



Informationstechnologie

Betriebliche IT-Systeme – Auswirkungen und Umsetzung der Reach-Verordnung

Seite 8



Produktion

Mehr Qualität – Systemintegratoren und Systemhäuser für Prozessleittechnik von Siemens werden zertifiziert

Seite 9



Industriestandorte

Australien profiliert sich als innovationsstarker Standort für die Chemie- und Kunststoffindustrie

Seite 14

TRIPLAN + TREVIS = Kompetenz

Profitieren Sie von Synergie-Effekten zwischen TRIPLAN und TREVIS im Bereich Sicherheit, Umwelt und Anlagenplanung.

Wir sagen Ihnen wie: www.triplan.com

TRIPLAN
Ingenieurleistungen für Pharma- und Chemieanlagen

TRIPLAN bringt Kunden größten Nutzen durch innovative Ingenieurleistungen.

Newsflow

Celanese wuchs im Geschäftsjahr 2006 dank einer positiven Entwicklung der Preise und Nachfrage. Das US-Unternehmen steigerte seinen Umsatz um 10% auf 6,6 Mrd. US-\$. Der EBITDA legte um 18% auf 1,2 Mrd. US-\$ zu. Bis zum Jahr 2010 will das Unternehmen das EBITDA um weitere 300 bis 350 Mio. US-\$ steigern.

Glaxosmithkline steigerte im 4. Quartal 2006 sein Vorsteuerergebnis von 1,60 auf 1,71 Mrd. GBP. Der Umsatz wuchs von 5,91 auf 5,96 Mrd. GBP. Den Anstieg begründete der britische Pharmakonzern mit der positiven Entwicklung des US-Geschäfts. Hier stieg der Umsatz um 15% auf 2,6 Mrd. GBP, während das Europa-Geschäft mit einem Plus von 1% auf 1,4 Mrd. GBP nur leicht zulegte.

Rhodia hat im vierten Quartal 2006 einen Umsatzrückgang von 2,7% auf 1,2 Mrd. € verbucht. Über das gesamte Geschäftsjahr stieg der Umsatz des französischen Spezialchemiekonzerns um 6,4% auf 4,8 Mrd. € an. Zahlen zum Ergebnis wird das Unternehmen am 7. März veröffentlichen.

POWERED BY

accenture

High performance. Delivered.

Erfolg zieht an

Lanxess entwickelt sich zum international attraktiven Arbeitgeber

Lancer success – unter diesem Motto startet das Unternehmen Lanxess im Jahr 2004 seinen Aufbruch aus dem Bayer-Konzern. Nach einschneidenden Restrukturierungen und dem Börsengang im Januar 2005 ist der Chemiekonzern heute nicht nur interessant für Analysten und Kunden aus aller Welt, das Unternehmen hat sich auch zum attraktiven internationalen Arbeitgeber entwickelt. Weltweit arbeiten heute rund 17.000 Menschen in 18 Ländern für das Leverkusener Unternehmen. Dr. Andrea Gruß sprach mit Dr. Martin Wienkenhöver, Mitglied des Vorstands der Lanxess, über die Erfolgskriterien der Personalpolitik bei Lanxess.

CHEMManager: Herr Dr. Wienkenhöver, wie ist es Ihnen gelungen, aus der ehemaligen Belegschaft von Bayer eine erfolgreiche



Dr. Martin Wienkenhöver, Mitglied des Vorstands der Lanxess

Mannschaft für Lanxess aufzustellen?

Dr. M. Wienkenhöver: Wir haben eine neue Leistungs- und Konsenskultur geschaffen, die sich in zentralen Punkten klar von der des ehemaligen Mutterkonzerns unterscheidet. Die Identifikation der Mitarbeiter mit dem neuen Unternehmen ist dabei ein ganz wesentlicher Punkt. Die Mitarbeiter von Lanxess arbeiten nicht mehr für das Unternehmen, sondern sie arbeiten in und an ihrem Unternehmen.

Wie lässt sich dieses unternehmerische Denken fördern?

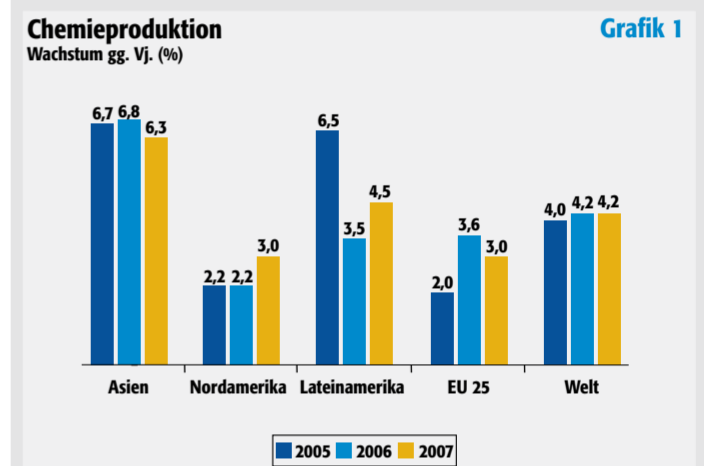
Dr. M. Wienkenhöver: Ein Beispiel dafür ist unser Tochterunternehmen Saltigo: Wir haben unserem Feinchemiegeschäft eine neue Identität, einen neuen Namen, ein neues Logo und ein neues Geschäftsmodell gegeben. Wenn Sie heute mit Mitarbeitern die-

► Fortsetzung auf Seite 4

CHEMIEKONJUNKTUR

Das weltweite Chemiegewerbe boomt

Weder die hohen Rohölpreise noch die Straffung der Geldpolitik in zahlreichen Industrienationen haben im vergangenen Jahr der weltwirtschaftlichen Dynamik geschadet. Im Gegenteil: Das Wachstum beschleunigte sich sogar. China, Indien und andere aufstrebende Schwellenländer wuchsen weiterhin sehr dynamisch. Und auch die europäischen Volkswirtschaften nahmen dank der anziehenden Binnenkonjunktur deutlich Fahrt auf. Die Expansion der Weltwirtschaft wurde vom produzierenden Gewerbe getragen. In nahezu allen Regionen wuchs die Industrieproduktion zuletzt schneller als das Bruttoinlandsprodukt.



Quelle: VCI

► Fortsetzung auf Seite 3

Effiziente IT-Strukturen

Systemintegration auf eine IT-Plattform

Es klingt nach einer sehr vielschichtigen Angelegenheit: Eine ganzheitliche IT-Lösung für ein Unternehmen, das an mehreren Standorten verschiedene Services in ganz unterschiedlichen Arbeitsfeldern anbietet, bundesweit aktiv ist und in diversen Bereichen direkt mit oder gar in den Systemen der Kunden arbeitet. Wie lassen sich die verschiedenen Anforderungen von Nutzern und Kunden möglichst einheitlich und effizient erfüllen? Dr. Wolfram Schmidt, Chief Information Officer (CIO) und Leiter der Zentraleinheit IT-Governance & -Strategie von Infraserv Höchst, ist für die IT-Systemarchitektur des Unternehmens zuständig und sprach in diesem Zusammenhang ganz bescheiden von der „Systemintegration auf einem sehr komplexen Niveau“. Die Interviewfragen stellte Dr. Sonja Andres.



Dr. Wolfram Schmidt, Chief Information Officer (CIO) von Infraserv Höchst

CHEMManager: Herr Dr. Schmidt, arbeiten Facility Management und Logistik, Energieversorgung und Abfall- oder Abwasserentsorgung sowie die zahlreichen anderen Arbeitsbereiche von Infraserv Höchst IT-technisch eigenständig oder wie laufen die Fäden zusammen?

Dr. W. Schmidt: In den einzelnen Arbeitsbereichen gibt es zwar sehr unterschiedliche Anwendungen, entsprechend den einzelnen Produkten und Services der jeweiligen Einheiten, aber alles basiert auf einem gemeinsamen Grundgerüst. Nur so ist gewährleistet, dass zentrale Funktionen wie Vertrieb oder Controlling die Daten der Leistungserstellung aus den verschiedenen Geschäftsfeldern effizient verarbeiten können. Zudem bringt eine einheitliche Plattform natürlich auch bei der Systempflege erhebliche Effizienz.

Auf welcher Grundlage basieren die Systeme, die in Ihrem Unternehmen angewendet werden?

Dr. W. Schmidt: Wir arbeiten seit Gründung des Unternehmens, also seit nunmehr zehn Jahren, mit SAP-Systemen. Zu

Hoechst-Zeiten gab es innerhalb des Konzerns keine einheitliche IT-Lösung für das gesamte Unternehmen. Die Nutzung der SAP-Software startete in zentralen Bereichen wie der Buchhaltung, dem Rechnungswesen, dem Vertrieb und der Beschaffung. Inzwischen haben wir in verschiedenen Arbeitsgebieten gemeinsam z. T. sehr spezielle Anwendungen eingeführt oder selbst entwickelt. Sie basieren allesamt entweder auf der einheitlichen SAP-Plattform oder sind über standardisierte Schnittstellen in die SAP-Systeme integriert. So können wir die verschiedensten Industrie-Services auch IT-technisch mit bedarfsgerechten Systemen beliegen, die aber z. B. für die Angebotserstellung oder die Verrechnung von Leistungen unternehmensweit auf einer gemeinsamen Basis beruhen.

Wie viele unterschiedliche Systeme gibt es denn in Ihrem Unternehmen?

► Fortsetzung auf Seite 6

Akzo Nobel wächst langsamer

Der niederländische Chemiekonzern Akzo Nobel steigerte im Jahr 2006 seinen Umsatz um 6% auf 13,7 Mrd. €. Wachstumstreiber war die Pharmasparte Organon, die ein Umsatzplus von 8% meldete, wozu der starke Absatz von Produkten zur Infertilitätsbehandlung beitrug. Auch die Tiermedizinische Intervet erzielte ein autonomes Wachstum von 6%. Der Gesamtumsatz von Coatings stieg um 12%, dabei sind 4% auf Akquisitionen zurückzuführen. Chemicals erzielte aus der laufenden Geschäftstätigkeit ein Umsatzwachstum von 5%.

Das Betriebsergebnis ohne Sondereffekte legte um 158 Mio. € auf 1,31 Mrd. € zu, damit stieg die EBIT-Marge des Konzerns von 8,9% auf 9,5%.

Im vierten Quartal 2006 erzielte Akzo Nobel einen Umsatzplus 4% und einen EBIT-Marge von 7,5%. Der Gewinnanstieg von 11% auf 249 Mio. € wurde insbesondere von der Pharmasparte getragen, für die ein Börsengang bis Ende März geplant ist. In den künftigen Kerngeschäften Chemie und Lacke sank dagegen der Vorsteuerertrag um

„Akzo Nobel ist für die Zukunft bestens gerüstet.“

Hans Wijers,

CEO von Akzo Nobel

ein Viertel bzw. wuchs nur halb so stark wie der Umsatz. Damit blieb der Konzern hinter den Erwartungen der Analysten zurück.

Mit der geplanten Abspaltung des Human- und Tiermedizinischen Geschäfts fallen künftig rund ein Drittel des Umsatzes und ein überproportionaler Gewinnbeitrag weg. Doch Hans Wijers, CEO von Akzo Nobel ist optimistisch: „Unser Jahresergebnis zeigt deutlich, dass sich unsere Strategie bezahlt macht. In den vergangenen Jahren haben wir ein extrem starkes Portfolio aufgebaut, was sich in dem Rekordnettoergebnis von 1,15 Mrd. € widerspiegelt.“

► www.akzonobel.com

PlantWeb

Asset Optimierung

Ein Asset Optimierungsprogramm besteht aus drei Elementen: Technologie, Wissen und Arbeitsschritte. Durch unseren erstklassigen PlantWeb-Services stellen wir Wissen und Erfahrung zur Verfügung und helfen dadurch unseren Kunden, innovative Technologien wie die AMS™-Suite optimal zu nutzen. Die AMS™-Suite enthält umfassende Software-Funktionen für vorausschauende Wartung und Optimierungsaufgaben.

www.emersonprocess.com/joptimize

www.emersonprocess.de
info.de@EmersonProcess.com

EMERSON
Process Management

LESERSERVICE

Kein eigener CHEMManager? Falsche Adresse?

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

Branchen brauchen Spezialisten



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

CeBIT
Join the vision

Halle 5, Stand D016
15.-21. März 2007
Hannover

Branchenspezialisierte Unternehmenssoftware

Eine IT-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen

Führen, steuern und kontrollieren Sie Ihr Unternehmen mit unserer ERP-Komplettlösung für

- Chemie & Farben
- Pharma & Kosmetik
- Beton & Baustoffe
- Kunststoffe & Gummi

Entscheiden Sie sich jetzt für eine gesicherte Zukunft!

Wir sind für Sie da – Ihr Branchen-ERP-Spezialist



CSB-System
INTERNATIONAL

CSB-System AG, D-52511 Geilenkirchen
Tel.: +49 2451 625-350, Fax: -311
info@csb-system.com

www.csb-system.com

INHALT



Titelseite	Trachte nach dem Besseren	BusinessPartner
Erfolg zieht an	Einführung eines Archiv- und Dokumentenmanagementsystems bei Schmincke	Standorte
Lanxess entwickelt sich zum international attraktiven Arbeitgeber	„Reach“ ist Chefsache	13-14
Interview mit Dr. Martin Wienkenhöver	Neben Risiken bietet die Chemikalienverordnung auch Chancen	Gesucht und gefunden
Effiziente IT-Strukturen	R. Vogel	Merlin Logistics: neue Heimat auf dem Frankfurter Messer Griesheim-Gelände
Systemintegration auf eine IT-Plattform	Produktion	13
Interview mit Dr. W. Schmidt	9-12	Partizipieren am Wachstum im Asien-Pazifik-Raum
Chemiekonjunktur	Neue Anlagen	Australien - innovationsstarker Standort für die Chemie- und Kunststoffindustrie
Das weltweite Chemiegeschäft boomt	Kompetente Partner für die Prozessleittechnik	N. Watkinson
Märkte · Unternehmen	Systemintegratoren und Systemhäuser von Siemens werden zertifiziert – Hohes Qualitätsniveau sicher stellen	14
1-5	A. Pelegri	Personen · Preise · Publikationen · Veranstaltungen
Portfolio	Vibrationsiebung mit erhöhter Produktivität	15
2	Mechanische Einbauten erhöhen Durchsatz und Effizienz von Siebmaschinen	Umfeld Chemiemärkte
Weltweite Pharmamärkte	Durchflussmesstechnik – vielfältige Messverfahren	16
12 Monate: November 2005 bis Oktober 2006	Messprinzipien und Einsatzfelder / Ultraschall-Durchflussmesser überwacht Kühlwasserstrom	Wohin mit dem Glycerin?
Informationstechnologie	M. Nemyczuk	16
6-8	Mehrwert durch prozessorientierte Beratung	Index
6	IDS Scheer präsentiert die Vorgehensweise Aris Value Engineering auf der CeBIT	16
		Impressum
		16

Starkes Wachstum bei Wacker

Nach den vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2006 verzeichnet die Wacker Chemie einen neuen Rekord bei Umsatz und Ertrag. Kapazitätssteigerungen, ein positives Marktumfeld bei Silicium-Wafern für die Halbleiterindustrie sowie eine starke Nachfrage in den meisten Geschäftsfeldern ließen den Konzernumsatz um 21% auf rund 3,33 Mrd. € wachsen. Mit 38% stieg das EBITDA auf rund 785 Mio. € noch stärker an.

Die Geschäftszahlen des 4. Quartals 2006 übertrafen die Werte des Vorjahres. In einem stabilen Preisumfeld erzielte Siltronic im 4. Quartal eine EBITDA-Marge von 33% (2005: 30%). Für das Gesamtjahr 2006 rechnet Siltronic mit einem Umsatz von etwa 1,26 Mrd. € und einem EBITDA von rund 355 Mio. €.

Wacker Polysilicon profitierte von zusätzlich verfügbaren

Polysilicium-Mengen aus der zwischenzeitlich fertig gestellten Ausbaustufe Poly 4. Dies trug wesentlich dazu bei, dass die Produktion von Polysilicium im Geschäftsjahr 2006 auf insgesamt 6.200 t anstieg. Der Geschäftsbereich erzielte 2006 einen Gesamtumsatz von rund 325 Mio. €. Das EBITDA wird bei 115 Mio. € erwartet.

In den Chemiebereichen führten saisonale Effekte im 4. Quartal wie erwartet zu einem etwas schwächeren Geschäftsverlauf als im vorangehenden Quartal. Der übliche saisonale Abschwung wurde jedoch vor allem durch eine witterungsbedingte stärkere Nachfrage aus dem Bausektor bei Siliconen und Polymeren teilweise ausgeglichen. Wacker erwartet in seinen Chemiebereichen für 2006 einen Gesamtumsatz von 1,95 Mrd. € und ein EBITDA von etwa 345 Mio. €.

www.wacker.com

Ems wächst zweistellig

Ems im Jahr 2006

	Umsatz (Mio. CHF)	Veränd. gg. Vj. (in %)	EBIT (Mio. CHF)	Veränd. gg. Vj. (in %)
Polymere Werkstoffe	1.266	+13,2	214	+19,5
Feinchemikalien/Engineering	130	-3,9	33	-12,0
Gruppe	1.396	11,4	247	14,1

Die Ems-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von 1,4 Mrd. CHF, ein Plus von 11,4% gg. Vj. Wachstumsträger war der Geschäftsbereich Polymere Werkstoffe, der deutliche Mengensteigerungen

mit Spezialitäten erzielte. Das EBIT stieg um 14,1% auf 247 Mio. CHF. Für das Jahr 2007 erwartet Ems einen Umsatz und ein Betriebsergebnis leicht über Vorjahr.

www.ems-group.com

Henkel wächst aus eigener Kraft



„Wir haben unser Portfolio noch attraktiver gemacht“

Prof. Dr. Ulrich Lehner, Vorsitzender der Geschäftsführung von Henkel

Der Henkel-Konzern hat im Geschäftsjahr 2006 bei Umsatz und Ergebnis deutlich zugelegt. Der Umsatz stieg um 6,4% auf 12,74 Mrd. €. Dabei übertraf das organische Umsatzplus mit 6,0% das bereits gute Wachstum des Vorjahres. „Dazu beigetragen haben die Einführung zahlreicher innovativer Pro-

BASF produziert organische Halbleiter

Das Unternehmen einen Lizenzvertrag und eine Forschungskoooperation mit der US-Firma Rieke Metals aus Lincoln vereinbart. Organische Halbleiter werden in der

Henkel im Jahr 2006

	Umsatz (Mio. €)	Veränd. gg. Vj. (%)	EBIT (Mio. €)	Veränd. gg. Vj. (%)
Wash-/Reinigungsmittel	4.117	0,7	449	3,7
Kosmetik/Körperpflege	2.864	8,9	359	11,7
Klebstoffe für Konsumenten	1.997	13,5	209	13,0
Henkel Technologies	3.533	8,2	370	7,2
Corporate	249	-	-	-
Gesamt	12.740	6,4	1.298	11,7

dukte und sehr gezielte Marktinvestitionen“, sagte Prof. Dr. Ulrich Lehner, Vorsitzender der Geschäftsführung von Henkel. Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg überproportional um 11,7% auf 1,30 Mrd. €, die Umsatzrendite um 0,5 Prozentpunkte auf 10,2%.

Der Unternehmensbereich Wasch-/Reinigungsmittel erzielte mit einem Umsatz von 4,12 Mrd. € nach dem Verkauf des Dial-Nahrungsmittelgeschäfts ein organisches Umsatzwachstum von 4,6%. Insgesamt lag der Umsatz um 0,7% über dem Vorjahreswert. Im Unternehmensbereich Kosmetik/Körperpflege stieg der Umsatz um 8,9% auf 2,86 Mrd. €. Das größte Umsatzplus erzielten Klebstoffe für Konsumenten und Handwerker mit 13,5% auf 1,98 Mrd. €. Organisch konnte der Umsatz hier um 7,8% gesteigert werden. Henkel Technologies verzeichnete einen

Umsatzanstieg um 8,2% auf 3,53 Mrd. €. Das organische Wachstum betrug 8,9%.

Henkel wird ab April 2007 die Geschäfte der beiden Henkel-Unternehmensbereiche Klebstoffe für Konsumenten und Handwerker und Henkel Technologies zu einem neuen Unternehmensbereich Klebstoff-Technologien zusammenführen. Der Zusammenschluss erfolgte unter dem strategischen Gesichtspunkt der einheitlichen Marktbearbeitung, sagte Prof. Lehner. Zudem erhoffte sich das Unternehmen eine noch bessere gemeinsame Nutzung der Kernkompetenzen beider Unternehmensbereiche und ein deutlich beschleunigtes Wachstum.

Für den Gesamtkonzern erwartet Lehner ein Umsatzwachstum von 3 bis 4% im laufenden Geschäftsjahr.

www.henkel.de



PORTFOLIO

Arkema verkauft Cereagri Der französische Chemiekonzern Arkema hat den Verkauf seiner Pflanzenschutzsparte Cereagri an das indische Unternehmen United Phosphorus Ltd. abgeschlossen. Insgesamt plant Arkema, Nicht-Kerngeschäftsbereiche mit einem gesamten Umsatzvolumen von 300 bis 400 Mio. € zu verkaufen.

www.arkema.com

Celanese erweitert Acetat-Geschäft Das US-Unternehmen Celanese hat die Geschäftsbereiche Zelluloseacetatflocken, -kabel und -film von Acetate Products Ltd. (APL), einem Tochterunternehmen von Corsadi, übernommen. Die Transaktion beinhaltet nicht die Geschäftstätigkeit in Rumänien. Der Kaufpreis beträgt 110 Mio. US-\$. Das neue Geschäft soll in das Produktnetzwerk von Celanese Acetate integriert werden.

www.celanese.com

Linde desinvestiert in Chile Die Linde Group hat ihren 41%-Anteil am chilenischen Industriegasunternehmen Indura für rund 150 Mio. € an den Joint-Venture-Partner, das Familienunternehmen Inversiones Y Desarrollos verkauft. Indura erwartet für das Jahr 2006 einen Umsatz von umgerechnet etwa 160 Mio. € und einen EBITDA von 40 Mio. €.

www.linde.com

Lonza übernimmt Bio-Sparte von Cambrex Lonza hat die Übernahme zweier Geschäftsbereiche des US-Unternehmens Cambrex abgeschlossen. Der Bereich Microbial Biopharmaceuticals wird in den existierenden Geschäftssektor Lonza Biopharmazeutika integriert, Research Bioproducts als selbstständiger Geschäftsbereich unter dem Namen Lonza Bioscience im Markt auftreten. Dessen führende Stellung auf den Gebieten der Zellforschung, Endotoxin-Erkennung und Zelltherapie-Produktion ergänze den Geschäftssektor Lonza Biopharmazeutika in idealer Weise, meldet das Unternehmen. Mit den beiden Cambrex-Einheiten übernimmt Lonza ungefähr 1.000 Mitarbeitende.

www.lonza.com

CHEMIEKONJUNKTUR

Das weltweite Chemiegeschäft boomt

► Fortsetzung von Seite 1

Weltweit stieg die Nachfrage nach Chemikalien rasant. Die globale Chemieindustrie baute ihre Kapazitäten aus und steigerte die Produktion. Die Branche startet daher mit Schwung ins Jahr 2007. Der Aufwärtstrend im globalen Chemiegeschäft wird sich fortsetzen (Grafik 1). Allerdings werden die Auftriebskräfte angesichts einer leichten Abkühlung der Weltwirtschaft allmählich schwächer.

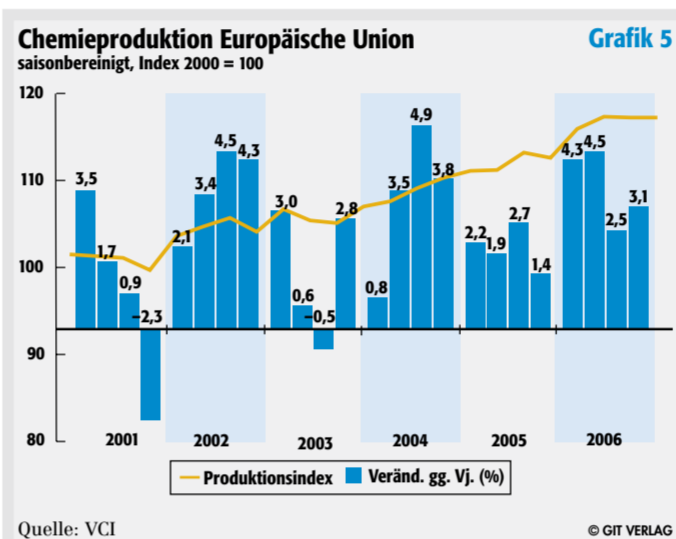
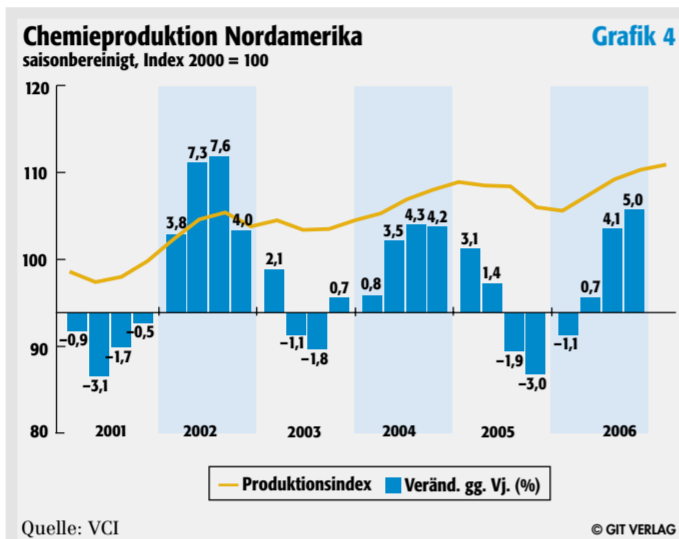
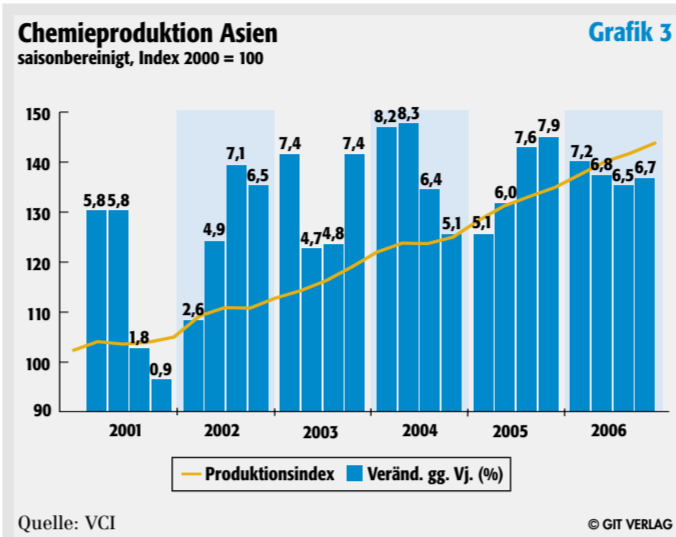
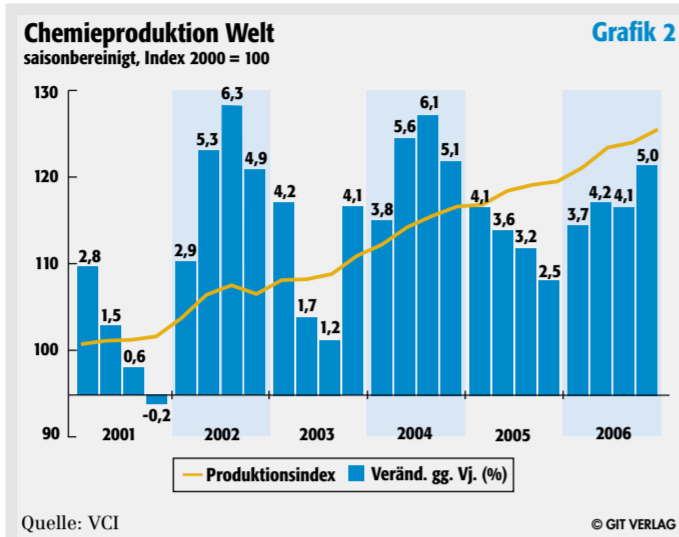
Weltweites Produktionsplus

Die Chemiegeschäfte liefen im vergangenen Jahr weltweit gut. Die Chemieproduktion stieg kräftig. Das Wachstum beschleunigte sich sogar im Jahresverlauf. Nach gutem Jahresbeginn stieg die globale Chemieproduktion nahezu von Quartal zu Quartal (Grafik 2). Im Jahresdurchschnitt betrug das Wachstum 4,2%. Dies war noch einmal eine Steigerung gegenüber dem bereits guten Jahr 2005. Allerdings zeigten sich deutliche Unterschiede auf den regionalen Chemiemärkten: Während in Asien die Chemieproduktion kräftig expandierte, konnte die nordamerikanische Chemieproduktion im Jahr 2006 lediglich die Produktionsausfälle der letzten Hurrikansaison ausgleichen. Auch in Lateinamerika verlor der Aufschwung der Chemiebranche aufgrund einer schwachen Entwicklung in Brasilien an Fahrt. Demgegenüber wuchs die Chemieproduktion in Europa schneller, weil nach dem Exportgeschäft endlich auch die Binnenkonjunktur Fahrt aufgenommen hatte.

