



Anlagenbau

Produktionsanlage für vollentsalztes Wasser im Rotterdammer Hafen

Seite 13

powered by



CHEMonitor

Geschäftsmodelle der Chemie bewähren sich in der Krise

Seite 4

THEMEN-DIALOG:

Multipurpose plants Engineering

„Perfekt dosierte Technik für small and medium sized scale.“

Die individuellen Anforderungen an Medikamente zur Behandlung spezieller Krankheiten steigen und damit vor allem an die Technik. Wir planen für Sie maßgeschneiderte und hochflexible Anlagen ab 100 l Reaktorvolumen.



Mehr Info unter: www.triplan.com

Newsflow

Pfizer zahlt 2,3 Mrd. US-\$, um den Streit mit den US-Behörden über unerlaubtes Medikamenten-Marketing beizulegen. Die Behörden werfen Pfizer vor, das Schmerzmittel Bextra auch zur Behandlung anderer Krankheiten vermarktet zu haben. Dazu hatten die Behörden dem Unternehmen aber keine Zulassung erteilt. Bextra wurde unterdessen bereits vom Markt genommen. Weitere 33 Mio. US-\$ bezahlt Pfizer zudem im laufenden Quartal wegen der Werbepaxis für sein Antipsychotikum Geodon.



Professional Software Solutions for Plant Design & Engineering

www.comos.com
A Siemens Business

Newsflow

Deutsche Chemie wächst wieder. Erstmals seit neun Monaten hat die Chemie laut VCI im zweiten Quartal wieder ein Wachstum erwirtschaftet. Im Vergleich zum Vorquartal sei die Produktion um 2,5% und der Umsatz um 1,3% auf 35,3 Mrd. € gestiegen. Vor allem aus Asien kamen wieder mehr Bestellungen. Konsumnahe Chemikalien wie z. B. Pflegemittel oder die bislang stabile Pharmasparte verzeichneten hingegen weiterhin Rückgänge. Der Inlandsumsatz blieb laut VCI wegen der schwachen Nachfrage aus der Industrie (Auto, Elektro, Möbel) schwach. Er sank gegenüber dem Vorquartal um 2,7% auf 14,1 Mrd. €.

Fasern mit Funktion

Frankfurter Unternehmer retten Trevira-Gruppe aus der Insolvenz

Die 1954 entwickelte Polyesterfaser Trevira ist eine Marke mit Tradition – und mit Zukunft. Davon sind Unternehmer und ehemaliger Hoechst-Manager Dr. Karl-Gerhard Seifert und Stefan Messer, Eigentümer und CEO des Industriegeeseherstellers Messer, überzeugt. Gemeinsam wollen sie die Trevira-Gruppe aus der Insolvenz retten, zu einem profitablen Unternehmen entwickeln und so 1.450 der weltweit 1.800 Arbeitsplätze sichern. Durch die Übernahme kehrt das ehemalige Faser- und Filamentgeschäft des Hoechst-Konzerns wieder zurück in deutsche Hände. Im Jahr 2004 ging das Unternehmen für einen Kaufpreis von etwa 80 Mio. US-\$ in den Besitz des indischen Faserherstellers Reliance Industries über, der im Juni 2009 Insolvenz für die Trevira-Gruppe anmeldete. Dr. Andrea Groß sprach mit den Frankfurter Unternehmern über ihre Ziele.

CHEManager: Herr Seifert, wann haben Sie das erste Mal darüber nachgedacht, in Trevira zu investieren?

Dr. K.-G. Seifert: Das ist einige Jahre her. Im Jahr 2000 übernahm DB Investor, die Industriebeteiligungsgesellschaft der Deutschen Bank, Trevira vom indonesischen Großaktionär Marimutu Sinivasan. Zu dieser Zeit investierte ich als Privatmann gemeinsam mit Anthony Schweitzer in eine 10%-Beteiligung an Trevira. Danach ging das Unternehmen im Jahr 2005 komplett an den indischen Mischkonzern Reliance Industries. Als ich in diesem Jahr über die Insolvenzberatungen bei Trevira erfuhr, dachte ich erneut darüber nach, mich zu beteiligen. Bald darauf rief Herr Messer an und fragte: „Sie kennen doch die Trevira, wollen wir uns nicht gemeinsam mit dem Thema auseinandersetzen?“

Das Fasergeschäft von Trevira zeigt auf den ersten Blick keine Synergien mit dem Geschäft der Messer-Gruppe. Was war Ihre Motivation für den Kauf, Herr Messer?

S. Messer: Synergien mit Messer gibt es in der Tat kaum. Es war eher unternehmerisches Interesse an einem mir sehr bekannten Unternehmen. Ich war wie Herr Seifert früher beim Hoechst-Konzern und kenne Trevira seit vielen Jahren. Es ist eine hervorragende Marke im Bereich der Polyesterfasern. Genau das hat mich interessiert. Trevira wurde zu Hoechst-Zeiten über lange Zeit erfolgreich betrieben, und wir sind der Meinung, dass das Geschäft auch in Zukunft erfolgreich sein kann.

Dennoch ist Trevira heute insolvent. Warum?

Dr. K.-G. Seifert: Ursache dafür sind über Jahre ausbleibende Investitionen kombiniert mit der aktuellen Wirtschaftskrise. Bernd Sassenrath, ehemaliger Geschäftsführer, und ich als damaliger Aufsichtsratsvorsitzender der Trevira hatten bereits im Jahr 2003 einen Restrukturierungsplan für das Unternehmen entwickelt, der die Bereinigung des Produktportfolios und die Optimierung einiger Prozesse vorsah. Wir setzten große Hoffnungen in den neuen Eigentümer Reliance. Doch die notwendigen Investitionen blieben aus. Als dann im vergangenen Jahr noch die Wirtschaftskrise hinzukam und insbesondere die Lieferungen von Fasern in die Automobilindustrie einbrachen, war die Insolvenz nicht mehr abzuwenden.

Wie haben die Mitarbeiter Treviras auf Ihr Engagement reagiert?

S. Messer: Ich glaube, sie waren sehr positiv überrascht. Nach einem indonesischen Investor und einem indischen Eigentümer sind



Dr. Karl-Gerhard Seifert, Aufsichtsratsvorsitzender der Allessachemie und Stefan Messer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messer Gruppe

viele froh, dass sie jetzt wieder ‚Gesellschafter zum Anfassen‘ haben, die sie kennen, mit denen sie sprechen können und die auch in Deutschland gut vernetzt sind. Es gab eine Mitarbeiterversammlung, an der die Mitarbeiter der beiden großen Werke in Bobingen und Guben über eine Videokonferenz teilnahmen. Wir haben von Hattersheim aus die Belegschaft informiert, wie es aus unserer Sicht mit Trevira weitergeht.

Wie wird es weitergehen?

S. Messer: Die Kaufvereinbarung wurde Anfang August unterschrieben. Darin gibt es zwei Bedingungen für die Transaktion. Zum einen, dass wir ein positives Fortführungsgutachten bekommen. Dieses haben wir bei Ernst & Young in Auftrag gegeben. Die zweite Voraussetzung

ist die Finanzierung. Hier sind wir im Gespräch mit den Ländern Bayern und Brandenburg, wo die beiden großen Trevira-Werke angesiedelt sind, und mit Banken und Sparkassen. Wahrscheinlich werden Landesbürgschaften mit in die Finanzierung einfließen. Derzeit verläuft alles positiv, und wir hoffen, dass wir Ende September den Kauf abschließen können.

Welche Teile von Trevira werden Sie übernehmen?

Dr. K.-G. Seifert: Wir übernehmen die Firma aus der Insolvenz, d.h., wir kaufen nur die Aktiva-Seite, die Passiva bleiben beim Insolvenzverwalter. Konkret werden wir die Standorte Bobingen, Guben und Hattersheim in Deutschland sowie den polnischen Produktionsstandort Zielona Góra übernehmen. In Bobingen übernehmen wir 601 Mitarbeiter, davon 26 Auszubildende, in Guben sind des 680 Mitarbeiter und 14 Auszubildende. Weltweit sollen insgesamt 1.450 der derzeit 1.800 Arbeitsplätze bei Trevira erhalten bleiben. Der Vertrieb und das Marketing sollen wie bisher aus dem Raum Frankfurt gesteuert werden.

Welche Teile verbleiben beim Insolvenzverwalter?

mit Polyethylen umhüllt. Dies führt zu besonders guten Klebeigenschaften für Anwendungen in der Papierindustrie, für die Produktion hochwertiger Vliesstoffe. Dies sind nur einige von vielen Trevira-Spezialitäten.

S. Messer: Insgesamt gibt es zehn Unternehmern von Trevira. Jede davon ist auf spezielle Anwendungen abgestimmt. Trevira-Fasern und -Garne sind pillarm, mikrofein, elastisch, atmungsaktiv, schwer entflammbar oder antimikrobiell, je nach Anforderung des Endprodukts. In vielen Fällen werden sogar mehrere Zusatzfunktionen in einer Faser vereint. Im Jahr 2008 entfielen 30% des Trevira-Umsatzes auf den Bereich Heimtextilien, dicht gefolgt vom Automobilbereich mit 27% und dem Bereich technische Fasern und Hygiene mit 25%.

Welche Ziele haben Sie sich für die Entwicklung von Trevira gesetzt?

Dr. K.-G. Seifert: Trevira ist eine notwendige Polyesterfaser, ein etablierter Name und eine gute Firma. Es wäre ein Jammer, wenn die Marke verschwinden würde. Unser Ziel ist es daher, das Unternehmen nach den mehrfachen Eigentümerwechseln in den vergangenen Jahren wieder erfolgreich zu machen. Sie dürfen sich keine Wunder versprechen, aber wenn es uns gelingt, den Marktanteil und die Qualität von Trevira zu halten oder zu verbessern, Komplexität aus dem Geschäft zu nehmen und Prozesse zu vereinfachen, dann ist die Zukunft von Trevira gesichert.

Die Geschäftsführer der neuen Trevira sind noch nicht benannt. Werden Sie eine operative Rolle im Unternehmen spielen?

Dr. K.-G. Seifert: Herr Messer, wollen wir das?

S. Messer: Am Anfang werden wir uns natürlich intensiv um Trevira bemühen. Wir kümmern uns darum, dass das Geschäft gut läuft und die Arbeitsplätze sicher sind. Dies werden wir wahrscheinlich über einen Gesellschafterausschuss oder im Aufsichtsrat tun, aber nicht im täglichen Geschäft – zumindest nicht mittel- oder langfristig.

■ www.trevira.de



Intelligent modernisieren statt teuer investieren!

Mit unseren Lösungen gehen Sie den konsequenten Weg zur Modernisierung und Optimierung Ihrer Produktionsanlagen.

- Erhöhung der Verfügbarkeit und Leistungsfähigkeit Ihrer Anlagen
- Beibehaltung vorhandener Anlagenumgebung und Infrastruktur
- Herstellung aktueller Sicherheitsstandards
- Bedarfsgerechte Optimierung auf den Punkt

Ideen brauchen Lösungen.
www.isw-technik.de



Kein eigener CHEManager? Falsche Adresse?

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

**Wir holen
das Beste
für Sie
raus!**



**Biopharma/Pharma
Dünnschicht-/
Kurzwegverdampferanlagen
Eindampftechnologie
Sonderapparatebau**

GIG KARASEK

system solutions
for evaporation and biopharma

www.gigkarasek.at

INHALT



Titelseite

Fasern mit Funktion 1
Frankfurter Unternehmer retten Trevira-Gruppe aus der Insolvenz
Interview mit Dr. Karl-Gerhard Seifert, Allessachemie und Stefan Messer, Messer Gruppe

Märkte - Unternehmen 2-9

CHEMonitor 4
Geschäftsmodelle deutscher Chemieunternehmen bewähren sich in der Krise
M. Hagedorn, Droege & Comp.

Hälfte der europäischen Unternehmen verzeichnet Anstieg der Kreditkosten 5

Schwarz-Weiß-Muster vor der Auflösung 8
Verschiebung globaler Warenströme: Wie geht es weiter in der Chemie?
Prof. Rudolf Jerrentrup, Celerant

Sales & Profits 6, 7

Kooperationen 8

Informationstechnologie 10-11

Nachgefragt 10
Neue Strategie?
Interview mit Egbert Schröder, Microsoft

Kosten und Qualität im Griff 10

Mit MES die Produktionsprozesse optimal gestalten
Dr. Matthias Schmidt, Domo Caproleuna

Steuern in die richtige Richtung 11

Finanzbuchhaltung im Zeichen der Europäischen Union
Johannes Retka, Acadon

Schwachstellen aufspüren 11

Mittels Performance-Check die Potentiale von SAP MII optimal entfalten
José Iglesias, Ciber Deutschland

Chemie & Gesellschaft 12

"Ich weiß nicht, ob ich das wissen will" 12

Informationen zu den Inhaltsstoffen in Alltagsprodukten
Prof. Dr. Bernd Steffensen

Produktion 13-21

Versorgung wie aus dem Wasserhahn 13

Produktionsanlage für vollentsalztes Wasser im Hafen von Rotterdam
Martin Braunersreuther, Evides Industrierwasser

Das Beste für die Kunden rausholen 14

Produzenten können Vorteile der Lohndestillation nutzen
Dr. Daniel Bethge, GIG Karasek

Effiziente Wasseraufbereitung bei Solvay in Bernburg 15

Information und Motivation 16

Was Großanzeigen bewirken können

Bedienung im Handumdrehen 17

Optimierter Verladeprozess dank TKU

Alles im grünen Bereich 18

Systemstandardisierung bei Emissionsmessungen
Bruno Kögler, Siemens

Die beiden Seiten einer Medaille 20

Chancen und Risiken der wirtschaftlichen Lage für die Prozessautomation
Interview mit Michael Ziesemer, Endress+Hauser

Erfahrung aus 250.000 Anwendungen 21

Die nächste Generation von Radarfüllstandmessgeräten kommt
Dr. Christine Eckert

BusinessPartner 18

Standorte 22

Versteckten Kostentreibern auf der Spur 22

Professionelles Standortmanagement schafft Transparenz und Wettbewerbsvorteile
Dr. Roland Mohr, Infracore Höchst

Personen - Publikationen - Veranstaltungen 23

Umfeld Chemiemärkte 24

Index 24

Impressum 24

Milliardenübernahme in Japan

In Japan kommt es in der Pharmabranche erneut zu einer Übernahme in Milliardenhöhe. Der japanische Pharmakonzern Daiichi Sankyo will den US-Konzern Sepracor für 23 US-\$ pro Aktie oder 2,6 Mrd. US-\$ übernehmen. Die Übernahme wurde bereits von den Verwaltungsräten beider Unternehmen begrüßt.

Nach Aussagen von Analysten erschließt sich Daiichi Sankyo durch die Übernahme einen Vertriebsweg auf dem US-Markt für ihr neues Medikament „Lurasidone“ zur Behandlung von Schizophrenie. Das Produkt ist derzeit in der klinischen Phase III und damit kurz vor der Antragsstellung auf Marktzulassung.

Nach früheren Aussagen soll der Antrag auf Zulassung im weltweit größten Pharmamarkt – den USA – Anfang 2010 gestellt werden. Sepracor bietet Medikamente zur Behandlung von nervösen Nervenproblemen an und setzte 2008 rund 1,29 Mrd. US-\$ um. Um Sepracor ranken sich bereits lange Übernahmepekulationen. Das Sepracor-Mittel Lunesta könnte 2012 – zwei Jahre vor dem Patentablauf – Umsatz an die Konkurrenz von Generikaanbietern verlieren.

Die jetzige Übernahme unterstreicht nach Ansicht von Branchenexperten die Stoßrichtung der japanischen Pharmakonzerne, die sich bei einem stagnierenden Heimatmarkt durch Übernahmen neue Wachstumsmöglichkeiten erschließen wollen.

In den vergangenen Monaten haben sich japanische Firmen wie Daiichi Sankyo mit der indischen Ranbaxy oder auch Takeda Pharmaceuticals mit der Übernahme von Millenium im Ausland verstärkt, da das Wachstum auf ihrem Heimatmarkt stagniert. Auf dem japanischen Markt mit einem Volumen von 63 Mrd. US-\$ gibt es mit Takeda, Daiichi Sankyo und Eisai bereits drei große nationale Spieler. Japan ist der größte Pharmamarkt der Region mit einem Anteil von rund 60% am Gesamtpharmaumsatz.

der dort erzielten Gewinne zu vereinbaren. Zuständig für Herstellung und Distribution des Produkts ist Algeta. Inklusiv einer Einmalzahlung von 42,5 Mio. € kann Algeta – abhängig vom Erreichen bestimmter Ziele der Entwicklung, Vermarktung und Herstellung des Produkts – Meilensteinzahlungen von insgesamt bis zu 560 Mio. € erhalten.

Bayer und Algeta schließen Kooperation

Bayer hat mit der norwegischen Algeta eine Kooperation für das Krebsmittel Alphanadin abgeschlossen. Alphanadin ist ein neuartiger Alpha-Strahlung freisetzender radiopharmazeutischer Wirkstoff, der auf Radium 223 basiert. Der Wirkstoff befindet sich derzeit in der klinischen Phase III und verspricht ein großes Marktpotential. Im Zuge der Vereinbarung solle Alphanadin gemeinsam entwickelt und vermarktet werden.

Die Substanz werde derzeit in einer weltweiten Phase-III-Studie bei Patienten mit Prostatakrebs untersucht, die auf eine Hormonbehandlung nicht mehr ansprechen und bei denen sich Knochenmetastasen gebildet haben. Bayer trägt den Hauptanteil der zukünftigen Entwicklungskosten und wird Alphanadin global vermarkten. Algeta hat die Option, für den US-Markt mit Bayer eine Co-Promotion unter Teilung

Fresenius bekommt neue Konkurrenz

Das amerikanische Pharmaunternehmen Hospira hat das Monopol des deutschen Gesundheitskonzerns Fresenius bei Heparin auf dem US-Dialysemarkt geknackt. Die FDA habe die Zulassung für sechs

neue Darreichungsformen von Heparin erteilt, teilte Hospira mit. Analysten fürchten nun, dass Fresenius viel Geschäft verloren geht. Bislang war die Fresenius-Tochter APP Pharmaceuticals der einzige Anbieter

in den USA auf diesem Feld. Der Wettbewerb setze neun Monate früher ein als gedacht, sagte Commerzbank-Analyst Volker Braun.

Evotec will 2012 Gewinnschwelle erreichen

Das Hamburger Biotechnologie-Unternehmen Evotec will die Zeit in den roten Zahlen hinter sich lassen und 2012 die Gewinnschwelle erreichen: „Es muss ein wichtiges Ziel eines Biotech-Unternehmens sein, nach über 15 Jahre Geschichte sich selbst diesen Leuchtturm aufzustellen“, sagte der seit März amtierende Evotec-Chef Werner Lanthaler. Der Umsatz soll von den für 2009 in Aussicht gestellten 40 Mio. € weiter steigen: „2012 wollen wir unser Wachstum so gestalten, dass wir deutlich über 50 oder gar über 60 Mio. € Umsatz haben“, sagte der Manager, der Evotec in den zurückliegenden Monaten mit seiner „Agenda 2012“ kräftig durchgeschüttelt hat. Für 2010 hat Evotec bisher keine Prognose abgegeben: „Die Erwartungen für das kommende Jahr hängen sehr stark von den Verträgen ab, die wir in den nächsten zwei, drei Monaten abschließen wollen.“ Wenn die Verträge zu Stande kommen, gehe Evotec „sehr komfortabel“ in die Jahre 2010, 2011 und

2012. „Wichtig ist insbesondere die Vertragsverlängerung mit dem Pharmakonzern Boehringer Ingelheim.“ Boehringer ist einer der wichtigsten Kunden für Evotec. Die sechsjährige Partnerschaft laufe noch bis Ende 2009. Mit den Fortschritten des Sparprogramms zeigte sich Lanthaler zufrieden: „Es ist noch nie ein Biotech-Unternehmen erfolgreich geworden, das zu Tode gespart wurde. Das ist auch nicht unsere Strategie. Aber wir müssen eine Balance finden.“ Evotec habe einen scharfen Schnitt gemacht und Stellen gestrichen: „Es ist eine zumutbare Wahrheit für Mitarbeiter und Investoren, dass unsere Phase-II-Projekte gescheitert sind. Dies ist nicht schlimm, wenn sie als Unternehmen die richtige Konsequenz daraus ziehen.“ Derzeit beschäftige Evotec inklusive der 160 Mitarbeiter durch die Übernahme in Indien knapp 500 Mitarbeiter. Die Einsparmaßnahmen betrafen 100 Mitarbeiter, die hauptsächlich in den USA beschäftigt waren.

Bayer stärkt Dermatologie

Bayer baut in den USA das Geschäft mit verschreibungspflichtigen Dermatologieprodukten aus. Wie Bayer mitteilte, ist mit der US-amerikanischen Skinmedica (Carlsbad, Kalifornien) ein Kaufvertrag über die Produkte Desonate und Neobenz Micro unterzeichnet worden. Diese seien verschreibungspflichtig und befänden sich in

den USA auf dem Markt. Die Bayer-Tochter Intendis erwirbt alle Vermarktungsrechte. Finanzielle Details wurden nicht genannt. Der Vertrag bedürfe noch der Zustimmung durch die zuständigen Regulierungsbehörden.

Biogen Idec will Facet kaufen

Biogen Idec will den Entwicklungspartner Facet Biotech für 355 Mio. US-\$ übernehmen. Biogen Idec habe dem Facet-Verwaltungsrat 14,50 US-\$ je Aktie oder einen Aufschlag von 64% auf den Schlusskurs vom 3. September angeboten. Biogen stellt mit dem Multiple-Sklerose-Mittel Tysabri ein Konkurrenzprodukt zu Betaferon von Bayer her. Biogen Idec und

Facet sind seit 2005 im Rahmen eines Partnerschaftsvertrages gemeinsam tätig, gemäß dessen sie zusammen an der Entwicklung von Daclizumab für die Behandlung von rezidivierender multipler Sklerose und Volociximab (M200) für die Behandlung schwerer Tumore arbeiten.

Bayer stärkt Baumwollforschung

Bayer stärkt mit einem Lizenzabkommen seine Baumwollforschung. Mit der kanadischen Gesellschaft Performance Plants (Kingston) sei ein Abkommen geschlossen worden, um Baumwolle mit Trockenheitstoleranz zu entwickeln und zu vermark-

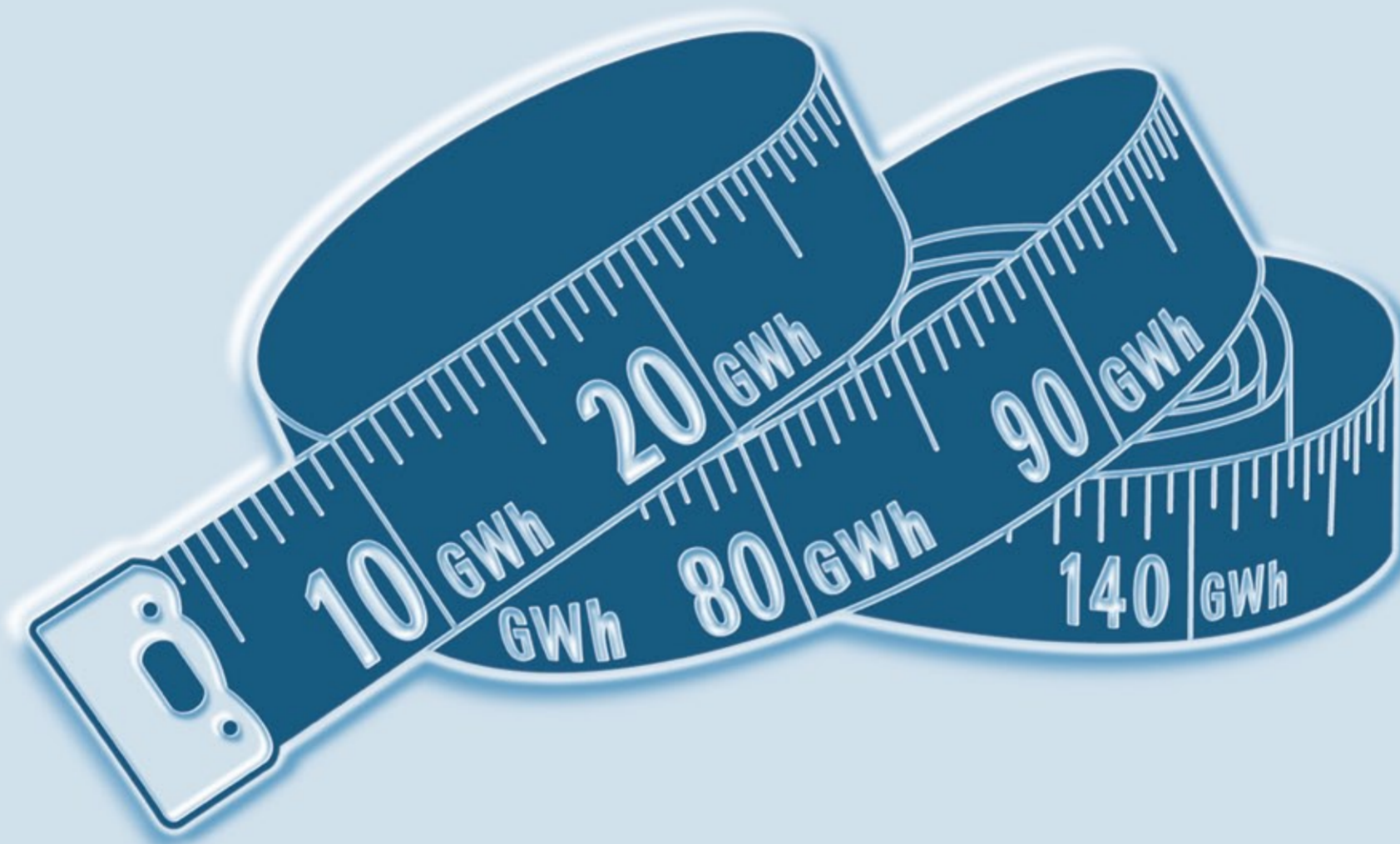
ten, teilte die Bayer Cropscience mit. Dabei werde eine spezielle Technologie (Yield Protection Technology, YPT) von Performance Plants eingesetzt. Finanzielle Details wurden nicht genannt.

Krebs als größtes Wachstumsfeld

In neuen Krebsmedikamenten sieht die Mehrzahl (84%) der von der Unternehmensberatung Roland Berger befragten Pharmaunternehmen das größte Wachstumspotential. Hier werde in den nächsten fünf Jahren am meisten investiert. Die stark wachsende Anzahl von Marktteilnehmern werde allerdings den Wettbewerbs- und Preisdruck in diesem Bereich stark erhöhen. Neben der Onkologie sieht die Branche auch Indikationen des Zentralen Nervensystems, Diabetes und Immunologie als Markt mit einem zusätzlichen Bedarf an. Die Kardiologie, einer der Wachstumstreiber der letzten Jahre, steht laut der Studie dagegen

nur noch an sechster Stelle. Die teilnehmenden Unternehmen repräsentieren 21 der 30 weltgrößten Pharmakonzerne sowie mehr als die Hälfte des globalen Pharmaumsatzes.

„Innovation ist die größte Herausforderung für die Pharmaindustrie“, sagt Stephan Danner, der für die Pharmabranche verantwortliche Partner bei Roland Berger Strategy Consultants. „Durch den demographischen Wandel wird der Bedarf an Medikamenten weltweit steigen, während gleichzeitig viele Regierungen gerade in Zeiten der Finanzkrise die Ausgaben für Gesundheit stärker als bisher kontrollieren.“



STROMLÖSUNGEN NACH MASS.

Benötigt auch Ihr Unternehmen Flexibilität in der Stromversorgung? Dann ist der Verbund für Sie genau richtig. Der Verbund ist Österreichs führendes Elektrizitätsunternehmen und seit 1999 auch im deutschen Industriekundenmarkt erfolgreich. Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Einkaufslösungen und Stromprodukte mit besonders hoher Flexibilität.

Nähere Informationen: www.verbund.at/sales Tel.: +49 (0) 89 89056-51801



CHEMonitor

IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Geschäftsmodelle deutscher Chemieunternehmen bewähren sich in der Krise

Die weltweite Wirtschaftskrise hat die chemische Industrie in Deutschland im ersten Halbjahr 2009 schwer getroffen. Dies belegt einmal mehr die zehnte

CHEMonitor-Umfrage vom Juli bis August 2009. Fast alle der befragten Unternehmen melden Umsatzrückgänge, über ein Drittel sogar Einbrüche um

mehr als 20%. Doch die Branche scheint den Stresstest zu bestehen: „Die meisten Chemiemanager haben ihre vor der Krise formulierten Strategien

konsequent umgesetzt und Geschäftsmodelle nicht nennenswert verändert“, fasst Dr. Sven Mandewirth, geschäftsführender Partner bei Droege &

Comp., die Analyseergebnisse zusammen. Das aktuelle Trendbarometer bestätigt zudem den positiven Konjunkturtrend im zweiten Quartal 2009: Erstmals seit Ende 2007 steigt der Anteil der Chemieunternehmen, die ihre Investitionen in den kommenden 12 Monaten erhöhen wollen, wieder deutlich an.

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

fragten CHEMonitor-Teilnehmer an, die Liquidität ihres Unternehmens sei in den vergangenen sechs Monaten gesunken. Etwa die Hälfte der Unternehmen weist eine konstante Liquidität aus und 10% konnten diese sogar steigern (Grafik 4). In ähnlicher Zahl (25%) haben Unternehmen angedeutet, in den vergangenen sechs Monaten Fremdkapital aufgenommen zu haben, während 55% keine Kredite aufgenommen (Grafik 5). Die niedrige Quote an notwendigem Fremdkapital erklärt sich zum Teil aus dem geringen Bedarf an Investitionen angesichts nicht ausgelasteter Kapazitäten. Sie zeigt aber auch, dass die Unternehmen sich derzeit nicht in großem Stil refinanzieren müssen, um eventuell in der Boom-Phase aufgenommene kurzfristige Kredite abzulösen.

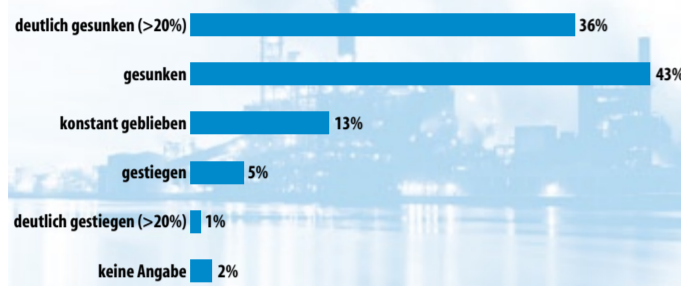
Keines der befragten Unternehmen, die Fremdkapital aufgenommen haben, kann von einer Erleichterung bei der Vergabe berichten (Grafik 6), doch

zungen der Finanzexperten Auftrieb gegeben. „Wenn wir den Blick nach vorne richten, können wir trotz der tief hängenden Konjunkturwolken einen Lichtschimmer am Horizont ausmachen. In den letzten Monaten hat sich die Produktion stabilisiert – wenn auch auf einem sehr niedrigen Niveau“, erklärte der Präsident des Verbandes der Chemischen Industrie, Prof. Dr. Ulrich Lehner, bereits im Juli dieses Jahres. „Unsere Unternehmen rechnen jetzt überwiegend mit einer leichten Belebung des Chemiegeschäfts in der zweiten Jahreshälfte.“ Die Trendwende spiegelt sich auch bei den Fragen zu den Unternehmensprioritäten in den Ergebnissen des aktuellen Trendbarometers CHEMonitor wider: Erstmals seit April 2008 sinkt die Anzahl der Chemiemanager, die Kostensenkung als alleinige Unternehmenspriorität sehen, und das deutlich, um 15 Prozentpunkte auf 21% (Grafik 9). Zwar bleiben die Unternehmen, die eine reine Wachstums-

Umsatzentwicklung

Wie hat sich der Umsatz Ihres Unternehmens in den vergangenen 6 Monaten entwickelt?

Grafik 1



Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Maßnahmen zur Krisenbewältigung

Welches sind die wichtigsten Bereiche, in denen Sie Maßnahmen eingeleitet haben, um der Konjunkturkrise zu begegnen?

Grafik 2



*drei Nennungen möglich

Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Maßnahmen zur Krisenbewältigung

Welche konkreten Schritte haben Sie in den letzten 6 Monaten unternommen oder werden Sie in den kommenden 6 Monaten unternehmen?

Grafik 3



*Mehrfachnennungen möglich

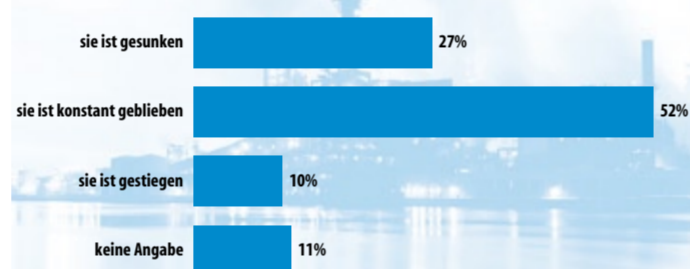
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Liquiditätsentwicklung

Wie hat sich die Liquidität Ihres Unternehmens in den vergangenen 6 Monaten entwickelt?

Grafik 4



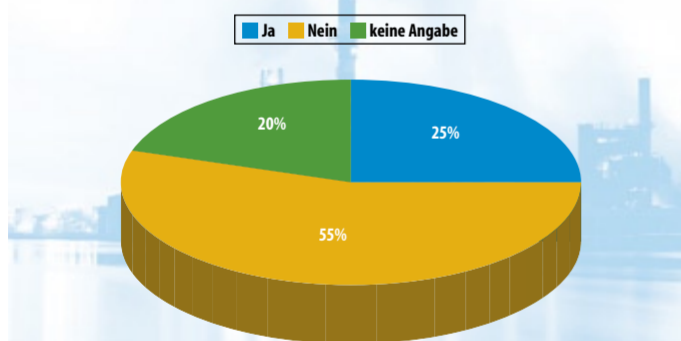
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Kredite

Haben Sie in den vergangenen 6 Monaten Fremdkapital aufgenommen?

Grafik 5



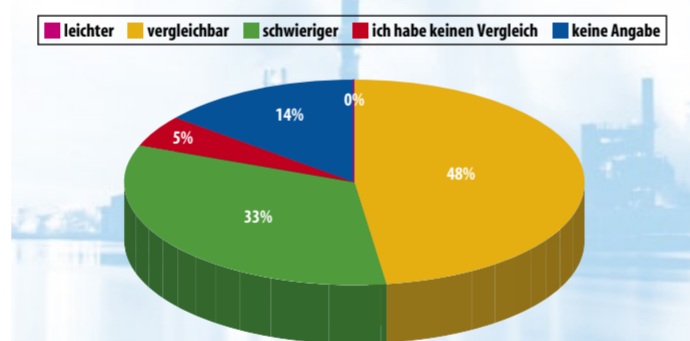
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Kredite

Wie verlief die Kreditvergabe im Vergleich zu den vergangenen Jahren?

Grafik 6



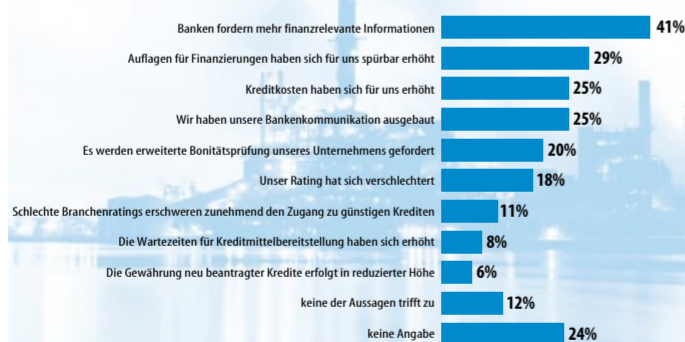
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Finanzierungsbedingungen

Welche der folgenden Aussagen treffen angesichts der Finanzkrise auf Ihr Unternehmen zu?

Grafik 7



*Mehrfachnennungen möglich

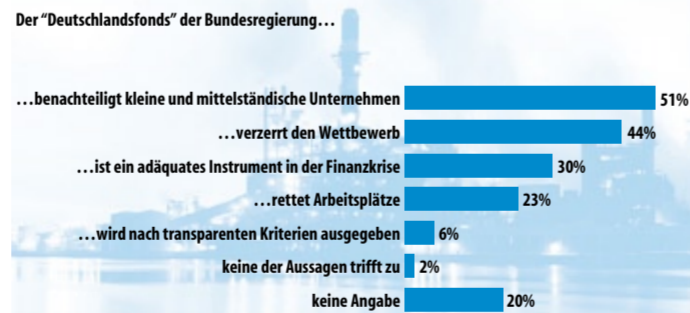
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Der Deutschlandfonds

Welche der Aussagen treffen Ihrer Meinung nach zu?

Grafik 8



*Mehrfachnennungen möglich

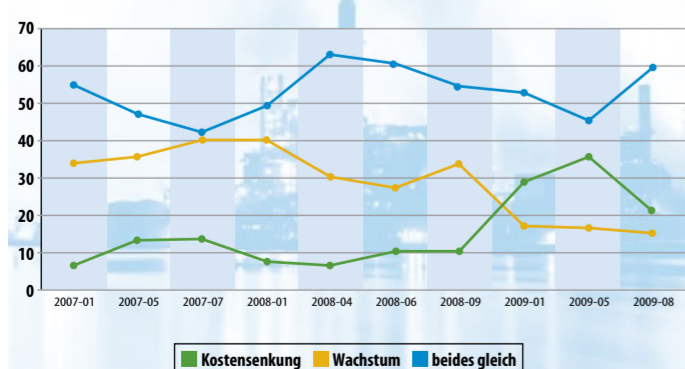
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Unternehmensstrategie

Welche Prioritäten legt Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten?

Grafik 9



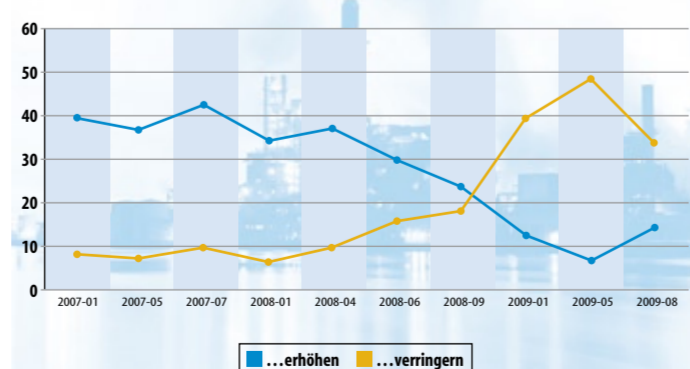
Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Investitionen

Ihr Unternehmen wird seine Investitionen in den nächsten 12 Monaten...

Grafik 10



Quelle: CHEMonitor, August 2009

© CHEManager / Droege & Comp.

Konstante Liquidität trotz geringerer Umsätze

Die genannten Maßnahmen zur Liquiditätssicherung scheinen zu greifen: Trotz Wirtschaftskrise gaben lediglich 27% der be-

„Die meisten Chemiemanager haben innerhalb ihrer bestehenden Geschäftsmodelle die Kosten flexibilisiert und ihre Restrukturierungsprogramme umgesetzt.“

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

bezeichnet fast die Hälfte (48%) den Vorgang als vergleichbar und nur ein Drittel als schwieriger. Dies ist angesichts des Umsatzrückgangs und den Einbrüchen auf den Absatzmärkten ein Zeichen der Stärke und belegt, dass auch die Finanziers die deutsche Chemieindustrie gut aufgestellt sehen. So beklagen sich nur 11% der Manager über ein schlechteres Branchenrating (Grafik 7). Auch Verschlechterungen des Unternehmensratings spielen mit 18% nur eine untergeordnete Rolle. Zwar haben dort, wo Finanzierungen gesucht wurden, die Banken mehr Informationen verlangt und ihre Auflagen für die Kreditvergabe erhöht, aber nur in 25% der Fälle stiegen die Finanzierungskosten tatsächlich an.

Kritik am Deutschlandfonds überwiegt

Aktuelle Befragungsergebnisse des Handelsblatt Business-Monitor, einem branchenübergreifenden Panel von Droege & Comp. und dem Handelsblatt, ergaben, dass die Chemiebranche – nach dem Maschinenbau – an zweiter Position bei der Inanspruchnahme staatlicher Hilfen rangiert. Die Panel-Mitglieder des Trendbarometers CHEMonitor, zu denen auch viele Manager aus mittelständischen Chemieunternehmen zählen, bewerten jedoch den „Deutschlandsfonds“ der Bundesregierung überwiegend kritisch (Grafik 8): 51% der Befragten befürchten die Benachteiligung mittelständischer Unternehmen und 44% Wettbewerbsverzerrungen, während nur 30% ihn als adäquates Instrument in der Finanzkrise sehen.

Aufschwung oder Sägezahn?

Die Bewertung der aktuellen konjunkturellen Lage für Deutschland fällt im August 2009 wesentlich positiver aus als in den Monaten zuvor. Zahlen zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im zweiten Quartal haben den Einschät-

strategie verfolgen, mit 16% nach wie vor in der Minderheit, doch setzen wieder mehr Chemiemanager (60%) auf eine „Sowohl-als-auch“-Strategie, nämlich die Ziele Wachstum und Kostensenkung gleichzeitig zu verfolgen.

Der gleiche Trend bestätigt sich auch bei der Frage zu den geplanten Investitionen in den kommenden 12 Monaten. Hier zeigten die CHEMonitor-Befragten: Bereits im Jahr 2007 begann die Investitionsneigung zu sinken und erreichte im zweiten Quartal dieses Jahres ihren bisherigen Tiefpunkt. Dieser Trend scheint nun gestoppt: Der Anteil der Unternehmen, die ihre Investitionen verringern wollen, fällt im Vergleich zur CHEMonitor-Befragung vom Mai 2009 um 15 Prozentpunkte (Grafik 10). Im Gegenzug steigt der Anteil der Unternehmen, die höhere Investitionen für das kommende Jahr planen, deutlich an.

Trotz positiver Grundstimmung, Risiken am Konjunkturmessung, Risiken am Konjunkturmessung verbleiben: Ob es sich bei der derzeitigen Konjunkturerholung um den Beginn eines Aufschwungs handelt oder nur um einen „Sägezahn“, lässt sich aus den Zahlen der Wirtschaftsforschungsinstitute nicht ablesen. Bereits zweimal im vergangenen Jahr, beim Eintritt des Abschwungs und bei der aktuellen Korrektur der Wachstumsraten nach oben, waren die Forschungsinstitute eher Spätindikatoren. Ein weiterer Abschwung dürfte jedoch durch das Anspringen der Weltwirtschaft schwächer ausfallen als der vorangegangene. Die gesunde Aufstellung auf der Kosten- und Finanzierungsseite, wie sie die Ergebnisse des aktuellen CHEMonitor belegen, deutet darauf hin, dass die deutsche Chemieindustrie auch diesen gut überstehen dürfte.

