbau, Schutz von Kunststoffen durch Stabilisatoren, Wirkungsweise von Polymerstabilisatoren.

Leitung: Dr. Christoph Kröhnke. Kurs: 004/10

Fluoreszenzanwendungen in der Biochemie: Aktivitäten, Wechselwirkungen, Hemmstoffe. Praxisorientierter Kurs mit Experimenten

4. – 5. Oktober 2010, Nürnberg
Ziel des Kurses ist es, die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von Fluoreszenzverfahren in der Biochemie, besonders bei der Bestimmung biologischer Aktivitäten und der Identifizierung von Bindungspartnern und Wirkstoffen, aufzuzeigen. Neben dem theoretischen Hintergrund steht besonders die praktische Umsetzung im Mittelpunkt. Die Teilnehmer lernen typische Probleme und passende Lösungsstrategien kennen.

Leitung: Prof. Dr. rer. nat. Ronald Ebbert. Kurs: 166/10

Einführung in die Betriebswirtschaftslehre für Chemiker

9. – 10. November 2010, Frankfurt am Main
Um betriebswirtschaftliche Entscheidungen analysieren zu können, ist ein Verständnis wesentlicher betriebswirtschaftlicher Denkweisen und Instrumente unumgänglich. Der Kurs bietet einen kompakten Überblick über die wichtigsten Bereiche der BWL. Ziel ist es, eine Einführung in wichtige betriebswirtschaftliche Geschäftsprozesse zu geben und das Zusammenspiel unterschiedlicher Unternehmensfunktionen aufzuzeigen. Chemiker sollen beim Aufbau einer persönlichen BWL-Kompetenz unterstützt und so befähigt werden, bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen und Sichtweisen fachgerecht mitzuwirken und mitentscheiden zu können.

Leitung: Dr. Carsten Schaffer. Kurs: 900/10

Grundlagen der Organischen Chemie für Mitarbeiter aus Produktion und Technik

9. – 12. November 2010, Bad Dürkheim
Ziel des Kurses ist es, die für Mitarbeiter aus Produktion und Technik notwendigen grundlegenden Kenntnisse der Organischen Chemie durch Vermittlung folgender Inhalte zu erlangen: Einführung in die wichtigsten Stoffklassen und deren Herstellung, Eigenschaften und Verwendung, Umgang mit der Nomenklatur organischer Verbindungen, wichtige organische Großprodukte, Umgang mit gefährlichen Stoffen und Sensibilisierung für den Umweltschutz. Schwerpunkte des Kurses sind: aliphatische Stoffklassen: Alkane, Alkene, Alkine; wichtige „substituierte“ Alkane: Alkohole, Aldehyde, Ketone, Alkansäuren, Amine; Erdöl als Ausgangsstoff für viele organische Produkte, Benzol und seine Derivate, wichtige organische Großprodukte, Polymere/Kunststoffe.

Leitung: Dr. Jürgen Hocker. Kurs: 949/10

Gewerbliche Schutzrechte, Teil II – Eine praxisnahe Vertiefung patentrechtlicher und verfahrensrechtlicher Themen in Ergänzung zum Grundkurs

15. – 17. November 2010, Würzburg
Ziel des Kurses ist es, die Teilnehmer auf Basis von Grundkenntnissen im Gewerblichen Rechtsschutz mit ausgewählten patentrechtlichen Themen vertraut zu machen, die in der Praxis von besonderer Bedeutung sind. Schwerpunkte des Kurses sind: materielles Patentrecht, Patentansprüche und ihr Schutzbereich, Formulierung von Ansprüchen, Verfahrensrecht – Vertiefung, Grundzüge und Besonderheiten des US-Patentrechts, Patent-situation in China, Patentstrategien.

Leitung: Dr. Andreas Bieberbach. Kurs: 906/10

■ **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

Organische Elektronik live

Der Markt für organische und gedruckte Elektronik wird Expertenmeinungen zufolge in den nächsten zehn Jahren zu einem nächtmilliardenmarkt wachsen. Die LOPE-C (Large Area, Organic & Printed Electronics Convention) ist die führende, von der Industrie getragene jährliche Konferenz und Ausstellung der organischen und gedruckten Elektronik. Das Event findet in diesem Jahr vom 31. Mai bis zum 2. Juni im Congress Center der Messe Frankfurt statt und präsentiert die wirtschaftlichen

Trends und den breiten wissenschaftlichen Fortschritt in allen Themenfeldern. Der auf rund 60 Aussteller deutlich gewachsene Ausstellungsteil, der auf Produktionsthemen und Applikationen fokussiert, zeugt von der zunehmenden Marktreife der entsprechenden Technologien. Die LOPE-C 2010 wird gemeinsam organisiert von der VDMA-Arbeitsgemeinschaft Organic Electronics Association (OE-A) und der Messe Frankfurt.

■ www.lope-c.com

Lanxess: Neue Kautschukwerke

Lanxess hat im Mai die Grundsteine für zwei neue Werke für Kautschuk bzw. Kautschukchemikalien gelegt. In das neue Butylkautschuk-Werk auf der Halbinsel Jurong Island in Singapur investiert der Konzern bis zu 400 Mio. €. Seine erste Produktionsstätte in Russland baut Lanxess in Dschersinsk in der Region Nishni Nowgorod. Dort wird das Tochterunternehmen Rhein Chemie zukünftig Kautschukchemikalien für die Märkte in Russland und der GUS produzieren.

Das neue Kautschukwerk in Singapur mit einer Kapazität von 100.000 t/a soll im 1. Quartal 2013 die Produktion aufnehmen. Die langfristige Belieferung mit Isobuten, den wichtigen Grundstoffen zur Produktion von Butylkautschuk, ist durch den benachbarten Shell-Cracker sichergestellt. Mithilfe einer innovativen Technologie wird beim Herstellungsprozess deutlich weniger Dampf benötigt, sodass der Energieverbrauch der Anlage insgesamt sinkt. Hochmoderne thermische Abgasanlagen filtern im Produktionsprozess anfallende chemische Verbindungen, sodass deutlich weniger Schadstoffe in die Luft abgegeben werden. Eine effiziente Abwasserreinigungsanlage und geschlossene Kreisläufe lassen im Vergleich zu herkömmlichen Standards künftig deutlich weniger Abwasser entstehen.

Auch das neue Werk im russischen Industriepark Dschersinsk wird den hohen Standards des Konzerns für Sicherheit und Nachhaltigkeit entsprechen und mit modernster Produktionstechnologie ausgestattet. Die Fertigstellung ist für Anfang 2011 vorgesehen. Bis zu 1.500 t Kautschukzusätze und Trennmittel der Marken Rhonogran und Rhonodiv wird das Unternehmen dort produzieren.

BASF Catalysts: Kapazitätsausbau

Der Unternehmensbereich Catalysts der BASF hat an seinem Standort in Nienburg die Produktionskapazitäten ausgebaut. Das Unternehmen nahm den dritten Bandrockner in einer der modernsten Produktionsanlagen für Adsorptions- und Trockenmittel weltweit in Betrieb. Mehrere Millionen Euro investierte die BASF in den 40 m langen Bandrockner aus hochlegiertem Edelstahl, der bei der Herstellung von Aluminiumsilikat-Perlen, den KC-Trockenperlen, eingesetzt wird.

