



Standort Rhein-Neckar

Sieg im Cluster-Wettbewerb:
80.000 Mio. € für
35 F&E-Projekte

Seite 13

powered by



changing business for good



Energieeffizienz

Mit mathematischer Optimierung
die Produktion steigern und den
CO₂-Ausstoß senken

Seite 15

THEMEN-DIALOG:

Multipurpose plants Engineering

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

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



Mehr Info unter: www.triplan.com

Newsflow

Fusion geplatzt. Die beiden US-Chemiekonzerne **Hexion Specialty Chemicals** und **Huntsman Corporation** werden nicht fusionieren. Huntsman, das im Juli 2007 der 6,5 Mrd. US-\$ teuren Übernahme durch Hexion, einer Tochter der Private Equity-Gesellschaft **Apollo Management**, akzeptiert hatte, stimmt nun der Auflösung des Abkommens zu. Zuvor hatte Apollo versucht, vor Gericht eine Annullierung des vollständig mit Fremdkapital finanzierten Vorhabens zu erreichen. Die Beteiligungsgesellschaft argumentierte, dass die fusionierte Hexion-Huntsman insolvent würde und somit ihren Verpflichtungen gegenüber den Banken nicht nachkommen könnte. Apollo scheiterte allerdings mit dieser Argumentation vor Gericht. Den Angaben zufolge wurden nun auch die Rechtsstreitigkeiten zwischen den Parteien beigelegt. Zunächst hatte Huntsman mehr als 3 Mrd. US-\$ gefordert. Im Rahmen der Einigung erhält Huntsman Zahlungen in Höhe von insgesamt 1 Mrd. US-\$. Davon zahlen die Banken, die die geplante Transaktion finanzieren wollten (Deutsche Bank und Credit Suisse), die Break-Up-Fee von 325 Mio. US-\$. Die nun erzielte Einigung sei vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung und der Abschwächung im Chemiesektor zustande gekommen.

Gemeinsam stark

Das Heidelberger Innovation Lab bündelt Industrie- und Hochschulforschung in der Metropolregion Rhein-Neckar

Beider Anmeldung von Patenten sind die Deutschen führend. Marktfähige Produkte entstehen daraus oft im Ausland. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist Gardasil – der Impfstoff gegen Gebärmutterhalskrebs. Die Idee gegen Krebs zu impfen, inzwischen mit dem Nobelpreis gekürt, entstand in Heidelberg. Ein marktfähiger Impfstoff wurde daraus in den USA entwickelt.

„Genau das wollen wir in Zukunft vermeiden, indem wir eine regionale Forschungs- und Transferplattform bieten, auf der Wirtschaft und Wissenschaft enger und effizienter zusammenarbeiten“, sagt Bernhard Schweizer, Geschäftsführer der Heidelberger Innovation Lab GmbH. Die Gesellschaft wurde im Sommer 2008 auf Initiative des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar unter Leitung von Prof. Claus Heinrich, Vorstandsmitglied der SAP, gegründet. Gesellschafter

sind die Universitäten Heidelberg und Mannheim zusammen mit BASF, Freudenberg, Heidelberger Druckmaschinen, Merck, Roche Diagnostics und SAP. Damit vereint das Innovation Lab interdisziplinäre Partner entlang der gesamten Wertschöpfungskette unter einem Dach.

Fokus auf organische Elektronik

Auch wenn sich das Prinzip der vernetzten Forschung an der Schnittstelle Wirtschaft und Wissenschaft auf viele Themen anwenden lässt, wird sich die Forschung des Innovation Labs in den kommenden Jahren auf das Thema organische Elektronik konzentrieren. „Das ist eine frühe Technologie, bei der noch viele grundlegende Fragestellungen zu lösen sind. Zugleich ist es ein Markt mit hohem Wachstumspotential“, erklärt Schweizer.

Das weltweite Marktvolumen für organische Elektronik soll von derzeit wenigen Mrd. € auf über 300 Mrd. € bis zum Jahr 2027 steigen. Zum Wachstum beitragen werden Produkte, wie

neuartige Beleuchtungssysteme auf Basis organischer Leuchtdioden, die über 50% weniger Energie verbrauchen als Energiesparlampen, oder organische Sensoren, die die einfache Messung von Organfunktionen auch außerhalb des Körpers ermöglichen. Die Forschungsprojekte zur organischen Photovoltaik können zur Entwicklung effizienter Solarzellen beitragen. „Auch transparente Solarzellen für Fensterflächen sind denkbar“, sagt Schweizer. Ein weiterer Forschungsschwerpunkt sind druckbare Schaltkreise für die kostengünstige Kennzeichnung von Produkten, z. B. mittels RFID-Technologie.

„Unser Ziel ist es, in der Metropolregion Rhein-Neckar das weltweit führende Cluster für organische Elektronik zu schaffen, indem wir hervorragende Forscher in die Region holen, die sich intensiv miteinander austauschen“, sagt Schweizer. Dazu soll unter anderem ein Master-Studiengang für Organic Electronics in Heidelberg und Karlsruhe entstehen.



Dem Cluster Forum Organic Electronics gehören 20 Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft. 100 km um Heidelberg an. Das neugegründete Innovation Lab schafft eine Plattform für die anwendungsorientierte Entwicklung dieser Schlüsseltechnologie. (Foto: BASF)

Förderung als Spitzencluster

Die Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft in der Region Rhein-Neckar trägt bereits erste Früchte. Das „Forum Organic Electronics“, das vom Innovation Lab koordiniert wird und zudem insgesamt 20 Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft in einem Radius von rund 100 km um Heidelberg

gehören, wurde im September 2008 als einer der fünf Gewinner im Spitzencluster-Wettbewerb des Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) ausgezeichnet. Mit der Auszeichnung ist eine Förderung von 40 Mio. € über fünf Jahre verbunden. „Der Erfolg im Spitzencluster-Wettbewerb ist ein wichtiger Katalysator für unsere Arbeit. Er hat be-

wirkt, dass unsere Partner noch dichter zusammenrücken – im Rennen um die weltweite Führungsposition am Markt für organische Elektronik“, sagt Schweizer.

Andrea Grub

■ bernhard.schweizer@innovationlab.biz
■ www.m-r-n.com/forumoe

Merck setzt auf Forschung im Verbund

Das Darmstädter Unternehmen entwickelt organische Leuchtdioden im Innovation Lab

Der Darmstädter Merck-Konzern ist eines von sechs Unternehmen, das sich am Heidelberger Innovation Lab beteiligt. CHEMManager befragte Dr. Thomas Geelhaar, Sprecher der Chemieforschung bei Merck, zu seinen Erwartungen an die Forschungskooperation zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Die Fragen stellte Dr. Michael Reubold.

CHEMManager: Welches Ziel verfolgt Merck mit der Beteiligung am Innovation Lab?

Dr. T. Geelhaar: Merck beteiligt sich am Innovation Lab, um

„Erfolg versprechende Projekte sehen wir speziell auf dem Gebiet der löslichen OLED-Materialien.“

durch die Zusammenarbeit mit Industriepartnern entlang der Wertschöpfungskette sowie

Spitzenuniversitäten in der Region ein Forschungscluster für organische Elektronik in Deutschland zu schaffen. Wir sind stolz darauf, dass das Bundesministerium für Bildung und Forschung im September entschieden hat, das Forum organische Elektronik als einen von fünf Spitzenclustern in Deutschland zu fördern.

In diesem Cluster forschen auch die Universitäten Heidelberg, Mannheim und Darmstadt sowie die Hochschule in Karlsruhe. Wie ist die Zusammenarbeit der Partner geregelt?

Dr. T. Geelhaar: Im Innovation Lab sollen Mitarbeiter aus Wissen-

schaft und Wirtschaft gemeinsam an vorwettbewerblichen und anwendungsorientierten



Dr. Thomas Geelhaar, Sprecher der Chemieforschung bei Merck

Forschungsprojekten arbeiten. Merck hat mit einem ähnlichen Konzept an der Technischen Universität Darmstadt mit dem Merck Lab gute Erfahrungen gesammelt.

Ein Schwerpunkt des Innovation Lab liegt in der Forschung und Entwicklung organischer Leuchtdioden (OLED). Bereits

im September 2006 wurde die OLED-Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung gestartet, bei der auch Merck beteiligt ist. Was wurde seitdem erreicht?

„Ohne Open Innovation und der gemeinsamen Nutzung der Ressourcen der Universitäten wäre der erforderliche Fortschritt bei Zukunftsthemen wie der organischen Elektronik nicht mehr möglich.“

Dr. T. Geelhaar: Seit 2006 wurden die OLED-Materialeigenschaften deutlich verbessert. Erste OLED-Produkte für Mobiltelefonanwendung werden bereits vermarktet. Darüber hinaus stellen führende Hersteller auf Ausstellungen immer bessere Prototypen von OLED-Fernsehern vor. OLEDs haben auf dem Gebiet der Displays und Lichtquellen stark an Boden gewonnen, wobei insbesondere die energiesparenden Eigenschaften von entscheidendem Interesse sind.

Wo sehen Sie weiteres Potential für die OLED-Technologie?

Dr. T. Geelhaar: Weitere Erfolg versprechende Projekte sehen wir speziell auf dem Gebiet der

löslichen OLED-Materialien, die neben der Displayanwendung auch als Beleuchtung zum Einsatz kommen können.

Letztlich geht es auch beim Innovation Lab ums Geldverdienen. Wie soll die Vermarktung konkreter Forschungsergebnisse realisiert werden?

Dr. T. Geelhaar: Zunächst geht es um den Aufbau der Innovation Lab Gesellschaft und die erfolgreiche Durchführung

konkreter Forschungsprojekte. Danach können entweder die Partner die Ergebnisse selbst kommerzialisieren oder es können Ausgründungen erfolgen.

Früher wären Kooperationen zwischen konkurrierenden Unternehmen undenkbar gewesen, heute sind Partnerschaften an der Tagesordnung. Was hat den Wandel bewirkt?

Dr. T. Geelhaar: Ohne die Offenheit zu ‚Open Innovation‘ sowie der gemeinsamen Nutzung der Ressourcen der Universitäten wäre der erforderliche Fortschritt bei Zukunftsthemen wie der organischen Elektronik alleine nicht mehr möglich.

■ www.merck.de



Migrations-Services

Entdecken Sie das wahre Potenzial Ihrer Anlage

Unsere Migrations-Services sind maßgeschneidert und bieten alle Vorteile eines Übergangs zu Emerson-Technologien. Praxiserprobte Studienmethoden identifizieren verborgene Fähigkeiten, liefern die finanzielle Rechtfertigung und präsentieren einen System-Modernisierungsplan, der genau auf Ihre Anlage passt. Eine große Zahl erfolgreicher Migrationsprojekte sind der Beweis für das Können und die Erfahrung von Emersons Fachleuten für Branchen, Prozesse und Systemmigration. Mehr über Emersons Migrations-Services erfahren Sie auf unserer Website unter: www.emersonprocess.de/excom/13/4/content/8242

www.emersonprocess.de
info.de@emerson.com



LESERSERVICE

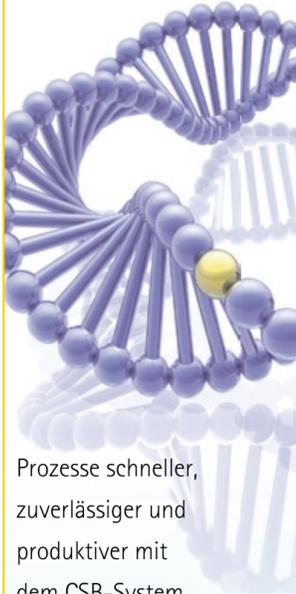
Das CHEManager-Rätsel

Das aktuelle Rätsel finden Sie auf Seite 4



Kosten senken,
Produktivität
steigern - aber wie?

Die Business-IT-Lösung
für die chemische
Industrie und den Handel
mit chemischen Produkten.



Prozesse schneller,
zuverlässiger und
produktiver mit
dem CSB-System

Die ERP-Lösung für
Ihr gesamtes Unternehmen

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

INHALT



Titelseite	Produktion	9-12	Innovative und kosteneffiziente Lösungen..... 17
Gemeinsam stark Das Heidelberger Innovation Lab bündelt Industrie- und Hochschulforschung in der Metropolregion Rhein-Neckar <i>Dr. A. Gruß</i>	Wasserbezogene Serviceleistungen..... 9 Wasser- und Abwasseraufbereitung: Der Niederländische Evides verstärkt ihr Industriekundengeschäft in Deutschland <i>M. Braunersreuther</i>		150 Jahre Chemiegeschichte..... 18 Kalle-Albert feiert Jubiläum <i>Michael Behling im Interview</i>
Merck setzt auf Forschung im Verbund Das Darmstädter Unternehmen entwickelt organische Leuchtdioden im Innovation Lab <i>Dr. Thomas Geelhaar im Interview</i>	Wirtschaftsverband für Industrieservice gegründet..... 11 Verbandspolitische Organisation soll Profil als eigenständige Branche weiter schärfen / Personal, Qualität und Arbeitssicherheit im Fokus		Skyline in Höchst komplett..... 18 Drittes Hochregallager im Süden des Industrieparks eingeweiht
Märkte - Unternehmen	2-6		Logistik-Infrastruktur schafft optimalen Rahmen 19 Beispiel Industriepark Höchst: Effiziente Prozesse und moderne Logistik-Einrichtungen bieten Wettbewerbsvorteile <i>M. Müller</i>
Chemische Industrie stellt sich nach guten Jahr 2008 auf anhaltende Konjunkturschwäche ein..... 3	Sichere Bank für optimale Planung..... 12 Datenbank für die effiziente Planung und Abwicklung von Anlagenstillständen spart rund 25% der üblichen Kosten <i>R. G. Steinmetz</i>		Strafrechtsmanagement im Industriepark 20 Effiziente Kooperation in Chemieparken schützt vor Überraschungen <i>Dr. iur. H.-J. Müggenborg</i>
Rohstoffe: Chemieindustrie verpulvert Millionen..... 3 Mangelndes Bewusstsein kostet Geld <i>Rudolf Jerrentrup im Interview</i>	Visueller RFID-Chip zeigt Daten lesbar an..... 12		Chemikalien - Chemiehandel
Markt im Blick..... 6 Hop oder Top? - Weichenstellen für die Biotreibstoff-Branche	BusinessPartner	10	21-23
Kooperationen..... 4	Regionalspecial Rhein-Main-Neckar	13-20	Synthesen schnell zur Hand..... 21 Erweitertes Chemie-Datenbanksystem bietet völlig neue Lösungsmöglichkeiten <i>Dr. J. Swienty-Busch</i>
Sales & Profits..... 5	Spitzencluster für zellbasierte & molekulare Medizin..... 13 Biotechnologie-Cluster Rhein-Neckar siegte im Spitzencluster-Wettbewerb / 80 Mio. € werden in 35 F&E-Projekte investiert <i>Dr. E.-D. Jarasch</i>		Die Kombination macht's..... 22 Brenntag hat ein Rundum-Paket für die Wasserchemie geschmürt <i>U. Webers</i>
Personen..... 5	200 Millionen für Mannheim..... 13 Roche investiert 500 Millionen € in deutsche Standorte		Alles im Lack..... 22 Ein neuartiger Decklack soll die größte Medienfassade der Welt schützen <i>T. M. Gilhooly</i>
Marketing und Vertrieb	7		Lobbyarbeit eines Bundesfachverbandes..... 23 Wie sich der Verband Chemiehandel für eine ganze Branche einsetzt <i>P. Setinbach</i>
Zusatzleistungen der Spezialchemie wachsen an..... 7 Systematisches Management von Value-Added Services notwendig <i>Dr. S. Kühnborn</i>	Informationstechnologie	8	Umfeld Chemiemärkte
Keine heilige Kuh 8 Rolta-Geschäftsführer Hans-Peter Beier erklärt, welche Stolpersteine man in Outsourcing-Projekten kennen sollte <i>Hans-Peter Beier im Interview</i>	Bildverarbeitung entwickelt sich rasant..... 16 Bedienung der Systeme ist vergleichsweise einfach geworden / Spezialisierte Sensoren erweitern das Einsatzspektrum <i>Dr.-Ing. Stefan Gehlen im Interview</i>		24
Auf neuem Terrain 8	Für jeden Topf der richtige Deckel..... 17 Welcher Service ist für welche Unternehmenssituation geeignet? <i>K. Prinz</i>		Index..... 24 Impressum..... 24

BMS intensiviert Kooperationen Merck & Co steigt bei Biotech ein

Bristol-Myers Squibb (BMS) und Astrazeneca wollen in Japan stärker bei dem Diabetes-Wirkstoff Dapagliflozin zusammenarbeiten. Bristol-Myers habe zugestimmt, dass Astrazeneca in Japan die Verantwortung sowohl bei der Entwicklung von Dapagliflozin als auch in der Zusammenarbeit mit den Behörden tragen werde, teilte Bristol-Myers mit. Beide Unternehmen vereinbarten zudem, den Wirkstoff gemeinsam zu vermarkten und die Kosten zu teilen. Das Medikament befindet sich den Angaben zufolge in der klinischen Phase III. Mit dem Biotechnologie-Unternehmen Exelixis ist BMS eine Ko-

operation für zwei Antikrebsprogramme eingegangen. BMS habe sich die Entwicklungs- und Vermarktungsrechte an beiden Programmen gesichert und leiste dafür eine Vorabzahlung an Exelixis in Höhe von 195 Mio. US-\$, teilte der Konzern mit. Zusätzliche Lizenzzahlungen lägen bei 45 Mio. US-\$ im Jahr 2009. Die Unternehmen teilten sich die weltweiten Entwicklungskosten und den Gewinn in den USA. Exelixis sei berechtigt, Umsatzzahlungen in Höhe von bis zu 150 Mio. € zu erhalten, hieß es. BMS habe die weltweiten Lizenz-, Entwicklungs- und Vermarktungsrechte.

Merck & Co will auf eine sinkende Nachfrage nach seinen Schlüsselprodukten mit dem Einstieg in Biotech-Präparate reagieren. Für neue Medikamente und Nachahmer-Produkte im Biotech-Bereich solle eine eigene Sparte namens "Bioventures" gegründet werden, teilte

der Konzern mit. Zusätzliches Wachstum verspricht sich Merck & Co von den Schwellenländern: Hier sei der Konzern auf gutem Weg, sein Ziel eines Umsatzes von 2 Mrd. US-\$ 2010 zu erreichen.

Wenige Tage nach seinem Amtsantritt hat der neue Konzernchef, Chris Viehbacher, die Führung von Sanofi-Aventis gestrafft: Der Finanzchef Jean-Claude Leroy scheidet aus und wird durch Laurence Debroux ersetzt. Leroy's Aufgaben als Chef der Rechtsabteilung übernimmt Karen Linehan. Beide würden direkt Viehbacher un-

terstellt, teilte Sanofi-Aventis mit. Der Deutsch-Kanadier Viehbacher war zuletzt Nordamerika-Chef der Pharmasparte von Glaxosmithkline gewesen. Er wurde von den Sanofi-Aventis-Großaktionären Total und L'Oréal nach Paris geholt, um die Stellung des Pharmakonzerns in den Schwellenländern auszubauen und andere mit

Medizin und Gesundheit verbundene Geschäfte zu entwickeln. Sanofi-Aventis hatte im dritten Quartal den Gewinn um 1,9% auf 1,89 Mrd. € gesteigert. Der Umsatz war um 2,4% gefallen, um Sondereffekte bereinigt aber um 5,5% auf 6,85 Mrd. € gestiegen.

K+S drosselt Produktion

Die Finanzmarktkrise zwingt den Düngemittel- und Salzhändler K+S bis ins Frühjahr 2009 hinein zur Drosselung der Produktion und zu Kurzarbeit in einzelnen Werken. Im ersten Halbjahr 2009 will K+S seine Kali-Produktion um maximal 1,1 Mio. t verringern - gemessen an einer Jahresproduktion von insgesamt etwa 8 Mio. t. Bereits im laufenden Quartal hatte der Konzern wie andere große Kali-Produzenten seine

Kali-Produktion um 400.000 t gedrosselt und damit auf das sich verschlechternde Marktumfeld reagiert. Langfristig rechnet der Konzern jedoch mit einer Entspannung im zweiten Halbjahr 2009. „Wir rechnen damit, dass die Lagerbestände an Düngemittel bis Mitte 2009 abgebaut sein werden, so dass wir dann wieder eine spürbare Belebung der Märkte haben werden“, sagte ein Unternehmenssprecher.

GSK erhält Zulassung

Glaxosmithkline (GSK) hat die Zulassung für den Impfstoff Boostrix in den USA erhalten. Die Gesundheitsbehörde FDA gab das Mittel für Erwachsene zwischen 19 und 64 Jahren frei,

wie das Unternehmen mitteilte. Der Stoff soll vor Tetanus, Diphtherie und Keuchhusten schützen. Zuvor war das Mittel bereits für Kinder und Jugendliche zugelassen worden.

Sieg für Sanofi und BMS

Im Patentschutzstreit um das Blutverdünner-Medikament Plavix haben Sanofi-Aventis und Bristol-Myers Squibb (BMS) auch in zweiter Gerichtsinstanz einen Sieg errungen. Ein Berufungsgericht in New York bestätigte den US-Patentschutz für den in Plavix enthaltenen Wirkstoff bis November 2011. Zudem haben Sanofi-Aventis und Bristol-Myers Squibb nach eigenen Angaben einen Antrag auf Entschädigung gegen die kanadische Pharmafirma Apotex gestellt. Sie hatte 2006 den

US-Markt mit seiner Generikaversion überschwemmt, ehe dies durch eine einstweilige gerichtliche Verfügung untersagt worden war. Zwischenzeitlich hatte Apotex jedoch Lagerbestände in den Handel gebracht, die eine mehrmonatige Versorgung des amerikanischen Marktes ermöglichten. Diese durften noch verkauft werden, wodurch Sanofi-Aventis und Bristol-Myers erhebliche Schäden entstanden waren.

Sanofi-Aventis mit neuem Finanzchef

Novartis-Manager geht zu TV-Konzern

Deutschland größter TV-Konzern ProSiebensat.1 wird künftig von einem Pharma-Manager geführt. Thomas Ebeling war bislang bei Novartis für den Geschäftsbereich Consumer Health

verantwortlich. Der 49-jährige Psychologe wird sein Amt Anfang März 2009 antreten. Sein Vorgänger Guillaume de Posch hatte seinen Rückzug bereits im Sommer angekündigt, er

verlässt das Unternehmen zum 31. Dezember 2008. In den zwei Monaten bis zu Ebelings Amtsantritt übernimmt Finanzchef Axel Salzmann kommissarisch den Vorstandsvorsitz.

Daimler und Evonik: Gemeinschaftsprojekt

Daimler plant zusammen mit Evonik die Serienproduktion von Hochleistungsbatterien für Elektroautos. Die Chemiesparte von Evonik forscht seit Jahren mit hohen Investitionen an leistungsfähigen Batterien für den

Einsatz in Autos und großen Haushaltsgeräten. Die neuen Hochleistungsbatterien könnten 2010 für den Antrieb von Autos bereit sein, hatte Evonik Ende vergangenen Jahres bei einer Präsentation bekannt gegeben.

Die Vorstandschefs der beiden Unternehmen, Dieter Zetsche und Werner Müller, wollen demnächst über das langfristig angelegte Zukunftsprojekt die Öffentlichkeit informieren.

Stellenstreichungen angekündigt

Dow Chemical streicht angesichts der weltweiten Konjunkturschwäche etwa jeden zehnten Arbeitsplatz. Die 5.000 Jobs machen 11% der Belegschaft aus. 20 Betriebe sollen geschlossen und 180 Standorte zeitweise stillgelegt werden, teilte Dow Chemical mit. Einige Konzernteile, die nicht zum Kerngeschäft gehören, sollen verkauft werden. Der Jobabbau solle einmalig 700 Mio. US-\$ kosten, von 2010 an aber Einsparungen

in ähnlicher Größenordnung bringen, sagte Dow-Chemical-Chef Andrew Liveris. Mit den 180 Betrieben setzen etwa 30% der Dow-Standorte ihre Produktion zeitweise aus. Sie ganz dichtmachen will Dow Chemical nicht, um sie wieder hochfahren zu können, wenn die Wirtschaft anzieht. Liveris sagte, die Nachfrage sei im vierten Quartal um bis zu 20% eingebrochen. Auch Lanxess hat wegen der deutlich gesunkenen Nachfrage im Ge-

schäftsbereich Funktionschemikalien Stellenstreichungen angekündigt. Betriebsbedingte Kündigungen sollen möglichst vermieden werden. Der Geschäftsbereich entwickelt und produziert mit rund 650 Mitarbeitern weltweit Kunststoffzusätze, Phosphorchemikalien sowie Farbstoffe. Mit dem bereits begonnenen Umbau fällt in dem Geschäftsbereich fast jeder fünfte Arbeitsplatz weg.

Chemische Industrie stellt sich auf anhaltende Konjunkturschwäche ein

Die Folgen der Finanzkrise und des globalen Abschwungs hinterlassen auch in der chemischen Industrie deutliche Spuren. Zwar stieg Gesamtumsatz der Branche 2008 wegen der höheren Preise um 35 auf 178,8 Mrd. €, die im zweiten Halbjahr immer schwächer werdende Nachfrage führte jedoch dazu, dass die Chemieproduktion seit dem zweiten Quartal rückläufig ist. Im vierten Quartal wurden sogar einzelne Produktionsanlagen stillgelegt. Im Gesamtjahr 2008 blieb die deutsche Chemieproduktion ohne Zuwachs, meldete der Verband der Chemischen Industrie (VCI) Anfang Dezember.



Prof. Ulrich Lehner, VCI-Präsident

vom Vorjahr insgesamt nur leicht übertreffen. Dabei sank die Produktion von Anorganika um 2,5%. Die Produktion von Petrochemikalien konnte im Jahr 2008 nicht mehr ausgebaut werden. Die Hersteller von Polymeren verzeichneten hingegen ein leichtes Produktionsplus in Höhe von 1%. Besonders stark machte sich die wirtschaftliche Krise bei den Fein- und Spezialchemikalien und bei den konsumnahen Chemikalien bemerkbar. Die Produktion von Spezialchemikalien ging 2008 um 3% zurück. Auch die Produzenten von Wasch- und Körperpflegemitteln erreichten ihr Vorjahresniveau nicht mehr. Die Produktion sank um 1,5%. Die Konsumzurückhaltung der Bürger und die Krise beim Automobilbau trafen diese beiden Sparten besonders. Die Produktion in der Pharmasparte stieg 2008 um 3,5%. Damit konnte sie nicht mehr an die hohen Zuwachsraten der Vorjahre anknüpfen.

Deutlicher Rückgang bei Fein- und Spezialchemikalien

Für die einzelnen Chemiesparten verlief das Jahr 2008 unterschiedlich. Die chemischen Grundstoffe konnten das Niveau

Zuwachs im Außenhandel

Dank der immer noch starken Nachfrage nach Chemikalien

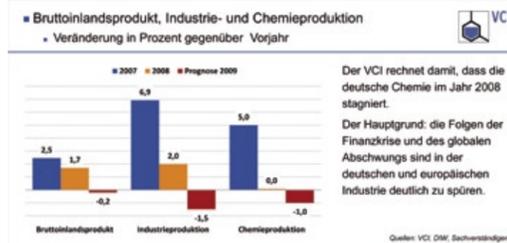
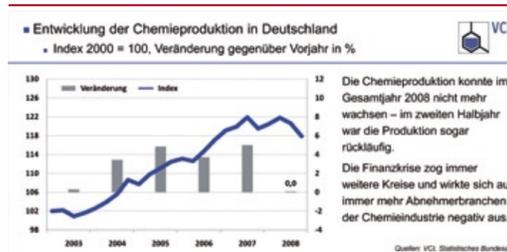
aus den Schwellenländern und für Pharmazeutika generell blieb das Exportgeschäft trotz des weltwirtschaftlichen Abschwungs eine wichtige Stütze der Branche. Die Exporte, die neben den Auslandsumsätzen der Unternehmen auch Re-Exporte sowie Chemieexporte anderer Wirtschaftszweige enthielten, stiegen 2008 um 8% auf 140,1 Mrd. €. Die Importe lagen mit 97,7 Mrd. € um 4% höher als im Vorjahr.

Trotz der im zweiten Halbjahr deutlich schlechteren Geschäftslage blieb die Zahl der Arbeitsplätze in der Branche nahezu stabil. Die deutsche Chemieindustrie beschäftigte im Jahr 2008 durchschnittlich 438.500 Mitarbeiter. Aufgrund von Abgrenzungseffekten weist die amtliche Statistik einen Rückgang von 0,5% gegenüber 2007 aus.

Emissionshandelbedroht Investitionen

Die Inlandsinvestitionen der Chemieunternehmen stiegen 2008 um 5% auf 6,8 Mrd. €. Neben Rationalisierungs- und Ersatzinvestitionen nahmen die Unternehmen verstärkt Investitionen in neue Kapazitäten vor. Im laufenden Jahr investierten die Unternehmen knapp 3 Mrd. € in neue Anlagen zur Erweiterung der Kapazitäten – doppelt so viel wie 2005. Die Investitionspläne für 2009 fallen dagegen vorsichtiger aus. Die schwierige Wirtschaftslage und die drohenden Kosten des Emissionshandels in Milliardenhöhe führen zurzeit vielfach zu einem Überdenken von Investitionsentscheidungen.

„Auch wenn wir durch die Intervention der Bundesregierung im Ministerrat zumindest auf eine teilweise Kompensa-



tion hoffen können, bleibt der Emissionshandel für viele Unternehmen eine erhebliche Hypothek auf die Zukunft“, stellte Lehner fest. Der VCI-Präsident appellierte mit Nachdruck an das Europäische Parlament und den Ministerrat, den Handel mit Emissionszertifikaten so auszugestalten, dass die energieintensiven Branchen in Deutschland ohne unnötige Zusatzbelastun-

„2008 war ein anstrengendes, aber ein gutes Jahr für die chemische Industrie.“

Prof. Ulrich Lehner, VCI-Präsident

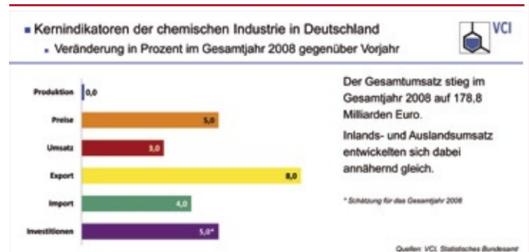
gen weiter produzieren und investieren könnten.

VCI fordert steuerliche Forschungsförderung

Darüber hinaus sprach sich Lehner für eine steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft aus, um mehr Innovationen –

vor allem in mittelständischen Unternehmen – zu stimulieren. Die bisher praktizierte Projektförderung erreichte den Mittelstand zu wenig. „Der Staat muss ein fundamentales Interesse daran haben, dass möglichst viele Firmen in Deutschland forschen.“ Konkret schlägt der Chemieverband eine Steuergutschrift für Unternehmen aller Größenklassen in Höhe

von 10% der gesamten Forschungskosten vor. Lehner verwies dabei darauf, dass die meisten Länder in der EU und alle großen außereuropäischen Staaten dieses Instrument einsetzen. Damit sinke die Einstiegshürde für anwendungsorientierte Forschung beim Mittelstand. Das erhöhe seine Wettbewerbsfähigkeit.



Prognose 2009:
Chemieumsatz sinkt um 1,5%

Die Finanzkrise hat jetzt auch die Realwirtschaft in den Industrieländern erreicht. Die USA, Japan und viele europäische Länder – darunter Deutschland – befinden sich in der Rezession. Auch an den aufstrebenden Schwellenländern wie China, Russland und Indien geht die Krise nicht spurlos vorüber. Das Wachstum hat sich in nahezu allen Industriebereichen deutlich abgeschwächt. Weil sich Bürger und Unternehmen mit Konsum und Investitionen zurückhalten, sinkt die Nachfrage nach langlebigen Konsumgütern ebenso wie nach Investitionsgütern. Besonders hart getroffen hat es die Automobilindustrie. Die Immobilienkrise belastet zudem in vielen Ländern die Bauwirtschaft.

Der VCI geht daher davon aus, dass die Unternehmen ihre

Produktionsanlagen zu Beginn des Jahres 2009 noch weiter zurückfahren werden. Für das nächste Jahr hat der Verband mit einer rückläufigen Chemieproduktion gerechnet. Das konjunkturunabhängige Pharmageschäft wirkt stabilisierend, so dass sich der Rückgang mit nur -1% angesichts der weltwirtschaftlichen Turbulenzen noch in Grenzen hält. Die Erzeugerpreise werden aufgrund des nachlassenden Drucks von Seiten der Rohstoffmärkte ihren Höhenflug beenden. Die Chemikalienpreise werden laut Prognose des VCI 0,5% niedriger liegen. Der Gesamtumsatz der Branche soll um 1,5% sinken.

■ www.vci.de

Rohstoffe: Chemieindustrie verpulvert Millionen

Kaum zu glauben, aber wahr: In Sachen Rohstoffe verpulvert die Spezialitätenchemie Jahr für Jahr sprichwörtlich Millionen an Euro durch verschwenderischen Umgang mit Rohstoffen entlang der gesamten Prozesskette, die durchaus in der Größenordnung von 5–10% des Materialeinsatzes liegen können. Ein Ansatz zur Behebung der Problematik ist das Thema Operational Excellence. Dabei geht es in erster Linie darum, die Heterogenität der Strukturen und Abläufe beim Umgang mit Rohstoffen positiv zu verändern. Besonders in der Spezialitätenchemie lassen sich damit noch große Potentiale heben.

Spezialitätenchemiehersteller, die nah am Endkunden sind, stehen vor einer großen Herausforderung: Denn wenn Unternehmen zwar große und starke Kunden eines Spezialitätenherstellers sind, aber auch nahe am Endkunden stehen, fällt es ihnen in der Regel schwer, Preisaufschläge für Rohstoffe oder Transportkosten durchzusetzen, da die Endkunden nur bis zu einem gewissen Grad mehr bezahlen wollen oder können. Vor diesem Hintergrund müssen Hersteller von Spezialitätenchemie nach Wegen suchen, ihre direkten Materialkosten weiter zu reduzieren. Diese Tatsache betrifft nicht nur die Einkaufskonditionen allein, die dabei üblicherweise erstmal in den Fokus der Aktivitäten gestellt werden, sondern den gesamten Prozess der Materialverarbeitung. Für die nächsten Jahre ist

es eine große Herausforderung der Spezialitätenchemiehersteller, diesen Prozess effizienter zu gestalten.

Spielräume ausgereizt

Hier stellt sich die Frage, was Unternehmen im Bereich Verarbeitungsprozesse optimieren können? Dies gilt insbesondere, wenn die Spielräume auf der Lieferantenseite, gerade in Bezug auf die häufig großen Rohstofflieferanten, schon ausgereizt sind. „Daraus erwächst in der Branche“, weiß Chemieprofi Rudolf Jerrentrup, „zusehends die Einsicht, dass auch in

den Prozessen, die die variablen Kostenbereiche beeinflussen, wieder etwas verändert werden muss. Denn während in den klassischen Fixkostendominierten Bereichen in den letzten Jahren viel passiert ist, herrscht bei diesen Prozessen noch Nachholbedarf. Das bedeutet auch eine entsprechende Veränderung des Verhaltens der Mitarbeiter in diesen Bereichen.“ Dies gilt insbesondere, wenn der Materialanteil am Gesamtkostenvolumen besonders hoch ist.

„Nun sind die Rohstoffpreise“, führt Jerrentrup weiter aus, „in letzter Zeit zwar stark gefallen

und der akute Kostendruck erst einmal weg. Doch damit sind die grundlegenden Probleme bei zu erwartendem langfristig steigenden Trend der Preise nicht gelöst. Vielmehr müssen Unternehmen jetzt handeln.“ Jerrentrup empfiehlt daher sich genau zum jetzigen Zeitpunkt dieses Hebels zu bedienen, um sich jetzt durch Effizienzgewinne dem Wettbewerb gegenüber positiv zu positionieren.

Prozessverbesserungen bringen Liquidität

Was mit Prozessverbesserung recht abstrakt klingt, beinhaltet

konkrete Themen, die anzugehen sind: sei es die Reduzierung von Ausschuss, die Verbesserung der Durchlaufzeiten oder die bessere Materialausbeute. „Das Thema Preise“, so Berater Jerrentrup, „mag zwar etwas an Relevanz verloren haben. Aber

der nächste Aufschwung kommt bestimmt und Unternehmen sind dann bereits vorbereitet. Außerdem kann mit dem Ansatz der oben genannten Prozessverbesserung direkt auch die Working Capital Situation verbessert werden. Dies ist für

Unternehmen gerade im jetzigen Umfeld ein entscheidender Hebel, um ihre Liquidität zu verbessern.“

■ www.celerantconsulting.com

Mangelndes Bewusstsein kostet Geld

CHEManager sprach mit Prof. Rudolf Jerrentrup, Chemieexperte von Celerant Consulting, über die Rohstoffproblematik der Spezialchemie. Das Gespräch führte Dr. Michael Klinge.



Rudolf Jerrentrup

CHEManager: Herr Prof. Jerrentrup, Sie haben ermittelt, dass Unternehmen der Spezialchemie durch verschwenderischen Umgang mit Rohstoffen Millionen verlieren. Wie lässt sich das verhindern?

R. Jerrentrup: Wir haben auf verschiedenen Projekten unterschiedliche Aspekte des Themas gesehen: falsche Einkaufspolitik, mangelndes Einkaufscontrolling, fehlendes Bewusstsein bei den Mitarbeitern oder falsche Lagerung. Der wichtigste Punkt hierbei ist aus meiner Sicht das mangelnde Bewusstsein der Mitarbeiter für den Wert der Rohstoffe und Probleme in der Prozesskette der Produktion, weil die Einzelglieder der Kette nicht optimal miteinander verbunden sind. So entstehen Durchsatz- und Ausbeuteverluste, Qualitätsmängel, Zwischenlagerungen und letztlich gebundenes Kapital.

In der Summe bedeutet dies verpasste Wertschöpfungschancen und damit weniger Profitabilität.

Laut Ihren Ausführungen bringen Prozessverbesserungen mehr Liquidität. Was bedeutet das genau? Wie können denn Durchlaufzeiten verringert und der Ausschuss reduziert werden?

R. Jerrentrup: Nun, das ist relativ einfach. Wenn weniger Rohstoffe verschwendet werden, steigt die Ausbeute. Dann bleibt durch den treffgenaueren Einkauf mehr Geld in der Kasse. Hinzu kommen dann weitere Effek-

te aus besser abgestimmten Produktionsprozessen und der damit verbundenen Reduktion der Kapitalbindung für Zwischenlagerungen. Es ist derzeit durch die Finanzkrise für viele Unternehmen schwierig, an frisches Kapital zu kommen, weshalb aus unserer Sicht bessere Materialausbeute und bessere Prozesse ein großes Thema zur Optimierung des Working Capital sind.

Und die Preise? Derzeit ist zwar etwas Entspannung am Rohstoffmarkt, doch die Zukunft ist ungewiss. Was erwarten Sie hinsichtlich der Entwicklung bei den wichtigsten Rohstoffpreisen in der Chemie?

R. Jerrentrup: Im Moment weiß wirklich niemand, wie sich Preise und Nachfrage entwickeln werden – denken Sie an die Leitindizes der Börsen. Derzeit haben sich die Spekulanten aus dem Rohstoffmarkt zurückgezogen und die Preise sinken, was den Unternehmen etwas Luft gibt, doch niemand sollte sich in falscher Sicherheit wiegen. Vielmehr gilt es, jetzt die Hausaufgaben zu machen und sich um das Thema Working Capital zu kümmern.

Sanofi-Aventis streicht Stellen

Sanofi-Aventis hat in den USA Stellenstreichungen angekündigt. Im Vertrieb würden bis zu 10% der 6.500 Stellen gestrichen, sagte ein Unternehmenssprecher. Sanofi-Aventis hatte sich zuvor bereits von Mitarbeitern in Frankreich getrennt. Damit reagiert der Konzern auf die Herausforderungen in der Branche mit zunehmender Regulierung durch die Zulassungsbehörden und den Wettbewerb durch Anbieter von Nachahmermedikamenten. Wegen sinkender Arzneimittelpreise und

der Nichterstattung einzelner seiner Medikamente in Deutschland durch die gesetzlichen Krankenkassen wurden auch in Deutschland Stellen – vor allem im Außendienst – abgebaut. Im vergangenen Jahr fielen in Deutschland 300 Stellen weg. In Deutschland beschäftigt Sanofi-Aventis 10.000 Mitarbeiter – alleine 8.000 am Standort in Frankfurt Höchst. Höchst ist seit der Aventis-Übernahme durch Sanofi-Synthelabo im Jahr 2004 einer der bedeutenden Sanofi-Standorte weltweit.

J&J: Zulassungsverzögerung

Die US-amerikanische Arzneimittelbehörde FDA hat Johnson & Johnson (J&J) Pharmaceutical Research and Development einen „Complete Response Letter“ für Ceftribiprol ausgestellt. Das Mittel ist eingereicht zur Behandlung schwerer Infektionen der Haut und der Weichgewebe einschließlich diabetischer Fußinfektionen. Basierend auf Inspektionen bei der Antragstellerin sowie dem klinischen Monitor wies die FDA darauf hin, dass eine einwandfreie Überwachung der Studien nicht sichergestellt war. Die Behörde hat Informationen über das klinische Qualitätssicherungsprogramm verlangt und einen neuen Prüfplan gefordert. „Wir sind

tief enttäuscht über die neuerliche Verzögerung bei der Prüfung des US-amerikanischen Zulassungsantrags. Durch diese Ereignisse hat sich unser Vertrauen in die Wirksamkeit und die Verträglichkeit von Ceftribiprol und in sein Potential, einen großen medizinischen Bedarf abzudecken, jedoch in keiner Weise geändert“, sagte Dr. Anthony Man, J&J-CEO. Ceftribiprol wird in Kanada vertrieben und ist in der Schweiz zugelassen. Ceftribiprol wurde im November 2008 vom Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) in der EU zur Zulassung empfohlen. Zulassungsanträge werden in verschiedenen anderen Ländern geprüft.

Roche im Zulassungsverfahren

Roche muss sich bei der Zulassung des Arthritismittels Actemra in den USA auf eine weitere Verzögerung einstellen. Die US-Gesundheitsbehörde Food and Drug Administration (FDA) verlange von Roche zwar keine weiteren klinischen Studien zu Actemra gegen rheumatoide Arthritis. Die Behörde wolle jedoch nicht-klinische Studien-daten aus Tiermodellen, teilte Roche mit. Ende Juli hatte ein FDA-Ausschuss Actemra zur RA-Behandlung zur Zulassung empfohlen. Die Behörde tut sich seither mit der Zulassung in Form eines Biologics License Application (BLA) aber schwer und hatte im September weitere Informationen eingefordert. Roche geht davon aus, dass die vollständigen Unterlagen und Informationen im dritten Quartal 2009 eingereicht werden können. In Europa gestaltet sich die Zulassung offenbar weniger schwierig. Die

Schweizer Gesundheitsbehörde habe dem Mittel kürzlich die Marktzulassung erteilt, hieß es von Roche. Ende November hat Roche vom Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der europäischen Arzneimittelbehörde (EMA) eine positive Empfehlung für Actemra erhalten. Für das Hepatitis-Medikament Pegasys hat Roche in der EU die Zulassung erhalten. Pegasys sei das einzige Interferon, das bei vorbehandelten Patienten für eine Behandlungsdauer von bis zu 72 Wochen zugelassen werde, teilte Roche mit. Die Kommission gab dem Mittel plus Copegus mit dem Wirkstoff für die Wiederbehandlung von Hepatitis-C-Patienten grünes Licht, bei denen eine vorherige Therapie mit Interferon alfa als Monotherapie oder in Kombination mit Ribavirin nicht erfolgreich war.