Martin Hagedorn, Droege & Comp.

www.chemanager.de
www.droege.de

Chemiebranche wartet auf den Aufschwung

Leise Hoffnung, aber noch keine Entwarnung: Die Chemiebranche hofft nach einem drastischen Einbruch der Geschäfte im Zuge der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise wieder auf etwas bessere Zeiten. Die Branche bekommt konjunkturelle Auf- und Abschwünge in der Regel sehr früh zu spüren, weil sie wichtige Industrien wie etwa die Automobil- oder Bauindustrie mit Vorprodukten beliefert. Der Arbeitsplatzabbau fiel in Deutschlands viertgrößter Industriebranche trotz heftiger Produktionseinbußen bisher moderat aus – nicht zuletzt, weil die Unternehmen flexible Instrumente nutzen können, die der Tarifvertrag bietet. Große deutsche Chemieunternehmen wie BASF, Lanxess und Altana hatten im zweiten Jahresviertel erneut Umsatz- und Ergebniseinbrüche hinnehmen müssen. Im Ausland war die Lage nicht besser: So schrieb etwa der Schweizer Spezialchemiekonzern Clariant zuletzt rote Zahlen und rechnet gar mit einer lang anhaltenden Nachfrageschwäche. Der US-Chemiegigant Dow Chemical fuhr im zweiten Quartal einen Verlust von 435 Mio. US-\$ nach einem Überschuss von 24 Mio. US-\$ im Vorjahr ein. Besser erging es Bayer und der Merck KGaA. Beide Konzerne litten zwar ebenfalls unter dem Abschwung in der Chemie, konnten aber einen Großteil des Rückgangs mit ihrer konjunkturrobusteren Pharmasperte abfedern. Als Stütze erwies sich für viele Unternehmen auch das Geschäft mit Chemikalien für die Land-



„Rückschläge sind nicht auszuschließen“
Lanxess-CEO Axel Heitmann

wirtschaft. Nach monatelanger Talfahrt sehen die meisten Unternehmenschefs nun die Talsohle erreicht. Dennoch wagte kaum einer von ihnen nach dem ersten Halbjahr eine konkrete Prognose für das Gesamtjahr. Sicher ist für die reinen Chemieunternehmen, dass Erlöse und Ergebnisse zum Teil deutlich unter dem Vorjahresniveau liegen werden. Das Geschäftsumfeld sei „nach wie vor schwierig“, Rückschläge seien nicht auszuschließen, sagte Lanxess-Chef Axel Heitmann jüngst. Der Branchenverband VCI geht nach wie vor davon aus, dass die Chemieproduktion in Deutschland in diesem Jahr um 10% schrumpfen wird. Daran ändern auch die jüngsten etwas positiveren Konjunkturdaten nichts – ein leichtes Anziehen der Konjunktur im zweiten Halbjahr war in der Prognose bereits angenommen worden,

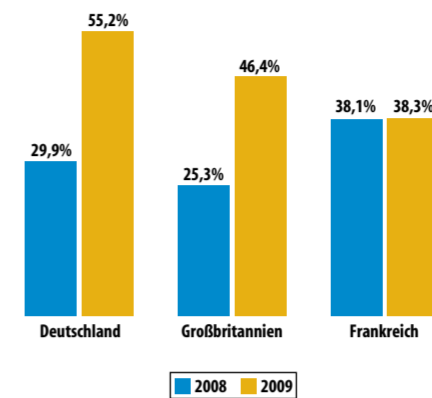
erläutert ein VCI-Sprecher. Angesichts dieses drastischen Rückgangs fällt der Jobabbau bislang eher moderat aus. Vor allem dank der Kurzarbeit beschäftigte die Branche im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum „nur“ 0,5% weniger Mitarbeiter (439.500). Die Chemiebranche hat aber auch noch andere Möglichkeiten, auf geringere Nachfrage zu reagieren. Die wichtigsten Stichworte sind Entgelt- und Arbeitszeitkorridor. So kann ein Unternehmen im Notfall – und mit Zustimmung der Arbeitnehmerseite – die Entgelte befristet um bis zu 10% senken oder die Arbeitszeit um bis zu 2,5 Stunden absenken. Ende Juni hatten 140 Unternehmen die erste und 168 Betriebe die zweite Möglichkeit genutzt, beide Maßnahmen können auch kombiniert werden. Betroffen waren immerhin 53.000 beziehungsweise 72.000 Beschäftigte. Im Gegenzug wurden häufig Arbeitsplatzgarantien vereinbart. „Mit all diesen Maßnahmen ist es uns gelungen, größere Entlassungswellen in der Chemie zu verhindern“, sagt ein Sprecher der Gewerkschaft IG BCE. Neben der momentanen Absatzflaute könnte auch der wieder steigende Ölpreis den Chemieunternehmen zu schaffen machen. Seit seinem Tief im Dezember hat er sich bis heute fast verdoppelt. Die Unternehmensberatung Deloitte sieht die Chemiebranche an einem Wendepunkt. Sie rechnet in den kommenden zwei Jahren mit einer Konsolidierung in der Branche und einer Auslagerung der Produktion in Länder mit niedrigen Kosten. Die Chemieindustrie sollte nach Ansicht der Experten allerdings auch von den weltweiten Konjunkturprogrammen profitieren, da ein großer Teil des Geldes etwa in den USA oder China in den öffentlichen Bausektor geht. Für manchen kamen die Konjunkturpakete zu spät, erste Opfer hat der Wirtschaftsabschwung auch unter den großen Playern der Branche gefordert. So beantragte der unter hohen Schulden ächzende niederländisch-amerikanische Konzern Lyondellbasell Anfang Januar Gläubigerschutz nach US-Recht, weil die Nachfrage nach den Kunststoffen dramatisch zurückgegangen war.

Hälfte der europäischen Unternehmen verzeichnet Anstieg der Kreditkosten

Kreditkosten

Die Kreditkosten meines Unternehmens sind seit Ausbruch der Kreditkrise gestiegen

Grafik 1



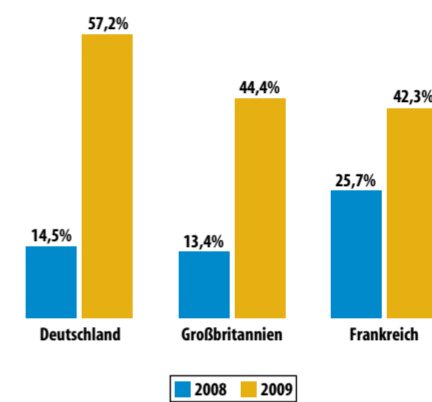
Quelle: Siemens

© GIT VERLAG

Finanzierungen

Ich erwarte im laufenden Jahr für mein Unternehmen ebenso wie für vergleichbare Unternehmen eine stärkere Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente bei Anlagen und Ausrüstung

Grafik 2



Quelle: Siemens

© GIT VERLAG

(Großbritannien: 46%, Frankreich: 25%). Sowohl das allgemeine Marktumfeld als auch die Studie lassen darauf schließen, dass sich die Kreditkosten für ihre Branchen im laufenden Jahr weiter steigern werden (Deutschland: 35%,

Frankreich: 25%). Sowohl das allgemeine Marktumfeld als auch die Studie lassen darauf schließen, dass sich die Kreditkosten für ihre Branchen im laufenden Jahr weiter steigern werden (Deutschland: 35%,

fortsetzt und in Großbritannien wohl noch verschärft. Zumindest in Deutschland und Frankreich zeichnet sich aber eine Verlangsamung des Abwärtstrends ab.

Der erschwerte Zugang zu Krediten lässt die Unternehmen nach weiteren Finanzierungsquellen suchen, besonders intensiv in Deutschland. Im Ländervergleich berichten 48% (Deutschland: 57%) der Unternehmen, dass alternative Finanzierungsformen für Anlagen und Ausrüstung immer mehr an Bedeutung gewinnen (Grafik 2).

Die gesteigerten Herausforderungen, die die Krise mit sich bringt, spiegeln sich auch in der Projektfinanzierung wider: „SFS schätzt den weltweiten Investitionsbedarf in Infrastruktur in den kommenden 20 Jahren auf 15 Bio. €. Auch in Europa und Deutschland werden die Mittel in der Krise insgesamt knapper, und die Landschaft möglicher Finanzierungspartner ist einem raschen Wandel unterworfen. Dennoch werden vielversprechende Projekte weiterhin finanziert“, sagt Johannes Schmidt, CEO der Equity & Project Finance-Einheit der Siemens Financial Services. „Die vielfach angekündigten Konjunkturprogramme – nicht zuletzt für Infrastruktur – sollten sich hier positiv auswirken“, so Schmidt.

www.siemens.com/finance



Stabilität: Trotz zum Teil starker Umsatzrückgänge ist die Beschäftigtenzahl der chemischen Industrie Deutschlands annähernd konstant: Nicht zuletzt dank flexibler Arbeitszeitinstrumente sank die Zahl der Beschäftigten im ersten Halbjahr nur um 0,5% gegenüber dem Vorjahr. Bild: BASF

PWC: Krise behindert Zusammenschlüsse

Die Wirtschaftskrise hemmt auch in der Chemiebranche die Fusionen und Übernahmen. Zwar belief sich im zweiten Quartal die Zahl der M&A-Aktivitäten nach der Studie „Chemical Compounds“ von Pricewaterhousecoopers (PWC) auf weltweit 187 gegenüber 162 im Auftaktquartal. Der durchschnittliche Transaktionswert fiel indes von 163 Mio. US-\$ auf 72 Mio. US-\$. Damit halbierte sich der Gesamtwert. „Das niedrigere Transaktionsvolumen ist auch Ausdruck der anhaltend schwierigen Refinanzierungsbedingungen für Finanzinvestoren, die ihr Engagement daher einschränken müssen. Für stra-

tigische Investoren eröffnet der schwächere Bieterwettbewerb günstige Kaufgelegenheiten“, sagte Volker Fitzner, zuständig für den Bereich Chemicals Advisory bei PWC in Deutschland. Von April bis Juni entfielen rund 90% des M&A-Volumens in der Chemiebranche auf Zukäufe von Unternehmen und anderen strategisch orientierten Käufern. Im Jahr 2008 hatten strategische Investoren knapp 83% zum Übernahmevermögen beigetragen. Die meisten M&A-Fälle verzeichnete im zweiten Quartal der Chemiesektor in Nordamerika. Bei mehr als jeder zweiten Transaktion mit einem Volumen von über 50 Mio. US-\$

standen Unternehmen oder Investoren aus den USA oder Kanada auf der Käuferseite. Gemessen am Transaktionswert waren laut Studie Käufer aus Westeuropa führend. Sie steuerten im zweiten Quartal mehr als 41% zum weltweiten Übernahmevermögen bei (Asien-Pazifik: 30,9%, Nordamerika: 26,3%). Allerdings schlug sich allein die Übernahme des US-Unternehmens Morton Salt durch die deutsche K+S mit knapp 1,7 Mrd. US-\$ in der Statistik nieder – dies entspricht knapp 40% des gesamten M&A-Volumens im zweiten Quartal.

Wacker Chemie sieht sich gut finanziert

Der Chemiekonzern und Halbleiter-Zulieferer Wacker Chemie kommt auch in der aktuell schwierigen Phase mit seiner Finanzierung gut über die Runden. Nicht nur in Krisenzeiten wie diesen sei es wichtig, Kreditlinien vorzuhalten und eine „ausreichende Anzahl von verlässlichen Bankbeziehungen zu pflegen, in Deutschland ebenso wie in den wichtigsten Auslandsmärkten, wie etwa USA, China und Japan“, sagte Folkhart Olschowy, Finanzchef des Unternehmens, der „Börsenzeitung“.

Eine Kreditklemme nehme Wacker Chemie durchaus wahr. „Zum Beispiel ist der Kreis von Marktteilnehmern, die syndizierte Kredite anbieten, kleiner geworden.“ Die Laufzeiten seien kürzer. Auf die Finanzierung von Wacker habe das aber bislang keine wesentlichen Auswirkungen gehabt. Wacker Chemie halte aufgrund seiner Finanzierungsstrategie ohnehin immer einen definierten Rahmen an freien Kreditlinien vor. Diese hätte die Gesellschaft bei den ersten Anzeichen der Krise bereits 2007 und noch mal Ende

2008/Anfang 2009 weiter auf über 1,2 Mrd. €. Wacker hatte Ende Juni nach einem Verlustquartal seine Prognosen für das Gesamtjahr 2009 bekräftigt. Abschreibungen und Umbaukosten im Halbleiter-Geschäft drückten die Bayern im zweiten Quartal etwas tiefer als erwartet in die Verlustzone. Umsatz und operatives Ergebnis dürften 2009 nach Unternehmensangaben „deutlich“ unter den Vorjahreswerten liegen. 2008 hatte der Konzern bei Umsätzen von rund 4,3 Mrd. € ein Ebitda von gut 1 Mrd. € erwirtschaftet.

Operational Excellence

WORKSHOP HERBST 2009

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 Herbst 2009“ 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 2. Oktober 2009 bei unserem Workshop „Operational Excellence Herbst 2009“ im Kardinal Schulte Haus in Bergisch Gladbach.

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

Operational Excellence
WORKSHOP 2009
Freitag, den 2. Oktober 2009
Kardinal Schulte Haus,
Bergisch Gladbach

Bayer Technology Services GmbH • 51368 Leverkusen, Deutschland
E-Mail: info@bayertechnology.com • www.bayertechnology.com

Bayer Technology Services
Powering Your Performance



SALES & PROFITS

Medigene reduziert Verlust Medigene hat im zweiten Quartal weiter auf die Kostenbremse getreten und den Verlust im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesenkt. Im zweiten Jahresviertel sei der Nettoverlust um 18% auf 6,4 Mio. € gesunken, teilte das Unternehmen mit. Während der Umsatz von 8,8 auf 8,4 Mio. € sank, reduzierte Medigene das Minus beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um 45% auf 4,9 Mio. €. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank von einem Verlust in Höhe von 9,3 Mio. € im Vorjahr auf minus 5,12 Mio. €. Besonders wichtig für den Erfolg des Unternehmens wird der Abschluss einer Partnerschaft für das Krebsmittel EndoTAG-1 sein. In den vergangenen Monaten wurden Pfizer, Roche, Eli Lilly sowie dem weltgrößten Biotech-Konzern Amgen ein Interesse an einer EndoTag-Partnerschaft und teilweise an einer kompletten Übernahme der Martinsrieder nachgesagt.

Hartmann gesund Der Pflegeproduktspezialist Paul Hartmann hat im ersten Halbjahr 2009 mit dem Handel von Wundauflagen, OP-Masken und Einlagen Umsatz und Ergebnis verbessert. Die Erlöse kletterten um 11,9% auf 759 Mio. €, wie das Unternehmen mitteilte. Das Konzernergebnis inklusive Einmaleffekten auf der Übernahme zweier Unternehmen wuchs um 33% auf 29,9 Mio. €. Trotz zunehmender Sparbemühungen in den staatlichen Gesundheitssystemen rechte Hartmann auch im Gesamtjahr mit einem Umsatzplus, so der Vorstandsvorsitzende Rinaldo Riguzzi. Auch das operative Konzernergebnis werde zulegen. Dieses lag 2008 bei rund 42 Mio. €. Erlöse erzielte das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr in Höhe von etwa 1,4 Mrd. €.

Hohe Forschungskosten drücken Morphosys-Gewinn Hohe Forschungs- und Entwicklungskosten haben den Gewinn von Morphosys im zweiten Jahresviertel stärker gedrückt als am Markt erwartet, von 3 Mio. € im Vorjahr auf 1,54 Mio. €. Der Umsatz stieg auf 18,74 Mio. € (VJ: 16,9). Das operative Ergebnis fiel im zweiten Quartal von 3,9 Mio. auf 2,4 Mio. €. Im Gesamtjahr soll der Umsatz weiterhin auf 80 bis 85 Mio. € steigen und das operative Ergebnis wegen des angekündigten Anstiegs der Forschungskosten im Vergleich zum Vorjahr auf 8 bis 11 Mio. € sinken. In den ersten sechs Monaten steckte Morphosys 56% mehr in die Forschung als im Vorjahr. Für 2009 bekräftigte Unternehmenschef Simon Moroney die bisherigen Prognosen.

Amgen hebt EPS-Prognose für 2009 an Amgen hat sich nach einem überraschend positiv verlaufenen zweiten Quartal optimistisch über den weiteren Jahresverlauf geäußert. Der Umsatz sank leicht um 1% auf 3,713 Mrd. US-\$ und übertraf damit die Analysten-Erwartungen. Auf Gesamtjahressicht bewege sich der Umsatz in Richtung oberes Ende der unternehmenseigenen Prognose von 14,4 bis 14,8 Mrd. US-\$, hieß es.



Andreas Barner, Vorsitzender der Unternehmensleitung von Boehringer Ingelheim: Von den Studienergebnissen begeistert

Deutschlands zweitgrößter Pharmakonzern Boehringer Ingelheim darf sich Hoffnungen auf Milliardenumsätze mit dem Medikament „Pradaxa“ gegen Schlaganfälle bei Herzrhythmusstörungen machen. Pradaxa reduziere das Risiko für Patienten mit Vorhofflimmern, einen Schlaganfall zu erleiden, deutlich im Vergleich zum Medikament „Warfarin“, teilte der Pharmakonzern auf dem Kongress der „European Society of Cardiology“ (ESC) in Barcelona mit. Neben der besseren Wirksamkeit als die bisherige Standardmedizin gingen mit Pradaxa auch geringere Nebenwirkungen einher.

„Wir sind von den Ergebnissen der Studie total begeistert. Das wird ein Durchbruch für Patienten, die immer in Sorge waren, ob sie korrekt therapiert

sind, um einen Schlaganfall zu verhindern“, sagte Andreas Barner, Vorsitzender der Unternehmensleitung von Boehringer Ingelheim. An der Studie nahmen rund 18.100 Patienten weltweit teil. Hoffen darf Boehringer Ingelheim jetzt nach Ansicht von Analysten auf einen finanziellen Sprung nach vorne. Das Umsatzpotential des Therapiegebiets wird von Analysten auf mehrere Milliarden Euro geschätzt. Die Bekanntmachungen von Boehringer seien für die gesamte deutsche Pharmaindustrie positiv zu werten, sagte Analyst Martin Possienke von Equinet. Boehringer erwartet sich von Pradaxa einen Umsatz in Milliardenhöhe. Bei einer Pradaxa-Dosierung von 150 mg habe sich das Risiko für Schlaganfälle um 34% reduziert. Dieses Ergebnis habe sich gezeigt, ohne dass sich die Gefahr von Blutungen bei den Patienten erhöht habe. Eine niedrigere Dosierung von 110 mg war nach Aussage des Konzerns gleich wirksam wie Warfarin. Das Blutungsrisiko sei dabei jedoch deutlich geringer ausgefallen. Pradaxa ist bereits in mehr als 40 Ländern zugelassen, allerdings nur für eine kleinere Anwendung mit geringen Umsätzen: die Vermeidung von Blutgerinnseln nach Hüft- und Knieoperationen. Der neue Zulassungsantrag, den Boehringer Ingelheim noch 2009 plant, bezieht sich auf einen Markt mit erheblichem Potential. Jährlich sterben nach Angaben



Hoffnungsträger: Boehringer Ingelheim erwartet Milliardenumsätze vom Medikament Pradaxa zur Behandlung von Schlaganfällen bei Herzrhythmusstörungen. Bild: Boehringer Ingelheim

des Konzerns weltweit rund 3 Millionen Menschen an Schlaganfällen, die mit Vorhofflimmern in Verbindung stehen. Pradaxa könnte weltweit bei einer Dosierung von 150 mg verglichen mit Warfarin des britisch-schwedischen Pharmakonzerns AstraZeneca rund 3.000 Schlaganfälle pro Tag weltweit verhindern, so die Mitteilung weiter. Pradaxa konkurriert mit dem Medikament Xarelto des deutschen Branchenprimus Bayer und des US-Konzerns Johnson & Johnson & Johnson. Xarelto dürfte erst zum Jahresende vorlegen. Das Thrombosemittel ist neben

bis anderthalb Jahre später auf den Markt kommen – ein vermutlich lukrativer Startvorteil für Boehringer. 2009 will Boehringer Ingelheim stärker als der Pharmamarkt wachsen – zum zehnten Mal in Folge. Wegen Generikakonzurrenz stellt sich der Konzern jedoch auf ein schwierigeres Jahr 2010 mit eingetribtem Wachstum ein. 2011 will Boehringer auch mit Pradaxa wieder auf den Wachstumspfad zurück. Bayer selbst will nach Aussage von Analysten seine nächsten Daten zu Xarelto erst zum Jahresende vorlegen. Das Thrombosemittel ist neben

dem Krebsmedikament Nexavar das wichtigste neue Mittel im Bayer-Pharmageschäft. Das Präparat ist in der Europäischen Union zur Prophylaxe von venösen Thromboembolien bei erwachsenen Patienten nach geplanten Hüft- oder Kniegelenkersatzoperationen zugelassen. Derzeit wird Xarelto in mehr als 40 Ländern weltweit vermarktet. Für die USA rechnet Bayer nach früheren Aussagen nicht mehr in diesem Jahr mit einer Zulassung von Xarelto.

Astrazeneca erzielt Fortschritt gegen Herzanfälle

Der britisch-schwedische Pharmakonzern Astrazeneca ist bei der Entwicklung von Brilinta gegen Herzanfälle einen Schritt vorangekommen. Ergebnisse einer Phase-III-Studie hätten gezeigt, dass Brilinta eine größere Effizienz bei einer geringeren Blutungsneigung gezeigt habe als das Konkurrenzprodukt Plavix von Sanofi-Aventis. Die Ergebnisse der Plato-Studie stellte Astrazeneca auf dem Fachkongress European Society of Cardiology in Barcelona vor. Plavix war im ersten Halbjahr 2009 nach Umsatz das dritt-wichtigste Medikament für Sanofi-Aventis. In den USA verliert das Mittel Ende 2011 seinen lukrativen Patentschutz. Konkurrent Astrazeneca will Brilinta 2010 auf den Markt bringen. Einige Analysten trauen dem Mittel jährliche Spitzenumsätze von 2 Mrd. US-\$ zu. Nach der Mitteilung von Astrazeneca

zeigten die Ergebnisse, dass Patienten mit akuten kardiovaskulären Syndromen (ACS), die mit Brilinta behandelt wurden, ein um 16% geringeres Risiko hatten, an kardiovaskulären Komplikationen wie Herzattacken oder Schlaganfall zu sterben als die Patienten mit Plavix, hieß es in der Mitteilung.

viable solutions
for life sciences

chemengineering

www.chemengineering.com

Kurzarbeit zur Weiterbildung nutzen

„Kurzarbeit ist nicht nur ein Instrument der Kostensenkung“, so Anja Treib, Leiterin des Kompetenzfeldes „Mensch und Organisation“ bei Miebach Consulting. Deshalb bieten die Logistikberater künftig auch Fortbildungen für Mitarbeiter in Logistik und Produktion an, die sich in Kurzarbeit befinden. „Mit diesen Weiterbildungsprogrammen können Unternehmen ihre Effizienz stärken und Mitarbeiter auch in der Krise motivieren.“ Adressiert werden

Angehörige aller Hierarchiestufen aus Logistik, Produktion, Einkauf und Verwaltung. Die Schulungsmodule vermitteln praxisnahes Wissen zu Kostenreduktion, schlanken Abläufen und Grundlagen der Lagerplanung. Miebach Consulting ist von der Bundesagentur für Arbeit offiziell anerkannter Bildungsträger.

www.miebach.com

Celesio setzt auf Brasilien

Nach Rückschlägen im Heimatland setzt der Stuttgarter Pharmagroßhändler Celesio mit der Übernahme des Konkurrenten Panpharma auf den Wachstumsmarkt Brasilien. Das südamerikanische Land habe seit Jahren stabile soziale und politische Verhältnisse und zeige sich in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise äußerst robust, sagte Celesio-Chef Fritz Oesterle auf einem Industrietag in São Paulo. In Deutschland kann Celesio nicht mehr schnell wachsen. Der Großhandel ist bereits unter wenigen Unternehmen aufgeteilt und Übernahmen daher aus kartellrechtlich Gründen fast ausgeschlossen. Zudem hatte der Europäische Gerichtshof (EuGH) den Stuttgartern erst Mitte Mai nach jahrelangem Rechtsstreit mit den Apothekern den Einstieg in den deutschen Apothekenmarkt untersagt. Celesio treibt daher den Ausbau ihres internationalen Geschäfts voran und will mit der Erschließung neuer Märkte auch die Abhängigkeit vom britischen Pfund reduzieren. Ein Einstieg ins Apothekengeschäft in Brasilien sei derzeit nicht geplant, erklärte Oesterle. Das Unternehmen sei gegenwärtig auf den Großhandel fokussiert. Der brasilianische Apothekenmarkt ist zwar liberalisiert, aber im Gegensatz zu Großbritannien befinden sich



© Carlosh / Pixelio

die Apotheken überwiegend in der Hand von Familien. In Deutschland hatte Celesio nach dem Kauf der niederländischen Online-Apotheke DocMorris im Jahr 2007 den Umsatz der Apotheker zu spüren bekommen. Diese waren zu Konkurrenten gewechselt, und bei Celesio ging der Umsatz zurück. Celesio übernimmt nun 50,1% an Panpharma mit einem Umsatz von rund 1 Mrd. € im vergangenen Jahr. Die Zahl der Mitarbeiter beläuft sich auf rund 3.750. Mit einem Marktanteil von rund 17% gilt die Firma als führendes Unternehmen im brasiliani-

schen Pharmagroßhandel. Das Wachstum des Pharmamarktes betrug nach Berechnungen von Celesio in Brasilien von 1998 bis 2007 durchschnittlich rund 11%. Es gibt rund 52.000 Apotheken. Für Arzneimittel bestimme in der Regel eine Apotheken-, aber keine Verschreibungspflicht. Celesio hat im ersten Halbjahr 2009 einen Umsatz von 10,4 Mrd. € und einen Konzerngewinn von 124 Mio. € erzielt. Ende Juni beschäftigte das Stuttgarter Unternehmen 38.566 Mitarbeiter und betrieb 2.326 eigene Apotheken.

Sal. Oppenheim: Wachstum in Schwellenländern

Die Pharmabranche steht nach Ansicht des Bankhauses Sal. Oppenheim vor großen Herausforderungen und muss vor dem Hintergrund von Patentabläufen für Kassenschlager mit Milliardenumsätzen neue Wachstumsfelder erschließen. Die Branche sei geprägt von der Konkurrenz durch Generikahersteller, regulatorischen Preiseingriffen durch die Gesundheitspolitik und den oft mangelnden Nachschub an neuen, umsatzstarken Medikamenten, sagte Analyst Peter Düllmann von Sal. Oppenheim auf einer Investorenkonferenz in Frankfurt. Düllmann sieht die zukünftigen Wachstumschancen der Branche vor allem in Regionen wie Asien, Lateinamerika

und Afrika. Eine Einschätzung, die auch die Großen der Branche wie der französische Pharmakonzern Sanofi-Aventis teilen. Das Unternehmen, das bereits in Wachstumsfeldern wie Impfstoffen oder auch der Diabetesforschung vertreten ist, will 2013 einen gleich hohen Umsatz erzielen wie in diesem Jahr, obwohl bis dahin eine Reihe von tragenden Medikamenten, die rund ein Fünftel der gesamten Einnahmen ausmachen, ihren Patentschutz verlieren und der Konkurrenz durch billigere Generika ausgesetzt werden. Gelingen soll dies auch durch Zukäufe und die Stärkung des Geschäfts in den Schwellenländern, in denen Sanofi-Aventis im zweiten Quartal bereits ei-

nen Umsatzschub von rund 20% verbuchte. Das Team um Düllmann hat die Branche derzeit mit Neutral eingestuft und favorisiert Unternehmen wie den Schweizer Pharmakonzern Roche, Sanofi-Aventis oder auch die deutsche Nummer eins Bayer. Nach Berechnungen des Brancheninstituts IMS Health, die der Sal.-Oppenheim-Studie zugrunde liegen, verlieren von 2009 bis 2013 Medikamente mit einem Jahresumsatz von mehr als 135 Mrd. US-\$ ihren lukrativen Patentschutz. Unter den Biotech-Unternehmen hat Sal. Oppenheim Unternehmen mit einer starken Cash-Position wie Qiagen und Intercell auf „Buy“.

GDCh
GESELLSCHAFT DEUTSCHER CHEMIKER

Fortbildung Chemie

Ein unverzichtbarer Baustein Ihrer Karriere

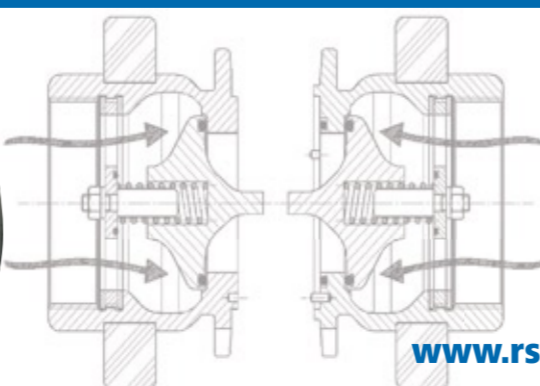
INFORMATIONSTAGE · SEMINARE · INHOUSE-KURSE

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

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

www.gdch.de/fortbildung

Nottrennkupplungen



www.rs-seliger.de



SALES & PROFITS

Geschäft von Givaudan resistent Im ersten Halbjahr 2009 erwies sich das Geschäft von Givaudan als resistent gegen das schwierige konjunkturelle Umfeld. Die Verkäufe im ersten Halbjahr erreichten insgesamt 1.996 Mio. CHF, was einem Rückgang um 0,9% in Lokalwährungen und um 4,7% in CHF entspricht. Ohne den Einfluss des veräußerten Geschäfts in der Division Aromen verringerten sich die Verkäufe per Ende Juni 2009 im Vorjahresvergleich um 0,6% in Lokalwährungen. Der Konzerngewinn belief sich auf 95 Mio. CHF.

Massiver Gewinneinbruch bei Evonik Der Umsatz von Evonik ist im ersten Halbjahr um 21% auf 6,28 Mrd. € gesunken. Der Konzerngewinn brach gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 92% auf 43 Mio. € ein, wie Evonik Industries berichtete. Für das Gesamtjahr geht das Unternehmen weiterhin von einem deutlichen Rückgang bei Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahr aus. 2008 hatte der Konzern noch einen Gewinn von 285 Mio. € bei einem Umsatz von 15,87 Mrd. € erwirtschaftet. Im ersten Quartal hatte Evonik noch einen Verlust von 46 Mio. € ausgewiesen.

Symrise verdient deutlich weniger Symrise hat im zweiten Quartal wegen der schwachen Nachfrage und hoher Rohstoff- und Umbaukosten erwartungsgemäß deutlich weniger verdient. Wie das Unternehmen mitteilte, blieb der Umsatz indes praktisch stabil. Der Gewinn sank im zweiten Quartal wie erwartet auf 20,1 (Vorjahr 35,9) Mio. €, während der Umsatz mit 338,5 Mio. € praktisch stabil blieb. Die Holzmindener profitierten von Wechselkursveränderungen, während das Ergebnis durch Umbaukosten deutlich belastet wurde. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank entsprechend um 16% auf 59,9 Mio. €. Die EBITDA-Marge gab auf 17,7 (21)% nach.

Total verdient weniger Total hat im zweiten Quartal deutlich weniger verdient. Wie in der gesamten Branche führten auch bei Total der im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigere Ölpreis sowie die schwächere Nachfrage zu einem kräftigen Gewinnrückgang. Der um Sondereffekte und die Beteiligung an Sanofi bereinigte Gewinn sank im zweiten Quartal um 54% auf 1,7 Mrd. €, wie der Konzern am Freitag in Paris mitteilte.

Air Liquide mit Umsatz- und Ergebnisrückgang Air Liquide hält trotz eines Umsatz- und Ergebnisrückgangs im ersten Halbjahr an seinen Jahreszielen 2009 fest. Der Umsatz fiel um 6,8% auf 5,937 Mrd. €. Unter dem Strich wies der Linde-Konkurrent 596 Mio. € aus, ein leichtes Minus zum Vorjahreszeitraum. Der operative Gewinn vor Sonderposten sei von Januar bis Juni um 2,7% auf 1,396 Mrd. € zurückgegangen, so Unternehmenschef Benoit Potier. Gegen Ende des Halbjahres habe es aber auch positive Signale gegeben. Für das Gesamtjahr peilt Air Liquide weiterhin einen Umsatz und Gewinn auf Vorjahreshöhe an. 2008 hatten die Franzosen den Umsatz um 11% auf 13,103 Mrd. € und den Gewinn um 10,8% auf 1,22 Mrd. € gesteigert.

Wacker Chemie rutscht tief in Verlustzone Wacker Chemie hat nach einem Verlust-Quartal seine Prognosen für das Gesamtjahr 2009 bekräftigt. Der Umsatz sackte wegen der Wirtschaftskrise um 17,6% auf 925,5 Mio. € ab. Im Vergleich zum sehr schwachen ersten Quartal ergab sich allerdings ein Anstieg. Auch beim operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) schlugen die Krise und die Sonderlasten mit einem Einbruch um gut 46% auf 170 Mio. € durch. Abschreibungen und Umbaukosten im Halbleitergeschäft drückten die Bayern im zweiten Quartal etwas tiefer als erwartet in die Verlustzone. Der Verlust lag unter dem Strich bei 74,5 des Vorjahreswert (+153) Mio. €. Klare Prognosen machte Wacker nicht. Umsatz und operatives Ergebnis dürften 2009 „deutlich“ unter den Vorjahreswerten liegen, so Konzernchef Rudolf Staudigl.

Praxair mit weniger Gewinn und Umsatz Praxair hat die weltweite Rezession im zweiten Quartal zu spüren bekommen. Umsatz brach von April bis Juni um mehr als ein Viertel auf 2,1 Mrd. US-\$ ein. Der Gewinn sei auf 299 Mio. US-\$ gesunken nach 349 Mio. US-\$ im Vorjahr, teilte Praxair mit. Die wirtschaftlichen Bedingungen seien weltweit eine Herausforderung geblieben, sagte Praxair-Chef Steve Angel. Für das dritte Jahresviertel prognostiziert das Unternehmen einen Gewinn je Aktie zwischen 0,95 und 1 US-\$ je Aktie.

Brenntag eröffnet neuen Standort in Hongkong



Nach dem Eintritt des Unternehmens in den asiatisch-pazifischen Markt im September 2008 forciert man mit diesem Schritt die Expansion in Asien. Henri Nèjade, President Brenntag Asia Pacific: „Über unseren neuen Standort in Hongkong erhalten wir Zugang zum Perlen-Fluss-Delta im Süden Chinas und damit zu einer der zentralen Wirtschaftsregionen im Reich der Mitte überhaupt. Außerdem erweitern wir dadurch erheblich das internationale Distributionsnetzwerk der Brenntag-Gruppe.“ Brenntag wird vom Standort Hongkong aus verschiedene Marktsektoren wie die Lebensmittel- und Polymerindustrie beliefern und für Produzenten wie Rhodia und Roquette als Chemiedistributeur tätig werden.

www.brenntag.com

Hambrecht geht in den Endspurt



BASF-Chef Jürgen Hambrecht: Die Spitzenposition der BASF in der Krise weiter ausbauen

Dass ihm in zwei Jahren langweilig sein könnte, glaubt BASF-Chef Jürgen Hambrecht nicht. Auf die Frage nach dem Ruhestand muss er laut lachen. 2011 läuft sein Vertrag aus, dann wird für ihn als Vorstandsvorsitzender des weltgrößten Chemiekonzerns Schluss sein, das hat der promovierte Chemiker kürzlich noch einmal betont. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat dafür gesorgt, dass Hambrecht nach Jahren der Milliardenwinne nun noch einmal stark kämpfen muss. Der Manager hat bereits im April die Lösung ausgegeben: „Unser Ziel ist es, aus dieser Krise noch stärker herauszukommen und unsere Spitzenposition auszubauen.“ Hambrecht hat die BASF in den vergangenen Jahren weiter umgebaut und versucht, sie gegen die Unwägbarkeiten der Konjunktur zu impfen. Zumindest teilweise mit Erfolg: Die Krise hat dem Ludwigshafener Konzern bislang weniger Blessuren zugefügt als manch anderem Chemieunternehmen. Aber auch bei der BASF ist der Gewinn zuletzt deutlich eingebrochen, Arbeitsplätze werden abgebaut. Mit der Integration des in diesem Jahr übernommenen, angeschlagenen Schweizer Spezialchemieunternehmens Ciba wartet eine weitere große Herausforderung. Hambrecht schaut aber auch über den Tellerrand der Chemie und seines Unternehmens, bis zum Schluss will der 63-Jährige offensiv seine Meinung sagen. So wünscht sich der gebürtige Reutlinger, dass die Menschen in Deutschland ihr Schicksal stärker in

die eigene Hand nehmen und sich weniger auf Vater Staat verlassen. Als er noch nicht Vorstandschef war, hatte Hambrecht sein BASF-Büro zeitweise in Hongkong. Die Zeit in Asien hat ihn geprägt. Manches könnten die Deutschen von den Asiaten lernen, ist Hambrecht sicher, etwa eine positive Grundeinstellung, sagt er. „Für den Asiaten ist generell das Glas halbvoll, nicht halbleer.“

Der Manager beklagt, dass man in Deutschland heute lieber auf Num-

mer sicher gehe. „Wir neigen zum Risikoausschluss“, sagt der Chef von rund 107.000 Mitarbeitern weltweit. Aus Asien hat er sich auch eine Vorliebe für warmes Wasser als Getränk mitgebracht. Nach neun Uhr abends Uhr trinkt er nur noch das, wenn er nicht gerade irgendwo eingeladen ist. „Das ist unglaublich beruhigend.“ Der Manager macht einen umgänglichen Eindruck, er gilt aber auch als fordernder Chef. An seine Mitarbeiter, an die er „ähnlich hohe Ansprüche wie

an mich selbst“ stellt, verschickt er auch im Zeitalter der E-Mail gerne Fax mit Aufgaben, die zu erledigen sind. Dass die Manager in Deutschland zurzeit wegen umstrittener Bonus-Zahlungen und den Begleitumständen der Krise ein Imageproblem haben, liegt auch daran, „dass viele nicht wissen, was Manager leisten“, ist Hambrecht überzeugt. Verlässlichkeit und klare Ansagen, das sind zwei zentrale Pfeiler, auf die Hambrecht seine Arbeit nach eigenen Worten abstellt. „Ich sage, was ich denke, und ich tue, was ich sage.“ Urschwäbische Weisheiten kommen dem gebürtigen Reutlinger dabei zupass. Etwa die Gewissheit, dass man Geld erst verdienen muss, ehe man es ausgeben kann. „Ich bin bekenntender Schwabe“, sagt Hambrecht. „Und ich kann kein Hochdeutsch.“ Dem Manager sieht man seine 63 Jahre nicht an. „Ich denke viel nach, bevorzugt beim Joggen“, sagt Hambrecht zu seinem Erfolgsrezept. „Ich bin ziemlich diszipliniert und anspruchsvoll, wenn es um Leistung geht. Bei mir vorneweg.“ Eigentlich habe er in seinem Leben schon fast jede Sportart betrieben, erzählt er. Fußball gespielt hat er auch gerne – in der Werkself gegen den Betriebsrat. Als Zuschauer kann er sich vor allem für offensiven, herzerfrischenden Fußball begeistern. Fan einer bestimmten Mannschaft ist er nicht. Aber: „Ich freue mich, wenn Bayern München verliert. Meistens“, gesteht er ein.

Endress+Hauser
Messtechnik GmbH+Co. KG
Colmarer Straße 6
79576 Weil am Rhein
Telefon +49 7621 9 75 01
Fax +49 7621 9 75 55 5
info@de.endress.com
www.de.endress.com

Norbert Thomann
Produktmanager Füllstand

Endress+Hauser **EH**
People for Process Automation

Füllstand zuverlässig messen.

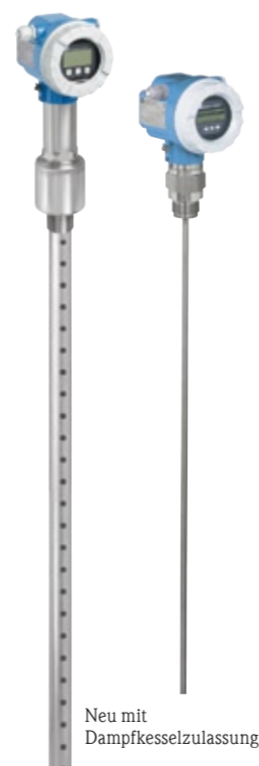
Geführtes Radar Levelflex M

Als weltweit tätiger Anbieter von Automatisierungslösungen unterstützen wir Sie mit exzellenten Produkten und zukunftsweisenden Dienstleistungen und Lösungen. Mit mehr als 100.000 installierten Messgeräten bietet Levelflex M die größte Anwendungserfahrung auf dem Markt. Das nach dem Laufzeitverfahren geführte Radar wird für die Füllstandmessung von Flüssigkeiten und Schüttgütern eingesetzt.

In unterschiedlichen Prozessbereichen, z. B. im Wasser-/Dampfkreislauf, spielen hochgenaue, kontinuierliche Füllstandmessungen eine wichtige Rolle. Im Gegensatz zu herkömmlichen Messverfahren bietet Levelflex M für den sicheren Betrieb entscheidende Vorteile:

- Unabhängig von Dichte, Temperatur, Leitfähigkeit, Druckschwankungen und Dampf
- Keine aufwendige Installation von Wirkdruckleitungen
- Kostengünstige Komplettlösung als Bypass mit Bezugsgefäß vormontiert und voreingestellt verfügbar
- Höchste Sicherheit durch SIL 2 min, max und Bereich
- Dampfkesselzulassung nach EN12952/12953 zur kontinuierlichen Messung und Prozesssteuerung sowie Grenzstanddetektion (HW: Hochwasser, NW: Niedrigwasser) in einem Gerät

www.de.endress.com/dampfkesselzulassung



Neu mit Dampfkesselzulassung

Endress+Hauser
Messtechnik GmbH+Co. KG
Colmarer Straße 6
79576 Weil am Rhein

Telefon 0 800 EHVERTRIEB
oder 0 800 348 37 87
Telefax 0 800 EHFAXEN
oder 0 800 343 29 36

Endress+Hauser **EH**
People for Process Automation

Schwarz-Weiß-Muster vor der Auflösung

Verschiebung globaler Warenströme: Wie geht es weiter in der Chemie?



Steigende Logistikkosten führen dazu, dass Volumenproduktion in der Nähe der Absatzmärkte interessanter wird.

© Alchemie / Pixelio



Prof. Rudolf Jerrentrup, Celerant Consulting

Das lange Zeit gültige Schwarz-Weiß-Muster in der Chemiebranche gilt nicht mehr. Bislang hieß es in Bezug auf die Entwicklung des Commodity- und Spezialitätengeschäfts, ersteres werde künftig aufgrund seiner Anforderungen an Economies of Scale und damit seiner Kostenstrukturen in Industrieländern immer weniger eine

Zukunft haben, zweites aufgrund der Komplexität und der Anforderungen an Technologie und Qualität die Zukunft für die Chemiebranche in den Industrieländern sein. Angesichts des derzeitigen Umfelds ist diese These nur bedingt haltbar.

Commodities: Zukunft auch in den Industrieländern

Sicherlich entfällt im Commodity-Segment mit zwei Dritteln bis drei Vierteln ein Großteil der Kosten auf den Rohstoffanteil, während die Personalkosten eine deutlich geringere Rolle spielen als im kleinvolumigen Spezialitätengeschäft. Daher ist die Nähe zur Rohstoffversorgung unbestritten bedeutsam, weshalb es für die Öl produzierenden Länder wie im Nahen Osten interessant ist, die Wertschöpfungskette downstream zu erweitern. Auf der anderen Seite erleben wir, dass der Anteil der Logistikkosten für den Transport eher zunimmt und damit die Volumenproduktion in wachsendem Maße an den entsprechenden Absatzmärkten sinnvoll ist.

Es wird also nicht so sein, dass der Commodity-Bereich vollständig in der Entwicklungsländer abwandert, sondern auch in den Industrieländern bleiben wird, solange dort die entsprechenden Absatzmärkte zu finden sind. Da diese sicherlich nach der gegenwärtigen Krise nicht verschwinden, aber sich auf geringem Niveau einpendeln werden, wird vorerst die Konsolidierung in der Produktionslandschaft weitergehen und sich dann auf einem reduzierten Niveau stabilisieren.

Spezialitätenchemie: 8 Personalkosten unter Druck

Spezialitätenchemie: 8 Personalkosten unter Druck

Bleibt am anderen Ende die Betrachtung der Zukunft der Spezialitätenchemie. Im Vergleich zur Commoditybranche spielen hier die Personalkosten eine wesentlich wichtigere Rolle in der Kostenstruktur, sodass sie neben den Rohstoff- und Energiekosten eine Herausforderung darstellen. Doch auch dieses bislang gültige Mantra, dass sie die Zukunft für die Chemiebranche in den Industrieländern darstellt, ist infrage zu stellen. Wir erleben derzeit eine Situation, in der auch Unternehmen in den Entwicklungsländern zusehends auf einen Pool an qualifizierten Mitarbeitern allerdings zu deutlich

geringeren Lohnkosten zurückgreifen können. Berücksichtigt man, dass auch Innovation nicht nur eine Domäne der Industrieländer ist, sondern gerade auch durch vernetzte Strukturen in der Forschung in Entwicklungsländern zunehmend an Bedeutung gewinnt, wird schnell klar, wohin die Reise weltweit betrachtet gehen kann.

Die Spezialitätenchemie muss sich vergewissern, dass dem Kostendruck nur durch Innovation und einer Pipeline an neuen Technologien zu begegnen ist. Dies wiederum kostet Geld und erfordert ein strategisches Vorgehen. Patente sichern die Alleinstellung. Sobald diese auslaufen, die Produkte die Reifephase erreicht haben, werden sie zu „Commodities“ und damit substituierbar. Die Kostenfokussierung tritt in den Vordergrund. Ähnlichkeiten zur Situation in der Pharmaindustrie, die auch durch zunehmenden Wettbewerb im Generikabereich aus Asien herausgefordert ist, sind unverkennbar.