„Indem wir unsere vorhandenen Dampftrockner um einen weiteren Gastrockner ergänzen, erreichen wir eine höhere Anlagenverfügbarkeit und vergleichsweise niedrigere Energiekosten“, sagt Peter Engelmann, Standortleiter für das Werk für Adsorptions- und Trockenmittel in Nienburg.

Am Standort in Nienburg werden verschiedene Silika- und Alumina-basierende Chemiekatalysatorträger, Adsorptions- und Trockenmittel hergestellt, die einen kosteneffektiven und umweltfreundlichen Adsorptionsprozess gewährleisten. Im Sommer 2009 erhielt der Standort Nienburg einen Lieferauftrag in Rekordhöhe über 2.000 t KC-Trockenperlen für die größte Silikagel-Gasaufbereitungsanlage der Welt nahe der russischen Stadt Vyborg.

Die Modelle der Reihe SensoGate WA 131 wurden auf der diesjährigen Hannover Messe erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Basierend auf dem bewährten SensoGate-Baukastenprinzip, ist die neue Wechselarmatur WA 131 prädestiniert für Applikationen, bei denen keine vollautomatische Steuerung benötigt wird, aber trotzdem auf die überlegene SensoGate-Technologie nicht verzichtet werden soll.

Nach der Entwicklung der Ceramat WA 150 mit keramischer Abdichtung zum Prozess für Extremanwendungen und dem SensoGate-Flaggschiff WA 130 (H) ist damit das Programm der Wechselarmaturen von Knick komplett – jede von ihnen ausgestattet mit passender Funktionalität für individuelle Einsatzmöglichkeiten. SensoGate WA 131 ist ideal für halb- oder vollautomatische Ankopplungen an einfache marktübliche Steuerungen oder kundeneigene Lösungen.

Die kostengünstigen neuen SensoGate WA 131-Modelle bieten viele Vorteile in Anwendungen, bei denen entweder der Sensor vor Ort einfach zur Wartung entnommen oder ausgetauscht werden soll. Oder dort, wo eine Reinigung erforderlich ist und dies einfach direkt an der Sensorschleuse manuell ausgelöst oder auch ferngesteuert erfolgen kann. Bei Bedarf auch in explosionsgefährdeter Umgebung, denn alle SensoGate WA 131-Armaturen sind als Ex-Versionen erhältlich.

Skalierbar und flexibel

Die Ausstattung ist je nach Wunsch skalierbar; kundenseitig wird bei der Bestellung festgelegt, über welche Anschlussmöglichkeiten und Funktionen die Wechselarmatur verfügen soll. In jeder Ausführung kann der Sensor während des Prozesses manuell gewartet oder ausgetauscht werden – und dies problemlos bei einem Prozessdruck von bis zu 10 bar. Die dann gelieferte Sensorschleuse ist exakt für die speziellen Bedürfnisse ausgelegt; wahlweise mit oder ohne Endlagenschalter, mit oder ohne Spülkammerzufluss; manuell oder pneumatisch mit einfachen Schnellsteckanschlüssen für die Steuerluft. Erstmals gibt es auch eine kostengünstige Variante aus PP für die medienberührten Teile.

Sollte später z.B. noch ein weiterer Medienanschluss nötig sein, kann dies durch den einfachen Austausch des betreffenden Moduls sehr leicht nachgerüstet werden. Ein enormer Vorteil des SensoGate-Baukastens, der auch auf eine Umrüstung von Metall auf Kunststoff oder eine Umrüstung auf Sensoren mit Flüssigelektrolytvorrat zutrifft.

Die patentierte Schleusenfunktion – d.h. das sichere Absperren zum Prozess auch während der Fahrbewegung – bleibt stets erhalten. Dies gilt auch für die hygienische Version und ist bei Wechselarmaturen weltweit einmalig.

Einfache Wartung

Die bis ins Detail durchdachten Sensorschleusen ermöglichen

Variabel und kostengünstig

Wechselarmaturen-Baukastensystem von Knick



SensoGate® WA 131

Wechselarmatur mit pneumatischem Antrieb für den Einsatz in Prozessen der Chemischen Industrie, der Energieerzeugung und Wasser- Abwasser. Betrieb an einfachen, marktüblichen Steuerungen.

SensoGate® WA 131H

Wechselarmatur mit pneumatischem Antrieb für den Einsatz in hygienischen Prozessen in der Pharma- und Lebensmittelindustrie. Betrieb an einfachen marktüblichen Steuerungen.

SensoGate® WA 131M

Wechselarmatur mit handhabungssicherem, manuellen Drehantrieb für den Einsatz in Prozessen der Chemischen Industrie, der Energieerzeugung und Wasser- Abwasser.

SensoGate® WA 131MH

Wechselarmatur mit handhabungssicherem, manuellen Drehantrieb für den Einsatz in hygienischen Prozessen in der Pharma- und Lebensmittelindustrie.

gegenüber herkömmlichen Geräten bis zu 70% Zeitersparnis beim Wechseln von Verschleißteilen. Hierbei helfen auch die speziell entwickelten Montagehilfsmittel. So kann z.B. ein vollständiger Austausch der O-Ringe in wenigen Minuten erfolgen; die Dichtungen sind leicht zugänglich und schnell wechselbar. Konstruktive Innovationen sorgen zudem für eine äußerst lange Haltbarkeit der O-Ringe.

Zur Vermeidung von Drehriefen nicht spanend hergestellt, sondern gespritzt. Dies hat den Vorteil, dass alle Fasern unter der Oberfläche liegen. Würde man einen derart materialoptimierten Kunststoff auf der Drehbank bearbeiten, wären die Fasern angehtrennt und die Oberflächen zu rau für darübergleitende O-Ringe.

Qualität mit Kostenvorteil

Das Ergebnis des Spritzverfahrens ist ein gerades Rohr mit einer geschlossenen Oberfläche in hervorragender Güte. Der direkte Nutzen für den Kunden besteht in dem erwähnten geringen O-Ring-Verschleiß sowie der entsprechend langen Standzeit der Dichtungen. Zugleich können diese Materialien mit großem Kostenvorteil eben auch dort eingesetzt werden, wo bislang bei hoher chemischer Belastung und gleichzeitig hohem Druck und hohen Temperaturen nur extrem teure Materialien wie z.B. Hastelloy Verwendung finden konnten.

Robuste Materialien

Konventionelle Wechselarmaturen sind heute in verschiedenen Materialien erhältlich: PP, PEEK, PVC, PP, Stahl, Hastelloy, Titan etc. Bei chemischen Beanspruchungen bietet der Einsatz von Kunststoffen oft Vorteile, die aber bisher von den konstruktiven Nachteilen zum Teil wieder aufgehoben wurden: Sie sind thermisch instabil, neigen zum Quellen und verfügen daher nicht über eine ausreichende Dimensionsstabilität. Insbesondere Tauchrohre aus Kunststoff sind in den Einsatzbereichen

Druckbelastbarkeit gilt bei Raumtemperatur wie bei 120 °C/140 °C.

Ex-Zulassung

Ein weiterer Vorteil ist die Leitfähigkeit der karbonsfaserverstärkten Kunststoffteile insbesondere für den Einsatz der SensoGate im Ex-Bereich. Der Schutzkorb aus leitfähigem Kunststoff dient als elektrostatischer Schutz für die Elektrode, damit diese sich nicht aufladen kann und die Messwerte sich nicht verschieben. SensoGate ist entsprechend der Kennzeichnung II 1 GD c II für den Betrieb in explosionsgefährdeten Bereichen zugelassen.

