



Demografie

Mit Langzeitkonten können Unternehmen ihre Attraktivität als Arbeitgeber steigern

Seite 7

powered by



changing business for good



Chemikalien

Innovationen für Megatrends: In modernen Körperpflegeprodukten steckt viel Natur und Hightech

Seiten 8-11

TRIPLAN
Innovationen aus der Zukunft

Engineering Services
Technology Services
40 years experience

Unendliche Möglichkeiten.

Mit unserer langjährigen Erfahrung garantieren wir Ihnen herstellerneutrale Lösungen für den Bereich Feststoffhandling aus einer Hand. Erleben Sie uns auf der easyFairs® SCHÜTTGUT, Halle 6, Stand H3, vom 4. bis 5. November 2009 in Dortmund. Wir freuen uns auf Sie.

www.triplan.com

Newsflow

Der angeschlagene Textilfarbhersteller **Dystar** ist zahlungsunfähig. Der Anbieter von Farben, Hilfsstoffen und Dienstleistungen für die Textil- und Lederherstellende Industrie stellte für seine deutschen Tochterunternehmen beim Amtsgericht in Frankfurt Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, wie das Unternehmen mitteilte. Das Unternehmen beschäftigt in Deutschland rund 1.300 Mitarbeiter an den Standorten Frankfurt, Leverkusen, Brunsbüttel, Geretsried und Ludwigshafen.

Comos
Industry Solutions

Professional Software Solutions for Plant Design & Engineering

www.comos.com
A Siemens Business

Evolution statt Revolution

Deutscher Duft- und Geschmacksstoffhersteller setzt auf Kontinuität, um auch in Krisenzeiten schneller als der Markt zu wachsen

Das Holzmindener Unternehmen Symrise zählt mit einem Jahresumsatz von 1,32 Mrd. € und einem Marktanteil von 10% zu den vier größten Anbietern im Weltmarkt für Duft- und Geschmacksstoffe. Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 5.100 Mitarbeiter und verkauft seine Produkte in mehr als 160 Länder. Anfang Juli übernahm Dr. Heinz-Jürgen Bertram, bis dahin Vorstand des Geschäftsbereichs Flavor & Nutrition, den Vorstandsvorsitz von Dr. Gerold Linzbach. CHEManager befragte den neuen Unternehmenschef. Die Fragen stellte Dr. Andrea Gruß.



Dr. Heinz-Jürgen Bertram, Vorstandsvorsitzender, Symrise

CHEManager: Die Unternehmen der Chemiebranche sind – abhängig von ihren Abnehmerindustrien – unterschiedlich stark von der Wirtschaftskrise betroffen. Wie entwickelte sich das Geschäft von Symrise seit Krisenbeginn?

Dr. H.-J. Bertram: Kunden von Symrise sind zum einen die Hersteller von Lebensmitteln und Getränken und zum anderen Hersteller von Parfümerie- und Kosmetikprodukten sowie von Waschmitteln und Haushaltsreinigern. Im 1. Halbjahr hatte die gesamte Duft- und Geschmacksstoffbranche weltweit mit einer zurückhaltenden Nachfrage seitens der Kunden zu kämpfen. Grund dafür war vor allem das Bestreben auf der Herstellerseite, die Lagerbestände zu räumen und so weit wie irgend möglich herunterzufahren. Hinzu kam eine schwächere Nachfrage auf Konsumentenseite, speziell bei den höherpreisigen Luxusartikeln der Feinparfümerie. Im 1. Halbjahr erzielten wir mit 685 Mio. € einen leichten Umsatzzuwachs von 1%. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 18,9%. Insgesamt erwarten wir für das Jahr 2009, dass

der Markt der Duft- und Geschmacksstoffe leicht schrumpft. Wir gehen aber dennoch davon aus, dass die Umsatzentwicklung von Symrise besser ausfallen wird als die allgemeine Marktentwicklung.

Die chemische Industrie konnte die negativen Einflüsse der Wirtschaftskrise teilweise durch fallende Rohstoffpreise kompensieren. Gilt das auch für Duft- und Geschmacksstoffhersteller?

Dr. H.-J. Bertram: Nein, das gilt lei-

der so nicht. Viele unserer Rohstoffe, vornehmlich natürliche Produkte, verharren nach wie vor auf einem hohen Niveau. Hier ist es uns nur zum Teil gelungen, gestiegene Rohstoffkosten über Preiserhöhungen zu kompensieren. Daher lag und liegt unser Hauptaugenmerk auf der Verbesserung unserer

Prozesse, auch im Hinblick auf Schlüsselrohstoffe und deren Einsatz, um so unsere Effektivität zu steigern. Darüber hinaus haben wir unser Geschäft durch Restrukturierungsmaßnahmen sehr schnell den wirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst.

Welche Rohstoffe verarbeitet Symrise?

Dr. H.-J. Bertram: Insgesamt verarbeiten wir rund 10.000 Rohmaterialien zu mehr als 30.000 verschiedenen Produkten. Dabei handelt es sich, wie gesagt, in großem Maße um natürliche Rohstoffe, und diese befinden sich nach wie vor auf einem hohen Preisniveau. Allerdings sehen wir schon eine leichte Entspannung, speziell bei den hochwertigen Naturprodukten. Hier sind wir von der Qualität der Ernten abhängig, die dann letztendlich über die Marktpreise entscheidet.

Wie entstehen Innovationen bei Symrise?

Dr. H.-J. Bertram: Die Innovationskraft eines Unternehmens ist in unserer Branche ein absolut entscheidendes Erfolgskriterium. Da ist Symrise sehr gut aufgestellt: Unsere Patentanmeldungen pro Jahr liegen signifikant über dem Branchendurchschnitt. Im Bereich der Mittel- und Langfristforschung arbeiten wir in einem ganzheitlichen Innovationsprozess: So fließt unser Wissen über die Entwicklung der unterschiedlichen Märkte, die Vorlieben und Wünsche der Konsumenten und die Bedürfnisse unserer Kunden und deren Marken in die Entwicklung neuer Konzepte und Produkte ein.

Unsere Forschungs- und Innovationsnetzwerke sowie strategischen Allianzen im Bereich neuer Technologien sind dabei immens wichtig: So treiben wir den Innovationsprozess nicht nur von innen aus dem Unternehmen heraus, sondern auch

mit Impulsen von außen. Diese Mischung hat sich bewährt.

Wo sehen sie die wichtigsten Wachstumsmärkte für Ihr Unternehmen?

Dr. H.-J. Bertram: Wichtige Wachstumsregionen sind natürlich auch für Symrise die aufstrebenden, sich entwickelnden Märkte in Osteuropa, im Mittleren und Nahen Osten, in Teilen Asiens und natürlich in Südamerika. Fast 40% unseres Umsatzes generieren wir bereits heute in den schnell wachsenden Schwellenländern.

Hier haben wir in den letzten Jahren stetig an der Verbesserung unserer Infrastruktur gearbeitet, sodass wir auch an dem Marktwachstum entsprechend partizipieren können. Natürlich sind für uns aber nach wie vor auch die entwickelten Märkte von großer Bedeutung; mit unseren großen multinationalen Kunden decken wir hier wichtige Marktsegmente ab, die sich auch in Zukunft gut entwickeln werden. Dies belegen auch die Zahlen des 1. Halbjahres: Rund ein Drittel unseres

tiger Standort. Hier ist unser Stammhaus in Holzminden mit mehr als 2.000 Mitarbeitern. Hier haben wir auch die größte Produktionsstätte und bündeln unsere Forschungsaktivitäten. Seit vielen Jahren investieren wir einen mehrstelligen Millionenbetrag in unsere deutschen Standorte. Unser Bestreben ist es, diese Standorte auch für die Zukunft zu stärken und hinreichend wettbewerbsfähig zu gestalten.

Sie haben den Vorstandsvorsitz der Symrise zum 1. Juli 2009 übernommen. Was haben Sie seitdem verändert?

Dr. H.-J. Bertram: Seit meinem Amtsantritt habe ich gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen begonnen, aus unseren divisionalen Strategien der Bereiche Flavor & Nutrition und Scent & Care bis Ende des Jahres eine übergreifende Unternehmensstrategie zu entwickeln. Das wird keine Revolution, kein harter Bruch mit der bisherigen Symrise-Strategie, sondern eine Evolution. Ich lege großen Wert darauf, unsere de-

„Wir haben begonnen, aus unseren divisionalen Strategien der Bereiche Flavor & Nutrition und Scent & Care eine übergreifende Unternehmensstrategie zu entwickeln.“

Konzernumsatzes entfällt auf unsere zehn größten Kunden. In dieser Kundengruppe konnten wir im 1. Halbjahr 2009 ein überdurchschnittliches Wachstum von 5,0% im Segment Scent & Care und 3,1% im Segment Flavor & Nutrition erzielen. Das stimmt uns zuversichtlich für die zweite Jahreshälfte.

Welche Rolle spielt der Standort Deutschland für Symrise?

Dr. H.-J. Bertram: Deutschland ist für Symrise von jeher ein wich-

finierte Strategie und den eingeschlagenen Pfad erfolgreich fortzusetzen. Schließlich habe ich als Vorstandsmitglied diese Strategie mit gestaltet und geprägt. Wir sind zuversichtlich, und da spreche ich im Namen meiner Kollegen, dass wir mit dem eingeschlagenen Weg weiterhin erfolgreich sein werden.

■ www.symrise.de

maintain

M,O,C München
13. -15.10.09
Halle 3, Stand 601

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



Dieser Ausgabe liegt das Logistik-Supplement LCP bei



**Wir holen
das Beste
für Sie raus!**

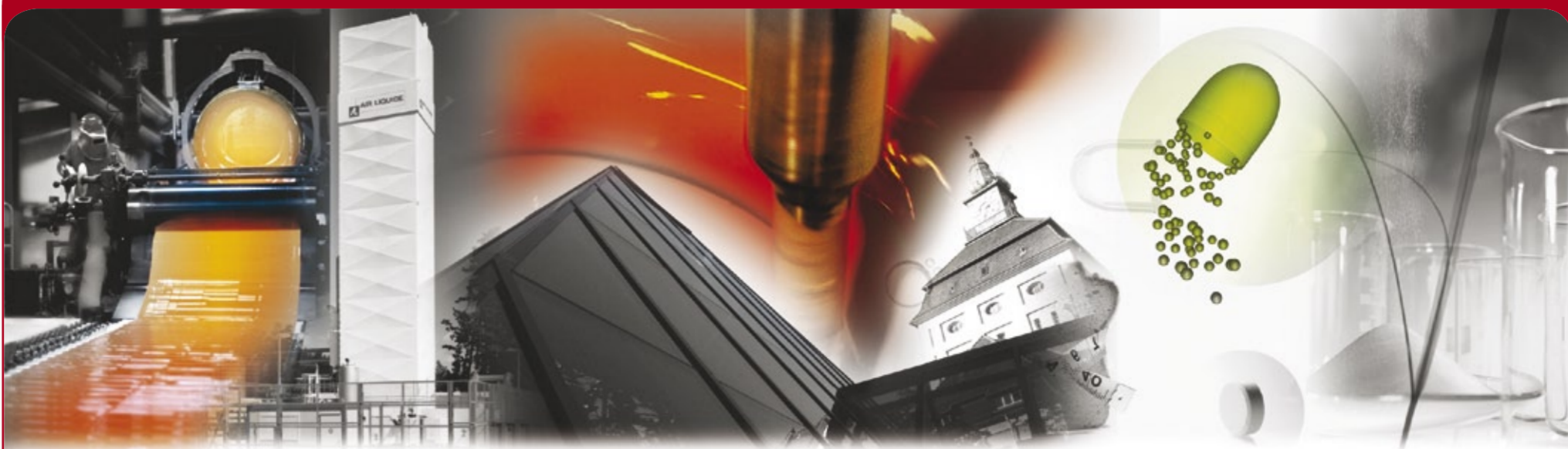
**Biopharma/Pharma
Dünnschicht-/
Kurzwegverdampferanlagen
Eindampftechnologie
Sonderapparatebau**

GIG KARASEK

system solutions
for evaporation and biopharma

www.gigkarasek.at

INHALT



Titelseite

Evolution statt Revolution

Deutscher Duft- und Geschmacksstoffhersteller setzt auf Kontinuität, um auch in Krisenzeiten schneller als der Markt zu wachsen

Interview mit Dr. Heinz-Jürgen Bertram, Symrise

Märkte - Unternehmen 4-7

Markt im Blick

13% Wachstum in der Konsumgüterindustrie im Jahr 2008 / Studie untersucht Top 50 der Branche

Chehab Wahby, OC&C Strategy Consultants

Nachgefragt

Der Verbraucher als Boss

Interview mit Dr. Rolf-Günter Seeboth, Procter & Gamble

Konkurrenz um Zukunftspreis

Antworten auf den demografischen Wandel

Mit Langzeitkonten steigern Unternehmen ihre Attraktivität als Arbeitgeber in einem zunehmend schwierigen Marktumfeld

Michael Henning, Fidelity International

Portfolio

Kooperationen

Chemikalien - Chemiedistribution 8-12

Innovationstreiber Cellulose

Nachhaltige Chemie auf Basis erneuerbarer Rohstoffe

Martin Sonntag, Dow Wolff Cellulosics

Fünf-Minuten-Interview mit...

...Thorsten Harke, Harke Group

Voll im Trend

Der Biopharma-Bereich von Merck wächst

Interview mit Burghard Freiberg, Merck

Jede Woche etwas Neues

Evonik Consumer Specialties entwickelt Innovationen für Megatrends

Produktion 13-19

Besser geht's nicht!

Neue Druckluftstation bei der SGL Group in Meitingen

Innovative Verkleidung

Korrosionsfeste Apparate aus Tantal helfen beim Kostensparen

Martin Kudelko, Cometec

Outsourcing kontra Eigenregie

Schott setzt auf Systempartnerschaft in der Wasser- und Abwassertechnik

Dr. Peter Stipp

Der Druck steigt

Aktuelle Trends in Abfallrecht und Abfallmanagement

Dr. Manfred Wieduwilt, InfraserV Höchst

Höhere Effizienz im Planungsprozess

Neue Ethylenverdichterstation in Münchsmünster

Stickstoffproduktion im Solar Valley

BusinessPartner 18

Standorte

Performance steigern

Teil 2 der Serie Standort Fitness: Optimierungsmöglichkeiten rund um die Sekundärprozesse im Unternehmen

Michael Müller, InfraserV Höchst

Informationstechnologie 21-23

IT als Verbrauchsgut

Verbrauchsabhängige Abrechnungsmodelle beim Outsourcing im Kommen

Ralf Kuron, Hewlett-Packard

Harmonisierung von internem und externem Reporting

Altana setzt auf integrierte Softwarelösung

Andreas Lange, IDL

Den richtigen Weg finden

Boehringer Ingelheim besiegt mit BI-Tools die Datenflut

Andrej Voina, freier Journalist

Veranstaltungen

Personen

Umfeld Chemiemärkte 24

Index

Impressum

Abbott kauft Pharmageschäft von Solvay

Der amerikanische Pharmakonzern Abbott will das Arzneimittelgeschäft des belgischen Partners Solvay für 4,5 Mrd. € in bar kaufen. Darüber hinaus sei geplant, weitere mehrere Hundert Mio. € zu investieren und Schulden zu übernehmen, teilten beide Unternehmen mit. Die Transaktion, die noch von den Behörden genehmigt werden muss, hat einen Gesamtwert von 5,2 Mrd. €. Abbott will sich durch den Kauf in den schnell wachsenden Schwellenländern verstärken. In Form von erfolgsabhängigen Zahlungen können Solvay zwischen 2011 und 2013 zudem bis zu 300 Mio. € zufließen. Darüber hinaus will Abbott Schulden in Höhe von 400 Mio. € übernehmen. Die beiden Unternehmen haben bereits eine Partnerschaft und vermarktet in der Vergangenheit gemeinsam Medikamente wie die Cholesterinsenker Tricor und Trilipix. Nun erhält Abbott vollen Zugriff auf die Medikamenten-Pipeline und verringert seine Abhängigkeit vom Blockbuster Humira, einem Mittel ge-



Christian Jorquin, CEO von Solvay: Chemie- und Kunststoffgeschäfte durch Erlöse aus dem Pharmaverkauf stärken

gen Arthritis. Große Hoffnungen setzt Abbott eigenen Angaben zufolge auf Solvays Impfstoffe. Abbott wird durch den Kauf mehr als 2 Mrd. € zusätzlichen Umsatz erhalten. Solvay macht den Großteil seines Geschäfts außerhalb der USA und ist vor allem in Osteuropa und Asien stark vertreten. Durch den Zukauf soll sich Abbotts Gewinn je Aktie im Jahr 2010 um

0,10 US-\$ erhöhen und 2012 bereits um 0,12 US-\$, Einmal-effekte herausgerechnet. Auf das Jahresergebnis 2009 werde der Kauf keinen Einfluss haben, so Abbott. Die Übernahme soll im ersten Quartal 2010 abgeschlossen werden. Solvay hatte das Pharmageschäft im Frühjahr 2009 zum Verkauf gestellt. Neben Abbott wurden auch Schering-Plough und Nycomed als Interessenten gehandelt. Nycomed hatte 2007 auch die Pharmaspaspe von Altana übernommen. Solvay ist neben Bayer und Merck KGaA eines der letzten Unternehmen, das Chemie- und Pharmageschäft als Mischkonzern unter einem Dach vereint hat. Die Belgier wollen nun den Erlös aus dem Pharma-Verkauf in das Chemie- und Kunststoffgeschäft stecken. Das Unternehmen mit Sitz in Brüssel stellt unter anderem PVC, verschiedene Spezialkunststoffe und Elektronik-Chemikalien her. Im vergangenen Jahr kam der Konzern mit 29.000 Mitarbeitern auf einen Umsatz von 9,5 Mrd. €.

Chemie will Steuererleichterungen

Die chemische Industrie in Deutschland erhofft sich nach dem schwarz-gelben Wahlsieg kräftige Steuererleichterungen. Der Hauptgeschäftsführer des VCI, Utz Tillmann, verlangte eine steuerliche Förderung der Forschungsaktivitäten. Zudem solle die erst 2008 eingeführte sogenannte Zinsschranke wieder abgeschafft werden, mit der die Große Koalition verhindern wollte, dass internationale Konzerne in Deutschland übermäßig hohe Zinsaufwendungen abschreiben konnten. Zur Forschungsförderung hat der VCI bereits in der Vergangenheit verlangt, dass jedes Unternehmen mindestens 10% seiner Aufwendungen für Forschung und Entwicklung von der Steuerschuld abziehen dürfe. Deutschland müsse ein ähnlich hohes Förderungsvolumen zu Verfügung stellen wie der Nachbar Frankreich mit rund 4 Mrd. €. Tillmann forderte die neue Regierung auf, bereits



VCI-Geschäftsführer Utz Tillmann: Bessere Rahmenbedingungen für die Chemie gefordert

in den ersten 100 Tagen ein Zeichen für bessere Rahmenbedingungen der Industrie zu schaffen. Die Zuständigkeiten für Energie- und Klimaschutzpolitik müssten in einem Ministerium gebündelt werden.

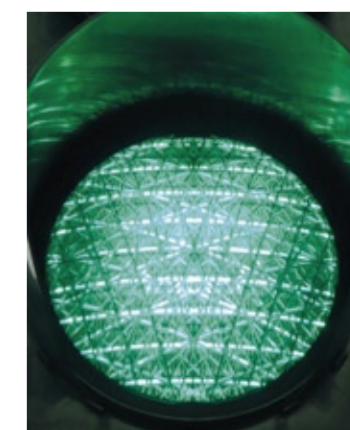
Wacker kippt Solarwafer-Geschäft

Wacker zieht sich aus dem Geschäft mit Siliziumscheiben für die Solarindustrie zurück. Den 50%-Anteil am Gemeinschaftsunternehmen Wacker Schott Solar übernehme der bisherige Partner Schott Solar, teilte Wacker mit. In dem Joint Venture sind rund 500 Mitarbeiter unter anderem in Jena und Alzenau in Bayern beschäftigt. Künftig will sich Wacker im Solargeschäft ausschließlich auf die Herstellung von Reinstilizium konzentrieren. Das Gemeinschaftsunternehmen Wacker Schott Solar stellt aus dem Reinstilizium Siliziumscheiben her. Größter Abnehmer dieser sogenannten Wafer war bislang Schott Solar, die daraus Solarzellen und Module herstellt. Der Rückzug aus dem vor zwei Jahren gegründeten Joint Venture wird Spuren bei

der Bilanz von Wacker Chemie hinterlassen. Das Unternehmen erwartet im laufenden Quartal Einmalbelastungen in Höhe von 50 Mio. €. Die Finanzschulden werden um etwa 65 Mio. € steigen. Abschreibungen und Umbaukosten im Halbleitergeschäft hatten Wacker im zweiten Quartal erneut rote Zahlen schreiben lassen. Der Verlust lag bei 74,5 Mio. € nach einem Gewinn von 153 Mio. € ein Jahr zuvor. Der Umsatz sackte um 17,6% auf 925,5 Mio. € ab. Auch beim EBITDA schlugen die Krise und Sonderlasten mit einem Einbruch um 46,5% auf 170,1 Mio. € durch.

Grünes Licht für K+S

Der Düngemittelhersteller K+S hat bei der milliardenschweren Übernahme des amerikanischen Salzproduzenten Morton Salt die letzte Hürde genommen. Die Übernahme verstoße nach dem angekündigten Verkauf des größten Teils des Streusalzgeschäfts in den US-Bundesstaaten Maine und Connecticut nicht gegen das amerikanische Wettbewerbsrecht, teilte die Kartellbehörde FTC mit. Mit dem grünen Licht der amerikanischen Wettbewerbsbehörde ist der Weg zum Abschluss der im April angekündigten Übernahme des amerikanischen Unternehmens für knapp 1,7 Mrd. US-\$ frei. Der Dax-Konzern bezahlt



den Kaufpreis in bar. K+S hatte sich erst vor wenigen Tagen über den Verkauf einer Anleihe am Kapitalmarkt 750 Mio. € ins Haus geholt.

BASF will Asien-Umsatz verdoppeln

Der weltgrößte Chemiekonzern BASF will den Umsatz in der Region Asien-Pazifik bis 2020 verdoppeln. BASF wolle in dieser Region das jährliche Wachstum des Chemiemarkts um 2% übertreffen, teilte die BASF mit. Die Ludwigshafener erwarten ein jährliches Wachstum von 4-5% pro Jahr. Zudem soll eine Prämie auf die Kapitalkosten verdient werden. Zunächst will



sich BASF in Asien-Pazifik auf fünf Wachstumsbranchen konzentrieren und die Zahl der Mit-

arbeiter um mindestens 5.000 erhöhen. Derzeit beschäftigt das Unternehmen rund 15.000 Mitarbeiter in der Region. Des Weiteren sollen zwischen 2009 und 2013 rund 2 Mrd. € in Effizienzmaßnahmen investiert werden. Damit will BASF ab 2012 jährlich mindestens 100 Mio. € einsparen.

Sanofi-Aventis kauft für 370 Mio. € die auf Augenkrankheiten spezialisierte Biotechnologiefirma Fovea. Im Kaufpreis enthalten seien erfolgsabhängige Zahlungen beim Erreichen zuvor vereinbarter Ziele. Sanofi-Chef Chris Viehbacher nannte den Kauf einen weiteren Schritt zu Vergrößerung der Produkt-Pipeline. Der Konzern vereinbarte darüber

hinaus eine Zusammenarbeit mit Merrimack Pharmaceuticals bei der Entwicklung eines neuen Krebswirkstoffs. Die Kooperation kann Sanofi bis zu 530 Mio. US-\$ kosten. Die Summe setzt sich zusammen aus Kosten für die Entwicklung und Herstellung sowie für die Markenrechte. Hinzu kommen Umsatzbeteiligungen und erfolgsabhängige Zahlungen.

Merck: Keine Umsatzprognose für Erbitux



Wolfgang Wein, Leiter des Onkologie-Geschäfts bei Merck: Rückschläge auf dem Weg von Erbitux zum Blockbuster

Der Leiter des Onkologie-Geschäfts bei der Merck KGaA geht nach Veröffentlichung von Studiendaten für das Schlüsselmedikament Erbitux von weiteren Zuwächsen aus: „Wir erwarten, dass wir mit Erbitux im Feld der Wettbewerber eine herausragende Position einnehmen können“, sagte Wolfgang Wein. Wein leitet bei der größten Merck-Sparte Merck Serono das Onkologie-Geschäft. Die Hinzugabe von Erbitux zur Standardchemotherapie in der Erstlinientherapie bei Patienten mit fortgeschrittenem Darmkrebs habe das Gesamtüberleben der Patienten deutlich verlängert. Wegen einer ausstehenden Entscheidung gegen das Votum eines Beraterausschusses der EMEA zur Anwendung von Erbitux bei Lungenkrebs wagte Wein für 2009 keine konkrete Umsatzprognose für Erbi-

tux. Die Studiendaten von Patienten mit fortgeschrittenem Darmkrebs mit KRAS-Wildtyp-Tumoren wurden auf einem Onkologie-Kongress in Berlin vorgestellt, wie Merck mitteilte. „Dies ist ein Triumph für den Trend hin zu einer personalisierten Medizin“, sagte Wein. Erbitux ist nach dem Multiple-Sklerose-Mittel Rebif der zweitwichtigste Umsatzbringer für die Pharmasparte der Darmstädter. Das Medikament spülte Merck 2008 einen Umsatz von rund 560 Mio. € in die Kasse. „Die ersten beiden Quartale sind für Erbitux sehr gut gelaufen“, sagte Wein. Merck hatte Ende Juli Einspruch gegen das Votum eines Beraterausschusses der europäischen Arzneimittelbehörde EMEA in Zusammenhang mit der Zulassung von Erbitux zur Behandlung von Lungenkrebs eingelegt. Der

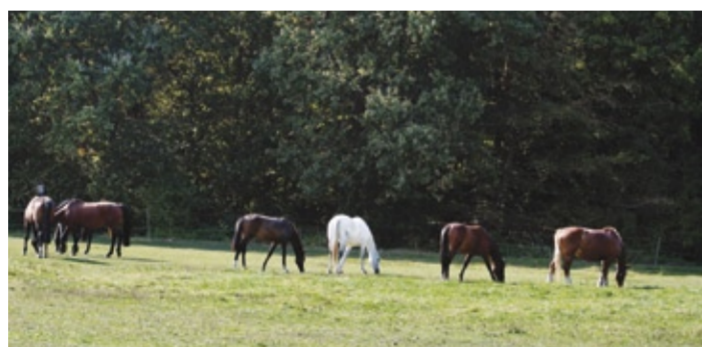
Ausschuss hatte empfohlen, Erbitux nicht zur Behandlung von fortgeschrittenem Lungenkrebs einzusetzen. Es biete Lungenkrebspatienten nur wenig Vorteile. Für Merck bedeutet das negative Urteil einen schweren Rückschlag. Das Ziel, bis 2011 mit Erbitux Milliardenumsätze zu erzielen, werde sich „eindeutig verzögern“, hatte ein Merck-Sprecher nach der Entscheidung des Ausschusses gesagt. „Das Lungenlabel hat einen sehr großen Einfluss auf jede Umsatzprognose, da Lungenkrebs eine sehr große Indikation ist“, so der Pharmamanager im Gespräch. Analysten von Sal. Oppenheim und der Commerzbank rechnen damit, dass die europäische Arzneimittelbehörde EMEA spätestens Ende des Jahres über den Einspruch von Merck entscheiden wird. In der Onkologie habe Merck derzeit mit dem Tumormpfstoff Stimuvax und Cilengitid gegen bösartige Hirntumore zwei Substanzen in Phase III, sagte Wein. Bei der Entwicklung komme man gut voran. Für die größte Sparte Merck Serono peilen die Darmstädter nach früheren Angaben 2009 ein Umsatzplus von 6–9% an. Merck setzt große Hoffnungen auf personalisierte Therapieansätze, die die Wirksamkeit von Medikamenten durch zuvor durchgeführte Tests erhöhen und unnötige Nebenwirkungen verringern sollen. So soll die Einführung des sogenannten KRAS-Tests als Marker für das Ansprechen von Erbitux bei metastasierendem Dickdarmkrebs als Orientierungshilfe für die Behandlung jedes Patienten dienen. Nach Einschätzungen der Boston Consulting Group wird die personalisierte Medizin bis zum Jahr 2020 Wachstumsraten von jährlich 37% verzeichnen. Das Geschäft mit Krebsmedikamenten hat sich zum attraktivsten Segment der Pharmabranche entwickelt, in dem neben Merck unter anderem Pharmakonzern wie Roche, Novartis, Sanofi-Aventis oder auch Bayer aktiv sind. Onkologie ist ein rasant wachsender Markt, der nach den Schätzungen des Branchendienstes IMS Health weltweit einen Umsatz von 75–80 Mrd. US-\$ im Jahr 2012 nach rund 41 Mrd. US-\$ in 2007 erreichen könnte.



Tumorspezifische DNA-Abschnitte bei Merck, gewonnen mit Methoden der Gel-Elektrophorese: Die Onkologie-Sparte von Merck taucht Anleger derzeit in ein Wechselbad der Gefühle.

Sanofi und Boehringer stärken Tiermedizin

Sanofi-Aventis hat die Übernahme des 50%-Anteils an der Tiermedizinsparte von Merck & Co abgeschlossen. Der Kaufpreis betrage 4 Mrd. US-\$, teilte Sanofi-Aventis mit. Sanofi-Aventis hatte die Übernahme Ende Juli bekannt gegeben. Das französische Unternehmen hatte sich zudem eine Option für das Tiermedizingeschäft des US-Pharmakonzerns Schering-Plough, der derzeit von Merck & Co übernommen wird, gesichert. Die Kombination von Sanofi-Aventis und Merial führt nach früheren Angaben von Sanofi-Aventis zu einem führenden Unternehmen in dem 19 Mrd. US-\$ schweren weltweiten Markt für Tiermedizin. Auch Boehringer Ingelheim wird sein Tiermedizingeschäft mit einem Zukauf stärken. Das Unternehmen will Teile des Tiergesundheitsgeschäfts des Unternehmens Fort Dodge übernehmen.



Eine entsprechende Vereinbarung sei mit dem US-Pharmakonzern Pfizer getroffen worden, teilte Boehringer Ingelheim mit. Grundlage für das Geschäft ist die Fusion von Pfizer mit Wyeth, zu dem das Tiergesundheitsgeschäft von Fort Dodge gehört. Wyeth muss sich von Teilen dieses Geschäfts trennen, um endgültig grünes Licht für die Fusion zu erhalten. Die Übernahme müsse noch von den Kartellbehörden genehmigt werden. Bei dem Geschäft geht

es unter anderem um Impfstofflinien und Medikamente für Kleintiere und Rinder in den USA und Kanada. Fort Dodge verfüge über ein Produktportfolio, „das strategisch sehr gut zu unseren bestehenden Produkten passt“, erklärte Hubertus von Baumbach, Mitglied der Unternehmensleitung von Boehringer Ingelheim. Finanzielle Details wurden nicht genannt.

Sanofi mit Erfolg aus HIV-Impfstoffstudie

Sanofi-Aventis hat in einer sechsjährigen Studie zu einem Impfstoff gegen das HIV-Virus nach eigenen Aussagen einen „wissenschaftlichen Meilenstein“ erreicht. Die Phase-III-Studie, an der mehr als 16.000 Erwachsene in Thailand teilgenommen hätten, habe gezeigt, dass der getestete Impfstoff sicher und leicht effektiv sei, teilte die Impfstoffsparte Sanofi-

Pasteur mit. Auch die Weltgesundheitsorganisation WHO und die UNAIDS veröffentlichten Mitteilungen über den Studien-erfolg. Der Impfstoff habe in den Tests im Vergleich mit einem Scheinmedikament die Rate der HIV-Infektionen um 31,2% reduziert. Die Ergebnisse seien statistisch signifikant, da es das erste Mal seit der Entdeckung des Virus im Jahr 1983

sei, dass sich ein Impfstoff gegen das AIDS-Virus als leicht effektiv gezeigt habe, hieß es in der Mitteilung weiter. „Das Ergebnis ist ein Durchbruch in der Entwicklung von Aids-Impfstoffen, weil es das erste Mal ist, dass ein HIV-Impfstoff vorbeugend wirkt“, sagte der Gesundheitsminister von Thailand, Withaya Kaewparadai.

Qiagen: 437 Mio. € aus Kapitalerhöhung



Qiagen-Finanzchef Roland Sackers: Mehrfache Überzeichnung und großes Interesse der Investoren

Übernahme in Großbritannien will sich das Unternehmen für die weitere Entwicklung der personalisierten Medizin rüsten. Ende Juni verfügte Qiagen zudem über liquide Mittel in Höhe

von 390 Mio. US-\$. Vor der Kapitalerhöhung gehörten die Fondsgesellschaft Fidelity mit um die 15% und die DWS mit rund 5% zu den größten Aktionären von Qiagen. Unterneh-

menschef Peer Schatz sieht in der personalisierten Medizin enorme Möglichkeiten, weil maßgeschneiderte Therapien allen Beteiligten – Pharmafirmen, Ärzten, Leistungserstattern und vor allem Patienten – enorme Vorteile böten. 2008 seien mit der personalisierten Medizin 13 Mrd. US-\$ umgesetzt worden. Qiagen stellt Testverfahren her, mit denen unter anderem untersucht werden kann, welche Krebspatienten am meisten von dem Krebsmedikament Erbitux von der Merck KGaA oder vom Konkurrenzprodukt Vectibix des US-Biotechkonzerns Amgen profitieren können.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 erzielte Qiagen einen Umsatz von 893 Mio. US-\$ und unter dem Strich 89 Mio. US-\$ Gewinn.

Roche bestätigt Ausblick

Der Schweizer Pharmakonzern Roche hat den Ausblick für die einzelnen Sparten und die Gruppe im laufenden und kommenden Geschäftsjahr bestätigt. Für die Pharmasparte geht der Konzern für 2009 weiterhin von einem Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich aus, wie Roche anlässlich der UBS Global Life Sciences Conference mitteilte. Auch auf Gruppenebene soll das Wachstum 2009 im hohen einstelligen Prozentbereich liegen und die Diagnostics-Sparte „deutlich über dem Markt“ zulegen. Die Tamiflu-Umsätze im Jahr 2010 sieht Roche bei 400 Mio. CHF. Beim Gewinn je Aktie rechnet das Management auf Basis konstan-

ter Wechselkurse weiterhin mit einem zweistelligen Wachstum für 2009 und 2010. Bis 2010 sollen 25% der Verschuldung abgebaut werden, bis 2015 erwartet der Konzern wiederum ein positives Nettobarvermögen. Auch die Dividendenpolitik bestätigte der Konzern. Für 2008 hatte Roche die Dividende auf von 4,60 auf 5,00 CHF je Aktie/Genussschein angehoben – und eine kontinuierliche Erhöhung der Dividendenausschüttung in den nächsten zwei Jahren in Aussicht gestellt. Zuletzt hatte Roche seine Prognosen für das Geschäftsjahr 2009 nach der Vollübernahme der US-Tochtergesellschaft Genentech im Juli überarbeitet.

Ein US-amerikanisches Bezirksgericht hat im Patentstreit zwischen Eli Lilly und dem Generikahersteller Teva über das Osteoporose-Mittel Evista zugunsten des Originalherstellers entschieden. In der Entscheidung ging es um die Methoden

der Herstellung von Evista. Das Patent läuft noch bis März 2014. Teva hat Einspruch gegen die Entscheidung angekündigt. Eli Lilly verbuchte mit Evista in den ersten sechs Monaten einen Umsatz von rund 500 Mio. US-\$. ■

Lilly-Patent bestätigt

Medigene speckt ab

Medigene will sich künftig auf fortgeschrittene Medikamentenprojekte konzentrieren und richtet sich deshalb neu aus. Die Forschungsabteilung „Early Stage Development“ werde aufgelöst, teilte Medigene mit. Die gut 20 betroffenen Mitarbeiter könnten zum größten Teil auf

andere Abteilungen verteilt werden, sodass es nur „zu wenigen Kündigungen“ kommen werde. Der Medigene-Vorstand sehe die Kernkompetenz des Unternehmens in der klinischen Forschung und Entwicklung von onkologischen und immunologischen Medikamenten. ■

Treffen Sie uns auf der Fakuma in Friedrichshafen, 13.-17. Oktober 2009, Halle B4, Stand 4501



Wer wachsen will, braucht das richtige Umfeld

Exzellente Standorte für Kunststoffproduzenten und Kunststoffverarbeiter im Ruhrgebiet/NRW

Als eines der führenden Kunststoff-Cluster in Europa bietet Ihnen ChemSite die Basis für Ihren Erfolg:

- 7 Chemie- und Industriestandorte für Produktion, Verarbeitung, F&E und Logistik mit 220 ha freier Fläche in zentraler Lage
- Zugang zu einem riesigen Kunststoff Verbraucher- und Absatzmarkt: weit über 4.000 potentielle Kunden allein im Bereich Transport-, Automobil-, Verpackungs- und Bauindustrie
- Umfangreiches Rohstoffangebot für Kunststoffproduzenten und -verarbeiter
- Moderne Infrastruktur und maßgeschneidertes Serviceangebot aus einer Hand
- Exzellente Anbindung an das europäische Transportnetzwerk: Straße, Schiene, Wasserwege, Pipeline
- Schnelle und flexible Realisierung Ihres Investments
- Wissenschaftliches und innovatives Umfeld, dichtes Netzwerk von Hochschulen, Forschungs- und Technologiezentren
- Kooperationsmöglichkeiten, Netzwerke
- Hoch motivierte und qualifizierte Mitarbeiter

ChemSite Standorte:

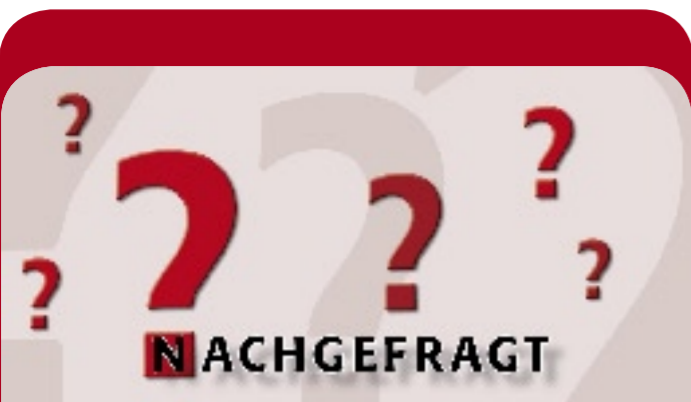
- Chemiapark Marl
- BP Gelsenkirchen-Scholven und -Horst
- RÜTGERS Germany in Castrop-Rauxel
- Deutsche Gasrusswerke in Dortmund
- Industriepark Dorsten/Marl
- Technologie- und Chemiezentrum Marl (TechnoMarl)

Sie sind herzlich willkommen!