In den kommenden Monaten wird sich die weltweite Chemiekonjunktur leicht abkühlen. Mit einer Zunahme der Wachstumsraten kann nicht mehr gerechnet werden. Das Niveau bleibt aber weiterhin hoch.

Wachstumsmotor Asien

In vielen Ländern Asiens setzte sich im vergangenen Jahr



der industrielle Aufholprozess fort. In der gesamten Region gab es eine starke Nachfrage nach Rohstoffen und Vorleistungsgütern. Hiervon profitierte vor allem das Chemiegeschäft. Die Nachfrage nach Chemikalien stieg ebenso dynamisch wie die Chemieproduktion. In den Wachstumszentren China und Indien stieg die Chemieproduktion erneut mit zweistelligen Raten. Nur in Japan, dem größten asiatischen Chemieproduzenten, kam das Chemiegeschäft nicht in Fahrt. Für die gesamte asiatische Region wurde im Jahr 2006 ein Wachstum der Chemieproduktion von 6,7% verbucht (Grafik 3).

Im Jahr 2007 wird sich das Wachstum nur leicht abschwächen. China wird weiterhin

versuchen, eine Überhitzung seiner Volkswirtschaft zu vermeiden. Dies wird sich auch in der Chemieproduktion niederschlagen. Zudem wird die leichte Abschwächung der Weltwirtschaft zu einer Verlangsamung der Chemienachfrage führen. Ein Ende der positiven Entwicklung ist aber nicht in Sicht.

Geringes Wachstum in Amerika

Amerika gehört derzeit nicht zu den herausragenden Wachstumsregionen im Chemiegeschäft. In Lateinamerika ging die Dynamik im Jahr 2006 spürbar zurück. Während die südamerikanische Chemieproduktion im Jahr 2005 noch um 6,5% zulegte, schrumpfte die Wachstumsrate im vergange-

nen Jahr auf rund 3,5%. Allerdings sind die Industrieprognosen für die lateinamerikanischen

Volkswirtschaften nach wie vor erfreulich. Die Chemieproduktion dürfte daher in den

kommenden Monaten wieder an Dynamik gewinnen.

In den USA machten sich im ersten Halbjahr 2006 die Produktionsausfälle der Hurrikansaison 2005 bemerkbar. Durch die verheerenden Auswirkungen der zwei Hurrikane war die nordamerikanische Chemieproduktion zum Jahresende 2005 kräftig zurückgegangen. Angesichts der robusten weltwirtschaftlichen Lage und des hohen Wirtschaftswachstums in den USA zogen die Produktionsmengen jedoch wieder schnell an. Die Chemieproduktion in Nordamerika stieg im Jahresverlauf 2006 rasant (Grafik 4). Es dauerte allerdings fast 6 Monate bis die vorangegangenen Produktionsausfälle ausgeglichen werden konnten. Im Gesamtjahr 2006 wurde ein Wachstum von mehr als 2% erreicht. Auch wenn die Auftriebskräfte sich im laufenden Jahr allmählich abschwächen, dürfte die nordamerikanische Chemieproduktion im Jahr 2007 das Niveau des Vorjahres um fast 3% übertreffen.

Europas Chemiegeschäft boomt

Nachdem im Jahr 2005 die europäische Chemiekonjunktur mit einem Wachstum von lediglich 2% enttäuschte, schaltete sie 2006 einen Gang höher. Die europäische Chemieproduktion stieg um 3,6% (Grafik 5). Das war deutlich

mehr als der langfristige Wachstumstrend. Europas Chemiegeschäft boomte. Die Gründe hierfür waren vielschichtig. Das Exportgeschäft lief weiter auf Hochtouren. Zudem zog dann aber auch das innereuropäische Chemiegeschäft deutlich an. Die Binnenanfrage war zur zweiten tragenden Säule der europäischen Chemiekonjunktur geworden. Investitionen und Konsum belebten sich in Europa spürbar.

In vielen Abnehmerindustrien brummen derzeit die Geschäfte. Die Auftragsbücher sind bis weit in das Jahr 2007 hinein gefüllt. Allerdings haben sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht nur in Deutschland leicht verschlechtert. Das Wirtschaftswachstum dürfte im laufenden Jahr niedriger ausfallen als noch 12 Monate zuvor. Auch viele Kunden der chemischen Industrie rechnen im laufenden Jahr mit rückläufigen Wachstumsraten. Die Nachfrage nach Chemikalien dürfte daher nicht mehr so stark steigen wie im Vorjahr. Der europäische Chemieverband Cefic rechnet daher für das laufende Jahr nur noch mit einem Chemiewachstum um 3%. Dies entspricht in etwa dem Trendwachstum der Branche.

Bayer baut TDI-Produktion in China aus

Bayer Materialscience will die Kapazität der geplanten Anlage zur Produktion von Toluylendiisocyanat (TDI) in Schanghai von 160.000 auf 300.000 t/a erhöhen. Bei der Konstruktion macht sich der Bayer-Teilkonzern eine innovative Prozesstechnologie zunutze, die u.a. eine deutliche Senkung der Investitions- und Energiekosten ermöglicht.

Bayer Materialscience will bis 2009 insgesamt rund 1,8 Mrd. US-\$ am Standort Schanghai investieren. Dieser soll zu einer zentralen Basis im Produktionsnetzwerk des Unternehmens in der Region Fernost/Ozeanien werden.

Mit der neu entwickelten TDI-Prozesstechnologie will der Bayer-Konzern seine Investitionskosten im Vergleich zu konventionellen Verfahren um etwa 20% senken. In einer 30.000-t/a-Pilotanlage des Unternehmens wurde die so genannte Gasphasenphosgenierung bereits erfolgreich erprobt.

Die neue Technologie trägt zu einer deutlichen Reduzierung des Lösungsmittelinsatzes bei. Gegenüber optimierten konventionellen Verfahren führt dies beim Betrieb zu volumenspezifischen Energieeinsparungen von etwa 40%. Entsprechend verringern sich sowohl die Kosten, als auch

die Auswirkungen auf die Umwelt.

Die TDI-Anlage in Schanghai ist Bestandteil einer langfristigen Investitionsplanung von Bayer Materialscience, die auf den effizienten Ausbau ihres weltweiten Produktionsnetzwerks zur Deckung der steigenden Nachfrage zielt.

Das Unternehmen geht von einem jährlichen Wachstum der TDI-Nachfrage von rund 4% aus. Als Haupttreiber für diese Entwicklung wird eine weiterhin starke Nachfrage nach Polstermöbeln, Matratzen und Autositzen gesehen.

► www.bayermaterialscience.de

Süd-Chemie investiert in Kanada

Der Münchner Süd-Chemie-Konzern investiert in die Produktion von Lithiumeisenphosphat zur Verwendung in einer neuen Generation von sicheren und leistungsstarken Lithiumionenakkus. Hierfür wird die kanadische Tochtergesellschaft Phostech Lithium eine Produktionslinie mit einer Kapazität von 300 t/a Lithiumeisenphosphat im kanadischen St. Bruno in Betrieb nehmen. Mit der derzeitigen Erweiterung dieser Produktionslinie wird die Kapazität auf über 900 t/a pro Jahr steigen. Die Investitionssumme beträgt 6 Mio. CAN-\$. Für die Jahre 2007 und 2008

sind für eine neue Produktionslinie zusätzliche Investitionen von rund 35 Mio. CAN-\$ im Gebiet von Montreal geplant.

Lithiumeisenphosphat, 1995 an der Universität von Texas entdeckt und in Lizenz an Hydro-Québec vergeben, wird in Lithiumionenakkus eingesetzt. Phostech Lithium hält eine exklusive Lizenz von der Universität von Texas und Hydro-Québec für die Produktion und den Verkauf der Chemikalie. Sie ersetzt Lithiumkohlatoxid und ermöglicht die Herstellung von leistungsfähigeren, sichereren und umwelt-

verträglicheren Akkus für tragbare elektronische Geräte wie Laptops und Mobiltelefone. Darüber hinaus wird sie für Akkus für elektrisch angetriebene Werkzeuge, Fahrräder und Motorroller mit Elektroantrieb sowie Elektro- und Hybridautos entwickelt. In Südostasien, Europa und in den USA verkaufte elektrische Fahrräder und Rollstühle enthalten bereits Lithiumionenakkus mit Lithiumeisenphosphat von Phostech Lithium.

► www.sued-chemie.com

Ihr Potenzial. Unser Antrieb.
Microsoft

MEISTERN SIE DIE „Qualität im Blick und Kosten im Griff“ **DYNAMIK.**

Die Fertigungsindustrie steckt voller Dynamik. Mit Microsoft Dynamics™ sind Sie bereit, sie zu meistern.

Microsoft Dynamics ist da: schnell einsatzbereite ERP- und CRM-Lösungen für die Fertigungsindustrie, mit denen Sie die Herausforderung des globalen Wettbewerbs bei gleichzeitig steigendem Kostendruck meistern können – dank effizienterer Prozesse, die Ihre Innovationsfähigkeit steigern. Microsoft Dynamics-Lösungen sind einfach zu bedienen, weil sie genauso funktionieren wie die Microsoft-Produkte, die Ihre Leute täglich nutzen. Erfahren Sie mehr unter www.microsoft.com/germany/dynamics/branchen

Financial Management
Customer Relationship Management
Supply Chain Management

Microsoft Dynamics™

© 2006 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, Microsoft Dynamics, das Microsoft Logo und „Ihr Potenzial. Unser Antrieb“ sind entweder registrierte Handelsmarken oder Handelsmarken der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern.

Erfolg zieht an

Lanxess entwickelt sich zum international attraktiven Arbeitgeber

► Fortsetzung von Seite 1

ses Bereichs sprechen, dann sprechen diese nicht mehr von vergangenen Zeiten. Sie sprechen nur noch von ihrem Unternehmen, und wie sie dazu beitragen können, Saltigo nach vorne zu bringen.

Hinzu kommt, dass viele Bereiche mit dem Übergang von Bayer zu Lanxess vom Randbereich zum Kerngeschäft avancierten. Sie sind sozusagen vom Rande der Galaxis plötzlich in deren Zentrum gerückt, bestimmen das Geschehen mit und auch den Erfolg. Das führt natürlich zu einem ganz anderen Selbstverständnis.

Was haben Sie verändert, um eine stärker leistungsorientierte Kultur zu fördern?

Dr. M. Wienkenhöver: Wir haben beispielsweise die Zahl unserer Hierarchieebenen von neun auf vier reduziert. Dadurch sind unsere Entscheidungsprozesse bis zu viermal schneller geworden – und das, obwohl heute mehr Leute an ihnen beteiligt sind. Es gibt keine übergeordnete Struktur mehr, die eine Entscheidung vorbereitet und dann zur Genehmigung vorlegt. Wir haben es dank der flachen Hierarchien geschafft, dass diejenigen, die Entscheidung vorbereiten und treffen, auch diejenigen sind, die inhaltlich am stärksten in das Thema involviert sind. Sie dürfen die Entscheidung nun selber treffen, müssen sie aber auch vertreten und verantworten. Das ist letztendlich ein ganz wichtiger Punkt: Das Lob oder vielleicht auch mal den Tadel für eine Entscheidung einzukassieren.

Sie sprachen eingangs von einer neuen Konsenskultur. Können Sie dies näher erläutern?

Dr. M. Wienkenhöver: Das Konsensmodell von Lanxess ist ein ganz wesentlicher Baustein für unsere erfolgreiche Personalpolitik. Bei uns diskutieren und bewerten Management



und Arbeitnehmervertreter in vielen Bereichen ergebnisoffen verschiedene Optionen. Natürlich ist die Entscheidung immer noch die Aufgabe des Unternehmens bzw. der Unternehmensleitung, aber die frühzeitige Involvierung der Mitarbeiter und Mitarbeiter führt dazu, dass diese sich mit den Entscheidungen identifizieren und sie auch mittragen.

„Lösungen finden.“

Wie ist es Lanxess gelungen, die Motivation seiner Mitarbeiter zu steigern, obwohl viele von ihnen heute einen geringeren Lohn erhalten als noch zu Bayer-Zeiten?

Dr. M. Wienkenhöver: Lanxess musste restrukturieren. Mit einem Solidaripakt haben wir gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretern eine innovative Lösung gefunden: Die Arbeits-

zeit wurde befristet bis Ende 2007 auf 35 Stunden in der Woche bei entsprechender Erntgeltanpassung gesenkt. Dadurch konnte der erforderliche Stellenabbau zeitlich gestreckt und damit sozialverträglich gestaltet werden. Jeder einzelne Mitarbeiter trägt mit seinem Einkommensverzicht dazu bei, das Unternehmen nach vorne zu bringen. Die Mitarbeiter sehen aber auch, was mit ihrem Geld passiert, dass sich Dinge verändern, verbessern und ihr Arbeitsplatz durch ihren Beitrag sicherer wird. Auf der anderen Seite haben wir in den letzten beiden Jahren über Bonuszahlungen die Mitarbeiter am Unternehmenserfolg beteiligt.

Viele Ihrer Mitarbeiter investieren sogar darüber hinaus in das Unternehmen, indem sie sich an Aktienoptionsprogrammen beteiligen...

Dr. M. Wienkenhöver: Ja, 100% unseres Top-Manage-

ments haben im Jahr 2006 Aktien von Lanxess gezeichnet; im Tarifbereich waren es mehr als 58%. Damit liegen wir deutlich über dem europäischen Branchendurchschnitt, der in der Chemie- und Pharmaindustrie unter 50% liegt. Das ist für mich ein weiteres Zeichen für die starke Identifikation der Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen.

Lanxess ist ein junges Unternehmen, das spiegelt sich auch im Durchschnittsalter Ihres Managements wider. In der ersten und zweiten Führungsebene liegt es bei 45 Jahren. Welche Rolle spielen Tempo und Dynamik, welche die Erfahrung für Lanxess?

„Verantwortung übernehmen.“

Dr. M. Wienkenhöver: Wir brauchen eine sehr gute Mischung aus beidem. Ich bin stolz darauf, dass bei uns Leute mit großer Erfahrung eine Dynamik entwickelt haben, wie sie vorher nicht sichtbar war. Einfach dadurch, dass wir ihnen Entscheidungsbefugnis in die Hände gelegt haben. Grundsätzlich sehen wir in allen Altersgruppen diesen deutlichen Anstieg der Dynamik. Natürlich sind Erfahrungen, Kenntnisse und Kompetenzen auch an das Lebensalter gekoppelt, aber – ich betone es nochmals – in dem wir Entscheidungen in die Mitarbeiterschaft delegieren, wird auch der Erwerb von Kompetenzen beschleunigt und unsere Mitarbeiter lernen schneller.

Die Fusion von Bayer und Schering zeigt, dass Restrukturierungen für ein Unternehmen

meist mit einem Verlust von hoch qualifiziertem Personal und Know-how verbunden sind. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gemacht?

Dr. M. Wienkenhöver: Auch wir haben in der Startphase – die naturgemäß mit einer hohen Unsicherheit verbunden ist – Know-how-Träger verloren. Die Antwort auf die Frage: „Begebe ich mich mit auf die Fahrt oder orientiere ich mich anders, in den vermeintlich sicheren Hafen?“ ist eine persönliche Entscheidung, die jeder für sich treffen musste.

Wir haben natürlich das Unrisiko getan, um den restrukturierungsbedingten Know-how-Abfluss zu minimieren. So gibt es einen Tarifvertrag mit der IG BCE, der vorsieht, dass über Altersteilzeit- und Frühruhestandsvereinbarungen nicht mehr als 5% des Personalstammes abgebaut werden, um den Know-how-Schutz zu gewährleisten. Und den angehenden, erfahrenen Pensionären haben wir junge Leute zur Seite gestellt. Inzwischen sind wir durch unser Know-how-Management ein attraktiver Arbeitgeber geworden für diejenigen, die geblieben sind, die sich entschieden haben mitzugehen. Und ich gehe sogar noch weiter: Es sind eine ganze Reihe an Managern und auch Techniker aus anderen Konzernern zu uns gekommen, weil wir ihnen interessante Perspektiven bieten.

„Einfachheit wagen.“

Dies trifft insbesondere für Asien zu. Für diese Region hat Lanxess im vergangenen Jahr einen deutlichen Ausbau des Mitarbeiterstamms angekündigt.

Dr. M. Wienkenhöver: Ja, Asien ist eine Region in der es wesentliche Wachstumsimpulse für unser Geschäft gibt. Wir haben uns das Ziel gesetzt, dort in den kommenden drei Jahren 1.000 Mitarbeiter einzustellen, 60% davon in China. Schon heute wächst die Zahl unsere Mitarbeiter in China um 30% pro Jahr. Allein im Jahr 2006 haben wir dort zwei neue Anlagen in Betrieb genommen. Darunter auch eine Anlage, die wir von den USA nach China verlagert haben. Das führt natürlich dazu, dass wir den Mitarbeiterstand dort massiv aufbauen.

Finden Sie genügend qualifizierten Nachwuchs für Ihre Werke in China?

„Fortschritt beschleunigen.“

Dr. M. Wienkenhöver: Ja, auch dort wird Lanxess inzwischen als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen, und wir sind in den Bewertungsstatistiken der Bewerber hoch ansiedelt. Zudem haben wir ein Trainee-Programm gestartet, in dem wir junge Chinesen in unseren Werken in China und hier in Deutschland ausbilden und wir fördern die Kooperation zwischen deutschen und chinesischen Hochschulen, die es Chemiestudierenden ermöglichen, einen Teil ihrer Ausbildung in China und einen Teil in Deutschland zu absolvieren. Dies gilt für deutsche Studenten genauso wie für chinesische Studenten.

Verfolgen Sie diese internationale Personalpolitik auch bei Ihrem Management?

Dr. M. Wienkenhöver: Internationales Personalmanagement können Sie mit einer deutschen Brille, einer deutschen Ausbildung und mit einer Erfahrung in einem deutschen Unternehmen nur bedingt erfolgreich gestalten. Ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor ist daher, auf Internationalität zu setzen. In unserem Stammhaus hier in Leverkusen müssen wir viele Entscheidungen, die unser internationales Geschäft betreffen, sehr kurzfristig treffen. Nicht immer bleibt die Zeit, diese mit Mitarbeitern aus dem Zielland in der gebotenen Detailtiefe zu reflektieren. Deshalb sind in unserem Vorstand und der ersten Führungsebene sechs verschiedene Nationalitäten vertreten, dazu zählen Kanadier, Spanier, Niederländer und Österreicher, und unser Personalchef, das ist einzigartig in der Branche, kommt aus China. Diese Führungskräfte informieren uns über lokale Sichtweisen oder Bewertungskriterien, zum Beispiel bei einer Genehmigung in einem bestimmten Land. Input, den wir brauchen, um schnelle und gute Entscheidungen zu treffen.

Wie reagierten Ihre deutschen Mitarbeiter auf den chinesischen Personalchef?

Dr. M. Wienkenhöver: Sie können sich vorstellen, dass sich deutsche Betriebsräte zunächst schwer damit taten. Doch sie haben in großen Teilen bewiesen, dass sie ihren Fokus nicht allein auf das jeweilige Werk oder den Standort Deutschland legen, sondern auch international denken. Die Betriebsräte und Vertrauensleute haben Herrn Liu einen hohen Vertrauensvorschuss gewährt und er hat sich mit viel Einfühlungsvermögen und Einsatz in das deutsche Personalwesen eingearbeitet.

Das Leitbild der Lanxess heißt Formula X. Was verbirgt sich dahinter?

Dr. M. Wienkenhöver: Die Formula X umfasst vier einfache Arbeitsprinzipien: Lösungen finden, Verantwortung übernehmen, Einfachheit wagen und Fortschritt beschleunigen. Mit diesen acht Worten können Sie Ihr gesamtes Handeln kategorisieren. Jeder Mitarbeiter von Lanxess – einschließlich des Vorstands und Managements – ist angehalten, seine Arbeit so effizient und erfolgreich wie möglich zu gestalten und sein Tun immer wieder gemäß der Formula X zu hinterfragen. Es macht einfach Spaß zu sehen, wie sich die Leute Gedanken machen und wie sie sich mit dem Wertesystem auseinandersetzen. Sie arbeiten in ihrem Unternehmen und leben die Grundsätze des Lanxess-Wertesystems.

STATEMENT

Veränderungen erfolgreich managen



Die chemische Industrie durchläuft bewegte Zeiten. Wöchentlich ist von akquirierten oder zu restrukturierenden Geschäftsbereichen, Übernahmen durch Private Equity-Firmen oder einschneidenden Veränderungen auf operativer Ebene zu lesen. Restrukturierungen innerhalb des Lieferkettenmanagements, die Auslagerung von IT- oder Geschäftsprozessen oder die Harmonisierung der IT-Systeme stehen auf der Agenda vieler Unternehmen.

Große Veränderungsprogramme sind heute, aufgrund hoher Komplexität und Verzahnung, der Anzahl der betroffenen Bereiche und der zunehmenden Globalisierung zu umfassenden Transformatio-

nen der Organisation geworden.

Viele Unternehmen konzentrieren sich bei Veränderungen lediglich auf ihre Unternehmensstrategie und die Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Für den nachhaltigen Erfolg eines Veränderungsprogramms sind jedoch auch Organisations-Architektur, die Auslagerung von IT- oder Geschäftsprozessen oder die Harmonisierung der IT-Systeme stehen auf der Agenda vieler Unternehmen. Große Veränderungsprogramme sind heute, aufgrund hoher Komplexität und Verzahnung, der Anzahl der betroffenen Bereiche und der zunehmenden Globalisierung zu umfassenden Transformatio-

von Programmzielen und -fortschritten fördert dies.

Ein umfassendes Veränderungsprogramm führt zu neuen Denk- und Arbeitsweisen. Workshops und Trainings helfen, diese fest in der Unternehmenskultur zu verankern. Coachings für Führungskräfte vermitteln diesen die Bedeutung des Veränderungsmanagements und geben ihnen Methoden zur Umsetzung an die Hand.

Die Bedeutung des Veränderungsmanagements wurde in der chemischen Industrie lange Zeit unterschätzt. Aufgrund der dynamischen Veränderungen in der Branche erkennen aber immer mehr Unternehmen, dass sie für erfolgreiche Veränderungen nicht Tools und Technik benötigen, sondern auch eine starke Führung und kompetente Psychologie. Denn nur wenn Mitarbeiter aktiv in den Veränderungsprozess eingebunden werden, lassen sich neue Unternehmensstrategien rasch und erfolgreich umsetzen.

Robert Jung
Accenture GmbH, Kronberg
Tel.: 0211/9120-64928
Fax: 06173/9444928
robert.jung@accenture.com
www.accenture.de

Chemiebranche diskutiert über Risiken, Chancen und Verantwortung

Am 3. und 4. Mai 2007 trifft sich die deutsche Chemiebranche zur 8. Handelsblatt-Jahrestagung Chemie, die der Konferenzveranstalter Euroforum in Frankfurt am Main ausrichten wird.

Welchen Einfluss hat die Finanzbranche auf die Struktur der Chemischen Industrie? Dies wird eine zentrale Frage des ersten Konferenztages sein. „Private Equity-Eigentümer können ein Risiko und eine Chance für Unternehmen darstellen. Auf jeden Fall aber stellen Sie eine Veränderung dar“, meint Referent Dr. Ge-

rold Linzbach, Vorstandsvorsitzender der Symrise, dessen Unternehmen kurz vor einem Börsengang steht. Welche Konsequenz das Engagement von Finanzinvestoren auf die Strategie eines Unternehmens hat, erläutert auch Dr. Dirk Schumacher, Chefvolkswirt Deutschland bei der Investmentbank Goldman Sachs, die u.a. die Serono-Übernahme von Merck und den Verkauf von Altana Pharma begleitete.

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens, insbesondere in Zeiten des Umbruchs, ist die

Motivation der Mitarbeitenden. „Mitarbeiter motivieren, gesellschaftliche Verpflichtungen akzeptieren, Unternehmensgewinne maximieren ist ein Spagat, der nur gemeinsam gemeistert werden kann“, sagt Luigi Pastore, Gesamtbetriebsratsvorsitzender der 3M Deutschland, der über seine Erfahrung mit einem amerikanischen Arbeitgeber berichten wird.

Risikominimierung durch Compliance-Management wird ein weiteres Thema der Tagung sein. „Die Empfehlung, ein rechtliches Risikomanage-

ment einzuführen, wird oft als Verkauf fördernde Hysterie der Anwälte belächelt – bis es knallt und brennt. Selbst ein juristischer Feuerwehr-Großeinsatz kann die Brandschäden dann nur noch eindämmen“, sagt Referent Prof. Dr. Thomas Klindt, Rechtsanwalt bei der Münchner Sozietät Nörr Stiefenhofer Lutz und fordert Chemieunternehmen auf, sich frühzeitiger ihrer Risiken bewusst zu werden.

Mehr zum Programm der Jahrestagung Chemie 2007 unter:

► vhb.handelsblatt.com/chemie

Roche in Hochform



Roche investierte im Jahr 2006 rund 6 Mrd. CHF in die Pharmaforschung.

Der Schweizer Pharmakonzern Roche erzielte im Jahr 2006 den höchsten Umsatz und Gewinn seiner 110-jährigen Geschichte. Der Umsatz stieg um 17% auf 42 Mrd. CHF, davon fielen 33,3 Mrd. CHF (+21%) auf die Division Pharma und 8,74 Mrd. CHF (+5%) auf Diagnostics. Der Konzerngewinn stieg um 34% auf 9,2 Mrd. CHF. Daraus ergibt sich eine Betriebsgewinnmarge von 27,9%, 2 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Auch die Zahl der Mitarbeiter stieg im vergangenen Jahr deutlich an: weltweit um 4.577 auf 74.372.

Das Pharmageschäft von Roche wuchs mit 21% mehr als dreimal so schnell wie der Weltmarkt. Hierzu trugen Onkologischeschäft und das Grippemittel Tamiflu bei, das

sich aufgrund der Pandemie-Vorsorge mit einem Jahresumsatz von 2,6 Mrd. CHF (+68%) zum viertwichtigsten Medikament für das Unternehmen entwickelte. Für 2007 rechnet Roche mit geringeren Tamiflu-Umsätzen von 800 Mio. bis 1,2 Mrd. CHF.

Während der Betriebsgewinn vor Sonderpositionen der Pharmasperte um 40% auf 10,5 Mrd. CHF und der operative Marge um 4,1 Prozentpunkte auf 31,7% stieg, musste die Division Diagnostics einen Rückgang von 21% auf 1,4 Mrd. CHF beim Betriebsgewinn hinnehmen. Das entspricht einer Marge von 16,3%. Grund für die negative Entwicklung seien Investitionen in neue Produkte, Wertminderungen bei immateriel-

len Vermögenswerten sowie niedrigere Lizenz-einnahmen, erklärte Roche. Im Jahr 2006 investierte das Unternehmen rund 6 Mrd. CHF bzw. 17,7% des Pharmaumsatzes in Forschung und Entwicklung. Diese soll sich in Zukunft auf fünf Disease Biology Areas (DBAs) für die Indikationen Onkologie, Virologie, Entzündungskrankheiten, Stoffwech-

selkrankheiten und Erkrankungen des Zentralen Nervensystems konzentrieren. Jede DBA wird in ihrem Therapiegebiet alle Aktivitäten von der Forschung

„Innovation und die Kreativität unserer Mitarbeitenden bleiben die Grundlage unseres Erfolgs.“

Franz B. Humer, CEO von Roche

und Entwicklung bis zum strategischen Marketing wahrneh-

men. Die DBAs werden von Leadership Teams geleitet, welche in Basel und den US-Standorten Nutley (New Jersey) und Palo Alto (Kalifornien) zusammengefasst werden.

Die Roche-Gruppe geht davon aus, dass die Gesamtzahl der Mitarbeitenden in der Forschung und Entwicklung weiter zunehmen wird. „In den letzten Jahren haben wir unsere Investitionen in die Forschung und Entwicklung deutlich gesteigert, und wir werden dies auch in Zukunft tun. Mit der Bündelung von existierendem Know-how in den Disease Biology Areas schaffen wir ideale Voraussetzungen, künftige Innovationen noch schneller und effizienter voranzubringen zu können – mit einem klaren Nutzen für Patienten und Ärzte“, erklärt Franz B. Humer, Verwaltungsratspräsident und CEO von Roche.