Novartis erhält positiven Befund

Novartis hat von einem Ausschuss der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA für das Medikament Coartem einen positiven Befund zur Behandlung von Malaria erhalten. Das FDA-Panel sei aufgrund von klinischen Studien zur Ansicht gelangt, dass das Medikament wirksam und sicher sei, teilte Novartis mit. Der Befund erhöhe die

Chancen auf eine Zulassung. Das Medikament ist bereits in 80 Ländern zugelassen. Bei einer Zulassung durch die FDA wäre Coartem die erste Kombinationstherapie auf Artemisinin-Basis (ACT) gegen Malaria, welche in den USA zugelassen wäre.



KOOPERATIONEN

Evotec beginnt Forschungsk Kooperation Evotec hat den Start einer Forschungsk Kooperation mit Novartis bekannt gegeben. Ziel ist die Identifizierung und Entwicklung von neuen Therapeutika auf der Grundlage niedermolekularer Substanzen. Die Zusammenarbeit ist zunächst auf einen Zeitraum von drei Jahren angelegt. Die Vertragsbestimmungen sehen vor, dass Evotec die Programme in die Phase der präklinischen Entwicklung vorantreibt. Im Anschluss daran wird Novartis die Verantwortung für alle klinischen Aktivitäten wie auch für die Herstellung und die spätere Vermarktung dieser Wirkstoffe innehaben. Als Gegenleistung für die eigenen Beiträge im Rahmen dieses Forschungsprogramms erhält Evotec eine Vorabzahlung und Forschungszahlungen sowie potenzielle Meilensteinzahlungen für das Erreichen präklinischer und klinischer Fortschritte. Diese können insgesamt einen Betrag von 28 Mio. US-\$ überschreiten. Zudem wird Novartis Evotec Beteiligungen an den Umsätzen aller vermarkteten Produkte (Royalties) zahlen, die aus dieser Kooperation hervorgehen.

Astrazeneca plant Abschluss Die Vermarktungspartnerschaft zwischen dem zweitgrößten britischen Pharmakonzern Astrazeneca und dem US-Biotech-Unternehmen Abraxis um das Brustkrebsmittel Abraxane steht bereits nach zwei Jahren vor dem Ende. Die Kooperation solle mit der Zahlung einer Gebühr von 268 Mio. US-\$ an Astrazeneca zum 31. März 2009 abgeschlossen werden, sofern der Abraxis-Verwaltungsrat im Januar zustimme, teilen die Briten mit. Sollte dies nicht der Fall sein, steige die Vermarktungsprovision an Astrazeneca von 22 auf 50%. Der britische Konzern hatte sich im April 2006 für 200 Mio. US-\$ die Vermarktungsrechte für Abraxane in den USA gesichert, da er in dem Medikament nach eigenen Angaben ein hohes Umsatzpotential sah. Im Geschäftsjahr 2007 setzte Astrazeneca mit Abraxane allerdings nur 62 Mio. US-\$ um. Abraxis verbuchte im Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz von rund 334 Mio. US-\$ bei einem Nettoverlust von rund 42 Mio. US-\$.

Morphosys und Wacker intensivieren Zusammenarbeit Morphosys und Wacker bauen ihre Zusammenarbeit bei der Nutzung der Wacker-Sekretionstechnologie aus. Beide Unternehmen haben eine neue Vereinbarung unterzeichnet, die eine Präzisierung der Einsatzfelder vorsieht und genaue Produktionsmengen definiert, unter denen Morphosys das Sekretionssystem weiterhin zu Herstellungszwecken im Forschungsmaßstab nutzen kann. Dabei wird Morphosys die Wacker-Technologie nun sowohl für die frühen Entwicklungsphasen von therapeutischen Projekten als auch für diagnostische Forschungszwecke und reine Forschungsreaktionen einsetzen. Bei Überschreiten der vereinbarten Mengengrenzen ist Wacker in der Lage, einen fließenden Übergang zur großtechnischen Produktion zu ermöglichen. Bereits 2005 hatten Wacker und Morphosys eine Lizenzvereinbarung zur Nutzung der Wacker-Sekretionstechnologie für die Herstellung von Antikörpern geschlossen. Durch den Einsatz der Sekretionstechnologie lassen sich Antikörperfragmente, die in der Forschung und als Wirkstoffe für diagnostische und therapeutische Zwecke genutzt werden, in hoher Ausbeute, einfach und kostengünstig produzieren. Die ersten therapeutischen Antikörperfragmente wurden in den letzten Jahren als Medikamente zugelassen. Weitere Kandidaten befinden sich bereits in der klinischen Prüfung.

Lanxess mit langfristigem Liefervertrag Die Business Unit Performance Butadiene Rubbers von Lanxess und der taiwanische Reifenhersteller Cheng Shin Rubber haben ihre Zusammenarbeit in einem langfristigen Liefervertrag bekräftigt. In den kommenden vier Jahren wird Lanxess Lösungs-SBR und Polybutadien-Kautschuke an Cheng Shin liefern. Dabei soll sich innerhalb der nächsten vier Jahre das Volumen an Hochleistungskautschuken nahezu verdoppeln. Cheng Shin Rubber ist weltweit der elfgrößte Reifenhersteller und gehört in Taiwan zu den führenden Unternehmen. Cheng Shin will bis 2012 jedes Jahr rund 300 Mio. US-\$ darauf verwenden, seine Produktionsstätten in China, Thailand und Vietnam auszubauen.

www.lanxess.de

AOK: Zuschläge vergeben

Die AOK Baden-Württemberg hat vorläufige Zuschläge für 63 der insgesamt 64 ausgeschriebenen Wirkstoffe erteilt. Sie hat nicht mitgeteilt, an wen die Zuschläge gingen. Große Generikahersteller wie Teva oder auch Ratiopharm sind bislang offenbar leer ausgegangen. Allerdings liege ein Teil der Unterlagen noch nicht vor, sagte ein Ratiopharm-Sprecher. Die Ausschreibung werde lediglich Einfluss auf rund 2% des Gesamtumsatzes der Ratiopharm-Gruppe haben, fügte der Sprecher hinzu. Ratiopharm erwirtschaftete fast 60% seines Umsatzes im Ausland. Der Generika-Hersteller verfüge zudem über einige zu Beginn des Jahres abgeschlossene Verträge über 11 der 22 von der AOK bundesweit ausgeschriebenen Wirkstoffe. Diese Verträge seien noch bis Ende 2009 gültig. Auch die Rabattverträge über das gesamte Ratiopharm-Sortiment mit zwölf Landes-AOK blieben weiterhin in Kraft. Ratiopharm hat nach eigenen Angaben in Deutschland einen Marktanteil von mehr als 20%. Stada hat nach eigenen Angaben Zuschläge erhalten. Sofern sich die Entscheidung der AOK im weiteren Vergabeverfahren als rechtssicher erweisen sollte, könne das Unternehmen mit Deutschland insgesamt 40 neuen Rabattverträgen für insgesamt 11 Wirkstoffe rechnen. Anfang August hatte die AOK Rabattverträge für die Jahre 2009 und 2010 über insgesamt 64 Wirkstoffe ausgeschrieben. Lediglich bei einem verbleibenden Wirkstoff warte die AOK noch den Ausgang eines aktuellen Patentrechtsstreits unter pharmazeutischen Unternehmen ab. Hier sei laut AOK noch im Dezember mit einer Entscheidung zu rechnen. Die 64 Wirkstoffe erzielten 2007 laut AOK ein Umsatzvolumen von 2,3 Mrd. €. Anders als bei den ersten beiden Ausschreibungen, erfolgte die aktuelle Rabattofferte erstmals europaweit. Bis zum Ende der Angebotsfrist seien 70 Angebote bei der AOK eingegangen. Die neuen Rabattverträge sollen am 1. März für die Jahre 2009 und 2010 starten. Einige Generika-Unternehmen gehen dagegen jedoch von einer Verzögerung aus.



Testen Sie Ihr Chemiewissen!

Jetzt neu!
Auflösung im Internet:
www.pro-4-pro.com/chemiewissen

Kennen Sie noch die Namen der Unternehmen, die es vielleicht seit Jahren nicht mehr gibt? Haben Sie die Geschehnisse der Branchen noch vor Augen? Wissen Sie noch, welche Personen vor geraumer Zeit die Geschichte der Chemie- und Pharmaindustrie bestimmt haben? Testen Sie sich selbst.

1. Bundesforschungsministerin Annette Schavan eröffnete im September 2006 das sog. Joint Innovation Lab (JIL) der BASF. In diesem Innovationslabor forschen Industrie- und Hochschulpartner im Rahmen der OLED-Initiative gemeinsam. Was verbirgt sich hinter dem Begriff OLED?

- a) organische Leuchtdioden
- b) Olefine hoher Dichte
- c) organische Lederchemikalien

2. August Wilhelm von Hofmann ist im Jahre 1867 Gründungspräsident der folgenden Einrichtung:

- a) Gesellschaft deutscher Chemiker
- b) Verband der chemischen Industrie
- c) Dechema

3. Mit einer neuen Ausrichtung und einem neuen Geschäftsmodell startete die bisherige Lanxess-Business Unit Fine Chemicals im zweiten Quartal 2006 in eine neue wirtschaftliche Zukunft. Als eigene Gesellschaft im Lanxess-Konzern bietet der Bereich seine Expertise auf dem Gebiet des Custom Manufacturing weltweit an. Wie heißt die Sparte bis heute?

- a) Pulcra
- b) Saltigo
- c) Archimica

4. Georg Wittig, Chemiker der Universität Heidelberg, erhielt 1979 gemeinsam mit H. C. Brown den Nobelpreis für Chemie. Welche Leistung wurde mit der Verleihung des Preises an Wittig prämiert?

- a) Die Strukturklärung von Vitamin B12
- b) Die Synthese von Olefinen aus Phosphoryliden und Carbonylverbindungen
- c) Die Entwicklung eines Verfahrens zur stereoselektiven Epoxidierung

5. Im Jahr 1848 gründete Friedrich Engelhorn eine Gasfabrik und versorgte eine deutsche Großstadt mit Leuchtgas. Bei der Herstellung des Leuchtgasen stand Steinkohlenteer, ein lästiges Abfallprodukt. Doch Justus von Liebig hatte schon darauf hingewiesen, dass man mit diesem Steinkohlenteer roten Farbstoff oder Indigo herstellen könnte. Engelhorn erkannte das Potential und gründete ein Chemie-Unternehmen,

das sich fortan mit der Produktion von Farbstoffen beschäftigen sollte. Welches Unternehmen war dies?

- a) Farbwerke Höchst
- b) Ruhrkohle
- c) BASF

6. Der Name eines petrochemischen Unternehmens geht zurück auf die Gründung eines Kuriositätengeschäfts im Londoner Eastend durch Marcus Samuel, einen orthodoxen Juden im Jahre 1833. Ein Großteil seines Handels basierte auf dekorativen Muscheln, die zur Ornamentierung im Viktorianischen England beliebt waren und aus Fernost von ihm importiert wurden. Welches Unternehmen stand letztlich in diesem Handelshaus?

- a) Wintershall
- b) Shell
- c) BP

7. Acetylen erhielt erst durch die Arbeiten eines Chemikers im Dienst der BASF eine herausragende Bedeutung für die synthetische organische Chemie. Welcher Chemiker machte Acetylen und seine Derivate salonfähig?

- a) Hermann Staudinger
- b) Karl Ziegler
- c) Walter Reppe

8. 2,3,7,8-Tetrachlordibenzodioxin (TCDD) wird im öffentlichen Sprachgebrauch mit dem Namen „Dioxin“ bezeichnet. Es ist ein Zellgift, das erbgutschädigend und krebszerzeugend ist. Kontakt führt zu Chlorakne, schweren Organschäden, nebender Hautinsbesondere der Leber. Ob TCDD direkt kanzerogen wirkt, oder als Tumorpromotor fungiert, ist nicht abschließend geklärt. Die chemische Substanz erreichte durch seinen Chemieunfall tragische Berühmtheit. Welches Unglück war dies?

- a) die Explosion des Union-Carbide-Werkes im indischen Bhopal (1984)

Eine Welt. Eine Zukunft.

Ernst & Young*: das Prüfungs- und Beratungsunternehmen, das seine Ländergesellschaften konsequent global integriert.

What's next?
ey.com/one

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

*Gemeldet sind hiermit die selbstständigen und rechtlich unabhängigen Mitgliedsunternehmen der internationalen Ernst & Young Organisation. In Deutschland ist dies die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Steuerberatungsgesellschaft.

- b) der Brand des Sandoz-Werkes in Schweizerhall (1986)
- c) die Explosion des Icmesa-Werkes im italienischen Seveso (1976)

9. Ernest Solvay entwickelte 1865 ein Verfahren, das für den Solvay-Konzern von entscheidender Bedeutung wurde. Welches Produkt konnte durch das sogenannte Solvay-Verfahren kostengünstiger als bisher dargestellt werden?

- a) Natriumhydroxid
- b) Natriumcarbonat
- c) Calciumsulfat

10. 1895 wurde die Apothekergenossenschaft „Standardarzneimittel Deutscher Apotheker“ (heute Stada) gegründet. Der Unternehmenssitz war ab 1911 in der Stadt. Welche?

- a) Dresden
- b) Tübingen
- c) Essen

11. Else Kröner (1925–1988), eine studierte Pharmazeutin, wuchs nach dem Tod ihrer Eltern im Hause eines Frankfurter Apothekers auf. Nach dessen überraschendem Tod 1946 führte sie zusammen mit ihrem Ehemann Hans Kröner ein Pharmaunternehmen weiter und baute dieses zu einem weltweiten renommierten Unternehmen aus. 1988 verstarb Else Kröner, die 95 Prozent des stimmberechtigten Firmenkapitals des Unternehmens hielt. Ihr Ehemann Hans Kröner (1909–2006) verzichtete auf das Erbe und förderte die Übertragung auf eine Stiftung, die auch heute noch Hauptaktionärin des folgenden Unternehmens ist:

- a) Boehringer Ingelheim
- b) Mundipharma
- c) Fresenius

12. Ein Produktionswerk der chemischen Industrie verbraucht etwa 1% des gesamten deutschen Stroms und gilt als der größte Einzelverbraucher in Deutschland. Welches Werk ist gemeint?

- a) Die Chlor-Alkali-Elektrolyse von Dow in Stade
- b) Die Total-Raffinerie in Leuna
- c) Die Kupferproduktion der NA in Hamburg



SALES & PROFITS

Dupont erwartet geringen Gewinn Der US-Chemiekonzern Dupont rechnet im kommenden Jahr mit einem überraschend geringen Gewinn und will massiv Arbeitsplätze streichen. Im laufenden vierten Quartal rechnet der Konzern mit einem Verlust zwischen 0,60 und 0,70 US-\$ je Aktie. 2.500 Jobs sollen gestrichen werden. Der Umsatz werde im vierten Jahresviertel um 15% zurückgehen, hieß es in der Mitteilung. Als Grund führte der Konzern den globalen Einbruch von Autverkäufen, auf dem Bausektor und im Konsum an.

Merck & Co bestätigt Ausblick Merck & Co hat seinen Ausblick für die Jahre 2008 und 2010 bestätigt und konkrete Ergebnisprognosen für 2009 genannt. Der Überschuss vor Sonderposten werde im kommenden Jahr zwischen 3,15 und 3,30 US-\$ je Aktie und nach Sonderposten zwischen 2,95 und 3,17 US-\$ liegen, teilte Merck & Co mit. Für 2008 werde weiterhin ein Ergebnis vor Sonderposten von 3,28 bis 3,32 US-\$ und nach Sondereffekten von 3,45 bis 3,55 US-\$ erwartet. Der Pharmakonzern bestätigte auch seine Langfristprognosen. Demnach soll der Umsatz vor Sonderposten einschließlich 50% der Erlöse aus Gemeinschaftsunternehmen von 2005 bis 2010 um durchschnittlich 2 bis 4% pro Jahr zulegen. Nach Sonderposten wird die erwartete jährliche Wachstumsrate auf ein bis drei Prozent beziffert. Der Überschuss vor Sondereffekten dürfte jährlich um einen mittleren bis hohen einstelligen Prozentsatz und nach Sonderposten zweistellig zunehmen.

Altana korrigiert Ausblick Nach drei Gewinnwarnungen in diesem Jahr hat das Spezialchemieunternehmen Altana seine Gewinn- und Umsatzprognose für 2008 endgültig gekippt. Das Unternehmen sei zunehmend von der Rezession betroffen und gehe nicht mehr davon aus, die bisher angestrebten Umsatz- und Ergebnisziele im laufenden Jahr zu erreichen. Neue Zielvorgaben nannte Altana aufgrund der unsicheren Rahmenbedingungen nicht. Zuvor hatten Vorstand und Aufsichtsrat ihren übrigen Aktionären das Übernahmeangebot der Großaktionärin Susanne Klatten zur Annahme empfohlen. Insbesondere in den letzten Wochen seien in den meisten Geschäftsbereichen Auftragsvolumen und Umsätze „noch stärker als erwartet“ zurückgegangen. „Wir erwarten für die kommenden Monate eine Fortsetzung der negativen Marktentwicklung und stellen uns konzernweit durch zahlreiche Maßnahmen zur Kosteneinsparung und weiteren Effizienzsteigerung auf diese schwierigen Zeiten ein“, erklärte der Vorstandsvorsitzende Matthias L. Wolfgruber. Auf lange Sicht gab sich Wolfgruber aber optimistisch und sieht Chancen für nachhaltig profitables Wachstum. Altana hatte zuletzt im November seine Erwartungen nach unten korrigiert und nur noch einen Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres von 1,38 Mrd. € oder leicht darüber in Aussicht gestellt. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen sollte damals das untere Ende der prognostizierten Spanne von 260 bis 280 Mio. € noch erreichen.

Anzag mit deutlich weniger Gewinn Andreae-Noris Zahn (Anzag) hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 einen deutlichen Gewinnbruch hinnehmen müssen. Trotz einer weiteren Steigerung des Konzernumsatzes um 3,5% auf 3,8 Mrd. € sank das Ergebnis vor Steuern um 20 Mio. € auf noch 10,9 Mio. €. Allgemein sinkende Arzneimittelpreise drückten ebenso auf die Marge wie steigende Kosten für Lagerung und Vertrieb. Im laufenden Geschäftsjahr erwartet Anzag ein Marktwachstum von 4%. Der Umsatz im Konzern soll auf rund 4 Mrd. € steigen. Zur Verbesserung der Erträge entwickle man Zusatzleistungen für Apotheken und pharmazeutische Hersteller, die über die reine Belieferung hinausgingen, erklärte Anzag-Chef Thomas Trümper. Er bekräftigte, dass man keine eigene Apothekenkette plane, sondern an das Geschäftsmodell der selbstständigen Apotheke glaube. Mit mehr als 2.400 Mitarbeitern gehört die Andreae-Noris Zahn nach Unternehmensangaben zu den führenden europäischen Pharmagroßhändlern.

Cognis-Gewinn schrumpft Hohe Energie- und Rohstoffkosten sowie gestiegene Steuerausforderungen und Währungseffekte belasten die Gewinne von Cognis. In den ersten neun Monaten 2008 schrumpfte der Überschuss um 17% auf 4 Mio. €, teilte das Unternehmen mit. In den fortzuführenden Geschäften (Inhaltsstoffe für Körper- und Haushaltspflege, Nahrungsmittel, Gesundheit und Funktionschemikalien) wurde sogar ein Verlust von 19 Mio. € erwirtschaftet. Dagegen erhöhte sich der Umsatz um 7,3% auf 2,3 Mrd. €.

Wingas bekräftigt Absatzziel Das BASF- und Gazprom-Gemeinschaftsunternehmen Wingas kündigt einen schärferen Wettbewerb an und rechnet 2009 weiter mit einem steigenden Absatz. Wingas-Chef Rainer Seele bekräftigte trotz der Krise das Ziel eines Absatzes von 30 Mrd. km³ Erdgas im laufenden Jahr. Dies wäre ein Plus von 20%. „Wir erwarten die Absatzsteigerung sowohl im Inlands- als auch Auslandsgeschäft – ich bin außerordentlich zuversichtlich“, sagte er. Der Marktanteil von Wingas dürfe damit hierzulande im laufenden Jahr um rund drei Prozentpunkte auf etwas 18% zulegen, während derjenige des Marktführers E.ON Ruhrgas auf ca. 45% zurückgehen wird.

Dottikon steigert Umsatz und Gewinn Im Vergleich zur Vorjahresperiode konnte der Nettoumsatz per 30. September im ersten Geschäftshalbjahr 2008/09 um 26,7% auf 78,2 Mio. CHF gesteigert werden. Der Reingewinn erhöhte sich von 6,2 Mio. CHF um 135,1% auf 14,5 Mio. CHF. Dies als Folge von höherem Nettoumsatz mit verbessertem Produktmix und einem Sondereffekt aus einer Grundstückübertragung. Dottikon erwartet für das gesamte Geschäftsjahr 2008/09 gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung des Nettoumsatzes bei einer Verbesserung des Produktmixes.

www.dottikon.com

Schlecker plant Arzneimittel als Eigenmarke

Die Drogeriekette Schlecker will als erster Einzelhändler mit Eigenmarken auf den deutschen Arzneimittelmarkt kommen. „Wir befinden uns diesbezüglich in der Abstimmung mit einigen möglichen Industriepartnern und führen dazu bereits seit längerem konkrete Gespräche

mit maßgeblichen Herstellern“, sagte der Geschäftsführer der Schlecker-Versandapotheke Vitalsana, Klaus Hübner. Schlecker plant, in seiner Versandapotheke ein breites Sortiment von verschreibungsfreien Medikamenten anzubieten. Man werde sich nicht nur auf

Schmerzmittel, Blutdruckmessgeräte oder zwei andere symbolische Artikel beschränken, so Hübner. Schlecker ist bei Drogeriemärkten Marktführer in Deutschland und betreibt nach eigenen Angaben über 11.000 Märkte.

Bayer mit positiven Studiendaten

Bayer hat nach eigenen Angaben weitere positive Studienergebnisse zu seinem Gerinnungshemmer Xarelto erzielt. Das Mittel mit dem Wirkstoff Rivaroxaban habe in einer Auswertung von vier großen klinischen Studien mit zusammen mehr 12.500 Patienten po-

sitive Resultate ergeben, teilte das Unternehmen mit. Die vier Studien haben Bayer zufolge ergeben, dass Xarelto deutlich wirksamer Thrombosen verhindern und das Sterberisiko stärker reduziere als das Konkurrenzmittel Enoxaparin von Sanofi-Aventis. Xarelto ist ein

der neuen Hoffnungsträger für das Pharmageschäft des Bayer-Konzerns. Das Mittel soll insgesamt Spitzenumsätze von mehr als 2 Mrd. € erzielen. Das Mittel wurde von Bayer erfunden und wird gemeinsam von Bayer und Johnson & Johnson entwickelt.



Toctino erhält Marktzulassung

Die finnische Arzneimittelbehörde National Agency for Medicines (NAM) hat für Toctino (Alitretinoin) von Basilea Pharmaceutica die Zulassung erteilt. Toctino ist ein neues, einmal täglich oral einzunehmendes Arzneimittel für die Anwendung bei erwachsenen Patienten, die an schwerem chronischen Handekzem leiden, das nicht mehr auf die lokale Behandlung

mit stark wirksamen Kortikosteroiden anspricht. Gesuche um Marktzulassung von Alitretinoin zur Behandlung des schweren therapieresistenten chronischen Handekzems werden derzeit auch von den Behörden in Kanada und in der Schweiz geprüft.

Schlechtere Beipackzettel

Jeder zweite Deutsche ist mit den Beipackzetteln von Medikamenten unzufrieden. Dies ergab eine Infas-Umfrage der Bundesvereinigung Deutscher

Apothekerverbände (ABDA) unter 3.370 Bürgern ab 16 Jahren. Danach halten 50% der Befragten die Packungsbeilagen von Medikamenten für

zu kompliziert, unverständlich oder schlecht leserlich. Jedem Dritten machen die dort angegebenen Nebenwirkungen Angst.

Keine Haftung für Nebenwirkungen

Eine Pharma-Firma muss nicht für Nebenwirkungen eines Medikamentes haften, wenn vor diesen bereits in der Packungsbeilage gewarnt wird. Das Oberlandesgericht (OLG) in Karlsruhe wies die Schadenersatzklage einer Frau ab, die nach eigenen Angaben das Schmerzmittel Vioxx eingenommen hatte und danach an Haarausfall, Bluthochdruck und

Bauchschmerzen litt. Außerdem habe sie dauerhafte Schäden an Niere und Bauchspeicheldrüse davongetragen. Eine Haftung für bekannte, bei der Zulassung des Medikamentes als vertretbar beurteilte Nebenwirkungen gebe es nicht, argumentierten die OLG-Richter. Vioxx war bereits 2004 wegen Gesundheitsrisiken vom Markt genommen worden, da es einer Studie zu-

folge bei längerer Einnahme zu Herzproblemen führen kann. Solche „unerwarteten Nebenwirkungen“ seien bei der Frau aber nicht aufgetreten, erklärten die Richter. Sie habe ausschließlich Gesundheitsschäden geltend gemacht, die in der Packungsbeilage aufgeführt waren. Eine Revision wurde nicht zugelassen.

Merckle droht Banken

Der schwäbische Milliardär Adolf Merckle setzt nach Informationen aus Branchenkreisen seine Gläubigerbanken unter Druck. Merckle drohe, seine Beteiligungsgesellschaft VEM Vermögensverwaltung in die Insolvenz gehen zu lassen, sollten die Kreditinstitute ihn nicht finanziell unterstützen. Merckle habe den Banken in den Ver-

handlungen über einen Überbrückungskredit ein Ultimatum gesetzt. Eine VEM-Sprecherin sagte dazu: «Wenn die Banken keinen Kredit einräumen, wird festzustellen sein, ob einer der drei Insolvenzgründe vorliegt.» Dazu zählen drohende oder akute Zahlungsunfähigkeit sowie Überschuldung. Merckle könne den Banken jedoch eine

Insolvenz nicht androhen, so etwas werde erzwungen. Sie wiederholte, dass Merckle den Banken neue Sicherheiten in Form von Beteiligungen an dem Baustoffkonzern HeidelbergCement, dem Generika-Hersteller ratiopharm und dem Pharmagroßhändler Phoenix angeboten habe.

EU-Kommission verstärkt Initiative

Die Europäische Kommission will den Kampf gegen seltene Krankheiten verstärken. Die Behörde legte eine entsprechende Strategie vor. Demnach sollen Anreize für Pharmaunternehmen geschaffen werden, mehr in die Erforschung von Arzneimitteln gegen seltene Krankheiten zu investieren. Außerdem will die Kommission, dass die 27 EU-Staaten bei Forschung, Diagnose- und Therapiemöglichkeiten besser zusammenarbeiten. Schätzungsweise 36 Mio. EU-Bürger sind laut Kommission von seltenen Krankheiten wie der Huntington-Krankheit, Blasenkrebs oder Mukoviszidose betroffen. «Wir wollen diese Menschen aus ihrem Schattendasein holen», sagte Gesundheitskommissarin Androulla Vassiliou. Da die hauptsächlich genetisch verursachten Krankheiten so selten vorkämen, seien sie auch unter Ärzten oft unbekannt und die Pharma-Unternehmen hätten

wenig Anreize, Therapien zu entwickeln. „Der Arzt erkennt die Krankheit oft erst gar nicht und es kann Jahre an Unsicherheit und Frustration bedeuten, bis die Betroffenen überhaupt

eine Diagnose bekommen.“ Insgesamt gibt es Vassiliou zufolge heute erst gut 45 Behandlungen gegen die insgesamt 5000 bis 8000 seltenen Krankheiten.



PERSONEN



Georg H. Endress

Wenige Wochen vor seinem 85. Geburtstag ist der Gründer der Endress+Hauser Gruppe, Dr. h.c. Georg H. Endress, nach kurzer, schwerer Krankheit verstorben. Kern seines Lebenswerks bildet der Aufbau der Endress+Hauser Gruppe. 1953 gründete Endress mit dem Bankkaufmann Ludwig Hauser im badischen Lörrach die L. Hauser KG – einen Vertrieb für Füllstandmessgeräte. Das Unternehmen hat sich aus den kleinsten

Anfängen zu einem internationalen Unternehmen der industriellen Mess- und Automatisierungstechnik mit heute mehr als 8.300 Beschäftigten weltweit entwickelt. „Ich wollte mir, meiner Familie und der Welt beweisen, dass ich eine Idee zum Erfolg bringen kann“, antwortete Georg H. Endress einmal auf die Frage, weshalb er Unternehmer geworden ist. Seinen unternehmerischen Erfolg verstand er als Verpflichtung, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Ein Anliegen war ihm das Miteinander in der deutsch-französisch-schweizerischen Region am Oberrhein, in der heute noch die Hälfte aller Beschäftigten der Firmengruppe arbeitet. So wurden Endress neben vielen anderen Würdigungen die Insignien eines Ritters der französischen Ehrenlegion überreicht. Er erhielt diese höchste Auszeichnung des französischen Staats für seinen Beitrag zur Völkerverständigung und seine Verdienste um die wirtschaftliche Entwicklung des Elsass. Georg H. Endress hinterlässt ein wohlgeordnetes Erbe. Schon 1995 hatte er sich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und die Leitung der Firmengruppe seinem zweitältesten Sohn Klaus übertragen. Gleichwohl nahm er bis kurz vor seinem Tod als Mitglied des Verwaltungsrats regen Anteil an der erfolgreichen Entwicklung von Endress+Hauser. Seine Kinder mit ihren Familien, die jeweils 12% der Anteile an der Firmengruppe halten, werden Georg H. Endress' unternehmerisches Werk weiterführen. Sein Engagement für die Region am Oberrhein und sein Einsatz zur Förderung junger Menschen wird von der gemeinnützigen Georg H. Endress Stiftung fortgeführt, die mit 4% der Firmenanteile ausgestattet ist

Torsten Derr (38) wird zum 1. März 2009 neuer Leiter der



Torsten Derr

Business Unit Material Protection Products von Lanxess. Zurzeit ist er verantwortlich für die Business Line Caprolactam im Geschäftsbereich Semi-Crystalline Products. Der amtierende Leiter dieses Geschäftsfeldes, Peter Weinmar (48), übernimmt zum 1. Juli 2009 die Leitung der neu geschaffenen Region Japan/Süd-Korea. Gleichzeitig tritt Weinmar die Nachfolge von Hiroaki Ito (62) als Country Representative in Japan an. Ito geht zu diesem Zeitpunkt in den Ruhestand. Die Business Unit gehört zum Lanxess-Segment Performance Chemicals, das im Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz von 1,970 Mrd. € erzielte.

www.lanxess.de

Der Personalausschuss des Aufsichtsrats der B. Braun Melsungen hat in seiner gestrigen Sitzung PD Dr. Hanns-Peter Knaebel (40) mit Wirkung vom 1. April 2009 als stellvertretendes Mitglied des Vorstandes berufen. Dr. Knaebel folgt damit Prof. Dr. Dr. Dr. h.c. Michael Ungethüm (65) nach, der altersbedingt Ende März 2009 aus dem Vorstand ausscheiden wird. Dr. Knaebel wird für die in Tuttingen ansässige Sparte Aesculap zuständig sein, die ein umfassendes Produkt- und Serviceprogramm für die Chirurgie anbietet.

www.bbraun.de

Michael Heinz (44), derzeit Leiter des Unternehmensbereichs Crop Protection der BASF wird ab 01. Februar 2009 das globale Integrationsteam Ciba leiten. Nachfolger von Heinz wird zum gleichen Zeitpunkt Markus Heldt (50), der zurzeit für das Pflanzenschutzgeschäft in Nordamerika zuständig ist. Michael Heinz wurde 1999 als General Manager zuständig für die BASF-Aktivitäten in Mexiko und Zentralamerika. 2002 erhielt er die Verantwortung für das strategische Marketing des weltweiten Pflanzenschutzgeschäfts der BASF bevor er 2005 Leiter des Bereichs Crop Protection wurde. Markus Heldt trat 2000 im Zuge des Erwerbs von American Cyanamid in die BASF ein. 2003 übernahm er die Verantwortung für die Arbeitsgebiete Pflanzenschutz und Feinchemie in Südamerika. 2005 übernahm er die Zuständigkeit für das Pflanzenschutzgeschäft in Nordamerika.

www.basf.de

LOHNFERTIGUNG

Vakuum-Trocknen, Mischen, Reagieren

mit 250, 5000 und 6000 I-DRAIS-Reaktor

Synthesen, Rühren, Destillieren, Vermahlen

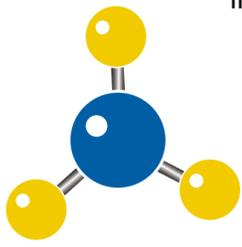
Filtration mit **Scheibenfilter** und **Drucknutschen**

Trocknungstemperatur bis 150 °C/Vakuum 10 mbar

HOS-Technik GmbH · Obersteigerweg 4 · A-9431 St. Stefan · A U S T R I A
Telefon +43 / 4352 / 52587 · Telefax +43 / 4352 / 52588
E-mail: hos@hos-technik.at · Http://www.hos-tec.com

Ohne Kundenorientierung kein Wachstum

A.T.Kearney und CHEManager Europe untersuchen Kunden-Lieferanten-Verhältnis in der europäischen Chemieindustrie



C3X Chemical Customer Connectivity Index

Europäische Chemieunternehmen haben zwar ein solides Verständnis der Anforderungen ihrer Kunden, setzen dieses allerdings oftmals nicht auf kreative Weise gemeinsam mit den Kunden um. Vielfach bieten die Chemieunternehmen Leistungen an, die von ihren Kunden nicht als Mehrwert empfunden werden. Unverändert

hohe Erwartungen haben die Kunden weiterhin beim Thema Innovationen aus der Chemie. Auch wünschen sich die Kunden mehr Unterstützung bei der Verbesserung ihrer eigenen Nachhaltigkeit im Markt. Das ist das Ergebnis einer europaweiten Befragung zur Entwicklung des Kunden-Lieferanten-Verhältnisses in der eu-

ropäischen Chemieindustrie. Sie wurde im Zeitraum Juni bis September 2008 von der Managementberatung A.T. Kearney und von CHEManager Europe unter dem Namen „Chemical Customer Connectivity Index“ (C3X) durchgeführt. Beteiligt haben sich Top-Manager aus zehn europäischen Ländern, die zu gleichen Teilen Chemie- und Kundenunternehmen repräsentieren. Bei den Kundenindustrien finden sich zehn verschiedene Branchen abgedeckt, von der Automobil- über die Lebensmittel- bis hin zur Kosmetikindustrie.

■ Kontakt:
Thorsten Kritzer, Segment Manager
Chemie/Pharma/Food
Tel.: 06151/8090-246
thorsten.kritzer@wiley.com

BASF: Ciba-Übernahme in Plan

BASF kommt bei der geplanten Übernahme des Schweizer Spezialchemiekonzerns Ciba weiter voran. Bei einer außerordentlichen Generalversammlung der Ciba Holding seien drei Vertreter der BASF in den Verwaltungsrat des Schweizer Unternehmens

gewählt worden, teilte die BASF mit. Die Mandate gälten ab dem Vollzugstag der Übernahme. Alle aktuellen Mitglieder des Gremiums werden dann zurücktreten, zudem würden die Stimmrechts- und Eintragungsbeschränkungen in den Statuten der

Ciba Holding aufgehoben. Für beide Anträge stimmten nach Angaben der BASF deutlich mehr als 90% des vertretenen Aktienkapitals. Der Vollzug muss noch von der Kartellbehörde genehmigt werden. Dies erwartet die BASF für das erste Quartal 2009. ■

Linde platziert Anleihe

Die Linde Finance hat mit Garantie der Linde AG am Anleihemarkt eine 7-jährige Anleihe über 600 Mio. € gegeben und damit der Linde Group die weitere langfristige Finanzierung gesichert. Die 6,75%ige-Anleihe, mit

einer Laufzeit zum 8. Dezember 2015, hatte einen Re-offer-Preis von 99,534%. Dies entspricht einer Marge von 330 Basispunkten über der mittleren Swap-Rate und gleichzeitig 403,4 Basispunkten über der im Juli

2015 auslaufenden Bundesanleihe. Joint-Bookrunner der Transaktion waren Deutsche Bank und Société Générale. Als Co-Lead Manager agierten DZ Bank und LBBW. ■

Beiersdorf im DAX

Beiersdorf rückt in den Deutschen Aktienindex DAX auf. „Wir freuen uns natürlich, nun zu dem Kreis der 30 führenden börsennotierten Unternehmen Deutschlands zu gehören“, sagte Thomas-B. Quaa, Vorstandsvorsitzender der Beiersdorf. Kurz nach seinem Amtsantritt 2005 hatte Quaa noch die Parole ausgegeben, die Aufnahme in den DAX stehe nicht an der ersten Stelle der Prioritätenliste. „Eine stabile Aktionärsstruktur ist

viel wichtiger, weil wir uns dadurch auf die tägliche Arbeit konzentrieren können“, sagte er damals. Doch aus dem Blick verloren die Vorstände ihre Aufstiegschancen nie. Die Zugehörigkeit zum ersten Börsensegment verschafft zum einen Prestige und steigert zum anderen die internationale Bekanntheit des Unternehmens. Mit Nivea für den breiten Konsumentenmarkt, Eucerin für die medizinische Hautpflege und La Prairie im Pre-

miumsegment führt Beiersdorf drei globale Kosmetikmarken. Der Umsatz hat sich in den Jahren von 1998 bis 2007 von 3,3 auf 5,5 Mrd. € erhöht. 2004 übernahm die Holding der Hamburger Familie Herz die Mehrheit an dem Unternehmen und verhinderte damit die drohende Übernahme durch den US-Konkurrenten Procter & Gamble. ■

Altana: Beteiligung ausgebaut



Die Altana-Großaktionärin Susanne Klatten hat ihre Beteiligung an dem Unternehmen weiter ausgebaut. Klatten halte inzwischen 71,78 Prozent an Altana, sagte Jörg Appelhaus, Sprecher ihrer Beteiligungsfirma Skion. Anfang November hatte Klatten angekündigt, das Spezialchemieunternehmen, an dem sie bis dahin mit 50,1% beteiligt war, komplett übernehmen zu wollen. Die Angebotsfrist endet am 19. Dezember. Eine weitere Annahmefrist wird es nach früheren Aussagen nicht geben, da es sich um

ein freiwilliges Übernahmeangebot handelt. Die Übernahme soll noch vor Jahresende unter Dach und Fach gebracht werden. Einzige Bedingung ist, dass der europäische Aktienindex Dow Jones EuroSTOXX 50 am Ende des letzten Tages der Annahmefrist über einem Stand von 1.900 Punkten notiert. Das Übernahmeangebot von Quandt-Erbin Klatten bezeichneten Vorstand und Aufsichtsrat von Altana Anfang Dezember als „angemessen“. ■

Forschung gegen Naturgefahren

FM Global, einer der weltweit führenden Industrie-Sachversicherer, baut seinen 648 Hektar großen Research Campus in West Gloucester in Rhode Island weiter aus und schafft neue Möglichkeiten zur Simulation von Naturgefahren wie Stürmen, Überschwemmungen und Erdbeben. Die Erweiterungen dieser 2001 errichteten Forschungsstätte haben ein Investitionsvolumen von 38 Mio. US-\$ und betreffen ein neues Labor für Naturgefahren, ein modernisiertes Labor für

Brandschutztechnologie sowie neues Multimedia-Besucher- und Informationszentrum. Diese Investitionen stellen sicher, dass der Sachversicherer weiterhin mit der wachsenden Nachfrage der Kunden nach Lösungen zur Schadensvermeidung Schritt hält – besonders im Gefolge der rasanten Globalisierung und der zunehmenden Risiken für die Lieferketten. Durch die Erweiterung des Research Campus steigt die Zahl der dort beschäftigten Mitarbeiter von 108 auf 116. Wissenschaftliche

Untersuchungen und Produkttests, die hier durchgeführt werden, simulieren Großbrände, Staubexplosionen und fast jede Naturkatastrophe, die auch in der Realität vorkommt. Als Ergebnis dieser Arbeit entstehen aus der Wissenschaft Lösungen, die den Kunden von FM Global helfen, ihre Anlagen vor Schäden und den damit zusammenhängenden Betriebsunterbrechungen zu schützen. ■

MARKT IM BLICK

Hop oder Top? – Weichenstellen für die Biotreibstoff-Branche

Im Markt für Biotreibstoffe hat sich nach einer ersten Euphorie und rasantem Aufstieg der Branche eine gewisse Ernüchterung eingestellt. Zwar haben Biotreibstoffe wie Ethanol und Biodiesel erfolgreich eine Nische im globalen Treibstoffmarkt erobert, setzen sich insgesamt jedoch langsamer durch als von vielen Experten ursprünglich erwartet. Besonders die während des letzten Jahres heftig geführte Diskussion darüber, inwieweit die Herstellung von Biotreibstoffen der ersten Generation die Nahrungsmittelpreise in die Höhe treibt und in Konkurrenz zum Anbau von Pflanzen zur Nahrungsmittelproduktion steht, hat dem Ansehen der Biotreibstoffe in der öffentlichen Wahrnehmung geschadet. Darüber hinaus bremsen weltweit unterschiedliche staatliche Vorgaben und Förderprogramme hinsichtlich des Einsatzes von Biotreibstoffen, technische Rahmenbedingungen sowie dringend notwendige Investitionen in Lieferketten- und Risiko-Management das Wachstum, wie die aktuelle Accenture-Studie „Biofuels' Time of Transition: Achieving High Performance in a World of Increasing Fuel Diversity“ zeigt.

Automobilindustrie als Wegbereiter

In der Vergangenheit gab es wiederholt Diskussionen um potentielle, durch Ethanol ausgelöste Moto-

renschäden. Im Allgemeinen wird angenommen, dass Ethanolgehalte bis 10%, zumindest bei modernen Motoren, keine Schäden am Antrieb verursachen. Dennoch bleibt ein Zögern seitens der Endverbraucher, die befürchten, im Falle von Schäden Garantieansprüche zu verlieren. Automobilhersteller betonen daher die Notwendigkeit, weltweit geltende Qualitätsstandards für Biotreibstoffe

„Automobilhersteller fordern weltweit geltende Qualitätsstandards für Biotreibstoffe.“

zu definieren. Solange es solche nicht gibt, werden – zumindest bei älteren Fahrzeugmodellen – E10 (Kraftstoff mit 10%-iger Ethanolbeimischung) und B5 (Diesel mit 5%-iger Biodieselbeimischung) die natürlichen Grenzen für Biotreibstoffe darstellen. Durch die stärkere Verbreitung von Flexible Fuel Vehicles (FFV), also Fahrzeugen, die sowohl mit Benzin als auch mit E85 betrieben werden können, könnten diese Begrenzungen für Ethanolzumischung stark angehoben werden. Ganz klar müssen zur Verbreitung der FFV den Automobilherstellern, aber auch den Endverbrauchern, regulative oder wirtschaftliche Anreize gegeben werden. In Schweden beispielsweise, wo der Einsatz von Biotreibstoffen durch Steuervorteile und Vergünstigungen

wie freies Parken in einigen Städten unterstützt wird, betrug der Anteil an Flexible Fuel Vehicles an den Neuzulassungen im Jahr 2007 bereits 11,5%.

