



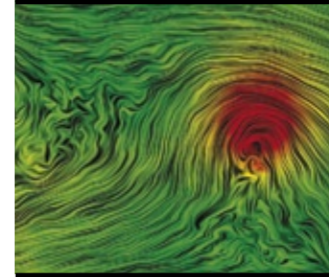
Kunststoffe
Sabir erwirbt die Kunststoffsparte von General Electric

Seite 3



Innovation
Innovationsmanagement ist mehr als das Management von F&E

Seite 7



Produktion
Einheitliches, modulares Bau- und Prüfkonzept für fünf Durchfluss-Messverfahren senkt die Kosten

Seite 13

TRIPLAN + TREVIS = Kompetenz 3

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

Wir sagen Ihnen wie: www.triplan.com



TRIPLAN bringt Kunden größten Nutzen durch innovative Ingenieurleistungen.

Newsflow

Norsk Hydro verkauft die Polymersparte für rund 670 Mio. € an das britische Chemieunternehmen Ineos. Die Briten (Umsatz 2006: 33 Mrd. US-\$) gewinnen mit dem Erwerb Werke in Norwegen, England und Schweden hinzu, darüber hinaus Beteiligungen in Portugal, China und Katar. Die Sparte (Umsatz ca. 6.873 NOK) produziert unter anderem PVC, Vinylchloridmonomer und Natriumhydroxid. Ineos setzt damit seine Akquisitionstour fort, nachdem man 2005 die BP-Tochter Innovene für rund 9 Mrd. US-\$ erworben hatte. Norsk Hydro will sich nach zahlreichen Devestitionen auf das verbliebene Aluminiumgeschäft und dem dafür notwendigen Wasserkraftwerksgeschäft konzentrieren. Zeitgleich veräußert Ineos sein Emulsion-PVC Geschäft an Vinolit. Die Höhe der Transaktion wurde nicht bekannt gegeben, die Sparte repräsentiert jedoch einen jährlichen Umsatz von ca. 150 Mio. €. Die Transaktion schließt die Produktionsstätten in Hillhouse (UK) und Schkopau mit ein.

www.hydro.com, www.ineos.com

POWERED BY

accenture
High performance. Delivered.

Erfinder als Popstars der Industrie

Innovationen: Unternehmer diskutieren in Frankfurt / CHEMonitor belegt Investitionssteigerung

Müssen wir deutschen Unternehmern sagen, dass sie sich um Innovationen kümmern sollen?“, fragte Prof. Hans-Jörg Bullinger, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft, in einem Impulsvortrag auf dem „Innovation - Unternehmertag 2007“. Vieles spricht dagegen. Deutsche Unternehmen sind Weltspitze in Bezug auf Innovationskapazität, internationaler Marktpräsenz und Mitarbeitertraining. Dies bestätigten internationale Experten auf dem diesjährigen Weltwirtschaftsforum in Davos. Und dennoch, das Wirtschaftswachstum in Deutschland liegt trotz konjunkturellen Aufschwungs unter dem EU-Durchschnitt und der Innovationsdruck steigt. So zog denn auch Mitte Mai das Thema „Innovation“ rund 500

Unternehmer und Manager aus ganz Deutschland in die Frankfurter Paulskirche. „Wohlstand definiert sich nicht aus Bestand, sondern aus Zuwachs“, gab dort Hessens Ministerpräsident Roland Koch zu bedenken. Je wohlstandsorientierter eine Gesellschaft sei, desto geringer der Wunsch junger Menschen etwas zu verändern und z. B. den Beruf eines Ingenieurs zu ergreifen. Kurz gesagt: Wohlstand macht träge. Und genau hierin liege eine Ursache des Innovationsdrucks, so Prof. Bullinger. Die Deutschen sind zwar nach wie vor innovativ, setzen Innovationen aber im Vergleich zu

ausländischen Wettbewerbern langsamer um. „Unsere Forscher verstehen es, aus Geld Wissen zu machen, doch viele deutsche Erfindungen, wie z. B. das MP3-Audioformat, finden ihre kommerzielle Umsetzung im Ausland. Wir müssen den Kreis in Deutschland wieder schließen und aus gewonnenem Wissen Geld machen“, forderte der Fraunhofer-Präsident. Hierfür brauche es eine neue Innovationskultur mit einer höheren Risikobereitschaft und einem stärkeren Fokus auf die Menschen: „Man kann In-



Prof. Hans-Jörg Bullinger, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft

novationen fördern, nicht Innovationen“, sagte Prof. Bullinger und bediente sich eines Zitats von Prinz Philipp: „Wir müssen unsere Erfinder behandeln wie Popstars der Industrie.“

„Wir müssen soviel besser und schneller sein, wie wir teurer sind“, lautete in der Folge einer der meist zitierten Sätze auf dem Frankfurter Unternehmertag. Welche Maßnahmen dies erfordert, darüber diskutierten die Teilnehmer der Veranstaltung des F.A.Z.-Instituts in 13 branchenspezifischen Foren und Plena mit 50 Referenten.

Welche Innovationsstrategien die deutsche Chemieindustrie angesichts des zunehmenden Innovationsdrucks entwickelt, beleuchtet auch der aktuelle CHEMonitor vom Mai 2007. Das Trendbarometer der chemischen Industrie ist eine Kooperation von CHEManager und der Unternehmensberatung Droege & Comp. und bildet vierteljährlich systematisch die Bewertung der Standortbedingungen und Abschätzung

der zukünftigen Investitions- und Beschäftigungsentwicklung ab. CHEMonitor startete im Januar 2007. Inzwischen gehören dem Panel über 300 Entscheider aus kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Großkonzernen an. Die aktuelle CHEMonitor-Umfrage ergab, dass 68% der Chemieunternehmen im Jahr 2007 mehr für Innovation und Forschung & Entwicklung ausgeben wollen. Dabei haben die Chemie-Entscheider erkannt, dass Innovationen, insbesondere Prozessinnovationen, nicht allein auf den Ergebnissen von Forschung beruhen, sondern auch auf Ideen von Mitarbeitern basieren. Für immerhin drei Viertel der befragten Chemiemanager spielt daher das betriebliche Vorschlagswesen eine dominierende Rolle bei der Innovationsförderung. Mehr über die Innovationsstrategie und Trends in der Chemiebranche lesen Sie im aktuellen CHEMonitor.

Andrea Grub

Mehr als Duft und Aroma

Symrise setzt auf Produkte mit Zusatznutzen und das Geschäft mit großen Kunden

Durch Akquisitionen und Fusionen lassen sich auch in bereits weitgehend konsolidierten Segmenten der Chemieindustrie Unternehmenswerte steigern. Der Riech- und Aromenhersteller Symrise und der Druckfarbenhersteller Flint Group sind zwei Beispiele für die erfolgreiche Umsetzung der „buy and build“-Strategie eines Private Equity-Investors. Symrise – 2003 durch die Fusion von Dragoco und Haarmann & Reimer vom schwedischen Finanzinvestor EQT gegründet – ist seit Dezember 2006 an der Frankfurter Börse notiert. Mit einem Marktanteil von 12% ist das Unternehmen heute weltweit die Nummer 4 am Markt für Aromen und Riechstoffe und auf dem besten Weg, in punkto Profitabilität zu seinen großen Wettbewerbern aufzuschließen. Wie das gelang, dazu befragte Dr. Andrea



Dr. Gerold Linzbach, Vorstandsvorsitzender der Symrise

Gruß den ehemaligen Hoechst-Manager und heutigen Vorstandsvorsitzenden der Symrise, Dr. Gerold Linzbach.

CHEManager: Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf die junge Historie Ihres Unternehmens werfen. Wie war die Ausgangssituation im Jahr 2002 vor der Gründung von Symrise?

Dr. G. Linzbach: Dragoco war ein Familienunternehmen. Salopp gesagt war es der bauchgesteuerte Teil der neuen Symrise – sehr flink darin, Konsumententrends aufzugreifen und sehr gewieft darin, die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen, aber mangels Ressourcen und Schwerpunkt begrenzt in Reichweite und Technologien. Die Bayer-Tochter Haarmann & Reimer verfügte dagegen über eine riesige Werkzeugkiste, gefüttert durch das Healthcare-Geschäft des Konzerns, war jedoch relativ weit weg vom Kunden – ein klassisches Problem der chemischen Industrie. Im Grunde genommen war es logisch, aus den zwei Regionalalligateurs einen Bundesligavererein mit kombinierten Fähigkeiten zu machen.

Warum brauchte es dazu einen Investor aus dem Ausland?

Dr. G. Linzbach: Das Meisterstück von EQT war, die Ver-

handlungen parallel zu führen und das innerhalb einer extrem konzentrierten Industrie! Eine normale Verhandlungsstrategie hätte bei diesen Besitzerstrukturen nicht funktioniert. Hätte Bayer offiziell Dragoco angesprochen, wäre die Industrie wenige Minuten später informiert gewesen.

EQT hat zwei Unternehmen zusammengeführt, die für sich alleine zu klein waren, um große Firmen wie Coca-Cola oder Procter & Gamble weltweit zu bedienen. Die Kunst war es, die beiden Firmen so zusammenzubauen, dass dabei ein homogenes Unternehmen mit der erforderlichen Mindestgröße entstand.

Neben Logik und Verhandlungsgeschick bedurfte dies sicher auch erheblicher Investitionen ...

Dr. G. Linzbach: Ja, doch im Gegensatz zu vielen Banken,

► Fortsetzung auf Seite 4

CHEMonitor

IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Chemieindustrie steigert Investition in Innovation

Mehr als zwei Drittel (68%) der deutschen Chemieentscheider wollen im Jahr 2007 mehr für Innovation und Forschung & Entwicklung (F&E) ausgeben als noch im Vorjahr, dies ergab die aktuelle Befragung des CHEMonitor-Panels vom Mai 2007. Danach planen 29% ihre Investitionen konstant zu lassen und nur 3% wollen ihre Ausgaben reduzieren.

Die Auswertung des aktuellen CHEMonitor zeigt weiter, dass knapp die Hälfte der deutschen Chemieunternehmen im Jahr 2006 bis zu 5% ihrer Umsätze in Innovation bzw. F&E investierten. 17% haben zwischen 6-10% und 6% der Befragten sogar 11-15% für Innovationen ausgegeben (Grafik 1).

Klares Bekenntnis zum Standort Deutschland

Die Umfrage ergab, dass 78% der Chemieunternehmen noch ihren F&E-Schwerpunkt in Deutschland haben. Und ein noch größerer Anteil, 84% der befragten Chemieentscheider, wollen auch in dieser Region in den nächsten 12 Monaten ihre Forschungskapazitäten erhöhen (Grafik 3). Um der Globalisierung der Absatzmärkte und den individuellen Produktanforderungen der internationalen Kundenbasis gerecht zu werden, kombiniert eine Mehrzahl der Befragten eine zentrale Forschungseinheit, die auf Produktinnovationen fokussiert ist, mit einem weltweiten Netz an anwen-

► Fortsetzung auf Seite 6

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

EMERSON Process Management

LESERSERVICE

Kein eigener CHEManager? Falsche Adresse?

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

Branchen brauchen Spezialisten



Kundenforum zum 30-jährigen Firmenjubiläum
4. Juli 2007, CSB-System Geilenkirchen

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

INHALT



Titelseite	Informationstechnologie	10-11	BusinessPartner	18
Besser, schneller, innovativer 1 Innovationen: Unternehmer diskutieren in Frankfurt/ CHEMonitor belegt Investitionssteigerung	Vollreinigung in der Kommissionierung 10 Delta Pronatura stellt auf elektronische Kommissionierung um		Chemikalien/Chemiehandel	19-23
Mehr als Duft und Aroma 1,4 Symrise setzt auf Produkte mit Zusatznutzen und das Geschäft mit großen Kunden <i>Interview mit Dr. Gerold Linzbach</i>	Beschaffungswert als mächtiger Hebel 11 Lanxess nutzt global verfügbares Einkaufsportale		Die Zeit der Wahrheit kommt 19 Die Chemspec Europe muss ihre Qualität beweisen	
CHEMonitor 1,6 Chemieindustrie steigert Investition in Innovation <i>Dr. J. Rigall</i>	Personen · Preise · Publikationen · Veranstaltungen 12		Vom Stoffrecht in der Abfallwirtschaft 20 Auswirkungen von Reach für Recyclingprozesse noch unklar <i>Prof. Dr. W. Klett</i>	
Märkte · Unternehmen 1-8	Produktion 13-17		Wachstumstreiber für PU-Beschichtungen 21 Konventionelle PU-Harze werden ausgegründet	
Mehr als nur Erfindergeist 7 Innovationsmanagement in der Chemie <i>K. Griesar</i>	Sparsames Gerätekonzept mit echtem Mehrwert 13 Clevere Durchfluss-Lösungen treffen den Geschmack der Anwender <i>C. Eckert</i>		Herausforderungen für die Chemiedistributoren 22 Die Themen des FECC-Kongresses vom 10.-12. Juni in Paris <i>H. Abma</i>	
Kooperationen 3	Prozessanalytik als Werkzeug für die Produktion von morgen 14 Proaktive Prozesssteuerung erhöht die Produktivität, Flexibilität und Produktqualität <i>Prof. Dr. R. Kessler, Dr. S. Küppers, Dr. W.-D. Hergeth</i>		Intelligente Chemie-Distribution hebt Potentiale 23 Vertriebspartner von Wacker Chemie unterstützen das Marketing und agieren als Trend-Scouts <i>A. Schmidt</i>	
Sales & Profits 7,8	In-Situ O₂-Messumformer für mehr Effizienz und Sicherheit 15 Modernes In-Situ O ₂ -Messsystem bewährt sich im täglichen Betrieb		Umfeld Chemiemärkte 24	
Portfolio 8	Kosten senken durch Instandhaltungsstrategien 16 Die Verfügbarkeit von Anlagen ist eine wichtige Kenngröße in der Prozessindustrie <i>Frank L. Unger</i>		Nachwuchsforscher gekürt 24 Sieger des 42. Bundeswettbewerb „Jugend forscht“	
Logistik 9	Anlagenverfügbarkeit um 10% gestiegen 16		Index 24	
Logistik für China 9 Ausgedehntes Logistiknetz und Chemielogistikerfahrung treffen sich in China <i>Interview mit Richard Heath und Vincent Wong</i>	Was tun, wenn's brennt? 17 Ganzheitliches Sicherheitsmanagement zur betrieblichen Gefahrenabwehr <i>Dr. P. Schmiedtchen</i>		Impressum 24	

CHEMonitor

IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Das Trendbarometer der chemischen Industrie

Das wirtschaftliche Umfeld der Chemieindustrie hängt nicht allein von reinen Fakten ab, es wird auch stark beeinflusst durch die Einschätzungen von Führungskräften. Perspektiven für die Entwicklung von Standorten oder das Investitions- und Beschäftigungsklima sind dabei für die Branche ebenso entscheidend wie beispielsweise die aktuelle Bewertung der nationalen Forschungs- oder Energiepolitik.

CHEMonitor befragt das Top-Management der deutschen Chemieindustrie zu diesen Themen. Gemeinsam mit der Unternehmer-Beratung Droegge & Comp. ermitteln wir quartalsweise, wie Vorstände, Geschäftsführer und Entscheider der zweiten Führungsebene die Entwicklungen der Branche einschätzen und welche Investitions- und Beschäftigungspläne sie verfolgen. Damit ist der CHEMonitor das führende Trendbarometer der Branche.

CHEMonitor hat es sich zur Aufgabe gemacht, ein repräsentatives Panel an Führungskräften aus den wichtigsten Segmenten der deutschen Chemieindustrie zu befragen. Der nächste CHEMonitor erscheint in Ausgabe 17 des CHEManager am 13. September 2007. Panel-Mitglieder erhalten zeitgleich zur Veröffentlichung ergänzende Informationen und eine Zusammenfassung der Umfrageergebnisse am Jahresende.

Sie gehören zum oberen Management der Chemiebranche und möchten am CHEMonitor-Panel teilnehmen? Dann registrieren Sie sich!

Fragen zur Registrierung beantworten Ihnen:
Lisa Rausch, Tel.: 06151/8090-263, l.rausch@gitverlag.com

Merck verkauft Generika-Sparte für 4,9 Mrd. € an Mylan



Dr. Karl-Ludwig Kley, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Merck

Es war ein guter Einstieg: Nur zwei Wochen nach Übernahme der Geschäftsleitung beim Darmstädter Chemie- und Pharmaunternehmen Merck verkündete Dr. Karl-Ludwig Kley seine erste Transaktion. Merck verkauft sein Generikageschäft an den US-Wettbewerber Mylan Laboratories für einen Kaufpreis von 4,9 Mrd. €.

„Wir sind außerordentlich zufrieden mit dem Ergebnis dieses Prozesses. Diese Transaktion wird Merck erlauben, sich auf das weitere Wachstum der Unternehmensbereiche Pharma und Chemie zu konzentrieren“, sagte Dr. Karl-Ludwig Kley, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Merck.

Im Geschäftsjahr entfielen 29% des Umsatzes und 28% des operativen Ergebnisses der Merck-Gruppe auf die Generika-Sparte. Der Umsatz von Merck Generics stieg 2006 um 6,9% auf 1,82 Mrd. € während das operative Ergebnis um 29% auf 307 Mio. € zulegte.

Damit liegt Merck Generics auf dem weltweiten Markt für Generika – der auf 50 Mrd. US-\$ geschätzt wird und zweistellige Wachstumsraten aufweist – hinter dem israelischen Marktführer Teva, dem Schweizer Unternehmen Novartis mit seiner Sandoz-Sparte und dem US-Konzern Barr. Nach der Fusion wird Mylan einen Proforma-Umsatz von 3,54 Mrd. US-\$ erzielen und weltweit 10.000 Mitarbeiter beschäftigen. Der Zusammenschluss soll spätestens in drei Jahren Einsparungen von 250 Mio. US-\$ pro Jahr bringen.

und Marken-Transdermal-Pflaster für den US-Markt; und UDL Laboratories, US-Anbieter von Einzeldosierprodukten.

„Unsere beiden Unternehmen passen perfekt zueinander. Mylan ist bereits ein führendes Unternehmen in den USA, dem weltweit größten Markt für Generika, und kontrolliert durch Matrix Laboratories eine der breitesten Wirkstoff-Produktionsplattformen der Welt. Merck Generics verschafft uns führende Positionen in vielen Schlüsselregionen weltweit“, sagte Robert J. Coury, Vice Chairman und CEO von Mylan.

Im vergangenen Jahr hatte Merck Generics für 11 Mrd. € das Schweizer Unternehmen Sero no übernommen. Der Verkauf der Generikasparte trägt nun dazu bei, die Schulden abzubauen, die zum Ende des ersten Quartals 2007 bei 5,5 Mrd. € lagen. Den Buchwert der Sparte

„Diese Transaktion wird Merck erlauben, sich auf das weitere Wachstum der Unternehmensbereiche Pharma und Chemie zu konzentrieren.“

Dr. Karl-Ludwig Kley, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Merck

ben, doch Mylan habe erklärt, dass es keinen bedeutsamen Stellenabbau geben wird. Mylan zählt zu den führenden Unternehmen bei Generika, Transdermal-Technologie und so genannten Unit-Dose-Produkten. Das Unternehmen operiert über drei Tochterunternehmen: Mylan Pharmaceuticals, Mylan Technologies, der größte Produzent generischer

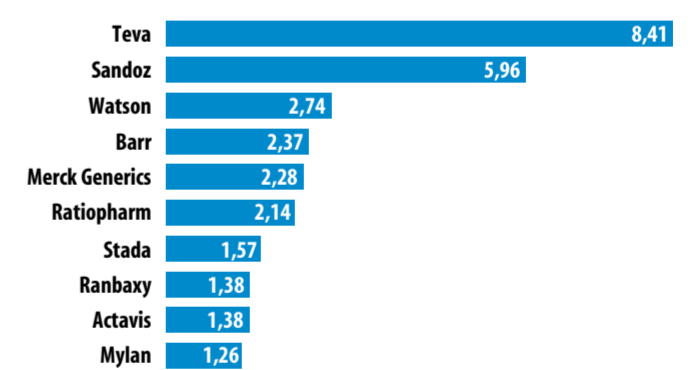
beifertige Kley auf weniger als 1 Mrd. €.

Das umsatzschwächere Unternehmen Mylan, dessen Marktkapitalisierung deutlich unter dem Kaufpreis liegt, wird die Übernahme über Kredite bei amerikanischen Finanzinstituten Merill Lynch, Citigroup und Goldman Sachs finanzieren.

Nach dem erfolgreichen Einstieg könnte Kley im Juni

Die Top 10 des weltweiten Generikamarktes

Umsatz 2006 in Mrd. US-\$



Quelle: Unternehmen, Handelsblatt

© GIT VERLAG

bereits einen weiteren Meilenstein nehmen: Dann wird die Merck-Aktie voraussichtlich in den DAX aufsteigen und dort den ehemaligen Wettbewerber Altana ablösen, der nach dem

Verkauf der Pharmasperte nur noch aus dem kleineren Chemiegeschäft besteht.

■ www.merck.de
■ www.mylan.com

Bayer erfolgreich im 1. Quartal

Der Bayer-Konzern hat im 1. Quartal 2007 einen Umsatz von 8,3 Mrd. € erzielt, das entspricht einem Plus von 23% gegenüber dem Vorjahresquartal. Zum Umsatz steuerte Bayer Healthcare 3,6 Mrd. € bei, darin ist das Schering-Geschäft mit 1,4 Mrd. € enthalten. Bayer Cropscience erlöste 1,8 Mrd. € und Bayer Materialscience 2,6 Mrd. €.

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA stieg im 1. Quartal um 27% auf 2,0 Mrd. €. Den stärksten Zuwachs erzielte dabei der Konzern Bayer Healthcare, der sein EBITDA von 465 Mio. €

auf ca. 950 Mio. € in etwa verdoppelte. Dazu trugen sowohl der Schering-Erwerb als auch der erfreuliche Geschäftsverlauf von Consumer Health bei. Bayer Cropscience steigerte das Betriebsergebnis insbesondere dank höherer Absatzmengen und verbesserter Kostenstrukturen um 6% auf ca. 580 Mio. €. Bayer Materialscience lag vor allem angesichts der um etwa 140 Mio. € gestiegenen Rohstoffkosten unter dem Vorjahresergebnis. Der Konzern übertraf jedoch mit gut 400 Mio. € das EBITDA des 4. Quartals 2006.

■ www.bayer.de

Heraeus auch für 2007 optimistisch

Kennzahlen

	2006	2005	Abw. in %
Gesamtumsatz in Mio. €	12.080	9.311	+ 29,7
- davon Edelmetall-Handelsumsatz	9.390	7.200	+ 30,4
- davon Produktumsatz	2.690	2.111	+ 27,4
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	291	178	+ 62,9
Sachinvestitionen	84	67	+ 24,5
F&E Aufwendungen	57	54	+ 5,6

„Das erste Quartal 2007 hat sich erfreulich entwickelt. Die Auftragslage ist gut. Die bisherigen Umsatz- und Ergebniszahlen sowie die konjunkturelle Entwicklung lassen uns optimistisch in die nächsten Monate blicken“, sagte Dr. Helmut Eschwey, Vorsitzender der Geschäftsführung, bei der Bilanzpressekonferenz in Frankfurt. Mit einem Umsatzplus von 13,3% beim Produktumsatz und

der Steigerung des EBIT um 33,3% im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres konnten die bisherigen Höchstmarken von 2006 nochmals übertroffen werden. Gleichzeitig verwies Eschwey auf die Mitarbeitererfolgsbeteiligung, in deren Genuss alle Heraeus-Mitarbeiter in Deutschland kommen.

■ www.heraeus.de

Süd-Chemie investiert in Malaysia

Die Münchner Süd-Chemie hat 55% der Anteile an Chemindus mit Sitz in Malaysia übernommen und damit ihr Geschäft im südostasiatischen Markt für Trink- und Abwasserbehandlung erweitert. Zudem erwirbt das Unternehmen eine patentierte Technologie für die Herstellung von Chemikalien zur Wasseraufbereitung von Chemindus, einem führenden Anbieter von Gerinnungs- und Flockungsmitteln in Malaysia.

Partner der Süd-Chemie bei Chemindus sind das malaysische Trinkwasser-Versorgungsunternehmen Hydrovest und der bisherige Haupteigentümer Herr Tan Swee Hua. Bislang konzentrierte sich der Geschäftsbereich Wasserbehandlung der Süd-Chemie auf die Regionen Europa, Afrika und Südamerika.

■ www.sud-chemie.de



KOOPERATIONEN

Lanxess und Hankook Tire Lanxess und der koreanische Reifenhersteller Hankook Tire haben ihre Zusammenarbeit in einem langfristigen Liefervertrag bekräftigt. In den kommenden fünf Jahren wird Lanxess Lösung-SBR und Polybutadien-Kautschuke liefern. Dabei soll sich das Liefervolumen mehr als verdoppeln. Den Vertrag unterzeichneten Jeong Ho Park, General Manager of Global Raw Material Purchasing von Hankook Tire, und Dr. Joachim Grub, Leiter der Business Unit Polybutadien Rubber.

■ www.lanxess.de, www.hankooktire-eu.com

Sandoz kooperiert mit Krankenkasse Sandoz Pharmaceuticals hat eine Kooperationsvereinbarung mit der Knappschaft geschlossen. Der Vertrag umfasst die gesamte Produktpalette des Generikaanbieters. Durch die Partnerschaft zwischen Sandoz und der Knappschaft wird für die rund 1,4 Mio. Versicherten der Krankenkasse eine preisgünstige Arzneimittelversorgung sichergestellt. „Die Vereinbarung ist eine weitere Möglichkeit, die Kostensteigerung im Arzneimittelmarkt wirkungsvoll einzudämmen. Mit Sandoz haben wir einen starken Partner, der unseren Versicherten höchste Versorgungsqualität und vor allem auch Verfügbarkeit garantiert“, so Rolf Stadié, Geschäftsführer der Knappschaft.

■ www.sandoz.de

Sartorius und Thermo Fisher treffen Liefervereinbarung Das Abkommen zwischen Sartorius und dem amerikanischen Unternehmen Thermo Fisher Scientific regelt die nicht-exklusive, wechselseitige Zulieferung von Produkten für biopharmazeutische Prozessanwendungen zwischen Sartorius und einer Tochtergesellschaft des amerikanischen Unternehmens, der TC Tech Corp. Im Einzelnen sieht der Vertrag vor, dass das amerikanische Unternehmen den Göttinger Technologiekonzern bis 2007 mit Einwegbehältern beliefern wird und bis zum Jahr 2012 mit Einwegbehältern, die mit Sartorius-Filterkapseln ausgerüstet sind. Im Gegenzug wird man für weitere fünf Jahre Filtereinheiten in die USA liefern.

■ www.sartorius.com

Phenex unterstützt Sanofi Aventis Phenex Pharmaceuticals gab bekannt, dass sie Wirksubstanzen für Sanofi Aventis mit Hilfe ihrer Technologieplattform analysieren wird. Phenex baute diese besondere Plattform um nukleäre Rezeptoren herum auf, die so genannte „SNURM“-Technologie. Mit dieser lässt sich bereits im frühen Forschungsstadium das Verhältnis von Wirkungen zu Nebenwirkungen abschätzen. Die beiden Unternehmen sind nun eine bezahlte Zusammenarbeit eingegangen, die es Sanofi Aventis ermöglicht, ihre Wirkstoffkandidaten bei Phenex zu evaluieren oder die Selektivität ihrer Wirkstoffe zu bestimmen.

■ www.phenex-pharma.com, www.sanofi-aventis.de

Cyclics schließt Vertriebskooperation mit IMCD Cyclics Europe hat mit IMCD Deutschland (ehemals Interorgana) eine Vereinbarung über den Vertrieb von Cyclics CBT Kunststoffprodukten getroffen, die als Additive oder Trägermaterialien für Compounds und Masterbatches eingesetzt werden. IMCD ist eine führende Unternehmensgruppe im Marketing und Vertrieb von Spezialchemikalien und Rohstoffen für die Pharma-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie.

■ www.cyclics.com, www.imcddeutschland.de

Joint Venture von Hexion und OAO Shchekinoazot Hexion und OAO Shchekinoazot gründen ein Joint Venture zur Herstellung von Kunstharzen für die russischen Forstwirtschafts- und Bauproduktmärkte. Das Joint-Venture-Unternehmen Hexion-Shchekinoazot wird eine breite Palette von Kunstharzsystemen herstellen, die in Mineralwollämmstoffen, Sperrholz, MDF- und Spanholzplatten zum Einsatz kommen. Zu diesem Zweck baut das Unternehmen eine Produktionsanlage für Kunstharze in der russischen Region Tula, direkt am Industriestandort von Shchekinoazot. Der Produktionsbeginn ist für Ende dieses Jahres geplant.

■ www.hexion.com

Clariant veräußert Custom Manufacturing

Clariant hat die Veräußerung seines Custom Manufacturing Geschäfts an die International Chemical Investors Group (ICIG) zu einem nicht genannten Transaktionswert bekannt gegeben. Das Unternehmen wolle sich auf die Kernkompetenzen bei Farben, Oberflächen und Performance Chemikalien fokussieren. Das Custom Manufacturing Geschäft von Clariant liefert ein Sortiment von Zwischen-

produkten und Wirkstoffen für die Agrochemie, Pharma- und Polymerindustrie und erzielte 2006 mit rund 490 Mitarbeitenden einen Umsatz von 217 Mio. CHF. Clariant erwartet aus dem Verkauf einen Buchverlust von rund 70 Mio. CHF. ICIG ist eine Investmentgruppe mit dem Fokus auf mittelgroße Chemiegeschäfte, vorzugsweise Zweigunternehmen von großen Gesellschaften, die nicht mehr

als Kerngeschäfte betrachtet werden, jedoch in ihren Nischenmärkten über führende Positionen verfügen. ICIG wird nach der Akquisition 14 Produktionsstätten in Deutschland, USA, Frankreich, Belgien, Irland und Polen betreiben mit einem Gesamtumsatz von fast 500 Mio. € und über 2.500 Mitarbeitenden.

„Das Custom Manufacturing Geschäft verbreitert die Aktivitäten

von ICIG in der Feinchemie, und wir freuen uns, das weitere organische Wachstum der Geschäfte sowohl in Deutschland wie in den USA aktiv unterstützen zu können, allenfalls auch durch zusätzliche ergänzende Akquisitionen“, sagte Patrick Schnitzer, Geschäftsführer von ICIG.

■ www.clariant.com

Sabic erwirbt GE Plastics



GE Plastics ist mit Produkten und Dienstleistungen stark im Automotive-Sektor vertreten

„Als global tätiges Unternehmen hat Sabic ein langfristiges, strategisches Interesse an den Mitarbeitern, den Produkten, Betrieben und der Technologie von GE Plastics“, erklärte Mohamed Al-Mady, der stellvertretende Vorstandsvorsitzende von Sabic. „Diese Akquisition ist ein weiterer wichtiger Schritt für das Wachstum, die Diversifizierung und das Ziel von Sabic, eines der welt-

weit führenden Herstellerunternehmen zu werden. Der neue Geschäftsbereich ergänzt überschneidungsfrei unsere bisherigen Sparten. Sabic beabsichtigt, das Unternehmen weltweit zu expandieren“, fügte er hinzu. „Als hervorragend positioniertes Unternehmen erweitert Sabic das aktuelle Produktangebot um Hochleistungskunststoffe.“

Vorausgegangen waren Sabic's Akquisitionen der Geschäftssparte Petrochemicals von DSM in Europa sowie von Huntsman Petrochemicals in Großbritannien.

„Ausschlaggebend für GE's Entscheidung für Sabic war nicht nur der Preis, sondern auch die Spitzenposition als eines der weltweit am schnellsten wachsenden und innovativen Unternehmens“, erläuterte Jeff Immelt, CEO von GE. „Dank seines fundierten Rufes als

sicherer, verantwortungsbewusster und effizienter Betreiber großer, moderner Chemiewerke, gekoppelt mit einer Verpflichtung zu Technologieinvestitionen, ist Sabic die geeignete Wahl zur Expansion von GE Plastics.“

Durch die Akquisition wird Sabic auf 30.000 Mitarbeiter anwachsen. Der Abschluss der Transaktion erfolgt vorbehaltlich der behördlichen Genehmigungen und ist für das dritte Quartal 2007 geplant. Sabic betreibt sechs miteinander verknüpfte strategische Geschäftssparten: Basic Chemicals, Intermediates, Specialty Products, Polymers, Fertilizers and Metals.

■ www.geplastics.com

■ www.sabic.com



Wer wachsen will, braucht das richtige Umfeld Alles eine Frage des Standorts!

An unseren sechs Produktions-Standorten finden Investoren der chemischen und chemienahen Industrie alles, was sie für eine erfolgreiche Zukunft brauchen. Als Initiative des Landes NRW und Chemie-Unternehmen im Ruhrgebiet sowie weiteren Partnern aus Wirtschaft und Politik bieten wir Ihnen:

- Einen umfangreichen Stoffstromverbund
- Eine hervorragende Infrastruktur
- Ein maßgeschneidertes Serviceangebot
- Insgesamt 240 Hektar freies Industrie-Gelände, ideal für neue Produktionsanlagen
- Hoch motivierte und qualifizierte Mitarbeiter
- Kurze Genehmigungszeiten und interessante Subventionsangebote, z.B. nach EU-Ziel-2-Förderung
- Ein dichtes Netzwerk von Universitäten und Forschungsinstituten
- Eine zentrale Lage in einem großen Absatzmarkt
- Eine professionelle Betreuung und Beratung von Beginn an

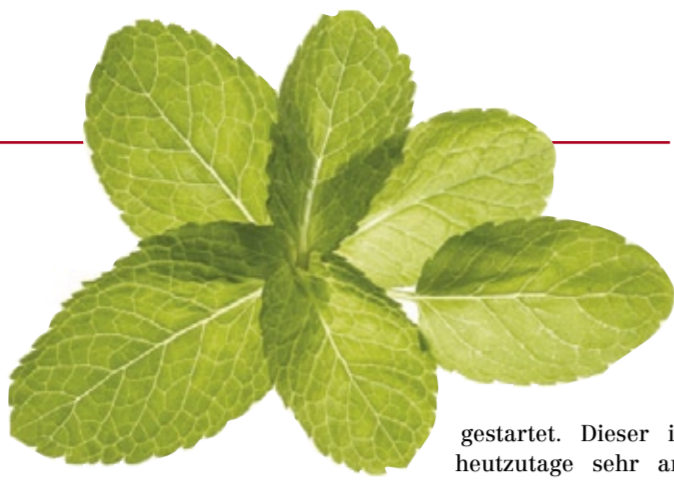
Übrigens: Sie bekommen prominente Nachbarn – Firmen wie BP, Degussa, LANXESS Buna, Linde, Rohm und Haas, SABIC Polyolefine und Sasol produzieren bereits an den ChemSite-Standorten. Sie möchten mehr über uns wissen? Dann rufen Sie uns an:

Dr. Margarete Gersemann
Leiterin der ChemSite-Initiative
Tel.: +49 (23 65) 49-25 30
margarete.gersemann@chemsite.de

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

www.chemsite.de





Mehr als Duft und Aroma

Symrise setzt auf Produkte mit Zusatznutzen und das Geschäft mit großen Kunden

deren Segmenten der Spezialchemie?

Dr. G. Linzbach: Es gibt zwei wesentliche Unterschiede: Zum einen entwickeln wir ein Produkt meist nur für einen Kunden. Wir sind im gewissen Sinn also mehr ein Engineering- als ein Chemieunternehmen.