Kontakt:
Prof. Dr. Rudolf Jerrentrup
Celerant Consulting, Düsseldorf
Tel.: 0211/58330033
Rudolf.Jerrentrup@celerantconsulting.com
www.celerant.de

Sanofi erwartet 2009 starkes Wachstum

Der französische Pharmakonzern Sanofi-Aventis will das laufende Geschäftsjahr mit einem „starken Wachstum“ abschließen und weitere Zukäufe tätigen. „Wir haben bei Vorlage unserer Halbjahreszahlen unsere Gewinnprognose angehoben und sehen uns weiter auf Kurs“, sagte Finanzvorstand Jerome Contamine. Mit einem freien Mittelzufluss von 4,5 Mrd. € pro Jahr habe Sanofi-Aventis die Möglichkeit, nach den jüngsten Übernahmen weitere Zukäufe zu tätigen. Zuletzt hatte Sanofi-Aventis unter anderem sein Generikageschäft mit Übernahmen in Brasilien, Mexiko und Tschechien gestärkt. Auf die Frage nach einem Interesse an dem zum Verkauf stehenden Ulmer Generikahersteller Ratiopharm sagte Contamine: „Bisher haben wir von den Banken noch kein Memo zu Ratiopharm erhalten.“ Der Generikamarkt in Westeuropa sei allerdings nicht „sehr attraktiv“. Mit der Commerzbank und der Royal Bank of Scotland hatten zwei der größten Merckle-Gläubiger das Mandat für den Verkauf von Deutschlands zweitgrößtem Generikahersteller erhalten. Wie aus Finanzkreisen zu hören ist, soll der Verkaufsprozess Mitte September richtig anlaufen. Mit ersten Angeboten für das Ulmer Unternehmen wird erst Mitte bis Ende Oktober gerechnet. In Branchenkreisen wird zwei Finanzinvestoren sowie Sanofi-Aventis und dem weltweit größten Generikahersteller Teva sowie der japanischen Daiichi Sankyo Interesse nachgesagt. In diesem Jahr hat der französische Pharmariese bereits fünf Zukäufe getätigt. Bei Übernahmen denke Sanofi-Aventis an Zukäufe in einer Höhe von 5 bis mehr als 15 Mrd. €. „Bei einer Nettoverschuldung von 3,7 Mrd. € Ende Juni haben wir kein Problem, eine Übernahme auch zum Teil über Kredite zu finanzieren“, erklärte der Manager.

entgegenzuwirken, will Sanofi-Aventis auch sein Geschäft mit rezeptfreien Medikamenten (OTC) wie auch die Position in den Schwellenländern stärken. Im zweiten Quartal verbuchte der Konzern dort



Bei der Entwicklung eines Impfstoffes gegen die Schweinegrippe kommt Sanofi-Aventis voran. Finanzvorstand Jerome Contamine will im vierten Quartal mit der Auslieferung des Impfstoffes beginnen.



„Genügend finanziellen Spielraum für weitere Akquisitionen“

Jerome Contamine, CFO von Sanofi-Aventis

bereits einen Umsatzschub von rund 20%. Das zukünftige Wachstum soll zudem hauptsächlich von dem in Frankfurt hergestellten und zuletzt in die Kritik geratenen Diabetesmittel Lantus getragen werden. „Wir erwarten für den Zeitraum 2008 bis 2013 eine Umsatzverdoppelung von Lantus“, umriss Contamine die Erwartungen an das Kernprodukt. Im ersten Halbjahr verbuchte Sanofi mit Lantus ein Umsatzplus von fast 27% auf 1,54 Mrd. €. 2008 spülte Lantus dem Konzern Erlöse von 2,45 Mrd. € in die Kassen.

Die Diskussion über ein mögliches Krebsrisiko von Lantus habe sich „nicht auf den Umsatz des Mittels“ ausgewirkt, so Contamine weiter. Die EU-Gesundheitsbehörde EMEA und die FDA hatten Sanofi-Aventis bei Lantus den Rücken gestärkt. Die verfügbaren Daten böten keinen Anlass zur Besorgnis, berichtete der Beraterausschuss der „European Medicines Agency“ CHMP.

Bei der Entwicklung eines Impfstoffes gegen die Schweinegrippe (H1N1-Virus) komme Sanofi-Aventis weiter voran. „Wir wollen im vierten Quartal mit der Auslieferung unseres Impfstoffes beginnen“, erklärte der Finanzvorstand der Nummer eins im Impfstoffgeschäft. Nach Vorlage der Halbjahreszahlen hat der seit Dezember amtierende Sanofi-Aventis-Chef Chris Viehbacher die Gewinnprognose nach oben geschraubt. Bei konstanten Wechselkursen erwartet Sanofi-Aventis einen Anstieg des Ergebnisses pro Aktie vor Sonderposten von rund 10% nach zuvor mindestens 7%. Um die eigene Innovationskraft zu stärken, wird der Bereich Forschung derzeit kräftig durchgeschüttelt und ein neuer Ansatz eingeführt. Die Kosten sollen bis 2013 um 2 Mrd. € pro Jahr reduziert werden, bekräftigte Contamine frühere Aussagen.

HAT IHR BERATER NUR ELEMENTARE VERBINDUNGEN ?



BESSER, ES STIMMT SOGAR DIE CHEMIE !



MOVING YOUR ENTERPRISE

MANAGEMENT ENGINEERS
Consulting to Completion

www.ManagementEngineers.com

Cognis beendet Kurzarbeit

Der Spezialchemiekonzern Cognis beendet die Kurzarbeit für seine 1.700 Mitarbeiter in Deutschland. Die Anfang April eingeführte Maßnahme ging am 31. August 2009 zu Ende, teilte Cognis bei der Vorlage von Halbjahreszahlen mit. Das sei ein Monat früher, als ursprünglich geplant. Die meisten Mitarbeiter in Deutschland hätten während der Kurzarbeit drei Tage pro Monat weniger gearbeitet. Cognis

verfügt bundesweit über Werke in Düsseldorf und Illertissen bei Ulm sowie die Zentrale in Monheim. Im zweiten Quartal 2009 verzeichnete Cognis eine Stabilisierung bei seinen weltweiten Geschäftsaktivitäten, hieß es. Beim Absatz und beim operativen Ergebnis zeige sich ein Aufwärtstrend gegenüber dem ersten Quartal 2009. Im ersten Halbjahr bekam Cognis den Abbau von Lagerbeständen bei seinen Kunden deutlich zu spüren: Der Halbjahresumsatz ging um 15% auf 1,3 Mrd. € zurück. Das bereinigte Ebitda sank um 4,7% auf 168 Mio. €. Unter dem Strich stand ein Halbjahresver-

lust von 20 Mio. € nach 11 Mio. € Gewinn im Vorjahreszeitraum. Die roten Zahlen begründete der Vorstand mit Sonderaufwendungen unter anderem zur Steigerung der Produktivität in Höhe von 26 Mio. €. 2009 will Cognis 100 Mio. € einsparen. Davon seien bis Ende Juni rund die Hälfte realisiert worden. Der Konzern baute im ersten Halbjahr 2009 weltweit 170 Arbeitsplätze ab, darunter 20 in Deutschland. Weitere 70 Stellen sollen im Inland im zweiten Halbjahr wegfallen. Cognis beschäftigte Ende Juni weltweit rund 5.650 Mitarbeiter.

Klebstoffindustrie mit stabilem Geschäft

Die deutsche Klebstoffindustrie kommt mit ihren als 11.000 Beschäftigten besser als andere Industriezweige durch die Wirtschaftskrise. Der Industrieverband Klebstoffe geht davon aus, dass der Branchenumsatz im Gesamtjahr 2009 schlimmstenfalls um 2,5% schrumpfen wird. Bei einem Konjunkturaufschwung im

vierten Quartal sei sogar ein erneutes Wachstum von 2% denkbar, teilte der Verband mit. Damit würde die Branche an das Wachstum von 2008 anschließen. Im vergangenen Jahr war der Branchenumsatz um 2% auf 1,6 Mrd. € gestiegen. Mehrere Jahre in Folge hatte die Branche Zuwachsraten von 6-9% erzielt.

Im ersten Halbjahr 2009 verlief die Entwicklung in den einzelnen Hauptmärkten sehr unterschiedlich. Während der Kleb-

stoffumsatz mit der Autoindustrie um bis zu 25% schrumpfte, nahm der doppelt so große Umsatz mit Verpackungsklebstoffen um 1% zu. Alles zusammen genommen sank der Halbjahresumsatz um 4-5%. Sorge bereiteten die anziehenden Rohstoffpreise, nachdem die Chemieindustrie ihre Kapazitäten in der Wirtschaftskrise reduziert habe sowie die Nachfrage aus China und USA inzwischen leicht anziehe.

Lanxess will Finanzstruktur verbessern

Lanxess will seine Finanzstruktur durch einen Anleihen-Rückkauf verbessern. Ein Kaufangebot sei für bis zu 250 Mio. € einer Anleihe mit Fälligkeit am 21. Juni 2012 und einem Gesamtvolumen von 500 Mio. € unterbreitet worden. Der Aufschlag liege bei 1% über der Swapmitte.

Abhängig von der Annahme des Angebots und der Marktlage sei gleichzeitig die Begebung einer neuen Anleihe in gleichem Umfang mit einer längeren Laufzeit geplant.

„Durch diese beiden Transaktionen wollen wir bereits heute einen Teil der Fälligkeiten aus dem Jahr 2012 in die Zukunft verschieben und damit das Fälligkeitsprofil unserer Finanzverschuldung weiter ver-

bessern“, erklärt Finanzvorstand Matthias Zachert. Eine Erhöhung der Finanzverschuldung durch Abschluss der beiden Transaktionen sei nicht zu erwarten. Mit dem Rückkauf und der Platzierung der neuen Anleihe sei ein Konsortium aus BofA Merrill Lynch, Commerzbank, und Unicredit Group (HVB) beauftragt.



KOOPERATIONEN

Solar Millennium und MAN Ferrostaal kooperieren Solar Millennium stellt sich in den USA neu auf und reagiert damit auf die dort stark steigende Nachfrage nach solarthermischer Stromerzeugung. Alle Aktivitäten auf dem US-amerikanischen Markt werden zukünftig in einem neuen Gemeinschaftsunternehmen, der Solar Trust of America LLC (STA), gebündelt. An diesem Unternehmen hält Solar Millennium über verbundene Unternehmen Anteile in Höhe von insgesamt 70%. Die übrigen 30% werden von der MAN Ferrostaal Inc. gehalten. Solar Millennium bringt die bisherige amerikanische Projektentwicklungsgesellschaft Solar Millennium LLC, Berkeley, als zukünftige Tochtergesellschaft der STA mit ein. Diese verfügt bereits über langfristige Stromabnahmeverträge, sogenannte Power Purchase Agreements, und kooperiert mit Nevada Energy bei der Entwicklung von Projekten in der Amargosa-Wüste. Weitere Projekte sind geplant. STA wird die Entwicklung von Projekten in den südwestlichen Bundesländern der USA intensivieren und deckt mit den Geschäftsbereichen Projektentwicklung, -finanzierung, Engineering, Kraftwerksbau und Betrieb von Kraftwerken die gesamte Wertschöpfungskette solarthermischer Kraftwerke in den USA ab.

Wacker ordnet Vertriebsstrukturen neu Wacker ordnet seine Vertriebsstruktur für pyrogene Kieselsäure (Markenname: HDK) in Deutschland neu. Zum 1. September 2009 wird Brenntag das Distributionsgeschäft vom bisherigen Vertriebspartner Staub & Co. übernehmen. Brenntag vertreibt somit in Deutschland HDK von Wacker für Anwendungen in den Bereichen Life Science, Klebstoffe, Chemische Industrie, Bauchemie, Composites, Elastomere und Schmierstoffe. HDK im Bereich Farben & Lacke vertreibt weiterhin NRC (Nordmann, Rassmann & Co.), Hamburg.

Lanxess: Partnerschaft mit Nynas Lanxess hat sich zum Ziel gesetzt, bei der Produktion von synthetischen Kautschuken ab dem 1. Dezember 2009 weltweit auf DAE-Öle zu verzichten. Zur Versorgung mit Alternativprodukten wird die Business Unit Performance Butadiene Rubbers (PBR) mit dem schwedischen Öllieferer Nynas eine strategische Partnerschaft eingehen. Nynas liefert Öle, die unter anderem speziell für die Reifenherstellung entwickelt wurden und global ohne Einschränkungen verfügbar sind. Damit stellen sie eine technisch hochwertige Alternative zu TDAE-Ölen dar.

12. September 2009, Gürzenich, Köln

Wissenschaftliches Kolloquium

100 JAHRE SYNTHETISCHER KAUTSCHUK

Anwendungen • Erfolgsfaktoren • Innovationen



Dr. Werner Breuers
Mitglied des Vorstands, LANXESS AG



Marc Daniel
Material Research Director, Michelin France



Dr. Axel C. Heitmann
Vorsitzender des Vorstands, LANXESS AG



Peter Hintze
Parlamentarischer Staatssekretär im BMWi



Dr. Claus Jessen
Mitglied des Vorstands, Festo AG & Co. KG



Fritz Katzensteiner
Hauptgeschäftsführer des wdk



Dr. Hwi Joong Kim
Globaler Leiter R&D und Produktion
Hankook Tire Co. Ltd.



Prof. Dr. Ulrich Lehner
Präsident des VCI



Didier Miraton
Geschäftsführender Partner
Michelin Gruppe



Dr. Ernst Osen
Leiter Werkstoffentwicklung
Freudenberg & Co. KG



Prof. Dr. Andreas Pinkwart
Minister für Innovation, Wissenschaft,
Forschung und Technologie,
Stellvertretender Ministerpräsident NRW



Georg Weiberg
Mitglied der Geschäftsleitung
Daimler Trucks AG



Dr.-Ing. Burkhard Wies
Leiter Reifenlinienentwicklung weltweit
Continental AG



**Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. mult.
Horst Wildemann**
TU München



Franz Josef Wolf
Geschäftsführer
Woco Industrietechnik GmbH



Nina Ruge
Moderation

Ein faszinierender und vielseitiger Werkstoff feiert seinen 100. Geburtstag: Synthetischer Kautschuk – heute Wegbereiter für zahlreiche Innovationen in Automobilbau und Reifenindustrie, Energieerzeugung, Sport und Medizin, Luft- und Raumfahrt. Erfunden wurde er 1909 in Leverkusen vom genialen Professor Fritz Hofmann. Heute führt LANXESS sein Erbe fort

und ruft als einer der weltgrößten Hersteller von Synthetikautschuk den ersten Weltkautschuktag aus. Ausgewählte Topreferenten präsentieren und diskutieren folgende Themen:

- Erfolgsfaktoren der Vergangenheit
- Marktpotenziale und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Relevanz von Synthetikautschuk für Innovationen in der Automobilindustrie und für weitere Industrieprodukte
- Entwicklungspotenziale für die Zukunft

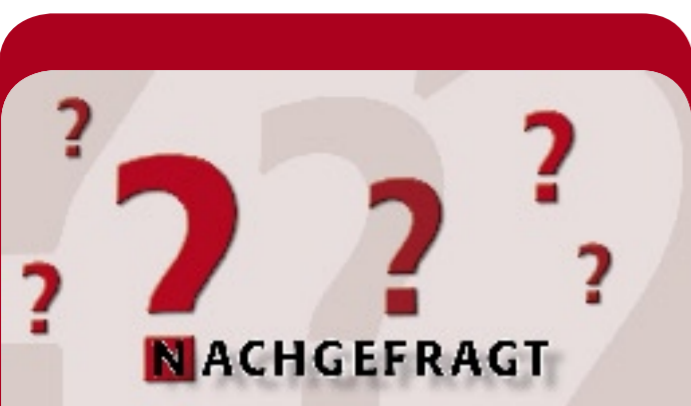
Zur Teilnahme an diesem Kolloquium laden wir Sie herzlich ein. Nutzen Sie dazu bitte die Onlineanmeldung unter: <http://lanxess.de/de/kolloquium/anmeldung/>

LANXESS

Energizing Chemistry

Erfahren Sie mehr unter: www.weltkautschuktag.de





Neue Strategie?



Microsoft hat im Vorfeld der Achema angekündigt, sich auf die Chemieindustrie auszurichten. Bei Egbert Schröder, Industry Manager Manufacturing Process & Utilities bei Microsoft, hat CHEManager, nachgefragt, was hinter dieser Ausrichtung steckt.

CHEManager: Her Schröder, was war die Motivation und was sind die Erwartungen an diese Ausrichtung von Microsoft auf die Chemieindustrie?

Egbert Schröder: Microsoft konzentriert sich seit Jahren darauf, Unternehmen nicht nur mit Technologien, sondern mit Industriespezifischem Know-how zu unterstützen. Dieses Know-how ermöglicht uns die Entwicklung von Innovationen, mit denen wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden gezielt stärken können. Mit der Ausrichtung auf die Chemieindustrie können wir schneller und vorausschauender Lösungen liefern, die den Kern der Anforderungen treffen. Mehr noch, wir gestalten in der engen Zusammenarbeit mit der Chemieindustrie und unseren Partnern aktiv die Entwicklung der Business-Prozesse mit.

CHEManager: Schließt die Ausrichtung auf die Chemie eine Berücksichtigung der Pharmaindustrie ein oder aus?

Egbert Schröder: Wir haben für die Chemie- und die Pharmaindustrie spezifische Partner-Ecosysteme, um den teils doch unterschiedlichen Anforderungen gezielter begegnen zu können. Gleichzeitig sorgt die enge Zusammenarbeit der zwischen den Microsoft-Teams und den Partnern dafür, dass wertvolle Synergien für beide Industriefelder realisiert werden können.

CHEManager: Die Chemieindustrie ist von der angespannten wirtschaftlichen Situation mit betroffen. Beeinflusst diese Tatsache die Strategie von Microsoft?

Egbert Schröder: Die aktuelle wirtschaftliche Situation zeigt sich nicht in neuen Effekten, sondern gibt bekannten Themen nur mehr Bedeutung. Mehr Effizienz durch IT-Konsolidierung, Optimierung der Infrastrukturen, Abbau von System- und Informationssilos stehen seit Langem im Mittelpunkt. Somit hat sich die Strategie von Microsoft nicht verändert. Wir konzentrieren uns mit unserem Industriefokus nur noch stärker auf Innovationen, die spürbare Entlastungen für Anwender bedeuten und deutlicher auf regionale oder industrielle Unterschiede eingehen. Dabei spielen die Partner eine zentrale Rolle. Insgesamt ist die Produkt- und Partner-Strategie von Microsoft langfristiger angelegt als die derzeit ja fast schon überstandene Wirtschaftskrise.

Erfolgsfaktor ganzheitliches Supply-Chain-Management

Die ökonomisch und ökologisch nachhaltige Ausrichtung der Wertschöpfungskette erweist sich als Chance in schwierigen Zeiten. Laut David Simchi-Levi, Professor für Supply Chain Management am MIT, macht eine Kombination von IT- und Prozessoptimierung eine Lieferkette um bis zu 75% profitabler. Hohe Einsparpotentiale ergeben sich vor allem in Logistik, Transport, Lagerhaltung, bei Rohstoffen und Energie. „Nur Unternehmen, die in Krisenzeiten längerfristig wirkende Innovationen, wie z.B. das elektroni-

sche Prozessdatenmanagement, vorantreiben, haben Zukunftschancen“, weiß auch Orbit Logistics-Geschäftsführer Hans-Joachim Rudolf. Sein Unternehmen bietet deshalb umfassende Leistungen entlang der kompletten Wertschöpfungskette: von der Prozessdatenerfassung über die Kommunikation, IT-Dienstleistungen und die Visualisierung in Internetportalen bis zur Anbindung an die jeweiligen ERP-Systeme.

www.orbit-log.com

Funktionales Engineering bietet signifikante Einsparungen

Im Engineering herrscht Handlungsdruck: Arbeitsabläufe müssen beschleunigt werden. Funktionales baukastenbasiertes Engineering bietet Wege aus der Kostenfalle. Mit dem interdisziplinären Ansatz des Eplan Engineering Center lassen sich signifikante Einsparungen erzielen, die aus verkürzten Prozessen und gesteigerter Qualität resultieren. Baukastenbasiert werden im Eplan Engineering Center vordefinierte Standards diszi-

plinübergreifend in einer zentralen Datenbank abgelegt. Auf Basis dieser Baukästen ist der Projektteur in der Lage, schnell und einfach eine Maschine funktional zusammenzustellen. Per Knopfdruck generiert das Eplan Engineering Center die gesamte Dokumentation: Stromlauf- und Fluidpläne, Mechanik-Konstruktionen sowie komplette SPS-Programme.

www.eplan.de

Kosten und Qualität im Griff

Mit MES die Produktionsprozesse optimal gestalten

Komplexe Produktionsprozesse benötigen eine geeignete Software, um sie effizient managen zu können. Domo Caproleuna engagiert sich besonders auf den Wachstumsmärkten für Caprolactam und seine Vorprodukten sowie Polyamid. Durch gezielte Investitionen in Produktinnovation, Verbesserung der Kundenbeziehung und ständige Verfahrensoptimierung sowie die aktive Suche nach neuen Geschäftsideen sichert sich das Unternehmen ein langfristiges Wachstum. Mit der Einführung einer neu entwickelten MES-Software hat Domo seine komplexen Produktionsprozesse optimal in den Griff bekommen, Kosten gesenkt und bietet seinen Mitarbeitern nun ein attraktives sowie transparentes IT-System.

Domo bietet am Chemiestandort Leuna eine breite Produktpalette: In mehrstufigen Produktionsanlagen werden von organischen Produkten über anorganische Produkte bis hin zu Polyamid alle Produkte der Wertschöpfungskette an einem Ort hergestellt. Allein schon die Vielzahl der Produkte sowie die strengen Vorgaben im Hinblick auf Qualität, Sicherheit und Umweltverträglichkeit machen die Komplexität der Aufgaben deutlich, die die Mitarbeiter in Leuna Tag für Tag bewältigen. Der Herstellungsprozess umfasst nicht nur komplizierte mehrstufige Verfahren, zyklische Prozesse und Verschneidung, sondern auch ein kompliziertes Zusammenspiel von Konti- und Chargen-Prozessen. So werden die drei Prozessleitsysteme über 15.000 Messpunkte überwacht, für Qualitätsmessungen gibt es nochmals über 7.000 Messpunkte. Über 100 einzelne Tanks, Behälter und Silos befinden sich auf dem Werksgelände. Zwischen diesen finden etwa 75.000 Materialbewegungen pro Jahr statt. Über 33.000 Versandeinheiten verlassen per Lkw oder Zug das Werk pro Jahr.

MES statt LIMS

Neue Produkte, mehr Analysen und geänderte Anforderungen der User schufen die Notwendigkeit, das vorhandene LIMS-System abzulösen, das schon etwas in die Jahre gekommen und an der Kapazitätsgrenze angekommen war. Aber durch welches System? In einem eigens dafür ins Leben gerufenen Team mit Mitarbeitern aus IT, Prozessleittechnik und Qualitätssicherung wurde diese Fra-

ge heftig diskutiert und mündete in einem Lastenheft. Dieses Heft machte deutlich: Ein isoliertes LIMS, das weiterhin im Labor eine Art Elfenbeinturmdasein fristen würde, könnte den Anforderungen nicht gerecht werden. Denn es waren gerade die vielen IT-Inseln, heterogenen IT-Systeme und verschlungenen Business-Prozesse, die eine Verbesserung im Hinblick auf Prozess-Optimierung, Lean Manufacturing und Operational Excellence verhindern: hier ein Data Historian mit Blick auf nur ein Leitsystem, dort das isolierte LIMS, hier eine Excel-Anwendung, dort einige Access-Datenbanken, dazwischen Word, E-Mail und Fax und über allem ein SAP. Deshalb wurde entschieden, das LIMS und die vielen Inselösungen durch ein MES zu ersetzen.

MES ist nicht gleich MES

Damit begann ein schwieriger Auswahlprozess, vieles nennt sich heute „MES“, obwohl funktional nur ein Teilbereich abgedeckt wird. Die meisten MES kommen auch aus der diskreten Fertigung oder der Batch-orientierten Produktion und sind daher für komplexe Konti-Prozesse gar nicht geeignet: Kontinuierlich erzeugte Flüssigkeiten und Schüttgüter sind teilweise schwer zu handhaben. Die Eigenschaften von Flüssigkeiten sind temperaturabhängig, Feststoffe können stauben, verbacken, setzen Anlagenteile zu, erschweren die messtechnische Erfassung, sind aufwendiger zu fördern und zu laden. Es wird ständig entnommen, befüllt, umgefüllt und gemischt. Permanent ändern sich Mengen und Qualitäten, teilweise rückwirkend. Insbesondere die komplexen Berechnungen von Tank- und Siloständen sowie den zugehörigen Produktqualitäten erfordern eine spezielle Software, die Materialströme permanent automatisch verfolgt und Qualitätswerte immer und überall parat hat.

Nach einem mehrmonatigen Auswahlprozess entschied sich das Projektteam von Domo schließlich für das MES „Infocarrrier1“ von Provis. Ausschlaggebend waren die folgenden Kriterien:

- Spezielle Eignung für Konti-Prozesse in Verbindung mit Batch
- Leistungsfähiges Logistik- und QM-Modul
- Integration aller Module auf einer Datenbank
- Weltweite Referenzen
- Günstige Gesamtkosten, daher schneller ROI
- Customer care = „Rundumbetreuung“
- Hohe Flexibilität bei der Umsetzung spezifischer Anforderungen

- Lösungen aus einer Hand (Hardware, Software, Datenbank, Support)
- „bezahlbarer“ Support

Das Projekt

Ein wesentlicher Vorteil eines MES besteht in der horizontalen Integration der Produktionsprozesse vom Rohstoff zur Lief-



erung und einer vertikalen Integration vom Produktions-Floor zur ERP-Ebene. Daher erfordert die Einführung eines MES das Zusammenspiel verschiedener Abteilungen: Die IT-Verantwortlichen von Domo entschieden sich zusätzlich für einen Projektpaten aus der Unternehmensleitung, welcher bei Problemen und Entscheidungen als neutraler Mittler weiterhalf.

Bereits wenige Wochen nach Projektstart waren Soll- und Istwerte aus den verschiedenen Produktionsbereichen für alle Betriebsleiter zugänglich. Der entscheidende Vorteil: Durch die Integration von Qualitätswerten und Prozessdaten in einem System haben die Betriebsleiter hervorragende Möglichkeiten, die Prozessstabilität zu beurteilen, Ursache-Wirkungs-Analysen durchzuführen und Prozesse zu optimieren. Zug um Zug wurde das System in den einzelnen Unternehmensbereichen Anorganische Produkte, Polymerherstellung, und Organische Produkte eingeführt. Insgesamt sollten 44 Produkte, über 100.000 Proben und mehr als 33.000 Versandeinheiten abgebildet werden. Heute arbeiten etwa 150 Mitarbeiter mit dem System, von der Rohstoffanlieferung bis zur Versandlogistik, vom Labor bis zur Prozessoptimierung. Etwa 20 verschiedene

Analysengeräte wie Gaschromatografen, Titrationsautomaten und Partikelmessgeräte, sowie fünf Versandwaagen wurden online angebunden.

Kundennähe

Ein wesentlicher Pluspunkt in der Zusammenarbeit mit Provis besteht darin, dass der Lieferant gleichzeitig Entwickler des Systems ist. Keine Software ist fehlerfrei – entscheidend ist daher, wie schnell dem Kunden im Falle eines Problems geholfen wird, ob Bugs in irgendeinem fern Release entfernt werden und ob das zeitnah und kundenorientiert funktioniert. Hier hat sich gezeigt, dass die Zusammenarbeit mit einem kleineren Systemhaus große Vorteile bietet: Ein Fehler, morgens gemeldet, wird häufig noch am gleichen Tag behoben. Das sind durchaus ungewöhnlich kurze Responsezeiten. Im Laufe des Projektes wurde von Domo eine Vielzahl von individuellen Zusatzlösungen und Anpassungen für die teilweise sehr speziellen Business-Prozesse in Auftrag gegeben. In Verbindung mit der über den Wartungsvertrag zugesicherten präventiven Maintenance wird eine Systemverfügbarkeit von nahezu 100% erreicht – nur zum Einspielen neuer Versionen muss das System kurzfristig angehalten werden. Auf den Hot Standby Server musste noch nie zurückgegriffen werden.

Basis für einen Verbesserungsprozess

Die nahtlose Integration von Produktion, QM und Logistik erschließt ungeahnte Potentiale für die Prozessoptimierung. Der hohe Automatisierungsgrad und die Integration der diversen Labore in das Gesamtsystem erleichtern die Arbeit enorm und vermeiden Fehler. Allein die vollautomatische Errechnung und Erstellung der Qualitätssertifikate in kundenindividuellem Format spart – vorsichtig geschätzt – knapp 2.000 Stunden Arbeit pro Jahr. Im Logistikbereich sind sämtliche Lagerbestände minutenaktuell – daher sind Marketing & Vertrieb stets auskunftsfähig über Lieferbereitschaft und Rohstoffbedarf. Die synchrone SAP-

Schnittstelle garantiert kilogrammgenaue Abrechnungen und eliminiert Fehlerquellen.

Darüber hinaus führt ein erfolgreiches MES-Projekt zu einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, bei dem sich langfristig harte und weiche Faktoren gegenseitig verstärken. Im Rahmen dieses Prozesses sollen bei Domo Caproleuna auch zukünftig noch weitere Potentiale erschlossen werden: Ein Feature von Infocarrrier1 besteht darin, dass statistische Prozessüberwachung auf alle Prozesswerte und KPIs angewendet werden kann, nicht nur auf Qualitätswerte: Sämtliche kritischen Anlagenkomponenten können nach dem Verfahren „condition based maintenance“ automatisch überwacht werden. Dies ermöglicht pro-aktives Handeln, vermeidet Schäden und Ausfälle des Equipments und erhöht langfristig die Anlagenverfügbarkeit.

Fazit

Aus heutiger Sicht hat sich die Entscheidung, Dutzende von IT-Inseln und das veraltete LIMS durch ein MES abzulösen, als sehr erfolgreich erwiesen. Ebenfalls sehr vorteilhaft war die Entscheidung für ein System, das speziell für die chemische Industrie entwickelt wurde, mit Fokus auf Konti-Prozessen, Behälter- und Silomanagement sowie Lager- und Versandlogistik von Bulk-Produkten. Die vielfältigen Einsparungen durch Automatisierung, Optimierung, Prävention und Vermeidung von Fehlern ergeben einen ROI, der bereits kurze Zeit nach Abschluss des Projektes um ein Vielfaches über den Investitionskosten liegt.

Kontakt:

Dr. Matthias Schmidt
Reach-Beauftragter
Domo Caproleuna GmbH
Tel.: 03461/43-2200
Fax: 03461/43-2220
caproleuna@domo.org
www.domochemicals.com



Steuern in die richtige Richtung

Finanzbuchhaltung im Zeichen der Europäischen Union

Die Globalisierung bietet Unternehmen viele Chancen.

Wer sie ergreift, wer Kunden über die nationalen Grenzen hinaus generiert, Tochterunternehmen bzw. Außenlager im Ausland gründet und dort Waren günstiger produziert oder sie von dort schneller ausliefert, kurbelt Umsatz und Gewinn oft deutlich an. Doch für die Buchhaltung ist das eine echte Herausforderung. Es lauern etliche Fallstricke, denn bei jedem Geschäftsvorfall müssen

die unterschiedlichsten steuerlichen Vorschriften der einzelnen Staaten beachtet werden. Komfortabel automatisieren lässt sich die Finanzbuchhaltung mittels IT-Unterstützung.

Eine Möglichkeit der automatisierten Finanzbuchhaltung beim Im- und Export ist das neue Steuer-Tool „Außenhandels-STEUERUNG“ von Acadon. Dabei handelt es sich um eine Erweiterung von Microsoft Dynamics NAV, an deren Entwicklung Acadon Experten des internationalen Steuerrechts beteiligt hat. Dieses AddOn bildet die vielfältigen Möglichkeiten der steuerlichen Behandlung von nationalen, europäischen und internationalen Geschäftsprozesse detailliert ab, meistert auch komplexe steuerliche Handelsgeschäfte und ist dabei vollständig in die Finanzbuchhaltung von Microsoft Dynamics NAV integriert. Bei einigen Chemieunternehmen hat sich die Lösung bereits im Live-Einsatz bewährt.

Rundum-Lösung für global tätige Unternehmen

In jedem Geschäftsvorfall, ob nun Ein- oder Verkauf, wird die korrekte Besteuerung unter Berücksichtigung aller fiskalischen Vorschriften und der abweichenden Steuersätze pro Nation



Rolf Vogel, Acadon

automatisch ermittelt. Auch die besonders kniffligen Intercompany-Prozesse, also Käufe bzw. Verkäufe von Tochterunternehmen im Ausland an die Mutter, lassen sich damit problemlos und hundertprozentig korrekt bearbeiten. Mit dem Acadon-Tool können beispielsweise alle Stammdaten des Debitors bzw. Kreditors und auch die wechselnden Umsatzsteuer-Identifikationsnummern des eigenen Unternehmens bei Niederlassungen im In- und Ausland ohne ständige lästige Neueingabe übernommen werden. Auch der Lagerort wird mit in die Betrachtung einbezogen. Hiermit wird die Prämisse aus dem Dynamics NAV Standard aufgehoben, dass sich der Lagerort des Unternehmens immer im Inland befindet.

Berücksichtigt werden unter anderem der eigene Lagerort im Startland, der Lagerort im Zielland, die Lieferbedingungen und beliebige viele Liefer- und Auslieferungsländer – jeweils mit eigener Umsatzsteuer-Identifikationsnummer – eine Funktion, die im Microsoft Dynamics NAV-Standard schlicht unmöglich wäre. Integriert sind auch die Verwaltungen von Fiskalvertretungen für die Lieferländer

der Kreditoren und für die Empfangsländer der Debitoren, die automatische Ermittlung von Einfuhrumsatzsteuer und Generierung der Umsatzsteuer-Voranmeldung für mehrere Länder und erweiterbare Steuerungsmöglichkeiten für Liefer- sowie Zolldokumente.

Gruppen von Sachkonen für Einkäufe, Verkäufe, Steuern, Erlöse, Skonti etc. pro Nation können individuell eingerichtet werden.

Vielfältige Steuerszenarien beim Im- und Export

Nehmen wir als Beispiel ein Unternehmen mit Hauptsitz und Lagerstätten in Deutschland. Da es zusätzlich einen Lagerort in einem anderen EU-Land unterhält, nehmen wir in diesem Fall Frankreich, ist es auch dort steuerlich registriert und hat auch eine französische Umsatzsteuer-Identifikationsnummer. Wenn dieses Unternehmen bei einem deutschen Kreditoren Artikel für das deutsche Lager ordert, handelt es sich um ein deutsches Geschäft

mit 19% Mehrwertsteuer. Werden diese Waren aber für das Lager in Frankreich bestellt, wird daraus bereits eine innergemeinschaftliche Lieferung der Europäischen Union, die einer Umsatzsteuer von 19,6% T.V.A./V.A.T. unterliegt. Der Einkauf darf dann auch keinesfalls in die deutsche Umsatzsteuervoranmeldung mit einbezogen werden – und für die Intrastat-Meldung ist zu beachten, dass dieser Einkauf dann auch für Frankreich gemeldet werden muss. Aus diesem Grund muss hier im EK-Rechnungskopf die französische USt-IdNr. verwendet werden.

Anders gelagert ist der Fall, wenn die Waren für das französische Lager unseres deutschen Unternehmens beispielsweise aus dem niederländischen Lager eines deutschen Kreditors geliefert werden. Obwohl zwei deutsche Unternehmen beteiligt sind, gilt das Geschäft als eine innergemeinschaftliche Lieferung – und jetzt gilt auch nicht mehr Deutschland als Einkaufsland, sondern aufgrund der Bestelladresse in den Niederlanden die Niederlande. Auch das muss in der Intrastat-Meldung berücksichtigt werden. Und wenn die Bestellung für das französische Lager bei einem französischen Lieferanten erfolgt, wird daraus sofort ein französisches Geschäft, ebenfalls mit einer Umsatzsteuer von 19,6% T.V.A. Und wieder anders sieht es aus, wenn bei einem Lieferanten in einem Nicht-EU-Land, zum Beispiel in der Schweiz oder den USA, Waren für das Lager in Deutschland oder in Frankreich bestellt werden. Dann handelt es sich um ein Importgeschäft nach Deutschland bzw. Frankreich. In diesem Fall beträgt die Mehrwertsteuer 0% MwSt., und die Einfuhrumsatzsteuer wird separat in Rechnung gestellt. Ähnlich und ebenso vielschichtig sind die Szenarien beim Verkauf.



@georgmester / Aboutpixel

Programmierung und Auswertung leicht gemacht

Mit dem Tool können auf einfache Weise auch Datensätze für zusammenfassbare Meldungen pro Auslieferungsland erzeugt werden, sogenannte Intrastat-Meldungen. Erst durch diese Sichten auf einzelne Länder und Regionen sind korrekte und aussagekräftige Auswertungen möglich. Für jede Periode und für jedes relevante Land erhält man so detaillierte Aussagen. Ist die Lösung installiert, können bei Bedarf reibungslos zusätzliche Länder hinzugefügt werden – auch für Anwender ohne Programmierkenntnisse. Die relevanten Daten werden mithilfe übersichtlicher Masken, die vom Aussehen her an die gewohnte Dynamics NAV-Umgebung angepasst sind, ins System eingegeben. Zur besseren Unter-

scheidung von Umsatz, Wareneinkauf, Mehrwertsteuer und Vorsteuer ist es noch möglich, neue Konten im Kontenplan anzulegen. All das dauert nur wenige Minuten. Zukünftig können dann alle dieses Land betreffenden steuerlichen Buchungsvorgänge automatisch ausgeführt werden. Das spart jede Menge Zeit, schont die Nerven und hilft dabei, unnötige und manchmal kostspielige Fehler zu vermeiden.

Wie die Beispiele zeigen, sind für die gleichen Stammdaten viele wechselnde Länderkombinationen möglich, die sich im NAV-Standard nicht automatisch abbilden lassen. Das Steuer-Tool ersetzt sämtliche manuellen Eingriffe durch eine automatische Steuerung und stellt auf diese Weise sicher, dass alle steuerlichen Belange der Einkaufs- und Verkaufsprozesse

korrekt behandelt werden. Schon beim Erfassen des Auftrages bzw. der Bestellung werden die Weichen gestellt. Während beim Microsoft Dynamics NAV-Standard allein der Debitoren bzw. der Kreditoren die Geschäftsprozesse beeinflusst, werden diese bei Verwendung des Acadon-Tools nun zusätzlich durch den Ländercode des Lagerortes bzw. durch den Ländercode der Liefer-/Bestelladresse beeinflusst.

■ Kontakt:
Rolf Vogel
Acadon AG, Krefeld
Tel.: 02235/6863-0
rvo@acadon.de
www.acadon.de

KOSTENFREIE
Veranstaltungsreihe

SAP
Manufacturing
Lösungen im
Praxiseinsatz

Fachtag Manufacturing
Integration & Execution

12. 10. 2009 Hamburg
13. 10. 2009 Dresden
02. 11. 2009 Ratingen
03. 11. 2009 Frankfurt
04. 11. 2009 Stuttgart
05. 11. 2009 Regensburg
17. 11. 2009 Wien
18. 11. 2009 Graz

www.t-h.de

TREBING HIMSTEDT

Schwachstellen aufspüren

Mittels Performance-Check die Potentiale von SAP MII optimal entfalten

Erhöhte Flexibilität und Effizienzgewinne sind handfeste Wettbewerbsvorteile, die

sich Unternehmen durch die Synchronisation ihrer Fertigungs- und Geschäftsprozesse – beispielsweise mittels Einführung der Manufacturing-Anwendung SAP MII – versprechen. Aber zahlt sich die Investition in die neue Anwendung wirklich aus? Hat sich die Profitabilität tatsächlich erhöht? Gerade in Krisenzeiten sind das wichtige Fragen. Antworten darauf erhält, wer genau hinschaut, „Performance-Bremsen“ rechtzeitig identifiziert und eine Optimierungsstrategie entwickelt – möglichst ohne Kostenrisiko in der Analysephase.

In einem verschärften Wettbewerbsumfeld wird es für Fertigungsunternehmen immer wichtiger, die Anforderungen der Kunden an Preis, Verfügbarkeit und Qualität der Produkte zu erfüllen. Eine wichtige Voraussetzung: Ein ungehinderter Datenaustausch zwischen Produktionssystemen und dem gesamten Liefernetz. Die Synchronisierung von Planungs-, Produktions- und Logistikprozessen versetzt sie in die Lage, jeder-



José Iglesias, Ciber Deutschland

zeit schnell und kostengünstig die nachgefragten Produkte zu liefern – und sich so die dringenden benötigten Wettbewerbsvorteile zu sichern. Ohne diese Vernetzung müssten die Unternehmen ihre Daten – beispielsweise zu Produktionschancen – nach wie vor manuell verarbeiten. Neben einem hohen Zeit- und Kostenaufwand birgt diese Methode das Risiko einer hohen Datenredundanz und ein großes Fehlerpotential. Zudem ist ein Zugriff auf produktionsrelevante Daten nur mit einer erheblichen Zeitverzögerung möglich. Der Aufwand und die Risiken einer manuellen oder punktuellen Integration sind zu hoch. Eine automatisierte Verknüpfung – also die Integration

von Informations-, Kommunikations- und Automatisierungstechnologie über eine standardisierte Schnittstelle – ermöglicht es, auf Daten aus der Produktion in Echtzeit zuzugreifen und mit dem Wettbewerb Schritt zu halten.

Integration von Fertigung und ERP

Bei der automatisierten Verknüpfung von Produktion und ERP-System setzt die Applikation „SAP Manufacturing Integration and Intelligence“ (SAP MII) an. Ihr Ziel ist es, durch eine direkte Verbindung zwischen der Produktions- und Geschäftsebene eine globale Synchronisierung mit der Beschaffung und dem Bedarf zu ermöglichen. Die Lösung verknüpft das ERP-System in Echtzeit mit der Fertigung und stellt den Mitarbeitern dort relevante und umsetzbare Informationen zur Verfügung – bei überschaubaren Einführungs- und Systemkosten und einer reduzierten Komplexität. Denn SAP MII wird in die bestehende IT-Infrastruktur integriert und arbeitet mit vorgefertigten, auf Standards basierenden Konnektoren. Mit einer kurzen Implementierungszeit von durchschnittlich 100 Tagen trägt sie außerdem zu einer Reduktion der Gesamtbetriebskosten bei. Ein breites Spektrum an

Visualisierungs- und Analysetools unterstützt Initiativen zur Prozessverbesserung wie Six Sigma oder Lean Manufacturing.

MII-Potential nutzen

Die Applikation ermöglicht die Verfügbarkeit sämtlicher Produktionsdaten, zu Aufträgen, Materialien, Anlagenstatus, Kosten und Produktqualität in Echtzeit, auch eine Optimierung der Werks- und Anlagenauslastung durch den direkten Vergleich einzelner Leistungen wird vereinfacht. Unproduktive Anlagen werden als solche identifiziert und nötige Rationalisierungen in Gang gesetzt. Die Echtzeitanalyse der Produktionsprozesse ermöglicht zudem eine langfristige Erhöhung der Fertigungsleistung. Die Überwachung, die Messung und die Steuerung von Initiativen zur Prozessoptimierung übernehmen beispielsweise die Fertigungsmitarbeiter. Dank des beschleunigten Informationsflusses zwischen Produktion und Liefernetz können Unternehmen in kürzester Zeit zu günstigen Preisen liefern – Produktionsmengen können genau auf die Nachfrage abgestimmt und gleichzeitig Kostenersparnisse und Qualitätsverbesserungen über dem Branchendurch-

schnitt erzielt werden; hohe Sicherheitsbestände gehören der Vergangenheit an. Die Anwendung versetzt Fertigungsunternehmen damit in die Lage, ihre Produktion rasch an veränderte Anforderungen anzupassen. Das alles kann die Anwendung SAP MII, doch heben Unternehmen ihr Effizienzpotential auch umfänglich?