Dr. Jörg Marth
Investorenbetreuung ChemSite-Initiative
Tel.: +49 (23 65) 49-50 81
joerg.marth@chemsite.de
www.chemsite.de



www.chemsite.de



Der Verbraucher als Boss



Dr. Rolf-Günter Seeboth, Leiter der Stabsstelle Forschung und Entwicklung, Procter & Gamble

Es begann mit einer schwimmenden Seife im Jahr 1837. Heute verkauft der Konsumgüterkonzern Procter & Gamble (P&G) weltweit 30 Mio. Produkte in über 160 Ländern. Zum Portfolio zählen 23 Markenprodukte mit einem Jahresumsatz von je über 1 Mrd. US-\$. Eine Quelle der Innovation von P&G liegt in Deutschland. CHEManager befragte dazu Dr. Rolf-Günter Seeboth, Leiter der Stabsstelle Forschung und Entwicklung bei Procter & Gamble in Schwalbach.

CHEManager: Welche Rolle spielt Deutschland als Forschungsstandort für Procter & Gamble?

Dr. R.-G. Seeboth: P&G betreibt drei Forschungsstandorte in Deutschland: Schwalbach, Darmstadt und Kronberg. Zusammen bilden sie das German Innovation Center (GIC), den größten Forschungsstandort des Konzerns außerhalb der USA. Hier sind mehr als 1.000 der weltweit 9.000 P&G-Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung in den Bereichen Haarpflege, Haarentfernung, Mundpflege, Babypflege und Damenhygiene tätig. Die räumliche Nähe der Standorte bietet viele Vorteile. So können beispielsweise campusübergreifende Kooperationen verwirklicht werden. Hierbei wird nicht nur gemeinsames Fachwissen genutzt, sondern auch Geräte, wie z.B. ein Elektronenmikroskop, können standortübergreifend eingesetzt werden.

Was wird im Rhein-Main-Gebiet erforscht?

Dr. R.-G. Seeboth: Der Standort Schwalbach ist das weltweit führende P&G-Zentrum für die Entwicklung von Technologien zur Absorption von Flüssigkeiten, insbesondere für Windeln und Damenhygieneprodukte. Ein dermatologisches Labor in Schwalbach liefert wichtige Erkenntnisse für die Forscher in puncto Hautparameter. Darmstadt, mit über 300 Mitarbeitern in Forschung & Entwicklung, ist integraler Bestandteil eines globalen Netzwerkes von Beauty Excellence Center bei P&G. Hier liegen die Schwerpunkte der Forschung im Bereich Hairstyling und Professional-Produkten, d.h. Produkten, die wir speziell für Frisöre entwickeln. Verschiedene Ansprüche müssen dabei berücksichtigt werden, denn die Haareigenschaften, die Styles und die Produkterwartungen weichen in verschiedenen Regionen der Erde voneinander ab. Innovationen zu Braun-Elektrogeräten und allen Oral-B-Zahnbürsten kommen aus Kronberg.

Wie entwickeln Sie Produkte mit hohem Nutzen für Konsumenten?

Dr. R.-G. Seeboth: Unsere Firmenphilosophie lautet „Der Verbraucher ist der Boss“, deshalb arbeiten wir bereits im frühen Produktstadium eng mit ihm zusammen. Etwa 300 Besucher kommen täglich in die Konsumgüterforschung am Standort Schwalbach. Sie holen neue Windeln zum Test ab und bringen mitunter auch gebrauchte zurück. Damit eine neue Generation der Höschenwindel entstehen kann. Speziell eingerichtete Räume mit überdimensionalen Stühlen und instabilem Fußboden vermitteln den Forschern einen Eindruck der Welt aus der Sicht eines Babys. Denn nur, wenn die Forscher genau wissen, wie die kleinen Verbraucher sich in den verschiedenen Entwicklungsstadien fühlen, können Produkte für deren Bedürfnisse entstehen.

viable solutions for life sciences

chemengineering

www.chemengineering.com

www.de.pg.com

Wirkstoffe aus Asien

Vier von fünf Arzneimittel-Wirkstoffen werden nach Angaben der deutschen pharmazeutischen Gesellschaft inzwischen in China und Indien hergestellt. Dabei handle es sich zumeist um Antibiotika, deren Patentschutz abgelaufen sei, sagte die Expertin für Arzneimittelsicherheit der Gesellschaft, Ulrike Holzgrabe. Lediglich kompli-

ziert herzustellende und lukrative Wirkstoffe lasse die Pharma-Industrie weiterhin in Europa oder den USA produzieren. Das betreffe etwa bestimmte Krebsmedikamente.

MARKT IM BLICK

13% Wachstum in der Konsumgüterindustrie im Jahr 2008



Chehab Wahby, Partner, OC&C Strategy Consultants

Nestlé vor Procter & Gamble und Unilever – so lautet das Ergebnis des aktuellen FMCG-Rankings (FMCG = Fast Moving Consumer Goods) der Strategieberatung OC&C Strategy Consultants. Die Studie „FMCG Champions: Trends und Strategien im Konsumgütermarkt“ wertet alle wesentlichen Kapitalmarktinformationen der weltweit führenden Konsumgüterhersteller aus. Dabei ermittelten die Branchenexperten für das abgelaufene Geschäftsjahr 2008 zwar erste, leichte Effekte der Wirtschaftskrise, doch in puncto Umsatz war der Aufwärtstrend ungebrochen – im Vergleich zum Vorjahr stieg er kräftig auf durchschnittlich 13,3% (+4%). Dagegen sank die mittlere Umsatzrendite der 50 Top-Unternehmen leicht auf 17,4% (-1,4%).

Im Vergleich zum Vorjahr hat das Geschäftsjahr 2008 keine Veränderungen auf den ersten vier Plätzen der nach Umsatzhöhe erstellten Rangliste verursacht. Erneut führt Nestlé das Ranking an. Mit einem Umsatz von 94,8 Mrd. US-\$ konnte der Konzern im Jahresvergleich zwar einen Zuwachs von lediglich 2 Prozentpunkten verbuchen. Allerdings steigerte der Branchenführer aus der Schweiz die Umsatzrendite trotz des moderaten Wachstums um 7,2%. Nestlé reagierte schnell auf das steigende Preisbewusstsein der Konsumenten, brachte preiswerte Produkte auf den Markt und entwickelte neue Verpackungsformate. Auf den Rängen zwei bis vier folgen Procter & Gamble (83,5 Mrd. US-\$), Unilever (59,6 Mrd. US-\$) und Pepsico (43,3 Mrd. US-\$). Während Procter & Gamble und Pepsico erhebliche Umsatzsteigerungen von 9% bzw. 10% erwirtschafteten, konnte Unilever seinen Umsatz um lediglich 1% steigern. Der Großkonzern Altria, der im Vorjahr immerhin noch den fünften Platz belegte, fiel auf Rang 18 zurück. Dies liegt insbesondere an der Abspaltung von Philip Morris International – das Unternehmen wird im aktuellen Ranking auf Platz 9 geführt. Den 5. Platz belegt mit Kraft Foods (42,2 Mrd. US-\$) ein Unternehmen, das ebenfalls bis zum Jahr 2007 ein Teil des Altria-Konzerns war. Als größter deutscher Konsumgüterhersteller behauptet sich abermals der Henkel-Konzern (10,6 Mrd. US-\$), der jedoch vom 31. auf den 33. Platz abrutscht. Henkel konnte den Umsatz innerhalb des abgelaufenen Geschäftsjahres nur um 1% erhöhen. Beiersdorf verbesserte sich dagegen um zwei Plätze auf Rang 46. Sie steigerte ihren Umsatz um 10% auf 7,5 Mrd. US-\$ (vgl. Tabelle 1).

Unternehmen investieren in Internet-Plattformen

Den drohenden Abschwung vor Augen und von rasant steigenden Rohstoffpreisen unter Druck gesetzt, entwickelten die

Produkten und nachhaltigen Strategien auch in stürmischen Zeiten gelingen kann, weiter zu wachsen.

2008: Umsatzrendite sinkt um 1,4%

Die Umsatzrendite der 50 weltweit führenden Konsumgüterhersteller sank im Vergleich zum Vorjahr um 1,4% auf nun 17,4% (vgl. Grafik 1). Dies hat zwei Drittel aller Top-50-Unternehmen getroffen, diese mussten eine geringere Rendite als im Vorjahr hinnehmen. Große Renditeverluste mussten Imperial Tobacco (-31,8%), die Altria Group (-30,8%) und die Groupe Danone (-22,0%) hinnehmen. Imperial Tobacco und die Groupe Danone konnten die sinkende Rendite immerhin mit einem Umsatzwachstum von 60 bzw. 19% abfedern. Mit Blick auf die Durchschnittswerte der 50 erfolgreichsten Konsumgüterhersteller stehen leichte Einbußen bei der Umsatzrendite einem neuen Rekord in puncto Umsatzwachstum gegenüber. Die Branchenriesen konnten ihren Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um 4% verbessern und auf durchschnittlich 13,3% steigern. Gut die Hälfte (6,7%) dieses Anstiegs entfiel auf organisches Wachstum, das insbesondere durch Preiserhöhungen erzielt wurde. Dabei ist es den Unternehmen gelungen, die gestiegenen Kosten für Rohstoffe an die Konsumenten weiterzureichen. Den stärksten organischen Zuwachs verbuchten SAB Miller (+9,6%), Colgate Palmolive (+9,5%) und die Groupe Danone (+8,4%). Auch die durchschnittliche Kapitalrendite stieg im Jahr 2008 – verglichen mit dem Umsatz allerdings etwas verhalten – von 21,1% auf 22,0% (+0,9%).

Unter den 50 erfolgreichsten Konsumgüterherstellern des

Geschäftsjahres 2008 finden sich fünf Konzerne, die bisher noch nicht vertreten waren. Philip Morris International, Royal Friesland Campina, JBS und Associated British Foods verdanken ihren Aufstieg einer Übernahme, Fusion oder Abspaltung. Mit Yamazaki Baking gelingt es nur einem Aufsteiger, auf Basis eigenen Wachstums in die Gruppe der Top 50 vorzudringen.

Über 50 Transaktionen im Jahr 2008

Die Analyse von OC&C zeigt, dass die Unternehmen und Konzerne in ihren Wachstumsstrategien ähnliche Ansätze verfolgten. Wie schon im vergangenen Jahr haben die 50 erfolgreichsten Player der Branche auch 2008 das eigene Geschäft mit M&A-Aktivitäten gestärkt. Insgesamt wurden im vergangenen Geschäftsjahr 51 Transaktionen im Wert von 233 Mrd. US-\$ getätigt (vgl. Grafik 2). Allein 58,6 Mrd. US-\$ entfielen davon auf die Übernahme von Anheuser Busch durch Inbev. Wie dieser Megadeal dienten fast alle Transaktionen der Stärkung des jeweiligen Kerngeschäfts. Insbesondere in der Bier-, Spiritosen- und Tabakindustrie setzte sich die Konsolidierung fort.

Die Bedeutung der Internationalisierung ist kontinuierlich gewachsen. Über 90% der weltweit erfolgreichsten Konsumgüterhersteller sind bereits in China sowie Russland und Osteuropa aktiv bzw. bereiten in diesen Ländern einen Markteintritt vor. Auch das Engagement in Indien stieg 2008 an, weist im Vergleich jedoch noch Potential auf. Derzeit sind rund 72% der im Ranking gelisteten Unternehmen in Indien aktiv.

Fast alle Konzerne (98%) starteten im vergangenen Jahr Kostensenkungsprogramme, um die eigene Position zu stär-

Die zehn umsatzstärksten FMCG-Unternehmen 2008

1. Nestlé (Schweiz)
 2. Procter & Gamble (USA)
 3. Unilever (UK/Niederlande)
 4. Pepsico (USA)
 5. Kraft Foods (USA)
 6. Coca-Cola Comp. (USA)
 7. Archer Daniels Midland (USA)
 8. L'Oréal (Frankreich)
 9. Philip Morris International (USA)
 10. Inbev (Belgien)
- ...
33. Henkel (Deutschland)
 46. Beiersdorf (Deutschland)

Quelle: OC&C

ken. Zwei Drittel (66%) der Top 50 senkten die Ausgaben für Marketing und Werbung im Verhältnis zum Umsatz. So betrug das Marketing- und Werbebudget 2008 nur 6,9% des Umsatzes verglichen mit 7,1% im Jahr zuvor. Dieser Trend wird sich im Jahr 2009 vermutlich weiter verschärfen.

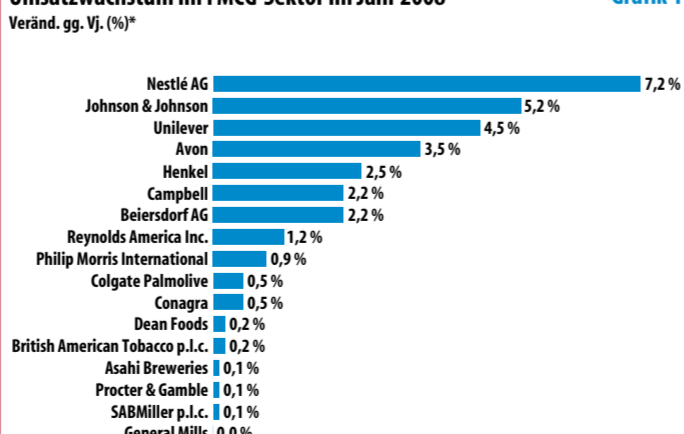
Das Beispiel Nestlé zeigt, wie mit preiswerten Produkten und neuen Verpackungsformaten großer Erfolg erzielt wird. So folgten 56% der Wettbewerber dem Konzept „Mehr zum gleichen Preis“, indem sie unter anderem neue Verpackungsgrößen einführten. Für 58% der Top 50 waren im Jahr 2008 „alternative Medien“ ein wichtiges Thema. In ihren Geschäftsberichten stellten 19% Strategien für den Aufbau internetbasierter „sozialer Netzwerke“ vor.

Ungewisse Perspektive

Die Studie zeigt: Die Top 50 haben das erste Krisenjahr ohne größeren Schaden überstanden. Im Gegenteil, den meisten der weltweit führenden Konsumgüterhersteller gelang es, ihren Wachstumskurs fortzusetzen. Nun aber belastet die weltweit steigende Arbeitslosigkeit die Budgets vieler Verbraucher, und die einbrechende Nachfrage auf Konsumentenseite bedroht die Margen der Konsumgüterhersteller. Ob die Konzerne auch für eine nachhaltige Rezessionsphase gerüstet sind und die Krisenstrategien auch einem dauerhaften Abschwung standhalten, wird das laufende Geschäftsjahr zeigen.

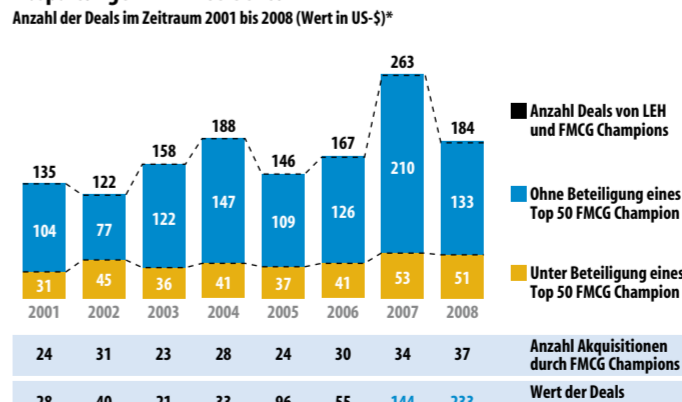
Kontakt:
Chehab Wahby
OC&C Strategy Consultants GmbH, Düsseldorf
Tel.: 0211/8607-0
Fax: 0211/8607-100
contact@ocstrategy.de
www.ocstrategy.de

Umsatzwachstum im FMCG-Sektor im Jahr 2008

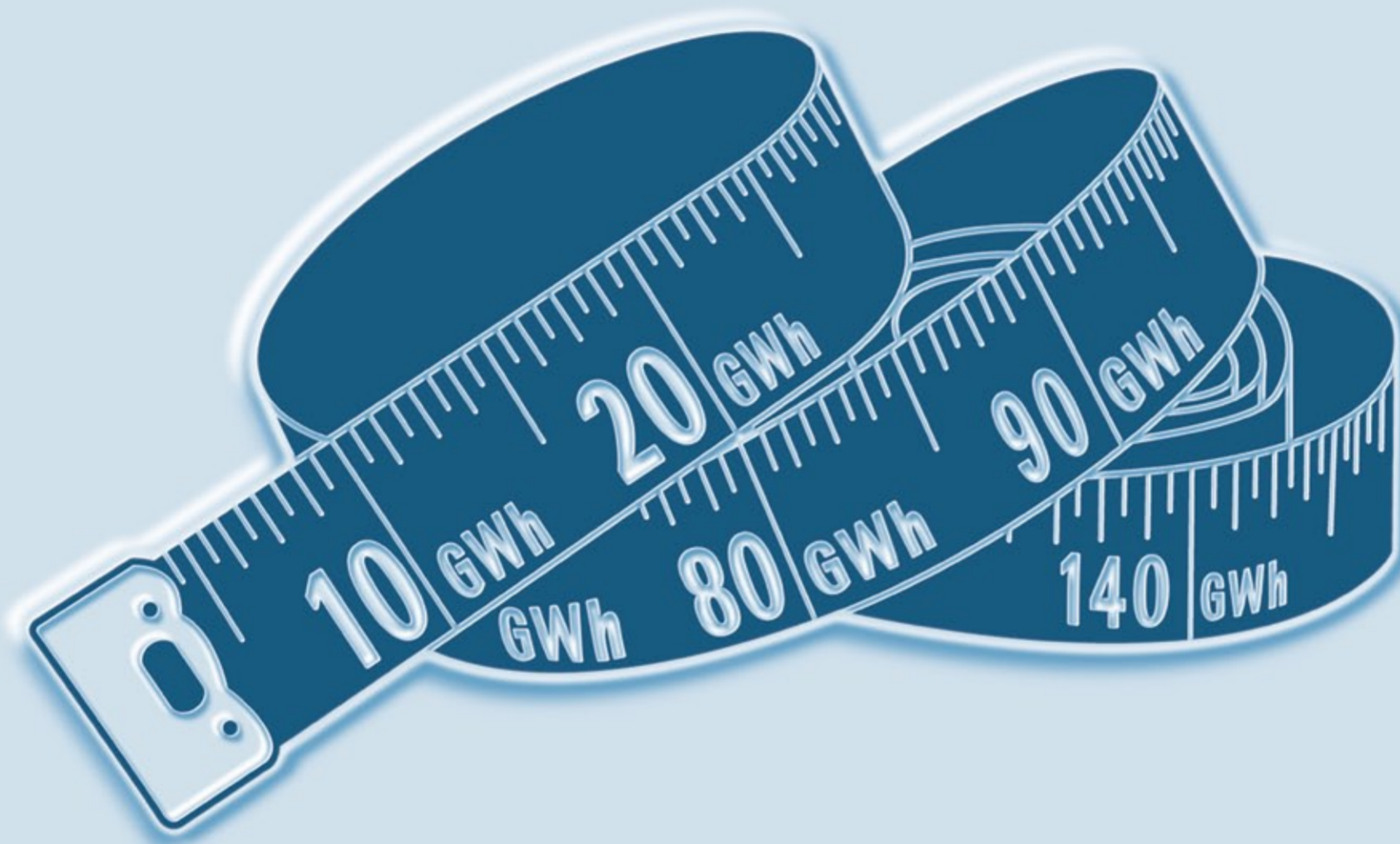


*Gewichtet mit den Lebensmittelmärkten (ohne Verbrauchsteuern) in US-\$
Quelle: Jahresberichte, 10k, OC&C-Analyse

Bedeutende Übernahmen, Fusionen und Abspaltungen im FMCG-Sektor



*Deals ab 15 Mio. US-\$, Daten beziehen sich auf den Tag der Bekanntgabe des Deals, die bis April 2009 abgeschlossen wurden
Quelle: Mergermarket, Trade Reports, OC&C Analyse



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



Konkurrenz um Zukunftspreis

Eine neue Tablette gegen Blutgerinnsel, ein Alarm schlagender Herzschrittmacher und ein Wärmespeicherstoff gehen in diesem Jahr ins Rennen um den Deutschen Zukunftspreis. Die mit 250.000 € dotierte Auszeichnung des Bundespräsidenten wird Anfang Dezember vergeben. Bis dahin entscheidet eine Wissenschaftler-Jury darüber, welche Idee gewinnt. Die Nominierung für den Zukunftspreis gilt in der deutschen Forschungslandschaft als Ritter Schlag. Die Tablette gegen Thrombosen (Blutgerinnsel) ist eine Entwicklung

von Bayer. Thrombosen können Herzinfarkte, Schlaganfälle und Embolien (Verschluss von Blutgefäßen) verursachen. Ein erhöhtes Thromboserisiko gibt es zum Beispiel nach Operationen, aber auch durch Übergewicht. Bisher gebräuchliche Medikamente, die Thrombosen verhindern, müssten gespritzt werden, berichtete Teamsprecher Frank Misselwitz. Herkömmliche Tabletten erforderten bisher noch regelmäßige Patienten-Kontrollen. Bei dem neu entwickelten Präparat zum Schlucken sei das nicht mehr nötig. Die

Tablette ist nach großen Patientenstudien in der EU zum Beispiel für venöse Thromboseembolien bei Hüft- oder Kniegelenks-Operationen zugelassen. Dabei habe sich gezeigt, dass sich die Zahl der Thrombosen im Vergleich zum Spritzen halbierte, ergänzte Misselwitz. Als Konkurrent zum Pharmakonzern geht die Berliner Firma Biotronik ins Rennen. Sie hat Schrittmacher entwickelt, die Herzwerte eines Patienten über eine kleine Antenne und ein Empfangsgerät weiter an Kliniken funken kann – sogar im Schlaf. Inzwischen ist

diese Telemedizin-Technik so weit, dass der behandelnde Arzt bei zu schnellen, zu langsamen oder zu schwachen Herzschlägen über eine SMS auf seinem Handy alarmiert wird. Der Patient ist dann noch zu Hause und spürt vielleicht noch gar keine Beschwerden. 3.500 Krankenhäuser nutzen bereits diese Fernüberwachung. Bald soll das System auch den Blutdruck ständig kontrollieren. Nicht nur für Bauherren in Zeiten des Klimawandels dürfte die Erfindung des Freiburger Fraunhofer-Instituts für solare

Energiesysteme und der BASF interessant sein. Die Forscher haben kleine Wachströpfchen in Kapseln aus Acrylglas gepresst und damit eine Art ökologische Klimaanlage geschaffen. Ohne Energiezufuhr sind die Kügelchen in der Lage, in Baustoffen wie Mörtel, Gips, Lehm oder Holz einen gut gedämmten Raum weiter herunterzukühlen. Denn Wachs schmilzt zwischen 21 und 26 Grad Celsius und nimmt dabei große Mengen an Wärme aus seiner Umgebung auf – ohne sich selbst aufzuheizen. „Die Glaskapseln verhin-

dern, dass das Wachs dabei aus der Wand läuft“, erläutert Miterfinder Ekkehard Jahns. Bei einem Haus, das gut wärmedämmend ist, ersparten die kleinen Speicherkapseln Bauherren eine teure und Strom fressende Klimaanlage. „Das funktioniert auch in Südpazifik“, ergänzte Jahns. Gebäudewände ließen sich auch später noch mit den Kügelchen nachrüsten. Die haben eine Lebensdauer von rund 30 Jahren. Im Handel gibt es bereits Gipskartonplatten mit dem „intelligenten“ Wärmespeicher aus Freiburg.



Dr. Frank Misselwitz, Dr. Dagmar Kubitzka (links) und Dr. Elisabeth Perzborn, Bayer: Thrombosen verhindern – eine Tablette kann Leben retten



Dr.-Ing. Hans-Jürgen Willdau, Biotronik: Schrittmacher sendet E-Mail an Arzt



Prof. Dr. Volker Wittwer und Dr. Peter Schossig (rechts), Fraunhofer-Inst. ISE; Dr. Ekkehard Jahns (Mitte), BASF: Mit kleinen Kugeln gegen den Klimawandel

Biotech setzt auf neue Bundesregierung

Die Biotechnologiebranche hofft auf bessere Investitionsbedingungen und Steuererleichterungen unter der neuen schwarz-gelben Bundesregierung. Die Politik müsse wieder die wissenschaftlichen Belege zu Nutzen und Risiken von gentechnisch veränderten Pflanzen zur Grundlage ihres Handelns machen, erklärte die Deutsche Industrievereinigung Biotechnologie (DIB). Der DIB-Vorsitzende Stefan Marcinowski und BASF-Vorstand wandte sich unter anderem gegen die verhängten Anbauverbote für gentechnisch veränderten Mais.

Bundesregierung und EU müssten einige Bremsklötze entfernen, die sie der Branche ohne Not auferlegt hätten. Die Pflanzenbiotechnologie entwickle sich seit mehr als einer Dekade weltweit dynamisch, während sie hier politisch blockiert und diskreditiert werde.



„Talsohle ist erreicht“
Stefan Marcinowski, DIB-Vorsitzender

Er sei überzeugt, dass in der Pflanzenbiotechnologie Zukunft liege – unabhängig davon, ob es dabei um Rohstoffe, Arznei-, Nahrungs- oder Futtermittel geht, sagte der DIB-Chef. Ohne „Pflanzen mit maßgeschneiderten Eigenschaften“ werde man der energetischen Nutzung von Biomasse nicht näher kommen. Für nachwachsende Rohstoffe müsse man aber anderes Pflanzengut als für die Nahrung anbauen, um den Konflikt Teller oder Tank zu entschärfen.

Unter anderem wegen der rückläufigen Möglichkeiten zur Finanzierung an Börse und Risikokapitalmarkt will die Branche zudem mindestens 10% ihrer Aufwendungen für Forschung und Entwicklung von der Steuerschuld abziehen dürfen. Auch müsse die sogenannte Zinsschranke fallen, mit der zuletzt die abzugsfähigen Zinsaufwendungen beschränkt

worden waren. Das behindere Firmen mit einem hohen Investitionsbedarf. Derartige Forderungen erhebt der Verband der Chemischen Industrie (VCI) auch für die gesamte Chemieindustrie (vgl. Artikel auf Seite 2: Chemie will Steuererleichterungen).

Die Biotech-Industrie erwartet für das laufende Jahr einen nicht näher bezifferten Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr mit 2,2 Mrd. €. Die Talsohle sei allerdings bereits durchschritten, berichtete Marcinowski. Zum Ende des Jahres erwarten die rund 500 Kernunternehmen einer Verbandsbefragung zufolge eine leichte Belebung des Geschäfts.



KOOPERATIONEN

Kooperation bei Krebsimpfung Merck & Co und Qiagen wollen bei der Krebsimpfung in Entwicklungsländern zusammenarbeiten. Das Engagement habe einen Marktwert von rund 600 Mio. US-\$, teilten die Unternehmen mit. Im Zuge des Programms wollen sie den ärmsten Ländern der Welt 5 Mio. Impfdosen des Merck-Impfstoffs Gardasil gegen Gebärmutterhalskrebs (HPV) zur Verfügung stellen. Zudem will Qiagen sein bestehendes Programm für DNA-Tests für Gebärmutterhalskrebs ausweiten. Statt 1 Million Frauen sollen nun 1,5 Millionen Frauen davon profitieren.

BASF/Monsanto: Genmais in USA Die Zusammenarbeit der BASF mit Monsanto in der Pflanzengentechnik soll wie geplant ab 2012 erste Früchte tragen. Als erstes Produkt wollen beide Unternehmen einen genveränderten Mais in den USA in den Anbau bringen. Dieser sei im Vergleich zu herkömmlichem Mais widerstandsfähiger gegen Trockenheit, sagte Peter Eckes, Chef von BASF Plant Sciences. Der genveränderte Mais soll den Ertrag nach früheren Angaben um 6–10% steigern. BASF und Monsanto kooperieren seit Anfang 2007 im Bereich Gentechnik. Insgesamt haben beide Unternehmen sieben gemeinsame Produkte in der Pipeline. Neben den genveränderten Mais wird unter anderem auch eine gegen Insekten resistente Sojabohne entwickelt.

Astrazeneca und Forest Labs arbeiten zusammen Astrazeneca und Forest Laboratories wollen auf dem Gebiet der Infektionserkrankungen zusammenarbeiten. Im Rahmen der Vereinbarung werde Astrazeneca eine nicht genannte Summe an Forest sowie Meilenstein-Zahlungen und Lizenzgebühren zahlen, hieß es in einer Unternehmensmitteilung. Die beiden Unternehmen hätten eine Vereinbarung zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung des Mittels Ceftaroline in allen Märkten außerhalb der USA, Kanada und Japan geschlossen. Ceftaroline ist bei Forest in der späten Entwicklung zur Behandlung von komplizierten Hautinfektionen. Astrazeneca übernehme die Verantwortung für die Entwicklung, die Zulassung und die Vermarktung in den vereinbarten Märkten. In den USA plant Forest, die Zulassung für

das Mittel Ende 2009 und in Europa Ende 2010 zu beantragen. Erst kürzlich hatte Forest Labs von Nycomed die exklusiven Vermarktungsrechte für Daxas in den USA bei symptomatischer chronisch obstruktiver Lungenerkrankung (COPD) erworben.

Lanxess forscht in Russland Lanxess und die Russische Akademie der Wissenschaften (RAS) wollen in der Forschung kooperieren. Eine entsprechende Vereinbarung sei unterzeichnet worden, teilte der MDax-Konzern mit. Ziel seien der aktive Informationsaustausch über wissenschaftliche Trends und innovative Forschungsentwicklungen sowie die Initiierung von Kooperationsprojekten. Die RAS gilt als eine der weltweit renommiertesten wissenschaftlichen Einrichtungen mit mehr als 285-jähriger Geschichte. Erst im März hatte Lanxess das Vertriebsbüro seiner neuen russischen Gesellschaft in Moskau eröffnet. Dort arbeiten nun rund 30 Mitarbeiter. Darüber hinaus ist der Aufbau einer Produktion für Kautschukchemikalien in der Region Nishni Nowgorod geplant. Dort sollen ab 2010 Polymer-gebundene Zusatzstoffe sowie Trennmittel hergestellt werden.

Medigene schließt Partnerschaft mit Solvay Medigene hat eine Partnerschaft mit Solvay zur Vermarktung der Genitalwarzensalbe Veregen in Deutschland, Österreich und der Schweiz geschlossen. Solvay wird das Medikament werben und vertreiben und in der Schweiz zusätzlich das Zulassungsverfahren betreuen. Medigene erhält in Abhängigkeit vom Erreichen bestimmter Meilensteine und Umsatzziele stufenweise Zahlungen im Gesamtvolumen von bis zu 3,65 Mio. €. Zudem ist Medigene über Lizenzzahlungen an den Verkaufserlösen beteiligt. Das Biotechunternehmen hat bereits in Deutschland die formale Zulassung für das Mittel erhalten. In Österreich und Spanien wird in den nächsten Monaten damit gerechnet. Medigene strebt darüber hinaus die Zulassung in weiteren europäischen Ländern an und will dann auch dort Vermarktungspartnerschaften schließen. Die Markteinführung in Deutschland ist für das erste Halbjahr 2010 geplant.



Genentech kauft von Lonza Genentech, die Biotech-Tochter des Schweizer Pharmakonzerns Roche, baut ihre Kapazitäten für das Antikrebsmittel Avastin aus. Genentech übernehme von Lonza die Zellkultur-Anlage in Singapur, teilten Roche und Lonza am Montag mit. Der Kaufpreis für die Anlage mit einer Produktionskapazität von 80.000 Litern betrage 290 Mio. US-\$. Hinzu käme eine Meilensteinzahlung von 70 Mio. US-\$.

Syngenta übernimmt Aktivitäten von Monsanto Syngenta erwirbt von Monsanto die Aktivitäten im Hybrid-Sonnenblumensaatgut. Der Erwerb umfasst einen breiten Genpool sowie die Entwicklung und Züchtung von Hybrid-Sonnenblumensaatgut. Der Kaufpreis beträgt 160 Mio. US-\$. Die Transaktion bedarf noch der Genehmigung durch die Aufsichtsbehörden, teilte Syngenta mit. Das Unternehmen stärke mit diesem Schritt seine Position in Europa und Lateinamerika, wichtigen Regionen für den Sonnenblumenanbau. Weltweit würden Sonnenblumen auf rund 24 Millionen Hektar angebaut, die wichtigsten Anbauländer seien Russland, Ukraine, Argentinien, Frankreich sowie Osteuropa. Monsanto erzielte im Geschäftsjahr 2008 mit Hybrid-Sonnenblumensaatgut einen Umsatz von 75 Mio. US-\$. Syngenta mehr als 200 Mio. US-\$. Der globale Markt für Sonnenblumensaatgut werde derzeit auf rund 700 Mio. US-\$ geschätzt.

Fuchs Petrolub stärkt Schmierstoff-Geschäft Der Schmierstoff-Hersteller Fuchs Petrolub hat sein Geschäft in den USA ausgebaut und Anfang August das Schmierstoffgeschäft von Dylon übernommen, teilte Fuchs Petrolub mit. Es handele sich dabei um Spezialitäten in den Bereichen Schmierstoffhilfsstoffe und Spezialfette. Dylon habe mit dem Geschäft im vergangenen Jahr 9 Mio. US-\$ umgesetzt. Weitere Details zu dem Kauf will Fuchs Petrolub später bekannt geben.

Novartis schließt Übernahme von Ebewe ab Die Generika-Sparte Sandoz des Schweizer Pharmakonzerns Novartis hat die Akquisition des österreichischen Konkurrenten Ebewe Pharma abgeschlossen. Mit der 1,3 Mrd. US-\$ schweren Übernahme des Bereiches für injizierbare Generika im Onkologie-Segment würden die Voraussetzungen geschaffen, um eine auf dem Gebiet weltweit führende Marktstellung zu erlangen, teilte Novartis mit. Novartis hatte die Übernahme Ende Mai angekündigt. Durch die Übernahme verstärkt sich Novartis mit einem Portfolio an Generika, das mehr als 15 Produkte umfasst. Im österreichischen Unterbach soll eine neue Geschäftseinheit und ein „Center of Excellence“ geschaffen werden, wie Novartis weiter mitteilte. Dieses werde von Friedrich Hillebrand geleitet. Hillebrand ist ehemaliger Vorstandschef von Ebewe. Er werde auch Mitglied des Executive Committee von Sandoz.

Alzchem geht an Beteiligungsfonds Evonik hat nach über einjähriger Suche einen Käufer für seine Spezialchemiegruppe Alzchem gefunden. Der 2008 gegründete Beteiligungsfonds Bluo soll die Gruppe mit rund 250 Mio. € Umsatz übernehmen. Der Vertrag stehe noch unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Prüfung und der Zustimmung der Unternehmensgremien. Hinter dem in Luxemburg angemeldeten und auf Sanierungsfälle spezialisierten Fonds Bluo stehen als Manager und Investoren die Gründer und früheren Gesellschafter der Starnberger Beteiligungsgesellschaft Arques, Peter Löw, Martin Vorderwülbecke und Markus Zöllner. Sie kennen die internen Strukturen bei Evonik: Als Ex-Arques-Vorstände hatten sie vor fünf Jahren von der Evonik-Vorgängergesellschaft Degussa deren Tochter SKW Stahl-Metallurgie gekauft und das Unternehmen dann im Jahr 2006 an die Börse gebracht. Alzchem produziert vor allem Kalkstickstoff, etwa für Düngemittel, und ist im Geschäft mit Nahrungsergänzungsmitteln und Industriechemie tätig. Für 2007 weist die Hauptgesellschaft Alzchem Trostberg bei 205 Mio. € Umsatz einen Gewinn von 5,7 Mio. € aus.

Antworten auf den demografischen Wandel

Mit Langzeitkonten steigern Unternehmen ihre Attraktivität als Arbeitgeber in einem zunehmend schwierigen Marktumfeld



Der demografische Wandel ist in Deutschland seit Jahren ein wichtiges und viel diskutiertes Thema. Bereits seit den 70er Jahren ist die aktuelle Entwicklung absehbar. Die Unternehmen haben sich auf der Produktseite bereits auf eine alternde Gesellschaft eingestellt, ihre Bedeutung auf der Mitarbeiterseite tritt erst jetzt deutlich in den Vordergrund. Sinkende Geburtenraten und älter werdende Belegschaften bringen für Unternehmen zukünftig große Herausforderungen mit sich. Nicht zuletzt hat die Bundesregierung 2004 das Regelrentenalter von 65 Jahren perspektivisch um zwei Jahre auf 67 angehoben. Was bedeutet das für die Personalpolitik von Unternehmen? Wie müssen sich Unternehmen angesichts rückläufiger Schulabgängerzahlen heute positionieren, um auch in zehn Jahren noch gute Nachwuchskräfte auf dem Arbeitsmarkt zu bekommen? Das sind nur einige Fragen, die sich aus den veränderten demografischen Rahmenbedingungen ergeben und auf die die Unternehmen Antworten finden müssen.

Die Sozialpartner der chemischen Industrie, BAVC und IG BCE, haben bereits vor längerer Zeit begonnen, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen. Im April 2008 schlossen sie einen richtungsweisenden Tarifvertrag, der den Betrieben die Mittel an die Hand gibt, die den beschriebenen Herausforderungen aktiv zu begegnen.

Der Tarifvertrag „Lebensarbeitszeit und Demografie“

Dieser innovative Tarifvertrag gibt den Unternehmen das Rüstzeug für eine zukunftsorientierte Personalpolitik an die Hand. Ein wesentlicher Teil des Tarifvertrages ist die Verpflichtung der Arbeitgeber zu einer Demografieanalyse. Diese Analyse der Alters- und Qualifikationsstruktur zeigt den Ist-Zustand der Belegschaft auf. Im Anschluss



Michael Hennig, Senior Sales Consultant
Pension Solutions, Fidelity International

daran wird dieses Ergebnis mit Informationen zur Fluktuation, zur Unternehmensentwicklung und zur Aus- und Weiterbildung ergänzt und somit eine wahrscheinliche Entwicklung der Belegschaft aufgezeigt. Daraus lassen sich zum einen die Schwerpunkte einer zukunftsgerichteten Personalpolitik ableiten. Außerdem gibt die Analyse Hinweise dafür, wie der neu zu bildende Demografiefonds am besten eingesetzt werden kann.