Der andere Punkt, der uns von vielen Geschäften in der

„Der Konsument verlangt mehr und mehr nach intelligenten Produkten mit Zusatznutzen.“

gestartet. Dieser ist heutzutage sehr anspruchsvoll. Er will nicht nur einen Vanillejoghurt, er will einen Vanillejoghurt, der seine Verdauung regelt. Er will nicht nur ein Shampoo, er will ein Shampoo, das seine Haare in Form hält, auch wenn es windig ist. Der Konsument verlangt mehr und mehr nach intelligenten Produkten mit Zusatznutzen. Wir nennen sie „And“-Produkte. Und genau auf diese konzentrieren wir uns. Sie sind für uns sehr interessant, weil wir hier unsere Kernkompetenzen einbringen können und weil sie margenstark sind und auch in reifen Märkten in Segmenten gehen, die schnell wachsen.

Hinzu kommen die immer kürzeren Produktlebenszyklen in unserer Industrie. Sie liegen derzeit bei zwei bis drei Jahren. Dabei bleibt weniger als ein Jahr für die Produktentwicklung und damit kaum Zeit für die Entwicklung völlig neuer Technologien, weshalb unsere breite existierende „Werkzeugkiste“ so hilfreich ist.

Welche Konsequenzen hat dies für das Geschäft eines Aromen- und Riechstoffherstellers im Vergleich zu anderen?

chemischen Industrie unterscheidet: Unsere Produkte leisten nur einen kleinen Kostenbeitrag sind aber entscheidend für den Erfolg des Kundenprodukts. Denn Geruch- und Geschmackssinn sind mit die Hauptentscheidungskriterien beim Kauf. Das können Sie täglich vor ein Shampoo-Regal beobachten: Viele Kunden flippen die Verpackung auf und riechen daran. Weil sie instinktiv davon ausgehen, dass Shampoos alle das Gleiche können, kaufen sie oft das mit dem besten Geruch.

Unterscheiden sich die Wünsche der Konsumenten nicht von Region zu Region sehr stark?

Dr. G. Linzbach: Ja, eine Spaghettisoße wird zum Beispiel in Südtalien anders gewürzt als in Mittel- oder Norditalien. Der überwiegende Teil unseres Geschäftes ist daher auch lokal. Auch wenn man eine internationale Firma wie Procter & Gamble bedient, erfolgt die Produktentwicklung lokal.

Symrise

	1. Q. 2007	Veränd. gg. Vj.	2006	Veränd. gg. Vj.
Umsatz	331 Mio. €	5,3%	1,23 Mrd. €	7,0%
EBITDA	73,5 Mio. €	20%	243 Mio. €	26%
EBITDA-Marge	22,2% (19,4%)		19,8% (16,8%)	

Es gibt lediglich einige Zusatzfunktionalitäten oder Technologien, die fast überall auf der Welt interessant sind. Zum Beispiel Stoffe, die es ermöglichen, den Zucker- oder Salzgehalt eines Rezeptes zu verringern. Oder die Kapseltechnik: Wir können Geschmacks- oder Riechstoffe in kleine Kapseln packen und auf diese Weise ihre Wirkung zeitlich steuern, zum Beispiel im neuen Rexona. Hier wurde der Duft in kleine Kapseln eingeschlossen, diese bleiben intakt bis Sie transpirieren und die Kapseln feucht werden. Dann brechen sie auf und setzen den Duft frei.

Wie beherrschen Sie diese Vielfalt an Produkten?

Dr. G. Linzbach: Wir leben mit dieser Komplexität schon seit langer Zeit. Das ist unser Business. Wir kaufen 10.000 Rohstoffe ein und machen daraus 30.000 Produkte. Unsere Produkte sind meist Mischungen aus 10 bis 200 Inhaltsstoffen. Soweit wir mit dieser Komplexität Wert für den Kunden schaffen, ist er bereit, dafür zu zahlen. Wir müssen diese Komplexität aber auch managen, zum Beispiel durch Automatisierung der Produktion oder Entwicklung. Unsere Mitarbeiter können Ihnen eine Rezeptur auf Basis „katalogisierter“ Wirkstoffe entwickeln, was wenige Tage erfordert. Wir bieten Ihnen aber auch auf Wunsch ein Entwicklungsprojekt

mit einem unserer Spitzenperfumeure. Wenn er mit seinem Team ein halbes Jahr aktiv wird, kostet Sie das etwa 1,5 Mio. €. Auch hier ist das Produkt eine kleine Flasche mit einer Probe. Diese Bandbreite abzudecken ist unsere Kunst.

30.000 Produkte, das klingt nach einem immensen Aufwand für die Umsetzung der Reach-Verordnung?

Dr. G. Linzbach: Nein, hier befinden wir uns bei Symrise in einer sehr privilegierten Situation. Aufgrund der Tatsache, dass der überwiegende Anteil unserer Produkte in den direkten Kontakt mit dem Menschen kommt, sind wir schon lange im „Genehmigungs- und Registrierungsgeschäft“ aktiv. Wir können damit sehr gut umgehen. Hierzu trägt auch unsere Bayer-Historie bei. Außerdem liegt das politische Augenmerk sehr viel stärker auf synthetischen Wirkstoffen. Was synthetisch ist, muss geprüft werden. Hiervon profitieren wir insbesondere bei unseren Aromen, denn der überwiegende Teil unserer Produkte – etwa 80% – werden aus natürlichen Rohstoffen extrahiert, der synthetische Anteil ist gering.

Mit dem Börsengang im Dezember 2006 haben Sie und Ihr Investor einen wichtigen Meilenstein erreicht. Wird EQT demnächst völlig aussteigen?

Dr. G. Linzbach: EQT hat eine lock-out period bis Mitte dieses Jahres. Danach können sie aussteigen, sie müssen aber nicht (vgl. aktuelle Meldung auf dieser Seite)

Worauf konzentrieren Sie derzeit Ihre Energie bei Symrise?

Dr. G. Linzbach: Wir konzentrieren uns auf den Bereich der And-Produkte. Ihren Anteil am Umsatz wollen wir mittelfristig von derzeit rund 30% auf etwa 40-50% steigern, ebenso den Anteil unseres Umsatzes mit wachstumsstarken Großkunden. Bereits im vergangenen Jahr haben unsere beiden Divisionen zusammen im Schnitt rund 15% beim Umsatz mit un-

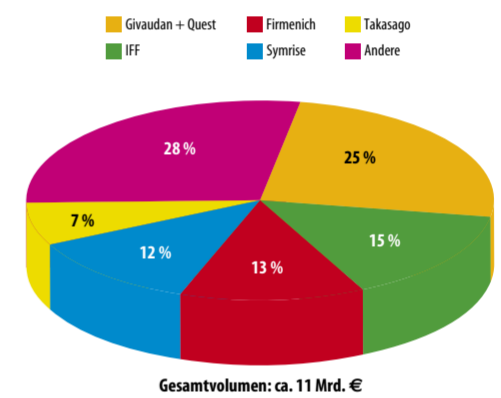
Dr. G. Linzbach: Kleinere Akquisitionen gehören dazu. Es ist in vielen Fällen schneller und wesentlich risikoärmer, eine fertige Technologie zu kaufen, statt sie im Haus zu entwickeln. Auch das kommerzielle Risiko ist gering, denn rund um die Technologie gibt es bereits eine Firma. Sie ist



seren zehn größten Kunden zugelegt. Auf diese Weise wollen wir in den Jahren 2007 und 2008 ungefähr doppelt so schnell wachsen wie der Markt. Wir

meist nur zu kleinen, um Position bei den ganz großen Kunden zu bekommen. Hier können wir helfen. Und sollten wir uns wirklich mal getäuscht haben, dann verkau-

Weltmarkt für Aromen und Riechstoffe



Quelle: ICIS Chemical Business 2006, Givaudan, April 2007 © GIT VERLAG

erwarten ein Umsatzplus von 5 bis 6% pro Jahr und eine EBITDA-Marge von über 20% für das laufende Geschäftsjahr.

Welche Rolle spielen Akquisitionen in Ihrer Wachstumsstrategie?

■ www.symrise.com

Schneller Exit: EQT verkauft Symrise-Anteile

Der schwedische Finanzinvestor EQT hat seinen verbliebenen Anteil von 15,9% an dem Duft- und Aromenhersteller Symrise nur wenige Monate nach dem Börsengang veräußert. Der Verkauf sei durch eine Platzierung der Deutschen Bank erfolgt, meldete das Unternehmen am 25. Mai. Gleichzeitig trennten sich auch einige Co-Investoren von ihren Anteilen. Nach Angaben der

Deutschen Bank sollten in einem beschleunigten Verfahren bis zu 27,9 Mio. Symrise-Aktien bei institutionellen Investoren untergebracht werden. Das entspricht rund 24% des Grundkapitals. Die Deutsche Bank platzierte die Aktien in einer Spanne zwischen 20, 40 und 21,00 €, was einem Volumen von 586 Mio. € entspricht. Mit der Platzierung steigt der Streubesitz auf 92%.

„Auf das Geschäft von Symrise hat der Ausstieg keinen Einfluss. Für die Aktie ist er sogar positiv zu werten“, kommentierte Vorstandsvorsitzender Gerold Linzbach den unerwartete schnellen Exit des Investors gegenüber der Financial Times Deutschland. Symrise war im vergangenen Jahr das erste Unternehmen in Deutschland, das EQT aus seinem Portfolio

an die Börse gebracht hatte. Das Emissionsvolumen betrug 1,4 Mrd. €. Bereits beim Börsengang hatte die Investmentfirma der schwedischen Industriellenfamilie Wallenberg ihren Anteil von ursprünglich 52% auf 15,9% des Grundkapitals reduziert.

■ www.symrise.com

Management als Unternehmenswert

Der globale Private-Equity-Markt wächst rasant. Die Gesellschaften verfügen derzeit weltweit über rund 1.300 Mrd. € Eigenkapital – und ein Ende dieser Entwicklung ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: 54% der institutionellen Anleger wollen ihre Aktivitäten laut Untersuchungen der Anlagefirma Private Equity Intelligence sogar steigern. Da die hohe Nachfrage nach Verfügbarkeit hoch rentabler Investitionsziele zunehmend übersteigt, müssen Private-Equity-Unternehmen auch in Projekte und Unternehmen mit voraussichtlich geringeren Renditen investieren. Um trotz allem eine möglichst hohe Wertsteigerung zu erreichen, setzen Finanzinvestoren neben den üblichen Programmen zur Restrukturierung und zur Senkung der Personalkosten verstärkt auf die Leistungsoptimierung von Management und Führungskräften.

„Das Management ist Erfolgsfaktor für die schnelle Realisierung ambitionierter Wachstums- und Rentabilitätsziele und damit entscheidend für einen hohen Wiederverkaufswert der Beteiligung.“

und des steigenden Drucks sind vor allem High-Performer überdurchschnittlich abwanderungsgefährdet. Verunsicherung und Demotivation halten Einzug in die Führungsteams und mindern die Produktivität.

– z. B. Kompetenzen, Potentiale, aber auch Einstellungen der Manager zu den geplanten Veränderungen, das Teamplay, HR-Instrumente, organisatorische und kulturelle Aspekte. Aus den Erkenntnissen leiten sie konkrete Maßnahmen und Empfehlungen für das Wertmanagement einer Beteiligung ab.

„Das Management ist Erfolgsfaktor für die schnelle Realisierung ambitionierter Wachstums- und Rentabilitätsziele und damit entscheidend für einen hohen Wiederverkaufswert der Beteiligung.“

Berit Baues, Leiterin Leadership Services bei RSVP

Geschäftsbereichs Leadership Services der RSVP Management Consultants. Doch genau hier lauert die Gefahr, der über noch wird der Einstieg eines Finanzinvestors von vielen Managern fürchtet. Infolge der erwarteten Verschlechterung der Arbeitsbedingungen

Mit den Management Value Audits (MVAs) bietet das Beratungsunternehmen RSVP deshalb einen Ansatz, der über die Evaluation von Führungskräften hinausgeht. Die Auditoren bewerten eine Vielzahl von Faktoren, die die Managementperformance beeinflussen

Die Spezialisten von RSVP haben im Laufe ihrer Beratungsprojekte hohe Wertsteigerungspotentiale im Bereich Human Resources identifiziert: Demnach sind im Management Leistungsreserven von durchschnittlich 25% vorhanden, die durch Maßnahmen, wie gezielte Managemententwicklung, ein verbessertes Teamplay sowie Anpassungen in Organisationsstruktur und Organigramm erschlossen werden können.

■ www.rsvp-ag.com

100.000 Euro für Wachstumsunternehmen

STEP Award 2007

Wettbewerb für Wachstumsunternehmen der Branchen Pharma, Chemie, Life Science, Bio-/Nanotechnologie und Erneuerbare Energien.

Der Gewinner profitiert von:

- 50.000 Euro Geldpreis
- 50.000 Euro Servicepaket
- Wertvolle Unternehmensnetzwerke
- Produktion und Infrastruktur

Förderer des STEP Award: GIT VERLAG

www.step-award.de

PLATINFÖRDERER

COMMERZBANK

SILBERFÖRDERER

Arthur D. Little, Hessen Agentur, Mayer, Brown, Rowe & Maw, Wirtschaftsförderung Frankfurt

FÖRDERER

GIT VERLAG, Infraserv Logistics, INI-Novation, MSU Consulting, neeb & partner, Rheinhold & Mahla, Siemens, Van Rooijen & Partners, Patentanwalt Dr. Ackermann

NETZWERKPARTNER

BEST EXCELLENCE, Bundesverband mittelständische Wirtschaft, DECHEMA, European Business School, FINANCE-Magazin, Frankfurter Innovationszentrum Biotechnologie, IHK Frankfurt am Main, Science4Life, Verband der Chemischen Industrie Hessen

INITIATOREN

Inforserv Höchst

FAZ-INSTITUT

Jetzt bewerben! Bitte faxen an: (069) 75 91-32 38

Ich möchte am STEP Award teilnehmen. Bitte senden Sie mir die Bewerbungsunterlagen zu.

Ich möchte ein Unternehmen für den STEP Award nominieren. Bitte senden Sie die Bewerbungsunterlagen an:

Unternehmen: _____ Ansprechpartner: _____

Ich möchte Förderer des STEP Award werden. Bitte kontaktieren Sie mich.

Name und Vorname: _____ Straße: _____

Unternehmen: _____ PLZ/Ort: _____

E-Mail: _____ Telefon/Fax: _____

Die Teilnahme ist kostenlos. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Alle Informationen werden vertraulich behandelt.

STEP Award • F.A.Z.-Institut GmbH, Innovationsprojekte • Mainzer Landstraße 199 • 60326 Frankfurt am Main • Telefon: (0 69) 75 91-14 86 • Fax: (0 69) 75 91-32 38
E-Mail: info@step-award.de • Internet: www.step-award.de

Im Explosionsschutz sind Sie fit.
Im Gesundheitsschutz auch?



Dräger X-am 7000 mit PID-Sensorik

Eine häufig unterschätzte Gefahr geht von der Toxizität explosibler Gase aus. Üblicherweise werden zur Messung explosibler Gase und Dämpfe katalytische Sensoren eingesetzt. Diese warnen zuverlässig im Bereich der unteren Explosionsgrenze (UEG). Viele dieser Substanzen sind jedoch weit unterhalb dieser Warngrenzen für den Menschen giftig.

Die Lösung: Detektion explosibler, toxischer Gase und Dämpfe im ppm-Bereich durch Photoionisationsdetektoren kurz PID. Ein optimaler Schutz kann nur durch die gleichzeitige Überwachung des Ex-Bereichs durch katalytische oder Infrarot-Sensoren und des toxischen Bereichs durch PID Sensoren gewährleistet werden.

Beide Messverfahren sind jetzt im bewährten Dräger X-am 7000 integriert. Auf diese Weise steht Ihnen die PID-Technologie mit allen Vorteilen, die Ihnen das Dräger X-am 7000 bietet, zur Verfügung.

Nutzen Sie das Beste aus beiden Messverfahren.

PIONEERING SOLUTIONS >>

Detection

Personal Protection

Diving Technology

System Technology

Services

Drägersafety

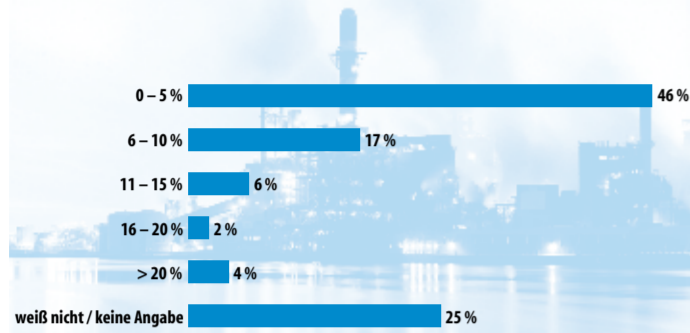
CHEMonitor

IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Chemieindustrie steigert Investition in Innovation

Investitionen in Innovation I

Wie viel % des Umsatzes hat Ihr Unternehmen 2006 in F&E und Innovation investiert?

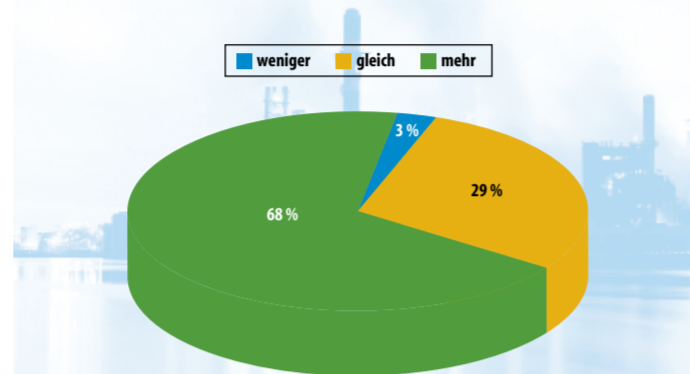


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Investitionen in Innovation II

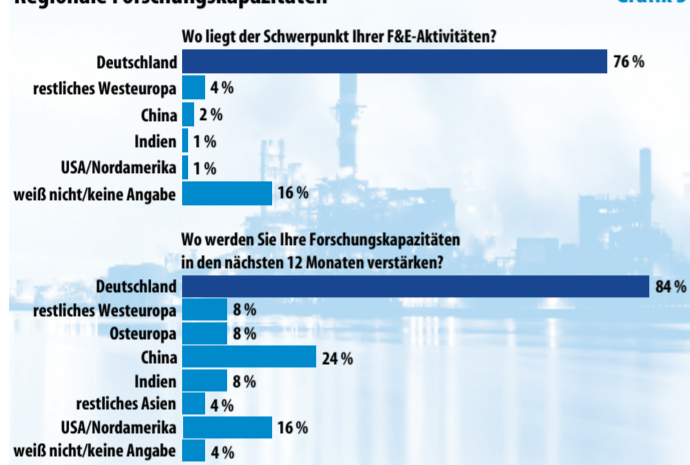
Wie viel % des Umsatzes wird Ihr Unternehmen 2007 im Vergleich zum Vorjahr in F&E und Innovation investieren?



Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Regionale Forschungskapazitäten

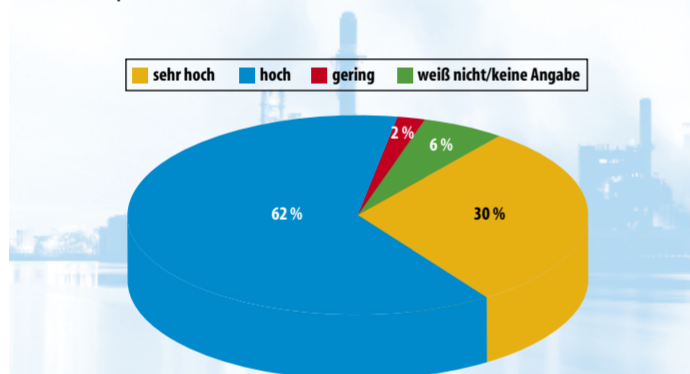


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Chemie als Innovationsmotor

Welche Bedeutung hat Ihrer Meinung nach die Chemieindustrie als Innovationsquelle für andere Branchen?

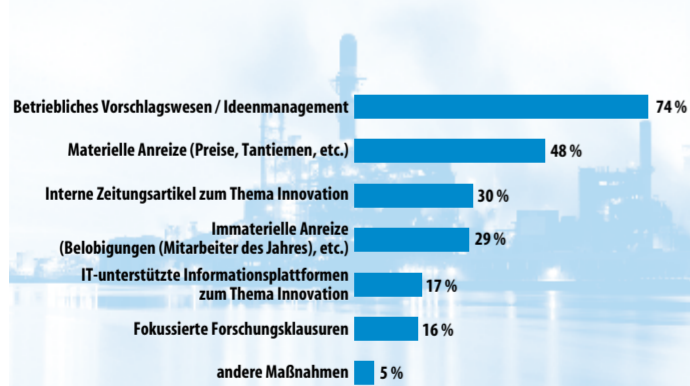


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Interne Innovationsförderung

Durch welche internen Maßnahmen fördert Ihr Unternehmen Innovationen?

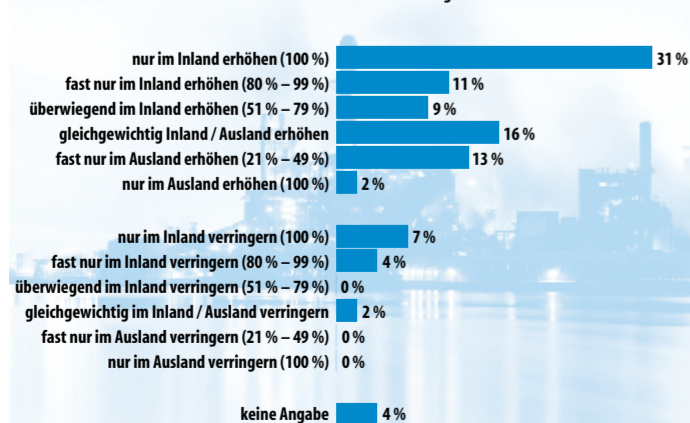


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Personalentwicklung

Wo wird Ihr Unternehmen die Mitarbeiterzahl erhöhen oder verringern?

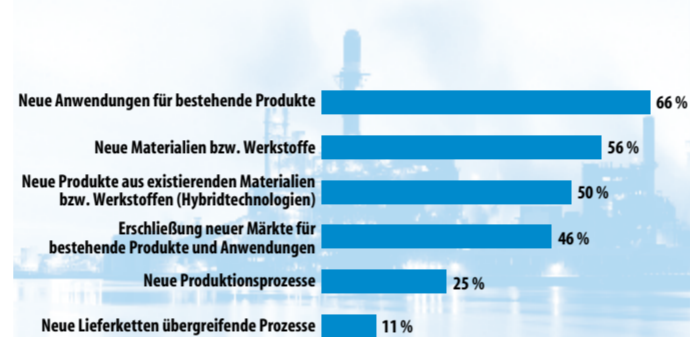


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Innovationen der Chemieindustrie

Wo sehen Sie die drei wichtigsten Gebiete für Innovationen in/aus der Chemieindustrie?

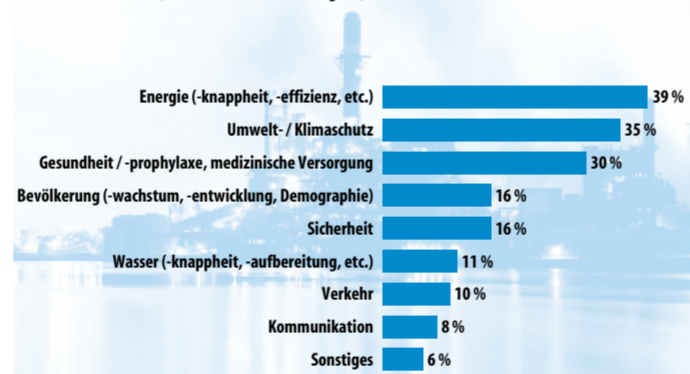


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Potential für Innovationen

Nach welchen Megatrends richtet sich die Innovationsstrategie Ihres Unternehmens? (maximal 2 Antworten möglich)

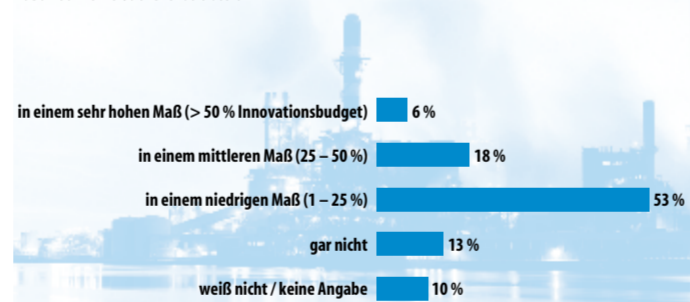


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Externe Innovationsquellen

In welchem Maß nutzt Ihr Unternehmen externe Innovationsquellen, z. B. Netzwerke oder Dienstleister?

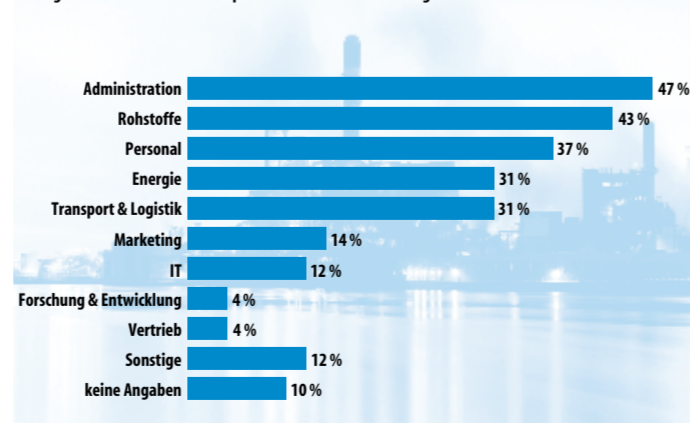


Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Kostensenkung

Wo legt Ihr Unternehmen Schwerpunkte bei der Kostensenkung in den nächsten 12 Monaten?



Quelle: CHEMonitor, Mai 2007

© GIT VERLAG, Droegge & Comp.

Fortsetzung von Seite 1

Laboren, die auf Beratungen und auf Umsetzung von individuellen Kundenwünsche spezialisiert sind. Diese Kombination geht mit einer Umstrukturierung der Ausgaben für Innovation und F&E einher. Die Unternehmen konzentrieren sich zunehmend auf ihre Kernkompetenzen und ihre Forschung wird anwendungsorientierter. Grundlagenforschung findet mehr und mehr in öffentlichen Forschungseinrichtungen statt. „Die F&E-Bereiche stehen neben der Ausrichtung auf individuelle Kundenwünsche zunehmend vor einer massiven Flexibilisierung ihrer Organisationsstruktur“, prognostiziert Dr. Juan Rigall, geschäftsführender Partner bei Droegge & Comp. mit Blick auf die Befragungsergebnisse. „Dabei muss die Organisation der Innovationsbereiche den geänderten Rahmenbedingungen einer globalen Arbeitsteilung und höheren Anforderungen an Produktivität und Kosteneffizienz Rechnung tragen.“

Der oben beschriebenen Fokussierung der eigenen Innovationsarbeit folgend, werden auch die drei wichtigsten Innovationsgebiete in anwendungstechnischen Bereichen wahrgenommen. So sehen zwei Drittel der Befragten die Entwicklung neuer Anwendungen für bereits bestehende Produkte und 50% die Bereitstellung neuer Produkte aus bereits bestehenden Materialien, so genannte Hybridtechnologien, sowie die Bereitstellung neuer Materialien bzw. Werkstoffe im Innovationsfokus (Grafik 4).

Deutsche Chemieindustrie überdurchschnittlich innovativ

Gut die Hälfte der Befragungsteilnehmer sieht die Innovationsfähigkeit der deutschen Chemieindustrie als überdurchschnittlich im Vergleich zum Ausland an. Lediglich 5% der Chemieentscheider bewerten die Innovationskraft als unterdurchschnittlich. Der Einfluss der Innovationen der Chemieindustrie auf andere Branchen wird von einer breiten Mehrheit (62%) als hoch eingeschätzt; 30% bewerten ihn sogar als sehr hoch (Grafik 5). Nach Angaben des Verband der Chemischen Industrie gehen fast 80% des Gesamtabsatzes der deutschen Chemieindustrie als Vorprodukte an Unternehmen anderer Branchen. Neue Produkte oder Verfahren aus der Chemie senken nach Abschätzungen des Instituts für europäische Wirtschaftsforschung die Kosten der deutschen Industrie jährlich um insgesamt 11,6 Mrd. €.

Innovationsfokus auf Umweltschutz und Energie

Die chemische Industrie gehört zu den energieintensiven Industriezweigen und hat damit ein ureigenes Interesse daran, mit Energie so sparsam wie möglich umzugehen. Der internationale Wettbewerb hat zudem dazu geführt, dass die deutsche Chemieindustrie mit die energieeffizientesten Anlagen betreibt. Die aktuelle Befragung zeigt, dass dieser



Dr. Juan Rigall, geschäftsführender Partner bei Droegge & Comp.

Chemieindustrie will Mitarbeiterzahl erhöhen

Die Zahl der Chemieentscheider, die in den nächsten 12 Monaten ihre Mitarbeiterzahl erhöhen will, ist seit der letzten CHEMonitor-Befragung vom Dezember 2006 von 28% auf 39% gestiegen. Der Expansionskurs der deutschen Chemiewirtschaft schafft vermehrt Platz für Neueinstellungen. Dieses Ergebnis des CHEMonitors bestätigt den gesamtwirtschaftlichen Trend, der sich auch bei der letzten Befragung des Handelsblatts Business-Monitors ergab: Hier hatten sich zu Beginn des Monats Mai 41% der interviewten Führungskräfte zu Neueinstellungen bekannt, wobei der Trend maßgeblich durch die Dienstleistungs- und die Baubranche verursacht worden war.

Bei Betrachtung der regionalen Verteilung der Personaleinstellungen zeigt sich, dass Deutschland daran in einem überproportionalen Maß partizipiert. So wollen 31% der Befragten die Mitarbeiterzahl nur in Deutschland und 16% gleichgewichtig im In- und Ausland erhöhen (Grafik 9). Dabei plant vor allem der deutsche Mittelstand, sein Personal aufzustocken. Die großen Konzerne jedoch verbessern kontinuierlich ihre Kostenbasis, auch im Personalbereich, so dass von dieser Seite her eher keine Impulse für mehr Beschäftigung zu erwarten sind.

Administration im Fokus der Kostensenkung

Trotz Wachstumsperiode rückt das Thema Kostensenkung wieder verstärkt in den Fokus der Chemieentscheider. So hat sich die Zahl der Unternehmen, die in den nächsten 12 Monaten ihren Schwerpunkt auf Kostensenkung legen, seit der letzten CHEMonitor-Befragung von 7% auf 13% erhöht. Auch der Fokus der Kostenreduktionen hat sich verändert. Waren in der letzten Befragung noch Rohstoffe das Hauptthema der Optimierungen, so sind es jetzt die administrativen Overhead-Bereiche mit 47% (Grafik 10). Rohstoffe und Personal sind auf den Plätzen zwei und drei mit 43% bzw. 37%, wobei Mehrfachnennungen möglich waren.

Der Wachstumspfad der deutschen chemischen Industrie setzt sich fort. Die Zeichen für das Jahr 2007 stehen – bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Effizienz – klar auf Expansion. Eine forcierte Innovationsleistung wird dabei eine entscheidende Rolle spielen. „Die wesentliche Herausforderung liegt dabei angesichts der sehr guten Geschäftsverläufe in der Motivation und Mobilisierung der Mitarbeiter, um notwendige Veränderungen hin zu mehr Produktivität und Innovativität aktiv und schnell anzugehen“, resümiert Droegge-Berater Rigall die Studienergebnisse.

www.chemanager.de
www.droegge.de

Mehr als nur Erfindergeist

Innovationsmanagement in der Chemie

Kontinuierliche Innovation ist für alle Unternehmen der chemisch-pharmazeutischen Industrie nicht bloß ein Schlagwort, sie ist der entscheidende Schlüssel für den zukünftigen unternehmerischen Erfolg. Der Begriff Innovation wird gemeinhin und durchaus berechtigterweise mit Kreativität verbunden und für das Gelingen sind gerade in ihrer frühen Phase der Exploration Freiräume unabdingbar.

Diese Bedingungen alleine sind zwar notwendig, aber nicht hinreichend. Denn Innovation endet nicht bloß bei der reinen Erfindung, sondern umfasst auch die erfolgreiche Einführung auf dem Markt. Außerdem beansprucht sie knappe Ressourcen des Unternehmens, birgt Risiken und schafft zukünftige Potentiale. Innovation will also aktiv „gemanagt“ werden. So sind eine stringente Planung, Organisation und Kontrolle aller unter dem Begriff Innovation zusammengefassten Aktivitäten und Projekte unabdingbar für den unternehmerischen Erfolg.

Innovationsmanagement im erweiterten Sinne beschränkt sich nicht bloß auf das Management von Forschung und Entwicklung, sondern umfasst auch die Bereiche Technologiebeschaffung und Markteinführung. Zudem beinhaltet es Aspekte wie die innerbetriebliche Organisation oder die Schaffung einer „Innovationskultur“.

Operativ und strategisch

Der traditionelle Kernbereich des Innovationsmanagements für forschende Unternehmen der chemisch-pharmazeutischen Industrie ist das F&E-Management. Dieses sollte zwei

Für alle, die sich mit den Grundprinzipien des Managements von Forschung und Entwicklung in der chemischen Industrie vertraut machen möchten, bietet die Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) am 20. und 21. September 2007 in Frankfurt/Main einen Kurs an. Der Titel dieses Kurses lautet „Management von Forschung und Entwicklung in der Chemie – Eine praxisnahe Einführung in Methoden und Tools“. Hierbei geht es vor allem darum, Methoden des wirkungsvollen F&E-Managements vorzustellen. Portfoliomanagement, Meilensteinplanung, F&E-Projektmanagement, -bewertung und -controlling werden im Kontext ihrer spezifischen Anwendungen der Chemieforschung präsentiert und mit den Teilnehmern unter dem Aspekt ihrer Praxistauglichkeit diskutiert. Den Teilnehmern gibt der Kurs Methoden zur Hand, um Forschungsprojekte in ihrem Ablauf zu planen, zu steuern und zu kontrollieren. Zudem vermittelt er Kenntnisse über die strategische Auswahl von Projekten, um so die Prioritäten zwischen Einzelprojekten zu setzen und Ressourcen entsprechend zu allokalieren. Daneben werden Prozesse der Ideenfindung und Markteinführung erörtert sowie moderne Organisationsformen von F&E anhand von Fallbeispielen aus der chemischen Industrie vorgestellt. Im Mittelpunkt steht hierbei stets die Praxistauglichkeit der vorgestellten Planungsinstrumente. So soll den Teilnehmern auch ein Gefühl dafür vermittelt werden, wo Freiräume für Kreativität bleiben sollten. Der Referent, Dr. Klaus Griesar ist Senior Manager Business Development bei Merck und verfügt über mehrjährige industrielle Praxiserfahrung auf dem Gebiet des Forschungsmanagements. Seit dem Jahre 2004 hat Dr. Griesar einen Lehrauftrag an der TU Darmstadt und hält dort die Vorlesung „Management von F&E in der chemisch-pharmazeutischen Industrie“.

Dimensionen gleichermaßen adressieren: die operative und die strategische, also vornehmlich Projekt- und Portfoliomanagement.

Projektmanagement wird in der chemischen Industrie zur Projektabwicklung seit Jahren mit Erfolg eingesetzt. Wesentliche Aspekte der Projektorganisation sind die Aufbauorganisation, die Definition des Ziels und die Planung der Ablauforganisation mittels Phasen und Meilensteinen. Sie sollten zu Beginn des Projektes festgelegt werden. Vor Projektbeginn wird außerdem die Realisierungsplanung mittels Projektstrukturplan sowie Termin- und Kostenplanung in hinreichendem Detaillierungsgrad vorgenommen. Während des Projektverlaufs kommen dann Methoden der Projekt-



Foto: Lily A. Seidel (Pixelio)

abwicklung und -steuerung bzw. des Projektcontrollings zum Einsatz.