Derzeit verfügt Roche über ein Nettovermögen von 16 Mrd. CHF. Große Übernahmen sowie ein Aktienrückkaufprogramm habe der Konzern nicht im Sinn, so Humer. Das Pharmaunternehmen erwäge jedoch eine Aufstockung der Beteiligungen an den Tochterunternehmen Genentech in den USA und Chugai in Japan. Für das laufende Geschäftsjahr 2007 erwartet Roche gruppenweit erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum.

www.roche.com

Nycomed geht an den Start

„Dies ist die bislang wichtigste Phase unserer Unternehmensgeschichte.“

Håkan Björklund,

CEO von Nycomed

Nach der am 31. Dezember 2006 abgeschlossenen Übernahme von Altana Pharma gab Nycomed am 16. Januar 2007 den offiziellen Start des neu formierten Konzerns bekannt. Nycomed werde sich jetzt auf die Integration beider Unternehmen konzentrieren und gleichzeitig sicherstellen, dass das bekannte hohe Niveau des Kundenservice aufrechterhalten wird, äußerte sich Håkan Björklund, CEO von Nycomed. „Wir sind sehr gut im Zeitplan, befinden uns mit Blick auf die künftige Unternehmensstruktur allerdings noch am Anfang.“

Erste wichtige Integrations-schritte wurden mit der Ernennung der Konzernleitung und der Leiter der nationalen Vertriebsgesellschaften vollzogen. Zu den nächsten Integrations-schritten zählt der Aufbau der neuen Konzernzentrale in Zürich. Sie soll etwa im Mai

dieses Jahres ihre Arbeit aufnehmen. Bis zum Frühjahr 2007 sollen die Leiter der zentralen Konzernfunktionen und der nationalen Vertriebsgesellschaften ihre neuen Organisationsstrukturen erarbeitet haben. In 14 der etwa 50 Länder, in denen Nycomed vertreten ist, gibt es Überschneidungen von Nycomed und Altana Phar-

ma. Die nationalen Gesellschaften von Altana werden im Jahresverlauf 2007 umfirmieren und damit den Übergang zur gemeinsamen Marke Nycomed auch in der Rechtsform vollziehen.

Nycomed beschäftigt weltweit 12.000 Mitarbeitern und ist in den Therapiegebieten Kardiologie, Gastroenterologie, Osteoporose, Atemwegserkrankungen sowie Schmerztherapie und Gewebemanagement aktiv. Über seine starke europäische Marktpräsenz hinaus ist Nycomed in Lateinamerika, Russland/GUS und im asiatisch-pazifischen Raum vertreten. Der im Privatbesitz befindliche Konzern verzeichnete 2006 nach vorläufigen Zahlen einen Jahresumsatz von ca. 3,4 Mrd. € sowie ein EBITDA von ca. 927 Mio. €.

www.nycomed.com

Eli Lilly: Umsatzrückgang in Deutschland

Der Pharmakonzern Eli Lilly verzeichnete im Jahr 2006 weltweit einen Umsatz- und Gewinnanstieg: Der Jahresumsatz stieg um 7% auf 15,7 Mrd. US-\$. Bereinigt um einmalige Ereignisse wuchs der Nettogewinn im vergangenen Jahr um 11% auf 3,46 Mrd. US-\$. „Neben unseren starken Finanzergebnissen haben wir erfolgreich die Übernahme von Icos abgeschlossen, ein positives Gerichtsurteil zur Gültigkeit des Zyprexa-Patents erreicht und viel von der Unsicherheit beseitigt, die durch den Pro-

dukthaftungsprozess um Zyprexa entstanden war“, zog Sidney Taurel, Chairman und CEO von Eli Lilly Bilanz.

In Deutschland lag der Umsatz im Jahr 2006 unter dem des Vorjahres. Während der deutsche Pharmamarkt im ersten Halbjahr 2006 noch 6% Wachstum verzeichnete, zeigte das zweite Halbjahr rückläufige Wachstumsraten. Über das Gesamtjahr gab der Umsatz von Lilly Deutschland mit Humanarzneimitteln um 5% auf 485 Mio. € nach. Der Rückgang sei vor allem auf die Folgen

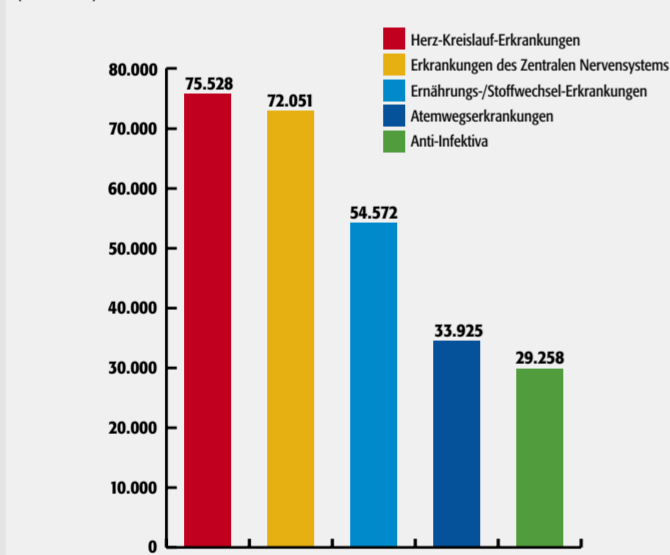
der Einführung des AVWG sowie die unsicheren gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen zurückzuführen, meldete das Unternehmen. „Andauernde gesundheitspolitische Auseinandersetzungen und die damit einhergehende Planungsunsicherheit könnten sich mittelfristig auch negativ auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmen auswirken“, sagte Thomas Wellner, Geschäftsführer von Lilly Deutschland.

www.lilly-pharma.de

Weltweite Pharmamärkte

12 Monate: November 2005 bis Oktober 2006

Therapiegebiete nach Umsatz (Mio. US-\$)



Quelle: IMS Health

© GIT VERLAG

Der weltweite Apothekenmarkt ist in den 12 Monaten einschließlich Oktober 2006 in den 13 Schlüsselmärkten um 5% auf 383,7 Mrd. US-\$ bei konstanten Wechselkursen gewachsen. Nach den Angaben von IMS Health fallen dabei mehr als die Hälfte der Umsätze auf den Pharmamarkt in

Nordamerika, der ein Umsatzvolumen 208,4 Mrd. US-\$ umfasst. Dies entspricht einem Plus von 7% gegenüber der vorangehenden 12-Monatsperiode. Wachstumstreiber am nordamerikanischen Markt waren vor allem Zytostatika, deren Verkäufe um 14% zunahen.

Arzneimittelverkäufe der Apotheken	(Mio. US-\$)	Veränd.* (%)
Deutschland	27.170	+3
Frankreich	25.097	+4
Italien	14.801	+4
Großbritannien	15.400	+3
Spanien	11.356	+6
USA	194.840	+6
Kanada	13.535	+7
Japan (einschl. Klinik)	56.763	+1
Lateinamerika	19.011	+12
Australien/Neuseeland	5.754	+4

*bei konstanten Wechselkursen

Quelle: IMS Health

Die Umsätze in den fünf größten Märkten Europas (93,3 Mrd. US-\$) zeigten bis Oktober 2006 im Durchschnitt ein konstantes Wachstum von 4%. Dagegen verlangsamte sich das Umsatzwachstum in Japan mit +1% bei konstanten Wechselkursen. In dieser Region lagen die Umsätze bei 56,8 Mrd. US-\$.

Weltweit umsatzstärkstes Gebiet waren Therapeutika für Erkrankungen des Herz-Kreislaufsystems mit 75,6 Mrd. US-\$ (+6%). Zytostatika (21,7 Mrd. US-\$) verbuchten mit einem Umsatzplus von weltweit 13% die größten Zuwächse und belegten damit Rang 8 im Umsatzranking nach Indikationen.

Die Liste der weltweit meist verkauften Arzneimittel führt

trotz eines Umsatzrückgangs von 3,9% der Cholesterinsenker Lipitor von Pfizer mit 11,7 Mrd. US-\$ an, gefolgt vom Magenpräparat Nexium von Astrazeneca, das mit 16,4% die größten Zuwächse verbuchte. Im Verkaufsrang folgen das Asthmamedikament Seretide von Glaxosmithkline, der Blutverdünner Plavix von Sanofi-Aventis und das Herzmittel Norvasc von Pfizer.

Der US-Konzern Pfizer erzielte in den 12 Monaten November 2005 bis Oktober 2006 die höchsten Umsätze, gefolgt von Glaxosmithkline, Novartis, Astrazeneca und Merck & Co.

www.imshealth.com

Bayer schließt Lieferabkommen mit Behring

Bayer Healthcare und CSL Behring haben ihr Lieferabkommen über das Bayer-Präparat Kogenate zur Behandlung der Bluterkrankheit verlängert. Danach kann CSL Behring den von Bayer in den USA gentechnisch hergestellten Faktor VIII bis 2017 weiter unter dem Handelsnamen Helixate vertreten. CSL Behring ist eine Tochtergesellschaft von CSL Ltd. mit Sitz in Melbourne,

Australien. Bestandteil des Abkommens ist auch, dass Bayer von CSL Behring Nutzungsrechte an bestimmten Patenten im Zusammenhang mit der Formulierung von gentechnisch hergestellten Faktor-VIII-Produkten erhält. Darüber hinaus wurden Rechtsstreitigkeiten der beiden Unternehmen beigelegt.

Weltweit leiden schätzungsweise 400.000 Menschen an

Hämophilie. Die vererbare Bluterkrankheit wird durch fehlende oder defekte Blutgerinnungsproteine verursacht. Bei der häufigsten Form, der Hämophilie A, ist der Blutgerinnungsfaktor VIII betroffen, bei der Hämophilie B der Faktor IX.

www.bayerhealthcare.de



GEWINNEN SIE PROZESSSICHERHEIT MIT NEUESTEN LÖSUNGEN FÜR CHEMIE, PHARMA & FOOD

Schwerpunkthemen für den Bereich Prozessindustrie

- Prozessautomatisierung
- Industrial Ethernet
- Hygienic Design & Cleanroom Technology
- Industriekommunikation/ Feldbus/Wireless Technologien
- Safety & Security
- Mikrodosiertechnik
- IT-based Services
- Gebäudeautomatisierung
- Produktionslogistik



GET NEW TECHNOLOGY FIRST · 16.-20. APRIL 2007



www.hannovermesse.de

LOHNFERTIGUNG

Vakuum-Trocknen, Mischen, Reagieren

mit 250, 5000 und 6000 l-DRAIS-Reaktor

Synthesen, Rühren, Destillieren, Vermahlen

Filtration mit Scheibenfilter und Drucknutschen

Trocknungstemperatur bis 150 °C/Vakuum 10 mbar

HOS

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

Effiziente IT-Strukturen

Systemintegration auf eine IT-Plattform

► Fortsetzung von Seite 1

Dr. W. Schmidt: Wir reden hier über rund 100 verschiedene Systeme, die es zu koordinieren gilt. Kompliziert ist das Ganze aufgrund unserer Firmenstruktur, denn letztendlich erbringen wir als Unternehmen Dienstleistungen in ganz unterschiedlichen Branchen. Die Anforderungen im Veroder Entsorgungsbereich, in dem die transparente und detaillierte Darstellung der Verbrauchsdaten für den Kunden wichtig ist, sind ganz andere als beispielsweise bei der Kalkulation von Planungsleistungen im Facility Management oder der Abrechnung von Gesundheitsleistungen, die wir im Arbeitsmedizinischen Zentrum erbringen. Besonders anspruchsvoll sind die Anforderungen im Logistikbereich.

Wie lassen sich diese unterschiedlichen Anforderungen IT-technisch berücksichtigen?

„Aus standardisierten Prozessen spezifische Lösungen entwickeln.“

Dr. W. Schmidt: Es geht immer wieder darum, Prozesse zu standardisieren und zu modularisieren, um zu spezifischen Lösungen zu kommen, die auf einer möglichst allgemeinen Grundlage basieren. Wir bilden in den Systemen nur den tatsächlichen Ablauf ab. Auch bei der Leistungserstellung sind wir in allen Bereichen an standardisierten und dementsprechend effizienten Prozessen interessiert, um sie dann ganz nach dem Bedarf des Kunden zusammenstellen zu können. Es gibt z. B. Kunden, die elektronische Rechnungen in Form von Datensätzen wollen. Andere benötigen statt dessen einen Leistungsnachweis, da sie uns über ein Gutschriftverfahren fakturieren wollen. Und wieder andere haben ihre Rechnungsabwicklung an einen Dienstleister fremdvergeben, der von uns ein elektronisches Rechnungsformular erhält. Letztendlich müssen wir immer wieder die aktuellen Kundenanforderungen und die Veränderungen

des Marktes, aber natürlich auch technologische Neuentwicklungen der verschiedenen Branchen aufgreifen und in unsere gesamte Systemarchitektur einbinden, so effizient wie möglich. Und in den Fällen, in denen sich eine Spezialsoftware nicht ohne weiteres auf SAP-Basis integrieren lässt, müssen wir eigene Lösungen entwickeln.

Welche Besonderheiten gibt es im Logistikbereich?

Dr. W. Schmidt: Gerade hier sind wir als Dienstleister sehr eng in die Kernprozesse des Kunden eingebunden. Das spiegelt sich natürlich auch auf der IT-Seite wider. Unsere Kunden haben nicht nur ganz unterschiedliche Produkt- und Unternehmensstrukturen, auf die wir mit unseren Leistungen reagieren müssen, auch auf die jeweiligen IT-Systeme und Anwendungen der Kunden müssen wir uns einstellen. Denn natürlich passt kein Kunde seine Software an, weil das für uns einfacher ist. Die Kontraktlogistik, die eine enge Verzahnung zwischen dem eigentlichen Wertschöpfungsprozess des Kunden und den Services eines Logistik-Dienstleisters mit sich bringt, erfordert immer auch ein hohes Maß an IT-Komplexität. Bei uns beziehungsweise unserer Tochtergesellschaft Infraser Logistics kommt dann noch hinzu, dass deren Systeme zur Systemarchitektur von Infraser Höchst passen müssen. Und wir erbringen diese Leistungen an verschiedenen Standorten.

An wie vielen Standorten ist Infraser Logistics tätig?

Dr. W. Schmidt: Es gibt neun Standorte im gesamten Bundesgebiet. Infraser Logistics hat nach der Umstrukturierung von Hoechst die Logistik-Aktivitäten an vielen ehemaligen Hoechst-Standorten übernommen und stand vor der besonderen Herausforderung, sich jeweils auf die unterschiedlichen Kunden vor Ort einzustellen, auch in Bezug auf deren IT-Systeme. Hierzu haben wir bereits in den Jahren 1999/2000 geeignete Lösungen entwickelt und 2003 mit dem Tool „EDI-Manager“ eine effiziente Möglichkeit implementiert, um Daten aus unterschiedlichen Systemen



Der Industriepark Höchst mit 80 Unternehmen und 22.000 Beschäftigten – hier erbringt Infraser Höchst als Standortbetreiber und -dienstleister den Großteil seiner zahlreichen Services: es betreibt die Infrastrukturen für die ansässigen Unternehmen, u.a. die Versorgung mit Energien und Medien, Entsorgungsleistungen, Umwelt-, Schutz- und Sicherheitsleistungen, Dienstleistungen aus dem Gesundheitsbereich bis hin zu Kommunikations- und IT-Services sowie Logistik-Services und Aus- und Weiterbildungsleistungen.

miteinander zu verknüpfen und in den richtigen „Dialekt“ zu übersetzen. Manchmal müssen wir als Dienstleister unsere Prozesse auch direkt in den Systemen des Kunden abwickeln, so dass dieser jederzeit auf die Daten zugreifen kann. Nur um die Leistungen abzurechnen, können wir dann auf unsere eigenen Systeme zurückgreifen.

„Aktuelle Kundenanforderungen in die Systemarchitektur einbinden.“

Infraser Logistics beginnt in diesem Jahr mit dem Bau eines neuen Logistik-Centers. In welcher Form sind Sie als zentrale IT-Einheit auch in dieses Projekt involviert?

Dr. W. Schmidt: Mit dem neuen Logistik-Center erreichen wir einen sehr viel höheren Automatisierungsgrad bei unseren Leistungen und hierbei spielt

natürlich die IT-Technologie eine große Rolle. Viele der Tätigkeiten, die derzeit noch manuell erbracht und erfasst werden, entfallen aufgrund der hochmodernen Förderer-technologie. Diese wird zwar von einem Generalunternehmer geliefert, aber unsere Aufgabe besteht darin, die eigenen Geschäftssysteme auf die neuen Möglichkeiten abzustimmen. Außerdem wollen wir die Kapazität und die Möglichkeiten des neuen Logistik-Centers voll ausschöpfen und so effizient wie möglich arbeiten. In einem hochtechnisierten Lager muss das über die IT-Technik gesteuert werden. Wir werden das System so weiterentwickeln, dass es optimal zu den Prozessen passt und der manuelle Aufwand so gering wie möglich ausfällt. Bei dem neuen Logistik-Center kümmern wir uns also um die Anpassung der Software, während der Generalunternehmer im übertragenen Sinne die Hardware und die Treiber liefert.

Wie stellen Sie sicher, dass in der Übergangsphase keine Probleme für die Kunden entstehen?

Dr. W. Schmidt: Es darf keine negativen Auswirkungen in der Übergangsphase geben, zumindest nicht für den Kunden. Die Kollegen von Infraser Logistics werden dafür Sorge tragen, dass der Umzug von den bestehenden Lagern in das neue Logistik Zentrum für die Kunden keine Änderung mit sich bringt. Zu der sorgfältigen Vorbereitung gehört von Anfang an auch die IT.

„Kontraktlogistik fordert hohes Maß an IT-Komplexität.“

Seit Beginn der Planungen für dieses Projekt sind wir intensiv integriert und bereiten die Systeme vor, ehe das eigentliche Gebäude errichtet wird. Natürlich ist das neue Logistik-Center ein besonderes Projekt, aber wir haben in den vergangenen Jahren einige Neuerungen im Logistik-Bereich erfolgreich implementiert, ohne dass die Inbetriebnahme der Systeme für die

Kunden zu Problemen geführt hat.

Welche Neuerungen waren das?

Dr. W. Schmidt: Das neue Logistik Zentrum ist Teil eines Gesamtkonzeptes, mit dem wir die logistischen Abläufe im Industriepark Höchst optimieren. Die aus Sicht der IT-Strategie wichtigste Maßnahme ist die derzeit laufende Umstellung der bisherigen Logistiksysteme auf ein SAP-basiertes „Logistic Execution System“. Es umfasst beispielsweise ein Transportmanagement- und ein Lagerverwaltungssystem, aber auch Erweiterungen für die werksinternen Transporte und ein Portal, mit dem die Spediteure ihre Transportpapiere selbst erzeugen können und die Abwicklung an den Toren und Ladestellen deutlich schneller vorantreiben geht. Ein automatisches Wiegesystem hat die Datenübertragung der Wiegevorgänge deutlich verbessert. Letztendlich gehören diese und einige weitere Maßnahmen wie auch der Bau des neuen Logistik Zentrums zu einem Gesamtsystem, mit dem wir die Prozesse insgesamt optimieren und im

Interesse der Kunden deutlich effizienter gestalten.

Wie groß ist Ihre Abteilung?

Dr. W. Schmidt: Wir sind als Zentraleinheit IT-Governance & -Strategie nur eine kleine Truppe von sieben Kolleginnen und Kollegen. Das liegt daran, dass der operative Teil der Leistungen vom Geschäftsfeld IT-Services erbracht wird, das rund 200 Mitarbeiter stark ist. Unterstützt werden wir außerdem von einer kleinen Expertengruppe in der Infraser Logistics, deren Leiter auch mein Stellvertreter als CIO ist.

Warum diese organisatorische Trennung?

Dr. W. Schmidt: Infraser Höchst ist auch selbst Provider, d.h. als Standortbetreiber stellen wir unseren Kunden IT-Leistungen bereit, z. B. eine komplette Netzwerk-Infrastruktur. Das gehört auch zum Kerngeschäft eines Standortbetreibers. Für diese Aufgaben sind die Kollegen von IT-Services zuständig, die auch unsere eigenen Mitarbeiter als Anwender betreuen. Die Abteilung IT-Governance & -Strategie definiert die IT-Standards für die Infraser Höchst-Gruppe und legt den spezifischen Bedarf fest. Wir entscheiden also unter wirtschaftlichen und mitunter auch unter sicherheitsrelevanten Aspekten, welche IT-Investitionen für Infraser getätigt werden, wie die Systemarchitektur weiterentwickelt wird. Wichtig ist hier die klare Trennung zwischen Auftraggeber und Leistungsersteller. Natürlich arbeiten wir eng zusammen und stimmen die Entscheidungen intensiv mit den Kollegen des Geschäftsfeldes ab, die wiederum den direkten Kontakt zu den Leistungserstellern und den Kunden haben. Nur so können wir rechtzeitig auf die Entwicklungen in den einzelnen Branchen und Märkten reagieren. Wobei rechtzeitig heißt: Wir müssen die Lösungen im Idealfall schon parat haben, wenn der Kunde mit einem Problem zu uns kommt.

► Kontakt:

Infraser GmbH & Co. Höchst KG
Frankfurt/Main
Tel.: 069/305-0
Fax: 069/305-80025
kundenservice@infraser.com
www.infraser.com

Mehrwert durch prozessorientierte Beratung

IDS Scheer präsentiert die Vorgehensweise Aris Value Engineering auf der Cebit

IDS Scheer zeigt vom 15. bis 21. März auf der Cebit welchen Mehrwert innovative, prozessorientierte Beratung bringt. Im Mittelpunkt steht der methodische Ansatz Aris Value Engineering (AVE). Dadurch kann man aktuelle Herausforderungen wie den Aufbau service-orientierter Architekturen (SOA), die Gestaltung eines Enterprise Datawarehouse im Rahmen einer BI-Architektur, die Optimierung der Lieferkette (SCM) und die Schaffung eines Fundaments für Geschäftsprozessmanagement (BPM) effektiv angehen.

„Die Vorgehensweise Aris Value Engineering ermöglicht es unseren Kunden, sich ein geschlossenes Bild von der Strategie bis zum laufend optimierten IT-System zu machen. Besonders im SOA-Umfeld hilft sie dabei, die Systemarchitek-



Dr. Dirk Oevermann, Vorstandsmitglied bei IDS Scheer

tur an den betriebswirtschaftlichen Bedürfnissen auszurichten. Damit bauen wir unsere Markt- und Meinungsführerschaft in BPM-Beratung weiter aus“, betont Dr. Dirk Oevermann, Vorstand für das Beratungsgeschäft von IDS Scheer.

Lösungen für SOA

Eine service-orientierte Architektur beginnt bei den

Geschäftsprozessen eines Unternehmens. Kleine IT-Prozessbausteine (Services) werden flexibel zu Lösungen für ganze Geschäftsprozesse zusammengesetzt. Die Strukturen und Funktionen der Services sind in einer neuen Methodik nun zentral in Aris beschrieben und werden auch von SAP selbst für die Planung und Umsetzung der Enterprise-SOA (E-SOA) Strukturen genutzt. Da kundenspezifische Prozesse die Anforderungen an die Services bestimmen, kann IDS Scheer als Beratungsspezialist für BPM und SAP-Partner die Kunden bei der Umsetzung von E-SOA begleiten. Dabei kommt als integrierte BPM-Software Aris mit einem zentralen Service Repository zum Einsatz. Durch den Einsatz der Beratungsmethode AVE for Business-Driven SOA ist es unmittelbar möglich, aus den Prozessmodellen den Einstieg in die E-SOA-Welt zu beginnen.

Kurzprofil IDS Scheer
Das Software- und Beratungshaus IDS Scheer entwickelt Lösungen für Geschäftsprozessmanagement in Unternehmen und Behörden. Mit der Aris Plattform für Process Excellence bietet IDS Scheer ein integriertes und vollständiges Werkzeug-Portfolio für Strategie, Design, Implementierung und Controlling von Geschäftsprozessen. Dank des Ansatzes Aris Value Engineering (AVE) bauen die Berater von IDS Scheer in den Organisationen ihrer Kunden Brücken zwischen Unternehmensstrategie, Prozessen, IT-Lösungen und der Kontrolle des laufenden Betriebs. IDS Scheer betreut derzeit ca. 6.000 Kunden in über 70 Ländern mit eigenen Niederlassungen bzw. Partnern. Die IDS Scheer Gruppe beschäftigt weltweit über 2.800 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2006 einen Umsatz von etwa 354 Mio. €.

Lösungen für Business Intelligence

IDS Scheer definiert Business Intelligence (BI) als Dreiklang aus der Integration der Geschäftsprozesse, der Integration von Performance Management und der Harmonisierung von strategischem und operativem Controlling. Zur Abdeckung dieses Dreiklangs bei einer BI-Implementierung wurde eine Methode zur Realisierung unternehmens-

weiter BI-Systeme (EDW) entwickelt, welche alle Aktivitäten des BI-Prozesses standardisiert und optimiert. In Hannover zeigt IDS Scheer das Produkt Aris BI Modeler, das über die vollständige, automatische Redokumentation und das anschließende Design der gesamten SAP Business Warehouse Strukturen die notwendige Transparenz und Innovation über den gesamten Lebenszyklus sicherstellt.

Lösungen für das Supply Chain Management

IDS Scheer bietet als europäischer Marktführer in der SCM-Beratung mit AVE für SCM Methoden und Werkzeuge an, die die ganzheitliche Betrachtung von Supply Chain Netzwerken gewährleisten – von der Strategiefindung bis zu Implementierung und Controlling. Das Produktportfolio reicht hierbei von reinen Supply Chain Potentialanalysen über das Redesign globaler Supply Chains bis hin zur Implementierung von Speziallösungen u.a. in den Bereichen SAP SCM oder SCEM in Kombination mit der RFID-Technologie wie z. B. im Rahmen der Metro FutureStoreInitiative.

Lösungen für das Business Process Management

Business Process Management (BPM) ist die Grundlage für nachhaltigen Unternehmenserfolg – vom Reengineering der

Prozesse bis zur SAP Einführung – und somit zentrale Aufgabe aller Unternehmen. Prozesse stringent am Business ausrichten, in flexible IT umsetzen und kontinuierlich auf Basis von Echtzeit-Informationen zu optimieren – das ist modernes BPM.

Branchenspezifische Best Practices sind die Basis zu Steigerung der Prozesseffizienz. Auf der Cebit wird gezeigt, wie durch den Einsatz der Komplettlösung Aris SmartPath branchenspezifische SAP-Lösungen für den Mittelstand in kurzer Zeit prozessorientiert zum Festpreis eingeführt werden.

► Kontakt:

IDS Scheer AG, Saarbrücken
Tel.: 0681/210-0
Fax: 0681/210-1221
info@ids-scheer.com
www.ids-scheer.com

Cebit: Halle 4, Stand F04

Trachte nach dem Besseren

Einführung eines Archiv- und Dokumentenmanagementsystems bei Schmincke

Fast alle Unternehmen in Europa sind von digital erzeugten, erhaltenen und abgelegten Dokumenten und Daten abhängig. Diese bestimmen sowohl die operative wie auch die juristische Handlungsweise und Handlungsfähigkeit jedes Großaktionärs, Mittelständlers oder auch Kleinbetriebs. Die erweiterte wirtschaftliche Bedeutung impliziert unumstößlich auch eine erweiterte juristische Bedeutung dieser Informationen. In den vergangenen Jahren wurden alle Unternehmen seitens der Gesetzgebung verstärkt durch Regularien und Gesetze gefordert und verpflichtet, ihre Dokumente und Daten zu ordnen, nachvollziehbar zu verwalten und unveränderbar zu reproduzieren. Dementsprechend müssen bestehende IT-Systeme der Unternehmen erweitert werden – dies wird anhand eines Fallbeispiels bei einem Farbenhersteller gezeigt.

Die H. Schmincke & Co. aus Erkrath bei Düsseldorf ist einer der bekanntesten und erfolgreichsten Produzenten für Künstlerfarben und beschäftigt rund 80 Mitarbeiter. Das traditionsreiche Unternehmen hat die Rezepturen für die Künstlerfarben im Laufe vieler Jahre im Detail immer mehr verfeinert und nach strengsten Maßstäben weiter verbessert. Doch nicht nur die Produkte sollten stets verbessert werden. Getreu dem Leitsatz des Farbenherstellers „Meliora Cogito! – Ich trachte nach dem Besseren!“ trat Schmincke im Jahre 1999 an seine Softwarepartner heran, um eine neue Warenwirtschaftslösung mit einer Archivlösung zu verbinden. Dazu EDV-Leiter Michael Drews: „Der Zeitaufwand zum Ablegen der Belege war so hoch, dass wir eine Person 5 Stunden

pro Tag dafür abstellen mussten“. Softwareseitig bestand das Ziel darin, Daten für die Bereiche der Warenwirtschaft mit Einkauf, Lager, Kommissionierung und Verkauf sicher abulegen und den Mitarbeitern diese schnell wieder zur Verfügung stellen zu können. Hardwareseitig kam eine herstellereigene Worm-Jukebox (Worm, Write Once Read Many) für ca. 50.000 € zum Einsatz.

2005 setzte sich Schmincke erneut mit seinem Softwarepartner und ERP-Lieferanten CSB-System in Verbindung. Die eingesetzte Lösung sollte bezüglich der Punkte Erweiterbarkeit, Kosten und Handling auf den Prüfstand gestellt werden. Schnell stellte sich heraus, dass die eingesetzte Hardware überdimensioniert war: Die geschätzte Anzahl an Dokumenten konnte durch geschicktes Output-Management trotz steigender Kunden- und Umsatzzahlen stark reduziert werden, so dass ein Großteil der Jukebox ungenutzt blieb. Zusätzlich fiel ein unverhältnismäßig hoher Reparaturkostenanteil für die Hardware an. Zuletzt wurde festgestellt, dass bei der Belegverarbeitung die Performance des Archivservers stark beeinträchtigt wurde. Daher wollte Schmincke nur noch auf ein vollkommen integriertes Archiv- und DMS-Produkt zurückgreifen.