Was ist der Demografiefonds? Jedes Unternehmen muss ab 2010 für jeden am 1. Januar eines Jahres vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer 300 € in einen Demografiefonds einbringen. Für Teilzeitmitarbeiter muss ein anteiliger Wert – entsprechend der jeweiligen Wochenarbeitszeit – eingezahlt werden. Dieser Fonds muss in eines der folgenden Module investiert werden: Teilrente, Altersteilzeit, Berufsunfähigkeitszusatzversicherung, betriebliche Altersvorsorge oder Langzeitkonten. Die Betriebsparteien müssen sich bis Ende 2009 auf ein Modul einigen, ansonsten greift eine eher unattraktive Auflösung: Die Einbringungsmöglichkeiten sind dann auf den Demografiebeitrag begrenzt. Für Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern ist dabei die Einrichtung von Langzeitkonten mit dem alleinigen Zweck Vorruhestand vorgesehen, bei kleineren Unternehmen die betriebliche Altersvorsorge.

Umsetzung des Tarifvertrages mit Langzeitkonten

Langzeitkonten sind ein wesentlicher Bestandteil im Rahmen

der Umsetzung des Tarifvertrages. Sie erfreuen sich wachsender Beliebtheit bei Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Ähnlich wie Altersteilzeitmodelle können Langzeitkonten zur Finanzierung des Vorruhestandes genutzt werden; anders als Altersteilzeit können sie jedoch als Anreiz für ältere Mitarbeiter eingesetzt werden, bei flexiblerer Gestaltung der Arbeitszeit einschließlich der Möglichkeit von Qualifizierungen ihre Erfahrung und ihr Wissen dem Unternehmen länger als ansonsten vielleicht geplant zur Verfügung zu stellen. Langzeitkonten können damit zu einer auch zukünftig sachgerechten Steuerung der Altersstruktur der Belegschaft beitragen. Im Paragraph 8 des neuen Tarifvertrages wurden die Rahmenbedingungen von Langzeitkonten festgelegt. Neben dem Demografiebeitrag können arbeitnehmer- und/oder arbeitgeberseitig weitere Beiträge in das Konto eingebracht werden (vgl. Tab. 1).

In erster Linie soll laut Tarifvertrag das Wertguthaben für Qualifizierungen und Freistellungen vor der Rente genutzt werden. Jedoch sind die Betriebsparteien frei, auch weitere Nutzungszwecke wie beispielsweise Teilzeit, Elternzeit oder Pflegezeiten für nahe Angehörige zuzulassen. In diesem Zusammenhang ergeben sich wichtige Fragen, die beantwortet werden müssen, um eine breite Akzeptanz in der Belegschaft zu erreichen:

Ist das Kapital vor einer Insolvenz meines Arbeitgebers geschützt?

Die Insolvenzsicherung der Guthaben erfolgt in aller Regel über eine doppelte Treuhand (CTA), die neben der bestmöglichen Insolvenzsicherung der Guthaben bei entsprechender Ausgestaltung auch die Saldierung der Aktiv- und Passivseite in der Bilanz (IFRS und BilMoG) möglich macht.

Wie kann der Arbeitnehmer die Entwicklung seiner eingebrachten Beiträge verfolgen?

Die Führung der einzelnen Mitarbeiterkonten übernimmt eine leistungsfähige Administrationsplattform. Sie ermöglicht es dem Arbeitgeber, den Aufwand in der Personalabteilung gering zu halten. Dem Arbeitnehmer gibt sie jederzeitige Transparenz hinsichtlich der Entwicklung seines Guthabens. Des Weiteren gibt ein Wertkontenrechner dem Mitarbeiter die Möglichkeit, mit der Eingabe weniger Parameter Simulationen zu rechnen, um so einen Eindruck zu bekommen, wie das Langzeitkonto für die individuellen Bedürfnisse genutzt werden kann und was dafür zu tun ist.

Wie wird das Guthaben angelegt?

Ein besonders wichtiger Baustein ist die Kapitalanlage der Guthaben. Hier hat der Gesetzgeber seit Anfang 2009 neue Rahmenbedingungen geschaffen, wonach dem Arbeitnehmer eine Werterhaltungsgarantie zur planmäßigen Verwendung

Tab. 1: Einbringungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer gemäß Tarifvertrag

Geld Elemente:	Zeit-Elemente:
+ bis zu 10% des kalenderfähigen Tarifentgelts	+ Zeitguthaben gemäß der tariflichen Vorschriften (Überstundenkonten)
+ Mehrarbeitszuschläge	+ Altersfreizeiten (sind in §2 a MTV geregelt)
+ Zulagen und Zuschläge (Schichtzulagen nach §4 MTV)	+ Mehrarbeit (sind im §3 MTV geregelt)
+ Sonderzahlungen	+ Über den gesetzlichen Urlaubsanspruch hinausgehende Urlaubsansprüche (nach Bundesurlaubsgesetz beträgt der Mindestanspruch 20 Werktage)
+Tantieme und Bonifikationen	

gewährleistet werden muss. Zukünftig wird je nach Verwendungszweck des Langzeitkontos auch die Kapitalanlage unterschiedlich ausgestaltet sein, so dass bei einem langfristigen Anlagehorizont das Guthaben auch renditeorientierter angelegt werden kann. Die Werterhaltungsgarantie wird entweder anlagenseitig dargestellt oder vom Arbeitgeber ausgesprochen.

seinen Arbeitnehmern auch ein Langzeitkonto anbietet. Sollte das nicht der Fall sein, kann der Mitarbeiter unter Abführung der noch fälligen Steuern und Sozialversicherungsbeiträge die Auszahlung des Guthabens verlangen. Er könnte auch das Kapital vor Steuern und SV-Verbeitragung auf die Deutsche Rentenversicherung Bund übertragen, die das Guthaben separat auf einem Kapitalkonto ver-

setzt. Die Unternehmen steigern damit auch ihre Attraktivität für die Gewinnung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter und positionieren sich als innovativer Arbeitgeber in einem schwieriger werdenden Marktumfeld. Der Tarifvertrag gibt die Rahmenbedingungen vor, die von den Betriebsparteien ausgestaltet werden können. Nicht nur, um den Mitarbeitern eine Freistellung vor der gesetzlichen Rente zu gewährleisten, sondern auch um zwischenzeitliche Freistellungen im Rahmen von Work-Life-Balance zu ermöglichen. Fidelity ist 2008 von den Sozialpartnern IG BCE und BAVC als Kooperationspartner für die Umsetzung von Langzeitkonten im Rahmen des Tarifvertrages ausgesucht worden.

„Die Betriebsparteien müssen sich bis Ende 2009 auf ein Modul des Tarifvertrages einigen, ansonsten greift eine eher unattraktive Auflösung.“

Was passiert mit dem Guthaben, wenn der Mitarbeiter das Unternehmen verlässt?

Diese sehr oft diskutierte Frage hat der Gesetzgeber mit Inkrafttreten des neuen FlexiG II deutlich besser geregelt. Der Mitarbeiter kann grundsätzlich das Guthaben auf den neuen Arbeitgeber übertragen, wenn dieser

waltet und damit dem Arbeitnehmer die gesetzlichen Freistellungen ermöglicht.

Langzeitkonten sind ein wichtiges personalpolitisches Instrument, um die Folgen des demografischen Wandels für die Mitarbeiterstruktur zu steuern. Genau aus diesem Grund werden sie von Betrieben zunehmend nachgefragt und umge-

■ Kontakt:
Michael Hennig
Fidelity International,
FIL Investment Services GmbH, Kronberg
Tel.: 06173/509-3206
Fax: 06173/509-4219
michael.hennig@fil.com
www.fidelity.de

Schweizer Behörde prüft Antibabypillen

Nach dem Tod einer 21-Jährigen untersucht die Schweizer Arzneimittelbehörde Swissmedic alle Antibabypillen mit dem Wirkstoff Drospirenon. Die junge Frau war Mitte September an einer Lungenembolie gestorben – möglicherweise wegen der Einnahme der Pille Yaz. Voraussichtlich Ende Oktober will Swissmedic über das Ergebnis der Prüfung informieren. Das Präparat wird von der Bayer hergestellt und kam im September 2008 auf den Schweizer Markt. Nach Angaben von Swissmedic hatte die 21-Jährige die Pille zehn Monate vor ihrem Tod auf ärztliches Rezept bekommen. Erst im Mai war in

der Schweiz das Präparat Yasmin – ebenfalls von Bayer – in die Schlagzeilen geraten: Ein junges Mädchen ist seit einer Lungenembolie, die nach Einnahme der Pille eingetreten sein soll, schwerbehindert. Bayer sicherte der Familie eine Entschädigung zu – betonte aber, es sei nicht erwiesen, dass die Embolie auf die Einnahme von Yasmin zurückzuführen sei. Bayer erklärte, man nehme jede Meldung über mögliche Nebenwirkungen von Produkten sehr ernst und kläre diese sorgfältig in enger Zusammenarbeit mit den Behörden. Dass Antibabypillen Thrombosen und Lungenembolien auslösen können, sei

aber eine bekannte Komplikation. Die Wahrscheinlichkeit solcher Nebenwirkungen sei genauso hoch wie bei vergleichbaren Konkurrenzprodukten zur Empfängnisverhütung, sagte ein Unternehmenssprecher. Das Sicherheitsprofil von Drospirenon-haltigen Pillen ist unverändert positiv, hieß es in einer Mitteilung des Konzerns. Swissmedic teilte mit, dass zwischen Anfang 2005 und Mitte April dieses Jahres insgesamt 691 Meldungen zu vermuteten unerwünschten Nebenwirkungen hormoneller Kontrazeptiva eingegangen seien. Knapp 100 von ihnen hätten sich auf Thrombosen oder Embolien bezogen. ■

Kein eigener
CHEManager?
Falsche Adresse?

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

MAKING SUSTAINABLE PRODUCTS WORK.

Dow Corning® is a registered trademark of Dow Corning Corporation.

TECHNIDATA®

Dow Corning und die Liste unserer Kunden sprechen für sich – und für uns. Mehr als 1.600 Kunden in über 50 Ländern setzen auf Technidata Lösungen. Denn sie haben erkannt, dass integrierte EH&S Compliance - Management - Lösungen Wettbewerbsvorteile bringen.
www.technidata.de

ACTEMIUM

• ELEKTROTECHNIK • MSR-TECHNIK • MES •
• AUTOMATION • CONSULTING • ENGINEERING •
• MONTAGE • INBETRIEBNAHME • SERVICE •

www.actemium.de

L'Oréal feiert 2009 den 100. Geburtstag



Am 30. Juli 2009 war es genau 100 Jahre her: Der Chemiker und Forscher Eugène Schueller gründete mit einem Gegenwert von 120 € in der Tasche in seiner kleinen Wohnung in Paris – wo er die Küche als Labor und das Wohnzimmer als Schauraum nutzte – das Unternehmen „Gesellschaft für sanfte Haarfarben“. Damit legte der Pionier den Grundstein des heutigen Weltmarktführers L'Oréal. Der Konzern ist in 130 Ländern tätig, vereint 23 internationale Marken wie L'Oréal Paris, Garnier, Lancôme, Kérastase oder Vichy unter seinem Dach und beschäftigt weltweit 67.500 Mitarbeiter. In Deutschland ist man seit 79 Jahren präsent. 1939 firmierte das Unternehmen in L'Oréal um. Der Name ist aus dem Namen der ersten sicheren und wirksamen Coloration L'Auréal hervorgegangen. Ein Name, der sowohl Assoziationen an die Farbe Gold als auch an eine zur Jahrhundertwende beliebte Frisur – genannt „l'auréole“ – weckt.

www.loreal.de

FECC: Richtlinien für „sauberen“ Handel

Der europäische Chemiehandelsverband FECC hat neue „Ethical and Business Principles“ eingeführt. Dies ist eine freiwillige Initiative für Chemiedistributoren und -händler, die sich damit verpflichten, nach hohen ethischen Standards und mit besten Geschäftspraktiken auf dem Markt zu agieren. Die Unterzeichner werden sich u. a. strikt an Gesetze, Regularien und Richtlinien halten. Es wird erwartet, dass sie ihre Geschäfte mit einer hohen Integrität führen und dies sowohl im Umgang mit Kunden, Zulieferern und Wettbewerbern als auch mit eigenen Mitarbeitern und der Öffentlichkeit. Hendrik Abma, Geschäftsführer des FECC, betonte, dass diese Vereinbarung ein Schritt in die richtige Richtung ist, um zu zeigen, dass die Distribution professionell und auf einem hohen Standard ausgeführt wird. Des Weiteren sollen die Prinzipien der EU helfen, illegale Aktivitäten auf dem Markt einzudämmen. Der Verband wird in den nächsten Monaten Unterschriften der Mitglieder sammeln und diese auf der FECC-Homepage veröffentlichen.

www.fecc.org

Cyplus: Anlagen für Carosche Säure in Betrieb genommen

Cyplus hat für Jaguar Mining mit Stammsitz in Concord, New Hampshire, USA, in deren Goldbergbaubetrieben Turmalina und Paciencia in Brasilien zwei Cyplus Carosche Säure-Anlagen zur Behandlung cyanidhaltiger Schlämme aus der Erzaufbereitung erfolgreich in Betrieb genommen. Carosche Säure ist ein starkes Oxidationsmittel, das „in situ“ durch Beimengung von Wasserstoffperoxid zu konzentrierter Schwefelsäure hergestellt wird. Sie wandelt das für die Goldgewinnung verwendete Cyanid in Cyanat um. „Das Cyplus-System ist ein bewährtes Verfahren, das über 80% an Carosche Säure-Ausbeute erzielt“, so Stephen Gos, Manager Technology Solutions von Cyplus. Der Vorteil des Systems ist, dass die reaktionsbedingte Wärmeentwicklung kontrolliert niedrig gehalten wird und somit ein sicherer Betrieb gewährleistet ist.

www.cyplus.com

Dow Wolff Cellulosics (DWC) wurde am 1. Juli 2007 als neue Business Unit der Dow

Chemical Company (Dow) gegründet und umfasst die Geschäftsaktivitäten der ehemaligen Bayer-Tochtergesellschaft Wolff Walsrode und des Water Soluble Polymers-Geschäfts von Dow. DWC entwickelt und liefert hochwertige Cellulosederivate und ergänzende Spezialchemieprodukte. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über spezielles Know-how für die Formulierung einer Vielzahl von Endprodukten in den Bereichen Parma und Nahrungsmittel und für andere Spezialanwendungen.

CHEManager befragte Martin Sonntag, Geschäftsführer von Dow Wolff Cellulosics, zu den bisherigen Meilensteinen seit Gründung des neuen Unternehmens und zur künftigen Strategie. Die Fragen stellte Dr. Michael Reubold.

CHEManager: Herr Sonntag, „Green Chemistry“ ist wieder in. Ihr Geschäft basiert auf nachwachsender Zellulose als Rohstoffbasis. Offenbar liegt DWC unwillkürlich voll im Trend. Wie nutzen Sie dieses Image?

M. Sonntag: „Green Chemistry“ ist für uns nicht nur eine Imagefrage, sondern essenzieller Bestandteil unseres Geschäftsmodells, das es uns ermöglicht, die weltweite Nachfrage nach Cellulose Ether zu befriedigen. Für die Dow Chemical Company war das Thema „Green Chemistry“ schon immer „in“. Mit 60 Jahren Celluloseforschung ist dieser Bereich sehr jung und birgt nicht nur in unseren Augen ein immenses Innovationspotential. Der Trend zur Celluloseforschung ist deutlich zu erkennen und wir sind stolz darauf, führende Innovationen auf diesem Gebiet zu haben. Doch Innovation kann nur gelingen, wenn sie vor dem Hintergrund nachhaltiger Lösungen realisiert wird. Ein Großteil unserer Produkte basiert auf nachwachsenden Rohstoffen, die sozusagen bereits den Gedanken der Nachhaltigkeit verkörpern. Das reicht von gesünderen Nahrungsmittelbestandteilen über bessere medizinische Versorgung bis hin zu effizienteren Spezialprodukten.

Cellulosechemie gehört zu den wesentlichen Elementen der auf Wachstum ausgerichteten Gesamtstrategie von Dow. Wie äußern Sie sich dazu?



Martin Sonntag, Geschäftsführer von Dow Wolff Cellulosics

Bert sich das in der Entwicklung Ihres Geschäfts?

M. Sonntag: Im Gegensatz zum allgemeinen Trend in dieser Industrie, haben wir in den letzten Jahren in einen zukunftsweisenden Geschäftsbereich investiert, der ein großes Wachstumspotential aufweist. Wir sind in diesem Bereich mit den Gebieten Nahrungsmittel, Personal Care und Pharma wie auch als führender Partner in den Bereichen Bauwerkstoffe, Druckfarben, Lacke, Papier, Textilien und weiteren Spezialanwendungen nachhaltig aufgestellt. Der Fokus auf eine umfassende und ausgeglichene Portfoliostrategie zahlt sich nun aus und erlaubt uns, den Blick auf kontinuierliche Investments zu richten.

Was waren in den vergangenen zwei Jahren die Meilensteine, die diese Strategie untermauern?

M. Sonntag: Einer der Meilensteine ist die „Controlled Release Alliance“, die wir Anfang 2007 mit Colorcon eingegangen sind. Diese strategische Partnerschaft gibt uns die Möglichkeit, das gemeinsame Wachstum weiter auszubauen und unsere Fähigkeit zu erhöhen, Kundenbedürfnisse zu befriedigen.

Ein weiteres Beispiel, wie wir unsere auf Veränderung und Wachstum ausgerichtete Strategie umsetzen, ist der Bau der Anlage zur Produktion von Methylcellulose (MC) in Bitterfeld, in die wir letztes Jahr weiterhin bewusst investiert haben.

Die neue Anlage in Bitterfeld gehört zu den größten und wettbewerbsfähigsten Methylcelluloseanlagen weltweit. Spricht das im Wesentlichen für Ihre führende Technologie, für die Infrastruktur Ihrer Standorte oder auch für Deutschland als Produktionsstandort im Allgemeinen?

M. Sonntag: In der Anlage wird neueste Technik eingesetzt. Diese ermöglicht es Dow Wolff Cellulosics, den gesamten „Produktions-Footprint“ zu optimieren, sodass alle Kunden in allen Marktbereichen von einer erhöhten Verfügbarkeit unserer Produkte profitieren und dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern können. In Deutschland finden wir für unsere Technologie optimale Bedingungen. Gerade im Bereich Spezialchemie ist es für uns

leicht, perfekt ausgebildete Fachleute anzustellen, aber auch die gute und effiziente Zusammenarbeit mit den regionalen Behörden ist ein maßgeblicher Standortvorteil.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Produktionsstätte ist jedoch auch eine Konsequenz aus der Entscheidung Dow Chemicals, nachhaltige Cellulose zu einem Teil seiner Wachstumsstrategie zu machen. Unsere Pläne hinsichtlich Kapazitätsausbau und Spezialproduktfertigung sind Ausdruck unserer Verpflichtung gegenüber allen Kunden in den Schlüsselindustrien, in denen Celluloseether eingesetzt werden. Deutschland spielt hier

„Green Chemistry ist für uns nicht nur eine Imagefrage.“

eine Schlüsselrolle, was z. B. auch anhand der Investitionen in Mitteldeutschland und an den anderen Standorten gesehen werden kann.

Gibt es aktuell – trotz des Konjunkturtiefs – weitere Investitionspläne in neue Anlagen, Kapazitätserweiterungen oder Modernisierungen?

M. Sonntag: Wir stellen auch in Zeiten herausfordernder wirtschaftlicher Verhältnisse keine Investitionen in das Cellulosegeschäft zurück. Dow Wolff Cellu-

losics passt seine Kapazitäten den Kundenbedürfnissen an und investiert insbesondere in die stark regulierten Bereiche wie z. B. Pharma und Nahrungsmittel. Aber auch im Bereich Spezialprodukte investieren wir in die Verbesserung der Herstellung, die der Schlüssel für globales Wachstum ist.

Sie forschen in Europa, Nord- und Südamerika und Asien, die Produktion ist jedoch noch auf Deutschland und die USA konzentriert. Mit welcher Strategie treiben Sie die geografische Expansion voran?

M. Sonntag: Der Erfolg unserer Produktionsstätten gibt uns

recht. Unsere Anlagen in Nordamerika, Europa – und übrigens auch eine kleine, aber feine in China – laufen sehr gut, und wir setzen alles daran, die Celluloseproduktion unter Einhaltung von Gesundheitsschutz, Sicherheit und Umweltschutz weiter zu steigern. Wir werden diese Strategie weiter verfolgen und zusätzlich neue Standorte in Betrieb nehmen, um die jetzigen und die zukünftigen Bedürfnisse unsere Kunden zu erfüllen, indem wir eine maximale Kundennähe schaffen. Konkrete Standortpläne wer-

den wir rechtzeitig bekannt geben.

In welchen Anwendungsgebieten erwarten Sie überproportionales, durch Innovationen hervorgerufenes Wachstum?

M. Sonntag: Um erfolgreich zu sein, muss unsere Industrie die großen gesellschaftlichen Entwicklungen – die sogenannten Megatrends – erkennen, um ihnen immer einen Schritt voraus zu sein. Deshalb richten wir unseren Blick auf aktuelle Themen wie dem Älterwerden der Gesellschaft, der Zunahme von chronischen Krankheiten wie Übergewicht oder dem gestiegenen Gesundheitsbedürfnis von Schwellenländern wie Indien und China. Die Entwicklung industrieller Produkte mit niedrigerem Energieverbrauch ist einerseits ein wichtiges Zukunftsthema und erwächst andererseits aus unserem Bekenntnis zu nachhaltiger Entwicklung.

Können Sie Beispiele für innovative Anwendungen Ihrer Produkte nennen?

M. Sonntag: Die Innovationen von Dow Wolff Cellulosics werden sowohl an unseren Kunden, als auch an den Mega-Trends ausgerichtet und speziell auf neue Konsumentenbedürfnisse hin entwickelt. Als wir an den Start gingen, haben wir betont, das Anwendungs- und Formulierungs-Kompetenz verbunden mit Kundennähe den Kern unseres Geschäftsmodells darstellt. Der Erfolg dieser Verpflichtung wird an mehreren Beispielen sichtbar.

Mit Methocel Food Gums bieten wir einen Ersatz für Transfatsäuren, der den Anteil gesättigter Fette in Backwaren reduziert, wobei Geschmack und Textur erhalten werden. Eine zweite Innovation ermöglicht es, Fleischproduzenten den gesamten Fettgehalt in Würstchen, Hamburgern und Wurstprodukten zu reduzieren, indem teilgehärtetes Öl, das reich an Transfatsäuren ist, ersetzt wird.

2007 erwarb Bristol-Myers Squibb unsere Technologie der Schaumgranulierung für die Entwicklung von Tabletten. Diese Technologie wird auch die Art und Weise verändern, in der Tabletten in den letzten 50 Jahren hergestellt worden sind.

www.dowwolff.com

CPhI: Halle 3, Stand 3A52



Die neue Methylcelluloseanlage von Dow Wolff Cellulosics in Bitterfeld gehört zu den wettbewerbsfähigsten Anlagen dieser Art weltweit.

Buchen Sie Ihren Firmeneintrag im großen CHEManager Wandkalender 2010. Jetzt!
Inklusive „Produkt des Monats“-Vorstellung print und online

Kontakt:
Miriyana Proemeer
Tel.: +49 6191 9080 134
miriyana.proemeer@wiley.com

www.gitverlag.com

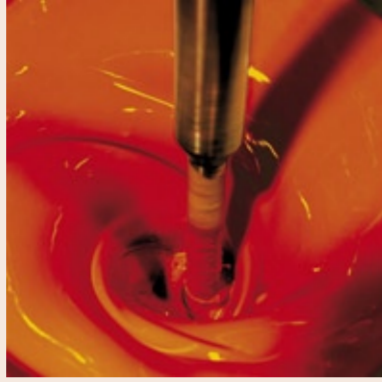
40 Jahre
GIT VERLAG
A Wiley Company

Innovationen rund um Coatings

Nach der European Coatings Show 2009, die im Frühjahr in Nürnberg stattfand, wird sich die Coatings-Community im kommenden Jahr vom 13. bis 15. April bei der American Coatings Show in Charlotte, North Carolina/USA, treffen. Es darf erwartet werden, dass die Branche dabei erneut ihre dynamische Innovationskraft unter Beweis stellen wird. Bereits in Nürnberg zeigten die Hersteller von Beschichtungs-, Farben- und Lackrohstoffen, dass sie trotz der weltweiten Probleme wichtiger Branchenkunden wie Bauindustrie und Fahrzeugbau in Sachen Innovation nicht kürzer treten. Im Folgenden stellen wir einige der neuen Produkte vor.

Mehr Effizienz mit ED-Pigmenten

Unter dem Motto „The complete Color Bouquet – keeps nature smiling“ präsentierte Clariant sein breit gefächertes Produktsortiment an umweltgerechten Farbstoffen und Additiven für Farben und Lacke. Dabei lag der Fokus auf den sog. ED-Pigmenten (easily dispersible). Das Dispergieren von Pigmenten ist ein hoch spezialisierter, zeit- und kostenintensiver Prozess, der teures technisches Equipment erfordert. Zur Vereinfachung hat Clariant spezielle Pigmente entwickelt, die sich in lösemittelbasierende Lacksysteme wesentlich leichter einarbeiten lassen als vergleichbare herkömmliche Pigmente: Damit ist es nun möglich, organische Pigmente nur mit einem Dissolver zu dispergieren. Durch den vereinfachten Prozess werden die Herstellkosten reduziert



und die Produktivität gesteigert. So können z.B. mehrere ED-Pigmente in einer Mahlformulierung kombiniert oder auch mit anorganischen Pigmenten co-dispergiert werden.

■ Clariant Produkte (Deutschland) GmbH
Tel.: 06196/757 8130
www.clariant.com

Attraktive Stylingmöglichkeiten

BASF präsentierte eines der innovativsten Effektpigmentportfolios für unverwechselbare optische Effekte. Eine Vielzahl attraktiver Stylingmöglichkeiten wie beispielsweise Tiefe, Glanz, Glitzern oder Mehrfarbeneffekte werden den Designern geboten. Neuestes Beispiel: Mit Glacier Frost White wurde das aktuell weißeste Effektpigment im Markt vorgestellt. Eine neue Generation titandioxidbeschichteter synthetischer Glimmerplättchen ermöglicht außer-

gewöhnlichen Glanz und Brillanz, kombiniert mit dem „weißesten Weiß“ für attraktive Anwendungen in Lacken, Kunststoffen und Druckfarben. Sicopal Orange L 2430 ist ein farbstarkes, brillantes Orange, das mit seiner Koloristik den Farbraum für anorganische Pigmente erweitert. Es hat ein hohes Deckvermögen, ist chemikalien- und wetterbeständig sowie temperaturstabil.

■ www.basf.de/pigment

Energie sparen mit Effektpigmenten

Eckart präsentierte sich als innovativer Beratungspartner in allen Bereichen der Effektpigment-Anwendungen. Zu den Highlights gehörte die Energie-Einsparung durch Verwendung von Aluminium-Pigmentkonzentraten. Normale Innenwandfarben absorbieren durchschnittlich 95% der Wärmestrahlung und geben die Wärme komplett über das Mauerwerk nach außen ab. Transparente Innenwandfarben, die spezifisch mit Aluminiumpigmenten modifiziert werden,

können diese Wärme bis zu 50% in den Raum zurückreflektieren. Das Unternehmen hat für diese Anwendung das wässrige Pigmentkonzentrat Shinedecor entwickelt, welches eine einfache Einarbeitung gewährleistet. Es wird transparenten Innenwandfarben, analog zum Einsatz von Abtönfarben, zugegeben, und anschließend wird die gemischte Farbe mittels Rolle oder Pinsel appliziert.

■ www.eckart.net

Innovative Beschichtungssysteme

Evonik zeigte ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen für den Markt der internationalen Lackhersteller. F&E-Schwerpunkte sind die Entwicklung von Additiven, Rohstoffen, Farbsystemen und Spezialbindemitteln für moderne, umweltfreundliche Systeme. Dazu zählen beispielsweise nanomodifizierte Rohstoffe für kratzfesteste Lacksysteme. Die entwickelten Produkte finden Eingang in

den verschiedensten Anwendungsbereichen des täglichen Lebens. So sind Bindemittel als Hauptkomponente entscheidend für die stabile Struktur eines Lacks und sorgen damit für die geforderte Langlebigkeit. Einsatz finden sie in den Metallbestandteilen von Gebäudefassaden, z.B. Trapezblechen für Industriehallen, oder als Designelemente für Spitzenarchitektur.

■ www.evonik.de

Pigmente und Schutz

Unter dem Motto „Pigments & Protection“ stellte Lanxess seine Produkte für die Farben- und Lackindustrie vor. Darunter neue Konservierungsmittel für den dekorativen Holzschutz sowie organische und anorganische Farbstoffe für die Einfärbung hochwertiger Beschichtungsstoffe. Zudem wurden erstmals Flammschutzmittel und Additive vorgestellt, die speziell für transparente Lacke geeignet sind. Die Business Unit Inorganic Pigments stellte ihr umfangreiches Sortiment

an anorganischen Pigmenten vor. Dazu zählen neben den etablierten High Performance-Pigmenten – mikronisierte Eisenoxide der höchsten Qualitätsstufe – auch Bayferrox 915, das nicht nadelförmige Gelbpigment für niedrigviskose Pigmentpräparationen, sowie Bayferrox 360, ein Eisenoxid-Schwarzpigment, das sich durch seinen blaustichigen Farbton in Kombination mit hoher Farbstärke auszeichnet.

■ www.lanxess.de

Neue Generation von Effektpigmenten

Merck präsentierte die erste Gruppe der neuen Pyrisma Effektpigmente, die vielfältige Stylingmöglichkeiten im Bereich Farbe und Textur eröffnen. Gleichzeitig wurden die Lackeigenschaften in Bezug auf ihre technische Performance und Oberflächengüte verbessert. Möglich wurde dies mit dem „Merck Color Space“-Konzept, das auf farbmetrischen Berechnungen für eine gegebene Anzahl von Pigmenten basiert, die mindestens eine Interferenzschicht besitzen. Mithilfe der Be-

rechnungen wird ihr optimaler Buntonwinkel für den maximalen Gamut bestimmt. Die acht Titanoxid-Interferenzpigmente der Marke Pyrisma zeichnen sich durch eine außergewöhnlich hohe Farbsättigung aus. Die Pigmente mit ihrer optimierten Glimmer-Korngrößenverteilung und speziell entwickelter Titanoxid-Interferenzschicht spannen den größtmöglichen Farbraum auf, der mit acht Interferenzpigmenten erzielt werden kann.

■ www.merck.de

FÜNF-MINUTEN-INTERVIEW MIT...

... Thorsten Harke, Geschäftsführer der Harke Group

CHEManager: Auf dem diesjährigen Sepawa-Kongress treten Sie mit den drei Divisionen Harke Clean & Personal Care, Harke Packaging Services und Harke Packaging Products auf. Welche Highlights erwartet Ihre Kunden?



Thorsten Harke, Geschäftsführer, Harke Group

T. Harke: Unsere Kunden erwarten auf unserem Stand eine Reihe interessanter Produktinnovationen. So stellen wir zum Beispiel im Bereich Packaging Products eine neu entwickelte, wasserlösliche Kunststoffolie zur Abfüllung und Verpackung unter anderem von Wasch-, Reinigungs- und Desinfektionsmitteln vor. In dieser können erstmals auch chlorhaltige sowie stark saure bzw. alkalische Substanzen abgefüllt werden, was früher nicht möglich war, da diese Substanzen die Folie angegriffen bzw. deren Löslichkeit verringert haben.

Unser Bereich Clean Care wartet mit neuartigen, besonders milden, aminosäurebasierenden Tensiden ebenso wie mit Spezialpolymeren für die Oberflächenbehandlung und einem, bereits bei niedrigen Temperaturen sehr energiesparend wirkenden, Bleichmittel auf, das so schonend und gleichzeitig effektiv ist,

dass es sogar in Zahnpasta verarbeitet werden kann.

Getreu unserem Motto „Full Service – Alles aus einer Hand“ rundet der Bereich Pack Serv unser Leistungsspektrum ab. Durch ihn können wir unsere Kunden im Wasch-, Reinigungs- und Desinfektionsmittelbereich über die Produktentwicklung über die Formulierung mit innovativen Inhaltsstoffen und Verpackungsgestaltung mit neuartigen

Verpackungskonzepten bis hin zur Abfüllung und der Distribution unterstützen.

Mit welchen Erwartungen besuchen Sie den Kongress?

T. Harke: Wir erwarten viele spannende Gespräche mit und interessante Anregungen von unseren bestehenden Kunden, aber auch von neuen Interessenten rund um den Wasch-, Reinigungs- und Desinfektionsmittelbereich. Besonders gespannt sind wir darauf, wie unsere neuen Produkte bei den Kunden ankommen, und darauf, mehr über deren zukünftigen Wünsche und Anforderungen zu erfahren.

Wie würden Sie persönlich die Stimmung in Ihrer Branche beschreiben?

T. Harke: Verhalten optimistisch. Die Talsohle ist erreicht, und erste Anzeichen einer aufkommenden Besserung sind zu erkennen. Wichtig ist, dass in der momentan schwierigen wirtschaftlichen Lage die Branche nicht durch ständig wachsende und extrem kostenintensive regulatorische Auflagen wie aktuell REACH, GHS etc. überfordert wird.

Sie sind aktiv im europäischen Chemiehandelsverband FECC und dem deutschen Verband Chemichandel (VCH) tätig. Welche Bedeutung hat die Verbandsarbeit für Sie?

T. Harke: Neben zahlreichen Kontakten auf nationaler und internationaler Ebene steht für mich die Förderung der Branche als wichtiges Bindeglied zwischen Herstellern, Verbrauchern und internationalen Märkten im Vordergrund. Dabei setze ich mich besonders für die Belange mittelständischer Familienunternehmen ein, die im Vergleich zu Großkonzernen weniger häufig im Rampenlicht von Politik und Medien stehen.

Durch die Verbandsarbeit sind wir ständig am Puls der Zeit was neue Gesetzesvorhaben und Auflagen angeht und können uns frühzeitig darauf einstellen. Auf diese Weise streben wir für Kunden, Lieferanten und die Gesellschaft einen exzellenten Service auch in rechtlicher, sicherheitstechnischer und ökologischer Hinsicht an.

■ www.harke.com

Ist Ihre Versicherung so individuell wie Ihr Unternehmen?

Betriebliche Rundum-Lösungen von AXA. Abgestimmt auf Ihre Branche, maßgeschneidert für Ihr Unternehmen.

Für alle, die eine Versicherung suchen, die so individuell ist wie ihr Unternehmen, gibt es die betrieblichen Versicherungs- und Vorsorge-Lösungen von AXA. Der perfekte Rundum-Schutz für Sie und Ihre Mitarbeiter. Zum Beispiel „Profi-Schutz“ – perfekt abgestimmt auf die Anforderungen Ihrer Branche und angepasst an die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens. Vorsorge- und Deckungslücken werden so geschlossen, aber auch überflüssige Deckung vermieden. Die Folge: Sie sparen Geld – und Nerven. Eine individuelle Rundum-Beratung erhalten Sie bei Ihrem persönlichen Betreuer. Mehr Infos unter www.AXA.de/Geschaeftskunden oder unter Telefon 0 18 03 / 55 00 22.

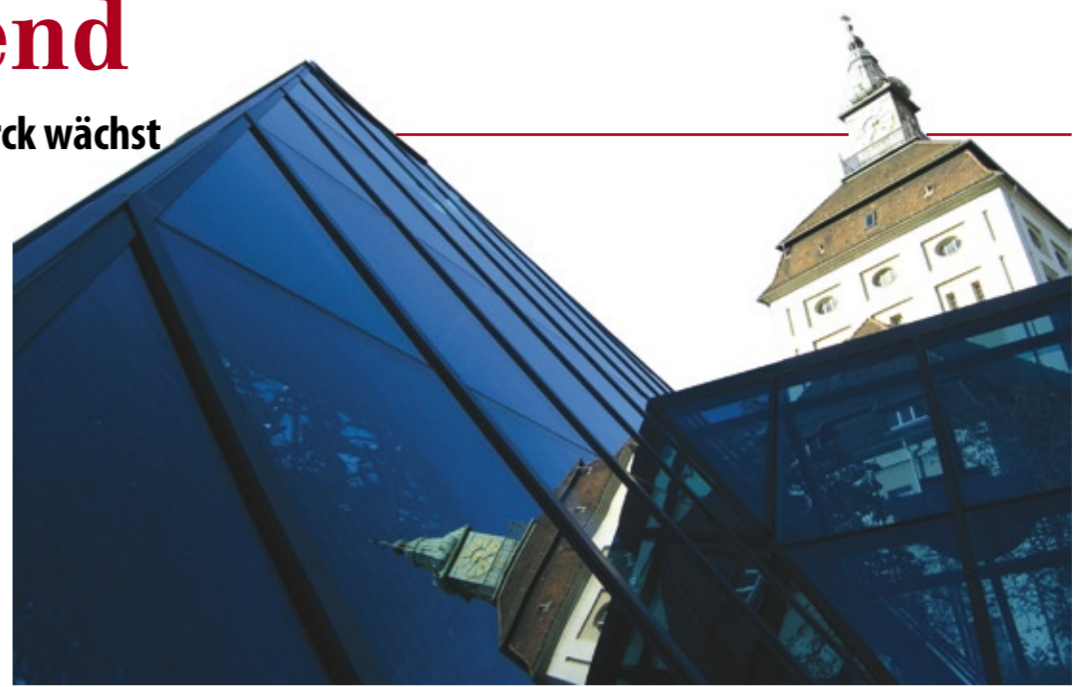
Kommen Sie zur Versicherung, die neue Maßstäbe setzt.

Maßstäbe / neu definiert



Voll im Trend

Der Biopharma-Bereich von Merck wächst



Ein weiterer Aspekt von Sicherheit ist das Risk Assessment ...

B. Freiberg: Ja, ein wichtiger Trend in der Herstellung, besonders seit dem Heparin-Skandal. Unsere Kunden sehen sich genau an, welches Risikopotential in welchen Rohstoffen steckt, aus welchen Prozessen sie kommen und wie sie hergestellt werden. Sie wollen die Sicherheit haben, dass wir Risiken minimieren – und möchten mit Change-Vereinbarungen eine konstante Qualität erreichen. Das bedeutet, dass wir nur aus qualifizierten Rohstoffquellen kaufen und sie nicht einfach wechseln. Ein Standard übrigens, der ausführlich dokumentiert ist. Allein durch 90 Kunden-Audits pro Jahr. In Darmstadt hatten wir in den letzten 20 Jahren 24 FDA-Inspektionen – alle ohne Major Findings, das heißt ohne Warning Letters, sowie weitere Inspektionen der deutschen Behörde. Ein Track Record, auf den wir ein wenig stolz sind.