Säulen des Managements

Dennoch ist dieses „doing the things right“ als operatives Projektmanagement auf Einzelprojektebene nur eine der beiden Säulen eines umfassenden Managements von Forschung und Entwicklung. Nur wenn auch die strategische Auswahl der Forschungsprojekte, das „doing the right things“ in angemessener Weise gemanagt wird, kann eine Forschungsorganisation dauerhaft Erfolg haben.

Die chemische Industrie ist eine wissenschaftsbasierte Branche, deren Produktentwicklungsprozesse in der Regel eine hohe technische Komplexität haben. So überrascht es nicht, dass Innovationen

terien für Projektfortführung oder -abbruch. Somit initiiert das Unternehmen falsche Projekte und schleppt sie dann durch die Pipeline. Fehlt es zusätzlich an der Ausarbeitung einer fokussierten Forschungsstrategie als Grundlage der Projektauswahl, so vollzieht sich die Produktentwicklung zerfleddert und abgekoppelt von der Geschäftsstrategie. Sie ist dann nicht in der Lage, ihren Beitrag zur Unternehmensentwicklung zu leisten.

Drei Ziele

In den letzten Jahren etablierte sich daher das Portfoliomanagement als eines der wichtigsten Instrumente der strategischen Forschungsplanung. Im Wesentlichen verfolgt man damit drei Ziele: Das erste ist die Maximierung des ökonomischen Werts des gesamten Portfolios aller Forschungsprojekte. Hierbei wird dieser ökonomische Wert in der Regel als Net Present Value (NPV) dargestellt, in neuerer Zeit berücksichtigt die Praxis auch Optionswertmethoden.

Zum Zweiten wird das Ziel verfolgt, ein „ausbalanciertes“ Projektportfolio zu erhalten. „Balance“ kann das Unternehmen dabei in verschiedenen Dimensionen anstreben, z. B. hinsichtlich einer ausgewogenen Mischung von langfristigen und kurzfristigen Projekten, riskanten oder weniger riskanten Projekten oder einer angemessenen Verteilung der Projekte auf verschiedene Produktkategorien und Märkte.

Die Beantwortung der Frage nach einer „ausgewogenen“ oder „angemessenen“ Balance ist eng verwoben mit der dritten Zielstellung des Portfoliomanagements: das Bestreben, das Projektportfolio in Einklang mit der Geschäftsstrategie zu gestalten. In der Regel korreliert die ökonomische Attraktivität eines Projekts mit seinem Risiko. So steht man während der Projektauswahl typischerweise vor der Frage, ob man eher „die Taube auf dem Dach“ oder den „Spatz in der Hand“ fangen möchte. In Geschäftsfeldern wie dem Invest-Bereich ist es durchaus angemessen, einen relativ hohen Anteil an attraktiven, aber durchaus hochriskanten Projekten im Portfolio zu haben. In den so genannten Cash-Bereichen sollte die kurzfristige Anwendungsforschung dominieren. Schließlich ordnet man Cash-Bereichen nur noch ein moderates Wachstumspotential zu, gegenwärtig liefern sie allerdings wichtige Ergebnis-

beiträge. Üblicherweise werden im Portfoliomanagement die einzelnen Forschungsvorhaben nach einer Reihe von Kriterien bewertet, die sich zu konsolidierten Bewertungen wie Markt- und Technologieattraktivität bzw. Markt- und Technologierisiko zusammenfassen lassen. In der Regel stellt man die Information in graphischer Form als Attraktivitäts-Risiko-Diagramm oder time-to-market-Diagramm verdichtet dar. Man versucht so, die Komplexität der Entscheidungssituation zu reduzieren.

Knackpunkt Verzahnung

Wichtig ist es nun, die operative Forschungsplanung eng

mit der strategischen Planung zu verzahnen. Dies kann dadurch geschehen, dass man den Projektablauf in Entwicklungsphasen unterteilt und dann zu definierten Entscheidungspunkten die Projekte nach klar definierten stop/go-Kriterien bewertet. Beim Spezialfall des Stage-Gate-Prozesses gestaltet man diese Entscheidungspunkte derart, dass das Projektteam einem Entscheidungsgremium Informationen als Deliverables vorzulegen hat. Nach deren Bewertung wird dann über Projektabbruch oder -fortführung entschieden. Je weiter fortgeschritten dabei das Projekt, desto detaillierter sind in der Regel die Fragen. Einerseits kann dann die so abgefragte Information die Basis für die Portfoliobewertung sein, andererseits kann die Portfoliobewertung als vergleichende Multi-Projekt-Bewertung einen unmittelbaren Einfluss auf die Entscheidungen an den Gates haben. Nicht übersehen werden sollte, dass es selbst bei stringenter Anwendung der Instrumente immer wieder im Projektverlauf zu Problemen und typischen Hindernissen kommen kann. Diese müssen dann mit viel Sonderaufwand überwunden werden oder lassen gar das gesamte Projekt scheitern. Projektleiter in Forschungs- und Entwicklung sind „Manager auf Zeit“, an die hohe Anforderungen gestellt werden. Schließlich sind ihre Aufgaben neu und immer wieder komplex. Zudem konkurrieren die Projekte mit der Linienorganisation um die knappen Ressourcen.

■ Kontakt:
Dr. Klaus Griesar
Merck KGaA, Darmstadt
Tel.: 06151/72-8134
Fax: 06151/72-91-8134
klaus.griesar@merck.de



SALES & PROFITS

Norddeutsche Affinerie (NA) erwirtschaftete im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2006/07 ein herausragendes Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) von 82 Mio. €. Im Vorjahr waren es noch 48 Mio. €. Ergebnis bestimmend war der unverändert gute Geschäftsverlauf, vor allem im Segment Kupfererzeugung. Der hohe Produktpreis und der erneut angestiegene Kupferpreis führten zu einer weiteren Umsatzsteigerung im Halbjahr auf 2.967 Mio. €. Das Rohergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 44 Mio. € auf 258 Mio. €. Diese Erhöhung um 21% zeigt die gute Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahres.

■ www.na-ag.com

GPC Biotech meldet die ersten Quartalszahlen für 2007. Im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahrs sanken die Einnahmen um 30% auf 3,8 Mio. € (gegenüber 5,4 Mio. € im 1. Quartal 2006). Dies wird in der Hauptsache zurückgeführt auf geringere Entwicklungsförderung, die das Unternehmen im Rahmen seiner Entwicklungsgemeinschaft und des Lizenzabkommens mit Pharmion im Zusammenhang mit Satraplatin erhält. Entsprechend geringer fielen die Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklung aus – sie sanken um 10% auf 12 Mio. €. Allgemeine und administrative Ausgaben stiegen um 150% auf 11 Mio. € im ersten Quartal

■ www.gpc-biotech.com

Baerle setzt seine positive Entwicklung im 1. Quartal 2007 unvermindert fort. Die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Investitionen in den Ausbau der Verkaufsorganisationen tragen bereits erste Früchte. Der Umsatz konnte um 11,7% gesteigert werden. Besonders erfreulich ist die gegenüber der Vorjahresperiode deutliche Zunahme der Verkäufe in der Schweiz. Der Export wächst auf sehr hohem Niveau weiter.

■ www.vanbaerle.ch

Biotest ist gut in das Geschäftsjahr 2007 gestartet und hat ihren Kurs profitablen Wachstums fortgesetzt. Der Konzernumsatz stieg im ersten Quartal 2007 gegenüber dem selben Zeitraum des Vorjahres um 12,1% auf 76 Mio. €, das operative Ergebnis (EBIT) um 15,9% auf 8 Mio. €. Wesentlicher Wachstums- und Ergebnistreiber war erneut das Pharmageschäft. Bei Immunglobulinen und Gerinnungsfaktoren haben die Absätze das Vorjahr deutlich übertroffen. Im Segment Diagnostik hingegen ging der Umsatz leicht zurück. Die Aufwendungen für die Entwicklung von Biopharmazeutika waren mehr als doppelt so hoch.

■ www.biotest.de

T5 Futures - Die Jobmesse für Fach- und Führungskräfte



Düsseldorf, 28. Juni 2007

Attraktive Jobs für

Berufserfahrene, Doktoranden, Absolventen

Naturwissenschaftler (m/w)
Chemie, Bio(techno)logie, Pharmazie, Medizin, ...

**Chemie-, Biotechnologie-
Pharmazieingenieure** (m/w)

Ingenieure (m/w)
Verfahrenstechnik, Medizintechnik, Elektrotechnik, ...

Informatiker (m/w)

Pharma-/Klinikreferenten (m/w)

Technische Assistenten (m/w)

TOP-Unternehmen

in der T5 Jobbörse
auf den T5 Futures Jobmessen

Abbott, Almirall Sofotec, Altana, Apogepha, AstraZeneca, BOSCH, B.Braun, Carefocore, GE Healthcare, Gempex, Grünenthal, Hartmann, Heel, Hesperion, IBA, IMS Health, Innovex, Kende, Linde, Lonza, LSMW, Marvecs, Miltenyi, MKM, MSD, Novartis, Olympus, Parexel, pfm, Pharma Rent, Pharmexx, Philips, Pfizer, PPD, Randstad, ratiopharm, Rentschler, Roche, Servier, Siemens Sigma-Aldrich, SONOACE, Swisscaps, Stryker, Thermo, UCB, Vetter

(Aussteller seit 2003 – Aktuelle Ausstellerliste im Internet)

www.t5-futures.de

Veranstalter: T5 Interface GmbH ☎ +49 (0) 70 31/ 2 85 19 -0

Eintritt frei!
Jetzt im Internet anmelden



LOHNFERTIGUNG

Vakuum-Trocknen, Mischen, Reagieren

mit 250, 5000 und 6000 I-DRAIS-Reaktor

Synthesen, Rühren, Destillieren, Vermahlen

Filtration mit **Scheibenfilter** und **Drucknutschen**
Trocknungstemperatur bis 150 °C/Vakuum 10 mbar

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



SALES & PROFITS

Celesio hat in den ersten drei Monaten dieses Jahres seinen Wachstumskurs fortgesetzt. Dabei entwickelte sich das Unternehmen insgesamt besser als der Markt. Staatliche Eingriffe, vor allem aus dem Vorjahr, dämpften erwartungsgemäß das Wachstum im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres. Der Konzernumsatz erhöhte sich um 6,2% auf 5.637,5 Mio. €. Die Rohtragsmarge nahm von 10,99% auf 11,16% zu. Das EBITDA wuchs durch den gestiegenen Rohertrag um 7,4% auf 201,9 Mio. €. Die Umsatzrendite, gemessen am EBITDA, erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um vier Basispunkte auf 3,58%. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 4,3% auf 145,1 Mio. €.

www.celesio.com

Henkel hat im ersten Quartal 2007 den Umsatz um 6,2% auf 3.237 Mio. € gesteigert. Zu dieser Entwicklung trugen alle Unternehmensbereiche bei. Der Unternehmensbereich Wasch- und Reinigungsmittel erzielte ein sehr hohes organisches Wachstum von 11,9%. Am stärksten entwickelte sich der Bereich Klebstoffe für Konsumenten und Handwerker mit einem Anstieg von 12,3%. Hierzu trug auch die für den Bausektor günstige Witterung in Europa bei.

www.henkel.de

Die **K+S Gruppe** ist trotz des milden Winters in Europa und der damit verbundenen negativen Effekte für das Auftausalzgeschäft gut in das Jahr 2007 gestartet. Das erste Quartal war weltweit von einer starken Nachfrage nach Kaliumdüngemitteln geprägt. Der frühe Beginn der Düngesaison begünstigte auch das Geschäft bei Compo und Fertiva. Der Umsatz des ersten Quartals übertraf mit 944,7 Mio. € den Vorjahreswert um 89,2 Mio. € bzw. 10%. Der Anstieg ist neben der erstmaligen Konsolidierung der SPL im Wesentlichen auf höhere Preise im Düngemittelgeschäft zurückzuführen. Negative Mengen- und Währungseffekte konnten dadurch mehr als ausgeglichen werden.

www.k-plus-s.com

Arkema meldet für das 1. Quartal 2007 einen Anstieg der wiederkehrenden operativen Einnahmen um 43% über den Ergebnissen im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg um 20% auf 134 Mio. €, das Nettoeinkommen betrug 44 Mio. €. Man habe den tiefgreifenden Strukturwandel durch eine Vielzahl neuer Projekte weiterführen können. Das Geschäft sei insgesamt als stabil zu bezeichnen, insbesondere aus Europa und Asien sei starke Nachfrage zu vermelden, kommentierte Thierry Le Hénaff, Präsident und CEO des Unternehmens.

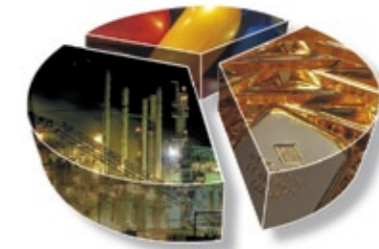
www.arkema.com

OMV erwirtschaftete im ersten Quartal 2007 bei herausfordernden Rahmenbedingungen ein respektables Ergebnis. Der Umsatz des Konzerns stieg um 7% auf 4,6 Mrd. €, das EBIT von Januar bis März 2007 sank leicht um 5% auf 512 Mio. €. Der EBIT-Beitrag der Petrom belief sich auf 136 Mio. €. Der Periodenüberschuss der OMV ging – gegenüber dem ersten Quartal 2006 – um 7% auf 401 Mio. € zurück. Der Cashflow stieg um 33% auf 671 Mio. €. Die Gearing Ratio beträgt 3%.

www.omv.com

3M erzielte im ersten Quartal 2007 mit einem Nettogewinn von 1,4 Mrd. US-\$ bzw. 1,85 US-\$ pro Aktie ein Rekordergebnis. Das entspricht einer Steigerung von 52,2% bzw. 58,1% gegenüber dem ersten Quartal 2006. Hierin enthalten ist ein Sondergewinn von 422 Mio. US-\$ bzw. 0,57 US-\$ pro Aktie aus dem Verkauf der Pharmasperte des Unternehmens in Europa ohne Einbeziehung verschiedener weiterer Sonderposten. Der weltweite Umsatz belief sich im ersten Quartal auf 5,9 Mrd. US-\$, was einer Steigerung von 6,1% gegenüber dem ersten Quartal 2006 entspricht. In Deutschland erwirtschafteten alle 3M Gesellschaften im ersten Quartal insgesamt einen Umsatz im Inland und im direkten Exportgeschäft von 219 Mio. €.

www.mmm.com



PORTFOLIO

BioServe übernimmt Genomics BioServe hat von SeraCare LifeSciences die Firma Genomics Collaborative übernommen. Nach Angaben des Unternehmens handelt es sich um einen führenden Anbieter auf dem Gebiet der Identifizierung und Validierung von Biomarkern. Dazu verfügt das Unternehmen über ein „Global Repository“, einer umfassenden Bibliothek von 600.000 Proben u. a. humaner DNA, verbunden mit detaillierten klinischen und demografischen Daten von 140.000 einverständlich teilnehmenden und anonymisierten Patienten aus vier Kontinenten.

www.bioserve.com

Ashland und Cargill mit Joint Venture Ashland Inc. und Cargill haben sich grundsätzlich auf die Bildung eines neuen Joint Ventures geeinigt, das sich allein auf die Entwicklung und Herstellung von Chemikalien auf biologischer Basis konzentrieren wird. Die neue, eigenständige Gesellschaft soll nach Wunsch der Unternehmen ein führender globaler Anbieter von Chemikalien aus erneuerbaren Quellen werden. Als erstes Produkt der Gesellschaft ist Propylenglykol (PG) vorgesehen. Unter Nutzung von lizenzierten und urheberrechtlich geschützter Technologie wird das Joint Venture hochreines Propylenglykol aus Glycerin herstellen, das bei der Produktion von Biodiesel in großen Mengen als Nebenprodukt anfällt. Das Joint Venture plant, PG auf Biobasis weltweit zu produzieren und abzusetzen. Den Start soll eine Anlage mit einer Kapazität von 65.000 t/a an einem noch nicht festgelegten Standort in Europa machen.

www.cargill.com

Messer erwirbt Mehrheit an Asco Kohlensäure Der Industriegasespezialist Messer erwirbt mit Wirkung zum 31. Mai 2007 die Anteilsmehrheit der Schweizer Asco Kohlensäure. Thomas Trachsel, bisheriger CEO von Asco, behält 49% der Anteile an dem Unternehmen, das weltweit Kohlendioxid und damit verbundene Technologien vertreibt. Asco Kohlensäure ist aus der im Jahr 1920 gegründeten Carbonic Industries entstanden und wurde 1986 vollständig von Thomas Trachsel erworben. Mit der Übernahme verbinden sich zwei Eigentümer geführte, mittelständische Traditionsunternehmen. Stefan Messer, CEO der Messer Gruppe, betont: „Wir erweitern unser Produktportfolio um das vollständige Spektrum an Technologien rund um CO₂, vor allem im Bereich der Trockeneisproduktion und -anwendung.“ Ein wesentlicher Baustein ist das auf die Produktion und Anwendung von Kohlensäure fokussierte Anlagen- und Maschinengeschäft.

www.messergroup.com, www.ascoco2.com

Linde verkauft Gaseaktivitäten Die Linde Gruppe hat den Verkauf der polnischen Gaseaktivitäten von BOC zum Preis von 370 Mio. € an Air Products and Chemicals abgeschlossen. Nachdem die Europäische Kommission und die polnische Kartellbehörde die Genehmigung ohne Auflagen erteilt hatten, wurde die Transaktion am 30. April 2007 formalrechtlich vollzogen. Die Veräußerung war eine kartellrechtliche Auflage der Europäischen Kommission für die Akquisition der BOC Gruppe durch Linde, die am 5. September 2006 wirksam wurde.

www.linde.com

NRC übernimmt Prochem Nordmann, Rassmann (NRC) übernimmt mit Wirkung zum 19. April 2007 alle Anteile an Prochem vom alleinigen Eigner M. Friedli Finanz und Kommerz. Damit weitet NRC seine Aktivitäten in Deutschland, Österreich, Zentraleuropa, Portugal und den skandinavischen Ländern auf den Schweizer Markt aus. Außerdem erlaubt die Akquisition Prochem den Einstieg in die umfassenden Ressourcen sowie die Nutzung der Infrastruktur des multinational erfolgreichen Distributors NRC.

www.nrc.de, www.prochem.ch

Fresenius Kabi erwirbt Blutvolumenersatz-Geschäft Fresenius Kabi wird von dem in Tokio ansässigen Unternehmen Kyorin Pharmaceuticals das Produktgeschäft mit künstlichen Kolloiden übernehmen. Darüber haben beide Seiten eine entsprechende Vereinbarung getroffen. Fresenius Kabi erwirbt die Rechte zur Herstellung, Vermarktung und zum Verkauf der Blutvolumenersatzprodukte von Kyorin. Mit diesem erzielte das japanische Unternehmen im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von umgerechnet etwa 5,2 Mio. €.

www.fresenius.de

Bosch plant Übernahme von Pharmatec Die Bosch-Gruppe plant, Pharmatec von der Fresenius Proserve zu übernehmen. Zu der Transaktion gehört auch die Pharmatec-Tochtergesellschaft Schoeller-Bleckmann Medizintechnik. Pharmatec ist ein führendes Unternehmen im pharmazeutischen Anlagenbau. Der Fokus liegt auf hygienischen und sterilen Prozesstechniken vor allem für die Bereiche Pharma und Biotechnologie. Im Geschäftsjahr 2006 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von rund 30 Mio. €.

www.bosch.com

Aska-Technologie verkauft Taconic Farms und Artemis Pharmaceuticals haben gemeinsam von CGI Pharmaceuticals die weltweiten Rechte an der Aska-Technologie erworben, einem innovativen Ansatz zur Arzneimittelforschung. Die Technik basiert auf dem Austausch einer normalen Kinase durch eine modifizierte Kinase („Aska“ = Analogue Sensitive Kinase Allele) in genetisch modifizierten Mäusen. Der Vertrag überträgt den beiden Unternehmen sämtliche Rechte des geistigen Eigentums sowie das gesamte die Technologie betreffende Know-how.

www.taconic.com

L'Oréal erwirbt Pureology Das Kosmetik-Unternehmen L'Oréal hat über seine US-amerikanische Tochter die Firma Pureology Research übernommen, eine amerikanische Luxusmarke, die exklusiv über Friseursalons vertrieben wird. Sie ist für ihre konzentrierten sulfatfreien Shampoos bekannt. Der Umsatz mit diesen Produkten betrug im letzten Jahresdurchschnitt 57 Mio. US-\$. Die Firma zählt zu den am schnellsten wachsenden Haarpflege-Marken der Vereinigten Staaten.

www.loreal.com

3M hat mitgeteilt, dass sich das Unternehmen von seinen Geschäftsbereichen Opticom Priority Control Systems sowie von Canoga Traffic Detection trennen wird. Beide sind Teil der Sparte Verkehrssicherheitssysteme. Verkauft werden sie an die Investmentgesellschaft Torquest Partners mit Sitz in Toronto. Diese will daraus ein neues Unternehmen kreieren, das unter der Leitung von Rick Sachse stehen wird. Sachse leitete bis dato bereits die beiden Geschäftsbereiche von 3M.

www.mmm.com

Rekordinvestitionen in Umwelt und Sicherheit

Die finnische chemische Industrie hat im Jahr 2006 Rekordzahlen erreicht. Der Sektor hat insgesamt rund 86 Mio. € für Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsbelange investiert, eine Summe, die mehr als 14% der Gesamtinvestitionen und einem Anstieg von insgesamt mehr als einem Fünftel im

Vergleich zu 2005 entspricht. Die Ausgaben der chemischen Industrie in diesen Bereichen sind im Verlauf der letzten Jahre merklich angestiegen. Diese Entwicklung wird seit 1988 beobachtet – 2006 wurde ein Rekord erreicht. Zuletzt hatte man die 80-Millionen-Grenze im Jahr 2002 erreicht. Insgesamt

gibt die finnische Industrie jährlich etwa 450 Mio. € zur Unterhaltung von Umweltschutzmaßnahmen aus. Davon übernimmt die chemische Industrie – unmittelbar nach der Forstwirtschaft – den zweithöchsten Posten.

www.chemind.fi

Manche Dinge können einfach nicht warten. Dinge, die jetzt, ja am liebsten schon gestern hätten da sein sollen! Ganz ruhig bleiben! Unser Same-day Service bringt sie hin ... natürlich am selben Tag.

www.tnt.de

express

TNT

It's our business to deliver yours!

Erleben Sie uns vom 12. bis 15. Juni 07 auf der transport logistic in München in Halle A5, Stand 101/202!

www.tnt.de

Discover Orange

Fragen zu den Leistungen von TNT Express beantworten wir gerne unter: 0 18 05 - 900 900 (4 Cent/Min. aus dem dt. Festnetz)

Logistik für China

Ausgedehntes Logistiknetz und Chemielogistikerfahrung treffen sich in China

Im Herbst 2006 hatte Talke Logistic die erste Repräsentanz in China eröffnet. In diesem Jahr haben sich die Aktivitäten auf dem asiatischen Markt durch die Kooperation in einem Joint Venture mit der in China ansässigen Kerry Logistics noch verstärkt. In dieser Konstellation sollen auch Onsite-Services wie etwa Lagerhaltung und Weiterverarbeitung auf dem Produktionsgelände der Kunden aus der Chemie im chinesischen Markt angeboten werden. CHE-Manager befragte Richard Heath, Chief Business Development Officer von Alfred Talke und Vincent Wong, Joint Managing Director von Kerry Logistics Network zur aktuellen Situation auf dem Logistikmarkt Chinas und zu den Plänen des Joint Ventures Kerry-Talke für chemie-relevante Logistik in Asien. Die Fragen stellte Dr. Sonja Andres.

CHEManager: Wie sieht der Logistikmarkt im Bereich Chemikalien und Gefahrstoffe in China heute aus? Welche Hürden müssen überwunden werden?



Richard Heath, Chief Business Development Officer bei Alfred Talke

V. Wong: In der Vergangenheit hat die Chemiebranche in China ihre Logistik vorwiegend selbst organisiert. Logistik und Handhabung des Materials wurden zum großen Teil intern geregelt. Outsourcing erfolgte für den Transport und in einem gewissen Maß auch im Bereich der Lagerung. Der Bereich Transport ist stark wettbewerbsorientiert mit Focus auf niedrigen Preisen. Dieser Preisdruck führt leider oft dazu, dass in Bereichen wie Sicherheit gespart wird. Insgesamt ist es schwierig, hier kurzfristig ein Umdenken zu erreichen.

Wenn innerhalb von Produktionsstätten mit der Logistik zusammenhängende Aktivitäten wie z. B. die Lagerung und Verpackung von dritten gehandelt werden, dann handelt es sich hierbei häufig um Manpower Supplier. Diese sind tendenziell jedoch wie der Name schon sagt, eher als

tern kann es sehr schwierig sein, diese Genehmigungen zu bekommen. Gerade im Transportwesen werden darüber hinaus für bestimmte Regionen zusätzliche Genehmigungen verlangt.

Worin liegen die größten Unterschiede der beiden Märkte Europa und China auf den Bereich Logistik heruntergebrochen?

V. Wong: In Europa existiert ganz klar ein ausgereifter Markt, der sich über die Jahre hinweg entwickeln konnte und in dem die Logistik viele Entwicklungsphasen durchschritten hat. China ist noch dabei, einige dieser Phasen zu meistern. Obwohl das Land sich mit einer unglaublichen Geschwindigkeit entwickelt, muss der Umdenkprozess in den Köpfen erst noch stattfinden.

R. Heath: Wenn man auch nicht sagen kann, dass in Europa ein absolut ideales System gesetzlicher und behördlicher Bestimmungen vorliegt, ist es hier möglich, Güter unter den gleichen Bedingungen zu transportieren ohne mit unterschiedlichen gesetzlichen Bestimmungen oder Genehmi-



Vincent Wong, Joint Managing Director von Kerry Logistics Network

gungspflichten konfrontiert zu werden. Erforderliche Transportgenehmigungen und die Schwierigkeiten Lager unter Zollverschluss mit Lagern, die nicht unter Zollverschluss stehen, zu kombinieren, stellen eine Herausforderung beim Entwickeln effizienter Lieferketten in China dar.

Um im asiatischen Markt Fuß zu fassen, ist Talke ein Joint Venture mit der in Hongkong ansässigen Firma Kerry Logistics eingegangen. Welcher Partner ergriff die Initiative, um den chinesischen bzw. den europäischen Markt zu erschließen?

R. Heath: Beide Unternehmen hatten unterschiedliche Beweggründe, die ein gegenseitiges Interesse an der Errichtung eines Joint Ventures erzeugten.

Talke hat sich auf die Chemielogistik spezialisiert und der Schritt nach China wird

Unser Schritt nach China bietet Kunden die Option, die bestmöglichen Konzepte für einen Export vom Mittleren Osten nach Asien zu nutzen.

Richard Heath, Chief Business Development Officer bei Alfred Talke

Unterstützung der Arbeitskräfte zu sehen und weniger als logistische Dienstleister. Koordination und Management liegen weiterhin in Händen der Hersteller. Das Verständnis für ein Konzept, nach dem die gesamte Logistik ausgelagert wird, ist noch begrenzt.

R. Heath: Eine der größten Hürden im Chinesengeschäft ist die allgemeine Genehmigungspflicht. Firmen benötigen eine Vielzahl von Genehmigungen für ihre Aktivitäten. Insbesondere in Bereichen wie z. B. dem Transport von Gefähr-

im Wesentlichen von zwei Motiven getragen. Zum Ersten der Erfordernis, die Kunden mit kompletten Logistiklösungen zu bedienen und dabei die anderen Märkte von Talke in Europa und im Mittleren Osten in die Lieferkette einzubinden. Zum Zweiten zeigen die global agierenden Firmen der chemischen und petrochemischen Industrie, zu denen ein Großteil der Kunden von Talke zählt, Interesse an verlässlichen und erfahrenen Dienstleistern, die ihr Chinesengeschäft unterstützen können.



Kerry Logistics hat seinen Schwerpunkt im Chinesengeschäft und ist dabei, um das Kerngeschäft in China herum ein globales Netzwerk mit Kompetenz in der Frachtförderung aufzubauen. Eine dieser Aktivitäten ist der Transport chemischer Güter und Kerry sah die Notwendigkeit, hier Know-how durch einen Partner wie Talke einzuführen.

Was unterscheidet die beiden Logistikunternehmen Talke und Kerry und wobei ergänzen sie sich?

V. Wong: Während Kerry als Logistikdienstleister eine große Produktpalette anbietet, hat sich Talke auf den Transport und die Logistik von chemischen und petrochemischen Gütern spezialisiert. Kerry stellt ein globales Netz zur Frachtförderung zur Verfügung, welches nicht Teil des Geschäftes von Talke ist. Die Verbindung beider ergibt eine starke Partnerschaft, von der die chemische und petrochemische Industrie profitieren können.

Welche Logistikleistungen können den Unternehmen der chemischen Industrie nun angeboten werden, die im chinesischen Markt Fuß fassen oder ihre Geschäfte dort ausbauen wollen?

R. Heath: Beide Unternehmen hatten unterschiedliche Beweggründe, die ein gegenseitiges Interesse an der Errichtung eines Joint Ventures erzeugten. Talke hat sich auf die Chemielogistik spezialisiert und der Schritt nach China wird

im Wesentlichen von zwei Motiven getragen. Zum Ersten der Erfordernis, die Kunden mit kompletten Logistiklösungen zu bedienen und dabei die anderen Märkte von Talke in Europa und im Mittleren Osten in die Lieferkette einzubinden. Zum Zweiten zeigen die global agierenden Firmen der chemischen und petrochemischen Industrie, zu denen ein Großteil der Kunden von Talke zählt, Interesse an verlässlichen und erfahrenen Dienstleistern, die ihr Chinesengeschäft unterstützen können.

R. Heath: Grundsätzlich bietet Kerry-Talke die gesamte Produktpalette logistischer Dienstleistungen in China an. Neueinsteiger in das Chinesengeschäft unter den Kunden können von der Möglichkeit profitieren, das komplette Dienstleistungspaket aus einer Hand zu erhalten. Der Aufbau einer eigenen Logistikabteilung kann somit entfallen.

Das Verständnis für ein Konzept, nach dem die gesamte Logistik ausgelagert wird, ist in China noch begrenzt.

Vincent Wong, Joint Managing Director von Kerry Logistics Network

Damit reduziert sich nicht nur der tägliche Stress, sondern es entfällt auch die Notwendigkeit, Mitarbeiter für diesen Sektor einzustellen.

Gibt es bereits konkrete Projekte?

V. Wong: Kerry-Talke verhandelt aktuell mit großen Industrieunternehmen. Wir stellen hier ein wachsendes Interesse für spezialisierte Outsourcing-Lösungen fest. Aktuell ist Kerry-Talke im Begriff, Land für die Lagererrichtung und den Warenumschlag zu erwerben. Die erste Phase startet in Ostchina. Sobald der Kauf getätigt

ist werden wir Einzelheiten bekannt geben.

Lassen sich europäische Logistikkonzepte für Chemikalien bzw. Gefahrstoffe, die für den europäischen Markt entwickelt wurden, auf den chinesischen Markt übertragen?

V. Wong: Lokale Unterschiede werden immer bestehen. Ker-

ry-Talke hat sich jedoch zum Ziel gesetzt, die besten Konzepte in der wachsenden chemischen Industrie in China einzuführen. Hierfür benötigt man viele Jahre Erfahrung, die beide Joint-Venture Partner mitbringen. Die Entwicklung in China schreitet rasch voran. Man kann feststellen, dass sich die Geschäftsmodelle grundsätzlich ähnlich entwickeln, wenn auch mit unterschiedlicher Geschwindigkeit.

Sie hatten bereits die Möglichkeit, Erfahrung auf dem Polymer Sektor im Mittleren Osten zu sammeln. Bitte konkretisieren Sie.

Thyssen Krupp: Säurebau in China

Eine der wichtigsten Dienstleistungen von Thyssen Krupp Xervon in China ist der so genannte Säurebau: dies umfasst den Bau von Produktions- und Lagerbehältern ebenso wie die Fachplanung und Ausführung von Industriebodenbeschichtungen. Die verwendeten Spezialmaterialien sind besonders geeignet für Anwendungen, die eine sehr hohe Resistenz gegenüber Chemikalien und mechanischen Beanspruchungen erfordern. Zwei der größten chinesischen Xervon-Kunden im Bereich Säurebau sind Bayer Technology Services und Bayer Material Science sowie die österreichische Firma AT&S.

Das AT&S Werk in Shanghai wird nun bereits zum zweiten

Mal ausgebaut. Bereits in der ersten Bauphase in den Jahren 2001 und 2002 führten die Industriedienstleister, damals noch als Peiniger International firmierend, für das neue Werk alle Boden- und Chemieschutzbeschichtungen und daraufhin auch die Wartung der Chemieschutzflächen und diverse Umbauten aus. Im Frühjahr 2006 wurde dann der Auftrag für die Neubauten der zweiten Projektphase erteilt, insgesamt nochmals 10.750 m² Vinylsterlaminat-Applikationen.

Bayer baut in Shanghai Cao Jing ein großes Chemiewerk zur Herstellung von Kunststoffen. Xervon sorgte hier mit 7.000 m² chemisch beständiger Plattenverlegungen sowie

6.000 m² chemisch beständiger Vinylsterlaminat für den Korrosionsschutz. Die nächsten Projekte: Säurebau für eine MDI-Anlage mit einer Kapazität von 350.000 t/a, die 2008 fertig gestellt werden soll, sowie 2009 eine TDI-Anlage mit einer Kapazität von 160.000 t/a.

Aus Qualitätsgründen importiert Thyssen Krupp Xervon fast alle verarbeiteten Materialien. So werden etwa Verlege- und Verfugungsmörtel sowie chemisch beständige Membranen aus den USA geliefert und aus Deutschland kommen die Vinylsterlaminat namens Asplit und chemisch beständige Keramikplatten.

www.thyssenkrupp-services.com

BASF baut Produktion in China aus

Die BASF hat den Grundstein für zwei neue Produktionsstätten in Pudong in der Nähe von Shanghai/China gelegt, in denen künftig mindestens 30.000 t/a Polyacrylat-Polymere bzw. 12.000 t/a Spezialchemikalien für das Gerben von Leder produziert werden. Die Fertigstellung der Anlagen ist für das erste Quartal 2008

vorgesehen. Eine weitere Anlage zur Produktion von 8.000 t/a Polyisocyanaten ging im März in Shanghai in Betrieb. „Der Chemie-Markt in der Region Asien/Pazifik ist der weltweit größte und es wird mit einem jährlichen Wachstum von 4 bis 4,5% bis zum Jahr 2015 gerechnet,“ sagte Dr. Wolfgang Hapke, President Market

and Business Development, BASF Asia Pacific. Bis 2010 will das Unternehmen 20% des weltweiten Umsatzes aus dem Chemiegeschäft in der Region Asien/Pazifik erzielen. 70% davon sollen lokal produziert werden.

www.basf.de

R. Heath: Im Mittleren Osten tätig zu werden, ergab sich aufgrund des enormen Produktionswachstums in dieser Region. Wachsende Volumina führen zu neuen logistischen Herausforderungen und zu höheren Anforderungen an die Flexibilität. Die Entwicklung drehte sich in der Hauptsache um die Einführung eines Konzeptes zum Outsourcing der Logistik, im engsten Umfeld der Produktionsstätte. Talke konnte dieses Konzept erfolgreich etablieren und ist jetzt dabei, durch spezielle Kunststoff-Verladeterminale, so genannte Multi-User-Plattformen, die Flexibilität für die Kunden weiter auszubauen. Angesichts der Entwicklung im Mittleren Osten bietet unser Schritt nach China den Kunden wiederum die Option, die bestmöglichen Konzepte für einen Export vom Mittleren Osten nach Asien zu nutzen.