Prozessadaption

SensoGate-Wechselarmaturen können mit Prozessadaptionen Flansch Stahl 1.4571 DN 32 bis DN 100, Milchrohrverschraubung DN 50 bis DN 100, Flansch ANSI 316 1 1/2" bis 3" und Ingotstutzen bzw. hygienischen Prozessadaptionen Varivent an

mer. Damit ist die Eignung für einen uneingeschränkten Einsatz in Pharma- und Lebensmittelapplikationen nachgewiesen, und die Validierung in FDA-regulierten Produktionsprozessen wird ermöglicht. Stets taucht nur der Teil des Tauchrohrs in den Prozess ein, der zuvor in der Spülkammer sterilisiert worden ist.

Neben der Sterilisierbarkeit ist auch die Reinigungsmöglichkeit von höchster Bedeutung. Bei den SensoGate-Armaturen wurde das Konzept einer Zwangsspülung verwirklicht; ein integrierter Strömungskörper leitet den Heißdampf bzw. die Spülflüssigkeit gezielt an allen Flächen vorbei bis hin zur vordersten Dichtung.

Die hygienischen SensoGate-Ausführungen realisieren ein hygienisches Design in Verbindung mit einer echten Schleusenfunktion; zu keiner Zeit – auch nicht während der Fahrbewegung – gibt es eine Verbindung zwischen dem Prozess und der (ggf. unhygienischen) Umgebung.

Auslegungen für chemische oder hygienische Anwendungen, manuell oder pneumatisch – wahlweise für Flüssig- oder Festensensoren, lange oder kurze Eintauchtiefe. Die Armatur passt sich bis ins letzte Detail direkt an die Applikation an und kann selbst noch nachträglich an veränderte Gegebenheiten adaptiert werden.

Made in Germany

Entgegen dem allgemeinen Trend, Produktionen auszulagern, werden die Armaturen in der Berliner Zentrale von Knick (Foto) gefertigt, montiert und geprüft. Dies folgt der Philosophie, Kernkompetenzen im Haus zu behalten und hoch spezialisierte Produktionsbereiche zu schaffen, die von externen Zulieferern in dieser gleichbleibend hohen Qualität und Flexibilität nicht erwartet werden können. Vor diesem Produktionshintergrund ist Knick zudem in der Lage, ohne Verzögerung auf Bestellungen zu reagieren.

Bereits direkt an der Maschine wird in jedes Bauteil eine spezielle Nummer graviert. So erfolgt bis ins Detail eine exakte Dokumentation, welcher Kunde welche Teile erhalten hat.

Wechselarmaturen – die komplette Palette:

Ceramat WA 150/160:

Keramikgedichtete Wechselarmatur für Extremforderungen mit pneumatischem Antrieb. Vollautomatisches Reinigen und Kalibrieren; prädestiniert für die Zusammenarbeit mit der Knick-Steuerung Unical sowie dem Messsystem Protos. Auch für Eintauchanwendungen (WA 160).

SensoGate WA 130 (H):

Ideale pneumatische Wechselarmatur für Applikationen, bei denen Unical- oder Uniclean-Steuerungen zum Einsatz kommen.

SensoGate WA 131 (H):

Halb- oder vollautomatisches Reinigen. Für einfache marktübliche Steuerungen oder kundenseitige Lösungen.

SensoGate WA 131 M(H):

Manuelle Sensorenentnahme und Reinigung. Handhabungssicherer manueller Drehantrieb; mit allen Vorteilen der modularen SensoGate-Technologie.

■ Kontakt:
Carsten Koska
Knick Elektronische Messgeräte
GmbH & Co. KG, Berlin
Tel.: 030/80191-239
Fax: 030/80191-200
koska@knick.de
www.knick.de



stark eingeschränkt, lassen sich nach dem Quellen nicht mehr bewegen und stellen ihren Dienst oft vorzeitig ein.

Die Kunststoffvarianten von SensoGate dagegen sind karbonfaserverstärkt. Neben der chemischen Beständigkeit des verstärkten PEEK, PVDF oder PP sind Kalibrierkammer und Tauchrohr formbeständig auch bei höheren Temperaturen. Die Tauchrohre aus karbonfaserverstärktem Kunststoff werden

Ein weiterer großer Vorteil neben den finanziellen Aspekten: Die eingesetzten Kunststoffe mit Karbonfasern weisen eine ähnliche Wärmeausdehnung auf wie Stahl. Aufgrund der Aufteilung in druckhaltende Teile aus Stahl und Prozessberührende Materialien aus karbonfaserverstärktem Kunststoff gibt es so keine Einschränkungen des Druckes über den zulässigen Temperaturbereich mehr. Die gleiche

DN 50, BioControl DN 50, DN 65 oder Clamp 1,5 ... 3,5 ausstattet werden. Weitere spezielle Adaptionen – z.B. für Durchflussgefäße – sind möglich.

Hygienisch und sicher

Die hygienische SensoGate WA 131 H ist EHEDG-zertifiziert. Im Gegensatz zu anderen, marktüblichen Armaturen gilt dies hier nicht nur für die Prozessseite, sondern auch für die Spülkam-

Einzigartige Vielfalt

Die Vielfalt der frei kombinierbaren Werkstoffe, die Modularität und die Qualität der SensoGate-Wechselarmaturen sind einzigartig. Es existiert kein vergleichbar vielfältiges Modulsystem für Sensorschleusen, in dem Material und Funktionalität derart frei gewählt und ausgetauscht werden können: Kunststoff (PEEK, PVDF, PP) oder Metall (Edelstahl, Hastel-

Automation ist der Schlüssel zum Erfolg

Dynamische Entwicklung und neuer Marktauftritt bei M+W Process Automation

M+W Process Automation und M+W Process Industries, beides Tochterunternehmen des internationalen Anlagenbauers M+W Group, repräsentieren im Mutterkonzern den eigenständigen Geschäftsbereich „Process Solutions“ und verfügen über ein sich ergänzendes Leistungsspektrum. M+W Process Automation ist einer der führenden, herstellerunabhängigen Anbieter von Automatisierungslösungen für Chemie, Pharma/Biotechnologie, Nahrungs- und Genussmittel, Automotive und weitere Branchen. M+W Process Industries ist ein Anlagenbau- und Planungsunternehmen, das sich auf die Branchen Feinchemie, Pharma und Biotechnologie spezialisiert hat. Beide Unternehmen haben die Verfahrens-/Anlagentechnik in Kombination mit der Prozessautomation optimal aufeinander abgestimmt und eine Vielzahl von Großprojekten gemeinsam abgewickelt. Die Verbindung wird nun noch intensiver und auch für den Markt augenscheinlicher, denn zum 1. Januar 2010 veränderten beide Unternehmen ihren Marktauftritt im Rahmen des Rebrandings des Mutterkonzerns. CHEManager befragte dazu die Geschäftsführer von M+W Process Automation Andreas Bieber, Franz Greisberger und Henning Hammerstädt.

CHEManager: M+W Process Automation und M+W Process Industries bieten bereits seit ge-

raumer Zeit gemeinsam alle Dienstleistungen aus einer Hand. Das wird durch das Rebranding nun noch deutlicher. Warum wurde der neue Marktauftritt gerade jetzt vollzogen?