Sie sprachen vorhin auch vom Kostendruck in der Biopharma-Produktion. Wie unterstützen Sie als Lieferant Ihre Kunden?

B. Freiberg: Da sind zum Beispiel unsere GMP-Solutions – ein Outsourcing-Konzept, bei dem wir unseren Kunden maßgeschneiderte Prozesslösungen

für Cleaning in Place und andere Anwendungen anbieten. Kunden müssen diese Arbeitsschritte nicht mehr kostenaufwendig und mit entsprechender Kapitalbindung selbst durchführen. Mit positiven Auswirkungen auf ihr TCO, ihr Total Cost of Ownership.

Ein weiteres Beispiel ist unser „smartes“ Ionenaustauschegel Eshmun S. Zum Hintergrund: In der Biopharma-Produktion entsteht beim Upstream – also mit dem Zellwachstum – mittlerweile ein hoher Produktiter. Das führt im Downstream Processing zum Engpass. Mit Eshmun S haben wir jetzt ein Produkt, mit dem wir eine deutlich höhere Produktivität erreichen – es lässt sich vier Mal so schnell betreiben wie herkömmliche Ionenaustauscher. Für eine höhere Selektivität, eine aktive Tentakel-Adsorption, für stabile und robuste Packungsverfahren sowie die Einsparung von Zeit und Kosten. In Zahlen: Durch den Einsatz von Eshmun S statt eines Protein-A-basierten Capture-Schritts sparen Kunden bei der Aufreinigung bis zu 30% Kosten. Im nächsten Jahr ist der Launch von zwei weiteren Produkten geplant, dem Anionenaustauscher Eshmun Q und dem multimodalen Eshmun MM.

Perspektiven, die die nahe Zukunft beschreiben. Und mittel-

fristig? Wohin geht der Biopharma-Markt? Wo sehen Sie Ihre Rolle?

B. Freiberg: Wir interessieren uns besonders für den Bereich „definierte Zellkulturmedien“, weil wir hier hervorragende Synergien zu unserem Emprove-Konzept sehen. Im Moment erarbeiten wir Konzepte, um damit im ersten Quartal 2010 auf den Markt zu kommen. Was den Markt insgesamt betrifft: Überproportionales Wachstum sehen wir vor allem in China und Indien, etwa bei biochemisch hergestellten Impfstoffen. Außerdem erleben wir eine Produktionsverlagerung von Nordamerika und Europa nach Asien – bei der Produktion von neuen Medikamenten wie auch bei Biosimilars. Wir konzentrieren uns darauf, mit unseren Sales-Teams hier vor Ort zu sein. Deshalb sind wir mit unseren Anwendungslaboren nicht nur in Europa und den USA, sondern auch in Asien präsent, um mit unseren Kunden Lösungen zu erarbeiten, die direkt auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Das ist und bleibt unser Hauptanliegen, egal in welcher Region dieser Welt.

■ Kontakt:
Burghard Freiberg
Merck KGaA, Darmstadt
Tel.: 06151/72-9930
freiberg@merck.de
www.merck4pharma.com/biopharma

Das in Darmstadt beheimatete Chemie- und Pharma-Unternehmen Merck KGaA mit weltweit 33.000 Mitarbeitern geht neue, erfolgreiche Wege – etwa im Bereich Biopharma. Das Segment hat gegenwärtig ein Gesamt-Umsatzvolumen von 71 Mrd. US-\$ – Tendenz steigend. Aber der Markt verändert sich auch – strukturell wie geografisch. Mit entsprechenden Herausforderungen, aus denen sich durchaus neue Chancen ergeben, wie Burghard Freiberg, Merck Senior Vice President Life Science Solutions, betont. CHEManager sprach mit ihm über die aktuelle Marktsituation, über Trends und die Aussichten für Merck.



Burghard Freiberg, Senior Vice President Life Science Solutions, Merck KGaA

CHEManager: Herr Freiberg, der Pharma-Markt ist im Wandel. Und Biopharma wächst. Wächst Merck mit?

B. Freiberg: In den letzten Jahren hat sich tatsächlich viel getan – der Bereich New Biological Entity hat im Vergleich zu New Chemical Entity ordentlich zugelegt. Die Wachstumsraten der NCEs liegen bei 3 bis 5%, die der NBEs bei 9 bis sogar 12%. Auch bei Merck hat sich viel verändert, etwa durch die Akquisition von Serono.

Die Entwicklung geht auch bei uns von chemisch produzierten Wirkstoffen hin zu biochemisch produzierten. Neue Produktionsverfahren wurden entwickelt, wodurch erfolgreiche Medikationen für Anwendungsfelder wie Multiple Sklerose oder die Krebstherapie entstanden sind. Um nun den Anforderungen von „klassischer“ Pharma und Biopharma gleichermaßen zu entsprechen, haben wir mit den „Tools for Biomanufacturing“ einen eigenen Biopharma-Zweig etabliert. So können wir unser Angebot jetzt noch

besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden zuschneiden. Dabei hilft uns unser gesamtes Pharma-Know-how, unsere Marktkenntnis sowie unsere regulatorische Kompetenz.

Aber steigt mit dem Wachstum nicht auch der Erfolgsdruck? Wo liegen die Herausforderungen?

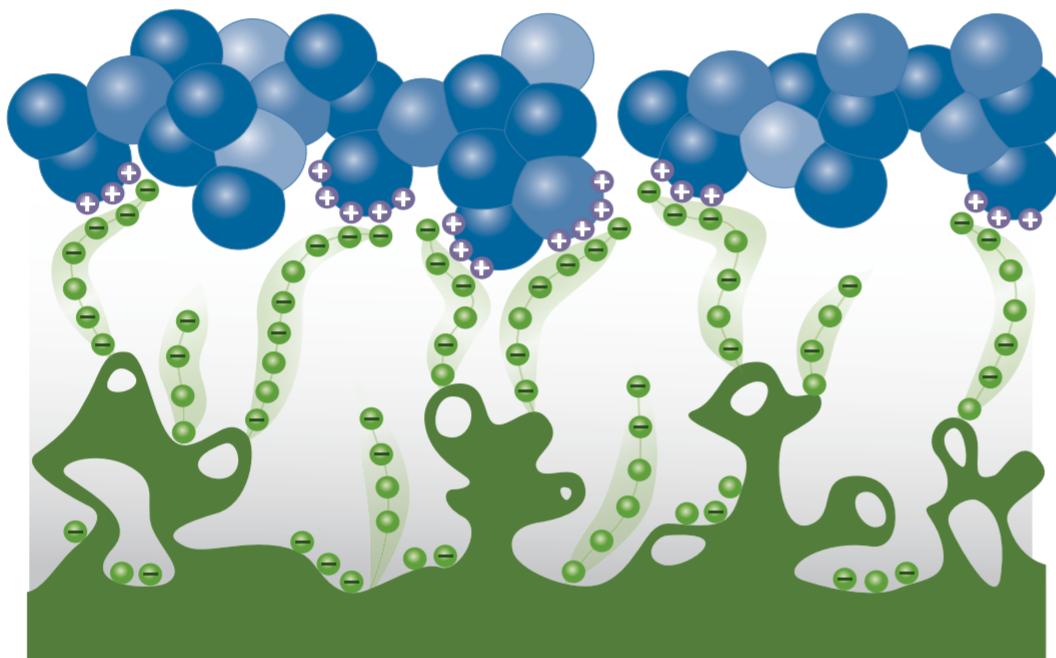
B. Freiberg: Noch vor 10 Jahren fand Biopharma hauptsächlich in Nischen statt und wurde von Start-up-Firmen vorangetrieben. Heute ist das anders. Die

Big Pharma Companies haben inzwischen viel investiert, natürlich auch Merck, etwa mit einer Biopharma-Anlage in Vevey, nahe Genf. Jedenfalls haben das hohe finanzielle Engagement und die Entwicklung neuer Medikamente zu einem hohem „Verkehrsaufkommen“ in der Pipeline geführt – viele Bio-Drugs drängen auf den Markt.

Mit den Investitionen steigen natürlich auch die Erwartungen. Für Kostendruck sorgen etwa Health-Care-Reformen und auslaufende Patente – Stichwort Biosimilars. Deshalb haben viele Firmen Operational-Excellence-Programme aufgelegt, um ihre Kosten zu optimieren. Kurz gesagt: In der gesamten Versorgungskette ist es zu Unsicherheiten gekommen – bei den Kosten wie der Sicherheit.

Wie reagiert Merck darauf?

B. Freiberg: Für uns bieten sich angesichts der Probleme dennoch gute Ansatzpunkte. Thema Sicherheit: Hersteller wollen keine Veränderungen in ihrer Prozesskette und fordern eine



Aktive Tentakel-Technologie: Eshmun kombiniert die bewährte Tentakel-Technologie mit den Eigenschaften einer neuen hydrophilen Polyvinylether Basismatrix.

Lösemittelfreie Kleber auf Basis nachwachsender Rohstoffe

Actega Rhenania hat eine neue Serie lösemittelfreier Polyurethan-Klebstoffe für Verpackungsverbundfolien entwickelt. Lösemittelfreie Polyurethan-Klebstoffe haben für die Kaschierung von Verbundfolien für Verpackungen in den letzten Jahren eine immer größere Bedeutung erlangt. Die Verarbeitbarkeit auf üblichen Kaschieranlagen sowie die Leistungsfähigkeit entsprechen klas-

sischen Polyurethan-LF-Klebstoffen. Die Verarbeitungstemperatur liegt je nach Formulierung bei 40–70°C. Auch für die Verklebung anorganischer Oberflächen, wie beispielsweise SiO_x-Beschichtungen oder Aluminiumfolien, stehen geeignete Klebstoffe zur Verfügung.

■ Actega Rhenania GmbH
Tel.: 02181/294 0
www.actega.com

H.C. Starck erhöht Kapazität für Katalysatorvorstoffe

Vor dem Hintergrund einer zeitweise weltweiten Knappheit von hochwertigem Natriumwolframat und Ammoniummetawolframat und weiterhin guten Wachstumsperspektiven für Spezialkatalysatoren für die Agro- und Feinchemie hat die Business Line Chemicals von H.C. Starck die Produktionskapazitäten für diese wolframhaltigen Katalysatorvorstoffe erhöht.

„H.C. Starck hat als eines der wenigen vollintegrierten Unternehmen die Möglichkeit, die individuellen Produktwünsche der chemischen Industrie in Bezug auf physikalische und chemische Eigenschaften der Produkte bereits ganz am Beginn der Produktionskette zu berücksichtigen. Wir können unsere Prozessparameter über die gesamte Wertschöpfungskette so einstellen, dass wir die individuellen Problemstellungen, mit denen unsere Kunden an uns herantreten, auch individuell lösen können“, so Silke Gray,

Vice President Sales & Marketing der Business Line Chemicals.

H.C. Starck hält sich beim Bezug metallischer Rohstoffe an die Internationalen Leitlinien der OECD für multinationale Unternehmen und verurteilt alle Aktivitäten in Zusammenhang mit der illegalen oder unrechtmäßigen Ausbeutung von Bodenschätzen. Dem Unternehmen war wiederholt vorgeworfen worden, Rohstoffe aus afrikanischen Bürgerkriegsgebieten oder illegalen Minen zu beziehen. Die Rohstoffversorgung für Wolfram basiert im Wesentlichen auf dem Recycling von Hartmetallschrotten, die aus Amerika und Europa bezogen werden, und Primärrohstoffen von außerhalb Afrikas.

■ H.C. Starck GmbH, Goslar
Tel.: 05321/751-3628
Fax: 05321/751-4628
Silke.Gray@hstarck.com
www.hcstarck.com

Membranelektrolysen in Betrieb

Die Umrüstung der Chlor-Alkali-Elektrolysen von Vinnolit an den Standorten Gendorf und Knapsack auf die energiesparende und umweltfreundliche Membrantechnologie wurde Ende Juni 2009 erfolgreich abgeschlossen. Mit diesem Schritt erfolgt die Chlorherstellung für alle deutschen PVC-Produktionsstandorte von Vinnolit mit dieser modernen, in die Zukunft gerichteten Technologie. Mit der

Investition von 100 Mio. € ist eine Erweiterung der Chlorkapazität von 390.000 t auf insgesamt 430.000 t/a verbunden. Damit einher geht eine Verbesserung der Rohstoffversorgung der angeschlossenen PVC-Produktion sowie die Erweiterung und Verbesserung der Liefersituation für das wichtige Koppelprodukt Natronlauge.

■ www.vinnolit.com

Molekula

Ein Name, der Programm ist! Die 1999 von Kevin P. Banks in UK gegründete Firmengruppe umfasst heute die Firmen Molekula Limited in UK und die Molekula Deutschland Limited und beschäftigt derzeit insgesamt 20 Mitarbeiter. Von Anfang an war die Ausrichtung klar vorgegeben: einen kostengünstigen Mitbewerber im Markt der Forschungschemikalien zu etablieren. Innerhalb kurzer Zeit wurde ein Produktprogramm aufgebaut, das damals etwa 2.100 Verbindungen umfasste. Bis heute wuchs das Grundprogramm auf 6.800 Substanzen an, die nahezu alle ab Lager lieferbar sind. Seit 2007 gehört die Molekula Deutschland Limited, gegründet von N. Klein und R. Nowak ebenfalls zur Gruppe.

Innerhalb kürzester Zeit entwickelte sich aus der enormen Anzahl der Kundenanfragen die wohl wichtigste Eigenschaft der Firmengruppe: Sie sind sowohl Katalog- als auch Sourcing Spezialisten und beschaffen zusätzlich



über 80.000 Verbindungen umfassendes Portfolio, das alle Anforderungen aus Forschung und Produktion abdeckt. Damit liefert Molekula das gesamte Produktprogramm vom Milligramm bis in den Tonnenmaßstab. Spezielle Produkte wie z. B. biologische Puffer, Agarosen, Pyridine, halogenierte Organika, Zucker, API's, Pyrimidine, Oxazole u. v. a. (einen sehr guten Überblick bietet die modern gestaltete website www.molekula.com) bieten den Forschern aus Pharmazie und Chemie ein komplettes Sortiment an, das sich vor allem preislich sehr attraktiv präsentiert, immer getreu dem Motto: whatever serves the customer best!

Selbst in der zurzeit herrschenden Rezession garantiert das auf Qualität und Service aufgebaute Firmenkonzept der Molekula-Gruppe zweistellige Wachstumsraten. Nachdem die Firma in UK bereits 2005 in neue, größere Gebäude umziehen musste, um mit dem Wachstum Schritt halten zu können, wird auch die Molekula Deutschland demnächst größere Räumlichkeiten beziehen, um mit der dadurch nochmals vergrößerten Lagerkapazität ihre Kunden noch schneller und besser bedienen zu können.

■ molekula Deutschland Ltd.
Bahnhofstrasse 31
85591 Vaterstetten
dinfo@molekula.com
www.molekula.de



Science 4 Life
GRÜNDERINITIATIVE · LIFE SCIENCE · CHEMIE

Der Science4Life Venture Cup
Aufsteiger gesucht!
Mitmachen beim bundesweiten Businessplan-Wettbewerb

Sie haben eine Geschäftsidee im Bereich Life Sciences oder Chemie?

• Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung dieser Idee und helfen Ihnen bei der Entwicklung Ihres Businessplans.
• Sie gewinnen branchenspezifisches Know-how, wertvolle Kontakte und Geldpreise im Gesamtwert von über 75.000 Euro.

JETZT NEHMENS TEILNEHMEN!

Infos unter:
www.science4life.de

Eine Initiative von
HESSEN
sanofi aventis

Jede Woche etwas Neues

Evonik Consumer Specialties entwickelt Innovationen für Megatrends

Anfang letzten Jahres erhielt das Geschäftsfeld Chemie von Evonik eine neue Struktur, die den Geschäftsbereichen in ihren weltweiten Märkten die erforderliche kritische Größe verleiht und einen Beitrag zu mehr Effizienz und Marktorientierung im Gesamt Konzern leisten soll. Dabei wurden die ehemaligen Bereiche Care & Surface Specialties und Superabsorber zum neuen Geschäftsbereich Consumer Specialties zusammengefasst, der hochwertige Rohstoffe, Additive und Wirkstoffe für verschiedenste Anwendungen in den Bereichen Haut-, Haar- und Wäschepflege und speziellen industriellen Märkten anbietet. Dr. Michael Reubold befragte Dr. Claus Rettig, den Geschäftsführer des Bereichs, zur Situation auf den Absatzmärkten und den Innovationen, mit denen Consumer Specialties insbesondere die künftigen Anforderungen der Kosmetikindustrie erfüllen will.

CHEManager: Herr Dr. Rettig, wichtige Absatzmärkte Ihres Bereichs wie Körperpflege und Kosmetik sind nicht so sehr von der Wirtschaftskrise betroffen wie andere Märkte, auf denen Evonik tätig ist, z.B. die Bauwirtschaft oder die Automobilindustrie. Wie läuft Ihr Geschäft bisher?

C. Rettig: Rund zwei Drittel der Geschäfte von Consumer Specialties liegen in den Märkten für sogenannte Fast Moving Consumer Goods. Unser Geschäft in diesen Märkten ist insgesamt deutlich weniger stark von der Wirtschaftskrise getroffen als unser Geschäft in den industriellen Märkten. Allerdings sehen wir auch bei unseren Konsumgüterkunden je



Dr. Claus Rettig, Geschäftsführer des Evonik-Geschäftsbereichs Consumer Specialties

nach Marktsegment einen Einfluss. In Osteuropa z.B. ist unser Geschäft dieses Jahr rückläufig. In China dagegen haben wir nach wie vor hohe Wachstumsraten.

Trauen Sie Consumer Specialties in diesem Jahr gar weiteres Wachstum zu?

C. Rettig: Einige Konsumenten haben in der Krise zu billigeren Produkten mit schlechterer Performance gewechselt. Dies führt bei uns als Hersteller von Inhaltsstoffen teilweise zu einem Nachfragerückgang für höherwertige Aktivstoffe. Unsere bereits vor vier Jahren gestartete Innovationsoffensive unter dem Motto „Jede Woche etwas Neues von Evonik Consumer Specialties“ – seitdem haben wir jedes Jahr mehr als 60 neue Produk-

„Aktuell erreichen Produkte, die nicht älter als fünf Jahre sind, einen Anteil von 40 % an unserem Umsatz.“

te entwickelt – hilft uns jetzt besonders, diese Nachfragerückgänge zu kompensieren. Insgesamt bin ich mit dem Geschäftsverlauf in 2009 relativ zufrieden, und ich gehe davon aus, dass wir signifikant besser als der Durchschnitt unseres

Wettbewerbsumfelds abschließen werden.

Hat sich auch die Anfang 2008 implementierte neue Organisationsstruktur positiv auf Ihren Geschäftsbereich ausgewirkt und z.B. die Konjunkturreistenz erhöht?

C. Rettig: Der 2008 formierte Geschäftsbereich Consumer Specialties der Evonik hat eine Umsatzgröße von ca. 1,7 Mrd. € und weltweit 20 Produktionsstandorte. In unseren Marktsegmenten besitzen wir führende globale Marktpositionen, und auch unsere Innovationspipeline ist gut gefüllt, sodass wir weiterhin gutes Wachstum erwarten. Damit sind wir sicher einer der führenden Anbieter und Partner der Kunden in unseren Märkten, und dabei sind unsere Konsumgütersegmente wie Körperpflege und Kosmetik, aber auch Babypflege sicherlich konjunkturreisistenter.

Consumer Specialties bedient über 2.000 Kunden weltweit direkt über Distributionspartner. Ungefähr die Hälfte Ihres Umsatzes machen Sie aber mit einer deutlich kleineren Anzahl internationaler Großkunden. Sehen Sie dies als Risiko oder Vorteil?

C. Rettig: Grundsätzlich sind für uns alle unsere Kunden wichtig. Sicherlich ist die starke Kundenorientierung, die sich durch



Im Markt für Körperpflege und Kosmetik orientieren sich Produktinnovationen an Megatrends wie Anti-Aging, Health and Well-Being, Convenience und Sustainability. Im Evonik-Geschäftsbereich Care Specialties adressieren 90 % aller F&E-Projekte einen oder mehrere dieser Trends. © EuToch / Fotolia

nale Großkunden haben dabei oft andere Anforderungen als kleinere regionale Kunden. Beiden versuchen wir gerecht zu werden. Wir sind heute eine wesentliche Quelle für Innovationen und Services für unsere Kunden, die weit über die reine Belieferung mit Rohstoffen oder Additiven hinausgeht.

Was sind die derzeitigen Megatrends auf dem Kosmetikmarkt, die die Nachfrage und die Anforderungen seitens Ihrer Kunden beeinflussen?

C. Rettig: Die wesentlichen Megatrends für unser Geschäftsbereich Care Specialties, die wir bereits vor einigen Jahren selektiert haben, sind Anti-Aging, Health and Well-Being, Convenience und Sustainability. 90 % unserer aktuellen Forschungs- und Entwicklungsprojekte adressieren einen oder sogar mehrere dieser Trends. Darüber hinaus entwickeln wir auch Konzepte und Formulierungshilfen für Kunden auf Basis dieser Megatrends.

Welche Produkteigenschaften bzw. Produktwirkungen werden heute verstärkt nachgefragt?

C. Rettig: Neben der Produktperformance spielt heute Multifunktionalität und die Sensorik der Inhaltsstoffe eine sehr große Rolle. Im Bereich Hautpflege ist nicht nur entscheidendes Kriterium, ob eine Creme oder Lotion auch ihren Claim, z.B. Feuchtigkeit spendend, erfüllt, sondern auch wie sie sich beim und nach dem Auftragen auf der Haut anfühlt. Auch im Bereich Haarpflege sind die sogenannten In-use Properties, also die Eigenschaften des Produkts beim Einarbeiten ins Haar, sehr entscheidend für das Kaufver-

halten der Konsumenten. Neue Rohstoffe müssen sich im heutigen Marktumfeld durch eine deutliche Verbesserung der Performance, der Sensorik, der ökologischen oder nachhaltigen Faktoren oder einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis gegenüber den bekannten Produkten auszeichnen.

Natürliche Produkte bzw. Produkte, die auf natürlichen Rohstoffen basieren, spielen heute eine wesentliche Rolle. Wie hoch ist der Anteil solcher Produkte am Gesamtportfolio und welche Ausgangsstoffe verwenden Sie zu ihrer Herstellung?

C. Rettig: Im Bereich Personal Care basieren heute mehr als

80 % unserer Produkte auf natürlichen Rohstoffen wie Fettsäuren, Fettalkoholen, Zuckern oder Glycerin.

Wie groß sind die Synergien mit anderen Geschäftsbereichen des Evonik-Geschäftsfelds Chemie, greifen Sie auf gemeinsame Technologieplattformen zu, um Innovation voranzutreiben?

C. Rettig: Die Technologieplattformen und das Know-how von Evonik bieten uns heute und auch in Zukunft viele Synergien. Das geschäftsbereichsübergreifende Kompetenzfeldmanage-

„In der Entwicklung von Kosmetikanwendungen spielt die Biotechnologie eine wachsende Rolle.“

ment der Evonik hat insbesondere zu einer hervorragenden Vernetzung der gesamten R&D Community geführt. So machen wir die Technologien anderer Geschäftsbereiche für unsere Kunden nutzbar. Beispiele sind hier die Metalloxide für den Sonnenschutz oder unsere Aminosäurederivate als Wirkstoffe für Anti-Aging oder Hair-Repair.

Welche Bedeutung haben Nano- und Biotechnologie bei der Entwicklung neuer Produkte für Kosmetikanwendungen?

C. Rettig: In der Entwicklung von Kosmetikanwendungen spielt die Biotechnologie eine wachsende Rolle, und auch in unserer Forschung wird die Synthese mithilfe von Enzymen intensiv bearbeitet. Wir haben

biotechnologisch neue Kosmetikrohstoffe mit besonderer Reinheit entwickelt, die darüber hinaus besonders energieeffizient hergestellt werden. Wir haben auch erste Produkte im Pflanzenextrakten in der Entwicklung. Nanotechnologie spielt bei der Entwicklung neuer Sonnenschutzpigmente und Emulgatoren eine Rolle, aber sie steht nicht im Vordergrund unserer Aktivitäten in der Kosmetik.

Welche Rolle spielen die Projekthäuser und Science-to-Business-Center für die Innovation in Ihrem Bereich und wie eng arbeiten Sie mit anderen Geschäftsbereichen und externen Partnern wie Hochschulen, Forschungsinstituten und Kunden zusammen?

C. Rettig: Wir arbeiten intensiv mit dem Science-to-Business-Center Bio in Marl zusammen und sind in vielen Projekthäusern und Creavis-Aktivitäten stark involviert. In den letzten Jahren haben wir die Philosophie der Open Innovation deutlich verstärkt, sowohl was Entwicklungskooperationen mit unseren Kunden wie auch die Zusammenarbeit mit Hochschulen oder Forschungsinstituten angeht.

Wir haben aktuell als Business Unit 44 Forschungskooperationen, die uns weltweit den Input führender Wissenschaftler garantieren. Auch in Kundenkooperationen etablieren wir noch interaktivere Formen der gemeinsamen Entwicklung kosmetischer Wirksubstanzen.

www.evonik.com

Chemische Laboratorien Dr. Sönke Petersen

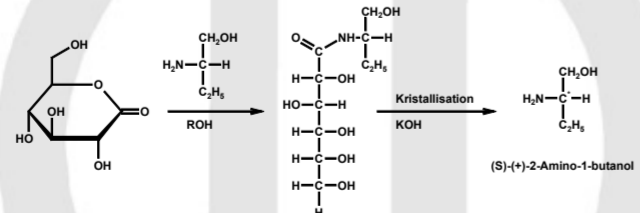
Die Firma „Chemische Laboratorien Dr. Sönke Petersen“ wurde Anfang 2009 in Worms gegründet. Sie führt die Geschäfte der bereits im Jahr 1985 von Dr. Christoph Mark etablierten Fa. „Chemische Laboratorien“ fort.

Das Unternehmen versteht sich als Synthesedienstleister für Kunden aus Chemie, Pharmazie und Medizintechnik sowie für private und öffentliche Forschungseinrichtungen und ist mit seinem spezifischen Know-how besonders dann gefragt, wenn kundeninterne Ressourcen nicht ausreichen oder einfach zu teuer wären.

Das Angebotsspektrum reicht von der Bereitstellung von Referenzsubstanzen und Metaboliten von Pharmawirkstoffen bis zu umfassenden Syntheseprojekten auf der Basis von FTE-Verträgen für die „Life-Science“-Industrie. Garamin ist ein Beispiel einer Referenzsubstanz, deren Synthese wir so weit verbessert haben, dass wir jetzt ein konkurrenzlos sauberes Produkt anbieten können.

Durch regelmäßige Investitionen in eigene Forschungsprojekte werden für die Anforderungen der Kundschaft ständig neue Methoden und Problemlösungen entwickelt. Dabei orientieren wir uns an den Prinzipien der „Green Chemistry“, um die Nachhaltigkeit unserer neuen Produkte auch für die Zukunft zu gewährleisten.

Herausragende Beispiele sind unsere patentierten PTFE-Dispersionen in umweltverträglichen Lösemitteln, wie z.B. HFE-7100, sowie unsere patentierte neue Racematspaltung für Aminoalkohole und Diamine, die letztlich auf der Verwendung von nachwachsenden Rohstoffen beruht.



Die Herstellung von optisch aktiven Substanzen ist seit vielen Jahren eines unserer Spezialgebiete, auf denen wir über ein besonderes Know-how verfügen. Dazu gehört auch die stereoselektive Synthese mittels Enzymen, wodurch wir Alkohole und Diole von höchster chemischer und stereochemischer Reinheit (>99,99%) anbieten können. Seit vielen Jahren pflegen wir intensive geschäftliche Kontakte in den asiatischen Raum, insbesondere nach Indien. Durch regelmäßige Besuche vor Ort stellen wir sicher, dass wir dort nur hochwertige und geprüfte Ausgangssubstanzen für unsere Synthesen erhalten. Davon profitieren auch unsere Kunden, weil dadurch eine langfristige Versorgung gesichert ist.

Wenn Sie anspruchsvolle Substanzen von höchster Reinheit und Qualität brauchen, ist die Firma „Chemische Laboratorien Dr. Sönke Petersen“ in Worms der richtige Partner für Sie.

Chemische Laboratorien Dr. Sönke Petersen
Jakob-Hammel-Str. 3A
D-67550 Worms
Tel.: +49 (6242) 3162
Fax: +49 (6242) 6164
petersen@syntheselabor.de
www.syntheselabor.de



Dr. Christoph Mark

Dr. Sönke Petersen

CABB
Am Unisys Park 1
65843 Sulzbach am Taunus
Germany
Phone +49 69 305 277 72
Fax +49 69 305 277 78
contact@cabb-chemicals.com
www.cabb-chemicals.com

**Chlorination.
Sulfonation.
Methylation.**

CABB ist ein weltweit führender Hersteller von Feinchemikalien basierend auf Chlor- und Schwefelchemie. Mit unseren Chlorierungs-, Sulfonierungs- und Methylierungsreagenzien stellen wir hochwertige Folgeprodukte her. CABB bietet ein breites Portfolio an Intermediaten an und betreibt seit über 30 Jahren erfolgreich Kundensynthese. Bitte kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.

CPhI worldwide
where intelligence gathers
13-15 October 2009
Feria de Madrid, Spain, Booth 6G18

CABB

Abgeschwächt: die Entwicklung der Weltwirtschaft Gefestigt: die Chancen vorausschauender Unternehmen



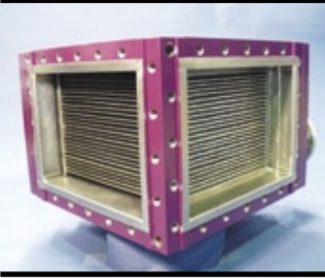
FM Global
Risiken verstehen,
vermindern, versichern.

© 2009 FM Insurance Company Limited

Veränderungen bringen nicht nur Risiken, sondern auch Chancen. Um alle Chancen zu wahren, setzen viele Unternehmen in Zusammenarbeit mit FM Global auf strategisches Risikomanagement. So sichern sie ihre Sachwerte und sorgen gleichzeitig für Stabilität in ihren Betriebsabläufen. Dabei verschafft ihnen unsere Kompetenz in der Schadenvermeidung Informationen, die als Grundlage für bessere Entscheidungen dienen und somit den Unternehmenserfolg fördern.

Kein Wunder also, dass uns mehr und mehr Unternehmen vertrauen. In Deutschland sind es bereits über ein Viertel der DAX-Unternehmen und viele führende mittelständische Betriebe. Weltweit sind ein Drittel der Fortune-1000-Unternehmen bei uns versichert, viele von ihnen seit Jahrzehnten und einige bereits über 100 Jahre. Denn Vertrauen ist zu allen Zeiten der beste Weg zum Erfolg.

WWW.FMGLOBAL.DE



Thermische Verfahrenstechnik

Bei Cometec entsteht ein weltweites Kompetenz-Center für den Apparatebau aus Tantal

Seite 15



Umwelttechnik

Schott setzt auf Systempartnerschaft mit Envirochemie in der Wasser- und Abwassertechnik

Seiten 16-17



Anlagen- und Apparatechnik

Planungstools, Komponenten und Steuerungstechnik für effiziente Chemieanlagen

Seiten 18-19

GEA baut Konzernstruktur um

Die GEA Group vereinfacht mit Wirkung zum 1. Januar 2010 ihre Konzernstruktur. Das Geschäft der derzeit neun Divisionen, über das in zwei Segmenten berichtet wird, wird in fünf neue Segmente umgegliedert, ohne dass sich das Portfolio des Konzerns insgesamt ändert. Die neue Struktur stellt eine klare Ausrichtung der Technologien und Anwendungen innerhalb des Konzerns dar und umfasst die folgenden Segmente:

- GEA Heat Exchangers
- GEA Mechanical Equipment
- GEA Process Engineering
- GEA Refrigeration Technologies
- GEA Farm Technologies

Das neue Segment GEA Heat Exchangers wird unter der Leitung von Jörg Jeliniewski unterschiedliche Wärmetauscher für eine Vielzahl von Industrien liefern.

Das Segment GEA Mechanical Equipment wird verantwortlich sein für alle Arten von Zentrifugen, Pumpen, Homogenisatoren und Ventilen für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie sowie weitere industrielle Applikationen. Segmentleiter wird Hildemar Böhm sein.

Das Segment GEA Process Engineering bietet einzelne Anlagen und komplette Verarbeitungssysteme für die Lebensmittelindustrie, für pharmazeutische, chemische und andere industrielle Anwendungen. Dieses Segment wird von Anders Wilhelm geleitet werden.

Das Segment GEA Refrigeration Technologies liefert Lösungen der Kältetechnik für die Verarbeitung, Lagerung und Transport von Lebensmitteln, für den Energiesektor und andere Industrien. Leiter dieses Segments wird Dr. Michael Herbermann sein.

Das Segment GEA Farm Technologies liefert Melktechnik und andere Produkte im Bereich der Tierhygiene, Melkanlagenreinigung und Zubehör. Dem Segment wird Dirk Hejnal vorstehen.

GEA ist zu dem Schluss gekommen, dass die Segmentierung nach Produkten und Anwendungen der beste Ansatz ist, das organische Wachstum zu steigern und zukünftige Akquisitionen zu integrieren. Die neue Struktur wird auch deutlicher zeigen, dass GEA eine Führungsposition in den meisten ihrer Geschäftsbereiche innehat.

GEA-Vorstandsvorsitzender Jürg Oleas erläutert: „Die derzeitige Struktur der Divisionen, die seit 1997 weitestgehend unverändert geblieben ist, hat mit dem rapiden organischen Wachstum und den Akquisitionen der letzten Jahre zu viele Produktüberlappungen erzeugt. Dies insbesondere im Bereich der Wärmetauscher, die mehr als ein Drittel des Umsatzes der GEA ausmachen. Die derzeit in nicht weniger als fünf Divisionen betriebenen Wärmetauscher-Aktivitäten werden in ein Segment zusammengeführt. Diese Umstrukturierung soll die Produktion und dazugehörige Prozesse rationalisieren und schlanke Strukturen im Segment Wärmetauscher unterstützen. Das Beseitigen von Überlappungen wird auch unserem Vertriebsteam und den Ingenieuren helfen, sich besser auf spezifische Kundenwünsche zu fokussieren, d. h. die Leistungsfähigkeit in deren Prozessen für die Nahrungsmittel- und Energieherstellung zu verbessern. Die Maßnahme unterstützt ebenfalls die bereits bekannte Initiative „Projekt 150“, die auf die Reduzierung der Anzahl der Einzelgesellschaften abzielt.“

Es wird erwartet, dass die Reorganisation – einschließlich der bereits kommunizierten Reduzierung der Anzahl von Einzelgesellschaften – in den nächsten Jahren einen höheren zweistelligen Millionenbetrag in Euro als nachhaltige Einsparung ausmachen wird.

Bedarfsermittlung

Alle Argumente führten schließlich zu der Entscheidung, ein völlig neues Druckluftkonzept mit einer neuen zentralen Druckluftstation un-

Je sorgfältiger die Planung, desto besser das Ergebnis. Das beweist die neue Druckluftstation bei der SGL Group in Meitingen: Sechs öleingespritzte Schraubenkompressoren mit integrierter Wärmerückgewinnung erzeugen hier die Druckluft. Die wassergekühlten Anlagen werden mit einem eigenen Rückkühlsystem mit zusätzlicher Notversorgung über Brunnenwasser betrieben. Im Sommer wird die aufbereitete Druckluft über vier Kältetrockner und im Winter zusätzlich mit einem außen temperaturabhängig zuschaltbaren Adsorptionstrockner getrocknet.

Dezentrale Drucksensoren vor empfindlichen Verbrauchern garantieren auch in entfernten Netzabschnitten den erforderlichen Mindestdruck. Eine übergeordnete bedarfsabhängige Steuerung fährt die Station mit höchster Wirtschaftlichkeit. So gar an die Zukunft wurde gedacht: Für eine spätere Erweiterung von 7.500 auf 12.000 m³/h werden nicht nur die erforderlichen Stellflächen für die zusätzlichen Kompressoren und Trockner vorgehalten, auch alle Anschlüsseleitungen sind bereits vorhanden.

Am SGL-Standort Meitingen versorgten in der Vergangenheit fünf Kolbenkompressoren, drei kleinere Schraubenkompressoren und ein kleinerer Rotationsverdichter mit einer Gesamtleistung von 108 m³/min das Werksgelände. Sämtliche Anlagen (Einzeileistungen ca. 8 bis 37 m³/min) waren dezentral installiert, arbeiteten bereits auf ein gemeinsames Netz, produzierten aber durch ihre feste Drehzahl die Druckluft sehr energieunwirtschaftlich. Obwohl alle Anlagen in einem Druckband zwischen 8 und 9 bar arbeiteten, wurde bei den entferntesten Verbrauchern nur ein Druck von 5,5 bar – im ungünstigsten Fall sogar nur von 4,5 bar – erzielt. Da die Druckluft der teilweise mehr als 30 Jahre alten Kompressoren sowohl durch Kälte- als auch durch Adsorptionstrockner aufbereitet wurde, gab es keinen konstanten Drucktaupunkt im Netz. Die Kette der Konsequenzen war lang und reichte von unzureichender Versorgungssicherheit über ständig steigende Aufwendungen für Reparatur und Wartung, hohe kostenintensive Leerlaufanteile durch die unflexible Arbeitsweise der unregelmäßigen Kompressoren bis hin zur dauernden Unterschreitung vorgegebener Mindestdrücke und ständig steigenden Energiekosten.



„Die Gesamtlösung überzeugte uns durch ihre hohe Versorgungssicherheit und die energiesparende Arbeitsweise.“

Josef Küfner, Instandhaltungsleiter SGL Group, Meitingen

Bei Beibehaltung des vorhandenen Druckluftnetzes zu realisieren. Ein von SGL Group erstelltes umfangreiches Pflichtenheft enthielt alle wesentlichen Eckdaten der neu zu erstellenden Druckluftstation. Eine Druckluftverbrauchs- und Trocknungsmessung aus dem Jahr 2004 bot zusätzliche Anhaltspunkte. Außerdem sollte in der ersten Ausbaustufe ein Leistungszuwachs von 1.500 m³/h und damit ein Gesamtbedarf von 7.500 m³/h eingeplant werden. In einem ersten Ansatz hat Almig mit der Simulationsoftware „Der Weg zur optimalen Druckluftversorgung“ auf der Basis der Druckluftverbrauchs- und Trocknungsmessung von 2004 zunächst die Schwankungsbreite des täglichen Bedarfs ermittelt. Auf der Basis der aktuellen Bedarfsmengen wurde danach ein Rohkonzept für die neue Druckluftstation entwickelt, die optimale Maschinenzusammenstellung simuliert und vorgeschlagen. Weiterhin wurden die geforderte Druckluftqualität, die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit, die Anpassung an betriebliche Erfordernisse, die Erweiterbarkeit und die Flexibilität quantifiziert.