Was ist unter dem Begriff „Multi-User-Plattform“ zu verstehen?

R. Heath: Die „Multi-User-Plattformen“ werden für die Industrie allgemein an strategisch interessanten Orten – sei es nahe an Produktionsstätten oder in der Nähe von Häfen – eingerichtet. Die Plattformen können von einer Vielzahl von Kunden genutzt werden – je nach individuellem Bedarf.

Die Nutzung erfolgt sporadisch oder mit dem Abschluss eines kurz- oder mittelfristigen Vertrages. Wir erreichen hier einen hohen Grad an Flexibilität und Kosteneffizienz durch das Bedienen von mehreren Kunden an einem Ort.

Wie schätzen Sie die weitere globale Entwicklung des Logistikmarktes für Chemikalien und chemische Produkte ein?

V. Wong: Der Logistikmarkt wird auch künftig von enormer Bedeutung sein. Produzenten suchen nach Regionen mit optimalen logistischen Voraussetzungen, die sehr oft weit von den Verbrauchermärkten entfernt sind, speziell im Falle von Massengütern wie Granulatprodukten der Petrochemischen Industrie. Hauptproduktionsländer – wie z. B. China – spielen nicht nur eine wichtige Rolle in der Produktion für den lokalen Markt sondern sind auch die Quelle für andere Regionen der Welt, die Produkte zu wettbewerbsfähigen Konditionen benötigen. Der Kostendruck wird auch weiterhin auf der Industrie lasten und stellt eine anhaltende Herausforderung für Regionen wie Europa mit verhältnismäßig hohen Lohnkosten dar.

www.talke.com

Detailverliebt!

Unser neues Ventil verbessert das Fliessverhalten für eine optimierte Entleerung und weniger Rückstände. Die Öffnungsrichtung ist den Baugruppen anderer Ventile angepasst! 90° auf und zu. Eine Universaldichtung aus PolyethylenCo-Polymer (PCP) löst die verschiedenen Gummidichtungen ab. Ein Ventil mit integrierter Camlock-Ausführung ist in Kürze ebenso in unserem Produktionsprogramm. Wollen Sie weitere Informationen, sprechen Sie uns an!

WERIT

Tel. +49 (0) 2681 807-01
verkauf-ibc@werit.eu
www.werit.eu

ChemSpec, Amsterdam, booth D5

Ihr Fachbereich

- Lebensmittel
- Kosmetik
- Chemie und Pharmazie

Unser Fachgebiet

Der Container

CCR

- Kurzfristige Verfügbarkeit
- Produktspezifische und technische Problemlösungen
- Qualität und Sicherheit
- Faire und flexible Mietkonditionen

Vermietung mit umfassendem Service

IBC - DRUCK- u. GEFÄHRGUTBEHÄLTER

Tel.: (49) 21 52 551 351 • Fax: (49) 21 52 551 352 • www.ccr-sa.fr

Aus der Not wird eine Tugend

Elektronische Kommissionierung in der Reinigungsmittelindustrie

Beim Familienunternehmen Delta Pronatura gab es in der Vergangenheit keine elektronische Kontrolle bei der Kommissionierung. Lediglich der Mitarbeiter an der Waage prüfte kurz den Inhalt, was immer wieder zu Rückläufern führte. Diese umzupacken, wieder einzulagern und neu zu kommissionieren kostet Zeit und Geld. Die elektronische Erfassung mit Scannern und die Anbindung an die Unternehmenssoftware war also eine Möglichkeit, mehr Sicherheit beim Kommissionieren zu bekommen.

Rund 150 Einzelpakete und 20 Paletten mit durchschnittlich je 50 Päckchen verlassen täglich das Warenlager von Delta Pronatura in Egelsbach. Der Hersteller des bekannten Dr. Beckmann-Fleckensalzes und anderer Reinigungs-, Körperpflege- und Pharmaprodukten beliefert in Deutschland eine Vielzahl an Kunden, darunter große Handelsketten. Jede bis 12 Uhr mittags eingehende Bestellung wird noch am selben Tag bearbeitet. Das sorgt für ein beachtliches Arbeitspensum für die Kommissionierer, die nicht nur flink, sondern auch genau sein müssen. Schnell landet ein falsches Reinigungsmittel im Paket oder man packt statt der bestellten zehn Stück Gallseife nur fünf in den Karton.

Kein DESADV, kein Kostenrückgang

Entstanden war die Idee für das elektronische Kommissionieren jedoch, da immer mehr Kunden von Delta Pronatura das EDI-Format DESADV für das Lieferavis verlangten. Schließlich wollen Händler in der Regel bereits vor Eintreffen der Ware wissen, was sie an Lieferung zu erwarten haben. Dafür brauchen sie die Liefermeldung, die sie in ihr Warenwirtschaftssystem übernehmen. Dies geschieht entweder manuell oder elektronisch

mittels eines Datenformates, das von jedem EDV-System sofort gelesen werden kann. Da die zweite Alternative weniger aufwändig ist, verlangen Handelsunternehmen zunehmend von ihren Lieferanten die Bereitstellung von DESADV. Im Bestell- und im Rechnungswesen kommunizierte Delta Pronatura mit den Händlern bereits elektronisch über die Formate ORDERS und INVOIC. Nun wollte man auch die Übermittlung der Lieferdaten digitalisieren.

„Es war zu erwarten, dass unsere Kunden zusätzliche Konditionsforderungen stellen“, sagt Jörg Hirte, kaufmännischer Direktor von Delta Pronatura und fährt fort: „Wahrscheinlich hätten sie uns den Aufwand für die manuelle Erfassung der Liefermeldungen aufgebürdet.“ DESADV einzuführen bedeutete aber, auf digitale Kommissionierung umzustellen. Denn das Format setzt die elektronische Datenerfassung voraus. Ein wichtiger Zusatzeffekt war, dass man auf diese Weise auch mehr Sicherheit erzielt.

Datenabgleich und Etikettierung

Delta Pronatura verwendet als Handling Units Einzelpakete sowie sortenreine und gemischte Paletten. Sowohl die Handling Units als auch die einzelnen Artikel besitzen Barcodes (EAN), die mit mobilen Erfassungsgeräten gescannt werden. Per Funk wird die Entnahme aus dem Lager und die Zuordnung zur jeweiligen Packeinheit an die Unternehmenssoftware mySAP ERP gemeldet. Das Lager ist über Sende- und Empfangsstationen vernetzt, so genannte WLAN-Access-Points. Geht eine Bestellung bei Delta Pronatura ein, erzeugt das SAP-System einen Auftrag mit Kommissionierliste. Diese besitzt ebenfalls einen Barcode, den der Kommissionierer zunächst scannt. Damit hat er alle Daten auf seinem Display und weiß, was er einpacken

muss. Es wird immer erst die Nummer der Liste gescannt, anschließend die Nummer der Packeinheit und dann sukzessive jeder einzelne Artikel. Vergisst der Kommissionierer Produkte oder packt er falsche bzw. zu viele davon ein, be-

falls an das SAP-System angeschlossen ist. Indem der Kommissionierer den Barcode der Verpackung scannt, wird der entsprechende Auftrag von der Wiege-Software identifiziert. Damit weiß sie auch, welche Artikel zu erwarten sind und

Mitarbeiter an der Waage eine Warnmeldung. Das Wiegen bietet somit eine zusätzliche Sicherheit. Das Besondere an diesem Projekt: Die digitale Kommissionierung wurde ohne ein SAP-Lagerverwaltungssystem umgesetzt.



kommt er eine Warnmeldung. Er kann den Auftrag erst dann abschließen, wenn die tatsächlich kommissionierte Ware mit den Daten auf seinem Display übereinstimmt.

Anschließend wird das Paket gewogen und erhält ein Gewichtsetikett. Dafür nutzt das Unternehmen eine Waage von Mettler-Toledo, die eben-

wie schwer das befüllte Paket sein muss. Im System ist für jeden Artikel und jede Kartonnage das Gewicht mit einer bestimmten Toleranz hinterlegt. Über das gemessene Gewicht der Kartonnage lässt sich kontrollieren, ob tatsächlich die richtigen Produkte kommissioniert wurden. Bei zu großen Abweichungen bekommt der

Seltene Rückläufer

Auch die Paletten werden gewogen und erhalten einen Barcode, der im System erfasst wird. Über diesen identifiziert man nicht nur Stellplatz und Gewicht der Palette, sondern auch die einzelnen Pakete. So lässt sich anhand des Barcodes über alle Ebenen hin-

EDI, EANCOM und DESADV

Mehr als 60.000 Anwender weltweit tauschen Daten zwischen verschiedenen Computersystemen aus (Electronic Data Interchange – EDI). Das Prinzip von EDI: Die Daten sind hinsichtlich Syntax und Semantik einheitlich und präzise strukturiert und besitzen ein maschinenlesbares Format. Unter Syntax ist die Ordnung der Zeichen zu verstehen, beispielsweise wie ein Datum abgebildet ist. Bei der Semantik geht es um Bedeutung und Inhalt der Zeichenfolge, also wie man ein Datum beispielsweise als Liefertermin qualifiziert.

Der am weitesten verbreitete EDI-Nachrichtenstandard ist EANCOM und wurde Anfang der 90er Jahre speziell für die Konsumgüterwirtschaft entwickelt. Inzwischen arbeiten damit vor allem Unternehmen in Industrie, Handel, Logistik und Verwaltung. Das Format basiert auf dem von den Vereinten Nationen festgelegten globalen EDI-Standard EDIFACT, reduziert aber dessen zahlreiche Interpretationsmöglichkeiten. Es legt klare Regeln, Beschreibungen, Erklärungen und Beispiele zur detaillierten Nutzung von EDIFACT-Nachrichten fest.

Derzeit existieren rund 50 EANCOM-Typen, zu denen ORDERS (Bestellung), DESADV (Lieferavis) und INVOIC (Rechnung) gehören. Diese Nachrichten werden ausgetauscht, um Bestellungen, Liefermeldungen und Rechnungen schneller zu erstellen und zu bearbeiten. DESADV (Dispatch Advice) beschreibt Einzelheiten über Waren, die unter vereinbarten Bedingungen geliefert worden sind oder zur Lieferung bereitstehen.

weg lückenlos nachvollziehen, welche Artikel sich in welcher Stückzahl auf welchen Paletten und in welchen Einzelkartons befinden.

Die Informationen Name und Stückzahl der Produkte sowie das Gewicht der Paletten und Pakete gehen als DESADV

dies nicht das primäre Ziel gewesen sei. Heute gibt es so gut wie keine Reklamationen mehr. Dass das Projekt so erfolgreich umgesetzt wurde, ist nicht zuletzt ein Verdienst von D&J Consulting und Cormeta. Beide Unternehmen hatten bei der Umstellung auf die digitale

Kommissionierung bei Delta Pronatura: Technische Daten

Unternehmenssoftware: mySAP ERP
Handheld/Scanner: Symbol PDT 8146
Funkverbindung: Wireless Local Area Network (WLAN)
Server: SLTnet von Seattle Lab
Waage: Mettler Toledo ID7 MTBalco mit Eigenprogrammierung
Etikettendruck: Software Etimark

aus dem SAP-System heraus an den jeweiligen Kunden. Einige Händler wollen trotzdem nach wie vor einen herkömmlichen Lieferschein. Auch hier kommissioniert Delta Pronatura heute fast komplett elektronisch. Lediglich die Kommissionierliste wird noch gedruckt und vom Warehouse-Manager an den Lagermitarbeiter übergeben.

Laut Jörg Hirte zahlt sich die digitale Kommissionierung für das Unternehmen aus. So habe man die Rückläuferquote entscheidend gesenkt, auch wenn

Kommissionierung miteinander kooperiert. „Die Cormeta-Berater haben bewiesen, dass sie zu den ersten Adressen im SAP-Umfeld gehören“, resümieren einstimmig Jörg Hirte sowie Susann Dort und Janko Janev, die beiden Geschäftsführer von D&J Consulting.

Kontakt:

Cormeta AG, Ettlingen
Tel.: 07243/590-6888
Fax: 07243/590-235
info@cormeta.de
www.cormeta.de

Tagung „Compliance in der Prozessindustrie“

„Compliance in der Prozessindustrie – Im Einklang mit den Anforderungen des Marktes und der Gesetzgebung“ heißt das Motto des Infotags, den die SAP in Kooperation mit TechniData am 20.06.2007 in Frankfurt/M. im Hotel InterContinental ausrichtet.

Neueste Entwicklungen von Gesetzen und Verordnungen wie Reach, die Gefahrstoffverordnung GefStoffV und das Europäische Schadstoffregister PRTR sind Kernthemen des Events. Die Umsetzung dieser Anforderungen in der Prozessindustrie, wie z.B. bei BASF,

stehen im Fokus der Praxisberichte. Gerade Unternehmen der Prozessindustrie sind an eine Vielzahl nationaler und internationaler Gesetze und Verordnungen gebunden. Hier gilt es, auf dem aktuellen Stand zu bleiben – denn für erfolgreiche Unternehmen muss die

Einhaltung dieser Vorgaben, die so genannte Compliance, höchste Priorität haben.

■ TechniData AG
Tel.: 07544/9 70-206
www.technidata.de

Datenaustausch mit allen Geschäftspartnern

Chemetall vertraut seine elektronische Kommunikation ab sofort crossgate, dem Experten für unternehmensübergreifenden Datenaustausch, an. Bei der Entscheidung für crossgate waren die bewährte Technologie der Business Integration Platform als Drehscheibe zum Datenaustausch und zahl-

reiche erfolgreiche Projekte in der Automotive- und Chemiebranche ausschlaggebend. Für Chemetall ist der konsequente elektronische Datenaustausch (EDI) essentiell, denn neben dem Hauptsitz in Frankfurt existiert ein Netzwerk von rund 40 Tochter- und Beteiligungsunternehmen in Europa, Nord-

und Südamerika, Asien, Australien und Afrika. Die Mehrzahl davon verfügt über eigene Produktionsstätten, viele über eigene Entwicklungslabors. Durch diese dezentrale Organisation wird sichergestellt, dass jede lokale Gesellschaft in ihrem Markt schnell und flexibel auf die Anforderungen

der Kunden eingeht, bei Bedarf jedoch auch auf die Ressourcen innerhalb der Gruppe zurückgreifen kann.

■ Crossgate AG
Tel.: 08151/6668 538
andrea.fusenig@crossgate.de
www.crossgate.de

Produktionskennzahlen in Echtzeit

Trebing & Himstedt Prozessautomation und Freudenberg IT schließen eine strategische Kooperation, um die auf Grundlage der Composite Application SAP xApp Manufacturing Integration and Intelligence (SAP xMI) entwickelte xOEE-Lösung von Trebing & Himstedt mit der MES-Lösung der Adicom Software Suite zu verbinden. Die werks- und systemübergreifende Echtzeitinformation, die durch die Verknüpfung

zustande kommt, ist die Basis für eine schnelle und effiziente Entscheidungsfindung hinsichtlich der Optimierung sämtlicher Produktionsprozesse. Aufgrund des hohen Integrationsgrades der neuen Lösung können umfangreiche Daten aus bestehenden Produktions- und Geschäftssystemen auf einer Plattform gebündelt und zu aussagekräftigen Key Performance Indicators kombiniert werden. Auf dieser

Grundlage sind Prozesse leicht analysier- und beherrschbar.

■ Trebing & Himstedt Prozessautomation GmbH & Co. KG
Tel.: 0385/39572-11
shimstedt@t-h.de
www.t-h.de

■ Freudenberg IT KG
Tel.: 06201/8080-00
ifo@f-it.de
www.f-it.de

Prozesse im Rechnungswesen automatisiert

Symrise, der viertgrößte Anbieter von Duft- und Geschmacksstoffen, verarbeitet in den deutschen Standorten rund 80.000 Eingangrechnungen im Jahr mit der Rechnungsverarbeitungslösung von ReadSoft. Die Komponenten Documents for Invoices, Invoice Cockpit und Web Cycle wurden

bei Symrise harmonisch in die vorhandene IT-Infrastruktur, bestehend aus SAP-System, FileNet-Archiv und Lotus Notes, integriert. Im Rahmen eines „Fit-for-Growth“-Programms erfolgte im Konzern auch die Analyse einiger Prozesse im Rechnungswesen. Speziell in der Rechnungsprüfung wur-

den aufgrund der sehr aufwändigen manuellen Erfassungstätigkeit Einsparungspotenziale identifiziert, woraufhin die Auswahl einer geeigneten Lösung erfolgen sollte.

■ Readsoft GmbH
Tel.: 06102/7162-40
sandra.mueller@readsoft.de
www.readsoft.de

Aktuelle ERP-Trends

Infor nutzte als einer der weltweit größten Anbieter von Enterprise Software die European Coatings Show 2007 als Plattform, um Kunden, Interessenten und Partner über die neuesten Entwicklungen und Erweiterungen seines ERP-Lösungsportfolios für die Prozessindustrie zu informieren. Das ERP-Softwareangebot

basiert auf jahrelangen Erfahrungen und deckt bereits im Standard geschäftsspezifische Funktionen ab, so dass Kunden mit vergleichsweise niedrigen Gesamtbetriebskosten auskommen. Im Zentrum stand die Vorstellung der aktuellen Version für die Prozessindustrie, die mit Funktionen für die Rezepturverwaltung und

Chargenrückverfolgung sowie mit integriertem Gefahrstoffmanagement und Labor-Informations-Management-System aufwartet.

■ Infor
Tel.: 089/800611-115
tanja.hossfeld@infor.com
www.infor.com

SIE WERDEN **GERNE** DARAN DENKEN, WEIL SIE VIELES **VERGESSEN** KÖNNEN.

Compliance-Management

Die nächste Verordnung kommt bestimmt. Oft sogar schneller, als man denkt. Wer nicht alle kennt oder gar eine übertrifft, muss meist mit empfindlichen Strafen rechnen. Compliance-Management-Lösungen von TechniData helfen Ihnen dabei, Sie davor zu bewahren. Unsere SAP-integrierten Compliance-Lösungen für Umwelt, Gesundheit und Sicherheit sorgen dafür, dass Ihr Unternehmen auf Kurs bleibt. Im Rahmen gültiger Richtlinien. Mit Ihrem Erfolg im Fokus. www.technidata-bcs.de

TECHNIDATA BCS
Business Compliance Services



Beschaffungswert als mächtiger Hebel

Einkaufsprozesse durch ein unternehmensweites Informationsportal optimieren

Der Einkauf beeinflusst je nach Branche 50 bis 85% der Kosten eines Unternehmens und spielt auch in der Chemieindustrie eine große Rolle. Um Wettbewerbsvorteile zu erhalten, benötigen insbesondere global aufgestellte Unternehmen eine zielgerichtete Bereitstellung zuverlässiger Informationen durch eine gute Kommunikationsstruktur. Hier agiert Lanxess zukunftsweisend: Das Chemieunternehmen hat mit einer IT-Lösung seine Einkaufsprozesse über ein global verfügbares Einkaufsportal optimiert.

Lanxess' Finanzvorstand Matthias Zachert erwartet von der Group Function Procurement höchste Effizienz. Dabei stellt sich das Chemieunternehmen den Herausforderungen des globalen Marktes: Durch die Konsolidierung und Erweiterung von Prozessen sollte der



Frank Hein, Geschäftsführer der Maxence

Einkauf flexibler werden, um die Einkaufsmacht zu bündeln und den Beschaffungswert als Hebel zu nutzen.

Der Leiter Procurement Controlling & Support Dr. Thomas Pelster startete im August 2005 das Projekt „Einkaufsportal“ mit dem Ziel, komplexe bestehende Systeme beherrschbar zu machen und Reorganisations schnell umsetzen zu können, ohne dass alle sechs Monate neue Tools gekauft oder langwierig entwickelt werden müssen. Für diese Aufgabe zog er den IT Dienstleister Maxence hinzu, der sich durch bedarfsgerechte Erweiterungen der bestehenden Systeme ausgezeichnet hatte. „Die Philosophie der Ma-



xence, dass unabhängig von Kernsystemen wie SAP oder Microsoft Dynamics Axapta übergeordnete, flexible und funktionale Lösungen geschaffen werden sollten, entsprach der unseren“, berichtet Pelster: Die Unabhängigkeit von monolithischen Systemen ermöglichte erst die angestrebte Flexibilität.

Am Anfang des Weges zu einem global verfügbaren Einkaufsportal stand eine Analyse der bestehenden Infosysteme. Das Ergebnis war teilweise ernüchternd: Inhomogene Datenquellen führten dazu, dass die Transparenz für Entscheidungsgrundlagen zum Teil fehlte und ein Reporting für Entscheidungsträger aufwendig war. Verbesserungsbedarf bestand insbesondere bei der Stammdatenpflege, dem Lieferantenmanagement und der Rohstoffkostenplanung.

Heute besitzt der Lanxess Einkauf die angestrebten IT-Lösungen: Nun sind Daten und Abfragen transparent und für autorisierte Personen im Unternehmensnetz jederzeit verfügbar. Die Lösung setzt sich aus verschiedenen Systemen zusammen. So können Mitarbeiter über ein auf Lieferantenmanagement fokussier-

tes Informationsportal Ansprechpartner ermitteln oder den richtigen Webshop finden. Dadurch entstehen

geeigneten Lieferanten können Einkäufer auf Lieferantenbewertungen zurückgreifen. Um die Daten kon-



Von links nach rechts: Patrick Reichwein (Quality Management), Thomas Oettrich (Planning&Controlling), Kerstin Kramer (Reporting&Support), Daniel Lynch (Global Information Systems), Dr. Thomas Pelster (Ltg. Controlling&Support)

eine höhere Transparenz und ein verbessertes Reaktionsvermögen. Für die Vorbereitung von Vertragsverhandlungen und die Suche nach

tinuierlich zu pflegen, verfügt das Portal über Workflow-gestützte Prozesse zur Stammdatenverwaltung von Lieferanten, Materialien,

Warengruppen, Einkäufern und Einkaufsgruppen.

Geht es um die Planung von Mengen und Preisen strategischer Rohstoffe und Energien, bieten die Planungslösungen wichtige Erfassungsprozesse und Auswertungen: Die Planungsdaten werden in monatlichen Forecasts und jährlichen Budget-Prozessen weltweit erfasst und periodisch mit Ist-Zahlen angereichert. Dabei operieren alle Prozesse auf einer zentralen, einheitlichen Datenbasis, die ein durchgängiges Reporting über alle Daten ermöglicht. Prozessverantwortliche können jederzeit den Status der Prozesse und Daten einsehen und zentral steuern. Für die Planungsabläufe können Planwerte aus dem Forecasting oder der Budgetierung analysiert und mit den aktuellen Ist-Daten verglichen werden. Für die wichtigsten Rohstoffe sind Preis- und Mengenverläufe grafisch darstellbar.

Die Aktualität der Daten und der transparente Erfassungsprozess erhöhen die Planungssicherheit und helfen bei der Entwicklung von Einkaufsstrategien. Zusätzlich liefert das Reporting Preistendenzen, z. B. für die Beschaffung von strategischen Rohstoffen, wodurch die Business Units schnell auf Veränderungen reagieren können. Mit zusätzlichen Funktionen lassen sich Einsparungen im Einkauf planen und die Erfolge darstellen. Das macht den Wert der Group Function Procurement ersichtlich und den Fortschritt messbar.

„Für uns war vor allem wichtig, dass eine hohe Bedienerfreundlichkeit, intuitive Handhabbarkeit und die Durchgängigkeit der Lösungen die Akzeptanz der Mitarbeiter fördert. Eine Erzeugung von individuellen Berichten und Auswertungen sollte intuitiv und die Qualität der gelieferten Informationen und Prognosen sehr hoch sein“, so Pelster. „Die mit unserem Dienstleister Maxence entwickelten IT-Systeme bieten dem Einkauf heute schon das Rüstzeug für zukünftige Procurement Anforderungen, da sie unter der Prämisse entwickelt wurden, ausbaubar zu sein.“

Durch die Optimierungen des Einkaufsprozesses haben die Mitarbeiter mehr Zeit für ihre Managementaufgaben und können auf vorher nur schlecht zu beantwortende Anfragen

reagieren. Davon profitieren die Abteilungen Vertrieb, Marketing und Finance und Investors Relation.

Im Nachhinein waren vor allem die Ist-Analyse, die Definition von künftigen Anforderungen und die Auswahl des richtigen Partners wichtige Parameter für den Erfolg. Zusätzlich sollten Einkaufsabteilungen, die eine ähnliche Lösung planen, die Rückendeckung des Managements besitzen. Weitere Erfolgsfaktoren für die Schaffung eines Informationsportals im Einkauf sind:

- Klein und einfach starten und dann mit der Funktionalität wachsen;
- Mitarbeiter bei der Einführung neuer Prozesse mit einem konzeptionellen Change Management unterstützen;
- Nur stabile Module mit überschaubarer Funktionalität freigeben;
- Regelmäßig Feedback von potentiellen Anwendern einholen;
- Angemessene Zeit für Schulungen einplanen.

Der Mehrwert der schnellen Informationsbeschaffung durch die Integration der großen Bestandssysteme mit den darauf basierenden Anwendungssystemen ist bei Lanxess nicht mehr wegzudenken: Das Unternehmen hat seine Reaktionsfähigkeit und Entscheidungssicherheit bei vielen Einkaufsprozessen erhöht.

■ Kontakt:
Frank Hein
Maxence Business Consulting GmbH, Dormagen
Tel.: 02133/25 99-0
Fax: 02133/25 99-29
info@maxence.de
www.maxence.de

Hochverfügbarer B2B-Marktplatz

Für die elektronische Abwicklung von integrierten Geschäftsprozessen nutzt der B2B-Online-Marktplatz ce-hubwo seit mehreren Monaten die umfangreichen Outtasking-Services von Retarus in München. Der B2B-Marktplatz bietet den Marktplatz-Teilnehmern damit transaktions-sichere Lösungen, die höchste Anforderungen an eine reibungslose, hochverfügbare und unternehmensübergreifende Prozess-Kommunikation erfüllen. Das Unternehmen mit Sitz in Bonn gehört zur weltweit größten Business-to-Business eProcurement-Community. Sie umfasst

global mehr als 60 einkaufende Unternehmen und über 12.000 Lieferanten. Ab sofort wickelt Retarus das EDI- und Fax-basierte elektronische Transaktionsgeschäft für die Business-to-Business eProcurement-Community ab. Neben EDI-Diensten gehört dazu auch eine hoch performante Fax-Schnittstelle für die weltweite Bestellabwicklung.

■ Retarus GmbH
Tel.: 089/5528-1404
peter.kopfmann@retarus.de
www.retarus.de

ERP-Branchenlösungen

Tectura zeigte auf der European Coatings Show Branchensoftwarelösungen für die Prozessindustrie. Das Unternehmen präsentierte zwei Schwerpunktlösungen auf Basis der Business-Software Microsoft Dynamics NAV. Diese Lösungen vereinfachen und optimieren die betrieblichen Abläufe bei Prozessfertigung der chemischen Industrie und helfen beim Umgang mit Gefahrstoffen und -gütern. Als eines der ersten Unternehmen der Softwarebranche zeigte man dabei Lösungen, die auf dem Release 5.0 der Business-Lösung von Microsoft beruhen, das erst Ende März gelauncht wurde. Tectura

Chemie und Life Sciences unterstützt Hersteller beim Einkauf der Rohstoffe, der Rezepturverwaltung und der Produktion sowie bei allen vertriebslichen und logistischen Prozessen. Den Kern der Lösung bilden ein umfassendes Qualitätsmanagement-Modul und ein durchgängiges Chargen-Management mit integrierter Verfügbarkeitsberechnung aller Produkte.

■ Tectura AG
Tel.: 0251/70377-0
De.info-ms@tecura.com
www.de.tecura.com

Pharma-Softwarelösung

Mit Sipat stellt Siemens der pharmazeutischen Industrie eine neue Softwarelösung zur Unterstützung der Anwendung der Process Analytical Technology (PAT) vor. Sipat ist skalierbar und modular angelegt und erlaubt einen stufenweisen Aufbau des Qualitätsmanagements im Rahmen der Umsetzung der Initiative. Die neue Softwarelösung

dient als gemeinsame Schnittstelle für alle PAT-Tools und lässt sich in bereits vorhandene Fertigungs- und Entwicklungsarchitekturen integrieren. So wird eine vollständige Transparenz der Qualitätsaspekte von der Anlagen-Betriebsebene bis hin zu ERP, MES und LIMS gewährleistet. Mit Ansätzen der PAT können Pharmaunternehmen ihre

Fertigungsleistung verbessern, Fertigungskosten reduzieren, die Time-to-Market verkürzen und die Reaktionsgeschwindigkeit innerhalb der Lieferkette optimieren.

■ Siemens AG
Tel.: 0911/895-7946
infoservice@siemens.com
www.siemens.com

SAP-Hosting interkontinental

Die BASF IT Services wird auch in Zukunft sämtliche SAP-Systeme von Böwe Systec und deren US-Tochter Böwe Bell and Howell in ihren Ludwigshafener Rechenzentren betreiben. Die mit beiden Unternehmen über eine unbefristete Laufzeit geschlossenen Verträge haben einen Gesamtumfang von mehreren Millionen Euro. Die Verträge sehen nicht nur die Weiterführung des bestehen-

den Hostings, sondern auch einen Ausbau der Leistungen vor. Insbesondere das US-Tochterunternehmen möchte in den nächsten Jahren seine SAP-Landschaft entschieden ausbauen. Im Januar hatte es die Entscheidung gefällt, SAP Customer Relationship Management einzuführen. Ein Business Warehouse auf der Basis von SAP NetWeaver Business Intelligence wird derzeit aufgebaut.

Um diese Anforderungen abzudecken, sehen die neuen Verträge eine Konsolidierung der Umgebung auf zwei neue, leistungsfähigere Server vor.

■ BASF IT Services
Tel.: 0621/605-8494
touchIT@basf-it-services.com
www.basf-it-services.com

Schnellere Query-Resultate

SIGI und die Spezialprozessor-Softwarefirma Mitrionics haben in Boston auf der Messe Bio-IT World die weltweit erste schlüsselfertige Bioinformatik-Lösung auf der Basis der Field Programmable Gate Arrays-Technologie (FPGA) und der OpenSource-Software vorgestellt. Die im Sinne einer Appliance einsetzbare Innovation entwickelten

die Unternehmen als Antwort auf die wachsenden Query-Belastungen, die sich angesichts der Verfügbarkeit neuester Sequenzierungsinstrumente und diverser anstehender Genom-Studien ergeben. Die Lösung arbeitet mit einer beschleunigten NCBI Blast-Umgebung und zielt darauf ab, bei den Abfragen Engpässe und Staus zu durchbrechen

und zu eliminieren. Blastn (Basic Local Alignment Search Tool for nucleotides) ist eine der weltweit meist genutzten Bioinformatik-Anwendungen.

■ Silicon Graphics GmbH
Tel.: 089/46108-0
sgicom@trans.net
www.sgi.com

> we create
: productivity

PM-SCADA® Produkte für die Produktions-optimierung

- MES-Systeme für effizientes Produktionsmanagement, papierlose Dokumentation und Qualitätssicherung
- MDE/BDE-Systeme für die Echtzeiterfassung von Maschinen-/Betriebsdaten und die Ermittlung unternehmensspezifischer KPI
- Modular, webbasiert und FDA konform

FELTEN
Industrial Software Solutions

FELTEN GmbH
In den Dörrwiesen 31
D-54455 Serrig
Telefon: ++49 (0) 65 81 / 91 69-0
Telefax: ++49 (0) 65 81 / 91 69-111
eMail: info@feltengmbh.de
www.feltengmbh.de

Sokrates für Manager

Manager müssen in einer immer komplexeren Wirtschaftswelt viele neue Herausforderungen bewältigen und stoßen immer mehr an ihre Grenzen. Andreas Drosdek zeigt, dass Sokrates' Leitlinien dazu geeignet sind, die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu meistern. Bereits vor über 2.000 Jahren erkannte der Philosoph, dass Fragen der beste Weg sind den Dingen auf den Grund zu gehen. Kompakt und anschaulich stellt der Autor Sokrates' Lehren zusammen und wendet sie auf das heu-

■ Sokrates für Manager
Eine Begegnung mit zeitloser Weisheit
Andreas Drosdek
Campus Verlags GmbH, Frankfurt 2007
96 S., € 9,90, ISBN 978-3-593-38252-4

Management für eine neue Zeit

Das richtige Management ist eine der wichtigsten Fähigkeiten in der komplexen Arbeits- und Lebenswelt des 21. Jahrhunderts: In der heutigen Gesellschaft arbeitet fast jeder in einer Organisation, in der er immer mehr managen muss. In seinem Standardwerk bietet Fredmund Malik das Management-Rüstzeug, das jede Person benötigt. Er erläutert, was Menschen wissen und können müssen, wenn sie wirksam und erfolgreich sein wollen.

Für ihn ist Management ein Beruf, der erlernt werden kann und muss. Malik etabliert professionelle Standards für das Management und beschreibt mit den Aufgaben, Werkzeugen und Grundsätzen die zentralen handwerklichen Elemente des wichtigsten Berufs der modernen Gesellschaft.

■ Führen, Leisten, Leben
Wirksames Management für eine neue Zeit
Fredmund Malik
Campus Verlag, Frankfurt 2006
400 S., € 24,90, ISBN 978-3-453-19684-1



Erfolgsfaktor Mensch

VTU
engineering

Perfekte Lösungen durch ein perfektes Team.

VTU Engineering ist ein High-Tech Planungsunternehmen für die Prozessindustrie und sucht für mehrere Standorte in Deutschland engagierte MitarbeiterInnen:

Verfahreningenieure
GMP-Qualifizierungsingenieure
Anlagentechniker

Nähere Infos finden Sie unter www.vtu.com.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

www.vtu.com

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

Dieser Ausgabe liegt unsere Sonderpublikation LCP bei.

Falls Sie kein Exemplar mehr vorgefunden haben, fordern Sie Ihre persönliche Ausgabe unter l.rausch@gitverlag.com an.

Innovationskultur als Grundverständnis

Ein gemeinsames Ziel, hohe Kreativität, Engagement und große Leidenschaft für das Neue sind die Eigenschaften, die eine gute Innovationskultur ausmachen und die Zukunft von Unternehmen sichern. Innovationsfähigkeit kann jedoch nicht „von oben“ verordnet werden. Echte Innovationskultur zeichnet sich vielmehr dadurch aus, dass sie zum Grundverständnis

eines Unternehmens und jeden Mitarbeiters gehört. In ihrem neuen Buch „Innovationskultur: Vom Leidensdruck zur Leidenschaft“ zeigen Jürgen Jaworski und Frank Zurlino anhand vieler Erfolgsbeispiele, wie eine leistungsfähige Innovationskultur in Unternehmen hervorgebracht wird. Die Autoren erläutern welche Bedingungen dafür geschaffen werden müssen und welche Ins-

trumente innovatives Handeln fördern. In das Buch fließen die Erkenntnisse und Erfahrungen aus 22 Unternehmen wie Alkana, BASF und SAP ein, die die Bedeutung einer leistungsfähigen Innovationskultur erkannt und sie erfolgreich umgesetzt haben.