A. Bieber: In den vergangenen 24 Jahren haben wir M+W Process Automation unter dem Namen Lang und Peitler erfolgreich als Anbieter von Komplettlösungen im Bereich der Prozessautomation etabliert und unsere Marktposition sowohl lokal als auch international kontinuierlich ausbauen können. Das Gleiche gilt für M+W Process Industries, die ehemalige LSMW, seit ihrer Gründung 1995. Unsere Zugehörigkeit zur M+W Group hat diesen Weg in den letzten Jahren konsequent unterstützt. Dies hat uns darin bestärkt – im Einklang mit dem Rebranding der M+W Group –, als nächsten Schritt unser äußeres Erscheinungsbild zu vereinheitlichen und seit dem 1. Januar 2010 unter dem neuen Namen M+W Process Automation bzw. M+W Process Industries und der Marke „M+W Group“ aufzutreten.

Was versprechen Sie sich für die M+W Process Automation GmbH von diesem Schritt?

F. Greisberger: Mit unserem neuen Branding wollen wir ein deutliches Zeichen setzen für unsere Zugehörigkeit zu einem starken, internationalen Anlagenbau- und Engineering-Konzern, der auf weiteres Wachstum durch den Ausbau seiner Kompetenzen setzt. Wir haben die Transformation von einem inhabergeführten Unternehmen hin zu einer Konzerngesellschaft, die voll in den M+W Konzern integriert ist, nun auch namentlich vollzogen. Der neue einheitliche



© K.-U. Häbeler / Fotolia

Markenname und das neue Logo stehen auch für die konsequente Ausrichtung der M+W Group auf die Kernkompetenzen bzw. Unternehmensbereiche Facility-, Process- und Product Solutions. M+W Process Automation und M+W Process Industries liefern somit bei Bedarf auch zukünftig durchgängige Gesamtlösungen für Prozessanlagen aus einer Hand.



H. Hammerstädt: Wichtig war für uns auch, dass unsere operativen Auslandsgesellschaften in Belgien, Tschechien und Polen nun ebenfalls durch den einheitlichen Namen M+W Process Automation sowie an unserem neuen Logo erkennbar sind. Unsere Tochtergesellschaft in China schert als M+W Industrial Automation marginal aus der Namensgebung aus, das ist aber nur den Lizenzierungsthemen in China geschuldet. Wir rücken also insgesamt auch an dieser Stelle noch näher zusammen, um eine stärkere Identifikation für unsere international agierenden Kunden zu schaffen.

Zieht das Rebranding auch organisatorische Veränderungen nach sich?

F. Greisberger: Sämtliche Zuständigkeiten, Organisationseinheiten und Ansprechpartner unserer Geschäftseinheiten bleiben bestehen wie zuvor. Unsere Organisation zeichnet sich durch Stabilität und Kontinuität aus, das bleibt auch weiterhin so. Im Grunde hat sich für unsere Kunden bis auf Kleinigkeiten, wie z.B. die neuen, einheitlichen E-Mail-Adressen, nichts verändert.

Wie haben denn die Kunden auf das Rebranding reagiert?

A. Bieber: Durchweg positiv, ich würde sogar sagen, dass viele es bereits erwartet hatten. Für uns war dieser Schritt absolut wichtig, und er kam genau zur rechten Zeit. Eine klare Zuordnung unseres Unternehmens zur M+W Group und ein starker Wiedererkennungswert auf dem Markt sind für uns absolut unerlässlich, und das sehen auch unsere Kunden so. In der heutigen Zeit haben viele unserer Kunden selbst schon Rebrandings miterlebt, teilweise mehrmals, sodass es mit diesem Thema keinerlei „Berührungsängste“ gibt und gab.

M+W Process Automation bietet seinen Kunden herstellerunabhängige Automatisierungslösungen und Ingenieurdienstleistungen. Welche Vorteile haben Ihre Kunden durch diese Neutralität?

H. Hammerstädt: Wir sind ein kompetenter Partner in allen Automatisierungsfragen. Die Konzeption von Komplettlösungen ohne Schnittstellen und Reibungsverluste wird nur durch ganzheitliches, prozessübergreifendes Denken und Handeln unserer hoch qualifizierten Mitarbeiter ermöglicht. Wir verstehen uns als Total Solutions Supplier, der unabhängig von Produktzwängen die optimale Lösung für die Automatisierungsaufgabe unserer Kunden bietet. Diese Unabhängigkeit von bestimmten Herstellern oder Zulieferern gibt uns hier einen entscheidenden Vorsprung.

Profitieren Sie momentan von der Diversifizierung Ihrer Kundenstruktur? Erweisen sich Ihre Kernbranchen, was Investitionen in Anlagen betrifft, als relativ krisenresistent?

F. Greisberger: Die Diversifizierung hinsichtlich des Kunden-, Tätigkeits- und Branchenspektrums war ein Kernthema in der Entwicklung in unserem Unternehmen, und das ist bzw. bleibt es auch weiterhin. Ein breites Spektrum bedeutet immer einen Gewinn an Sicherheit und Stabilität und hat immer dazu beigetragen, konjunkturelle Schwankungen auszugleichen. Wir sind heute in einer Vielzahl von Branchen tätig und bieten die unterschiedlichsten Leistungen, wobei sowohl kleinere als auch Großprojekte bei

aufgestaut haben. Jetzt, wo diese wieder vorgenommen werden, werden wir unsere Kunden auf diesem Weg begleiten.

Viele Zulieferer der Chemie- und Pharmaindustrie sind von dem Nachfragerückgang in Kernbranchen betroffen und haben ihre Produktion gedrosselt. Spüren Sie davon etwas?

H. Hammerstädt: 2009 war sicher auch für uns kein ganz einfaches Jahr, aber unsere starke regionale Aufstellung und die guten Kundenbeziehungen vor Ort haben uns hier geholfen. Außerdem konnten wir durch unsere breite Aufstellung unseres Leistungsspektrums und hinsichtlich der verschiedenen Branchen eini-

„Wir sind ein kompetenter Partner in allen Automatisierungsfragen.“

ges ausgleichen. In 2007 und 2008 stand klar die Thematik der Kapazitätserhöhung bzw. der Produktionssteigerung im Vordergrund. 2009 hingegen hat sich das Ganze dahin gehend gewandelt, dass nun über Optimierungsmaßnahmen nachgedacht bzw. diese aufgesetzt wurden. In beiden Fällen ist die Automation der Schlüssel zum Erfolg.

Spüren Sie die viel zitierte Kreditklemme, unter der vor allem kleine und mittelständische Unternehmen leiden?

A. Bieber: Als Tochtergesellschaft der M+W Group sind wir Teil eines starken, soliden und finanzkräftigen Unternehmens – das ist in der aktuellen Situation ein großer Vorteil. Aber auch wir selbst sind kerngesund, was man z.B. an unserer im Januar diesen Jahres erfolgten, komplett eigenfinanzierten Übernahme der Mehrheitsanteile des SAP-Systemhauses Teufel Software sieht. Zudem haben wir die Akquisition weiterer zu unserem Portfolio passenden Unternehmen stetig im Fokus.