Innerhalb der Projektplanungsphase gab es zwei zueinander parallel verlaufende Prozesse: Zum einen erfolgte die Konvertierung des Altdatenbestands zur Übernahme in die neue Datenbank, zum anderen die Implementierung und Umstellung auf das CSB-Archivsystem.

Installation des Archiv- und Dokumentenmanagementsystems

In einem ersten Schritt wurde der neue Archivserver installiert und konfiguriert. Entscheidend hierbei war die Umstellung auf eine vollkommen neue Art der revisionsssi-



Der mittelständische Hersteller von Künstlerfarben, die H. Schmincke & Co. aus Erkrath, hat seine Warenwirtschaftslösung mit einer vollständig integrierten Archiv- und DMS-Lösung von CSB-System verbunden.

charen Dokumentenspeicherung: Nachdem jahrelang langsame Worm-Medien verwendet wurden, erfolgte nun die Umstellung auf DVD. Neben der schnellen Verfügbarkeit kamen auch die Aspekte Medienkosten (Worm-Medien ca. 45 €/St. – DVD ca. 1 €/St.) sowie die Laufwerksunabhängigkeit der neuen Lösung zu gute.

Zur Sicherungsmedienerstellung wurde das Programm Point Jukebox Manager Software verwendet. Zusätzlich ist stets der Einsatz einer separaten Datensicherung zu empfehlen, um im Schadensfall den gesamten Datenbestand zeitnah wieder zur Verfügung stellen zu können.

Der Ablauf war folgender: Zunächst wurde der Archivserver analog eines Servers ins Netzwerk eingebunden, wobei alle Benutzerrechte auf archivierte Dokumente direkt aus der ERP-Anwendung stammen. Somit entfiel die doppelte

Personendatenpflege und der administrative Aufwand wurde minimiert. Sämtliche Dokumente wurden ab diesem Zeitpunkt mehrfach gesichert. Zum einen wurde auf dem Archivserver eine Datenbank aufgebaut, die der schnellen Suche dient. Zusätzlich wurden zeitgleich alle Dokumente auf einer einmal beschreibbaren DVD abgespeichert. Dies bietet den Vorteil, im Datenverlustfall das Medium oder Datenbankteile innerhalb kürzester Zeit rekonstruieren zu können.

Als zweiter Schritt wurden geringe Änderungen innerhalb des Warenwirtschaftssystems durchgeführt: Beispielsweise wurden die Index-Dateien für das neue Archiv aufbereitet und neu verknüpft. Da der bereichsbezogene Aufwand zur Einrichtung sehr gering war, wurde direkt das Archivsystem bereichsübergreifend eingesetzt. So wurden zusätzliche Einrichtungen für die Bereiche Versand, Rechnungswesen und Finanzen sowie Human Resources vorgenommen. Dies hatte zur Folge, dass auch die Archivordnung angepasst werden musste:

Durch die rasant steigenden wirtschaftlichen und juristischen Veränderungen ist der Begriff „Dokument“ nicht mehr lediglich die Definition für ein klassisches Schriftstück mit Urkundencharakter. Bei Schmincke verbindet man mit „Dokument“ darüber hinaus alle rechnererzeugten Individual- und Massenausgangsdokumente wie Listen, Etiketten oder Reports, die nun aus diesen Bereichen erstellt werden.

Umstellung „on-the-fly“

Anhand einer exakt definierten Anzahl von Testfällen wurden alle Bereiche der Archivierung

geprüft: Von den Ausgangsrechnungen und Versandetiketten über die Rechnungsausgangsbücher wurden die Dokumente archiviert und recherchiert. Bereits nach wenigen Minuten konnten die Mitarbeiter erste Rechercheergebnisse vorlegen.

Auf Grund dieser positiven Ergebnisse konnte die Umstellung während des laufenden Betriebs „on-the-fly“ erfolgen. Dies bedeutet, dass alle Mitarbeiter lediglich einmal ihre ERP-Anwendung neu starten mussten, da alle Konfigurationen zentral am Hauptserver durchgeführt wurden.

Kurzum: Das von CSB-System gelieferte Archiv- und Dokumentenmanagement ließ sich nahtlos in die bestehende Netzwerkstruktur einbinden. Eine Installation an jeder einzelnen Bürostation war nicht notwendig. Eine Umstellung der Mitarbeiter-PCs entfiel somit. Der Zeitaufwand für die gesamte Implementierung belief sich auf sechs Stunden. EDV-Leiter Drews: „Dank der kompetenten Unterstützung unseres Beraters konnten wir die Umstellung in der halben Zeit vornehmen. Das wäre sonst wohl nicht möglich gewesen.“

Konvertierung des Altdatenbestands

Parallel zur Implementierung konnte die Thematik der Altdatenkonvertierung angegangen werden. Zielsetzung war, alle Dokumente der vergangenen Jahre den Anwendern wieder zur Verfügung zu stellen, ohne dass diese die Umstellung im Hintergrund zur Kenntnis nehmen sollten. Nach einer ersten Prüfung des Sachverhalts mussten 12 Worm mit einem Datenvolumen von etwa 50 GB konvertiert und im

neuen Archiv zur Verfügung gestellt werden.

Die Altbelegübernahme sollte in drei Schritten erfolgen: Zuerst werden alle Dokumente eines gewünschten Zeitraums oder einer entsprechenden Dokumentenrolle exportiert. Pro Dokument werden neben dem Bild die zugehörigen Headerdaten abgelegt, die diesen Beleg eindeutig identifizieren. In einem zweiten Schritt werden alle Belege, unabhängig davon, ob diese kodiert oder nicht kodiert sind, in das passende Inhouse-Format konvertiert.

Hierzu stellt die CSB-System spezielle Konverterprogramme zur Verfügung, die durch die integrierten EDI-Module die Dokumente unverändert lassen und nur die Deskriptoren anpassen. In einem dritten Schritt sollte der bereitgestellte Inhalt in die neue Datenbank importiert werden, gleichzeitig erfolgt dann der Brennvorgang auf DVD.

Der zur Zwischenspeicherung benötigte Platzbedarf wurde bei der Planung der neuen Lösung bereits berücksichtigt. Hierzu zählen Speicherkapazitäten für die exportierten Belege, freier Speicherplatz für die konvertierten Dokumente sowie deren temporäre Zwischensicherungen.

Bereits frühzeitig stellte sich heraus, dass die Dauer des Exports den geplanten Zeitrahmen nicht überschreitet. Für die Konvertierung und den Import der Altdaten musste jedoch mehr Zeit als geplant in Anspruch genommen werden. Aus diesem Grund wurden dem EDV-Leiter Drews umfangreiche Dokumentationen zur Verfügung gestellt und die weitergehende Vorgehensweise wurde besprochen. Dank des Einsatzes von Drews erfolgte im Anschluss an den Implementierungstag die Konvertierung selbstständig durch den Kunden. Die Einarbeitung in die notwendigen Tools konnte in einer kurzen Schulung umfassend vermittelt werden. Dazu Michael Drews: „Die Übernahme der Daten war kein Problem, da wir auch in anderen Bereichen mit dem EDI-Konverter arbeiten und der Datenimport nur angestoßen werden musste.“

Kontakt:
 Michael Tikotz
 Thomas Lindner
 CSB System AG, Geilenkirchen
 Tel.: 02451/625-0
 Fax: 02451/625-339
 presse@csb-system.com
 www.csb-system.com

Erfolgreiche Testläufe

Auch für die importierten Dokumente mussten Tests

durchgeführt werden, um die Vollständigkeit und Korrektheit der Daten zu überprüfen. Anhand einer exakt definierten Anzahl von Testfällen wurden die Importdaten geprüft. Stichprobenartig wurden Kundenrechnungen herangezogen und recherchiert. Auch hier wurden binnen kürzester Zeit positive Rechercheergebnisse vorgelegt. Somit konnten sämtliche Belege nacheinander verarbeitet und den Mitarbeitern wieder zur Verfügung gestellt werden. Der externe Aufwand inklusive Schulung belief sich auf wenige Stunden.

Neue Lösung spart Kosten

Nach der Umstellung auf die vollständig integrierte Archiv- und DMS-Lösung von CSB-System bei Schmincke erfolgt der Zugriff auf den Archivserver komplett über die ERP-Lösung. Da nur noch ein Softwarehaus als Ansprechpartner zur Verfügung steht, ist auch die Kommunikation einfacher und effizienter geworden. Positiver Nebeneffekt ist die wesentlich rationellere Recherche. Hier konnte eine Verbesserung auf ca. 3 Sekunden pro Recherchevorgang erzielt werden. Bereits nach 300 recherchierten Belegen wird eine Stunde Arbeitszeit eingespart. Auch die Zuverlässigkeit der Lösung lässt keine Wünsche offen. Drews: „Während es früher oftmals zu nicht archivierten Belegen kam, verfügt diese Lösung nun über ein Doppelsicherungskonzept, die jede Unstimmigkeit bemerkt. Die bereits geringe Fehlerquote ist somit nochmals minimiert worden.“ Und die Kosten? Da keine zusätzlichen Userlizenzen mehr notwendig sind, konnten bereits hier mehrere tausend € eingespart werden. Der Aufwand der regelmäßigen Kontrollen konnte halbiert werden und auch teure Laufwerksreparaturen entfallen.

Kontrollen konnte halbiert werden und auch teure Laufwerksreparaturen entfallen.

Kontakt:
 Michael Tikotz
 Thomas Lindner
 CSB System AG, Geilenkirchen
 Tel.: 02451/625-0
 Fax: 02451/625-339
 presse@csb-system.com
 www.csb-system.com

Cebit: Halle 5, Stand D16

Fujitsu Services übernimmt TDS

Die Fujitsu Services Overseas Holdings in London (Fujitsu Services) hat von dem bisherigen Hauptaktionär des Neckarsulmer IT-Dienstleisters TDS Informationstechnologie, dem Finanzinvestor General Atlantic, und von weiteren Aktionären 79,09 % des Grundkapitals der TDS erworben. Zusammen mit weiteren Aktien, die Fujitsu Services bereits vorher erworben hatte, hält das Unternehmen damit 79,42 % der Aktien an der TDS. Der neue Mehrheitseigner wird den übrigen Aktionären der TDS ein Pflichtangebot zum Erwerb ihrer Aktien unterbreiten.



Michael Eberhardt, Vorstandsvorsitzender der TDS

Der TDS-Vorstand begrüßte die Übernahme. „Mit einem starken und weltweit tätigen Partner an der Seite sind wir künftig in der Lage, unser gesamtes Dienstleistungsspektrum auch großen und internationalen Kunden anzubieten“, sagte der TDS-Vorstandsvorsitzende Michael Eberhardt (Foto): „Unsere Geschäftsfelder passen perfekt zusammen – und mit dieser Kombination sind wir bestens gerüstet für die künftigen Möglichkeiten und Herausforderungen des IT-Services-Markts.“ Gemeinsam mit ihrem neuen, starken Partner wird die TDS das gesamte Dienstleistungsangebot für die bestehenden Kunden in vollem Umfang aufrechterhalten und weiter ausbauen.

Diese Transaktion ist ein wichtiger Meilenstein in der vierzigjährigen Unterneh-

mensgeschichte von Fujitsu Services in Europa. Es baut damit seine Marktposition weiter aus und unterstreicht seine Wachstumspläne im europäischen Markt. Mit ihren komplementären Geschäftsfeldern werden Fujitsu Services und TDS zu einer starken Kraft im deutschen IT-Services-Markt. Zu den Geschäftsfeldern der beiden Unternehmen gehören IT-Outsourcing, HR-Services und -Lösungen, Desktop Managed Services, IT-Infrastruktur Services und IT-Consulting.

Fujitsu erwirtschaftet mit IT-Services weltweit einen Umsatz von mehr als 14 Mrd. € und damit die Nummer Drei im weltweiten IT-Dienstleistungsmarkt. Fujitsu Services, der europäische IT-Dienstleister im Fujitsu-Konzern, ist in über 20 Ländern tätig und beschäftigt europaweit 18.000 Mitarbeiter, 300 davon in Deutsch-

land. Im vergangenen Geschäftsjahr (31. März 2006) setzte das Unternehmen 3,3 Mrd. € um. Die TDS erzielte in ihrem Geschäftsjahr 2005 einen Umsatz von rund 93 Mio. €. Das 1975 gegründete Unternehmen beschäftigt in Deutschland, Österreich und der Schweiz über 700 Mitarbeiter.

Bestehende und künftige Kunden profitieren sowohl von TDS Expertise im Bereich HR Business Process Outsourcing (BPO), vom ausgewiesenen SAP-Know-how, von den Stärken des Unternehmens im IT-Outsourcing- und seiner Erfahrung im IT-Consulting als auch von Fujitsu Services Kompetenzen bei Design, Entwicklung und Betrieb von flexiblen IT-Infrastrukturen.

„Diese Akquisition ist der erste Schritt“, sagte Winfried Holz, Geschäftsführer von Fujitsu Services in Deutschland. „Wir haben ehrgeizige Wachstumspläne in Europa – speziell auch in Deutschland – und ich freue mich, 700 neue Kollegen willkommen zu heißen, mit denen wir gemeinsam unseren Auftritt in Deutschland stärken. Wir werden bestehenden und neuen Kunden die Möglichkeit bieten, von der Kombination der Stärken der beiden Unternehmen zu profitieren. Damit schaffen wir die Basis für nachhaltiges Wachstum.“

www.tds.de

SAP GANZ MÜHELOS – EINFACHER GEHT'S NICHT SPEZIELL FÜR CHEMIE, PHARMA UND FARBEN & LACKE



Mehr dazu auf der CeBIT:
 TDS-STAND IN HALLE 4, STAND G37
 www.tds.de/cebit

SAP IM PAKET FÜR 179,- EURO*

Mit den drei Paketlösungen der TDS für Pharma-, Chemie- und Farben & Lacke-Unternehmen bekommen Sie als Mittelständler genau das, was Sie benötigen: Kein Standard-SAP-System, sondern eine branchenspezifische, voreingestellte SAP-Lösung samt Lizenzen, Einführung, Wartung und Betrieb. Darüber hinaus stehen weitere branchenspezifische Add-Ons bereit:

- Rezepturentwicklung
- Wirkstoffproduktion
- Farbtonverwaltung
- Abfüllorganisation
- Etikettendruck etc.

www.tds.de/paketloesungen

*Preisbeispiel je User/Monat bei 150 User und einer Vertragslaufzeit von 60 Monaten

TDS AG - Tel. +49 7132 366-1210 - info@tds.de
 IT Outsourcing | HR Services & Solutions | IT Consulting

TDS

„Reach“ ist Chefsache

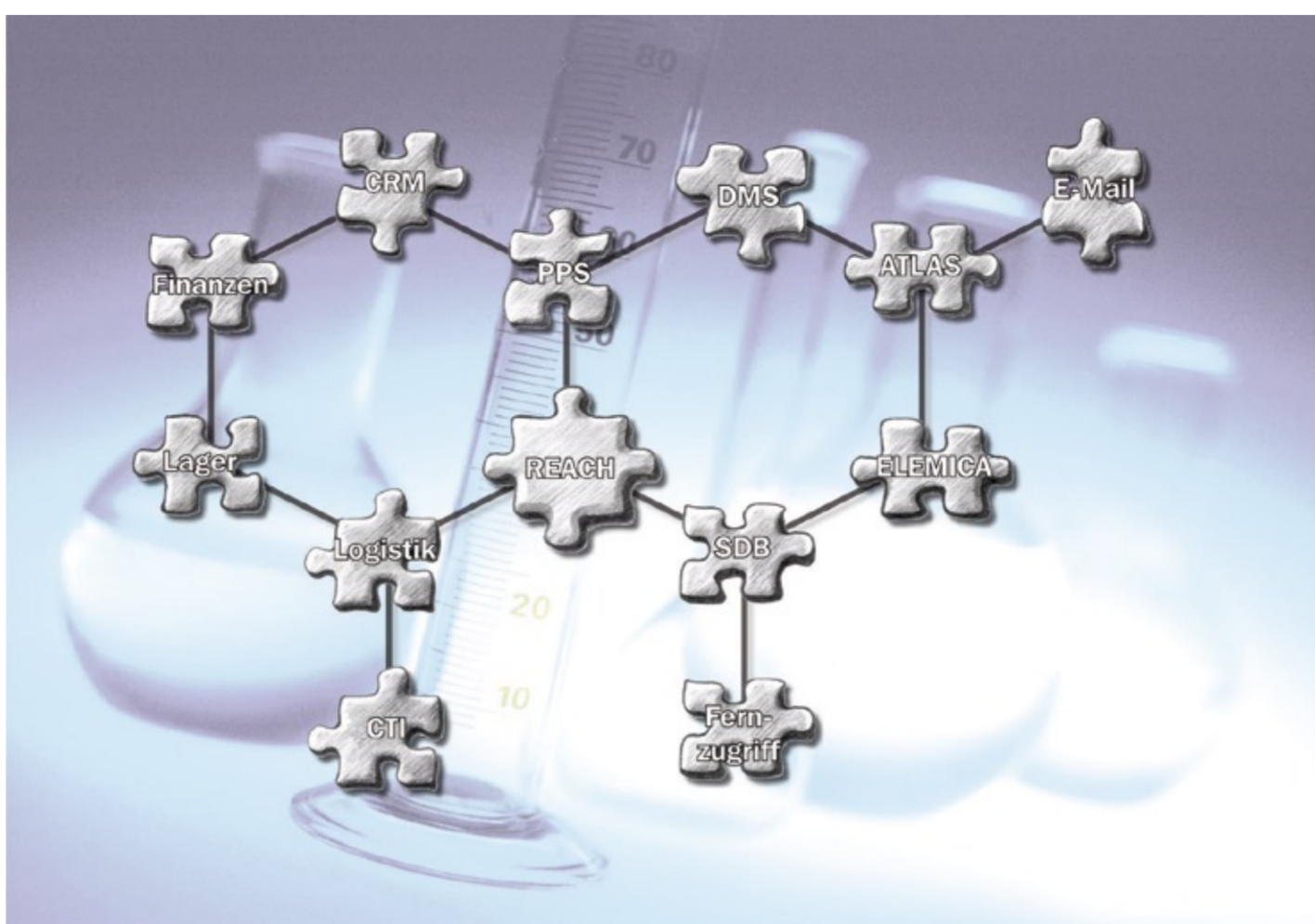
Neben Risiken bietet die Chemikalienverordnung auch Chancen

Die Uhr tickt! Ab Mitte 2007 kommt Reach, der EU-Gesetzesvorschlag zur Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von Chemikalien. Der Begriff ist in aller Munde und doch ist vielen Verantwortlichen noch nicht klar, welche Auswirkungen diese neue EU-Chemikalienverordnung auf zahlreiche Abteilungen eines Unternehmens hat. Sie erfordert zunächst einmalige Anstrengungen und später einen permanenten Pflegeaufwand, Reach in die betriebliche Praxis umzusetzen. Gleichzeitig eröffnen sich demjenigen, der rechtzeitig reagiert, aber auch neue Marktchancen. Natürlich soll und muss dies mit minimalen Investitionen und geringstem möglichem Personalaufwand erreicht werden. Wegen dieser Kostensituation, der bereichsübergreifenden Tragweite und nicht zuletzt der Haftung der Geschäftsführung sollte Reach absolute Chefsache sein.

Reach-Verordnung mit 529 von 734 Stimmen verabschiedet hat, ist nun von einer realistischen Inkraftsetzung Mitte 2007 auszugehen. Damit stehen die chemische Industrie, der Chemiehandel und die Importeure von Chemikalien direkt zu Beginn dieses Jahres vor einer neuen Herausforderung. Unter dem Oberbegriff „Legal Compliance“ oder besser Gesetzeskonformität ist Reach sicherlich ein schwerer Brocken, vom dem nicht nur das Labor, sondern auch Vertrieb, Marketing, EDV, Logistik, Versand, Export, Dokumentation, Archiv und Rechtsabteilung betroffen sind.

Beweislast liegt zukünftig bei der Industrie

Reach verlagert die Beweislast für das Demonstrieren des sicheren Gebrauchs von Chemikalien weg von den Behörden der einzelnen Mitgliedsstaaten der EU hin zur Industrie. „Eine genaue, systematische Buchführung über sämtliche Informationen, die im Zusammenhang mit einem Stoff stehen, wird somit für die profitable Geschäftsentwicklung der chemischen Industrie zu einem



Die Auswirkungen der Reach-Verordnung bzw. wo diese in IT-gestützte Unternehmensprozesse integriert sein sollten. Bereits in der Vorregistrierungsphase von Reach sollte ein Dokumentenmanagementsystem (das sich vollständig in eine Gesamtlösung integriert) intensiv genutzt werden, denn mit dessen Hilfe kann die ordnungsgemäße Arbeit entsprechend der Reach-Verordnung dokumentiert und nachgewiesen werden. Dies ist v. a. für Chemiehändler interessant. Importeure und Hersteller werden spätestens mit dem Beginn der Registrierungsphase gefordert sein, ihren betriebsinternen Workflow so zu optimieren, dass keine operativen Kosten anfallen.

Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden beitragen.“

Von Reach profitieren

Reach ist ein wesentliches Element für und von Gesetzeskonformität (Legal Compliance). Das macht die EU jetzt deutlich. Ohne Daten gibt es für Chemieprodukte zukünftig keinen Platz am Markt. Wer sich heute rüstet und dem Mitbewerber voraus ist, kann diesen Vorsprung strategisch nutzen. Andere Punkte, die auch zur Gesetzeskonformität gehören, sind GdPDU, Intrastat, Zoll (ATLAS) und die Überwachung von Sanktionslisten zur Exportkontrolle. Hier wird es deutlich: Insellösungen sind ungeeignet, um die Belange aller Abteilungen eines Chemiebetriebes im erforderlichen und im wirtschaftlich sinnvollen Maße abzudecken. Reibungsverluste, Zeitverzögerungen, Mehrfacheingaben von Informationen, Medienbrüche, problematische Schnittstellen, Fehlerquellen durch unterschiedliche Anwenderoberflächen und durch mangelnden Komfort diverser Programme, aber auch Such- und Wegezeiten im Zusammenhang mit Papierdokumenten und sicherlich viele weitere Auswirkungen können den Arbeitsprozess behindern und Margen spürbar sinken lassen.

Herausforderungen meistern

Dagegen werden Unternehmen, die in der Lage sind, ihre Geschäftsprozesse zu Reach



Karl-Heinz Hütten, Vorstand Vertrieb von Acadon



Rolf D. Vogel, Key Account bei Acadon

Nachdem das EU-Parlament am 13. Dezember 2006 den Kompromissvorschlag für eine

wesentlichen Erfolgsfaktor“, unterstreicht Rolf Vogel, Vertriebsbeauftragter für die

Branchenlösung Chemie bei Acadon. Nicht nur typische chemische Stoffe, auch Polymere mit darin enthaltenen, entsprechenden Monomeren und Metalllegierungen, fallen unter die Reach-Verordnung. Der Bereich der Anwendung von Reach ist entsprechend hoch und es darf vermutet werden, dass einzelne Unternehmen von ihrem zwingenden Handlungsbedarf eventuell noch gar nichts wissen.

Die Dokumentation der mit Reach verbundenen Einzelschritte erfordert eine Datenstruktur, die in der Lage ist, jegliche Informationen jederzeit, schnell und einfach wieder verfügbar zu haben. Nur so

lassen sich Auswertungen präzise herstellen und die richtigen, unternehmerischen Entscheidungen treffen. All dies ist nur in einer integrierten Lösung möglich, bestätigt auch unter die Reach-Verordnung. Der Bereich der Anwendung von Reach ist entsprechend hoch und es darf vermutet werden, dass einzelne Unternehmen von ihrem zwingenden Handlungsbedarf eventuell noch gar nichts wissen.

Vogel weiter: „Wer heute eine veraltete Software einsetzt, die nicht einmal in der Lage ist, Daten im XML-Format an die European Chemical Agency zu senden, leistet sich wegen der Reach-Registrierung einen deutlichen Kostennachteil. Dies wäre vielleicht nicht so dramatisch, wenn es sich hierbei um einen einmaligen Prozess handeln würde. Reach ist jedoch ein lebendes System. Die Reach-Registrierung ist ein wiederkehrender Prozess, der folglich so automatisch wie möglich und natürlich auch so sicher wie nötig ablaufen muss. Die Mitarbeiter dürfen hierdurch keine Mehrbelastung erfahren.“

Integrierte Lösung bringt den Durchblick

Neben der Verordnung gibt es noch die Reach Implementierungs-Projekte (RIPs), die zu etwa zwei Dritteln abgeschlossen sind. Auch EDV-technische Aspekte werden hier beleuchtet. Jedoch ist es für mittelständische Unternehmer kaum möglich, in dieser Materie den Durchblick zu bekommen. Der EDV-Verantwortliche und seine wenigen Mitstreiter sind oftmals hoffnungslos verloren. Es bedarf schon einer langen Erfahrung, solider Branchenkenntnis gepaart mit EDV-Wissen und Experten mit Buchhaltungshintergrund, das Gefor-

terte in gemeinsamer Anstrengung zu leisten. „Auch hat es sich gezeigt, dass das Stückwerk dieser einzelnen RIPs nur in einer ganzheitlichen, einfachen Anwendung, in der sämtliche Geschäftsprozesse abgehandelt werden, wirkungsvoll umgesetzt und Nutzen bringend betrieben werden kann“, berichtet Karl-Heinz Hütten, Vorstand Vertrieb von Acadon, aus der Praxis.

Vertriebssteuerung und Marketing waren bisher nicht wirklich klassische Schwerpunkte in der täglichen Arbeit, weder bei Feinchemikalien noch bei Commodities. Heute stehen gerade mittelständische Unternehmen vor der Herausforderung, so effizient wie möglich und so strategisch wie nötig vorzugehen, wenn es darum geht, Reach in den Griff zu bekommen. Unternehmen, die sich beispielsweise mit ihren Produkten nicht mittig innerhalb der Tonnagebereiche (1 – 10, 10 – 100, 100 – 1.000, > 1.000 t/a) bewegen, sondern knapp unterhalb einer Grenze, wägen sich vielleicht in trügerischer Sicherheit. Wenn sich nämlich für den Unternehmer oder Geschäftsführer abzeichnet, dass in absehbarer Zeit ein Tonnageband erkennbar überschritten wird, sollte er frühzeitig aktiv werden. Bei einer Nachmeldung sind die Dokumente, die das jeweils höhere Tonnageband erfordert, mitzuliefern. Eine Nicht-Reaktion innerhalb einer Nachmeldefrist kann u. U. herbe Konsequenzen haben bis hin zum Verbot von Lieferungen, die über das bisherige Tonnageband hinausgehen würden.

Frühzeitig auf Reach reagieren

Ein Unternehmen kann seine Marktchancen mit Neukunden wahrscheinlich erhöhen, wenn man als Hersteller oder Impor-

teur die von einem zukünftigen Anwender vorgesehene Verwendung in der Registrierung bereits berücksichtigt hat und bereits bei der ersten Einkaufsanfrage hierzu eine positive Auskunft geben kann! Eine weitere, neuartige Anforderung für eine moderne, leistungsfähige ERP-Lösung (En-

Kurzprofil Acadon

Acadon ist ein Anbieter integrierter IT-Lösungen für den Mittelstand. Das Unternehmen entwickelt betriebswirtschaftliche Lösungen auf Basis der Standardsoftware Microsoft Dynamics NAV in allen Bereichen rund um das Thema Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Dokumenten-Management (DMS), sowie Portal-Lösungen auf Basis von Microsoft SharePoint-Technologie. Mit voll integrierten E-Commerce-Lösungen werden neue Geschäftsfelder erschlossen, sowie die Kommunikation mit Geschäftspartnern und Lieferanten erweitert und verbessert. Zum Produktportfolio gehören auch Unternehmensplanungstools für die betriebswirtschaftliche Analyse, für das Controlling und Management. Die Branchenlösung „Chemie“ von Acadon bietet umfangreiche, branchenspezifische Funktionalitäten und Möglichkeiten, wie z. B. eine ausgefeilte Chargenverwaltung, Rezepturenverwaltung oder modernste XML-Technologie; sie ist ein von Microsoft Dynamics zertifiziertes Branchenprodukt. Acadon mit Hauptsitz in Krefeld kann auf eine 25-jährige Tradition zurückblicken und beschäftigt über 60 Mitarbeiter. Seit 2004 hat es Tochterunternehmen in der Schweiz und eine Präsenz in Österreich.

terprise Resource Planning) ergibt sich durch die sich abzeichnende Notwendigkeit zur Zusammenarbeit mit Konsortialpartnern und Wettbewerbern, auch aus dem in- und außereuropäischen Ausland. „Intensiver, mehrsprachiger Datenaustausch, der Einkauf und der Verkauf von Rechten, das Verwalten von Vertragsdokumenten und das Steuern der in diesen Verträgen definierten Inhalte sind Anforderungen, die erst auf der Basis eines Dokumentenmanagement-Systems effizient handhabbar werden“, erläutert Hütten.