Integration von Biotreibstoffen in die Wertschöpfungskette

Die Integration von Biotreibstoffen in die Wertschöpfungskette für Treib-

stoffe wird in den kommenden Jahren noch einige Anstrengung kosten. Die meisten Ölkonzerne produzieren weder Ethanol noch Biodiesel selbst, sondern stehen bei der Beschaffung der Biotreibstoffe einer Vielzahl von Anbietern gegenüber – mit den damit

„Innerhalb von 10 bis 20 Jahren könnten Biotreibstoffe bis zu 15% des globalen Spritverbrauchs abdecken.“

verbundenen Herausforderungen, das Anbieterportfolio inklusive Vertragsdauer und Preisgestaltung zu managen. Das Risikomanagement wird aufgrund der Anzahl zu berücksichtigender Einsatzstoffe und ihrer Wechselwirkung komplexer. Praktische Aspekte wie die Umrüstung von Lagerterminals, Produktions- und Transportanlagen stellen Unternehmen vor Investitionsaufwendungen, die zusätzlich von den Überlegungen abhängen, welches Angebot an Mischungen (und damit die Entscheidung darüber, ob

ether ein regional oder überregionaler Markt bedient werden soll) überhaupt hergestellt und transportiert werden sollen. Auch das Verteilernetz, sprich die Tankstellen, müssen auf die neuen Treibstoffmischungen umgerüstet werden, da Treibstoffmischungen, die mehr als 15% bis 20% Ethanol enthalten, korrodierend auf die bestehenden Tanks wirken.

Investitionen in Infrastruktur

Um die Biotreibstoffbranche im großen Maßstab global und effizient betreiben zu können, sind signifikante Investitionen in die Infrastruktur notwendig. In den USA und in Brasilien sind die Ethanol-Fabriken weit von den Häfen und Verladestellen entfernt. Die Lage der brasilianischen Ethanol-Möhlen bedeutet, dass derzeit 27% des für den Export bestimm-

ten Ethanol mehr als 500 km weit transportiert werden müssen, um zum nächstgelegenen Hafen zu gelangen. Das Pipeline- und Bahnnetz ist in Brasilien, verglichen mit anderen weitaufgebaute Staaten wie den USA oder Kanada, stark unterentwickelt. Entsprechend erfolgen die Transporte hauptsächlich über Lastkraftwagen, was ineffizient ist und zu hohen Logistikkosten führt. Unternehmen und Industrieverbände wie Petrobras, Unica, Copersucar, Cosan oder Vopak planen Investitionen in Pipelinesys-



teme und Lagerkapazitäten, um die Logistikkette zu verbessern. In den USA werden in Verbindung mit der Inbetriebnahme von 15 Milliarden Liter neuen Ethanolproduktionskapazitäten im Jahr 2008 logistische Engpässe erwartet. Kurzfristig werden strategisch gelegene Verladestationen erweitert und multimodal ausgestattet. Über die Errichtung von Pipelines ist noch nicht abschließend befunden. Das Ergebnis einer von Buckeye Partners und Magellan Midstream Partners durchgeführten Machbarkeitsstudie über eine 1700 km lange Pipeline, in der täglich 37 Millionen Liter von Anlagen im Mittleren Westen nach Pittsburgh, Philadelphia und New York transportiert werden sollen, steht noch aus.

Ausblick

Gegenwärtig steht die Biosprit-Industrie vor großen Herausforderungen. Investitionen der Industrie in benötigte Infrastruktur verzögern sich, da weltweit staatlich gesetzte Rahmenbedingungen nicht eindeutig und Ertragschancen damit nicht kalkulierbar sind. Seitens der Endverbraucher herrscht eine gewisse Verunsicherung bezüglich des langfristigen ökologischen und gesellschaftlichen Nutzens von Biotreibstoffen. Hinzu kommen konkurrierende Technologien wie Biotreibstoffe der dritten Generation, Fahrzeuge mit Hybridantrieben oder Verbrennungsmotoren auf Wasserstoffbasis.

■ Kontakt:
Henning Müller
Accenture GmbH, München
Tel.: 0175/5768180
Fax: 06173/94-48180
henning.muller@accenture.com
www.accenture.com

Global FFV situation

United States

Sample FFV manufacturers

DaimlerChrysler Ford GM
Nissan Toyota

FFVs available since 1998; about 31 models

Six million FFVs on the road

1,557 locations for E85 fuel

In the majority of vehicles, the use of up to 5 percent biodiesel is acceptable under warranty.

The use of E10 is covered under warranty by every manufacturer.

Europe

Sample FFV manufacturers

Citroën Ford GM
Nissan Renault

FFVs available since 2001; now about 10 models

Expect more government support (e.g., Sweden, France)

All vehicles in the European Union are under warranty up to 5 percent of biofuels usage, which is the EU biodiesel standard. Warranties for higher blends differ by manufacturer and country.

Sources: Accenture analysis; company websites; One Source; National Ethanol Vehicle Coalition website; EthanolRFA; European Biodiesel Board

Brazil

Sample FFV manufacturers

Citroën Fiat Ford
GM Honda Nissan
Renault Toyota Volkswagen

FFVs available since 2003; about 35 models

In 2006, 88 percent of cars and light commercial vehicles sold were FFVs.

Asia

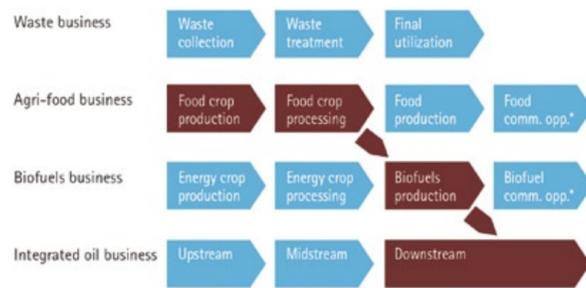
Sample FFV manufacturers

Ford GM

Thailand is the most developed market in the East for FFVs due to government support and proactive measures from OEMs such as Ford and GM.

Ford introduced E20-compatible Focus in Thailand

Integrating biofuels into the established fuels value chain



*Commercial opportunity

Source: Accenture research

Zusatzleistungen der Spezialchemie wachsen an

Systematisches Management von Value-Added Services notwendig

Die Bedeutung von Value-Added Services in der Spezialchemie hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Sogar wie kein Produkt wird ohne irgendeine Art der Zusatzleistung vermarktet. Ganz im Gegenteil: Die Anzahl der Zusatzleistungen wird immer höher. Ein Portfolio von über 70 Value-Added Services im Bereich Logistik, Anwendungstechnik, Forschung & Entwicklung oder Verkaufsberatung, das in der Spezialchemie keine Seltenheit ist. Alle diese Zahl lässt erahnen, welche Komplexität und welche Kosten in einem solchen Serviceportfolioverbunden sind. Berücksichtigt man in diesem Zusammenhang noch die Tatsache, dass nach unseren Erfahrungen über 90% dieser Zusatzleistungen ohne eine direkte Verrechnung vermarktet werden, sondern als kostenloses Add-on zum Produkt beigegeben werden, wird die Bedeutung eines systematischen Managements dieser Leistungen noch deutlicher.



Sven Kühlborn

Wie sieht nun aber ein erfolgreicher Ansatz für ein systematisches Management von Value-Added Services in der Spezialchemie aus? Wir stellen unseren Ansatz in einem vierstufigen Prozess vor.

1. Transparenz durch systematische Analyse

Zuerst ist es bei einem professionellen Management von Value-Added Services notwendig, eine möglichst hohe Transparenz über die Kosten und den Wert des eigenen Serviceportfolios zu erlangen. Ohne diese

Transparenz ist eine objektive Beurteilung der Kosteneffizienz des eigenen Serviceportfolios nicht möglich. Hierzu sollten sämtliche Serviceleistungen des Unternehmensbereiches aufgelistet werden. Alleine dieser Schritt ist in vielen Unternehmen nicht trivial und erfordert die Einbindung unterschiedlichster Abteilungen wie Anwendungstechnik, Supply Chain Management, Vertrieb, Marketing und Controlling. Als Ergebnis dieses Arbeitsschrittes erhält man quasi einen „Servicekatalog“ mit allen für die Kunden erbrachten Value-Added Services.

Auf Basis dieses Kataloges ist jeder Service in Bezug auf die „Cost-of-Services“, also die Kosten zur Erbringung der Serviceleistungen zu quantifizieren. Dies stellt viele Chemieunternehmen vor größere Probleme. Grund hierfür sind oftmals die existierenden Kostenstrukturen.

In einem nächsten Vorgang ist der Wert der Services („Value-of-Services“) für den Kunden zu bestimmen. Der Servicewert für den Kunden ist in einigen Fällen recht einfach zu bestimmen. So gibt es beispielsweise Services wie bestimmte



Bei der Vermarktung von Spezialchemikalien kommt die Industrie kaum mehr ohne Zusatzleistungen aus.

Bild: BASF

Labortests, die auch als eigene Leistungen auf dem Markt zu kaufen sind. In diesem Fall kann als Wert des Services der Marktpreis angenommen werden. Andere Services wie z. B. Sonderverpackungen sorgen für

Kosteneinsparungen im Logistikprozess der Kunden. Diese Kosteneinsparungen können als Wert des Services angesetzt werden. Auf diesem Weg ist für jeden Service eine interne Wertgröße zu ermitteln.

2. Segmentierung des Marktes

In einem zweiten Schritt des vierstufigen Prozesses sollte eine Markt- bzw. Kundensegmentierung erfolgen, um die Vielzahl an Kunden in bestimmte Cluster zu gruppieren. Jedes Cluster sollte eine Aussage über die Serviceaffinität der Kunden in dem Cluster enthalten. Dieser Schritt ist in der Regel deshalb notwendig, um die Komplexität des zukünftigen Serviceportfolios sowie der zukünftigen Vermarktung zu begrenzen. Wenn es gelingt, bestimmte Kundentypen im Markt zu definieren, dann können diesen Kundentypen auch bestimmte Pakete an Value-Added Services zugeordnet werden. So gibt es in vielen Märkten z. B. ein Logistiksegment zu finden. Kunden aus diesem Segment haben einen hohen Bedarf an Logistikservices.

Die Abfrage der Servicepräferenzen der Kunden kann auf unterschiedliche Weise erfolgen. Wir empfehlen das Verfahren der Conjoint-Analyse. Dieses Verfahren ist bestens dazu geeignet, Kundenpräferenzen über das Prinzip der Paarvergleiche zu ermitteln.

Die Ergebnisse der Präferenzmessung von Kunden und Nicht-Kunden können für eine Klassifizierung des Marktes bzgl. der Servicepräferenzen genutzt werden. Ziel ist es, Cluster mit ähnlichen Servicepräferenzen zu ermitteln.

3. Neuausrichtung des Serviceportfolios

Im Anschluss an die Kunden-/ Marktsegmentierung und als dritte Stufe des Prozesses sollte die strategische Ausrichtung des Serviceportfolios grundsätzlich hinterfragt werden. Dazu sind ein umfassendes Verständnis über die Servicebedürfnisse des Marktes sowie eine solide Informationsbasis über die Kosten des eigenen Serviceportfolios notwendig. Zusätzlich müssen an dieser Stelle die Informationen über den Wettbewerb berücksichtigt werden. Eine Übersicht über das Serviceportfolio der Wettbewerber sowie der Qualität der erbrachten Value-Added Services ist zwingend notwendig. Diese Informationen liegen in der Regel in den

jeweiligen Unternehmen vor oder können durch Gespräche mit guten Kunden relativ pragmatisch gewonnen werden.

Neben der Diskussion über die strategische Notwendigkeit der bestehenden Value-Added Services sollte natürlich auch diskutiert werden, welche innovativen neuen Services mit hohem Wert für die Kunden und guter Wettbewerbsposition in das eigene Serviceportfolio integriert werden können. Die aufgezeigte Diskussion über das eigene Serviceportfolio sollte nach unserer Einschätzung alle 3-5 Jahre intensiv geführt werden. Nur so kann sichergestellt werden, dass sich im Laufe der Zeit keine kostenintensiven Services in das Portfolio einschleichen, die nur einen geringen Wert für den Kunden und wenig Potential zur Differenzierung im Wettbewerbsumfeld bieten.

Die Diskussion über die Neuausrichtung des Serviceportfolios sollte alle relevanten Bereiche des Unternehmens integrieren: Management, Marketing, Anwendungstechnik, Supply Chain, Vertrieb und Controlling sind typische Bereiche, die in eine solche Diskussion involviert sein sollten. Im Ergebnis dieses Prozesses steht ein Katalog mit Value-Added Services, die unter Berücksichtigung von Kosteneffizienz, Kundenwert, Wettbewerbsposition und möglichen Zielgruppen in Zukunft am Markt angeboten werden. Value-Added Services, die diese Kriterien nicht erfüllen, sollten konsequent aus dem Portfolio eliminiert werden.

4. Neuausrichtung der Marktbearbeitung

In der letzten Stufe des Prozesses sollte die Marktbearbeitung für das neue Serviceportfolio angepasst werden. Basis hierfür ist die vorangegangene Markt-/ Kundensegmentierung. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie die einzelnen Services in Zukunft vermarktet werden sollen. Wir empfehlen an dieser Stelle folgende Vorgehensweise:

- Beschreibung der relevanten Markt-/Service Segmente,
- Zusammenstellung von Servicepaketen pro Segment,
- Klassifizierung von Servicelevel und
- Konkretisierung des Vermarktungsansatzes.

In einem ersten Schritt sollten die relevanten Marktsegmente detailliert beschrieben werden.

Aus dieser Beschreibung muss hervorgehen, welcher Kundentyp in welchem Segment ist und welche Servicepräferenzen diese Kunden haben. Eine Zuordnung bestehender Kunden in die identifizierten Service Segmente ist an dieser Stelle notwendig.

Anschließend sollte pro Service Segment ein Standardpaket an Value-Added Services zusammengestellt werden. Dieses Paket richtet sich natürlich nach seinen grundsätzlichen Servicepräferenzen.

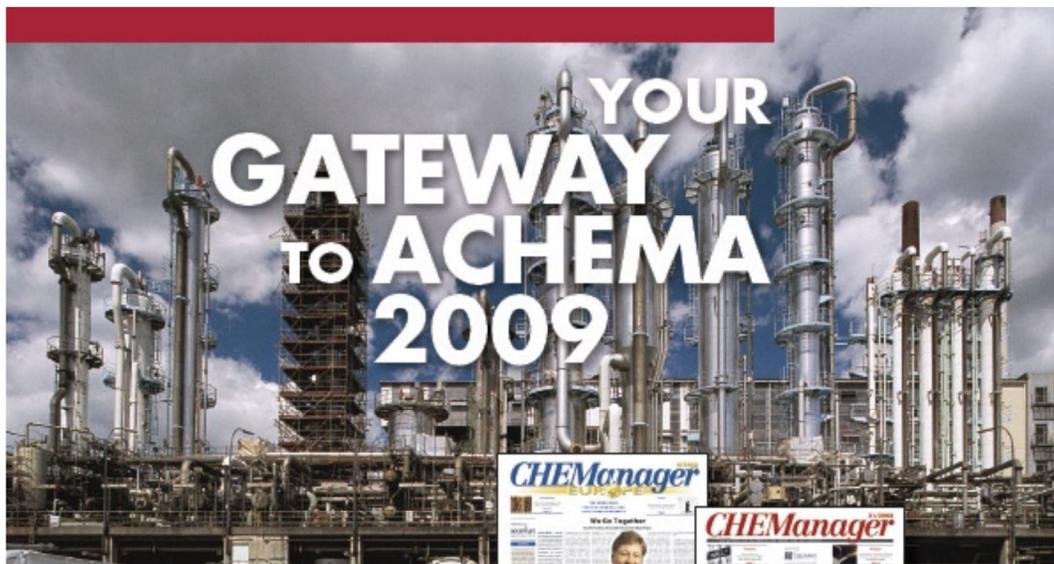
In einem nächsten Schritt ist zu überlegen, inwieweit so genannte Servicelevels definiert werden. Mit diesen Servicelevel könnten auch entsprechende Preislevel für die gekauften Produkte verbunden sein. Value-Added Services bieten eine hervorragende Möglichkeit, sich im Markt vom Wettbewerb zu differenzieren. Über eine zielgerichtete Vermarktung können bestehende Kunden stärker gebunden und potentielle Kunden effektiver angesprochen werden. Dies erfordert jedoch einen kundenspezifischen Vermarktungsansatz. Eine aktive Vermarktung von Value-Added Services erfolgt nach unseren Erfahrungen jedoch nur selten und ist für ein erfolgreiches Management dieser Serviceleistungen dringend notwendig. Hierzu ist ein Umdenken in Marketing und Vertrieb erforderlich.

Fazit

Die Effekte eines systematischen Managements der Value-Added Services sind vielfältig. Nach unserer Erfahrung sind insbesondere die folgenden Effekte messbar: Kosteneinsparungen durch reduzierte Komplexität im eigenen Serviceportfolio (ca. 5-10% Kostenreduktion im Serviceportfolio) sowie verbesserte Preisdurchsetzung durch zielgerichtete Servicevermarktung (ca. 2-5% höhere Preise bei serviceaffinen Kunden).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass ein systematisches Management von Value-Added Services einen sehr positiven Effekt auf die Profitabilität des Unternehmens sowie auf die Kundenzufriedenheit und -loyalität hat.

- Kontakt:
Dr. Sven Kühlborn
Prof. Homburg & Partner
Mannheim
Tel.: 0621/1582-0
Fax: 0621/1582-102
Sven.kuehlborn@homburg-partner.com
www.homburg-partner.com



The Perfect Match

May 11 to 15, 2009 around 4,000 exhibitors from all continents and over 280,000 visitors from 108 different countries will meet in Frankfurt/Main at AICHEMA 2009 – the global summit of the process industries. If you are an exhibitor, our communication tools will increase your visibility!



ACHEMA the Society for Chemical Engineering and Biotechnology is the organizer of AICHEMA. The society based in Frankfurt has over 5,000 members representing scientists, engineers, companies, organizations and institutes and its mission is to actively advance the development of chemical technologies and processes. Such is our mission at GIT VERLAG – a Wiley company.

GIT VERLAG publications cover all technological fields presented at AICHEMA such as chemical and pharmaceutical technology, process automation, plant engineering, laboratory and biotechnology, materials technology, energy production, food processing or safety. Moreover, together with the journals and books of our parent company Wiley we offer the most comprehensive publication portfolio for the process industries.

As a media partner of AICHEMA and with our journal CIT plus being co-edited by DECHEMA as an official member publication, GIT VERLAG is at the cutting edge of publishing for the process industry and, thus, for AICHEMA exhibitors. Our publications CIT plus, CHEManager and CHEManager Europe comprehensively cover the broad spectrum of AICHEMA topics in the field of chemical and pharmaceutical technology. Through our periodicals, suppliers communicate technological innovations and newest production concepts to the experts in plant operations in the process industries – the DECHEMA members and AICHEMA visitors.

GIT VERLAG is a modern specialised publishing company. We offer the whole spectrum of high-quality media and services, be it print, online, direct marketing, corporate publishing or events.

Visit our website for more information: www.gitverlag.com
Or request media information via email: chemanager@gitverlag.com



Halle 65.1
Stand A5-B6

GIT VERLAG
A Wiley Company

www.gitverlag.com

Keine heilige Kuh

— Rolta-Geschäftsführer Hans-Peter Beier erklärt, welche Stolpersteine man in Outsourcing-Projekten kennen sollte —

BeidemStichwortIndienha-bendiemeistenSlumsund MutterTheresavorAugen. Seit einigen Jahren steht Indien in der Wahrnehmungsbereich für Fachkräfte und Know-how. Rolta ist ein indisches IT-Unternehmen mit Sitz in Mumbai und fokussiert auf die Bereiche Engineering Design Solutions, eSolutions und Geo-Engineering. Die deutsche Niederlassung, die Rolta Deutschland GmbH, wurde formal 2001 gegründet. Geschäftsführer Hans-Peter Beier ist seit Anfang 2003 im Unternehmen. Er hat der CHEManager-Redaktion berichtet, worauf es bei Offshoring-Projekten ankommt.

CHEManager: Herr Beier, Rolta Deutschland existiert ja nun seit ein paar Jahren am Markt. Wie geht es Rolta in Deutschland?

H.-P. Beier: Danke, gut soweit. Natürlich braucht es seine Zeit, bis die Investitionsphase überstanden ist. In dieser Zeit muss man sehen, dass man das Ganze im grünen Bereich hält. Seit einiger Zeit liegen wir aber erfreulicherweise in der Gewinnzone.

Rolta hat drei Geschäftsbereiche. Sind diese in Deutschland gleich stark vertreten?

H.-P. Beier: Nein, in Deutschland wird vor allem der Bereich Anlagenbau abgedeckt. Wir fungieren in Deutschland sozusagen als verlängerte Werkbank im Dienstleistungsbereich, also als Offshoring-Dienstleistungsanbieter. An uns wenden sich Unternehmen, die Unterstützung in Anlagenbau-Projekten benötigen.



Hans-Peter Beier, Geschäftsführer von Rolta Deutschland

Auf der Homepage ist zu lesen, dass Rolta ein „großes“ indisches IT-Unternehmen sei. Was heißt das denn konkret?

H.-P. Beier: Rolta hat weltweit gut 5.000 Mitarbeiter. Von diesen 5.000 arbeiten 4.600 in Indien und nur 400 in den 15 übrigen Auslandsniederlassungen. Rolta Deutschland hat derzeit fünf Mitarbeiter, wir sind aber im Ausbau begriffen. In der Europa-Zentrale in London arbeiten inzwischen etwa 75 Mitarbeiter. Von den weltweit insgesamt 5.000 Angestellten ist ein knappes Drittel im Bereich Anlagenbau tätig. Das heißt, Rolta stehen 1.600 Ingenieure zur Verfügung, die meisten davon in Indien.

Die Projekte werden demnach in der Regel in Indien durchgeführt?

H.-P. Beier: Ganz genau. Meistens arbeiten die Ingenieure ohnehin bereits in Indien oder sie werden vor Ort beim Kunden temporär für die Projektlaufzeit eingesetzt.

Sie sagen, Rolta Deutschland ist im Ausbau begriffen. Welche

Mitarbeiter suchen Sie denn? Vermutlich keine Ingenieure.

H.-P. Beier: Doch, wir suchen schon auch Ingenieure. Die werden dann aber nicht zur eigentlichen Abarbeitung der Projekte eingesetzt, sondern als Projektmanager. Ingenieurwissen ist wertvoll, um den Hintergrund einzuordnen.

Ein Stichwort, das im Zusammenhang mit Outsourcing fallen muss: Die Kosten. Was ist denn nach Ihrer Erfahrung derzeit das überzeugendste Argument für eine Offshoring-Lösung?

H.-P. Beier: Die Kosten sind kein so dominierendes Argument mehr wie vielleicht in der Anfangszeit. Heute geht es in erster Linie darum, dass eine solche Lösung auch Spitzenauslastungen abfängt. Der Kunde hat seine Stammmannschaft, die wir für Projektspitzen variabel aufstocken können. Der Preis ist aber nach wie vor ein Argument – klar. In der momentanen Zeit muss man natürlich sehen, dass man seine Kosten auf einem vernünftigen Level hält. Langfristige Planung bedeutet aus unserer Sicht unter anderem, dass man sich auf die eigenen Kernkompetenzen konzentriert, wichtig sicherlich gerade auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Das Sparpotential wird oftmals überschätzt – und von manchem Dienstleister leider auch überzogen dargestellt.

Das heißt?

H.-P. Beier: Teilweise könnte man meinen, ein ausgelagertes Projekt kostet fast nichts mehr. Aber das stimmt so natürlich nicht. Man hat die eigentliche Tätigkeit nach außen gegeben, der Kommunikationsbedarf bleibt. Man muss erst einmal



© Joe Esco/Photocast

die Prozesse aufsetzen. Und zumindest in der Anfangsphase ist das Einsparpotential noch nicht so riesig. Erst wenn man längerfristig miteinander arbeitet, dann sind sicherlich höhere Einsparungen zu realisieren. Ich würde erst einmal von einer niedrigen zweistelligen Prozentzahl ausgehen und lieber zu wenig versprechen als zu viel.

Gerade im Bereich Offshoring ist ja immer wieder von Qualitätsproblemen die Rede. Viel wird derzeit zurückgeholt, was vor einigen Jahren ausgelagert wurde. Sehen Sie diesen Trend auch?

H.-P. Beier: Wir sehen die Entwicklung, sind davon aber nicht betroffen. Wenn Dinge wieder zurückverlagert werden, dann ist irgendetwas schiefgegangen. Das liegt aus meiner Sicht zum größten Teil daran, dass die Erwartungen falsch oder überzogen sind.

Wie kommt das zustande?

H.-P. Beier: Naja, zum einen muss sich wohl mancher Dienstleister an die eigene Nase fassen und zum anderen müssen unbe-

dingt Mentalitätsunterschiede mit einbezogen werden. Das ist unser Job, die Maklerrolle zu übernehmen. In Asien und damit natürlich auch in Indien wird man nie ein klares „Nein“ hören. Trotz der Verständigung auf Englisch. Ein dritter wesentlicher Punkt: Als Dienstleister muss man auch mal ein Projekt ablehnen können, wenn man kein Sparpotential für den Kunden sieht.

Die BASF hat kürzlich eine signifikante Drosselung der Produktion angekündigt. Die Folgen der Finanzkrise scheinen auch dort angekommen zu sein. Spüren Sie diese Folgen ebenfalls?

H.-P. Beier: Im Moment ist noch kein Rückgang zu verzeichnen. Ich erwarte diesen auch nicht wirklich, allenfalls eine Stagnation oder ein ganz leichtes Minus. Unsere Anwender scheinen derzeit auch glimpflich davonzukommen. Außerdem glaube ich, dass jede Krise manchen Leuten die Augen öffnet und den Weg ebnet, auch zu „unkonventionellen“ Lösungen. Soll heißen: Wenn Firmen bislang noch nicht an Outsourcing oder Offshoring gedacht haben, ist jetzt vielleicht die Gelegenheit.

Einfach aus der Überlegung heraus: Wie kann ich meine Kosten unter Kontrolle bekommen oder halten? Wie kann ich wettbewerbsfähig bleiben? Einen Abwärtstrend spüren wir wie gesagt derzeit nicht. Aber wir bemerken langsamere Entscheidungen. Viele Entscheidungen drehen eine „Korrekturenschleife“ mehr als zuvor.

Wir haben in der letzten Zeit im CHEManager über viele neue Anlagen in China berichtet. Sind sie dort auch aktiv?

H.-P. Beier: Rolta hat keine Niederlassung in China. Die Beziehung zwischen Indien und China ist eine etwas heikle Geschichte. China und Indien sind Rivalen im Engineering-Bereich, und da ist es dann natürlich schon ein bisschen schwierig, aus Indien heraus in den Wettbewerb zu treten. Wenn es um Spezialleistungen geht, die auf dem chinesischen Markt nicht verfügbar sind, sind wir aber dabei. Häufig auch über Partner, für die wir sozusagen „erste Wahl“ sind.

Am sogenannten Rolta-Campus in Mumbai werden Experten im Bereich Engineering fachspezifisch ausgebildet. Finden Sie in Absolventen von dort die Mitarbeiter für Ihre zu besetzenden Stellen?

H.-P. Beier: Das gab es tatsächlich bereits in der Vergangenheit. Fachlich sind sie in der Regel gut ausgebildet. Zwei Herausforderungen bleiben aber natürlich bestehen: Das ist zum einen die „europäische“ Mentalität, der Umgang mit Kunden, den man als Projektmanager beherrschen muss. Und zum anderen hapert es dort natürlich an deutschen Sprachkenntnissen. Wir sind

dabei, den Anteil der deutsch sprechenden Mitarbeiter in Indien zu erhöhen. Das heißt nicht, dass diese dann alle zu uns kommen. Es soll vielmehr bewirken, dass das Verständnis größer wird. Im wörtlichen und im übertragenen Sinn.

Würden Sie im Rückblick auf die letzten Jahre sagen, dass sich der Outsourcing-Markt verändert hat? Mal abgesehen davon, dass die Projekte immer weiter nach Osten gewandert sind.

H.-P. Beier: Ich denke schon, dass sich der Markt verändert hat. Anfangs war er für viele eine Blackbox, von der niemand so recht wusste, was drin steckt. Aber jeder hat sich enorme Kostenvorteile erhofft, es gehörte quasi zum „State of the Art“ auszulagern. Ich denke, inzwischen ist eine Art Realismus eingetreten. Zumindest bei denen, die Erfahrungen mit dem Thema gemacht haben. Es wird nach wie vor sehr genau gerechnet. In der Regel sind Projekte, die in Indien durchgeführt werden, eben günstiger. Vor allem langfristige. Bei kurzfristigen Projekten muss man wirklich genau hinschauen, wie groß der betriebswirtschaftliche Vorteil ist. Wenn wir für zwei oder drei Wochen jemand einfliegen müssen, lohnt sich das manchmal nicht. Das muss man ganz offen sagen.

■ Kontakt:
Hans-Peter Beier
RoltaDeutschlandGmbH, Neu-Isenburg
Tel.: 06102/299985
Fax: 06102/299991
de-info@rolta.com
www.rolta.de

Auf neuem Terrain



Weil immer mehr auch mittelständische Unternehmen international mit Niederlassungen und Tochtergesellschaften operieren, bietet der auf betriebswirtschaftliche Softwarelösungen spezialisierte Hersteller Sage jetzt auch in Deutschland seine neue Lösung ERP X3 an. Die in 35 Ländern lokalisierte ERP-Suite beinhaltet funktional neben den Unternehmensbereichen Finanzen, Ein- und Verkauf sowie Warenwirtschaft eine Produktionsplanung und -steuerung (PPS), ein vollständiges Customer Relationship Management (CRM, Kundenbeziehungsmanagement), sowie ein komplettes Business-Intelligence-System (BI) zur

Analyse unternehmensrelevanter Kennzahlen. ERP X3 ist zugeschnitten auf international tätige mittelständische Firmen mit 150 bis 2.500 Mitarbeitern und bis zu 1.500 gleichzeitigen Anwendern (Concurrent User). „Die neue Lösung begegnet der ständig steigenden Nachfrage nach international einsetzbaren betriebswirtschaftlichen Software-Lösungen“, so Sage Deutschland-Geschäftsführer Peter Dewald. ERP X3 sei die Antwort auf den sich aktuell auch im Mittelstand verstärkenden Trend zur Auslagerung und Erweiterung geschäftlicher Aktivitäten ins Ausland. Die Relevanz dieses Marktes belegte jüngst eine Studie des

Statistischen Bundesamts: Anfang 2008 ergab eine Untersuchung unter 20.000 befragten Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten, dass rund 18 % der deutschen Firmen zwischen 2001 und 2006 Unternehmensaktivitäten ins Ausland verlagerten oder künftig eine Verlagerung planen.

Weltweit lokal einsetzbar

„Interne Untersuchungen haben ergeben, dass bereits heute eine Vielzahl unserer Kunden aus dem gehobenen Mittelstand im Ausland tätig ist“, sagt Dewald. Vor allem die EU-Osterweiterung sowie die zunehmende Öffnung des chinesischen

Marktes habe die Nachfrage nach Software-Lösungen für international tätige Unternehmen deutlich ansteigen lassen. Laut Sage arbeiten heute rund 2.300 international tätige Unternehmen mit insgesamt mehr als 70.000 Anwendern mit der komplett webbasierten Lösung. Ein Internetbrowser genügt, damit ein autorisierter Anwender sofort ins Programm einsteigen kann. Das der Lösung zugrunde liegende technologische Konzept erlaubt dessen Betrieb unter allen gängigen Betriebssystemen. Gegenwärtig werden mit Oracle und Microsoft SQL die im Markt am weitesten verbreiteten Datenbanken, sowie webbasierte wie auch Client-/Server-Umge-

bungen unterstützt. Gleichzeitig wurde das System an die Anforderungen des deutschen Marktes angepasst, so dass mittelständische Unternehmen sich aller hier üblichen Standards wie Elster, Standardkontenrahmen oder den Grundsätzen zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU) bedienen können. Mögliche heterogene IT-Landschaften in nationalen und internationalen Niederlassungen, Geschäftseinheiten und Tochterunternehmen können aufgrund der internationalen Ausrichtung abgelöst und auf eine einzige Plattform gestellt werden. So sparen Unternehmen erhebliche administrative Kosten und verschlanken damit Prozesse auf der gesamten Unternehmensebene. Mit Sage ERP X3 erhalten Anwender darüber hinaus Möglichkeiten, ihre Workflows zu optimieren und zu steuern. Leistungsstarke Workflow-Engines und Routinen helfen dabei, Geschäftsprozesse stärker zu automatisieren. Sie können auf bereits vorgefertigte Abläufe zugreifen oder diese individuell anpassen. Weltweit arbeiten bereits rund 2.300 international tätige Unternehmen mit der Lösung. Die Resonanz von Seiten der Industrie sei sehr gut, so Dewald. Zwei Projekte befinden sich bereits in der Umsetzungsphase.

■ Kontakt:
Jörg Wassink
SageSoftwareGmbH&Co.KG, Frankfurt
Tel.: 069/50007-0
Fax: 069/50007-7130
Joerg.Wassink@sage.de

Studie Materialstammdaten

Die Materialstammdaten strotzen in fast allen Firmen Deutschlands vor erheblichen Fehlern. Nach einer Erhebung von Omikron Data Quality weist lediglich jedes sechste Unternehmen mehr als 50 Mio. € Umsatz eine geringe Fehlerquote auf, bei allen anderen liegt sie teilweise sogar über 30%. Zu den Ursachen zählen vor allem mangelhafte Regeln und Prozesse für ein einheitliches Stammdatenmanagement sowie unzureichend organisierte Verantwortlichkeiten und fehlende technische Möglichkeiten zur automatisierten Datenpflege. „Offenbar stand das Management der Materialstammdaten bisher nicht auf der Tagesordnung oder hatte keine adäquate Gewichtung“, sagt Omikron-Geschäftsführer Carsten Kraus. Zu den hauptsächlichen Ursachen für schlechten Datenqualität zählt vor allem, dass die Pro-

zesse und Regeln zur Stammdatenpflege nicht im erforderlichen Maße definiert sind. Auch diesbezügliche Verantwortlichkeiten sind in ähnlich vielen Firmen nicht klar bestimmt. Angemessene Softwarelösungen, die für eine automatisierte Datenpflege sorgen, fehlen. Zudem klagten 57% der Unternehmen über eine unzureichende Sensibilität für die Qualitätsanforderungen beim Stammdatenmanagement. Offenbar findet derzeit allmählich ein Umdenken statt, denn laut der Studie will in den kommenden zwei Jahren eine große Zahl der Unternehmen konkrete Maßnahmen zur Steigerung der Qualität in den Materialstammdaten ergreifen.

■ Omikron Data Quality, Pforzheim
Tel.: 07231/12597-0
Fax: 07231/12597-250
info@omikron.net
www.omikron.net

Die Gewinner der Buchverlosung

In der November-Ausgabe 22/2008 hat CHEManager an die drei schnellsten E-Mail-Einsendungen zu dem Interview „Prozessverständnis wird verstärkt geprüft“ mit Ralf Gengenbach je ein Exemplar seines bei Wiley-VCH erschienenen Buches „GMP-Qualifizierung und Validierung von Wirkstoffanlagen“ ausgelobt. Die flinken Gewinner sind:

■ Dr. Harald Menig, FH Frankfurt Steinbach, Dr. Karl-W. Thiem, freiberuflicher Berater, Wuppertal und Matthias Hugo, Evonik Röhlm.

■ CHEManager dankt allen, die sich an diesem „Wettrennen“ beteiligt haben, für ihr Engagement und Interesse.

Die Redaktion CHEManager



Instandhaltungsmesse Maintain mit Besucherplus

Mit einem Anstieg um gut 6% auf 5.100 Fachbesucher ging die 4. Maintain, internationale Fachmesse für industrielle Instandhaltung, nach 3 Tagen Mitte Oktober in München zu Ende. 251 Aussteller aus sieben Ländern präsentierten auf den ausgebauten Messeflächen im MOC-Veranstaltungszentrum branchenübergreifend Lösungen zur Wartung, Inspektion und Instandsetzung von Maschinen und Anlagen. Sie belegten eine Fläche von insgesamt 11.000 m². Bestnoten erhielt die Fachmesse sowohl von den Ausstellern als auch von den Besuchern. In der Besucherbefragung des unabhängigen Meinungsforschungsinstituts forschungplus bewerteten 96% der Besucher die Messe mit ausgezeichnet bis gut. Angesichts solcher Rahmenbedingungen zog denn auch Norbert Bargmann, Geschäftsführer der Messe München als Veranstalter der Maintain als ein positives Resümee: „Ich freue mich über den Zuwachs an Besuchern, Ausstellern und über die gewachsene Reichweite der Maintain, die diesmal insbesondere neue Besucher aus den EU-Beitrittsstaaten anziehen konnte. Das spornt uns an, die Marke Maintain auch in neue Märkte zu bringen!“

Die Etablierung dieser Fachmesse als Leitmesse für die Branche unterstreicht auch der auf der Messe gegründete Wirtschaftsverband für Industrieservices (WVIS). Thomas Töpfer, Vorstandsvorsitzender der Bilfinger Berger Industrial Services, verwies explizit auf die Bedeutung dieser Fachmesse in der Branche: „Im vierten Jahr ihres Bestehens zeigt die Maintain sehr anschaulich, dass sich der Industrieservice heute als eigenständige lösungsorientierte Branche präsentiert. Die Maintain 2008 war damit der ideale Rahmen für die öffentliche Vorstellung des neuen Wirtschaftsverbands für Industrieservice, dessen Gründung die Bilfinger Berger Industrial Services gemeinsam mit der MCE und der Voith Industrial Services Holding initiiert hat. Die Resonanz auf unseren Messeauftritt als Aussteller war ausgesprochen positiv. Wir haben sehr gute Kundengespräche führen können, die Potential für neue Aufträge bergen.“

Auch das Rahmenprogramm der Messe – vom Trendforum über das Ausstellerforum bis hin zum Fachkongress Summit Maintenance – wurde ausgezeichnet angenommen. Sehr gut besucht war das Trendforum zum Thema „Qualifiziertes Personal in der Instandhaltung“, das die Messeveranstalter zusammen mit Branchenkennern zum ersten Mal veranstalteten.

Einen Wechsel gab es im Vorsitz des Fachbeirats der Messe: Nach zwei Jahren schied Tobias Zaers, Corporate Manager bei Bilfinger Berger Industrial Services, turnusgemäß als Vorsitzender aus. Zum neuen Vorsitzenden des Fachbeirats wurde Christian Kahl, Vice President Marketing von Voith Industrial Services Holding gewählt.

Nächstes Jahr findet die Fachmesse Maintain vom 13. bis 15. Oktober 2009 wieder im MOC-Veranstaltungszentrum in München statt.

www.maintain-europe.com

Wasserbezogene Serviceleistungen

Wasser- und Abwasseraufbereitung: Die Niederländische Evides verstärkt ihr Industriekundengeschäft in Deutschland

Mit zuverlässigen und innovativen Konzepten für wasserbezogene Serviceleistungen für Industriekunden ist der Wasserversorger Evides seit Jahrzehnten erfolgreich in den Niederlanden aktiv. Nun weitet Evides seine Angebote für industrielle Wasserversorgung und Abwasseraufbereitung auf den deutschen Markt aus.

Bereits seit 2003 ist der Niederländische Wasserspezialist Evides Industriewater am deutschen Markt tätig. Mit der Übergabe von Teilen der Wasseraufbereitung für sein Werk in Stade an Evides hat Dow Chemical aber kein Neuland betreten. Seit mehreren Jahren arbeiten die Partner in Terneuzen, dem größten Standort von Dow in Europa, erfolgreich zusammen. Nicht zuletzt durch die enorm gestiegene Versorgungssicherheit, u. a. durch die Einbindung kommunaler Abwässer in das Versorgungskonzept des Standortes, empfahlen sich die Niederländer auch für das Werk in Deutschland.

Auch hier zeigte sich bereits nach kurzer Zeit, dass durch die Optimierung bestehender Einrichtungen und die Erweiterung der Kapazitäten enorme Einsparpotentiale realisiert werden konnten. Mit einer Kapazität von rund 800 m³/h demineralisiertes Wasser und zusätzlich 200 m³/h Prozesswasser die aus dem Wasser der Elbe aufbereitet werden, stellt Evides die Versorgung des Standortes sicher.

Der erfolgreiche Markteintritt mündete in eine Strategie für den deutschen Markt, die seit diesem Jahr konsequent umgesetzt wird. „Wir sehen gute Chancen, uns auf dem deutschen Markt für wasserbezogene Dienstleistungen in kurzer Zeit zu etablieren“, so Martin Braunersreuther, Business Development Manager von Evides in Deutschland. Seit Mai für Evides tätig, erkundet der studierte Umweltwissenschaftler für die Firma schrittweise den Markt.

Firmenportrait

Mit einem Versorgungsvolumen von 105 Mio. m³/Jahr ist Evides Industriewater BV in den Niederlanden der größte Anbieter von Wasserdienstleistungen für die Industrie. Mit der Schwester Evides Drinkwater, die mit einem Versorgungsvolumen von 160 Mio. m³/Jahr zweitgrößter Versorger ist, beschäftigt Evides mehr als 500 Mitarbeiter an seinen Standorten im ganzen Land und der Zentrale in Rotterdam. Hervorgegangen aus der Fusion der Wassersparte des Multiutility Anbieters Delta und des Wasserversorgers des Rotterdamer Hafens, wurde Evides in 2004 gegründet. Die Geschichte der Wasseraufbereitung reicht aber weit in das 19. Jahrhundert zurück. Die ersten Wasserwerke entstanden im Gebiet von Rotterdam um 1874. Durch diese Wurzeln, die gerade im Rotterdamer Hafengebiet liegen, erklärt sich die heutige Stärke des Unternehmens in seinen Industrieservices. „Nicht zuletzt die große Professionalität und die langfristig angelegte Strategie von Evides für den deutschen Markt gaben für mich den Ausschlag, eine ähnliche Position bei



Martin Braunersreuther, Evides Industriewater

einem französischen Unternehmen zu verlassen und meinen Weg nach Rotterdam zu lenken“, erklärt Braunersreuther seinen Wechsel zum niederländischen Wasserspezialisten.

Schwerpunkt chemische und petrochemische Industrie

Beinahe alle Raffinerien und Betriebe der chemischen und petrochemischen Industrie des Rotterdamer Hafens werden von Evides versorgt. Hierbei spielt die neue zentrale Versorgungseinrichtung, deren Baustart kurz bevor steht, eine zentrale Rolle. Als Ersatz für eine in die Jahre gekommene Destillationsanlage produziert sie zukünftig 1400 m³/h demineralisiertes Wasser, das durch ein doppelt ausgelegtes Rohrleitungsnetz zu den Abnehmern befördert wird.

Auch auf einzelne Kunden zugeschnittene Lösungen werden von Evides angeboten. So versorgen zahlreiche Aufbereitungsanlagen z. B. die Standorte von Shell bei Pernis, Dupont in Dordrecht, Cargill bei Terneuzen, Lamb Weston Meyer bei Bergen op Zoom und zukünftig Yara in Sluiskil mit demineralisiertem Wasser. „Für unseren Markteintritt wollen wir zunächst gezielt auf unsere Stärken und die langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit der chemischen und petrochemischen Industrie setzen. Das heißt aber nicht, dass wir nicht auch für andere Industriezweige kommerziell interessante Lösungen entwickeln.“ So lautet die Strategie von Evides Industriewater für den Start auf dem deutschen Markt.

Ver- und Entsorgungskonzepte

Die Abwasseraufbereitung ergänzt das Leistungsangebot von Evides. Neben der Kläranlage des internationalen Flughafens von Amsterdam, Schiphol, den zentralen Kläranlagen in den Industriegebieten von Sloe bei Vlissingen und im Hafen von Delfzijl, ist Evides Industriewater im Großraum von Den Haag für die Abwasseraufbereitung von insgesamt 1,7 Mio. Einwohnern verantwortlich. Das Geschäftsmodell von Evides und die langjährigen Erfahrungen in der Wasseraufbereitung waren entscheidend für die Auftragsvergabe.