■ Campus Verlag GmbH
Tel.: 069/976561-0
info@campus.de
www.campus.de

European Coatings Award für BASF

Der European Coatings Award 2007 geht an BASF. Für ihre Präsentation über das neue Bindemittel Aqagloss für hochglänzende wässrige Lacke sind die Forscher am 7. Mai 2007 in Nürnberg ausgezeichnet worden. Der Award wird alle zwei Jahre am Vortag der Er-

öffnung der European Coatings Show verliehen und prämiert die beste wissenschaftliche Präsentation neuer Produkttechnologien. Mit Aqagloss stellt die BASF auf der European Coatings Show eine Innovation im Bereich der Wasser basierenden Anstrichsysteme

vor. Der Vorteil des Produkts: Die auf Basis des neuen Anstrichsystems hergestellten Lacke können bereits heute die Umweltstandards kommender Jahre erfüllen.

■ www.basf.de

Chemie-Diamant für Prof. Dan Nocera

Prof. Nocera ist der mit 30.000€ dotierte, erste Burghäuser Chemiepreis (Burghäuser Chemistry Award), der sogenannte Chemie-Diamant, verliehen worden. Die Wertschätzung seiner Forschungsarbeit in einem der großen europäischen Chemiezentren, in Burghäuser an der Salzach, und zugleich im Umfeld der Technischen Universität in München sei eine gewichtige

Botschaft an Wissenschaft und Industrie in den Vereinigten Staaten, der Forschung nach neuen, sicheren und nachhaltigen Energiequellen noch mehr Aufmerksamkeit zu widmen, so der Preisträger. Den Rahmen zur Verleihung des Chemiepreises bildete ein dreitägiges Symposium mit Gästen aus USA, Europa und Asien. Noceras Forschungsarbeiten konzentrieren sich

auf die Nutzung chemischer Elementarprozesse für die Erzeugung und Speicherung von Energie. Damit stellt er nach den Worten von Prof. Dr. Wolfgang Herrmann, Präsident der TU München, „die Chemie in das Zentrum einer international beispielhaften Energieforschung“ und zeigt damit auch, „dass Chemie eine unverzichtbare Fundamentalforschungswissenschaft ist.“

Enabling Technology of the Year

Biodent Technologies ist mit dem „Frost & Sullivan Enabling Technology of the Year Award“ 2007 ausgezeichnet worden. Damit wurde das Unternehmen für herausragende Leistungen im Bereich des „Lab-on-a-chip“ gewürdigt. Der Preis wird für Lösungen verliehen, die auf ihrem Gebiet bahnbrechend sind und u.a. zu mehr Effizi-

enz und Kostenersparnis für den Endnutzer führen können. Das Unternehmen nutzt u.a. nanotechnische Erkenntnisse zur Entwicklung gedruckter optoelektronischer Lösungen, die Lab-on-a-Chip-Geräte dadurch verbessern, dass sie optoelektronische Lesesysteme in den Chip integrieren. Die Technologie des Unternehmens

werde Point-of-care-Untersuchungsverfahren (d.h.: ärztliche Untersuchungen direkt auf der Krankenstation oder in der Praxis) sowie die Life-Science-Industrie verändern, heißt es in der Begründung.

■ www.biodent.com

VERANSTALTUNGEN



Tagung „Kunststoffe für die Praxis“ am 19. – 20. Juni 2007 in Bayreuth Werkstoffmodifikationen – Prozesse – Umwelt, so das Motto der Tagung des Kompetenzzentrum Neue Materialien Nordbayern. Die Tagung gibt in diesem Jahr einen umfassenden Überblick über aktuelle Themen der Kunststoffverarbeitung. Renommierete Experten aus Industrie und praxisnaher Forschung berichten über Modifikation von Polymerwerkstoffen, beispielsweise durch Additivierung oder durch die Anwendung der Nanotechnologie sowie über Einsatzmöglichkeiten von Printed Electronics. Im Themenkreis Oberflächenmodifikation werden Möglichkeiten zur gezielten Veränderung der Oberflächeneigenschaften durch verschiedene Verfahren dargestellt. Weitere Stichwörter der diesjährigen Tagung zu umweltrelevanten Fragestellungen, mit denen sich die kunststoffverarbeitende Industrie auseinandersetzen muss, sind Verarbeitungs- und Marktanforderungen, Emissionen, Recycling und nicht zuletzt auch Reach.

■ www.neue-materialien.com

Seminar „Globally Harmonized System/Reach“, 19. – 20. Juni 2007 in Köln Das Seminar erläutert die Anforderungen von Reach für Hersteller, Importeure und Verwender von Chemikalien sowie die aus den zahlreichen Reach Implementierung Projekten (RIP) erarbeiteten Ausführungsbestimmungen. Außerdem vermittelt der Vortrag praktische Hinweise zur Umsetzung der Informationspflichten in der Lieferkette und behandelt Fragen zu „identified uses“ sowie zum Austausch von Stoffdaten. Praxisgerecht erläutert werden zudem die Anforderungen zum Erstellen des Stoffsicherheitsberichts und des erweiterten Sicherheitsdatenblattes.

■ www.amm-ingelheim.de

Praxisseminar „Vorbeugende Instandhaltung“ am 19. – 20. Juni 2007 in München TMM Technik und Marketing München hat ein Praxisseminar ausgearbeitet, das sich ausschließlich mit dem Thema Wartung und vorbeugende Instandhaltung befasst. Seminarschwerpunkte liegen unter anderem auf den Grundvoraussetzungen für eine nachhaltige kostengünstige Wartung, auf operativen Schwachstellen bei der Wartung, auf der Erstellung betriebsspezifischer Wartungspläne, oder beschäftigen sich den häufigsten Fehlern bei der vorbeugenden Instandhaltung. Zielgruppen der Veranstaltung sind Instandhaltungsmitarbeiter der operativen Ebene, aber auch Instandhaltungsmeister und Instandhaltungsleiter, die sich über den Aufbau einer zukunftsorientierten und effizienten Wartung und/oder vorbeugender Instandhaltung informieren möchten.

■ eva-womlger@tmm-muenchen.de

Seminar „Geschäftserfolg in China“ am 05. – 06. Juli 2007 und 27. – 28. September 2007 in Stuttgart. Koordiniert werden die Intensiv-Trainings von dem namhaften China-Experten und Managementtrainer Xueli Yuan. Teilnehmer erhalten fundierte Kenntnisse über Geschäftsverhalten und Gewohnheiten im Reich der Mitte. Dazu zählen insbesondere Verhandlungsstrategien und Kommunikationsabläufe mit Berücksichtigung der verbalen und nonverbalen Ebenen. Ein weiterer Schwerpunkt sind Mittel und Wege, um Missverständnissen vorzubeugen sowie effektive Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung – ohne Gesichtverlust für beide Parteien.

■ www.chinaforum.de



PERSONEN

Peter Löscher (49), derzeit President Global Human Health bei Merck & Co. wurde zum Vorsitzenden des Vorstands von Siemens ernannt. Löscher wird sein Amt am 1. Juli 2007 antreten. Dr. Klaus Kleinfeld (49) wird sein Amt als Vorsitzender des Vorstands zum 30. Juni 2007 niederlegen. Weiterhin hat der Aufsichtsrat Dr. Heinrich Hiesinger (46) in den Vorstand berufen. Der bisherige Vorsit-



Peter Löscher

zende des Bereichsvorstands Siemens Building Technologies (SBT) wird zum 1. Juni 2007 zum ordentlichen Mitglied des Vorstands AG bestellt und wird gleichzeitig Mitglied des Zentralvorstands. Löscher (49) begann seine berufliche Laufbahn bei Kienbaum & Partner. Von 1988 bis 2002 war er zunächst bei Hoechst und Aventis in verschiedenen Funktionen in Deutschland, USA, Spanien, Großbritannien und Japan tätig. Unter anderem hat er als Leiter der Konzernplanung die Umgestaltung des Unternehmens von einem breit gefächerten Konglomerat zu einem fokussierten LifeScience-Konzern maßgeblich mitbetrieben. Zuletzt leitete er als Chairman, President und CEO die Sparte Aventis Pharma. 2002 wechselte er zu Amersham und rückte nach der Übernahme von Amersham durch GE in den Zentralvorstand auf. Seit 2006 ist er Mitglied des Vorstands von Merck & Co.

■ www.siemens.com

Dr. Werner Breuers (49) nahm am 14. Mai 2007 seine Tätigkeit als Mitglied des Vorstands von Lanxess auf. Zuvor hatte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 8. Mai dem Wunsch von Vorstandsmitglied Dr. Ulrich Koemm zugestimmt, das Unternehmen vorzeitig zu verlassen. Koemm wird daher zum 31. Mai 2007 aus dem Vorstand ausscheiden. Der in Mönchengladbach geborene Breuers kommt aus dem Basell-Konzern. Zuletzt war er dort President Basell Polyolefins Europe mit Sitz in Hoofddorp nahe Amsterdam.

■ www.lanxess.de

Wilfried Hollmann (57) wurde von der diesjährigen Mitgliederversammlung des Zentralverbandes Gewerblicher Verbundgruppen (ZGV) an die Spitze des mittelständischen Spitzenverbands gewählt. Seit 1976 war Hollmann bei der Essener Apothekergewerkschaft Noweda tätig, wo er seit 1993 im Vorstand und seit 1995 als Vorstandsvorsitzender agierte. Mit der Wahl löst der erfahrene Kooperationsmanager Hollmann den aus Altersgründen ausscheidenden Joachim Siebert ab.

■ www.zgv-online.de

Dr. Dieter Herzog (50), Vorstand von Wolff Walsrode, als Vorsitzender und Jürgen Lohmann (45), Geschäftsführer der Dr. Paul Lohmann Chemische Fabrik als Stellvertreter sind von der Mitgliederversammlung des Arbeitgeberverbandes der Chemischen Industrie Niedersachsen in ihren Ämtern bestätigt worden. Als weiterer Stellvertreter hinzugekommen ist Gerd W. A. Stäcker (67), Geschäftsführer der Norka Norddeutsche Kunststoff- und Elektrogesellschaft. Gewählt wurden von der Mitgliederversammlung außerdem sechs neue Vorstandsmitglieder und neue Mitglieder im Sozialpolitischen Ausschuss des Chemiearbeitgeberverbandes.

■ www.chemieverbaende.de

J. Kent Masters ist mit Wirkung vom 16. Mai 2007 dem Vorstand und dem Prüfungsausschuss des Vorstands von Rockwood beigetreten. Masters war zuvor Mitglied des Vorstandes von Linde, wo er für Amerika und Afrika und die Bereiche Tonnage und Bulk verantwortlich war.

■ www.rockwoodspecialties.com

Dr. Werner Schiebler (55) ist neuer Leiter der Abteilung Standortansiedlung von Infraseriv Höchst. Er löst Dr. Andreas Brockmeyer ab, der die Leitung von Marketing und Vertrieb bei der Provadis Partner für Bildung und Beratung übernimmt. Dr. Brockmeyer übernimmt die Nachfolge von Monika Kolb-Klausch, die ab 1. August als Geschäftsführerin für die Schulen des deutschen Buchhandels tätig sein wird. Schiebler, der seit 1. April bei Infraseriv Höchst tätig ist, kennt sein neues Betätigungsfeld bereits aus verschiedenen früheren Tätigkeiten.

■ www.infraseriv.com

Prof. Hans Joachim Langmann, ehemaliger langjähriger Vorsitzender der Geschäftsleitung von Merck, ist am 9. Mai 2007 in die „Hall of Fame“ des „Manager Magazins“ aufgenommen worden. Langmann habe Merck zu Wachstum und Wertsteigerung geführt und die Tradition des Unternehmens als Quelle von Inspiration und Kraft verstanden, sagte der ehemalige BASF-Vorstandsvorsitzende Prof. Dr. Jürgen Strube. „Dieses Verständnis allen Gesellschaftern, den Aktionären und der Belegschaft zu vermitteln, den Zusammenhalt zu bewahren und im Wandel die Chancen zu sehen und zu nutzen, war und ist eine Aufgabe, die Langmann gemeistert hat.“ Die „Hall of Fame“ ist eine symbolische Ruhmeshalle für Unternehmer, Manager, Gewerkschaftsführer und Politiker, die sich um die deutsche Wirtschaft verdient gemacht haben.

■ www.merck.de

Dr. Hans-Theo Jachmann wurde von der Mitgliederversammlung des Industrieverbands Agrar zum Präsidenten gewählt. Er tritt die Nachfolge von Dr. Niels Pörksen, BASF, an, der das Amt seit 2005 innehatte. Jachmann, Jahrgang 1954, ist Geschäftsführer von Syngenta Agro, Maintal.

■ www.chemieverbaende.de



Prozessanalytik

Wettbewerbsvorsprung bei Qualität und Prozesskosten aufbauen durch proaktive Prozesssteuerung

Seite 14



Instandhaltung

Welche Kostensenkungspotentiale stecken in der Instandhaltung, wenn man ein Konzept dafür hat?

Seite 16



Sicherheitsmanagement

Ganzheitliches Sicherheitsmanagement im Unternehmen – Maßnahmen zur Gefahrenabwehr

Seite 17

Sparsames Gerätekonzept mit echtem Mehrwert

Clevere Durchfluss-Lösungen treffen den Geschmack der Anwender

Das Zauberwort heißt Durchgängigkeit. Sie senkt die Kosten an verschiedensten Stellen, erhöht Sicherheit sowie Anlagenverfügbarkeit und generiert Zusatznutzen für den Kunden. Endress + Hauser zeigt anhand seines Proline-Konzeptes für fünf verschiedene Gerätefamilien von Durchflussmessgeräten, wo im Lebenszyklus dieser Messgeräte verborgene Einsparpotentiale schlummern. Unter das Proline-Konzept fallen die Gerätefamilien Promass (Coriolis), Promag (magnetisch-induktiv), Prosonic Flow (Ultraschall), Prowirl (Wirbeldurchflussmessung) und t-mass (thermische Massenmessung).

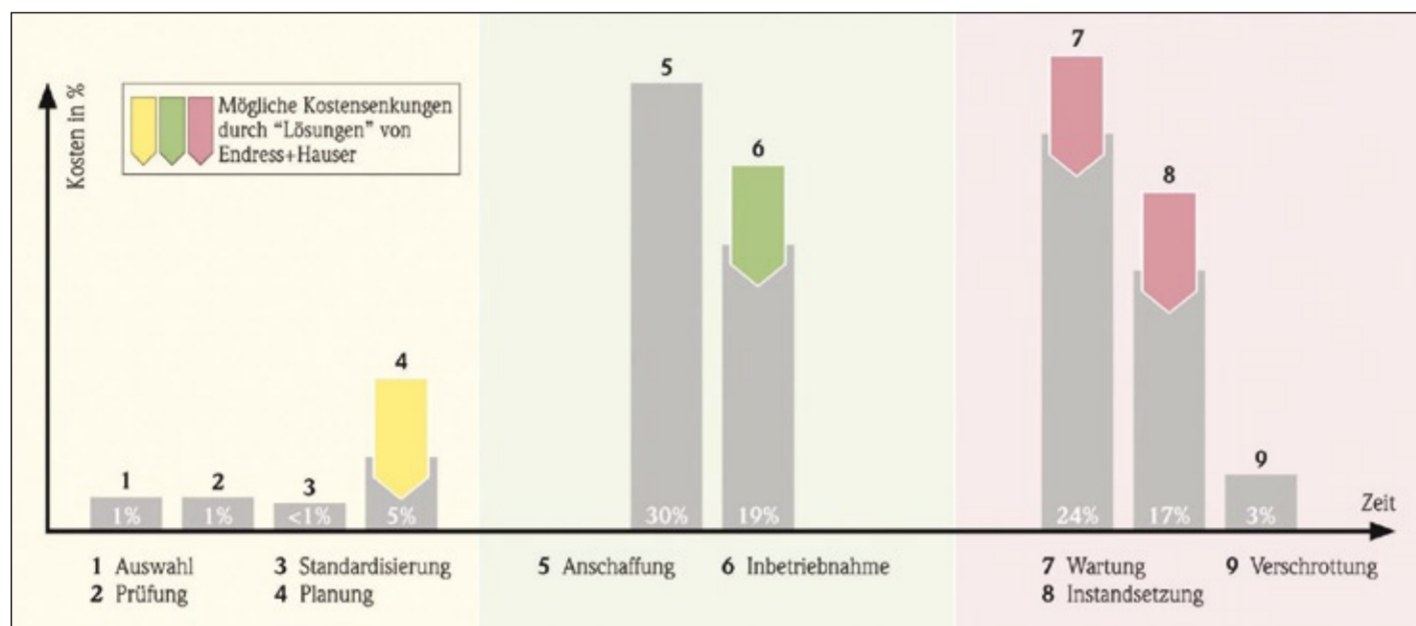


Christian Rützel, Abteilungsleiter Marketing Durchflusstechnik bei Endress + Hauser

„Unser Ziel ist es, für die Kunden einen immer höheren Nutzen aus der Messtechnik zu generieren. Wir haben bei unserer durchgängigen Proline-Durchflussmessgeräte-Familie schon jetzt sehr viele Leistungsmerkmale zu bieten und arbeiten ständig daran, sie zu erweitern“, betont Christian Rützel, Abteilungsleiter Marketing Durchflusstechnik bei Endress + Hauser. So hat das Unternehmen erst kürzlich auf der Interkama in Hannover wieder eine Reihe von Neuerungen vorgestellt (siehe Kasten). Die dazugehörigen Gerätefamilien Promass, Promag, Prosonic Flow, Prowirl und t-mass sind größtenteils bereits seit fünf Jahren auf dem Markt. Kein Wunder also, dass das Unternehmen die breiteste Produktpalette betriebsbewährter Geräte (SIL 2) im Angebot hat. Sie haben ihre Betriebssicherheit bereits in vielen Millionen Betriebsstunden unter Beweis gestellt. Derzeit ist der Hersteller der einzige, der über eine einheitliche Gerätephilosophie für alle fünf wichtigen Durchflussmessverfahren verfügt.

Bares Geld sparen

Modular, einfach und flexibel – drei weitere Schlagworte, die für Kunden eine immer wichtigere Rolle spielen. Trends denen das Proline-Konzept Rechnung trägt. So kann sich der Anwender mit speziellen Umbausätzen, die sogar für den



Gesamtbetriebskosten und Kostensenkungspotentiale in der Durchflusstechnik am Beispiel eines magnetisch-induktiven Durchflussmessgerätes über einen Zeitraum von 10 Jahren. (Quelle: Endress + Hauser)

Ex-Bereich zugelassen sind (alle Komponenten wurden einzeln ex-geprüft), jederzeit das passende Gerät zusammenstellen. Das spart nicht nur Platz im Lager, sondern senkt auch die Kosten. Und weil grundsätzlich immer das Gerät ausfällt, das gerade nicht auf Lager liegt, erhöht das pfiffige Umbaukonzept ganz nebenbei noch die Verfügbarkeit. Gerade bei Multiparameter-Technologien wie dem Coriolis-Massedurchflussmessgerät Promass, das es in zig Geräteausführungen gibt, ist Modularität ein großer Vorteil. Denn Coriolis ist ein Messverfahren, das viel kann. Die Geräte von Endress + Hauser messen heute Masse, Dichte, Temperatur, Konzentration und Viskosität. Je nach Anwendungsfall haben diese Ausgangskarten mit drei Stromausgängen oder zwei Relaisausgängen und einen Statusausgang und, und, und. An einem großen Chemie-Standort mit 3.000 Promass-Geräten gibt es z.B. etwa 20 verschiedene Varianten. „Wenn das Unternehmen aus Gründen der Anlagenverfügbarkeit immer alle Ausführungen auf Lager halten will, müsste es jedes Gerät auch noch in der entsprechenden Nennweite vorrätig haben“, erklärt Rützel. „Das ist nicht machbar. Dank des Proline-Konzeptes reicht nun pro Nennweite ein einziges Standardgerät.“

Eine für alle

Mit den neuen Reparatur- und Umbausätzen lassen sich die wenigen Lagergeräte in Windeseile in jede noch so ausgefallene Gerätevariante verwandeln. Noch dazu passt ein und dieselbe Ausgangskarte für unterschiedliche Technologien in der Proline-Familie. Dies ermöglicht eine optimierte, kostengünstige und flexible Ersatzgeräthaltung für die gesamte installierte Basis. Der entscheidende Knackpunkt dabei ist, dass die komplette Proline-Familie systematisch modular und durchgängig aufgebaut ist. „Ein cleveres und schlüssiges Konzept, an dem unsere Entwickler lange getüftelt haben. Eine Nachkalibration ist nicht

notwendig“, sagt Rützel. „Dass andere Hersteller nachziehen wollen und die hohe Akzeptanz im Markt zeigt uns, dass wir uns für den richtigen Weg entschieden haben.“

Durch das modulare Konzept kann der Anwender auch jederzeit die Funktionalitäten eines Gerätes erweitern und es durch nachrüstbare Spezial-Software noch besser an seinen Prozess anpassen. So können z.B. nachträglich ganz schnell erweiterte Diagnosemöglichkeiten, eine automatische Elektrodenreinigung oder Software für das Abfüllen und Dosieren über den so genannten F-Function Chip eingebaut werden. Im Falle eines Falles lassen sich sogar Elektronik und Sensor unabhängig voneinander austauschen. Sollte die Elektronik einmal streiken, dann geht trotzdem kein einziges Bit verloren. Der T-DAT, ein Datenspeicher für die Parametrierdaten, sammelt alle Transmitterdaten und kann ähnlich wie ein mobiler Speicherstick einfach in die Ersatzelektronik umgesteckt werden. Fertig. „Damit erleichtern wir dem Installateur, Betreiber oder Instandhalter das Leben ganz enorm“, freut sich Rützel. „Der Wechsel des Sensors ist genauso leicht. Der S-DAT beinhaltet alle wichtigen Daten und kommt mit dem bereits kalibrierten neuen Sensor ins Haus, wo er lediglich auf die entsprechende Elektronik aufgesteckt wird.“ So kann der Kunde zum einen die bestehende Elektronik weiter nutzen und zum anderen entfällt die Nachkalibrierung komplett. Kostenpunkt ein paar Hundert Euro, die durch das Proline-Konzept eingespart werden können.

Vorteile – ein Geräteleben lang

Damit nicht genug. Von der konsequent umgesetzten Durchgängigkeit kann der Anwender vom Anfang bis zum Ende eines Gerätelebens profitieren. Ein namhafter Großunternehmen der Chemie hat für einen Zeitraum von zehn Jahren die Gesamtbetriebskosten und Kostensenkungspotentiale für die meistgenutzten Messgeräte, die magnetisch-induk-

tiven Durchflussmesser (MID), gegenübergestellt (siehe Abb.). Wie verteilen sich die Kostenanteile entlang des Lebenszyklus und wie viel lässt sich von der Auswahl, über die Prüfung, durch Standardisierung, in der Planung, bei der Anschaffung und Inbetriebnahme, bis hin zur Wartung, Instandsetzung und Verschrottung einsparen?

Tatsache ist, mit Lösungen von Endress + Hauser können Anlagenbetreiber ihre Ausgaben heute bei der Planung, Inbetriebnahme, Wartung und Instandsetzung deutlich senken. Dazu leisten auch einheitliche Auswahl-, Bedien- und Prüfwerkzeuge für alle fünf Durchflusstechnologien ihren Beitrag. Das Sparen beginnt schon bei der Geräteauswahl. Der so genannte Applicator, eine von Endress + Hauser für diesen Zweck entwickelte Software, filtert für jede Anwendung das optimale Messverfahren und die ideale Auslegung heraus. Die Optimierung kann hinsichtlich zwei unterschiedlicher Kriterien erfolgen. Wem niedrigere Energiekosten wichtig sind, der muss auf einen geringen Druckverlust achten. Wer seine Anschaffungskosten minimieren möchte, kann durch die Auslegung einer kleineren Nennweite bares Geld sparen. Und noch etwas anderes lohnt das Nachdenken: Muss es immer das High-End-Gerät sein? Nein. Deshalb hat Endress + Hauser seine Proline-Linie für den kostenbewussten Anwender in drei Geräteserien mit unterschiedlichen Leistungsmerkmalen segmentiert. Denn es gibt einen eindeutigen Trend zurück zur Einfachheit. Die Welt wird immer komplexer, Geräte können immer mehr. Doch letztendlich steht für immer weniger qualifiziertes Personal zur Verfügung. Noch dazu steigen die Anforderungen an die Sicherheit und die Qualität ständig weiter an.

Sicherer und höher verfügbar

Auch bei der Inbetriebnahme sollte man die Vorteile eines durchgängigen Gerätekonzeptes nicht unterschätzen. Die

Vielfalt der heute am Markt verfügbarer Messgeräte hat ihren Preis. Sie kostet Zeit. Anwenderfreundliche Messgerätefamilien mit einheitlicher Bedienung machen die Inbetriebnahme schneller, sicherer und erleichtern die Wartung. Auch der Schulungsaufwand für die Techniker sinkt. Übergreifende Bedien- und Prüfwerkzeuge wie Fieldcare oder Fieldcheck helfen behördliche Auflagen zu erfüllen und schonen durch Zeit- und Kostenersparnisse den Geldbeutel. In Zeiten hohen Kostendrucks kann die durchgängige und modulare Proline-Familie für eine branchenoptimierte Durchflussmessung bei den Kunden mit beachtenswerten Einsparpotentialen über den ganzen Lebenszyklus eines Gerätes hinweg punkten. Zusätzlich erhöht dieses smarte Geräte-Konzept die Sicherheit und Verfügbarkeit der Anlagen.

Christine Eckert, Freie Fach- und Wissenschaftsjournalistin, Darmstadt

Neuerungen bei Durchflussmessgeräten

Promass S/P für Hygieneanwendungen

Bei Hygieneanwendungen wie ist jetzt mit Promass S/P (Coriolis) erstmalig die produktschonende Durchflussmessung mit beständigem (Delta Ferrit-Gehalt <1%, Oberflächen) besonders prozessstabil möglicherweise auf der Messgeräte akkreditierten Kalibrieranlagen nach ISO/EN 17025 sichergestellt.



z.B. in der Pharmaindustrie, olis-Einrohrführung) und druckverlustfreie Edeldahlmessrohr elektropolierte besonders prozessstabil möglicherweise auf der Messgeräte akkreditierten Kalibrieranlagen nach ISO/EN 17025 sichergestellt.

Promass 83 mit Viskositätsmessung

Im Betrieb von Anlagen bekommt die Qualitätssicherung der Prozesse immer größere Bedeutung. Dies spiegelt sich in Standards verschiedener Industrien wider (Chemie, Pharma: PAT-Initiative, Namur NA116), Lebensmittel (HACCP). Multiparametersysteme, die aus einem Messpunkt viele weitere Prozessinformationen zur Qualitätssicherung liefern, helfen die Prozessqualität zu sichern. Promass ermöglicht als einziger Coriolis-Massmesser am Markt heute die gleichzeitige Messung von Massedurchfluss, Dichte, Konzentration, Temperatur und zusätzlich die Viskosität des Prozessmediums.

Prowirl 72/73 mit integrierter Nennweitenreduktion

Die sehr häufig notwendige zur Erhöhung der Strömungsgeschwindigkeit für den Betreiber einen erheblichen Zeit-, Arbeits- und Kostenaufwand. Das Endress + Hauser. Die bleibt unverändert. Messsystem schnürt direkt im Gerät auf Selbstverständlichkeit naigkeitspezifika Einbaumaßen (nach DVGW) wie die Standardgeräte ohne interne



Einschnürung der Rohrleitung bedeutet geschwindigkeit übernimmt ab vorhandene Rohrleitung Das Wirbeldurchfluss-den Innendurchmesser des Innendurchmesser das optimale Maß ein. mit den gleichen Ge- und den gleichen DVGW) wie die Standardgeräte ohne interne

Prowirl 73 mit Druck- und Temperaturkompensation

Der neue Wirbeldurchflussmesser ermöglicht eine kostengünstige Komplettlösung ohne externen Rechner. Gas- und Dampfreaktor sowie Temperaturmessung sind im Gerät integriert. Zusätzlich kann der Druck einfach und sicher über HART von einem vorhandenen Druckmessgerät eingelesen und zum Massedurchflusswert verrechnet werden. Der Prowirl ermöglicht damit eine hochgenaue und kostengünstige Gas-, Dampfmasse- und Wärmemengen-Verbrauchsmessung.

Promag mit SIL 2-Bewertung

Promag mit 4...20 mA Strom-magnetisch-induktive Durchfluss-der dritten Durchflusstech- und Vortex ermöglicht die nun beispielsweise auch eine Instrumentierung für SIL3-



ausgang ist der erste ma-mit SIL2 Bewertung. Mit nologie neben Coriolis Proline-Produktpalette diversitär redundante Anwendungen.

t-mass 65 neu im Proline-Konzept

Die thermische Massenmessung ist jetzt neu als 5. Durchflusstechnologie im Proline-Gerätekonzept. Mit einer Genauigkeit von 1,5% und kurzen Einlaufängen (mit Strömungsrichtiger nur 5 x DN) ist er gerade für Abrechnungsmessstellen in Drucklastnetzen auch durch seine Möglichkeit der Leckageerkennung besonders gut geeignet.



Prosonic Flow: erstes Zweileiter Ultraschall Durchflussmessgerät

Das neue Messgerät Prosonic Flow 92F kombiniert die Vorteile der Ultraschallmessung (druckverlustfrei) mit den Vorteilen der Zweileitertechnologie (einfache, sichere Installation und Inbetriebnahme). Als einziges Gerät am Markt ermöglicht er kurze Einlaufängen (5xDN), hohe Genauigkeiten (0,3%) und die Einbindung in ein durchgängiges (Proline). Dies macht leitfähige Medien Alternative zu Masse-



Flow 92F kombiniert die Vorteile der Ultraschallmessung (druckverlustfrei) mit den Vorteilen der Zweileitertechnologie (einfache, sichere Installation und Inbetriebnahme). Als einziges Gerät am Markt ermöglicht er kurze Einlaufängen (5xDN), hohe Genauigkeiten (0,3%) und die Einbindung in ein durchgängiges (Proline). Dies macht leitfähige Medien Alternative zu Masse-

Fieldcheck – Einfache und schnelle Geräteüberprüfung

Das Prüfwerkzeug Fieldcheck steht für alle fünf Proline-Durchflusstechnologien zur rückführbaren Prüfung Vor-Ort und ohne Ausbau der Geräte zur Verfügung. Nachweisbare eindeutige Prüfergebnisse und eine fälschungssichere Ergebnisdokumentation runden das durchgängige Prüfkonzept ab. Dies ermöglicht verlängerte Rekalibrierzyklen und reduziert dadurch die Kosten für die Rekalibrierung der Messgeräte.

Kontakt:
Christian Rützel
Endress+Hauser Messtechnik GmbH + Co. KG,
Weil am Rhein
Tel.: 07621/975949
Fax: 07621/97520949
christian.ruetzel@de.endress.com
www.de.endress.com

Prozessanalytik für die Produktion von morgen

Proaktive Prozesssteuerung erhöht die Produktivität, Flexibilität und Produktqualität

Im vergangenen Jahrzehnt hat die Industrie in den Hochlohnländern eine beispiellose Kraftanstrengung unternommen, einerseits die Produktivität zu erhöhen und zum anderen die Fertigungskosten zu reduzieren. Oftmals wurde zudem auch die Qualität des Produktes erheblich verbessert. Dennoch konnte nur selten ein höherer Gewinn realisiert werden. Ein Ausweg aus diesem Dilemma wäre eine weitere Rationalisierung der Produktion bei gleichzeitiger Vergrößerung der Kapazitäten. Da jedoch einerseits auf Expansion ausgerichtete Strategie enge Grenzen gesetzt sind, wird intensiv nach neuen Wegen gesucht, einer Verringerung der Erträge entgegen zu wirken und gleichzeitig die Produktqualität weiter zu steigern. Prozessanalytische Methoden bieten dafür einen geeigneten Zugang – denn sie können von Wettbewerbern nicht rasch kopiert werden und bieten somit einen länger anhaltenden Wettbewerbsvorteil.

Die Prozessanalytik hat in den letzten Jahren ein enormes Interesse auf sich gezogen. Grund hierfür ist u. a. die Reduktion der Kosten im Bereich der komplexen Messtechnik durch die Mikrosystemtechnik sowie der Fortschritt der Informationstechnologie. Nicht zuletzt aber auch durch die Vision „Manufacture for 2020“ der Europäischen Kommission und durch die PAT-Plattform (Process Analytical Technology) der amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) im Jahre 2004. Hier wurde zum ersten Male der Versuch unternommen, die Prozessanalytik als eigenständiges Konzept in den betrieblichen und regulatorischen Ablauf zu integrieren.

Die Zukunft: wissensbasierte Produkte und Verfahren

Der Gewinn in der Industrie wird durch Gesteuerungskosten und Wertschöpfung des erzeugten Produktes bestimmt. Bei verschiedenen Pflanzenextrakten in der Naturheilkunde zum Beispiel ist der technologische Aufwand gering, das Produkt kann jedoch trotzdem zu sehr hohen Preisen verkauft werden, weil sich Angebot und Nachfrage nicht die Waage halten und gleichzeitig ein Markenimage verkauft wird. Bei der Herstellung von Massengütern wie z. B. Papier ist dies umgekehrt. Die Abb. 1 verdeutlicht das Dilemma, in dem die industrielle Produktion steckt. Gezeigt ist hier ein Koordinatensystem, das sich aus der Kostenintensität der Technologie und der Wertschöpfung des erzeugten Produktes bestimmt.

Außer in den wenigen Fällen in denen ein Produkt mit geringen Kosten bzw. technologischem Aufwand erzeugt und dennoch zu hohen Preisen/Wertschöpfung verkauft werden kann, muss jedoch intensiv über die

Möglichkeiten zur Optimierung des Wertschöpfungs-/Technologie-Faktors nachgedacht werden. Dabei spielt die Prozessanalytik eine entscheidende Rolle.

Definitionen und Begrifflichkeiten

Der Arbeitskreis Prozessanalytik der GDCh definiert Ziel und Gegenstand der Prozessanalytik und damit sein Tätigkeitsfeld wie folgt:

„Gegenstand der Prozessanalytik sind chemische, physikalische, bio-

duktqualität in sicheren, umweltverträglichen und kostengünstigen Prozessen“

Daraus ergibt sich, dass die Prozessanalytik, auch Prozessanalytentechnik genannt, eine wesentliche Informationsquelle für die Entwicklung von Expertenwissen darstellt, weil sie auch stoffliche, also chemische und morphologische Information auf molekularer Basis integriert.

Es ist somit möglich, vom reaktiven zum proaktiven Gestalten von

vorhandenen Fehler erst im Nachhinein korrigiert. Hier werden also die realisierten Ist-Werte mit den Planwerten verglichen.