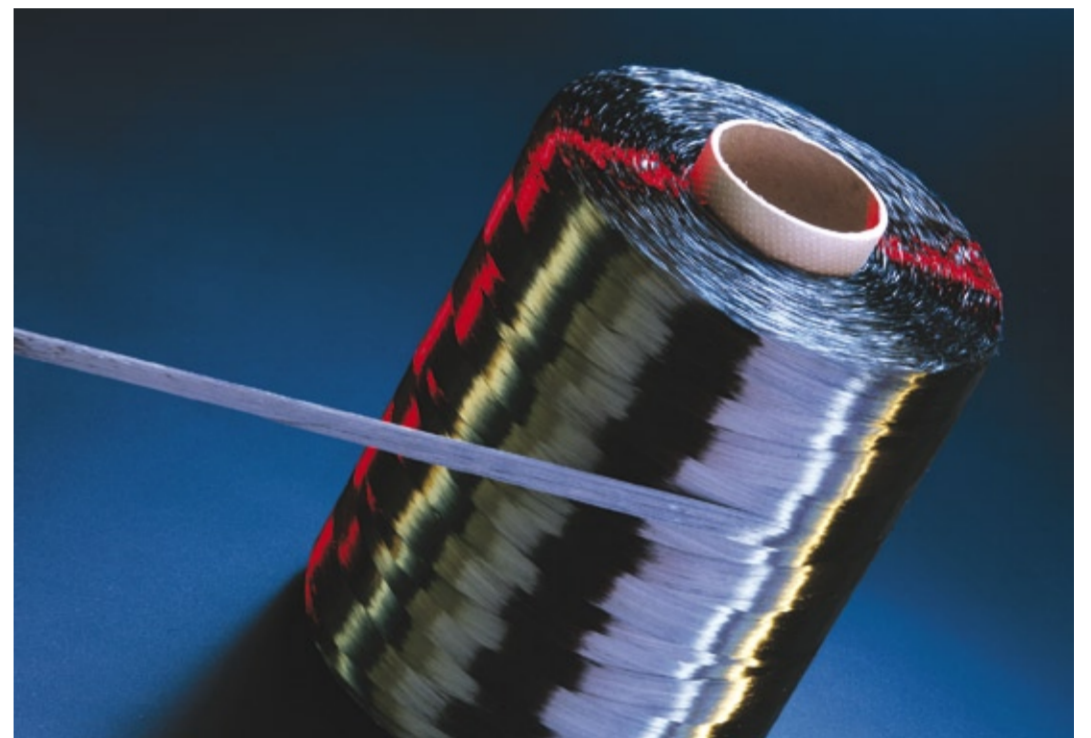
Das vorgeschlagene Konzept

Als Ergebnis dieser Vorgaben empfahl Almig für eine besonders energieeffiziente Erzeugung der Druckluft eine Kombination aus geregelten und unregelmäßig öleingespritzten Schraubenkompressoren mit übergeordneter Steuerung nach folgendem Grundkonzept:

- zwei drehzahlgeregelte Anlagen aus der Variable-Baureihe, Typ Variable 210, Motorleistung 210 kW, Lieferbandbreite 9,33 bis 28,88 m³/min (Anmerkung: Zur Verbesserung der Redundanz bei Ausfall einer oder im Extremfall sogar von zwei geregelten Anlagen wurde die Zahl der geregelten Kompressoren im endgültigen Konzept von zwei auf drei Anlagen erhöht);

- drei Anlagen mit fester Drehzahl aus der Direct-Baureihe (Typ Direct 132, Motorleistung 132 kW, Liefermenge 23,90 m³/min, jeweils bei Betriebsüberdruck 8 bar).
- Alle Anlagen und Antriebsmotoren sollten gemäß den Forderungen von SGL der Energieeffizienzklasse EFF-1 entsprechen.
- Aufbereitung der Druckluft im Sommer durch die wirtschaftlichere Kältetrocknung; im Winter zusätzliche außen temperaturabhängige, vollautomatisch zuschaltbare Adsorptionstrocknung, um das Einfrieren der Freileitungen zu vermeiden.
- Dezentrale Installation zusätzlicher Drucksensoren an weit entfernten Netzpositionen, um den erforderlichen Mindestdruck auch in kritischen Netzbereichen zu garantieren.

„Nach sorgfältiger Analyse aller vorliegenden Angebote haben wir uns für das von Almig vorgelegte Gesamtkonzept mit drei geregelten und drei festen Schraubenkompressoren und einer im Winter zweistufigen Druckluft-Trocknung über Kälte- und Adsorptionstrockner entschieden. Bei diesem Hersteller überzeugte uns die stimmige Gesamtlösung durch ihre hohe Versorgungssicherheit und die besonders energiesparende Arbeitsweise. Außerdem entfallen durch die direkt gekuppelte Bauweise sämtlicher Almig-Anlagen zusätzliche Mehrkosten durch Riemenverschleiß und Wirkungsgradverluste“, kommentiert der Instandhaltungsleiter Josef Küfner die Entscheidung für den Kögenger Kompressor-Hersteller.



Die SGL Group ist ein führender Hersteller von Produkten aus Carbon (Kohlenstoff). Das Produktportfolio reicht von Carbon- und Graphitprodukten über Carbonfasern (Foto) bis zu Verbundwerkstoffen. Carbonfasern werden u. a. in der Luft- und Raumfahrt, in industriellen Anwendungen, in Windkraftanlagen oder Sportartikeln eingesetzt.

Mit diesen sechs Anlagen lässt sich die Drucklufterzeugung innerhalb weniger Minuten an die sehr starken Bedarfschwankungen zwischen 1.500 bis 6.500 m³/h (25 bis ca. 110 m³/min) optimal anpassen. Die gewählte Konfiguration garantiert für jede Bedarfsmenge eine energieoptimale Drucklufterzeugung. Erreicht wird dies durch die große Leistungsbreite der drehzahlgeregelten Kompressoren und durch geringen Leerlaufanteil der Anlagen mit fester Drehzahl. Die gesamte Erzeugung wird über die übergeordnete Multi Control 3-Steuerung gefahren, die entweder wirtschaftlichkeits- oder sicherheitsoptimiert eingesetzt werden kann. Da SGL eine höchstmögliche Versorgungssicherheit sowohl bei der Liefer-

menge als auch beim Netzdruck forderte, empfahl Almig die sicherheitsoptimierte Variante. Deshalb wurden zusätzlich zum Standarddrucksensor im zentralen Druckluftbehälter zwei weitere Sensoren an weit entfernten, kritischen Netzbereichen positioniert. Der Drucksensor am zentralen Behälter gibt der Station einen Mittelwert von 6,3 bar vor, der im Normalfall einer Bandbreite von ±0,2 bar eingehalten wird. Sobald der Druck an den externen Messpunkten jedoch unter einen vorgegebenen kritischen Mindestdruck von z.B. 5,5 bar sinkt, wird der Druck sofort so lange schrittweise in der zentralen Station erhöht, bis die Limitvorgaben an den externen Messpunkten wieder erfüllt werden.

Maßgeschneiderte Druckluftaufbereitung

Als weitere Forderung von SGL sollte das Gefrieren von Kondenswasser in den Freileitungen im Winter verhindert werden, daher realisierte Almig für den normalen und für den winterlichen Betrieb unterschiedliche Aufbereitungskonzepte:

- Im Sommer wird die von den öleingespritzten Schraubenkompressoren erzeugte Druckluft mit dem üblichen Restölgehalt von ca. 2-4 mg/m³ in vier Kältetrocknern getrocknet (Drucktaupunkt +3°C). Sie tritt dann ohne weitere Aufbereitung in das Netz ein. Diese vier Kältetrockner – davon eine Redun-

► Fortsetzung auf Seite 14



Die Druckluftstation bei der SGL Group in Meitingen: Sechs öleingespritzte Schraubenkompressoren mit integrierter Wärmerückgewinnung erzeugen hier die Druckluft, die im Sommer durch die wirtschaftlichere Kältetrocknung; im Winter durch eine zusätzliche außen temperaturabhängige, vollautomatisch zuschaltbare Adsorptionstrocknung aufbereitet wird.

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

Besser geht's nicht!

◀ Fortsetzung von Seite 13

dananlage – können die Druckluft mengenabhängig in 25 %-Stufen aufbereiten. Sie werden genau wie die sechs Kompressoren bedarfsabhängig über die übergeordnete Steuerung aktiviert.

Im Winter wird die Druckluft zunächst in den Kältetrocknern vorgetrocknet, dann zusätzlich in einem Mikrofilter technisch ölfrei aufbereitet und anschließend in einem extern warm regenerierten Adsorptionstrockner mit einem garantierten Drucktaupunkt von -25°C aufbereitet. Ein anschließender Staubfilter verhindert das Eindringen von Abrieb aus dem Adsorptionstrockner in das Netz. Diese zusätzliche Aufbereitungsmaßnahme über einen Adsorptionstrockner soll lediglich das Einfrieren frostgefährdeter Leitungen verhindern und dient nicht der allgemeinen Verbesserung der Druckluftqualität.

Dieses zweistufige Konzept garantiert durch die Beschränkung auf die Kältetrocknung im Sommer nicht nur einen besonders sparsamen Umgang mit elektrischer Energie. Es verlängert auch die Standzeit des Adsorptionsmittels durch die Beanspruchung mit bereits vorgetrockneter Druckluft. Auch hier ist bereits für die Zukunft vorgesorgt: Nach der Aufbereitungsstrecke und der Speicherung im Druckluftbehälter kann

die Druckluft bei Bedarf vor Eintritt in das Netz in einem bereits vorhandenen, jedoch zzt. noch leeren Filtergehäuse mit Bypass-Leitung zusätzlich aufbereitet werden.

SGL setzt auf dem Werksge­lände eine umfangreiche Leit­technik ein (Honeywell Experion). In diese Leittechnik sind die Kompressoren über Profibus/Ethernet angebunden. Die übrigen Komponenten der Station (Trockner, Kondensatableiter usw.) sind mit von Almig zur Verfügung gestellten Einzelmeldungen über potentialfreie Kontakte eingebunden. Über Messstationen werden vor Eintritt in das Netz auch Volumenstrom, Netzdruck und Taupunkt erfasst. Diese Totalerfassung ermöglicht in der Leitwarte die jederzeitige Übersicht über den Zustand der Station und ihrer Komponenten. Sämtliche Störungen werden mit Gewichtung in der Leitwarte angezeigt. Die Kosten der Druckluftstation werden separat erfasst und sollen zukünftig den einzelnen Kostenstellen im Unternehmen zugewiesen werden.

Wasserkühlung und Wärmerückgewinnung

Alle sechs Schraubenkompressoren sind wassergekühlt. Außerdem sind als Besonderheit auch die Schaltschränke drei integrierten Frequenzrichter der drehzahlgeregelten Anlagen wasser- und nicht wie sonst üblich luftgekühlt. Durch diese Maßnahme soll verhin-



Die Schraubenkompressoren und die Schaltschränke in der neuen Druckluftstation sind wassergekühlt. Das Kühlwasser wird in einem autarken und geschlossenen Kreislauf mit externer Rückkühlanlage außerhalb des Gebäudes zurückgekühlt.

dert werden, dass Graphitbestandteile aus der Luft in die Frequenzrichter gelangen und dort zu Störungen führen. Das Kühlwasser wird in einem autarken und geschlossenen Kreislauf mit externer Rückkühlanlage außerhalb des neu errichteten Gebäudes zurückgekühlt. Deren Kühlmodule arbeiten für eine besonders energiesparende Arbeitsweise mit temperaturabhängig drehzahlgeregelten Ventilatoren. Bei Ausfall der externen Rückkühlanlage kann eine automatische Umschaltung auf eine redundante Kühlung durch Brunnenwasser erfolgen. In einem zweiten autarken System können während der kalten Jahreszeit ca. 70 % der bei der Verdichtung der Luft anfallenden Wärme über integrierte Plattenwärmetauscher aus dem Ölkreislauf der Kompressoren entnommen und in den Rücklauf der Heizung eingespeist werden. Dann wird die Leistung der externen Rückkühlanlage entsprechend zurückgefahren.

Gesamtkonzept inkl. Infrastruktur aus einer Hand

Almig überzeugte SGL Group nicht nur durch ein maßgeschneidertes, überzeugendes und zukunftsorientiertes Gesamtkonzept mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Dieser Hersteller hat nicht nur alle Komponenten für Druckluftzerzeugung und -aufbereitung und die Steuerungssysteme geliefert. Almig hat auch – vergleichbar einem Generalunternehmer – die gesamte Infrastruktur der Druckluftstation mit SGL konzipiert. Außerdem garantiert das Kögenger Unternehmen für die neue Druckluftstation unabhängig vom jeweils aktuellen Verbrauch über die gesamte Leistungsbandbreite eine konstante spezifische Leistung von $0,12\text{ kWh/m}^3$.

„Nachdem sichergestellt war, dass das vorgeschlagene Konzept in dem von uns geplanten Gebäude realisiert werden konnte, begannen wir mit seiner Erstellung. Nach den Vorgaben von



Station benötigte anzu- und wassergekühlte Luftmenge für Verdichtung und Kühlung der Strahlungswärme von 120.000 auf $30.000\text{ m}^3/\text{h}$ reduzierte. Außerdem empfahl Almig ein Zuluftsystem mit integrierter Filtration. Als zusätzliche Maßnahme wurde der gesamte Kompressorenraum in einen leichten Überdruck versetzt, damit kein graphithaltiger Staub angesaugt wird. Die Zuluft tritt über einen Ansaugkanal in den Raum ein, aus dem die Kompressoren die Luft entnehmen. Die in den Anlagen entstehende Strahlungswärme tritt über einen Abluftkanal aus. Die Kompressoren stehen frei im Raum. Sie saugen frei aus dem Raum an und geben die Strahlungswärme frei in den Raum ab. Das gesamte Zu- und Abluftsystem garantiert durch drehzahlgeregelte Lüfter einen leichten konstanten Überdruck und eine angestrebte Raumtemperatur von ca. 20°C . Höhere sommerliche Temperaturen sind wegen der Wasserkühlung aller Kompressoren unbedeutend. Außerdem wurden durch SGL Auflagen zur Geräuschentwicklung gemacht: Mit Rücksicht auf eine Wohnsiedlung in 300 m Entfernung durfte die Station außerhalb des Gebäudes nicht lauter sein als 39 dB(A) . Zur Einhaltung dieser Auflage wurden die installierten Schraubenkompressoren schallgedämmt.

Almig haben dann auch von der SGL Group beauftragte Fachfirmen andere Gewerke wie Rohrleitungssysteme, elektrische Versorgung, Be- und Entlüftung, Kühlwassersystem, Wärmerückgewinnung usw. realisiert. Ein Almig-Mitarbeiter hat als Projektleiter die gesamte Planung erstellt und auf unseren Wunsch auf der Baustelle alle Arbeiten mit diesen Fachfirmen fortlaufend abgestimmt und überwacht. Durch dieses Konzept wurde unsere eigene Arbeit deutlich reduziert und erleichtert. Almig schuf mit einer hohen Fachkompetenz eine mustergültige Druckluftstation „aus einem Guss“ und übernahm außerdem die Funktionsgarantie für die Gesamtlösung. Die neue Station arbeitet seit ihrer Inbetriebnahme im September 2008 zu unserer vollsten Zufriedenheit“, betont der Manager Utilities bei SGL Group in Meitingen.

Bei der Erstellung des Gebäudes für die neue Druckluftstation hat die SGL Group die Möglichkeit einer späteren Leistungser-

weiterung berücksichtigt. In der ersten Ausbaustufe wurde in diesem Gebäude eine Druckluftstation mit einer Leistung von $7.500\text{ m}^3/\text{h}$ realisiert. Bei weiter steigendem Druckluftbedarf kann die Leistung der Station ohne zusätzliche Baumaßnahmen auf eine Gesamtleistung von $12.000\text{ m}^3/\text{h}$ angehoben werden. Die gesamte zusätzliche Infrastruktur für diese Erweiterung wurde im ersten Bauabschnitt bereits mitgeplant. Alle schon jetzt vorhandenen weiteren Komponenten einschließlich der Rückkühlanlage und der Zu- und Abluftsysteme wurden bereits für die erweiterte Leistung von $12.000\text{ m}^3/\text{min}$ ausgelegt.

Besonders staubhaltige Ansaugluft

Besondere Aufmerksamkeit bei der gesamten Planung erforderte die starke Graphitstaubbelastung der Luft im Werksgebäude. Deshalb hat Almig sofort Schraubenkompressoren in wassergekühlter Ausführung vorgeschlagen, weil sich damit die von der

■ Kontakt:

Michael Klein
Almig-Kompressoren GmbH, Köngen
Gebietsverkaufsleiter, Büro Renningen
Tel.: 07159/165-923
Fax: 07159/165-837
michael.klein@almig.de
www.almig.de

Online TOP10 Pumpen

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

— Pumpen für Salzschnmelzen

FRIATEC – Division Rheinütte Pumpen

Direct Code AVX2

— Drehkolben- und Kreiskolbenpumpen

VERDER Deutschland

Direct Code DX50

— Mikromembranpumpen / Piezomembran-Pumpen

Bartels Mikrotechnik

Direct Code ZT32

— Membranpumpen mit Ex-Schutz nach ATEX

KNF Neuberger

Direct Code W5B6

— Druckluftbetriebene Doppelmembranpumpe

Lutz Pumpen

Direct Code QPFF

— Dosierstation für den mobilen Einsatz

Grundfos

Direct Code LYLE

— Vakuum-Drehschieberpumpen

VACUUBRAND

Direct Code V8R8

— Pumpen für Raffinerien + Petrochemie

Hermetic-Pumpen

Direct Code FALL

— Neue Exzenterschneckenpumpe für dickflüssige Substanzen ab 300 mPas

FLUX-GERÄTE

Direct Code MMCM

— Flat-Membrane für Druck- und Vakuumbetrieb

Rietschle Thomas (Puchheim)

Direct Code SE3U

Immer auf dem Laufenden?

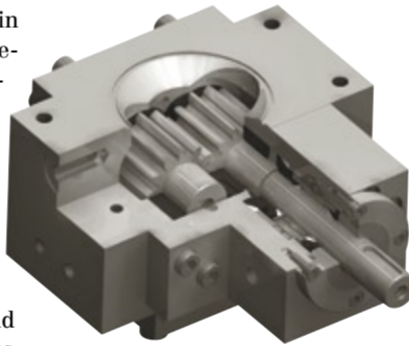
Abonnieren Sie jetzt den Produkt-Newsletter auf www.pro-4-pro.com/prozesstechnik

PRO-4-PRO
PRODUCTS FOR PROFESSIONALS
Online-Kontakt: romy.schumann@wiley.com

GIT VERLAG
A Wiley Company

Pumpe für hoch viskose Medien

Maag Pump Systems hat ein wichtiges Problem der Förderung von hoch viskosen Lebensmittelzusatzstoffen mit einer Spezialpumpe gelöst. Sie kann verschiedene chemische Flüssigkeiten fördern und bewältigt auch tiefe Zulaufdrücke. Sie zeichnet sich durch eine besonders flache Bauweise und eine große Einlauföffnung aus. Dabei liegt der Druck im Dünnschichtverdampfer bei nur wenigen mbar. Deshalb wird eine Pumpe mit spezieller Einlaufgeometrie benötigt. Speziell für



diese Anwendung hat man bei Maag ein Design entwickelt. Das Gehäuse ist so ausgelegt, dass sich die Zahnräder nur wenige

Millimeter unter der Anflansfläche des Dünnschichtverdampfers befinden. Die Flüssigkeit „liegt“ also direkt auf den Zähnen und kann so trotz des sehr tiefen Vakuums und dank einer speziellen Einlaufgeometrie mit einer statischen Flüssigkeitssäule von nur ca. 200 mm aus dem Hochvakuum im Behälter ausgetragen werden.

■ Maag Pump Systems AG
Tel.: +41 44 278 82 00
welcome@maag.com
www.maag.com

Tauchpumpe für große Schwefelsäurevolumen

Speziell für hohe Förderleistungen und Wirkungsgrade bei der Verpumpung heißer Schwefelsäure hat die Division Rheinütte Pumpen von Friatec die vertikalen Chemiekreiselpumpen GVRN und GVS0 entwickelt. Während die Baureihe GVRN sich vielfach in der Petrochemie und Erzaufbereitung bewährt hat, kommt die GVS0 heute in so zukunftsreichen Hochtem-

peraturenanwendungen wie solarthermischen Kraftwerken zum Einsatz. Tauchtiefen ohne Zwischenlager bis 3.400 mm , Förderleistungen bis $3.600\text{ m}^3/\text{h}$ und Wirkungsgrade im Optimum über 80% kennzeichnen die neue Baureihe GVRN. Wahlweise sorgen die Werkstoffqualitäten 1.4136S, RH RS oder RH SX für höchste Erosions- wie Korrosionsbeständigkeit. Dieser

Pumpentyp wird vorrangig eingesetzt bis zu Temperaturen von 240°C im Trockner-, Zwischenabsorber- und Endabsorberbereich der Schwefelsäureproduktion.

■ Friatec AG – Division Rheinütte Pumpen
Tel.: 0611/6040
info@rheinuette.de
www.rheinuette.de

Kompressoren, die keine Energie verbrauchen



Die Kompressoren der ZR-Baureihe von Atlas Copco sind weltweit die ersten wassergekühlten, ölfrei verdichtenden Kompresso-

ren mit integriertem Wärmerückgewinnungssystem, denen vom TÜV unter bestimmten Einsatzbedingungen ein Energieverbrauch von null bescheinigt wird. Es wurde bewiesen, dass 100% der aufgewendeten elektrischen Energie in Form von Warmwasser zurückgewonnen werden kann. Mit diesen „Carbon Zero“-Kompressoren können Unternehmen mit hohem Warmwasser- und Dampfverbrauch, wie etwa die Nahrungsmittel- und Getränke-, Molkerei-, Zellstoff- und Papier-, Pharma-, Chemie- und Petrochemie-, Kraftwerk-, Reinraum- und Textilbranche, erhebliche Energieeinsparungen verzeichnen.

■ Atlas Copco Kompressoren und Drucklufttechnik GmbH
Tel.: 0201/21770
atlas copco.deutschland@de.atlascopco.com
www.atlascopco.de

Hochleistungsprozesspumpe

Sulzer Pumps präsentierte auf der Achema 2009 u.a. die Hochleistungsprozesspumpe vom Typ OHH. Die horizontale, einstufige, radial geteilte, auf Achshöhe montierte Pumpe kommt in Raffinerien, petrochemischen Anlagen, in der Gas und Kohle verarbeitenden Industrie sowie auf Offshore-Plattformen im Hochleistungsbetrieb zum Einsatz. Sie wird vollständig entsprechend den ISO 13709- und ISO 21049-Standards konstruiert und gefertigt. Beim Typ OHHL handelt es sich um eine Varian-

te für kleine Fördermengen. Drei Gehäusetypen, drei Gehäusedeckel und zwei Lagereinheiten ermöglichen es, insgesamt 54 Leistungskurven zu erzeugen. Im Gegensatz zu Pumpen anderer Fabrikate für kleine Fördermengen werden hier die gleichen Cartridge-Dichtungen nach ISO-Standard 21049 verwendet wie bei der OHH.

■ Sulzer Pumps
Tel.: +41 52 262 11 55
www.sulzerpumps.com

Dickstoffpumpe

Flux bietet eine Dickstoffpumpe mit nur 28 mm Außendurchmesser. Sie ist besonders geeignet für die gründliche und sichere Förderung und Entleerung von Substanzen aus enghalsigen Gebinden. Mit einer Exzenterschnecke von nur 10 mm Durchmesser ist sie dennoch höchst leistungsfähig. Das aus Edelstahl gefertigte Modell F 550 S-28/10 ist geeignet für dickflüssige Substanzen ab 300 mPas . Ausgelegt ist sie auf die Förderung hoch viskoser, noch fließfähiger Substanzen bis 20.000 mPas . Das können z.B. Stoffe aus dem Bereich Maschinenbau sein sowie Produkte aus den Bereichen Kosmetik,

Chemie oder Pharmazie. Die Förderleistung beträgt je nach Drehzahl des Motors und der Fließgeschwindigkeit des Mediums maximal 2 l/min bei einem Förderdruck bis zu 20 bar .

■ Flux-Geräte GmbH
Tel.: 07043/101-0
info@flux-pumpen.de
www.flux-pumpen.de



Exzenterschneckenpumpen

Mit den Baureihen ACNBP-Flex und ANCP-Flex hat Allweiler Exzenterschneckenpumpen entwickelt, die modular aufgebaut sind und sich daher schnell und flexibel für die jeweilige Förderaufgabe anpassen lassen. Neue Herstellungsverfahren und Werkstoffe machen sie zudem besonders günstig. Wenn z.B. Ausführungen mit verschiedensten Optionen oder mit anderen Stutzenstellungen benötigt werden, bedeutet das jetzt keinen besonderen Aufwand mehr. Durch ihren modularen Aufbau

und optimierte Werkstoffe können die neuen Exzenterschneckenpumpen von Allweiler den unterschiedlichsten Bedingungen mühelos angepasst werden. Die Pumpen eignen sich für die Förderung dünnflüssiger bis hochviskoser oder pastöser Medien mit einer Viskosität von max. $150.000\text{ mm}^2/\text{s}$. Auch Fasern und abrasive Feststoffe können enthalten sein.

■ Allweiler AG
Tel.: 07732/86-0
www.allweiler.de

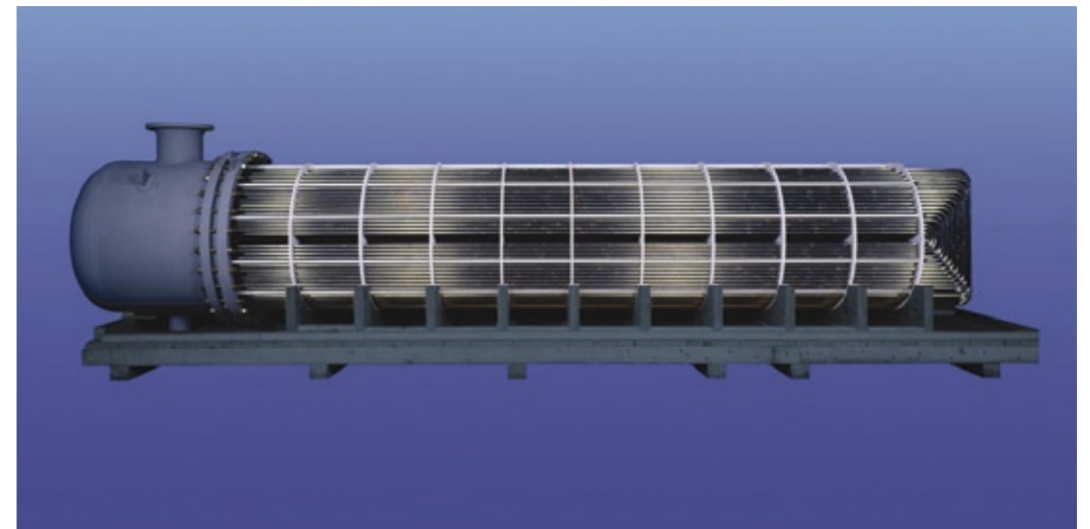
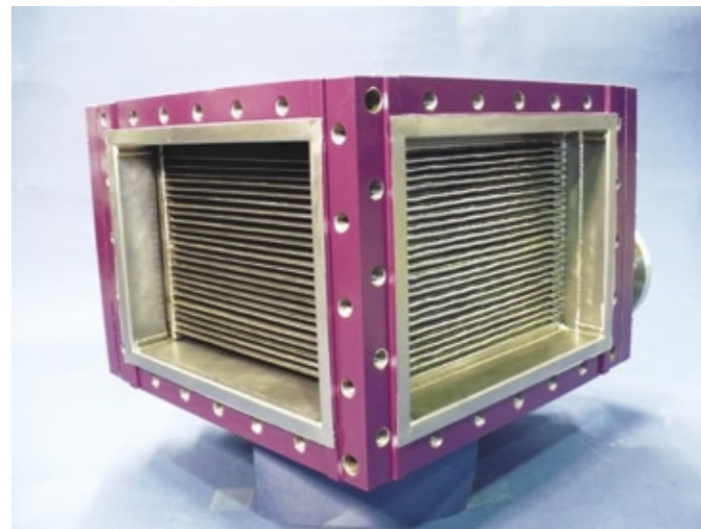
Innovative Verkleidung

Korrosionsfeste Apparate aus Tantal helfen beim Kostensparen

Tantal, ein Element der fünften Nebengruppe des Periodensystems mit der Ordnungszahl 73 und einem etwa doppelt so hohen Gewicht wie Eisen, ist ein selten vorkommendes Metall, das überwiegend in Kondensatoren und äußerst dünnen Leiterfolien in der Elektroindustrie verwendet wird. Aber auch im Apparate- und Anlagenbau findet Tantal seine Anwendung.



Heizkerzen, Platten- oder Rohrbündelwärmetauscher aus Tantal: Tantal bildet in Gegenwart von Sauerstoff eine stabile Oxidschicht aus, welche es resistent gegenüber den Angriffen hochkorrosiver Medien macht. Diese Eigenschaft macht Tantal zu einem wichtigen Werkstoff im Kampf gegen Korrosion.



Tantal hat die überragende Eigenschaft, im Beisein von Sauerstoff eine sehr stabile Oxidschicht auszubilden, welche es resistent gegenüber den Angriffen hoch korrosiver Medien wie mineralischen Säuren macht. Seine hervorragende Beständigkeit gegen Salz-, Schwefel- und Salpetersäure auch in kritischen Konzentrationen und Temperaturbereichen macht Tantal zu einem wichtigen Werkstoff im Kampf gegen Korrosion.

Cometec hat sich auf die Verarbeitung dieses Sondermetalls und des sehr ähnlichen Niob, Klein- und Frähteilen und Komponenten für den Apparatebau spezialisiert. Zurzeit investiert die französische Carbone Lorraine-Gruppe, zu der Cometec seit 1998 gehört, – der Krise zum Trotz – in eine 3.000 m² große neue Fertigungshalle am Cometec-Standort in Linsengericht, ca. 40 km östlich von Frankfurt. Mit diesem „New Home of Tantalum“ errichtet die Gruppe ein weltweites Kompetenz-Center für Tantal.

Die Produktpalette der Cometec aus Tantal ist sehr vielseitig: Angefangen bei Kleinteilen, wie Elektrodenköpfen mit Bohrungen von 0,3 mm Durchmesser über Schrauben, Muttern, Reparaturscheiben für emaillierte Behälter, Schutzhüllen und -hauben, ausgekleidete Rohrleitungen, bis hin zu Heizkerzen, Wärmeaustauschern und ausgekleideten Behältern und Kolonnen. Aber auch nicht technische Artikel wie die Rohlinge für Eheringe oder Uhrengehäuse werden von Cometec gefertigt.

Verarbeitung von Tantal und Niob

Bei der Verarbeitung von Tantal und Niob sind besondere Umsicht und Fertigkeiten gefragt. Die Ausbildung eines guten Facharbeiters für Tantal sowohl in der mechanischen Fertigung als auch in der Schweißerei dauert mehrere Jahre. Die Spezialisierung auf diesen Werkstoff hat Cometec zu einem weltweit einzigartigen Unternehmen gemacht, in dem Mitarbeiter mit mehr als 30-jähriger Erfahrung ihr Wissen ständig

an junge Kollegen weitergeben und so die hohe Qualität der Produkte gewährleisten.

Tantalapparate wie Wärmeaustauscher, Behälter und Kolonnen werden, bis auf die Wärmeaustauscherrohre, nie aus Tantalvollmaterial gefertigt, da ein solcher Apparat aufgrund des hohen Tantalpreises unbezahlbar wäre. Die drucktragenden Teile werden aus Stahl oder Edelstahl gefertigt und an den produktberührten Flächen mit dünnen Tantalblechen, überwiegend in Stärken von 0,4–1 mm, verkleidet.

Vakuumfeste Verkleidung

Eine besondere Herausforderung ist die vakuumfeste Verkleidung eines Apparates. Bei Prozessen, die unter Vakuum stattfinden, werden die Tantalverkleidungen nicht vom Prozessdruck an die drucktragenden Teile angepresst, sondern es entstehen Kräfte, welche die Verkleidung in den Innenraum des Apparates ziehen. Um ein Kollabieren der Verkleidung zu verhindern, wird die sogenann-

Sprengplattierverfahren den Vorteil, dass äußerst dünne Materialien verwendet werden können.

Beim Sprengplattieren wird die Schutzschicht mit kleinen Sprengladungen fest mit dem drucktragenden Werkstoff verbunden. Diese Sprengladungen erzeugen lokal eine sehr hohe Energie, die von den Werkstoffen aufgenommen wird. Damit keine Beschädigungen an den Werkstoffen auftreten, müssen bestimmte Mindestschichtdicken eingehalten werden, die beim Tantal, als korrosionsbeständige Schicht, etwa bei 1 mm liegt. Diese Mindestschichtdicken sind für den Prozess oftmals gar nicht erforderlich, da die Prozessdaten durchaus dünnere Wandstärken erlauben. Das bedeutet, es müssen nur aufgrund der Plattierung mehr Kosten aufgewendet werden als für den Prozess notwendig.

Das CL-Clad-Verfahren

Das CL-Clad-Verfahren ist ein Lötverfahren, bei dem die beiden zu verbindenden Werkstoffe langsam und gleichmäßig über die gesamte Fläche bis zur Löttemperatur, die sehr viel höher liegt als jede Prozesstemperatur, gebracht werden. Der Trägerwerkstoff kann hier bis auf eine Schichtdicke von 1 mm und der korrosionsbeständige Werkstoff auf eine Schichtdicke von 0,3 mm reduziert werden. Das bedeutet bei einem sehr teuren Werkstoff wie Tantal eine Kostenreduktion bis zu 70%. Auch Titan und Zirkonium können mit diesem Verfahren auf Stähle plattiert werden.

Plattenwärmetauscher aus Tantal

Das neueste Produkt von Cometec ist der mit der Schwesterfirma Kapp France entwickelte vollverschweißte, aber dennoch sehr leicht zu öffnende Plattenwärmetauscher Tantal-Heatex, der von Kapp France schon seit über 15 Jahren erfolgreich für den Einsatz in chemischen Prozessen und allen Arten von

Abwasserbehandlungen verwendet wird. Er findet Anwendung, wenn partikel- und faserhaltige Medien, viskose Medien oder Schlämme behandelt werden sollen. Die Verwendung von zwei verschiedenen Plattenpaketkonstruktionen ermöglicht einen individuellen und damit effizienten Einsatz.

Der Heatex zeichnet sich durch seine sehr gute Reinigbarkeit aus, die zum einen durch die sehr gute Zugänglichkeit zum Plattenpaket durch vier mit Scharnieren versehbaren Türen, und zum anderen durch die Kanalhöhen von 4–40 mm gegeben ist. Dies und eine maximale Plattenlänge von

1,5 m verhindern nicht nur Verstopfungen, sondern erlauben es auch, die Kanäle mit einer Hochdrucklanze zu reinigen. Bei geöffneten Türen kann man durch die Kanäle des Heatex hindurchschauen. Dies bedeutet bei der Reinigung, dass durch das Gerät hindurch gereinigt werden kann.

Bisher war der Heatex nur aus Edelstahl und Hastelloy erhältlich, seit Kurzem wird das Gerät aber auch aus Titan gefertigt. Dank des patentierten CL-Clad-Verfahrens können nun die Edelstahlplatten auf der Produktseite mit Tantal plattiert werden. Cometec und Kapp France sind nun also in der Lage, ein kompaktes Plattengerät mit sehr guter Reinigungsmöglichkeit für hoch korrosive Medien anzubieten.

Des Weiteren ist es möglich, dieses Plattengerät als Kondensator bzw. als Kopfkondensator zum direkten Auflanschen auf Kolonnen einzusetzen. Die mit Tantal plattierten und geprägten HX-Platten sind resistent gegenüber dem korrosiven Pro-

dukt und haben aufgrund ihrer Prägung einen wesentlich verbesserten Wärmeübergang, der das Gerät kompakt werden lässt. Somit kann es in großen Höhen eingesetzt werden und vermeidet durch den Wegfall von Rohrleitungen in der Anlage große Druckverluste. Der Tantal-Heatex ist ein Beispiel für die Möglichkeiten der Produktentwicklung im Bereich der Apparate-Kostenreduktion durch die Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen, wie sie in einer Gruppe wie Carbone Lorraine möglich ist.

Cometec Korrosionsbeständige Metalltechnik:

Gegründet: 1988

Zur Carbone Lorraine Gruppe gehörend seit: 1998

Mitarbeiter: 35

Spezialisiert auf: Tantal und Niob

Produkte: Klein-, Dreh-, Fräß- und Reparaturteile, Wärmeaustauscher, Behälter, Reaktoren und Kolonnen

Produktionsfläche: ab 2010 ca. 3.000 m²

Vertriebsgebiet: weltweit

Kontakt:

Cometec Korrosionsbeständige Metall-Technik GmbH
63589 Linsengericht
Tel.: 06051/71037
Fax: 06051/72030
info@cometec.com
www.cometec.com

Kontakt:

Martin Kudelko
Cometec GmbH, Linsengericht
Tel.: 06051/7037-29
Fax: 06051/7037-25
Martin.Kudelko@carbonelorraine.com
www.cometec.com

HOSOKAWA ALPINE
Prozesstechnologie
K Kaliumnitrat

Aufgabe mm < 5 - 20
Feinheit µm d₅₀ 27 d₉₉ 85

Alpine Powderplex
Sichtermühle
Typ APP

www.alpinehosokawa.com

Setzen Sie auf die richtige Pumpe?

Entscheiden Sie sich für Watson-Marlow und optimieren Sie Ihre unterschiedlichen Förderprozesse. Gehen Sie mit uns in die Zukunft.

- Fördern Sie problemlos Medien mit Feststoffanteil
- freier Durchfluss ohne Dichtungen oder Ventile
- Fördermengen bis 80 Kubikmeter/Std.
- einfache Installation und problemlose Wartung

FÜR WEITERE INFORMATIONEN:

Tel: 02183 42040
www.watson-marlow.de

**WATSON
MARLOW
PUMPEN**

Watson-Marlow Bredel ... Value for life



„New Home of Tantalum“: Zurzeit investiert Carbone Lorraine in eine 3.000 m² große neue Fertigungshalle am Cometec-Standort in Linsengericht, die ein weltweites Kompetenz-Center für Tantal werden soll.

Connlock® & Ultra-Cor eine einmalige Kombination!