Das Geschäftsmodell

Besonders in Zeiten knapper öffentlicher Kassen sind die typischerweise im Design, Build, Finance und Operate Modell (DBFO) ausgestalteten Verträge eine gute Möglichkeit, die Infrastruktur zu erneuern. Aber nicht nur in der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand sondern auch in der Industrie ist eine Tendenz zu erkennen, sich vermehrt auf eigene Kerngeschäfte zu konzentrieren und

Versorgungsdienstleistungen abzugeben. „Gerade in Zeiten zunehmend knapper Liquidität und erschwerten Zugang zu Krediten kann ein im DBFO realisiertes Projekt oder auch der Verkauf bestehender Wasserinfrastrukturen neue Liquidität bei gleichzeitiger Wahrung der Versorgungssicherheit auf höchstem Niveau bedeuten“, fasst Braunersreuther die Bedeutung der aktuellen Marktsituation für das Unternehmen zusammen.

Ein forschendes Unternehmen

Die langjährigen Erfahrungen mit der Aufbereitung unterschiedlichster Rohwässer in jede beliebige Wasserqualität stellen einen großen Wissensvorsprung dar. Darüber hinaus ist Evides in den Niederlanden fest eingebunden in die Forschungslandschaft: als aktiver Partner im Forschungsverbund Wetsus, als Förderer von Nachwuchswissenschaftlern verschiedener Hochschulen und Universitäten (wie z. B. Delft) oder als Betreiber eigener Forschungs- und Pilotprojekte – beständig werden neue Technologien entwickelt und auf ihre Praxistauglichkeit getestet. „Als Umweltwissenschaftler interessieren mich besonders die Aktivitäten zur Wiederverwendung von Abwässern und somit die Schonung von Grundwasservorkommen. Das sind gute



Wasser- und Abwasseraufbereitung für Industrie und Kommunen ist das Geschäftsgebiet der Evides Industriewater, die solche Anlagen nicht nur plant und baut, sondern auch Design, Build, Finance und Operate Modelle (DBFO) anbietet. Im Bild: Die Kläranlage bei Den Haag – ein Public Private Partnership-Projekt von Evides Industriewater.

Beispiele, bei denen ökologisch verantwortliches Handeln und ökonomische Interessen Hand in Hand gehen.“

Zukunftsfähiges Handeln

Bei Dow Benelux in Terneuzen werden bereits heute bis zu 250 m³/h des Ablaufs der kommunalen Kläranlage in eigenen Rohrleitungen zu den Aufbereitungsanlagen von Evides transportiert und dort in mehrstufigen Membranfiltrationsanlagen zu demineralisiertem Wasser aufbereitet. Dieses Konzept

wurde bereits zum zweiten Mal von einer internationalen Jury ausgezeichnet. Nach dem Abschluss der Pilotphase wird zukünftig in der Kläranlage eine Airlift-MBR-Anlage die Qualität des Ablaufs langfristig sichern und somit die Abwasserwiederverwendung als Standbein der Wasserversorgung von Dow Chemical weiter stärken.

Das Angebot

Evides Industriewater wird in Deutschland in erster Linie Betriebe der chemischen und petrochemischen Industrie ansprechen. Durch seine langjährige Zusammenarbeit mit Unternehmen aus diesen Industriezweigen kann Evides auf weit reichende Prozesskenntnisse und Erfahrungen mit allen relevanten Standards zurückblicken. Hier bietet der Spezialist ein Gesamtpaket an, das von der Bewirtschaftung bestehender Einrichtungen bis hin zur Projektierung, dem Neubau, der Finanzierung und dem Betrieb solcher Anlagen reicht. Das Projekt muss hierbei nicht zwangsläufig an der Firmengrenze enden, wie die zahlreichen Verbundlösungen in den Niederlanden eindrucksvoll beweisen. Das Angebot richtet sich zudem an Industrie- und Chemieparkbetreiber sowie an lokale Versorger. „Mit großem Interesse verfolgen wir die Entwicklungen der deutschen Wasserversorger im Zuge ihrer Modernisierungsstrategie. Gerade im Industriekundengeschäft sehen wir hier viele mögliche Synergien zwischen uns und den Wasserversorgern vor Ort. Wir freuen uns auf die zukünftigen Partnerschaften.“ Bereits für 2009 rechnet Evides mit ersten erfolgreichen Projekten in Deutschland.

Ausgezeichnetes Verfahrenskonzept zur Wasseraufbereitung



Membranfiltrationsanlage mit Umkehrosmosemembran zur Aufbereitung des Ablaufs einer kommunalen Kläranlage

Die Erweiterung der Produktionskapazitäten von Dow in der süßwasserarmen Region um Terneuzen im Süden der Niederlande erforderte neue Wege, damit die Versorgung mit Wasser in der notwendigen Qualität sichergestellt werden konnte. Durch die Einbindung von verschiedenen Rohwässern wurde nicht nur die Versorgungssicherheit erhöht, sondern auch ein sinnvoller Beitrag zum Schutz der Umwelt geleistet. Neben den firmeneigenen Abwässern, die zu Kühlwasser aufbereitet werden, wird zuvor ungenutzt abfließendes Wasser aus Belgien ebenso in das Konzept eingebunden wie Wasserressourcen aus nördlichen Landesteilen, die via Pipeline angeschlossen sind. Darüber hinaus werden 250 m³/h des Ablaufs der kommunalen Kläranlage Terneuzen mittels Mikrofiltration und Umkehrosmose zu demineralisiertem Wasser aufbereitet. Um die Ablaufqualität der kommunalen Kläranlage weiter zu verbessern und das Volumen an wiederverwendetem Wasser auf 400 m³/h zu steigern, wurde beschlossen, diese um einen Norit AIR-Lift Membranbioreaktor (MBR) zu erweitern. Durch die außerhalb der Belebungsbecken angebrachten Membrane ist dieser MBR-Typ besonders wartungsfreundlich und zeichnet sich durch geringe Baukosten aus. Auch die eingesetzte Energiemenge ist mit 0,25 kWh/m³ im Vergleich mit anderen Verfahren niedrig. Insgesamt werden am Standort 750 m³/h demineralisiertes Wasser, 650 m³/h Kühlwasser sowie 1050 m³ ultrareines Wasser produziert. Zur Erzeugung der jeweils gewünschten Qualität werden neben den Membrananlagen Ionenaustauscher eingesetzt. Nach dem Responsible Care Award durch den Verband der Europäischen chemischen Industrie (CEFIC) in 2007 erhielt das Verfahren in diesem Jahr den Innovation Award der ICIS, dem weltweit führenden Informationsdienst der chemischen Industrie, verliehen.

■ Kontakt:
Martin Braunersreuther,
Business Development Manager
Evides Industriewater, Wuppertal
Tel.: 02025/146818
Fax: 02025/144315
sales@evides.de
www.evides.nl



10.-12.2.2009
Essen / Germany

E-world
energy & water

con energy

MESSE ESSEN
Place of Events

www.e-world-2009.com • mail@e-world-essen.com • Hotline +49 (0)201.1022.210

BUSINESS NETWORK

BUSINESSPARTNER CHEManager

PROZESSAUTOMATION

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



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

Protecting Investments Worldwide

- Eigensicherheit
- Feldbustechnik
- Überspannungsschutz
- Industrial Networks
- modulare Steuerungen
- PC-Terminals

MTL Instruments GmbH
Tel. +49 (0) 2131/71893-0

www.MTL.de
Info@MTL.de

CHEManager EUROPE



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

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

Editorial contact:
Brandt Schuster
Tel.: +49 6151 8090 166
brandtschuster@wiley.com

Advertising contact:
Corinna Matz-Grund
Tel.: +49 6151 8090 217
corinna.matz-grund@wiley.com

HAMILTON

VISIFERM™ DO

Optischer Sauerstoffsensoren



HAMILTON bietet als erste Firma mit VISIFERM DO eine vollständige optische Sauerstoffmessung im Typischen 12 mm-Format von pH-Elektroden oder sterilisierbaren Sauerstoffsensoren an. Ausgänge für: ModBus, 4-20mA, Standard-O₂-Messgeräte.

HAMILTON Bonaduz AG

Via Crusch 8 - CH-7402 Bonaduz - Schweiz
sensors@hamilton.ch - www.hamiltoncompany.com



PSG

Instrumenten- Montagematerialien

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

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

www.psg-petroservice.de



CHEMIKALIEN

ORGANICA

Feinchemie GmbH Wolfen

Custom Synthesis

Hazardous reactions
High pressure reactions
cGMP – Kilo-Lab
FDA inspected

Fine Chemicals made in Germany

06756 Bitterfeld-Wolfen | Germany
Phone: +49 3494 636215 | www.organica.de



SUPPLY CHAIN

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



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

INDUSTRIESTANDORTE

www.cmc-quadrat.de

CMC

Consulting for Managers in Chemical Industries

CMC² - Wir beraten die Chemie!CMC² - die Managerberatung für die chemische Industrie

- Unsere Kompetenz ist Strategie- und Organisationsberatung
- Unsere Klienten sind Dienstleister und Produzenten in der chemischen Industrie
- Unser Netzwerk besteht aus Experten mit Beratungs- und Chemieindustrienerfahrung

INFORMATIONSTECHNOLOGIE



APO
ATLAS
BW
CRM
D-U-N-S®
eCl@ss
GTS
REACH
SOX
u. v. a. m.

MAP | Management Application Partners GmbH
Ihre SAP - Profis!

Informieren Sie sich gleich
ma-partners.de

Telefon: 06102-82160-20
Email: chem@ma-partners.de

...wir machen das Beste für Sie aus SAP

LADUNGSSICHERUNGSTECHNIK

Modulare Ladungssicherungstechnik

Rainer GmbH
Ladungssicherungstechnik
Frankfurter Strasse 493
51145 Köln

Das erste modulare Verzurrsystem für Ladeeinheiten im Übersee-Container.

Tel. 02203 922 970
Fax 02203 922 975
info@rainer-gmbh.de
www.rainer-gmbh.de

Anwendungsfreundlich, produktkonform und technisch bewertbar.

NEU!



INFORMATIONSTECHNOLOGIE



APO
ATLAS
BW
CRM
D-U-N-S®
eCl@ss
GTS
REACH
SOX
u. v. a. m.

MAP | Management Application Partners GmbH
Ihre SAP - Profis!

Informieren Sie sich gleich
ma-partners.de

Telefon: 06102-82160-20
Email: chem@ma-partners.de

...wir machen das Beste für Sie aus SAP

LADUNGSSICHERUNGSTECHNIK

Modulare Ladungssicherungstechnik

Rainer GmbH
Ladungssicherungstechnik
Frankfurter Strasse 493
51145 Köln

Das erste modulare Verzurrsystem für Ladeeinheiten im Übersee-Container.

Tel. 02203 922 970
Fax 02203 922 975
info@rainer-gmbh.de
www.rainer-gmbh.de

Anwendungsfreundlich, produktkonform und technisch bewertbar.

NEU!



DRUCKLUFT

LENTO: 100% Wasser
100% ölfrei

ALMIG
since 1923



Wir bieten Ihnen eine der umfangreichsten Produktpaletten im Druckluftmarkt:

- öl- und wassereingespritzte Schraubenkompressoren (2,2 – 500 kW und 15 – 55 kW)
- Kolbenkompressoren (0,75 – 45 kW)
- Blower (1,5 – 55 kW)
- Turbokompressoren (65 – 370 kW)
- komplettes Druckluftzubehör
- komplettes Steuerungsprogramm

Für nahezu jeden Anwendungsbereich haben wir eine kundenspezifische Lösung – auch was unseren Service betrifft. Fordern Sie uns!

Adolf-Ehmann-Str. 2 · 73257 Köngen · www.almig.de · Tel: (07024) 802-240 · Fax: (07024) 802-209

VERFAHRENSTECHNIK



Schlüsselfertige Systeme?

Wir haben die Lösung!

CHRIST & Zeta stehen für komplette Turnkey-Lösungen für Liquidaprozesse in der pharmazeutischen und bio-pharmazeutischen Industrie.

Sie erhalten von uns Mediensysteme für Purified Water, HPW, WFI und Reinstdampf sowie CIP/SIP-Systeme und Lösungen für pharmazeutisches Abwasser. Im Produktionsbereich bieten wir Ihnen Ansatzsysteme und Prozessanlagen im Up- & Downstreambereich – alles aus einer Hand.

zeta
Christ Water Technology Group

www.zeta.com

Evolution of Technology

CHRIST
Christ Water Technology Group

www.christwater.com

World Class Water Technologies

www.hov.de

LEWA
HOV pumps+systems

Ihr Partner für Flüssigmedien.
Fördern, Dosieren, Mischen.

LEWA HOV GmbH + Co KG, Ulmer Straße 12, 71229 Leonberg, Telefon 07152 6091-0, hov@hov.de

Produktportfolio: LEWA | LEWA JEC | CHEMINEER | JOHSTADT | VIKING | WILDEN

ANLAGENBAU, -PLANUNG

SmartPlant Enterprise:
Die intelligente Lösung für Ihr Anlagen-Engineering



Intergraph als weltweiter Marktführer bietet mit der SmartPlant Enterprise-Lösung das intelligente Werkzeug für integrierte Engineering-Unternehmen. Der Einsatz dieser leistungsfähigen Plattform erschließt Ihnen das gesamte Potenzial Ihrer Engineering-Informationen über alle Phasen des Anlagenbaus und -betriebs:

- Investitionssicherheit gewährleisten und die Integrität des Engineerings steigern
- Unternehmensübergreifende Integration von externen Systemen
- Wertschöpfungspotenziale erschließen
- Unternehmens-Informationen sichern und optimieren

Intergraph (Deutschland) GmbH
Reichenbachstr. 3 · D-85737 Ismaning
www.intergraph.de

INTERGRAPH

AUTOMATION & IT

Karlsruhe · Leverkusen · Ludwigshafen · Rheinfelden · Schwarzheide · Dalian (P.R. China)

www.roesberg.com

rösberg
We do it for you!

Wirtschaftsverband für Industrieservice gegründet

Verbandspolitische Organisation soll Profil als eigenständige Branche weiter schärfen / Personal, Qualität und Arbeitssicherheit im Fokus

Drei führende Unternehmer der Industrieservice-Branche haben im Oktober einen eigenen Branchenverband gegründet: Bilfinger Berger Industrial Services, Voith Industrial Services Holding und MCE. Der Wirtschaftsverband für Industrieservice (WVIS) mit Sitz in Düsseldorf soll die wirtschaftspolitischen Interessen dieser Branche artikulieren, sich mit Normungsarbeiten sowie der Weiterentwicklung relevanter Standards befassen und ein positives Bild der Branche in der Öffentlichkeit formen, erklärte der Vorsitzende des Vorstands, Thomas Töpfer von Bilfinger Berger Industrial Services, bei der Vorstellung des neuen Verbandes auf der Instandhaltungsfachmesse Maintain in München.

Bei einem Marktvolumen von schätzungsweise rund 20 Mrd. € in Deutschland sowie circa 100 Mrd. € in Europa für extern vergebene industrielle Dienstleistungen in der Prozess- und Fertigungsindustrie sei es notwendig, dem Industrieservice ein unternehmensübergreifendes Profil zu geben.

Nach Ansicht von Töpfer kommen auf den Verband im Rahmen der dynamischen Entwicklung des Industriezweiges umfangreiche Aufgaben zu. Dies betreffe die aktive Kommunikation über die Breite und den Umfang des Industrieservice. Der WVIS werde allen Unternehmen, die ihren Schwerpunkt im Industrieservice haben, „ein Dach und Forum für ihre Anliegen bieten“. Moderner Industrieservice umfasse den gesamten Lebenszyklus einer Produktionsanlage, sichere Qualität und Zuverlässigkeit der Dienstleistungen sowie Effizienz und Verfügbarkeit einer Anlage. Der WVIS werde dazu beitragen, den Industrieservice als verlässlichen und unverzichtbaren Partner der Industrie zu positionieren. Auf Nachfragen sagte Töpfer weiterhin, die Gründung des eigenständigen Unternehmensverbandes sei erforderlich gewesen, um die Interessen der Anbieter klar zu formulieren zu können bzw. um dafür ein eindeutiges Sprachrohr zu haben. Verbandsgeschäftsführer Dr.-Ing. Reinhard Maaß ergänzte, der neue Verband wolle mit den bestehenden Verbänden in Bereich des Industrieservice und der Instandhaltung in Synergie und nicht in Konkurrenz leben.

WVIS-Vorstand Martin Hennerici von der Voith Industrial Services Holding wies auf den Bedarf an Normungsarbeit und Zertifizierung im Industrieservice hin. Qualität und Nachhaltigkeit industrieller Dienstleistungen seien Themen, die am besten über den neuen Verband adressiert werden. Der Verband werde die Standards für den Industrieservice weiterentwickeln, d.h. in erster Linie auf Vorhandenes (existierende Normen) aufsetzen und zunächst prüfen. Ziel sei beispielsweise die Einführung einer Zertifizierung für Unternehmen des Industrieservice hinsichtlich aller wichtigen Sozial-, Umwelt-, Qualitäts- und Compliance-Standards – nicht zuletzt, um für Kunden Klarheit am Markt zu schaffen. Entsprechende Arbeitskreise, die diese Sachverhalte prüfen, seien gebildet worden.

WVIS-Vorstand Ludger Kramer von der MCE schilderte die aktuellen Beschäftigungsperspektiven der Branche. „Moderner Industrieservice schafft Beschäftigung in vielfältigen Berufsfeldern, bietet hervorragende Ausbildungsmöglichkeiten und trägt zur Zukunftssicherung von Industriestandorten bei“, betonte Kramer. Der zunehmende Stellenwert von



Geschäftsführung und Vorstand des Wirtschaftsverbandes für Industrieservice (v.l.n.r.): Dr.-Ing. Reinhard Maaß, Geschäftsführer des WVIS; Martin Hennerici, Vorsitzender der Geschäftsführung der Voith Industrial Services Holding; Thomas Töpfer, Vorstandsvorsitzender von Bilfinger Berger Industrial Services; Ludger Kramer, Vorstandsvorsitzender der MCE.

technischen Dienstleistungen und Instandhaltungsmaßnahmen führe zu einem steigenden Bedarf an Fachkräften. Ihre Gewinnung und Qualifikation sei angesichts des allgemeinen Mangels an Ingenieuren und gewerblichen Fachkräften in Deutschland und Europa eine große Herausforderung für

Verband und Unternehmen. „In Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen und der Politik müssen wir klare Richtlinien und ein einheitliches Profil für das Berufsbild des Instandhalters definieren. Nur so können wir nachhaltig Fachkräftepotential für die Branche schaffen“, so Kramer.

Zu den Zielsetzungen des Verbandes sagte Kramer, man wolle im ersten Jahr des Bestehens 50 – 100 Unternehmen als neue Mitglieder gewinnen. Dabei richte man sich vor allem an Unternehmen in der Größenordnung 10–30 Mio. € Jahresumsatz. Die Umstände der Verbandsgründung er-

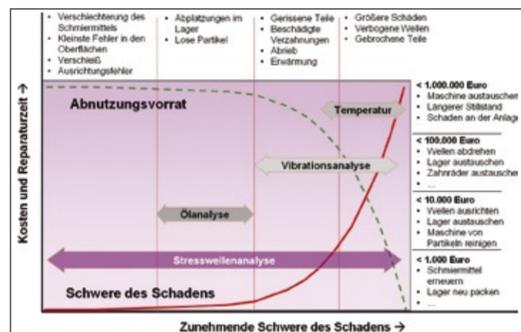
läuterte er so: Um möglichst schnell das Ziel zu erreichen, den Verband auf die Beine stellen zu können, habe man die Gespräche zur Verbandsgründung in einem kleinen Kreis von Unternehmen geführt. Weil die Verbandsgründung zudem vorfinanziert werden musste, sei dies am besten in einem Kreis von großen Unternehmen möglich gewesen. Dabei habe man auch Thyssenkrupp Xervon angesprochen, um an der Verbandsgründung mitzuwirken, war auf der Pressekonferenz zu hören; das Unternehmen habe sich jedoch nicht beteiligen wollen. Jetzt, nach der Verbandsgründung, ergänzte Hennerici, gehe es darum, den Verband auf eine breite Mitgliederbasis zu stellen. Der Verband solle nicht von den Interessen der drei großen Anbieter der Industrieservice-Branche dominiert werden, sondern wolle für alle Unternehmen dieser Branche von Nutzen sein.

■ Kontakt:
Dr.-Ing. Reinhard Maaß
Wirtschaftsverband für Industrieservice e.V.
(WVIS), Düsseldorf
Tel.: 0211/16970504
Fax: 0211/49870-36
info@wvis.eu
www.wvis.eu

Online-Condition-Monitoring auf Ultraschallbasis

Die Stresswellenanalyse (SWAN) auf der Basis von Ultraschallsensoren ist eine Analysetechnik zur quantitativen Messung dynamischer Reibung zwischen bewegten Maschinenbauteilen. Die Methode wurde ursprünglich entwickelt, um abnorme Quellen und Ursachen von Reibung und Stoßimpulsen wie zum Beispiel in beschädigten Zahnradpaarungen und Lagern zu identifizieren, da sich die Vibrationsanalyse in kinematisch komplexen Getriebegehäusen als unpraktisch herausgestellt hat.

SWAN-Systeme setzen einen besonderen Sensor ein, der die Sensorresonanzfrequenz zur selektiven Verstärkung von Stresswellen kleiner Amplitude nutzt. Eine spezielle Konditionierung des Sensorsignals filtert strukturelle Vibrationen aus. Analog dazu wird im Gesundheitswesen ein Belastungs-EKG benutzt, um zu verstehen, wie der menschliche Körper auf Belastungsänderungen reagiert. Man erwartet, dass der Stress unter Belastung steigen wird. Ein Belastungs-EKG lässt erkennen, ob die gemessene Erhöhung des Stresses den aufgetragenen Belastungen entspricht oder nicht. Wenn ja, so ist der Patient gesund: Erhöhte Stresswerte normalisieren sich, nachdem die Belastung wieder verringert wurde. Bleiben die Stresswerte aber auf hohem Niveau, muss dieses Symptom auf eine Krankheit zurückgeführt werden. Hier gilt: Je früher die Diagnose erfolgt, desto größer sind die Aussichten auf erfolgreiche Heilung.



Die Stresswellenanalyse (SWAN) bietet die frühestmögliche Identifikation von Schadensprozessen. Evonik Energy Services vertreibt seit kurzem SWAN-Lösungen (Hardware, Software und Service) der US-amerikanischen Firma Swantech, die u.a. auch in der chemischen Industrie eingesetzt wird.

Diese Analogie übertragen auf Maschinen ist grundlegend für das Verständnis der Stresswellenanalyse.

Die Vorgehensweise ermöglicht die zuverlässige, quantitative Messung und Trendverfolgung von Reibung und Stoßimpulsen niedrigen Energieinhalts in Umgebungen, in denen starke Vibrationen und hörbare Geräusche vorherrschen. SWAN-Systeme sind derzeit in vielen Branchen und Anwendungen eingesetzt: von Kreuzfahrtschiffen bis hin zur verarbeitenden Industrie, Anwendungen von schnell laufenden Gasturbinen bis zu langsamen Windturbinen, und seit kurzem sogar in der Gaslagerung, um interne Undichtigkeiten von Ventilen zu detektieren.

Einer der Kennwerte aus der Stresswellenanalyse ist die Stresswellenenergie (SWE). Die SWE ist direkt proportional

zur Reibung zwischen bewegten, durch eine Schmiermittelschicht voneinander getrennten Bauteilen. Weil Reibung eine Funktion der Umdrehungsgeschwindigkeit und der Last ist, ist SWAN eine ausgezeichnete Methode für das Verständnis der in laufenden Maschinen vorherrschenden dynamischen Belastung für die Beurteilung des Zustands der Schmierung, sowie für das Detektieren klassischer Wälzkörperdefekte, Unwuchten, etc.

Eine Veränderung der Reibung ist in dieser Hinsicht die unmittelbare physikalische Reaktion auf Änderungen einerseits der Last und Drehgeschwindigkeit, andererseits des Zustands der überwachten Bauteile. Messbare Temperaturanstiege in Lagern und strukturelle Vibrationen sind in diesem Zusammenhang zeitlich eher nachgeordnete Reaktionen. Reibungsänderungen aufgrund dynamischer Vorgänge und Reibungsänderungen aufgrund fortschreitenden Verschleißes unterscheiden sich dabei um Größenordnungen. Dadurch wird SWAN ein effektives Frühwarnsystem, indem es zwischen mechanischen Komponentenzuständen und Betriebsbedingungen unterscheiden kann.

■ Kontakt:
Frank Bruderreck, System Technologies
Evonik Energy Services GmbH, Essen
Tel.: 0201/801-4042
frank.bruderreck@evonik.com
www.evonik-systemtechnologies.de

Tagung „Shutdowns & Turnarounds“

Die Planung von Stillständen hat in den vergangenen zehn Jahren an Komplexität enorm zugenommen: Shutdowns und Turnarounds (TAR) sind heute wesentlich umfangreicher. Darüber hinaus werden solche Vorhaben häufig genutzt, um Investitionsprojekte zu realisieren. Turnarounds und Revisionen verursachen daher erhebliche Kosten – sowohl bei der Planung und Ausführung als auch durch den Anlagenausfall. Gerade in der Prozessindustrie kommt ihnen deshalb eine besondere Bedeutung zu. Zudem sind die Anforderungen an das Management solcher Projekte erheblich gestiegen. Entscheidend ist deshalb daran gelegen, das Stillstandsmanagement kontinuierlich zu verbessern: das heißt, den Personal- und Equipmenteinsatz sowie den Zeitaufwand so aufeinander abzustimmen, dass die Kosten sinken – ohne dabei Einbußen bei der Qualität, der Sicherheit, beim Umweltschutz und der Rechtssicherheit hinzunehmen.

T.A. Cook Conferences bietet mit seiner jährlichen Tagung rund um das Thema Shutdowns und Turnarounds seit 2004 eine Plattform, um Ideen und Erfahrungen aus der Praxis des Stillstandsmanagements auszutauschen. Bei der Tagung „Shutdowns & Turnarounds 2009“ vom 28. bis 29. Januar 2009 in Potsdam berichten hochka-

rätige Experten und Praktiker, wie sie innovative, aber auch bewährte Methoden einsetzen, um Prozesse zu optimieren und die Produktivität zu steigern. In Fachvorträgen behandeln Referenten aus renommierten Unternehmen der Chemie- und Energiebranche die verschiedenen Aspekte eines effektiven Stillstandsmanagements wie etwa Stillstandsstrategie, Budgetierung & Kostenverfolgung, Arbeitsvorbereitung, Ressourcen- und Terminplanung, Fortschrittsverfolgung, Reviews, Optimierung der Anfahrt- und Abfahrdauer, Führungskonzepte und Fremdfirmenmanagement. So berichtet beispielsweise BP Deutschland über TAR Short Impact Programme am Raffinerie-Standort Gelsenkirchen und Bayernoil über das Management von Großstillständen. Shutdown-Strategie und Nachhaltigkeit sind wichtige Aspekte des Erfahrungsberichts von Borealis Polymere. In zwei Foren haben Teilnehmer zudem Gelegenheit, die Schwerpunktthemen Sicherheit und Einsatz von IT-Lösungen zu diskutieren. Den fachlichen Input hierzu geben Sicherheits- und IT-Experten aus dem Stillstandsmanagement u. a. von Z-Safety Germany, Shell Deutschland, Total und Salzgitter Flachstahl.

Eine Möglichkeit sich besonders intensiv mit der Frage der Optimierung von Stillstandsprojekten auseinanderzusetzen,



bieten zwei ganztägige Workshops. In Workshop A vermittelt das Experten-Team von T.A. Cook ein Verständnis der wesentlichen Faktoren, die ein erfolgreiches Stillstandsmanagement ausmachen: Wo kann man ansetzen und welches sind die entscheidenden Stellhebel für ein optimiertes Stillstandsmanagement? Der zweite, parallel stattfindende Workshop B stellt Methoden und Tools zur Optimierung des Ressourceneinsatzes bei Stillständen vor. Die Workshopleiter von T.A. Cook und Tectura geben einen Überblick über übliche Planungsmethoden und aktuelle Anforderungen an die Ressourcenplanung. Anhand von Beispielszenarien stellen sie dar, wie mit speziellen Tools eine dynamische Ressourcenoptimierung betrieben werden kann. Eine dynamische Planung

bietet etwa die Möglichkeit mit erwartbaren Risiken effizient umzugehen – wenn bspw. eine Anlage überraschend in einem Zustand vorgefunden wird, der von den ursprünglichen Annahmen abweicht. Risiken wie diese werden als flexible Größe in einen Projektplan eingebaut und stellen somit keine Bedrohung mehr für die zeit- und budgetgerechte Abwicklung eines Stillstands-Projekts dar. T.A. Cook hat selbst ein Modell zur Verkürzung und Kostenoptimierung von Turnaround- und Shutdown-Projekten entwickelt, das in einer eigens dafür entwickelten Softwarelösung angewendet werden kann.

■ Kontakt:
Ariane Weber
T.A. Cook & Partner Consultants GmbH, Berlin
Tel.: 030/884307-0
a.weber@tacook.com
www.tacook.de/shutdown2009

Evonik Energy Services vertreibt SWAN-Lösung von Swantech

Die Evonik Energy Services unterzeichnete kürzlich einen Vertrag mit Swantech, einem Geschäftsbereich von Curtiss-Wright Flow Control, mit Sitz in Fort Lauderdale, Florida (USA). Darin wurde vereinbart, dass die Evonik Energy Services zukünftig als Distributor der SWAN-Lösung (Stresswellenanalyse), bestehend aus Hardware, Software und Service agieren wird. Swantech entwickelt und liefert fortschrittliche Software, Services, Sensoren und Datenerfassungssysteme für die Überwachung und automatische Beurteilung von Betriebsbedingungen entscheidender Bauteile, insbesondere in der Energieerzeugung, in der Schifffahrt und in Industrieprozessen. Die patentierte Technologie erkennt Reibung durch Überwachung der Ultraschallwellen, indem sie daraus die Stresswellenenergie ableitet. So werden zum frühestmöglichen Zeitpunkt Anzeichen für Risse, Vertiefungen, Absplittierungen, Oberflächenverschleiß und Verschlechterung der Schmierung erkannt.

Chemieparkbetreiber & Industrieller Dienstleister

Industrielle Instandhaltung

... Ihre Systemlösung für die Zukunft!

Fertigung und Montage

- Anlagenmontage und Rohrleitungsbau
- Apparate- und Behälterbau
- EMSR-Technik
- Förder- und Antriebstechnik

Instandhaltungsservice

- Anlagenstillstände und Revisionen
- Betriebsnahe Instandhaltung
- Instandhaltungs- und Montagemanagement
- Life-Cycle-Management

Wir hören gut zu und bieten Ihnen bedarfsgerechte Lösungen!

InfraServ KnapSack

Ihre Ansprechpartner:
Werner Bachem
Tel.: 02233 48-1075
Heinz-Wilhelm Loeven
Tel.: 02233 48-6547
Info-IH@infraserv-knapsack.de

InfraServ GmbH & Co.
KnapSack KG
Chemiepark KnapSack
Industriestraße
50354 Hürth
www.infraserv-knapsack.de

Sichere Bank für optimale Planung

— Datenbank für die effiziente Planung und Abwicklung von Anlagenstillständen spart rund 25 % der üblichen Kosten —

Gutgeplant ist halb gewonnen. Für das Instandhaltungs- und Montage-Management der Infraser Knapsack kein Lippenbekenntnis. Um Revisionsstillstände effizient zu planen und abzuwickeln, haben die Fachleute in Eigenregie eine Datenbank entwickelt, die auf der Funktionsweise von Microsoft Access beruht. Mit ihr können sämtliche Arbeitsschritte aller Beteiligten punktgenau geplant, jede Anlagenkomponente detailgenau abgebildet und jederzeit abgerufen werden. Hauptvorteile für die Kunden: Rund 25 % der üblichen Kosten können eingespart, die Stillstandszeit bei gleicher Sicherheit und Qualität minimiert werden. Besonderer Service von Infraser Knapsack: Der Kunde erhält die Datenbank nach der Planung zur freien Verfügung.

Das kennt jeder, der schon einmal in einem Anlagenstillstand tätig war: Hier fehlt die richtige Schraube oder Dichtung, dort ist die Größe des Ventils nicht bekannt. Welche Arbeitsschritte hat der Kollege des anderen Werkes bereits fertig gestellt? Kleine Unstimmigkeiten, die bei der Vielzahl von Aufgaben und Tätigkeiten, die zu erledigen sind, immer mal wieder vor-

kommen und zu Verzögerungen und unproduktiven Nebenzeiten führen. Und die Zeit läuft, denn die Anlage soll pünktlich wieder in Betrieb gehen. Da hilft nur: Optimale Planung im Vorfeld. Denn der Erfolg von Revisionsstillständen hängt neben dem qualifizierten Personal maßgeblich von der Vorbereitung und der Koordination während der Ausführung ab.

Spezialisten für solche Fälle sind die Fachleute des Instandhaltungs- und Montage-Management der Infraser Knapsack in Hürth. Sie sorgen seit Jahren für die ganzheitliche Projektabwicklung – von der Kalkulation über die Planung bis hin zur Ausführung. In diesem Rahmen sind sie auch zuständig für die Projektabwicklung bei Revisionsstillständen und betreuen darüber hinaus einzelne Anlagen im Chemiepark Knapsack rund um die Uhr als feste Betriebsbetreuer bei der Wartung und Instandhaltung. „Dabei haben unsere Betriebsbetreuer schon vor Jahren in Eigenregie eine betriebsspezifische Datenbank aufgebaut. Sie beinhaltet eine Vielzahl von anlagenspezifischen Daten für Instandhaltung, Wartung und Stillstände“, verweist Rainer Betzin, Leiter Instandhaltungs- und Montage-Management bei Infraser Knapsack, auf die Anfänge der datenbankbasierten Planung. Zu Beginn dieses Jahres erweiterte das Unternehmen die Idee und machte sie für das gesamte

effiziente Revisionsmanagement nutzbar.

Potential liegt in Planung und Dokumentation

Die Datenbank basiert auf der Funktionsweise von Microsoft Access, ist somit in viele standardisierte IT-Landschaften integrierbar und von den Nutzern leicht zu bedienen. Erteilt ein Kunde nun den Auftrag für die Planung eines revisionsbedingten Stillstands, so nehmen die Experten von Infraser Knapsack in Zusammenarbeit mit dem Kunden vor Ort zunächst jedes Detail – von der Schraubengröße über die spezifische Art von Dichtungsringen bis hin zu Angaben des Standortes einzelner Anlagenteile – an allen in Frage kommenden Anlagenteilen auf und übertragen diese in die standardisierte Datenbank. Auf diese Weise kann jede einzelne Anlagenkomponente detailgenau und mit den erforderlichen Gewerken und Arbeitsvorgängen abgebildet werden, der Personalbedarf und die benötigte Zeit genau kalkuliert und dokumentiert werden. Darüber hinaus erlauben es die technischen Möglichkeiten, sämtliche spezifischen Zusatzinformationen, wie z. B. Zeichnungen, Fotos, Fließbilder oder Stücklisten komponentenspezifisch in die Datenbank zu integrieren. Die Arbeitsvorgänge können dann für den Revisionsstillstand in ihrer zeitlichen Abfolge punktgenau geplant werden. Per Mausclick ist es möglich, für alle im Stillstand betroffenen Anlagenkomponenten so genannte Arbeitskarten auszudrucken. Auf einen Blick listen sie sämtliche Informationen für die Handwerker über benötigtes Werkzeug, Material, Zeitbedarf und Stückzahl übersichtlich auf. Damit erhalten die



Als ersten Großauftrag mit dem datenbankorientierten Revisionsmanagement plant das Instandhaltungs- und Montage-Management der Infraser Knapsack derzeit einen Großstillstand der Vinylchlorid-Anlage von Vinnolit im Chemiepark Knapsack.

Handwerker eine eindeutige Arbeitsanweisung, die koordiniertes Arbeiten im Stillstand auf beste Weise ermöglicht.

Zahlreiche Vorteile für alle Beteiligten

Die positiven Effekte und der messbare Nutzen sind vielfältig. „Wir haben mit unseren ursprünglichen Datenbank-Versionen bereits die Erfahrung gemacht, dass das Einsparpotential in der Stillstandsabwicklung im Vergleich zu herkömmlichen Stillstandsplanungen und der Abwicklung von Anlagenrevisionen für die Kunden bei rund 25 % liegt“, verweist Betzin auf einen entscheidenden Vorteil. Die detailgenaue Planung führt darüber hinaus dazu, Still-

standszeiten zu verkürzen und vorher nicht erkennbare Zusatzarbeiten oder Reparaturen innerhalb der geplanten Stillstandszeit abarbeiten zu können – ein klarer Wettbewerbsvorteil. Dazu gehört auch, dass der Kunde die aussagefähige Dokumentation von der ersten Planung bis zur Wiederinbetriebnahme der Anlage nach der Planung zur freien Verfügung ausgehändigt bekommt. „Als ausschreibungsfähige Unterlagen kann er sie nutzen, um sich auf dieser Grundlage Angebote für die konkrete Abwicklung des Stillstands im Wettbewerb einzuholen. Wegen der Detailgenauigkeit ist eine Vergleichbarkeit der Angebote gegeben“, fügt Betzin hinzu. Und Andreas

Breitbach, Mitarbeiter im Instandhaltungs- und Montage-Management, ergänzt: „Durch die Datenbank ist die Kalkulation aller relevanter Faktoren deutlich einfacher geworden. Ich kann schneller, genauer und zuverlässiger kalkulieren.“

Darüber hinaus verspricht sich die Infraser Knapsack zusätzliche Vorteile: „Wir bieten nicht nur die Planung, sondern auch die Abwicklung von Anlagenrevisionen an. Mit diesem Angebot aus Planung und Durchführung aus einer Hand und unseren erfahrenen Handwerkern lassen sich Schnittstellen ganz im Sinne unserer Kunden reduzieren“, so Betzin.

Prozessverbesserung auch im laufenden Betrieb möglich

Ein weiterer Nutzen ergibt sich auch über den eigentlichen Stillstand hinaus: Sind im Normalbetrieb Wartungs-, Reparatur- oder Instandhaltungsarbeiten nötig, so kann auf die einmal erstellten und dokumentierten Daten ganz einfach per Knopfdruck zurückgegriffen werden und die erforderlichen Leistungen schnell und ohne neuerlichen Planungsaufwand erbracht werden. Betzin: „Auch bieten wir an, nicht nur die Anlagenteile, die einer Revision unterliegen, schrittweise in die Datenbank aufzunehmen. Wir können auf Wunsch auch die gesamte Anlage des Kunden erfassen. Mit Hilfe dokumentierter Rückmeldung werden die Daten permanent überprüft, ergänzt oder geändert. So ist eine kontinuierliche Prozessverbesserung und Weiterentwicklung der Planungsunterlagen gegeben.“

Vinnolit von Datenbank überzeugt

Als ersten Großauftrag mit dem datenbankorientierten Revi-

sionsmanagement plant das Instandhaltungs- und Montage-Management der Infraser Knapsack zurzeit einen Großstillstand der Vinylchlorid-Anlage der im Chemiepark Knapsack ansässigen Vinnolit im nächsten Jahr. Für Klaus-Dieter Kripp, Leiter Technik des VC-Betriebes der Vinnolit im Chemiepark Knapsack, und V-Techniker Peter Ruckes weist die Datenbank entscheidende Vorteile auf: „Die Möglichkeit der schnellen kundenspezifischen Anpassung an unsere Anforderungen hat uns überzeugt. Dies stellt für uns einen klaren Vorteil zu internetbasierten Lösungen der Wettbewerber dar. Und die Möglichkeit, nach der Planung über die Datenbank verfügen und später flexibel einsetzen zu können, war für uns im Sinne einer zukunftsorientierten Arbeitsweise ein weiterer entscheidender Grund, uns für das Datenbanksystem der Infraser Knapsack zu entscheiden“, betonen sie einhellig. Das Unternehmen hat darüber hinaus Interesse gezeigt, weitere Anlagen mit dieser Vorgehensweise in die Datenbank aufnehmen zu lassen. Betzin betont: „Unser Angebot bezieht sich nicht nur auf Firmen im Chemiepark Knapsack, sondern richtet sich insbesondere auch an externe Firmen. Hier gibt es bereits konkrete Interessen.“

R. Gero Steinmetz,
freier Journalist

■ Kontakt:
Infraser GmbH & Co. Knapsack KG, Hürth
Rainer Betzin, Leiter Instandhaltungs- und
Montage-Management
Tel.: 02233/48-2123
rainer.betzin@infraser-knapsack.de
www.infraser-knapsack.de

PRO-4-PRO
PRODUCTS FOR PROFESSIONALS
WWW.PRO-4-PRO.COM

Charts 11/2008

Instandhaltung

TOP
10

- NORMA® - Schlauchschellen, Rohrverbindungen
Rasmussen Direct Code CPZX
- Vorteile von Dehnschaftschrauben gegenüber Vollschäftschrauben
TMT Hans J. Tückmantel Direct Code WZKS
- Rohr- und Schlauchverbindungen
Eaton Fluid Power Direct Code 7SYC
- CIP-Reinigung von Wärmetauschern
Tranter International AB
Representative in Germany Direct Code 4FRA
- Gansow Titan, Aufsitz-Scheuersaugmaschine
IP Gansow Direct Code 2GYP
- Verfahren mit Tracerstoff zur Wärmetauscherprüfung
Bactoforce Direct Code ZTBG
- Gasfedern Marathon-tauglich (extrem belastbare Gasfedern)
Dictator Technik Direct Code G2GN
- Ganzheitliches Risiko-Management-System
ASTRUM IT Direct Code GFWX
- Industrial Ethernet Fernwartungslösung für Industriernetzwerke /
Fernzugriff auf Maschinen
INSYS MICROELECTRONICS Direct Code EM3J
- Spiralkabel erleichtern den Alltag
KEY-ELECTRONIC Kreimendahl Direct Code N6MZ

Weitere Informationen finden Sie unter www.pro-4-pro.com/prozesstechnik

PRO-4-PRO ist der Online Vertriebskanal für die Produkte in der Prozesstechnik.

Die Datenerhebung der aktuellen Top 10 Produkte aus dem Prozesstechnikbereich Instandhaltung erfolgte anhand der Zugriffe durch mehr als 80.000 PRO-4-PRO.com Besucher im November 2008.

Möchten Sie auch Ihre Produkte online vorstellen und vermarkten? Oder haben Sie Fragen zum Thema Onlinemarketing & Suchmaschinenoptimierung? Dann müssen wir uns kennen lernen.

Ihr Ansprechpartner, Herr Ronny Schumann, Tel.: (061 51) 8090-164, ronny.schumann@wiley.com, freut sich auf Ihre Anfrage.

Tipp: Abonnieren Sie jetzt den PRO-4-PRO Produkt-Newsletter unter www.pro-4-pro.com/prozesstechnik

Visueller RFID-Chip zeigt Daten lesbar an



Einsatz der V-RFID-Chips von Evonik Energy Services zur Anzeige des Freischaltzustands

RFID-Chips haben sich bewährt, um Komponenten technischer Anlagen eindeutig zu identifizieren und die Tätigkeiten vor Ort zu unterstützen. Nur waren die Daten des RFID-Chips bisher unsichtbar. Ohne den Einsatz eines zusätzlichen Geräts wie eines PDAs (Personal Digital Assistant) konnte der Servicemann die gespeicherten Informationen nicht lesen. Der V-RFID-Chip („Visueller RFID Chip“) der Evonik Energy Services hingegen speichert die Daten nicht nur wie ein herkömmlicher RFID-Chip, er zeigt die Informationen auch gut lesbar an.

Eine durchgängige Unterstützung der Arbeitsprozesse vom Meisterbüro bis unmittelbar vor Ort mit Hilfe tragbarer Computer wird nun durch den Einsatz von V-RFID-Chips um die Anzeige der betrieblich relevanten Informationen direkt am Aggregat vervollständigt.