„Als ERP-Spezialisten betrachten wir europäische Verordnungen immer ganzheitlich und mit allen Auswirkungen auf den Mittelstand. Die Umsetzung von Reach betrifft nicht nur eine Fachabteilung. Unsere Kunden nutzen seit Jahren eine integrierte Standardsoftware mit den erforderlichen Branchenmodulen für alle Unternehmensbereiche. Selbstverständlich werden die Anforderungen von Reach integraler Bestandteil unserer Branchenlösung sein. Aktuelle Informationen, korrekte Zahlen gepaart mit einfacher Bedienung stehen dann jedem Anwender unmittelbar zur Verfügung. Somit kann Reach dann auch zur Steigerung der

absolut konform durchzuführen, in der Zukunft die Nase vorn haben. Sie werden so früh wie möglich wissen, welche Maßnahmen zu treffen sind. Sie werden sich auf das Notwendige konzentrieren können und kein Geld an unnötigen Stellen ausgeben müssen. Gute, integrierte Informationstechnologie kann auf diese Weise helfen, die weitere Geschäftsentwicklung abzusichern. Reach muss aufgrund seiner Tragweite also absolute Chefsache sein! Die einzig denkbare Alternative, die Verlagerung der Produktion in Nicht-EU-Staaten, bringt oft mehr Nach- als Vorteile. Wer dies vermeiden möchte, sollte sich heute schon aktiv vorbereiten und einen geeigneten IT-Partner für die chemische Industrie verpflichten – Fachleute, die die Sprache der Branche sprechen.

► Kontakt:
Rolf D. Vogel, Key Account
Acadon AG, Krefeld
Mobil: 0160/5842880
rvo@acadon.de
www.acadon.de

Cebit: Halle 4 Stand A26,
Partnerplatz 15

Since 1807...

1807
WILEY
2007
BICENTENNIAL

wiley.com

Knowledge
for
Generations

VERGLEICHBAR?

Für ein ganzes Jahr kostenlos im direkten Vergleich mit Ihren Mitbewerbern und den Kontaktdaten Ihres Unternehmens mit einem Eintrag in die Marktübersichten bei

www.PRO-4-PRO.com



Sol: Gasverflüssigung in Frankfurt

Der italienische Industriega-se-Konzern Sol investiert rund 15 Mio. € in eine neue Anlage zur Verflüssigung technischer Gase, insbesondere hochreinem Sauerstoff und Stickstoff, im Industriepark Höchst. Infraserb Höchst wird dabei den Betrieb und das Management der Anlage übernehmen sowie die Versorgung der Anlage mit Rohstoffen und die Infrastruktur für den Betrieb der Anlage sicherstellen.

www.infraserv.com

Lukoil Chemical: PVC in der Ukraine

Udde erhielt von der Lukoil Chemical Group einen weiteren Auftrag zum Neubau einer Polyvinylchlorid-Anlage in der Ukraine. Die Anlage mit einer Produktionskapazität von 300.000 t/a Suspensions-PVC (S-PVC) nach dem Vinnolit-Verfahren wird von der ukrainischen Lukoil-Tochtergesellschaft Karpatnaftochim in Kalush südwestlich von Kiew errichtet. Anfang 2009 soll die neue Anlage in Betrieb gehen.

www.thyssenkrupp.com/uhde

DSM: Polyamid in den Niederlanden

Jacobs Engineering hat einen Auftrag für das Engineering, die Beschaffung und das Konstruktionsmanagement für eine neue Polyamid-Anlage im Chemelot-Werk von DSM in Sittard-Geleen erhalten. In der neuen Anlage soll das hochtemperaturstabile Polyamid Stanyl(R) hergestellt werden. Jacobs schließt derzeit das Basic Engineering für die neue Anlage ab. Das Projekt, das 2008 abgeschlossen sein soll, wird von den Jacobs-Büros in Leiden und Meerssen in den Niederlanden geführt.

www.jacobs.com

Dow: Polyurethan in Russland

Nach der Inbetriebnahme einer Styrofoam-Produktionsanlage im russischen Kryukovo baut Dow Chemical jetzt eine weitere Anlage bei Vladimir. Innerhalb der nächsten zwei Jahre will das neugegründete Joint Venture-Unternehmen Dow Izolan dort mit mehr als 100 Mitarbeitern maßgeschneiderte Polyurethan-Systeme herstellen.

www.dow.com

Dow Chemical: MDI in USA

Dow Chemical will die 2005 in Betrieb genommene MDI-Produktion (Diphenylmethandiisocyanat) in Freeport, Texas, innerhalb der nächsten drei Jahre um 50% steigern. Die Kapazitätserhöhung dieser Polyurethan-Vorstufe soll in zwei Schritten erfolgen, wobei die des ersten Schrittes bereits Anfang 2008 verfügbar sein soll. Bereits im September 2006 hatte Dow bekannt gegeben, die MDI-Produktion in Estarreja, Portugal, zu erhöhen.

www.dowpolyurethanes.com

Kompetente Partner für die Prozessleittechnik

Systemintegratoren und Systemhäuser von Siemens werden zertifiziert – Hohes Qualitätsniveau sicherstellen

Anwender, die auf dem Gebiet der Prozessleittechnik bestmögliche Betreuung und individuelle Lösungen für ihre Anforderungen suchen, profitieren bei Siemens ab sofort von einem neuen Service-Konzept. Der Anbieter für Automatisierungstechnik hat seine Zusammenarbeit mit externen Partnern auf dem Gebiet der Systemintegration neu organisiert: Das internationale „Solution Partner“ Programm bündelt bislang eigenständige Initiativen und fördert den gezielten Aufbau von Partnern mit fundierter Implementierungserfahrung in der Automatisierung und Energieverteilung. Eine umfassende Zertifizierung der Systemintegratoren und Systemhäuser soll künftig die optimale Betreuung von Kunden garantieren – weltweit.

Jede Branche stellt die Automatisierungs- und Prozessleittechnik vor ganz eigene Herausforderungen, gleichzeitig sind überall zukunftssichere Lösungen gefragt, die eine hohe Investitionssicherheit bieten. Das Siemens-Prozessleitsystem Simatic PCS 7 überzeugt hier durch hohe Flexibilität und Performance. Aber um ein optimales Ergebnis zu erzielen, ist ein erfahrener Systemintegrator mit fundierter Prozesskenntnis gefragt – doch der ist nicht immer so einfach zu finden.

Bei Siemens Automation and Drives (A&D) erhalten Kunden, die höchste Projektqualität erwarten, jetzt wertvolle Orientierungshilfe bei der Suche nach einem starken Partner: Die im Rahmen des A&D Programms zugelassenen „Siemens Solution Partner Automation“ und „Siemens Solution Partner Power Distribution“ tragen ein entsprechendes Emblem als Qualitätssiegel für einen hohen Standard in Technik- und Branchen-Know-how. Hier profitieren auch die Anwender des Siemens-Prozessleitsystems: Durch die Verbindung des Besten aus State-of-the-Art-Technologie und Applikations-Know-how ist die optimale Qualität der realisierten Lösungen gewährleistet (Abb. 2).

Die Siemens Solution Partner Automation, besonders die hoch qualifizierten „Solution Partner PCS 7 Specialists“, können ihr Know-how voll ausspielen: Beim Einsatz des Prozessleitsystems entwickeln die zertifizierten Systemintegratoren und Systemhäuser maßgeschneiderte Lösungen für die entsprechenden Kundenanforderungen. Speziell am Bedarf der einzelnen Branche der Prozessindustrie orientiert, konfigurieren sie das offene System optimal, setzen auf den Standards der Siemens-Produkte auf und ergänzen sie mit spezifischen Zusatzfunktionalitäten, je nach Einsatzort und -ort. Ihre Fachkompetenz für die Entwicklung zuverlässiger, wirtschaftlicher und zukunftsorientierter Lösungen haben die Unternehmen mit spezialisierten Branchen- und Produktkenntnissen in einem gründlichen Zertifizierungsprozess unter Beweis gestellt.



Abb. 1: Mehr Service und Qualität für Siemens-Kunden: Mit dem internationalen „Solution Partner“ Programm bietet der Bereich Prozessleittechnik von Siemens A&D den Systemintegratoren und Systemhäusern mit Erfahrung auf den Gebieten Automatisierung und Energieverteilung neue Möglichkeiten einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit, die vor allem auch den Kunden zugute kommen sollen.

Geprüfte Qualität

Angehende Siemens Solution Partner durchlaufen einen strengen Auswahl- und Zertifizierungsprozess, um den Status eines ausgewiesenen Partners zu erreichen. Das schafft Transparenz und Sicherheit für den Kunden: Unternehmen, die das Emblem eines Siemens Solution Partners führen, haben bei der Zertifizierung

auf höchstem Niveau. Für den Kunden bedeutet die Zusammenarbeit mit ihm optimale Unterstützung und größtmögliche Sicherheit bei der Umsetzung, vor allem bei großen und komplexen Automatisierungsprojekten.

Für die umfassende elektro- und leittechnische Ausrüstung einer Industrie-Anlage ist noch weit mehr gefragt: Hier kommt es auf genaue Branchenkennt-

nis und industriespezifisches Wissen an. Eine solche branchenorientierte Ausrichtung mit fundierter Erfahrung bietet der „Siemens Solution Partner Industry“. Diesen Zertifizierungsgrad kann ein Partner erst erlangen, wenn er seine Fachkenntnisse am Markt durch mehrere erfolgreiche Projekte in der jeweiligen Branche, beispielsweise in der Chemie-, Pharma- oder Glasindustrie, bewiesen hat. Das Wissen und die Fähigkeiten dieser Partner erstrecken sich über die Gesamtheit einer Anlage, und sie bieten Zusatzleistungen, die weit über rein technisches Know-how hinausgehen. Dazu gehören auch Qualitäts- und Projektmanagement sowie umfassende Kenntnisse in Sachen Beratung und Engineering. Das Emblem „Solution Partner Industry“ ist Garant für fundierte Kenntnisse sämtlicher industriespezifischer Anforderungen und detailliertes Prozess-Know-how.

Win-Win-Konzept: Vorteile für alle

Das Siemens Solution Partner Netzwerk umfasst momentan weltweit mehr als 500 Unternehmen in über 20 Ländern und wird weiter ausgebaut. Dabei gilt vor allem für die Prozessindustrie das Prinzip „Klasse statt Masse“: Ziel ist es, international ein durchgängig hohes Qualitätsniveau bei der Kundenbetreuung sicherzustellen. Daraus entsteht gleichzeitig ein deutlicher Mehrwert für alle Beteiligten (Abb. 3).

Die als „Solution Partner PCS 7 Specialist“ zertifizierten Unternehmen erhalten direkten Zugang zu innovativen Technologien und zu Fachwissen und Premium-Support der Siemens-Experten. Damit verfügen sie nicht nur über nützliches Rüstzeug für die tägliche Arbeit, sondern können auch besondere Kundenanforderungen noch effizienter umsetzen.

Siemens wiederum kann über das Solution Partner Programm global einen durchgehend hohen Standard in der Betreuung von Kunden etablieren und gewinnt in dieser Hinsicht gerade für die Prozessautomatisierung eine einzig-

artige Ausgangsposition am Markt: Kein anderer Anbieter setzt die intensive Partnerschaft mit Systemintegratoren in der Prozessautomatisierung so konsequent zum Wohl der Anlagenbetreiber um. Auch das Feedback der Solution Partner ist für alle ein Gewinn: Mit ihrer Applikationserfahrung und ihrem direkten Draht zum Kunden liefern die Solution Partner wertvolle Informationen zu den aktuellen Anforderungen des Marktes. Ihre Erfahrungen aus Engineering, Projektierung, Programmierung, Inbetriebsetzung und laufendem Betrieb können un-

übertragen werden. Durch das Outsourcing des Engineerings und die Verwendung optimal abgestimmter Add-On-Produkte lassen sich wertvolle Ratiopotentiale erschließen. Der Einsatz leistungsfähiger State-of-the-Art-Technologie erhöht die Produktivität der Anlage und bietet bestmögliche Investitionssicherheit. Diese Verbindung von innovativer Technik mit fundiertem Branchen- und Produkt-Know-how ist die beste Grundlage für die Entwicklung wirtschaftlicher und zukunftssicherer Lösungen für jede Branche und erschließt für die Anwender in der Pro-



Abb. 3: Der Kreis der Gewinner: Das Zusammenspiel von Produkt- und System-Know-how mit Applikations- und Branchen-Kompetenz der Partner bildet die gemeinsame Basis für die schnelle, reibungslose und höchst effiziente Realisierung von Projekten.

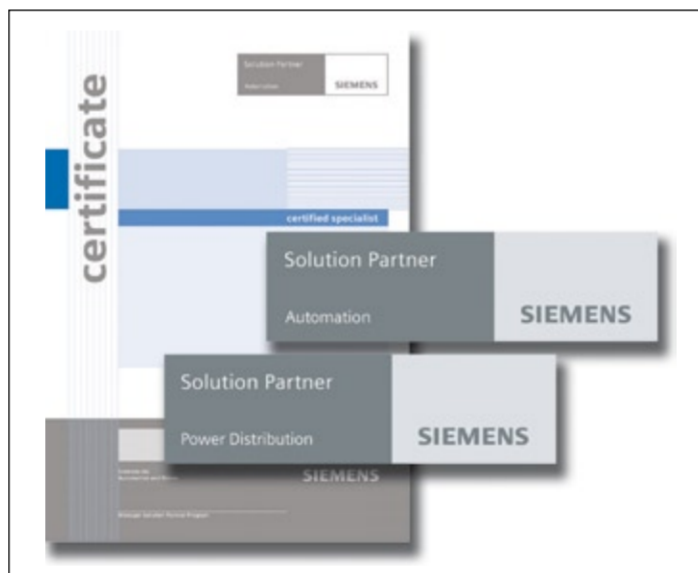


Abb. 2: Der sichtbare Nachweis für die Fachkompetenz: Partner-Zertifikat und Emblem von Siemens für seine zertifizierten Solution Partner.

nung in Sachen Technologie, Service, Liefertreue und Marktbearbeitung voll überzeugt. Sie alle können nicht nur ein umfassendes Know-how in Bezug auf Siemens-Produkte und -Systeme vorweisen, sondern auch hervorragende Applikations- und Branchenkenntnisse. Ausgehend von dieser Basis bietet das mehrstufig und modular aufgebaute Partner-Programm den geprüften Solution Partnern vielseitige Möglichkeiten der Weiterentwicklung und eines individuellen Kompetenzaufbaus für Produkte, Branchen und Technologien.

Erreicht werden kann beispielsweise der Grad des „Solution Partner PCS 7 Specialist“: Dieser hat sich nach seiner allgemeinen Zertifizierung als Solution Partner auf das Prozessleitsystem Simatic PCS 7 spezialisiert und sein Expertenwissen auch nachgewiesen – über erfolgreich abgeschlossene Audits, die regelmäßige Teilnahme an entsprechenden Workshops und durch etablierte Lösungen. Der Specialist bietet Beratungs-, Engineering- und Service-Leistun-

mittelbar in die Entwicklung der nächsten Produktgenerationen, neuer Anwendungen und Lösungen einfließen. So schließt sich der Kreis der Gewinner, denn damit sichern sie letztendlich den Kunden auch in Zukunft eine Spitzenposition in ihren Märkten.

Die Anlagenbetreiber profitieren von diesem intensiven Dialog und der ganzheitlichen Zusammenarbeit zwischen Siemens und den Specialists aber auch in anderer Hinsicht: Sie können sicher sein, dass sie mit Dienstleistern zusammenarbeiten, die die Anforderungen ihrer Prozesse kennen und in maßgeschneiderte Lösungen

zessindustrie das volle Potential eines flexiblen Prozessleitsystems wie Simatic PCS 7 – auf jeder Ebene.

Autor:
 Dipl.-Inf. Alberto Pelegri
 Siemens A&D, Karlsruhe
 www.siemens.com/processautomation
 www.siemens.de/automation/solutionpartner

Leseranfragen:
 Karin Kaljumäe
 Siemens Business Services, Fürth
 Siemens AG, SBS ORS GD AHS OD12
 Kennwort: A&D GC 498/06
 Fax: 0911/978-3282
 karin.kaljumae@siemens.com

Nürnberg, Germany
27. – 29.3.2007

POWTECH 2007

Die Faszination des Fortschritts
 Internationale Fachmesse für
 Mechanische Verfahrenstechnik und Analytik

Mehr Infos – besuche Karibika
 365 Tage individuell für dich
ask.powtech.de

Bestens in Form

Steigende Anforderungen an die Endprodukte = steigende Anforderungen an die Schlüsseltechnologien der mechanischen Verfahrenstechnik = erfolbringende Lösungen auf der POWTECH: Diese Erfolgsformel gilt seit drei Jahrzehnten. Denn die **POWTECH als das europäische Technologieforum** mit Herstellern, Entwicklern und Produktionsexperten aus allen Industriezweigen bringt Ihre Schüttgüter, Pulver und Granulate bestens in Form!

Bestens informiert

- Pulver-, Granulat-, Schüttgut- und Nanotechnologie unter einem Dach
- Internationaler Kongress für Partikeltechnologie: PARTEC 2007

Veranstalter
 NürnbergMesse GmbH
 Tel +49 (0) 911 86 06-49 44
 besucherinfo@nuernbergmesse.de

Ideeller Träger
 VDI
 VDI-Gesellschaft Verfahrenstechnik und Chemieingenieurwesen

Vergünstigte Eintrittskarten
 bequem online bestellen:
www.powtech.de/vorverkauf

NÜRNBERG MESSE

Vibrationssiebung mit erhöhter Produktivität

Mechanische Einbauten erhöhen Durchsatz und Effizienz von Siebmaschinen

Ein Kroosher ist ein mechanisches Vibrationsanpassungssystem mit multifrequenten Adaptern, das den Siebbelag anstatt des Siebkörpers erregt. Es besteht aus mehreren Einbauten in die Vibrationsmaschine. Das System verbessert und erweitert dadurch die Einsatzmöglichkeiten der Vibrations-sieb-Technologie, insbesondere bei Feinstabsiebungen und bei siebschwierigen Materialien. Teilweise ist es sogar möglich, andere Verfahren wie Hydrozyklone oder Windsichter zu ersetzen. Mit dem Kroosher kann der Durchsatz neuer oder bestehender Siebanlagen wesentlich erhöht werden, die Sieb-effizienz verbessert, Verblockungen des Siebbelages vermieden und Agglomerate aufgebrochen werden. Der Kroosher wird in Deutschland von der Kaiser Handel & Engineering in Moers vertrieben.

Der Kroosher kann sowohl als Nachrüstung in eine Siebanlage integriert als auch in Form des „Ultimate Screeners“ als Komplettanlage geliefert werden. Mit der Kroosher-Technologie kann der Ultimate Screener ein breites Anforderungsspektrum wie Kontrollsiebung (Trennung), Klassifizierung, Entstaubung (Entfernung von Feinanteilen), Nassabsiebung, Siebung von Suspensionen und Entwässerung abdecken.

Funktionsweise des Kroosher

Wenn der Motor eines Siebes vibriert, erzeugt er Oszillationen,

welche zum Siebkörper der Maschine überführt werden. Der am Siebkörper montierte Kroosher übernimmt die Vibrationsenergie vom Siebkörper, konvertiert sie von einer Einzelfrequenz in eine Multifrequenz, verstärkt diese auf das 200 – 500fache und überträgt sie auf das Sieb, wobei die multifrequente Erregung gleichmäßig über die Sieboberfläche mittels Resonanzring(en) oder Stangen übertragen wird. Hierbei kommen keine hochfrequenten Oszillationen aufgrund von integrierten Pufferfiltern zum Siebkörper der Maschine zurück. Der Kroosher ist somit ein rein mechanisches System, welches keine externe Energiezuführung benötigt.

Erhöhung des Durchsatzes

Bei einer herkömmlichen Vibrationsanlage befinden sich alle Partikel unter dem Einfluss einer einzigen vom Motor erzeugten Frequenz. Folglich werden die Partikel lediglich auf der Sieboberfläche verteilt, darauf wartend, dass jedes einzelne Partikel aufgrund der Schwerkraft durch eine der Maschenöffnungen ausgetragen wird. Beim Kroosher findet jedes einzelne Partikel seine eigene Resonanzfrequenz, da ein breites Spektrum von Frequenzen auf dem Siebbelag simultan vorhanden ist und sich die Verteilung der Frequenzen über der Sieboberfläche mehr als zehnmals pro Sekunde ändert. Starke Impulse „schiessen“ durch die gesamte Dicke der Materialschicht und sichern ein kontinuierliches Vermischen des Materials. Das Material „schäumt“ quasi auf der Sieboberfläche. Durch diesen



Blick in eine Vibrationsmaschine mit einem eingebautem Vibrationsanpassungssystem, dem so genannten „Kroosher“. Der Kroosher besteht aus mehreren rein mechanischen Bauteilen wie Resonanzringen oder Stangen und „verwandelt“ die Vibrationseinzelfrequenz in eine starke multifrequente Vibration. Somit benötigt der Kroosher also keine zusätzliche Energiezufuhr.

vibro-beweglichen Schichteffekt können wesentlich größere Schichtdicken als sonst üblich verarbeitet werden.

Ein Hersteller von stark abrasivem Wolframkarbid erzielte auf einer herkömmlichen Siebanlage 25 kg/h m². Nach Einsatz des Kroosher erhöhte sich die Durchsatzleistung auf 560 kg/h m², d. h. auf mehr als das 20fache.

Erhöhung der Sieb-effizienz

Auf einer herkömmlichen Siebmaschine haben zum Unterkorn gehörende Partikel, die höher im Materialbett angesiedelt sind, desto geringere Chancen, die Maschen zu erreichen, je weiter entfernt sie ursprünglich von der Sieboberfläche aus betrachtet positioniert waren. Sie werden zusammen mit der Hauptlast

des Materials transportiert und durch den Überkorn Austritt ausgetragen. Beim Kroosher bewegt sich jeder Partikel entsprechend seiner ureigenen Wurfparabel unter dem Einfluss seiner eigenen Resonanzfrequenz. Deshalb werden die Abstände zwischen den Partikeln weit geöffnet. So werden nahezu alle kleinen Partikel, die in der Lage sind, die Maschenöffnungen zu passieren, nicht durch größere Partikel blockiert und erreichen die Sieboberfläche.

Ein Anwender, der vorher Kohle-Suspensionen selbst bei 500 µ nicht separieren konnte, erzielte dank des Kroosher eine Sieb-effizienz von 70% bis 94% bei 45 µ. Ein Hersteller von Tiernahrung, der bei einer herkömmlichen Siebanlage einen Trennschnitt von 0,8 mm aufgrund von Verblockungen

gar nicht realisieren konnte, konnte dank des Kroosher bei einer Maschenweite von 1,2 mm einen Trennschnitt von 0,8 mm bei einer Sieb-effizienz von 96% erreichen.

Verblockung des Siebbelages vermeiden

Der Kroosher stellt Beschleunigungen von bis zu 1000 G sicher, während herkömmliche Siebanlagen Beschleunigungen von höchstens 10 – 12 G erzeugen und aushalten können. Mit diesem Niveau von G-Kräften und mit seinen extrem starken Impulsen, die der Kroosher von der Unterseite des Siebbelages aufbringt, hat kein Partikel eine Möglichkeit, stecken zu bleiben. Ein Anwender erreicht bei Quarzsand mit irregulären Partikeln dank des Kroosher sonst nicht mögliche Absiebun-

gen bei 100 µ, 150 µ und 200 µ. Die Durchsatzleistung von 7 – 8 t/h m² entspricht hierbei dem, was üblicherweise bei Trennschnitten im Millimeterbereich erzielt wird.

Auch bei klebrigen Materialien übersteigt die der Sieboberfläche zur Verfügung gestellte Energie deutlich die Kraft, mit der das Material an der Sieboberfläche haftet. Ein Anwender, der zuvor Dolomit mit einer Feuchte von 2% nicht unter einem Trennschnitt von 8 mm bei einer Durchsatzleistung von 4 – 5 t/h m² siebte, kann dank des Kroosher nunmehr bei einem Trennschnitt von 2 mm mit gleicher Durchsatzleistung separieren und erzielt selbst bei 1 mm und bei 0,5 mm noch Durchsatzleistungen von 2 – 3 t/h m².

Agglomerate aufbrechen

Bei einer herkömmlichen Siebanlage bewegt sich das Agglomerat auf der Sieboberfläche und wird schließlich über den Überkorn-Austritt ausgetragen. Hinzu kommt, dass Agglomerationen die Maschenöffnungen verstopfen, da sie vergleichsweise schwer sind und die schwache aufgebrauchte einzelfrequente Vibration sie in vielen Fällen nicht fortbewegen kann. Im Falle des Kroosher brechen starke Impulse von der Unterseite des Siebbelages die Agglomerate einerseits auf. Auf der anderen Seite finden alle Partikel innerhalb des Agglomerates nun sich selbst aufgrund des Einflusses ihrer eigenen Resonanzfrequenz, was zu einer Desagglomeration führt (wozu diese Technologie auch gezielt genutzt werden kann).

Ein Kunde, der ursprünglich von 70% Unterkorn (Gut-

korn) und 30% Überkorn (Aus-schuss) ausging, stellte nach einer Siebung mit dem Kroosher fest, dass beinahe 100% des Aufgabegutes durch die Maschenöffnungen gingen und es wurde deutlich, dass das, was bislang durch den Kunden als Überkorn angesehen worden war, in Wirklichkeit Agglomerat darstellte.

Zusammenfassung

Mit dem Kroosher steht erstmals ein Siebelement zur Verfügung, dass den Siebbelag statt des Siebkörpers erregt und dies gleichzeitig in nicht-linearer, nicht-harmonischer und multifrequenter Form realisiert. Hierdurch werden wesentliche Verbesserungen und Erweiterungen der Einsatzmöglichkeiten der Vibrations-sieb-Technologie erreicht, insbesondere bei Feinstabsiebungen und bei siebschwierigen Materialien. Teilweise ist es sogar möglich, andere Verfahren wie Hydrozyklone oder Windsichter zu ersetzen. Durch enge Zusammenarbeit mit dem Tochterunternehmen eines bekannten Herstellers von Zerkleinerungsmaschinen im Südwesten Deutschlands und der Nutzung des dortigen Technikums besteht die Möglichkeit der Durchführung von Versuchen zu Evaluierungs- und Auslegungszwecken wie auch von Umarbeitungen oder Langzeittests.

Kontakt:

Dr. Michael Kaiser
Kaiser Handel & Engineering e.K., Moers
Tel.: 02841/885560
Fax: 02841/885561
kaiserhandeleng@aol.com
www.kaiser-engineering.com
www.kroosher.com

Zeilenkamera mit verbesserter Farbwiedergabe

Die Piranha Color Farbbeilen-kameras basieren auf einem von Dalsa neu entwickelten trilinearen Zeilensensor mit Auflösungen von 2048 bzw. 4096 Pixel/Zeile und einer maximalen Zeilenrate von 33 kHz. Für eine bessere Farbwiedergabe wurde der räumliche Abstand zwischen den Farbreihen mit 10µm minimal gehalten. Die Kamera führt onboard eine Korrektur des Farbversatzes in Echtzeit durch. Flat Field Correction, die Programmierung von Gain/Offset und verschiedene Algorithmen für den Weißabgleich garantieren eine hohe Bildqualität und Farb-



treue. Das Camera Link Interface in Basis- oder Medium-Konfiguration ermöglicht das einfache Interfacing an eine große Auswahl von Frame-grabbern. Einsatzmöglichkeiten der Zeilenkameras sind beispielsweise die Inspektion von farbigem Endlosmaterial, Dokumenten-Scanning in Farbe, Kontrolle von Banknoten und Lebensmittel-Sortierung.

Rauscher GmbH
Tel.: 08142/4841-0
info@rauscher.de
www.rauscher.de

Infrarot-Trocknungswaagen



Mit umfangreichen Modifikationen und Neuerungen präsentiert Sartorius sein Produktportfolio im Bereich der thermogravimetrischen Messgeräte. Dabei wurde das Programm der Infrarot-Trocknungswaagen gestrafft und die Typenreihen Moisture Analyzer MA45, MA50 und MA145 zur neuen Modellreihe MA150 kombiniert. Wie sein Vorgänger MA45 ist auch die neue Trocknungswaage bzw. das Feuchtemessgerät MA150 sehr robust und kompakt und eignet sich damit

insbesondere für den Einsatz in der Wareneingangs- und Produktionskontrolle sowie im Labor. Es hat eine maximale Heizleistung von 220°C und arbeitet – je nach Ausführung – mit einem Quarz- oder einen Keramikstrahler, die eine schnelle und besonders homogene Wärmeverteilung auf der Probenfläche garantieren. Das Gerät ist für eine maximale Last von 150 g ausgelegt und besitzt eine Wägenauflösung von 1 mg. Es verfügt über zahlreiche Funktionen, zu denen u.a. 20 individuell

speicherbare Trocknungsprogramme, ein spezieller Modus zur Schnell-trocknung von temperaturstabilen (vor allem anorganischen) Proben sowie eine Ergebnisanzeige in g/Liter zählen. Der MA 150 ist einfach zu bedienen: eine textgeführte Benutzeroberfläche ist mit leicht verständlichen Symbolen kombiniert und führt den Anwender zwischen fünf Sprachen wählen kann. Die gewonnenen Messdaten können über ein konfigurierbares Druckprotokoll auf einem GLP-fähigen Drucker dokumentiert oder auf einen PC übertragen werden.