Prozessanalytik als Werkzeug für die Industrie

Dies trifft besonders für komplexe, neue Produkte zu, bei denen die Herstellverfahren häufig noch nicht vollständig verstanden sind. Diese Produkte sind jedoch wirtschaftlich besonders interessant, weil sie eine hohe Wertschöpfung haben, von mittelständischen Unternehmen

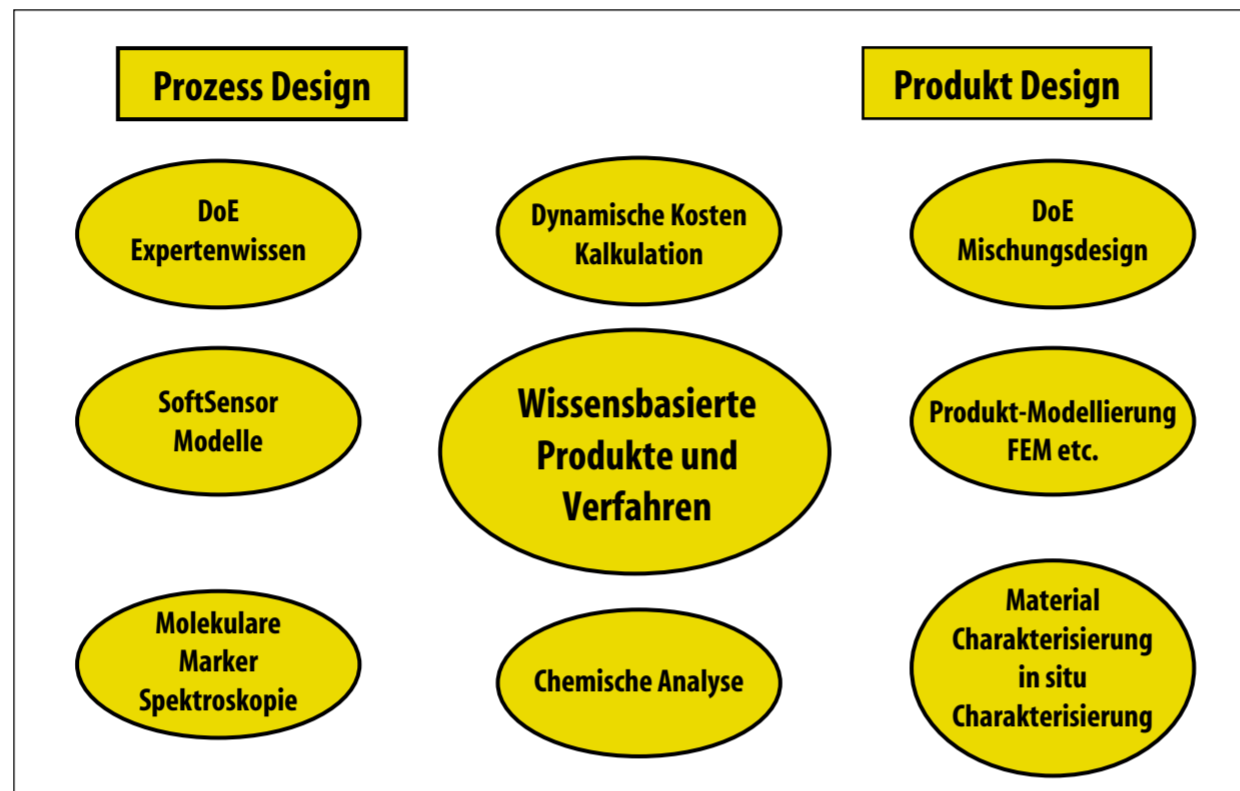


Abb. 1: Schlüsselqualifikationen für wissensbasierte Produkte und Verfahren

logische und mathematische Techniken und Methoden zur zeitnahen Erfassung kritischer Parameter von chemischen, physikalischen, biologischen und Umweltprozessen“

„Ziel der Prozessanalytik ist die Bereitstellung von relevanten In-

formationen und Daten für die Prozessoptimierung, -automatisierung, -steuerung und -regelung zur Gewährleistung einer konstanten Pro-

zessen zu gelangen. Bei den vorwärtsgerichteten Verfahren werden bereits vor dem Eintritt der Störung Maßnahmen ergriffen, weil Planwerte mit den erwarteten Werten nicht übereinstimmen. Aufgabe der Prozessanalytik ist es in diesem Fall, die Informationen für die regelba-

hergestellt werden und/oder noch Standardprodukte sind, die jedoch in Zukunft kundenspezifisch hergestellt werden. Hier besteht für die mittelständisch geprägte deutsche Industrie eine sehr gute Chance im Wettbewerb, weil vor Ort Markt-Know-how und Flexibilität vorhanden sind. Benötigt werden flexible Werkzeuge, um das Optimum zwischen Produktanpassung und Prozessoptimierung zu finden. Die Prozessanalytik ist ein solches leistungsfähiges Werkzeug, das für einen integrierten systematischen Ansatz zur Prozesssteuerung unerlässlich ist. Damit ergeben sich wesentliche Vorteile:

- Erhöhung der Produktivität,
- Minimierung von Sicherheitszuschlägen,
- weniger Reklamationen,
- höhere operative Flexibilität,
- optimierter Wartungsaufwand
- 100%-konstante und zertifizierte Qualität.

Im Vergleich dazu sind Kostensenkungs- und Rationalisierungsprogramme alleine immer nur kurzfristig erfolgreich. Sie werden von der Konkurrenz schnell kopiert und der Wettbewerbsvorteil ist dahin. Im Gegensatz dazu spielt die Prozessanalytik eine wichtige langfristige Rolle und kann als Bestandteil einer Toolbox zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit betrachtet werden, da sie

Kolloquium Prozessanalytik 2007

Der Arbeitskreis Prozessanalytik der Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) veranstaltet am 15. und 16. November 2007 das 3. Kolloquium im Mercedes-Benz-Museum in Stuttgart. Die Themenschwerpunkte werden sein:

- Neue Konzepte in der Fertigung und Produktion (PAT, Manufature, LeanManagement, Six Sigma, ...)
- Prozessanalytik in der Produktion (Automobil, Metalle, Halbleiter...)
- Prozessanalytik in Unit Operations (trocknen, mischen, kristallisieren...).

Ziel des Kolloquiums ist es, die unterschiedlichen Konzepte vorzustellen und zu vergleichen, zu diskutieren und die Gemeinsamkeiten aber auch die Unterschiede heraus zu arbeiten. Wichtig ist dabei, die sektoralen Hürden zu überwinden und gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Der zweite Teil der Veranstaltung soll praktische Beispiele aus den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen vorstellen. Ein wichtiger Aspekt dieser Konferenz ist, Grenzen zwischen den Disziplinen zu überschreiten und Personen mit sehr unterschiedlicher Kultur im Bereich der Produktionstechnik zusammenzuführen.

- www.gdch.de/prozessanalytik2007
- www.gdch.de/prozessanalytik

Expertenwissen generiert und für weitere Optimierungen bereit stellt. Eine solche Tool-Box könnte z. B. aus den folgenden Elementen bestehen:

- Prozess- und Produktdesign durch Integration von Expertenwissen
- Basis der Statistischen Versuchsplanung (Design of Experiments, DoE)
- Prozess- und Produktdesign durch Modellierung mit Daten aus dem Prozessleitsystem, z. B. sog. Softsensormodelle mit Neuronalen Netzen, Multivariate Regression usw.
- Prozess- und Produktdesign durch 100% Kontrolle während der Fertigung z. B. Entwicklung von Modellen basierend auf molekularer Information aus spektroskopischen oder chromatographischen Informationen

Ein solcher Ansatz ist auch in KMUs handhabbar. Ziel muss es aber langfristig bleiben, einfacher handhabbare Methoden für die Praxis tauglicher zu machen. Die notwendigen Schlüsselqualifikationen für die Prozessoptimierung und für die Produktentwicklung sind in Abb. 1 gezeigt. Diese Abbildung zeigt sehr deutlich, dass sich die Methoden mit nur geringen Modifikationen sowohl für die Prozessoptimierung als auch für die Produktentwicklung nutzen lassen und sich gegenseitig ergänzen.

Ein interessantes Tätigkeitsfeld für viele KMUs hat sich in den vergangenen Jahren durch die Globalisierung eröffnet. Da sich viele große Unternehmen sehr stark auf ihre Kernaufgaben fokussiert haben, sind unter anderem auch Bereiche abgebaut worden, in denen sich Spezialwissen etabliert hatte, das für die Entwicklung neuer Produkte notwendig war. Daraus ergibt sich für Spezialisten eine enorme Chance, sich als Kompetenzpartner solcher meist global agierender Unternehmen zu etablieren. Die Herausforderung besteht dabei in der Entwicklung von Systemlösungen, die an die Anforderungen der global agierenden Produzenten anpass-

bar sind. Hierzu wird in Bezug auf die Prozessanalytik die Vernetzung von Kompetenzen der KMUs mit den Kompetenzen der Hochschulen zum unerlässlichen Bestandteil des Entwicklungsprozesses. Die „MET“ („most effective technology“) wird dann dort akquiriert, wo sie zum günstigsten Preis und vor allem unmittelbar zur Verfügung steht.

Aus den verschiedenen Perspektiven kann sehr deutlich gezeigt werden, wie die Prozessanalytik als Werkzeug in der Industrie eingesetzt werden kann. In den USA wurde dies schon vor mehr als 20 Jahren erkannt und es entstand dort das CPAC („Center for Process Analytical Chemistry“). Die Tagung International Forum Process Analytical Technology (IFPAC) in den USA blickt auf eine mehr als 20jährige Tradition zurück. Vor mehr als 10 Jahren wurde das Centre for Process Analytics and Control Technology (CPACT) in Großbritannien als Zusammenschluss von Universitäten und Industrieunternehmen gegründet. In Deutschland gibt es derzeit keine vergleichbare Institution. Es ist deshalb notwendig, mittelfristig die Kompetenzen zu bündeln und effiziente Forschungsstrukturen zu schaffen. Die interdisziplinäre Arbeitsweise erfordert neue Lehr- und Lernformen an den Hochschulen.

Autoren:

Prof. Dr. Rudolf W. Kessler,
Hochschule Reutlingen
Dr. Stephan Küppers,
Forschungszentrum Jülich
Dr. Wolf-Dieter Hergeth,
Wacker Polymer Systems

Kontakt:

Prof. Dr. Rudolf W. Kessler
Hochschule Reutlingen, Reutlingen
Tel.: 07121/271-2010
Fax: 07121/271-2013
rudolf.kessler@reutlingen-university.de
www.hochschule-reutlingen.de

Prof. Dr. Rudolf W. Kessler, Leiter Prozessanalytik
Institut für Angewandte Forschung
www.iaf.fh-reutlingen.de

Technologische Zusammenarbeit

Phoenix Contact und Innominat Security haben auf der diesjährigen Hannover Messe eine technologische Zusammenarbeit vereinbart und bieten Security-Lösungen für industrielle Ethernet-Netzwerke aus einer Hand. Dabei übernimmt Phoenix Contact, einer der führenden An-

bieter von elektronischen und elektromechanischen Komponenten und Systemen, den Vertrieb ausgewählter Innominat-Produkte mit dem Ziel, dem industriellen Anwender eine gesicherte Kommunikationslösung zur Verfügung zu stellen. Ein wesentlicher Bestandteil der lang-

fristig angelegten Partnerschaft ist eine Kooperation der Unternehmen im Bereich der Embedded Security in industriellen Anwendungen auf Basis des Innominat mGuard-Produktportfolios.

- www.innominat.de
- www.phoenixcontact.de

25-jähriges Firmenjubiläum

Die Unternehmen GSG Mess- und Analysetechnik in Bruchsal feiert dieses Jahr im Juni sein 25-jähriges Firmenjubiläum. Das Unternehmen gilt in Fachkreisen als eine Firma, die ständig innovative neue Produkte aus dem Gebiet der Massenspektroskopie und deren Anwendungen

in den Markt einführt. Neben der Curie-Punkt-Pyrolyse gehören dazu u. a. Massenspektrometer in z. B. den Bereichen der LC/MS/MS, MALDI-TOF-MS und FT-ICR-MS. Die neueste innovative Technologie ist das von Ionicon entwickelte Proton Transfer Reaction Massenspektrometer, mit

dem der Anwender VOCs online und in Echtzeit im Niedrigkonzentrationsbereich von bis zu 5 pptv detektieren und quantifizieren kann. GSG bietet mit einer Marktpräsenz in vielen Ländern eine weltweite Kundennähe.

- www.gsg-analytical.com

Feuchte- und Temperaturmessung

Der Feuchte- und Temperatur Messumformer Hygromaxx von Novasina eignet sich gut für die Einbindung in HLK Steuer- und Regelsysteme. Das Gerät verfügt über skalierbare analoge Ausgänge mit 0 bis 10V oder 4 bis 20 mA und ermöglicht so einen Abgleich mit dem benötigten Messbereich. Durch die Option einer 3-Punkt Justierung bei der relativen

Feuchte und 1-Punkt Justierung bei der Temperatur erreicht das Gerät hohe Reproduzierbarkeiten und Genauigkeiten von +/- 1,5% relativer Feuchte. Die Instrumente sind als Raum- bzw. Kanalfühler oder mit abgesetztem Sensor lieferbar und verfügen über ein großes Flüssigkristall-Display. Ein Passwortschutz sowie ein Selbstanalyse-System ma-

chen den Messumformer ideal für Anwendungen bei HLK Installationen in z. B. der Pharmaindustrie.

- Novasina
Tel.: +41 55 416 66 60
info@novasina.ch
www.novasina.com

Schwieriges Schüttgut messen

Siemens Automation and Drives bringt mit dem Sitrans LR 460 einen Radar-Füllstandsmessumformer für die kontinuierliche Überwachung von Schüttgütern auf den Markt. Das Gerät arbeitet mit 24-Gigahertz-Signalarbeitung per Process Intelligence und kann bei schwierigen Schüttgutapplikationen eingesetzt

werden. So arbeitet der Messumformer u. a. bei extremem Staub, hohen Temperaturen und Messbereichen bis 100 m, wobei er jede Art von Schüttgütern einschließlich Zementpulver, Flugasche, Gips, Mehl, Getreide, Aggregaten und Plastik misst. Sitrans LR 460 ist einsetzbar bei extremen Prozesstemperaturen bis zu 200 °C am Antennenhorn und

unbegrenzter Materialtemperatur. Zusätzlich schützt ein optionaler Staubschutz und Selbstreinigungsspißanschluss die Antenne vor Materialanbackung.

- Siemens AG
Tel.: 089/636-00
infoservice@siemens.com
www.siemens.de/lr460

CHEMANAGER 11/2007 ERSCHEINT AM 21.06.2007

In-Situ-Messumformer zur Sauerstoffmessung

Modernes In-Situ O₂-Messsystem mit Zirkondioxid-Messzelle bewährt sich im täglichen Betrieb / Mehr Effizienz und Sicherheit

Der In-Situ O₂-Messumformer Oxymitter ist das erste Messgerät, das auf dem Prinzip der O₂-Messung mit einer ZrO₂-Zelle basiert. In einem kompakten Gerät vereint er alle modernen Technologien wie austauschbare Messzelle, µP-gesteuerte Signalauswertung und Signalüberwachung sowie die Kommunikation mit übergeordneten Systemen über das Hart-Protokoll oder den Foundation Fieldbus. Er ist ideal geeignet für Kesselanlagen, Prozessheizer, Brennöfen und Nachverbrennungsanlagen. Der Oxymitter ist als kompaktes Gerät oder in getrennt montierbaren Modulen lieferbar, verfügt über TÜV-Zulassungen und ist nach MCERTS zertifiziert.

Der Oxymitter (Abb. 1) von Emerson Process Management, der weltweit erste In-Situ O₂-Messumformer mit einer galvanischen Sauerstoffkonzentrationszelle auf Basis von yttriumstabilisiertem Zirkoniumoxid als Oxidionenleiter, ist in vielen industriellen Anwendungen im Einsatz. Er wird in den meisten Fällen dazu genutzt, das Luft/Brennstoffverhältnis in Kesselanlagen auf Basis fossiler Brennstoffe optimal einzustellen und dadurch Brennstoff-

Katalysatorregeneration – Einsatz in einer Raffinerie

In der Total-Raffinerie in Antwerpen, der zweitgrößten Raffinerie Europas mit einer täglichen Verarbeitung von 360.000 Barrel Rohöl, werden die In-Situ O₂-Messumformer Oxymitter zur Überwachung der Regeneration von Katalysatoren eingesetzt, die zur Erhöhung der Oktanzahl der Kraftstofffraktion dienen. Im Laufe der Zeit lagert sich auf den Katalysatoren Kohlenstoff aus dem Prozess ab. Ein Teil der Katalysatoren wird daher kontinuierlich abgezogen und der Regeneration zugeführt. Bei dieser Regeneration wird der Kohlenstoff durch das Verbrennen mit Luftüberschuss entfernt. Die sehr zuverlässigen Messwerte des Oxymitters haben die Effizienz des kontinuierlichen Regenerationsprozesses verbessert, die Sicherheit der Anlage erhöht, die Wartungszeiten verkürzt sowie den Aufwand für den Betrieb des Katalysators reduziert.

Die Messung des Sauerstoffs im Regenerator liefert wichtige Daten für die Abbrennrate des Kohlenstoffs und die Effizienz der Regeneration. Der Oxymitter bestimmt die Sauerstoffkonzentration direkt im Reaktorabgas, wodurch sonst übliche Probleme einer extraktiven Sauerstoff-Messung, wie das Verstopfen

Wert einzustellen (typisch sind 0,05 bis 0,1 Vol. %), um eine Oxidation des Materials zu verhindern.

Die separat montierbare Elektronik des Oxymitters gestattet dem Anwender mehr Flexibilität für solche Installationen, bei denen die Temperaturen unmittelbar an der Einbaustelle der Sonde für die Elektronik zu hoch sind. Kombiniert mit den Möglichkeiten der digitalen PlantWeb Anlagenarchitektur von Emerson können Anwender die In-Situ O₂-Messeinrichtungen in ihre Wartungsstrategien einbinden und somit die Leistungsdaten der Anlagen verbessern.

Diagnosefunktionen des Oxymitters

Über das Hart-Protokoll stellt der Oxymitter neben der Prozessvariablen, der O₂-Konzentration, weitere Diagnosewerte des Messumformers zur Verfügung. Er kann dadurch auf einfache Weise in vorbeugende Instandhaltungsstrategien eingebunden werden und dadurch helfen, die Anlagenverfügbarkeit zu steigern und die Instandhaltungskosten zu senken. Auch Systemdiagnosen und Kalibrierungen können über Hart mittels eines Handterminals oder eines Computers mit der Software AMS-Suite (Intelligent Device Manager) vorgenommen werden.

Um unnötigen Kalibrierungen des Oxymitters zu vermeiden, verfügt dieser Messumformer über eine Diagnosefunktion, die den Zustand der Kalibrierparameter kontinuier-

lich überwacht. Über die Systemdiagnose wird einmal pro Stunde eine Messung des Zellenwiderstandes angestoßen und mit dessen Hilfe die Drift und Kontamination der Messzelle ermittelt. Das System signalisiert dem Anwender die unmittelbare Notwendigkeit einer Kalibrie-

rung bzw. führt diese eigenständig aus, wenn ein automatisches Kalibriersystem angeschlossen ist.

Die selbstauslösenden Autokalibriersysteme SPS 4001B, IMPS 4000

ermöglichen einen Betrieb höchster Effizienz. Der Oxymitter kann komplett im Feld repariert werden. Alle Teile sind innerhalb kurzer Zeit austauschbar.

Weitere Einsatzbereiche

Die meisten existierenden In-Situ Sauerstoff-Messungen lassen sich durch die Verwendung des Oxymitters auf einen modernen Stand bringen. Der Oxymitter ist die ideale Alternative für industrielle Verbrennungsanlagen zur Erzeugung von Energie und Dampf, für Cracker und Destillationskolonnen sowie für Müllverbrennungs- und Wärmebehandlungsöfen. Er ist in Einbaulängen von 0,45 m bis zu 3,6 m verfügbar. Ein umfangreiches Zubehörprogramm für Anwendungen unter hohen Temperaturen und die automatische Kalibrierung machen den Oxymitter für jede industrielle Anwendung einsetzbar.



Abb. 2: In der zweigeteilten Architektur des Oxymitters ist die Sonde im Kraftwerk von RWE npower direkt in den heißen Rauchgasstrom eingebaut, die zugehörige Bedien- und Anzeigeelektronik kann bis zu 60 m entfernt montiert werden, was den Zugang und die Bedienbarkeit vor Ort für das Personal deutlich vereinfacht

lich überwacht. Über die Systemdiagnose wird einmal pro Stunde eine Messung des Zellenwiderstandes angestoßen und mit dessen Hilfe die Drift und Kontamination der Messzelle ermittelt. Das System signalisiert dem Anwender die unmittelbare Notwendigkeit einer Kalibrie-

und MPS 3000 für In-Situ O₂-Messumformer und Analysatoren stellen sicher, dass die O₂-Messung immer innerhalb der zulässigen Toleranzen liegt, ohne dass der Kalibriervorgang manuell angestoßen werden muss. Sie bewahren die Instandhaltungstechniker vor Wartezeiten und

■ Kontakt:
Emerson Process Management GmbH & Co. OHG,
Hasselroth
Tel.: 06055/884-0
Fax: 06055/884-209
info.de@emersonprocess.com
www.emersonprocess.de



Abb. 1: Der Oxymitter wird in den meisten Fällen dazu genutzt, das Luft/Brennstoffverhältnis in Kesselanlagen fossiler Brennstoffe optimal einzustellen und dadurch Brennstoffe einzusparen oder die Stickoxidemission zu verringern.

fe einzusparen und/oder die Stickoxidemission deutlich zu verringern. So tragen sie zum effizienten Betrieb eines 28 MW Blockheizkraftwerkes der RWE npower (Abb. 2) in Barry, Süd-Wales, bei. Diese moderne Anlage mit Kraft-Wärme-Kopplung beliefert eine benachbarte Produktionsanlage mit Elektrizität, Dampf und aufbereitetem Prozesswasser.

Die genaue Überwachung der Sauerstoffkonzentration im Rauchgas durch die Oxymitter stellt sicher, dass die Gesamteffizienz des Blockheizkraftwerkes ständig bei etwa 75% liegt und dadurch wesentlich weniger fossile Brennstoffe verbraucht als Anlagen, die Wärme und Strom auf konventionelle Art erzeugen.

Geräte zur Flüssigkeitsanalyse von Emerson Process Management sind bei RWE npower bereits seit längerer Zeit zur Überwachung von Speise- und Prozesswasser im Einsatz. Die In-Situ O₂-Messumformer der Baureihe Oxymitter werden direkt im heißen Rauchgasstrom eingesetzt und dienen zur Optimierung des Luft/Brennstoff-Verhältnisses der Brenner, wodurch sich die Effizienz der Anlage erhöhte und der NO_x-Ausstoß reduziert wurde.

In dieser Anwendung kommt der In-Situ O₂-Messumformer Oxymitter mit zweigeteilter Architektur zum Einsatz. Die Sonde wurde dabei direkt in den heißen Rauchgasstrom eingebaut. Die zugehörige Bedien- und Anzeigeelektronik kann bis zu 60 m entfernt von der Sonde montiert werden, was den Zugang und die Bedienbarkeit vor Ort für das Personal deutlich vereinfacht.

der Entnahmesonden und das Anfallen aggressiven Kondensats, der Vergangenheit angehören. Das Bedienpersonal kann die Regeneration jetzt kontinuierlich betreiben. Darüber hinaus gibt die zuverlässige und genaue Messung der Sauerstoffkonzentration mit dem Oxymitter dem Betreiber die notwendige Sicherheit, um die Regenerationsanlage mit maximaler Effizienz zu fahren.

In dieser Anwendung kommt eine Variante des Oxymitters zum Einsatz, die den Betrieb bei einem Prozessdruck von zwei bar im Regenerator erlaubt. Mit den durch das HART-Protokoll übertragenen Diagnoseinformationen über den Gerätezustand kann das Betriebspersonal der Total-Raffinerie eine vorbeugende Instandhaltung des Messsystems planen und so die Gesamtzuverlässigkeit verbessern.

Hochtemperatur-Variante in der Metallerzeugung

Neben der Hochdruckvariante steht auch eine Hochtemperatur-Version des Oxymitters zur Verfügung, mit der beispielsweise die genaue Sauerstoff-Messung während des Anlassprozesses von kalt gewalztem Metall möglich ist. Beim Anlassen wird das Metall auf eine Temperatur aufgeheizt, bei der sich die Kristalle restrukturieren; dieser Vorgang baut Spannungen im Metallgitter ab und erzielt bessere Gebrauchseigenschaften. Durch die hochgenaue Sauerstoff-Messung des Oxymitters ist der Anlagenbetreiber in der Lage, den Restsauerstoff im Abgas der Feuerung auf möglichst niedrigen



Granulatoren |

und weitere Produkte und Dienstleistungen von über 370.000 Anbietern finden Sie bei uns. Präzise und schnell.

Die Lieferantensuchmaschine / www.wer-liefert-was.de

Wer
liefert
was?

Kosten senken durch Instandhaltungsstrategien

Die Verfügbarkeit von Anlagen ist eine wichtige Kenngröße in der Prozessindustrie

Für die Prozessindustrie kann der Ausfall von Anlagenkomponenten weitreichende wirtschaftliche Folgen haben. Immer stärker rückt daher die Anlagenverfügbarkeit als Erfolgsfaktor ins Zentrum des Interesses. Bilfinger Berger Industrial Services (BIS) geht mit gezielten Instandhaltungsstrategien neue Wege, die Transparenz und Planbarkeit für ihre Kunden zu erhöhen und die Instandhaltung an wichtigen Kenngrößen erfahrbar und messbar zu machen. Die Verfügbarkeit nimmt dabei eine wichtige Schlüsselstellung ein.



Frank Lothar Unger, Leiter Maschinen- und Antriebstechnik bei der BIS Prozesstechnik

Die Zeiten, in denen sich die Instandhaltung als reine Störungsbeseitigung verstanden hat, gehören der Vergangenheit an. Längst haben innovative Technologien, Diagnosegeräte und Instandhaltungsmethoden für die vorbeugende oder zustandsorientierte Instandhaltung (Condition Monitoring) ihren Siegeszug angetreten. Doch auch die neue Technik alleine macht noch keine Instandhaltungsstrategie. Am Beispiel Pumpen, Motoren und Antriebstechnik zeigt Frank Lothar Unger, Leiter der Maschinen- und Antriebstechnik bei der BIS Prozesstechnik in Frankfurt, welches Potential in der Instandhaltung steckt, wenn Technik und Methodik eingebettet sind in ein strategisches Instandhaltungskonzept. „Maß aller Dinge ist bei uns der Kunde mit seinen Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Produktivität und seine Anlage mit ihren prozesstechnischen Gegebenheiten. Davon ausgehend entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden eine individuelle Instandhaltungsstrategie, um die Kosten dauerhaft zu senken und die Verfügbarkeiten sowie die Produktionsqualität gleichzeitig zu erhöhen.“

In einer verfahrenstechnischen Anlage, in der heterogene Aggregate wie Motoren, Pumpen und Antriebe reibungslos zusammenarbeiten müssen, gehen oft wichtige Informati-

onen über den Zustand der Systeme im Tagesgeschäft unter. Damit die Anlage läuft, wird oft mit hohem Einsatz gearbeitet. Maschinen werden gereinigt, repariert, ersetzt. Die Folge ist, die eigentlichen Schwachstellen werden nicht immer ausreichend identifiziert, den eigentlichen Ursachen von Störungen auf den Grund zu gehen, bleibt oft keine Zeit. Der meist unerwünschte Nebeneffekt dabei ist, dass die wirtschaftlichen Konsequenzen sich infolge dessen nur vage beziffern lassen. Genau hier setzt BIS mit seinen Instandhaltungskonzepten an.

Die Datenbasis ist wichtiges Kapital

Ziel ist es, das Wissen um die Prozessabläufe zu dokumentieren und daraus effektive Auswertungen für den Kunden abzuleiten. Dabei sind die Erfahrungen aus der Praxis ein unverzichtbares Element, um ein objektives Bild zu gewinnen. „Wir haben in unseren Systemen allein im mechanischen Bereich zu Rotating Equipment umfassende Informationen über einen Gerätebestand von rund 15.000 Aggregaten erfasst“, erklärt Unger. „Dies versetzt uns in die Lage, nach einer Analyse des Ist-Zustands der Pumpen oder Getriebe beim Kunden objektive Bewertungen abzugeben. Wir können die Daten durch die Übersicht, die wir über den Gesamtmarkt haben, in Relation zu realistischen Sollgrößen setzen.“ Konkret heißt das: Die bei BIS erfasste Datenbasis enthält alle technischen Stammdaten, Historiendaten mit sämtlichen Instandsetzungen sowie Wartungs- und Inspektionsplänen. Diese Datenbasis, die mit dem technischen Entwicklungen im Markt Schritt hält, stellt eine Art Benchmark dar, an der die Auswertungen beispielsweise hinsichtlich der Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Reparaturanfälligkeit oder Durchlaufgeschwindigkeiten beim Kunden gemessen werden können. Daraus lassen sich wichtige Informationen für Lebenszykluskosten von Aggregaten und Verbesserungspotenzial ableiten.

Mit Full Service maximale Kosteneinsparungen erzielen

Es ist Teil der Unternehmensstrategie von BIS langfristige Service-Partnerschaften aufzubauen, um nachhaltige Verbesserungen in den Instandhaltungsabläufen zu erzielen. „Eine wichtige Komponente unseres Servicekonzeptes ist die Analyse und Beratung. Maximale Kostensenkungen können wir erreichen, wenn wir über Full Service eine Gesamtbetrachtung der eingesetzten Aggregate durchführen können“, meint Unger. In der Erfassungsphase unterzieht BIS alle



Damit alles rund läuft: Individuelle Service-Konzepte von BIS sorgen für sicheres Fahrwasser in der Instandhaltung von Prozessanlagen.

Einflussfaktoren einer genauen Prüfung. Betrachtet werden dabei auf Ebene der Aggregate der Standardisierungsgrad der eingesetzten Maschinen und Anlagen, die Mengengerüste, der konkrete betriebliche Einsatz im Chargenbetrieb oder kontinuierlichen Betrieb mit gleich bleibenden Mengenströmen, Volumina und Druckverhältnissen und nicht zuletzt auch die Auslegung der Maschine. „Gerade hier zeigen sich in der Praxis oft Schwachstellen. Motoren oder Pumpen werden im Laufe der Zeit aufgrund der notwendigen Veränderungen in den Produktionsbedingungen anders genutzt als ursprünglich ausgelegt. Dies kann zu frühzeitigem Verschleißerscheinungen führen, mit denen die Betreiber meist nicht rechnen.“ BIS bezieht daher in der Analysephase auch die Auslegung und die Bedingungen bei Realeinsatz in die Untersuchung mit ein. Daraus ergibt sich im Einzelfall eine auf detailliertem Daten- und Zahlenmaterial basierende Potentialanalyse

mit konkreten Vorschlägen für Verbesserungen und Kosteneinsparungen.

Garantierte Verfügbarkeit bei sinkendem Instandhaltungsbudget

Das Neue an diesem Modell des Full Services ist die Art der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Die Verfügbarkeit der Anlage wird garantiert und zur messbaren Größe. Gleichzeitig wird ein festes Instandhaltungsbudget festgelegt, das aufgrund des definierten Optimierungspotentials Jahr für Jahr um bestimmte Prozentsätze gesenkt wird. Dadurch entsteht eine Win-win-Situation mit dem Kunden. Die Interessen des Dienstleisters sind damit darauf ausgerichtet, den Lebenszyklus der Anlagen zu verlängern und alle Potentiale der Optimierung von Instandhaltungsabläufen auszuschöpfen. „Um beim Beispiel Pumpen zu bleiben: Mit unseren Erfahrungen und auf der Basis der uns zur Verfügung stehenden großen Datenmengen über Pumpen

Kurzprofil Bilfinger Berger Industrial Services (BIS)

Bilfinger Berger Industrial Services (BIS) ist einer der führenden Industriedienstleister in Europa. Das Unternehmen mit Hauptsitz in München ist hervorgegangen aus der 1887 gegründeten Rheinhold & Mahla. Innerhalb der Multi Service Gruppe Bilfinger Berger als eigenständiger Teilkonzern geführt, erwirtschaftet BIS mit heute mehr als 15.000 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von über 1,3 Mrd. €. Im Bereich Industrial Services für Central, Eastern und Western Europe bietet das Unternehmen ein breites Spektrum an Dienstleistungen für die Errichtung, Instandhaltung und den Betrieb von Industrieanlagen der Prozessindustrie sowie Spezialkompetenzen für den technischen Schallschutz. BIS ist mit über 100 Standorten europaweit sowie in Nordamerika vertreten.

Industrieservice für nachhaltigen Erfolg

Thomas Töpfer, Vorstandsvorsitzender der Bilfinger Berger Industrial Services, über Strategien, Konzepte und Zukunftsaussichten des Unternehmens.

Herr Töpfer, die Bilfinger Berger Industrial Services erlebt unter Ihrer Führung seit drei Jahren eine fulminante Entwicklung. Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?



Thomas Töpfer, Vorstandsvorsitzender der Bilfinger Berger Industrial Services

T. Töpfer: Ein wichtiger Schlüssel des Erfolgs ist unsere klare Unternehmensstrategie. Wir haben uns vor drei Jahren – noch unter dem Namen Rheinhold & Mahla – einem Leitgedanken verschrieben: „Solutions for Industrial Services“. Damit haben wir für unser Geschäftsfeld den Rahmen gesetzt. Wir betreiben heute ein auf Industriedienstleistung fokussiertes Geschäft und bieten unseren Kunden in der europäischen Prozessindustrie Lösungen und Servicemodelle für den gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen. Unsere Konzepte für die industrielle Instandhaltung kommen bei unseren Kunden an, weil sie ihnen nachhaltig wirtschaftliche Vorteile bringen.

Was hat sich in den letzten Jahren aus Ihrer Sicht geändert?

T. Töpfer: Es wird immer deutlicher, dass das Thema Industrieinstandhaltung branchenübergreifend als Wettbewerbsfaktor wahrgenommen wird. Die Auftragsbücher sind entsprechend gefüllt. Dies liegt nicht allein an der positiven Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sondern auch daran, dass die Industrieinstandhaltung als Stellschraube für höhere Produktivität und Qualität entdeckt wurde und das Marktinteresse signifikant gestiegen ist. Wir haben neue Lösungen entwickelt, die es unseren Kunden ermöglichen, sich auf ihr Kerngeschäft

aller Bauarten definieren wir für jede Anlage spezifische Key Performance Indicators (KPI), wie z.B. die Zeiträume, in denen Reparaturen fällig werden (meantime between repair) und die Gesamtkostenbetrachtung für jede installierte Pumpe (total cost per installed pump). Diese ermittelten Kennzahlen werden als Zielgrößen vertraglich fixiert und bilden die Basis für ein individuelles Full-Service-Modell mit einer Laufzeit von fünf Jahren“, erklärt Unger. Im Anschluss an die Aufnahme der Bestandsdaten, lassen sich in Zusammenarbeit mit dem Kunden meist sehr schnell Antworten auf Fragen geben und die so genannten „bad actors“

zu konzentrieren und mit dem hohen Tempo der Innovationszyklen Schritt zu halten. Unsere Kunden fordern nicht nur Innovation in der Technik, sondern auch Effizienz. Unser Part als Industriedienstleister ist es, dafür zu sorgen, dass die Vorteile neuer Technologien nicht durch Folgekosten in der Wartung und Instandhaltung aufgehoben werden. Dazu leisten wir durch hohe Anlagenverfügbarkeiten und -sicherheit sowie durch Transparenz und Planbarkeit in der Instandhaltung einen wesentlichen Beitrag.

Wo steht Ihr Unternehmen heute?

T. Töpfer: Im vergangenen Jahr haben wir alle Rekorde gebrochen und unsere Leistung um über 30% auf über 1,3 Mrd. € gesteigert. Dazu haben alle Regionen in Zentral-, Nord-, Ost- und Westeuropa gleichermaßen beigetragen. Wir sind heute mit rund 15.000 Mitarbeitern so aufgestellt, dass wir einerseits die ganze Bandbreite der Leistungspalette von der Mechanik über Elektro-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik bis hin zu den Gewerken Isolierung, Gerüstbau und Korrosionsschutz aus einer Hand abdecken. Eine unserer ganz großen Stärken aber sehe ich darin, dass wir neben

der Leistungsbreite in der klassischen Instandhaltung durch spezifisches Branchen-Know-how – für die Chemie- und Pharmaindustrie zum Beispiel im Bereich der Prozess- und Analysetechnik – eine Leistungsmatrix aufweisen, die im Markt einzigartig ist.