In technischen Anlagen ist es wichtig zu erkennen, ob eine Komponente freigeschaltet ist, um versehentliches Wiederein-

schalten und dadurch eine Gefährdung von Personen zu verhindern. Herkömmliche RFIDs helfen bereits bisher dem Mitarbeiter, der die Freischaltung computergestützt mittels PDA durchführt, den Freischaltort eindeutig zu identifizieren und Fehlschaltungen zu vermeiden. Im gleichen Arbeitsschritt wird nun auf der Anzeigefläche des V-RFID-Chips das Vorliegen einer Freischaltung deutlich signalisiert. Selbst wenn die Freischaltung für mehrere, gleichzeitig erfolgende Arbeiten vorgenommen wurde, ist dies leicht zu erkennen. Nach Rücknahme der Freischaltung verschwindet die Anzeige wieder. In Schaltschränken mit vielen, nahe beieinander liegenden Freischaltorten lassen sich die freigeschalteten Komponenten daher „auf einen Blick“ erkennen.

Das IPS-System SI der Evonik Energy Services deckt als Backend-System die Freischaltungsplanung ab. Mit dem Modul „Mobile Freischaltung“ reicht die Computerunterstüt-

zung nun bis zum Aggregat. In ähnlicher Weise unterstützt das Modul „Mobile WKM“ („Mobile Wiederkehrende Maßnahmen“) die Wartung, wobei der V-RFID-Chip Informationen über die zuletzt durchgeführte Maßnahme anzeigt.

Evonik verfügt mit SI als Backend-System und den Lösungen für die mobile Instandhaltung über ein integrales System, das eine zügige Umsetzung neuer Projekte aus einer Hand sicherstellt. Die damit verbundenen Investitionskosten führen typischerweise zu Amortisationszeiten von ein bis zwei Jahren. Neben dem SI-System unterstützt die mobile Wartungslösung auch das SAP-System als Backend, so dass auf eine ggf. bereits vorhandene Infrastruktur aufgesetzt werden kann.

■ Kontakt:
Dr. Martin Stephan, System Technologies
Evonik Energy Services GmbH, Essen
Tel.: 0201/801-4109
martin.stephan@evonik.com
www.evonik-systemtechnologies.de

Fachkonferenz Instandhaltung in der Prozessindustrie

Die dreitägige Fachkonferenz „Instandhaltung in der Prozessindustrie“ der Chem-Academy thematisiert sowohl aktuelle als auch künftige Herausforderungen der Instandhaltung, einen der zentralen Faktoren für Wirtschaftlichkeit in der Prozessindustrie. Zeitgemäße und effektive Instandhaltung erfordert aufgrund ständiger Veränderungen u. a. ein umfangreiches Methodenwissen sowie IT-Kompetenz. Die Konferenz mit Workshop findet vom 19. bis 21. Januar 2009 in Frankfurt/Main statt. Sie gibt Antworten auf Fragen nach den derzeit effizientesten Methoden und Instrumenten und diskutiert Konzepte wie Total Productive Maintenance und Condition Based Monitoring (CBM) im Hinblick auf Umfang und Anwendbarkeit. Die Thematisierung von Chancen und Profitabilität von RFID und

IT-gestützter Instandhaltung sowie die Vorstellung von Best Practices aus der Prozessindustrie runden die Veranstaltung ab. Die Fachvorträge kommen u. a. von BP Deutschland GmbH, Merz, Sigma-Aldrich Biochemie, Sasol Germany, HKM Hüttenwerke Krupp Mannesmann, Bayernoil Raffineriegesellschaft, Evonik Degussa, Schott Rohrglas, CSL Behring, Celanese, Siegwerk Druckfarben, Borealis Polymere, Solvay und von Hüttenes Albertus Chemische Werke.

Im Workshop zum Thema „CBM – Prozessveränderungen in der modernen Instandhaltung“ werden an Beispielen und Übungen aus der Praxis Kriterien für ein effizientes und vor allem transparentes CBM in der Instandhaltung erarbeitet.

■ info@chem-academy.com
■ www.chem-academy.com

DBAG hat restliche Anteile an MCE übernommen

Am 28. Oktober 2008 wurden in Wien zwischen der Deutschen Beteiligungsgesellschaft (DBAG) und Andlinger & Company die Verträge zum Verkauf der 25 % Anteile an MCE unterzeichnet. Die DBAG und ein von ihr verwalteter Parallelfonds, seit April 2007 zu 75 % an der MCE beteiligt, werden damit alleinige Investoren der MCE. Das Unternehmen plant, fertigt, errichtet und serviert mit 6.500 Beschäftigten Anlagen und Komponenten für die Prozess- und Fertigungsindustrie in Mitteleuropa. Die MCE Gruppe erwirtschaftet einen Umsatz von rd. 780 Mio. €. Eigentümer

sind die DBAG und ein von ihr verwalteter Parallelfonds. Sitz der MCE ist Linz, Österreich. Strategisches Kerngebiet ist Mitteleuropa. Hier verfügt die Gruppe über ein breites Standortnetz in Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn und in der Ukraine. Die börsennotierte DBAG zählt zu den führenden Private-Equity-Gesellschaften und ist mit mehr als 40 Jahren Erfahrung das älteste Unternehmen der Branche in Deutschland.

■ www.mce-ag.com

Spitzencluster für zellbasierte & molekulare Medizin

- Biotechnologie-Cluster Rhein-Neckar siegte im Spitzencluster-Wettbewerb / 80 Mio. € werden in 35 F&E-Projekte investiert -

Im September 2008 wurde der Biotechnologie-Cluster Rhein-Neckar (BioRN) mit seinem Antrag „Zellbasierte und Molekulare Medizin in der Metropolregion Rhein-Neckar“ von Bundesforschungsministerin Dr. Annette Schavan als Sieger im Spitzencluster-Wettbewerb ausgezeichnet. BioRN war damit einziger Cluster auf dem Gebiet der Lebens- und Gesundheitswissenschaften im Spitzencluster-Wettbewerb, den die Bundesregierung im Rahmen ihrer High-Tech-Strategie ausgeschrieben hatte, erfolgreich.

Die weiteren vier Gewinner unter insgesamt 38 Bewerbern stammen aus anderen Industrien – dem Flugzeugbau, der Solarenergie, den Chiptechnologien und der Organischen Elektronik, letztere ebenfalls in der Metropolregion Rhein-Neckar. Als Preis für den Sieg im Wettbewerb erhalten die Partner des BioRN-Clusters vom Bundesforschungsministerium (BMBF) zusammen 40 Mio. € für 35 Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Noch einmal der gleiche Betrag wird von den Clusterpartnern bereitgestellt.

Diese in fünf strategischen Schwerpunkten gebündelten Projekte mit einem Gesamtvolumen von 80 Mio. € dienen dazu, das Profil des BioRN-Clusters weiter zu schärfen und seine Entwicklung zum europaweit führenden Kompetenznetzwerk im Bereich der zellbasierten und molekularen Medizin voranzutreiben. Die gesamte biopharmazeutische Wertschöpfungskette wird durch die Zusammenarbeit der Partner abgebildet: von der Forschung und Entwicklung bis hin zur Produktion und Vermarktung.



Dr. Ernst-Dieter Jarasch, Geschäftsführer des Vereins Bioregion Rhein-Neckar-Dreieck

Bestimmt wird das Technologie- und Branchenprofil einerseits durch die großen Diagnostik- und Pharmakonzerne Roche, Merck und Abbott, andererseits durch viele kleine und mittlere Biotechnologie-Unternehmen, die in der Region in den letzten zehn Jahren entstanden sind. Auch alle anderen Bereiche, ohne die eine erfolgreiche Clusterentwicklung nicht möglich ist, sind mit exzellenten Akteuren und Einrichtungen im BioRN-Cluster vertreten. Neben den Institutionen der Wissenschaft und Ausbildung gehören dazu die Bereiche Infrastruktur und Dienstleistungsunternehmen, Kommunalpolitik und regionale Verbände und nicht zuletzt Kapitalgeber.

Wissenschaft und Ausbildung

Herausragende molekularbiologische und molekularmedizinische Forschungen sind die Ausgangsbasis, auf der sich die Biotechnologie im Rhein-Neckar-Raum entwickelt hatte. Die Elite-Universität Heidelberg belegt nach dem renommierten CHE-Forschungsranking in Medizin den Platz 1 und in Biologie den Platz 2 aller deutscher Universitäten. Das auf dem Campus in Heidelberg angesiedelte



Dr. Christian Tidona, Geschäftsführer der BioRN Cluster Management

Deutsche Krebsforschungszentrum (DKFZ) ist die größte biomedizinische Forschungseinrichtung in Deutschland. Die Verleihung des Nobelpreises für Medizin 2008 an seinen langjährigen früheren wissenschaftlichen Vorstand, Professor Harald zur Hausen, unterstreicht die Reputation des DKFZ als eines der weltweit führenden Zentren zur Erforschung der Krebskrankheiten. Zusammen mit dem Universitätsklinikum Heidelberg und der Deutschen Krebshilfe hat das DKFZ das Nationale Centrum für Tumorerkrankungen (NCT) aufgebaut, das bundesweit einmalig eine interdisziplinäre Behandlung von Krebserkrankungen und die rasche Umsetzung neuer Krebstherapien anbietet. Das Europäische Laboratorium für Molekularbiologie (EMBL) mit seinem Hauptstandort ebenfalls in Heidelberg ist Europas führendes molekular- und zellbiologisches Forschungsinstitut und ein Magnet für exzellente junge Forscher aus der ganzen Welt. Der gegenwärtig auf dem EMBL-Campus mit Unterstützung durch die Klaus-Tschira-Stiftung entstehende Bau des Advanced Training Centre (ATC) wird den Ruf Heidelbergs als Konferenz- und Trainingszen-

trum der Biowissenschaften auf höchstem internationalen Niveau weiter stärken. Die Hochschule Mannheim gehörte zu den ersten deutschen Fachhochschulen, die Ausbildungsprogramme für Biotechnologen angeboten hat. Sie ist mit ihrem Career Centre und der Graduate School Rhein-Neckar an den Aus- und Weiterbildungsprogrammen in das BioRN-Spitzencluster integriert.

Entstehung des Biotechnologie-Clusters Rhein-Neckar

Die genannten Wissenschafts- und Ausbildungszentren trugen entscheidend dazu bei, dass die Rhein-Neckar-Region bereits 1996 im Bioregio-Wettbewerb erfolgreich war. Etwa die Hälfte der jetzt im BioRN-Cluster zusammengeführten kleinen und mittleren Biotechnologie-Unternehmen ist als Ausgründungen aus den Forschungsinstituten und Industrie-Unternehmen der Region entstanden. Aus dem DKFZ sind hervorgegangen die MTM Laboratories, Affimed Therapeutics und Apogonix. Cellzome und Elara Pharmaceuticals sind Spin-offs des EMBL. Bereits in den 1980er Jahren ist die Metasystems aus den naturwissenschaftlichen Instituten der Universität Heidelberg hervorgegangen, während die Search LC eine jüngere Ausgründung des Immunologischen Instituts des Universitätsklinikums darstellt. Ausgründungen oder Management Buyouts aus Roche Diagnostics (bis 1998 Boehringer Mannheim) sind Febit, Heidelberg Pharma und Cytonet, während die heutige Sygnis (ursprünglich BASF-Lynx, später Axaron) aus einem Joint Venture der BASF entstanden ist.

Weiterentwicklung und Management des Clusters

Als ein entscheidendes Element für die Weiterentwicklung zu einem international führenden Biotechnologie-Cluster wird ein strategisch orientiertes Management angesehen, das es bisher nicht gegeben hat. Im Rahmen des Spitzencluster-Antrages wurde deshalb vom Verein Bioregion RND zusammen mit dem Technologiepark Heidelberg

und mit Unterstützung der Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar und der Metropolregion Rhein-Neckar die BioRN Cluster Management gegründet. Geschäftsführer des Unternehmens ist Dr. Christian Tidona, der bereits bei der Vorbereitung und Antragstellung zum Spitzencluster-Wettbewerb eine zentrale Rolle gespielt hat. Zentrale Aufgaben der BioRN Cluster Management sind jetzt neben der Unterstützung bei der Implementierung der 35 Einzelprojekte die Schaffung von Instrumenten zur systematischen Messung des wirtschaftlichen Erfolges der Projekte anhand von standardisierten Kennzahlen.

Neben dem Clustermanagement sind die Projekte auf vier weitere Schwerpunktbereiche verteilt:

Im BioRN Incubator werden chancenreiche, patentierte präklinische und frühe klinische Wirkstoffkandidaten der Unternehmen zur industriellen Reife weiterentwickelt. Um neben der BMBF-Förderung für diese Weiterentwicklung Mittel verfügbar zu machen, wird das Clustermanagement die Kapital suchenden Clusterpartner in den kommenden Jahren verstärkt mit Investoren im In- und Ausland in Kontakt bringen und für die bestmögliche Außerstellung des BioRN-Clusters und seiner Investitionsgelegenheiten sorgen.

In der BioRN Academy werden mit speziellen Ausbildungsprogrammen talentierte Absolventen der Lebenswissenschaften auf Managementaufgaben und zu hoch qualifizierten

Fach- und Führungskräften der Biotechnologie ausgebildet.

Im BioRN Stammzellnetzwerk werden Tumorstammzellen und adulte Stammzellen in der regenerativen Medizin mit dem Ziel der Entwicklung neuer Arzneimittel untersucht. Herzstück dieses Schwerpunktes ist die im Rahmen des Antrages neu gegründete „Heidelberg Institute for Stem Cell Technology and Experimental Medicine GmbH“ (Hi-Stem) unter Leitung von Professor Andreas Trumpp, einem der international führenden Forscher auf dem Gebiet der Tumorstammzellen. Das Hi-Stem wurde als Public Private Partnership zwischen der privaten Dietmar-Hopp-Stiftung als Mehrheitsgesellschafter und dem DKFZ gegründet.

Im BioRN Biomarker Center werden neue Diagnostika und analytische Verfahren im Bereich der molekularen Medizin entwickelt. Mit fortschreitender Automatisierung und Parallelisierung der Analytik können immer mehr Biomarker gleichzeitig in kleinsten Probemengen untersucht werden und dadurch der individuelle Krankheitszustand charakterisiert und die Behandlung eingestellt werden. Das gilt insbesondere für das Monitoring bei der Behandlung von Krebserkrankungen.

Kontakt:

Dr. Ernst-Dieter Jarasch, Geschäftsführer Bioregion Rhein-Neckar-Dreieck e.V., Heidelberg
Tel.: 06221/64-9220
Fax: 06221/64-922 15
jarasch@bioregion-rnd.de
www.bioregion-rnd.de

200 Millionen für Mannheim

Roche investiert 500 Millionen € in deutsche Standorte

Anlässlich des traditionellen Herbstgesprächs hat die Roche-Gruppe ihre strategische Ausrichtung auf die beiden Kerngeschäfte Pharma und Diagnostics unterstrichen und die Wichtigkeit des Standorts Deutschland betont. Insgesamt sollen rund 500 Mio. € investiert werden. Das weltweit fünftgrößte Pharma- und führende Diagnostikunternehmen beschäftigt an vier deutschen Standorten Mannheim, Penzberg, Grenzach und Kulmbach insgesamt mehr als 10.700 Mitarbeitende. Allein für Bauprojekte am Standort Deutschland hat Roche für den Lauf der nächsten Jahre Investitionen in Höhe von über 500 Mio. € zugesagt. In den ersten neun Monaten 2008 beliefen sich die Verkäufe der Roche-Gruppe auf 33,3 Mrd. CHF. Dies entspricht einem Plus von 6% in lokalen Währungen, allerdings einem leichten Rückgang in Schweizer Franken (-2%). Was die Investitionen



Thomas Schmid, Roche

für den Standort Mannheim bedeuten, erläutert Thomas Schmid, Sprecher der Geschäftsführung von Roche Diagnostics in Mannheim.

CHEManager: Herr Schmid, Roche hat bekannt gegeben, binnen zwei Jahren 500 Mio. € in die deutschen Standorte zu investieren. Wie viel davon fließt nach Mannheim?

T. Schmid: Die Entscheidung der Schweizer Konzernleitung, erneut in den Standort Deutsch-

land zu investieren, ist ein klarer Beleg für das Vertrauen des Konzerns in die Leistungsfähigkeit, das Know-how und die Erfahrung unserer Mitarbeitenden. Die Investition von 500 Mio. € bezieht sich auf laufende Bauprojekte bis zum Jahr 2010/2011. Von dieser Summe fließen rund 40% in Mannheimer Bauprojekte.

Welches werden die Investitionsschwerpunkte am Standort Mannheim sein?

T. Schmid: Roche wird bis 2011 verschiedene Bauprojekte umsetzen: Ausbau der Produktionsanlagen Diagnostika und Parenteralia (Arzneimittel zu Injektion), Erweiterung des globalen Logistikzentrums sowie ein neues Bürogebäude. Diese Projekte bilden den Grundstein für die zukünftige Ausrichtung des Standortes Mannheim, um Kompetenzen auszubauen und so auch künftig wettbewerbsfähig innerhalb des Konzerns und in den Märkten zu sein.

Welche Beschäftigungseffekte erwarten Sie für den Standort

Mannheim durch die Investitionen?

T. Schmid: Insgesamt haben wir nach der Übernahme von Boehringer Mannheim 1998 den Arbeitsplatzaufbau konsequent vorangetrieben. Es gab noch nie so viele Arbeitsplätze in Mannheim und Penzberg wie derzeit. Heute arbeiten über 7.000 Menschen am Standort Mannheim, etwa 1.100 mehr als unmittelbar nach der Übernahme.

Deutschland ist für den Konzern nach den USA der wichtigste Standort. Im europäischen Vergleich hat Deutschland die höchste Mitarbeiterzahl und den größten Markt. Voraussetzung für unseren langfristigen Erfolg sind kontinuierliche Anpassungen unserer Geschäftsaktivitäten. Vor dem Hintergrund der für die nächsten Jahre geplanten Maßnahmen, zu denen auch die bereits genannten Investitionsprojekte in Mannheim gehören, gehen wir davon aus, unsere Mitarbeiterzahlen stabil halten zu können.

www.roche.com



Wir sind Europäische Metropolregion:
Ein Grund stolz zu sein.

Die Region Rhein-Neckar ist Europäische Metropolregion! Was Sie davon haben? Erstklassige Bildungs- und Berufschancen. Hohe Lebensqualität, die ihresgleichen sucht in Deutschland. Und vor allem: hervorragende Zukunftsaussichten. Denn als Metropolregion haben wir entscheidende Vorteile bei allen Standortentscheidungen. Wir gehören damit zum Kreis der Top-Regionen in Europa. Und darauf können auch Sie mit Recht stolz sein!

www.metropolregion-rhein-neckar.com



© Sonja Gräber / Pixelio

REGIONALSPECIAL RHEIN-MAIN-NECKAR

Eldorado für Start-Ups

Das Technologiezentrum in der Metropolregion Rhein-Neckar

Das chem2biz wird vom Technologiezentrum Ludwigshafen gemeinsam mit der BASF betrieben. Die Kooperation unterstützt Unternehmensgründer und kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) aus den chemiebasierten Bereichen Chemie, Nanotechnologie, Neue Werkstoffe, Prozess- und Verfahrenstechnik, Umwelttechnik sowie Biotechnologie beim Unternehmensstart und Wachstum.

Die BASF bietet den Unternehmen Labors und Büroflächen auf dem Werksgelände sowie technische Dienstleistungen. Das Technologiezentrum Ludwigshafen übernimmt die betriebswirtschaftliche Begleitung. So können sich die Start-ups und KMUs auf ihre Geschäftsidee und Unternehmensentwicklung konzentrieren. Die Umsetzung von Innovationen in wettbewerbsfähige Produkte und damit eine Weiterentwicklung des Chemiestandorts Ludwigshafen steht im Mittelpunkt der Idee.

Jede Phase der Unternehmensentwicklung

Sowohl Unternehmensgründer als auch bereits etablierte Unternehmen sind Kunden des chem2biz. Für jedes der Unternehmen haben unterschiedliche Leistungen des Gesamtpaketes den Ausschlag für ihr Ansiedeln in Ludwigshafen gegeben. Bei den Start-ups ist der Beratungsbedarf, insbesondere in Finanzierungsfragen hoch. Sie schätzen die Gründungs- und Wachstumsberatung durch das Technologiezentrum Ludwigshafen. Andere

Unternehmen nutzen den Standort und die technischen Services bei der BASF, haben aber keinen Bedarf an betriebswirtschaftlicher Beratung. Wieder andere Firmen benötigen kein Labor und deshalb keine Räume bei der BASF. Sie haben stattdessen Räume im TZL bezogen. Sie profitieren ebenfalls von Veranstaltungen im chem2biz und der Möglichkeit, über seine Netzwerke Kontakte zu knüpfen.

Infrastruktur der BASF

Die Infrastrukturleistungen und der Service, die die BASF in die Initiative chem2biz einbringt, sind neben den Labor-, Technikums- und Büroräumen unter anderem Leistungen in den Bereichen Werkstatt- und Instandhaltung, technische Beratung, Personalservice und Energieversorgung sowie Abfallentsorgung. Neben der Möglichkeit, technische Anlagen zu nutzen, können chem2biz-Kunden auf Unterstützung bei Genehmigungsverfahren bauen und auf analytische Dienstleistungen zurückgreifen. Auch eine spezielle Anlagentechnik kann im Kundenauftrag konstruiert und gefertigt werden. Aufgrund der vorhandenen Infrastruktur können die Investitionen der Unternehmen im chem2biz auf ein Minimum begrenzt werden. Dadurch verringert sich sowohl der Kapitalbedarf als auch der Zeitbedarf bis zum Markteintritt. Die Erfolgsaussichten lassen sich somit entscheidend erhöhen.

Synergien

Zwischen den im chem2biz angesiedelten Unternehmen ergeben sich Synergien. Kontakte zu

anderen Start-up-Unternehmen halten die meisten Gründer für wichtig, insbesondere zu regulatorischen Fragen, Fragen des Einkaufs und der Logistik. Das chem2biz bietet die Plattform, Erfahrungen auszutauschen und Kontakte aufzubauen.

Wie hilft das chem2biz?

Unternehmensgründer aus den chemiebasierten Bereichen können sich zunächst unverbindlich bei den Ansprechpartnern des chem2biz informieren. Gemeinsam mit dem Unternehmer wird das Anforderungsprofil und die bestmögliche Lösung erarbeitet.

Zur Deckung des Kapitalbedarfs des Unternehmens werden in den meisten Fällen die Förderinstrumente des Landes Rheinland-Pfalz in die Finanzierungsplanung einbezogen.

Im Rahmen des Networkings fungiert das TZL z. B. auch als Referenzgeber gegenüber dem High-Tech-Gründerfonds. Darüber hinaus wird im Rahmen der Beratung auf weitere Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten hingewiesen, wie z. B. das Personaltransferprogramm „Innovationsassistent“, das Mentorenprogramm und das Programm zur Förderung der Teilnahme an internationalen Leitessen.

So begleitet das chem2biz-Team in allen anliegenden Fragen die Gründer dabei, aus einer Geschäftsidee ein funktionierendes Unternehmen entstehen zu lassen.

Standort Ludwigshafen

Der Standort Ludwigshafen am Rhein ist ein weltweit be-



Die BASF unterstützt die chem2biz-Initiative durch Bereitstellung infrastruktureller Services.

kanntes Chemie-Cluster mit herausragenden Leistungen in der industriellen Forschung

und Produktion. Die chemische Industrie hat in Ludwigshafen eine lange Tradition und ist am

Standort willkommen. Zum weiteren Ausbau und zur Stärkung des Clusters haben das TZL und

die BASF die Initiative chem2biz in Leben gerufen.

Das chem2biz und das Chemie-Cluster Ludwigshafen sind Teil der Metropolregion Rhein-Neckar. Die Metropolregion Rhein-Neckar, eine der wirtschaftsstärksten Regionen in Deutschland, mit Mitgliedern aus Forschung, Wirtschaft und Politik hat es sich zum Ziel gesetzt, den Wirtschaftsstandort sowie die High-Tech-Region bekannter zu machen. Sie zählt seit Anfang 2005 zu den elf deutschen Metropolregionen, denen die Europäische Kommission bei der wirtschaftlichen Weiterentwicklung einen zentralen Stellenwert beimisst.

■ Kontakt:

Michael Hanf
TZL-TechnologieZentrum Ludwigshafen
am Rhein GmbH
Tel.: 0621/5953-114
michael.hanf@tz-lu.de
www.chem2biz.de

Personalwechsel bei der Metropolregion Rhein-Neckar

Der Vorstand des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar (ZMRN) in Mannheim hat Anfang Dezember Dr. Harald Schwager, Vorstandsmitglied der BASF, zum neuen Vorsitzenden des ZMRN gewählt. Er wird sein Amt zum 1. April 2009 antreten. Schwager folgt damit auf Prof. Dr. Claus E. Heinrich, Vorstandsmitglied der SAP; Heinrich hatte frühzeitig zu erkennen gegeben, dass er den Vorsitz im Verein mit seiner im Frühjahr endenden Vorstandstätigkeit bei SAP abgeben will. Darüber hinaus wurde Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding, zum 1. Januar 2009 in den Vorstand des ZMRN berufen; er folgt damit dem scheidenden Dr. Rudolf Schulten, zukünftiger Finanzvorstand der EnBW Energie Baden-Württemberg.

In der Geschäftsführung der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH in Mannheim, gibt es ebenfalls einen Wechsel: Ab 1. Januar 2009 übernimmt Dr. Felix Gress, Leiter der Kommunikation der BASF-Gruppe, die Aufgabe als Geschäftsführer der MRN. Er folgt Wolf-Rainer Lowack, der nach über drei-



Dr. Harald Schwager, neuer Vorsitzender des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar



Albrecht Hornbach, neues Vorstandsmitglied im Verein Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar



Dr. Felix Gress, neuer Geschäftsführer der Metropolregion Rhein-Neckar

jähriger regionaler Tätigkeit zum gleichen Zeitpunkt in die BASF, Ludwigshafen, zurückkehrt und dort für die globale Führungskräfteplanung und -entwicklung verantwortlich wird. Gress wird die Geschäftsführung gemeinsam mit Stefan

Dallinger, Verbandsdirektor Verband Region Rhein-Neckar (VRRN), wahrnehmen. Die MRN wird vom VRRN, ZMRN und den IHK's der Region getragen.

■ www.m-r-n.com

MVV Energiedienstleistungen

Die MVV Energiedienstleistungen GmbH, Mannheim, gehört mit 218 Millionen Euro Jahresumsatz und mehr als 750 Mitarbeitern zu den erfolgreichsten Energiedienstleistern in Deutschland. Das Unternehmen der bösennotierten MVV Energie Gruppe hat sich unter anderem auf Contracting für Kommunen, Industrie, Immobilienwirtschaft und soziale Einrichtungen sowie auf den Betrieb von Industrieparks, etwa in Bayern, Berlin und Ludwigshafen, spezialisiert. Es ist bundesweit mit Regionalgesellschaften vertreten.

Partner für Industrie und Industrieparks

Für produzierende Industrie und Industrieparks bietet MVV Energiedienstleistungen Services, die über die reine Energie- und Medienversorgung hinausgehen und von kompetenten Einzelleistungen bis zu Komplettlösungen reichen. Dabei profitieren die Kunden zum Beispiel von den langjährigen Erfahrungen des unabhängigen Dienstleisters beim Betrieb großer Industrieparks.

MVV Energiedienstleistungen steht für Kostentransparenz, Wirtschaftlichkeit und Know-how durch ein erfahrenes Expertenteam. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Energie- und Medienversorgung sowie ESHA- (Environmental, Safety & Health Affairs) und Standortservices. Die Kunden bekommen die Leistungen aus einer Hand und gewinnen so mehr Zeit und Finanzressourcen für ihr Kerngeschäft.

In der Metropolregion Rhein-Neckar hat MVV Energiedienstleistungen fast 20 Millionen Euro in den Industriepark Ludwigshafen investiert. Dort haben Almatris (früher Alcoa), BK Giulini und Amsterdam Fertilizer ihren Sitz. In Gersthofen bei Augsburg baut das Unternehmen für rund 30 Millionen Euro ein neues Industrieheizkraftwerk. Es ist bereits das zweite Werk des Unternehmens, das in umweltfreundlicher Kraft-Wärme-Kopplung aus Ersatzbrennstoffen Strom und vor allem Dampf erzeugen wird.



Für produzierende Industrie und Industrieparks bietet MVV Energiedienstleistungen Energie- und Medienversorgung auch ESHA- und Standortservices.

■ MVV Energiedienstleistungen GmbH
Luisenring 49
68159 Mannheim
Telefon: 0621 290-3851
Telefax: 0621 290-3797
E-Mail: m.schmidt@mvv.de
www.mvv-edl.de



Eyesense gewinnt mit Blutzuckermessgerät den STEP Award

Eine ungewöhnliche, innovative Geschäftsidee, die für deutlich mehr Komfort im Leben von Diabetes-Patienten sorgt, wurde beim diesjährigen STEP Award-Unternehmenswettbewerb unter mehr als 120 Teilnehmern mit dem Hauptpreis von 100.000 € honoriert: Eyesense aus Grobostheim, ein 2006 gegründetes Spin-Off des Pharma-Konzerns Novartis, wurde mit dem Unternehmenspreis ausgezeichnet. Das Eyesense-Konzept ersetzt die herkömmliche Fingerstich-Methode zur Blutzuckerspiegelüberwachung durch ein schmerzloses Verfahren. Dazu wird ein glukosespezifischer Mini-Sensor unter die Bindehaut des Auges eingesetzt. Er sendet ein der Blutzucker-Konzentration entsprechend intensives Fluoreszenzlicht aus, dessen Intensität mit einem kleinen, handlichen Photometer gemessen wird, der dazu vor das Auge gehalten wird. Die Initiatoren des Unternehmenswettbewerbs, Dr. Roland Mohr, Geschäftsführer von Infraseriv Höchst, und Volker Sach, Geschäftsführer des F.A.Z.-Instituts, überreichten den Pokal Anfang Dezember in Frankfurt an die stolzen Gewinner.



Die Preisträger des STEP Award 2008 bei der Preisverleihung im Industriepark Höchst (v.l.n.r.): Dr. Harald-Gerhard Geppert und Joachim Conrad, beidemosaikdiagnosticsandtherapeutics, Andreas Häger und Christian Plesser, beidemventuxtechnologies, die Hauptpreisträger Dr. Achim Müller und Dr. Peter Herbrechtsmeier von Eyesense, Dr. Roland Mohr von Infraseriv Höchst, Dr. Ralf Dreher und Dr. Carsten Bruns, beide R-Biopharm, sowie Volker Sach vom F.A.Z.-Institut.

Neben dem Hauptpreis wurden vier Kategorienpreise im Wert von jeweils von jeweils 10.000 € für die besten Wachstumsunternehmen vergeben. In der Kategorie „Markt/Kunde“ gewann die mosaikdiagnostics und therapeutics aus Hannover; es hat sich als das weltweit führende Unternehmen auf dem Gebiet der klinischen Proteomik etablieren können. Inventus Technologies erhielt den Preis in der Kategorie „Prozesse“; das Unternehmen stellt Dünnschicht-Solarmodule her

und hat einen kostensparenden Herstellungsprozess für Photovoltaikmodule entwickelt. Preisträger in der Kategorie „Produkt/Technologie“ wurde Pieris. Das biopharmazeutische Unternehmen widmet sich der Entwicklung und Herstellung einer neuartigen Klasse humaner Bindungsproteine (Anticaline) für die Therapie und Diagnostik schwerer Erkrankungen. Das Unternehmen verfolgt dabei ein differenziertes Geschäftsmodell zur Entwicklung und Vermarktung innovativer Anticalin-Pro-

duktkandidaten. In der Kategorie „Finanzen“ gewann die R-Biopharm aus Darmstadt. Das Unternehmen entwickelt in den Bereichen Klinische Diagnostik und Lebens- und Futtermittelanalytik mit seinen innovativen und zuverlässigen Produkten wegweisende Lösungen. Sie werden beispielsweise in den staatlichen Kontrolllaboren zum Schutze des Verbrauchers oder in privat geführten Dienstleistungslaboren eingesetzt.

■ www.step-award.de



REGIONALSPECIAL RHEIN-MAIN-NECKAR



Mehr Produktion – weniger Energie

Wie mathematische Optimierung der Prozessindustrie hilft

Die Rahmenbedingungen in der Prozessindustrie verändern sich ständig: Bei steigenden Produktionszielen besteht heute die Notwendigkeit, den Ressourcenverbrauch zu reduzieren. Außerdem müssen strengere Umweltauflagen erfüllt werden und häufig sollen auch Bedien- und Wartungsaufgaben zentralisiert werden, damit der Personaleinsatz optimiert werden kann. Diese und andere komplexe Anforderungen laufen häufig dem übergeordneten Ziel, effizient und zielgenau zu produzieren, entgegen. Mathematische Optimierung ermöglicht es, allen Ansprüchen zu genügen.

Seit dem drastischen Anstieg der Energiekosten und der weltweiten Diskussion um den Klimaschutz hat der effiziente Einsatz von Energie eine neue Dimension erfahren. Die Herausforderung besteht nun darin, Energieeffizienz so umzusetzen, dass Kosten gespart und gleichzeitig die Umwelt- und Produktionsziele erreicht werden. Besonders in energieintensiven Industrien, die zudem gut ausgelastet sind, ist dies ein echter Drahtseilakt. Wenn im Produktionsprozess vergleichsweise wenig Energie verbraucht wird und Freiräume im Produktionsablauf vorhanden sind, dann gibt es größere Spielräume, beide Anforderungen zu erfüllen. Für solche Unternehmen stehen andere Themen im Vordergrund, beispielsweise der Verbrauch von Einsatz- und Hilfsstoffen, oder der Zustand der eingesetzten Maschinen.

Interessanter und drängender ist die Beschäftigung mit der Prozessoptimierung in energieintensiven Zweigen. Eine Reihe von Unternehmen hat in den vergangenen Jahren gezeigt, wie die scheinbar schwer zu vereinbarenden Anforderungen erfüllt werden können. Alle eint die Tatsache, dass eine besondere Strategie entwickelt wurde, um der durch die Erhöhung der Anforderungen entstandene Komplexität zu begegnen. Nicht die Änderun-



gen im Prozess selbst stehen im Vordergrund – dies wäre die Aufgabe von Betreibern und Anlagenbauern, sondern die Optimierung der Produktionsweise, so dass den gegensätzlichen Anforderungen in bestmöglicher Weise Rechnung getragen werden kann.

Potentiale in der Praxis

Ein erstes Beispiel ist eine Anwendung aus der Papierproduktion: Im Laufe der letzten Jahre sind die Aufgaben der Produktionsplanung und der Produktion selbst mehr und mehr zusammengewachsen. Wurde früher

ein einmal erstellter Produktionsplan kaum noch geändert, so wird dieser heute – basierend auf aktuellen Anlagen- und weiteren Informationen, kurzfristig angepasst. Damit ist es möglich, Produktion und Anlagenzustand gleichzeitig zu verbessern und übergeordneten Zielen anzupassen. Ein ähnliches Vorgehen lässt sich auch im Bereich des Energiemanagements anwenden. Die Betreiber moderner Anlagen kaufen heute, basierend auf einem voraus geplanten Energieverbrauch, Strom an verschiedenen Strombörsen ein, so dass Voraussage und verhandelte Strommenge mög-

lichst gleich sind. Tritt der Fall ein, dass der Bedarf aufgrund von Änderungen in der Produktion steigt, wird meist versucht, möglichst billig weiteren Strom einzukaufen. Alternative, wenn zusätzlichen Strom zukaufen nicht möglich ist: Eine Anpassung des Produktionsplans, die zum Ziel hat, dass die verhandelte Strommenge nicht überschritten werden muss. Auf diese Weise kann in vielen Fällen die geplante Menge Papier produziert werden, ohne zusätzliche teure Energie kaufen zu müssen. Dem Unternehmen bleiben damit hohe Beschaffungskosten erspart und der Netzbetreiber kann Lastspitzen minimieren. Eine gleichzeitige Beachtung von Energie- und Produktionsanforderungen bedarf der intelligenten Verknüpfung fortschrittlicher Optimierungslösungen, die nur durch einen ganzheitlichen Ansatz gelöst werden kann. Neben modernen mathematischen Methoden ist eine gute Informationsdurchgängigkeit absolut unerlässlich.

Ein anderes Beispiel ist die Metallherstellung: Üblicherweise sind die Produktionspläne von Gießereien und Warmwalzanlagen nicht miteinander gekoppelt, da jeder Anlagenteil für sich sehr komplex zu planen ist. Dies führt unter Umständen dazu, dass frisch gegossene Blöcke, sogenannte Brammen, nicht sofort weiterverarbeitet werden können und in einem

Zwischenlager deponiert werden müssen. Um im Warmwalzwerk weiterverarbeitet werden zu können, müssen die Brammen neu erhitzt werden – pro Bramme müssen hierfür etwa 1.000 m³ Gas eingesetzt werden. Das entspricht etwa 10.000 kWh pro Bramme. Diese Gasmenge könnte drastisch reduziert werden, wenn die Produktionspläne von Gießerei und den weiteren Produktionsschritten aufeinander abgestimmt wer-

schiedene Anwendungen der Chemieindustrie übertragen. So sind in vielen Anlagen der Prozessindustrie bis zu einem Drittel der Basisregelkreise gar nicht oder nicht ausreichend gut eingestellt. Untersuchungen haben ergeben, dass viele Prozessgrößen dadurch eine unnötig hohe Variabilität aufweisen. In vielen Fällen schwingen diese Größen sogar um ihren Sollwert. Infolgedessen weisen auch die Aktuatoren dieser Regelkreise

Ganzheitlichkeit zählt

Zur technischen Komplexität tritt zusätzlich die betriebliche Komplexität. Moderne Lösungsmethoden sind unbedingt notwendig. Bisher waren solche kombinierten Planungen oft zu aufwändig oder zu komplex. Entweder lohnte der Aufwand der Modellierung nicht oder die Rechenmodelle waren zu langsam um einen Produktionsplan zu berechnen. Inzwischen sind moderne Verfahren, die diese Komplexität beherrschen, verfügbar und erste erfolgreiche Einsätze sind bereits Realität. Eine Lösungsstrategie komplexer Feinplanungsprobleme ist im Fall der Kupferherstellung seit einigen Jahren erfolgreich im Einsatz. Die optimale Lösung des Planungsproblems ist schnell verfügbar und trägt neben der Optimierung zu einer deutlich verbesserten Produktionstransparenz bei. Diese Anwendungen sind jedoch erst der Anfang. Neben technischen Herausforderungen treten bei größeren Anwendungen auch andere ebenso wichtige Fragen in den Vordergrund, die Arbeitsabläufe und -rollen betreffen und schließlich erfolgreich nur in ganzheitlichen Ansätzen erfolgreich gelöst werden können.



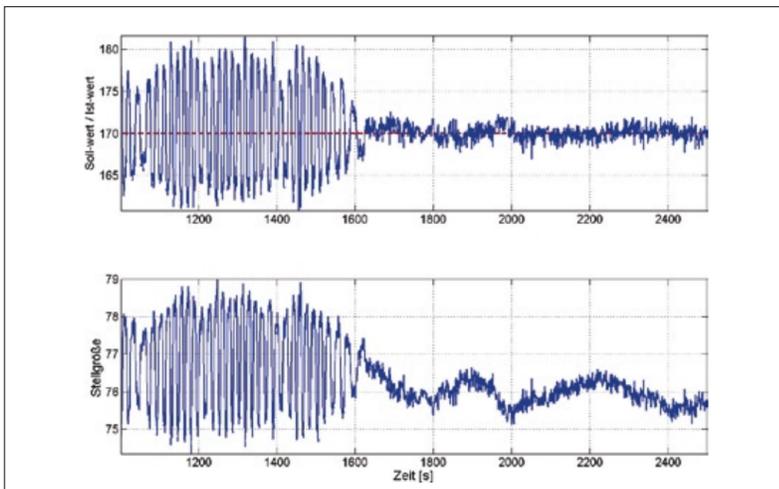
den. Könnte bei jeder zehnten Bramme das erneute Erhitzen vermieden werden, ließen sich pro Jahr ca. 21.000 Tonnen CO₂ oder ca. 2,9 Mio. € einsparen.

Für einen Gießereiprozess in der Kupferproduktion der Norddeutschen Affinerie Hamburg wurde durch die Anwendung moderner mathematischer Optimierung eine Durchsatzsteigerung von einigen Prozent erreicht. Durch die gleichzeitige Optimierung des Rezeptes konnte gleichzeitig auch der Material- und Energieeinsatz optimiert werden.

Die genannten Beispiele lassen sich ebenso gut auf ver-

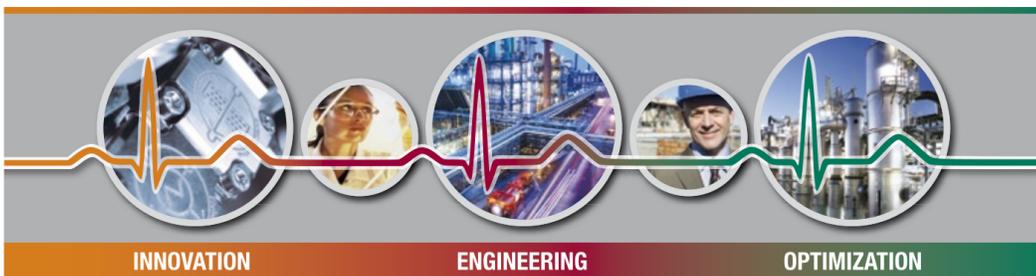
erhöhte Variabilität auf. Da die Komplexität beherrschbar ist, zum Beispiel in Stellmotoren oder Heizeinrichtungen, wird dadurch signifikant Energie benötigt, die der ursprünglichen Regelaufgabe zudem noch entgegen wirkt. Die Abbildung zeigt den Fall einer Basisregelung vor und nach der Verbesserung. Durch die nicht-optimierte Regelung der Heizung im Sumpf einer Destillationskolonne können (vermeidbare) jährliche Energiekosten von einigen Tausend Euro entstehen. Die Menge vermeidbaren CO₂-Ausstoßes kann zwischen 10.000 und 20.000 Tonnen liegen.

■ Kontakt:
Dr. Alexander Horch, Gruppenleiter Prozess- und Produktionsoptimierung
ABBAG, Forschungszentrum Ladenburg
Tel.: 06203/716021
Alexander.Horch@de.abb.com
www.abb.de



Ein Basisregelkreis vor und nach einer Optimierung

Powering Your Performance



Als ganzheitlicher Technologiepartner Mehrwerte für unsere Kunden zu schaffen und ihre Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu sichern – das ist der Anspruch von Bayer Technology Services. Daran arbeiten weltweit rund 2.600 Mitarbeiter – an 5 Standorten, auf 3 Kontinenten. Durch unsere Herkunft als Unternehmen der Bayer AG verbinden wir langjährige Erfahrung und Betriebernähe mit höchster Innovationskraft. Von der Produkt- und Verfahrensentwicklung über Bau und Inbetriebnahme von Anlagen bis hin zur Automatisierung und Optimierung von Prozessen fließt unser Know-how in leistungsstarke Technologielösungen entlang des gesamten Lebenszyklus. Mit dem Ziel, die Effizienz unserer Kunden nachhaltig zu steigern – **Powering Your Performance.**

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

Bayer Technology Services

Energieeffizienz. Gut für Umwelt und Unternehmen.