Leistungsbremsen auf der Spur

Ist die Profitabilität – wie erhofft – gestiegen? Sind die Produktionskapazitäten nach der Einführung der SAP-Applikation besser ausgelastet? Kann die Fertigung tatsächlich schneller und flexibler reagieren – kurz: Hat sich die Einführung gelohnt oder gibt es noch Verbesserungspotentiale? Hier sind „harte Fakten“ gefragt, hier wird es für Unternehmen interessant. So auch für Kronos. Der Weltmarktführer in der Getränkeabfüll- und Verpackungstechnik hat im Frühjahr 2008 mit Unterstützung von Ciber Deutschland SAP MII eingeführt. Eine knapp sechs Monate nach der Implementierung durchgeführte Zeitstudie ergab, dass allein beim Auftragseingang des Unternehmens eine durchschnittliche Zeitersparnis von 15 Minuten pro Tag und Arbeitsplatz erzielt werden konn-

te. Daneben sank die Fehlerquote – und vor allem wurde die Kommunikation im Änderungsdienst verbessert. An die Erfahrungswerte dieser Analyse knüpft das „SAP MII Performance Review“ an, bei dem das Beratungshaus für Unternehmen die Leistungsfähigkeit ihrer MII-Applikation unter die Lupe nimmt. Der System-Check liefert jedoch nicht nur reale Daten, sondern identifiziert auch mögliche „Performance-Bremsen“, ressourcenintensive Anwendungen und Schwachstellen in Programmierung und Aufbau. Mittels Detailkonzept, anschließender Tests von Anwendungsfällen in Testszenarien und Monitoring zur Beurteilung des Systemverhaltens entsteht eine umfangreiche Dokumentation der neuralgischen Punkte im MII – ergänzt um konkrete Optimierungsansätze für das jeweilige System.

Transparenz und Kostenkontrolle

Neben einem großen nordrhein-westfälischen Chemiekonzern hat auch der portugiesische Vertragshersteller ColepCCL, der unter anderem Kosmetika und Arzneimittel produziert, sein SAP MII-System bereits mit der Performance Review-Methodik auf den Prüfstand gestellt. „Es brauchte nur eine

Workshop-Woche, um das bestehende Basis-Konzept unserer MII-Applikation zu redesignen. Und im Laufe von vier Wochen waren wir in der Lage, das neue Konzept im System zu implementieren. Fakt ist: Die Performance unserer Transaktions- und Abfrageprozesse hat sich dadurch in jeder Hinsicht ganz deutlich verbessert. Damit ist ein Roll-out der Lösung in alle unsere Produktionsstandorte tatsächlich realisierbar.“ So beschränkt Miguel Sousa, Business Application Manager bei ColepCCL, den Mehrwert des durchgeführten Performance-Checks. Für ihre Analyse übernehmen die Berater die Gewähr: Hätten sie im SAP MII von ColepCCL keine Optimierungsmöglichkeiten entdeckt, wäre die Hälfte des vereinbarten Festpreises zurück an den Kunden geflossen.

■ Kontakt:
José Iglesias
Ciber Deutschland, Heidelberg
Tel.: 06221/4502-0
Fax: 06221/4502-20
press.germany@ciber.com
www.ciber.de

„Ich weiß nicht, ob ich das wissen will“

Informationen zu den Inhaltsstoffen in Alltagsprodukten

Die europäische Chemikalienrichtlinie REACH setzt neue Maßstäbe für die Sicherheit beim Umgang mit chemischen Stoffen. Angesprochen ist vor allem die Lieferkette, da hier durch ein Mehr an stoffbezogenen Informationen das Risikomanagement verbessert werden soll. Relevant sind aber auch Endverbraucher, die allerdings in dem Ruf stehen, sich eher wenig mit Produktinformationen zu befassen.



Prof. Dr. Bernd Steffensen, Sonderforschungsgruppe Institutionenanalyse, Hochschule Darmstadt

Ziel des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderten Projekts „Neue Formen der Risikokommunikation vor dem Hintergrund von REACH, GHS und Nanotechnologie“ war es, auf Basis einer empirischen Untersuchung, Handlungsempfehlungen für eine adressatengerechte Aufbereitung von Produktinformationen zu erarbeiten. Die empirischen Arbeiten umfassten eine Umfrage in verschiedenen Einkaufsumgebungen (Einkaufsstraße, Baumarkt, ökologisch orientierter Fachhandel) und einige Gruppendiskussionen mit Konsumenten. Hierbei wurden die drei Produktgruppen Textilien, Farben und Lacke

sowie Baumarktchemikalien (z. B. Abbeizer) betrachtet. Sie unterscheiden sich für die Konsumenten dahingehend, dass von Produktgruppe zu Produktgruppe deren „chemischer Charakter“ (so unangemessen dieser Ausdruck im naturwissenschaftlichen Verständnis auch ist) stärker hervortritt.

Annahmen

Die im Vorhaben untersuchten Informationsangebote zu Alltagsprodukten sollen Konsumenten die Möglichkeit zu einem angemessenen Risikomanagement bzw. Produkthandling eröffnen und können an zwei Punkten ansetzen:

■ In der Kaufsituation entscheiden Kunden am Point of Sale bei der Produktauswahl mit, inwieweit grundsätzlich Sicherheitsmaßnahmen notwendig werden.

■ In der Nutzungsumgebung (Point of Use) müssen die notwendigen Informationen bereitstehen, damit der Anwender in der Lage ist, sich angemessen zu verhalten.

Unsere eigene Alltagserfahrung mit Produktinformationen (Packungsaufdrucke, Beipackzettel, am Point of Sale ausliegende Flyer etc.) legt den Schluss nahe, dass Kunden diese zu meist nicht intensiv lesen. Dabei ist es vielfach für den Hersteller selbst nicht möglich, eine Rezeptur so zusammenzustellen, dass eine Gesundheitsgefährdung für den Anwender völlig ausgeschlossen ist. Der Anwender erwirbt schließlich das Produkt (Abbeizer) gerade deshalb, weil er eine bestimmte Produkteigenschaft (Entfernung einer Lackschicht) erwartet, die durch die schädlichen Inhaltsstoffe erreicht wird. Der Konsument muss dann selbst beurteilen, ob und in welchem Umfang tatsächlich ein Risiko besteht. Je nachdem, wie diese Entscheidung ausfällt, werden bei der Nutzung Maßnahmen zur Risikominimierung ergriffen.



© neobiker/fotolia

Risikoentscheidungen

Inwieweit sich ein Konsument über ein Produkt informiert, ist abhängig von der Bedeutung, die einem Kauf zugemessen wird. Hierbei spielt der (erwartete) post decisional regret eine Rolle: „Kann es sein, dass ich den Kauf bereue?“ Der Autokauf ist hierfür ein typischer Fall, da die Möglichkeit im Raum steht, durch einen schlecht ausfallenden Vergleichstest mit einem Mal mit dem falschen Produkt „dazustehen“. Dies schlägt sich in der Kauf-, aber auch in der Anwendungssituation in Unsicherheit (information insufficiency) nieder, also in der subjektiven Wahrnehmung, zu wenig über ein Produkt zu wissen (sufficiency threshold), um eine „gute Entscheidung“ zu treffen. Diese Unsicherheit kann sich auf verschiedene Aspekte des Produkts beziehen, z. B. Preis, Qualität, Nutzen/Leistung, Inhaltsstoffe (Risiko) usw.

Informationsangebote

Es ist also davon auszugehen, dass Informationen zu den Inhaltsstoffen in einem Produkt oder zu den erforderlichen sicheren Verhaltensweisen beim Umgang mit ihm nur nachgefragt werden, wenn der Kunde eine Wissenslücke verspürt. Es bedarf also eines Risikobewusstseins aufseiten des Nutzers, das als Motivator dienen kann. Produktinformationen nachzufragen (ein solches Risikobewusstsein wird z. B. bei einem Allergiker deutlich, der auf bestimmte Chemikalien reagiert, und sich deshalb systematisch informiert). Da die Kaufsituation häufig von Eile geprägt ist, müssen Informationen schnell und einfach verfügbar sein. Schwer umzusetzen, aber einfach zu erkennen sind z. B. Ampelkennzeichnungen, die zunehmend im Lebensmittelbereich eingesetzt werden. Ihr tatsächlicher Informationsgehalt ist zweifelsohne gering, nicht zu unterschätzen ist jedoch die Signalwirkung, die sich aus der Farbgestaltung ergibt.

Hier kann der Gebrauch der Farbe Rot als Motivator wirken und dabei unterstützen, das ge-

forderte Risikobewusstsein beim Nutzer hervorzurufen bzw. eine genauere Befassung mit den Sicherheitsanforderungen zu ermöglichen. Die empirische Untersuchung verdeutlicht für eine Vielzahl von Konsumenten, dass einerseits ein gewisses Risikobewusstsein vorhanden ist, andererseits aber sowohl bezüglich der Zugänglichkeit („Wo finde ich die notwendigen Informationen?“) wie auch bei der Verständlichkeit der Produktinformationen schlechte Erfahrungen gemacht wurden. Inwieweit das Risikobewusstsein tatsächlich dazu motiviert, sich die notwendigen Informationen zu besorgen, ist nicht zuletzt davon abhängig, für wie aufwendig der Kunde die Informationssuche und -verarbeitung hält. Wichtig scheint, dass sowohl am Point of Sale als auch am Point of Use für den Kunden Optionen bestehen, die notwendigen Informationen problemlos zu erhalten, die einen angemessenen Gebrauch ermöglichen. Einige grundlegende Kundeneinschätzungen zu den Produktinformationen finden sich in Tabelle 1.

Projektergebnisse

Die Befragten selbst gaben insbesondere die Beratung im Geschäft und das Internet als jene Quellen an, die ihnen für ein erweitertes Informationsangebot als angemessen erscheinen.

Da sich gerade die Verkaufsberatung häufig als schwierig erweist und auch eine Qualifizierungsoffensive im Einzelhandel erfordern würde, könnten die erforderlichen Informationen beispielsweise auch über einen Scannerterminal am Point of Sale bereitgestellt werden, der ähnlich funktioniert wie die Preisauskunft im Supermarkt.

Besonders wichtig ist aber auch die Produktinformation am Point of Use. Denn: Wenn das Produkt erworben ist, wird es in der Regel auch benutzt. Für eine Vielzahl von Produkten ist zu konstatieren, dass aufgrund ihrer Größe ein umfangreicher Textaufdruck nicht möglich ist bzw. Schriftgrößen vorzusetzen würde, die als nicht mehr lesbar einzuschätzen sind. Aufgrund der zunehmenden Verbreitung des Internets kommt dieses Medium als Dreh- und Angelpunkt in den Blick. Hier ließe sich das Informationsangebot, das am Point of Sale über Scannerterminale angeboten wird, spiegeln. Für eine rege Nutzung durch Verbraucher wäre erneut die Zugänglichkeit der Informationen von herausragender Bedeutung. Gut geeignet könnte eine Portallösung sein, die ähnlich angelegt ist wie die verschiedenen Preisvergleichsuchmaschinen: ein einzelner Zugang zu einer Vielzahl von Angeboten. So könnte beispielsweise der EAN-Code als Suchbegriff eingesetzt wer-

den, um von dort direkt zu den gewünschten Informationen zu gelangen, die dann seitens der Hersteller angeboten werden.

Die Projektergebnisse zeigen, dass die Konsumenten insbesondere Internetangebote bevorzugen würden. Dies gilt letztlich für beide Geschlechter in gleicher Weise. Auch wenn sich die Strategien der Informationssuche von Männern und Frauen unterscheiden, so sind doch beide für die gleichen Informationskanäle offen. Der Unterschied besteht eher darin, ob man bereit ist, lange im Internet herumzusuchen und zu klicken, bis die richtige Internetseite erscheint. Das männliche Klicken und Probieren – „Da muss es doch was geben!“ – scheint den Konsumentinnen häufig fernzuliegen, sie fragen eher jemanden, sind aber dem Hinweis gegenüber aufgeschlossen: „Da gibt es doch die gut aufbereitete Seite consumpedia.de!“

Kontakt:

Prof. Dr. Bernd Steffensen
Hochschule Darmstadt
Fachbereich Gesellschaftswissenschaften und Soziale Arbeit
Tel.: 06151/16-8736
Tel.: 06151/16-8925
steffensen@h-da.de
www.sofia-darmstadt.de

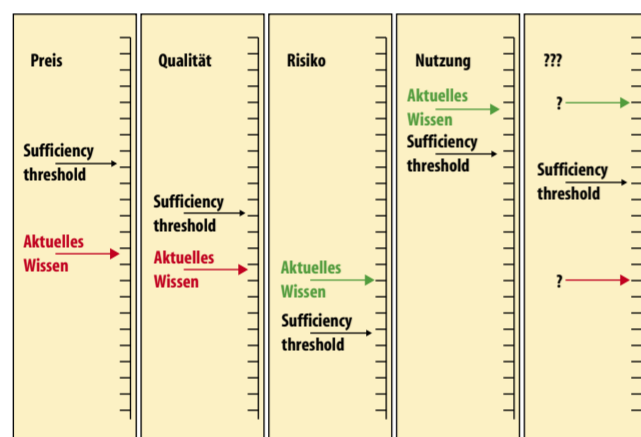


Abb. 1: Information insufficiency

DON'T MISS THE 2009 EDITION

Regions & Locations Guide

For the Chemical and Life Science Industries

The annual publication Regions & Locations Guide provides essential information for potential investors and assists top executives and strategic decision makers in facilitating investment decisions. With its focus on the chemical and life sciences sectors, Regions & Locations Guide is unique. The general editorial section features country reports as an informational base and background for the profiles of the individual regions or locations.

2009 Edition

- Publishing date: October 7, 2009
- Advertising deadline: September 22, 2009
- Circulation: 15,000 copies

➤ Digital version online at www.rlg-llg.com

➤ Bonus distribution at conferences and trade shows

Take advantage of our best-estimate offer and book your advertising space at your company's earliest convenience!

Contact: Corinna Metz-Grund: +49 6151 8080 217
corinna.metz-grund@gitverlag.com

40 | GIT VERLAG
A 100th Anniversary

www.gitverlag.com

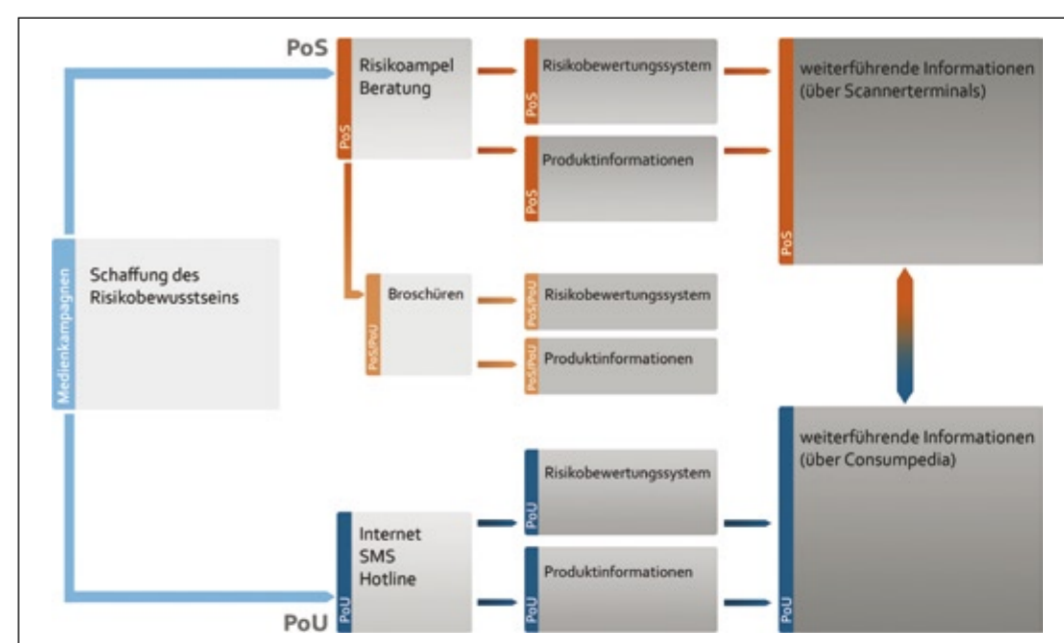


Abb. 2: Ein in sich geschlossenes Informationssystem

Anzahl der Nennungen Prozentwerte	Ich stimme ...					
	ganz entschieden zu	zu	nicht zu	ganz und gar nicht zu	inform. aber unentschieden	keine Meinung
6. Vor dem Kauf von Textilien (Farben/Lacken) informiere ich mich über die Inhaltsstoffe, die bei der Herstellung verwendet wurden.	20/	54/	104/	69/	7/	2/
9. Ich wüsste gerne mehr über die Inhaltsstoffe in Textilien (Farben/Lacken) und ihre gesundheitlichen Auswirkungen.	87/	91/	45/	25/	6/	2/
10. Die Herstellerangaben halte ich für vertrauenswürdig.	34,0	35,5	17,6	9,8	2,3	0,8
11. Textilien mit den Labels „Textiles Vertrauen – Ökotex Standard 100“ oder „Green Cotton“ („Blauer Engel“ oder „Europäisches Umweltzeichen“) halte ich für ökologisch und gesundheitlich unbedenklich.	14/	89/	94/	42/	11/	5/
14. Ich halte die Informationen, die man heute über Produkte erhält, für völlig ausreichend.	5,5	34,8	36,7	18,4	4,3	2,0
	25/	112/	50/	8/	21/	40/
	9,8	43,8	19,5	3,1	8,2	15,6
	17/	44/	90/	91/	9/	1/
	6,6	17,2	35,2	35,5	1,6	0,4

Tab. 1: Bewertung von und Suche nach Produktinformationen



Thermische Trenntechnik

Vorteile und Sparpotentiale der Lohndestillation realisieren

Seite 14



Verfahrenstechnische Komponenten

Optimierter Verladeprozess dank Unisex-Trockenkupplung

Seite 17



Selbsterklärende Methoden

Chancen und Risiken in der Prozessautomation – Michael Ziesemer im Interview

Seite 20

Großaufträge für GEA Prozesstechnik

Der Maschinenbaukonzern GEA hat von Zhejiang Hisun Pharmaceutical Co. Ltd. in Taizhou Zhejiang, China, einen bedeutenden Auftrag für die Lieferung pharmazeutischer Gefriertrocknungssysteme mit automatischer Be- und Entladung (sogenannte ALUS) erhalten. Der Auftrag stellt einen Durchbruch in der Region dar und ermöglicht Hisun die Ausweitung seiner Geschäftstätigkeit auf die Herstellung spezieller pharmazeutischer Produkte zur Injektion bei Krebs- und Infektionskrankheiten. Die HYPERLINK „http://www.geagroup.com/de/unternehmen/pharmatechnik.html“ Division Pharmatechnik – Teil des Segments Prozesstechnik der GEA Group – wird sieben Gefriertrocknungssysteme und fünf ALUS im Gesamtwert von mehr als 15 Mio. EUR liefern. Die Einrichtungen sind für die neuen Produktionsanlagen im Fuyang Pharmaceutical Valley bestimmt und ermöglichen Hisun die schwerpunktmäßige Herstellung von Antitumor-Medikamenten, Antinfektiva, allgemeinen Biopharmaka und Anti-Tuberkulose-Produkten sowohl für den Binnenmarkt als auch für Exportmärkte. „GEA ist Technologieführer für pharmazeutische Gefriertrocknungssysteme mit automatischer Be- und Entladung. Dieser neue Auftrag wird dazu beitragen, unsere führende Rolle in China auch in Zukunft beizubehalten“, so Niels Graugaard, Vorstandsmitglied der GEA Group Aktiengesellschaft. „Dank ihrer bedeutenden Produktionsstätte in Shanghai und landesweiter Engineering-, Service- und After-Salesleistungen ist die GEA Pharmatechnik in China bereits sehr etabliert.“ Hisun plant, die Produktionsstätte in Fuyang mit Investitionen von mehr als 100 Mio. EUR zu einer der größten in China auszubauen.

Außerdem hat GEA Prozesstechnik einen Auftrag von Almarai, dem führenden Hersteller von Milchprodukten im Nahen Osten, im Wert von über 24 Mio. EUR erhalten. Der Auftrag umfasst die Konstruktion, Fertigung, Lieferung, Installation und Inbetriebnahme einer kompletten Anlage zur Herstellung von Instant-Babynahrung in Saudi-Arabien. Almarais Budget für das Gesamtprojekt beläuft sich auf insgesamt rund 100 Mio. EUR. Die Fabrik wird voraussichtlich im Herbst 2010 fertiggestellt sein.

Bereits im Juli erhielt GEA Prozesstechnik einen Auftrag von Nestlé in Höhe von rund 9 Mio. EUR für den Bau einer vollautomatischen Kindermilchherstellungsfabrik in Chile erhalten. Die neue Anlage entsteht in der Nähe von Osorno. Das Projekt startet im Juli 2009, und die Installation beginnt im Frühjahr 2010. Die Fabrik soll im Frühjahr 2011 fertiggestellt sein.

www.geagroup.com

Versorgung wie aus dem Wasserhahn

Produktionsanlage für vollentsalztes Wasser im Hafen von Rotterdam

Evides Industrierwasser errichtet eine neue Anlage zur Produktion von vollentsalztem Wasser auf dem Gelände von Huntsman in Rotterdam. Der Produktionsstart der Anlage mit einer Kapazität von 1400 m³/h ist für Januar 2010 geplant. Die DWP (Demineralised Water Plant) wird langfristig die Versorgung der chemischen und petrochemischen Industrie im gesamten Rotterdamer Hafen sicherstellen. Die redundant ausgelegten Produktionsanlagen und Versorgungsnetzwerke, ein Back-up mit Trinkwasser und die Jahrzehnte lange Erfahrung von Evides als Betreiber solcher Großanlagen sind die Säulen einer sicheren Versorgung.

Integrierter Standort im zweitgrößten Hafen der Welt

Rotterdam besitzt den zweitgrößten Hafen der Welt und ist zudem der größte Raffineriestandort in Europa. Aufgrund seiner exzellenten Infrastruktur und der logistischen Anbindung sind hier viele Produktionsstätten namhafter Chemiekonzerne beheimatet. Typisch für solche extrem großen Industriegebiete sind Stoffverbünde, bei denen das Produkt der einen Firma als Rohstoff einer benachbarten Firma dient. Die Chemiebetriebe nutzen die Produkte der Raffinerien als Grundstoffe zur Produktion einer Vielzahl chemischer Erzeugnisse.

Wasser für alle Zwecke aus einer Hand

So unterschiedlich die Prozesse und Verfahren im Hafen sind, so unterschiedlich sind auch die Qualitätsanforderungen, die an Wasser gestellt werden. Das reicht von Löschwasser über Kühlwasser und Prozesswasser bis zu Kesselspeisewasser. Evides Industrierwasser ist der größte Wasserversorger für die Industrie in der Region und in den Niederlanden. Das Angebot im Hafen umfasst sowohl die Versorgung aus bestehenden Leitungsnetzen für bestimmte Wasserqualitäten als auch kundenspezifische Produkte, die in eigenen Anlagen im Rahmen von DBFO-Verträgen direkt vor Ort produziert werden. Für die Versorgung mit VE-Wasser ist im Hafengebiet von Rotterdam eine Ringleitung mit einer Länge von 50 km verlegt. Bisher besitzt das Wasser, welches in dieser zentralen Versorgungsstruktur zu den Kunden befördert wird, die Qualität von destilliertem Wasser. Dieses Wasser unterscheidet sich vom zukünftigen Produkt durch einen etwas höheren Salzgehalt. Es wird durch Evaporation und Kondensation von Oberflächenwasser aus dem Hafen gewonnen. Als Energiequelle für diesen Prozess dient die Abwärme der örtlichen Müllverbrennungsanlage.



Dipl.-Umweltwiss. Martin Brauersreuther, Evides Industrierwasser

Höhere Wasserqualität für gestiegene Anforderungen

2008 begannen die Bauarbeiten für die neue Produktionsanlage, die einmal eine Kapazität von 1.400 m³/h besitzen wird. Als Rohwasser in der Aufbereitung wird Oberflächenwasser aus dem Brielse Meer, eines nahe gelegenen Sees, dienen. In einer Kombination von Ionenaustauschern und Membranverfahren wird Wasser mit einer Leitfähigkeit von < 4 µS/cm produziert werden. Der Standort der neuen Anlage liegt auf dem Gelände von Huntsman in der Botlek-Region des Hafens. Das dort produzierte Wasser wird in die bereits bestehende Pipeline eingespeist und kann so zu den verschiedenen Raffinerien und Chemiebetrieben transportiert werden. Sowohl die Aufbereitungsanlage als auch die Infrastruktur zur Verteilung des Wassers bleiben im Besitz von Evides Industrierwasser und werden von deren Mitarbeitern betrieben.

Günstige Lösung durch zentrale Infrastrukturen

Im Vorfeld des Projektes wurden zahlreiche Studien durchgeführt, um Fragen bezüglich der möglichen Wasserressourcen, Verfahren und Technologien zur Aufbereitung, Kapazität, Standortwahl und Akzeptanz aller möglichen Optionen bei den Kunden zu erörtern. Alle sich ergebenden Lösungsmöglichkeiten wurden danach einem finalen Test hinsichtlich der möglichen Wasserqualitäten und den dafür marktfähigen Preisen unterzogen. Dieses Preisgefüge wurde mit individuellen Lösungen bei den Kunden als Alternative zur zentralen Aufbereitung verglichen.

Das Ergebnis dieser Studien ist, dass die wirtschaftlichste und verlässlichste Lösung darin besteht, die Anlage mit dem Wasser aus dem nahe gelegenen See zu versorgen und Trinkwasser aus dem Versorgungsnetz von Evides als Back-up vorzusehen. Diese Lösung führt zu einer optimalen Redundanz und Verlässlichkeit und reduziert negative ökologische Auswirkungen im Vergleich mit Einzellösungen enorm. Evides betreibt im Hafengebiet neben der zentralen Anlage auch Einrichtungen, die speziell für einzelne Kunden geplant, gebaut und finanziert wurden.



Die VE-Wasserproduktionsstätte der Shell Raffinerie in Pernis besitzt aber mit ihren 1000 m³/h beinahe die Kapazität der DWP und lässt sich so auch im Vergleich mit dieser Anlage wirtschaftlich betreiben.

Für die Zukunft gerüstet

Die prognostizierte Nachfrage nach Wasser dieser Qualität im Hafengebiet führte dazu, die DWP mit einer kontinuierlichen Kapazität von 1.400 m³/h zu planen. Das Verfahrenskonzept beinhaltet eine Kombination von Vorbehandlungen aus Sandfiltration und Mikrofiltration, um Algen und Partikel zu entfernen, sowie einer Druckentspan-

nungsfotation. Zur Entsalzung dient eine anschließende Kombination aus Kationenaustauschern mit einer nachgeschalteten Umkehrosmose. Bei diesem Verfahrenskonzept wird bereits eine prognostizierte stärkere Versalzung der Gewässer in den kommenden Jahren berücksichtigt. Die Anlage wird komplettiert durch Mischbettionenaustauscher, in denen eine Nachbehandlung zur Entfernung letzter Salzreste stattfindet. Mit der Initiative, eine zentrale VE Wasserproduktionsstätte für viele unterschiedliche Kunden zu bauen, zu finanzieren und langfristig zu betreiben, unterstützt und verbessert Evides die ökonomische Leistungsfähigkeit dieser Schwerindustrieregion. Die Vorteile für die Industrie sind hierbei vielseitig. Die Kunden der neuen Anlage erhalten ihr Wasser quasi aus dem Wasserhahn. Es ist daher nicht notwendig, in eine eigene Wasserinfrastruktur zu investieren oder eigenes Personal hierfür zu beschäftigen. Auch der begrenzte Raum im Industriegebiet wird geschont und nicht für eine große Anzahl kleiner Aufbereitungsanlagen verbraucht. Dank einer hohen Pufferkapazität und speziellen Möglichkeiten für zusätzliche Speicher folgt eine hohe Flexibilität für jeden Kunden bezüglich seines Verbrauchs an VE-Wasser zu vernünftigen Kosten.

Kontakt:

Dipl.-Umweltwiss. Martin Brauersreuther
Evides Industrierwasser, Wuppertal
Tel.: 0202/514-6818
m.brauersreuther@evides.nl
www.evides.de



Die neue Aufbereitungsanlage, die Evides auf dem Gelände von Huntsman im Rotterdamer Hafen errichtet, arbeitet mit einer Kombination von Ionenaustauschern und Membranverfahren.



Mit der Erfahrung von drei Generationen und zukunftsweisendem Know-How stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner im Anlagenbau zur Seite. Unsere über 250 engagierten Mitarbeiter entwickeln und realisieren weltweit komplexe Chemieanlagen – speziell nach den Anforderungen unserer Kunden. Nutzen auch Sie unsere Kompetenz in den Sparten:

Gestechnik, Raffinerietechnik, Petrochemie, Anorganische Chemie

Chemieanlagenbau Chemnitz GmbH
CHEMNITZ | WIESBADEN | ARNSTADT | MOSKAU
WORONESCH | KIEW | ALMATY | KRAKAU
Augustusburger Straße 34, 09111 Chemnitz, Germany
Phone: +49 (0) 371 68 99 0 | Fax: +49 (0) 371 68 99 253
E-Mail: info@cac-chem.de | www.cac-chem.de

Kontinuität im Anlagenbau.



Mineralöl-Raffinerie, Dollbergen, Deutschland

VICTAULIC • LÖSUNGEN FÜR ROHRLEITUNGSSYSTEME



KÜHLWASSERSYSTEM



STICKSTOFFLEITUNGEN

Victaulic-Rohrleitungslösungen für die chemische Industrie

- Keine Warmbearbeitung/Brandgenehmigungen/Brandwachen
- Reduzierung von Ausfallzeiten und einfacher Zugang zu den Anlagen zu Wartungszwecken
- Verkürzung der Bauzeitenpläne
- Optimierte Belegschaftszusammensetzung
- Erfüllt ASME B31.3

www.victaulic.com/content/de/chemical.htm



Piping. Systems. Solutions.
im LOGICPARK
Gutenbergstraße 19
64331 Weiterstadt
Deutschland
Telefon: +49 (0)6151 9573 - 0
Fax: +49 (0)6151 9573 - 150
viceuro@victaulic.be



BRUCHWASSER FÜR BETRIEBSANLAGEN

AUTOCAD P&ID JETZT NEU. FÜR VERFAHRENSTECHNIKER.

Einfacher, effizienter, schneller: Diese und weitere Vorteile von AutoCAD gibt es mit AutoCAD P&ID jetzt auch für Ingenieure und Anlagenbauer. Mit AutoCAD P&ID erstellen, ändern und verwalten Sie ohne große Einarbeitung oder Schulungen Verfahrensbilder sowie R&I-Schemata.

Autodesk

AutoCAD P&ID 2010
Mehr Informationen im Internet unter www.autodesk.de/autocadpid

Autodesk und AutoCAD sind eingetragene Marken oder Marken von Autodesk, Inc. in den USA und anderen Ländern. Alle übrigen Markennamen, Produktnamen oder Marken sind Eigentum der jeweiligen Hersteller. Autodesk behält sich das Recht vor, Angebote und Spezifikationen für seine Produkte jederzeit ohne vorherige Ankündigung zu ändern, und übernimmt keine Verantwortung für eventuelle typografische oder grafische Fehler in diesem Dokument. © 2009 Autodesk, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

VDMA-Herstellerverzeichnis

Der VDMA Fachverband Verfahrenstechnische Maschinen und Apparate hat sein deutsch-englisches Hersteller- und Lieferverzeichnis neu aufgelegt. Die Produktprogramme sind in fünf Tabellen untergliedert: Thermische Verfahrenstechnik, Mechanische Verfahrenstechnik, Keimarme und sterile Verfahrenstechnik, Rückkühltechnik sowie Wasser- und Abwassertechnik. Das Verzeichnis umfasst 260 Hersteller von verfahrenstechnischen Maschinen und Apparaten. Interessenten können das Verzeichnis kostenlos in gedruckter Form vom VDMA beziehen. Es steht ebenfalls als CD-Rom mit den zusätzlichen Sprachversionen russisch und chinesisch zur Verfügung.

■ VDMA
michaela.vogt@vdma.org
www.vdma.org

Das Beste für die Kunden rausholen

Produzenten können Vorteile der Lohndestillation nutzen

Durch die heutzutage schon sehr komplexen Fertigungsstrukturen und Produktionsanlagen steigt der Trend zum Outsourcing von Verfahrensschritten. Es werden immer mehr Aufgaben an Lohnanbieter vergeben. Die Vorteile der Lohndestillation ergeben sich nicht nur durch Investitionsersparnisse, sondern auch durch die bedarfsgerechte flexible Nutzbarkeit von Anlagen und die Nutzung von Experten-Know-how. Die Heu-



Dr.-Ing. Daniel Bethge, Leiter Forschung und Entwicklung, GIG Karasek

te in der thermischen Trenntechnik üblicherweise eingesetzten Apparatypen werden kontinuierlich verbessert. Die Apparatgrößen erreichen Dimensionen, die man sich früher nicht hätte vorstellen können. Neben Durchsatzleistung und Anlagenverfügbarkeit spielen die Ausbeute und das Schließen von Stoffkreisläufen bzw. die Weiterverwendung aller Produktströme für die Wirtschaftlichkeit eine entscheidende Rolle.

Im Entwicklungszentrum für Thermische Trenntechnik und Eindampftechnologie in Gloggnitz finden GIG Karasek erste Orientierungsversuche an Glasapparaturen statt (Rotavapor, Laborkurzwegverdampfer oder Umlaufverdampfer). Für diese Untersuchungen sind nur kleine Problemengenen notwendig (üblicherweise ca. 1l). Der Kunde erhält damit nicht nur Einblick in den Prozess, sondern auch in

die Technologie und den Ablauf der Destillation. Die Vorversuche liefern bereits Aussagen über Betriebsparameter wie Temperatur, Druck oder Rückflussverhältnis sowie über etwaige zu erwartende Probleme wie Schaumbildung und/oder Verklebungen. Sind die Ergebnisse zufriedenstellend, lassen sich die Pilotversuche vorbereiten. Neben den klassischen Apparaten wie Fallfilm-, Dünnschicht- und Kurzwegverdampfern, die sich besonders zum Eindampfen temperaturempfindlicher Substanzen eignen, stehen ein Umlaufverdampfer und ein Horizontal Trockner zur Verfügung. Bei diffizilen Trennaufgaben werden diese Apparate mit Trennsäulen gekoppelt.

Für die Durchführung von Pilotversuchen sind Produktmengen von 100–400 kg, manchmal darüber, je nach Aufgabenstellung, erforderlich. Um auch explosive Stoffgemische oder Fraktionen behandeln zu

Langfristige Sparpotentiale

CHEManager: Herr Högl, in Zeiten steigender Energiepreise werden thermische Trennverfahren zu unübersehbaren Kostenfaktoren in den Bilanzen von Chemieunternehmen. Wo liegen die größten Einsparpotentiale?

G. Högl: Sie haben recht, konventionelle Eindampfanlagen und Destillationsanlagen sind regelrechte „Energievernichter“. Wir steuern dagegen und zeigen unseren Kunden signifikante Energiesparpotentiale auf, z. B. mithilfe einer offenen Wärmepumpe in der mechanischen Brüdenverdichtung. Pro Tonne Wasserdampfbrüden ist eine vergleichsweise sehr geringe elektrische Antriebsenergie für den Motor der Pumpe aufzubringen, und das Kühlwasser entfällt zur Gänze. Beispielrechnung: Bei 40t/h Abwasser (Pülpe) aus einer Weizenstärkefabrik ergibt sich dank mechanischer Brüdenverdichtung eine Betriebskosteneinsparung von rund 475.000 €/Jahr.

Nutzen viele Unternehmen nach Ihrer Erfahrung diese langfristigen Sparpotentiale?



Gerhard Högl, Leiter Marketing und Vertrieb bei GIG Karasek

G. Högl: Global betrachtet ist im angloamerikanischen und mitteleuropäischen Markt ein hohes Potential, um dieses langfristige Sparpotential zu reali-

sieren. Aber auch in den letzten Monaten spürten wir, speziell aus dem asiatischen Raum, eine große Nachfrage auf diesem Gebiet.

Für welche Unternehmen lohnt es sich, thermische Trennaufgaben von externen Dienstleistern wie GIG Karasek durchführen zu lassen?

G. Högl: Für Unternehmen, welche aufgrund ihrer Produktionskapazität auf Engpässe stoßen und sich eine Investition in eine neue Anlage noch nicht rechtfertigt. Auch für Klein- und Mittelbetriebe, welche das spezifische Verfahrenstechnische Know-how in der thermischen Trenntechnik nicht besitzen, eignet sich das Angebot der „Lohndestillation“.

Das Unternehmen Karasek wurde 1933 in Gloggnitz/Österreich gegründet und entwickelte sich rasch zum renommierten Apparatebauer. Gegen Ende des vorigen Jahrhunderts wurden die Firma Grill und Grossmann in Attnang-Puchheim sowie die Plattenfallfilmverdampfer-Gruppe von AE&E übernommen. Seitdem verfügt das Unternehmen über ein breites Know-how im Bereich Thermische Verfahrenstechnik. Um auch in Zukunft bestens aufgestellt zu sein, wurde im vergangenen Jahr das Entwicklungszentrum für Thermische Trenntechnik und Eindampftechnologie in Gloggnitz eröffnet.

Online TOP10

Thermische Verfahren

die erfolgreichsten Produkte auf www.PRO-4-PRO.com

Luftgekühlte Wärmeaustauscher

ALZ

Direct Code **G6HJ**

Spiralgewelltes Edelstahlrohrsystem / Wärmetauscherrohr

Brugg Rohrsysteme

Direct Code **3BEK**

Profi - Reinigung für Ihre Wärmetauscher, Rohrsysteme und Oberflächen

LEW Netzservice

Direct Code **GP63**

Wirbelschichtapparate und-anlagen zur Sprühgranulation

Glatt Ingenieurtechnik

Direct Code **TVMW**

Druckfest explosionsgeschützte Lufterhitzer

OhmEx Industrielle Elektrowärme

Direct Code **WF2B**

Rohrbündel-Wärmetauscher

ETS Energie-Technik-Systeme

Direct Code **MGF6**

Micron-Trockner Drymeister

Hosokawa Micron

Direct Code **2PP7**

Spiralwärmetauscher aus Kunststoff

Makatec

Direct Code **GCSN**

Autoklaven / Sterilisatoren

LTE Scientific

Direct Code **KXA1**

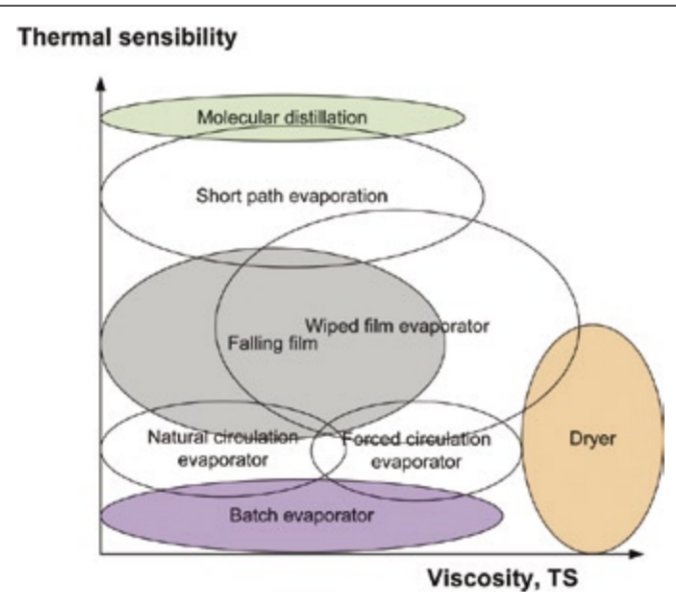
Vakuum-Trockenschrank mit Isolator und mobiler Drucknutsche

PINK Thermosysteme

Direct Code **1B61**

Immer auf dem Laufenden?

Abonnieren Sie jetzt den Produkt-Newsletter auf www.pro-4-pro.com/prozesstechnik



Die Auswahl des geeigneten Trennverfahrens hängt entscheidend von der Temperaturempfindlichkeit und der Viskosität der zu trennenden Substanzen ab. GIG Karasek bietet ein breites Spektrum an thermischen Trenntechniken an.



Im Entwicklungszentrum für Thermische Trenntechnik und Eindampftechnologie von GIG Karasek in Gloggnitz stehen den Kunden klassische Apparate wie Fallfilm-, (links) Dünnschicht- (rechts) und Kurzwegverdampfern sowie auch ein Umlaufverdampfer und ein Horizontal Trockner zur Verfügung.



bei geringerem Apparatenaufwand erzielt werden.

In vielen Betrieben fallen flüssige Abfallstoffe an, wie Waschflüssigkeiten, gebrauchte/verunreinigte Lösungsmittel, Betriebsmittel etc., welche Wertstoffe enthalten können. Sind die Mengen gering oder fallen Abfälle diskontinuierlich an, rechnet sich eine eigene Aufbereitungsanlage üblicherweise nicht, und die Abfälle werden teuer entsorgt. GIG Karasek bietet an, diese Abfallprodukte aufzuarbeiten, d. h. die Wertstoffe zurückzugewinnen und die Abfallmengen zu reduzieren.

Versuche im Labormaßstab

Manchmal ist es auch nötig, eine „Skid-mounted“-Pilotanlage in die vorhandenen Produktionsstätten des Kunden zu integrieren. Das ist deshalb unumgänglich, da viele Stoffgemische instabil sind und direkt nach einer thermischen Behandlung weiterverarbeitet werden müssen. Darüber hinaus bietet sich dem Kunden so die Möglichkeit, Beobachtungen des Prozesses im eigenen Haus anzustellen. Die daraus gewonnenen Erfahrungen erlauben wertvolle Rückschlüsse auf Weiterverarbeitung und Weiterentwicklung des Produktes. GIG Karasek übernimmt dabei die Aufstellung, die Inbetriebsetzung und Versuchsbetreuung. Damit entfallen auch die Transportzeiten für die Materialien.

Der Verlauf der Versuche und alle Verfahrensparameter werden über die gesamte Laufzeit aufgezeichnet und dokumentiert. Die Verantwortung über alle einzelnen Verfahrensschritte, über die Qualität des Endproduktes und den dafür benötigten Energieeinsatz liegt bei GIG Karasek.

■ Kontakt:
Dr.-Ing. Daniel Bethge
Leiter Forschung und Entwicklung
GIG Karasek, Gloggnitz-Stuppach, Österreich
Tel.: +43 2662 42780
office@gigkarasek.at
www.gigkarasek.at

Effiziente Wasseraufbereitung bei Solvay in Bernburg

Im Ersatzbrennstoffkraftwerk (EBS) Bernburg in Sachsen-Anhalt, in dem auf hocheffiziente Weise Strom für die Chemieproduktion von Solvay erzeugt wird, realisiert das Wassertechnikunternehmen Berkefeld derzeit die erste Straße einer Kondensatreinigungsanlage mit einer Leistung von 120 m³/h. Die Anlage besteht aus einem Kerzenfilter, einem Kationenaustauscher und einem Mischbettfilter. Außerdem liefert das Tochterunternehmen von Veolia Water Solutions & Technologies ein modernes Filtrationssystem für die Kühlturmanlage, bestehend aus sechs kontinuierlichen Contifilt-Sandfiltern. Diese Sandfilter zeichnen sich durch geringen Energiebedarf und hohe Filtrationswirkung aus. Beim Contifilt-System wird der Sand kontinuierlich gespült und von abfiltrierten Schmutzstoffen



Die Wasseraufbereitung im Kraftwerk spielt eine Schlüsselrolle für Energieeffizienz und Betriebssicherheit. Das Filtrationssystem für die Kühlturmanlage besteht aus sechs kontinuierlichen Contifilt-Sandfiltern.

gereinigt. Daher kann die Filtration während der Rückspülung und Filtration ohne Unter-

brechungen weiterlaufen. Die Anlage verfügt über eine Leistung von 240 m³/h und dient

der Filtration von Flusswasser aus der Saale zur Verwendung als Kühlturmszusatzwasser sowie zur Filtration des Kühlturmkreislaufs.

In Bernburg werden für die thermische Energiezeugung für den Chemiestandort sogenannte „Ersatzbrennstoffe“ eingesetzt. Dabei handelt es sich um Stoffe wie Papier, Holz, Kunststoffe und Textilien, die einen hohen Heizwert aufweisen. Die Strom- und Dampferzeugung in unmittelbarer Nähe der Produktionsanlage von Solvay sorgt für eine Energieversorgung mit minimalem Energieverlust. Solvay stellt in Bernburg Soda, Wasserstoffperoxid und Natriumbicarbonat her.