Wie beurteilen Sie das aktuelle Investitionsklima in Bereichen wie z.B. Feinchemie, Biotechnologie, Food oder Consumer Care?

A. Bieber: Aktuell ziehen die Investitionen auf breiter Front an. Unsere Kunden hatten Zeit, über Optimierung oder Neuplanung in Ruhe nachzudenken, sodass sich nach unserer Einschätzung einige Investitionen

Was versprechen Sie sich von der Akquisition von Teufel Software?

F. Greisberger: Teufel ist ein SAP-Systemhaus für produzierende mittelständische Unternehmen und SAP Gold Partner. Die Zusammenführung der Kompetenzen unserer beiden Unternehmen bietet unseren Kunden eine umfassende und einzigartige Kombination von integrierter Gesamtlösungen zur unternehmensweiten Automation. Das reicht von der Steuerung der Produktionsprozesse über die Betriebsleitenebene – z.B. Auftragsverwaltung, Datenerfassung und -analyse – bis zur Unternehmensleitenebene mit u.a. Rechnungswesen, Logistik und Personalwirtschaft und ermöglicht eine echte Vertikale Integration aus einer Hand und ohne Schnittstellen.

Sie sind flächendeckend in Deutschland vertreten, aber auch in den europäischen Nachbarländern und in China. In welchen Regionen erwarten Sie die stärkste Auftragsentwicklung?

H. Hammerstädt: Wir sind nicht nur in den von Ihnen genannten Ländern tätig, sondern haben die Zeit genutzt, nach Russland zu gehen und unseren Geschäftsbereich dort weiter auszubauen. Wir haben Mitte des vergangenen Jahres unsere Niederlassung in Moskau eröffnet und können unseren Kunden nun auch in diesem expandierenden Markt vor Ort unser Dienstleistungsspektrum anbieten.

Wir treiben aber nicht nur unsere Expansion in Europa weiter voran. Im Februar dieses Jahres hat M+W Americas, unser US-Schwesterunternehmen in der M+W Group, 100 % der Anteile an der Global Automation Partners (GAP) erworben. GAP ist sowohl in den USA als auch in Kanada beheimatet und hat auch eine Niederlassung auf Puerto Rico. Unsere amerikanischen Kollegen sind auf Planung, Einführung und Service für IT-Lösungen rund um Automations- und Produktionsprozesse sowie auf die vertikale Integration von Informationstechnologien spezialisiert und stärken unsere Fähigkeit, integrierte Lösungen global mit einem hohen Kundennutzen zu verbinden. Wir sind bereits dabei, unseren globalen Kunden die hierdurch entstehenden Synergiepotentiale aufzuzeigen und anzubieten.

Was erwarten Sie angesichts dieser dynamischen Entwicklung vom laufenden Geschäftsjahr 2010?

A. Bieber: Wir werden unsere bislang erfolgreiche Wachstumsstrategie nach wie vor konsequent weiterverfolgen und den weiteren Ausbau unseres Branchen- und Leistungsspektrums kontinuierlich vorantreiben. Gleichzeitig werden wir auch unsere weitere regionale Expansion im Auge behalten. Unser Wachstum werden wir sowohl organisch, als auch durch ergänzende Akquisitionen erzielen. Alles in allem wollen wir unseren langjährigen Wachstumspfad auch in 2010 weiterhin erfolgreich fortsetzen und im kommenden Jahr sehr gut positioniert ins 25. Jahr unseres Bestehens gehen.

www.pa.mwgroup.net

chemanager-online.com/
themen/mess-
automatisierungstechnik



Die Geschäftsführung von M+W Process Automation (v. l. n. r.): Franz Greisberger, Henning Hammerstädt, Andreas Bieber

Rohrleitungssystem für leichte Installation

Das neue, platzsparende Transair-System von Parker Hannifin mit optimierter Durchflussrate bietet entscheidende Vorteile: Bestehend aus Wandanschlüssen, Winkeln mit Gewindeanschlüssen, Schnellflanschen mit integriertem Kugelhahn und Verteiler mit sechs Ausgängen, ermöglicht es eine noch schnellere Installation. Die neue Systemlösung ist abgestimmt auf

Rohrleitungssysteme für Druckluft, Vakuum und inerte Gase. Installateure und Instandhalter von Druckluftrohrleitungssystemen sparen so wertvolle Zeit und können dank der hohen Widerstandsfähigkeit und Flexibilität das Transair System vielseitig einsetzen. 45°-Winkel werden immer häufiger eingesetzt, um verschiedene Ebenen auszugleichen oder einen By-

pass herzustellen, unter Minimierung des Druckabfalls. Transair bietet diesen jetzt auch im Durchmesser 63 mm an, mit dem beständigen Körper aus Aluminium wie beim 90°-Winkel.

Parker Hannifin GmbH
www.parker.com

Plattenmontierte Dosierstationen

Zur Erweiterung seines Programms an mobilen und Behälterdosierstationen führt Grundfos nun die plattenmontierten Dosierstationen DSS ein. Sie bestehen aus einer PP-Platte mit integrierter Auffangwanne, Druckhalte- und Überströmventil, Spülanschlüssen sowie der bzw. den Konsolen für die Dosierpumpen. Die Materialien der mediumführenden Komponenten sowie die Dichtungswerkstoffe können flexibel dem Medium angepasst werden. Die Pumpenausstattung erfolgt nach der jeweiligen Bedarfssi-



tuation, es können bis drei Dosierpumpen angeschlossen wer-

den. Bei den Anlagentypen mit zwei Pumpen sind entweder beide Pumpen in Betrieb, um das Medium an zwei verschiedene Dosierstellen abzugeben, oder eine Pumpe ist zur Sicherheit als redundante Pumpe ausgelegt. Die Variante mit drei Pumpen ist für die Abgabe an zwei Dosierstellen sowie einer redundanten Pumpe konstruiert.

Grundfos GmbH
Tel.: 0211/929690
www.grundfos.de



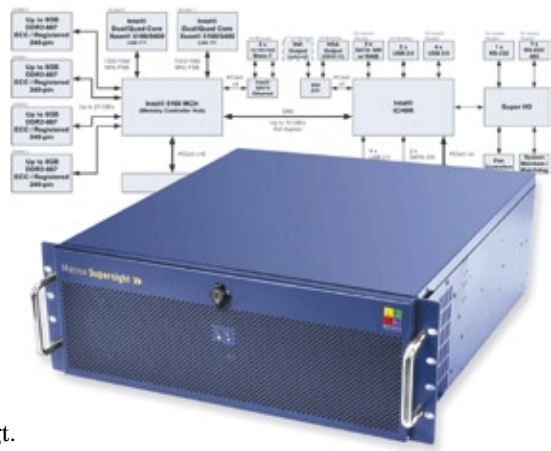
Die M+W Group, Stuttgart, steuert als Holdinggesellschaft auch die Aktivitäten im Geschäftsbereich Process Solutions.

High-Performance-Computing für Bildgebung und Bildverarbeitung

HPC wurde für die parallele Verarbeitung mit beträchtlichen Datenmengen entwickelt. Die Bildverarbeitung profitiert von der Leistung, die durch mehrere Cluster erreicht wird. Die über PCIe x16 verbundenen CPUs, GPUs und FPGAs bilden ein leistungsstarkes System, das I/O-Engpässe zwischen mehreren Prozessoren vollständig beseitigt.