Um am Markt erfolgreich zu sein, ist es für Unternehmen besonders wichtig, möglichst effizient zu produzieren. Als einer der führenden Energiedienstleister in Deutschland bieten wir maßgeschneiderte, umweltorientierte Konzepte zur Energie- und Medienversorgung für einzelne Unternehmen und ganze Industrieparks. Dabei erreichen wir durch den Einsatz effizienter Technologien wie Kraft-Wärme-Kopplung, Biomasse- und Blockheizkraftwerke langfristig kalkulierbare Energiepreise und verringern gleichzeitig den CO₂-Ausstoß deutlich. Industrieparks in ganz Deutschland nutzen unser Know-how. Informieren Sie sich über unsere Möglichkeiten und Ihre Chancen: Tel. 0621 290-3148 oder www.mvv-edl.de



VON ANFANG AN **MVV**
Energiedienstleistungen



REGIONALSPECIAL RHEIN-MAIN-NECKAR



Bildverarbeitung entwickelt sich rasant

— Bedienung der Systeme ist vergleichsweise einfach geworden / Spezialisierte Sensoren erweitern das Einsatzspektrum —

VMT Bildverarbeitungssysteme in Mannheim liefert individuelle, schlüsselfertige Bildverarbeitungs- und Lasersensorsysteme für alle Industriesparten. Die Systemlösungen basieren auf eigenentwickelten Produktlinien, welche das gesamte Applikationsspektrum abdecken. Das 1995 gegründete Unternehmen mit heute über 60 Mitarbeitern hat inzwischen weltweit mehr als 600 Bildverarbeitungssysteme installiert; es gehört seit 2006 zur Pepperl+Fuchs-Gruppe. CHEManager befragte Dr.-Ing. Stefan Gehlen, den neuen Geschäftsführer der VMT Bildverarbeitungssysteme, zu den Lösungen, die Bildverarbeitungssysteme den Prozessindustrien heute bieten können. Die Fragen stellte Dr. Dieter Wirth.



Dr.-Ing. Stefan Gehlen, Geschäftsführer der VMT Bildverarbeitungssysteme

Bildverarbeitungssysteme werden in der Regel in Fertigungsprozessen eingesetzt, die es natürlich auch in den Prozessindustrien gibt. Welches sind typische Anwendungen in den Fertigungsprozessen in den Prozessindustrien?

Dr.-Ing. S. Gehlen: Bildverarbeitungssysteme übernehmen in Fertigungsprozessen heute wichtige Mess-, Prüf- und Kontrollaufgaben. In der chemischen und pharmazeutischen Industrie dominieren Anwendungen zur Qualitätssicherung und Vollständigkeitsprüfung beispielsweise bei Kosmetikflaschen, Einwegspritzen oder Blistern sowie Anwendungen zur Kontrolle der Verpackungen und zur Identifikation von Artikeln, etwa durch das Lesen von Pharmacodes. Gerade in produzierenden Unternehmen im Life Science-Sektor finden sich oftmals sehr spezialisierte Prüfanlagen, die aufgrund der hohen Qualitätsanforderungen und Dokumentationspflichten unerlässlich sind. Ein gutes Beispiel hierfür ist die 100%-Prüfung von Dialysefiltern bei der Firma Fresenius Medical Care.

Während die Fertigungsindustrien Bildverarbeitungssysteme schon lange auf breiter Front einsetzen, ist deren Einsatz in den Prozessindustrien noch nicht so

stark verbreitet. Gibt es dafür zu nachvollziehbare Gründe?

Dr.-Ing. S. Gehlen: In der Vergangenheit waren Bildverarbeitungssysteme oft Einzelfall-Lösungen, was mit einem hohen Entwicklungs- und Inbetriebnahmeaufwand einherging. Auch die Wartung der Systeme war Spezialisten vorbehalten. Hier hat es in der Vergangenheit dramatische Veränderungen gegeben: Moderne Bildverarbeitungssysteme, wie das Inspektionssystem VMT-IS, verfügen heute über vorgefertigte Erkennungsverfahren, Prüfpläne, integrierte Systemschnittstellen und eine konsequente grafische Benutzerführung. Die Bedienung dieser Systeme erfordert heute nur noch ein minimales fachspezifisches Know-How.

Werden Bildverarbeitungssysteme aufgrund der technischen Weiterentwicklungen der letzten Jahre häufiger eingesetzt werden können oder in weiteren Anwendungen als bisher zum Einsatz kommen?

Dr.-Ing. S. Gehlen: Rasante technische Fortschritte sind zunächst in den Bereichen Kamera- und Sensortechnologie, Beleuchtungstechnik und Rechenleistung der Systeme zu verzeichnen. Spezialisierte Sensoren wie etwa Lasersensoren zur fremdlicht-unabhängigen 3D-Vermessung erweitern das Spektrum von Bildverarbeitungslösungen erheblich. Smart-Kameras verknüpfen Kamera und Auswerteeinheit in einem System und ermöglichen somit dezentrale und teilweise günstigere Lösungen für Applikationen ohne Dokumentationspflicht. Die in der Vergangenheit üblichen analogen Übertragungswege vom Sensor zum Verarbeitungssystem werden Zug um Zug durch digitale Schnittstellen ersetzt. Standardisierte Schnittstellen zu vorhandenen Automatisierungssystemen erleichtern die Integration von Bildverarbeitungssystemen erheblich.

Wenn man Bildverarbeitungssysteme in Aktion sieht, dann meist an schnellen, hochautomatisierten Fertigungsprozessen. Muss der Einsatzbereich durch große Stückzahlen gekennzeichnet sein, damit die Systeme wirtschaftlich sinnvoll sind?

Dr.-Ing. S. Gehlen: Die durchgängige Automation von Fertigungsprozessen verbunden mit einer hohen Wirtschaftlichkeit ist ein Aspekt, mit Betonung auf ein. Von höchster Bedeutung ist speziell im Pharmabereich aber auch der Aspekt der lückenlosen Qualitätssicherung. Mit VMT-Systemen schließen sich beide Aspekte nicht aus. Sie sichern die Dokumentation der Prozessdaten und erlauben sehr differenzierte statistische Auswertungen, um Fehlerursachen im Prozess schnell zu identifizieren und zu kor-

rigieren. Viele unserer realisierten Lösungen belegen, dass sich VMT-Systeme bereits ab geringen Losgrößen bezahlt machen.

In der Pharmaindustrie gibt es spezielle Vorschriften, die die Qualifizierung und Validierung von Produktions- und Fertigungsprozessen umfassen. Ist die Bildverarbeitung dabei ein besonders komplexes, schwieriges Gebiet?

Dr.-Ing. S. Gehlen: Nein, denn VMT Systemlösungen sind validierbar nach FDA Standard 21 CFR Part 11. Unsere haus eigene Software-Entwicklung hat speziell für die Einsatzgebiete Medizin- und Pharmatechnik eine Systemarchitektur geschaffen, die dem FDA-Standard gerecht wird.

Ist der Einsatz von Bildverarbeitungssystemen nur in neu geplanten Anlagen sinnvoll oder auch als Nachrüstung in bestehenden Anlagen?

Dr.-Ing. S. Gehlen: Bildverarbeitungssysteme sind für beide Fälle geeignet. Für die Nachrüstung bestehender Anlagen sind flexible, anpassbare Systeme gefragt und es zählt insbesondere die Erfahrung des System-Anbieters. Das hochqualifizierte VMT-Ingenieurteam hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Installation industrieller Bildverarbeitungssysteme.

Ihr Unternehmen bietet Systemlösungen auf der Basis seiner eigenen Produktentwicklungen an. Was heißt das für den Kunden beziehungsweise welche Aufgaben übernimmt VMT?

Dr.-Ing. S. Gehlen: VMT entwickelt schlüsselfertige Bildverarbeitungslösungen, installiert und optimiert diese vor Ort und schult die Mitarbeiter unserer Kunden. Von der Analyse über die Versuchsdurchführung bis zur Pflichtenhefterstellung erhalten die Kunden von VMT alles aus einer Hand. Voruntersuchungen und Feldversuche werden von uns fachgerecht und sorgfältig ausgeführt und schaffen damit eine solide Entscheidungsgrundlage für die Investitionen. Hier zählt das Know-how, denn der System-Anbieter ist auch als Berater gefragt, um dem Kunden zu einer sicheren und preiswerten Lösung zu verhelfen.

Ist die VMT auch als Systemintegrator tätig? Also mit Integration von Fremdfabrikaten in das Bildverarbeitungssystem?

Dr.-Ing. S. Gehlen: Ja, auch bei der Integration von Fremdsystemen sind unse-

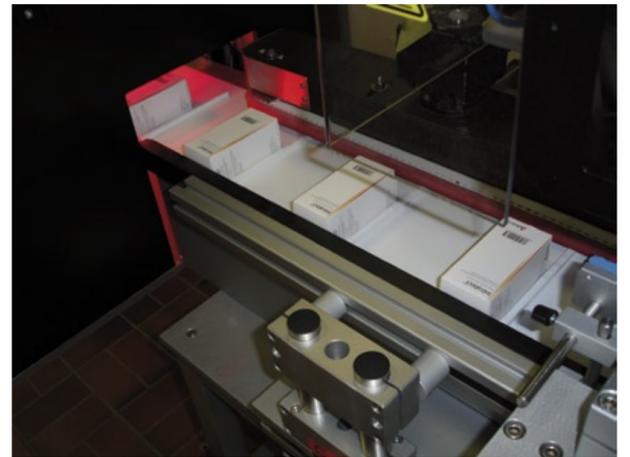


Abb.1: Bildverarbeitungssysteme übernehmen in Fertigungsprozessen heute wichtige Mess-, Prüf- und Kontrollaufgaben, etwa zur Qualitätssicherung und Vollständigkeitsprüfung zur Kontrolle der Verpackungen und zur Identifikation von Artikeln. Die Systeme können sich bereits bei geringen Losgrößen bezahlt machen.

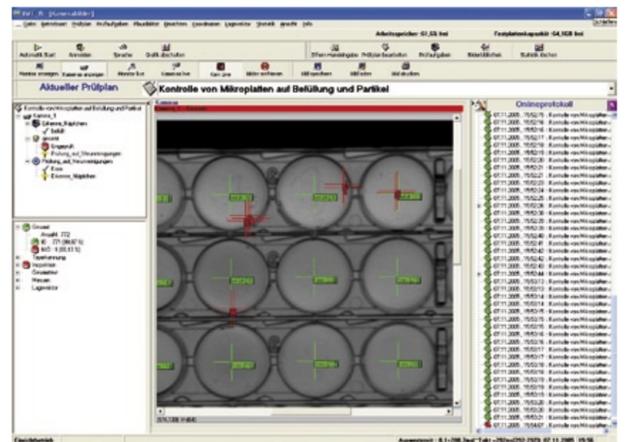


Abb.2: Kontrolle von Mikrotiterplatten auf Befüllung und Fremdpartikel mittels eines Bildverarbeitungssystems von VMT bei Biotech.

re Kunden durch unsere langjährige Erfahrung in der Anlagenkonzeption auf der sicheren Seite. Wir führen und integrieren das gesamte Programm der Marktführer, zu denen auch unser Stammhaus Pepperl + Fuchs mit seinen Vision-Sensoren zählt.

Können Sie uns einige praktische Lösungsbeispiele mit Bildverarbeitungssystemen in der Chemie- oder Pharmaindustrie etwas näher erläutern?

Dr.-Ing. S. Gehlen: VMT-Systeme kontrollieren bei der Firma Biotech Mikrotiterplatten auf Befüllung und Fremdpartikel, und dies an 96 Näpfen gleichzeitig. In einer weiteren Anlage prüfen wir die Bedruckung von Faltschachteln. Innerhalb von zwei neuen Etikettier- und Bedruckungsstationen wurde je eine nachgelagerte Kontrollstation

installiert, die die fertigverpackten, mit Etiketten versehenen und auf den Stirnseiten bedruckten Faltschachteln überprüft. Die Überprüfung erfolgt vollautomatisiert im Durchlauf und im Zusammenspiel mit der zentralen Produktionsauftrags-Datenbank. Bei Almiral-Hermal vermessen wir mit einem validierten Bildverarbeitungssystem die Hemmzonen in Petri-Schalen im Rahmen des Agar-Diffusionstests. Weitere Kunden sind beispielsweise die Firmen Fresenius Medical Care, Roche Diagnostics, Ciba Vision und Gambro.

Kontakt:
VMT Vision Machine Technik Bildverarbeitungssysteme GmbH, Mannheim
Tel.: 0621/84250-0
Fax: 0621/84250-290
info@vmt-gmbh.com
www.vmt-gmbh.com

Hessen fördert Medizintechnik



Alois Rhiel, Hessischer Wirtschaftsminister

Die Landesregierung will die Region Mittelhessen als Standort der Medizintechnik-Branche stärken. Wirtschaftsminister Alois Rhiel stellte dazu ein neues 10-Millionen-Programm vor, mit dem Firmen im Regierungsbezirk Gießen durch Beteiligungen gefördert werden können. Antragsberechtigt

sind Gründer sowie kleine und mittlere Medizintechnikunternehmen im Regierungsbezirk Gießen, die weniger als 250 Beschäftigte haben. „Wir haben den Mittelhessenfonds entwickelt, damit durch Neugründungen, Innovation und Wachstum bestehender mittelständischer Unternehmen neue Arbeitsplätze geschaffen werden können. Wir wollen Finanzierungsprobleme bei der Kapitalversorgung des Mittelstandes entgegenwirken“, erläuterte der Minister. Dafür stehen nach seinen Worten Beträge von 100.000 € bis zu 1 Mio. € pro Unternehmen zur Verfügung. Der Investitionszeitraum des Mittelhessenfonds soll 5 Jahre betragen.

30.000 Beschäftigte in der Medizintechnik in Mittelhessen

Der Fonds ist laut Rhiel Teil eines Maßnahmenpaketes der Hessischen Landesregierung zur Stärkung Mittelhessens als Medizintechnikstandort: „Wir wollen die in der Region bereits vorhandenen starken Potentiale bündeln und so Mittelhessen als

Medizin- und Life Sciences-Standort weiter ausbauen.“ Viele Betriebe benötigen Finanzierungsalternativen zur Realisierung ihrer Produktinnovationen und der sich anschließenden Markterschließung.

Finanzierung je zur Hälfte aus Landes- und EU-Mitteln

Der je zur Hälfte aus Landes- und EU-Mitteln (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung) finanzierte Mittelhessenfonds wird im Auftrag des Landes Hessen von der IBH Beteiligungsmanagementgesellschaft Hessen (BMH), einer 100%igen Tochtergesellschaft der Investitionsbank Hessen (IBH), administriert. Finanzierungsfähige Ausgaben sind unter anderem Investitionen in das Anlagevermögen, Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sowie Anlaufkosten einer Gesellschaft. Beteiligungen werden nicht übernommen in Sanierungsfällen und zum Ausgleich von bestehenden Verlusten. Anträge können ab sofort gestellt werden.

www.wirtschaft.hessen.de

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung
www.hessen-biotech.de

Hessen: Marktplatz der Macher

- Deutschlands führender Pharma-Cluster
- Größter Flughafen Kontinentaleuropas
- Das führende Finanzzentrum Deutschlands, Sitz der Europäischen Zentralbank
- Deutschlands führender Internet-Knoten
- Hessen zieht die meisten ausländischen Investoren an.
- Lebendige internationale Gemeinschaften

An **Hessen** führt kein Weg vorbei.

Hessen-Biotech
c/o HA Hessen Agentur GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 38-42
65189 Wiesbaden

Hessen **Biotech**

IN EIGENER SACHE

CHEManager lädt Sie ein zu den „Lounges 2009“

Die Mischung aus Fachkonferenz, Ausstellung, Workshops und Aktions Bühnen macht die Lounges zu einem einzigartigen Event. Bereits die Veranstaltung 2008 übertraf alle Erwartungen. 3.650 Fachbesucher waren ebenso wie die 90 Aussteller und Partner von der kommunikativen Atmosphäre begeistert. Zusätzlich zu den erfolgreichen Themen Reinraumtechnik, Reinstwasser, Hygienic Design, GMP und Prozesstechnik werden die Lounges 2009 vom 17. bis 19. März 2009 in der Messe Karlsruhe um die „Hygiene im Krankenhaus“ erweitert. Für Leser, Autoren und Kunden des CHEManager halten wir ein Kontingent an Freikarten zu den Lounges 2009 bereit. Sie können sich ganz einfach online registrieren unter www.new-lounges.com mit dem Code B32009.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am GIT-Stand!



Für jeden Topf der richtige Deckel

Welcher Service ist für welche Unternehmenssituation geeignet?

Das Thema Managed Services erfreut sich weiterhin wachsender Beliebtheit und findet dabei immer neue Diversifikationen, um dem Wunsch der Nutzer nach Flexibilität gerecht zu werden. So sind Begriffe wie SaaS – Software as a Service und Roll-Out Services neben dem klassischen Outsourcing und dem Application Management in aller Munde. Doch welcher Service passt nun zu welcher Unternehmensanforderung? Worauf müssen Unternehmen bei der Auswahl des richtigen Anbieters achten? Anhand von Beispielen kann gezeigt werden, aus welcher Situation heraus sich Unternehmen für einen Managed Service entschieden haben und was sie zu dieser Entscheidung bewogen hat.

Komplett-Outsourcing

Eine Ausprägung von Managed Services ist das komplette Outsourcing eines Aufgabenfeldes an einen externen Dienstleister. Der Grundgedanke dabei ist einfach: Wir wollen uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren und überlassen andere Aufgaben den Experten, die darauf spezialisiert sind. So ist es nicht selten, dass das Outsourcing von kerngeschäftsfremden Themen Unternehmensstrategie ist, in der IT beim Outsourcing der Infrastruktur anfängt und noch über die elektronische Kommunikation mit Geschäftspartnern hinausgeht. Wenn es sinnvoll ist, Prozesse auszulagern, hängt maßgeblich mit der eigenen Unternehmenssituation zusammen. Meist ist die Entscheidung gefallen, wenn das Management feststellt, dass ein externer Dienstleister einen bestimmten Service preiswerter, schneller und besser anbietet als die interne IT-Abteilung. Wichtige Fragen auf dem Weg zu diesem Ergebnis sind auch die Risikoabschätzung, die Auslastung der internen IT und das Innovationspotential. Die Angst vor Kontrollverlust lässt viele Kunden vor diesem Schritt zurückzucken, weshalb sich Outsourcing-Dienstleister zum regelmäßigen Informationsaustausch und Reporting verpflichten. In Verbindung mit einer klaren Projekt-Dokumentation behalten Unternehmen so den

kompletten Überblick und können bei Bedarf einschreiten. Letztlich spielt jedoch ein partnerschaftliches Vertrauensverhältnis auf Basis von Transparenz, Information und Leistung die entscheidende Grundlage für das Gelingen eines Outsourcing-Projekts. Ein wichtiges Entscheidungskriterium ist die Frage: Hat die interne IT-Abteilung darüber hinaus freie Ressourcen, um sich neuer Themen und Produkte annehmen zu können? Schließlich muss die IT zeitgemäß und innovativ sein, um nicht zum Hemmschuh im globalen Wettbewerb zu werden.

Kosten sparen durch Outsourcing

Die SGL Group ist einer der weltweit führenden Hersteller von Produkten aus Carbon mit weltweit 40 Standorten. Um die gewachsenen Kommunikationsstrukturen zu zentralisieren, entschied sich SGL Carbon für das Outsourcing des elektronischen Datenverkehrs in das Rechenzentrum von Seeburger. Alle Anforderungen weltweit werden nun mit einer zentralen Outsourcing-Lösung umgesetzt. Davon versprach sich SGL Carbon mehr Transparenz und deutlich geringere Kosten. Schließlich spart bereits die Konsolidierung auf ein zentrales System Betriebs- und Wartungskosten. Zudem können sämtliche Prozesse besser überblickt werden, da das Message Tracking SGL Carbon ein Echtzeit-Monitoring ermöglicht, so dass SGL Carbon trotz des Outsourcings jederzeit die Kontrolle über die Prozesse hat.

Outsourcing einzelner Komponenten

Ein Outsourcing bestimmter Teilbereiche kann besonders dann sinnvoll sein, wenn z. B. durch Gesetzesvorgaben neue Themen in die Verantwortung der Unternehmen fallen, die nicht zu ihren eigentlichen Kernaufgaben gehören. So ist die Automatisierung des Zolldatenaustauschs ein schönes Beispiel für das Outsourcing eines Teilbereichs. Mit der Einführung des automatisierten Tarif- und Lokalen Zoll-Abwicklungssystems (ATLAS) durch die deutsche Zollverwaltung im August 2006 benötigten die exportierenden Unternehmen in Deutschland eine Software, die den bis dato papiergebundenen Dokumentenaustausch mit dem Zoll elektronisch abwickelt. Denn die



Vorgabe war, dass die Unternehmen bis zum 1. Juli 2009 ihre Zolldaten elektronisch mit dem Automated Export System (AES), Teil der Atlas-Initiative, austauschen. SAP Global Trade Service (GTS), die Außenhandelslösung der SAP ist dabei die gängigste Softwarekomponente, die an das ERP-System gekoppelt wird und die Anforderungen des Zolls bewerkstelligt. Für viele Unternehmen stellt sich nun die Frage, ob sie diese Lösung selbst betreiben wollen oder ob diese Leistung eher von einem Service-Provider erbracht werden sollte. Da der elektronische Zolldatenaustausch für viele Unternehmen Neuland, aber eine Pflicht ist, deren Vorteile sich nicht direkt auf die Unternehmen auswirken, fällt die Entscheidung für das Outsourcing der SAP GTS-Kommunikation leicht. Schließlich fallen so keine Investitionen an, es muss sich niemand in die neue Materie einarbeiten und es müssen keine zusätzlichen personellen Veränderungen vorgenommen werden.

B2B Service für SAP-GT Sim Outsourcing

Die Einführung des automatisierten Tarif- und Lokalen Zoll-Abwicklungssystems (Atlas) durch die deutsche Zollverwaltung im August 2006 stellte auch die international agierende Merck KGaA, das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt, vor neue Herausforderungen. Merck entschied sich für die Auslagerung der Zollangelegenheiten. Betrieben wird die Zolllösung im Seeburger-Rechenzentrum. Vorteil

für Merck: Das Unternehmen musste kein zusätzliches Personal bereitstellen und kann so die EU-Zollbestimmungen fast ohne Mehraufwand erfüllen.

Software as a Service (SaaS)

Laut Analystenhäusern wie Forrester Research erhöht sich gerade in Zeiten der wirtschaftlichen Stagnation die Nachfrage nach Software-Lösungen, die nicht gekauft, sondern gemietet werden, sogenannte SaaS-Lösungen, Software as a Service. Der große Vorteil liegt in der Einsparung von Investitions- und Lizenzkosten, die beim Mietmodell kaum bis gar nicht ins Gewicht fallen, und der erhöhten Übersichtbarkeit und Planbarkeit der Service-Kosten. Auch unternehmensintern lassen sich die Kosten für SaaS-Modelle leichter als Betriebskosten verargumentieren, im Vergleich zu hohen Investitionskosten. Darüber hinaus ist mit dem SaaS-Modell auch der betriebstechnische Aufwand vollständig an den Dienstleister ausgelagert. Upgrades, Releasewechsel oder Wartung werden inklusive des Betriebs der Software vom Service-Provider erledigt. „Gerade im Bereich B2B-Datenaustausch bietet sich das SaaS-Modell an. So müssen – wie beim klassischen Outsourcing auch – Unternehmen keine Spezialisten beschäftigen, sondern können darauf setzen, dass IT-Dienstleister in diesem Bereich Expertenwissen bündeln und das komplette Risiko des Betriebs tragen“, erklärt Uwe Bergweiler, Business Development Manager bei Seeburger.

Drug Safety Reporting durch SaaS

Die Erfüllung der EU-Vorgaben zur elektronischen Übermittlung von unerwünschten Arzneimittelwirkungen an die zuständigen Behörden der EU-Mitgliedstaaten und die europäische Zulassungsagentur EMEA, macht gerade kleinen und mittelständischen Arzneimittelherstellern schwer zu schaffen. Deshalb hat sich der Bundesverband der Arzneimittelhersteller (BAH) für eine Kombinationslösung aus der Pharmakovigilanz-Datenbank vigiS3 und dem Business Integration Server (BIS) von Seeburger entschieden. Der BAH bietet seinen Mitgliedern so eine gehobene, internetbasierte Lösung. Die Mitglieder loggen sich ein und greifen auf vigiS3 zu, wo sie ihre arzneimittelsicherheitsrelevanten Informationen aus klinischen Prüfungen und aus der Marktbeobachtung eintragen. Die Lösung ermöglicht eine komfortable Dateneingabe sowie die MedDRA-Kodierung und übergibt die Daten an den BIS. Dieser übermittelt die XML-Daten über eine verschlüsselte Verbindung an die EU-Behörden sowie das EudraVigilance-Gateway. „Für unsere Mitglieder haben wir eine kostengünstige, effiziente Lösung geschaffen, die für alle von Nutzen ist und unseren Mehrwert als Verband der Arzneimittel-Industrie unterstreicht. Unsere Portal-Lösung erfreut sich wachsender Beliebtheit“, resümiert Dr. Elmar Kroth, Leiter Arzneimittelsicherheit beim BAH. Die Outsourcing-Lösung wird von über 70 BAH-Mitgliedern genutzt. Die Abrechnung

Managed Services auf einen Blick

Weniger Kosten für:

- Die Investition in Infrastruktur, Produkte und Ausbildung, da dies durch den Managed Services-Dienstleister geleistet wird.
- Wartung, Personal und Weiterbildung denn auch diesen Teil deckt der Managed Services-Dienstleister ab.

Mehr Know-how:

- Der Managed Services-Dienstleister verfügt in den meisten Themen über langjährige Erfahrung und detaillierteres Wissen, als es die eigene IT-Abteilung haben kann.
- Durch den Wissensvorsprung können zusätzliche Anforderungen schneller und zuverlässiger umgesetzt werden.
- So sind die Verfügbarkeit eines Spezialisten und ein fundierter, schneller Support garantiert.
- Die Innovationsfähigkeit wird nicht durch mangelndes Know-How eingeschränkt.

über Pay-per-Use ist ein zusätzlicher Pluspunkt.

Roll-Out-Service zur einfacheren Partneranbindung

Doch das Thema Managed Services umfasst nicht nur die technischen Aspekte einer Lösung. Selbst wenn viele Unternehmen den Betrieb intern bewerkstelligen, bekommt das Projekt z. B. beim weltweiten, unternehmensinternen Roll-Out einer

und um die Beziehungspflege zu Partnern oder anderen Niederlassungen. Hier kann das Outsourcing des Roll-Out-Prozesses durchaus sinnvoll sein, um den gesamten Prozess schneller und professioneller abzuwickeln. Je weitreichender der durchzuführende Roll-Out ist und je unterschiedlicher die lokalen Gegebenheiten sind, umso sinnvoller ist ein Outsourcing des Roll-Outs. Hier muss insbesondere das Projektmanagement zuverlässig und realistisch sein. Daneben muss sichergestellt werden, dass die Betreuung der anzubindenden Niederlassungen oder Partner professionell durchgeführt wird. Dazu gehören nicht nur stimmige Service Level Agreements sondern auch ein entsprechender Support und beispielsweise eine Hotline.

Kontakt:

Konstanze Prinz
Seeburger AG, Bretten
k.prinz@seeburger.de
www.seeburger.de



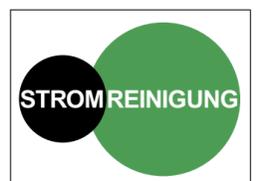
Lösung oder wenn es über die Unternehmensgrenzen hinausgeht, eine neue Dimension. Nun geht es nicht mehr nur um die Auswahl der richtigen Lösung, sondern auch um die verschiedenen Voraussetzungen Vorort

Innovative und kosteneffiziente Lösungen

Mit der Neuausrichtung des Bayer-Konzerns in Jahre 2002 wurde die technologische Expertise in der Bayer Technology Services GmbH (BTS) gebündelt. BTS beschäftigt weltweit knapp 2.600 Mitarbeiter im Hauptsitz in Leverkusen und den anderen deutschen Standorten sowie in den Regionalbüros in Baytown (Texas, USA), Antwerpen (Belgien), Mexico City (Mexiko), Mumbai (Indien) und Shanghai (VR China). Besonders für die Kunden in der Rhein-Main Region wurde 2006 eine Niederlassung im Industriepark Höchst eröffnet.

BTS bietet innovative und kosteneffiziente Lösungen entlang des Lebenszyklus von chemisch-pharmazeutischen Anlagen – von der Verfahrens- und Produktentwicklung über

die Planung, Errichtung und Inbetriebnahme neuer Produktionsanlagen weltweit bis hin zur Optimierung bestehender Betriebe. Jahrzehntelange Erfahrung, Betriebserfahrung und Expertenwissen über Prozesse in der chemisch-pharmazeutischen Industrie schaffen die Voraussetzung, um Produktionsanlagen mit kundenspezifischen Strategien und Lösungen zu optimieren. Hochqualifizierte Ingenieure, Wissenschaftler und Techniker setzen ihr auch



im internationalen Vergleich erstklassiges technologisches Know-how ein, um für Kunden nachhaltige und kosteneffiziente Lösungen zur schaffen. Neben dem technischen Consulting, mit dem erhebliche Verbesserungs- und Einsparpotentiale, wie im Falle der Energieeffizienz-Analysen „Climate Check“, aufgezeigt werden, bietet BTS beispielweise mit dem Korrosionsmonitor Baycorroxxion und dem Spektroskopiesystem Spectroby eine Reihe von neuartigen technischen Lösungen, die Informationen online verfügbar machen. Risikobasierte Werkzeuge der Materialtechnologie wie Risk Based Asset Management und Risk Based Inspection ermöglichen die optimale Ausnutzung der Anlagenkapazität.

Das sind nur einige Beispiele der BTS-Initiative zum Thema Operational Excellence. Im Rahmen der Initiative (HYPERLINK „http://www.bayopx.de“ www.bayopx.de) bietet BTS Lösungen in den Bereichen Anlagen- und Umlaufvermögen, Energien und Rohstoffeinsatz sowie Personal an, die BTS auch im Rahmen von vier eintägigen Workshops Kunden vorgestellt und mit ihnen diskutiert hat.

Das sind nur einige Beispiele der BTS-Initiative zum Thema Operational Excellence. Im Rahmen der Initiative (HYPERLINK „http://www.bayopx.de“ www.bayopx.de) bietet BTS Lösungen in den Bereichen Anlagen- und Umlaufvermögen, Energien und Rohstoffeinsatz sowie Personal an, die BTS auch im Rahmen von vier eintägigen Workshops Kunden vorgestellt und mit ihnen diskutiert hat.

Kontakt:

Dr.HansTups, BM-AccountManagement
Bayer Technology Services GmbH,
Frankfurt am Main
Tel.: 069/30512103
hans.tups@bayertechnology.com
www.bayertechnology.com

infraserV
höchst
Dienst. Leistung.

Und wann suchen Sie einen neuen Standort?

STANDORT WUNSCH

Im Industriepark Höchst erfolgreich produzieren – wir machen's möglich.

Ticona, ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich technischer Kunststoffe, hat für seine Produktionsanlagen in Deutschland einen neuen Standort gesucht, der für den Erfolg des Unternehmens alle notwendigen Voraussetzungen in den kommenden Jahrzehnten erfüllt. Der Industriepark Höchst ist dieser Standort. Denn er lässt keine Wünsche offen: Ob umfassende Sicherheit, eine zuverlässige Rohstoff- und Energieversorgung oder eine effiziente Infrastruktur – InfraserV Höchst bietet den kompletten Rahmen zu absolut wettbewerbsfähigen Konditionen. Ticona hat sich unter mehr als 50 in Frage kommenden Standorten für den Industriepark Höchst in Frankfurt am Main entschieden. Herzlich Willkommen Ticona! Und wann suchen Sie einen neuen Standort und einen umsatzstarken Partner für den Betrieb anspruchsvoller Infrastrukturen? Sprechen Sie uns an: 069 305-46300, Stitemarketing@infraserV.com, www.industriepark-hoechst.com/info

Energien Medien	Entsorgung	Raum Fläche	IT Kommunikation	Gesundheit	Umwelt Schutz Sicherheit	Logistik	Bildung
Betrieb anspruchsvoller Infrastrukturen							

REGIONALSPECIAL RHEIN-MAIN-NECKAR

150 Jahre Chemiegeschichte

Kalle-Albert feiert Jubiläum

Am 1. Oktober jährt sich die Gründung des heutigen Industrieparks Kalle-Albert in Wiesbaden. CHEManagersprachanlässliches Jubiläum mit Michael Behling, Geschäftsfeldleiter Immobilien-Sicherheit bei Infracor Wiesbaden.

CHEManager: Herr Behling, herzlichen Glückwunsch zum 150-jährigen Bestehen des Industrieparks Kalle-Albert in Wiesbaden. Wie fing alles an?

M. Behling: Es begann am 1. Oktober 1858: Der Apotheker Heinrich Albert gründete in der Lohmühle Biebrich die „Landwirtschaftlich-chemische und Leimfabrik“, in der er künstliche Düngemittel herstellte. 1861 wurde die Fabrik nach Amöneburg verlegt. Mit der Entwicklung wirkungsvoller und preis-



Michael Behling, Geschäftsfeldleiter Immobilien-Sicherheit bei Infracor Wiesbaden.

günstiger Pflanzennährstoffe sowie der Erschließung von Rohstoffquellen für die industrielle Produktion verhalf Albert der Landwirtschaft zu hohen Ertragssteigerungen. 50 Jahre später stellte die Firma mit der Entwicklung synthetischer Lack-Harze die Weichen für

einen durchgreifenden Wandel und Aufstieg der Lack- und Farbenindustrie.

Auf dem Gelände des früheren Albert-Werkes produzieren heute unter anderem die Firmen SE Tylose, Clariant, Cytec und Chemag eine breite Palette von Chemikalien, Werk- und Wirkstoffen.

Welche Vorteile genießen Existenzgründer und andere produzierende Unternehmen, wenn sie sich am Standort Kalle-Albert ansiedeln?

M. Behling: Bei größtmöglicher Freiheit für produzierende Unternehmen und Existenzgründer gibt es eine hochqualifizierte Betreuung / Beratung bezüglich Genehmigungen, bauliche Spezifikationen, Brandschutz und Themen bezüglich der Anlagensicherheit und der Know-how-Sicherung am Standort.

Alle benötigten Services / Energien sowie Büro, Laborräume, etc. können kostengünstig und bedarfsgerecht gebucht bzw. gemietet werden.

Was unterscheidet Ihr Dienstleistungsangebot von dem anderer Standortgesellschaften?

M. Behling: Sicher haben andere Standorte ähnliche Möglichkeiten. Der Industriepark Kalle-Albert ist jedoch ganz klar auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet. Alle unsere Infrastrukturen konnten wir aufgrund von Wachstumsprozessen unserer Kunden in den letzten Jahren bereits mehrfach ausbauen, bis hin zur Verdoppelung unserer Kläranlagenkapazität. Daher sind diese modernen Infrastrukturen bestens ausgestattet und bieten somit günstige Konditionen. Die Fläche des Industrieparks ist zu einem sehr

hohen Prozentsatz verpachtet und bietet daher auch günstige flächenbezogene Kosten. Die angebotenen Dienstleistungen sind flexibel auf die Kunden ausgerichtet, die Abnahme der Leistungen erfolgt zu marktgängigen Bedingungen.

Für welche Branchen ist die Region rund um Wiesbaden besonders interessant?

M. Behling: Der Standort ist primär geeignet für die Ansiedlung mittelständischer, produzierender Unternehmen. Der Großteil der Firmen am Standort gehört zur chemischen Industrie. Der ideale Kunde ist also zu definieren als chemischer Betrieb mit komplizierten Abwässern, Dampfbedarf und Anlagen, die der Störfallverordnung unterliegen, hohe Qualitätsstandards, Termintreue und Leistungsbe-

reit sind wichtige Faktoren bei der Standortbewertung. Hier hat Deutschland eine sehr gute Position. Auch das Streben nach Kostensenkungen beginnt zu wirken und wird im Ausland auch anerkannt. Dieser Prozess muss weitergeführt werden. Defizite sind in der schulischen Ausbildung zu sehen, die schon jetzt dazu führen, dass nicht genug Auszubildende mit ausreichender Grundqualifikation zu finden sind.

Wie schätzen Sie generell den Industriestandort Deutschland im internationalen Vergleich ein? Was sind unsere Vorteile und wo haben wir Verbesserungsbedarf?

M. Behling: Natürlich gibt es Produkte, die aufgrund der Kosten nicht mehr in Deutschland produziert werden können. Dennoch hat sich der Trend, Produktionen ins Ausland zu bringen, sehr deutlich abgeschwächt und beginnt, gegenteilige Tendenzen aufzunehmen. Know-how, Fertigungsexpertise, qualifizierte Mitarbeiter, hohe Qualitätsstandards, Termintreue und Leistungsbe-

reit sind wichtige Faktoren bei der Standortbewertung. Hier hat Deutschland eine sehr gute Position. Auch das Streben nach Kostensenkungen beginnt zu wirken und wird im Ausland auch anerkannt. Dieser Prozess muss weitergeführt werden. Defizite sind in der schulischen Ausbildung zu sehen, die schon jetzt dazu führen, dass nicht genug Auszubildende mit ausreichender Grundqualifikation zu finden sind.

Hier wird im Industriepark Kalle-Albert mit einer starken eigenen Ausbildungsabteilung jungen Menschen eine gute Zukunft geboten. Somit erhalten die Firmen im Industriepark die benötigten, qualifizierten Mitarbeiter.

Know-how, Fertigungsexpertise, qualifizierte Mitarbeiter, hohe Qualitätsstandards, Termintreue und Leistungsbe-

reit sind wichtige Faktoren bei der Standortbewertung. Hier hat Deutschland eine sehr gute Position. Auch das Streben nach Kostensenkungen beginnt zu wirken und wird im Ausland auch anerkannt. Dieser Prozess muss weitergeführt werden. Defizite sind in der schulischen Ausbildung zu sehen, die schon jetzt dazu führen, dass nicht genug Auszubildende mit ausreichender Grundqualifikation zu finden sind.

Intelligente und umweltfreundliche Lösungen

ProMinent-Systemlösungen für die Wasseraufbereitung und flüssiger Chemikalien

Mit zukunftsweisenden Pumpentechnologien hat sich ProMinent zu einer globalen Unternehmensgruppe entwickelt. Intelligente und umweltfreundliche Systemlösungen sorgen für eine effiziente Wasseraufbereitung und optimales Handling von flüssigen Chemikalien. Mit Prozesspumpen werden verstärkt auch Märkte wie die Öl- und Gasindustrie sowie die Petrochemie und Chemie ins Visier genommen.



Hohe Leistung und hohe Verfügbarkeit bei geringem Grundflächenbedarf gewährleisten die neue Prozessdosierpumpe TriPower 674, die gemäß American Petroleum Institute Richtlinie API 674 ausgelegt ist.

Das Heidelberger Unternehmen ist Marktführer im Bereich Niederdruck-Membrandosierpumpen, die in nahezu allen verfahrenstechnischen Prozessen eingesetzt werden. Heute umfasst das Produktprogramm neben einzelnen Komponenten komplette und optimal auf Dosieraufgaben abgestimmte Systeme für das Chemical Fluid Handling. Das fängt bei der Lagerung an, geht über den Transfer der flüssigen Chemikalien zur Dosierstelle, der Dosierung mittels Dosierpumpen und der zugehörigen Mess-, Regel- und Sensortechnik, bis dahin, wo die Chemikalie das Unternehmen im Abwasser wieder verlässt. Damit diese Produkte vollständig in automatisierte Prozessabläufe integriert werden können, wurden die Bereiche Sensorik sowie dazugehörige Mess- und Regeltechnik kontinuierlich erweitert.

Auf branchenspezifische Lösungen der Wasseraufbereitung und Wasserdesinfektion konzentriert sich das Tochterunternehmen ProMaqua. Es sorgt durch sein Prozess- und Branchen Know-how und mit anschlussfertigen Systemen für reines und keimfreies Wasser in unterschiedlichen Industriezweigen, wie beispielsweise in der Nahrungs- und Getränkeindustrie, der Trinkwasserversorgung, Schwimmbäder und Wellness, Zoos sowie zunehmend auch in Hotels & Resorts.

Mit dem Bau einer neuen, hochmodernen Produktionshalle für Prozesspumpen stärkt ProMinent seinen Standort Heidelberg. Eine Fertigstellung ist rechtzeitig zur Achema 2009, der internationalen Leitveranstaltung der chemischen Technik und Prozessindustrie geplant. ProMinent wird die Achema, die vom 11. bis 15. Mai 2009 in Frankfurt stattfindet, nutzen, um in Halle 8.0 auf Stand D2-E6 ihre innovativen und umweltfreundlichen Neuentwicklungen zu präsentieren.

ProMinent Dosiertechnik GmbH
Im Schuhmachergewann 5-11
69123 Heidelberg
www.prominent.com
m.birmelin@prominent.de
Tel.: +49 6221 842-270
Fax: +49 6221 842-432

Skyline in Höchst komplett

Drittes Hochregallager im Süden des Industrieparks eingeweiht

Im Südenside des Industrieparks Höchst zeichnet sich eine wahre Sanofi-Aventis-Skyline ab. Insgesamt drei Hochregallager von 30, 40 und 50 Metern Höhestrecke sind dort inzwischen in den Himmel das Jüngste davon, das sogenannte Mehrzwecklager H600 Nord, wurde jetzt von der Unternehmensführung eingeweiht.

„Mit diesem dritten großen Lager haben wir das effektive und praktikable Management unserer komplexen Warenströme weiter verbessert. Das ist die Voraussetzung für optimale Arbeitsabläufe und stellt die reibungslose Produktion unserer Fertigarzneimittel für Patienten in aller Welt sicher“, sagte dazu Dr. Martin Siewert, Vorsitzender der Geschäftsführung von Sanofi-Aventis Deutschland.

Das Mehrzwecklager ist nicht nur das jüngste der drei Warenhäuser, sondern auch das, dessen Inhalt bei der Arzneimittelherstellung zuerst gebraucht wird. Auf einer Fläche von 2.600 Quadratmetern und unter einem Dach von 40 Metern Höhe beherbergt es auf rund 13.000 Palettenplätzen Rohstoffe und Hilfsstoffe, Ampullen und Schraubkappen, Faltschachteln und Gebrauchsinformationen, aber auch Betriebsmittel für die Mitarbeiter wie Kittel und Schuhe.

Von H 600 aus pendelt ein LKW kontinuierlich zum derzeit höchsten Gebäude der Sanofi-Aventis-Skyline, dem Hochregallager des kürzlich eingeweihten Werks für Insulin-Pens, das 50 Meter in den Himmel ragt. Ampullen, die inzwischen mit Insulin gefüllt sind, lagern dort im gekühlten Bereich, darüber hinaus Komponenten für die Pen-Montage, Packmittel und Packhilfsmittel.

Direkt mit dem Hochregallager des Pen-Werks über eine Transportbrücke verbunden ist der 30 Meter hohe Bau des Arzneimitteilverteilungszentrums. Im Jahr 2005 als erstes der drei Lager eingeweiht, bietet es auf 3.000 Quadratmetern Fläche Platz für 15.000 Paletten mit versandfertigen Medikamenten. Ein Drittel davon ist gekühlt – vor allem für temperaturempfindliches Insulin, das von hier aus, ebenso wie die anderen Medikamente in rund 90 Ländern der Erde verschickt wird.

Das jetzt eingeweihte Mehrzwecklager entstand in einer



Bauzeit von nur 16 Monaten. 70.000 Trägereile wurden dafür mit 280.000 Schrauben verbunden, nahezu 10 Kilometer Sprinklerleitungen verlegt, 6.700 Sprinklerköpfe montiert und Lüftungsgeräte eingebaut, die 160.000 Kubikmeter Luft pro Stunde umwälzen und dafür sorgen, dass der Temperaturunterschied zwischen oben und unten weniger als zwei Grad Celsius beträgt. Eine besondere Herausforderung war es, die 27 Tonnen schweren Re-

galbediengeräte einzubringen: Ein 100 Meter hoher mobiler Schwerlastkran beförderte sie durch das Dach in das Lager. Das Ganze geschah bei laufendem Betrieb nebenan in der Fertigung, der reibungslos weiterging. Am Ende hieß es nicht nur „vorgegebener Zeit- und Budgetplan eingehalten“, sondern auch: „unfallfreie Umsetzung des anspruchsvollen Lagerprojekts.“

www.sanofi-aventis.de

Bioerdgas aus dem Industriepark Höchst

Infracor Höchst und Mainova werden eine Projektgesellschaft gründen, um eine Bioerdgas-Aufbereitungsanlage im Industriepark Höchst zu errichten. Einen entsprechenden „Letter of Intent“ wurde von beiden Unternehmen unterzeichnet.