Neuheit! Connlock® & Ultra-Cor: Eine einmalige Kombination mit einzigartiger Flexibilität!
Neben den mechanisch verpressten Anschlussvarianten bietet Connectors die wiederverwendbare Connlock® Schlauchverschraubung neu auch in Kombination mit einem PFA-Schlauch an.
Connlock® lässt sich leicht ohne Werkzeuge montieren und ist zudem mit den Silikonschläuchen von Connectors verwendbar.

Weitere Produkte, Dokumentationen und Informationen finden Sie im Internet unter www.connectors.ch

CONNLOCK® einzigartig flexibel! Die wiederverwendbare Schlauchverschraubung für Silikon und neu auch für PFA-Schläuche!



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



Produktion bei Schott: Das geschmolzene Spezialglas wird durch Walzen in die gewünschte Form gebracht.

Hohe Anlagensicherheit auf der einen, wirtschaftliches Produzieren auf der anderen Seite? Um beides unter einen Hut zu bekommen, ist die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister durchaus eine sinnvolle Maßnahme, auch wenn es für viele Unternehmen noch unpopulär ist. Während für die einen das Outsourcing eine sinnvolle wirtschaftliche Lösung ist, steht für die anderen die „bewährte“ Eigenregie an erster Stelle. Aber Kosten einzusparen, indem alles selbst gemacht wird, ist ein verbreiteter Irrtum. Dafür gibt es in jeder Branche ausreichend Beispiele. Auf der anderen Seite haben die Vorbehalte aber auch ihre Berechtigung, denn das Outsourcing von Fertigungsschritten und Teilprozessen um das eigentliche Kerngeschäft hat viel

stark belasteten Abwässern. Auch die Wertstoffrückgewinnung ist ein hoher wirtschaftlicher Faktor. Bei Schott beispielsweise betreut das Unternehmen mittlerweile über 40 Anlagen. Eine sehr anspruchsvolle Partnerschaft, denn die Belastungen der Prozess- und Abwässer stammen aus der Nachbearbeitung unterschiedlicher Spezialgläser durch Bohr-, Fräs-, Schleif-, Polier- sowie Anätz- und Reinigungsprozesse mit Säuren und Laugen. Beispiele sind die Bearbeitung großer Teleskopspiegelträger aus Glaskeramik für die Astronomie, Glaskeramikplatten für Kochherde sowie Deckgläser für die Solarproduktion. Aus dem dabei entstehendem, teilweise sehr feinem Glasabrieb können sich bestimmte Schwermetalle ins Abwasser lösen. Hinzu kommen Öle und Kühlschmiermittel von den Bearbeitungswerkzeugen, die alle aus dem Abwasser entfernt werden müssen.

Flexibilität in der Zusammenarbeit

Einer der zentralen Bereiche bei Enviro Chemie ist das Wassermanagement. Hier kann der Kunde zwischen zwei Modellen wählen: dem Contracting und der Betriebsführung. Beim Contracting wird das aufbereitete Wasser entweder aus Anlagen von Enviro Chemie oder übernommenen Anlagen des Kunden zu einem vereinbarten Preis geliefert – inklusive Personal und Chemie. Das heißt, es gibt Übergabestellen mit definierter Menge und Qualität. Basis der Abrechnung ist eine Grundpauschale für die Fixkosten plus einem definierten Kubikmeterpreis.

Bei der Betriebsführung hingegen werden die vorhandenen Anlagen des Kunden betrieben, gewartet und eventuell auch instand gesetzt. „Gerade wenn Produktionsprozesse über Jahre nicht optimiert

wurden, können wir die Betriebskosten in jedem Fall senken“, so Martin Brunner, Prokurist bei Enviro Chemie. „Nach unserer Erfahrung sind Einsparungen bis hin zu 25% möglich. Geht man einen Schritt weiter und investiert in neue Anlagen, lassen sich die Kosten sogar noch weiter senken.“ Ein wichtiger wirtschaftlicher Punkt für den Kunden bei beiden Modellen ist das Einsparpotential – es wird vertraglich vereinbart! Und generell gilt: Die Steuerungskompetenz der Prozessanlagen bleibt im Hause, nur die Kernkompetenz in Bezug auf das Wassermanagement wird abgegeben.

Fließende Übergänge zwischen den beiden Varianten sind ebenfalls möglich. So werden in dem kürzlich verlängerten Vertrag mit Schott zusätzlich Verschleiß, Ersatzteile sowie Reparaturen mit in das Paket übernommen und pauschal abgerechnet. Also eine Variante, die mehr in Richtung Contracting geht, aber ohne dass die Anlagen ins Eigentum von Enviro Chemie übergehen. Stattdessen liegt das höhere Risiko beim externen Partner. Dazu Lothar Kretschmer, Leiter Energiewirtschaft bei Schott: „Für uns hat dies einen großen Vorteil, denn die Kalkulation ist jetzt deutlich einfacher. Die vertragliche Grundlage dieser Variante ist eine gemeinsame Analyse der entsprechenden Kostenstellen aus den letzten beiden Jahren.“ Zu einem reibungslosen Ablauf gehört auch, dass vom Kunden alle notwendigen Informationen aus den Anlagen über ein Leitsystem zur Verfügung gestellt werden. Inklusiv dem Einwählen über eine sichere Leitung (VPN) und dem Ändern von vorab definierten Stellgrößen. Gerade dies zeigt, wie eng die Verzahnung der beiden Partner ist bzw. sein muss, um ein effizientes und sicheres Arbeiten zu ermöglichen.

Modulares Wassermanagement

Wie sieht der typische Ablauf einer solchen Zusammenarbeit aus? Dazu Stefan Mennicken, Projektleiter Wassermanagement bei Enviro Chemie: „Unser modular aufgebautes Konzept beginnt mit der Prüfung von Stoffströmen und möglichen Einsparpotentialen. Im Anschluss daran werden im Labor und in Pilotversuchen neue Lösungen konzipiert und schließlich in der eigentlichen Betriebsführung umgesetzt. Das Controlling im letzten Schritt dient der vereinbarten Qualität an den Übergabepunkten und der Transparenz der Kosten.“ Wichtig für den Kunden ist die hohe Flexibilität, die hier angeboten wird. Denn alle Dienstleistungen rund um das zentrale Modul der Betriebsführung sind beliebig kombinierbar. Angefangen von der Logistik der Medien- und Reststoffe, über den Ressourcenschutz und die Analytik bis hin zum Notfall-

dienst und dem Behördenmanagement in enger Abstimmung mit dem Gewässerschutzbeauftragten von Schott. Betrachtet man sich diese Bausteine und ihre Umsetzung etwas näher, kristallisiert sich ein weiterer wirtschaftlicher Vorteil gegenüber der „Eigenregie“ heraus: Die Einsparungen der Ausgaben für die notwendige Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter!

Laufende Kosten in einem Prozess senken, ist die eine Seite, die hohe Prozesssicherheit die andere. Je komplizierter die notwendige Aufbereitung, umso wichtiger die technische Kompetenz. Typische Beispiele sind die Aufbereitung von Abwässern mit vielen Elementen des Periodensystems, Toluolanlagen oder Ströme, die ineinander übergehen, wie z.B. VE und EK-Wässer. Darüber hinaus muss sichergestellt sein, dass die vom Gesetzgeber geforderte Qualität jederzeit erreicht wird. Dazu Dr. Thomas Hünlich, Leiter des Umweltschutzes bei Schott: „Als

Direkteinleiter in den Rhein verlassen wir uns darauf, dass die zulässigen Grenzwerte nicht überschritten werden.“ Obwohl in den Verträgen mit Schott direkte und indirekte Einleitbedingungen festgelegt sind, gibt es keine Kopplung der Kosten an die erreichten Werte; denn der externe Partner unterliegt dem Qualitätsmanagement des Kunden. Welche Lösung dieser auch immer wählt, die flexiblen Möglichkeiten eines kompetenten Systempartners zeigen, dass die Sicherheit auch dann nicht auf der Strecke bleibt, wenn die laufenden Kosten nachhaltig gesenkt werden.

Dr. Peter Stipp, Fachjournalist, Einhausen

Kontakt:

Stefan Mennicken
Projektleiter Wassermanagement
Envirochemie GmbH, Rossdorf
Tel.: 06154/6998-543
stefan.mennicken@envirochemie.com
www.envirochemie.com



Der Systempartner für Wasser- und Abwassertechnik stellt den Betrieb der Anlagen sicher, und der Kunde kann sich ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Evides

Verantwortung für Wasser

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


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

www.evides.de



Kondensatüberwachung

Die Kalibrierung und Validierung der Kalibrierfunktion der TOC-Analyse für die Messbereiche 0-2.000 µg/l stellt den Anwender immer wieder vor schwierige Aufgaben. Durch die von der LAR entwickelte und zum Patent angemeldete „Gas-kalibrierung“ wird dieser Arbeitsschritt nunmehr sehr einfach. Ohne das sonst übliche Kontaminationsrisiko für eine Kalibrierlösung, kann beim Quick TOC Condensate auch in niedrigsten Messbereichen sicher durch das Kalibriergas kalibriert werden. Anschließend ist die Kalibrierung auch jederzeit einfach durch das Kalibriergas zu überprüfen. Grundlage für diese innovative Möglichkeit ist die Nutzung der bewährten katalysatorfreien LAR-Hochtemperaturverbrennungsmethode bei 1.200 °C, die einen kompletten Aufschluss



aller organischen Verbindungen sichert.

■ LAR Process Analysers AG
Tel.: 030/278958-10
vertrieb@lar.com
www.lar.com

Prozess-Probenahmesystem

AZ Armaturen hat ein Prozess-Probenahmesystem für die chemische/petrochemische Industrie und für Raffinerien entwickelt. Die Systeme basieren auf dem langjährig bewährten Prinzip des Kükenhahnes und erlauben konstruktionsbedingt drucklose Probenahme, vordefiniertes Probevolumen, repräsentative Probe, totaunfreie Armatur, molchbare Armatur, wartungsfreier Betrieb, automatischer Betrieb. Das Produktsystem kann für folgende Medien eingesetzt werden: Flüssigkeiten, insbesondere auch aggres-

sive, kristallisierende oder polymerisierende, Flüssigkeiten mit Feststoffen, 2-phasige Flüssigkeiten, Feststoffe, Flüssiggase (LPG), Gase. Die repräsentative Probenahme erfolgt aus dem Produktstrom ohne Unterbrechung desselben. Im Baukastensystem sind Automatisierung, Schutzkästen, Spülhähne und verschiedene Behälter und Nadel-systeme frei kombinierbar.

■ AZ-Armaturen GmbH
Tel.: 07721/7504-0
info@az-armaturen.de
www.az-armaturen.de

Reinstdampf-Probenahmesystem

In der pharmazeutischen Industrie sind sterile Produktionsanlagen oberstes Gebot. Zur Gewährleistung größtmöglicher Reinheit und Eliminierung kleinster Verunreinigungen kommt daher pyrogenfreier Reinstdampf zum Einsatz. Um die Qualität dieses Mediums stetig zu überwachen, ist eine regelmäßige Probenahme unumgänglich. Für diesen Zweck hat die Christ Water Technology Group ein neues modulares Produktsystem entwickelt. Der Vapotest Probekühler, dessen Temperaturregelung wahlweise manuell oder vollautomatisch

erfolgt, ist in diversen anwendungsspezifischen Ausführungen erhältlich. Durch seine kompakte Bauart und das standardmäßig integrierte Probenahmeventil ist das Modul nicht nur als Zusatz für den Christ Vapotron geeignet. Auch die Ausstattung von Anlagen fremder Fabrikate sowie der Anschluss an ein bestehendes Reinstdampfnetz sind mit ihm problemlos möglich.

■ Christ Water Technology Group
Tel.: +41 61 755 81 11
info@christwater.com
www.christwater.com

Shut-downs und Onsite-Service



Nach der Übernahme der Ermop-Gruppe durch Voith Industrial Services wurden die Leistungen in das Portfolio integriert, das Rundum-Services für die Unternehmen der Prozess- und Energieindustrien verspricht. Der Onsite-Service unterstützt die Produktion der Kunden rund um die Uhr mit qualifiziertem Personal und entsprechenden Fertigungskapazitäten. Zu den Leistungen gehören Instandhaltung, Rohrleitungsbau, E-MSR-

Technik, Montagearbeiten Pumpen- und Armaturenservice. Mit Condition Monitoring und Ersatzteilmanagement sorgt der Dienstleister dafür, dass Anlagen effizient arbeiten. Stehen Revisionen, Shut-downs oder Modernisierungen an, werden die internationalen arbeitenden Projektteams aktiv.

■ Voith Industrial Services Holding GmbH
Tel.: 0711/7841-0
www.voithindustrialservices.de

Der Druck steigt

Aktuelle Trends in Abfallrecht und Abfallmanagement

Die sichere Entsorgung ist gerade für die produzierenden Unternehmen eine elementare Grundlage ihrer Geschäftstätigkeit. Daher reagiert die Branche sensibel auf Veränderungen im einschlägigen rechtlichen Umfeld. Über die EU-Abfallrahmenrichtlinie, aber auch durch deutsche Regelungen wie der Nachweisverordnung kommen neue Herausforderungen auf die Unternehmen zu. CHEManager sprach mit Dr. Manfred Wieduwilt, Abfallbeauftragter und Leiter Abfallmanagement von Infracor Höchst, über die aktuellen Entwicklungen auf dem Abfallmarkt.



Dr. Manfred Wieduwilt, Abfallbeauftragter und Leiter Abfallmanagement von Infracor Höchst

Weiterentwicklung des Abfallrechts mit seinen zugehörigen Verordnungen und den sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Betriebe Voraussetzung. Im Unterschied zu früher stehen heute mehrere Entsorgungswege zur Verfügung, sodass auch der Preis mitentscheidet.

Sie sind Abfallbeauftragter nicht nur für Infracor Höchst, sondern auch für weitere Unternehmen innerhalb und außerhalb des Industrieparks Höchst. Gibt es da unterschiedliche Wahrnehmungen der Entwicklungen im Abfallrecht und der resultieren-

CHEManager: Herr Dr. Wieduwilt, vor Ihrer Zeit im Abfallmanagement waren Sie Betriebsleiter, also in erster Linie in der Rolle des Abfallerzeugers. In welchen Punkten empfanden Sie beim Rollentausch die größte Umstellung?

M. Wieduwilt: Als Betriebsleiter war für mich die schnelle, aber auch sichere Entsorgung das Wichtigste. Als Abfallbeauftragter steht die rechtssichere Entsorgung im Vordergrund. Dafür ist das frühzeitige Erkennen der

den Konsequenzen für den Entsorgungsmarkt?

M. Wieduwilt: Unterschiedliche Branchen haben individuelle Ansprüche, von der Kosmetikfirma bis zum Klinikum oder zum Chemiebetrieb. Auf besondere Herausforderungen treffen z.B. Firmen, deren Abfälle direkt oberirdisch abgelagert werden müssen, da an die Deponierung zunehmend erhöhte Ansprüche gestellt werden.

Sie üben Ihre Tätigkeit schon über 15 Jahre aus. Welche langfristigen Trends im Abfallrecht haben Sie festgestellt?

M. Wieduwilt: Das Abfallrecht wird immer mehr von der EU

die erforderliche Zeit, sich den neuen Regelungen rechtzeitig anzupassen. Sie halten nur geringe Kapazitäten für Regelwerksverfolgung, Abfallmanagement-Dienstleistungen und Beauftragtenfunktionen vor.

Von den langfristigen Trends zum gegenwärtigen Geschehen im Entsorgungsmarkt. Welche Entwicklungen halten Sie für besonders erwähnenswert?

M. Wieduwilt: Den Eintritt von neuen Teilnehmern wie den Ersatzbrennstoffkraftwerken in den Entsorgungsmarkt. Entsorgungseingänge sind dadurch viel seltener geworden. In meinem Verantwortungsbereich z.B. kann derzeit jeder Abfall

„Entsorgungseingänge sind seltener geworden.“

geprägt. So führt die neue EU-Abfallrahmenrichtlinie zu Veränderungen im Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz in Deutschland. Ausgehend von Brüssel, erfolgt eine stärkere Priorisierung nach Vermeiden – Wiederverwenden – stofflicher Verwertung – thermischer Verwertung und Beseitigung. Zahlreiche Firmen haben nicht

kurzfristig und zumeist auf mehreren Wegen entsorgt werden.

Welche Entwicklung sehen Sie aktuell als besonders gravierend für die Marktteilnehmer an?

M. Wieduwilt: Die Umstellung auf den elektronischen Abfalldatenaustausch. Hiermit sind Eingriffe in die Prozesse verbunden, insbesondere durch das zukünftige Verfahren der qualifizierten elektronischen Signatur. Die oft ungewohnten, organisatorischen Festlegungen führen zu einer gewissen Verunsicherung. Das elektronische Abfallnachweisverfahren erfordert im Unternehmen einen Kümmerer für die Einführung der Software, die Weiterbildung der Mitarbeiter und die organisatorischen Festlegungen.



© Can Balcioglu/Fotolia

Glauben Sie, dass die Anforderungen zum elektronischen Nachweisverfahren rechtzeitig zum 1.4.2010 umgesetzt werden?

M. Wieduwilt: Das wird nicht allen Marktteilnehmern, im Besonderen Abfallerzeugern wie auch Beförderern, gelingen, obwohl die Nachweisverordnung, die dies fordert, bereits seit 2007 in Kraft ist. Insbesondere kurz vor dem Umsetzungstermin ist davon auszugehen, dass

Verfahren umzustellen. ZEDAL wurde von Infracor Höchst und dem Softwareunternehmen Abfallmanagement Datenverarbeitungs AG entwickelt und bietet mit dem seit einigen Jahren erprobten Online-Begleitscheinverfahren ein bei Abfallerzeugern, Beförderern und Entsorgern bewährtes System zur elektronischen Nachweisführung für Abfälle. So nutzen unsere Kunden bereits heute die damit verbundenen Kosteneinsparungen.

zung der TA Siedlungsabfall, da bei den Behörden durch die Fortführung des papierbezogenen Verfahrens erheblicher Mehraufwand entsteht. Eine Verschiebung des Einführungsstermins ist durch das zuständige Bundesministerium abgelehnt worden.

Kontakt:
Dr. Cornelia Buchheit
Dr. Thomas Stuhlfauth
Infracor GmbH & Co. Höchst KG
Tel.: 069/305-6767
Fax: 069/305-986767
Kundenservice@infracor.com
www.infracor.com
www.zedal.de

„Das Abfallrecht wird immer mehr von der EU geprägt.“

die Nachfrage bezüglich Software und Unterstützung durch Softwarefirmen deren vorhandene Kapazitäten übersteigt. Wir haben deshalb rechtzeitig damit begonnen, unsere Kunden mit ZEDAL auf das neue

Mit welchen Konsequenzen seitens der Behörden rechnen Sie für Marktteilnehmer, die diesen Termin nicht einhalten?

M. Wieduwilt: Mit wesentlich mehr Druck als bei der Umset-

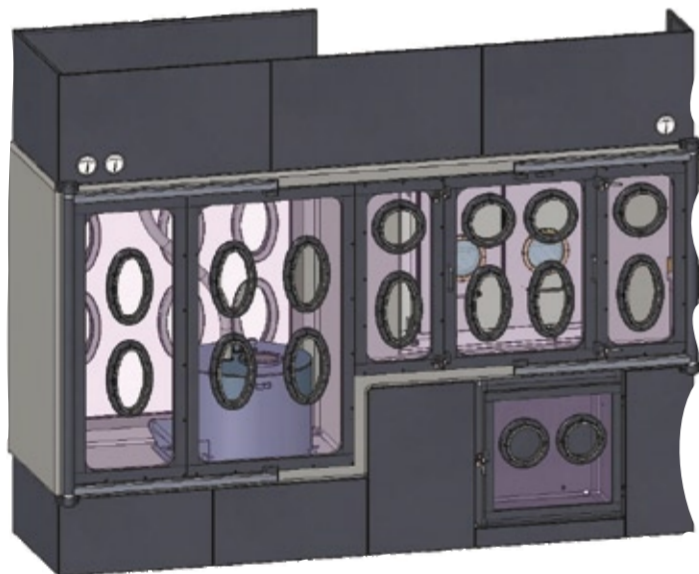
Entsorgung:
Halle 8.1, Gang C, Stand 018

Genehmigung für EBS-Anlage rechtmäßig

Die Genehmigung für die Ersatzbrennstoff-Anlage im Industriepark Höchst ist rechtmäßig, das hat der 6. Senat des Hessischen Verwaltungsgerichtshofes in Kassel im September entschieden und die Klage des BUND gegen die im Februar 2008 erteilte Genehmigung abgewiesen. In der Anlage sollen Ersatzbrennstoffe (EBS), also heizwertreiche Siedlungs- und Gewerbeabfälle, für die Energiegewinnung und die -versorgung der Industriepark-Unternehmen genutzt werden. Die Inbetriebnahme erfolgt Ende dieses Jahres.

Mit dem Bau der Ersatzbrennstoffanlage, die im Südwesten des Industrieparks Höchst entsteht und die ein Investitionsvolumen von 300 Mio. € aufweist, wurde im Mai 2007 begonnen, nachdem das Regierungspräsidium Darmstadt den vorzeitigen Baubeginn zugelassen hatte. Die Anlage wird 70 MW elektrische Leistung beziehungsweise 250 t Dampf pro Stunde liefern und ist für eine maximale Kapazität von 675.000 t/a ausgelegt.

Zentrifuge und Vakuumtrockenschrank



Im Weiteren besteht das neue System aus einer von Ferrum Zentrifugentechnik entwickelten vertikalen Obenentleerzentrifuge. Das Laufkorbbolumen beträgt 35 l, das Chargenvolumen 28 l.

Durch eine spezielle Entkopplung werden die Schwingungen der Zentrifuge nicht auf das Isolatorgehäuse übertragen. Weiterer Vorteil ist die hohe Reinheit des Produktes, die dieses während des Waschvorganges durch entsprechend angeordnete Waschköpfe erhält. Außerdem erlaubt die Anordnung der Zentrifuge im Isolator bedienerfreundliches, manuelles Entleeren des Laufkorbes. Die Zentrifuge ist ebenfalls nach GMP-Richtlinien konzipiert und zeichnet sich besonders durch ihre Reinigungsfreundlichkeit und beste visuelle Inspektionsmöglichkeiten aus.

Pink und Ferrum präsentieren ein gemeinsam entwickeltes, innovatives System, bei dem eine Zentrifuge sowie ein Vakuumtrockenschrank zusammen in einem Isolator integriert sind. Kritische und zeitaufwendige Zwischenschritte wie beispielsweise das Umfüllen, der Transport und das Einschleusen des vorbehandelten Produktes entfallen hier, d.h., der Produkteintrag erfolgt direkt in die Zentrifuge. Die Anlage mit einer Chargengröße von etwa 30 l ist prädestiniert für den Einsatz im Technikum. Das System schützt sowohl den Betreiber sowie das

Produkt vor Kontaminationen und ist nach den aktuellen GMP-Richtlinien konstruiert. Ein Bestandteil der Anlage ist der Isolator. Dieser arbeitet im Unterdruckbereich und verfügt über ergonomisch angeordnete Handschuhe, die an der Frontseite ein sicheres Arbeiten mit dem Produkt ermöglichen. Der Innenraum wurde GMP-gerecht ausgeführt. Ein CIP-System sowie zusätzliche Sprühpistolen garantieren eine korrekte Reinigung, um somit eine mögliche Crosskontamination nach einem Produktwechsel auszuschließen.

Pink GmbH
Tel.: 09342/919-0
info@pink.de
www.pink.de

Maschinen-Zustandsüberwachung

Für das Maschinen- und Prozess-Monitoringsystem Westfalia Separator wewatch hat GEA Westfalia Separator jetzt ein Internet-basiertes Web-Portal geschaffen, das als einfaches und selbst erklärendes Werkzeug die Maschinenbetreiber frühzeitig über mögliche Fehlerzustände informiert. Das Portal generiert Wartungsmeldungen

oder Alarme, die per E-Mail bzw. Mobiltelefon unmittelbar an die zuständigen Verantwortlichen weitergeleitet werden. Westfalia Separator wewatch informiert prophylaktisch und spricht quasi live konkrete Empfehlungen zur möglichen Fehlerbehebung aus. Die Vorteile liegen auf der Hand: Optimierung der Anlagenverfügbarkeit

und Vermeidung von ungeplanten Stillstandzeiten sowie planbarer Service in Verbindung mit fest budgetierten Serviceverträgen für eine transparente Kostenkontrolle.

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

04.-05. NOVEMBER 2009, WESTFALENHALLEN DORTMUND

easyFairs

SCHÜTTGUT

FACHMESSE FÜR SCHÜTTGUTTECHNOLOGIEN IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE

ZEIT IST GELD

Investieren Sie deshalb in kompakte Information:
Auf der easyFairs® SCHÜTTGUT

Einfach – Effizient – Kostenfrei

Registrieren Sie sich noch heute für den kostenlosen Messebesuch unter www.easyFairs.com/dortmund EINFACH GESCHÄFTE MACHEN!

Infracor
Chemistry Services

Für unsere Kunden hängen wir uns voll rein!

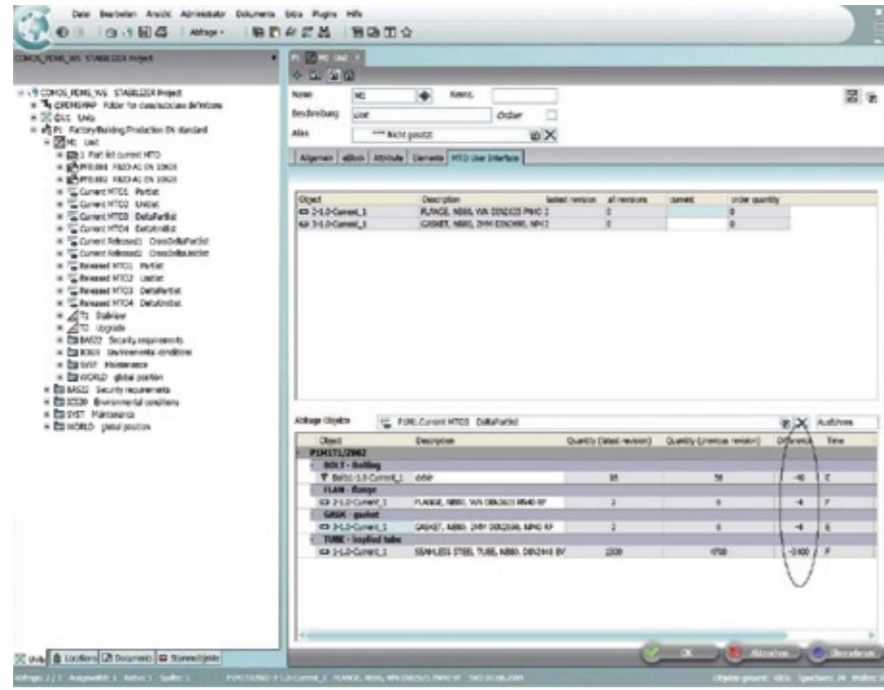
Leinen los für eine Crew, die auch die anspruchsvollsten Manöver souverän beherrscht!

Standortbetrieb, Logistik, Energien, Utilities, Entsorgung, Anlagen- und Arbeitsplatzbetreuung: Wir sind bei Wind und Wetter an Bord – mit maßgeschneiderten Infrastruktur- und Serviceleistungen, mit langjähriger Erfahrung als integraler Standortbetreiber des Chemieparks Marl. Gerne heuern wir bei Ihnen an – unter

Infracor GmbH
Paul-Baumann-Straße 1
45772 Marl
Fon 02365 497130
infocenter@infracor.de
www.infracor.de

Höhere Effizienz im Planungsprozess

Das Werkzeug MTO (Material Take Off), das mit dem Modul PDMS Integration der Engineering-Software Comos erhältlich ist, verfügt über eine neue Funktion: Material- und Stücklisten, basierend auf Rohrleitungsdaten des Plant-Design-Management-Systems PDMS von Aveva, können nun in Comos einfach miteinander verglichen werden. Differenzen des Materialbedarfs unterschiedlicher Planungsstände aus PDMS werden in Comos erkannt und in Deltalisten angezeigt.



Bislang bietet das MTO-Werkzeug von Comos bereits eine einfache Generierung und eine übersichtliche Darstellung von Material- und Stücklisten aus PDMS. „Die neue Funktion ist eine logische Ergänzung des bisherigen Werkzeugs für eine höhere Effizienz im Planungsprozess, denn damit werden für alle beteiligten Gewerke Änderungen an der Rohrleitung und dem entsprechenden Materialbedarf direkt ersichtlich“, sagt Michael List, Product Management, Comos Industry Solutions.

Strukturierte Darstellung

Zur Erstellung der Material- und Stücklisten in Comos werden zuvor alle Objekte einer, auf dem Rohrleitungs- und Instrumentierungsfließbild (R&I), er-

zeugten Rohrleitung aus Comos in das PDMS-Design-Modul exportiert bzw. mit den dort vorhandenen Objekten verknüpft. In PDMS wird die Rohrleitung dann in ihrem dreidimensionalen Verlauf dargestellt. Zusätzlich benötigte Rohrteile oder -leitungen, wie beispielsweise Abflüsse, werden in PDMS ergänzend erzeugt. Anschließend werden alle Teile der Rohrleitung nach Comos exportiert.

Dabei ermöglicht der optionale Export über eine XML-Datei die unkomplizierte Übergabe auch großer Datenmengen. Comos erzeugt aus den importierten Teilen der Rohrleitung detaillierte Material- und Stücklisten. Dabei erweitert die Software die Funktionen von PDMS, indem es die Material-

und Stücklisten strukturierter darstellt und eine einfachere Verwaltung ermöglicht. Zudem ist es bei der Erstellung von Listen mit Comos möglich, auf alle zum Rohrteil gehörenden Attribute, wie z. B. Materialcode und Bestellnummer, zuzugreifen.

Jede Veränderung, die in PDMS an der Rohrleitung durchgeführt wird, kann auch in der Material- und Stückliste in Comos jederzeit aktuell und konsistent dargestellt werden. Damit dabei stets für alle, am Planungsprozess beteiligten Gewerke, deutlich ist, welche Liste tatsächlich für die weitere Bearbeitung freigegeben ist, lassen sich in Comos nur durch autorisierte Planer sogenannte „Released“-MTOs erzeugen. An diesen Material- und Stücklis-

ten ist zu erkennen, dass sie für die weitere Nutzung aktualisiert und zugelassen sind. Daneben können von jedem Projektbeteiligten „Current“-MTOs erzeugt werden, die den aktuellen Planungsstand darstellen.

Mit der neuen Funktion des MTO-Werkzeugs kann nun ein Statusabgleich zwischen unterschiedlichen Material- und Stücklisten durchgeführt werden. In einer Deltaliste werden dann die Differenzen des Materialbedarfs verschiedener Planungsstände verdeutlicht. Damit ist für alle Beteiligten ersichtlich,

welche Änderungen der Material- und Stückliste z. B. die aktuelle Überarbeitung der Rohrleitung hervorgerufen hat. Diese können bei der weiteren Verwendung der Daten dann entsprechend beachtet werden.

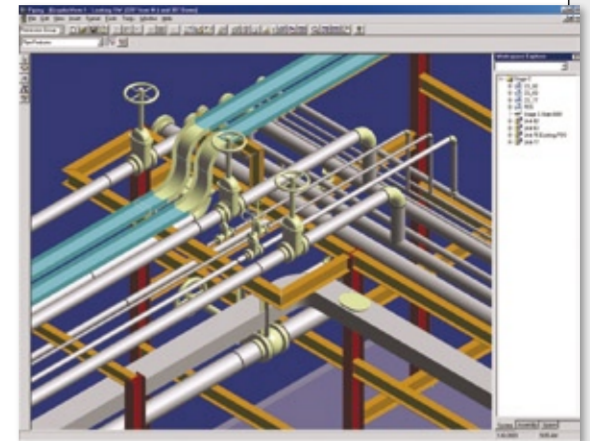
PDMS ist ein eingetragenes Warenzeichen der Firma Aveva.

■ Kontakt:
Evelyne Kadel
Comos Industry Solutions GmbH, Schwelm
Tel.: 02336/9188-176
Fax: 02336/9188-376
evelyne.kadel@comos.com
www.comos.com

Intergraph Process, Power & Marine

Intergraph Process, Power & Marine (PP&M) ist der weltweit führende Anbieter von Engineering-Software für die Planung, den Bau und Betrieb von Anlagen, Schiffen und Offshore-Infrastrukturen. Der Mutterkonzern Intergraph Corporation, Huntsville/Alabama, USA, wurde im Jahr 1969 und die Niederlassung in Deutschland 1978 gegründet. Intergraph feiert gegenwärtig sein 40-jähriges Bestehen. Nur wenige IT-Unternehmen blicken auf eine derart beständige Historie zurück.

Gemäß ARC Advisory Group, einem der führenden Beratungshäuser der Branche, nimmt das Unternehmen Intergraph Platz 1 in der Rangliste der weltweiten Anbieter von 3-D-Design-Software und Process Engineering Tools (PET) für die chemische Industrie ein.



Zwei Drittel aller weltweit gebauten Anlagen wurden mit Intergraph-Software geplant. Intergraph-Lösungen werden von der Mehrheit der 35 Top „Fortune Global 500“-Unternehmen in der Chemie-, Öl- und Pharmaindustrie eingesetzt. Intergraph investierte allein in den letzten fünf Jahren über 250 Millionen Euro in die Entwicklung neuer Technologien. Als Marktführer liefert Intergraph heute das Engineering von morgen.

SmartPlant 3D 2009 im Einsatz

Mit der seit 2006 verfügbaren Lösung SmartPlant 3D wird die weltweit produktivste und hochwertigste 3-D-Modellierungsumgebung am Markt mit dem breitesten Anwendungsspektrum zur parallelen Bearbeitung von Anlagenprojekten angeboten. Kunden, die SmartPlant 3D einsetzen, erzielen in aller Regel eine 25- bis 35-prozentige Produktivitätssteigerung im Vergleich zu traditionellen Systemen. Hinzu treten qualitativ hochwertigere Ergebnisse und kürzere Projektlaufzeiten.

Die Einbindung von SmartPlant 3D in die Lösungssuite SmartPlant Enterprise sorgt in der Engineeringphase für die entscheidende Integration mit anderen Disziplinen. Zudem ist bei der Übergabe an Anlageneigner und -betreiber eine Integration in das Investitionsmanagement bezogen auf den gesamten Anlagenlebenszyklus gegeben. Laufender Betrieb und Instandhaltung der Anlagen werden so transparenter.

3-D-Modellierung und -Visualisierung mit Intergraphs SmartPlant 3D sprengen die Grenzen herkömmlicher Anlagenplanung. Es eröffnen sich neue, interdisziplinäre Arbeitsmethoden in einem optimiert-integrierten Planungsumfeld – zu jedem beliebigen Zeitpunkt in einem weltweit simultanen Workshare.

■ Weitere Informationen unter www.intergraph.de/ppm
Intergraph PP&M Deutschland GmbH
Reichenbachstr. 3, 85737 Ismaning b. München
Tel.: +49 89 96106-0, info-germany@intergraph.com



BUSINESSPARTNER CHEManager

INDUSTRIESERVICE



Immer komplette Lösungen

Mit Kompetenz und Zuverlässigkeit

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

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

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



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

TER HELL & CO. GMBH

Spezialchemie aus einer Hand – wo immer Sie uns brauchen

Ob Naturharze, Kunstharze, Kunststoffe, Wachse aller Art, Pigmente, Spezialchemikalien oder natürliche Rohstoffe für die Lebensmittelindustrie. Wir liefern Ihnen Produkte und Rohstoffe aus allen Teilen der Welt: schnell und zuverlässig an jeden Ort. Und das seit über 100 Jahren.

Telefon +49 40 300501-0
www.tergroup.com · info@terhell.com

PROZESSAUTOMATION

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



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

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

DRUCKLUFT

Die Quelle reiner Druckluft

Sorgenfrei genießen mit PureAir von CompAir: Mit absolut reinem Einspritzwasser zur Schmierung, Dichtung und Kühlung bietet CompAir als derzeit einziger Hersteller nicht nur ölfreie, sondern 100% reine Druckluft gemäß TÜV Reinraumanforderungen.

CompAir
CompAir Drucklufttechnik GmbH
Geschäftsbereich Vertrieb Deutschland
Argenthaler Straße 11 · D-55469 Simmern
Telefon +49(0)6761 832-0 Fax +49(0)6761 832-409
marketing.simmern@compair.com · www.compair.de
CompAir ist Mitglied im Förderverein der Deutschen Ernährungsindustrie



SUPPLY CHAIN

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



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

Neue Ethylenverdichterstation in Münchsmünster

Nach zehnmonatiger Bau-, Montage- und Inbetriebnahmezeit und einem nachfolgenden sechswöchigen störungsfreien Probebetrieb wurde Ende August in Münchsmünster die neue Ethylenverdichterstation der InfraServ Gendorf (ISG) in Betrieb genommen. Das Investitionsvolumen betrug 4 Mio. €.

Die Ethylenverdichterstation ist als einstufiger, zweikurbeliger Labyrinth-Kolbenkompressor mit einer Gesamtkapazität von 30 t/h bei 47 bar Förderdruck ausgeführt. Die neue Verdichterstation übernimmt zukünftig die Regelfördermenge für die Ethylenverbraucher im Industriepark Werk Gendorf. Dies entspricht in etwa einer Jahresmenge von 250.000 t. Die bestehenden beiden Kolbenverdichter werden als Redundanz- bzw. als Spitzenlastmaschinen eingesetzt.

„Mit der Realisierung des Projektes konnten neben der höheren Verfügbarkeit auch Einsparungen im

Strom- und Kühlwassereinsatz realisiert werden“, sagt der Betriebsleiter der Ethylenverdichterstation, Albert Schauer von der Business Unit Ver- und Entsorgung der ISG. „Auch die Belange der Anlagen- und Arbeitssicherheit wurden wesentlich verbessert“, ergänzt Johann Sterflinger, Projektleiter des Engineerings der ISG, welches die komplette Anlage nach dem neuesten Stand der Technik geplant hat.

Anlage wird fernbedient

Was den Betrieb des neuen Ethylenverdichters anbelangt, geht der Bereich Fernleitungen des ISG-Business Centers „Technische Gase & Netze“ einen neuen Weg. So wird die Anlage von der Messwarte im Industrieparkgebäude 600 quasi ferngesteuert. „Dies stellte eine besondere Herausforderung für das verantwortliche Projektteam bei der Projektierung der Anlage dar, was bravurös gemeistert



wurde“, lobt Albert Schauer. Derzeit werden auch die beiden bereits bestehenden Ethylenverdichter für die Fernbedienbarkeit von Gendorf aus umgerüstet. Parallel sind alle drei Ethylenverdichter in Münchsmünster bei auftretenden Problemen der Datenverbindung auch vor Ort bedienbar.