■ www.berkefeld.de
■ www.veoliawaterst.de

Drehdurchführungen sparen Energie

Drehdurchführungen können Energie sparen, wenn sie reibungsarm drehen und strömungstechnisch optimiert sind. Aber auch manche Einsparungen werden durch Drehdurchführungen erst möglich. Zum Beispiel werden mit Drehdurchführungen von Haag+Zeissler Tragflächen- und Triebwerksreinigungsanlagen betrieben, die bis zu 2% Kerosineinsparungen bringen. Die Drehdurchführungen mit einfachem und zukunftsweisendem Design sind langlebig und für viele Einsatzbereiche geeignet. Zwei verschiedene geläppte Dichtungs-

paarungen werden angeboten. Kohlegraphit/Wolframkarbid (N-Modell) als Standardausführung und Woframkarbid/Wolframkarbid (D-Modell) für besonders beanspruchende Einsatzbedingungen. Die Gehäuse der Rotation bestehen aus Messing oder Edelstahl, alle andere metallische Komponenten werden in Edelstahl gefertigt.

■ Haag + Zeissler Maschinenelemente GmbH
Tel.: 06181/923870
info@haag-zeissler.de
www.haag-zeissler.de

Kohlendioxid-Abscheidung und -Lagerung

Die Rolle von Industriegas- und Engineering-Unternehmen kann beim Erzielen der Wirtschaftlichkeit bei CCS-Projekten entscheidend sein. Die Bereitstellung von Sauerstoff für Oxyfuel- und Pre-Combustion-Abscheidungsverfahren macht einen bedeutenden Anteil der gesamten Kapitalkosten und Energieaufwendungen der gesamten CCS-Anlagen aus. Ebenso sind CO₂-Abtrenntechnologien für einen bedeutenden Anteil der Gesamtkosten von Pre-Combustion- und Post-Combustion-Abscheidungsverfahren verantwortlich. Linde unter-

stützt die Entwicklung und Kommerzialisierung von CCS mit seinen Produkten, Technologien und Dienstleistungen. Die Engineering Division bietet Lösungen für große Sauerstoffanlagen für Oxyfuel- und Pre-Combustion-Abscheidungsverfahren. Die Gases Division kann die Bereitstellung von Sauerstoff für die genannten Verfahren übernehmen.

■ Linde-KCA-Dresden GmbH
Tel.: 0351/250-30
lka.dresden@linde-kca.com
www.linde-kca.com

Abfüllen leicht gemacht



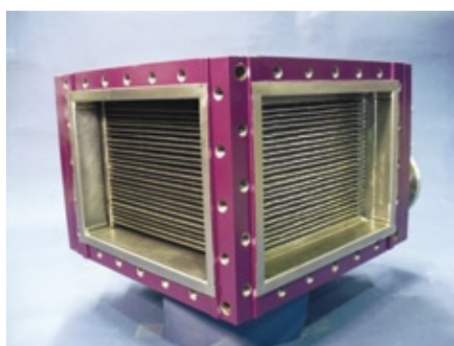
Die neue Handabfüllmaschine von Fillux kann sowohl flüssige als auch feste Stoffe abfüllen. Die gravimetrische Füllmengenmessung erfolgt vollautomatisch und wird komplett dokumentiert. Mitarbeiter gewinnen so Zeit für andere Aufgaben. Der Fillingmaster X1 verfügt außerdem über diverse Schnitt-

stellen und kann über eine Auftragsverwaltungsoftware in übergeordnete Warenwirtschaftssysteme eingebunden werden.

■ Fillux GmbH, Gudensberg
Tel.: 05603/9190578
t.oschmann@fillux.de
www.fillux.de

Tantal-Kompakt-Kondensatoren für korrosive Medien

Cometec, spezialisiert auf Dreh- und Frästeile aus Tantal und den Bau von Tantal-Apparaten, bietet zusammen mit seinem Schwesterunternehmen Kapp France einen kompakten Tantal-Plattenwärmeaustauscher an, welcher in idealer Weise für die Kondensation von korrosiven Medien geeignet ist. Möglich und wirtschaftlich wird dies durch die neue CL-Clad-Technologie der Carbone Lorraine Gruppe, wobei eine sehr dünne Tantalplatte auf eine Edelstahlplatte aufgebracht wird. Die Vorteile, liegen zum einen in der guten Zugänglichkeit, welche es erlaubt, das Gerät sehr einfach und schnell zu reinigen, und zum anderen in der Prägung der Platten, welche so einen wesentlich besseren



Wärmeübergang erzielen, wodurch das Gerät kompakter wird. Anschlussmaße von Grafit-Blockwärmeaustauschern können übernommen werden. Ausführungen als Kopfkondensatoren zum direkten Aufsatz auf Kolonnen sind möglich.

■ Cometec GmbH
Tel.: 06051/71037
Fax: 06051/72030
info@cometec.com
www.cometec.com

Homogenes Mischen von klebrigen Rohstoffen

In Zusammenarbeit mit seinen Kunden entwickelte Dinissen Process Technology eine neue Variante des bekannten kontinuierlichen Mischers Pegasus. Hierbei können klebrige Rohstoffe mit Trockenpulver, Pellets und Flakes vermischt werden. Dabei ist es sogar möglich, Flüssigkeiten in einem Gewichtsverhältnis bis 75% der Trockensubstanz zu mischen. Mit dem

Einsatz des neuen Mischers wirkt man Klebrigkeit, Ansetzen und Klumpenbildung entgegen. Das Mischsystem entspricht den Anforderungen der Hygiene und Beständigkeit gegen aggressive Stoffe und lässt sich schnell und einfach reinigen.

■ Dinissen BV
Tel.: +31 77 467 35 55
powtech@dinissen.nl
www.dinissen.nl

Bis zu 40% Energieeinsparung durch geringeren Druckverlust

Das Hochleistungsfiltermedium Synteq XP von Donaldson führt zu einer bisher nicht erreichbaren Leistungssteigerung in der Druckluftfiltration. Im Vergleich zu den bisher verfügbaren Filtermedien konnte der Wirkungsgrad signifikant erhöht werden bei gleichzeitiger Reduzierung des Energieverbrauches. Der Differenzdruck ist durch das neue Synteq XP-Medium deutlich verbessert gegenüber marktüblichen Filtern. Durch den geringeren Druckverlust können hierbei bis zu 40% zusätzliche Energieeinsparungen erzielt werden. Um

dieses hohe Einsparpotential optimal zu nutzen, bietet der Hersteller einen Filterelementeaustausch für die bisher im Markt verfügbaren Gehäusebaureihen an. Mit der neuen Synteq XP-Technologie werden Polyesterfasern und mikrofeine Borosilikatfasern thermisch fest miteinander verschmolzen und dies ohne die Verwendung von Bindemittel.

■ Donaldson Filtration Deutschland GmbH
Tel.: 02129/569-0
lfs-de@donaldson.com
www.donaldson.com

Keine Korrosion, keine Ablagerungen

Auch beständige Edelstähle beginnen durch aggressives, salzhaltiges Wasser zu rosten. In Kühlkreisläufen werden die in allen Bereichen der Industrie weltweit eingesetzt. Hier können Korrosion und Biofilme zu großen Schäden und unvorhergesehenen Ausfällen führen. Neben vorbeugenden Maßnahmen zur Verhinderung von Korrosionsproblemen sind auch Ablagerungen oder das Wachstum gesundheitsgefährdender Mikroorganismen zu verhindern. Spezielle Systeme für die

Kühlturmsteuerung werden zusammen mit den entsprechenden Konditionierungsmitteln diesen Anforderungen gerecht. Prominent bietet Mess- und Regelgeräte, kombiniert mit entsprechenden Wasseraufbereitungsanlagen, für zuverlässige Kühlkreislaufrichtungen bei minimalen Betriebskosten.

■ Prominent Dosierteknik GmbH
Tel.: 06221/842-0
info@prominent.de
www.prominent.de

MEHR CARBON

C

O

2

FÜR WENIGER CO₂

Carbon ist ein Werkstoff mit einzigartigen Eigenschaften. Ermöglicht die Herstellung von Solarzellen, erhöht die Leistungsfähigkeit von Windkraftanlagen und verringert das Gewicht von Flugzeugen und Autos. All das führt zu weniger CO₂ Ausstoß. Mit mehr Carbon zu innovativen, effizienten, nachhaltigen Lösungen für die Umwelt und unsere Zukunft. Dafür stehen wir. Mehr Informationen unter www.sglgroup.com. Carbon is Future. Carbon is SGL Group.

Broad Base. Best Solutions.

SGL GROUP
THE CARBON COMPANY

Neues Technologiezentrum

In mehr als 2.500 Anwendungen werden Separatoren, Dekanter und Membranfilter von GEA Westfalia Separator in der Praxis erfolgreich eingesetzt. Um diesen immensen Wissenspool im Sinne der Kunden noch effektiver einsetzen zu können, baut man jetzt am Standort Oelde ein Technologiezentrum für Prozessentwicklung auf. Kern ist die schon bisher intensiv ge-

nutzte Abteilung Zentrale Verfahrenstechnik (ZVT), die um die Gebiete Prozess- und anwendungstechnische Maschinenoptimierung ergänzt wird. Die Ziele für das Technologiezentrum sind klar formuliert: verfahrens- und maschinentechnisches Know-how der Business Units zusammenführen und dieses für neue Prozesse und Maschinen nutzbar ma-

chen. Der Kunde profitiert hierbei von der schnelleren und kosteneffizienteren Entwicklung und Umsetzung individueller Lösungskonzepte.

■ GEA Westfalia Separator GmbH
Tel.: 02522/77-0
ws.info@geagroup.com
www.westfalia-separator.com

Sie benötigen spezielle Technikums-Dienstleistungen?

GLASPILOT

Von Pilotanlagen bis Glastechnik – wir machen's möglich. Sie suchen nach speziellen Laborglasapparaten in passgenauer Ausführung? Gerne. Oder möchten Sie Ihre Pilotanlage von Spezialisten konzipieren lassen? Das können wir. Auch erfahrenes Personal für den kontinuierlichen Betrieb Ihres Technikums können Sie von uns haben. Wir von Technion unterstützen Sie bei der Entwicklung von Herstellungsverfahren und bei der Produktentwicklung und verwirklichen Ihre Wünsche so maßgeschneidert wie nur möglich. Für die chemische Industrie und insbesondere für Kunststoffhersteller. Unser Leistungsspektrum ist einzig auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet. Egal wann und in welchem Umfang Sie einen umsatzstarken Partner für Ihre Technikumsaktivitäten benötigen – nehmen Sie Piloting Excellence bei uns einfach wortwörtlich. Sprechen Sie uns an: 069 305-80 350, info@technion-gmbh.com, www.technion-gmbh.com

Pilotanlagen	Scale-Up	Batch-to-Conti	Glastechnik
Piloting Excellence			

Information und Motivation

Was Großanzeigen bewirken können

Für die Informationsübermittlung über weite Lesentfernung ist der Einsatz von Großanzeigegeräten nahezu unerlässlich. Mit Großanzeigen können z.B. eine Vielzahl von Prozessparametern, Fertigungshinweisen und Störmeldungen zur Information und Motivation erfasst und an dem Ort, wo sie tatsächlich benötigt werden, visualisiert werden. Wetec bietet Lösungen an, die sich an den vielfältigen Anforderungen des Marktes sowie der einzelnen Industriebereiche orientieren.

Information = Motivation

Großanzeigegeräte sind in rauer Industrieumgebung vielseitig einsetzbar und dienen als Informationsquelle zwischen Mensch und Technik. Sie gewährleisten eine optimale Informationsübermittlung bei größter Flexibilität und sorgen für ein schnelles und sicheres Erfassen der Informationen jedes einzelnen Mitarbeiters, ohne ihn in seiner Tätigkeit negativ zu beeinflussen.

Mitarbeiter werden durch Information stärker in den Produktionsablauf eingebunden. Das Ergebnis der Mitarbeiterinformation und -motivation ist die Produktivitätssteigerung. Aufgrund der ständig zur Verfügung stehenden Informationen ist ein gleichmäßiges Produzieren mit höherer Geschwindigkeit gegeben, ohne zu überfordern.

Produktionswerte und -daten, Betriebszustände gesamter Anlagen oder einzelner Komponenten, verfahrensspezifische Werte, Fehlermeldungen und Bedienerführungen müssen ebenso dargestellt werden wie qualitätsbezogene Informationen oder auch Kontrollhinweise. Informationen also, die der Mensch durch einfachen Blickkontakt auf Großanzeigen ablesen können muss.

Mit dem Einsatz von Großanzeigegeräten und -systemen werden Abläufe schneller, sicherer und effektiver gestaltet und erleichtern so eine optimale Reaktion und Durchführung. Die aktuell zur Verfügung ste-

henden Daten ermöglichen das Treffen optimaler logistischer Entscheidungen und optimieren den Produktionsablauf. Es ist ein schnelles und sicheres Eingreifen in die Produktion zum richtigen Zeitpunkt möglich.

Optimierte Abwicklung

Erfolgreich eingesetzt werden Großanzeigegeräte z.B. als Lkw-Aufruf-Großanzeigesystem zur

HOSOKAWA ALPINE
Prozesstechnologie

Johannisbrotkerne

• Aufgabe Schoten 25 cm lang
• Feinheit µm 2-4 cm breit
• d₉₉ 50

▶ Alpine Feinprallmühle
Typ UPZ
Turboplex Feinsichter
Typ ATP

www.alpinehosokawa.com

Steuerung des betriebsinternen Lkw-Verkehrs. Das Aufrufsystem zeigt z.B. Kfz-Kennzeichen, die zugeordneten Tore und Rampen sowie spezifische Be-

und Entladedaten. Der Lkw-Verkehr wird somit zielorientiert in einer geregelten, fairen Reihenfolge gelenkt.

Universell einsetzbar

Wetec bietet komplett anschlussfertige Großanzeigegeräte in numerischer und alphanumerischer Darstellung, mit einer Zeichenhöhe von 18 mm bis 1.000 mm an. Diese können problemlos den kundenspezifischen Vorgaben angepasst werden. Es stellt kein Problem dar, diese Anzeigegeräte mehrseitig lesbar, mehrzeilig oder mit Beschriftung bzw. Bedruckung zu realisieren. Die Gehäuseausführung (Material, Befestigung etc.) kann ebenfalls den Kundenvorgaben angepasst werden.

Die Anzeigegeräte sind modular konstruiert und können in nahezu alle produktionstechnische Bereiche und Anlagen integriert werden. Die Kopplung an unterschiedliche Anlagen, Maschinen und Komponenten stellt kein Hindernis dar. Jedes Anzeigegerät kann an bestehende SPS, PC, Rechner und Netzwerke angeschlossen werden.

Nahezu alle Industrieschnittstellen sind als Standard lieferbar. Die meist verbreiteten sind z.B. BCD-, Analog-, Impulseingang und serielle Schnittstelle sowie im Feldbus- und Netzwerkbereich Profibus, Profinet, Ethernet, Interbus, CanOpen, Modbus, DeviceNet, AS-Interface um nur einige zu nennen.

■ Kontakt:
Corinna Meiler
Wetec Anzeigentechnik, Grafenwöhr
Tel.: 09641/926778-0
Fax: 09641/926778-20
info@wetec-online.com
www.wetec-online.com



Ergonomische Leitstellenstühle

Abgestimmt auf die extremen Anforderungen an Sitz-Arbeitsplätze in Leitstellen und -warten ist der Funktionsdrehstuhl Typ 247h von Löw. In der industriellen Prozesstechnik, in der Flugüberwachung, im Security-Bereich oder in den Einsatzzentralen von Polizei und Feuerwehr arbeiten die Mitar-

beiter oft stundenlang sitzend. Der Gestaltung des Arbeitsplatzes fällt diesbezüglich große Bedeutung zu. Das gilt nicht nur für die Licht- und Klimatechnik, sondern insbesondere für die Sitzmöbel. Der Löw 247h-Leitstellenstuhl zeichnet sich durch körpergerechte Polsterungen und eine hohe funktionelle Fle-

xibilität aus. Er lässt sich von oben bis unten einfach an Körperform, Gewicht und Sitzhaltung wechseln. Die Be-Sitzer anpassen. Eine luftgefederte Bandscheibenstütze sorgt für den optimalen Schutz der Rückenpartie. Die 247h-Leitstellenstühle von Löw erfüllen sogar die strengen Kriterien der

britischen nationalen Rückenschmerzvereinigung (British National Back Pain Association).

■ Löw Arbeitsplatz-Ergonomie
Tel.: 06061/2741
info@loew-ergo.com
www.loew-ergo.com



Connectors ist führender Hersteller von aseptischen Verbindungen. Produkte wie die nachstehend aufgeführten finden täglich Einsatz bei renomierten Unternehmen und Betrieben. Beziehen Sie den aktuellen Connectors Steriltechnik Katalog über unsere Website www.connectors.ch als PDF-Datei oder fragen Sie unsere Berater für eine Druckversion an.

- Tri-Clamp Anschlüsse aus Edelstahl (DN 4 bis DN 300)
- Aseptic-O-Ringverschraubungen (DN 4 bis DN 50)
- Aseptik-Verbindungen nach DIN 11864-1, DIN 11864-2 und DIN 11864-3
- Messinstrumente (Druck/Temperatur)
- Millipore NovAseptic Produkte: Magnetrührwerke, Prozess u. Bodenauslassventile
- Silikon-, Teflon- und EPDM-Schläuche (FDA und GMP zertifiziert)
- Alfa Laval (Toftejorg) Produkte: Sprayballs und Tankreinigungssysteme
- Connlock wiederverwendbare Schlauchverschraubungen
- Konfektion von Schläuchen: Verpressungen / Vulkanisierungen
- CPC Schnellverschlusskupplungen
- Behälter- und Tankbau (Planung, Konstruktion und Herstellung)
- und viele andere innovative Produkte...



CONNECTORS VERBINDUNGSTECHNIK AG
Zürcherstrasse 53, Postfach, CH-8317 Tagelswangen
Tel. +41 (0)52 354 68 68, www.connectors.ch

Kleine Smart-Kamera – großer Sensor



Die Matrox Iris GT1900 ist eine kleine, robuste intelligente Kamera mit dem Sony ICX274AL CCD-Sensor mit 1.600 x 1.200 Pixel und einer Geschwindigkeit

von 15 Bilder/s. Die Kamera mit dem 1.6 GHz Atom-Prozessor von Intel läuft unter Windows CE 6.0 und ist mit einem integrierten Grafikcontroller mit

VGA-Ausgang, 256 MB DDR2-Speicher und 1 GB Flash-Disk ausgestattet. Externe Geräte können über einen 10/100/1.000 Ethernet-Port, einen USB 2.0-Port, einen seriellen RS-232-Port sowie einen optokoppelten Triggereingang und einen Strobeausgang verbunden werden. Die direkte Kommunikation mit SPS und anderen Automatisierungseinheiten kann mit Ethernet/IP und Modbus über TCP/IP erfolgen. Die Matrox Iris GT1900 ist in einem stabilen, staub- und spritzwassergeschützten IP67-Gehäuse untergebracht und wird zusammen mit dem beliebigen Design Assistant ausgeliefert.

■ Rauscher GmbH
Tel.: 08142/44841-0
info@rauscher.de
www.rauscher.de

Vision 2009: Halle 4, Stand 4C15

Spiralwärmetauscher aus Kunststoff

Makatec Apparate hat einen komplett neuen Spiralwärmetauscher entwickelt, der aus Kunststoff statt aus Metall besteht. Der neue Kunststoff-Spiralwärmetauscher wurde für die Wärmeübertragung zwischen Flüssigkeiten konzipiert. Mit Volumenströmen zwischen 0,25 und 15,0 m³/h ist er für vielfältige Einsatzgebiete geeignet. Sta-

bil, belastbar und zuverlässig ist er eine Alternative auch zu hochwertigen Edelstahl-Wärmetauschern. Besondere Vorteile sind seine Korrosionsbeständigkeit und Chemikalienresistenz. Zudem kommen – im Gegensatz zu Wärmetauschern aus Metall – keine Ionen mit dem zu kühlenden Werkstoff in Verbindung, was beispielsweise bei der La-

serkühlung entscheidend ist. Die glatte Oberfläche der verwendeten Kunststoffe vermindert die Gefahr von Ablagerungen im Wärmetauscher, dadurch reduziert sich der Verschleiß.

■ Makatec GmbH
Tel.: 07457/948870
info@makatec.eu
www.makatec.eu

Kaltwasser aus Abwärme von Biogas-Anlagen

Dampfstrahl-Kühlanlagen von GEA Wiegand werden für die Kühlung von Wasser oder wässrigen Lösungen in höheren Temperaturbereichen und bis zur Eisbildung verwendet. Der Leistungsbereich liegt zwischen 10 kW und ca. 20.000 kW. Sie werden für die Erzeugung von Kaltwasser im Bereich der Klimatisierung verwendet sowie für die Produktkühlung in der Lebensmittelindustrie, der chemischen Industrie, für die Kunststoff- und Zellstoffindustrie und für direkte Produktkühlung, z.B. für Formsand,



Farben und Sole. Biogas eignet sich hervorragend als Brennstoff für Verbrennungsmotoren, die nicht nur mechanische Energie erzeugen, sondern in Verbindung mit einem Generator auch Strom und außerdem Abwärme. Diese Abwärme kann für die Erzeugung von Dampf und folglich für den Betrieb eines Dampfstrahl-Kühlsystems eingesetzt werden.

■ GEA Wiegand GmbH
info.gewi.de@geagroup.com
www.gea-wiegand.de

Wärmeübertragung für chemische Prozesse

Bertrams Heatec, Pratteln (Schweiz) plant, entwickelt, baut, und installiert Wärmeträgeranlagen. Anlagen, die zur Beheizung verschiedener Prozesse in der chemischen und petrochemischen Industrie gebraucht werden. Zum Beispiel für die Produktion von Kunstfasern, Kunstharzen, Ätznatron, Aluminium oder Farben. Das

Angebot umfasst: Anlagen zur Wärmeübertragung mit organischen Medien, mit Salzschmelzen oder mit Wasser-Glykollgemischen, thermische Speicher mittels Nitraten für Solarkraftwerke, Nitrate und Nitrat-Schmelzanlagen für Solarkraftwerke, Prozessheizungen für direkte Wärmeübertragung, integrierte Abhitzekessel, kom-

pakte Elektroheizungen und Wärmeaustauscher. Zum Service gehört neben Inbetriebnahmen und Inspektionen auch langjährige Liefersicherheit für Originalersatzteile.

■ Bertrams Heatec AG
Tel.: +41 61 46775-31
www.bertrams-heatec.com

Bandrohrschele für Ex-Bereich

Der Blitz- und Überspannungsschutzspezialist Dehn + Söhne bietet eine Bandrohrschele für Ex-Bereiche, die in explosionsgefährdeten Betriebsstätten ohne großen Aufwand installiert werden kann. Sie ist in der Lage, Blitzströme bis 50 kA zündfunkenfrei in explosionsfähiger Atmosphäre der Ex-Zonen 1 und 2 sowie 21 und 22 abzuleiten. Um diese hohen Anforderungen zu erfüllen, wurden Blitzstoßstromversuche in explosionsfä-



higer Atmosphäre erfolgreich mit einem unabhängigen Prüfinstitut durchgeführt. Dehn + Söhne erbringt damit erstmalig den Nachweis der Zündfunken-

freiheit bei Blitzstrombeanspruchung für eine Bandrohrschele. Selbstverständlich wurden die beim üblichen Gebrauch oder die beim vorhersehbaren Fehlgebrauch zu erwartenden betrieblichen Zündquellen ermittelt und beurteilt. Eine ATEX-Zertifizierung ist nicht notwendig.

■ Dehn + Söhne
Tel.: 09181/906-123
www.dehn.de
info@dehn.de

Fahrbarer Heiz- und Kühltisch

Ein neues Produkt von Hillesheim ist der fahrbare Heiz- und Kühltisch, der kundenseitige Bauteile gleichmäßig erwärmt. Die Oberplatte des Heiztisches mit den Maßen 1.005 x 750 mm ist aus Aluminium und heizt bis 200 °C. Um die Heizplatte zu kühlen, wird durch die Kühlkanäle Pressluft oder Kühlwasser über ein separates Gerät durchgeführt. Die Hillesheim HTI-Regelung ist an der Unterseite des Heiztisches angebracht. Der



80 cm hohe Heiztisch ist sehr robust und hält bis zu 250 kg stand, er hat eine Leistung von ca. 2.000 W und die Anschluss-

spannung beträgt 230 V. Mit einer Netzanschlusslänge von 1,5 m und Schuko-Stecker ist der Heiztisch direkt betriebsbereit. Anwendungsbereiche sind Formenbau, Automobilbau, Holz- und Papierindustrie, Buchbinderei, und die Kunststoffindustrie.

■ Hillesheim GmbH
info@hillesheim-gmbh.de
www.hillesheim-gmbh.de

Bedienung im Handumdrehen

Optimierter Verladeprozess dank TKU

Logistikdienstleister in Chemieparks stehen durchgängig vor den gleichen Herausforderungen: Sie sollen schnell arbeiten, die Abläufe müssen für Mensch und Umwelt sicher sein, dabei aber zuverlässig funktionieren. An einer Stelle im Logistikprozess sind Geschwindigkeit, Sicherheit und Zuverlässigkeit besonders gefragt: beim Umfüllen und Verladen zwischen mobilen und stationären Tanks. Besonders sicherheitsrelevant und sensibel ist dabei die Schnittstelle, der Bereich der Kupplungen. Hier hat Mitteleuropa Qualitäts- und Sicherheitsstandards erreicht, die die meisten Anforderungen erfüllen. Dennoch gibt es Potential, Prozesse weiter zu optimieren. Das zeigt die verladetechnische Ausstattung bei Infracor im Chemiapark Marl. Im Mittelpunkt der technischen Ausrüstung steht dort die neue Unisex-Trockenkupplung TKU von Roman Seliger, die den Abfüllprozess noch schneller, noch sicherer und effizienter gemacht hat.

Dienstleistung Fluid-Handling

Ende 2004 entstand am Westrand des Chemieparks Marl ein neues Logistikzentrum, das für alle Erfordernisse bestens ausgerüstet ist. Teil dieses Logistikzentrums ist eine moderne Anlage für die Abfüllung von diversen Gefahrstoffen wie giftigen, entzündlichen, ätzenden oder wassergefährdenden Flüssigkeiten. Die Flüssigkeiten werden per Tankcontainer/Tankwagen an der Südseite des Logistikzentrums angeliefert. Dort gibt es vier Entladestellen, die Tankwagen bzw. Tankcontainer mit einem Tankvolumen von bis zu 36 m³ aufnehmen können. Jede Entladestelle verfügt wiederum über vier Entladeleitungen. Druckluftmembranpumpen erzeugen einen Unterdruck und entladen so die flüssige Fracht der Lkw zügig über die Entladeleitungen in Richtung der Abfüllanlagen. Die Pumpbewegungen dieser Druckluftmembranpumpen belasten Schläuche und Armaturen zusätzlich mit ruckartigen Stoßbewegungen, sodass Schlauch und Armatur zugleich als Kompensator wirken müssen. Diese spezifischen Bedingungen erfordern besondere Sicherheit für ein Anlagen-detaill, nämlich die Schnittstelle zwischen den Tankwagen/Tankcontainern und den Entlade-schläuchen. Durch den Einsatz der TKU-Kupplung wurde hier eine absolut sichere Verbindung geschaffen.

Standardlösung nur mit Kompromissen

Die früher eingesetzte Lösung genügte dem Standard. Aber das Kupplungsverfahren war zeitaufwendig und unterbrach den Prozess spürbar. Denn vor Einführung der TKU verbanden die Mitarbeiter des Abfüllbetriebes mit speziellem Werkzeug und unter großem Kraftaufwand die verschiedenen Schlauchkupplungen mit den Lkw-Tanks. Das war eine schwere und zeitraubende Arbeit. Diese Arbeiten spielten sich im Ex-Schutzbereich ab, in dem Schlauchleitungen für Produkte mit den Eigenschaften „giftig“, „entzündlich“, „ätzend“ und „wassergefährdend“ gekuppelt wurden. Für solche Stoffe wären Leckagen keine Bagatelle gewesen. Somit musste man zum Auffangen der Tropflecken jeweils Edelstahl-Wannen verwenden. Diese



„Wir setzen auf Partner, mit denen wir Lösungen entwickeln können, die allen Beteiligten wirklichen Nutzen bringen.“

Dipl.-Ing. Mario Bastian, RS-Außendienst



„Als Anbieter von Schlauch- und Armaturentechnik brauchen wir Partner mit hoher Leistungsreserve.“

Peter Badners, Prokurist bei Schloemer

zusätzlichen Schritte, die Wannen bereitzuhalten, unterzulegen, wieder wegzunehmen und danach zu reinigen und die Reststoffe zu entsorgen, verlangsamen und verteuern den Prozess zusätzlich. Hinzu kamen die Unfallrisiken für die Mitarbeiter und ihr erhöhter Aufwand für persönliche Schutzausrüstungen. Die naheliegende Lösung einer Standard-Trockenkupplung mit Ventiltechnik gegen Medienverlust hätte hier wenig genutzt. Ventile verringern den Durchfluss und führen zu Druckverlusten. Sie erschweren außerdem die problemlose Reinigung beim Durchspülen

der Leitungen. Auch Flüssigkeiten, die schon bei Temperaturen > 25 °C auskristallisieren, erschweren bei den Standard-Trockenkupplungen mit Ventiltechnik die Reinigung. So blieb man hier und bei den meisten vergleichbaren Verladestellen bei einem Standard, der als ausreichend galt, solange es keine bessere technische Lösung gab.

Optimierung über den Standard hinaus

Das änderte sich, als Michael Kluwe und sein Team bei ihrem Lieferanten Schloemer die neue

Unisex-Trockenkupplung TKU (Abb. 1) entdeckten und die großen Potentiale der neuen Technik erkannten. Im Gegensatz zu einer Standard-Trockenkupplung auf Ventiltechnikbasis arbeitet die TKU auf einer Kugelhahnbasis. Damit gibt sie im gekuppelten und geöffneten Zustand den vollen Leitungsquerschnitt frei und vermeidet somit die o. g. Einschränkungen (reduzierter Durchfluss respektive höhere Druckverluste, Reinigungsprobleme). Und das bei voller Trockenkuppplungsfunktion, d. h. sicheres und vollständiges Verschließen im entkuppelten Zustand und Öffnung des Leitungsquerschnittes nur im gekuppelten Zustand.

Dichtungsmodifikation

Die besondere Situation an der Infracor-Verladestation erforderte über den Standard hinausgehende Dienstleistungen. So entwickelte Dipl.-Ing. Michael Adam von Roman Seliger zusammen mit Peter Badners von Schloemer in der Erprobungsphase verschiedene Modifikationen über der zentralen Schnittstelle zwischen Lkw-Tank und den Standard hinaus. Normalerweise werden die TKUs mit Viton als Standardelastomer abgedichtet. Bei Infracor kam dagegen Kalrez zum Einsatz, um auch langfristig die Dichtigkeit gegen die teilweise sehr aggressiven Chemikalien zu gewährleisten, die hier entladen werden. Der Kunde benötigte zudem verlängerte Anschlüsse, um das Andocken zu erleichtern. Die Lösung ist eine Rohrverlängerung von 300 mm, die an die TKU angeschweißt ist. Diese Maßnahme gibt dem Kupplungsvorgang mehr Freiraum (Abb. 2). Speziell für Infracor modifizierte RS eine der Kupplungshälften ohne Drehlager, sodass es reicht, die eine Seite zu drehen, und man dafür beide Hände frei hat. Alle Maßnahmen im Kupplungsbereich zusammen haben die technischen Rüstzeiten für die Ladevorgänge halbiert.

Optimierter Verladeprozess

Zurzeit wird zur weiteren Erhöhung der Prozesssicherheit über den Einsatz von Nottrennkupplungen ABV an besonders gefährdeten Übergabepunkten nachgedacht. Doch auch ohne diesen Schritt wurde durch den Einsatz der RS Trockenkuppplung TKU der Entladeprozess an der zentralen Schnittstelle zwischen Lkw-Tank und Entladeleitung deutlich optimiert. Das gilt auch für die Peripherie der Kupplung, wo Schlauchdrehlager und Schlauchauflroller installiert wurden, um mechanische Beschädigungen der Schlauchleitungen zu vermeiden (Abb. 3).

Die Entscheidung für die Trockenkuppplung TKU hat sich bereits ausgezahlt. Die Mitarbeiter an der Entladestelle für Gefahrstoffe schätzen den Beitrag zur Optimierung der Arbeitssicherheit und die schnelle und leichtgängige Bedienung mit Kuppeln und Entkuppeln quasi im Handumdrehen. Das gute Gefühl der hohen Sicherheit bei deutlich schnellerem Entladevorgang erlaubt ein konzentriertes und gelassenes Arbeiten.

■ Kontakt:
RS Roman Seliger Armaturenfabrik,
Norderstedt
Tel.: 040/523064-0
Fax: 040/523064-25
info@rs-seliger.de
www.rs-seliger.de



Abb. 1: Unisex mit vollem Durchfluss: Da es weder Vater- noch Mutterteil gibt – beide Seiten sind identisch –, lassen sich mit der TKU Schlauchleitungen problemlos in beiden Fließrichtungen einsetzen. Darüber hinaus macht die TKU den Einsatz eines Drehgelenks überflüssig, da dessen Leistungsmerkmal direkt in die TKU integriert ist.



Abb. 2: TKU mit Rohrverlängerung im Realeinsatz



Abb. 3: Von Schloemer und RS Roman Seliger auf Stand gebracht: Sichere Abfüllung mit der TKU, mit Schlauchdrehlagern und Schlauchauflrollern

Robustes Kugelsektorventil

Kugelsektorventile von Schubert & Salzer werden überall dort eingesetzt, wo konventionelle Armaturen aufgrund der harten Betriebsbedingungen versagen. Sie eignen sich zum genauen Regeln und sicheren Absperrern von problematischen Medien, wie beispielsweise schleißenden Aufschwemmungen von Erzen, Kohle oder Asche, Feststoff verunreinigten oder faserhaltigen Abwässern,

Suspensionen in der Papier- und Zellstoffindustrie, Laugen, Säuren oder wässrige Lösungen von Chlor bis Schwefeldioxid, Ölen sowie Sauerstoff, Luft oder Ammoniakgas. Das Herzstück des Kugelsektorventils ist eine Kugelhalbschale – der Kugelsektor. Er wird beim Öffnen und Schließen um 90° gedreht. Dabei ändert sich die Form des Öffnungsquerschnitts von vollkommen rund im offe-

nen Zustand auf elliptisch beim Schließen. Dieser konstruktive Trick reduziert die Gefahr, dass diese Armaturen bei kleinen Ventilöffnungen verstopfen.

■ Schubert & Salzer Control Systems GmbH
Tel.: 0841/9654-0
info@schubert-salzer.com
www.schubert-salzer.com



Evides Verantwortung für Wasser

Wir sind Ihr Partner für die langfristige und zuverlässige Wasserversorgung und Wasseraufbereitung.

In den Niederlanden stellen wir unser Know-how bereits seit Jahrzehnten täglich unter Beweis. Und auch in Deutschland entwickeln und realisieren wir für die Industrie maßgeschneiderte DBFO Konzepte (Design, Build, Finance, Operate). Auf dem neuesten Stand der Technik. Und für die gewünschte Wasserqualität.

Ob Rohwasser, Abwasser oder seine Wiederverwendung – es geht um Ihre Versorgungssicherheit.

Vertrauen Sie auf unser Wissen.

Evides Industrierwasser
Postfach 101423 • D-42014 Wuppertal
tel. +49 (0)202 51 46 818 • e-mail sales@evides.de

www.evides.de

evides
industrierwasser



Engineering für Pharma und Chemie

VTU
engineering

Erfolgsfaktor Mensch:
Perfekte Lösungen durch ein perfektes Team

Conceptual Design
Basic Engineering
Projektmanagement
Generalplanung
Qualifizierung nach cGMP

www.vtu.com

Frankfurt · Rheinbach · Penzberg · Langelsheim · Grambach/Graz · Wien · Linz · Kundl · Bozen · Basel

Alles im grünen Bereich

Systemstandardisierung bei Emissionsmessungen

Umweltschutz und die Verringerung von klimaschädlichen Emissionen sind sowohl in der Politik als auch in der Industrie Kernthemen. Das Überwachen von Rauchgasen auf Emissionskomponenten hat für Unternehmen, bspw. Kraftwerksbetreiber, große Bedeutung. Einerseits müssen gesetzliche Auflagen erfüllt, andererseits können Rückschlüsse auf die Prozesseffizienz gezogen werden. Die Hersteller von stationären Emissionsmessrichtungen begegnen dieser Aufgabenstellung erfolgreich mit standardisierten Systemen, die zuverlässig und präzise die Konzentrationen der Messkomponenten bestimmen und gleichzeitig die klassischen Vorteile einer Standardisierung nutzen.

Bei der industriellen Überwachung von Rauchgasen auf Emissionskomponenten sind Kohlenmonoxid (CO), Schwefeldioxid (SO₂), Stickoxide (NO, NO_x) und Sauerstoff (O₂) am wichtigsten. Europäische Normen beschreiben, abhängig von den Brennstoffen und der Größe eines Kraftwerks, Grenzwerte für die einzelnen Emissionen und wie viele berechnete Mittelwerte überschritten werden dürfen. Bei Nichteinhaltung der Vorgaben drohen den Anlagenbetreibern schmerzhafte Sanktionen. Eine weitere europäische Norm (EN14181 (QAL 1, 2, 3)) definiert die Anforderungen an die Qualifizierung bzw.



Bruno Kögler, Siemens

regelmäßige Überprüfungen der automatisierten Messsysteme. Unabhängig von den Normen werden einige der Komponenten auch an Kesseln, Denox- und Desox-Anlagen gemessen, um die Prozesseffizienz zu überwatchen und zu erhöhen.

Die namhaften Hersteller von Emissionsmesssystemen lassen ihre Messgeräte durch den TÜV prüfen, um diese für die Messung von Emissionen gemäß europäischen Normen (EN 14181, EN 14956, EN 80/2001/ECWID, EN 76/2003/EC LCPD) und nationalen deutschen Normen (13. BImSchV, 17. BImSchV, 27. BImSchV, 30. BImSchV und TA-Luft) zuzulassen. Diese Vorgehensweise ermöglicht den Anlagenbetreibern ein hohes Maß an Verfügbarkeit (> 97%) und Genauigkeit.

Effiziente Messung ...

In der Industrie zeichnet sich heute noch deutlicher als in der Vergangenheit ein Trend ab: schlüsselfertige Komplettsysteme aus einer Hand. Die Erfahrung und die Lösungskompetenz der Hersteller von Analysengeräten qualifizieren diese zur Lieferung solcher Systeme. Die Anwender profitieren dabei von weniger Schnittstellen, niedrigem Koordinationsaufwand und einer gebündelten Verantwortlichkeit. Bei der Investition in Emissionssysteme zählen vor allem Werte wie Verlässlichkeit, Verfügbarkeit, Anschaffungs- und Betriebskosteneffizienz sowie Wartungsfreundlichkeit. Das System soll leicht zu konfigurieren sein und Optionen für eine gewisse Bandbreite an Anforderungen bereithalten. Robuste Messtechniken mit hoher Verfügbarkeit sind gefragt. Serviceleistungen für regelmäßige Wartung der Systeme und Inbetriebnahme beim Kunden vor Ort sollen ebenfalls im Leistungsumfang angeboten werden.

Modular aufgebaute und standardisierte Emissionsmesssysteme, wie die Set CEM (Continuous Emission Monitoring) von Siemens, berücksichtigen diese Marktanforderungen und bieten Lösungen von der Entnahme der Gase über deren Aufbereitung bis hin zu Analysatoren und Datenauswertung. Der modulare Aufbau sorgt dafür, dass das Angebot der Hersteller an Flexibilität gewinnt, um unterschiedliche Anforderungen zu erfüllen. Durch den Einsatz von bereits im Vorfeld ausgelegten, definierten und

getesteten Einheiten wird hohe Qualität sowie Sicherheit gewährleistet. Ziel ist es, möglichst kostengünstig ein hohes Maß an Qualität zu liefern.

Bei der Siemens-Lösung können, ausgehend von einem einfachen Montagegestell mit Probenaufbereitung, beispielsweise Entnahmesonde, beheizte Messgasleitung, Analysatoren und Klimatisierung oder Beheizung zusätzlich konfiguriert werden. Durch z.B. die Optionen Seitenwände, Tür, Sockel, 2-polige Absicherung und Analogsignalverdoppelung gewinnt das System zusätzliche Flexibilität. Es gibt sowohl Schränke für die Innenaufstellung als auch Schränke für die Außenaufstellung. Beide Varianten genügen unterschiedlichen Schutzarten. Alle Varianten basieren auf dem gleichen Grundaufbau.

... Nah am Standard

Allgemein ist davon auszugehen, dass auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnittene Lösungen die besten sind. Neben Vorteilen, wie im Vorfeld getestet, einfach und schnell konfigurierbar sowie kostengünstig in der Anschaffung, bedeutet Standardisierung auch, dass nicht jede mögliche Variante berücksichtigt werden kann. Die Standardisierung solcher Systeme hat das Ziel, ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis zu schaffen, hohe Qualität und Sicherheit zu bieten und die Anforderungen des Marktes zu erfüllen. Lediglich die Art und Weise, mit der die Anforderungen umgesetzt werden, sind aufgrund von langjähri-

gen Erfahrungswerten festgelegt. Varianten und ein modulares Design sorgen trotzdem für Flexibilität, sodass unterschiedliche Anforderungen erfüllt werden können.

Wer auf standardisierte Emissionsmesssysteme setzt, profitiert von:

- guter Übersichtlichkeit durch klare Beschreibung
- Sicherheit und Verlässlichkeit durch im Vorfeld getestete Lösungen
- Kostenreduzierung durch festgelegtes Engineering und standardisierte Dokumentation.



■ Kontakt:
Karin Kalljumaä
Siemens AG, Fürth
Kennwort: IA&DT CC 138/09
Fax: 0911/978-3282
karin.kalljuma@siemens.com
www.siemens.com

BUSINESSPARTNER CHEManager

PROZESSAUTOMATION

✓ **Prozessleitsysteme**
✓ **Steuerungsaufgaben**
✓ **MSR- und E-Anlagen**

ATplan
Automatisierungstechnik GmbH
planung@atplan.de
+49 21 71 - 764-0

VISIFERM™ DO
INTELLIGENTER OPTISCHER SAUERSTOFFSENSOR

Anschliessbar an bestehende Messverstärker
4-20 mA- oder digitale Schnittstelle
Kein CO₂- und H₂S-Einfluss
Direktanbindung an SPS

HAMILTON
THE MEASURE OF EXCELLENCE™

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

PSG **Instrumenten-Montagematerialien**

PSG Petro-Service GmbH + Co. KG
Industriestraße 8a
61449 Steinbach/Ts.