Für einfache Routinemessungen steht neben dem MA150 das kompakte und sehr einfach zu bedienende Einstiegsmodell MA35 zur Verfügung. Oberhalb des MA150 ist die Premium-Modellreihe MA100 mit einem integrierten Analysenwaagensystem für höchste Mess-Ansprüche geeignet.

Sartorius AG
Tel.: 0551/308-0
Fax: 0551/308-3289
www.sartorius.com

SHOWTIME FOR YOUR PRODUCTS

www.PRO-4-PRO.com

- Täglich neue Anbieter und Produkte
- Übersichtliche Darstellung aller Inhalte
- Branchenspezifische Produkt-Newsletter
- Keine Registrierung notwendig

PRO-4-PRO
PRODUCTS FOR PROFESSIONALS

GIT VERLAG
A Wiley Company
www.gitverlag.com

Gempex auf Expansionskurs

Das in Mannheim ansässige Unternehmen Gempex, GMP Consulting & Execution baut auch 2007 seinen Mitarbeiterstamm weiter aus. Das Management und die Geschäftsführung haben bei der Jahresplanung 13 Stellen ausgewiesen. So erweitert das Unternehmen mit Blick auf die stetig wachsende Nachfrage nach hochwertigen GMP Dienstleistungen die Bereiche API/Chemie, Pharma/Biotech, IT/Med-Devices und Kalibrierung. Da es



in diesem Themenfeld nur wenig gut ausgebildete Mitarbeiter gibt, startete das Unternehmen 2006 ein spezielles Ausbildungs- und Trainingsprogramm. Es berücksichtigt Theorie und Praxis gleichermaßen und wird von internen sowie externen Referenten gestaltet. Die Neuan-kömmlinge bei Gempex müssen diese harte Schule durchlaufen. Damit folgt das Unternehmen seinem Ruf als „GMP-Kaderschmiede“.

www.gempex.com

Durchflussmesstechnik – vielfältige Messverfahren

Messprinzipien und Einsatzfelder / Ultraschall-Durchflussmesser überwacht Kühlwasserstrom

Neben den Prozessgrößen Druck und Temperatur hat das Messen von Strömungen in Rohrleitungen in den letzten 15 Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. In nahezu sämtlichen Bereichen der produzierenden und verarbeitenden Industrie kommen Durchflussmessgeräte zum Einsatz, die aufgrund der verschiedenen technischen Anforderungen hinsichtlich Medium, Prozessdruck und -temperatur, Nennweite und chemischer Beständigkeit eine Vielzahl physikalischer Prinzipien ausnutzen, um ein mehr oder weniger genaues Messergebnis zu liefern.

Altbewährt, jedoch aufgrund der geringen Messbereichsspanne von 1:3 technisch überholt, ist die Blendenmessung, bei der eine Scheibe mit einer mittigen, scharfkantigen Öffnung senkrecht zur Strömung in die Rohrleitung eingebaut wird und so einen Druckverlust erzeugt, der quadratisch proportional zum Volumenstrom ist. Ein Differenzdruckmessumformer erfasst hier die abfallende Druckdifferenz, und gibt diese radiert in Form eines linearen 4...20 mA-Signals aus. Differenzdruckmessende Aufbauten, wie auch die Staudrucksonde, die im Gegensatz zur Blende eine Dynamik von 1:10 erreicht, kommen zumeist bei der Messung von gasförmigen Fluiden oder Dampf zum Einsatz und bieten auch heutzutage noch eine relativ kostengünstige Lösung für solche Applikationen.

Auch Schwebekörperdurchflussmesser erfassen Strömungen von Gasen, Dämpfen und Flüssigkeiten mit einer Spanne von ca. 1:10. In einem konischen Messrohr befindet

kommen Flügelrad- oder Turbinendurchflussmesser zum Einsatz. In beiden Fällen versetzt der Volumenstrom ein Schaufel- oder Turbinenrad in Rotation, dessen Flügel entweder mit Magneten oder mit Edelstahlklammern bestückt sind. An der Außenseite des Strömungskörpers befindet sich ein Aufnehmer mit Hall-Effekt-Sensoren oder induktiven Näherungsschaltern. Jedesmal, wenn ein Flügel die Unterseite dieses Aufnehmers passiert, empfängt die Elektronik einen elektrischen Impuls, der mittels eines integrierten Messverstärkers auf ein nutzbares Spannungsniveau angehoben und ausgegeben wird. Das gelieferte Impuls-Signal wird zumeist in Form eines PNP- oder NPN-Transistorausgangs abgegriffen, wobei jeder Impuls einem bestimmten Messvolumen entspricht (Impuls-Liter-Zahl des Messgerätes). Der Anwender kann nun entweder durch Zählen der Impulse einen Messwert proportional zur aufgelaufenen Summe (Integrieren) erhalten, oder durch Messen der Impulsfrequenz auf den aktuellen Momentanwert des Volumenstroms schließen.

Bei viskosen Flüssigkeiten wird ein ähnliches Prinzip angewandt, jedoch sind die sich bewegenden Teile keine Flügelräder, sondern Ovalrad-, Schraubenspindel- oder Zahnradpaare. Solche „volumetrischen“ Durchflussmesser bieten den großen Vorteil, im Gegensatz zu Flügelrad- oder Turbinengeräten nahezu unabhängig von der Viskosität des Messstoffes mit einer sehr hohen Genauigkeit im Bereich von Klasse 0,1 bis 0,25 zu messen.

Ultraschall-, MID- und Coriolis-Durchflussmesser

Die bisher beschriebenen Messprinzipien haben den Nachteil, dass sie signifikant auf den laufenden Prozess Einfluss nehmen, da sie einen, quadratisch mit dem Durchfluss anwachsenden, Druckverlust mit sich bringen. So kann gerade dann, wenn die Messung in eine bereits bestehende Anlage nachgerüstet werden soll, passieren, dass der zur Verfügung stehende Druck nicht ausreicht, um den zusätzlichen Druckverlust zu bewältigen. In diesem Fall werden entweder Ultraschall- oder magnetisch-induktive Durchflussmesser (MID) bzw. die immer noch recht hochpreisigen Coriolis-Massendurchflussmesser eingesetzt. Diese Gerätevarianten weisen als Strömungsaufnehmer ein glattes Rohr ohne bewegliche Einbauten auf, was dazu führt, dass der Druckverlust über dem Gerät auf ein Minimum reduziert wird.

MIDs induzieren mittels der Magnetfelder von Spulen, die sich außen am Messrohr befinden, im Medium eine Spannung im mV-Bereich. Deren Höhe ist direkt abhängig von der mittleren Strömungsgeschwindigkeit im Rohr. Kleine im Messrohr befindliche Elektroden erfassen diese Spannung und geben sie an den direkt aufgesetzten oder getrennt montierten Messumformer weiter, der ein volumenstromproportionales Analogsignal und ein zusätzliches Impuls-Signal ausgibt.

Ultraschalldurchflussmesser nutzen entweder das relativ ungenaue Doppler- oder das Laufzeitdifferenzverfahren. Beim Dopplerverfahren wird ein Schallsignal mit bekannter Frequenz in die Strömung emittiert und an mitgeführten Luftblasen oder Schwebstoffen reflektiert. Das anschließend wieder empfangene Schallsignal ist gemäß dem Dopplereffekt gegenüber dem ausgesandten Signal frequenzverschoben. Dieser Versatz ist abhängig von der Flussgeschwindigkeit der Blasen



oder Teilchen. Mit diesem Prinzip der Ultraschallströmungsmessung werden selten Genauigkeiten von weniger als 5% maximaler Abwei-

chung erreicht. Deutlich besser funktioniert die Laufzeitdifferenzmessung. Zwei Ultraschallköpfe dienen wechselseitig als Sender und

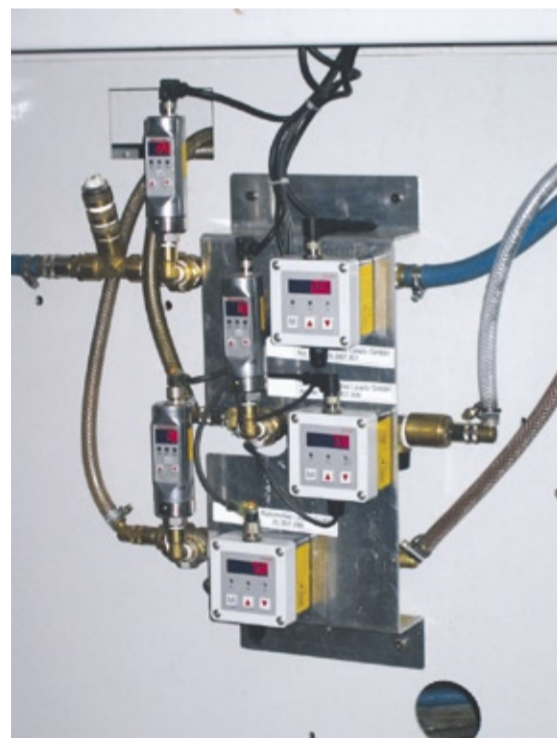
Empfänger und sind mit einem bestimmten Abstand zueinander in das sonst glatte Messrohr eingebaut. Der abgesandte Schall wird nun

abwechselnd mit der Strömung oder gegen die Strömung von Sender zu Empfänger geleitet. Da der Schall in Strömungsrichtung positiv, bzw. gegen die Strömungsrichtung negativ beschleunigt wird, kann er den einen Weg schneller zurücklegen als den zweiten. Die so entstandene Laufzeitdifferenz ist nur abhängig von der Strömungsgeschwindigkeit des Mediums und kann sehr exakt gemessen werden. Mit dieser Technologie lassen sich äußerst hohe Genauigkeiten erreichen, wobei der Gerätepreis mit besserer Genauigkeit rapide ansteigt. Seit ca. einem Jahr gibt es jedoch eine Geräteklasse, die mit der maximalen Abweichung von $\pm 2,5\%$ vom Messwert hohe Genauigkeitsanforderungen erfüllt und dennoch deutlich unterhalb der Preisklasse eines magnetisch-induktiven Durchflussmessers liegt.

Kühlwasserüberwachung mit Ultraschall-Durchflussmessern

Das Stichwort „Druckverlust“ war entscheidend bei einem Projekt von Profimess bei einem großen Automobilzulieferer. Dieser betreibt in einem Werk in Niedersachsen etliche

► Fortsetzung auf Seite 12



Kühlwasserüberwachung an einer Spritzgussmaschine: Der bei gleichbleibendem Vordruck mit dem Ultraschalldurchflussmesser SU-01 gemessene Druckverlust (durch Ablagerung von Kalk) in der Maschine ist einerseits ein direktes Maß für den Werkzeugverschleiß und kann andererseits auch die Qualität des Herstellungsprozesses beeinflussen, weil das Werkzeug durch den Kühlwasserstrom auf die benötigte Betriebstemperatur geregelt wird.

sich ein umströmter Schwebekörper, der abhängig vom Volumenstrom, mehr oder weniger stark angehoben wird und an einer Position verharrt, in der die einwirkenden Kräfte ihn im dynamischen Gleichgewicht halten. Der Markt bietet sowohl Ausführungen in Kunststoff oder Glas, bei denen die Stellung des Schwebekörpers direkt beim Durchschauen des Gerätes abgelesen werden kann, als auch Ganzmetallgeräte, die die Schwebekörperposition mittels magnetischer Kopplung an ein Zeigermesswerk übertragen, welches den Volumenstrom wie eine Uhr zur Anzeige bringt. Zum Standard ist es mittlerweile geworden, Schwebekörperdurchflussmesser mit Grenzkontakten oder Analogsignalgebern auszustatten, so dass der Anwender kritische Volumenstromzustände wie Trocken- oder Überlauf abschalten, bzw. den Durchfluss regeln kann.

Erfordert die Messaufgabe höhere Genauigkeiten als Klasse 1.6 (Abweichung max. $\pm 1,6\%$ vom Messbereichsendwert) und größere Messbereichsspannen wie z. B. 1:50,

Einstellungssache – Positioner gesucht

Bewerbung

Persönliche Daten:

Name:
Familie:
Adresse:

Tätigkeitswunsch:
Arbeitszeit:

Ausbildung:

Berufserfahrung:

Qualifikation:

SIPART PS2 – intelligenter Stellungsregler
Prozessinstrumentierung – Prozessgeräte
Siemens

Ventile hochpräzise regeln
Rund um die Uhr

Elektropneumatischer Stellungsregler für Schub- und
Schwenkantriebe

14 Jahre Feldeinsatz in allen Branchen

- SIL 2 qualifiziert
- Automatische Inbetriebnahme bei höchster Regelgenauigkeit
- Flexibel im Hubbereich
- Geringster Eigenluftverbrauch durch Piezotechnologie
- Einfache Vor-Ort-Bedienung über 3 Bedientasten und Display
- Zahlreiche Diagnosefunktionen – direkt oder über PROFIBUS PA- oder HART-Protokoll aufrufbar
- Explosionsschutz EEx ia/ib oder EEx d
- Schutzart IP65 / NEMA 4x
- Hohe Qualität und Zuverlässigkeit
- Sofort ab Lager

Verfügbarkeit:

sipart PS 2

Besuchen Sie uns auf der
Hannover Messe/Interkama*
16.–20. April 2007
Halle 9, Stand A 72

www.siemens.de/hannover-messe
www.siemens.de/interkama

Mehr Informationen unter Fax:
09 11/9 78-33 21 (Infoservice AD/Z 1054)
www.siemens.de/prozessinstrumentierung

SIEMENS

Durchflussmesstechnik – vielfältige Messverfahren

▶ Fortsetzung von Seite 11

Spritzgussmaschinen, deren Werkzeuge durch einen Kühlwasser-Volumenstrom auf die benötigte Betriebstemperatur geregelt werden. Da sich die Bohrungen, durch die der Volumenstrom fließt, im Laufe der Zeit durch Verunreinigungen und Kalk zusetzen, ist bei gleichbleibendem Vordruck die Größe des Kühlwasserdurchflusses ein Indikator für den Werkzeugverschleiß. Aus diesem Grunde suchte man nach einer messtechnischen Lösung zum Erfassen von Durchfluss und Tempe-

ratur des Kühlwasservolumenstromes der Spritzgussmaschinen, um den Werkzeugverschleiß rechtzeitig zu erkennen und somit einer eventuellen Beeinflussung der Produktqualität vorzubeugen. Eine Voraussetzung für die Umsetzung war jedoch, möglichst wenig in den bestehenden Prozess einzugreifen, da ein zusätzlicher hydraulischer Widerstand oder eine zu starke Verwirbelung des Volumenstromes die Dynamik des Kühlprozesses negativ beeinflussen kann. Die neuen Ultraschall-Durchflussmesser SU-01 von Profimess stellten in diesem Fall die

Ideallösung dar. Einsetzbar bis 120°C Medientemperatur bieten diese Geräte eine digitale, optische Anzeige des Messwertes und zwei Schaltgänge bei so gut wie keinem Druckverlust. Für die beschriebene Problemstellung ließ man sich bei Profimess etwas Besonderes einfallen. Da auch die Temperatur des Mediums von großem Interesse für den Prozess ist, kombinierte man den SU-01 kurzerhand mit einem elektronischen Temperaturschalter TS-04, der von Design und Bedienung her ähnlich aufgebaut ist wie der SU-01. Das Resultat war die Lie-

ferung eines kompletten Systems zur Überwachung und Anzeige von Druck und Temperatur, welches mittlerweile seit knapp einem Jahr erfolgreich zur Sicherung der Produktqualität innerhalb der Produktion beiträgt.

▶ Kontakt:

Dipl.-Ing. Mirko Nemyczuk
Profimess GmbH, Bremerhaven
Tel.: 0471/9824151
Fax: 0471/9824152
m.nemyczuk@profimess.de
www.profimess.de

Rotameter für SIL-2-Anlagen

In vielen industriellen Prozessen muss ein bestimmter Sicherheits-Integritätslevel (SIL) erreicht werden. Dies ist nun auch in Verbindung mit einem Schwebekörper-Durchflussmesser möglich. Der Rotameter RAMC von Rota Yokogawa hat eine Safe Failure Fraction (SFF) von mehr als 60% und ist somit in SIL-2-Anwendungen einsetzbar. Will man eine Anwendung sicherheitsgerichtet im Sinne der internationalen Norm IEC 61508 aufbauen, muss man das Restrisiko der Sicherheitsfunktionen bestimmen. Das erfolgt durch die Berechnung der Ausfallwahrscheinlichkeit aller sicher-

heitsrelevanten Komponenten und deren Verschaltung. Das Unternehmen ließ seinen Rotameter von dem Institut exida prüfen. Sowohl für den RAMC mit induktiven Grenzwertschaltern als auch für das Modell mit dem 4...20 mA Ausgangssignal erreichte es die entsprechenden SFF-Werte. Dies bedeutet, dass die Durchflussmesser mit hoher Wahrscheinlichkeit einen Ausfall des Geräts selbst erkennen und melden.

▶ Yokogawa Deutschland GmbH
Tel.: 02102/4983-131
nicole.pinz@de.yokogawa.com
www.yokogawa.com

BUSINESSPARTNER
CHEManager

ANLAGENBAU, ANLAGENPLANUNG

Chemie – Petrochemie

EDL – Ihr kompetenter Partner für Engineering, EPC und Turn-Key-Realisierung

EDL – Modifikation, Anlagenerweiterung oder Neubau – wir lösen Ihre verfahrenstechnischen Aufgaben mit moderner Software

EDL – Wissen-Erfahrung-Kreativität-Qualität

EDL ANLAGENBAU
GESELLSCHAFT MBH

Lindenthaler Hauptstr. 145 · 04158 Leipzig
T: 0341 4664 400 E: GF@edl.poerner.de
F: 0341 4664 409 I: www.edl.poerner.de

Ein Unternehmen der Pörner-Gruppe

VTU
engineering

Verfahrenstechnik
Basic-Engineering
Projektmanagement
Generalplanung
GMP Compliance

www.vtu.com

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

■ Optimierung der Produktions-, Qualitäts- und Compliance-Managementprozesse

■ Integrierte Softwaresysteme für die Prozessindustrie



THE PRODUCTIVITY ADVANTAGE
Rathausstraße 56 · 56203 Höhr-Grenzhausen
Tel.: 02624/9180-0 · Fax: 02624/9180-200
www.ibs-ag.de · sales@ibs-ag.de

Automation & IT
we do it for you!

rosberg
Engineering

www.rosberg.com

Ihre SAP-Profis!

MAP | Management Application Partners GmbH

Fragen Sie uns/

chem@ma-partners.net

www.ma-partners.net

www.map-fasttrack.de

Tel +49 (0) 6102/82 160-20

SAP - Neueinführung in nur 50 Mann-Tagen
CHEMmap - 80% Ihrer alltäglichen Prozesse werden sofort abgedeckt. Go-Live so effektiv, wie noch nie!

Effektives Berichtswesen für SAP

FASTTRACK - Revenue, Quality und Production. Sehen Sie auf einen Blick die relevanten Daten Ihres Unternehmens.

B2B, das funktioniert!

Mit ORDERTRACKING ruft Ihr Kunde den Status seiner Bestellung künftig über eine hochsichere Webanwendung ab.



PROZESSAUTOMATION

HAMILTON



Wechselarmatur RETRACTEX

Für pH-, Leitfähigkeits- und Sauerstoffsensoren
Fermentation, Lebensmittel- und Getränkeindustrie
Sensor wird pneumatisch aus dem Prozess gezogen
HyCIP™-Sicherheitsanschluss für 25mm-Stützen

HAMILTON Bonaduz AG

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



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

INDUSTRIESTANDORTE



Ihr Dienstleister
mit Know-how
für die
Prozessindustrie.

Wir sind für
Sie da:
Tel. 0821 479-0

www.industriepark-gersthofen.de

IGS Industriepark Gersthofen
Servicegesellschaft mbH & Co. KG
Ludwig-Herrmann-Straße 100
86368 Gersthofen

Lang Peitler

Automation braucht Lösungen.

Lang und Peitler
Automation GmbH
Am Herrschaftswälder 25
67071 Ludwigshafen
Telefon 06237/932-0
Telefax 06237/932-100
www.langundpeitler.de

Lösungen – komplett aus einer Hand, individuell nach Maß und auf höchstem Niveau.

Ihrem Standort: 14 mal in Deutschland und weiteren Standorten in Belgien, Österreich, Tschechien, Polen und China.

Als eines der führenden Unternehmen in der Branche sind wir mit über 410 Mitarbeitern automatisch näher dran – an Ihren Prozessen und an Setzen Sie auf die richtige Lösung, von Anfang an und – wenn Sie möchten – Life-Cycle-Long!

PSG INSTRUMENTENLUFTVERTEILER

Qualitätsanforderungen EN 429-2
Qualitätsprüfung DIN 54111

PSG Petro-Service
GmbH + Co. KG
Industriestraße 8a
61449 Steinbach/Ts.
Telefon 06171/9750-0
Telefax 06171/975030
www.psg-petro-service.de

Immer informiert!

Die englischsprachige Zeitung für die chemische und pharmazeutische Industrie in Europa.

Redaktion:
b.hertig@gitverlag.com

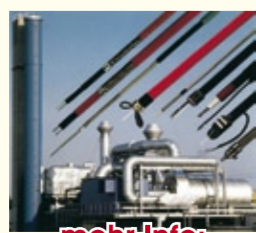
Anzeigen:
p.townsend@gitverlag.com

CHEManager

ANLAGEN-/VERFAHRENSTECHNIK

Wir bieten Lösungen für die Chemie durch flexible Elektrowärme bis 1000°C

mit
Heizschläuchen
Heizbändern
Heizmatten
Heizkabeln
Heizleitern
Heizmanschetten
Sonderlösungen
Regelgeräten



für
Rohre
Behälter
Anlagenbau
Chemikalien
Laugen/Fette
Säure/Bitumen
Gase/Öle
Wasser/Farben

mehr Info:
www.heizschlauch.de



hillesheim
Innovationen rund ums
Heizen und Beheizen

Hillesheim GmbH
D-69753 Waghäusel
Tel.: 07254/9256-0, Fax: 9256-20, info@hillesheim-gmbh.de

CHEMIKALIEN

Feinchemikalien
...und mehr!



- eigenes Kilolabor im Chemiepark Leverkusen
- Auftragssynthesen
- Glaskolben bis 20 Liter

Bitte fordern Sie unseren Laborchemikalienkatalog an.

www.chem-trade.de

Hauptstr. 4 • D-25497 Prisdorf • info@chem-trade.de
Tel.: +49(0)4101-79 40-10 • Fax: +49(0)4101-79 40-19

DRUCKLUFT

LENTO: 100% Wasser
100% ölfrei



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!

Wir sind dabei:
16. – 20.04.2007
Halle 27, Stand C 33

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

Gesucht und gefunden

Merlin Logistics: neue Heimat auf dem Frankfurter Messer Griesheim-Gelände

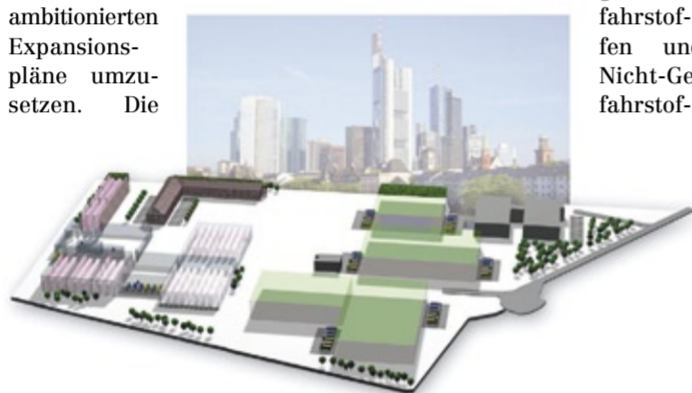
Merlin Logistics, ein Logistikanbieter der chemischen Industrie mit Fokus auf Fulfillment und Gefahrgutlogistik und BDP International, haben einen neuen Standort im Rhein-Main-Gebiet gesucht – und gefunden. Die Wahl fiel auf das alte Messer Griesheim-Gelände, denn die Bedürfnisse der potentiellen Kundschaft decken sich mit den äußeren Begebenheiten des Standortes.

Das Gelände, das nun die Bezeichnung MI – Fritz Klatt Strasse trägt, ist Teil eines historisch gewachsenen Industriestandorts, der schon seit über 100 Jahren Produktions- und Warenverteilungszwecken dient. Er eignet sich hervorragend für Logistiker mit regionalem, überregionalem und globalem Engagement. Neben der zentralen Verkehrsanbindung mit unmittelbarer Nähe zum Frankfurter Flughafen gibt es einen eigenen Autobahn- und Eisenbahnschluss. Von besonderem Vorteil ist die Betriebsgenehmigung, die einen 24-stündigen Betrieb erlaubt.

Von Anfang an war klar, dass an diesem Standort mehr als nur Lagerung angeboten werden kann. Neben der modernen Ausstattung der Gefahrgutlager und regelmäßig geschultem Personal verfügt das Logistik-Unternehmen über alle wichtigen Zertifizierungen



für den Umgang mit gefährlichen Gütern. Der Standort bietet genügend Optionsflächen, um die ambitionierten Expansionspläne umzusetzen. Die

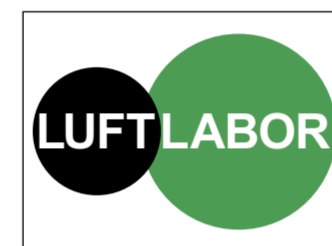


Mit dem ehemaligen Messer Griesheim-Gelände in Frankfurt/Main hat Merlin Logistics einen passenden Standort im Rhein-Main-Gebiet gefunden. Rund 80.000 m² bieten hier Platz für umfassende Warehouseangebote – und ein neues Gefahrgutlager.

Abfüllung, Konfektionierung, Verpackung und Kommissionierung von festen und flüssigen Gefahrgutstoffen und Nicht-Gefahrgutstoffen sowie die Lagerung von verpackten Fertigprodukten wird das Angebot ergänzen. Das noch im Bau befindliche Gefahrgutlager, wird nach Fertigstellung modernsten Ansprüchen gerecht werden und sich auf dem neuesten Stand der Technik befinden. Neben strengen Zugangskontrollen, Kameraüberwachung, Löschwasserrückhaltebecken, automatischer Überwachung der Zusammenlagerungsverbote und verschiedener Brandabschnitte wird ein spezielles Sicherheitsmanagementsystem bei Störfällen für wirksamen Schutz sorgen. Auch im Kühl- und Tiefkühlbereich wird Lagerung von Gefahrgut realisier-

bar sein. Redundante Kühlsysteme und Notstromaggregate sorgen für einen hohen Sicherheitsstandard. Das Kommissionierlager wird mit mobiler Datenerfassung, Chargenverwaltung und MHD-Verwaltung betrieben werden. Ein vollautomatisches Hochregallager mit ca. 5.000 Stellplätzen wird in einem Teilsegment als Zolllager konzipiert. Merlin Logistics wird auch am neuen Standort die Anforderungen nach SQAS, Sicherung der Qualität und Umwelt sowie Arbeits- und Anlagensicherheit gewährleisten. Andreas Fischer, Geschäftsführer der Merlin Logistics erläutert: „Die Entscheidung für das ehemalige Messer Gries-

heim-Grundstück ist für uns als Logistikunternehmen mit Chemiekompetenz eine sehr bewusste Standortwahl gewesen. Als Anbieter integrierter logistischer Verbunddienstleistungen können wir jetzt am Standort Frankfurt/Main neben dem klassischen Warehousing auch vermehrt Gefahrgut



handeln und lagern. Der Standort verfügt neben einer exzellenten Verkehrs-Infrastruktur, über eine moderne Infrastruktur für den Umgang mit sensiblen Lagerinhalten. Ein entscheidender Vorteil ist weiterhin, dass wir hier nahezu unbeschränkte Möglichkeiten haben, gemeinsam mit unseren Partnern kundenspezifische Lagerkonzepte zu planen und umzusetzen.“

Kontakt:

Alexander Thalhammer
Merlin Logistics GmbH, Frankfurt/ Main
Tel.: 069/256279-589
a.thalhammer@mlmail.biz
www.merlin-logistics.com

Standort Frankfurt/Main neben dem klassischen Warehousing auch vermehrt Gefahrgut

Cleantech-Netzwerk gestartet

Ein Netzwerk zur Förderung der Umweltindustrie wurde jetzt mit „Cleantech Networks“ von Munich Venture und TVM Capital gegründet. Die Gruppe, besetzt mit den Venture Capital Unternehmen 3i, Atlas Venture, Baytech Venture, Fraunhofer-Venture-Gruppe, Munich Venture Partners und TVM Capital sowie den Technologieanbietern GE Global Research und Siemens, will sicherstellen, dass die deutsche Umweltindustrie und ihre Technologien ihre Führungsposition auf dem Zukunftsmarkt verteidigen kann. „Deutschland besitzt die meisten installierten Solarzellen- und Biogasanlagen, die höchste Akzeptanz von Biodiesel und erzeugt soviel Windenergie wie kein anderes Land der Welt.“, erklärt Robert Schrimpf von TVM Capital. 2006 wurden in Europa rund 460 Mio. € in grüne Technologien investiert – in Nordamerika waren es im selben Zeitraum lediglich 2,2 Mio. €. Laut einer aktuellen Studie von Roland Berger werden im Jahr 2030 Umweltechnologien 16% des Umsatzes aller Wirtschaftsbereiche erwirtschaften.