Ethylen wichtigster Rohstoff

Mit der Inbetriebnahme der neuen Ethylenverdichterstation „wurde ein weiterer Baustein für die hoch verfügbare und wirtschaftliche Versorgung des Industrieparks Werk Gendorf mit Ethylen gesetzt“, betont ISG-Geschäftsleiter und Werksleiter Dr. Bernhard Langhammer. Ethylen ist wichtigster Rohstoff des Industrie-

parks Werk Gendorf. Die in InfraServ-Besitz befindliche und bereits bestehende Ethylenpipeline zwischen Münchsmünster und dem Standort Gendorf „ist sozusagen unsere Rohstoff-Lebensader – diese wird quasi verlängert und erweitert werden um die neue Ethylenpipeline Süd, die EPS“, ergänzt Markus Koch, Leiter der Öffentlichkeitsarbeit. Aus dem Ethylen aus Münchsmünster und aus Chlor entsteht bei Vinnolit in Gendorf PVC. Ethylen und Sauerstoff bilden für Clariant in Gendorf die Basis für Ethylenoxid, aus dem Glykole, z. B. für Flugzeugenteisungsmittel, und viele weitere Spezialchemikalien entstehen.

4-Mio.-€-Invest der InfraServ Gendorf: Das Gebäude der neuen Ethylenverdichterstation in Münchsmünster. Foto: Gendorf

www.infraServ.gendorf.de

Stickstoffproduktion im Solar Valley



„Fotovoltaik vereint Energie und Umwelt“

Guy Salzgeber, Air Liquide

Die Fotovoltaikunternehmen in Thalheim bei Leipzig, dem größten „Solar Valley“ in Europa, setzen bei der Herstellung von Solarzellen verstärkt auf die sogenannte Dünnschichttechnologie. Aufgrund des geringeren Einsatzes von Trägermaterialien trägt dieser innovative Ansatz zur Reduktion der Produktionskosten bei. Bereits seit 2005 versorgt Air Liquide diesen Hightech-Park mit den für die Produktion benötigten Gasen und errichtet nun mit einem Investitionsvolumen von rund 10 Mio. € eine große Anlage zur On-Site-Erzeugung, die 2010 in Betrieb genommen werden soll.

Die besonders energieeffiziente Anlage folgt der steigenden Nachfra-

ge aller in Thalheim ansässigen Solarzellenhersteller und wird letztendlich mehr als 38.000 t Stickstoff pro Jahr produzieren. In erster Linie wird die Anlage der Stickstoffversorgung der Calyxo GmbH und ihrer Muttergesellschaft Q-Cells sowie einem Tochterunternehmen der Sunfilm AG (ehemals Sontor GmbH) dienen.

Gase kommen in allen Phasen des Fertigungsprozesses von Solarzellen zum Einsatz: Zur Erzeugung von Polysilizium werden große Mengen Stickstoff (N₂) und Wasserstoff (H₂) benötigt und zur Produktion von Silizium-Wafern kommen große Mengen Stickstoff, Argon (Ar) und Helium (He) zum Einsatz. Trägergase (N₂) und Spezialgase wie Silan (SiH₄) und Ammoniak (NH₃) dienen zur Fertigung kristalliner Siliziumzellen, und zur Herstellung von Silizium-Dünnschichtzellen sind Trägergase (N₂, H₂), Spezialgase (SiH₄, NF₃, Dotier-substanzen) und Precursor-Materialien zum Beschichten unverzichtbar.

Guy Salzgeber, Vice-President European Industrial Business und Mitglied des erweiterten Vorstands des Air Liquide-Konzerns, kommentiert das Investitionsprojekt: „Diese neuen, langfristigen Verträge mit Marktführern der Fotovoltaik und die neue Anlage bestätigen den Erfolg unseres weltweiten Portfolios für die Solarindustrie. Fotovoltaik vereint Energie und Umwelt – zwei Wachstumstreiber des Air Liquide-Konzerns.“

www.airliquide.com



Selektivität und Fehlerdiagnose

Das neue elektronische Selektivitätsmodul Sitop PSE200U der Siemens-Division Industry Automation überwacht bis zu vier 24 V-Verbraucherabzweige auf Überlast und Kurzschluss. Das Gerät gibt es in den zwei Varianten 0,5 bis 3 und 3 bis 10 A Ausgangsstrom. Gegenüber dem Vorgängermodell Sitop select mit weitem 2 bis 10 A-Einstellbereich lassen

sich die neuen Gerätevarianten wesentlich feiner an die Anwendung anpassen. Das neue Selektivitätsmodul Sitop PSE200U, als Zusatzkomponente für geregelte 24 V-Stromversorgungen eingesetzt, erkennt auch geringe Überlasten sowie „schleichende“ Kurzschlüsse auf hochohmigen Leitungen. Bei Überlast oder Kurzschluss schaltet das Gerät den fehlerhaften

Pfad stromlos. Dies verhindert den Spannungseinbruch der Stromversorgung, die damit weiterhin alle anderen, nicht von einem Fehler betroffenen Kanäle sicher mit Strom versorgt.

Siemens AG
infoservice@siemens.com
www.siemens.com/sitop

Neue Online-Prozessanalyser

Sartorius bietet mit der PMD500-Serie neue Online-Prozessanalyser, die den Feuchtegehalt und die Konzentration anderer Inhaltsstoffe mithilfe der Nahinfrarot-(NIR)-Technologie optisch bestimmen. Innerhalb des gesamten Prozesses haben Anwender damit hundertprozentige Kontrolle, sodass keine Stichproben mehr notwendig sind. Ausfallzeiten können so vermieden und Kos-

ten eingespart werden. Die Online-Analysegeräte der PMD500-Serie sind mit einer flexiblen Kombination aus Detektoren im UV/VIS und NIR-Spektrum in Verbindung mit einer hochauflösenden Digitalkamera sowie einem umfangreichen Softwarepaket ausgestattet.

Sartorius AG
Tel.: 0511/308-0
www.sartorius.com

Armaturen für Prozessanalyse

Mit den neuen Einbauarmaturen ARI 106 und ARI 106H (hygienisch) für die Prozess-Chemie hat Knick erstmals statische Armaturen mit modularem Aufbau entwickelt. Für die optimale Anpassung an jede Messaufgabe bietet das Unternehmen unterschiedliche Prozessadaptionen und prozessberührende Materialien an, die es ermöglichen, die Armaturen nach dem

Baukasten-System zu konfigurieren. Dazu zählen verschiedene Flansch-Versionen, Milchrohrverschraubungen und Ingoldstutzen; für den hygienischen Bereich sind die Ausführungen Milchrohrverschraubung, Ingoldstutzen, Clamp und Vari-vent verfügbar. ARI 106H-Modelle sind für hygienische Anwendungen in der Lebensmittel- oder Pharmaindus-

trie prädestiniert. Auch bei den prozessberührenden Teilen steht eine umfassende Auswahl bereit.

Knick Elektronische Messgeräte GmbH & Co. KG
Tel.: 030/80191-0
knick@knick.de
www.knick.de

GigE CMOS-Kameras bis 1100 nm



GigE

MV1-D1312-40-GB und MV1-D1312I-40-GB sind die beiden neuen Photon-focus-Kameras mit Gigabit-Ethernet-Schnittstelle. Die MV1-D1312I-40-GB wurde speziell für die Bildverarbeitung im NIR-Bereich entwickelt. Die patentierte Linlog-Technologie ermöglicht eine hohe Dynamik bis zu 120 dB. Die Auflösung der Kameras beträgt 1.312 x 1.082 Pixel bei einer Pixelgröße von 8 µm x 8 µm und einem Füllfaktor von über 60%. Die Empfindlichkeit erstreckt sich über einen weiten Spektralbereich von 350 nm bis zu 1.100 nm. Die Sensi-

vität (Quanteneffizienz von ca. 30% bei 1.000 nm) im Nahen Infrarot ist gegenüber vergleichbaren Sensoren besonders hervorzuheben. Die Kameras liefern bei maximaler Auflösung 27 Bilder/s – der sehr schnelle Global Shutter sorgt selbst bei hohen Bildraten für verzerrungsfreie Bilder.

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



SPS/IPC/DRIVES/
Elektrische
Automatisierung
Systeme und Komponenten

Fachmesse & Kongress
Nürnberg 24.–26. Nov. 2009

Ihre kostenlose Eintrittskarte
www.mesago.de/sps

Mesago Messemanagement GmbH, Postfach 10 32 61, 70028 Stuttgart, sps@mesago.com, Tel. +49 711 61946-628

Performance steigern

Teil 2 der Serie Standort-Fitness: Optimierungsmöglichkeiten rund um die Sekundärprozesse im Unternehmen

Teil 1 der Artikel-Serie zum Thema „Standort-Fitness“ beschäftigte sich mit dem Thema „Kosten senken“ – ein wesentlicher Aspekt, um Unternehmen fit für den Wettbewerb zu machen. Doch Kostenreduzierungen können nicht das alleinige Erfolgsrezept darstellen. „Performance steigern“ ist ebenfalls ein Bestandteil des „Standort-Fitness“-Programms und umfasst verschiedenste Möglichkeiten, bei allen Sekundärprozessen Effizienz und Qualität gleichermaßen zu verbessern. Daher zeigt dieser Teil 2, wie Kunden und Dienstleister gemeinsam Optimierungsmöglichkeiten rund um die Sekundärprozesse realisieren können.



Das „Standort Fitness“-Konzept von Infraser Höchst unterstützt produzierende Unternehmen dabei, die vier Hürden „Kosten“, „Flexibilität“, „Risiko“ und „Performance“ zu nehmen.

„Bei den Bemühungen, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, konzentrieren sich Unternehmen oftmals auf ihre Kernprozesse“, weiß Jürgen Vormann, Vorsitzender der Geschäftsführung von Infraser Höchst. „Die gesamte Performance hängt aber auch ganz wesentlich von allen Sekundärprozessen ab. Nur wer die gesamte Infrastruktur genau unter die Lupe nimmt und Optimierungsmöglichkeiten ganzheitlich betrachtet, kommt zu nachhaltigen Lösungen, die auch die komplette Wertschöpfungskette berücksichtigen.“ Dabei sind produzierende Unternehmen in aller Regel auf Unterstützung angewiesen, denn so umfangreich das Expertenwissen in Bezug auf das jeweilige Kerngeschäft auch sein mag, für die Prozesse rund um die Infrastruktur wird meist nur begrenztes Know-how vorgehalten. Neue technische Möglichkeiten beim Energiemanagement, Verfahrensentwicklungen für Entsorgungsmöglichkeiten, effiziente IT-Lösungen für Logistik-Prozesse – Themen, die bei Chemie- und Pharmafirmen in der Regel nicht ganz oben auf der Agenda stehen, die allerdings ein erhebliches Optimierungspotential beinhalten und maßgeblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens haben können.

Interdisziplinäre Teams beleuchten Schnittstellen

Interdisziplinäre Teams beleuchten Schnittstellen

Wie kann das Optimierungspotential am besten identifiziert werden? „Hierbei kommt es insbesondere darauf an, dass Kunde und Dienstleister eng zusammenarbeiten und interdisziplinäre Teams mit Experten aus verschiedenen Fachbereichen an einem Tisch sitzen, damit auch Schnittstellen und Auswirkungen einzelner Maßnahmen auf andere Prozesse berücksichtigt werden“, erläutert Jürgen Vormann. Infraser Höchst wendet dabei „Six Sigma“ an. Dieses auf statistischen Methoden basierende Effizienzsteigerungsprogramm, das von vielen renommierten Unternehmen überall in der Welt erfolgreich eingesetzt wird, erlaubt eine daten- und faktenbasierte Analyse von Prozessen und liefert eine fundierte, transparente und nachvollziehbare Grundlage für nachhaltige Optimierungsmaßnahmen – und



Jürgen Vormann, Vorsitzender der Geschäftsführung, Infraser Höchst

ge anhand von ersten Daten bewertet. Dabei liegt der Fokus eindeutig auf „Win-win“-Projekten, also den Maßnahmen, die für Kunden und Dienstleister gleichermaßen interessant sind. Die Bewertung der Projekte erfolgt sowohl „top-down“ als auch „bottom-up“ – für den Erfolg ist ein hohes Maß an Akzeptanz innerhalb des Unternehmens zu schaffen.

Nach etwa zwei Wochen erfolgt die Projektimplementierung, und es werden bereichsübergreifende Teams mit Experten des Kunden und Fachleuten von Infraser Höchst gebildet, wobei der Industriedienstleister umfangreiches Know-how in den Bereichen Energie, Entsorgung, Umwelt, Sicherheit und Gesundheit, Raum/Fläche, IT-Kommunikation und Logistik beisteuern kann

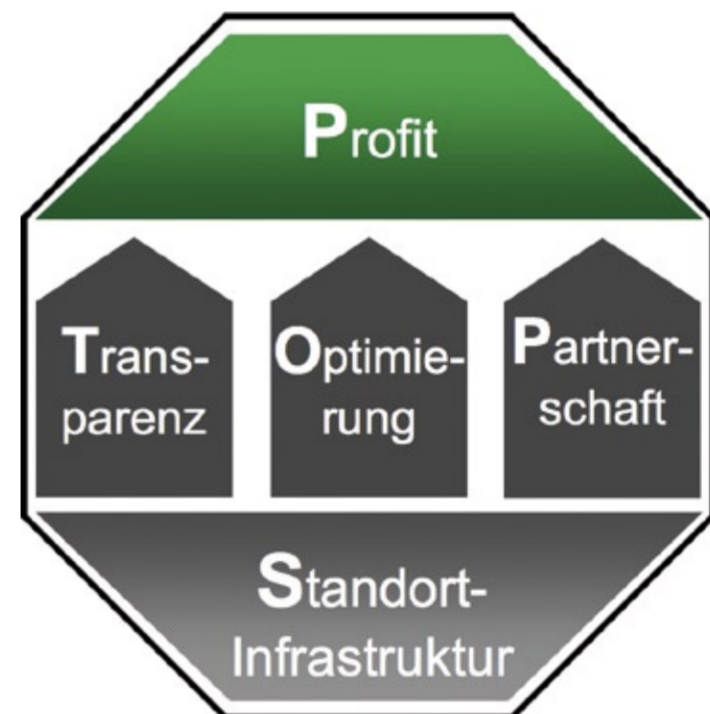
Zufriedene Kunden

So weit die Theorie – doch funktioniert „STOP-4-Profit“ auch in der Realität? „Ja, zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit sind derartige Produktivitätssteigerungsmaßnahmen ein Muss“, erläutert Dr. Bernd Scharbert, beim Chemieunternehmen Celanese für die Aktivitäten im Industriepark Höchst verantwortlicher Standortleiter. „Wir haben in den vergangenen sechs Monaten 15 Infrastrukturprojekte identifiziert, die ein Einsparpotential von mehr als 1 Mio. € haben. 30 % davon konnten wir bereits realisieren.“ Darüber hinaus wurden auch verschiedene Prozesse durch qualitätsverbessernde Maßnahmen optimiert. „In Summe sind wir dabei, die Performance bei den Sekundärprozessen deutlich zu steigern“, so Dr. Scharbert.

Ein Beispiel: Die Abfallströme des Chemieunternehmens wurden genau durchleuchtet. Dabei fanden die Entsorgungsexperten heraus, dass einige Materialien in der von Infraser Höchst betriebenen Biogasanlage verwertet werden können. 2007 wurde diese 15 Mio. € teure Anlage im Industriepark Höchst in Betrieb genommen, in der Klärschlämme mit organischen Abfällen in Biogas umgewandelt und für die Energieversorgung des Standorts genutzt werden. Ein wirtschaftliches und ökologisches sinnvolles Verfahren, da auf diese Weise der Bedarf an fossilen Brennstoffen und der damit verbundene CO₂-Ausstoß reduziert werden. Nun werden ein Teil der Abfallfraktionen von Celanese nicht mehr wie bisher thermisch verwertet, sondern zur Biogasproduktion genutzt – mit Vorteilen für alle Beteiligten.

Bei der Zusammenarbeit zwischen dem Chemieunternehmen und der Betreibergesellschaft des Industrieparks Höchst erwies es sich als positiv, dass Celanese schon seit vielen Jahren auf das Effizienzsteigerungsprogramm „Six Sigma“ setzt. Kunde und Dienstleister sprechen bei diesem Thema also die gleiche Sprache und kennen auch die gesamte Methodik bestens. Keine Selbstverständlichkeit, denn während Six Sigma bei vielen produzierenden Unternehmen etabliert ist, nutzen nur wenige Dienstleister die Vorteile dieses Systems. Auch an externen Standorten hat sich die methodisch-analytische Herangehensweise von Infraser Höchst für den Kunden bezahlt gemacht.

Michael Müller, Infraser Höchst, Frankfurt am Main



„STOP-4-Profit“ steht für „Standorte transparent optimieren im Rahmen einer profitablen Partnerschaft.“

gleichzeitig eine solide Basis für ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen Kunde und Dienstleister.

„Das „STOP-4-Profit“-Konzept

„STOP-4-Profit“ heißt dieses Effizienzsteigerungskonzept bei Infraser Höchst, bei dem auch Six Sigma eine wichtige Rolle spielt. „STOP-4-Profit“ steht für „Standorte transparent optimieren im Rahmen einer profitablen Partnerschaft“ und hebt sich deutlich von herkömmlichen Projektansätzen ab: Nach der Bildung eines Lenkungs-kreises werden Projektvorschlä-

gewisse natürlich die intelligente Vernetzung der einzelnen Infrastrukturthemen. Neben der reinen Fachexpertise ist auch die menschliche Komponente entscheidend. Denn beide Partner wollen gemeinsam nachhaltige Ergebnisse.

Die Phase der Projektarbeit wird nach zwölf Wochen abgeschlossen, dann liegen erste Ergebnisse vor. „Bei STOP-4-Profit vergehen nur dreieinhalb Monate vom Projektstart bis zu ersten sichtbaren Erfolgen, wobei wir immer nachweisbare und nachhaltige Einsparungen oder Qualitätssteigerungen erzielen“, berichtet Jürgen Vormann.

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

Entwicklung des Campus Oberhafen in Frankfurt

Die Projektentwicklungsfirma Beos hat kürzlich ihre Pläne für die Entwicklung des Campus Oberhafen in Frankfurt präsentiert. Rund 64.000 m² Grundfläche werden saniert und ausgebaut. Umfangreiche Gebäuderevitalisierungen und der Ausbau von ca. 50 % der insgesamt 43.000 m² Mietfläche stärken künftig das positive Image des Campus Oberhafen als Gewerbe- und Laborstandort. Es stehen multifunktionale Büro-, La-

ger- sowie Laborflächen und eine optimale infrastrukturelle Ausstattung (Medien, Energie und Sicherheitsdienst) zur Verfügung. Vom Campus Oberhafen erreicht man den Flughafen in nur 20 Minuten, die Frankfurter Innenstadt ist nur 15 Minuten entfernt.

„Der Campus Oberhafen ist schon historisch einer der wichtigsten Standorte der pharmazeutischen wie auch der chemischen Industrie gewesen. Seit

seinem Bestehen in den 1920er Jahren entwickelte er sich rasch zu einem Zentrum für Forschung, Entwicklung und der Produktion“, so Dr. Ingo-Hans Holz, Beos-Geschäftsführer.

www.beos.net
www.frankfurt-business.net

DON'T MISS THE 2010 EDITION

For Investment Decision Makers!

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.

2010 Edition

- Publishing date: September 29, 2010
- Advertising deadline: September 14, 2010
- Circulation: 15.000 copies

- Digital version online at www.rlg-glt.com
- Bonus distribution at conferences and trade shows

Contact:
Dr. Michael Reubold: +49 6151 8090 226
michael.reubold@wilg.com

Corinna Metz-Grund: +49 6151 8090 217
corinna.metz-grund@wilg.com

40 **VERLAG**
A WILG Company

www.gitverlag.com

IT als Verbrauchsgut

Verbrauchsabhängige Abrechnungsmodelle beim Outsourcing im Kommen

Nur so viel für IT bezahlen, wie man tatsächlich braucht: Gerade in Krisenzeiten wird der Nutzen von Utility- oder Cloud-Modellen im IT-Outsourcing offensichtlich. Aber nicht alle IT-Bereiche eignen sich dafür.

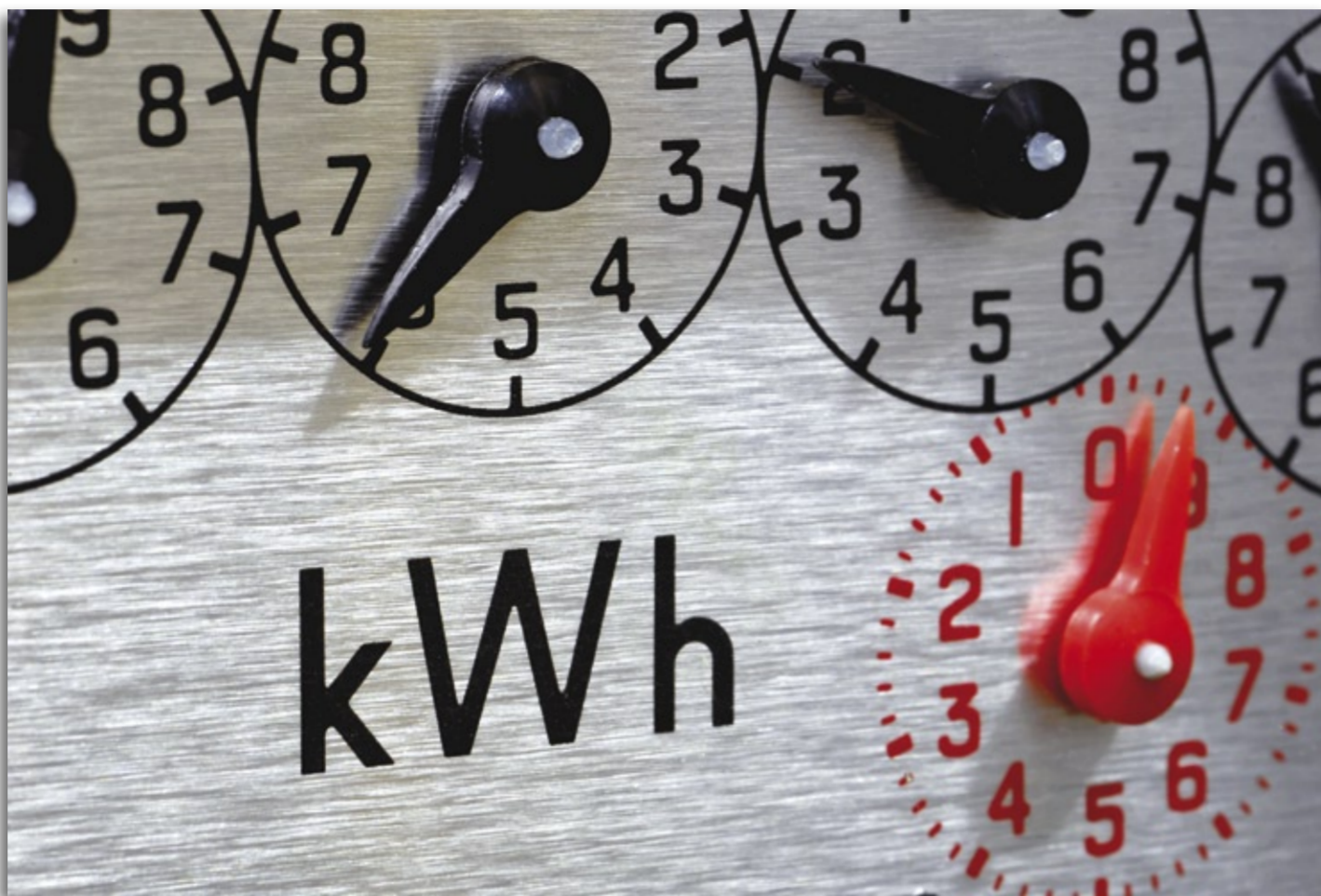
Das IT-Outsourcing gehört laut einer aktuellen Studie des Marktforschungshauses PAC zu den klaren Gewinnern der Wirtschaftskrise (SITSI-Report Deutschland, August 2009). Dabei trieben nicht allein die Kostenspar-Effekte zu einer starken Nachfrage, sondern auch flexible Finanzierungsmodelle wie die verbrauchsabhängige Abrechnung von IT-Services. Dies erlaubt nämlich ein „Atmen“ der IT-Ausgaben gemäß der aktuellen Ertragskraft eines Unternehmens.

Die Krise stärkt damit einen Trend, der sich auf breiter Front schon seit längerer Zeit ankündigt. Bereits Anfang 2007 prognostizierte Forrester Research einen fundamentalen Wandel in der Art, wie Unternehmen IT nutzen und einkaufen: weg von einer IT als physikalischer oder intellektueller Besitz – hin zu einer IT, die aus gemeinsam genutzten Quellen als Dienstleistung bezogen und nach Gebrauch bezahlt wird. Bis 2012, so die Analysten, werde dieses Bezugsmodell den Markt dominieren (Andrew Parker und Tom Pohlmann: The Emerging IT Ecosystem – The Line Between Technology And Service Will Blur At A Faster Pace, Forrester Research 2007).

Ein Beispiel dafür ist der Spezialchemikalien-Hersteller Chemetall mit Firmenzentrale in Frankfurt am Main und rund 40 Tochter- und Beteiligungsunternehmen in allen fünf Erdteilen. Mitte 2008 übergab Chemetall den Betrieb seiner SAP-Systeme an HP und stieg dabei auch in ein bedarfsabhängiges Abrechnungsmodell ein. Die monatliche Gebühr richtet sich nach der Zahl der SAP-Benutzer beziehungsweise der Anzahl der benötigten SAP-Leistungseinheiten. Mit diesem Abrechnungsmodell kann Chemetall den SAP-Betrieb gemäß den Geschäftsanforderungen skalieren und bezahlt nur für die Kapazität, die tatsächlich benötigt wird. Das SAP-System von Chemetall wird dabei in einem Rechenzentrum mit virtualisierter Infrastruktur betrieben, in der sich mehrere Kunden die physikalische Infrastruktur teilen. Damit lassen sich IT-Ressourcen flexibel nach aktuellem Bedarf einzelnen Kunden zuweisen.

IT wie Strom oder Wasser beziehen

Um dieses Modell herrscht derzeit unter Schlagworten wie Cloud Computing und Software as a Service (SaaS) eine lebhafte Diskussion. Die Definitionen, was jeweils mit diesen Begriffen gemeint ist, gehen dabei teilweise weit auseinander. Gemeinsam ist ihnen jedoch eine Vision, die maßgeblich von Nicholas G. Carr („The Big Switch“, 2008) geprägt wurde. Laut Carr wie-



© Alex Yeung - Fotolia



Ralf Kuron, Hewlett-Packard

derholt sich derzeit in der Unternehmens-IT die Industriegeschichte: Sie entwickelte sich analog zur Energieversorgung Anfang des 20. Jahrhunderts, als die Unternehmen begannen, ihre eigenen Dampfmaschinen und Generatoren abzuschalten, um stattdessen Strom von danach spezialisierten Lieferanten zu beziehen. Carr propagiert auch für die IT das Prinzip einer jederzeit verfügbaren, standardisierten, gebrauchsfertigen und nach Verbrauch abgerechneten Ressource – wie bei Strom und Wasser. Angelehnt an diesen Vergleich nutzt man für derzeit konzipierte IT-Dienste häufig den Begriff Utility Computing oder Utility Services.

Das Preismodell von Utility Services orientiert sich an tatsächlichen Verbrauch. Gezahlt wird etwa pro Arbeitsspeicher und CPU-Anteil, pro in Anspruch genommenem Gigabyte Speicherplatz oder pro Anwender eines ERP-Systems. Unterliegt das Geschäftsmodell z. B. saisonalen Markt-Schwankungen, kann der IT-Bezug entsprechend hoch- und runterskaliert werden (siehe Abbildung). IT-Fixkosten und Kapitalbindung entfallen, da IT-Ressourcen zu variablen Kosten verbrauchsabhängig abgerechnet werden. Dies kann gerade auch für mittelständische Unternehmen wichtig sein, da die Beschaffung von Kapital für sie nicht immer

einfach beziehungsweise teuer ist. Aus Sicht der Geldgeber sinkt zudem das Risiko, da die IT variabel dem Geschäftserfolg sowohl positiv als auch negativ folgen kann und der IT-Betrieb aus Rechenzentren vertraglich abgesichert professionell erbracht wird. HP schätzt, dass Unternehmen mit Utility Services absolute Kosteneinsparungen zwischen 20 und 40% erzielen können.

Utility Computing mehr als SaaS

Die Diskussion um verbrauchsabhängiges IT-Outsourcing kreist derzeit recht einseitig um eine spezifische SaaS-Form: Das Anwender-Unternehmen bezieht eine vorkonfigurierte Applikation über das Internet und entrichtet dafür nutzungsabhängige Entgelte. SaaS ist aber nur eine Variante eines Bezugsmodells, das weit darüber hinausgeht. Erweitert man derart den Horizont, lässt sich insbesondere der häufig geäußerte Vorwurf der mangelhaften Anpassbarkeit von Utility-Lösungen entkräften.

Eine weitere Utility-Variante ist beispielsweise das Hosting einer SAP-Anwendung auf der Basis eines verbrauchsabhängigen Preis- und Liefermodells wie im Falle Chemetall. HP ist hierbei für Betrieb und Management der Hardware, Netzwerke, Betriebssysteme und Datenbanken verantwortlich. Die Weiterentwicklung der SAP-Applikation leistet Chemetall weiterhin selbst. Das Anpassen der Anwendung an die individuellen betrieblichen Anforderungen und Geschäftsprozesse ist somit wie beim Inhouse-Infrastrukturbetrieb jederzeit möglich.

Die der Applikation zugrundeliegenden Basis-Betriebsdienste sind in diesem Modell hochgradig standardisiert. Dies gilt analog für andere Utility Services, etwa Serverleistung, Speicherkapazität, Messaging usw. Die Standardisierung verhindert nicht Individualität,

sondern ermöglicht sie. Die Services sind verfügbar in verschiedenen standardisierten Ausprägungen hinsichtlich Leistungsmerkmalen, Preis- und Service-Gütestufen. Dem Anwender-Unternehmen steht somit ein Katalog von IT-Services zur Verfügung, die er beliebig kombinieren, skalieren und einzeln abbestellen kann. Wird temporär zusätzlicher Speicher- und Server-Kapazität benötigt, etwa für ein Testsystem? Dann ordert der Kunde diese und bestellt sie nach Gebrauch wieder ab. Brauchen 20 neue Mitarbeiter E-Mail? Sie werden zum Stückpreis pro Monat eingekauft. Reicht die garantierte Server-Verfügbarkeit von 99% nicht mehr aus? Dann bestellt der Anwender einen SLA-Upgrade auf 99,5% und bezahlt dafür den definierten Preis.

Der Service Provider wiederum kann durch die Standardisierung die Bestell-, Bereitstellungs- und Betriebsprozesse zu einem hohen Grad automatisieren und erzielt dabei Kostenvorteile, die er an seine Kunden weitergibt. Die „Stückkosten“ sinken durch den Skaleneffekt. Das Auslastungs-Risiko, das der Provider für seine Kunden übernimmt, wird durch das Teilen von IT-Ressourcen reduziert. Mittels Virtualisierung lassen sich die physikalischen Ressourcen flexibel neuen Benutzern zuteilen, wenn sie ein anderer nicht mehr braucht.

Nach Core und Context differenzieren

In der Praxis nutzen Unternehmen Utility Services in einer Vielzahl von Kombinationen untereinander sowie mit anderen Inhouse- und Outsourcing-Modellen. Dabei unterscheiden die Unternehmen in der Regel klar zwischen dem, was sie innerhalb der IT als ihre Kernaufgabe und was sie nicht als ihre Kernaufgabe betrachten. Ein in der Praxis häufig genutztes Konzept ist die Core/Context-Analyse, die insbesondere durch

den Management-Berater Geoffrey A. Moore bekannt geworden ist. Als „Core“ bzw. Kerngeschäft sind diejenigen Bereiche, Produkte oder Prozesse definiert, durch die sich ein Unternehmen nachhaltig am Markt differenziert. Alle anderen Abläufe, Bereiche und Produkte eines Unternehmens sind Context.

Die aus einer Core/Context-Analyse abgeleitete Strategie besteht vereinfacht gesagt darin, Ressourcen vom Context abzuziehen, um sie in das das Kerngeschäft zu investieren. Weil jede Differenzierung mit der Zeit von Wettbewerbern kopiert und schließlich zum Standard wird, müssen Unternehmen dabei ständig daran arbeiten, ihr Kerngeschäft weiter- oder neu zu entwickeln. Permanente Innovation ist ein Leitgedanke des Moore'schen Konzepts. In Bezug auf die IT lässt sich das Moore'sche Konzept auf die Formel bringen: Context-IT standardisieren und/oder auslagern, Core-IT-Kompetenzen selber entwickeln und vorbehalten. Der Schnitt zwischen Core und Context kann dabei sowohl auf der vertikalen Achse (Soll ich die Infrastruktur für meine SAP-Anwendung selbst betreiben oder nicht?) als auch auf der horizontalen Achse (Welche Applikationen beziehe ich als standardisierte Utility-Lösung?) gemacht werden.

Fazit und Ausblick

Utility Services werden sich weiter stark im Markt entwickeln und in wenigen Jahren der Normalfall werden. Nur Lösungen, die einer nachhaltigen Differenzierung dienen, werden dann noch eine eigenständige Existenzberechtigung haben. Wie so oft werden dynamische und fortschrittliche Unternehmen die neuen Angebote nutzen und damit einen Wettbewerbsvorteil erzielen, womit die Nachfrage weiter zunimmt. Utility Services sind ein weiterer Baustein zu einer vernetzten und virtualisierten Wirtschaft, in der Unternehmen sich mit allen Ressourcen auf ihr Kerngeschäft fokussieren und selbst temporäre Unternehmen unterschiedlicher Größe durch Utility Services optimal unterstützt werden können.

■ Kontakt:
Ralf Kuron
Hewlett-Packard GmbH
Tel.: 01520/1653121
ralf.kuron@hp.com
www.hp.com

Kostenreduktion im SAP-Archiv

Die Kooperation von SAP-Spezialist KGS Software und dem Braunschweiger ECM-Beratungshaus fme zahlt sich für SAP-Anwender jetzt aus. Mit der „schlanken“ Archiv-Lösung Content Server 4 Storage von KGS Software lassen sich die Softwarewartungs- und Supportkosten um 50% reduzieren ohne zusätzliche Lizenzkosten. Weiterhin sinken auch die Betriebskosten um bis zu 50%. Zur Ablösung bestehender Ar-

chiv-Systeme bietet fme zusammen mit KGS ein Komplettpaket an – inklusive Migrationstool zur sicheren und nachvollziehbaren Überführung der Archivinhalte. Darüber hinaus unterstützt der ECM-Spezialist optional bei der Erstellung der notwendigen Verfahrensdokumentation für eine revisions-sichere Migration.

■ www.fme.de

ACE-Technologieplattform

Atrion International bringt ACE auf den Markt, die neue Technologieplattform des Unternehmens für die Produkt-Compliance, die jetzt der Kern seiner Strategien für die Produkt- und Geschäftsentwicklung darstellt. Die Plattform ermöglicht es zahlreichen Kunden einschließlich Partnern, Wiederverkäufern und Kunden, eine nachhaltige und skalierbare unternehmensweite Produkt-Compliance über mehrere ERP/PLM-Systeme hinweg zu erzielen. Mit dieser Technologie wird der Notwendigkeit einer unternehmens- und brand-

chenübergreifenden Transparenz regulatorischer Daten Rechnung getragen, die von der Produktion bis zum Einzelhandel erforderlich ist, um das Versorgungskettenrisiko zu verringern und so dem weltweit harmonisierten System zur Einstufung und Kennzeichnung (GHS), der Toxic Substances Control Act (TSCA) sowie den REACH-Bestimmungen gerecht zu werden.

■ Atrion Int.
Tel.: +1 514 337 2115
www.atrionintl.com

Nutzen von Business Intelligence steigern

Weil für Unternehmen in Zeiten konjunktureller Krisen besondere wirtschaftliche Anforderungen bestehen und Business Intelligence (BI) dabei ein erfolgsrelevantes Instrument darstellen kann, hat Actinium Consulting ein Beratungsangebot zur Profilierung der BI-Ausrüstung entwickelt. Hintergrund von „BI Fitness Strategy“ ist die Erkenntnis, dass Business Intelligence bisher von vielen Anwendern als Technologie-Ansatz und weniger als betriebliches Steuerungskonzept verstanden wurde. Hinter dem Beratungskonzept „BI Fitness Strategy“

von Actinium verborgen sich zusätzlich praxisbewährte methodische Vorgehensweisen in Verbindung mit strategischen Best Practices. Zu den Merkmalen dieses Consulting-Ansatzes gehören: Business-Orientierung statt Technikorientierung, präziser Anforderungs- und Prozessfokus, Verzicht auf funktionalen Luxus, Einsatz von Best Practice, schlanke Projektorganisation, Erfolgsplus durch Teamwork, benutzergerechtes Design der Lösung, pragmatische Vorgehensweisen.