Tel. 06171/9750-0
Fax 06171/9750-30

www.psg-petroservice.de

CHEMIKALIEN

ORGANICA
Feinchemie GmbH Wolfen

Kundensynthesen
Gefahrgeneigte Reaktionen
Hochdruckreaktionen
Labor – Pilot – Tonnen
GMP FDA inspected

Fine Chemicals made in Germany
06756 Bitterfeld-Wolfen | Germany
Tel.: +49 3494 636215 | www.organica.de

Bildverarbeitungs- und Lasersensorsysteme

Validierbare Kamerasysteme nach FDA
Typidentifikation und Farbverifikation
Blindenschrift- und Klarschriftlesen
Qualitäts- und Fertigungskontrolle
Geometrische Inspektion
Vollständigkeitsprüfung
Lageerkennung

VMT
PEPPERL+FUCHS

VMT Bildverarbeitungssysteme GmbH
Mallastraße 50-56 · 68219 Mannheim
Tel. 0621 84250-0 · Fax 0621 84250-290
E-Mail: info@vmt-gmbh.com
Internet: www.vmt-gmbh.com

✓ **Supply Chain Automatisierung**
✓ **Vendor Managed Inventory**
✓ **Anlagen-Fernüberwachung**

Orbit
log.com
Orbit Logistics Europe GmbH
europe@orbitlog.com
+49 21 71 - 360-0

CHEMIEHANDEL

CSC jäcklechemie
Distribution · Beratung · Service

Lebensmittelchemikalien
Wir setzen Maßstäbe

- Spezialabfüllanlage – zertifiziert nach HACCP, ISO 22000 für Flüssigprodukte im Lebensmittel- oder Pharmabereich
- Calciumchlorid-, und Zitronensäurelösung, Glycerin Ph.Eur., 1,2 Propylen-glykol USP
- originalverpackte Ware führender Hersteller

CSC JÄCKLECHEMIE GmbH & Co. KG
D-90431 Nürnberg, Matthiasstr. 10-12
Tel.: +49 (0) 9 11/3 26 46-0
Fax: +49 (0) 9 11/3 26 46-60
http://www.csc-jaekle.de
e-mail: chemikalien@csc-jaekle.de

Innovative Lösungen für die Abfüllung flüssiger und pastöser Produkte

Feige
FILLING

Filling Technology for Liquids

Tel. +49 4531 8909-0 • www.feige.com

BUSINESSPARTNER
CHEManager

Mehr als nur eine Einkaufsrubrik!
262 Euro inkl. Farbe*
*pro Ausgabe bei Buchung von 24 Ausgaben

Bestellung an: chemanager@gitverlag.com

kleiner Preis

GROSSE WIRKUNG

Ultraschall-Durchflussmessung von außen



Endress+Hauser hat mit Prosonic Flow 93P ein neues Ultraschall-Durchfluss-Messgerät in Clamp-on-Technologie entwickelt. Damit können Durchflüsse nun über einen sehr weiten Bereich erfasst werden – sowohl in großen Rohrleitungen mit bis 4 m Durchmesser als auch in sehr kleinen Rohrleitungen mit nur 20 mm (DN 15) Durchmesser. Das industrielle Design von Prosonic Flow 93P überlässt bei der Sensor- und Sensorhalterung und Spannbänder sind einfach zu handhaben. Sie garantieren einen festen Halt und eine exakte Positionierung der Ultraschallsensoren

■ Endress+Hauser Messtechnik GmbH & Co. KG
Tel.: 07621/975 01
info@de.endress.com
www.de.endress.com

Ausbau der Produktfamilie

Die Produktfamilie der Smart Managed Switches FL Switch SMCS von Phoenix Contact wurde nun um zwei wichtige Varianten erweitert: Der neue FL Switch SMCS 6TX/2SFP verfügt über sechs 100-Mbit/s-Kupferports und zwei Gigabit-Glasfaseranschlüsse für SFP-Module, die einen flexiblen Einsatz verschiedener SFP-Glasfasersteckmodule wie SX, LX und Longhaul erlauben. Der Switch lässt sich insbesondere im Backbonebereich eines Netzwerkes einsetzen. Für den dezentralen Einsatz im Fast-



Ethernet-Umfeld eignet sich der FL Switch SMCS STX mit acht Fast Ethernet Ports. Smart Managed Switches können sowohl in Profinet- als auch in Ethernet/IP-Netzen verwendet werden. Dazu ist in der Inbetriebnahmephase lediglich per Knopfdruck die Betriebsart zu aktivieren, in der die relevanten Funktionen des jeweiligen Protokolls zusammengefasst sind.

■ Phoenix Contact GmbH & Co. KG
Tel.: 05235/3-00
info@phoenixcontact.com
www.phoenixcontact.de

Zukunftstechnologie Dart im Fokus

R. Stahl Schaltgeräte und Pepperl+Fuchs haben eine Lizenzvereinbarung zur Nutzung der Dart-Technologie unterzeichnet. Das offene Lizenzmodell regelt die umfassende Nutzung der patentierten Dart (Dynamic Arc Recognition and Termination)-Technologie und soll deren schnelle, internationale Verbreitung unterstützen. Beide Firmen erklärten auch ihr gemeinschaftliches Interesse,

die internationale Normung dieser Technologie voranzutreiben. Dart erkennt den bei der Bildung eines Funkens charakteristischen Strom- und Spannungsverlauf, unterbricht innerhalb von wenigen Mikrosekunden die Stromversorgung und „löscht“ auf diese Weise den Funken, bevor dieser genügend Energie zur Zündung explosionsfähiger Gemische aufgenommen hat. Die bislang aus

den Anforderungen der IEC 60079-11 „Geräteschutz durch Eigensicherheit“ resultierenden Leistungsgrenzen werden damit signifikant angehoben, und so können in den Ex-Bereich bis zu 50 W nutzbare Leistung eigener eingespeist werden.

■ R. Stahl AG
Tel.: 07942/943-0
sales-ex@stahl.de
www.stahl.de

Wireless-Messumformer

Emerson Process Management hat mit dem Rosemount 848T eine Erweiterung seiner Smart-Wireless-Lösungen in Multisensor-Technologie vorgestellt. Die vier Kanäle des 848T tragen zu den Einsparungen der Smart-Wireless-Technologie bei und reduzieren die Kosten pro Messpunkt drastisch. Darüber hinaus liefern sie mehr Messdaten zur Verbesserung von Betrieb und Wartung. Der 848T besitzt eine neue EDD (Elektronische Geräte-Darstellung)-Bedienschnittstelle mit übersichtlichen grafischen Darstellungen für Konfigurationsdaten und andere Informationen. Auch die Hardware zur Installation zeugt von großer Bedienerfreundlichkeit.

An den kabellosen Messumformer sind vier unabhängig konfigurierbare Widerstands-Thermometer, Thermoelemente, Ohm-, Millivolt- oder 4...20-mA-Eingänge anschließbar, die den Zugriff auf eine Vielzahl von Temperatur-Messpunkten erlauben.



■ Emerson Process Management GmbH & Co. OHG
Tel.: 06055/884 204
info.de@emerson.com
www.emersonprocess.de

SPS-kompatible Großanzeigemodule

Die numerischen LED-Großanzeigemodule von Wetec sind für die Integration in Schaltschränke, Schalttafeln und Bedienpulte geeignet und werden vom Anwender zu einer universellen Großanzeige für den spezifischen Einsatz zusammengefügt. Die modulare Konzeption gewährleistet kostengünstige, hochflexible Ausführungen in

den Ziffernhöhen 60 mm und 100 mm. Unter Verwendung von high efficiency LEDs mit hoher Leuchtkraft sind die Anzeigedaten auch unter hellen Umgebungsbedingungen sowie bei großem Ablesewinkel ablesbar. Durch die Verfügbarkeit unterschiedlicher Stellenanzahl ist es nicht erforderlich, mehrere Einzelmodule hintereinander anzu-

fügen. Vielmehr gewährleistet das Konzept der ein- und mehrstelligen Einbauvarianten einen verringerten Installationsaufwand.

■ Wetec Anzeigentechnik GmbH
Tel.: 09641/926778-0
info@wetec-online.com
www.wetec-online.co

Neue High-Inertia-Variante von Servomotoren

Mit einer neuen High-Inertia-Variante ergänzt Siemens Drive Technologies die Reihe von Servomotoren des Typs 1FK7. Die höhere Eigenträgheit verleiht den High-Inertia-Motoren 1FK7-HI gegenüber der normalen Motorenausführung ein äußerst robustes Regelverhalten, sodass sie sich besonders für den Einsatz in Anwendungen mit hohen und variablen Last-

trägheiten eignen. Die Motoren 1FK7-HI werden in Vorschub- und Hilfsachsen von Werkzeugmaschinen eingesetzt. Durch das höhere Eigenträgheitsmoment erhalten die Motoren ein äußerst robustes Regelverhalten und sind so vor allem für Anwendungen mit hohen und variablen Lastträgheiten wie zum Beispiel Werkzeugmagazinen prädestiniert. Antriebssys-

teme mit der Werkzeugmaschinensteuerung Sinumerik und den Motoren der Reihe 1FK7 erreichen eine sehr hohe Konturgenauigkeit ohne aufwendige Anpassung des Reglers an die Maschine.

■ Siemens AG
infoservice@siemens.com
www.siemens.com

HMI's mit breiter Industrial-Ethernet-Unterstützung

Die kompakten Operator Interfaces der Eagle-Familie von R. Stahl können in unterschiedlichsten Industrial-Ethernet-Umgebungen kommunizieren: Sie sind mit Unterstützung für eine Reihe führender Protokolle lieferbar. Neben Profinet und Ethernet/IP gehört dazu MMS, das von ABB-Steuerungen eingesetzt wird, und seit kurzem nun auch FINS-TCP für Sysmac-

Steuerungen von Omron. Schon seit über fünf Jahren beherrschen die Geräte außerdem den herstellerunabhängigen Modbus TCP, der unter anderem eine Anbindung an Schneider- oder Yokogawa-Leitsysteme ermöglicht und daneben generische Unterstützung für weitere Windows-basierte Automatisierungslösungen bietet.

■ www.stahl.de

Starke Schrittmotoren

Mit fünf neuen Schrittmotoren des Flanschmaßes 86 mm (Nema 34) mit einem Haltemoment von 4,0 bis 13,6 Nm erweitert B&R seine Produktpalette um leistungsstarke Standards für die Automatisierungsbranche. Aufbau und Ansteuerung ermöglichen eine hochgenaue und kostengünstige Positionierung ohne Gebersystem. Die 80MPH-Serie mit einem 86-mm-Flansch sowie die 56-mm-Motoren der 80MPD-Serie gehören

zu den leistungsfähigsten und stärksten am Markt. Ausgestattet mit einem Aluminiumgehäuse ermöglichen die neuen Nema 34-Motoren den Transport der Verlustleistungswärme mit möglichst geringem thermischem Widerstand. Die Erwärmung des Motors kann dadurch deutlich reduziert werden, wodurch die Lebensdauer des Kugellagers erhöht wird.

■ www.br-automation.com

Gemeinsame Integrationstools

Rockwell Automation und Endress+Hauser haben eine Reihe von neuen Tools entwickelt, die eine zügigere Systementwicklung ermöglichen, Risiken verringern und zum Schutz der Fabrikanlagen beitragen. Die Integration zwischen den Feldgeräten von Endress+Hauser und dem Plantpax-Prozessautomatisierungssystem von Rockwell verwendet auf allen Ebenen offene, standardisierte Technologien. Um eine reibungslose Anbin-

dung an andere Systeme zu gewährleisten, kommen für die Vernetzung auf der Steuerungsebene Netzwerke auf CIP-Basis wie etwa EtherNet/IP zum Einsatz. Kommunikationsprotokolle für Prozessgeräte wie Hart, Foundation Fieldbus und Profibus PA sorgen für eine hohe Geräteintelligenz. Dadurch kann eine kosteneffektive, skalierbare Prozesssteuerungslösung realisiert werden.

■ www.rockwellautomation.de

meister

Sicherheit für Wasser

**Strömungswächter
Strömungsanzeiger**
Typ DUG

Betriebsdruck: PN 10 bar
Schaltbereich für H₂O: 0,2-250 l/min

Meister Strömungstechnik · www.meister-flow.com

Besuchen Sie uns: MSR-Spezialmesse, Rosenheim, 23. September 2009

Drahtloses Radar-Messgerät

Honeywell stellt das erste ISA100.11a-kompatible drahtlose Radar-Messgerät zur Überwachung von Tank-Füllständen und zur Vermeidung von gefährlichen Störungen in Industrieanlagen und Frachtladungslagern vor. Das drahtlose Flexline Radar-Messgerät erfasst ein breites Spektrum an Tankmessdaten, übermittelt diese schnell über das One-Wireless-Netzwerk zu den Messwarten und verbessert so die Kontrollmöglichkeiten der Bediener. Die Daten müssen nicht mehr manuell erfasst werden, was die Betriebskosten senkt und die Sicherheit erhöht. Das Messgerät ist die neueste Komponente der Honeywell One-Wireless-Produktfamilie bestehend aus drahtlosen Lösungen für die Prozessindustrie. One-Wireless-Netzwerke basieren auf Geräten, die den ISA100.11a Standard erfüllen. Sie ermöglichen die Integration verschiedener Drahtlos-Kommunikationsprotokolle sowie von Tausenden von Feldgeräten – von

Transmittern und Messinstrumenten bis zu Mobilgeräten und RFID-Etiketten.

■ Honeywell GmbH
Tel.: 069/8064 261
www.honeywell.com

Anregungen?

Halten Sie Fragen und Anregungen zu den Themen auf dieser Seite?

Ihr Ansprechpartner:
Roland Thomé
Tel.: 061518090-238
roland.thome@gitverlag.com

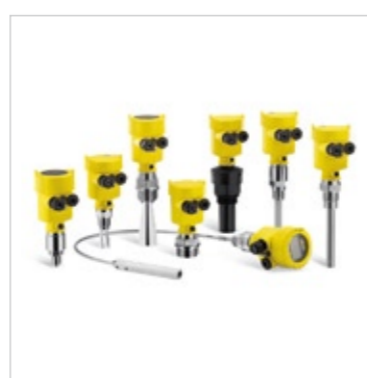
40 GITVERLAG
A Wiley Company
www.gitverlag.com



plics®

plics® plus – Modularität in einer neuen Dimension

Noch einfacher und einheitlicher – mit plics® plus führt VEGA die Messung von Füllstand, Grenzstand und Druck in eine neue Dimension. Das bewährte Gerätekonzept beeindruckt jetzt mit noch größerer Gehäusevielfalt und zusätzlichen Messprinzipien. Und die weiter vereinfachte, einheitliche Bedienung sowie die optimierte Anschlusstechnik sorgen für zusätzliche Synergien, die Aufwand und Kosten reduzieren.



www.vega.com

VEGA

Die beiden Seiten einer Medaille

Chancen und Risiken der wirtschaftlichen Lage für die Prozessautomation

Im Jahr 2009 ist die Wirtschaftskrise ein allgegenwärtiges Thema und die ‚Chance in der Krise‘ mancherorts zum trotzigsten Motto geworden. CHEManager hat mit Michael Ziesemer, seit Juli 2008 Chief Operating Officer (COO) der Endress+Hauser Gruppe, gesprochen und erfahren, welche Chancen für Endress+Hauser in der Krise stecken, warum gerade jetzt das Thema Energieeffizienz wichtig ist und welchen Technologien er zutraut, die nächsten Jahre erfolgreich zu bestehen oder sogar zu prägen.

CHEManager: Herr Ziesemer, alle Welt redet von der Wirtschaftskrise. Wie sieht es denn derzeit bei Ihren Kunden aus?

M. Ziesemer: Sehr gemischt, es kommt auf die Branche an. Salopp gesagt: Je näher an der Automobil-Branche, umso schlechter. Dazu gehört der größte Teil der Chemie, aber auch die Kunststoffindustrie sowie die Metall- und Stahlindustrie. In diesen Bereichen sind unsere Geschäfte zum Teil um 20, 30 oder sogar 40% rückläufig. Andere Branchen sind kaum betroffen, dazu gehört die pharmazeutische Industrie. Bereiche, in denen von Krise keine Rede sein kann, sind vor allem Energie, konkret Öl und Gas, und Kraftwerkstechnik. In beiden Fällen geht es um langfristige Projekte und Investments.

Sie behaupten, allein mit Prozessautomation könnten 10-15% der Energiekosten gesenkt werden. Wie soll das funktionieren?

M. Ziesemer: Die Erfahrungen in der Praxis zeigen, dass unsere These sogar eher eine konservative Schätzung ist. Machbar ist sogar mehr. Um nachzuvoll-



Michael Ziesemer, COO, Endress+Hauser

ziehen, wie das gehen kann, muss man zwei Aspekte betrachten: Der eine ist der Einsatz energieeffizienter Komponenten. Da ist das Potential im Bereich Messtechnik nicht riesig, weil der Energieverbrauch dieser Komponenten ohnehin nicht sehr hoch ist, spannender ist das in der Antriebstechnik. Der zweite und entscheidende Aspekt ist der Punkt, an dem Automatisierung und Prozesswissen zusammentreffen. Es geht darum, den Prozess zu kennen und dann die richtige Mess- und Automatisierungstechnik zum Einsatz zu bringen.

Sind die Anwender derzeit bereit, zusätzliches Geld in die Hand zu nehmen?

M. Ziesemer: Die Anbieter müssen zeigen, dass die vorgeschlagene Lösung schnell einen Return on Investment, ROI, bringt – Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz beispielsweise tun dies oftmals innerhalb weniger Monate. Der Nachweis, dass ein Anwender im selben Jahr mehr Geld spart, als er ausgibt, überzeugt die meisten.

Nach dem Motto „Never change a winning team“ sind viele Unternehmen zurückhaltend, wenn's um Änderungen geht. Viele sind

froh, wenn Betrieb und Anlage laufen.

M. Ziesemer: Das stimmt schon. Oftmals kommt uns aber der Leidensdruck zu Hilfe. Und der ist im Moment hoch. Letztlich ist die Bereitschaft zu Veränderungen gerade höher als in der Vergangenheit. Derzeit wird in zwei Bereiche investiert: in Lösungen, mit denen dank schnellem ROI Kosten gesenkt werden können, und in Maßnahmen, die gebundenes Kapital freisetzen, Bestände reduzieren.

Ist Energieeffizienz ein neuer Marketingtrend oder ist das Thema in den vergangenen Jahren tatsächlich etwas vernachlässigt worden?

M. Ziesemer: Vorhanden war das Thema immer, derzeit kommen jedoch verschiedene Aspekte zusammen. Es gibt zum einen ein anderes Bewusstsein als früher: Die deutsche Regierung hat sich verpflichtet, bis 2020 die CO₂-Emissionen um 30% zu reduzieren. Damit beschäftigen das Thema, bzw. die Auswirkungen, auch Vorstände, beispielsweise durch die Frage nach einer nachhaltigen Produktion. Ein zweiter Aspekt: Mit Energieeffizienz lässt sich Geld sparen. Und ein dritter Punkt: Die Anbieter haben Lösungspakete geschnürt und kommunizieren ihr Angebot besser. Da sind wir dann beim Marketing.

Was fordern Sie von Anwendern, Politikern oder auch Verbänden, um das Thema Energieeffizienz voranzutreiben? Oder halten Sie das für nicht nötig, nachdem es nun einmal angestoßen ist?



M. Ziesemer: Zufrieden sind wir nie, natürlich lässt sich mehr machen. Aber auf Anwendersseite, soweit wir über die chemische Industrie reden, gibt es aus meiner Sicht durchaus ein Bewusstsein, und es wird viel unternommen. In der praktischen Politik könnte da mehr passieren. Man könnte beispielsweise in der Ausbildung mehr Raum für Energiethemata schaffen. Oder wäre in Unternehmen – neben einem Umweltbeauftragten – künftig auch ein Energiebeauftragter denkbar.

Lassen Sie uns über ein paar Technologien sprechen, die derzeit fast genauso intensiv diskutiert werden wie das Thema Energieeffizienz. Wie beurteilen Sie die Chancen von Wireless HART?

M. Ziesemer: Wireless HART ist eine wichtige Integrationstechnik, für die es viele Anwendungen gibt, wie beispielsweise Tanklager, die außerhalb der Produktionsstätte liegen, fernab von jeder Verkabelung. Dann ist Wireless eine wunderbare Lösung. Ich gehe aber davon aus, dass Wireless die bisherigen Lösungen nicht komplett ablösen wird. Vielmehr wird es hybride Lösungen geben aus Wireless HART und dem normalen, drahtgebundenen HART-Protokoll, Fieldbus Foundation sowie Profibus.

Prozessanalytik-Kooperation

Yokogawa Europe und Sick Mahk haben eine gegenseitige Vertriebsvereinbarung für Produkte der Prozessanalytik unterzeichnet. Antoon van Osch, Manager Global & European Alliances von Yokogawa Europe, erklärte, dass die Einbindung der Analysegeräte von Sick die Fähigkeit von Yokogawa weiter verbessert, schlüsselfertige Automatisierungslösungen für seine Zielbranchen aus einer Hand

geht das nur mit enormem Aufwand. Wir müssen einfachere, sich selbst erklärende Methoden finden. Es gibt gute Ansätze, wie ein Profibus-Profil, bei dem der Busmaster erkennt, welches Release des Feldgerätes gebraucht wird. Welche Technologie besser ist, kann man so gar nicht sagen, es kommt auf den Anwendungsfall an.

Es gibt ja den Ansatz, beide Techniken zu verschmelzen, den FDI-Ansatz.

M. Ziesemer: Ja, und der ist auch sehr wichtig. Wir brauchen eine einzige unabhängige Technologie. Aber das wird noch ein ordentliches Stück Weg sein. Denn: Innerhalb der FDI-Gemeinde hat man sich klar fokussiert

flussmessgeräte sind auch heute im Ex-Schutz nicht rein eigensicher.

Welche Technologien haben für Sie das Potential eines Vorreiters, welche könnten interessant werden?

M. Ziesemer: Mit Sicherheit alle Web-Technologien, sie sind es heute schon. Ich brauche keine spezifische Software mehr auf meinem Rechner, sondern nur noch einen Browser. Dann kann ich mir auch vorstellen, dass ein Feldgerät mein Web-Server ist. Integrationsaufgaben wären so deutlich einfacher, weil alle Informationen in dem Feldgerät selbst drinstecken. Bis vor ein paar Jahren war das nicht denkbar. Da sind wir mit Ethernet schon sehr nah an guten Lösungen dran. Eigentlich kamen neue Lösungen bisher immer aus der IT in die Automatisierung. Ich könnte mir vorstellen, dass wir mit Web-Technologien, Ethernet, Feldgeräten als Web-Service usw. schon einen bedeutsamen Trend haben, der sich entwickeln wird.

Jede Krise ist auch eine Chance. Welche Chance sehen Sie denn in der aktuellen Krise für die Prozessautomatisierung und für Endress+Hauser?

M. Ziesemer: Richtig, jede Krise ist eine Chance. Es sind sogar vielfältige Chancen da. Man kann an Strukturen arbeiten. Über Energieeffizienz und Kostenreduktion kann man im Moment fast besser diskutieren als früher. Für Endress+Hauser ist die Krise auch insofern eine Chance, weil man im Rückblick sagen muss, dass wir in solchen Jahren eher Marktanteile gewonnen haben als in den guten Jahren. Denn, in guten Jahren ist die ganze Organisation damit beschäftigt, Output zu produzieren. Die Krise hält aber auch Herausforderungen bereit, langfristige Herausforderungen, wie Kapazitäten. Möglicherweise erholt sich die Auftragslage in machen Branchen nicht so schnell. Ich erwarte, dass sich strukturell eine ganze Menge verändern wird. So werden die asiatischen Märkte eine führende Rolle spielen. Für Endress+Hauser war lange Zeit Deutschland der größte Markt, USA der zweitgrößte, China drittgrößter. Es war klar, dass China irgendwann an den USA vorbeiziehen würde. Der Vorgang ist aber nicht allmählich voranschreitend, sondern ganz plötzlich. Der Markt in den USA ist massiv rückläufig, China konnte auch mit einem relativ kleinen Wachstum überholen. Indien wächst, ebenso Brasilien. Diese Märkte gewinnen an Bedeutung und konfrontieren uns mit neuen Fragen: Wie werden wir unser Geschäft künftig organisieren, wie stellen wir uns auf? Das wird eine Herausforderung sein. Aber eben auch wieder eine Chance, wenn man es gut macht.

AUTOCAD® P&ID JETZT NEU. FÜR ANLAGENBAUER.

Einfacher, effizienter, schneller: Diese und weitere Vorteile von AutoCAD gibt es mit AutoCAD P&ID jetzt auch für Ingenieure und Anlagenbauer. Mit AutoCAD P&ID erstellen, ändern und verwalten Sie ohne große Einarbeitung oder Schulungen Verfahrensbilder sowie R&I-Schemata.

AutoCAD® P&ID 2010
Mehr Informationen im Internet unter www.autodesk.de/autocadpid

Autodesk®

Autodesk und AutoCAD sind eingetragene Marken oder Marken von Autodesk, Inc. in den USA und anderen Ländern. Alle übrigen Markenmarken, Produktnamen oder Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Autodesk behält sich das Recht vor, Angebote und Spezifikationen für seine Produkte jederzeit ohne vorherige Ankündigung zu ändern, und übernimmt keine Verantwortung für eventuelle typografische oder grafische Fehler in diesem Dokument. © 2009 Autodesk, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Wie schätzen Sie den Zeitrahmen ein?

M. Ziesemer: Im Moment läuft die breite Felderprobung. Ein wichtiger Aspekt in dem Zusammenhang ist Asset Management. In vielen Fällen wird ja bislang gar kein digitales Protokoll genutzt, viele Geräte laufen als analoge 4...20-mA-Geräte. Mit einer Wireless-Lösung kann hier optimal auf existierende Installationen aufgesetzt werden, ohne dass die Automatisierungsinfrastruktur überhaupt angefasst werden muss. Wireless HART beginnt jetzt, marktliche Relevanz zu gewinnen.

Wie steht's mit Geräteintegration, Stichwörter FDI, FDI und EDDL?

M. Ziesemer: Die ganzen Integrationen sind heute noch zu kompliziert. Zum Vergleich: Einen USB-Stick können Sie an Ihren Computer stecken, und in der Regel funktioniert er, ohne dass Treiber installiert oder Konfigurationen durchgeführt werden müssen. Bei den Feldgeräten

auf Prozessautomatisierung – da machen wir natürlich aus ganzem Herzen mit. FDI/DTM geht heute aber weit über Prozessautomatisierung hinaus. Es wird sowohl bei EDDL als auch bei FDI/DTM Weiterentwicklungen geben müssen.

Und wie schätzen Sie hier den Zeitrahmen ein?

M. Ziesemer: Die Integration ist noch lange nicht so weit wie Wireless HART. Ich denke, bis zur marktlichen Relevanz dürfte es schon noch zwei, drei Jahre dauern. Minimum.

Unter Führung der PTB wird ja gerade ein Ansatz entwickelt, der mehr Leistung in den Ex-Bereich bringen soll, DART oder, wie er inzwischen heißt, Power „i“. Wie schätzen Sie die Chancen ein?

M. Ziesemer: Wir beobachten den Ansatz. Was die Umsetzung in der Praxis angeht, bin ich im Moment ehrlich gesagt noch ein bisschen skeptisch. Es gibt schon Bereiche, in denen das interessant sein könnte, aber auf der anderen Seite gibt es andere Lösungen für den Ex-Bereich. Beispielsweise vielerlei Lösungen von druckfester Kapselfüllung, die weltweit eine viel größere Bedeutung als Eigensicherheit hat, das dürfen wir nicht nur aus unserer europäischen Perspektive sehen. Wir haben vor 15-20 Jahren einen rein eigensicheres magnetisch induktives Durchflussmessgerät gebracht und waren furchtbar stolz drauf. Aber er hat sich nicht durchgesetzt. Der Kunde hat seine entsprechend vorhandene Verkabelungsinfrastruktur und benutzt diese auch weiter. Magnetisch induktive Durch-

■ Kontakt
Endress+Hauser Consul AG, Reinach/Schweiz
Tel.: +41 61 715 7700
Fax: +41 61 715 2888
info@ch.endress.com
www.endress.com
www.de.endress.com

TO-PASS® – skalierbare Fernwirklösungen

Vom Störmelder bis zur intelligenten Fernwirk - SPS

Vielfältige Möglichkeiten:

- Messwertfassung über das Internet oder via SMS
- Störmeldung auf das Handy als SMS oder Anruf, per E-Mail oder Fax

TO-PASS® Fernwirkmodul: Kompaktlösung mit integriertem GSM-Modem und I/Os

- einfache Handhabung
- schnelle Montage auf der DIN-Schiene
- integrierter Datenspeicher
- Varianten in Outdoor und als mobiles Modul

WAGO-I/O-SYSTEM Fernwirk-Controller: Systemlösung mit standardisierten Fernwirkprotokollen

- Datenaustausch nach IEC60870-5-101 und IEC60870-5-104
- einfache Parametrierung
- SPS-Funktionalität, Programmierung mit CoDeSys optional
- kombinierbar mit bis zu 62 Busklemmen des WAGO-I/O-SYSTEMS

WAGO®
INNOVATIVE CONNECTIONS

www.wago.com

Erfahrung aus 250.000 Anwendungen

Die nächste Generation von Radarfüllstandmessgeräten kommt

Viele Medien verbreiteten in den letzten Wochen und Monaten, dass in der weltweiten Finanzkrise für die Hersteller auch die Chance läge, Kunden nutzen zu schaffen. Und genau dies tut Vega. Mit plicplus schreibt der Mittelständler aus dem Schwarzwald die Erfolgsgeschichte seines bewährten Gerätekonzeptes plics fort. Die wichtigsten Bausteine des modularen Systems für alle Messprinzipien sind durchgängige Gehäuse, frei kombinierbare Prozessanschlüsse sowie eine einheitliche Bedienung. Der entscheidende Gedanke dabei: für den Anwender alles so einfach wie möglich zu gestalten. Die ersten Geräte, die jetzt mit den neuen Features auf den Markt kommen, sind die Radarsensoren Vegapuls 60.

Im Herbst gehen die Radarsensoren Vegapuls 60 mit zahlreichen Neuentwicklungen und Verbesserungen an den Start. Um die vielen neuen Ideen umsetzen zu können, war jedoch eine neue Hardwarebasis notwendig, die für die Zukunft eine neue Plattform bildet. Neue Bauteile wie schnellere Mikroprozessoren und D/A-Wandler boten die Möglichkeit, die Geräte energiesparend, schneller, genauer und leistungsfähiger auszuliegen. Aus einer höheren Genauigkeit und Empfindlichkeit resultieren letztlich eine höhere Zuverlässigkeit und Messsicherheit. Dazu haben die Entwickler die Inbetriebnahme und Bedienung weiter vereinfacht und zahlreiche Details verbessert. Schon beim Vorgänger ernteten die Schwarzwälder viel Lob von den Kunden in Bezug auf Einstellungsmöglichkeiten und Bedienfreundlichkeit. Mit dem optimierten Anzeige- und Bedienmodul Plics-com wird die Bedienung nun noch einfacher und komfortabler. Hochtemperaturausführungen, spezielle Werkstoffe und höhere chemische Beständigkeiten tun ihr Übriges dazu, dass die „Gelben“ immer mehr Einsatzgebiete für sich erobern.

Ruckzuck installiert

Das Prinzip Einfachheit gilt natürlich auch für die Inbetriebnahme, die sich dank eines überarbeiteten Anschlusskonzeptes und leistungsfähiger Software noch unkomplizierter und schneller durchführen lässt. Die Software hat Vega komplett nach SIL IEC 61508-Richtlinien entwickelt, praxisnah optimiert und in der Signalverarbeitung Erkenntnisse aus den realen Anlagen realisiert. Bedienstruktur und Anwendungsparameter wurden ebenfalls überarbeitet.

Ein besonderes Software-Schmankerl sind die 15 erweiterten Anwendungsparameter, quasi Garanten für eine kundenfreundliche Inbetriebnahme. Die Idee: Der Anwender muss lediglich seine ihm bestens bekannte Applikation beschreiben. Den Rest erledigt die Software über intelligente Spezialeinstellungen, die im Hintergrund arbeiten und das Gros der Anwendungen abdecken. Dazu definiert der Kunde seinen Prozess über ein Auswahlmene: Mediumtyp (Flüssigkeit oder Schüttgut), Medium (Lösungsmittel/Flüssiggase/Öle.... Pulver/Stäube...), Anwendung (Lagertank, ..., Silo, Bunker...), Form des Behälterbodens sowie -deckels (gerade, schräg, konisch, klöpperförmig) und die Behälterhöhe. Fertig.

Aufgrund der Beschreibung „weiß“ die Software, mit welchen Reflexionen sie zu rechnen hat. Große oder kleine Signale, schnelle oder langsame Veränderungen usw. So lassen sich in der Auswertung auch Störreflexionen anders bewerten. Damit können Vegapuls 60-Radarsensoren noch einfacher an die jeweilige Messaufgabe angepasst werden.

Der Kunde benötigt weder Spezialwissen zum Gerät noch zum Messprinzip und kann die Inbetriebnahme in den allermeisten Fällen ohne Unterstützung des Lieferanten selbst vornehmen. In Zeiten, in denen immer weniger Personal immer mehr Messstellen betreuen muss, ein großer Vorteil. Nicht zuletzt lässt sich

dadurch auch viel Zeit und Geld sparen. Zudem profitieren die Kunden von einer deutlich höheren Messsicherheit.

Höher, schneller, weiter

Neue Komponenten in der Elektronik erhöhen die Geschwindigkeit und damit die Messrate der Radarsensoren, gleichzeitig senken sie den Energieverbrauch.

Eine schnellere Signalverarbeitung verkürzt die Zykluszeit erheblich. Dies macht die neuen Geräte zu idealen Kandidaten selbst für kleine Behälter und schnelle Füll- und Entleerzyklen. Sie meistern sogar die Vermessung dynamischer Oberflächen wie Wellenhöhen oder Förderbänder.

Modernste, leistungsfähigere Mikroprozessoren ermöglichen eine um den Faktor 5 gesteigerte Abtastung der Echosignale. Die Signale lassen sich in ihrer Verarbeitung leichter trennen. Dies führt zu einer wesentlich höheren Auflösung der Rohdaten zur Zeitmessung. Aus der erheblich verbesserten Echoanalyse und den leistungsfähigen Komponenten resultieren deutlich höhere Genauigkeiten. So konnte die Genauigkeit der Radarsensoren auf 2 mm gesteigert werden, dies entspricht bei einem Messbereich von 40 m nur 0,005 %.

Insgesamt sorgt die moderne Elektronik bei allen Sensorausführungen für eine wesentlich höhere Messwertstabilität.

Durch den Einsatz neuer Bauteile konnte der Hersteller die Empfindlichkeit ebenfalls um den Faktor 5 steigern. Sie stellt eine noch höhere Messsicherheit bei schlecht reflektierenden Medien sicher. Da zwischen Mikrowellenmodul und Antennensystem bewusst kein Kabel verwendet wird, lässt sich eine zusätzliche Dämpfung vermeiden und Störreflexionen verringern. Ein technischer Kniff, der die Geräte noch leistungsfähiger macht.

Ein kleiner Coup ist dem Hersteller mit der Bewegungserkennung der Echosignale bei den Vegapuls 60 gelungen. Hier wurden vor allem Anregungen umgesetzt, die Service und Entwicklung in der Anwendungspraxis gesammelt haben. So sorgt nun ein cleverer Softwarealgorithmus dafür, dass die Geräte noch besser zwischen Nutz- und Störsignalen unterscheiden können, die z.B. durch Verschmutzungen oder Anhaftungen entstehen.

Nützliche Helfer

Auch für steigende Anforderungen an Diagnose, Service und Wartung ist das Familienunternehmen bestens gerüstet. Alle Asset-Management-Informationen zur vorbeugenden Wartung erfüllen die Anforderungen der Norm NE 107, d.h., der Anwender erhält vier genormte Statusmeldungen. Fehlermeldungen in Klartext erlauben eine detaillierte und zielgerichtete Diagnose.

Ein allein für Diagnosezwecke reservierter Speicherbereich merkt sich bis zu 100.000 Messwerte, Ereignisse und Echokurven mit Datum und Uhrzeit. Und: Alle plicsplus-Geräte verfügen über eine Echtzeituhr, die eine Datenspeicherung mit Zeitstempel und eine Eingabe der Zeitinformation beim Endabgleich der Sensoren ermöglicht. Die Stromversorgung ist über Batterie und Kondensator (Goldcap) gewährleistet, damit die für die Diagnose wertvollen Daten auf keinen Fall verloren gehen.

Ein cleveres Anschlusskonzept, abziehbare Anschlussklemmen und eine werkzeuglose Bedienung sind weitere Pluspunkte des Gerätekonzeptes von Vega. Weitere hilfreiche Funktionen: Ausbauhilfen für Elektroniken, verbesserte Servicedokumentation, Hard- und Software-Historie sowie E-Learning Serviceschulungen.

Optimierte DTMs (Device Type Manager) stellen eine reibungslose Geräteintegration mittels FDT-Technologie (Field Device Tool) sicher. Das Design der Treiber entspricht dem aktuellen „FDT/DTM Style Guide“. Selbstverständlich stehen für die Ge-



räteintegration parallel alle DDS (Device Description) und EDDs (Electronic Device Description) zur Verfügung.

Vorteile

Durch die Neuentwicklung und Verbesserungen von Elektronik, Software

und Geräteausführungen ist die Radartechnik von Vega noch breiter einsetzbar. Eine durchdachte Inbetriebnahme mit ausgeklügelten Funktio-

nen sowie eine höhere Zuverlässigkeit machen den Einsatz der Radarsensoren der Vegapuls 60-Geräte noch einfacher. Eine neue Hardwarebasis des Gerätekonzeptes plicsplus legt den Grundstein für künftige Weiterentwicklungen und zukunftssichere Produkte. Durch die Kompatibilität zwischen neuen und bisherigen Elektroniken stellt der Hersteller einen problemlosen Austausch sicher. Ein Upgrade auf die neue Technik ist jederzeit möglich – inklusive allen Vorteilen und echtem Mehrwert für den Anwender.

Dr. Christine Eckert,
Freie Fach- und
Wissenschaftsjournalistin

Kontakt:
Birgit Wolber
Vega Grieshaber KG, Schiltach
Tel.: 07836/50415
Fax: 07836/508415
b.wolber@de.vega.com
www.vega.com

Wie machen wir unsere Produktion fit fürs Energiesparen?



Energieeffiziente Antriebstechnik und intelligente Software-Tools sparen bis zu 70% Energiekosten.

Das Fitnessprogramm für Ihre Anlage: Zuerst machen Sie die Energieströme in Ihrer Anlage transparent, dann analysieren Sie vorhandene Einsparpotenziale und zum Schluss ersetzen Sie bestehende Technik durch energieeffiziente Komponenten. Dazu bieten wir Ihnen das komplette Spektrum an Produkten, Systemen und Tools für Ihr Energiemanagement.

www.siemens.de/energiesparen

SIEMENS

Versteckten Kostentreibern auf der Spur

Professionelles Standortmanagement schafft Transparenz und Wettbewerbsvorteile

Die Infrastrukturaufwendungen im produzierenden Gewerbe werden oft den Herstellkosten eines Produktes zugeschlagen und belasten damit direkt die sogenannten COGS – die Cost of Goods Sold. Gerade diese Kennzahl ist es aber, die oftmals über Wohl und Leid im Markt und damit auch über den Erfolg im Standortwettbewerb entscheidet. Daher ist es insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wichtig, den Einfluss der Infrastrukturkosten auf die Herstellkosten transparent zu machen und zu optimieren.

In der chemischen Industrie machen Infrastrukturleistungen wie Energieversorgung, Entsorgung, Facility Management oder Logistikprozesse zwischen 10 und 15% des Umsatzes aus – bis zu 90% davon landen direkt auf den Herstellkosten. Hier Transparenz zu schaffen ist unabdingbare Voraussetzung, um einen Kostenhebel anzusetzen. Der nächste Schritt kann das Outsourcing der kapitalintensiven Infrastrukturen sein. Gerade für Produktionsstandorte, die derzeit finanziell keine



Dr. Roland Mohr,
Geschäftsführer von Infraser Höchst

Spielräume haben, um in die Modernisierung und Optimierung ihrer Sekundärprozesse und Infrastruktur zu investieren, ist dies eine valide Alternative, um international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Standorte fit machen für den Wettbewerb

Infraser Höchst, Betreibergesellschaft des Industrieparks Höchst, hat unter dem Namen „Standort.Fitness.“ ein Dienstleistungskonzept entwickelt, das produzierenden Unternehmen dabei hilft, Wettbewerbsvorteile aus ihrer Infrastruktur zu generieren. Ziel ist es, durch eine ganzheitliche, vernetzte Heran-

gehensweise das Kerngeschäft optimal zu unterstützen, d. h. Kosten zu senken, Flexibilität zu erhöhen, Risiken zu minimieren und die Performance in den Sekundärprozessen zu steigern. Das Lösungsangebot reicht daher von reinen standortbezogenen Beratungsleistungen bis hin zur Regie und Betrieb ganzer Standorte.

„Standortbezogene Infrastrukturkosten machen einen wesentlichen Teil der Produktionskosten aus“, erläutert Infraser-Geschäftsführer Dr. Roland Mohr. „Wir können bei unseren Kunden durch professionelle und ganzheitliche Lösungen zu einer deutlichen Kosteneinsparung beitragen, indem wir unser Know-how im Managen von komplexen Infrastrukturen einbringen. So machen wir Standorte fit für den Wettbewerb.“

Erfolgreiches Outsourcing am Beispiel des Industrieparks Höchst

Infraser Höchst kann auf eine mehr als zehnjährige Expertise im Betrieb eines der größten Chemie- und Pharmastandorte in Europa zurückblicken. Der Industriepark Höchst in Frankfurt am Main ist das Vorzeigebeispiel dafür, wie Infrastrukturen sinnvoll aus dem Kerngeschäft von Produktions-



unternehmen herausgelöst und erfolgreich als eigenständiges Dienstleistungspaket gemanagt werden können. Aus dem ehemaligen Stammwerk der Hoechst AG entwickelte sich nach der Umstrukturierung des Hoechst-Konzerns ab Mitte der 90er Jahre der dynamisch wachsende Industriepark Höchst – mit heute 90, zum Teil großen, international agierenden Unternehmen und Infraser Höchst als Standortbetreibergesellschaft. Große Standortgesellschaften aus Chemie und Pharma wie Sanofi-Aventis, Clariant, Celanese, Nutrinova, Kuraray oder Bayer CropScience, aber auch zahlreiche Neuansiedlungen wie Cargill, Sol und kleinere Biotechunternehmen investierten in Summe seit dem Jahr 2000 rund 3,7 Mrd. € in den Standort Höchst, allein in 2008 die Rekordsumme von 600 Mio. € – ein deutlicher Indikator für den wirtschaftlichen Erfolg der Standortunternehmen, zu dem auch Infraser Höchst mit den geeigneten Rahmenbedingungen beiträgt. So investiert der Standortbetreiber kontinuierlich in die Optimierung der Infrastruktur des Industrieparks Höchst: in jüngster Vergangenheit z.B. mit einer Biogasanlage zur Vergärung von industriellen Klärschlämmen und Co-Substraten, die zu den größten in Deutschland zählt. Mit einem Logistikzentrum, das mit 70.000 Palettenlagerplätzen das größte Gefahrgutlager Hessens ist. Oder aktuell mit dem Bau einer Ersatzbrennstoffanlage, die mit 300 Mio. € die größte Einzelinvestition im Industriepark Höchst darstellt.

Dass die Rahmenbedingungen für produzierende Unternehmen im Industriepark Höchst stimmen, zeigt auch die Neuansiedlung des Kunststoffherstellers Ticona, der hier derzeit eine neue Produktionsanlage baut. Gerade diese Ansiedlungsentscheidung macht die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standortes deutlich.

Wie können Kosten gesenkt werden?