Matrox Supersight e2 stellt sicher, dass die hohe Verarbeitungsleistung nicht unter Datenübertragungen leidet, wie in Blade- oder 1U-Pizza-Box-Umgebungen.

Anwendungen werden mit Matrox MIL und Distributed-MIL API programmiert. Der Quellcode ist übertragbar – von Knoten mit 32 CPU-Kernen und vier FPGAs zu einem Knoten mit acht CPU-Kernen, einem



FPGA und sechs GPUs sowie untereinander.

■ Rauscher GmbH
Tel.: 08142/44841-0
info@rauscher.de
www.rauscher.de/Produkte/Embedded-Systeme/
Matrox-Supersight-e2.html

Automatica: Halle B2 – Stand 302

Probennahmesystem



Gemü hat ein völlig neuartiges automatisches System zur aseptischen Probenahme von Flüssigkeiten wie z.B. WFI und AP-Wasser und Reindampf in der pharmazeutischen Industrie entwickelt. Mit diesem neuen Gerät können ohne Umrüstung so-

wohl Proben für Reindampf als auch für Flüssigkeiten gezogen werden. Zur Überwachung von sterilen Anlagen in der pharmazeutischen sowie der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie werden aus den Ringleitungen für WFI, AP-Wasser und Reindampf regelmäßig Proben gezogen und im Labor auf Kontamination analysiert. Gemü hat das 2008 eingeführte Probennahmesystem für Reindampf weiterentwickelt, sodass es jetzt auch für die aseptischen Probenahme von Flüssigkeiten eingesetzt werden kann.

■ Gemü Gebr. Müller Apparatebau GmbH & Co. KG
Tel.: 07940/123-0
info@gemue.de
www.gemue.de

Pharmawassersysteme



Sowohl PW- als auch HPW-Systeme von Werner zeichnen sich durch sparsame Eleganz aus: Die kompakten, anschlussfertigen und vorqualifizierten Pharmawasser-Systeme zur Aufbereitung von Purified Water und Highly Purified Water ermöglichen durch das Reject-System eine Abwasserersparnis von bis zu 50%. Mit dem TS-Plus-Modul lassen sich die einzelnen Verfahrensstufen voneinander unabhängig vollautomatisch bei

+85 °C sanitisieren, einschließlich GMP-gerechter Dokumentation aller Sanitisierungsparameter. Die Werner-Systeme sind als orbital-geschweißte Ausführung in Edelstahl und als PVDF-WNF – High-Purity Ausführung jeweils heiß sanitisierbar – lieferbar.

■ Wilhelm Werner GmbH
Tel.: 02171/7675-0
info@werner-gmbh.com
www.werner-gmbh.com

BUSINESSPARTNER CHEManager

ANLAGENBAU, ANLAGENPLANUNG

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**

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 resourcenlasteten Terminplans
■ Erstellung einer Kostenschätzung
Verfahrenstechnik · Anlagensicherheit · E-/MSR-Technik · Anlagen-/Rohrleitungstechnik
Bautechnik · Montage-/Bauüberwachung · 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

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

SUPPLY CHAIN

✓ **Supply Chain Automatisierung**
✓ **Prozess- und Bestandsoptimierung**
✓ **Vendor Managed Inventory**
Orbit log
Orbit Logistics Europe GmbH
www.orbitlog.com
+ 49 21 71 - 360-0

KENNZEICHNUNG

Etikettenlösungen
für alle Untergründe und Umgebungen.
Chemikalienbeständige Etiketten · Barcode-Etiketten
Booklet-Etiketten · Sicherheitsetiketten
Robos
www.robos.de | etiketten@robos.de
Im Moldengraben 42-44 | 70806 Kornwestheim
Wir zeichnen Produkte aus.

INDUSTREISERVICE



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
- Kraftwerksservice
- Schadstoffsanierung
- Abfallmanagement

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

LOBBE

ANLAGEN- UND VERFAHRENSTECHNIK

In Kooperation mit CHEManager und LCP – Logistik für Chemie und Pharma
Forum GEFÄHRGUT
www.FORUM-GEFAHRGUT.DE
Das FORUM Gefahrgut ist die Kommunikations- & Diskussionsplattform der Chemie-, Mineralölindustrie und Logistik. Durch einen aktiven Erfahrungsaustausch und einer gemeinsamen Vision „Gefahrgut-Transport: sicher & wirtschaftlich“, ergeben sich neue, innovative Lösungen für den Gefahrgut-Transport.
www.forum-gefahr-gut.de

Kompromisslos in Qualität. Konsequenz im Detail.

- **Pharmawasseranlagen**
Purified Water – Highly Purified Water – Lagerung & Verteilung
- **Prozesswasseranlagen**
Mikroelektronik – Food & Beverage – Kosmetik – Final Rinse
- **Laborwasserversorgung**
Reinstwassersysteme

www.werner-gmbh.com
info@werner-gmbh.com

werner
REINWASSERTECHNIK

Schlüsselfertige Systeme?
CHRIST AQUA hat die Lösung!

Christ Aqua ist die führende Marke für Reinstmediensysteme in der pharmazeutischen und biopharmazeutischen Industrie. Sie erhalten von uns Komplettlösungen zur Aufbereitung von Purified Water, HPW, WFI und Reinstdampf sowie CIP/SIP-Systeme und Systeme für die Behandlung von pharmazeutischem Abwasser – alles aus einer Hand.

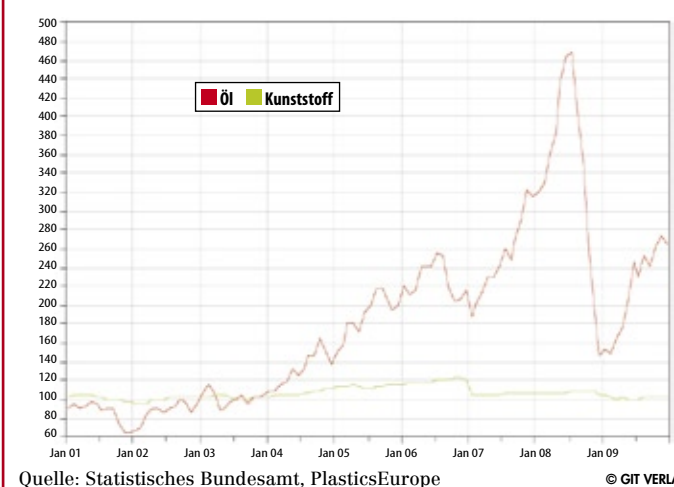
www.christaqua.com
BWT – The Water Company

CHRIST aqua
PHARMA & BIOTECH
BWT GROUP

Kunststoffherzeugung in Deutschland

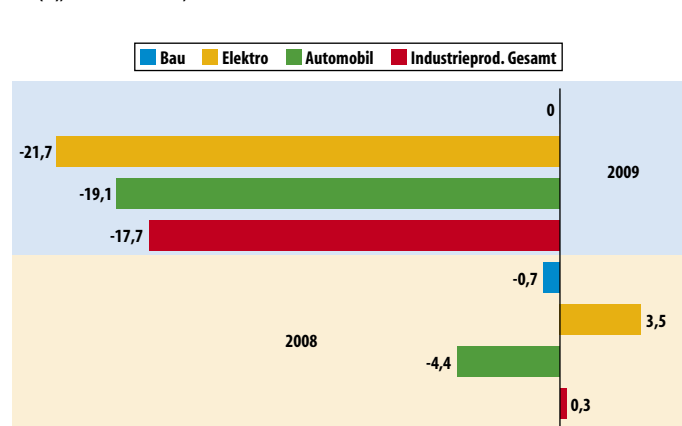
Erdöl ist der wichtigste Rohstoff der Kunststoff erzeugenden Industrie. Der Ölpreis verzeichnete seit 2004 einen stetigen, starken Anstieg, nur unterbrochen von dem Einbruch in der 2. Jahreshälfte 2008. Seit Januar 2009 steigt der Ölpreis wieder. Bereits seit 2004 ist ein Auseinanderklaffen der Öl-Kunststoff-Preisentwicklung zu beobachten, d.h., Kunststoffherzeuger müssen den Rohstoff zu immer teureren Preisen einkaufen, die sie nur bedingt an ihre Kunden weitergeben können. Erst seit Kurzem beginnen sich auch die Kunststoffe wieder zu verteuern (vgl. CHEManager 8/2010).