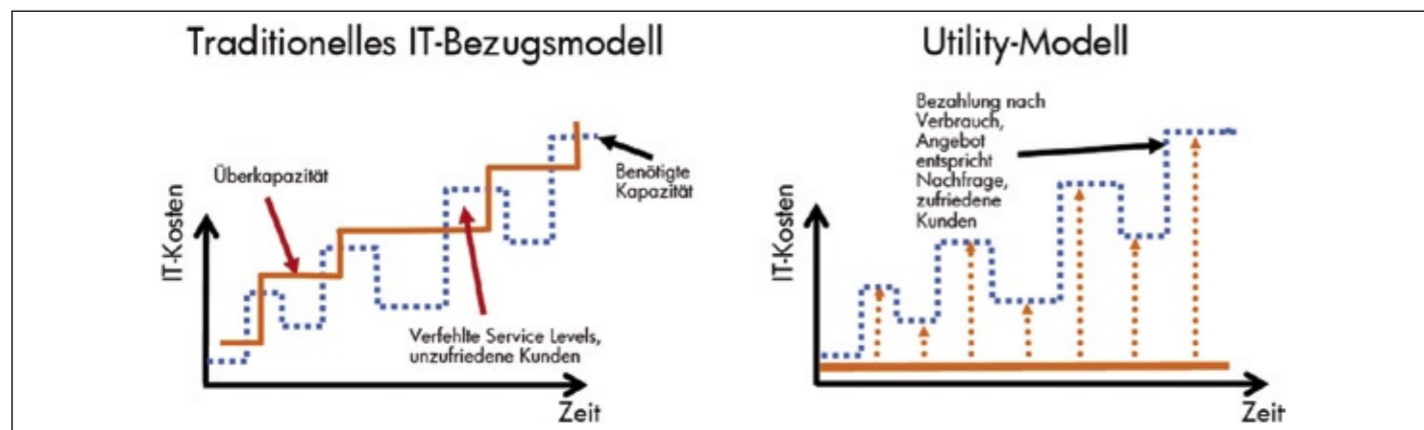
■ www.actinium.de

Funktional vollständiges MES

Die italienische Pharmagruppe Rottapharm führt an ihrem Standort Dublin, Irland, PAS-X ein. Mit der Umstellung auf papierlose Produktion und Dokumentation beabsichtigt das international aufgestellte Unternehmen seine Herstellprozesse effizienter zu gestalten und die Produktionsmengen zu erhöhen. Worum implementiert ein vollständiges MES auf der Basis von PAS-X mit Integration zur SCADA-Ebene. 1999 nahm Rottapharm den Betrieb in Irland auf. Derzeit investiert man in Dublin 7 Mio. € in drei neue Produktionsstätten und die an-

geschlossenen Verpackungsline. Damit erweitert sich die Fläche um 2.000 Quadratmeter, und 35 neue Arbeitsplätze entstehen. Das bewährte MES-Produkt PAS-X ist weltweit bei 16 der Top 30-Pharma- und Biotech-Unternehmen im Einsatz. Mit seinem breiten Spektrum an Funktionen ist es der Schlüssel für Qualität und Compliance und legt die Grundlage für Operational-Excellence-Initiativen in der Herstellung und Verpackung pharmazeutischer Produkte.

■ www.werum.de



Bei inhouse betriebener IT, aber auch bei unflexiblen Outsourcing-Verträgen, schwankt die IT zwischen Überkapazität auf der einen, Unterkapazität auf der anderen Seite. Im Utility-Modell kann die IT-Kapazität dagegen dem Bedarf angepasst werden.

ACADON AG

IT-Partner mittelständischer Chemieunternehmen

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

Harmonisierung von internem + externem Reporting

Altana setzt auf integrierte Softwarelösung

Das Managementinformationssystem bei Altana war seit zwölf Jahren im Einsatz, und der technische Support lief aus. Deshalb sollte es durch eine aktuellere Lösung ersetzt werden. Diese sollte mehr und flexiblere Möglichkeiten für Analyse und Reporting bieten und eine Harmonisierung von internem und externem Berichtswesen ermöglichen. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit einer Konsolidierungslösung von IDL entschied sich der Konzern zur Einführung von IDLplus, einer integrierten Lösung für Planung, Analyse und Reporting.



Andreas Lange, Geschäftsführer, IDL

Konzern mit etwa 4.700 Mitarbeitern weltweit einen Umsatz von rund 1,3 Mrd. €.

Seit zwölf Jahren hatte Altana bereits ein Managementinformationssystem im Einsatz, mit dem Ist-, Plan- und Forecast-Daten analysiert wurden. „Es handelte sich um ein stabiles, akzeptiertes System, jedoch lief der technische Support aus. Uns war auch klar, dass die Software nicht mehr auf dem neuesten Stand der Technik ist. Schließlich hat sich in der langen Zeit viel getan, insbesondere was erweiterte Analyse- und Reporting-Funktionalitäten angeht. Wir brauchten

daher eine neue Lösung, mit der wir unter anderem eine Harmonisierung der Zahlenwerke von internem und externem Berichtswesen erreichen wollten“, berichtet Holger Wiebelhaus, Mitarbeiter im Konzerncontrolling und Projektleiter bei Altana. „Unser Ziel beim Start des Projekts war der Einsatz der neuen Software ab der nächsten Konzernplanung im Herbst 2008.“

Positive Erfahrungen entscheiden

Der Auswahlprozess ab 2007 erfolgte in zwei Schritten. Zunächst wurden insgesamt sieben Anbieter zu Präsentationen eingeladen. Aus diesen kristallisierten sich rasch zwei heraus, die zu einer zweiten Runde eingeladen wurden. Schließlich fiel die Entscheidung auf die Lösung IDLplus des Anbieters IDL aus Schmittlen bei Frankfurt. „Was uns auf Anhieb überzeugt hat, war das ‚Look & Feel‘ der Software, die wir gewährt, dass die Verzahnung zwischen Buchhaltung und Controlling einfach und unkompliziert erfolgen konnte“, so Wiebelhaus.

Die Implementierung begann im Frühjahr 2008, und bis zum Herbst war die Software weitgehend einsatzbereit. Die Einführung erfolgte sehr lösungsorientiert und in enger Zusammenarbeit mit IDL. Der Schulungsaufwand erwies sich als minimal. So reichte eine zentrale Schulung des Teams am Hauptsitz aus. Die Ergebnisse wurden dann in Form von sogenannten Web Sessions an die weltweit verteilten Tochter-

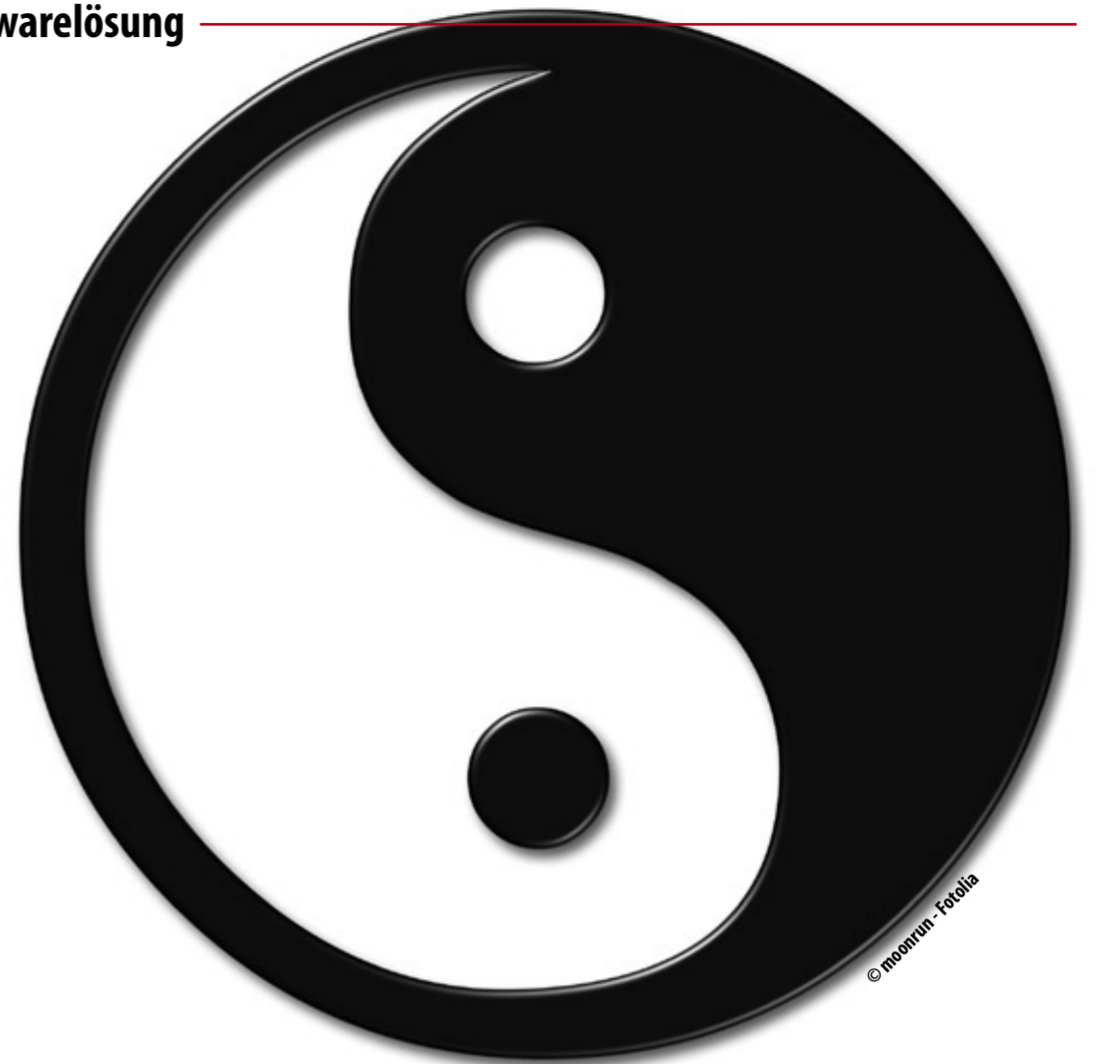
gesellschaften weitergegeben. „Zur Sicherheit haben wir drei Monatsberichte parallel abgewickelt, d.h., die Gesellschaften mussten sowohl in der bisherigen als auch in der neuen Software berichten. Dies war ein guter Qualitätscheck, der uns zeigte, inwieweit alles verstanden wurde. Ab der Planung im Herbst haben wir nur noch die neue Software benutzt und konnten somit unser Projektziel einhalten“, erläutert Wiebelhaus.

„Wir sind mit der Entwicklung jedoch noch nicht am Ende, sondern haben vor, mit der Software noch weitere Bereiche bzw. Themen abzubilden, die wir im Moment noch nicht in IDLCOCKPIT umsetzen“, meint er weiter. Zu den Komponenten, in denen Wiebelhaus sinnvolle Möglichkeiten für die Weiterentwicklung der neuen Software sieht, zählen die Produktergebnisrechnung, die Cashflow-Rechnung und die Darstellung operativer Abweichungen, d.h. der Abweichungen zum Vorjahr, bereinigt um Währungskurseinflüsse und Akquisitionseffekte. „Das alles wird wahrscheinlich bis Jahresende dauern, aber ich könnte mir vorstellen, dass wir auch in den nächsten Jahren immer wieder Ideen entwickeln und umsetzen.“

Schnelle Entscheidungen dank präziser Zahlen

Insgesamt arbeiten derzeit etwa 150 Mitarbeiter direkt oder indirekt mit der Software.

Controller und Manager sämtlicher Tochtergesellschaften weltweit und in der Zentrale haben nun unabhängig vom Standort Zugriff auf die Informationen, die sie für ihre Arbeit benötigen. Dabei können sie Analysen aus verschiedensten Blickwinkeln heraus durchfüh-



ren und zum Beispiel Standard- oder Ad-hoc-Berichte, Abweichungsanalysen oder andere betriebswirtschaftlich relevante Auswertungen erstellen. Dank der zugrundeliegenden Berichtsstruktur kann die Analyse der Daten sehr flexibel erfolgen. So sind z.B. Slice & Dice, Drehen, analytische Formatierungen in Tabellen und ABC-Analysen sowie der Einsatz eines weiten Spektrums analytischer Gestaltungselemente wie InCell-Balken oder Ampeln grundsätzlich möglich. Darüber hinaus werden die Anwender mit individuell gestalteten Erfassungsmasken unterstützt.

Vorteilhaft sieht Wiebelhaus die hohe Flexibilität des Werkzeugs. „Es bietet alle gängigen

Analyse- und Reporting-Funktionalitäten. Grafische Darstellungsmöglichkeiten sind ebenso gut enthalten wie Tabellen und Berichte, und man kann verschiedene Sprachen und Währungen abbilden. Somit bietet es viel Funktionalität und Flexibilität, ist individuell und trotzdem einfach in der Anwendung.“

Insgesamt konnte man bei Altana dank der neuen Lösung in erster Linie Leistungsverbesserungen durch die erweiterten technischen Möglichkeiten sowie Effizienzsteigerungen verzeichnen, da nun internes und externes Berichtswesen aus einem Guss sind. „Auch den Service für die Unternehmensleitung im Hinblick auf die Aufbereitung und Bereitstellung der Zahlen

konnten wir als Controllingabteilung verbessern. Wir sind jetzt mit der neuen Software in der Lage, unsere Zahlen noch schneller zu analysieren. Der gemeinsam mit den IDL-Beratern erarbeitete Lösungsansatz ist optimal auf unsere Vorgaben und Bedürfnisse abgestimmt und lässt uns Möglichkeiten für die zukünftige Weiterentwicklung offen“, so sein Resümee.

Kontakt:

Andreas Lange
IDL GmbH, Schmittlen
Tel.: 0511/646887-70
andreas.lange@idl.eu
www.idl.eu



Höhere Logistikqualität und effiziente IT mit SAP

Im Zuge der Optimierung ihrer Lager-IT-Landschaft hat Merck KGaA in Darmstadt bestehende Materialflusssteuerungssysteme jetzt auf eine zentrale SAP-Plattform migriert. Man komplettiert damit langfristig angelegte Investitionen in die Steuerung der Logistikprozesse und ermöglicht die konsequente Einbindung der operativen Logistik in die mit SAP gesteuerten Unternehmensprozesse. Unter anderem wird die warenbegleitende Belegstellung (Label und Lieferschei-

ne) durchgängig aus SAP in den Lagerprozess integriert. Das Projekt wurde von Inconso als langjährigem Partner von Merck umfassend begleitet und unterstützt. Für die Qualitätssicherung in der Softwareentwicklung sorgen sowohl die bei Merck eingeführten Prüfverfahren als auch die neu entwickelten automatisierten Funktionstests mit von Inconso entwickelten Testtools.

www.inconso.de

Auszeichnung im Doppelpack



TDS, Komplettanbieter für IT Outsourcing, IT Consulting und HR Services, hat zwei Re-Zertifizierungen erhalten: Zum einen hat das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) dem IT-Dienstleister aus Neckarsulm erneut die Einhaltung der ISO 27001 auf Basis von IT-Grundschutz bescheinigt. Zum anderen wurde die TDS erneut als SAP Hosting Partner ausgezeichnet. Die ISO 27001 ist ein internationaler Standard für das IT-Sicherheitsmanage-

ment. Seit Anfang 2006 kann ein ISO 27001 Zertifikat auf der Basis von IT-Grundschutz beim BSI beantragt werden. Dieses stellt einen De-facto-Standard für IT-Sicherheit dar. Das Zertifikat bestätigt, dass das IT-Sicherheitsmanagementsystem des Geschäftsbereichs IT-Outsourcing von TDS die Anforderungen nach ISO 27001 auf der Basis IT-Grundschutz erfüllt sowie zusätzliche technische Anforderungen der IT-Grundschutz-Methodik bei TDS erfolgreich umgesetzt worden sind. Das mit dem Prädikat „Excellent“ bestandene SAP-Audit bestätigt, dass TDS alle technischen, in den Richtlinien geforderten Anforderungen für den Betrieb von SAP-Lösungen erfüllt. TDS verfügt über alle zum Betrieb von SAP-Lösungen notwendigen Prozesse und stellt sicher, dass diese Lösungen sachverständig und sorgfältig in den eigenen Rechenzentren betrieben werden.

Intergraph präsentiert neues Modul SmartPlant Construction

Intergraph hat ein neues Modul der SmartPlant Enterprise Software-Produktpalette vorgestellt. SmartPlant Construction wurde speziell für die Prozessindustrie, den Kraftwerksbau und die Schiffs- und Offshore-Industrie konzipiert. Die Lösung verhilft zu einer effizienteren Planung und Verwaltung von Anlagen, Schiffen und Offshore-Plattformen. Höhere Produktivität, kürzere Projektlaufzeiten und geringeres Risiko sind die Ergebnisse. Durch die nahtlose Integration von Engineering, Beschaffung, Fertigung und Materialwirtschaft vereinfacht SmartPlant Construction die Arbeitsplanung, gestaltet den Informationsaustausch effizienter und sorgt so für eine verbesserte Kommunikation und rei-

lunglose Engineering- und Konstruktionsprozesse. Mithilfe aktueller Daten aus verschiedenen Quellen wie 3-D-Modellen, 2-D-Engineeringtools, Materialwirtschaft, Projektsteuerungs- und Projektplanungssystemen ermöglicht SmartPlant Construction genaue und fristgerechte Entscheidungen auf Grundlage belastbarer Informationen. Hauptziel der Produktentwicklung war die Schaffung einer integrierten Informationsmanagement-Plattform. Die Mitarbeiter vor Ort können aktiv in den Projektfortschritt eingebunden werden – um einerseits Zeit und Kosten zu sparen und andererseits Fehler weitestgehend zu vermeiden.

www.intergraph.com/promo/spc

Sichere Lokalisierung der VoIP-Telefone bei Notrufen

Im Chemiapark Marl wurde durch den Einsatz des Security Management Systems Intraprotector von Comco eine automatisierte Lokalisierung von VoIP-Telefonen für die Werkfeuerwehr realisiert. Angesichts der Komplexität der Netzwerk-Infrastruktur für rund 900 Gebäude auf einem 6,5 km² großen Gelände erwies sich eine permanente manuelle Prüfung und Aktualisierung der VoIP-Telefon-Standorte als wirtschaftlich nicht sinnvoll. Aus diesem Grund wurde die Security-Plattform Intraprotector eingeführt. Sie gewährleis-

tet automatisch eine präzise Lokalisierung von VoIP-Telefonen. Auf diese Weise bekommt die Werkfeuerwehr Kenntnis vom betreffenden Gebäude und den genauen Räumlichkeiten, aus dem der Notruf abgesetzt wurde. Die Realisierung erfolgt durch eine integrierte Verknüpfung mit den vorhandenen Datenbanken für die VoIP-Anlage und der Campus-Verkabelung.

www.comco.de

Neue Schnittstelle für Lagerverwaltungssystem

Das auf .NET-Technologie basierende ERP-System Nvinity des Softwarehauses Nissen & Velten verfügt über eine neue Schnittstelle: Ab sofort können Anwender die Logistiksoftware SuPCIS-L8 des Anbieters S&P-Computersysteme integriert einsetzen. Der erste Kunde von Nissen & Velten, der die neue Schnittstelle erfolgreich nutzt, ist die Stuttgarter Firma Mädlar. Ziel war es, zwei bestehende Lager an einem Standort zu konsolidieren sowie bei gleicher Mitarbeiterzahl den Durchsatz zu erhöhen und die Fehlerquote zu senken. Das neue teilautomatisierte Lager beherbergt 24.000 Artikel auf 3.000 m² Fläche.

Waren Eingang, Erfassung, und Buchung werden hier durchgeführt. Im kompletten Materialfluss kommen mobile Handcomputer mit integriertem Scanner zum Einsatz, die über W-Lan direkt mit dem LVS kommunizieren. Über die S&P-Schnittstelle von Nvinity wird dann der Bestands-, Bestell- und Auftragsabgleich durchgeführt. Packstücke für die Kunden von Mädlar

werden im LVS generiert und dann an das ERP-System übergeben.

Nissen & Velten Software GmbH
Tel.: 7771/879-0
www.nissen-velten.de



Service-Desk-Komponente erweitert

Realtch präsentiert die neue Version der Komplettlösung The Guard für umfassendes IT-Management von der Netzwerkebene bis zur Applikationsebene. Es sind auch zahlreiche Neuerungen in der Komponente Service Desk Version 6.3 für das ITIL-konforme Incident- und Problem-Management verfügbar. Neu hinzugekommen ist die

Helpdesk-Schnittstelle zum SAP Solution Manager. Diese ermöglicht den reibungslosen Austausch aller zu einer Service-Anfrage gehörenden Daten zwischen dem SAP-System und The Guard Service Desk. Sowohl Service-Mitarbeiter des Kunden als auch der SAP Support können so die Anfragen in ihren Systemen einsehen und bear-

beiten. Dabei werden die Anfragen auf beiden Systemen automatisch abgeglichen. Weiterhin arbeitet die neue Version mit SAP Cats (Cross-Application Time Sheet) zusammen, einer Lösung zur Arbeitszeiterfassung.

www.realtch.de

CloudCamp ein voller Erfolg

Knapp 200 Vertreter aus Wirtschaft und Informationstechnologie haben beim von Arago, den CloudAngels und CSC Deutschland veranstalteten CloudCamp im Filmuseum Frankfurt über die Umsetzung verschiedener Cloud-Computing-Ansätze in die Praxis diskutiert. In den sogenannten Lightning Talks wurde Abstand

von der grauen Theorie genommen und auf die Umsetzung verschiedener Cloud-Ansätze in die Geschäftspraxis eingegangen. Unisono kamen Veranstalter und Teilnehmer zu dem Ergebnis, dass trotz des aktuellen Hypes um Cloud-Computing Unternehmen weltweit noch ganz am Anfang stehen, wenn es um die praktische Umsetzung geht.

Arago-Vorstand Hans-Christian Boos war sich aber sicher, dass sich das neue Konzept durchsetzen wird, was vor allem an der erheblich verbesserten Ressourceneffizienz liegt.

www.arago.de

Den richtigen Weg finden

Boehringer Ingelheim besiegt mit BI-Tools die Datenflut

Boehringer Ingelheim mit Hauptsitz in Ingelheim ist ein unabhängiges, forschendes und produzierendes pharmazeutisches Unternehmen – und zählt nach eigenen Angaben weltweit zu den 20 führenden Pharmakonzernen. Diese Position gilt es zu behaupten. Die schnell anwachsende Datenmenge, entstanden durch das Unternehmenswachstum, drohte zum Hindernis zu werden. Heute ermöglichen BI-Tools von Microstrategy vereinfachte und schnellere Reportings, die operative und strategische Vorteile im Pharmamarkt mit sich bringen. Obwohl die Produktivität als auch die Effizienz konnten verbessert werden.

Handlungsbedarf

Boehringer Ingelheim (Schweiz) wurde 1958 gegründet und koordiniert die nationalen Aktivitäten von Basel aus. Das bisherige Unternehmenswachstum von Boehringer Ingelheim vollzog sich zum Großteil aus eigener Kraft, gezielte Akquisitionen sowie Synergien erzeugende Kooperationen tragen aber außerdem zum kontinuierlichen Erfolg bei. Gleichzeitig verursacht Unternehmenswachstum immer komplexere Strukturen und eine stetig wachsende Datenmenge. Ohne BI-Software mussten die District- und Sales-Manager monatlich die Daten von Hand aufarbeiten und an die Außendienstmitarbeiter schicken. Der Aufwand dafür war beträchtlich: Zwei volle Arbeitstage nahmen die Prozesse in Anspruch, um die



Andrej Voina, freier Journalist

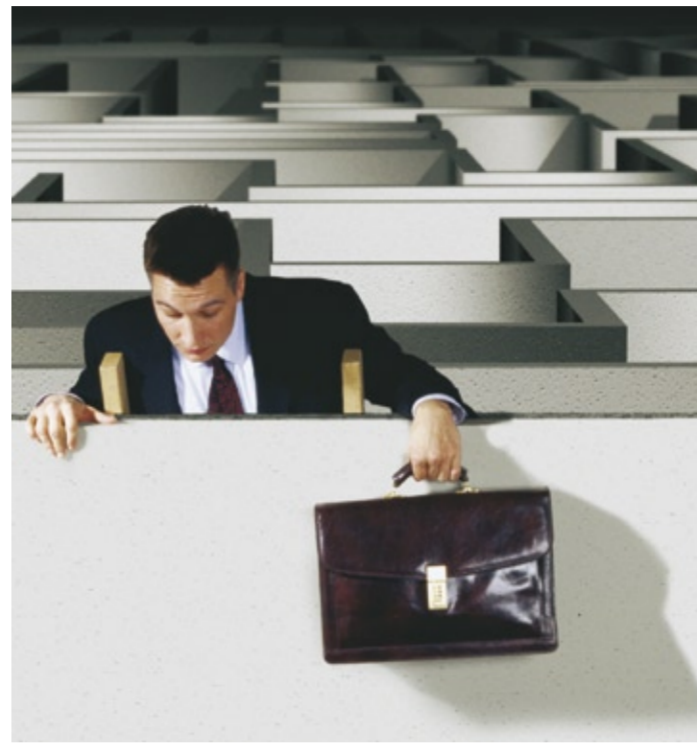
aktuellen Marktzahlen vorzubereiten und dem Außendienst verfügbar zu machen. Um diesen Prozess zu beschleunigen und der Datenflut Herr zu werden, entschied sich Boehringer Ingelheim Schweiz für die Einführung von Business Intelligence-Tools (BI).

Nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren fiel die Wahl auf die BI-Lösungen von Microstrategy. Für dieses Verfahren definierte das Management Team von Boehringer zehn KPI (Key Performance Indicators), die regelmäßig zu ermitteln und zu bewerten sind. Basierend auf diesen KPI sollten Grafiken und Tabellen erstellt und eine automatisierte Nutzung eingerichtet werden, um monatliche Reportings verfassen und versenden zu können. In einer zweiwöchigen Pilotphase wurden anschließend mehrere Anbieter geprüft und vor die Aufgabe gestellt, drei Berichte zu erstellen und zu präsentieren. Die Berichte umfassten Daten zur Planung von Sales-Aktivitäten, Regionalinformationen wie Absatzzahlen und Mitbewerberprodukte so-

wie Produktivitätszahlen der einzelnen Außendienstmitarbeiter. „Microstrategy hat mehr und bessere Möglichkeiten als andere Anbieter und ist sehr benutzerfreundlich, insbesondere auch für Ad-hoc-Reportings“, begründet Alexander Herter, Business Analyst bei Boehringer Ingelheim Schweiz, die Entscheidung. Er war als Projektleiter für die Evaluation der neuen BI-Lösung verantwortlich. „Die Resultate waren überzeugend: Die Präsentation war sehr professionell, und zu jeder Frage erhielten wir eine passende Antwort“, fasst Herter zusammen. Die Entscheidung zugunsten von Microstrategy fällt letztlich die Geschäftsleitung. Denn: Boehringer Ingelheim setzt Lösungen von Microstrategy bereits in Australien erfolgreich ein und hat diesbezüglich eine „Vorreiterrolle“ eingenommen. „Der Eindruck war so gut, dass man sich gegen einen internationalen Standard entschieden hat, obwohl dies die naheliegende Lösung gewesen wäre“, so Gregor Brunner, Abteilungsleiter Informatik von Boehringer Ingelheim Schweiz.

Der Nutzen

Positiv bewertet Boehringer die vielfältigen Möglichkeiten der Microstrategy-Produkte, wie z.B. grafisch ansprechende Dashboards. Ein wichtiger Faktor, da die Daten an Vertriebsleute versandt werden, die von reinen Zahlenbergen schnell überfordert sind und ob der unübersichtlichen Datenmenge resignieren. Ein weiterer Pluspunkt: die Zeitersparnis, welche durch die Lösung erzielt wird. „Die District-Manager haben nun wieder mehr Zeit für ihre Kernaufgaben, was elementar für einen erfolgreichen Geschäftsgang und die Motivation der Mitarbeiter ist“, erklärt Alexander Herter. Und: Neben der erhöhten Akzeptanz und Aufmerksamkeit der generierten Reportings wird der Aufwand für das Erstellen der monatlichen Markt- und Produktivitätszahlen deutlich gesenkt. Denn die benötigten Daten können schneller und übersichtlicher



geliefert werden, was die Prozesse für operative und strategische Entscheidungen vereinfacht und verbessert. Entscheidender Erfolgsfaktor ist die Flexibilität der Lösungen, die individuelle Anpassungen erlauben und daher von den entsprechenden Mitarbeitern intensiver und effizienter genutzt werden könnten. Darüber hinaus gibt die Zeitersparnis personelle Ressourcen frei, die wieder für das eigentliche Kerngeschäft eingesetzt werden können.

Fazit

Seit Herbst 2008 ist das neue BI-Tool im Einsatz. Die Integration der neuen Lösung dauerte vom Beginn des Auswahlverfahrens bis zum Rollout lediglich rund neun Monate. Die Zusammenarbeit von Microstrategy und Boehringer Ingelheim Schweiz – mit Data-Warehouse in Ingelheim – verlief während der ganzen Implementierung reibungslos. Auch aufgrund der Tatsache, dass das in Ingelheim bereits existierende Data-Warehouse eigens auf die Schweizer Bedürfnisse angepasst werden konnte.

Die Erfahrungen sind durchwegs positiv, und die Reportings können in gewünschter Weise



■ Kontakt:
Christian Langmayr
Microstrategy Deutschland GmbH, Köln
Tel.: 02203/107-0
Fax: 02203/107-107
Info-de@microstrategy.com
http://www.microstrategy.de/Solutions/
ByIndustry/Pharma.asp

4. Jahresforum Pharmakovigilanz 2009

Die Veranstaltung findet vom 30. November bis 2. Dezember 2009 in Wiesbaden statt. Experten rechnen mit einer grundlegenden Neustrukturierung der Pharmakovigilanz in den nächsten Jahren, da das EU-Pharmapaket eine Vereinheitlichung der behördlichen Arzneimittel-sicherheits-Vorgaben und viele weitere Maßnahmen in der Pharmakovigilanz vorsieht. Das Inkrafttreten des EU-Pharmapaketes wird für 2011 erwartet, doch erste Schritte dürften bereits Ende 2009 feststehen. Auch auf nationaler Ebene sind u.a. neue Meldepflichten mit der Verabschiedung der 15. AMG-Novelle beschlossen worden. Um für die neuen Anforderungen gewappnet zu sein, ist es von großer Wichtigkeit, die eigene Arzneimittelsicher-

heit zu optimieren und stets auf dem aktuellsten Stand der Entwicklungen zu sein. Der erste Konferenztag wird die Neupositionierung der Pharmakovigilanz fokussieren. Dr. Ulrich Hagemann (BfArM) wird das Europäische Pharma-Paket aus Perspektive der Behörden näher beleuchten. Der Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie, vertreten durch Frau Dr. Simone Breitkopf, wird das Thema „Studiendesigns zur Arzneimittelsicherheit – Best Practices Post Autorization Safety Studies“ vorstellen. Der zweite Konferenztag konzentriert sich auf Prüfungen, Prozesse und Tools. Dr. Elisabeth Storz, vfa – Verband der forschenden Pharma-Unternehmen, berichtet über Möglichkeiten der Verbesserung der Risi-

kokommunikation in der Pharmakovigilanz (Rote-Hand-Briefe). Dr. Petra Kammann referiert über Pharmacovigilance Intelligence, und die Teilnehmer hören u.a. den Praxisbericht von Dr. Thomas Stuhr (Daiichi Sankyo Europe) zu Pharmakovigilanz-Inspektionen durch das BfArM. Die dreitägige Konferenz wird durch den interaktiven Workshop am 2. Dezember 2009 abgerundet. Unter anderem werden die Themen Pharmakovigilanzsysteme und Instrumente der Arzneimittelsicherheit, Risikomanagement-Pläne anhand fiktiver Beispiele in kleinen Gruppen diskutiert. Auch für die Frage „Was tun bei Inspektionen?“ werden interaktiv Lösungsansätze erarbeitet.

■ www.pharmakovigilanz-konferenz.de



PERSONEN



Christian Kohlpaintner, ehemaliger Chef der Chemischen Fabrik Budenheim, ist zum 1. Oktober in den Vorstand der Clariant gewechselt. Er übernimmt beim Schweizer Konzern zunächst die Verantwortung für die Bereiche „Masterbatches“ und „Functional Chemicals“; zum 1. Januar 2010 will Clariant nach eigenen Angaben nochmals strukturelle Veränderungen vornehmen und auch die Verantwortlichkeiten im Vorstand neu ordnen. Dominik von Bertrab und Siegfried Fischer werden den Vorstand von Clariant verlassen.

Dr. Tilman Krauch (47), derzeit für den Bereich Regional Functions & Country Management Asia Pacific mit Sitz in Hongkong verantwortlich, übernimmt ab 1. Januar 2010 die Leitung des BASF-Unternehmensbereichs Construction Chemicals. Dr. Bernhard Hofmann (57), der für diesen Bereich verantwortlich ist, tritt Ende 2009 in den Ruhestand. Krauch studierte Chemie in Freiburg und Zürich und trat 1990 in das Kunststofflabor der BASF ein. Nach Stabstätigkeiten im Büro des Vorstandsvorsitzenden sammelte Krauch internationale Erfahrungen bei der BASF in den USA. Von 2004 bis 2006 war Krauch für die globale Geschäftseinheit Polyamides & Intermediates zuständig. Seit 2006 ist er für den Bereich Regional Functions & Country Management Asia Pacific mit Sitz in Hongkong verantwortlich.



Steve Holland wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 zum Chief Operating Officer (COO) Brenntag Group ernannt. In dieser neu geschaffenen Position wird Holland künftig das weltweite Chemiedistributionsgeschäft von Brenntag führen. Zugleich wird er weiterhin seine bisherige Position des Chief Executive Officer (CEO) Brenntag Europe innehalten. Der ehemalige Geschäftsführer des 2006 von Brenntag übernommenen britischen Chemiedistributors Albion Chemicals wurde im Juli 2007 zum President & CEO Brenntag Europe ernannt. Der diplomierte Chemiker hat mehr als 27 Jahre Erfahrung in der Produktion und Distribution von Chemikalien.

■ www.brenntag.com

Dr. William Mann ist im Rahmen der Entwicklungsstrategie der Helsinn Group zum neuen CEO der US-amerikanischen Tochtergesellschaft Helsinn Therapeutics ernannt worden. Dr. Mann war bei Helsinn Therapeutics, das von der Firmengruppe kürzlich erworben wurde, bereits Chief Operating Officer und hatte bei einem Schweizer multinationalen Unternehmen führende Positionen in den Bereichen Geschäftsentwicklung und Forschung inne. Außerdem wurde William Brown zum Vizepräsidenten für den Bereich Commercial Operations USA ernannt und mit der Aufgabe betraut, den Direktverkauf in den USA voranzutreiben.

■ www.helsinn.com



Dr. Michael Thiemann ist seit dem 1. Juni 2009 neuer Vorsitzender der Geschäftsführung von Uhde. Nach seinem Verfahrenstechnik-Studium an der RWTH Aachen mit anschließender Promotion in Chemietechnik an der Universität Dortmund trat Thiemann 1978 bei Uhde ein. Er war zunächst zuständig für die Inbetriebnahmen der Uhde-Gruppe in Kanada, Griechenland, Pakistan, Indien sowie Deutschland. Von 1983 bis 1986 übernahm er die Leitung der Uhde-Verfahrenstechnik, und ab 1987 war er Leitender Direktor für den Technischen Bereich II (Düngemittel). 1994 wechselte er als Vice-Chairman und Managing Director zur Uhde-Tochtergesellschaft Uhde India mit Sitz in Mumbai, Indien, bevor er 2007 in die Uhde-Geschäftsführung berufen wurde.

■ www.uhde.eu

Volker Brock ist in die Geschäftsführung des Sarstedter Unternehmens GEA Ecoflex aufgerückt. Der 40-jährige Dipl.-Wirtschaftsingenieur folgt auf Ulrich Fehlauer. Fehlauer stand dem Hersteller von Plattenwärmetauschern sieben Jahre als CEO vor und ist in die Division nach Duisburg gewechselt. Brock hatte im April 2008 die kaufmännische Leitung bei GEA Ecoflex übernommen und verstärkt nun die Geschäftsleitung, in der er künftig Produktion und Verwaltung verantwortet.



Thomas Wessel (46), zurzeit Vorsitzender der Geschäftsführung der RAG Bildung, wurde mit Wirkung zum 1. November 2009 zum Mitglied der Geschäftsführung und Arbeitsdirektor von Evonik Degussa bestellt. Er tritt die Nachfolge von Ralf Blauth (58) an, der neben seiner Funktion als Mitglied des Vorstandes und Arbeitsdirektor der Evonik Industries derzeit zusätzlich dieses Mandat im Geschäftsfeld Chemie innehat. Wessel wird seine derzeitige Funktion als Vorsitzender der Geschäftsführung der RAG Bildung bis zum Jahresende 2009 zusätzlich beibehalten.

■ www.evonik.de

Meik Rudolf Jähnel (42) ist als Vertriebsleiter für die Orbit Logistics Europe und die Atplan in Leverkusen tätig. Er übernimmt den branchenübergreifenden Vertrieb in Europa und baut das Geschäft für Automatisierungs- und Fernüberwachungslösungen sowie Vendor Managed Inventory-Projekte (e-VMI) weiter aus. Meik Jähnel bringt langjährige Erfahrungen als Vertriebsingenieur sowie fundierte Kenntnisse als Prozessingenieur in der Kunststoffindustrie mit.

■ www.orbitlog.com



VERANSTALTUNGEN

Aufbaukurs „Klärschlammbehandlung“ vom 3. bis 5. November 2009 in Dresden. Dieser vom Landesverband Sachsen/Thüringen der Deutschen Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall (DWA) veranstaltete Kurs vermittelt die vertiefenden verfahrenstechnischen und betrieblichen Anforderungen an die Klärschlammbehandlung und -entwässerung. Der Schwerpunkt liegt bei der betrieblichen Optimierung der Prozesse, die die Voraussetzung für einen wirtschaftlichen Betrieb der Anlageanteile und minimierte Entsorgungskosten sind.

■ www.dwa-st.de

Symposium „Abluftreinigung – Quo Vadis“ am 11. November 2009, Bietigheim-Bissingen. Das Symposium wird von Environmental Energy Systems, einem Bereich des Maschinen- und Anlagenbaukonzerns Dürr, veranstaltet. In Vorträgen informieren Vertreter aus Forschung, öffentlicher Hand und Industrie entlang der gesamten Prozesskette über Trends und Marktanforderungen rund um Abluftreinigung. Berichte über Erfahrungen aus der praktischen Anwendung runden das Programm ab.

■ www.durr.com

Methoden und Werkzeuge für die schlanke und leistungsfähige Produktion vom 23. bis 27. November 2009 in Luzern, Schweiz. Themenschwerpunkte des zertifizierten Management-Lehrgangs „Produktion“ des ZfU-Kompetenz-Zentrums sind: Wirtschaftlichkeit und Qualität in der Produktion managen, Wettbewerbsfaktor Komplexitätsmanagement, Erfolg durch Führung und Changemanagement, Aufbau eines wirksamen Führungssystems, Zielgerichtetes Controlling in der Produktion.

■ www.zfu.ch

Nanotechnologien für Mensch und Gesundheit – 6. Nanotechnologieforum Hessen am 26. November in Hanau Der jährliche Fachkongress der Aktionslinie Hessen-Nanotech des Hessischen Wirtschaftsministeriums beleuchtet das Anwendungspotential der Querschnittsdisziplin für Medizin und angrenzende Bereiche wie Chemie, Pharma, Dental- und Medizintechnik. Referenten aus Wissenschaft und Wirtschaft – in diesem Jahr auch aus Russland und Weißrussland – informieren über Forschungsergebnisse und marktreife Innovationen aus den Bereichen Drug Delivery, Bio- und Dentalmaterialien, Diagnostik, Sensorik und Therapeutik. Auf einer Begleitveranstaltung präsentieren Unternehmen und Netzwerke ihre Dienstleistungen und Produkte.

■ www.hessen-nanotech.de/nanoforum