Was ist das Besondere Ihrer Lösungsansätze?

T. Töpfer: Wir verfolgen eine langfristige Kostenbetrachtung. Es geht uns nicht darum, dass uns der Kunde möglichst oft mit der Reparatur einer Anlage beauftragt, sondern im Gegenteil. Wir profitieren davon, wenn unsere Kunden uns als strategischen Partner für Instandhaltung heranziehen, um langfristig wirtschaftlich zu arbeiten. Mit der Intensität der Zusammenarbeit steigt auch die Möglichkeit, Kosten zu sparen.

Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesetzt?

T. Töpfer: Unseren Wettbewerbsvorsprung weiter auszubauen und unsere Strategie am Markt entlang weiterzuentwickeln. Dies wollen wir durch die flächendeckende Durchdringung unserer europäischen Märkte in der Prozessindustrie und durch Erweiterung unseres Leistungsportfolios erreichen. Dabei setzen wir auf internes und externes Wachstum sowie die Entwicklung neuer Lösungen und Konzepte. Die Vernetzung des im Unternehmen vorhandenen Know-hows bildet hier eine wichtige Säule. Mit unseren hochkarätigen Netzwerken auf vielen fachlichen Ebenen haben wir den Finger immer am Puls der Märkte. Sie sind für uns wichtige „Think tanks“, um neue Entwicklungen aufzunehmen und auf ihre Relevanz für unsere Strategie zu überprüfen.

unserer präzisen Analysen bewegen wir uns gemeinsam mit dem Kunden in einem Klima des gegenseitigen Vertrauens auf festem Boden, denn wir erreichen maximale Transparenz über den Zustand der Anlagen und eine hohe Planbarkeit der Kosten und durchzuführenden Instandhaltungsaktivitäten. Dies ist letztlich die Basis für die Garantie der Verfügbarkeiten“, erklärt Unger.

■ Kontakt:
BIS Prozesstechnik GmbH, Frankfurt/Main
Frank Unger
Tel.: 069/305-2891
Fax: 069/305-17633
frank.unger@BIS.bilfinger.com
www.BIS.bilfinger.com/pte/

Anlagenverfügbarkeit um 10% gestiegen

Aufgrund der zunehmenden Wettbewerbsintensität und kürzeren Produktentwicklungszeiten wird es immer wichtiger, Produktionsänderungen schnell umzusetzen und Anlagenausfälle zu reduzieren. Bei einer internationalen Studie der Management- und Technologieberatungsfirma Bearingpoint in Zusammenarbeit mit der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU) Vallendar gaben rund 40% der befragten Unternehmen an, dass sie ihre Produktion nach jeweils weniger als drei Monaten neu anpassen. Fast drei Viertel der Befragten haben einen Großteil ihrer Fertigung auf flexible Produktionsanlagen umgestellt, um neben den Endprodukten auch Produkta-

rianten oder Zwischenprodukte herzustellen. An der Studie nahmen vorwiegend europäische und südamerikanische Fertigungsunternehmen aus der Chemie-, Öl-, Gas-, Automobil-, Versorgungs- und Maschinenbauindustrie teil.

Moderne Instandhaltung

Laut der Studie ist die durchschnittliche Anlagenverfügbarkeit in den letzten zwei Jahren um bis zu 10% gestiegen. Obwohl dadurch weitere Kosten reduziert werden können, setzten jedoch nur rund 20% der Teilnehmer auf moderne Instandhaltungsstrategien. „Für den langfristigen Erfolg müssen Unternehmen genau abschätzen, wie sie ihre Anlagen

effizient einsetzen. Mit neuen Technologien wie beispielsweise der Radiofrequenzidentifikation lassen sich Produktionsprozesse optimieren. Das spart Kosten und sorgt für zufriedene Kunden“, berichtet der Managing Director bei Bearingpoint Matthias Görtzen.

Outsourcing ist rückläufig

Viele Unternehmen lagern die Instandhaltung aus, um Kosten zu reduzieren. Andere Gründe für das Outsourcing sind die Konzentration auf das Kerngeschäft, eine höhere Mitarbeitereffizienz oder eine bessere Arbeitsverteilung. Der Anteil ausgegliederter Tätigkeiten lag 2004 bei etwa 35%. Die Befragten erwarten für 2006

mit 36% eine relativ konstante Entwicklung. Künftig soll der Anteil jedoch geringer werden und bis 2008 auf 30% zurückgehen. Die externen Tätigkeiten sind bislang relativ ausgeglichen auf Zentralstellen (36%), strategische Partner (34%) und andere Partner verteilt.

Kompetenzen stärker bündeln

Die Integration der Instandhaltung in die Produktion funktioniert laut Studie nur teilweise: Gute Ergebnisse erzielten rund drei Viertel der Unternehmen bei der Planung der Kapazitäten, beim Personalbedarf sind es sogar deutlich mehr als die Hälfte. Abstimmungsprobleme bestehen jedoch bei der Geschäftsstrategie, dem

IT-Support und der gesamten Systemverwendbarkeit. Drei Viertel der Umfrageteilnehmer geben an, dass die Koordination in diesem Bereich durchschnittlich oder unterdurchschnittlich ist. „Zur Verbesserung dieser Situation empfiehlt es sich, Kompetenzzentren einzurichten. Diese geben einen Einblick in die Verteilung der Ressourcen und erleichtern die Planung deutlich“, erklären die Produktionsexperten von der WHU – Otto-Beisheim School of Management in Vallendar – Prof. Dr. Arnd Huchzermeier und Dr. Stefan Spinler.

Empfehlungen

Aus den erhobenen Daten lassen sich Empfehlungen zur

Steigerung der Anlageneffizienz ableiten:

- **Leistungs- und Personaleffizienz:** Durch Aufdecken „versteckter Kapazitäten“ lässt sich die Leistung steigern. Vor Investitionen sollten Verlustursachen reduziert und die Anlagenzuverlässigkeit erhöht werden.
- **Prozesseffizienz:** Der Anteil der reaktiven Instandhaltung sollte auf unter 20% gesenkt werden. Moderne Instandhaltungsmethoden wie Total Productive Maintenance, Reliability Centered Maintenance oder Risc Based Inspection helfen, die Anlagenleistung zu verbessern.
- **Systemeffizienz:** Durch die Koordination von Geschäftsstrategie, IT-Support, Prozessen

und Systemnutzbarkeit sämtlicher Instandhaltungsprozesse entstehen wirtschaftliche Vorteile.

■ **Organisatorische Abstimmung:** Die Outsourcing-Strategie und die Auswahl externer Partner sollte auf ihren finanziellen Nutzen überprüft werden.

■ Kontakt:
Prof. Dr. Arnd Huchzermeier, Dr. Stefan Spinler
WHU – Otto-Beisheim School of Management,
Vallendar
Tel.: 0261/6509-381
Fax: 0261/6509-509
ah@whu.edu
sspinner@whu.edu
www.whu.edu

Was tun, wenn's brennt?

Ganzheitliches Sicherheitsmanagement zur betrieblichen Gefahrenabwehr

Bei Bränden, Explosionen oder Havarien in Unternehmen kommen jedes Jahr viele Menschen ums Leben oder tragen zum Teil schwere Verletzungen davon. Die materiellen Schäden erreichen oft dreistellige Millionenbeträge. Dabei gehen die durch die Produktionsunterbrechung und einen möglichen Imageverlust erzeugten Gesamtkosten meistens über die Entschädigungsleistungen der Versicherungen hinaus, was für Unternehmen bei einer zunehmenden Globalisierung aller Wirtschaftsprozesse das „Aus“ bedeuten kann. Ein ganzheitliches Sicherheitsmanagement hilft, mit Gefahrensituationen umzugehen, um lange Stillstandszeiten zu vermeiden und Menschenleben zu retten.

Neben der Pflicht, Vorgaben aus u. a. Gesetzen und Arbeitsstättenrichtlinien umzusetzen, können Unternehmen durch ein ganzheitliches Sicherheitsmanagement finanzielle Vorteile bei Berufsgenossenschaften und Sachversicherern erhalten. So hat das ganzheitliche Sicherheitsmanagement insbesondere bei z. B. der Anwendung komplizierter Produktionsprozesse oder der Arbeit mit Gefahrstoffen positive Auswirkungen auf die Bewertung eines Unternehmens durch Analysten oder bei einer Kreditnahme.

Ein Betrieb ist nie absolut sicher vor Bränden, Havarien, Explosionen oder terroristischen Anschlägen. Deshalb müssen die Folgen solcher Gefahren begrenzt, die Zahl der Opfer und die Höhe der materiellen Schäden klein gehalten und damit eine mögliche Produktionsunterbrechung auf ein Minimum reduziert werden.

Zwischen dem Eintreten eines Schadensereignisses und dem Wirksamwerden der professionellen Retter wie Polizei, Feuerwehr und Rettungsdienst entsteht eine „Reaktionslücke“. In dieser Zeit kann das Ereignis eskalieren, wenn die Anwesenden nicht unmittelbar mit der Gefahrenabwehr beginnen. Neben neuen technischen Entwicklungen bei der Ausrüstung der Rettungskräfte und der Brandfrüherkennung sowie Maßnahmen zur Prävention von Bränden muss in den nächsten Jahren an einem ganzheitlichen Sicherheitsmanagement und noch vor Eintritt eines

lichen Gefahrenabwehr gearbeitet werden.

Die Mitarbeiter und Führungskräfte eines betroffenen Unternehmens sind in der Regel früher als die professionellen Retter vor Ort und können erste Schritte einleiten, um den Schaden zu begrenzen und den Einsatz von Feuerwehr, Polizei und Rettungsdienst vorzubereiten. Allerdings sind sie oft nicht auf schnelles, konzentriertes Handeln bei Bränden, Havarien, Explosionen oder Terroranschlägen vorbereitet: Viele wissen kaum etwas über die Vorgehensweise der „professionellen“ Retter sowie mögliche Gefahrenpotentiale und -szenarien. Hinzu kommt, dass Unternehmen ihre betrieblichen Gefahrenabwehrkonzepte nur selten praxis- bzw. realitätsnah überprüfen.

Die Auswertung von unterschiedlichen Schadensereignissen zeigt, dass fachliche Kenntnisse über Maßnahmen zur Gefahrenabwehr für das richtige Handeln noch nicht ausreichen: Wichtig ist die Fähigkeit, fachliches Wissen unter psychischem und physischem Stress abzurufen. Für eine effiziente betriebliche Gefahrenabwehr müssen die Mitarbeiter und Führungskräfte lernen, die relevanten Sicherheitsbestimmungen zu beherrschen, Gefahrensituationen zu erkennen, mögliche Entwicklungen einzuschätzen, notwendige Sofortmaßnahmen unter Beachtung des Eigenschutzes einzuleiten und neue



Abb. 1: Demonstration einer Gasexplosion.

Schadensereignisses Gefahrensituationen realitätsnah zu trainieren. Ein wichtiger Bestandteil dieser Krisenstabsarbeit ist eine offensive Infor-

entwickelt und in den Markt eingeführt, die konkrete Hilfestellungen für Maßnahmen der betrieblichen Gefahrenabwehr verfolgen. Dazu gehört u. a. ein



Abb. 2: Ausbildung eines „Betrieblichen Sicherheitsteams“.

Reaktionsmuster bei Gefahr zu entwickeln. Zusätzlich muss die Geschäftsführung in der Lage sein, innerhalb kürzester Zeit alle Maßnahmen zur Wiederherstellung des „Normalzustandes“ zu beschließen, durchzuführen und die Umsetzung zu kontrollieren. Dabei ist es sinnvoll, betriebliche „Krisenstäbe“ einzurichten und noch vor Eintritt eines

mationspolitik gegenüber den Mitarbeitern, der Bevölkerung, den Medien und der Konzernleitung. Ein Imageschaden durch eine falsche Informationspolitik wirkt sich nachhaltig auf den Unternehmenserfolg aus und ist nur durch aufwendige, kostenintensive Arbeiten zu korrigieren.

Dräger Safety hat Ausbildungs- und Trainingsangebote



Abb. 3: Gasexplosion in einem Simulator.

umweltfreundliches Training für den Umgang mit tragbaren Feuerlöschern, bei dem alle Mitarbeiter innerhalb kurzer Zeit kostengünstig praktische Erfahrungen in der Bekämpfung von Entstehungsbränden sammeln können.

Bei der Ausbildung von Brandschutz- und Räumungs- bzw. Evakuierungshelfern vermitteln die Ausbilder Kennt-

nisse zu Sofortmaßnahmen wie der Hausalarmierung sowie zu Erstmaßnahmen zur Brandbekämpfung und Evakuierung der betroffenen Bereiche bis

Leistungsangebot von Dräger Safety:

- Erstellung und Überprüfung von Dokumenten der betrieblichen Gefahrenabwehr;
- Verhaltenstraining in Gefahrensituationen;
- Training für Krisenmanagement und Krisenkommunikation;
- Umgang mit tragbaren Feuerlöschern;
- Räumungs- und Evakuierungsübungen;
- Räumungsberechnungen;
- Ausbildung von Brandschutz Helfern, Evakuierungshelfern und betrieblichen Sicherheitsteams;
- Ausbildung von Atemschutzgeräteträgern für Feuerwehr und Industrie;
- Arbeiten in engen Räumen für Aufsichtsführende, Einsatzleiter und Mitarbeiter;
- Arbeiten und Retten an hochgelegenen Arbeitsplätzen unter Zuhilfenahme von Seilen;
- Gefahrstoffmanagement;
- Sportwissenschaftliche Betreuung;
- Heißausbildung Brandbekämpfung;
- Tunnelbrandbekämpfung.

Maßnahmen, um den Schaden einzugrenzen und damit einen evtl. Produktionsstillstand zu verkürzen.

Eine weitere Ausbildungsmöglichkeit ist das „Training für das Verhalten in Gefahrensituationen“, das sich vor allem an die Führungskräfte der Unternehmen richtet. Hier erleben die Teilnehmer reale Stresssituationen, wobei sie von erfahrenen Verhaltenstrainern geführt und von speziell ausgebildeten Sicherheitsfachleuten betreut werden.

Zielgruppe des Seminars „Krisenmanagement und Krisenkommunikation“ sind Führungskräfte von Unternehmen, Behörden und Verwaltungen. Die Seminarteilnehmer erstellen Analysen von Krisen- und Störfallpotentialen und deren Wirkung in Medien und

Projekte für eine betriebliche Gefahrenabwehr umsetzen und damit ihren Gästen, Besuchern, Kunden und Mitarbeitern ein hohes Sicherheitsniveau bieten. Vor dem Hintergrund der weltweit steigenden Sicherheitsbedürfnisse besitzt der Dräger Safety Star eine wachsende Bedeutung.

Fazit

Es gibt existenzgefährdende Risiken, die Unternehmen mit einem ganzheitlichen Sicherheitsmanagement und der Organisation, Vorbereitung und Durchführung von Maßnahmen der betrieblichen Gefahrenabwehr minimieren können. Das ist wichtig, da die Unternehmenssicherheit ein wesentlicher Produktionsfaktor geworden ist, der den



Abb. 4: Personenrettung, in einem Seminar nachgestellt.

der Öffentlichkeit, betreiben Fallstudien bzw. untersuchen frühere branchenspezifische Krisenfälle und trainieren die Planung, Umsetzung und Kontrolle von Maßnahmen, die zur Normalität zurückführen.

Dräger Safety hat einen „Dräger Safety Star“ kreiert, der an Unternehmen verliehen wird, die neben den Sicherheitsauflagen besondere

Unternehmenserfolg langfristige sichern und die Attraktivität des Produktionsstandortes erhöht.

Kontakt:

Dr. Peter Schmiedtchen
Dräger Safety AG & Co. KGaA, Lübeck
Tel.: 0451/882-0
Fax: 0451/882-2080
info@draeger.com
www.draeger.com

Gefahrstoffe sicher lagern

Es gibt zahlreiche gesetzliche Vorschriften für die Lagerung von Gefahrstoffen, die von den jeweiligen Gefährdungen abhängen. Asecos Broschüre „Fachinformationen zur Gefahrstofflagerung“ informiert über den aktuellen Stand der Gefahrstofflagertechnik mit vielen technischen Lösungen, praktischen Tipps, Checklisten und Informationen über die gesetzlichen Vorschriften. Vom Sicherheitsschrank über Absauganlagen und Wannensysteme bis zum Gefahrstoffcontainer – die Broschüre enthält über 1.200 technische Möglichkeiten zu gesetzeskonformer Lagerung, sicherem Transport, Ab- und Umfüllung sowie Handling von Gefahrstoffen innerhalb und außerhalb von Gebäuden. Hinzu kommen die wichtigsten Informationen über Anforder-



ungen und die daraus resultierenden Konsequenzen für die Praxis im Betrieb.

■ Asecos GmbH
Tel.: 06051/9220-0
info@asecos.com
www.asecos.com

Unsichtbares sichtbar machen

Wärmebildkameras schützen Produktionsanlagen vor Stillständen oder Brandfällen durch einen Kurzschluss. Mit der Infracam von Flir Systems erkennen Anwender durch eine genaue und schnelle Temperaturanalyse thermische Auffälligkeiten z. B. an Sicherungen, Motoranschlüssen oder Kabel-Verbindungen. So können Fehler an Elektroanlagen und in der Stromversorgung beim Entstehen entdeckt und behoben werden. Zusätzlich kann die Thermografie wichtige Daten für die Planung von Reparaturen liefern und dokumentieren oder die Qualität einer neuen Elektroinstallation testen.

Die Infracam stellt mit einer Bildauflösung von 120x120 Pixel Wärmebilder mit den für jeden Pixel hinterlegten Temperatur-Daten auf ihrem eingebauten 3,5 Zoll-Farbbildschirm dar. Die Kamera misst Temperaturunterschiede von 0,12°C innerhalb eines Tem-



peraturbereichs von -10 bis 350°C. Mit einem Gewicht von 550 g und Staub- sowie Spritzwasserschutz gemäß Schutzart IP 54 kann sie in rauer Umgebung eingesetzt werden, wobei die Lithium-Ionen-Akkus ununterbrochene Inspektionszeiten von bis zu 7 Stunden ermöglichen.

Die Menüführung erfolgt über einen Joystick und vier

Bedientasten. Des Weiteren verfügt die Kamera über einen eingebauten Laserpointer, der Fehler markiert und so eine einfache Fehlerzuordnung gewährleistet. Die Infracam speichert bis zu 50 Infrarot-Bilder im internen Speicher. Die JPEG-Bilder können dann über eine USB-Schnittstelle auf einen PC gezogen und direkt weiterverarbeitet werden. Dafür enthält das Kamerapaket die von Flir entwickelte Thermacam Quick Report Software, mit der z. B. eine detaillierte Temperaturanalyse des IR-Bildes und die Erstellung von Berichten im PDF-Format möglich ist. Die Infracam ist eine der günstigsten hochwertigen Wärmebildkameras und ermöglicht auch kleineren Unternehmen den Einstieg in die Thermografie.

■ Flir Systems GmbH Germany
Tel.: 069/950090-0
info@flir.de
www.flirthermography.de



ALFRED TALKE
Logistic Services

➔ Mehrwert für Chemie.

Wir haben zwar eine Menge Humor...



...aber beim Thema Qualität hört bei uns der Spaß auf!

www.talke.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

Mehr strukturierte Transparenz für Entscheider im Anlagenbau

Der erfolgreiche Bau komplexer Anlagen steht und fällt mit der ständigen Verfügbarkeit aller Daten. Nur so können Sie jederzeit gezielt eingreifen, um die Kosten und Termine sicher zu koordinieren, auch im Nachtragsmanagement. RIBEPC® ist die sichere Basis Ihres Erfolgs für das durchgängige technische Projektmanagement im Anlagenbau. Über mobile Komponenten jederzeit und ortsunabhängig abrufbar.

RIB Software AG
Vaihinger Str. 151 · 70567 Stuttgart
fon: +49 711 7873-245 · fax: +49 711 7873-372
epc@rib.de · www.rib-software.com



VTU engineering

Verfahrens-
technik

Basic-
Engineering

Projekt-
management

Generalplanung

GMP Compliance

www.vtu.com

SmartPlant Enterprise: Die intelligente Lösung für Ihr Anlagen-Engineering



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

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

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



AUTOMATION & IT

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

www.roesberg.com

rösberg
We do it for you!

PROZESSAUTOMATION

HAMILTON



Wechselarmatur RETRACTEX

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

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

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-petroservice.de

CHEMIKALIEN

Feinchemikalien ...und mehr!



z.B. Katalysatoren ...

- quartäre Ammoniumverbindungen
TEAB, TPAB, TBAB, TBAHS, TBAI, TBAOH,
TBAOH, TBAOH u. a.
- quartäre Phosphoniumverbindungen
ETPPB, BTPPB, ETPII, MTPPC, BTPPC u. a.

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

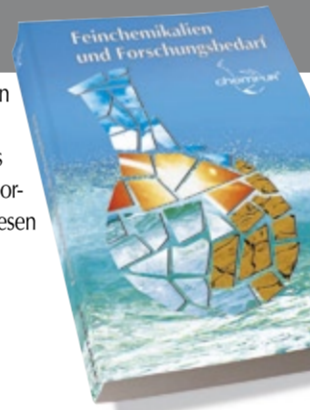
Der neue Katalog

Anorganika · Organika · Boronsäuren · Fluorchemikalien
Reine und reinste Elemente · Metalle und Legierungen
in definierten Formen und Reinheiten · Building Blocks
Screening-Verbindungen · Indole · Molekularsiebe · Labor-
geräte aus Platin und Platinlegierungen · Auftrags-synthesen
Jetzt auch mit Nano-Pulvern!



ChemPur Feinchemikalien und
Forschungsbedarf GmbH

Rüppurrer Straße 92 · 76137 Karlsruhe/Germany · Phone +49 (0) 721 9338140
Fax +49 (0) 721 472001 · info@chempur.de · www.chempur.de

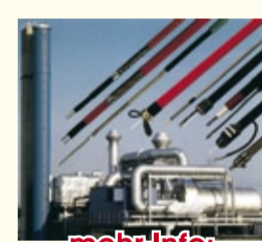


ANLAGEN-, VERFAHRENSTECHNIK

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-68753 Waghäusel
Tel.: 07254/9256-0, Fax: 9256-20, info@hillesheim-gmbh.de

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



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 and 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.



PHARMA

50 Jahre am Puls der Pharma-Chemie
Entwicklung, Produktion, Technologie



1957 2007



Fabbrica Italiana Sintetici
The Powerhouse for API Solutions

viale milano, 26 - 36075 alte di montecchio maggiore · vicenza · italy · www.fvisi.com

Dienstleistung/OUTSOURCING

IGS – der Umwelt zuliebe

Ihr Dienstleister für Infrastruktur, Energie und Umwelt:
www.industriepark-gersthofen.de



Energiedienstleistungen



Industriepark Gersthofen
Service GmbH & Co. KG

DRUCKLUFT

LENTO: 100% Wasser
100% ölfrei



ALUP
Kompressoren

Wir bieten Ihnen eine der umfangreichsten
Produktpaletten im Druckluftmarkt:

- öl- und wassereingespritzte Schrauben-
kompressoren (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

**BUSINESSPARTNER
CHEManager**

Mehr als nur eine Einkaufsrubrik!

255 Euro inkl. Farbe*

*pro Ausgabe bei Buchung
von 24 Ausgaben

Bestellung an: chemanager@gitverlag.com

GROSSE WIRKUNG

Kleiner Preis

Hilfe bei Reach-Umsetzung

Am 1. Juni 2007 tritt die europäische Chemikalienverordnung Reach in Kraft. Danach müssen Hersteller, Importeure und Verarbeiter von über 30.000 chemischen Substanzen nachweisen, dass die von ihnen verarbeiteten Stoffe sicher sind oder ein effizientes Risikomanagement vorhanden ist. TÜV Süd unterstützt die Unternehmen bei der Umsetzung der neuen Chemikalienverordnung mit einem weltweiten Netzwerk. In interdisziplinären Teams entwickeln die Experten maßgeschneiderte Lösungen für Hersteller und Wei-

terverarbeiter. Zusätzlich bietet die TÜV Süd Akademie an vielen Service-Centern Seminare für Hersteller, Importeure oder Unternehmen an, die mit chemischen Stoffen arbeiten. Dabei erfahren die Teilnehmer alles über die Pflichten und Fristen sowie Rechtsschutzmöglichkeiten oder elektronische Umsetzungsinstrumente.

■ TÜV Süd Industrie Service
Tel.: 089/5791-2861
frtiz.prechtl@tuev-sued.de
www.tuev-sued.de

Kompetenz auf breiter Basis

Der Lanxess-Konzern präsentiert auf der European Coatings Show ein umfassendes und modernes Portfolio, das von anorganischen Pigmenten sowie anorganischen und organischen Pigmentpräparationen über Biozide bis hin zu Lack- und Beschichtungsadditiven reicht. Dazu der Standleiter Dr. Volker Schneider, zugleich Leiter des Kompetenzzentrums Paint der Business Unit Inorganic Pigments bei Lanxess: „Getreu unserem Standmotto ‚Energizing Coatings: Pigments and more‘ stehen

maßgeschneiderte Spezialitäten im Vordergrund, mit deren Hilfe unsere Kunden ihre Formulierungen exakt an die entsprechenden Praxiserfordernisse anpassen können.“ Dazu gehört, so Schneider, neben den richtigen Produkten auch die anwendungstechnische Expertise bis hin zum regulatorischen Know-how.

■ Lanxess AG
Tel.: 0214/30-33333
lanxess-info@lanxess.com
www.lanxess.com

Degussa stellt Vermarktung ein

Der Geschäftsbereich Coatings & Colorants der Degussa stellt die Vermarktung der (Matt-) Härter für Epoxyd- und Hybridpulverlacke ein. Gemäß Ralf Lepper, dem globalen Marketing Manager für die gesamte Produktlinie der Pulverlackrohstoffe, haben die wirtschaftlichen Realitäten, in Form ständig sinkender operativer Margen, trotz aller gegenläufigen Bemühungen auf der

Kostenseite, zu diesem Schritt gezwungen. Ein letzter Versuch die Verkaufspreise auf ein akzeptables Niveau anzuheben, wurde in Q4/2006 unternommen. Das Unternehmen bleibt weiterhin im Bereich der Pulverlackvernetzer mit PUR- und Hydroxyalkylamid-Vernetzern tätig.

■ www.coatings-colorants.com
www.degussa.de

Intensive technische Betreuung

Cognis hat seinen technischen Kundendienst mit einem „Service-Guide“-Team verstärkt. Das zehnköpfige Team arbeitet vom Nutrition & Health Kompetenzzentrum in Illertissen aus, wo das Marketing und der Vertrieb für Emulgatoren, Enzyme und Compounds angesiedelt sind und intensiviert die technische Kundenbetreuung für diese Produktgruppen. Zum Standort Illertissen gehört der Bereich Anwendungstechnik mit modernen Labor- und Versuchsanlagen zur Zubereitung

oder Herstellung verschiedener Lebensmittel. „Die tägliche Herausforderung des ‚Service-Guide‘-Teams besteht darin, den Herstellern von Lebensmitteln und Lebensmittel-Zwischenprodukten dabei zu helfen, ihre Produkte zu entwickeln und fortwährend zu verbessern“, so Holger Riemensperger, Business Director Food Ingredients Europe.

■ Cognis Deutschland GmbH & Co. KG
Tel.: 0211/7940-0
service-guide.food-technology@cognis.com
www.cognis.com

Farbe mit Nanobindemittel

Akzo Nobels Marke Herbol hat die erste Fassadenfarbe auf Basis des Nanobindemittels Col.9 von BASF vorgestellt. Durch den Zusatz verschmutzen mit Herbol-Symbiotec beschichtete Fassaden weniger und besitzen eine hohe Farbstabilität. Bei der Herstellung des Bindemittels werden anorganische Nanopartikel homogen in die organischen Polymerpartikelchen der wässrigen Dispersion eingebunden und fixiert. Sie bilden später in der Fassadenfarbe ein dreidimensionales Netzwerk, das für eine extrem harte und hydrophi-

le Oberfläche und für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Feuchte-schutz und Wasserdampfdurchlässigkeit sorgt: Bei Herbol-Symbiotec spreitet sich der Wassertropfen und verteilt sich gleichmäßig über die Oberfläche. Dadurch trocknet die Fassade schneller ab und zeigt so eine geringere Verschmutzungstendenz.

■ Akzo Nobel Deco GmbH
Tel.: 0221/5881-0
info@herbol-online.de
www.herbol.de

BASF auf der Chemspec

Die BASF präsentiert auf der Chemspec ihr Angebot an chemischen Zwischenprodukten und Anorganika. Das Unternehmen zeigt seine Lösungen für die Pharma-, Agro- und Kunststoffindustrie sowie unter anderem für die Anwendungsgebiete Coatings, Elektronik-Chemikalien und Maschinenbau.

BASF eröffnet Kunden ein breites Portfolio an chiralen Zwischenprodukten, das unter dem Handelsnamen Chiropro vertrieben wird. Das Sortiment umfasst zum Beispiel chirale Amine, beta-Hydroxycarbonsäuren, Aminoalkohole, aromatische und aliphatische Säuren, Alkohole und Epoxide. Außerdem zeigt die BASF ihr Portfolio aus über 20 ionischen Flüssigkeiten, das sie unter dem Namen Basonics vermarktet. Das Unternehmen entwickelt Produkte und Verfahren, die die Eigenschaften der breit einsetzbaren ionischen Flüssigkeiten nutzen.

Der Unternehmensbereich Anorganika bietet eine breite Palette an anorganischen Spezialitätenchemikalien, wie zum Beispiel Alkoholate, Alkalimetallverbindungen, Bortrifluorid und Boranverbindungen, Boroxine und Borate, Hydroxylamin und

dessen Derivate. Das Produktportfolio umfasst außerdem noch 2- und 4-Hydroxyacetophenon. Diese Spezialitäten werden als Katalysatoren, Reagenzien und Synthesebausteine in einer Vielzahl von Branchen, vor allem in der Pharma-, Agro- und Kosmetikindustrie, verwendet. In Anlehnung an die Bedürfnisse der Kunden arbeitet die BASF an einer kontinuierlichen Ausweitung ihres Produktportfolios an anorganischen Spezialitäten.

Jüngste Beispiele dafür sind die Markteinführung von Hydroxylamin-O-sulfonsäure, einem Aminierungsreagent, von O-Benzyl-hydroxylaminhydrochlorid, vielseitig einsetzbar in der Schutzgruppenchemie, sowie die Entwicklung von N,O-Dimethylhydroxyl-aminhydrochlorid, das nun auch im größeren Maßstab für Synthesen in der Life-Science-Industrie zur Verfügung steht.

■ BASF AG
Tel.: 0621/60-95138
klaus-peter.rieser@basf.com
www.basf.com

Chemspec, Amsterdam, Stand C5

Die Zeit der Wahrheit kommt

Die Chemspec Europe muss ihre Qualität beweisen

Die Chemspec Europe hat sich nunmehr seit 21 Jahren als eine führende Messe für die Hersteller

von Fein- und Spezialchemikalien behaupten können. In diesem Jahr findet sie vom 27. – 28.

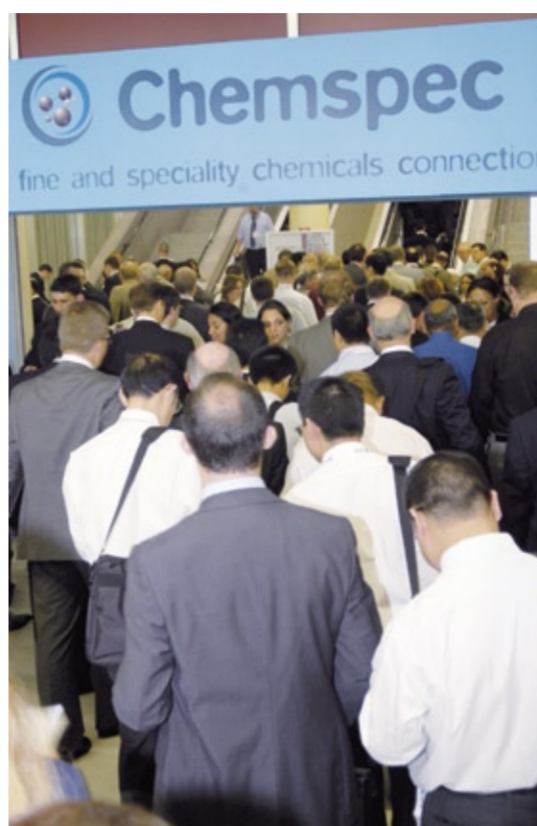
Juni in Amsterdam statt. Nach Angaben des Veranstalter dmg world media werden rund 6.000

Besucher und mehr als 400 Aussteller erwartet.

Die diesjährige Messe steht jedoch vor einer schweren Aufgabe, wenn man sie im Kontext aller entsprechenden Branchenveranstaltungen

der Feinchemie- und Spezialchemikalien-Hersteller betrachtet. Mit dem bedrohlich aufziehenden Wettbewerb durch die Informex Europe, die 2008 an den Start gehen soll, werden die

Chemspec Europe-Aussteller den Messeverlauf kritisch verfolgen und die Qualität und Quantität der Besucher unter die Lupe nehmen.



Die Informex, eine gut etablierte Messe in den USA und mit einem Ableger in China, will auch in Europa Fuß fassen. Dagegen müssen sich die Veranstalter der Chemspec Europe seit mehreren Jahren mit Kritik seitens vieler Aussteller befassen, die das Messekonzept bzw. die Messe

als zu stark pharma-lastig bezeichnen und dadurch die Wahrnehmung der anderen Segmente der Spezialchemikalien zu kurz komme. Die Messeorganisatoren stehen dagegen zu ihrer Aussage, dass die Aussteller und Messebesucher das gesamte Spektrum der Fein- und Spezialche-

mikalien bedienen: Pharma-, Agro- und Biotechchemikalien, Auftragsproduktionen aller Art, kosmetische Zusatzstoffe, Elektronikchemikalien, Chemikalien für Farben und Lacke, Biozide, oberflächenaktive Stoffe und Wasserbehandlungskemikalien. Die Chemspec Europe präsentiert außerdem einige Spezialveranstaltungen einschließlich der „Chemsourc“, einer Veranstaltung über das Outsourcing von Dienstleistungen, die RSC-Konferenz, das „Colours Village“, die „Biozone Village“ und nationale Pavilions für China, Indien, USA, Korea, Russland und Großbritannien. Zweifel an der Qualität der Messebesucher erlaubt der Veranstalter nicht, obwohl er auch selbst sagt, dass es generell schwieriger werde, mit Messen neue Geschäfte anzukurbeln. Nach Angaben des Veranstalters sind 84% der befragten Besucher der letzten Messe direkt

für Kaufentscheidungen zuständig und 66% gaben an, dass sie definitiv nach der Messe Kaufentscheidungen treffen wollen.

Das ist, neben allem anderen, der Grund, warum die Aussteller zur Messe kommen. Und einige wenige entscheidende Käufer machen den Unterschied aus zwischen einer erfolgreichen und einer missglückten Messe. Deshalb führt die Chemspec Europe erneut eine spezielle Veranstaltung durch, „Meet the Buyer“ genannt, die ein integraler Bestandteil der Tagung sein soll. Dazu lassen die Organisatoren eine sorgsam ausgesuchte Zahl von Käufern (mit einem großen Budget und Verantwortung für den Einkauf) einfliegen und platzieren diese in speziellen Besprechungsräumen auf der Messe. Die Käufer haben sich verpflichtet, ein bestimmtes Minimum solcher Besprechungen mit den Ausstellern durchzuführen, aber sie haben auch Zeit, auf der Messe die Aussteller direkt zu besuchen. Gegen eine geringe Gebühr können sich die Aussteller diese halbstündigen Gespräche mit den Käufern unter vier Augen sichern. Wie erfolgreich diese zugegebenermaßen interessante Idee ist, werden wir nach der Chemspec Europe wissen.