Preisentwicklung von Rohöl und Kunststoffen
Index 200/2005 = 100



Quelle: Statistisches Bundesamt, PlasticsEurope © GIT VERLAG

Entwicklung der Kunststoffabnehmerbranchen in Deutschland 2009
YoY (%), Produktionsindex, 2005 = 100



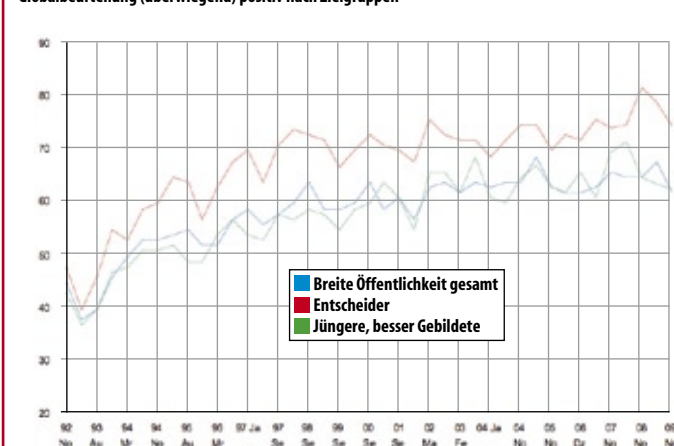
Quelle: Statistisches Bundesamt, PlasticsEurope © GIT VERLAG

Keine Krise beim Image der Chemie

Eine deutliche Mehrheit der Bevölkerung in Deutschland steht der Chemieindustrie wohlwollend gegenüber: Gut zwei Drittel (62%) sehen die Branche überwiegend positiv.

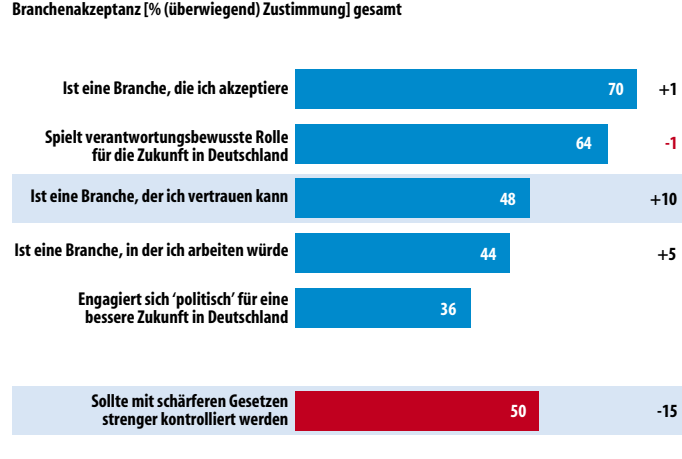
Bei den Entscheidern fällt die Zustimmung mit drei Vierteln sogar noch höher aus. Zwar sind die Werte etwas zurückgegangen, liegen aber innerhalb der Schwankungen der letzten Jahre. Dies ist das Ergebnis der jüngsten Meinungsumfrage vom November 2009.

Image der Chemieindustrie
Globalbeurteilung (überwiegend) positiv nach Zielgruppen



Quelle: TNS Infratest, VCI © GIT VERLAG

Akzeptanz der Chemieindustrie
Branchenakzeptanz (%) (überwiegend) Zustimmung) gesamt



Quelle: TNS Infratest, VCI © GIT VERLAG



Polymere für grüne Antriebe Bis 2015 sollen umweltverträglichere Hybrid-Elektroautos im weltweiten Automobilmarkt bereits einen bedeutenden Anteil einnehmen. Obwohl bei Hybrid-, Plug-in-Hybrid- und batteriebetriebenen Elektroautos Kraftstoffverbrauch und Emissionen gesenkt werden, kann das zusätzliche Gewicht der Batterien – bis zu 300 kg bei einem Mittelklassewagen – die Umweltvorteile aufheben. Zur Gewichtssenkung kann gezielt Stahl durch Kunststoff ersetzt werden. Werkstoffe wie Polyphenylenoxid und Polybutadienterephthalat von SABIC Innovative Plastics eignen sich ausgezeichnet als Materialien für Batteriekomponenten und bieten zudem bedeutende Gewichtseinsparungen.

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

Redaktion
Dr. Andrea Grubb
Tel.: 06151/660863
andrea.grubb@wiley.com

Wolfgang Sieb
Tel.: 06151/8090-240
wolfgang.sieb@wiley.com

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

Dr. Birgit Megges
birgit.megges@wiley.com

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

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

Corinna Matz-Grund
Tel.: 06151/8090-217
corinna.matz-grund@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
Lisa Rausch
Tel.: 06151/8090-263
lisa.rausch@wiley.com

Sonderdrucke
Dr. Katja Habermüller
Tel.: 06151/8090-208
katja-carola.habermueller@wiley.com

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

GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Röflerstr. 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 Anzeigenpreisliste vom 1. Oktober 2009. 2010 erscheinen 20 Ausgaben von „CHEManager“.

Druckauflage: 43.000 (IVW Auflagenmeldung Q1 2010: 42.211 tvA) 19. Jahrgang 2010

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 gelten 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 und des Verbandes angestellter Akademiker und leitender Angestellter der Chemischen Industrie (VAA) dieses Heft als Abonnement.

Originalarbeiten
Die namentlich gekennzeichneten Beiträge stehen in der Verantwortung des Autors. Manuskripte sind an die Redaktion zu richten. Hinweise für Autoren können beim Verlag angefordert werden. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernehmen wir keine Haftung! Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und mit Quellenangaben gestattet. 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 Beteiligungen bestehen, sowie Dritten zur Nutzung zu übertragen. Dieses Nutzungsrecht bezieht sich sowohl auf Print- wie elektronische Medien unter Einschluss des Internet wie

auch auf Datenbanken/Datenträger aller Art. Alle in dieser Ausgabe genannten und/oder gezeigten Namen, Bezeichnungen oder Zeichen können Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein.