Klimaschutz dank industrieller Innovationen

„Die Nutzung regenerativer Energien ist fester Bestandteil des Energiekonzeptes von Infracor Höchst“, erklärt Infracor-Geschäftsführer Dr. Roland Mohr. „Nun können wir mit einer von Infracor Höchst entwickelten Technologie, welche die Nutzung industrieller Schlämme für die Biogas-Produktion ermöglicht, in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und fest im Markt positionierten Partner auch Bioerdgas in das öffentliche Netz einspeisen. Das zeigt einmal mehr, dass industrielle Aktivitäten und ökologische Zielsetzungen keine Gegensät-

ze sein müssen, sondern Innovationen aus der Industrie einen erheblichen Beitrag zum Klimaschutz leisten.“

Bundesweit einzigartige Anlage

Auch für Mainova-Vorstand Joachim Zientek handelt es sich bei der geplanten Anlage um ein zukunftsweisendes Projekt: „Wir setzen hier ein innovatives und technisch anspruchsvolles Konzept um. Eine derartige Anlage in dieser Größenordnung und dieser biologischen Technologie gibt es bislang in Deutschland noch nicht.“ Dabei bringt Infracor Höchst neben dem Rohbiogas das Know-how in Bezug auf den Betrieb der Großanlage mit, Mainova steuert die Expertise hinsichtlich der Konditionierung des Bioerdgases und der Einspeisung in das öffentliche Netz bei. „Bei der Konditionierung kommt es in erster Linie darauf an, trotz der aufgrund unterschiedlicher Co-Substrate uneinheitlichen

Rohbiogas-Qualität bei dem Bioerdgas auf einen einheitlichen Brennwert zu kommen“, erklärt Rainer Nauerz, Geschäftsführer der Mainova Energiedienste.

Biogas aus Schlämmen und organischen Abfällen

Infracor Höchst betreibt bereits seit 2007 eine Biogas-Anlage im Industriepark Höchst, in der pro Tag rund 30.000 Kubikmeter Rohbiogas aus Klärschlämmen und Co-Substraten wie Fermentationsrückständen oder anderen organischen Abfällen erzeugt werden. Künftig wird ein Teil des hier erzeugten Rohbiogases in einer neuen Anlage auf Erdgasqualität aufbereitet und in das öffentliche Gasnetz eingespeist. Rund 5 Mio. € werden beide Partner in die neue Anlage und die benötigte Infrastruktur investieren. Die neue Anlage soll 2011 in Betrieb gehen.

www.infracor.de

Plocker Industrie- und Technologiepark – Park der neuen Möglichkeiten

Starke Vorteile für Investoren:

- Zentrale und verkehrsgünstige Lage im Herzen von Polen,
- Unmittelbare Nachbarschaft zu PKN ORLEN, einem der größten Ölkonzerne Europas,
- Moderne Infrastruktur,
- Kostengünstige Flächen und Räume,
- Hochqualifiziertes Personal,
- Individueller Service bei der Genehmigungsplanung,
- Attraktive staatliche Fördermöglichkeiten und Unterstützung durch die EU

Plocker Industrie- und Technologiepark AG
Zglenickiego 42 - 09-411 Plock, Polen
Tel: +48 24 364 03 50 - Fax: +48 24 364 03 52
sekretariat@pppt.pl - www.pppt.pl

Der Plocker Industrie- und Technologiepark (PPPT) zählt mit seinem über 200 Hektar umfassenden Areal zu den führenden Investitionsstandorten Polens. Die Standortbetreiber – die Plocker Industrie- und Technologiepark AG – ein Joint Venture des Mineralölunternehmens PKN ORLEN und der Gemeinde Plock, bieten Industrieflächen und Infrastruktur für die verarbeitende – und die Produktionsindustrie, wie für Ansiedlungen im Bereich Forschung und Entwicklung. PPPT bietet optimale Voraussetzungen für Investoren aus der Chemie-Industrie und den angrenzenden Branchen.

REGIONALSPECIAL RHEIN-MAIN-NECKAR

Logistik-Infrastruktur schafft optimalen Rahmen

Beispiel Industriepark Höchst: Effiziente Prozesse und moderne Logistik-Einrichtungen bieten Wettbewerbsvorteile

Wenn von optimalen Rahmenbedingungen für produzierende Unternehmen die Rede ist, spielt die logistische Infrastruktur eine wichtige Rolle. Hierzu zählen in erster Linie Straßen- und Schienenanbindungen. Doch nicht allein die kurze Strecke zur nächsten Autobahn-Anschlussstelle macht einen Produktionsstandort unter logistischen Gesichtspunkten attraktiv: Gerade in großen Industriearealen besteht die Logistik-Infrastruktur aus vielen verschiedenen Bausteinen, die fester Bestandteil der Wertschöpfungsketten in einzelnen Unternehmen und mitunter entscheidend für den Unternehmenserfolg sind.

Beispiel Industriepark Höchst: Wer mit den Logistik-Anbindungen für den Industriepark Höchst werben möchte, benötigt eigentlich nur einen Atlas. Die zentrale Lage im Herzen des Rhein-Main-Gebietes und die guten Autobahnverbindungen ergeben zusammen mit dem Anschluss an das Schienennetz der Deutschen Bahn sowie den Main als Wasserstraße eine ganze Reihe „natürlicher“ Standortvorteile, die durch die unmittelbare Nähe zum Frankfurter Flughafen ergänzt werden. Bessere Rahmenbedingungen bietet kein anderer Industriestandort in Deutschland.

Doch eine verkehrsgünstige Lage und gute Anbindungen an verschiedene Verkehrsträger allein reichen noch nicht aus, um den produzierenden Unternehmen am Standort optimale Logistik-Prozesse bieten zu können. Daher wurde die Infrastruktur des Standortes in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut und optimiert. Hochmoderne Logistik-Einrichtungen wurden errichtet, intelligente IT-Systeme gewährleisten effiziente Prozesse. Folglich hat die Bedeutung des Industrieparks Höchst als Logistik-Drehscheibe im Rhein-Main-Gebiet in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen.

Rund 700 Lastwagen erreichen täglich das Tor Süd des Industrieparks, über das der komplette Schwerlastverkehr des Standortes abgewickelt wird – eine beeindruckende Zahl. Der größte Teil des Verkehrsaufkommens resultiert aus den Aktivitäten der mehr als 90 Standortgesellschaften, die rund 22.000 Mitarbeiter beschäftigen und den Industriepark Höchst zu einem der größten Chemie- und Pharmastandorte Deutschlands machen. Doch auch für andere Logistik-Unternehmen der Region ist der Industriepark Höchst eine wichtige Anlaufstelle.

Trimodalport für die ganze Region

Denn die zu einem modernen Trimodalport ausgebaute Hafenanlage wird nicht allein von den Standortgesellschaften genutzt. Auch andere Unternehmen machen von der Möglichkeit Gebrauch, im Industriepark Höchst Waren und Produkte vom Lkw auf die Schiene zu bringen und den gerade bei lan-

gen Strecken zuverlässigeren, kostengünstigeren Bahntransport zu nutzen. Vom Industriepark Höchst werden regelmäßig so genannte „Ganzzüge“, die mindestens 450 m lang sind und bis zum Zielort nicht neu zusammengestellt werden, in Richtung Süd- oder Osteuropa auf die Reise geschickt.

Die modernen Portalkräne können Container vom Binnenschiff auf den Lkw oder den Güterwaggon umschlagen. Der 12,5 Mio. € teure Ausbau der Hafenanlage war auch unter ökologischen Gesichtspunkten eine ausgesprochen sinnvolle Investition, da beachtliche Transportkapazitäten von der Straße auf die Schiene als den umweltfreundlicheren Verkehrsträger verlagert werden konnten.

Innovatives Fahrzeugleitsystem

Da das Verkehrsaufkommen im Industriepark Höchst aufgrund der guten Akzeptanz des Trimodalports und der überwiegend positiven Entwicklung der produzierenden Standortgesellschaften stetig anstieg, wurde ein innovatives Fahrzeugleitsystem implementiert. Auf diese Weise konnten die Abläufe bei der Lkw-Abwicklung optimiert werden. Durch effiziente Prozesse ließen sich auch Einsparpotentiale für die Standortkunden nutzen.

Insgesamt konnte ein deutlich höherer Automatisierungsgrad erreicht werden. Angefangen von der Anmeldung der Speditionsunternehmen und dem Ausstellen der Ladepapiere bis hin zu Ladeslot-Management, also der Buchung fester Ladezeiten, können verschiedene Schritte online erfolgen, was den Zeitaufwand für die Logistik-Dienstleister am Tor deutlich reduziert.

Nun können sich beispielsweise Speditionsunternehmen online anmelden und die mit einem Barcode versehenen Ladepapiere selbst ausdrucken. Diese Ladepapiere müssen bei der Kontrolle am Tor nur noch vorgezeigt werden. Mit den Ladepapieren kann der Fahrer den Wiegevorgang selbst vornehmen, wobei der Barcode an der Fahrzeugwaage an einem speziellen Terminal eingescannt wird. Bei Einhaltung aller sicherheitsrelevanten Vorgaben ließ sich der Zeitaufwand allein bei den Wiegevorgängen auf ein Sechstel reduzieren. Und auch das Ladeslot-Management macht sich positiv bemerkbar. Denn optimale Verkehrsverbindungen eines Standortes nutzen wenig, wenn der Lkw am Lagergebäude lange Wartezeiten hat. Im Industriepark Höchst können nur für die einzelne Ladepunkte feste Zeiten gebucht werden, die Aufenthaltsdauer der Lkw am Standort ließ sich somit auf das unbedingt notwendige Maß reduzieren.

44 Mio. € für größtes Chemielager Hessens

Perfekte Verkehrsverbindungen und moderne Systeme zur Steuerung der Logistik-Prozesse sind wesentliche Bausteine einer optimalen Logistik-Infrastruktur. Ein weiteres Element in der Prozesskette sind die Lagergebäude. Hier investierte Infraser Höchst, Betreiber der Gesellschaft des Industrieparks Höchst, gemeinsam mit der für



Abb.1: Die zu einem modernen Trimodalport ausgebaute Hafenanlage im Industriepark Höchst wird nicht nur von den Standortgesellschaften genutzt, sondern steht allen Unternehmen der Region offen.

die Logistik-Services zuständigen Tochtergesellschaft Infraser Logistics zuletzt 44 Mio. € in den Bau eines hochmodernen Hochregallagers, um die logistischen Rahmenbedingungen am Standort weiter zu verbessern. Das Neue Logistik Center (NLC), das Anfang September in Betrieb genommen wurde, gewährleistet einen extrem hohen Automatisierungsgrad und ermöglicht hocheffiziente Prozesse, was der Wettbewerbsfähigkeit von Infraser Logistics als Dienstleister und natürlich auch den Kunden zugute kommt. Das aus zwei 40 m hohen, 135 m langen und 45 m breiten Lagerblöcken bestehende Neue Logistik Center beinhaltet rund 70.000 Palettenlagerplätze und ist somit das größte Chemielager in Hessen. Das umbaute Volumen beläuft sich auf 240.000 m³. 5.000 t Stahl wurden verbaut.



Abb.2: Die beiden Lagerblöcke des neuen Logistik Centers im Industriepark Höchst sind über eine Warenumschlaghalle miteinander verbunden. Das Logistik Center ging Anfang September in Betrieb und kostete 44 Mio. €.

Chem/Pharm 2009 Symposium in Darmstadt

Innovationen in der chemisch-pharmazeutischen Produktion und das frühzeitige ganzheitliche Zusammenwirken zwischen Verfahrens- und Automatisierungstechnikern ist das Motto des nächsten Chem/Pharm Symposiums. Es findet am 5. und 6. Februar 2009 im Georg-Christoph-Lichtenberg-Haus in Darmstadt statt. Die Teilnehmer

erwartet ein hochkarätiges Vortragsprogramm. Die Präsentationen umfassen aktuelle Trends und Entwicklungen aus den Bereichen Anlagensicherheit, Prozessoptimierung, Energie/Umwelt und Innovative Technologien. Die Teilnehmerzahl für diese Veranstaltung ist auf 80 Personen begrenzt, daher wird um frühzeitige Anmeldung

gebeten. Die Organisation des Symposiums erfolgt durch das Fachgebiet Thermische Verfahrenstechnik der TU Darmstadt in Zusammenarbeit mit den Firmen Bayer Technology Services, Boehringer Ingelheim, Merck KGaA und Siemens.

■ www.chempharm.org

Ruland und ATM verschmelzen

Die Ruland-Tochter ATM Anlagen-Technik und Montage firmiert ab dem 1. Januar 2009 unter Ruland Engineering & Consulting. Mit diesem Entschluss zu einer einheitlichen Firmierung aller Ruland-Standorte wird die Unternehmensgruppe als Ganzes gestärkt. Zeitgleiche organisatorische Veränderungen mit der Bündelung von Arbeitsabläufen er-

möglichen allen Standorten eine noch stärkere Konzentration auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen. Hinsichtlich der Ansprechpartner an den einzelnen Standorten ändert sich nichts. Die neue organisatorische Einheit wird Vorteile schaffen, die sich in einer schnelleren Projektentwicklung und verkürzten Reaktionszeiten äußern sollen. Am Unternehmensstammsitz

in Neustadt an der Weinstraße werden sämtliche Aktivitäten der gesamten Unternehmensgruppe zusammengefasst. Der Bereich Anlagenbau mit Beratung, Planung, Konstruktion und Bau von Prozessanlagen wird weiter ausgebaut. Die Büro- und Fertigungsflächen werden den gestiegenen Anforderungen angepasst.

■ www.rulandec.de

Science4Life
GRÜNDERINITIATIVE - LIFE SCIENCE - CHEMIE

Science4Life Venture Cup
Aufsteiger gesucht!

Mitmachen beim bundesweiten Businessplan-Wettbewerb

TEILNAHME & BERATUNG KOSTENLOS!

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.

Infos unter:
www.science4life.de

Eine Initiative von:
HESSEN
sanofi aventis
das Netzwerk der Life Sciences

Logistik in neuer Dimension...

Wir bewegen was in puncto Schmierstoffe!

„Der Service eines führenden Herstellers für Schmierstoffe muss exzellent sein. Mit Wincanton läuft unsere Logistik wie geschmiert.“
Rolf Müller, Gesamtbetriebsleiter, Fuchs

Heute angefordert – morgen im Fertigungsprozess. Für über 2.000 Produkte – vom Getriebeöl über Kühlschmierstoffe für die Metallbearbeitung bis hin zu biologisch schnell abbaubaren Spezialschmierstoffen – konzipiert, implementiert und realisiert Wincanton die komplette Supply Chain für den weltweit größten unabhängigen Schmierstoffhersteller. Unsere Spezialisten – voll bei Fuchs integriert – machen mit ihren individuellen Mehrwert-Leistungen Fuchs-Qualität und -Servicefähigkeit täglich für die Kunden erlebbar. Was hat das noch mit Logistik zu tun? Nach unserer Meinung eine ganze Menge. Denn der schnelle, präzise und sichere Transport ist nur eine Seite unserer Leistung. Die Fähigkeit, die Produkte unserer Kunden zu verstehen und intelligente Dienstleistungen rund ums Produkt zu bieten, hat uns zum Spezialisten im Bereich Kontrakt-Logistik gemacht.

... your way to win! **Wincanton**

Wincanton GmbH • Antwerpener Str. 24 • D-68219 Mannheim
Hotline: +49 (0) 621 8048-400 • www.wincanton.eu

■ www.rulandec.de

©BärbelJobst/Pixelio

©JoachimReisig/Pixelio

REGIONALSPECIAL RHEIN-MAIN-NECKAR

Strafrechtsmanagement im Industriepark

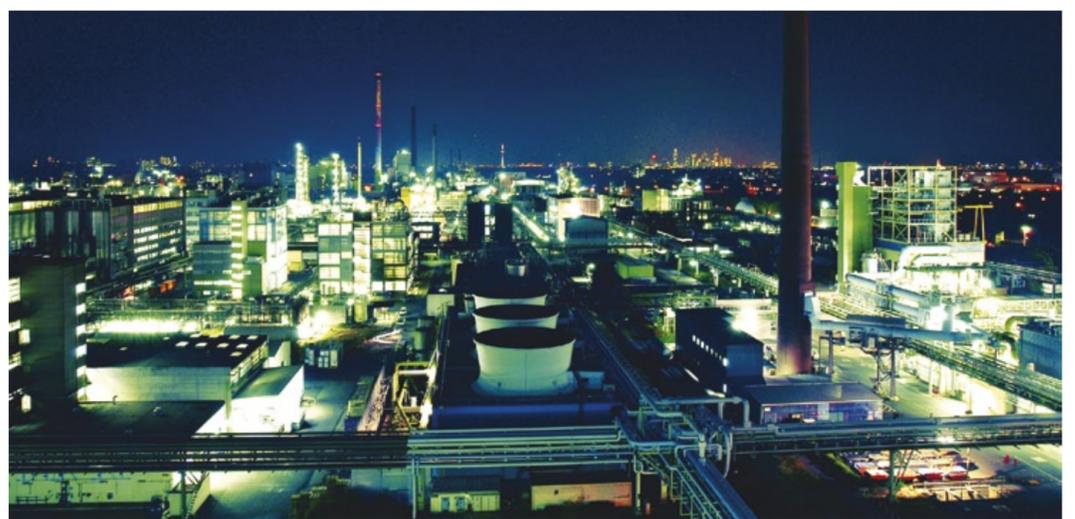
Effiziente Kooperation in Chemieparcs schützt vor Überraschungen

In CHEManager 13/2008 wurde über die Notwendigkeit der Einrichtung eines Strafrechtsmanagement-systems berichtet. Dies geschah aus der Sicht des einzelnen Unternehmens. Besonderheiten ergeben sich für die Unternehmen, die in einem der immer zahlreichen werdenden Chemie- und Industrieparks angesiedelt sind sowie für die Industrieparkbetreiber.

Im Industriepark besteht das besondere Problem der „geteilten Verantwortung“. Während früher ein Unternehmen alleine für den gesamten Standort die Verantwortung trug, sind die Verantwortlichkeiten nach der gesellschaftsrechtlichen Aufspaltung zum Industriepark entsprechend separiert. Im Industriepark teilen sich mehrere Unternehmen den Werkstandort. Es ist also genau zu prüfen, wer für welche Aufgabe im konkreten Einzelfall die Verantwortung trägt. Dabei spielen die Verantwortlichkeiten nach dem öffentlichen

Recht die Hauptrolle. Diese sind entweder an den Betreiberbegriff oder an die Ausführung bestimmten umweltrelevanter Tätigkeiten (Abfallentsorgung, Inverkehrbringen von Gefahrstoffen, Abwasserableitung etc.) gekoppelt. Wo das öffentliche Recht Fragen offen lässt, besitzen die zivilvertraglichen Absprachen zwischen den Akteuren eines Industrieparks Relevanz. Im Industriepark sind die beteiligten Unternehmen nämlich verpflichtet, die zur Aufrechterhaltung einer hohen Sicherheit notwendigen Vertragsabsprachen zu treffen. Dadurch soll nicht nur die zivilrechtliche Haftung vermieden werden, sondern auch den Anforderungen welche das Strafrecht stellt. Wurde ein regelungsnotwendiger Gesichtspunkt nicht oder nicht ausreichend vertraglich geregelt, dann können mitunter beider Vertragspartner – Industrieparkbetreiber und Industrieparknutzer – Probleme mit dem Strafrecht bekommen. Dies gilt insbesondere in allen Fällen, in denen das öffentliche Recht zwei Verantwortliche kennt, so

etwa, wenn der Industrieparkbetreiber die Bereitstellung und Abholung der Abfallcontainer der Industrieparknutzer organisiert, denn in diesem Fall gibt es abfallrechtlich gesehen zwei Verantwortliche, den Industrieparknutzer als Abfallerzeuger auf der einen und den Industrieparkbetreiber als Abfallbesitzer auf der anderen Seite. Sollte die ordnungsgemäße und schadlose Abfallbeseitigung daran scheitern, dass sich keiner von beiden ausreichend um die Entsorgung gekümmert hat, machen sich ggf. beide strafbar nach § 326 StGB. Ähnliches gilt im Bodenschutzrecht, wo die Verantwortung für schädliche Bodenveränderungen sowohl den Industrieparkbetreiber als Verursacher als auch den Industrieparknutzer als Zustandsstörer treffen kann. In diesen Fällen darf es nicht dazu kommen, dass der eine sich darauf verlässt, dass der andere die Aufgabe schon erfüllt wird, und am Ende die Aufgabe unerledigt bleibt. Dies würde zwangsläufig im Vorwurf eines Organisationsverschuldens beider Unternehmen enden.



In Industrieparks sind die beteiligten Unternehmen verpflichtet, die zur Aufrechterhaltung der Sicherheit notwendigen Vertragsabsprachen zu treffen.

Erstkontakt der Strafverfolgungsorgane

Gemanagt wird der Industriepark von einer Servicegesellschaft, die entweder selber oder im Auftrag durch einen Dritten den Werksschutz für den gesamten Industriepark sicherstellt. Dies bewirkt, dass die Ermittlungsbeamten ihren ersten Kontakt typischerweise mit dem dortigen Wachpersonal haben. Dieses muss informiert und geschult werden, damit hier nicht die ersten Fehler passieren.

Berichtet wurde von einem großen Industriepark, wo der Wachschutz die Beamten zwar nach dem Grund ihres Besuchs gefragt haben. Nachdem diese aber die Auskunft verweigert hatten und nachdrücklich Einlass in den Industriepark begehrten, wurde ihnen der Zutritt unbeanstandet gewährt in der irrigen Annahme, dazu verpflichtet zu sein. Ein solcher Irrtum kann sich für das eigene Personal und für die anderen Unternehmen im Industriepark, insbesondere für deren Leitungspersonal fatal auswirken.

Nachdem der Werkschutz großzügig Einlass gewährt hatte, konnten sich die Beamten frei im Industriepark bewegen und insbesondere ihre sog. informellen Befragungen durchführen und mal hier und mal da Leute ansprechen und aushorchen. Ein Recht dazu hätten sie sonst nicht gehabt. Der Werkschutz hätte die Beamten nur dann hereinlassen müssen, wenn diese einen Durchsuchungsbefehl hätten vorweisen können. Aus diesem hätte sich der Grund des Besuchs ergeben und das betreffende Unternehmen hätte sofort informiert werden können. Den Durchsuchungsbefehl erteilt im Regelfall der Richter, nur bei Gefahr im Verzug darf ihn auch der Staatsanwalt oder ihre Ermittlungspersonen anordnen (§ 105 StPO). Gefahr im Verzuge liegt nur dann vor, wenn die richterliche Anordnung nicht eingeholt werden kann, ohne dass der Zweck der Maßnahme gefährdet wäre. Dem Beamten ist hierbei zwar ein Beurteilungsspielraum zuerkennen, jedoch ist Gefahr im Verzuge mit auf den Einzelfall bezogenen Tatsachen zu begründen. Bei jeder Durchsuchung aber darf der Inhaber der zu durchsuchenden Räume und Gegenstände dabei sein. Das muss organisatorisch sichergestellt werden. Dazu muss der Werkschutz unverzüglich das

jeweils betroffene Unternehmen informieren. Es obliegt im Weiteren der Abstimmung zwischen Industrieparkbetreiber und jeweiligem Unternehmen, wer dafür zu sorgen hat, dass die Ermittlungsbeamten bei ihrer Arbeit im Industriepark ständig begleitet werden. Prinzipiell wird das die Aufgabe des jeweiligen Industrieparknutzers sein, denn dieser ist Inhaber der gepachteten Räume. Es ist aber auch zulässig, einen Vertreter damit zu betrauen; dieser Vertreter könnte der Industrieparkbetreiber sein, der im Auftrag des betroffenen Unternehmens mit der Begleitung der Staatsanwälte und deren Ermittlungsbeamten beauftragt ist.

Klarstellung der Auskunftsrechte

Weiter ist zu klären, wer berechtigt ist, welche Auskünfte zu erteilen. Regelmäßig ist der Industrieparkbetreiber über die Verhältnisse seiner Industrieparknutzer gut informiert. Doch darf er diese Informationen überhaupt und wenn ja, in welchem Umfang an die Ermittlungspersonen weitergeben? Was sagen die Industrieparkregelungen zu dieser Fragestellung? Sind hier die erforderlichen Benachrichtigungspflichten festgelegt?

Zu empfehlen ist, die Frage nach der Weitergabe von Informationen an die bestehenden Verantwortlichkeiten zu knüpfen. Ein Gleichlauf von Verantwortung und Rederecht vermeidet Zuständigkeitsbrüche und Übergriffe des einen auf das Zuständigkeitsgebiet eines anderen Unternehmens. Auskünfte, die den Betrieb einer bestimmten Anlage betreffen, dürfen danach ausschließlich vom Betreiber der jeweiligen Anlage erteilt werden. Nach dem im deutschen Anlagenzulassungsrecht herrschenden Grundsatz der Betreiberidentität kann es für eine Anlage immer nur einen Betreiber geben.

Da es umweltstrafrechtliche Verfahren geben kann, bei denen zwei oder mehrere Unternehmen im Industriepark in die Schusslinie der Ermittlungen geraten, sollte das Verhalten gegenüber den Strafverfolgungsorganen zwischen den betroffenen Unternehmen und deren Mitarbeitern abgestimmt werden. So gibt es Fälle, da ist zu empfehlen, von Auskunftsverweigerungsrechten Gebrauch zu machen, während in anderen Fällen ein eher kooperatives

Vorgehen bessere Erfolgschancen verspricht. Im Zweifel wird die Entscheidung dazu in enger Abstimmung mit einem Rechtsanwalt zu treffen sein.

Analog zu den Gremien, die auch bei sonstigen Störfällen technischer Art im Alarm- und Gefahrenabwehrplan vorgesehen sind, sollten auch die strafrechtsrelevanten Ermittlungsstöße abgearbeitet werden. Es ist also zu differenzieren zwischen Ermittlungsverfahren die sich

- nur gegen ein bestimmtes Unternehmen richten
- gegen mehrere bestimmte Unternehmen im Industriepark richten und
- prinzipiell gegen alle Unternehmen des Industrieparks richten

bzw. die zunächst gegen Unbekannt geführt werden. Analog zu den im Industriepark geregelten Notfallstufen sollten auch für strafrechtliche Ermittlungsverfahren industrieparkübergreifend verschiedene Notfallstufen vorgesehen werden. Je nach den Auswirkungen des Falls treten dann unterschiedliche Gremien zusammen und stimmen das weitere Vorgehen ab.

a) Stufe 1: Einfacher Notfall/strafrechtlicher Ermittlungsfall

Der einfache Notfall, der sich auf ein bestimmtes Unternehmen bezieht, wird von einem Notfallteam behandelt, das jeder Industrieparknutzer für seinen Bereich eingerichtet hat. Dasselbe sollte für entsprechende strafrechtliche Ermittlungsverfahren gelten, die sich von vorne herein nur auf ein bestimmtes Unternehmen erstrecken. Jedes Unternehmen muss dann nur noch betriebsintern festlegen, wie die Meldewege aussehen und wer welche Informationen erteilen darf.

b) Stufe 2: Notfall mit Auswirkungen auf andere Industrieparknutzer

Für den Notfall mit Auswirkungen auf andere Nutzer des Industrieparks tritt der koordinierte Notfallausschuss zusammen, dessen Aufgabe es ist, die Notfallteams aller beteiligten Unternehmen zu koordinieren und den gegenseitigen Informationsaustausch sicherzustellen. Entsprechendes wäre für den Fall strafrechtlicher Ermittlungsverfahren vorzusehen, die sich auf mehrere bestimmte Unternehmen beziehen. Auch innerhalb dieses koordinierten Notfallausschusses muss festge-

legt werden, wie die Meldewege organisiert sind, wer also wen zu informieren hat und wer worüber Informationen weitergeben darf. Sobald die Ermittlungen gegen ein bestimmtes Unternehmen umschlagen, gelten die Regelungen zur Stufe 1 (Einfacher Notfall).

c) Stufe 3: Schwerer Notfall mit erheblichen Außenwirkungen

Für den schweren Notfall mit erheblicher Außenwirkung gibt es das am höchsten besetzte Notfallgremium (z. B. Krisenrat genannt). Dieser oder ein entsprechendes Gremium sollte auch für strafrechtliche Ermittlungsverfahren mit Ausdehnung auf alle oder eine unbestimmte Anzahl von Unternehmen im Industriepark eingerichtet werden. Dieses Gremium könnte aus den Vorständen und Geschäftsführern der wichtigsten im Industriepark ansässigen Produktionsunternehmen oder aus Vertretern aus den jeweiligen Rechtsabteilungen bestehen. Innerhalb des Krisenrates ist festzulegen, wer den Erstkontakt zu den Ermittlungsbehörden pflegt, wie die Meldewege aussehen und wie die Abstimmung der Verteidigungsstrategie zu geschehen hat.

Ein derart abgestimmtes und im Vorfeld eines Ermittlungsverfahrens abzustimmendes und auch zu übbendes Organisationssystem bedarf einer genauen rechtsvertraglichen Absprache zwischen den Unternehmen eines Industrieparks. An solchen Absprachen fehlt es heute in den meisten Industrieparks, weil – wie bereits erwähnt – die gängigen Managementsysteme derartiges nicht verlangen. Eine solche Vereinbarung ist gleichwohl erforderlich, weil nur so die strafprozessualen Rechte optimal wahrgenommen werden können. Nur so kann eine Struktur geschaffen werden, die den professionellen Strukturen der Strafverfolgungsbehörden entgegen zu setzen hat und bei der es möglichst vermieden wird, dass sich Personen verschiedener Unternehmen im Industriepark unbedacht gegenseitig in die Gefahr strafrechtlicher Verurteilung zu bringen.

■ Kontakt:

Dr. jur. Hans-Jürgen Muggenborg
Rechtsanwälte/Justiz/Muggenborg/Meyers,
Aachen
Tel.: 0241/949470
Fax: 0241/9494747
info@kanzlei-jmw.de
www.kanzlei-jmw.de

Ausbildung in der Chemie über Soll

Vertreter des Arbeitgeberverbandes Chemie und verwandter Industrien für das Land Hessen (Hessen Chemie) und der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) kamen in Wiesbaden am „Runden Tisch für Arbeitsmarktfragen“ zusammen, um zu prüfen, ob die Vorgaben des Tarifvertrags „Zukunft durch Ausbildung“ für 2008 erfüllt werden konn-

ten. Hierzu wurden Zahlen einer aktuellen Verbandsfrage ausgewertet. Der Tarifvertrag verpflichtete die Unternehmen der hessischen Chemie, für 2007 und 2008 insgesamt 2754 Ausbildungsplätze zur Verfügung zu stellen. Die erneut hoch gelegte Messlatte konnte deutlich übersprungen werden. Mit 1486 Ausbildungs-

plätzen für 2008 wurde die Zahl aus dem Vorjahr (1421 Stellen) nochmals übertroffen (+4,6%). Daraus ergibt sich für die beiden maßgeblichen Jahre eine Gesamtsumme von 2907 Stellen. In der Kunststoffverarbeitenden Industrie (KVI) wurde die Vorgabe von 66 Plätzen mit 115 Lehrstellen ebenfalls deutlich übertroffen.

■ www.hessenchemie.de

Forschen und Produzieren



Forschen und Produzieren im Rhein-Main-Gebiet

In Wiesbaden, im Industriepark Kalle-Albert, ist beides zu günstigen Konditionen möglich. Der Industriepark ist mittelständisch – industriell orientiert und bietet seinen ca. 80 Nutzern alle benötigten Services und die notwendigen Infrastrukturen. Beste Verkehrsverbindungen sind direkt auf dem Gelände verfügbar (Gleis, Hafen) oder in unmittelbarer Nähe erreichbar (Autobahn: 3 Minuten, Flughafen Frankfurt Rhein-Main: 20 Minuten).

Lassen Sie sich ein Angebot unterbreiten:
0611-962-6770 oder
behling@infraserv-wi.de
Info auch unter www.infraserv-wi.de

InfraServ
Wiesbaden

Synthesen schnell zur Hand

Erweitertes Chemie-Datenbanksystem bietet völlig neue Lösungsmöglichkeiten

Elsevier Information Systems produziert und vertreibt die weltgrößten Faktendatenbanken im Bereich der chemischen Information. CrossFire Beilstein, CrossFire Gmelin und Patent Chemistry Database umfassen die chemische Literatur seit 1771 und enthalten mehrere Millionen organische, metallorganische und anorganische Verbindungen mit zugehörigen physico-chemischen Daten, sowie fast doppelt so viele chemische Reaktionen und Synthesen. Reaxys ist eine Neuentwicklung basierend auf den o.a. Datenbanken und bietet den Benutzern neben den bekannten und beliebten CrossFire Funktionen zusätzlich ganz neue Möglichkeiten. Wie es zu der Idee kam, wie die einzelnen Entwicklungsschritte aussehen und welche Vorteile das neue System bietet, erläutert Dr. Jürgen Swienty-Busch, Produkt Operations Manager für das Projekt Reaxys bei Elsevier, im folgenden Interview.

CHEManager: Herr Dr. Swienty-Busch, woher kam die Idee von Reaxys? Wie kam der Stein ins Rollen?

Dr. J. Swienty-Busch: Wir wussten, dass uns mit dem Erwerb der CrossFire Beilstein Datenbank eine weltweit umfassende und führende Quelle für chemische Daten und Fakten zur Verfügung stand. Immerhin produzieren und vertreiben wir diese Datenbank zusammen mit CrossFire Gmelin und Patent Chemistry Database schon seit vielen Jahren. Erst mit dem Erwerb von CrossFire Beilstein konnten wir damit beginnen, neue Strategien zu entwickeln und uns zu überlegen, wie wir diesen Reichtum an Daten bestmöglich dem Endanwender verfügbar machen



Dr. Jürgen Swienty-Busch, Produkt Operations Manager für das Projekt Reaxys bei Elsevier

könnten. Das CrossFire System selbst war und ist sehr erfolgreich. Allerdings haben unsere Nutzer uns oft mitgeteilt, dass es umständlich zu handhaben und zu installieren ist. Des Weiteren war es uns sehr wichtig, einen genauen Einblick in die Arbeitsabläufe der Chemiker aus Forschung und Entwicklung zu bekommen. Das Ziel war, unsere Daten mehr Nutzern einfacher, produktiver und zeitsparender zur Verfügung zu stellen. Dies bildete den Hauptansatz für die Evaluierung der Datenbanken und der Nutzerschnittstelle selbst und war der Startpunkt, unsere bestehenden Systeme auf den Prüfstand zu stellen und herauszufinden, was verbessert werden konnte.

Wie ist Reaxys mit Crossfire und Beilstein vergleichbar?

Dr. J. Swienty-Busch: Reaxys wird von dem gleichen hochqualifizierten Team bearbeitet, das schon für die Entwicklung von CrossFire Beilstein und den anderen Datenbanken verantwortlich zeichnet. Mit der gleichen Fachkompetenz und höchstem Engagement wie bei der ersten Implementierung des CrossFire Systems entwickeln wir heute Reaxys, um sowohl für den Chemiker am Schreibtisch als auch im Labor eine maßgeschneiderte Lösung anbieten zu können.

Aber Reaxys ist mehr als nur die Weiterentwicklung, also nicht nur die nächste Generation von CrossFire Beilstein. Zum ersten Mal bietet Reaxys einen integrierten Zugriff auf bisher drei distinkte Datenbanken in einem völlig neu konzipierten, web-basierten Interface. Zudem wollten wir Reaxys so entwickeln, dass es nahtlos in den täglichen Arbeitsablauf eines Chemikers passt. Dies ist der wesentliche und entscheidende Unterschied zu Crossfire, welches ein zwar schnelles und mit vielen Features ausgestattetes Zugriffssystem auf Beilstein, Gmelin und PCD ist, aber schon einiges an Training und Übung benötigt, um wirkungsvoll damit arbeiten zu können.

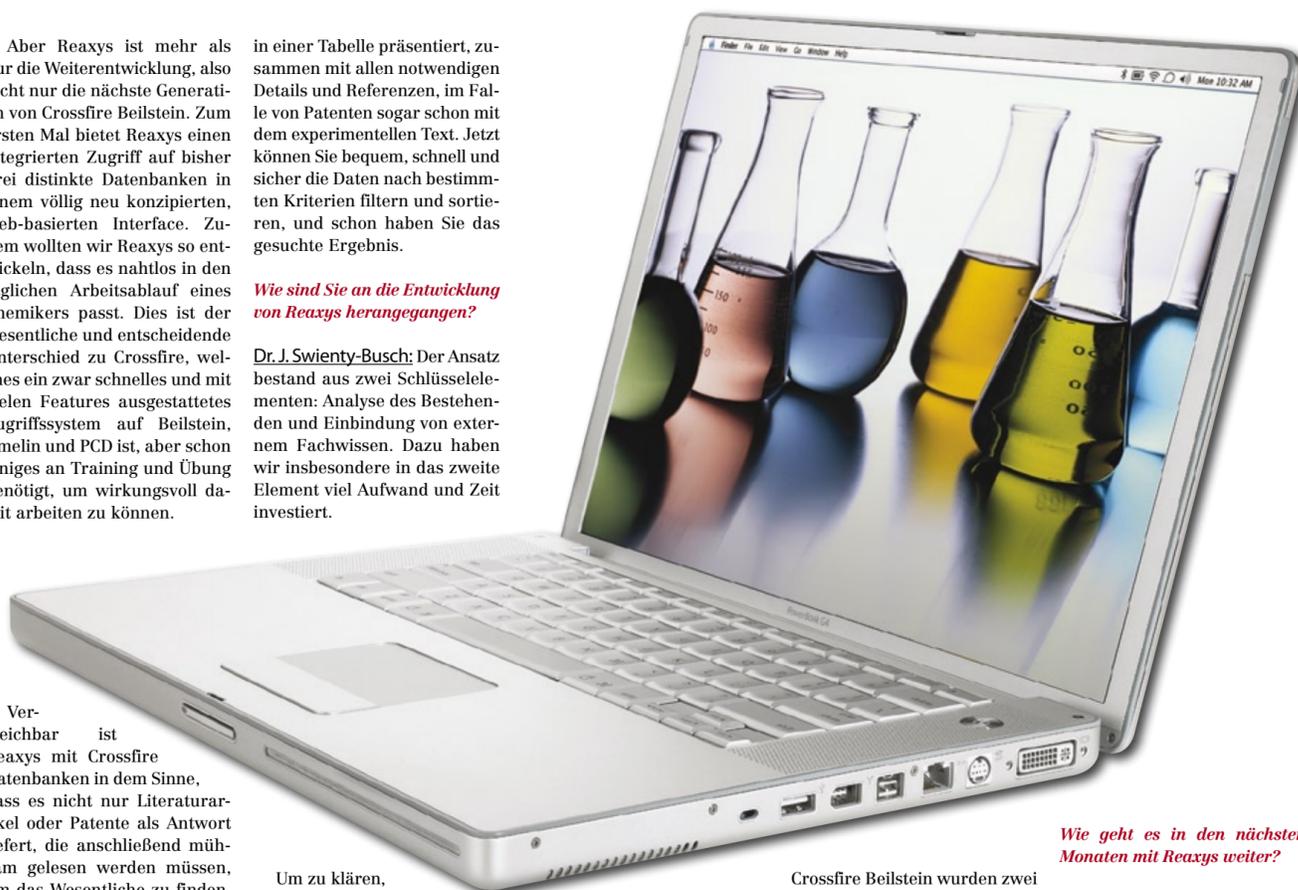
Vergleichbar ist Reaxys mit Crossfire Datenbanken in dem Sinne, dass es nicht nur Literaturartikel oder Patente als Antwort liefert, die anschließend mühsam gelesen werden müssen, um das Wesentliche zu finden. Vielmehr liefert Reaxys Suchergebnisse, die auch Fakten und Daten enthalten und so dem Anwender schon am Bildschirm die Möglichkeit gibt zu entscheiden, ob es sinnvoll ist, einen bestimmten Artikel zu lesen oder nicht.

Ein Beispiel: Sie suchen in einem beliebigen anderen Datenbanksystem nach der Synthese einer bestimmten Verbindung. Häufig werden Sie in solchen Systemen eine Vielzahl wissenschaftlicher Artikel erhalten, die anschließend alle oder zumindest zu einem Großteil durchgearbeitet werden müssen, um die relevante Antwort zu bekommen. Mit Reaxys bekommen Sie die gewünschten Synthesen

in einer Tabelle präsentiert, zusammen mit allen notwendigen Details und Referenzen, im Falle von Patenten sogar schon mit dem experimentellen Text. Jetzt können Sie bequem, schnell und sicher die Daten nach bestimmten Kriterien filtern und sortieren, und schon haben Sie das gesuchte Ergebnis.

Wie sind Sie an die Entwicklung von Reaxys herangegangen?

Dr. J. Swienty-Busch: Der Ansatz bestand aus zwei Schlüsselementen: Analyse des Bestehenden und Einbindung von externem Fachwissen. Dazu haben wir insbesondere in das zweite Element viel Aufwand und Zeit investiert.



Um zu klären, worauf wir bei der Entwicklung Reaxys den Fokus legen sollten, d.h. welche Aspekte der Crossfire Datenbanken stärker herausgearbeitet werden sollten, haben wir nicht nur unseren wissenschaftlichen Beirat, bestehend aus 11 führenden Wissenschaftlern – einschließlich zwei Nobelpreisträgern – konsultiert, sondern auch zahlreiche Interviews mit Endanwendern bei unseren operativ mitwirkenden Partnern geführt.

In diesem sogenannten Development Partner Programm, das z.Zt. 20 Mitglieder umfasst, wirken einige der weltweit führenden Institute und Firmen mit, wie z.B. Boehringer Ingelheim, Fujitsu, das Informationszentrum Chemie Biologie, Pharmazie ETH Zürich, Mercachem, Novasep, University of Bath, Viena University of Technology u.a. Sie sind die Vorreiter unter unseren Kunden bei der Nutzung neuer Produkte und Technologien.

In Usability Studien wurden neue Ideen entwickelt und getestet und sozusagen erster Hand festgestellt, ob die vorgestellten Lösungen tatsächlich eine Verbesserung darstellen und den Anwender in seiner täglichen Arbeit wirkungsvoll unterstützen. Dabei wurde das Design von Reaxys und die Interaktion mit

dem Anwender immer und immer wieder geprüft, bis die bestmögliche Funktion ermittelt war. Dabei kristallisierte sich schließlich ein System heraus, dass von jedem Chemiker einfach benutzt werden kann, keine lange Einarbeitungszeit benötigt und schnell und sicher relevante Ergebnisse liefert.

Was sind die Vorteile dieser Methode und was versprechen Sie sich davon?

Dr. J. Swienty-Busch: Einer der entscheidenden Vorteile ist der, dass jeder Chemiker, der Reaxys zum ersten Mal nutzt, automatisch weiß, wie es funktioniert, da es an seine täglichen Aufgaben und Arbeitsabläufe angepasst wurde. Dies war nur möglich mit Usability Testing und einer agilen Entwicklungsumgebung. Die kontinuierliche Anwendung dieser Methodik erlaubt es uns außerdem, schnell auf Änderungen im Nutzungsverhalten zu reagieren, was heutzutage ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist.

Was waren die wichtigsten Eckdaten bei der Entwicklung von Reaxys?