Mit dem Dienstleistungskonzept „Standort.Fitness.“ bietet Infraser Höchst sein umfassendes Know-how im Management von Infrastrukturen auch anderen Produktionsstandorten an und hat dabei immer die Kostenoptimierung beim Kunden im Fokus. Dabei sind Fragen zu klären: Wo können Prozessabläufe vereinfacht, besser gesteuert oder bei Bedarf variabel angepasst werden? Wo sind Synergien zu nutzen? Wie sieht die Anlagenauslastung aus? Wo können Einkaufsmengen gebündelt und Preise optimiert werden? Oder wo helfen Standardisierungen bei der Kostenreduktion? Um in diesen Bereichen die Einsparpotentiale aufzudecken, braucht es Transparenz, ganz nach dem Motto: „You can't manage what you don't measure.“

„Oftmals lassen sich durch professionelles Management und Synergieeffekte erhebliche Potentiale identifizieren – bis zu 20% Einsparung sind möglich“, so Dr. Roland Mohr. Wie sind nun die versteckten Kostentreiber auszumachen? Der Ansatz von Infraser Höchst sieht vor, gemeinsam mit dem Kunden eine transparente Faktenlage zu schaffen. Hierbei gewährleisten fachbereichsübergreifende Teams einen integrierten Ansatz, der den Standort als unternehmerische Gesamtleistung analysiert und anschließend optimiert. „Wir gehen dabei nach dem gleichen Muster vor, wie wir es bereits seit Jahren sehr erfolgreich auch im Industriepark Höchst tun“, sagt Dr. Mohr. „Dabei hilft uns die Six-Sigma-Methodik. In unserem eigenen Unternehmen konnten wir seit Einführung dieses Effizienzsteigerungsprogrammes vor knapp vier Jahren in rund 400 Projekten einen Gesamtnutzen von 43 Mio. € und eine Ergebnissteigerung von 10,4 Mio. € erzielen. Six Sigma ist als Werkzeug hervorragend geeignet, um strukturiert Prozesse zu durchleuch-

ten, sie schlanker und effizienter zu gestalten und vor allem Einsparpotentiale aufzudecken. Diese Kostensenkungen kommen wiederum unseren Standortkunden im Industriepark Höchst zugute.“

Six Sigma ist das Instrument der Wahl

Dass Infraser Höchst mit Six Sigma in kurzer Zeit solche positiven Ergebnisse erreicht, hat auch die Kunden im Industriepark Höchst überzeugt; und so arbeiten einige Standortunternehmen mittlerweile partnerschaftlich mit Infraser Höchst in Projekten zusammen, um ihre eigene Infrastruktur nachhaltig zu verbessern. Dr. Hans-Otto Stühler vom Pharma-Unternehmen Sanofi-Aventis berichtet von der Zusammenarbeit: „Unser gemeinsames Ziel war es, mit unserem Dienstleister Infraser Höchst Leistungen und Prozesse zu identifizieren, die uns zu einer Einsparung von Kosten verhelfen, aber auch bei Infraser Höchst Umsatz und Ergebnis sichern – eine klassische Win-win-Situation, für die Infraser Höchst eine durchdachte Methodik bieten konnte. Wir haben, beginnend in 2008, in einem groß angelegten, bereichsübergreifenden Projekt etwa 70 Themen identifiziert und daraus zunächst 20 Projekte ausgewählt, die für beide Seiten profitabel sein sollten und die als Erste in Angriff genommen wurden. Dazu gehörten beispielsweise Projekte zur Energieeinsparung, zur Mengenbündelung in der Entsorgung, zur Reduktion von Gebäudebetriebskosten und zur Optimierung von Sicherheitsleistungen. Wir sind aber auch Projekte angegangen, die der Qualitätssteigerung dienen. Dazu haben wir gemeinsam abgeglichen, welche Qualitätstreiber in unseren beiden Unternehmen entscheidend sind, und diese in der Prozessoptimierung z.B. zur Versorgungssicherheit bei Energielieferungen oder im Entsorgungsbereich berück-

sichtigt. Die Zusammenarbeit läuft sehr gut, und wir haben das gemeinsam gesteckte Ziel einer Win-win-Situation für beide Partner bereits in 18 Projekten erreicht. Für unser Unternehmen konnten wir bisher eine Einsparung von rund 1 Mio. € erzielen. Weitere Projekte folgen.“

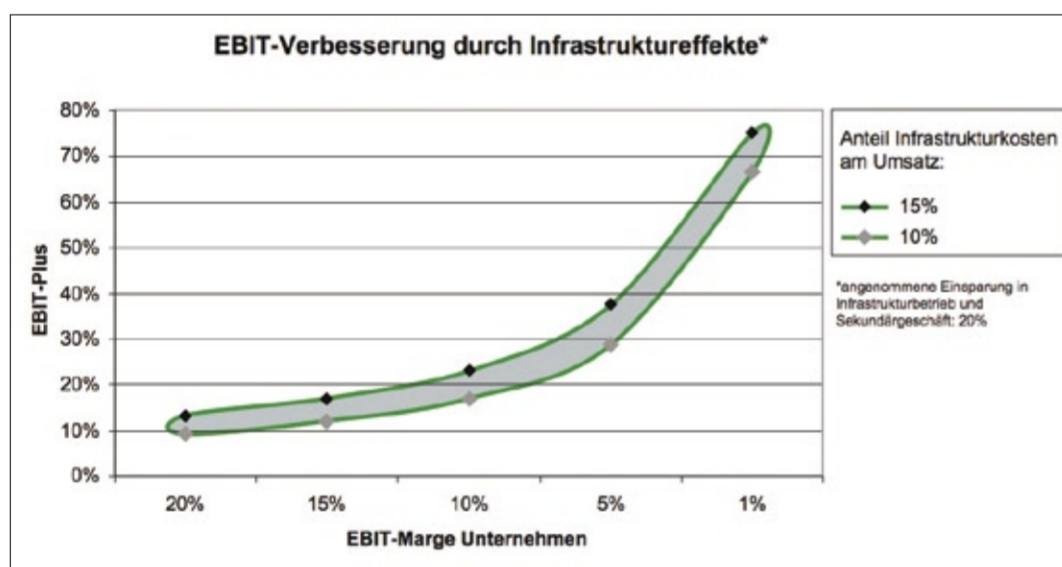
Mögliche Einsparungen im Rechenbeispiel

Geht man wie eingangs beschrieben von Infrastrukturkosten aus, die sich zwischen 10 und 15% des Umsatzes eines Chemie-Unternehmens bewegen, und nimmt gleichzeitig eine EBIT-Marge zwischen 1 und 20% an, kann sich je nach Umsatz- und Ergebnissituation der EBIT bei einer 20%igen Reduktion der Infrastrukturkosten um bis zu 75% steigern (Abb. 1).

Es lohnt sich also, das Thema Infrastruktur und Standortmanagement unter die Lupe zu nehmen. Unternehmen, die sich dafür entscheiden, sollten sich dabei unbedingt professionelle Unterstützung einholen und dabei insbesondere die Faktoren Kompetenz und Branchenerfahrung und Zeit ins Kalkül einbeziehen. Denn nur, wenn ein Dienstleister gewerkeübergreifende Lösungskompetenz mit der Kenntnis über die Anforderungen des Kerngeschäfts kombiniert und in der Lage ist, verbindliche Leistungsversprechen abzugeben, lassen sich schnell Kostenvorteile erzielen.

Susanne Schläfer
Infraser Höchst,
Frankfurt am Main

■ Kontakt:
Marketing & Vertrieb
Tel.: 069/305-6767
Fax: 069/305-82877
kundenservice@infraser.com
www.infraser.com



Quelle: Infraser Höchst, 2009 (eigene Berechnung)

BIO.NRW
Cluster Biotechnology
North Rhine-Westphalia



Besuchen Sie
BIO.NRW
auf der
BIOTECHNICA
6.–8. Oktober, Halle 9
Stand B34

bio.nrw.de
Your access to success.

Das Cluster Biotechnologie Nordrhein-Westfalen BIO.NRW entwickelt die Stärken des Forschungs- und Innovationsstandortes weiter und fördert das Wachstum der dynamischen Biotechnologie-Unternehmenslandschaft in Nordrhein-Westfalen.

BIO.NRW initiiert Kooperationen zwischen den Akteuren der Wertschöpfungskette, um Ideen und wissenschaftliche Erkenntnisse effektiver in zukunftsweisende Verfahren und marktfähige Produkte zu transformieren.

Tel.: +49 211 38 54 69-9200 • E-Mail: bio.nrw@bio.nrw.de

ExcellenceNRW
Cluster North Rhine-Westphalia



Ohio: Grüne Energien boomen

Laut einer Studie der Stiftung The Pew Charitable Trust hat der US-Bundestaat Ohio zwischen 1998 und 2007 in den Bereichen der Umweltenergien 31% neue Jobs geschaffen. Heute arbeiten 36.000 Menschen in diesen Segmenten, Tendenz steigend. Auch deutsche Unternehmen, die in der Umwelttechnologie Vorreiter sind, investieren in Ohio. Die Juwi-Gruppe aus Wörrstadt hat dort eine Niederlassung und wird nun eine 12-MW-Solaranlage in Ohio errichten, geplant ist auch ein Windpark mit einer Leistung von 50 MW. Weitere Wind- und Solarprojekte sollen in Nebraska, Florida, Minnesota und Kansas realisiert werden. Insgesamt plant Juwi, in den kommenden Jahren in den USA Wind- und Solaranlagen mit einer Gesamtleistung von über

1.000 MW ans Netz zu bringen. Die Vereinigten Staaten werden für Juwi damit zu einem der wichtigsten Märkte. Wichtige Argumente für Ohio sind die traditionelle Stärke der produzierenden Industrie und dadurch die gut ausgebildeten Arbeitskräfte. Daneben zählen die fortschrittlichen Steuergesetze vor allem im herstellenden Gewerbe zu den Impulsgebern des Standorts. Dadurch hat Ohio die niedrigsten Steuern im Mittleren Westen und zählt generell zu den 25% der Bundesstaaten mit den günstigsten Steuern. Im Segment Produktion sind sie z.B. um 55% seit der Einführung der neuen Gesetze 2005 gefallen, und in der Logistik sogar um 63%.

1.000 MW ans Netz zu bringen. Die Vereinigten Staaten werden für Juwi damit zu einem der wichtigsten Märkte.

Wichtige Argumente für Ohio sind die traditionelle Stärke der produzierenden Industrie und dadurch die gut ausgebildeten Arbeitskräfte. Daneben zählen die fortschrittlichen Steuergesetze vor allem im herstellenden Gewerbe zu den Impulsgebern des Standorts. Dadurch hat Ohio die niedrigsten Steuern im Mittleren Westen und zählt generell zu den 25% der Bundesstaaten mit den günstigsten Steuern. Im Segment Produktion sind sie z.B. um 55% seit der Einführung der neuen Gesetze 2005 gefallen, und in der Logistik sogar um 63%.

■ www.cincinnatiusa.org

Ontario investiert weiter

Ontarios Regierung bietet Wachstumsunternehmen in den Zukunftsbranchen Clean Technology, Life Sciences, Digital Media und IT Gelder aus dem Emerging Technologies Fund. Neben der Regierung kommen Venture Capital Fonds und Privatinvestoren für die insgesamt 162,5 Mio. € auf. Der Emerging Technologies Fund ist ein weiterer wichtiger Schritt, damit Firmen ihr Wachstum weiter vorantreiben und Arbeitsplätze in Ontario schaffen.

Mit einem Zuschuss von 10,8 Mio. € unterstützt die Provinzregierung z.B. den Batteriehersteller Electrovaya. Das Geld fließt in die Entwicklung von Batterien für Elektro- und Plug-in-Hybridfahrzeuge. Electrovaya investiert darüber hinaus 61,2 Mio. €. Durch die gemeinsamen Investitionen werden

240 Arbeitsplätze geschaffen und 50 bestehende Stellen gesichert.

Zudem investiert Ontario weiter in die biomedizinische Forschung: Die kanadische Kernprovinz unterstützt mit 575.000 € die Zusammenarbeit zwischen Pfizer und zwei der wichtigsten Forschungseinrichtungen der Provinz bei der Entwicklung neuer Medikamente gegen Darmkrebs. Der Zuschuss der Provinzregierung stammt aus dem Biopharmaceutical Investment Program (BIP). Pfizer arbeitet mit dem Ontario Institute for Cancer Research (OICR) und dem Ontario Cancer Institute in einem Forschungsprojekt zusammen, das ein Budget von 3,8 Mio. € hat.

■ www.investinontario.com



VERANSTALTUNGEN

Marcus Evans-Konferenz „Global Sourcing in der Chemischen Industrie“ am 28. und 29. September in Köln Die Konferenz nimmt Beschaffungsstrategien des globalen Einkaufs, TCO, zukunftsweisendes Lieferantenmanagement, Supply-Risk-Management unter die Lupe und beschäftigt sich mit Themen-schwerpunkten wie Erfolgsfaktoren und Anforderungen im globalen Einkauf, begleitende Rahmenbedingungen für Sourcing und Procurement in der chemischen Industrie, Herausforderungen und Einflüsse des Supplier-Relationship-Managements auf Einkauf und Beschaffung, Beschaffungsstrategien für Rohstoffe und zukünftige Entwicklungen in der Rohstoffversorgung sowie Kosten- und Risikominimierung im Beschaffungsmanagement.

■ www.marcusevans.de

Workshop „Kleinkläranlagen“ am 7. Oktober 2009 in Erfurt Problemstellungen zur Wartung und Überwachung im Zusammenhang mit aktuellen gesetzlichen Regelungen und Verordnungen werden, schwerpunktmäßig den Freistaat Thüringen betreffend, behandelt. Weiterhin stehen Fragen des praktischen Betriebes und der Wartung von Kleinkläranlagen im Mittelpunkt, die anhand von Modellvorstellungen und während des Erfahrungsaustausches der Fachleute beantwortet werden.

■ www.dwa-st.de

3. Jahrestagung „Effizientes Energiemanagement in Industrieunternehmen“ am 7./8. Oktober 2009 in Berlin Die Tagung von T.A. Cook bietet praxisnahe neue Ideen und Anregungen zu den Themen Energiemanagement, Energieeinsparung und Energieeffizienz. Nachhaltigkeit ist das Ziel, das man nicht aus den Augen verlieren sollte. Führende Unternehmen sind durch die Aufmerksamkeit für Energieeffizienz zu neuen Ansätzen und erheblichen Verbesserungen ihrer Verfahrenstechnik gelangt. Themenschwerpunkte sind Energiediagnostik zur Steigerung der Energieeffizienz, Internationalisierung von Effizienzprojekten, geeignete Kennzahlen für die Effizienzkontrolle, Benchmarking von Energiedaten und Ableiten von Maßnahmen etc. Fachforen und -beiträge runden die zweitägige Tagung ab.

■ www.tacook.de

Aufbaukurs „Verfahrenstechnik und Betriebsführung auf Kläranlagen“ vom 5. bis 9. Oktober 2009 in Dresden Der vom Landesverband Sachsen/Thüringen der Deutschen Vereinigung für Wasserversorgung, Abwasser und Abfall (DWA) angebotene Aufbaukurs dient zur Vermittlung von praktischen Erfahrungen und theoretischem Wissen für den Betrieb von Kläranlagen mit dem Ziel einer Optimierung der Betriebsabläufe, Minimierung von Störungen und der Erhöhung der Stabilität der Abwasserbehandlung. Im Kurs können von den Teilnehmern vorab eingereichte Fragen und Problemstellungen beantwortet werden.

■ www.dwa-st.de

6. Fachkonferenz Nanotechnologie in der Lackpraxis am 28. Oktober 2009 in Stuttgart Die Fachkonferenz setzt die erfolgreiche Zusammenarbeit des Stuttgarter Forschungsinstituts für Pigmente und Lacke e.V. mit Vincenz Network fort. Im Mittelpunkt der diesjährigen Konferenz stehen Vorträge und Diskussionen über leitfähige Lacke, über Selbstorganisation und Stratifizierung, über Exposition und Arbeitssicherheit sowie über Filmbildung von VOC-konformen Systemen.

■ www.farbeundlack.de/events/nano/

„Rohstoffwirtschaft der Zukunft“ auf der Entsorga-Enteco – der internationalen Fachmesse für Kreislaufwirtschaft und Umweltechnik – vom 27. bis 30. Oktober 2009 in Köln Kreislaufwirtschaft hat sich längst zu einem unentbehrlichen Lieferanten von Sekundär-Rohstoffen für die produzierende Wirtschaft entwickelt. Im Rahmen des Trendthemas Klima- und Ressourcenschutz ist auf der Entsorga-Enteco 2009 auf dem Kölner Messegelände das umfassende Angebot an innovativen Recycling-Technologien und Dienstleistungen zu sehen, das derzeit auf dem Weltmarkt verfügbar ist – ergänzt durch ein kompetentes fachliches Rahmenprogramm.

■ www.entsorga-enteco.de

GDCh-Seminar „Polymeradditive – Unentbehrliche Komponenten zur Stabilisierung von technischen Kunststoffen und Lacken sowie zur Modifizierung ihrer Eigenschaften“ am 12. und 13. November 2009 in Frankfurt am Main 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 Werkstoffeneigenschaften der Polymere. Bereits seit Jahrzehnten geht daher die Additiventwicklung mit der sukzessiven Entwicklung und Verbreitung technischer Kunststoffe einher. Schwerpunkte des Seminars sind Polymerabbau, Schutz von Kunststoffen durch Stabilisatoren, Wirkungsweise von Polymerstabilisatoren, Migration von Additiven, Stabilisatoren für Lacke, Einfluss von Wachsen auf Verarbeitung und Eigenschaften von Kunststoffen etc.

■ www.gdch.de

GDCh-Seminar „Methoden der modernen organischen Fluorchemie“ am 19. und 20. November 2009 in Frankfurt/Main Ziel des Kurses ist es, moderne Synthesemethoden der organischen Fluorchemie vorzustellen und den Teilnehmern die besonderen (anwendungsrelevanten) Eigenschaften fluoriertes Verbindungen auf Basis eines Übersichtsvortrages und mehrerer spezialisierter Vorträge zu vermitteln. Schwerpunkte des Kurses sind Eigenschaften von Fluor- und fluorierten Verbindungen, Fluorsubstituenten bei der Entwicklung von Wirkstoffen, moderne Methoden zur selektiven Einführung von Fluor bzw. fluorierten Gruppierungen, Fluor bei der Entwicklung effektiver Katalysatoren, Organometall-vermittelte Fluorierungs- und Defluorierungsreaktionen.

■ www.gdch.de

Wissen gewinnen!

Wir verlosen fünf Exemplare des Buches „**Innovative Gestaltung von Geschäftsprozessen in der Prozessindustrie**“ unter allen Einsendern, die uns Adressaktualisierungen, -korrekturen oder neue Leser mitteilen. Bitte senden Sie uns eine E-Mail mit den Adressangaben und Ihren vollständigen Kontaktdaten und dem Betreff „Innovative Gestaltung von Geschäftsprozessen in der Prozessindustrie“ an chemanager@gitverlag.com

Innovative Gestaltung von Geschäftsprozessen in der Prozessindustrie

Mit diesem Buch möchte SAP Consulting dem Leser anhand industriespezifischer Beispiele aus der Prozessindustrie methodische Anregungen geben, wie Business Process Management in der Praxis angewandt werden kann, um Geschäftsprozesse in den Unternehmen zu optimieren und kontinuierlich an die sich ständig verändernden Marktbedingungen anzupassen. Es befasst sich mit der Prozessindustrie in den Branchen Chemie und Pharma, für die die aktuelle Marktsituation, die jeweiligen Herausforderungen und Trends sowie die wesentlichen Haupt- und Kernprozesse beleuchtet werden. Zielgruppe sind Management- und SAP-Berater, Projektleiter sowie IT-Verantwortliche.

■ Guido Grüne, Dr. Markus A. Lindemann, Dr. Stephanie A. Lockemann, Stefan Meinhardt
Innovative Gestaltung von Geschäftsprozessen in der Prozessindustrie
ISBN 978-3-89864-526-3
Preis: 48,00 €
www.dpunkt.de

Professionelles E-Mail-Management

Die Bedeutung der E-Mail-Kommunikation wächst, und die tägliche E-Mail-Flut steigt unaußersächlich. Viele Unternehmen, die zum Teil mehrere Tausend E-Mails pro Monat oder sogar pro Tag erhalten, sind bisher nicht gut gerüstet. Noch immer wird mit der manuellen Bearbeitung zu viel Arbeitszeit verschwendet. Dies fängt bereits beim einzelnen Mitarbeiter und dem persönlichen Umgang mit E-Mails an und zieht sich wie ein roter Faden durch alle Unternehmensbereiche. Auch herrscht oft Unklarheit über die rechtlichen Anforderungen und die geeignete Software. Welche organisatorischen, personellen und technischen Maßnahmen

für ein E-Mail-Management im Ganzen einschließlich E-Mail-Marketing sinnvoll sind, zeigt dieses Buch. Mithilfe eines E-Mail-Response-Management-Systems (ERMS) werden neue und bewährte Verfahren vorgestellt, um die Kommunikation per E-Mail wirkungsvoll in den Griff zu bekommen. Lars Becker ist Experte und Berater für das professionelle Handling der gesamten E-Mail-Kommunikation eines Unternehmens.

■ **Professionelles E-Mail-Management**
Von der individuellen Nutzung zur unternehmensweiten Anwendung
Gabler Verlag 2009
192 Seiten, 44,90 €
ISBN 978-3-8349-1133-9

Welche Geschäftsmodelle im Internet wirklich funktionieren

Wie lassen sich die Kernelemente von Web 2.0 für den eigenen Unternehmenserfolg nutzen? Welches Potential hat das Internet wirklich? Experte und Fachbuchautor Stephan Lamprecht präsentiert die erfolgreichsten Geschäftsmodelle und zeigt, wie ein gelungener Einstieg in Web 2.0 aussieht. Neue Internetangebote haben unsere Arbeits- und Lebensgewohnheiten verändert: Freiberufler stemmen Großprojekte mit virtueller Kooperationen, ausgereifte Payment- und Shopping-Systeme machen den Einkauf im Internet zum Spaziergang. Wel-

che Waren, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle eignen sich besonders für den Absatzkanal Internet? Erfolgsstories und Unternehmensbeispiele machen das Buch zu einem Kaleidoskop der digitalen Wirtschaft sowie zum Ideenpool für den Leser.

■ **Unternehmenserfolg 2.0**
Welche Geschäftsmodelle im Internet wirklich funktionieren
Von Stephan Lamprecht
Redline Wirtschaft 2008
200 Seiten, 24,90 €
ISBN 978-3-636-01574-7

Rede als Führungsinstrument

Das Buch beleuchtet das Thema Rede aus zwei neue Gesichtspunkten. Während Redner und Redenschreiber sich immer anlassbezogen vorbereiten, d.h. Reden zu bestimmten Anlässen schreiben, zeigt das Buch, dass es praktisch und strategisch sinnvoller ist, unabhängig von Anlässen Leitlinien zu erarbeiten. Diese Methode erleichtert spätere Vorbereitungen für einzelne Reden, spart Zeit, schont Ressourcen und trägt zum Image von Unternehmen bei. Danach muss die strategische Vorbereitung folgende Fragen beantworten: Wie sollen die Reden unseres Unternehmen be-

schaffen sein, damit sie nicht nur konkrete, anlassbezogene Botschaften versenden, sondern auch immer das Selbstverständnis des Unternehmens widerspiegeln und so dessen Ruf verbessern? Das Buch vertieft diese Aspekte, macht den Lesern deren Bedeutung bewusst, und eine Checkliste am Schluss verdichtet die praktische Quintessenz aller Beiträge.

■ **Rede als Führungsinstrument**
Wirtschaftsethik für Manager – ein Leitfadentext
Hrsg. von Vazir Bazil und Roland Wöller
Gabler Verlag, Wiesbaden 2008
238 Seiten, 35,90 €
ISBN 978-3-8349-0684-7

Durch Coaching zum Erfolg

Coaching ist kein Modewort, sondern eine äußerst wirksame Vorgehensweise bei der Entwicklung, Begleitung und Beratung von Führungskräften und Mitarbeitern. Coaching ist nicht nur auf den oberen Managementebenen angesiedelt, sondern sollte von jeder Führungskraft im Rahmen ihrer Führungsverantwortung wahrgenommen werden. Dazu gehört es, Mitarbeiter in ihrer Persönlichkeit, ihrer fachlichen und sozialen Kompetenz zu entwickeln, sie in anspruchsvollen oder schwierigen Situationen zu begleiten und zu beraten, Anforderungsdefizite auszugleichen und Potentiale aufzuzeigen und zu erschließen. Um Coaching möglichst effizient

und effektiv werden zu lassen, sind Fragen zur Bedarfserhebung, Zielsetzung, Methodik, Rahmenbedingungen, Prozessablauf, Gesprächsführung etc. zu klären. Neben praxisorientierten Informationen, Hinweisen und Beispielen zum Coaching an sich stellen die Autoren typische Einzel- und Teamcoaching-Situationen mit möglichen Vorgehensweisen dar. Jede Verantwortung beginnt bei sich selbst; daher ist ein eigener Abschnitt dem Selbst-Coaching gewidmet.

■ **Führungskraft und Coaching**
Von Gertrud und Richard Neges
Linde Verlag, Wien 2008
176 Seiten, 14,90 €
ISBN 978-3-7093-0160-9

Von Betrügern und Betrogenen

Wenn schnelles Geld lockt, setzt bei vielen die nackte Gier ein und der gesunde Menschenverstand aus. Dubiosen Angeboten wird blindlings vertraut, und Kapitalanlagen mit dem Versprechen auf schwindelerregende Renditen werden ohne Bedenken gekauft. Betrüger haben ein einfaches Spiel, sie stoßen oft genug auf bereitwillige Opfer. Jürgen Wagner ist Spezialist für die Bekämpfung von Anlagebetrug und gibt Antwort auf folgende Fragen: Wie funktionieren Betrügereien? Kann jeder ein Betrugsopfer werden? Kann man sich davor schützen?

Wie lassen sich legale von illegalen Kapitalanlagen unterscheiden? Durch die gesellschaftliche Anerkennung, die finanzieller Erfolg verspricht, wird die Geldgier zusätzlich gefördert. Der Autor zeigt, wie die Gesellschaft ihre Mitglieder schützen sollte – vor den Betrügern und vor sich selbst.

■ **Gier frisst Hirn**
Von Betrügern und Betrogenen
von Jürgen Wagner
Orell Füssli Verlag, Zürich 2008
222 Seiten, 24,00 €
ISBN 978-3-280-05286-0



PERSONEN

Jürgen Gunther (52), Mitarbeiter des Spezialchemiekonzerns Lanxess, ist neuer Vorstandsvorsitzender der Deutschen Kautschuk Gesellschaft (DKG). Die Mitgliederversammlung wählte Gunther, der bereits zuvor dem Vorstand angehörte, jetzt zum Nachfolger des bisherigen Vorsitzenden, Thomas Barth von Freudenberg New Technologies. Gunther, der diese Tätigkeit nun bis 2012 wahrnehmen wird, kennt das internationale Polymergeschäft seit mehr als 35 Jahren. Derzeit leitet er bei der Lanxess Business Unit Technical Rubber Products das globale Marketing und ist für die Business Line Specialties verantwortlich.

Herbert Kindermann ist als Vorstand der Jcom1 bestätigt worden. Die Aktiengesellschaft ist eigenen Angaben zufolge der weltweit einzige Anbieter von Software für das sog. „Subjektorientierte Business Process Management“ (S-BPM), der jüngsten Generation von Programmen zur Geschäftsprozessoptimierung. Die Investoren von Jcom1 haben dem Topmanager ausdrücklich das Vertrauen ausgesprochen. Herbert Kindermann war lange Jahre Vorstand bei IDS Scheer und galt dort als einer der „Zielväter“ für den internationalen Ausbau des BPM-Geschäftes.

Dr. Guntram Scheible (ABB Stotz-Kontakt) wurde durch die Mitglieder des ZVEI-Arbeitskreises „Wireless in der Automation“ zum Vorsitzenden und Frank Hakemeyer (Phoenix Contact) und Jochen Koch (Siemens) als stellvertretende Vorsitzende gewählt. Ziel des Arbeitskreises ist die Förderung der Wireless-Technologie in industriellen Anwendungen und die Beschleunigung der Marktdurchdringung.

Claude E. Kröll ergänzt seit dem 1. Juli 2009 die Geschäftsführung von Bernd Kraft und verantwortet zukünftig den kaufmännischen Bereich. Claude E. Kröll hat damit die Nachfolge von Sabine Kraft, der Tochter des Gründers, angetreten, die zum 31. Dezember 2008 aus persönlichen Gründen aus dem Unternehmen ausgeschieden ist.

Nürnberg, Germany
29.9. – 1.10.2009



FachPack 2009

Fachmesse für Verpackungslösungen

30
Jahre
FachPack

Im Verbund mit

PrintPack 2009

LogIntern 2009

Die FachPack:
einfach inspirierend!

Die FachPack begeistert seit drei Jahrzehnten: als Forum für Gespräche, Perspektiven und Innovationen rund um die komplette Prozesskette Verpackung. Und als effiziente, klar fokussierte Messe – Erfolg beginnt in Nürnberg!

Gesucht? Gefunden!

www.ask-fachpack.de

Hier finden Sie alle Aussteller und Produkte!

www.fachpack.de
www.printpack.de
www.logintern.de

BesucherService
Tel. +49 (0) 9 11.86 06-49 79
Fax +49 (0) 9 11.86 06-49 78
besucherservice@nuernbergmesse.de

NÜRNBERG MESSE

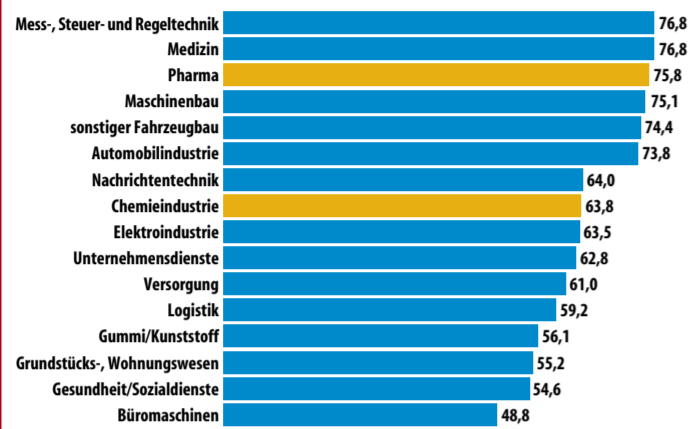
Pharma mit Zukunft

Nach der Medizin-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik hat die pharmazeutische Industrie von 35 analysierten deutschen Wirtschaftszweigen die besten Zukunftsaussichten. Sie profitiert sehr stark von den erwarteten technologischen und gesellschaftlichen Veränderungen und hat eine der besten Wachstums- und Entwicklungsperspektiven.

Positiv wirkt sich dabei auch die überdurchschnittliche starke FuE-Orientierung der Branche aus.

Zukunftsbranche pharmazeutische Industrie

Index (erreichte mögliche Punkte in %)



Quelle: IW Consult, VFA

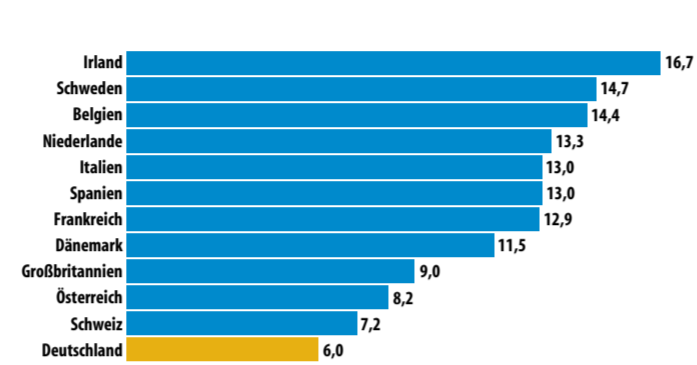
© GIT VERLAG

Innovation im Vergleich

In Sachen Innovationsfreudigkeit gehört Pharma-Deutschland zu den europäischen Schlusslichtern. Nur 6 % der Ausgaben entfielen 2007 in Deutschland auf Innovationen, die in den letzten fünf Jahren auf den Markt gekommen waren. Damit wird in Deutschland weniger für neuartige Arzneimittel ausgegeben als in den meisten anderen europäischen Ländern, obwohl hier zu Lande mindestens genauso viele Arzneimittel zugelassen werden. Sie werden jedoch weniger häufig verordnet oder haben niedrigere Preise.

Neue Wirkstoffe im europäischen Vergleich

Marktanteil der in den letzten fünf Jahren eingeführten neuen Wirkstoffe in %



Quelle: Pharmaverbände der europäischen Länder, VFA

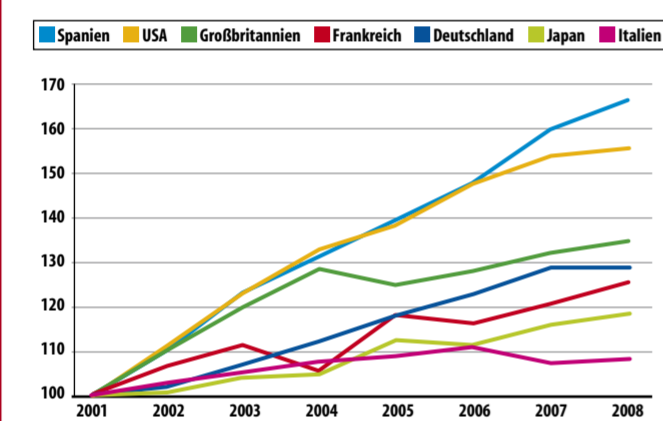
© GIT VERLAG

Deutschland nur im Mittelfeld

Mit einem Volumen von rund 31 Mrd. US-\$ im Jahr 2007 ist Deutschland im internationalen Vergleich der drittgrößte Markt für Arzneimittel und gleichzeitig einer der Märkte mit unterdurchschnittlichem Wachstum. Dafür tragen die Kostendämpfungsmaßnahmen des Gesetzgebers die Verantwortung. Von 2001 bis 2008 stieg der Umsatz im deutschen Apothekenmarkt um rund 25 %. Im selben Zeitraum nahmen der US-amerikanische und der spanische Apothekenmarkt um mehr als 50 % zu.

Entwicklung der größten Pharma-Märkte

2001 = 100

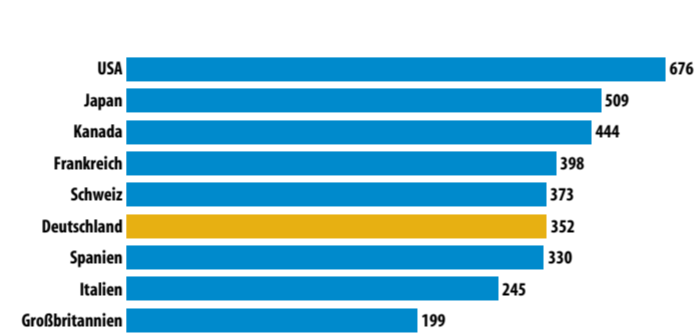


Quelle: IMS Health, VFA

© GIT VERLAG

Arzneimittel pro Kopf

2008 in US-\$ (Kaufkraftbereinigt)



Quelle: IMS Health, OECD, VFA

© GIT VERLAG

Biosprit aus Wassermelonen

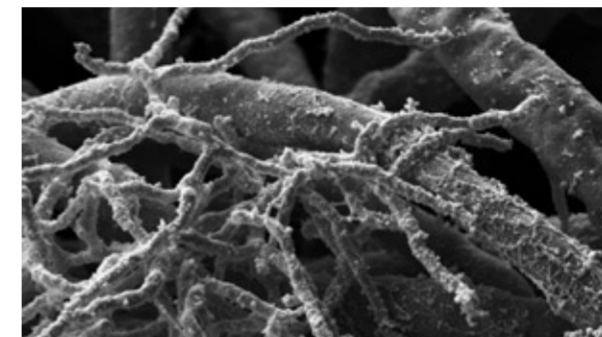
US-Forscher haben einen effizienten Weg gefunden, aus Wassermelonen Biosprit zu gewinnen. Nach Angaben von Wayne Fish und seinen Kollegen vom staatlichen Agrarforschungslabor in Lane werden in den USA jedes Jahr rund 20 % der Melonenenergie aussortiert. Früchte mit Makeln in der Oberfläche oder in der Form werden einfach untergepflügt. Dieser Ausschuss könnte jedoch etwa 220 l Ethanol pro Hektar Anbaufläche liefern, erläutern die Forscher. Wassermelonen (Citrullus vulgaris) bestehen im Schnitt zu 60 % aus Fruchtfleisch. 90 % des Fruchtfleisches ist Melonensaft, der 7 bis 10 % Zucker enthält.

Mehr als die Hälfte jeder Melone bestehe aus leicht fermentierbarer Flüssigkeit. In den USA fallen demnach jedes Jahr 8,4 t/ha unverkäufliche Wassermelonen an. Bei der Fermentierung im Labor erzielten die Forscher etwa 0,4 g Ethanol/g Zucker im Melonensaft. Es konnte gezeigt werden, dass der Saft dieser Melonen eine Quelle leicht fermentierbaren Zuckers ist, ein bislang ungenutzter Rohstoff für die Ethanol-Biotreibstoffproduktion. Mit dem Melonensaft könnten die Anbauer ihren eigenen Bedarf decken oder sogar zusätzliche Erlöse erzielen. Darüber hinaus enthalte Melonensaft wirtschaftlich interessante Mengen des Ca-

rotinoids Lycopin. Der Stoff, der u.a. auch in Tomaten und Hagebutten vorkommt, verleiht dem Fruchtfleisch der Wassermelone seine rote Farbe. Er wird als Kosmetik- und Lebensmittelfarbstoff benutzt und soll auch günstige Wirkungen auf die Gesundheit haben, etwa als Radikalfänger. Auch die Aminosäure L-Citrullin lasse sich wirtschaftlich lohnend aus dem Saft der Ausschuss-Melonen gewinnen. Die übrige Flüssigkeit könne dann weiterhin zu Biosprit verarbeitet werden, betonen Fish und seine Kollegen. So könne der Melonenausschuss den Bauern auf mehreren Wegen weitere Einnahmen bringen.

Wirkstoffsynthese in Pilzen

Einen völlig neuen Weg der Regulation von Naturstoff-Synthesen haben Forscher am Hans-Knöll-Institut und der Universität Jena entdeckt: Der Schimmelpilz *Aspergillus nidulans* bildet nur bei intensivem Kontakt mit dem Bakterium *Streptomyces hygroscopicus* eine Reihe von Substanzen, die in Reinkulturen des Pilzes bisher nie gefunden wurden. Das enge räumliche Miteinander der Mikroben aktiviert verschiedene Gene, die bislang als stille oder schlafende Gene bezeichnet wurden. Die Genprodukte führen dann zur Bildung von bisher bei diesem Pilz unbekannt Substanzen. Teams um Prof. Axel Brakhage und Prof. Christian Hertweck



Einzelne Zellen von *Streptomyces hygroscopicus* schmiegen sich sehr eng an die Hyphen des Schimmelpilzes *Aspergillus nidulans*.
Quelle: HKI/FSU

isolierten aus einem großen Versuchsansatz vier neu gebildete Substanzen und führten eine Strukturaufklärung durch. Orsellinsäure und die eng verwandte Lecanorsäure sind archetypische Polyketide, die im Laufe der Evolution frühzeitig auftraten. Zwei weitere Verbindungen, die von *Aspergillus nidulans* nach Aktivierung der

Synthesegene gebildet wurden, tragen bisher nur Nummern: F-9775A und B. Diese etwas komplexeren Moleküle blockieren ein Enzym, das an der Ausprägung der Osteoporose beteiligt ist. Sie könnten für die Therapie interessant sein. Noch nicht geklärt ist der Mechanismus, der die Genaktivierung auslöst. Die Forscher gingen zunächst davon aus, dass *Streptomyces hygroscopicus* einen Signalstoff bildet, der die Synthese der neuen Substanzen im Pilz auslöst. Sämtliche Versuche, ein solches Botenmolekül nachzuweisen, schlugen jedoch fehl. Sicher ist, dass der enge physische Kontakt zwischen Bakterium und Pilz eine Grundvoraussetzung ist.

www.hki-jena.de

Erratum

In die letzten Ausgabe des CHEManager (15-16/2009) hat sich auf Seite 4 ein Zahlenfehler eingeschlichen. Die korrekte Antwort Herrn Koehlers lautete: „Denn wir konnten den Nachfragerückgang bei Graphitelektroden, den wir für das Gesamtjahr auf 50 % schätzen, durch ein Umsatzplus im Geschäftsbereich Carbon Fibers & Composites von 37 % im ersten Halbjahr 2009 teilweise kompensieren.“ Wir bitten den Fehler zu entschuldigen.
Die CHEManager-Redaktion

REGISTER

Acadon	11	Hamilton	18	Meister Strömungstechnik	19
Ahlstrom	10	Hartmann	6	Merck KGaA	5
Air Liquide	7	Hillesheim	16	Microsoft	11
Algeta	2	Honeywell Process Solutions	19	Miebach Consulting	6
Allessa Chemie	6	Hosokawa Alpine	16	Millenium	2
Altana	5	Hospira	2	Morphosys	6
Angen	6	Huntsman	13	Nutrino	22
Astrazeneca	6	IG BCE	5	Nürnberg Messe	23
Atiplan	18	IMS Health	24	Nynas	24
Autodesk	14, 20	Infracor	17	OECD	8
BASF	2, 5, 7	Infraserv Höchst	22	Orbit Logistics	10, 18
Bayer	2, 5, 6, 22	Infraserv Wiesbaden Technik	1	Orell Füssli Verlag	23
Berneck & Rainer	19	Intendis	2	Organica Feinchemie	18
Biogen Idec	2	Ivest Ontario	22	Pepperl + Fuchs	19
Boehringer Ingelheim	2, 6	IW Consult	24	Performance Plants	2
BoFA Merrill Lynch	8	Jcom1	23	Petrochina	8
Brenntag	7, 8	Krones	11	Pfizer	1
Cargill	22	Kuraray	22	Pharmaverbände der europäischen Länder	24
Celanese	22	Lanxess	5, 8, 9, 23	Phoenix Contact	19
Celaner	1, 8	Leibniz Inst. f. Naturstoff-Forschung u. Infektionsbiologie	24	Praxair	7
Celestis	6	Linde	15, 16	Pricewaterhousecoopers	5
Chemengineering Technology	6	Löh Arbeitsplatz-Ergonomie	16	Prominent Dosiertechnik	15
Chemieanlagenbau Chemnitz	13	Lyondellbasell	5	Provis	8
Ciba	7	Makotec Apparate	16	PSG Petro-Services	18
Ciber	11	MAN Ferrostaal	8	Ranbaxy	2
CIC	8	Management Engineers	8	Rauscher	16
Cinemat	22	Marcus Evans	23	Redline	23
Clariant	5, 22	Medigene	6	Rockwell Automation	19
Cognis	8			Roland Berger	2
Colep CCL	11			Roman Seliger Armaturenfabrik	6, 17
Cometec	15			Sal. Oppenheim	6
Commerzbank	8			Sanofi-Aventis	6, 8, 22
Communications	8			SAP	11
Consultants Engel & Heinz	22			Schubert & Salzer	17
Comos	1			Sepracor	2
Connectors Verbindungstechnik	16			SGL Carbon	15
CSC Jäklechemie	18			Siemens	5, 18, 19, 21
Daiichi Sankyo	2			Sinopac	8
Dainippon	2			Skinmedica	2
Dehn & Söhne	16			Sol	22
Diamissen Sevenum	15			Solar Millennium	8
Donaldson	15			R. Stahl Schaltgeräte	19
Dow Chemical	5			Symrise	7
Droege & Comp.	4			T.A. Cook	23
Düker	13			Takeda	2
Eisai	19			Technion	15
Emerson Process Management	20			Total	7
Emdress + Hauser Consult	7, 19			Trebing & Himstedt	11
Eplan Software & Service	10			Triplan	1
Evides	13, 17			TU Darmstadt	12
Evonik	7			Unicredit	8
Evotec	2			VCI	1, 4, 5
Facet	2			VDMA	14
Feige	18			Vega Grieshaber	19, 21
Fillux	15			Verbund	3
Forschungszentrum Jülich	22			VFA	24
Freemont	2			Victaulic	13
Gabler Verlag	23			Vincenz	23
GDCh	6, 23			VMT Bildverarbeitungssysteme	18
GEA Westfalia Separator	13, 15			VTU-Engineering	17
GEA Wiegand	16			Wacker	5, 7, 8
Gempex	24			Wago Kontakttechnik	20
GIG Karasek	2, 14			Wetec Anzeigentechnik	16
Givaudan	7			Yokogawa	13, 20
Haag + Zeissler	15			ZVEI	23

Wir liefern Ihnen kompetente und regelwerkskonforme Lösungen – bei Beratung, Konzeption und Durchführung.

www.gempex.com

gempex
THE GMP-EXPERT

IMPRESSUM

Herausgeber:
GIT VERLAG GmbH & Co. KG

Geschäftsführung

Dr. Michael Schön,
Bijan Ghawami

Abo-/Leserservice

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

Objektleitung

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

Redaktion

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

Carla Scherhag

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

Dr. Michael Reubold

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

Dr. Andrea Grub

Tel.: 06151/660863
andrea.gruss@wiley.com

Wolfgang Sieß

Tel.: 06151/8090-240
wolfgang.siebs@wiley.com

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

Dr. Birgit Megges

birgit.megges@wiley.com

Mediaberatung

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

Corinna Matz-Grund

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

Miryam Preußner

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

Ronny Schumann

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

Roland Thomé

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

Anzeigenvertretung

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

Team-Assistenz

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

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

Herstellung

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

Sonderdrucke

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

Freie Mitarbeiter

Dr. Sonja Andres
Dr. Matthias Ackermann
Maria Knissel

GIT VERLAG GmbH & Co. KG

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 2008.

2009 erscheinen 24 Ausgaben von „CHEManager“.

Druckauflage: 43.000
(IVV Auflagenmeldung
Q2 2009: 42.290 tVA)
18. Jahrgang 2009



Abonnement

24 Ausgaben 124 €
zzgl. 7 % MwSt.
Einzel exemplar 10 €
zzgl. MwSt. und Porto

Schüler und Studenten erhalten

unter Vorlage einer gültigen
Bescheinigung 50 % Rabatt.
Abonnementbestellungen gel-
ten bis auf Widerruf Kündigung
sechs Wochen vor Jahresende.
Abonnementbestellungen
können innerhalb einer Woche
schriftlich widerrufen werden.
Versandrekommationen sind
nur innerhalb von vier Wochen
nach Erscheinen möglich.

Im Rahmen ihrer Mitgliedschaft

erhalten die Mitglieder der
Dechema dieses Heft als
Abonnement.