Das Copyright für dpa-Nachrichten liegt bei der Deutschen Presse-Agentur (dpa) in Hamburg. Die Nachrichten dienen ausschließlich zur privaten Information des Nutzers. Eine Weitergabe, Speicherung oder Vervielfältigung ohne Nutzungsvertrag 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

Kunststoffherzeugung: Hoffnung auf Wachstum

Die globale Wirtschaftskrise hat auch die Kunststoffherzeuger schmerzlich getroffen. Im Jahr 2009 wurden in Deutschland nur noch 17 Mio. t Kunststoff produziert, 15% weniger als im Vorjahr. Der Umsatz sank noch stärker, nämlich um 23,2% auf 17,5 Mrd. € (vgl. nebenstehende Grafiken). Die Gewichte von Inlandsabsatz und Export blieben nahezu konstant: 39% der Erlöse wurden im Inland und 61% im Ausland erwirtschaftet. Der Exportüberschuss von rund 3,7 Mio. t und 6,3 Mrd. € unterstreicht die volkswirtschaftliche Bedeutung der Branche.



„Wir glauben an den Wachstumspfad, warnen aber vor übersteigertem Optimismus.“

Dr. Günter Hilken, Vorsitzender von PlasticsEurope Deutschland

treiber im Kampf um Nachhaltigkeit und Klimaschutz an.

Die Entwicklung im 1. und im bisherigen 2. Quartal 2010 war für die Kunststoffherzeuger sehr ermutigend. Es bleibt nun abzuwarten, wie sich die Folgequartale entwickeln. „Wir glauben an den Wachstumspfad unserer Industrie, warnen aber vor übersteigertem Optimismus und vorschnellem Aktionismus“, so Hilken.

Diese insgesamt positive Perspektive darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich in den vergangenen Jahren eine deutliche Verlagerung von Produktion und Verbrauch von Kunststoffen nach Asien und in den nahen Osten mit wachsender Dynamik vollzieht, eine Entwicklung, die den Wettbewerbsdruck auf die deutsche Kunststoffindustrie wachsen lässt, mit negativen Auswirkungen auf den Standort. Bereits heute ist eine deutliche Verlagerung anwendungsnaher Entwicklungskapazitäten insbesondere nach China zu beobachten. Die Bemühungen asiatischer und arabischer Länder, den noch bestehenden technologischen Vorsprung einzuholen, bezeugen nicht nur etliche Übernahmen europäischer und amerikanischer Unternehmen, sondern auch der massive Aufbau und die Förderung von Forschungseinrichtungen. Industriepolitische Maßnahmen zur Sicherung des Standortes sind deshalb aus Sicht der Kunststoffherzeuger unabdingbar. An erster Stelle steht dabei nach Dr. Hilken eine Neugestaltung der Forschungsförderung. Wichtige Themen sind auch der Emissionshandel, eine Steuerreform sowie REACH.

Dr. Winfried Wunderlich

Im Auto der Zukunft steckt mehr Chemie

Die deutsche Chemieindustrie hat den Start der Nationalen Plattform Elektromobilität gelobt. Dies sei eine große Chance für das Industrieland Deutschland, sagte Dr. Klaus Engel, Vizepräsident des VCI. Die deutsche Industrie habe aufgrund ihrer starken Vernetzung alle Voraussetzungen, um Technologieführer bei der Elektromobilität zu werden. „Die Initiative der Bundesregierung schafft die Basis, damit Politik, Wissenschaft und Industrie zusammenarbeiten können“, sagte Engel. Im Auto

der Zukunft stecke mehr Chemie. So sei die Speicherung elektrischer Energie das zentrale Thema für zukünftige Elektroautos. „Die Chemie liefert die entscheidenden Bauteile für praxistaugliche Hochleistungsbatterien. Die möglichen Anwendungen von Lithium-Großbatterien könnten eine ganze Industrielandschaft revolutionieren“, erklärte der Chemiker und Vorstandsvorsitzende von Evonik. Auch für die alternativ diskutierte, emissionsfreie Brennstoffzellentechnologie steuere die Chemie unverzicht-

bare Komponenten bei. „Außerdem birgt die Weiterentwicklung neuartiger Kunststoffe und Carbonfasern erhebliches Potential für die notwendige Verringerung des Fahrzeuggewichts“, ergänzte Engel. Moderne Leichtbauwerkstoffe seien im Fahrzeugbau bereits heute unverzichtbar und würden in Zukunft bei Elektrofahrzeugen wegen des hohen Batteriegewichts eine noch größere Rolle spielen.

REGISTER

ABCR	15	IFT Universität Stuttgart	8	Messe Frankfurt	16
ANZAG Andree Noris Zahn	4	IMCD Deutschland	14	MLog Logistics	8
Aveva	1	Infraserv Höchst	7	Müller	13
B&M Automatische Datenerfassung	8	Internatio Müller	14	Nextharma Logistics	9
BASF	2, 14	Interorgana	14	Nordmann Rassmann	15
Bayer Technology Services	3	Kardex MLog	8	Orbit Logistics	19
Biesterfeld	14	KBS Kreislaufsystem- Blech-		Orell Füssli Verlag	16
BioM Biotech Cluster Development	1	Verpackungen Stahl	10	Oxea	12
Brenntag	14, 15	KFT Chemieservice	6	Pfizer	1
Bundesumweltministerium	11	Knick Elektronische Meßgeräte	17	Plastics Europe	20
BVL Bundesvereinigung Logistik	9	Koernig-Weber	19	Porsche Consulting	7
Celanese	2	König und Wiegand	14	Projekträger Jülich	16
Celerant	1, 6	Lang und Peitler	18	QAFCO Qatar Fertilizer Comp.	14
Chemgeniering	4	Lanxess	2, 11, 17	Rauscher	19
Christ Aqua	19	Lobbe	19	Rhein Chemie	17
CSB-System	2	Lope-C	16	Rhodia	12
Dachser	10	LSMW	18	Robos	9, 19
Deutsche Messe	16	M+W Group	18	Roche	2
DFG Deutsche		Management Engineers	6	Carl Roth	15
Forschungsgemeinschaft	16	Medingo	2	Saligo	12
DIB Deutsche Industrievereinigung		Biotechnologie	2	SAP	18
Akademie Fresenius	16	Messe Düsseldorf	16	Siegfried	11
Dr. Keller Management Coaching				Sigloch Distribution	16
and Consulting	13			Sopp	14
Droege & Comp.	4			SVQ Verlag	16
DuPont	2			Statistisches Bundesamt	20
Düker	17			Steuber Gruppe	14
Dystar	12			Sydesign	10
ECV Editio Cantor Verlag	16			Technische Universität Berlin	13
Evides Industrierwater	5			Ter Hell	13
Evonik	14, 20			Teva Pharmaceuticals	8
FEICA	16			Textakademie	16
Feige	19			Ticona	2
GDCh	5, 11, 16			TNS Infratest	20
Gempex	20			Universität Stuttgart	8
Gemü	19			VAA	5
Getac Technology	7			Valueneer	3
Global Automation Partners	18			VCI	2, 11, 20
Graco	16			VDMA	16
Graying Deutschland	10			Wacker	14
Grundfos	18			Wilhelm Werner Reinstwassertechnik	19
Guardan	5			Wiley-VCH	16
Hamilton	19			Wyeth	17
Helm	14			Zokogawa	1
Hyprod	10			ZLU	3
I+O	10				

Geprüfte Qualität

In Inspektionen geprüfte und praxistaugliche Konzepte – für uns eine Selbstverständlichkeit.

www.gempex.com

gempex
THE GMP-EXPERT