Dr. J. Swienty-Busch: In den ersten Monaten nach dem Erwerb von

Crossfire Beilstein wurden zwei wichtige Entscheidungen getroffen. Die erste bestand darin, die bisherige künstliche Trennung der drei existierenden Datenbanken aufzuheben und ein kohärentes Datenbanksystem zu schaffen, deren Datenstruktur in sich konsistent ist und eine einheitliche Darstellung aller chemischen Strukturen gewährleistet. Damit ist es nicht mehr nötig, händisch und zeitaufwändig Ergebnisse aus drei unterschiedlichen, aber eigentlich zusammengehörenden Datenbanken zu vergleichen. Man bekommt ein und in sich stimmiges Ergebnis.

Die zweite Entscheidung bestand darin, ein komplett neues, web-basiertes Interface mit Hilfe von möglichst viel Kundeninput zu schaffen um damit heutigen Standards gerecht zu werden. Das Spannende daran ist, dass diese zukunftsichere Technologie auch erlauben wird, weitere Datenquellen einzubinden und zu nutzen, sowie Reaxys selbst in andere Systeme einzubinden. So kann das System mit den Anforderungen dynamisch wachsen. Elsevier selbst hat eine Menge interessanter Daten und Datenbanksysteme, z.B. Scopus, und eine schrankenlose Interaktivität dieser Systeme wird sehr zum Vorteil der Anwender sein.

Wie geht es in den nächsten Monaten mit Reaxys weiter?

Dr. J. Swienty-Busch: Reaxys ist bereit für ein breites Fachpublikum und am wichtigsten erscheint mir jetzt, möglichst viel Feedback von unseren Anwendern zu bekommen, um Reaxys weiter zu entwickeln. Je mehr Feedback wir bekommen, desto bessere Ergebnisse werden wir bei der Produktentwicklung erzielen. Hier spielt natürlich unser Kundenservice eine wichtige Rolle, aber auch Internetmedien, wie unser Forum auf der Reaxys Website. Die Ideen der Entwicklungspartner der ersten Stunde waren schon im internen Austausch sehr hilfreich. Wird Reaxys nun allgemein von sehr viel mehr Anwendern getestet, hoffen wir, diesen Dialog im Forum fortsetzen zu können. Reaxys ist bereit für einen Test und unser Team wird jede Anfrage bzgl. einer Evaluierung gerne aufnehmen. Anfang 2009 wird Reaxys dann auch als kaufbares Produkt zur Verfügung stehen. Es wird ein Jahr der Weiterentwicklung und des Dialoges mit der Fachwelt werden. Wir haben bereits jetzt eine Menge erreicht, aber das ist für uns kein Grund einzuhalten. Mit unseren Partnern und Kunden werden wir Reaxys kontinuierlich weiterentwickeln.

■ www.info.reaxys.com

Schenck Process

Weltmarktführer für Mess- und Verfahrenstechnik.

Ob es darum geht, die passende Anzahl von Gurken ins 370-Milliliter-Glas zu bringen, das optimale Aluminium für einen Formel-1-Motor herzustellen oder den richtigen Baustoff für eine aufwändige Brückenkonstruktion zu mischen – an einer exakten Dosierung kommt kein Industriezweig vorbei.

Die Schenck Process GmbH ist eines der führenden Unternehmen im Bereich Mess- und Verfahrenstechnik. Die Darmstädter Firma entwickelt innovative Lösungen und Technologien in den Bereichen Wägen, Dosieren, Sieben und Automatisieren. Für die hervorragenden Leistungen wurde Schenck Process 2008 als Hessen-Champion in der Kategorie Weltmarktführer ausgezeichnet.



Hinter dem Namen Schenck Process stehen mehr als 125 Jahre Erfahrung. Das 1881 als Eisengießerei und Waagenfabrik gegründete Unternehmen beschäftigt heute weltweit an 27 Standorten rund 2.000 Mitarbeiter, über 500 davon in Darmstadt. Präzise Messtechniklösungen von Schenck Process kommen in den verschiedensten Bereichen zum Einsatz. Gefragt ist dieses spezielle Know-how bei der Planung von Prozessabläufen, der exakten Dosierung von Schüttgütern, der Regelung und Erfassung von Materialflüssen oder der Automatisierung von Transportabläufen. Passgenaue Lösungen für die unterschiedlichsten Anforderungen bieten dabei fünf internationale Business Segmente (IBS): IBS Heavy (Bau und Grundstoff sowie Stahl und Nichteisenmetallindustrie), IBS Light (Chemie, Kunststoffe, Nahrungsmittel und Pharma), IBS Mining (Bergbau), IBS Power (Kohlekraftwerke) und IBS Transport Automation (Transportprozesse über Straße, Schiene und Häfen).

Um auch weiterhin auf Erfolgskurs zu bleiben, verfolgt Schenck Process eine konsequente Wachstumsstrategie und setzt alles daran, seinen Mitarbeitern anspruchsvolle Perspektiven zu bieten. Und auch in Zukunft wird die Strategie des „Top-Arbeitgeber für Ingenieure 2008“ darin bestehen, das Wachstum weiter voranzutreiben und seinem Ruf als Weltmarktführer im Bereich Mess- und Verfahrenstechnik weiterhin gerecht zu werden.

■ Schenck Process GmbH
Pallaswiesenstraße 100
64293 Darmstadt
Tel.: +49 61 51-1 53 10
Fax: +49 61 51-15 31 66
info@schenckprocess.com
www.schenckprocess.com



solvadis

- Hamburg
- Bottrop
- Duisburg
- Halle
- Maintal
- Gernsheim
- Plochingen

Der Partner in der Chemiedistribution!

Mit flächendeckender Präsenz an fünf Standorten sind wir der industrienahe Partner in der Chemie – so gut wie vor Ort. Mit eigenen und angemieteten Tanklagern verfügen wir über umfassende Kapazitäten: ca. 45.000 cbm Tank- und ca. 15.000 qm Hallenkapazität.

Wir bevorraten Ihr Gut!

Lagerung

solvadis gmbh
Königsberger Straße 1
60487 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (69) 5 70 07-1 00
www.solvadis.com



Die Kombination macht's

Brenntag hat ein Rundum-Paket für die Wasserchemie geschnürt

Als strategisches Geschäftsfeld spielt die Wasserchemie eine bedeutende Rolle innerhalb der Brenntag und trägt mit einem Umsatz von über 30 Mio. € pro Jahr rund 5% zum Ergebnis der Brenntag Aktivitäten in Deutschland bei. Unter der Leitung von Uwe Webers ist der insgesamt 31 Mitarbeiter umfassende Bereich seit 2006 als eigenständige Business Unit aktiv. Die Units selbst fußen auf den vier Säulen Abwasser, Schlamm, Schwimmbadwasser und Trinkwasser. Welchen Beitrag Brenntag mit diesen Kerngeschäften zum Schutz und zur Qualität unserer Lebensgrundlage Wasser leisten kann verdeutlicht Uwe Webers in diesem Interview. Die Fragen stellte Dr. Birgit Megges.



Uwe Webers, Leiter Business Unit, Wasserchemie bei der Brenntag GmbH

CHEManager: Herr Webers, wie viele Standorte hat die Business Unit Wasserchemie? Wie ist der Bereich aufgestellt?

U. Webers: Von insgesamt 13 Standorten aus, die flächendeckend über Deutschland verteilt sind, kümmern sich zwei Verkaufsleiter und 17 Außendienstmitarbeiter mit Unterstützung von 10 Innendienstlern als Tandempartner darum, die Kunden individuell zu betreuen und zu beraten. Dabei sorgt eine klare Region- und Kundenzuordnung für ein hohes Maß an Kundenbindung. Zusätzlich wurde ein eigenes Produktmanagement etabliert, das die Kontakte zu den Produzenten der Wasserchemikalien pflegt.

Warum haben Sie sich für die vier Kerngeschäfte Abwasser, Schlamm, Schwimmbadwasser und Trinkwasser entschieden?

U. Webers: Diese vier Anwendungsgebiete erlauben in einem hohen Maße die Paarung von perfekter Chemikaliendistribution mit anwendungstechnischen Problemlösungen. In allen vier Segmenten bildet das Produktportfolio eine Synergie aus Commodities (Säuren / Laugen / Koagulantien) und Spezialitäten (Flockungshilfsmittel, Entschäumer, Nährstoffe bis hin zu biologischen Additiven zur Optimierung der Abwasserreinigung).

Wie sieht das Produktportfolio für die einzelnen Bereiche aus? Welche

Produkte oder auch Dienstleistungen möchten Sie besonders hervorheben?

U. Webers: Das überregionale und komplementäre Produktportfolio ist als eine der größten Stärken der Brenntag Wasserchemie anzusehen und sucht seinesgleichen innerhalb der deutschen Wasserwirtschaft. Ein besonderes Highlight im Lieferprogramm bilden die Nährstofflösungen für den verbesserten Stickstoffabbau auf Kläranlagen, die Brenntag unter dem Markennamen „Brenntaplus“ vertreibt. Besonders hervorzuheben ist hierbei das Produkt „Brenntaplus VP1“, das von den Spezialisten der Brenntag Wasserchemie entwickelt und bereits zum Patent angemeldet ist. Darüber hinaus sind noch viele weitere Eigenkompositionen in der Entwicklung.

Mit welchen Neuheiten / aktuellen Entwicklungen haben Ihre Kunden in nächster Zeit zu rechnen?

U. Webers: Wir entwickeln das bestehende Lieferprogramm permanent weiter. Neuigkeiten im Lieferprogramm sind beispielsweise diverse Chemikalien mit unterschiedlichen Wirkungsweisen zur Vermeidung von Betonkorrosion durch toxischen Schwefelwasserstoff in abwasserführenden Systemen. Ganz neu im Programm ist ebenfalls eine aus über 50 verschiedenen Mikroorganismen bestehende biologische Rezeptur, die Fettablagerungen in Abwasserleitun-

gen prophylaktisch verhindert. Gerade diese Neuentwicklung eröffnet einen komplett neuen Markt mit vielen verschiedenen Anwendungsgebieten, speziell in der Nahrungsmittelindustrie (z. B. Großschlachtereien).

Wer sind Ihre Kunden und wie weit reicht Ihr Aktionsradius? Wie sichern Sie die Verteilung der Produkte und die Betreuung Ihrer Kunden? Von wie vielen und welchen Standorten aus können Sie agieren?

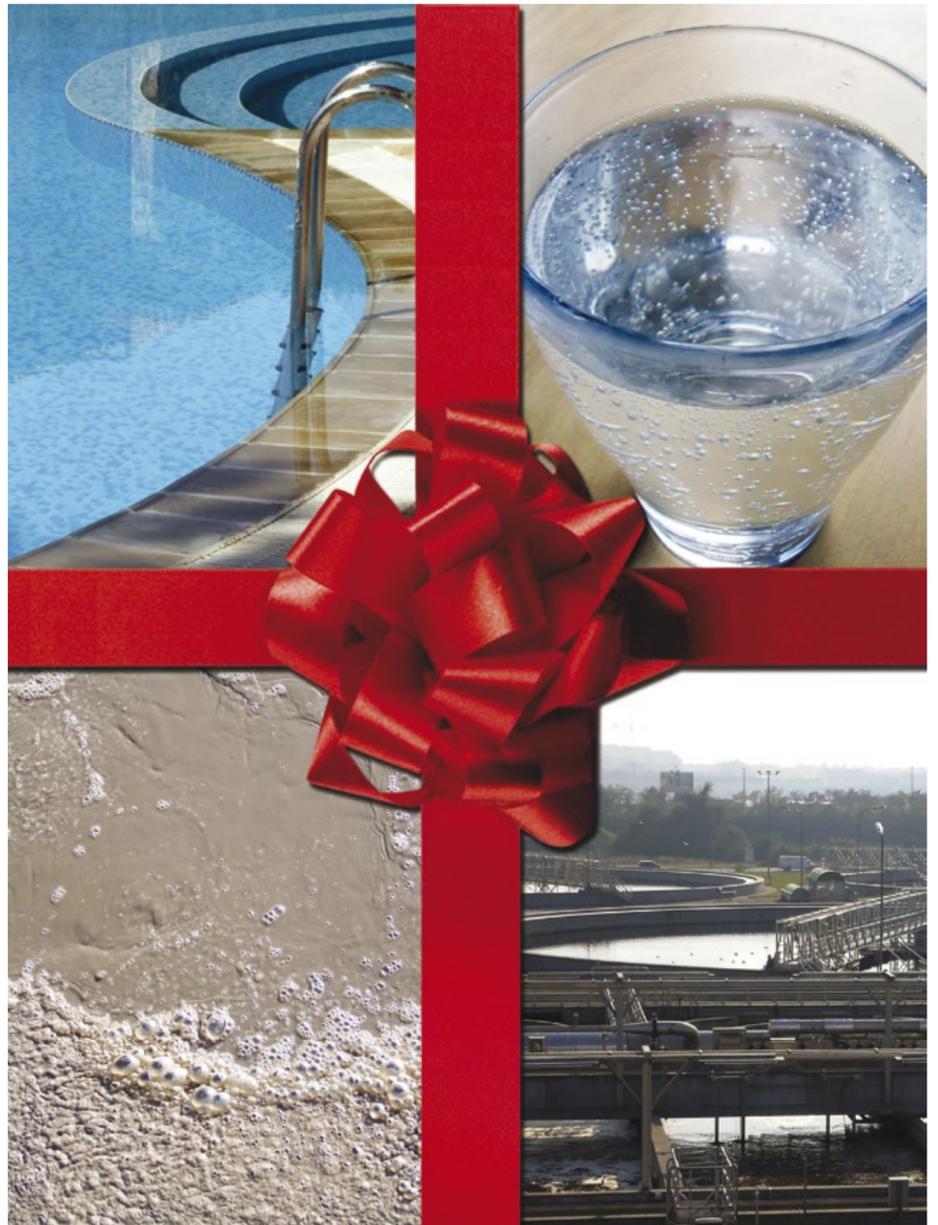
U. Webers: Zu unseren Kunden zählen kommunale und industrielle Kläranlagen, Trinkwasseraufbereitungsanlagen und öffentliche Schwimmbäder. Wir sind flächendeckend in Deutschland aufgestellt und betreuen unsere Kunden von 13 Standorten aus. Kurze Wege zu unseren Kunden sind der Garant für Kompetenz, Flexibilität und Liefersicherheit. Die Aktivitäten der Wasserchemie in Deutschland sind in das gesamteuropäische Brenntag Netzwerk eingebunden.

Ist Ihr derzeitiges Netzwerk ausreichend oder streben Sie einen regionalen Ausbau eines Standortes, weitere Kooperationen oder Zukäufe an?

U. Webers: Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung in den letzten Jahren und vor dem Hintergrund diverser in der Pipeline wartenden Geschäftsausweitungen und Kooperationen werden wir zur Intensivierung unserer Aktivitäten unsere Standorte kontinuierlich ausbauen. Zusätzlich werden wir uns personell weiter verstärken. Brenntag Wasserchemie hat sich in den letzten Jahren zu einem höchst attraktiven Geschäftspartner für große Produzenten und als verlässlicher Partner für Kunden entwickelt.

Wie schützen Sie den Markt, auch im Hinblick auf die weltweite Finanzkrise, für Ihre Produkte ein?

U. Webers: Sicherlich wird sich die weltweite Finanzkrise auch auf den industriellen Abwassermarkt auswirken. Die Situation bei den kommunalen Kläranlagen ist dagegen stabil. Hier rechnen wir ungeachtet der Finanzkrise aufgrund der steigenden Ansprüche an die Abwasserreinigung sogar mit einem weiterhin leicht wachsenden Markt.



Welche langfristigen Ziele verfolgen Sie? Wohin wollen Sie die „Wasserchemie“ führen?

U. Webers: Brenntag Wasserchemie arbeitet kontinuierlich am Ausbau der Partnerschaft mit den Produ-

zenten für Wasserchemikalien. Es ist unser oberstes Ziel, die Top-Adresse hinsichtlich Hilfsmittel für die Wasserwirtschaft verbunden mit einem hohen Maß an fachlich kompetenter Servicebereitschaft zu sein.

Kontakt:
Uwe Webers
Brenntag GmbH Water Chemistry, Mülheim a.d. Ruhr
Tel.: 0208/7828-474
Fax: 0208/7828-7498
uwe.webers@brenntag.de
www.brenntag.de

Alles im Lack

Ein neuartiger Decklack soll die größte Medienfassade der Welt schützen

Das Bayer-Hochhaus in Leverkusen, das bis 2002 dem Vorstand als Sitz diente, war zum Zeitpunkt seiner Fertigstellung anlässlich des 100-jährigen Jubiläums der Farbenfabriken Bayer am 1. August 1963 mit 122 m das höchste Bürogebäude Deutschlands. Gemäß seiner Baugenehmigung der neuen Konzernzentrale waren Abriss bereits geplant, doch dann wurde begonnen, das Gebäude zu entkernen und in die größte Medienfassade der Welt umzubauen. Dieses soll ab Mitte 2009 Tag und Nacht ein bis zu 40 m großes, weithin sichtbares farbiges Bayer-Kreuz zeigen und Botschaften auch in bewegter Form in die Region um Leverkusen senden. Damit diese Lichtinszenierung von Dauer ist, muss die 30.000 m² große Oberfläche der Stahlkonstruktion dauerhaft vor Korrosion geschützt werden.

Akzo Nobel International Paint konnte in Zusammenarbeit mit Bayer Material Science den Decklack Intercure 99 entwickeln, der der Fassade den notwendigen Korrosionsschutz verleiht. Der Decklack basiert auf Polyaspartic-Bindemitteln und bietet enorme wirtschaftliche und ökologische Vorteile. Polyaspartics bezeich-

net eine Bindemittelklasse von Bayer Material Science für witterungsstabile 2K-Decklacke. Sie basieren auf Aminen, die mit aliphatischen Polyisocyanaten umgesetzt werden. Handelsnamen sind Desmophen NH für die Polyaspartics-Produktgruppe und Desmodur N für die Produktgruppe der aliphatischen Polyisocyanate.

Spart Schichten, Zeit und Kosten

Bislang kommt üblicherweise ein dreischichtiger Lackaufbau zum Einsatz, wenn Stahlbauwerke wie etwa Brücken oder Kraftwerke vor den Einflüssen von Wind und Wetter bewahrt werden sollen. Intercure 99 dagegen eröffnet eine erhöhte Produktivität und benötigt nur zwei Schichten. Der Grund dafür ist, dass sich Lacke auf Basis von Polyaspartics bei einmaliger Applikation in einer deutlich stärkeren Schichtdicke auftragen lassen als konventionelle Lacke. Mit der geringeren Schichtzahl fällt auch ein Arbeitsschritt weg, so dass die Lohnkosten sinken. Ein weiterer Vorteil ist, dass bei Raumtemperatur (25°C) nur sechs bis acht Stunden vergehen, bis die zwei Schichten aus Grundierung und Decklack aufgebracht und getrocknet sind, wobei nur 1,5 Stunden auf die Trocknung von Intercure 99 entfallen. Bei der Sanierung von Bauwerken kann daher der Lackierer benachbarte Flächen besonders schnell



Die 122 m hohe Medienfassade setzt neue Maßstäbe: Künfteleuchteinfarbiges Bayer-Kreuz Tag und Nacht weit über die Stadtgrenzen von Leverkusen hinaus. 5,6 Millionen LED-Leuchten machen bewegte Bilder und Lichtinszenierungen möglich. Quelle: Bayer

in Angriff nehmen – ein weiteres wirtschaftliches Plus. Zum Vergleich: Bei einem üblichen Dreischichtsystem verstreichen 24 Stunden, bis es aufgetragen und getrocknet ist. Darüber hinaus ist es möglich, traditionelle 2-Schichtsysteme aus Grundierung und Decklack durch eine einschichtige „direct to metal“-Applikation mit dem neuen Lack zu ersetzen.

Besser für die Umwelt

Vom Wegfall der zusätzlichen Lack-schichten profitiert auch die Umwelt. „Ein Zweischichtsystem mit dem neuen Decklack enthält rund 40% weniger flüchtige organische Komponenten als ein vergleichbares Dreischichtsystem“, erläutert Terence M. Gilhooley, Verkaufsleiter Zentraleu-

ropa Akzo Nobel International Paint. Lacke auf Basis von Polyaspartics sind damit auch eine Antwort auf die immer strengeren VOC-Richtlinien (VOC = volatile organic compounds). „In Kombination mit einem aliphatischen Polyurethan-Härter der Desmodur N-Reihe lassen sich aus Polyaspartics weiterhin Ultra-High-Solid-Lacke mit niedrigen VOC-Werten formulieren,

mit denen die derzeitigen gesetzlichen Anforderungen sogar weit mehr als erfüllt werden können“, freut sich BMS-Experte Thomas Bäker, Leiter des Fachlabors Korrosionsschutz von Bayer.

Weitere Anwendungsmöglichkeiten

Exzellente Produktivität und gute Umweltverträglichkeit sind entscheidende Pluspunkte, um als Beschichtungssystem z. B. für Windkraftanlagen, Silos und Kräne im Markt erfolgreich zu sein. Doch Intercure 99 bringt als Polyaspartic-System noch eine weitere Eigenschaft mit, die es für die Bayer-Medienfassade, aber auch für andere repräsentative Objekte – Stadien, Bankzentralen, Museen, Flughäfen – außerordentlich attraktiv macht: eine hohe Farbton- und Glanzbeständigkeit. Diese Eigenschaft gewährleistet ein äußerst ästhetisches Erscheinungsbild, das den Zeichen der Zeit über Jahre trotzen kann.

Kontakt:
Terry M. Gilhooley
International Farbenwerke GmbH, Börsen
Tel.: 02206/8-2153
Fax: 02206/8-3866
terry.gilhooley@akzonobel.com
www.akzonobel.com
www.bayermaterialscience.de

Lobbyarbeit eines Bundesfachverbandes

Wie sich der Verband Chemiehandel für eine ganze Branche einsetzt

Der Verband Chemiehandel (VCH) mit Sitz in Köln vertritt ca. 110 überwiegend mittelständische Unternehmensproduktionsverbindenden HandelsmitChemikalien. Handelspartner der Mitgliedsfirmen sind auf der Lieferantenseite für den lagerhaltenden Verteilerhandel überwiegend europäische Chemieproduzenten, für den Außen- und Spezialitätenhandel Chemieproduzenten weltweit. Kunden des Chemiehandels sind mehrere hunderttausend Industrie- und Gewerbebetriebe, die in vielfältigster Weise Chemikalien verwenden. Die damit beschriebene Positionierung des Chemiehandels in der Lieferkette einerseits und der Umgang mit der Handelsware, Chemikalie – die in erheblichem Umfang gleichzeitig ein Gefahrstoff – gut ist – andererseits setzenden Rahmen für die Arbeit des VCH.

Ein Schwerpunkt dieser Arbeit ist die Betreuung und Beratung der Unternehmen bei der Umsetzung der komplexen und sich kontinuierlich ändernden – in der Regel verschärfenden – Vorschriften für den Handel, Umgang und Transport mit/von Chemikalien. Hier steht derzeit ganz aktuell natürlich die Umsetzung der neuen europäischen Chemikalienpolitik Reach an erster Stelle. Darüber dürfen jedoch andere Themen nicht vergessen werden – wie z. B. die zum 1. Januar 2009 in schöner Regelmäßigkeit für den Transport gefährlicher Güter in Kraft tretenden Änderungen des ADR die politisch motivierten Aktivitäten zur Verhinderung des Missbrauchs von Chemikalien als Ausgangsmaterialien für Explosivstoffe und insbesondere das neue System zur Einstufung und Kennzeichnung von Stoffen und Zubereitungen (GHS).

Politische Mitarbeit

Das Stichwort „politisch motiviert“ führt denn auch zum zweiten Schwerpunkt der VCH-Arbeit – der Interessenvertretung in allen für die Branche spezifisch relevanten Belangen bei den zuständigen Stellen des Staates. Diese Interessenvertretung findet primär statt als kontinuierliche Mitarbeit in den die Bundesministerien für Umwelt, für Arbeit und Soziales sowie für Verkehr beratenden Ausschüssen und Beiräten. Dabei arbeitet der VCH eng mit seinem Dachverband BGA (Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels) und dem VCI (Verband der Chemischen Industrie), aber auch dem Bundesverband



Peter Steinbach, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Verband Chemiehandel

der Deutschen Industrie (BDI) und weiteren Wirtschaftsorganisationen zusammen. Ergänzt und unterstützt wird diese Gremienarbeit durch bilaterale Gespräche immer dann, wenn spezifische Belange des Chemiehandels gezielt wichtigen Entscheidungsträgern vermittelt werden sollen.

Die Mitarbeit des VCH auf supranationaler Ebene bezieht sich vor allem auf die EU-Kommission, daneben aber auch auf weltweit tätige Gremien zur Fortbildung des Gefahrguttransport- und des Gefahrstoffrechts. Dazu arbeiten VCH-Experten regelmäßig und intensiv in allen Ausschüssen des europäischen Chemiehandelsdachverbandes FECC und des internationalen Rates der Chemiehandelsverbände (ICCTA) mit.

Erstes Resümee zu Reach

Sitzen die VCH-Experten bei der hier skizzierten Facharbeit regelmäßig Verwaltungsbeamten aus der EU-Kommission, den nationalen Ministerien oder speziellen Behörden (z. B. der Europäischen Chemikalienagentur, der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, des Umweltbundesamtes oder der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung) gegenüber, so sind außergewöhnliche Ereignisse immer wieder Anlass dafür, dass der VCH die Funktionen, aber auch Probleme des Chemiehandels auf politischer Ebene einbringt. Dies war Reach nun zum zweiten Mal. Nachdem der Vorstand des VCH während des politischen Gestaltungsprozesses zu Reach seine grundlegenden Bedenken und Sorgen „in Berlin“ vorgetragen hatte, wurde in einem VCH-Parlamentariatsgespräch am 12. November 2008 ein erstes Resümee zu Reach gezogen. Dazu hatte der VCH Mitglieder der CDU/CSU-Fraktion sowie der FDP-Fraktion in die Deutsche Parlamentarische Gesellschaft in Berlin eingeladen. In den Gesprächen wurde den Parlamentariern die

Funktion des Chemikalien- Groß- und Außenhandels als typischem Produktionsverbindungshandel nahe gebracht. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass der Produktionsverbindungshandel aufgrund seiner volkswirtschaftlichen Funktion in der Öffentlichkeit wie auch im politischen Raum weitgehend unbekannt ist. Vor dem Hintergrund, dass sich der Chemiehandel – wie die übrige betroffene Wirtschaft auch – mitten in der Umsetzung von Reach befindet, wurden den Volksvertretern die wesentlichen konzeptionellen Schwächen der Reach-Verordnung verdeutlicht, insbesondere aber dargestellt, dass die betroffenen Unternehmen bei der Umsetzung der Reach-Vorgaben auf eine pragmatische Begleitung durch die zuständigen Überwachungsbehörden angewiesen sind. Insbesondere muss vermieden werden, dass eine formale Auslegung einzelner Bestimmungen zu zusätzliche Belastungen für Industrie und Handel führen. Vermieden werden muss auch, dass an einer weiteren Perfektionierung der Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutzgesetzgebung interessierte Kreise in den kommenden Jahren – in denen die Wirtschaft mit der Umsetzung von Reach vor kaum zu bewältigenden Herausforderungen steht



– neue Gesetzgebungsprojekte ausstößt. Dies gilt sicher ganz besonders in der derzeitigen Krisensituation.

Im weiteren Verlauf der Gespräche haben die VCH-Repräsentanten deutlich gemacht, dass ihre Unternehmen neben sehr fachspezifischen Herausforderungen, wie dies die Reach-Verordnung ist, auch weitere gravierende unternehmerische Herausforderungen zu bewältigen haben – sei es durch die aktuelle Fi-

nanz- und Wirtschaftskrise oder aber auch weitere politische Projekte wie die Erbschaftssteuerreform.

Fazit

Auch wenn ein mit nur knappen Ressourcen ausgestatteter kleiner Bundesfachverband sicherlich nicht kontinuierlich und aufwändig politische Lobbyarbeit betreiben kann, so zeigen Initiativen wie die oben beschrie-

benen doch, dass es wichtig ist, die Sorgen und Anliegen einer Branche auf allen Ebenen einzubringen.

Kontakt:

Peter Steinbach
Verband Chemiehandel e.V., Köln
Tel.: 0221/258-1133
Fax: 0221/258-2496
steinbach@vch-online.de
www.vch-online.de

www.altana.com

Unternehmen

Innovation



Engagierte und hochqualifizierte Mitarbeiter setzen bei ALTANA ihr Wissen über innovative Technologien, weltweite Märkte, technische Anwendungen und Prozesse genau dort ein, wo es gebraucht wird. So entstehen fortschrittliche Lösungen, die Maßstäbe setzen.

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

Abschluss von 40.000 Vorregistrierungen

Seit Juni 2007 ist die europäische Chemikalienverordnung Reach in Kraft, jetzt ist die erste große Etappe abgeschlossen, denn mit dem 1. Dezember endete die Phase der Vorregistrierung. Substanzen, die nicht vorregistriert sind, dürfen zwischen dem Ende der Vorregistrierung und ihrer endgültigen Registrierung weder in der EU produziert noch in die EU importiert werden. Bis Dezember hat die BASF rund 40.000 Vorregistrierungen bei der ECHA (European Chemicals Agency) in Helsinki eingereicht und ist damit eines der am stärksten von Reach betroffenen Unternehmen weltweit. Bis 2010 müssen in der eigentlichen Registrierungsphase alle Stoffe registriert werden, die zu 1.000 oder mehr Tonnen pro Jahr hergestellt oder importiert werden. Zusammen mit der ECHA wird an der Umsetzung von einzelnen Themen gearbeitet. So sind zahlreiche technische Einzelheiten zur Umsetzung der Reach-Verordnung nicht in der Verordnung selbst geregelt, sondern wurden in den Reach Implementation Projects (RIP) erarbeitet. Diese Projekte wurden unter Leitung der EU-Kommission in Zusammenarbeit mit der Industrie, den Mitgliedstaaten

und Nicht-Regierungs-Organisationen durchgeführt. In diese Arbeitsgruppen hat das Ludwigshafener Unternehmen seine Kompetenz mit eingebracht.

Dass allein die Interpretation der Reach-Verordnung immer noch zu erheblichem Mehraufwand führen kann, zeigt die Regelung zum Re-Import: Bei vielen Stoffen ist es üblich, dass diese z. B. zur Abfüllung in kleinere Gebinde zeitweise die EU verlassen. Die BASF musste rund 15.000 Vorregistrierungen doppelt vornehmen, um nicht nur die in-neuropäische Herstellung, sondern auch die Wiedereinfuhr dieser Stoffe zu ermöglichen. Um die gesetzlichen Fristen zu erfüllen, hat sich die BASF bereits früh auf die Anforderungen von Reach eingestellt. Schon 2005 wurde ein „Reach-Implementierungsteam“ gebildet. Zentrale Datenbanken wurden speziell für die Erstellung der Unterlagen und das Projektmanagement entwickelt. Die Gruppe erwartet insgesamt Kosten in Höhe von ca. 500 bis 550 Mio. € bis zum Abschluss der Reach-Implementierung im Jahr 2018.

■ www.basf.de

BYK
Additives & Instruments

ECKART
Effect Pigments

ELANTAS
Electrical Insulation

ACTEGA
Coatings & Sealants

ALTANA

IMPRESSUM

Herausgeber:
GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Geschäftsführung
Dr. Michael Schön,
Bijan Ghawami
Abo-/Leserservice
Tel.: 06151/8090-115
adr@gitverlag.com
Objektleitung
Dr. Michael Klinge
Tel.: 06151/8090-165
michael.klinge@wiley.com
Redaktion
Dr. Michael Klinge
Tel.: 06151/8090-165
michael.klinge@wiley.com
Carla Scherhag
Tel.: 06151/8090-127
carla.scherhag@wiley.com
Dr. Andrea Grubb
Tel.: 06151/660863
andrea.gruss@wiley.com
Wolfgang Sieß
Tel.: 06151/8090-240
wolfgang.sieß@wiley.com
Dr. Dieter Wirth
Tel.: 06151/8090-160
dieter.wirth@wiley.com
Dr. Michael Reubold
Tel.: 06151/8090-236
michael.reubold@wiley.com

Dr. Roy Fox
Tel.: 06151/8090-128
roy.fox@wiley.com
Dr. Birgit Megges
birgit.megges@wiley.com
Brandi Schuster
Tel.: 06151/8090-166
brandi.schuster@wiley.com
Mediaberatung
Thorsten Kritzer
Tel.: 06151/8090-246
thorsten.kritzer@wiley.com
Corinna Matz-Grund
Tel.: 06151/8090-217
corinna.matz-grund@wiley.com
Miryam Preußner
Tel.: 06151/8090-134
miryam.preusser@wiley.com
Ronny Schumann
Tel.: 06151/8090-164
ronny.schumann@wiley.com
Roland Thomé
Tel.: 06151/8090-238
roland.thome@wiley.com
Anzeigenvertretung
Dr. Michael Leising
Tel.: 03603/893112
leising@leising-marketing.de
Team-Assistenz
Angela Bausch
Tel.: 06151/8090-157
angela.bausch@wiley.com

Lisa Rausch
Tel.: 06151/8090-263
lisa.rausch@wiley.com
Christiane Rothermel
Tel.: 06151/8090-150
christiane.rothermel@wiley.com
Herstellung
GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Dietmar Fdhofer (Leitung)
Sandra Rauch (Stellvertretung)
Christiane Potthast (Stellvertretung)
Claudia Vogel (Anzeigen)
Oliver Haja (Layout)
Elke Palzer (Litho)
Ramona Rehbein (Litho)
Sonderdrucke
Christine Mühl
Tel.: 06151/8090-169
christine.muehl@wiley.com
Freie Mitarbeiter
Dr. Sonja Andres
Dr. Matthias Ackermann
GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Röblerstr. 90
64293 Darmstadt
Tel.: 06151/8090-0
Fax: 06151/8090-168
info@gitverlag.com
www.gitverlag.com
Bankkonten
Dresdner Bank Darmstadt
Konto Nr.: 01715501/00,
BLZ: 50880050

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Oktober 2008. 2008 erscheinen 24 Ausgaben von „CHEManager“.

Druckauflage: 43.000
(IVW Auflagenmeldung
Q2 2008: 42.221 tva)
17. Jahrgang 2008

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

Schüler und Studenten erhalten unter Vorlage einer gültigen Bescheinigung 50 % Rabatt. Abonnementbestellungen gelten bis auf Widerruf. Kündigung sechs Wochen vor Jahresende. Abonnementbestellungen können innerhalb einer Woche schriftlich widerrufen werden. Versandreklamationen sind nur innerhalb von vier Wochen nach Erscheinen möglich.

Im Rahmen ihrer Mitgliedschaft erhalten die Mitglieder der Dechema diese Heft als Abonnement.

Originalarbeiten
Die namentlich gekennzeichneten Beiträge stehen in der Verantwortung des Autors. Manuskripte sind an die Redaktion zu richten. Hinweise für Autoren können beim Verlag angefor-

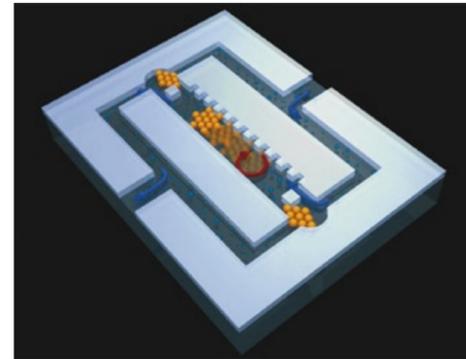
dert werden. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernehmen wir keine Haftung! Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und mit Quellenangaben gestattet. Dem Verlag ist das ausschließliche, räumliche und inhaltlich eingeschränkte Recht eingeräumt, das Werk/ den redaktionellen Beitrag in unveränderter oder bearbeiteter Form für alle Zwecke beliebig oft selbst zu nutzen oder Unternehmen, zu denen gesellschaftsrechtliche Beziehungen bestehen, sowie Dritten zur Nutzung zu übertragen. Dieses Nutzungsrecht bezieht sich sowohl auf Print- wie elektronische Medien unter Einschluss des Internet wie auch auf Datenbanken/Datenträger aller Art.

Alle in dieser Ausgabe genannten und/oder gezeigten Namen, Bezeichnungen oder Zeichen können Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein.

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

GIT VERLAG
A Wiley Company

Mikrochip als Buddelschiff



Pumpenteamarbeit: In einem Magnetfeld lagern sich Mikrokugeln (orange) zu rautenförmigen Ventilen und einem Zahnrad zusammen. Wenn ein geschichtgesteuertes Magnetfeld das Rad durch den Hohlraum rollt, pumpt es im Zusammenspiel mit den Ventilen eine Flüssigkeit mit Kolloidteilchen (blau) durch das System. Quelle: Sabri Rahmouni/Universität Stuttgart

Wissenschaftler des Max-Planck-Instituts für Metallforschung, der Universität Stuttgart und der Colorado School of Mines haben Mikromaschinen mit einem ähnlichen Kniff konstruiert, mit dem Modellbauer Buddelschiffe in Flaschen bugsieren: So wie diese die Masten und die Takelage eines Seglers erst in der Flasche aufrichten, fügen die Wissenschaftler Ventile, eine Pumpe und das Rührwerk eines Mikrolabors erst in einer winzigen Apparatur auf einem Chip zusammen. Zu diesem Zweck schleusen sie Kolloidteilchen, Plastikkügelchen von knapp 5 µm Durchmesser, in die Kanäle und Hohlräume auf dem Chip. Da die Partikel Eisenoxid enthalten, lagern sie sich zusammen, wenn sie durch ein äußeres Magnetfeld magnetisiert werden. Mit vier Spulen formen die Wissenschaftler das Magnetfeld so, dass sich die Mikropartikel buchstäblich ferngesteuert zu Rauten oder Zahnrädern gruppieren (in der Abbildung oran-

ge). Die Geometrie bestimmt auch die Funktion der Aggregate: Eine Raute gibt durch Hin- und Herkippen jeweils eine Öffnung frei und wirkt somit als Ventil. Wirbelt sie dagegen durch eine Kammer mit zwei Zuflüssen, verrührt sie einströmende Flüssigkeiten. Angetrieben wird der Mikrorührer dabei ebenfalls von einem angelegten Magnetfeld, das parallel zum Chip mit oder gegen den Uhrzeiger rotiert. Auf diese Weise rollen die Stuttgarter Forscher auch ein Zahnrad durch einen Kanal mit einer gezackten Wand. Das Rädchen, das den Kanal komplett verschließt, schiebt eine Flüssigkeit dabei mal in die eine und mal in die andere Richtung und arbeitet kombiniert mit Ventilen wie eine Pumpe. So bietet die Methode die Möglichkeit, mit nur einem Magnetfeld ein komplexes Netzwerk von einzelnen, unabhängigen Bauteilen anzutreiben.

■ www.mpg.de

Acrylglas aus Zucker

Glasklar, leicht und bruchsicher: Wegen seiner besonderen Eigenschaften ist Acrylglas aus der Industriegüterproduktion nicht mehr wegzudenken. Die Komponenten, die man für seine Herstellung benötigt, stammen bislang aus der Petrochemie. Wie das weit verbreitete Industrieprodukt künftig auch aus Zucker, Alkohol oder anderen Naturstoffen hergestellt

werden kann, hat der Chemiker Dr. Thore Rohwerder von der Universität Duisburg-Essen aufgezeigt. Das biotechnische Verfahren ist im Vergleich zum bisherigen chemischen Herstellungsprozess umweltfreundlicher, energiearm und erzeugt nur wenig Abfall. Als Grundlage für den biotechnologischen Produktionsprozess kann künftig ein Enzym dienen, das

Dr. Thore Rohwerder zusammen mit Dr. Roland H. Müller vom Helmholtz Zentrum für Umweltforschung in Leipzig in einem Bakterienstamm gefunden hat. Damit wäre erstmals die Produktion von Acrylglas aus nachwachsenden Rohstoffen als Massenprodukt denkbar – im Vergleich zum rein chemischen Verfahren noch dazu unter mildereren Bedingungen mit mi-

nimalen Belastungen für die Umwelt, z.B. Abfall oder Wasser. Geschätzt wird, dass mittel- bis langfristig bis zu 10% des heutigen Rohstoffbedarfs für Acrylglas biotechnologisch abgedeckt werden könnte. Um ein geeignetes bakterielles System bzw. einen funktionierenden Laborprozess aufzubauen, braucht es ca. vier Jahre. ■ <http://www.uni-due.de>

19 der Top 20 Pharma Unternehmen setzen SAP als ERP-System ein.

Alle nutzen TrackWise von Sparta für ihr Qualitätsmanagement.

Sparta Systems, Inc.

www.sparta-systems.com

Toll Free: 1 (888) 261-5948 Phone: +1 (732) 203-0400
info@sparta-systems.com info-europe@sparta-systems.com

REGISTER

ABB	15	Intergraph	10
Accenture	6	Intern. Farbenwerke	22
Almig	10	Johnson & Johnson	4, 5
Altana	5, 6, 23	Josten & Partner	20
Andlinger	12	K+S	2
Anzag	5	Lanxess	4, 5
AOK	4	Lewa	10
Arbeitgeberverband Chemie	20	Linde	6
Astrazeneca	4	Magellan	6
Atplan	10	MAP	10
B. Braun	5	MCE Industrietechnik	12
BASF	1, 5, 6, 14, 23	Mercachem	21
Basilea	5	Merck & Co.	2, 5
Bayer	5, 15, 17, 22	Merck KGaA	1
BDI	23	Messe München	9
Beiersdorf	6	Metropolregion Rhein-Neckar	13, 14
Bilfinger Berger	11	Morphosys	4
Bioregion	13	MTL Instruments	10
Boehringer Ingelheim	21	MVV Energie	14, 15
Brenntag	22	National Agency for Medicine	5
Bristol-Myers Squibb	2	Novartis	2, 4
Bundesministerium für Umwelt, Arbeit u. Soziales	23	Novasep	21
Bundesverband der Arzneimittelhersteller	17	Omikron	8
Celerant	1, 3	Orbit	10
Chemagis	18	Organica	10
Chemengineering	5	Petrobas	6
Christ	10	Phoenix	5
Ciba	6	Plock	18
Clariant	18	Prof. Homburg & Partner	7
CMC	10	Prominent	18
Cognis	5	PSG Petroservice	10
Conenergy	9	Rainer	10
Copersucar	6	Ratiopharm	4, 5
Cosan	6	Roche	1, 4, 13
CSB-System	2	Rösberg	10
Cytec	18	Ruland	19
Daimler	2	Sage Software	8
DBAG	12	Sanoft-Aventis	2, 4, 5, 18
Dotlikon	5	SAP	1
Dow Chemical	2, 9	Schenck Process	21
Dupont	5	Schlecker	5
E.on	5	Science4Life	19
Eisenwerke Düker	9, 15	SE Tylose	18
Elsevier	21	SGL Group	17
Emerson Process Management	1	Skion	6
Endress+Hauser	5	Solvadis	21
Ernst & Young	4	Sparta Systems	24
EU-Kommission	5	Stada	4
Evides	9	T.A. Cook	11
Evonik	2, 11, 12	Teva	4
Evotec	4	Thescon	2
FDA	4	Ticona	18
FECC	23	Triplan	1
FM Global	6	TU Darmstadt	19
Fresenius	2	Technologie Zentrum Ludwigshafen	14
Freudenberg	1	Uni Duisburg-Essen	24
Fujitsu	21	Uni Stuttgart	24
Gazprom	5	Unica	6
Glaxosmithkline	2	VCH	23
Hessen Agentur	16	VCI	3
Hamilton	10	Verband Chemiehandel	23
Heidelberg Cement	5	Vereon	12
Heidelberg Druckmaschinen	1	Vinnolit	12
HOS-Technik	5	VMT	16
Huntsman	1	Voith	11
IG BCE	3	Vopak	6
Infraserv Höchst	14, 17, 18, 19	Wacker	4
Infraserv Knapsack	11, 12	Wincanton	19
Infraserv Wiesbaden	18, 20	Wingas	5
Innovation Lab	1	WVIS	11
Int. Rat der Chemiehandelsverbände (ICCTA)	23		