Die Liste der erfolgreichen Börsengänge, angeführt von Qcells, Solarworld, Conergy und Repower, ist ein deutlicher Beleg für die deutsche Domäne in diesem Industriesektor“, so Curt Winnen vom Munich Network.

www.munichnetwork.com
www.tvm-capital.com

Bayer investiert in Knapsack

Für das Jahr 2007 plant Bayer Cropscience Investitionen in Höhe von über 5 Mio. € am Standort Knapsack. Nach 30 Jahren Betriebsdauer wird die zentrale Kälteanlage für alle Betriebe des Unternehmens ausgetauscht. Außerdem ist geplant, die Kapazität von MPE, einem Zwischenprodukt der Herbizide Basta und Liberty, zu erhöhen. Für eine weitere Auslastung der Knapsacker Anlagen wird die soeben erfolgte Erstzulassung der Herbizide Infinito in Polen und Laudis in Österreich sorgen: für beide Produkte liefern die Knapsacker Betriebe Komponenten.

Bereits 2006 hatte Bayer Cropscience insgesamt 5 Mio. €

in den Umbau und die Erweiterung einer vorhandenen Anlage investiert. Dort wird nun seit Oktober TFMAP (Trifluormethyl-acetophenon) produziert, eine Schlüsselzwischenstufe des Fungizids Trifloxystrobin, produziert. TFMAP war der vorerst letzte Baustein im Projekt „Verjüngung der Produktpalette“, das den nahezu vollständigen Austausch des Produktportfolios der Mehrproduktanlagen des Unternehmens am Standort Knapsack beinhaltet. Im Rahmen des Programms wurden in den letzten 5 Jahren fünf neue Produkte angefahren.

www.bayercropscience.com

Wacker optimiert Logistik

Rund 18 Mio. € investiert Wacker in die Erweiterung seines Umschlag- und Logistikzentrums am Standort Burghausen. Ein zweites vollautomatisches Hochregallager für 11.000 Paletten, ein Blocklagerbereich für 2.000 Paletten sowie eine neue Bereitstellungszone sollen die vorhandenen Kapazitäten im Werk deutlich ausbauen und gleichzeitig die logistischen Abläufe im neuen Zentrum konzentrieren. Wie im bisherigen Zentrum kommt ein Oxi-Reduct-Brandenschutzsystem zum Einsatz. Vor allem das Handling von logistisch komplexen Produkten oder Gefahrgutstoffen sowie von Waren mit einer sehr kurzen

Umschlagszeit soll optimiert werden. Für die erwarteten Mengensteigerungen wird der unternehmenseigene, bisher tägliche Containerzug, der Waren an die Nordseehäfen Hamburg und Bremerhaven bringt, um einen zusätzlichen Direktzug pro Woche ergänzt. Darüber hinaus wird angestrebt, die in der Region verteilten Außenlager zu konsolidieren und auch damit Verkehre zu bündeln sowie Belastungen durch LKW-Bewegungen zu minimieren.

www.wacker.com

Was geht im Chemiepark?

Auch in diesem Jahr treffen sich Eigentümer, Betreiber und Ansiedler der Chemie- und Industrieparks auf der 7. Euroforum-Jahrestagung „Chemie- und Industrieparks“, die vom 20.–22. März 2007 in Leipzig stattfindet. Die beiden ersten Tage informieren anhand zahlreicher Vorträge über Markttrends, die internationale Wettbewerbssituation, Marketingansätze, Sicherheitsaspekte, etc. und bieten Gelegenheit für Erfahrungsaustausch

und Diskussionen. Am dritten Tag vertieft der Workshop „Rechtsfragen in Chemie- und Industrieparks“ rechtliche Aspekte u.a. aus den Bereichen Genehmigung, Störfallvorsorge, Altlasten, Gefahrstoffe.

Euroforum Deutschland GmbH, Düsseldorf
Tel.: 0211/9686-3583
info@euroforum.de
anmeldung@euroforum.de
www.euroforum.de/chemiepark

Duran investiert in Mainz

Der Borosilikatglashersteller Duran und der Glasapparathersteller QFV Engineering haben mehrere Mio. € in ein neues Schmelzagggregat am Standort Mainz investiert. Die neue Wanne wurde jetzt mit dem traditionellen Antepfern, d.h. dem Befeuern, in Betrieb genommen. Die Investition war notwendig geworden, da das bisherige Aggregat das Ende des Betriebszyklus erreicht hatte. „Wurde vor rund einem Jahr in den Medien noch über

eine Stilllegung dieser zweiten Wanne am Unternehmenssitz in Mainz spekuliert, bekennen wir uns mit dieser Investition ganz klar zu unserem Standort Mainz“, so Geschäftsführer Armin Reiche.

Bereits Ende 2006 war eine neue Schmelzwanne im kroatischen Schwesterunternehmen Schott Boral in Betrieb genommen worden.

www.duran-group.com

Lanfer Logistik: neuer Stützpunkt

Auf dem Gelände der BASF-Kläranlage in Frankenthal hat die Lanfer Logistik einen neuen Stützpunkt für Tankfahrzeuge in Betrieb genommen. Dieser umfasst einen komplet-

ten Betriebshof mit Instandhaltungseinrichtungen, Parkplätzen und Verwaltung sowie eine moderne Reinigungsanlage für Tankwagenfahrzeuge. Die Ansiedlung des Meppener Spedi-

tionsunternehmens auf dem 1,4 Hektar großen Gelände schafft bis zu 50 Arbeitsplätze.

www.basf.de
www.lanfer-logistik.de

Sie suchen einen Standort?



Von Infrastruktur bis Netzwerk – wir machen's möglich.

Sie suchen einen Standort, der zentral in Europa liegt? Der eine sichere und effiziente Infrastruktur sowie eine bestmögliche Vernetzung von Schiene, Straße und Wasserstraße bietet? Der einen großen Flughafen direkt „vor der Haustür“ hat? Der Sie in ein kompetentes, wissenschaftliches und unternehmerisches Netzwerk einbindet? Willkommen im Frankfurter Industriepark Höchst. Hier verwirklichen wir von Infraserv Höchst spezielle Kundenwünsche so maßgeschneidert wie nur möglich. Insbesondere für Chemie, Pharma, Biotechnologie und verwandte Prozessindustrien. Egal wann und in welchem Umfang Sie einen umsatzstarken Partner zum Betreiben anspruchsvoller Infrastrukturen benötigen – nehmen Sie Dienstleistung bei uns einfach wortwörtlich. Sprechen Sie uns an: 069 305-46300, Sitemarketing@infraserv.com, www.industriepark-hoechst.com/info

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

Partizipieren am Wachstum im Asien-Pazifik-Raum

Australien – innovationsstarker Standort für die Chemie- und Kunststoffindustrie

Multinationale Unternehmen treffen Standortentscheidungen heute über nationale Grenzen hinweg. Entscheidend sind Qualität und Kosten eines Wirtschaftsstandorts sowie der Grad der Wertschöpfung. Mit einem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum von 4% im letzten Jahrzehnt und einem Regierungsprogramm, das auf Anreize für Unternehmensansiedlungen setzt, hat sich Australien zu einem zukunftsorientierten Investitionsstandort für Forschung und Produktion in der chemischen Industrie entwickelt.

Der Asien-Pazifik-Raum entwickelt sich mit großer Schnelligkeit zum weltweiten Wach-

Sydney, Australien. Das Land misst der weiteren Entwicklung seiner chemischen Industrie große Bedeutung bei und setzt dabei auf seine Standort-Vorteile, u. a. seine geostrategische Lage im Asien-Pazifik-Raum, das anhaltend starke Wirtschaftswachstum des Landes, niedrige Produktionskosten, wenig Regulierungen für die Industrie – und nicht zuletzt auf eine gute Beratung der Investoren.



Nicola Watkinson, Senior Investment Commissioner Europe von Invest Australia in Frankfurt/Main

tumsmotor. In zehn Jahren werden laut Prognosen rund 45% des globalen Bruttosozialprodukts in den Märkten

Asiens erwirtschaftet werden – bedeutend mehr als in den USA und in Europa zusammen. Die günstige geostrategische Lage Australiens bietet neben innovativen Technologien besonders Unternehmen in der chemischen Industrie eine gute Möglichkeit, an der weltweiten Akzentverschiebung teilzuhaben und von ihr zu profitieren. Bereits jetzt gehen 60% aller australischen Exporte im Chemie-sektor in den Asien-Pazifik-Raum.

Die chemische und die Kunststoffindustrie tragen mit umgerechnet 16 Mrd. € zur australischen Wirtschaft bei; für 2010 wird ein Wachstum auf 24 Mrd. € erwartet. Rund 80.000 Arbeitnehmer sind derzeit im gesamten Produktionsspektrum beschäftigt – bei der Herstellung von Grundprodukten und Einsatzmaterialien, über Spezial- und Feinchemikalien, bis hin zu Zwischenerzeugnissen und Endprodukten. Wettbewerbsvorteile bietet Australien vor allem in den Bereichen Kunstharze, Spezialchemikalien, Pressstoffe, Pigmente, Beschichtungen, Verpackungen, Hochleistungspolymere und Verbundstoffe sowie Nano- und Umwelttechnologien.

F&E-Förderung geben bei vielen multinationalen Unternehmen den Ausschlag für eine Expansion nach Australien. Zur Forschung im Bereich Materialwissenschaft und Herstellung trägt vor allem die Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation (CSIRO) bei, ferner zahlreiche Cooperative Research Centres (CRCs) in den Bereichen Hochleistungsvorstoffe und Polymere sowie intelligente Produktionsverfahren und -technologien. Auch zahlreiche Universitäten und weitere Forschungseinrichtungen treiben den Innovationsprozess voran.

Vielleicht noch überzeugender als die gebildete Kompetenz von Forschungseinrichtungen und -netzwerken sind die tatsächlichen Produktneheiten, die Australien bei Chemikalien und Kunststoffen bereits hervorgebracht hat: Polymerbanknoten und die nächste Generation kompostierbarer und wieder verwertbarer Verpackungsmaterialien sind nur zwei Beispiele hierfür – Innovationen wie diese sind tatsächlich „greifbar“ und haben internationalen Standards gesetzt.

Standort für große Namen aus aller Welt

Viele der weltweit führenden Chemikalien- und Kunststoffhersteller nutzen diese Wettbewerbsvorteile in Australien. Unter ihnen befinden sich deutsche und internationale Namen wie 3M, BASF, Bayer, Celanese, Ciba Specialty Chemicals, Cognis, Degussa, Dow, Henkel, Merck und Sulo. Bedeutende Standorte für die chemische Industrie sind Altona bei Melbourne und Botany Bay bei Sydney, dazu kommen weitere Standorte in den Bundesstaaten Victoria und New South Wales sowie in Queensland und Western Australia.

Ideale Standortbedingungen bedeuten in Australien meist ein gegenseitiges Geben und Nehmen: Am Standort Port Fairy, Victoria, investiert GlaxoSmithKline (GSK) gegenwärtig umgerechnet 12 Mio. € in den Ausbau seiner Produktionsstätte für Alkaloide. Bereits in der Vergangenheit hatte der Pharmahersteller mit einer Investition in Höhe von umgerechnet rund 18 Mio. € bekräftigt, dass er in Victoria einen idealen Produktionsstandort sieht. Zudem wird der nun bevorstehende Ausbau mit Fördergeldern in Höhe von ca. 5 Mio. € für lokale Vertragspartner unterstützt.

unterbrochene Wachstum sind kein Zufall. Während der vergangenen Jahre hat die australische Regierung mit einer weit reichenden Reform- und Standortpolitik die Grundlagen für die guten wirtschaftlichen Bedingungen geschaffen, von denen australische Unternehmen und ausländische Investoren heute gleichermaßen profitieren. Dazu gehört die Einrichtung von Invest Australia im Jahr 1997: Die Agentur für Investitionsförderung der australischen Regierung stellt ihre Dienste potentiellen Investoren in derzeit 15 Büros weltweit zur Verfügung. An Standorten wie Frankfurt, London, Paris, New York, Dubai, Neu Delhi, Peking, Schanghai, Singapur und Tokio werden internationale Unternehmen bei der Gründung oder dem Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit auf dem fünften Kontinent beraten. Dies umfasst Information und Beratung bei standortrelevanten Fragen und Unterstützung bei der Analyse von Markt- und Investitionschancen in Australien.

Entwicklungsstarke Sparten

Besonders die anorganische und die Petrochemie weisen in Australien ein beachtliches Entwicklungspotential auf. Die große Bedeutung des australischen Pharmasektors schlägt sich gleichermaßen in Importen und Exporten nieder; das Marktvolumen wird für 2005 auf umgerechnet rund 7,3 Mrd. € geschätzt, wovon rund zwei Drittel auf verschreibungspflichtige Medikamente entfallen. Auch der Kunststoffverbrauch ist deutlich gestiegen. Für das Jahr 2005 wird der Verbrauch auf etwa 1,6 Mio. t geschätzt, während die lokale Produktion auf einem Niveau von gegenwärtig rund 1 Mio. t liegt.

Bei Erdöl und Erdgas stehen die Zeichen in Australien ebenso auf Wachstum: Nach einem signifikanten Anstieg in den Vorjahren wurden hier im Fiskaljahr 2005 24,3 Mio. t Rohöl und Kondensat gefördert sowie 37,3 Mio. m³ Erdgas. Insgesamt exportierte Australien Rohöl und Raffinerieprodukte im Wert von umgerechnet rund 3,8 Mrd. €. Davon erzielte der Export von Flüssigerdgas (LNG) umgerechnet rund 1,9 Mrd. €. Die Regierung will die Förderung bis 2015 jährlich um 40 Mio. t steigern und so die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts auch im Bereich der mineralischen Bodenschätze weiter erhöhen.

Mit Beratung zum Erfolg

Australiens Erfolg und das inzwischen seit 16 Jahren un-

Ihr Standort Partner

- Der Industriepark Gersthofen liegt mitten im Herzen Bayerns in der Wachstumsregion Augsburg.
- Die dort angesiedelten zwölf Unternehmen mit insgesamt mehr als 1.600 Beschäftigten profitieren von dem außergewöhnlichen Dienstleistungsangebot.
- Suchen auch Sie einen neuen Standort? Ihre Ansiedlung kann sehr schnell realisiert werden, denn die komplette Infrastruktur für Ihr Unternehmen besteht bereits.



www.industriepark-gersthofen.de

Industriepark Gersthofen
Servicegesellschaft mbH & Co. KG
Ludwig-Herrmann-Str. 100
86368 Gersthofen

Telefon 0821 479-0
Telefax 0821 496639
info@mvi-igs.de

IGS ist eine Tochtergesellschaft der
MVV Energiedienstleistungen GmbH.



Regions & Locations Guide

For the Chemical and Life Science Industries
2007

Präsentieren Sie Ihren Standort der weltweit stärksten Chemie- und Life Science-Region: Europa!

Der Regions & Locations Guide ist das neue Magazin für europäische Führungskräfte in der Chemie und Pharma-Industrie sowie angrenzende Branchen, die für Investitionsentscheidungen in neuen Standorten weltweit zuständig sind!
Der Regions & Locations Guide ist ein gezieltes Medium für Regionen und Industrie-Park-Gesellschaften, um ihre Standorte zu vermarkten und um bei potentiellen Investoren aus Europa auf sich aufmerksam zu machen.

Erscheinungstermin: 25.09.2007
Anzeigenschluss: 10.09.2007
Redaktionsschluss: 10.08.2007
Format: DIN A4
Auflage: 15.000



Eine englischsprachige Sonderpublikation von:

CHEManager

CHEManager

BIOforum

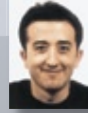
Kontakt:



International
Peter L. Townsend
Tel. +49 6151/8090-113
p.townsend@gitverlag.com



Nordamerika
Mike Reubold
Tel. +1 201/748-8810
m.reubold@gitverlag.com



Biotech & Life Sciences
Osman Bal
Tel. +49 6151/8090-197
o.bal@gitverlag.com



Biotech & Life Sciences
Andreas Zimmer
Tel. +49 6151/8090-178
a.zimmer@gitverlag.com



Industrial & Chemical
Thorsten Kritzer
Tel. +49 6151/8090-246
t.kritzer@gitverlag.com

Bitte fordern Sie Ihr kostenloses Probeexemplar an!

1807
WILEY
2007
GIT VERLAG
A Wiley Company
www.gitverlag.com

Greifbare Erfolge in der F&E

Australien misst der weiteren Entwicklung seiner chemischen Industrie große Bedeutung bei. Im Jahr 2001 stellte die Regierung das auf zehn Jahre angelegte Förderprogramm "Backing Australia's Ability" vor: Umgerechnet 5 Mrd. € sollen zu wissenschaftlichem Fortschritt und weiteren Innovationen beitragen. Die Forschungsausgaben der australischen Regierung gehören zu den höchsten in den OECD-Ländern, gemessen an den Gesamtregierungsausgaben in Prozent des BIP.

Weitreichende Forschungsnetzwerke und die intensive

Ideen-Reichtum in Höchst

Im Industriepark Höchst werden Mitarbeiterideen gesammelt – und belohnt. Für jede im Ideen-Center der Infraser Höchst eingereichte Idee geben die beteiligten Unternehmen 3 bis 9 € in einen Jackpot, der einmal im Jahr unter den Ideeneinreichern ausgelost wird. Dank rund 8.500 ein-

gereichter Ideen von Mitarbeitern kam 2006 der beachtliche Betrag von insgesamt 14.600 € zustande. Rainer Henning, Leiter des Ideen-Centers erklärt: „Diese Zahlen belegen, dass die Mitarbeiter weiterhin engagiert sind, sich mit Verbesserungsvorschlägen zu Themen wie Arbeitssicherheit,

Umweltschutz, Qualität und Effizienzsteigerung einzubringen.“ Der Gesamtnutzen aus den realisierten Ideen ist mit rund 14 Mio. € im Jahr 2006 ebenso eindrucksvoll wie die Anzahl der Ideen.

www.infraser.com

Steinkohlekraftwerk in Krefeld geplant

Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk (TPK), Stadtwerke Krefeld (SWK) und der Chemieparksbetreiber Bayer Industry Services (BIS) planen den Bau eines Steinkohlekraftwerks in Chemiapark Krefeld-Uerdingen. Die Anlage, die über 1 Mrd. € investiert werden, soll eine Nettoleistung von

mindestens 750 MW erbringen und den Chemiapark mit Strom und Prozessdampf beliefern. BIS wird dabei die technische Betriebsführung der Anlage übernehmen. Die SWK ist mit einer Gesamtleistung von 50 MW in dem Projekt vertreten und stellt damit eine treibende und vor Ort koordinie-

rende Kraft bei der Projektentwicklung dar. Das Genehmigungsverfahren für das Projekt soll im zweiten Quartal 2007 eingeleitet werden. Geplant ist die Inbetriebnahme des Kraftwerks für Ende 2012.

www.bayer.de



Ihre Kommunikationsplattform für den Europäischen Markt. Die englischsprachige Zeitung für die chemische und pharmazeutische Industrie in Europa.

Redaktion:
b.hertig@gitverlag.com
Anzeigen:
p.townsend@gitverlag.com

Fordern Sie Ihr persönliches Ansichtsexemplar an unter
l.rausch@gitverlag.com



VERANSTALTUNGEN

Leistungsmessung, 6. März 2007 in Frankfurt/Main, 7. März 2007 in Stuttgart, 8. März 2007 in München, 13. März 2007 in Essen, 14. März 2007 in Hamburg und 15. März 2007 in Berlin Dieses halbtägige, praxisorientierte Seminar bietet passend zu den neuen echtzeitfähigen Messmodulen Imeax einen kompakten Überblick über die anlagenübergreifende, dezentrale Leistungsmessung und Netzqualitätsanalyse. Dazu gehören Trendverfolgungen und Langzeitüberwachung sowie die Echtzeit-Erfassung und Auswertung von Prozessdaten.

► www.imeax.de/veranstaltungen

„Reach ist da“, 6. März und 13. Juli 2007 in Mannheim Dieser eintägige Workshop vermittelt allen Reach-Verantwortlichen auf Leitungsebene das nötige Wissen, um ihr Unternehmen erfolgreich auf das Inkrafttreten der Verordnung am 1. Juni 2007 vorzubereiten. Dazu werden die Elemente von Reach vorgestellt, und der ökonomische und effektive Umgang anhand eigener Praxisfälle und Fallstudien vermittelt.

► www.experchem.com

► www.reach.it

PA, PBT und POM, 7. März und 19. September 2007 in Lüdenschied In diesem Crash-Kurs werden Struktur, Aufbau und Merkmale dieser Kunststoffgruppen vorgestellt. Materialvorbereitung, -behandlung und -varianten werden erläutert und durch Praxistipps aus den Bereichen Qualitätssicherung, Konstruktion und Fertigung ergänzt. Workshops im Bereich Prüf- und Verfahrenstechnik schließen sich an. Schwerpunkt ist die Spritzgießtechnik.

► www.kunststoff-institut.de

Konstruktion und Bau von Spritzgießwerkzeugen, 7. – 8. März 2007 in Lüdenschied In diesem Seminar mit dem Untertitel „Systematisch zum guten Werkzeug“ wird den Teilnehmern eine systematische Vorgehensweise zur Auslegung und zum Bau von Spritzgießwerkzeugen vermittelt. Die Berücksichtigung von Randbedingungen und technischen Möglichkeiten hilft bei der Fehlervermeidung.

► www.kunststoff-institut.de

Kundenorientierung in der Praxis, 8.–9. März 2007 in Bielefeld, 21.–22. Juni 2007 in Berlin, 10.–11. November 2007 in Köln Unter dem Titel „Serviceverhalten, Telekommunikation und Reklamation“ wird den Teilnehmern vermittelt, wie sie Kundenkontakte erhalten und ausbauen, Zusatzverkäufe anbringen, Information verständlich darstellen, sowie auch die eigene Wirkung – kompetent und hilfsbereit – erkennen und einsetzen.

► www.ime-seminare.de

Elektroden für die pH-Messung und die Titration – Grundlagen, Applikationen und Neuentwicklungen, 12. März 2007 in Berlin, 15. März 2007 in Hannover, 27. September 2007 in Haan In dieser Vortragsveranstaltung werden Aufbau und Funktionsweisen verschiedener Elektrodentypen, insbesondere pH-Elektroden, vorgestellt. Informiert wird außerdem über Pflege und Regenerierung, sowie die Auswahl des richtigen Elektrodentyps für die anstehende Analysenaufgabe.

► www.metrohm.de/termine

Smart Gas Sensors – Technology and Application, 12. – 13. März 2007 in Freiburg/ Brsg. Thema dieses englischsprachigen Workshops sind aktuelle Technologien auf dem Gebiet der Gassensorik und neue Anwendungen in der Automobilindustrie, Biotechnologie, Medizintechnik, Produktionstechnik, Sicherheitstechnik, Lebensmittel- oder Umweltechnologie. Ausgerichtet wird die Veranstaltung vom Fraunhofer-Institut für Physikalische Messtechnik IPM mit Unterstützung des Expertennetzwerks General Olfaction and Sensing Projects on a European Level (GOSPEL).

► www.ipm.fraunhofer.de

► www.gospel-network.org

Anlagensicherheit und Gewässerschutz 2007, 13. – 14. März 2007 in Karlsruhe und 23. – 24. Mai 2007 in Münster Diese Fachtagung richtet sich an Verantwortliche aus den Bereichen Betriebssicherheit und Umweltschutz. Zu den Themenschwerpunkten des Vortragsprogramms gehört der Explosionsschutz für Praktiker, Verantwortung und Haftung von technischen Führungskräften, Prüfpflichten nach VAWs/BetrSichV, der sichere Umgang mit wassergefährdeten Stoffen sowie Neues zum Technischen Regelwerk für Betriebssicherheit (TRBS).

► www.weka.de

Werkstoffprüfung und Schadensanalyse an Kunststoffen – Methoden und Möglichkeiten, 14. – 15. März und 9. – 10. Mai 2007 in Lüdenschied Am ersten Seminartag werden Methoden zur Materialidentifizierung, Viskositätsprüfung, Feuchtigkeitsmessung, mechanische und thermische Prüfverfahren sowie zur Oberflächencharakterisierung vorgestellt. Der zweite Tag widmet sich Schadensanalysemethoden und der Qualitätssicherung. Praktische Übungen ergänzen die Veranstaltung.

► www.kunststoff-institut.de

Füllstandsmessung, 15. März 2007 in Wiesbaden Dieses Praxis-Intensiv-Seminar zum Thema „Füllstand“ vermittelt die physikalischen Grundlagen der Messprinzipien; Unterschiede und spezifische Vorteile der Methoden werden herausgearbeitet. Anhand von Beispielen lernen die Teilnehmer, welche Methoden und Geräte in der Praxis eingesetzt werden können und welche Restriktionen gelten.

► www.bulk-academy.com

Coaching von Mitarbeitern und Teams, 20. – 22. März 2007 in Pfäffikon/Schweiz Der Druck auf das Management, mit gleichen Ressourcen mehr zu leisten steigt konstant. Führungskräfte, die es schaffen, das Potential der Mitarbeiter systematisch zu entwickeln, werden durch eine höhere Leistung belohnt. Performance-orientiertes Coaching bietet die Möglichkeit, innerhalb der Führungsbeziehung die Leistung, Entwicklung und Identifikation der Mitarbeiter zu steigern. Es verbindet Leistungsorientierung mit psychologischen Grundlagen, welche für Führungskräfte in der Praxis anwendbar sind.

► www.zfu.ch/www.zfu.ch/pdf/cmt.pdf

Instandhaltung von Profibus-Netzen, 20. März 2007 in Hamburg, 27. März in Hannover und 9. Mai 2007 in München Netzwerkdiagnosen erlauben gezielte Instandhaltungsmaßnahmen, welche Anlagenausfällen vorbeugen. Gemeinsam mit Abacon-IT stellt Trebing & Himstedt in diesem Seminar den Teilnehmern neue Konzepte zur integrierten Planung, Diagnose und Dokumentation von Profibus-Netzen vor. Unterstützt wird die halbtägige Veranstaltung durch Live-Messungen mit dem Diagnosetool Profibus Scope.

► www.t-h.de

Fachkunde Sicherheitsdatenblätter, 20.–23. März und 18.–21. September 2007 in Hamburg Dieses Seminar vermittelt die Kenntnisse, die nach §6 der neuen Gefahrstoffverordnung an eine fachkundige Person gestellt werden. Die theoretische Grundlage der zwei aufeinander aufbauenden Module „Einstufen und Kennzeichnen nach geltendem EU-Recht“ und „Erstellen von Sicherheitsdatenblättern“ wird in einem anschließenden Praxisworkshop festgelegt.

► www.umco.de

GLP aktuell – SOPs und Computervalidierung, 26. April und 8. November 2007 in Karlsruhe Dieser Kurs behandelt die Umsetzung zweier wichtiger GLP-Anforderungen in die tägliche Praxis. Anwendungsbereiche und Aufbau von Standardarbeitsanweisungen (SOPs) werden vorgestellt und die Erstellung trainiert. Grundlagen rund um die Validierung werden vermittelt und in einem Workshop praktisch umgesetzt. Dazu gehören die Qualifizierung neuer Infrastrukturen sowie die Entwicklung von Software-Tests inklusive Fehlerbewertung.

► <http://fortbildung.fzk.de>

Jungchemikertreffen in Chemnitz

Zum 9. Frühjahrssymposium der Chemie, das vom 22. – 24. März 2007 an der TU Chemnitz stattfindet, werden rund etwa 200 deutsche und europäische Studenten und Doktoranden aus allen Fachgebieten der Chemie erwartet. Die Tagung bietet jungen Forschern eine Plattform, um sich einen allgemeinen Überblick über aktuelle Forschungsschwerpunkte zu verschaffen und ihre Ergebnisse im Rahmen eines Kurzvortrages oder eines Posters zu präsentieren. Auch Koryphäen der Chemie bereichern die Tagung mit Fachbeiträgen. So

wird z. B. Prof. Helmut Ringsdorf aus Mainz in seinem Vortrag eine Brücke zwischen Materialwissenschaften und Life Science schlagen und Prof. Ulf Plöcker berichtet über Entwicklungstendenzen der chemischen Industrie am Beispiel der Degussa. Die Tagung wird vom Jungchemikerforum (JCF) Chemnitz des Instituts für Chemie ausgerichtet. In diesem Forum sind junge Mitglieder der Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) organisiert.