Originalarbeiten

Die namentlich gekennzeichneten
Beiträge stehen in der
Verantwortung des Autors.
Manuskripte sind an die Redak-
tion zu richten. Hinweise für
Autoren können beim Verlag
angefordert werden. Für
unaufgefordert eingesandete
Manuskripte übernehmen wir
keine Haftung! Nachdruck,

auch auszugsweise, nur mit
Genehmigung der Redaktion und
mit Quellenangaben gestattet.
Dem Verlag ist das ausschließ-
liche, räumliche und inhaltlich
eingeschränkte Recht einge-
räumt, das Werk/den redaktion-
ellen Beitrag in unveränderter
oder bearbeiteter Form für alle
Zwecke beliebig oft selbst zu
nutzen und/oder Unternehmen, zu
denen gesellschaftsrechtliche
Beteiligungen bestehen, sowie
Dritten zur Nutzung zu über-
tragen. Dieses Nutzungsrecht
bezieht sich sowohl auf Print-
wie elektronische Medien unter
Einschluss des Internet wie
auch auf Datenbanken/Daten-
träger aller Art.
Alle in dieser Ausgabe genann-
ten und/oder gezeigten Namen,
Bezeichnungen oder Zeichen
können Marken ihrer jewei-
ligen Eigentümer sein.

Druck
Echo Druck und Service GmbH
Holzofallee 25-31
64295 Darmstadt
Printed in Germany
ISSN 0947-4188

GIT VERLAG
A Wiley Company

Innovator mit Erfahrung

In diesem Jahr werden die Synthesekautschuke 100 Jahre

◀ Fortsetzung von Seite A3



Ohne Kautschuk keine Reifen. Lanxess ist einer der weltweit führenden Hersteller von synthetischem Hochleistungskautschuk.

Kompetenzen. Wir haben unsere gesamte Unternehmensstruktur auf die erfolgreiche Entwicklung neuer Ideen ausgerichtet. Und zwar sehr effektiv: Vier Fünftel unserer F&E-Projekte erlangen innerhalb von nur zwei Jahren Marktreife. Derzeit treiben wir im Konzern deutlich über 100 Forschungsprojekte offensiv voran. Lediglich rund 15% davon befassen sich mit der Anpassung etablierter Produkte an neue Märkte. In Zukunft wollen wir uns noch stärker als bisher auf die Entwicklung gänzlich neuer Produkte konzentrieren. In 2009 haben wir für F&E 10% mehr Budget vorgesehen als im Vorjahr.

Wie organisieren Sie F&E im Unternehmen?

A. Heitmann: Die Entwicklungsarbeiten erfolgen in unseren hoch spezialisierten Business Units. Damit wir uns dabei auch die Synergieeffekte eines breit aufgestellten Spezialchemiekonzerns erschließen können, haben wir Anfang des Jahres unsere Group Function Innovation ins Leben gerufen, die unsere Business Units ef-

ektiv vernetzt. Ein Beispiel hierfür sind unsere Kautschuk-Nanopartikel, die beim Geschäftsbereich Technical Rubber Products unter dem Namen Nanoprene und bei unserer Tochter Rhein Chemie unter der Bezeichnung Micromorph mit jeweils unterschiedlichen Schwerpunkten vermarktet werden. Die Abteilung Innovation sorgt mit dafür, dass beide Produkte bereichsübergreifend

„Wir haben das Dach repariert, als die Sonne schien.“

durch dieselbe Brille gesehen werden.

Im vergangenen Jahr haben Sie Ihr Kautschukgeschäft durch die Akquisition der brasilianischen Petroflex gestärkt. Planen Sie weitere Akquisitionen?

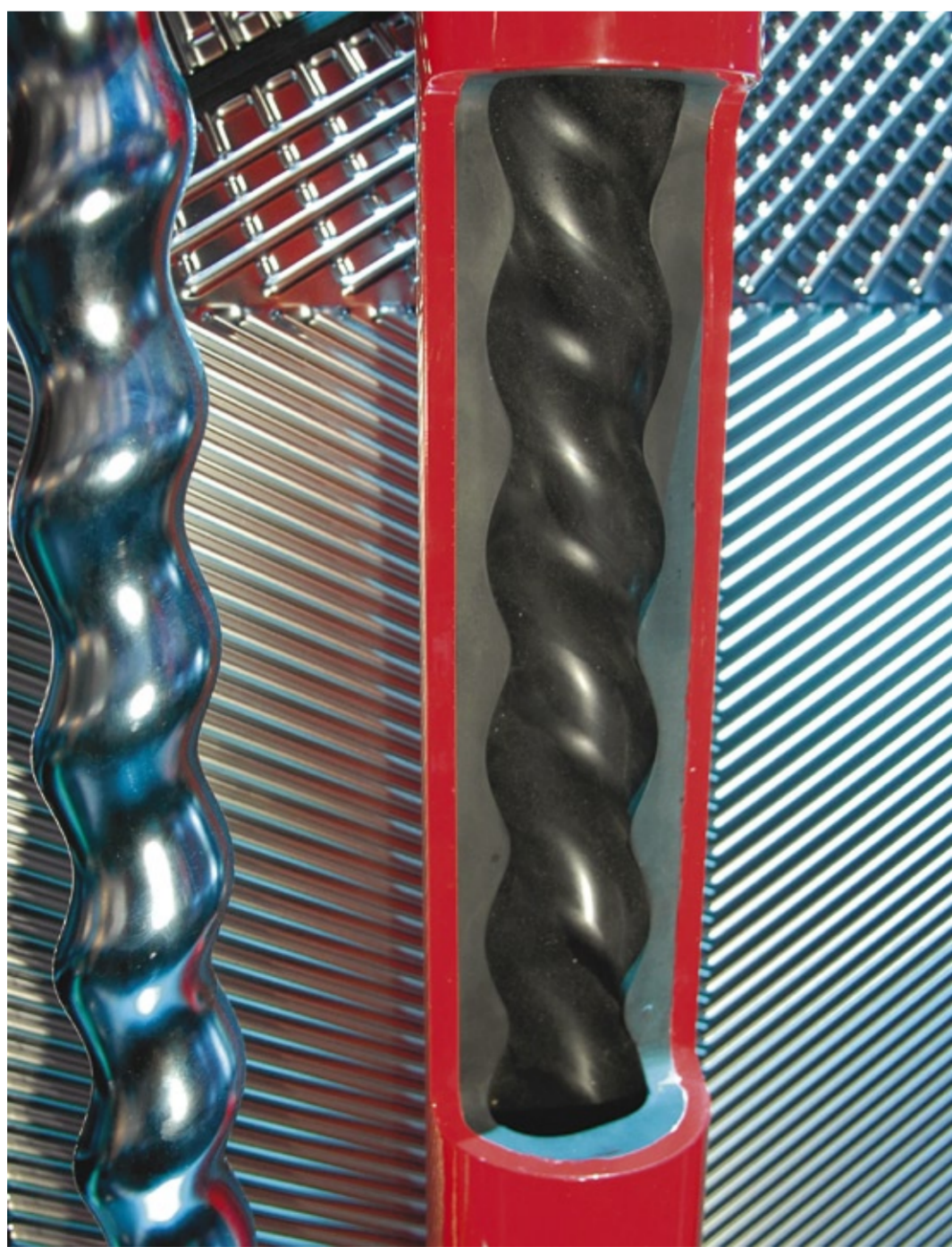
A. Heitmann: Die Einbindung der heutigen Lanxess Elastomeros do Brasil war auch aus heutiger Perspektive eine richtige Entscheidung. Die neuen brasilianischen Standorte wie auch die dort hergestellten Produkte waren und sind wichtige Puzzlestücke für uns. Wir sind selbstver-

ständiglich daran interessiert, unsere strategische Position weiter zu verbessern wie zum Beispiel durch kleinere Akquisitionen in China und Indien, die wir in diesem Jahr bereits getätigt haben.

Und wie ist Ihr Blick auf die nächsten 100 Jahre Synthesekautschuk?

A. Heitmann: Da gibt es noch einiges zu tun. Die Geschichte des Synthesekautschuks fängt nach 100 Jahren erst richtig an. Ich staune immer wieder, in wie vielen hochinnovativen Produkten Synthesekautschuke an zentraler Stelle heute schon Extremleistungen erbringen. Es macht Spaß, an dieser Entwicklung mitzuarbeiten. Und ich bin sehr gespannt, was dieser Werkstoff in den kommenden Jahren noch alles ermöglichen wird. Ich bin davon überzeugt, dass wir die Weichen für die Zukunft richtig gestellt haben und die Synthesekautschuke von Lanxess unsere Partner in der Gummiindustrie noch lange begleiten werden.

■ www.lanxess.com
■ <http://lanxess.com/de/100years-home/>



Das HNBR-Hochleistungselastomer Therban wird aufgrund seiner hervorragenden Öl- und Alterungsbeständigkeit sowie seiner ausgezeichneten dynamischen Eigenschaften und Abriebbeständigkeit für Stator/Rotor-Systeme von Bohrköpfen in der Ölförderindustrie eingesetzt.

chemanager@gitverlag.com

CHEM

18. Jahrgang · 10. – 23. September 2009

DIE ZEITUNG FÜR DIE MÄRKTE DER CHEMIE UND



Elastomere

Die Bedeutung von Synthesekautschuken in der modernen Technik

Mantelbogen Seiten A1-A4



THEMEN-DIALOG: Multipurpose plants Engineering

„Perfekt dosierte Technik für small and medium sized scale.“

Die individuellen Anforderungen an Medikamente zur Behandlung spezieller Krankheiten steigen und damit vor allem an die Technik. Wir planen für Sie maßgeschneiderte und hochflexible Anlagen ab 100 l Reaktorvolumen.



Mehr Info unter: www.triplan.com

Fritz Hofmann,

Chemiker der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer, entwickelte den ersten künstlichen Kautschuk, der am 12. September 1909 patentiert wurde. Anlässlich des 100. Jahrestages dieser Patentierung hat Lanxess den 12. September 2009 zum Weltkautschuktag ausgerufen und veranstaltet in Köln ein wissenschaftliches Kolloquium.



Professional Software Solutions for Plant Design & Engineering

www.comos.com
A Siemens Business

Innovator mit Erfahrung

In diesem Jahr werden die Synthesekautschuke 100 Jahre

Das Patent auf ein „Verfahren zur Herstellung von künstlichem Kautschuk“ wurde im Jahr 1909 den „Elberfelder Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co.“ erteilt – einem Unternehmen, dessen Erbe heute von Lanxess fortgeführt wird. Trotz ihrer 100-jährigen Geschichte gehören die Gummihochleistungskautschuke aus dem Reaktor nicht zum alten Eisen – im Gegenteil: Die Technik entwickelt sich weiter, also müssen auch High-End-Kautschuke ständig an steigende Herausforderungen angepasst werden. Gerade in der aktuellen Krise sei Innovation besonders wichtig, so Dr. Axel C. Heitmann, Vorstandsvorsitzender von Lanxess. CHEManager befragte den Lanxess-Chef zu Gegenwart und Zukunft dieser Werkstoffklasse.

CHEManager: Herr Dr. Heitmann, Sie haben den 12. September zum Weltkautschuktag ausgerufen. Was bedeutet das Jubiläum für Lanxess?

Dr. A. Heitmann: Wir stellen uns diese Frage gerne aus einem anderen Blickwinkel: Was bedeutet hundert Jahre Erfahrung mit dieser Materialklasse für unsere Kunden und die Verbraucher? Synthesekautschuke illustrieren ja sehr schön, wie die Produkte der Chemischen Industrie anderen Branchen helfen, den Fortschritt voranzutreiben, denken Sie nur an die Automobiltechnik und den Maschinenbau. Auch unsere Umwelt wäre ohne Hightech-Synthesekautschuke heute schlechter dran.

Der 100 Jahre alte Werkstoff Synthesekautschuk kann also trotz seines hohen Alters innovativ sein.

A. Heitmann: Aber selbstverständlich! Allein in 2008 haben wir bei Lanxess über 140 Kautschukpatente erteilt bekommen und mehr als 160 neue Patente angemeldet. Wir nutzen unsere einzigartige Erfahrung als Synthesekautschuk-Produzent, um den Werkstoff ständig weiterzuentwickeln.

Sie haben den Umweltaspekt angesprochen. Können Sie dafür Beispiele nennen?

A. Heitmann: Ja, natürlich. Beginnen wir mit Reifen: Stich-



Dr. Axel C. Heitmann, Vorstandsvorsitzender von Lanxess

wort Rollwiderstand, hier können wir mit modernen Synthesekautschuken heute ganz erhebliche Kraftstoffersparungen erzielen. Jetzt stellen Sie sich noch die Abraumhalden vor, die wir heute zusätzlich zu bewältigen hätten, wenn die Reifen in den vergangenen Jahrzehnten nicht immer langlebiger geworden wären. Auch in der ressourcensparenden Reifen-Runderneuerung spielen moderne Styrolkautschuke von Lanxess eine wachsende Rolle. Ähnliches gilt im Maschinenbau: Wenn Sie Gummisorten einsetzen, die unter Extrembelastungen länger halten, verlängern Sie nicht nur Wartungsintervalle – und sparen Kosten, gerade bei immer leistungsfähigeren Maschinen, bei denen jede Stunde Stillstand Geld kostet –, sondern vermeiden auch Abfall.

Hightech-Elastomere spielen aber auch bei der Entwicklung umweltschonender Technologien eine zentrale Rolle. Windenergiegewinnung, Gezeitenkraftwerke und Geothermie ohne Synthesekautschuke? Undenkbar. Auch für die Entstickung von Dieselabgasen mittels AdBlue-Lösungen und den breiteren Einsatz von Biodiesel müssen Sie im Vorfeld erst einmal Gummisorten identifizieren bzw. entwickeln, die diesen Medien standhalten. Das ist alles andere als trivial und letztlich nur mit modernen Hochleistungskautschuken zu erreichen.

Ihr Jubiläum fällt in eine schwierige Zeit. Ausgerechnet die Automobilindustrie, eines der Haupteinsatzgebiete von Synthesekautschuk, ist von der Krise schwer betroffen. Wie wirkt sich das auf Ihr Geschäft aus?

▶ Fortsetzung auf Seite A2



Innovator mit Erfahrung

In diesem Jahr werden die Synthetikgummi 100 Jahre

◀ Fortsetzung von Seite A1



Lanxess bietet seinen Kunden aus der Reifenindustrie qualitativ hochwertige Produkte. Das Hochleistungs-Gummiadditiv Nanoprene z. B. dient zur Verbesserung der Abriebfestigkeit von Fahrzeugreifen, ohne dass dabei Abstriche in Sachen Rollwiderstand und Nassrutschfestigkeit gemacht werden müssen.

A. Heitmann: In der Tat ist die Nachfrage unserer Kunden aus der Autobranche in den ersten Monaten dieses Jahres insgesamt eher schwach geblieben – und auch wir erwarten kurzfristig keine durchgreifende Änderung der Situation. Allerdings ist die Lage gerade im Reifenmarkt nicht so eindeutig, wie es auf den ersten Blick scheint. Denn Reifen, mit denen die OEM ihre Neufahrzeuge ausrüsten, machen nur etwa ein Drittel des Bedarfs aus. Die restlichen beiden Drittel werden vom Ersatzreifengeschäft bestimmt, und gerade hier sind besonders hochwertige Kautschuke gefragt, denn die Verbraucher wissen, dass sie mit High-Performance-Reifen die Fahreigenschaften ihres Autos verbessern können.

Also ist Lanxess gar nicht so sehr von der Zahl der Neuwagen und damit von der Automobilkonjunktur abhängig, wie man es vermuten würde?

A. Heitmann: Die Reifen-Erstausrüstung steht und fällt natürlich

mit der Zahl der produzierten Neufahrzeuge. Hier rechnen wir für 2009 mit drastischen Rückgängen. Allerdings muss man dazu wissen, dass die Märkte in China und Indien weiter wachsen. In China werden trotz Rezession dieses Jahr 10% mehr Autos verkauft als 2008. Hier zählt sich aus, dass wir unser Augenmerk in den vergangenen

„Die Geschichte der Synthetikgummi fängt erst an.“

Jahren verstärkt auf Asien gerichtet haben. Hier haben wir auch unser jüngstes Kautschuk-Forschungszentrum eröffnet. Das Ersatzreifengeschäft hängt dagegen von der Zahl der weltweit betriebenen Fahrzeuge ab – und die nimmt weiterhin zu. Insofern sind unsere Reifenkautschuke insgesamt nicht so stark betroffen, wie die Krise des Automobilmarkts nahezulegen scheint.

Insgesamt gesehen sind Synthetikgummi nicht so stark abhängig von der Reifenkonjunktur, wie viele vermuten.

Darüber hinaus haben wir natürlich starke Standbeine außerhalb des Automobilmarkts. Dort laufen die Geschäfte besser. Laut Wirtschaftsverband der Deutschen Kautschukindustrie mussten die deutschen Anbieter von „non-automotive-Produkten“ aus Gummi bis Ende 2008 zwar eine Verlangsamung der Geschäftsdynamik hinnehmen, trotzdem wuchs ihr Umsatz im Inland um 2,4%. Das ist das Doppelte dessen, was die deutschen Hersteller von

Technischen Elastomer-Erzeugnissen für die Automobilindustrie in 2008 verzeichnen konnten.

Welchen Weltmarktanteil haben Synthetikgummi heute?

A. Heitmann: Etwa 56% vom gesamten Kautschuk-Weltbedarf von rund 22,3 Mio. t. wurden im vergangenen Jahr von Synthetikgummi befriedigt. Allein die Deutsche Kautschukindustrie hat 2008 einen Umsatz von

► Fortsetzung auf Seite A3



Die Fertigung dickwandiger Gummiprodukte ist eine Aufgabe, die auch versierten Fachleuten einige Aufmerksamkeit abverlangt. Zur Lösung dieses Problems wurde der neuartige Vernetzer Vulcaner entwickelt.

chemanager@gitverlag.com

Innovator mit Erfahrung

In diesem Jahr werden die Synthetikgummi 100 Jahre

◀ Fortsetzung von Seite A2



Kautschukproduktion am Lanxess Standort Dormagen. Ein Mitarbeiter kontrolliert Kautschukflocken zur Weiterverarbeitung.

fast 10,8 Mrd. € erzielt. Das ist eine extrem lebendige und vielseitige Branche, in der wir als anerkannter Technologieführer und Impulsgeber fest verwurzelt sind. Wir sind nicht nur ein weltweit führender Synthetikgummi-Hersteller, sondern haben auch sehr viele unterschiedliche Kautschuktypen im Programm. Lanxess hat am zugänglichen Kautschukmarkt einen Kapazitätsanteil von etwa 10%.

Dennoch zwingt die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise auch Lanxess zu Anpassungen.

A. Heitmann: Ja. Wie Sie wissen, haben wir unser „Challenge 09“-Programm bis zum Jahr 2012 ausgedehnt. Darin bündeln wir eine ganze Reihe intelligenter Maßnahmen, die uns helfen werden, der Krise erfolgreich zu trotzen. Mir ist wichtig, dass wir uns darin nicht auf einen Punkt konzentrieren, sondern gezielt auf ein ganzes Bündel von Maßnahmen, die synergistisch ineinandergreifen – wir haben eine ausgewogene Balance zwischen personellen, technischen und projektbezogenen Anpassungen gefunden. Mit „Challenge 09 – 12“ wird Lanxess nun für die Jahre 2009 bis 2012 weltweit insgesamt 360 Mio. € sparen.

Auch an Investitionen?

A. Heitmann: Wir haben beschlossen, unser Butylkautschuk-Werk in Singapur später fertig-

zustellen, als zunächst geplant. Hier nutzen wir die Zeit allerdings auch, die Anlage mit modernster Technologie auszurüsten, die erst vor Kurzem verfügbar wurde. Das heißt, dass wir dort später noch erfolgreicher sein werden, als bislang gehofft.

Mit diesen geschilderten Maßnahmen werden Sie gestärkt aus der Krise hervorgehen?

A. Heitmann: Ja, da sind wir sehr zuversichtlich. Natürlich sind auch wir in einigen Betrieben um Kurzarbeit nicht herumgekommen. Davon sind natürlich auch Kautschuk produzierenden Business Units betroffen: So haben wir unsere Butylkautschuk-Anlagen in Zwijndrecht und Sarnia für mehrere Wochen

„F&E ist und bleibt eine unserer zentralen Kompetenzen.“

gedrosselt bzw. stillgelegt. Ähnliches gilt für den Therban-Betrieb in Leverkusen. Ich möchte allerdings herausstellen, dass wir unsere Hausaufgaben schon in den letzten Jahren erledigt haben, denn die Geschichte von Lanxess seit unseres Spin-Offs Anfang 2005 stand eindeutig im Lichte der Konsolidierung in sehr schwierigen Märkten. Wir haben den Turnaround in Rekordzeit geschafft – früher als geplant und dadurch genau rechtzeitig, um vor der Krise sicheren Tritt zu fassen. Daher haben wir jetzt die Strukturen, die wir brauchen, um dem

Sturm standzuhalten: Wir haben das Dach repariert, als die Sonne schien. Jetzt sind wir im Unwetter besser gerüstet als andere.

Wie ist Ihr Ausblick auf die kommenden Jahre?

A. Heitmann: Wichtig ist, jetzt nicht die Hände in den Schoß zu legen. Wir sind nach wie vor dezidiert der Ansicht, dass nur stetige Innovation die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden stärkt. Denn die Krise wird vorübergehen. Das Letzte, was der Verbraucher dann will, sind Produkte auf dem technischen Stand von gestern. Und was die Menschen morgen kaufen wollen, muss heute entwickelt werden. Über die Konkurrenzfähigkeit der nächsten Produktgeneration wird also jetzt entschieden. Darum sehe ich auch hier sehr gespannt in die Zukunft, denn Lanxess bündelt als Erbe des

Synthetikgummiherfinders eine auf dem Markt wohl einzigartige Erfahrung mit Hochleistungselastomeren – und genau die versetzt uns in die Lage, die Innovationen zu liefern, die der Markt braucht. Hoch differenzierte Produkte nehmen in unserem Portfolio einen ungewöhnlich breiten Raum ein.

An Forschung und Entwicklung wollen Sie also nicht sparen?

A. Heitmann: Nein! F&E ist und bleibt eine unserer zentralen

► Fortsetzung auf Seite A4



Lanxess-Mitarbeiter am Großreaktor des Therban-Betriebs. Bei der Konzeption der Therban-Anlage wurde ein besonderer Schwerpunkt auf ökologische Aspekte gelegt.

+++ Alle Inhalte sind Online verfügbar unter www.echemanager.de +++

Mit moderner Personalpolitik zu High Performance

High Performance kann ein Unternehmen nur dann erreichen, wenn es ihm gelingt, ein professionelles Human Resources Management zu etablieren. Heterogene Arbeitsmärkte, demografischer Wandel und grundsätzliche Veränderungen in der Berufswelt determinieren derzeit die Rahmenbedingungen, in denen sich die Unternehmen bewegen, und führen dazu, dass die Steuerung des

Humankapitals zu jenen Faktoren zählt, die die Erfolgswahrscheinlichkeit am stärksten beeinflussen. Ziel des vorliegenden Buches ist es, dem Leser einerseits die derzeit wichtigsten Fragestellungen des Human Resources Managements prägnant und nachvollziehbar zu erläutern und andererseits praxiserprobte Ansätze für deren Realisierung an die Hand zu geben. Human Resources Management

betrifft jeden, der in Unternehmen oder Organisationen, egal in welcher Rolle, ob als Führungskraft oder Mitarbeiter tätig ist.

- Mit moderner Personalpolitik zu High Performance
Von Karl Lang
Linde Verlag, Wien 2008
184 Seiten, 32,00 €
ISBN 978-3-7143-0142-7

Gehälter mit System

Die Gestaltung moderner und professioneller Gehaltssysteme ist essenziell für die Umsetzung der Unternehmensstrategie. Das Management individueller Leistungserwartungen, die Beurteilung von Leistungen und ihre Bezahlung sind ausschlaggebend dafür, ob ein Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber gilt – und damit die besten Mitarbeiter gewinnt, hält und entwi-

ckelt. In ihrem Buch „Gehalt und Leistung managen“ stellen Christian Havranek und Lulien Mauhart die These auf, dass richtig durchgeführte Performance-and-Compensation-Projekte als Quelle unternehmerischer Wertschöpfung zu verstehen sind. Wie solche Gehaltssysteme zu gestalten sind, welche Faktoren über den Erfolg bei der Einführung und

Wartung entscheiden, wie in Konzeption und Zusammenstellung der Projektgruppe vorzugehen ist, wird ausführlich anhand von Praxisbeispielen dargestellt.

- Gehalt und Leistung managen
Die unternehmerische Gestaltung von Gehaltssystemen
Linde Verlag, Wien 2008
216 Seiten, 37,00 €, ISBN 978-3-7143-0112-0

Ausschreibungen logistischer Dienstleistungen

In der Publikation des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), Frankfurt, erhält der Leser wertvolle Informationen rund um das Thema „Ausschreibungen logistischer Dienstleistungen“. Dabei stehen die standardisierte Ausschreibung sowie die individualisierte Suche nach dem richtigen Dienstleistungspartner im Mittelpunkt. Be-

standteil des Leitfadens ist das excelbasierte Team-Tool, das dem Anwender wertvolle Hilfestellungen bei der Entscheidungsfindung leistet. Die Publikation umfasst außerdem eine detaillierte Checkliste, die im Vorfeld einer Ausschreibung wertvolle Tipps liefert. Leitfaden und Tool richten sich primär an Einkäufer und Logistiker mit wenig Erfahrung bei der Aus-

schreibung logistischer Dienstleistungen sowie an Nachwuchskräfte. Die Schutzgebühr in Höhe von 49,50 € beinhaltet auch das Team-Tool.

- Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Tel.: 069/30838-0
info@bme.de
www.bme.de

Kochbuch der logistischen Kennzahlen

Die Sektion Logistik des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), Frankfurt, hat neue Arbeitshilfen für Einkäufer von Logistikdienstleistungen entwickelt. Experten aus Unternehmen haben an den unkomplizierten Lösungen für Praktiker mitgewirkt. Das „Das Kochbuch der logistischen Kennzahlen“ dient als Anleitung für Beschaf-

fungentscheider, logistische Kennzahlensysteme neu zu entwickeln bzw. bestehende Systeme im Unternehmen zu optimieren. Auf knapp 110 Seiten wird dem Leser anhand ausgewählter Praxisbeispiele der Mehrwert logistischer Kennzahlensysteme präsentiert. Im Fokus stehen alle relevanten Prozesse – von der Überprüfung des Wareneingangs über Behäl-

termanagement und Warenausgang bis hin zum Monitoring von Qualität und Lieferterminen. Die Schutzgebühr beträgt 39,90 €.

- Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Tel.: 069/30838-0
info@bme.de
www.bme.de



Der GIT VERLAG wird 40 Jahre ...

... und gibt anlässlich dieses Jubiläums die Sonderpublikation „GIT 40.0 – Initiative Zukunft“ heraus. „GIT 40.0“ wirft einen Blick in die Zukunft. Wer wissen möchte, ob wir in 40 Jahren noch Zeitschriften lesen, wie das Management der Zukunft aussieht, wie „Homo Zappiens“ in der digitalen Welt aufwachsen oder wie wir 2049 Türen abschließen, findet in der Jubiläumspublikation GIT 40.0 die passenden Antworten.

Zu den namhaften Autoren von GIT 40.0 zählen u. a. Prof. Hans-Jörg Bullinger (Präsident der Fraunhofer Gesellschaft), Lothar Leonard (CEO Ogilvy Deutschland), Sebastian Molewski (Vorstandsvorsitzender Wikimedia), Dr. Stefan Groß-Selbeck (CEO Xing), Dr. Siegfried Quandt (Präsident des Deutschen Fachjournalistenverbands), Prof. Wim Veen (Technische Universität Delft), Prof. Samir Husni (US-amerikanischer Zeitschriftenexperte) und viele mehr.

Das Heft mit ab dem 18. September die Paper-Version unter www.gitverlag.com/40.html zum kostenlosen Lesen bereit.



CHEManager 17/2009

Produ

ANLAGEN • VERFAH



Jubiläumspublikation

Der GIT VERLAG wird 40 Jahre und gibt die Sonderpublikation „GIT 40.0 – Initiative Zukunft“ heraus

Mantelbogen Seite B1



Die Zukunft beginnt jetzt!

Der GIT VERLAG wird 40 Jahre

1969 ist der GIT VERLAG, Herausgeber der Branchenzeitung CHEManager, gegründet worden. In den vergangenen 40 Jahren haben wir uns von einem Verlag mit einer einzigen Fachzeitschrift zu einem international vertretenen Kommunikationsdienstleister entwickelt. Wir publizieren heute über 30 Fachzeitschriften und Fachzeitungen für die Branchen der Automatisierung, Biotechnologie, Chemie, Pharma, Lebensmitteltechnik, Gesundheitswesen, Laborwesen und Sicherheit. Viele unserer Publikationen sind führend in ihrer Branche. Ergänzt werden unsere Titel von B2B-Zielgruppenportalen im Internet und Serviceleistungen in den Bereichen Direct Marketing, Text, Bild und Gestaltung. Seit 2002 ist der GIT VERLAG Teil der amerikanischen Verlagsgruppe John Wiley & Sons, Inc. Durch die Einbindung in die Wiley-Gruppe ist es uns möglich, unsere Produkte und Dienstleistungen weltweit anzubieten.



Diese Erfolgsgeschichte möchten wir auch zukünftig fortsetzen und werfen in der Sonderpublikation anlässlich unseres Jubiläums „GIT 40.0“, einen Blick in die Zukunft. Eine einzigartige Auswahl von Spitzenautoren aus Wirtschaft, Medien und Forschung beschäftigen sich mit Zukunftsthemen und weisen dabei erstaunliche Perspektiven auf.

Wer wissen möchte, ob wir in 40 Jahren noch Zeitschriften lesen, wie das Messengeschäft der Zukunft aussieht, wie „Homo Zappiens“ in der digitalen Welt aufwachsen oder wie wir 2049 Türen abschließen, findet in der Jubiläumspublikation GIT 40.0 die passenden Antworten.

Die Zeitschrift zeigt ein Bild der Gesellschaft im Jahr 2049, nach Einschätzungen von führenden nationalen und internationalen Meinungsbildnern. Dabei werden die Themen aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und so mehrere Szenarien aufgezeigt. „Wir wollen nicht den Blick 40 Jahre zurück, sondern 40 Jahre in die Zukunft werfen und mit spannenden und unkomplizierten Artikeln ein Bild des Jahres 2049 zeichnen sowie Ansätze liefern, wie sich die Welt bis dahin verändern wird“, so Dr. Michael Schön, Geschäftsführer des GIT VERLAG.



Zu den namhaften Autoren von GIT 40.0 zählen u. a. Prof. Hans-Jörg Bullinger (Präsident der Fraunhofer Gesellschaft), Lothar Leonard (CEO Ogilvy Deutschland), Sebastian Molewski (Vorstandsvorsitzender Wikimedia), Dr. Stefan Groß-Selbeck (CEO Xing), Dr. Siegfried Quandt (Präsident des Deutschen Fachjournalistenverbands), Prof. Wim Veen (Technische Universität Delft), Prof. Samir Husni (US-amerikanischer Zeitschriftenexperte) und viele mehr.



Thematisch fokussiert GIT 40.0 die für die Leser relevanten Themen „Zukunft Leben“, „Zukunft Dialog“, „Zukunft Print“, „Zukunft Online“ und „Zukunft Marketing“. Die Themen wurden für die Zeitschrift mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen des GIT VERLAG mit der Fotostrecke „Rote Couch“ auch optisch umgesetzt. Darüber hinaus gibt es Leitartikel aus den Branchen Chemie, Biotechnologie, Elektrotechnik, Gesundheitswesen, Laborwesen und Sicherheit – Bereiche, die von den GIT VERLAG-Publikationen abgedeckt werden.

„Innerhalb der letzten 40 Jahre haben wir uns von einem Verlag mit einer einzigen Fachzeitschrift zu einem international tätigen Kommunikationsdienstleister für Print, Online, Corporate Publishing und Direkt Marketing gewandelt“, erläutert Schön. „Unser Ziel ist es, mit dieser besonders hochwertigen Zeitschrift die Leser zu inspirieren und gleichzeitig die thematische Bandbreite des Verlags widerzuspiegeln.“



Das Jubiläum nimmt der GIT VERLAG zum Anlass, sich bei Kunden, Partnern, Lesern und Autoren zu bedanken. Anspruchsvolle Kunden in ganz unterschiedlichen Industriesektoren, führende Autoren und interessierte Leser sind es, die den GIT VERLAG immer wieder zu neuen Höchstleistungen in Sachen Kommunikation motivieren. Die Erstauflage des Jubiläumshäftes GIT 40.0 wird daher an einen exklusiven Leserkreis von Entscheidern, als Dankeschön für die jahrelange Zusammenarbeit mit dem GIT VERLAG, versendet. Erscheinungstermin ist am 18. September 2009. Das Heft steht dann auch als ePaper-Version unter www.gitverlag.com/40.html zum kostenlosen Download bereit.

Ressource Wissen

Wie lässt sich das im Unternehmen vorhandene Wissen so dokumentieren, dass es der Wissenssuchende leicht findet? Der Mitarbeiter ist der entscheidende Wissensträger im Unternehmen. Daher geht es beim Wissensmanagement vor allem um die Kommunikation zwischen den Menschen, um Wissen zu transferieren und – viel wichti-

ger – Wissen zu transformieren. Denn Wissenstransformation ist die Brücke zur tatsächlichen Nutzung des Wissens. Es geht nicht in erster Linie um Ablage von explizitem Wissen in Dokumentenmanagementsystemen oder in Wissensdatenbanken. Willhild Angelika Kreitel bietet in diesem Buch eine praktische Anleitung für effiziente wissens-

basierte Projektarbeit. Mit konkreten Empfehlungen und ausführlichen Fallbeispielen.

- **Ressource Wissen**
Wissensbasiertes Projektmanagement erfolgreich im Unternehmen einführen und nutzen
Von Willhild Angelika Kreitel
Gabler Verlag, Wiesbaden 2008
160 Seiten, 34,90 €
ISBN 978-3-8349-0448-5

Compliance in der Unternehmenspraxis

Compliance verstanden als Gesamtkonzept organisatorischer Maßnahmen, mit denen die Rechtmäßigkeit der unternehmerischen Aktivitäten gewährleistet werden soll, ist kein reines Rechtsproblem. Die Identifikation der rechtlichen Risiken bildet nur einen – wenn auch einen wichtigen – Ausgangspunkt, von dem aus der Handlungsbedarf ermittelt und die entsprechenden organisatori-

schen Maßnahmen im Unternehmen entwickelt und umgesetzt werden, um diesen Risiken zu begegnen. Das Werk widmet sich daher im Schwerpunkt dem Aufbau einer Compliance Organisation, den Pflichten der Geschäftsleitung, der Due Dilligence bei M&A, der Kartellrechts-Compliance, der IT-Compliance sowie dem Arbeitsrecht und Compliance. Herausgeber und Autoren geben

dem Praktiker in Unternehmen und Beratung alle wichtigen Informationen für eine effektive Umsetzung an die Hand.

- **Compliance in der Unternehmenspraxis**
Grundlagen, Organisation und Umsetzung
Hrsg. von Gregor Wecker und Hendrik van Laak
Gabler Verlag, Wiesbaden 2008
213 Seiten, 39,90 €
ISBN 978-3-8349-0971-8

Konzepte und Instrumente der Gruppenarbeit

Gruppenarbeit wird in vielen Unternehmen erfolgreich eingesetzt. Dieses Buch stellt Grundlagen und Perspektiven vor, beschreibt vor allem bewährte Konzepte und Instrumente der Gruppenarbeit und vermittelt die Besonderheiten und Stärken einzelner Unternehmen. So liefert das Autorenteam gebündeltes Know-how für erfolgreiche Gruppenarbeit. So werden

Grundlagen der Gruppenarbeit sowie Instrumente und Perspektiven vorgestellt. Aber auch Erfahrungsberichte mit Gruppenarbeit von Bauknecht Schorndorf, Boehringer Ingelheim, Bosch u.a. bietet das Buch. Die Autorin Ingela Jöns ist am Lehrstuhl Organisationspsychologie der Universität Mannheim und organisiert seit ca. 10 Jahren einen Erfahrungs-

austausch zum Thema Gruppenarbeit mit Unternehmensvertretern.

- **Erfolgreiche Gruppenarbeit**
Konzepte, Instrumente, Erfahrungen
von Ingela Jöns
Gabler Verlag, Wiesbaden 2008
260 Seiten, 39,90 €
ISBN 978-3-8349-0695-3

„Wer liefert was?“ unterstützt Marketingentscheider

Die Ratgeberserie mit wertvollen Informationen rund um Onlinemarketing, Suchmaschinenwerbung und die richtige Erfolgsmessung steht komplett überarbeitet unter www.werliefert-was.de zum kostenlosen Download bereit. Die drei überarbeiteten Leitfäden bieten einen kompakten Überblick, wie Vertriebs- und Marketingentscheider das Internet erfolgreich für ihr Unternehmen nutzen können. In einem ersten

Schritt führt der „Ratgeber Onlinemarketing“ in die zentralen Erfolgsstrategien und die entsprechenden Maßnahmen des Onlinemarketings ein – von der Unternehmenswebsite bis zum Suchmaschinenmarketing. Detaillierte Informationen rund ums Thema Suchmaschinenmarketing mit allem Wissenswerten zu den verschiedenen Suchmaschinen, deren Nutzer und Preismodelle sind im „Ratgeber Suchmaschinenmarke-

ting“ nachzulesen. Der „Ratgeber Erfolgsmessung im Suchmaschinenmarketing“ zeigt schließlich, wie wichtig die Erfassung und Qualifizierung aller Kontaktkanäle sein kann, damit Unternehmen ihren tatsächlichen Marketingeffekt dann auch langfristig optimieren können.

- www.wlw.de

Prozesse optimieren mit RFID und Auto-ID

Radio Frequency Identification (RFID) ist die Technologie zur eindeutigen und kontaktlosen Identifizierung von Objekten jeglicher Art. Magnetische Wechselfelder oder Radiowellen ermöglichen eine berührungslose Datenübertragung sowie schnelle und automatische Datenerfassung. RFID-Systeme kommen in ganz unterschiedlichen Branchen zum Einsatz – von der Konsumgüterindustrie

und Handel über die Automobilindustrie und Luftfahrt bis hin zur chemischen und pharmazeutischen Industrie, Logistik oder Transportwesen. Durch frühzeitige Planung und den Einsatz von RFID in Beschaffung, Fertigung und Logistik können neue Potenziale für Wettbewerbsvorteile genutzt werden. Neben den Grundlagen zur Auto-ID-Technologie werden in diesem Buch Applikatio-

nen aus unterschiedlichen Bereichen präsentiert, die heute bereits in der Realität erprobt sind.

- **Prozesse optimieren mit RFID und Auto-ID**
Grundlagen, Problemlösungen und Anwendungsbeispiele
Hrsg. von Norbert Bartneck, Volker Klaas, Holger Schönherr
Wiley-VCH, Weinheim 2008
276 Seiten, 39,90 €
ISBN 978-3-89578-319-7

Handbuch für professionelles Telefonieren

Professionelles Telefonieren will gelernt sein. Das Handbuch von Werner Berger und Angelika Rinner zeigt, wie der Einstieg gelingt und wie man Schritt für Schritt zum Telefonprofi wird. In leicht verständlicher und kompakter Form vermitteln die Autoren die Grundlagen erfolgsorientierten Telefonierens, von der aktiven Gesprächsaufnah-

me bis zu Cross Selling. Grundsätzliche Kommunikationsregeln und Fragen der Arbeitsgestaltung, Verkaufstipps und Trainingsanleitungen werden ebenso ausführlich behandelt wie psychologisches Hintergrundwissen zu Themen wie Coaching, Selbstmotivation und Stressmanagement. Der klare Aufbau des Buches und die

zahlreichen Übungen sorgen für leichte Umsetzbarkeit.

- **Best Caller**
Handbuch für professionelles Telefonieren
Von Werner Berger und Angelika Rinner
Orell Füssli Verlag, Zürich 2008
206 Seiten, 29,90 €
ISBN 978-3-280-05300-3

Entscheidende Tipps für die Mitarbeiterführung

Die meisten Führungskräfte lieben ihren Job und ihre Position. Dennoch klagen sie immer wieder über Führungsstress, über lustlose und passive Mitarbeiter, streitende Teammitglieder, Blaumacher und lästige Gehaltsgespräche. Muss das wirklich sein? Lassen sich die Schwierigkeiten im Führungsalltag nicht souveräner angehen? Wilfried Braig und Roland Wille liefern in ihrem Buch

pragmatische und einfach zu übernehmende Lösungen für die 14 häufigsten und unangenehmsten Situationen, mit denen Führungskräfte konfrontiert werden: vom Delegieren, der Konfliktbewältigung und Entscheidungsfindung über die Mitarbeitermotivation bis zum Einführen von Neuerungen. Der Leser braucht sich dabei nicht mit grauer Führungstheorie auseinanderzusetzen. Die Re-

zepte der Autoren sind konkret, verständlich und im Berufsalltag leicht umsetzbar.

- **Souverän führen**
14 entscheidende Tipps für die Mitarbeiterführung
Von Wilfried Braig und Roland Wille
Orell Füssli Verlag, Zürich 2008
168 Seiten, € 26,90
ISBN 978-3-280-05304-1

Business und Kultur in Japan

Von seiner Geschichte und seiner geografischen Lage her kann Japan wie kein zweites Land beanspruchen, ein Sonderfall zu sein. Wer mit Japan und mit Japanern zu tun hat, sollte sich mit den Eigenheiten, der Kultur und der Geschichte des Landes vertraut machen. Das Buch von Urs Schöttli vermittelt erhellende Einsichten, wie man sich im Land der aufgehenden Sonne zurechtfinden und seine Bewohner und deren Gesellschaft bes-

ser verstehen kann. Urs Schöttli lebt seit vielen Jahren in Tokyo. Seine profunden Analysen zu Geschichte und Wirtschaft Japans weisen ihn als einen der besten Kenner des Landes aus. Er beschreibt die Verhaltensregeln im japanischen Alltag, in dem das Maskenspiel perfektioniert ist und auf Stil und Eleganz besonderer Wert gelegt wird. Und er erläutert, weswegen die japanische Geschäftskultur international so erfolgreich ist.

Geschäftstätige erhalten in dem Buch das notwendige Rüstzeug, um mit Japanern gewinnbringend zusammenzuarbeiten oder im Land selbst geschäftlich zu reüssieren.

- **Erfolg auf Japanisch**
Business, Gesellschaft und Kultur im Land der aufgehenden Sonne
Von Urs Schöttli
Orell Füssli Verlag, Zürich 2008
208 Seiten, € 29,90
ISBN 978-3-280-05299-0

HIGH SPEED



Aviation
Labor / Biotechnik
Healthcare
Messen, Regeln & Automatisieren
Prozesstechnik
Sicherheit

Schnell, einfach, direkt – ONLINE!

PRO-4-PRO.com ist die Online-Brancheplattform des GIT VERLAG. Marktzugang setzen über 60.000 User PRO-4-PRO.com für Ihre betriebliche Information und zur Recherche.

Nutzen auch Sie die Vorteile!

- Komfortable Suchfunktion
- Keine Registrierung notwendig
- Branchenspezifische Newsletter
- Tägliche neue Produkte und Anbieter
- Veranstaltungskalender





PRO-4-PRO
PRODUCES FOR PROFESSIONALS

www.PRO-4-PRO.com

EUROPE IN THE VIEW





Your communication platform for the pan-European market

The English speaking newspaper for the chemical and pharmaceutical industries in Europe. CHEManager Europe supplies top-level managers and executives with essential market news, interviews with leading industry decision makers, product applications and more. Leading personalities from the areas of scientific research, business and politics use CHEManager Europe as a platform for expressing their views on all topics relevant to the field.

All of this enables CHEManager Europe to establish itself as an image vehicle for the Chemical and Life Science industries. With a circulation of 15,000, CHEManager Europe is the most effective medium for this target group.

Contacts:



Managing Editor
Ann Wood
Tel.: +49 8151 8090 236
anna.wood@wiley.com



Editor
Christina Kell
Tel.: +49 8151 8090 151
christina.kell@wiley.com



International Sales Manager
Michael Reibold
Tel.: +49 8151 8090 238
michael.reibold@wiley.com



Media Consultant
All types of Presswork
Tel.: +49 8151 8090 134
inyan.prosser@wiley.com



Media Consultant
Corinna Marz-Grunz
Tel.: +49 8151 8090 217
corinna.marz-grunz@wiley.com



GIT VERLAG
A Wiley Company

www.gitverlag.com

chemanager@gitverlag.com

+++ Alle Inhalte sind Online verfügbar unter www.echemanager.de +++