► www.jcf-fruehjahrssymposium.de

Wolf Prize für Festkörperphysiker

Nach dem Japan-Prize hat das Forscherduo Prof. Peter Grünberg vom Forschungszentrum Jülich und Prof. Albert Fert von der Universität Paris-Sud jetzt den israelischen „Wolf-Prize“ erhalten. Den mit ca. 100.000 € dotierten Preis in der Kategorie Physik wird im Mai in der Knesset vom israeli-

schen Präsidenten überreicht. Ausgezeichnet wurde damit die Entdeckung des Riesemagnetowiderstands; dank dieses Effekts gelang in den 90er-Jahren der Durchbruch zu Giga-Byte-Festplatten.

► www.wolffund.org.il

► www.tfz-juelich.de

Engelhorn-Preis 2007

Dr. Eva-Kathrin Sinner (36) vom Max-Planck-Institut für Polymerforschung in Mainz wurde mit dem diesjährigen Forschungspreis zur Förderung der Biotechnologie und Gentechnik der Peter und Traudl Engelhorn-Stiftung ausgezeichnet. Die Biologin erhielt den mit 10.000 € dotierten Preis für die funktionellen Synthese und Integration von G-Protein-gekoppelten Rezeptorproteinen (GPCR-Proteinen) in eine künstliche Lipidmembran. Damit lassen sich die natürlichen Funktionen eines solchen Membranproteins in situ untersuchen. Dies ermöglicht

der Pharmaforschung die Durchführung von Wirkstoffscreenings an bislang unzugänglichen Rezeptoren. Zudem werden mit dieser Methode Rezeptoren mit sensorischen Eigenschaften an Oberflächen gebunden, so dass mit geeigneten elektrischen oder optischen Verfahren ein Sensor hergestellt werden kann, der die Bindungseigenschaften der Membranproteine mit aktuellen Read-out-Methoden aus den Bereichen der Elektronik oder Optik verbindet.

► www.mpip-mainz.mpg.de

Innovationskompass

Innovationen schaffen neue Möglichkeiten auf dem Markt. Sie steigern die Attraktivität des Sortiments und werten ein Unternehmen im Vergleich zum Wettbewerb auf. Doch viele Firmen scheitern schlichtweg an der Umsetzung und Finanzierung. In ihrem Buch „Innovationskompass für Klein- und mittelständische Unternehmen“ beantworten Erich Schwarz, Ines Krajger und Rita Dummer alle brennenden Fragen: Wo suche ich nach guten Einfällen? Wie kann ich die

Kreativität meiner Mitarbeiter fördern und einbinden? Wie kann ich bestehende Produkte und Ideen innovativ gestalten? Die Autoren zeigen, wie Innovationsprozesse ablaufen, stellen Methoden des Innovationsmanagements vor und geben praxisnahe Tipps.

► Linde-Verlag-Wien-GmbH

Tel.: 0043/124 630 0

office@lindeverlag.at

www.lindeverlag.at

Fachwörterbuch Biotechnologie

Die Biotechnologie ist multidisziplinär wie kaum ein anderes Forschungsgebiet. Neben Biochemie und Bioinformatik vereint sie Bioverfahrenstechnik, Genetik und Gentechnologie unter einem Dach. Immun- und Zellbiologie spielen ebenso in den Bereich hinein wie Medizin, Mikro- und Molekularbiologie oder Ökologie. Um den Überblick zu behalten, haben Wolfgang Babel und Wolfgang Höhne versucht, für die erste Auflage des Langenscheidt Fachwörterbuchs Kompakt Biotechnologie Englisch abschließend Begriffe mit akzep-

tierten Biotechnologie-Definitionen auszuwählen. Das Fachwörterbuch umfasst auf 480 Seiten insgesamt rund 28.000 Einträge in den Sprachrichtungen Deutsch-Englisch und Englisch-Deutsch. Ein ausführlicher Anhang bietet zusätzlich u.a. eine Auflistung biotechnologisch relevanter Organismen.

► Langenscheidt-Fachwörterbuch-Kompakt

Biotechnologie Englisch

Wolfgang Babel, Wolfgang Höhne

Langenscheidt Fachverlag, München 2007,

480 S., € 29,90, ISBN 3-8617-258-5

Deutschland in Zahlen 2006

Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln bietet in seinen jährlichen Kompendien die wesentlichen Zahlen zu Wirtschaft und Gesellschaft der Bundesrepublik. Sie sind national oder nach Bundesländern gegliedert und um internationale Vergleiche erweitert. Dabei behandeln 176 Tabellen zu rund 500 Stichwörtern Themen wie Wachstum, Strukturwandel und Konjunktur, die Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten Bereichen sowie die Außenwirtschaft, Geld und Währung, Kosten, Renditen

und Erfolgsrechnungen der Unternehmen. Ebenfalls zu den Themen gehören die Infrastruktur, Umwelt und Energie, Zukunftsorientierung und Humankapital. Die Datensammlung umfasst den letzten Stand und reicht in Reihen bis 1960 zurück. Sie erscheint jährlich im Mai.

► [Deutschland in Zahlen 2006](http://Deutschland-in-Zahlen-2006)

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Deutscher Institutsverlag, Köln 2006

164 S., € 8,20, ISBN 3-602-14720-7



PERSONEN



Hans-Jürgen Bister

Dr. Hans-Jürgen Bister (44) wurde zum 1. Februar 2007 in die Geschäftsführung von Ineos Köln sowie Ineos Manufacturing Deutschland bestellt. Er verantwortet jetzt als Geschäftsführer neben Dr. Patrick Giefers, Geschäftsführer und Arbeitsdirektor, die Bereiche Produktion und Technik. Bister folgt damit auf Andreas Pohlmann, der diese Position seit Februar 2006 innehatte. Pohlmann wechselt nun als Operations Director zum Geschäftsbereich Ineos Phenol.

► www.ineoskoeln.de

Shelley Bausch wurde jetzt von Dow Corning zur verantwortlichen Direktorin von Xiameter, dem e-Business-Modell des Unternehmens, ernannt. Sie folgt in dieser Position Ronald Fillmore, der nun den Posten des Direktors für Dow Corning Bauindustrie belegt. Bausch ist seit mehr als 20 Jahren im Unternehmen beschäftigt, zuletzt als Direktor für die Pressure Sensitive Industrie und China-Direktorin für die Paper & Process-Abteilung. Sie wird weiterhin ihren Sitz in Shanghai, China haben.

► www.xiameter.com

Matthew Robin (41) wird ab dem 1. Februar 2007 die Leitung der Geschäftseinheiten Liquid Handling und Robotics bei Tecan übernehmen. Diese Aufgaben werden derzeit von CEO Thomas Bachmann wahrgenommen. Robin war in verschiedenen leitenden Funktionen tätig, zuletzt von 2003 bis September 2006 als CEO von Ypsomed. Bereits zum 1. Januar 2007 hat Carl Severinghaus (54) die neu geschaffene Vertriebsleitung des weltweiten Direct Sales übernommen. Severinghaus hat seit 1991 verschiedene Führungsaufgaben im Unternehmen inne; in den letzten 10 Jahren verantwortete er Tecan US.

► www.tecan.com



Peter Graf

Kielmansegg

Prof. Dr. Peter Graf Kielmansegg (70) bleibt für weitere zwei Jahre Präsident der Heidelberger Akademie der Wissenschaften. Der emeritierte Ordinarius für Politikwissenschaft der Universität Mannheim steht der Akademie seit April 2003 vor und ist derzeit auch Vizepräsident der Union der deutschen Akademien der Wissenschaften.

► www.haw.baden-wuerttemberg

Jean-Pierre Diehl (45) wurde zum 1. Januar 2007 zum General Manager von Minatek, der neu gegründeten Business Unit Building Blocks der Minakem Group, ernannt. Des Weiteren wird er die Verantwortung für den neuen Standort in Südostasien übernehmen; dieses Projekt wurde 2006 initiiert. Diehl war im Unternehmen zuletzt Industrial Director und Director der Anlage in Beuvry, Frankreich. Seine Nachfolge in diesen Funktionen tritt André Beaulais an, der bisher die Position des Production Director inne hatte.

► www.minakem.com, www.chemtec-leuna.de



Frank Heinrich

Dr.-Ing. Frank Heinrich (45), Mitglied der Geschäftsführung der Heraeus Holding, hat zum 1. Januar 2007 den Vorsitz des Vorstands der Deutschen Gesellschaft für Materialkunde (DGM) übernommen. Turnusgemäß folgt er für zwei Jahre als Vertreter der Industrie auf Prof. Günter Gottstein von der RWTH Aachen.

► www.dgm.de, www.heraeus.de

Klaus Wilbert (56), Direktor der europäischen Lebensmittelgroßhandels- und Cash & Carry-Aktivitäten bei Ecolab, hat zum 1. Januar 2007 den Vorsitz des Industrieverbands Hygiene und Oberflächenschutz (IHO) übernommen. Er wird damit für die nächsten zwei Jahre den Vorstand des Verbandes lenken. Wilbert löst damit Josef Haentjes, Tana-Chemie ab.

► www.iho.de

Uwe Franz hat zum 1. Januar 2007 die Geschäftsleitung Vertrieb des CRM-Spezialisten B&R DV-Informationssysteme übernommen. Franz verfügt über mehr als 16 Jahre Erfahrung im Bereich CRM; zuletzt bei der T-Systems International als Head of Sales Team Manufacturing Industries. Ferner ist Franz Experte auf der crm-expert-site.de und war Ideengeber des Golf-Networking-Events CRMopen

► www.smartCRM.de

Prof. Dr.-Ing. Michael Rethmeier hat zum 1. Januar 2007 die Leitung der Fachgruppe V.5 Sicherheit gefügter Bauteile an der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM). Gleichzeitig übernimmt er die gleichnamige Professur an der TU Berlin. Mit der gemeinsamen Berufung werden die BAM und die TU Berlin ihre Forschungsarbeiten in der Füge-technik weiter verzahnen und zu einer gemeinsamen wissenschaftlichen Kompetenz ausbauen.

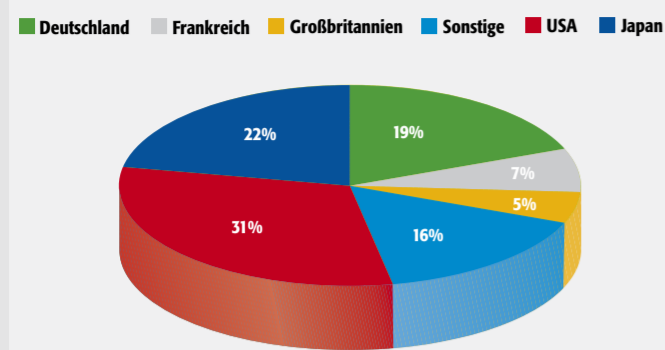
► www.bam.de

Prof. Achim Leutz vom Max-Delbrück-Centrum für Molekulare Medizin (MDC) Berlin-Buch ist neues Mitglied der Zentralen Kommission für Biologische Sicherheit (ZKBS). Bundesverbraucherschutzminister Horst Seehofer berief den Forscher, der auch Mitglied der Europäischen Organisation für Molekularbiologie (EMBO) ist, für die Dauer von drei Jahren als stellvertretendes Mitglied in den Bereich Zellbiologie. Ebenfalls berufen wurden Prof. Regine Hakenbeck von der TU Kaiserslautern für den Bereich Mikrobiologie sowie Prof. Dr. François Buscot vom Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung (UFZ) Leipzig, für den Bereich Ökologie.

► www.bvl.bund.de, www.mdc-berlin.de

Chemiepatente

Anmeldung von Patenten im globalen Vergleich
Zahlen 2002

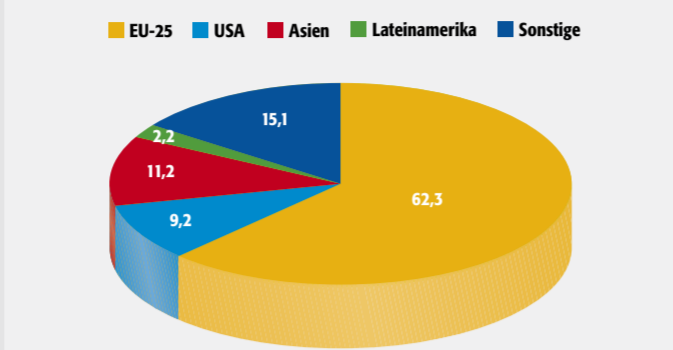


Quelle: VCI © GIT VERLAG

Global betrachtet ist Europa der zweitgrößte Chemiestandort. Dabei tragen die elf Kernstaaten der EU rund 34 % der weltweit erfassten F&E Aufwendungen der chemischen Industrie (ohne Pharma), davon wiederum entfallen 44,3% auf Deutschland. Gemessen an der Anzahl der verwertbaren Ergebnisse liefern sich die USA, Deutschland und Japan ein Kopf-an-Kopf-Rennen in der Chemieforschung; fast ein Drittel aller Patente mit chemischen Bezug werden dabei von den USA angemeldet.

Exportländer

Länder, in die deutsche Chemieexporte gehen



*in % der Gesamtausfuhren 2006
Quelle: VCI, Statistisches Bundesamt © GIT VERLAG

Deutschland ist mit Abstand die größte Handelsnation der EU-25. Für 2005 betrug der deutsche Außenhandelsüberschuss exakt 158 Mrd. €.

Nicht ganz zwei Drittel der deutschen Chemie-Ausfuhren werden dabei in die Mitgliedstaaten der EU geliefert. Die Wirtschaftsräume Asien und USA absorbieren zusammen rund 20 % der Exporte, während lediglich gut 2 % nach Lateinamerika ausgeführt werden.

Wohin mit dem Glycerin?

Bis 2010 beabsichtigt die Europäische Union, die Produktion von Biodiesel auf rund 8 Mio. t/a zu steigern. Doch der vermeintliche Öko-Kraftstoff birgt ein Problem in sich, die weitestgehend unbekannt ist. Pro Tonne Biodiesel fallen 100 kg Glycerin an – an sich ein wertvoller Rohstoff. Das bedeutet jedoch: bei 8 Mio. t Biodiesel würden allein in Europa rund 800.000 t Glycerin produziert werden. Der gesamte Weltjahresbedarf beläuft sich aktuell allerdings nur auf rund 500.000 t und die traditionellen Anwendungsgebiete in der Kosmetik-, Nahrungs-, Genussmittel- und Pharmaindustrie sind weitgehend ausgeschöpft. Da auch Entsorgung oder Endlagerung keine Alternative darstellen, stellt sich die Frage: Wohin mit dem Rohstoff Glycerin? Am Fachbereich Bio- und Chemieingenieurwesen der Universität Dortmund sucht ein Wissenschaftlerteam um Prof. Dr. Arno Behr nach Alternativen, um die immensen Glycerin-Überschüsse einer wirtschaftlichen Verwendung zuzuführen. Unterstützt vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz und dem Industriepartner Cognis Oleochemicals wollen die Forscher Verfahren erarbeiten,

mit denen für den Rohstoff neue Einsatzgebiete erschlossen werden können. Hierbei werden in vier Projekten zwei unterschiedliche Lösungsansätze verfolgt. In den ersten beiden Projekten wird Glycerin in Synthesereaktionen eingesetzt. Bei der Oxidation in Gegenwart geeigneter Katalysatoren wie Gold oder Palladium entsteht eine vielfältige Produktpalette von interessanten chemischen Feinprodukten wie zum Beispiel Oxalsäure. Bei der Carboxylierung des Glycerins – der katalytischen Reaktion mit Kohlenstoffmonoxid – streben die Dortmunder Chemieingenieure die Synthese der Bernsteinsäure- und Glutarsäure an, die zu Kunststoffen weiter verarbeitet werden können. Die beiden anderen Projekte basieren auf schon bekannten Verfahren. Hier versuchen die Wissenschaftler, diese Verfahren zu verbessern, um so selektiv auf die gewünschten Endprodukte zugreifen zu können.

Glycerintelomere werden durch katalytische Umsetzung von Glycerin mit Butadien hergestellt. Diese Substanzen haben ein großes Potential zur Synthese von Tensiden, den Hauptbestandteilen von Waschmitteln. Da sich im Rah-

men der Glycerin-Telomerisation verschiedene Produkte bilden können, versuchen die Dortmunder Wissenschaftler, mit Hilfe der Katalyse und der Verfahrenstechnik selektiv bestimmte Tensidrohstoffe herzustellen.

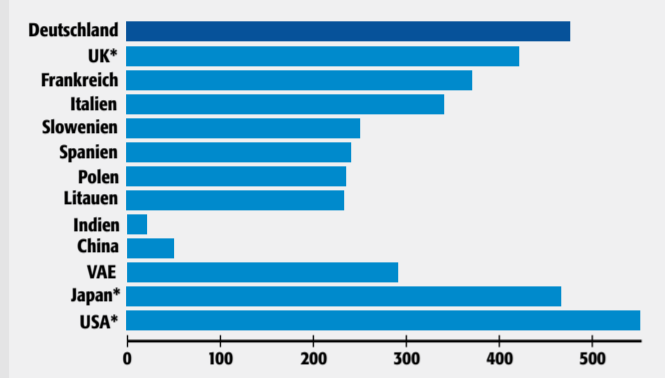
Auch bei der Glycerinoligomerisation handelt es sich um ein bewährtes Verfahren. Glycerinoligomere werden beispielsweise in der Kosmetik- und Lebensmittelindustrie eingesetzt. Bei dieser Reaktion können eine ganze Reihe verschiedener Oligomere entstehen. Wirtschaftlich besonders interessant sind jedoch die kurzkettenigen Oligomere. Daher suchen die Dortmunder Chemieingenieure geeignete Katalysatoren, um diese möglichst selektiv herstellen zu können.

Bei allen Projekten ist es das Ziel der Wissenschaftler, die Verfahren schon im Labor so zu gestalten, dass sie später im großtechnischen Maßstab problemlos umgesetzt werden können.

Kontakt:
Prof. Dr. rer. nat. Arno Behr
Universität Dortmund
Fachbereich Bio- und Chemieingenieurwesen
Tel.: 0231/755-2310
Fax: 0231/755-2311
behr@bci.uni-dortmund.de
www.bci.uni-dortmund.de

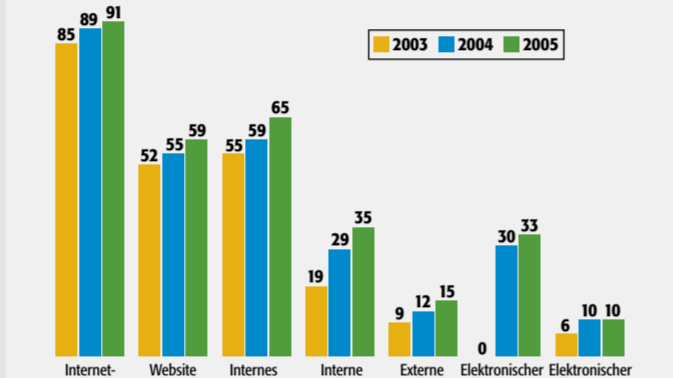
IT & E-Commerce

Internetnutzung – Vergleich von 13 Ländern
Internetnutzung je 1.000 Einwohner (2003)



Quelle: Statistisches Bundesamt © GIT VERLAG

Technologienutzung in der EU
Anteil der Unternehmen, die verschiedene Technologien nutzen (EU25, 2005)



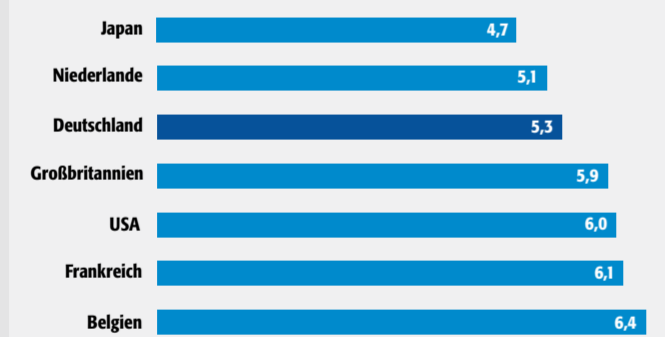
Quelle: Eurostat © GIT VERLAG

Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) und e-Commerce werden immer umfassender genutzt. In den europäischen Unternehmen mit mehr als 10 Beschäftigten nähert sich die Internetanbindung mit einem Anteil von 91 % der Sättigung. Ein Viertel nutzt Computernetze für Einkäufe, eines von zehn verkauft auch online. Der Unterschied zwischen kleineren und größeren Unternehmen ist bei höher entwickelten IKT-Anwendungen größer. Während 90 % der kleinen und 99 %

der großen Unternehmen einen Internetzugang haben, sind die Geschäftsabläufe bei nur 31 % der kleinen gegenüber 61 % der großen Unternehmen vernetzt. Insbesondere interne Computernetze und Intranets können hier noch stärker genutzt werden. Aus dem Bereich der chemischen Industrie, der Mineralölverarbeitung, der Gummi- und Kunststoffhersteller nutzen 20 % den elektronischen Einkauf und 15 % den elektronischen Verkauf.

Bildung international

Bildungsausgaben der Nationen im Vergleich
in % des Bruttoinlandsproduktes für 2002

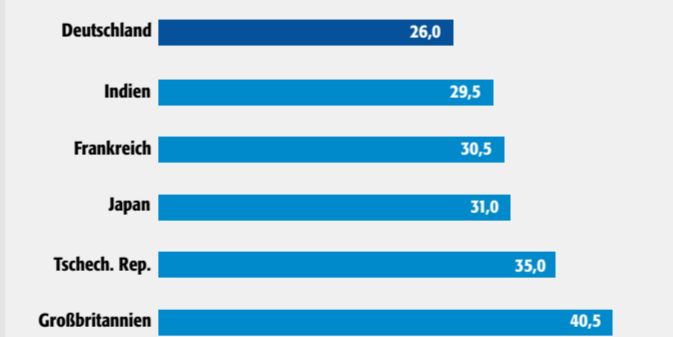


Quelle: VCI © GIT VERLAG

Deutschland vernachlässigt Investitionen in die Bildung; die deutschen Bildungsausgaben betragen lediglich 5,3% des Bruttoinlandsproduktes (BIP). Damit liegt Deutschland hinter Ländern wie Belgien, Frankreich, den USA und Großbritannien – und unter dem OECD-Durchschnitt von 5,8 % des BIP.

Investitionen in Bildung und Ausbildung gelten dabei als Investitionen in die Zukunft, da sie die Innovationsfähigkeit des Landes sichern.

Naturwissenschaftlicher Unterricht in der Sekundarstufe
Anteil math.-nat. Fächer in % aller Unterrichtsstunden



Quelle: VCI © GIT VERLAG

Da der Grundstein für das Verständnis der Chemie in der Schule gelegt wird, engagiert sich die Branche deshalb für eine Stärkung des mathematisch-naturwissenschaftlichen Unterrichts in der Schule. In Deutschland entfällt nur rund ein Viertel der Unterrichtsstunden in der Sekundarstufe auf Mathematik und Naturwissenschaften, weniger als in Frankreich, Japan, der Tschechischen Republik oder Indien. In Großbritannien beträgt der Anteil des naturwissenschaftlichen Unterrichts mehr als 40 %.

IMPRESSUM

Herausgeber
GIT VERLAG GmbH & Co. KG

Miryam Preußner
Tel.: 06151/8090-134
m.preusser@gitverlag.com

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

Dr. Michael Reubold
Tel.: 001201748/8810 (USA)
m.reubold@gitverlag.com

Objektleitung
Dr. Michael Klinge
Tel.: 06151/8090-165
m.klinge@gitverlag.com

Romy Schumann
Tel.: 06151/8090-164
r.schumann@gitverlag.com

Redaktion
Uta Frieling
Tel.: 06151/8090-211
u.frieling@gitverlag.com

Roland Thomé
Tel.: 06151/8090-238
r.thome@gitverlag.com

Dr. Andrea Grub
Tel.: 06151/660863
a.gruss@gitverlag.com

Peter Townsend
Tel.: 06151/8090-113
p.townsend@gitverlag.com

Wolfgang Sieß
Tel.: 06151/8090-240
w.siebs@gitverlag.com

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

Dr. Birgit Washburn
Tel.: 06151/8090-106
b.washburn@gitverlag.com

Team-Assistenz
Angela Bausch
Tel.: 06151/8090-157
a.bausch@gitverlag.com

Dr. Dieter Wirth
Tel.: 06151/8090-160
d.wirth@gitverlag.com

Ingrid Pfliegensdörfer
Tel.: 06151/8090-249
i.pfliegensdoerfer@gitverlag.com

Mediaberatung
Thorsten Kritzer
Tel.: 06151/8090-246
t.kritzer@gitverlag.com

Lisa Rausch
Tel.: 06151/8090-263
l.rausch@gitverlag.com

Herstellung
GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Dietmar Edhofer (Leitung)
Claudia Vogel (Anzeigen)
Oliver Haja (Layout)
Elke Palzer, Ramona Rehbein (Litho)

4. Quartal 2005)
16. Jahrgang 2007



Abonnement
24 Ausgaben 115 €
zzgl. 7 % MwSt.
Einzelheft 6 € 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.

Sonderdrucke
Christine Muhl
Tel.: 06151/8090-169
c.muehl@gitverlag.com

Freie Mitarbeiter
Dr. Sonja Andres
Irene Berres
Simone Müller

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

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

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

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Oktober 2006. 2007 erscheinen 24 Ausgaben von „CHEManager“. Druckauflage: 43.000 Exemplare (IVW-geprüft).

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 Beteiligungen bestehen, sowie Dritten zur Nutzung zu übertragen. Dieses Nutzungsrecht bezieht sich sowohl auf Print- wie elektronische Medien unter Einschluss des Internet wie auch auf Datenbanken/Datenträger aller Art.

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

Druck
Echo Druck und Service GmbH
Holzhofallee 25–31
64295 Darmstadt

Printed in Germany
ISSN 0947-4188



REGISTER

3i	13	Eurostat	16	Munich Network - Netzwerk München	13
3M Deutschland	4	Forschungszentrum Jülich	15	Munich Venture Partners	13
Acadon	8	Fraunhofer-Venture-Gruppe	13	Novartis	5
Accenture	4	Fujitsu Services	7	Nürnberg Messe	9
Acetate Products	2	Carlo Gavazzi	9	Nycomed Group	5
Additive Soft- und Hardware	15	GE Global Research	13	Pepperl & Fuchs	10
AGU Planungsgesellschaft	9	Gempex	10	Pfizer	5
Akzo Nobel	1	Genentech	5	Phostech Lithium	3
Altana Pharma	5	GlaxoSmithKline	1, 5, 14	Profimess	11
Alup Kompressoren	12	Goldman Sachs	4	PSG Petro Service	12
APCO Europe	15	Hamilton Bonaduz	12	Qcells	13
Arkema	2	Heidelberger Akademie der Wissenschaften	15	Rauscher	10
Astrazeneca	5	Henkel	2	Repower	13
Atlas Venture	13	Hilleshcim	12	Rhodia Europe	1
B&R DV-Informationssysteme	15	F. Hoffmann La Roche	5	Rieke Metals	2
BAM BA f. Materialforschung und Prüfung	15	IROS-Technik	5	Rota Yokogawa	12
BASF	2, 13	Hydro-Québec	3	Rösberg	12
Bayer	1	IBS	12	Saltigo	1
Bayer CropScience	13	IDS Scheer	6	Sanofi-Aventis	5
Bayer HealthCare	5	IHO Ind. Verband Hygiene und Oberflächenschutz	15	H. Schmincke	7
Bayer Industry Services	15	IMS Health	5	Siemens	9, 11, 13
Bayer MaterialScience	3	Indura	2	Sol	9
Baytech Venture	13	Industriepark Gersthofen	12, 14	Solarworld	13
Roland Berger	13	InfraServ Höchst	1, 9, 13, 14	Sozietät Nörr Stiefenhofer Lutz	4
Bulk Academy	15	Innovene Deutschland	15	Statistisches Bundesamt	16
Cambrex	2	Inst. f. Management-Entwicklung	15	Süd-Chemie	3
Cefic	1	IPM Fraunhofer Inst. f. Physikalische Meßtechnik	15	Synrise	4
Celanese	1, 2	Jacobs Engineering	9	TDS	7
Chem-Trade & Consulting	12	KPMG	14	Tecan Group	15
Chugai	5	Kunststoff Institut	12	Trebing & Himstedt	15
Conergy	13	Lang und Peitler	15	Triplan	1
CSB-System	2, 7	Lanxess Deutschland	1	TU Chemnitz	15
MDC Max Delbrück Centrum für Molekulare Medizin	15	Lilly Pharma Holding	5	TVM Capital	13
Deutsche Messe	5	Linde	2	Uhde	9
DGM Dt. Ges. f. Materialkunde	15	Lonza	2	Umco Umwelt Consult	15
Dow Europe	9	Merck & Co.	5	United Phosphorus	2
Duran	13	Merlin Logistics	13	Univers. Dortmund	16
EDL Anlagenbau	12	Metrohm	15	VCI	1, 3, 16
Eisenwerke Düker	9	Microsoft	3	Vinnolit	9
Eli Lilly	5	MPI f. Polymerforschung	15	VTU Engineering	12
Emerson Process Management	1	MTL Instruments	12	Wacker Chemie	2, 13
EMS-Chemie Holding	2			WEKA Media	15
Euroforum	4, 13			ZfU Zentrum für Unternehmensführung	15