Michael Reubold, CHEManager

– Anzeige –

Chemikalien

Klaus F. Meyer GmbH Import / Export

25 Jahre



Fußgönheim. Mit beeindruckenden Wachstumszahlen geht die Klaus F. Meyer GmbH in ihr Jubiläumjahr. Seit 25 Jahren vertreibt das Unternehmen von Fußgönheim aus Feinchemikalien, Zwischenprodukte und Spezialchemikalien für die Bereiche Pharma, Foto, Agro, Lacke und Farben, Riechstoffe sowie für die allgemeine chemische Industrie. Das Unternehmen ist nach ISO 9001-2000 zertifiziert.

Schon mit dem Umsatz von zehn Millionen Euro im vorigen Jahr erzielte das Handelsunternehmen ein Plus von 15 Prozent.

„Für das Jahr 2007 rechnen wir mit einer weiteren Steigerung auf zwölf Millionen Euro Umsatz“, sagt Geschäftsführerin Martina Magnie einen Anstieg von 20 Prozent voraus. Wachstumstreiber ist die starke internationale Präsenz der Vorderpfälzer Firma, die bei der Wahl der Standorte alles richtig gemacht hat. So entwickelt sich das Büro in Shanghai „sehr gut“, wie der Firmengründer und heutige Beirat Klaus Meyer erklärt. In dem eigens gekauften Büro sorgen drei chinesische Mitarbeiter/innen (ein Kaufmann und zwei Chemikerinnen) für einen enormen Aufschwung. Betrug das Einkaufsvolumen kurz nach der Büroeröffnung im Jahr 2004 noch drei Prozent, will die Firma Klaus F. Meyer GmbH in diesem Jahr schon fast die Hälfte ihrer Waren aus Fernost beziehen. „Herr Wong verfügt über eine seit Jahren selbst aufgebaute Datenbank und findet daher für uns Firmen, die offiziell gar nicht gelistet sind“, beschreibt Klaus Meyer die Vorzüge.

Ähnlich positiv verläuft die Entwicklung mit dem neuen Standort in der Slowakei.

Im „Büro Osteuropa“ sitzt Herr Kmet, der fünf Sprachen spricht, darunter auch russisch und polnisch. „Das ebnet uns ganz andere Wege“, weiß Martina Magnie zu berichten, „denn Anfragen auf englisch beantworten in Osteuropa nur wenige.“

Positiv äußerte sich die Geschäftsleitung der Firma Klaus F. Meyer GmbH über ihr gemietetes Labor auf dem Gelände der BASF

(„chem2biz“). Ein fest angestellter Chemiker arbeitet in diesem Labor. „Hier forschen wir auf dem Gebiet der Trifluormethansulfonsäure und deren Derivate“ erklärt Frank Meyer den wissenschaftlichen Hintergrund. „Diese Verbindungen finden unter anderem Anwendung als Katalysatoren in der Pharmaindustrie.“

Die Klaus F. Meyer GmbH hat rund 180 Kunden weltweit, wobei viele namhafte Firmen aus der chemischen Industrie in Deutschland, Europa und weltweit zu den Kunden zählen. Auf zwei Arten von Geschäften hat sich das Handelsunternehmen spezialisiert: Beim klassischen Lagergeschäft beliefert die Firma von ihren beiden Lagern in Ludwigshafen und Vlaardingen in der Nähe von Rotterdam aus die Kunden weltweit. Dagegen läuft das Direktgeschäft ohne Zwischenschritt vom Hersteller zum Kunden. „Wir liefern sowohl Feststoffe als auch Flüssigware im Isotankcontainer“, erklärt Martina Magnie. Ihr Unternehmen habe sich auf die Transporte im Isotankcontainer von Haus zu Haus spezialisiert, um den gesamten Transport unter eigener Kontrolle zu

haben. Genau nachgeschaut wird auch bei den Lieferanten. Es wird immer nur aus bemusterten Quellen geliefert, lautet ein fester und ehrenvoller Grundsatz des Handelsunternehmens, das auch Audits beim Hersteller durchführt.

Diese Aufgabe liegt überwiegend in den Händen von Klaus Meyer. Er hatte das Unternehmen im Jahr 1982 gegründet. Als er im Jahr 2004 das 65. Lebensjahr erreichte, übergab er die Firmenleitung an Martina Magnie und seinen Sohn Frank als stellvertretenden Geschäftsführer. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen 18 Mitarbeiter, davon 13 in Fußgönheim, 3 in Shanghai, 1 in Humenne und 1 Chemiker auf dem Gelände der BASF (chem2biz).

Die Firma KFM unterstützt auch in Zukunft junge Menschen und bildet daher in steter Folge junge Leute aus. Zur Zeit wird ein junger Mann zum Groß- und Außenhandelskaufmann ausgebildet.

Das Unternehmen steht auf einem guten und gesicherten Fundament und ist für die kommenden Aufgaben und die Zukunft bestens gerüstet.



Ein starkes Trio arbeitet Hand in Hand: Geschäftsführerin Frau Martina Magnie, stellvertretender Geschäftsführer Herr Frank Meyer und Firmengründer und Beirat Herr Klaus Meyer



Firmensitz:
Büro Shanghai:
Büro Humenne:

D-67136 Fußgönheim | Telefon +49 (0) 6237-2023 | eMail: info@klausfeyer.de
Telefon +86-21-52381072 | eMail: thomaswong@jmail.com.cn
Telefon +421-5777 54700 | eMail: juliankmet@centrum.sk

www.klausfeyer.de

Vom Stoffrecht in der Abfallwirtschaft

Auswirkungen von Reach für Recyclingprozesse noch unklar

Im Zusammenhang mit der Novellierung des bundesdeutschen Abfallrechts in den 90er-Jahren stand u. a. zur Diskussion, ein in sich geschlossenes Stoffrecht zu schaffen. Es erscheint auch sachgerecht, wenn für ein und denselben Stoff die im Bereich der Produktion geltenden Vorschriften zur Beschränkung der Auswirkungen auf den Menschen und auf die Umwelt mit jenen Anforderungen vereinheitlicht werden, die im Bereich der Reproduktion Geltung beanspruchen. Denn im Hinblick auf den Schutz der Gesundheit oder der Umwelt ist es gleichgültig, ob die jeweiligen Auswirkungen von einem Stoff ausgehen, der dem Chemikalienrecht oder dem Abfallrecht unterworfen ist.

Auch unter Berücksichtigung der Entwicklungen des Abfallrechts auf gemeinschaftlicher oder nationaler Ebene lässt sich feststellen, dass der Traum von einem einheitlichen Stoffrecht in weite Ferne gerückt ist, zumal die neue EU-Chemikalienverordnung (Reach) am 18.12.2006 verabschiedet worden ist, ohne dass eine hinreichende Abstimmung mit den abfallrechtlichen Vorschriften für Recycling-Produkte erfolgt wäre. Dabei erscheint es konzeptionell sachgerecht, die von Beginn des Abfallrechts an bestehenden Abgrenzungsfragen zwischen Produkt und Abfallrecht ebenso wie zwischen Abfall und Produkt auch dadurch zu überwinden, dass einheitliche, an Gesundheits- und Umweltschutz orientierte Anforderungen an den Umgang mit demselben Stoff unabhängig davon gelten, in welchem Abschnitt des Lebenszyklus sie sich befinden.

Die bei der Novellierung des deutschen Abfallrechts eine Zeitlang verfolgten Über-

legungen für ein sog. „Stoffflussrecht“ sind schließlich wegen dessen Besonderheiten und den dadurch bedingten Abweichungen zu den gemeinschaftsrechtlichen Vorgaben in der Abfallrahmenrichtlinie verworfen worden. Insoweit hat die Entwicklung des deutschen Abfallrechts seit den 90er-Jahren sich durch eine immer größere Annäherung an die gemeinschaftlichen Vorgaben ausgezeichnet. Gleichwohl sind die angesprochenen Abgrenzungsfragen noch aktuell, ja sie bestimmen sogar noch die gegenwärtige Fachdiskussion zur Ausgestaltung des Abfallrechts im Zusammenhang mit der Novelle der Abfallrahmenrichtlinie. Dabei haben stoffrechtliche Ansätze bei der Ausgestaltung des Abfallrechts Eingang gefunden.

Weichenstellungen

Wenn die maßgeblichen Einflüsse auf die Rechtsentwicklung auf europäischer Ebene in den Blick genommen werden, dann handelt es sich um zwei im Rahmen des 6. Umweltaktionsprogramms entwickelte Strategien und die Novelle zur Abfallrahmenrichtlinie. Bei den Strategien handelt es sich das eine Mal um die „Thematische Strategie für Abfallvermeidung und -recycling“ und das andere Mal um die „Thematische Strategie für eine nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen“.

Als Ziele der Recyclingstrategie im Rahmen der EU-Abfallpolitik können insbesondere die Verringerung der negativen ökologischen Gesamtfolgen der Ressourcennutzung, die Fortgeltung der Option zur Abfallbewirtschaftung in der Abhängigkeit von den Umweltfolgen sowie die Weiterentwicklung zu einer Recyclinggesellschaft mit dem Ziel der Abfallvermeidung und Ressourcennutzung benannt werden, wobei mit Hilfe der

Einführung des Lebenszyklus sämtliche Phasen einer Ressource im Hinblick auf deren ökologische Folgen einschließlich deren Wechselwirkungen und Berücksichtigung finden sollen. Zu den Maßnahmen dieser EU-Abfallpolitik gehören auch die Vereinfachung sowie Modernisierung bestehender Rechtsvorschriften, insbesondere im Hinblick auf mehr Sicherheit durch die Legaldefinition einzelner Begriffe sowie durch die Förderung ehrgeiziger Abfallvermeidungsstrategien. Das Ziel der Ressourcenstrategie ist es hingegen, eine bessere Ressourceneffizienz und Verringerung der negativen ökologischen Folgen der Ressourcennutzung in einer wachsenden Wirtschaft zu erreichen.

Die wichtigsten Änderungen der Novelle der Abfallrahmenrichtlinie (AbfRRL) sind die Einführung eines Umweltziels, die Klarstellung der Begriffe „Verwertung“ und „Beseitigung“, die Klärung der Bedingungen für das Vermischen gefährlicher Abfälle, die Einführung eines Verfahrens zur Klärung des Abfallendes sowie von Mindestanforderungen für bestimmte Abfallbewirtschaftungsverfahren und schließlich die Einführung einer Verpflichtung zur Entwicklung einzelstaatlicher Abfallvermeidungsprogramme.

Mit der Einführung eines Umweltziels in die AbfRRL zur Verminderung der Umweltfolgen durch Abfallerzeugung und -bewirtschaftung bezogen auf den Einsatz der Ressourcen soll eine Bewertungsgrundlage zur Verfügung gestellt werden, die bei der Beantwortung von Zweifelsfragen für die Auslegung einzelner Bestimmungen der AbfRRL herangezogen werden kann.

Darüber hinaus wird eine Abfallbewirtschaftungsrankfolge vorgegeben, die sich von der bisherigen Rangfolge

dadurch unterscheidet, dass sie nunmehr 5-stufig angelegt wird, nämlich Vermeidung, Wiederverwendung, Recycling, sonstige Verwertung und Beseitigung. Von der Rangfolge darf nur abgewichen werden, wenn sich daraus keine negativen ökologischen Auswirkungen unter Berücksichtigung des Lebenszyklus ergeben.

Mit der Klarstellung der Begriffe „Recycling“, „Verwertung“ und „Beseitigung“ soll

Markt vorhanden ist. Mit Hilfe von material- oder stoffspezifischen Kategorien sollen Umwelt- und Qualitätskriterien festgelegt werden, die darüber entscheiden, ob Abfälle als Sekundärrohstoffe eingestuft werden können. Dabei wird ein Niveau der Umwelt- und Qualitätskriterien angestrebt, das mit gleichwertigen Primärprodukten oder -stoffen vergleichbar ist.

Abgesehen von der allgemeinen Bedeutung



für die

praktische Anwendung der abfallrechtlichen Bestimmungen mehr Rechtssicherheit erlangt werden. Dabei wird der Versuch unternommen, die von der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes bei der Auslegung der Bestimmungen der AbfRRL ausgemachten Unsicherheiten zu überwinden, etwa für die Frage, wann bei dem Einsatz von Abfall in Produkte diese Stoffe aufhören, Abfall zu sein. Oder es werden die Hinweise der Rechtsprechung aufgriffen, um die inhaltliche Bedeutung von Verwertungsverfahren durch die Anwendung der Substitutionsformel zu klären. Darüber hinaus sind im Sinne der Ressourceneffizienz von der Kommission bei der Bearbeitung des Entwurfs für die Novelle der AbfRRL auch Wirkungskriterien entwickelt worden, mit deren Hilfe entschieden werden kann, unter welchen Voraussetzungen in einem Verwertungsverfahren noch von der Hauptverwendung eines Stoffes als Brennstoff oder als sonstiges Mittel zur Energieerzeugung ausgegangen werden kann.

Von herausragender Bedeutung werden jene Bestimmungen in der Novelle zur AbfRRL angesehen, die das Verfahren zur Klärung des Abfallendes beschreiben. Mit Hilfe dieser Bestimmung soll darüber entschieden werden können, unter welchen Voraussetzungen ein Stoff nach Durchlaufen eines Recyclingverfahrens nicht mehr den Makel „Abfall“ tragen müssen. Wobei die Neueinstufung als Sekundärprodukt, -werkstoff oder -stoff davon abhängen soll, dass dessen weitere Verwendung nicht insgesamt zu negativen Umweltauswirkungen führt und für solche Stoffe auch ein

schiedliche Welten bedeuten. Deswegen war nicht unerheblicher Widerstand bei der Übernahme stoffrechtlicher Anforderungen in das Abfallrecht zu verzeichnen. Denn die für einzelne chemische Stoffe und deren Gemische maßgeblichen Anforderungen können nicht gleichermaßen auf Abfälle übertragen werden, da diese zwar im Wesentlichen aus gebrauchten Produkten hervorgehen, aber die durch den Gebrauch entstandenen Verunreinigungen für den Abfallbesitzer häufig unbekannt bleiben. Mithin ergeben sich erhebliche Schwierigkeiten, wenn die aus dem Stoffrecht abgeleiteten Anforderungen an die Beschreibung der in ihnen enthaltenen chemischen Stoffe ohne Abstriche auf das Abfallrecht übertragen werden.

Dies hat insbesondere Bedeutung erlangt bei der Entwicklung eines europäischen Abfallverzeichnisses. Dabei ist die Eigenschaft eines Abfalls als „gefährlich“ mit Hilfe der Einstufung sowie von R-Nummern in Bezug auf die Richtlinie 67/548/EWG zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Einstufung, Verpackung und Kennzeichnung gefährlicher Stoffe erfolgt. Damit sind die chemikalienrechtlich maßgeblichen Eigenschaften unter Bezugnahme auf R-Sätze und Angabe bestimmter Konzentrationen von Stoffen unmittelbar im Abfallrecht zur Anwendung gelangt. Insofern ist festzustellen, dass bei der Entwicklung eines Abfallverzeichnisses auf europäischer Ebene und bei dessen Übernahme in das nationale Abfallrecht das Konzept verfolgt worden ist, chemikalienrechtliche Begriffsinhalte und Bestimmungsprinzipien für gefährliche Stoffe und Zubereitungen zu verwenden. In der Praxis bestehen deswegen bei der Anwendung der Bestimmungen der Abfallverzeichnis-Verordnung (AVV) die Schwierigkeiten, die

Novellierung der Nachweisverordnung Bedeutung, weil an das Vorhandensein gefährlicher Abfälle Register- und Nachweispflichten anknüpfen.

Durchgängig von Bedeutung ist das Chemikalienrecht sowohl im Bereich der Produktion als auch im Bereich der Abfallentsorgung, soweit es dabei auf der Grundlage der Chemikalien-Verbotsverordnung auch um das Verbot für das In-Verkehr-Bringen von Abfällen und deren Verwertung geht, es sei denn, es handelt sich um die ordnungsgemäße und schadlose Abfallverwertung in einer dafür zugelassenen Anlage oder zur Gemeinwohl vertraglichen Abfallbeseitigung (§ 1 Abs. 2 Nr. 2 ChemVerbotsV). Diese Bestimmung stellt allerdings den vorläufigen Endpunkt einer Rechtsentwicklung dar, wie sie national durch die Verwaltungsgerichte eingeleitet worden ist.

Ausblick

Wenn kurz vor dem Jahresende 2006 die EU-Chemikalien-gesetzgebung zum Abschluss gelangt ist, sind damit nicht nur nachträgliche Anforderungen an die Untersuchung und Risikobeurteilung von Altstoffen verabschiedet worden, sondern auch erhebliche Prüf- und Registrierungskosten ausgelöst worden. Zusätzlich ist zu bedenken, dass viel zu spät Fragen aufgeworfen wurden, wie die Anforderungen der Reach-Verordnung im Bereich der Abfallverwertung, insbesondere für Recyclingprodukte Anwendung findet. Denn es würde den Bestrebungen der Recyclingindustrie in den verschiedenen Branchen, namentlich für Kunststoffe, Papier, mineralische Stoffe, NE-Metalle und Stahl zuwiderlaufen, wenn die jahrelangen Bestrebungen, diese Stoffe nach Durchlaufen eines Recyclingprozesses zu Sekundärrohstoffen umzustufen, nunmehr zusätzlichen, aus dem Stoffrecht abgeleiteten Anforderungen vor deren Einsatz in Produktionsprozessen un-

Seminar „Abfallwirtschaft in der chemischen Industrie“

Die GDCh plant zum Thema „Abfallwirtschaft in der chemischen Industrie“ einen Fortbildungskurs, der voraussichtlich im Mai/Juni 2008 stattfinden soll. Dieser Kurs soll Einblicke und neue Erkenntnisse zum Abfallrecht, zur behördlichen Überwachung und zu den Abläufen der Abfallentsorgung (Logistik) geben.

GDCh Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh), Frankfurt/Main
Tel.: 069/7917-364
fb@gdch.de
www.gdch.de/fortbildung

chemischen Stoffe und deren Eigenschaften festzustellen. Es besteht im Gegensatz zu den gefahrstoffrechtlichen Kennzeichnungspflichten für Abfälle keine Prüfpflicht, aufgrund derer die Feststellung aller Stoffe oder Zubereitungen in dem Abfall oder die Feststellung ihrer gefährlichen Eigenschaften zu erfolgen hat. Für den Erzeuger oder Besitzer solcher Abfälle ergeben sich aber Erkundigungs- und Informationspflichten. Bei Erfüllung dieser Pflichten geht es darum, über die Herstellung von Produkten, Zwischen- und Endprodukten, aus der Betriebs- und Verfahrensbeschreibung des Herstellungsvorgangs zum Immissionschutzrechtlichen Genehmigungsverfahren, einschließlich der Stoffbilanz, Hinweise zu erhalten, um damit über das Vorliegen gefährlicher Stoffe zu urteilen, die schließlich auch die Einstufung des Abfalls insgesamt als gefährlich oder nicht gefährlich ermöglichen.

Diese Unterscheidung hat insbesondere auch nach der

terworfen würden, wie sie aus der Reach-Verordnung abzuleiten sind. Die Auswirkungen dieser EU-Chemikalienverordnung auf die vielfältigen Recyclingprozesse abschließend zu beurteilen, steht noch aus. Insoweit hat die Bundesregierung mit Unterstützung des Umweltbundesamtes entsprechende Untersuchungen in Auftrag gegeben.

Es bleibt also spannend, in welchem Maße das Stoffrecht für die Abfallwirtschaft der Zukunft die Rahmenbedingungen bestimmt.

Kontakt:
Prof. Dr. Wolfgang Klett
Köhler & Klett Rechtsanwälte Partnerschaft,
Köln
Tel.: 0221/4207-290
Fax: 0221/4207-255
info-koeln@koehler-klett.de
www.koehler-klett.de

Weiterführende Literatur beim Verfasser

REACH it

Logistics

Sourcing and Quality Assurance

Training and Project Management

Representative Services

Impact Assessment and Strategy Evaluation

Generation of Test Data

Chemical Safety Reports

Toxicological Expertises

Laboratory- and Product Samples Management

Customer Relationship and Vendor Management

Visit us on Chemspec at booth B 22 REACH our happy hour at 4.00 pm

www.reachit.de

Wachstumstreiber für PU-Beschichtungen

Konventionelle PU-Harze werden ausgegründet

Im Vergleich zu anderen Beschichtungssystemen verzeichnen Lacke und Klebstoffe auf Polyurethanbasis zurzeit weltweit ein überdurchschnittliches Wachstum von etwa 5% pro Jahr, erläuterte Dr. Joachim Wolff, Mitglied des Executive Committee von Bayer MaterialScience (BMS) und Leiter der Business Unit CAS auf einer Pressekonferenz während der European Coatings Show im Mai in Nürnberg. Desweiteren kündigte Wolff die Gründung eines Tochterunternehmens namens Vivero an, das die Belieferung der Kunden mit Standard-Harzen übernehmen soll. Vivero soll nach einem neuen Geschäftsmodell arbeiten und damit eine verlässliche Belieferung zu wettbewerbsfähigen Preisen sicherstellen.

raum von 2007 bis 2009 sind, so Wolff, Gesamtinvestitionen von 254 Mio. € in neue Anlagen sowie den Ausbau bestehender Einrichtungen geplant. Das Polyurethan-Rohstoffprogramm für die Herstellung von Lacken, Kleb- und Dichtstoffen umfasst Polyisocyanate, Prepolymere, Dispersionen, Harze für UV-strahlenhärtende Systeme sowie konventionelle Harze. Damit verfügt BMS über ein sehr breites Portfolio an Rohstoffen für die unterschiedlichsten Anforderungen und Anwendungen. Aktuelle Forschungsgebiete sind medizinische Beschichtungen, Kosmetik, Papier, Druck und Druckfarben, holografische Datenträger sowie Nano-Hybrid-Beschichtungen.

Markttrends

Der Weltmarkt für Polyurethanlacke und -klebstoffe ist

5% pro Jahr. Dies liege zum einen an ihren einzigartigen Eigenschaften und ihrer Eignung für viele verschiedene Substrate und Einsatzgebiete. Zum anderen setze sich die Business Unit CAS durch kontinuierliche Entwicklung neuer Produkte und Anwendungen intensiv für die Erschließung neuer Anwendungsmöglichkeiten ein und fungiere damit als Wachstumstreiber.

Insbesondere steige die Nachfrage nach wässrigen Polyurethan-Dispersionen und UV-strahlenhärtenden Lack- und Klebstoffrohstoffen. Dies sei kaum überraschend, so Wolff, denn lösemittelfreie Beschichtungen oder gar solche, die frei sind von flüchtigen organischen Bestandteilen, zeichneten sich durch hohe Umweltverträglichkeit aus und erfüllten bereits heute die künftig gültigen Grenzwerte der VOC-Richtlinie.

Lack- und -Klebstoffrohstoffe in der Region Asien-Pazifik, Shanghai, baut BMS derzeit konsequent weiter aus. Dabei setzt man im Interesse größtmöglicher Effizienz auf Economy-of-Scale-Anlagen mit neuester Technologie. Derzeit wird in Shanghai eine neue Produktionsanlage für wässrige Polyurethan-Dispersionen gebaut, die in umweltverträglichen Lacken und Klebstoffen eingesetzt werden. Sie wird, so Wolff, eine Kapazität von 20.000 t/a haben und soll im Jahr 2008 in Betrieb gehen. Die dort im Jahr 2003 gebaute Produktion für aliphatische Polyisocyanate des Typs Desmodur N mit 11.500 t/a soll im kommenden Jahr erweitert werden. Bei den aromatischen Polyisocyanaten des Typs Desmodur L plant BMS bis Ende dieses Jahres fast eine Verdopplung der ursprünglichen Anlagenkapazität von 11.000 auf 20.500 t/a. Und bereits im September 2006 wurde dort eine neue Anlage für Hexamethylen-Diisocyanat (HDI) mit 30.000 t/a eingeweiht.

Neues Geschäftsmodell für konventionelle Harze

Neben den wachstumsorientierten neueren Produktlinien will BMS das bestehende Geschäft mit konventionellen Harzen wie Alkydal, Roskydal, Desmophen A etc. natürlich fortführen, benötigt dafür aber schlankere und sehr effiziente Strukturen. Zu diesem Zweck will BMS eine Gesellschaft mit dem Namen Vivero gründen, sagte Wolff. Diese solle mit einem neuen Geschäftsmodell auf Basis schlanker und einfacher Prozesse die weitere Vermarktung übernehmen. Als Geschäftsführer ist Rüdiger Held vorgesehen. Vivero wird als 100prozentige Tochter der Bayer MaterialScience AG geführt werden. Vivero ist auf hohe Produktqualität und reibungslose Belieferung fokussiert und steht für wettbewerbsfähige Preise. Der Kunde tritt mit Bayer MaterialScience im Internet über eine einfach zu nutzende Schnittstelle in Kontakt und kann darüber rund um die Uhr Bestellungen aufgeben, seinen Auftragsbestand abfragen und vieles mehr. Unsere Kunden werden von einfachen und transparenten Geschäftsregeln und standardisierten Transaktionen via Internet profitieren. Wir planen die Einführung von Vivero vorzubereiten.

Kontakt:
Bayer MaterialScience AG, Leverkusen
Tel.: 0214/30-1
Fax: 0221/9902-160
www.bayermaterialscience.de

Ausbau der Produktionsanlagen

Seinen „wichtigsten Produktionsstandort“ für Polyurethan-

Lanxess: EPDM-Kautschuk in Marl und Texas

Lanxess plant, seine Produktionskapazitäten bei Ethylen-Propylen-(Dien)-Kautschuk (EP(D)M) auf über 140.000 t/a zu erweitern. Dazu wird das Unternehmen in Debotlenecking- und Modernisierungsmaßnahmen wie etwa eine erweiterte Prozesssteuerung investieren. „Da die in der Vergangenheit ergriffenen Optimierungsmaßnahmen an unseren Produktionsstandorten Marl und Texas bereits wirken, werden sich die Investitionen im kleinen Rahmen bewegen. Wir sind zuversichtlich, die Kapazitätserweiterung bis zum Jahresbeginn 2008 abschließen zu können“, erläutert Robert Gnann, Leiter

www.lanxess.de

Markttrends

BMS - CAS treibt Wachstum des Bereichs Polyurethane durch neue Produkte/Anwendungen und investiert in Zukunftsmärkte



Abb. 1: Markttrends bei Polyurethan-Beschichtungen

Neues Geschäftsmodell für herkömmliche Harze

Vivero bietet Qualitätsprodukte mit verlässlicher Lieferkette zu wettbewerbsfähigen Preisen über eine einfach zu nutzende Schnittstelle



Abb. 2: Vivero soll das von BMS ausgegründete Unternehmen heißen, das die Belieferung der Kunden mit konventionellen PU-Harzen übernehmen soll.

Mit fast 1,5 Mrd. € Umsatz im vergangenen Jahr hatte die Business Unit CAS mit weltweit 2.300 Mitarbeitern einen Anteil von etwa 15% am Gesamtumsatz von Bayer MaterialScience. Im Zeit-

sehr dynamisch, sagte Wolff. Im Vergleich zu anderen Beschichtungssystemen verzeichneten solche auf Basis der Polyurethanchemie zurzeit weltweit ein überdurchschnittliches Wachstum von

500.000 € für „Polymere Materialien“

Durch die Einrichtung der Kompetenzplattform „Polymere Materialien“ würdigt das Ministerium für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie Nordrhein-Westfalen die steigende Bedeutung von Polymeren und Kunststoffen. Neben „Energie und Umwelt“, „Bioengineering“ und „Synergetic Automotive/Aerospace Engineering“ ist dies bereits die vierte Kompetenzplattform, die das Land im Rahmen des Programms zur Förderung von Kompetenzplattformen an Fachhochschulen (KOPF) der Fachhochschule (FH) Aachen bewilligt hat. In der seit Anfang des Jahres geförderten KOPF „Polymere Materialien“

bündeln die FH Aachen und die FH Bonn-Rhein-Sieg ihre Forschungskompetenzen im Polymerbereich. Gemeinsames Ziel ist es, neue polymere Materialien mit praktischer Relevanz für Anwendungen zu entwickeln und als Bindeglied zwischen technischer Forschung und marktfähiger Anwendung zu fungieren. Die Forscher arbeiten u.a. an der Entwicklung polymerer Hochleistungswerkstoffe, intelligenter Polymermaterialien und hochselektiver Analysemethoden sowie an der Materialentwicklung auf Basis nachwachsender Rohstoffe und dem Einsatz polymerer Materialien in der Medizin.

www.fh-aachen.de

NEUE ANLAGEN

BASF: Erweiterte Kapazität für THF

Die BASF erweitert am Standort Ludwigshafen ihre Produktionskapazität für das chemische Zwischenprodukt Tetrahydrofuran (THF) um 30.000 Jahrestonnen. Nach der Erweiterung verfügt das Unternehmen ab Ende 2007 über eine THF-Gesamtkapazität von 210.000 Jahrestonnen. Das Unternehmen produziert THF in Europa, NAFTA und Asien. „Durch die Erweiterung unserer Kapazität wollen wir in erster Linie die Versorgung des wachsenden Bedarfs der europäischen Pharma-Industrie mit THF sicherstellen.“ sagt Hartwig Michels, Leiter der Regional Business Unit Diol und Polyalkohole des Unternehmensbereichs Zwischenprodukte der BASF.

www.basf.de

Eastman: Erweiterung der Copolyester-Produktion

Eastman Chemical wird seine Copolyester-Produktion ausweiten. Dafür wird das firmeneigene Gelände in Columbia in South Carolina dienen, das dadurch zum zweiten Standort des Unternehmens in Nordamerika wird, an dem es seine speziellen Kunststoffe aus der Copolyester-Familie herstellt. Zu deren umfangreichen Anwendungen zählen u.a. stabile Verpackungen für Elektronik-, Medizin- und Kosmetikprodukte, aber auch Kunststoffkarten. Der neue Produktionsstandort soll in der ersten Jahreshälfte 2008 in Betrieb gehen.

www.eastman.com

SGL Group: Standort Meitingen gestärkt

Die SGL Group stärkt durch den Neubau des zentralen Konzern-Forschungszentrums am Standort Meitingen bei Augsburg ihre Innovationskraft als einer der weltweit größten Produzenten von Carbon und Graphit. Sämtliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten werden sich nun dort bündeln. Für das Zentrum einschließlich modernster Infrastruktur investiert das Unternehmen rund 8 Mio. Euro. Die Anzahl der wissenschaftlichen Mitarbeiter soll mittelfristig von derzeit 80 auf 120 ausgebaut werden.

www.sglcarbon.de

Wacker: Technical Center in Beijing

Wacker nahm am 18. April 2007 ein neues Technical Center für Bauanwendungen in Beijing in Betrieb. Die Einrichtung dient als Entwicklungs- und Testlabor für polymere Bindemittel für die Baubranche. Ziel der Investitionsmaßnahme ist die Unterstützung der Kunden vor Ort sowie die Förderung international anerkannter Qualitätsstandards in der Bauindustrie.

www.wacker.com

Linde Group: Wiederverflüssigungsanlagen für LNG-Tanker

Cryostar erhielt von Samsung Heavy Industries einen Auftrag mit einem Gesamtvolumen von mehr als 50 Mio. US-Dollar. Als Teil dieses Auftrags liefert Cryostar Anlagen für die An-Bord-Wiederverflüssigung von Boil-Off-Gas für fünf LNG-Tanker. Diese werden bis 2008 fertig gestellt und sind mit einem maximalen Ladevolumen von 265.000 m³ die größten, die jemals gebaut wurden. Sie sind für den LNG-Transport zwischen Katar und den Vereinigten Staaten bestimmt.

www.linde.com

Now sold as
Thermo Scientific

More than you've ever expected!

HyClone's comprehensive product portfolio of sera, media, process liquids and BioProcess Containers™ (BPC®) supports you from drug discovery through the clinic and market authorization until routine production.

Our R&PD scientists help you in developing your customized cell culture medium. HyClone's single-use BPCs® provide the highest quality in sterile handling and allow for individual packaging configuration.

Our latest developments in single-use processing - Single-Use Bioreactor 'S.U.B.'™ and Single-Use Mixer 'S.U.M.'™ - help you to make your production cleaner and safer.

E-mail perbio.euromarketing@thermofisher.com to receive your Capabilities and Services catalogue for free. For your inquiries, please call Perbio Science on +32 53 85 71 95

Stand 8
bioLOGIC Europe
Geneva Switzerland
June 11 - 14, 2007

BioProcess Containers • Cell Culture Media • Sera • Process Liquids

Perbio Science BVBA
Industriezone III Industrielaan 27
BE-9320 Erembodegem

Tel. +32 53 85 71 95
Fax +32 53 85 74 31
perbio.euromarketing@thermofisher.com
www.thermo.com
www.hyclone.com

PB AD 2007 36



NEUE ANLAGEN

Messer: Luftzerlegungsanlage in Spanien

Der Industriegashersteller Messer investiert in der spanischen Provinz Tarragona 40 Mio. € in eine Luftzerlegungsanlage. Über eine eigene Pipeline wird das Unternehmen damit die Versorgung der chemischen und petrochemischen Großbetriebe im Industriepark Tarragona ausbauen. Die Erdarbeiten am neuen Standort El Morell wurden bereits Mitte Februar 2007 begonnen. Die Inbetriebnahme ist nach einer Bauzeit von 17 Monaten für Juli 2008 vorgesehen. Kernstück der neuen Produktionsanlage, die auf einem Areal von 25.000 m² errichtet wird, ist die 60 m hohe Luftzerlegungskolonne. Über ein eigenes Pipeline-Netz von 90 km Länge werden weiterhin die wichtigsten chemischen und petrochemischen Unternehmen des Industriekomplexes Tarragona mit Stickstoff, der als Schutzgas unabkömmlich ist, und mit Sauerstoff versorgt. Der Luftzerleger wird die gegenwärtig produzierende Anlage in Vilaseca ersetzen. Ihre Kapazität wird nicht ausreichen, wenn die durch den Chemiesektor angekündigten Großprojekte im Industriekomplex ausgeführt werden. Die neue Luftzerlegungsanlage wird eine bedeutende Energieeinsparung von 10% aufweisen.

www.messergroup.com

BASF: Schaumstoffe in Ludwigshafen

Die BASF erweitert ihre Produktionskapazitäten für den innovativen Dämmschaumstoff Neopor in Ludwigshafen und produziert ihn erstmals auch in Korea. Die Neoporkapazitäten in Ludwigshafen sollen stufenweise von 60.000 auf 190.000 t/a steigen. Ein Teil davon erfolgt durch Umwidmung vorhandener Styroporkapazitäten. Die erste Erweiterung auf 100.000 t/a soll bereits Anfang 2008 abgeschlossen sein. Für die weiteren 90.000 t/a wird eine neue Anlage gebaut, die voraussichtlich Ende 2008 in Betrieb gehen soll. Als weltweit zweiter Produktionsstandort soll das Material bald auch im südkoreanischen Ulsan produziert und so der regionale Markt intensiv bearbeitet werden. Bisher wurde das Material für diesen Markt aus Deutschland importiert.

www.basf.de

Gabriel-Chemie: Additive in Russland

Die Gabriel-Chemie Group erweitert durch die Eröffnung einer neuen Produktionsstätte in Russland, in der Nähe von Moskau, ihre Marktpräsenz im Osten. Die Farb- und Additivmasterbatch-Produktion, die im April 2007 mit einer Kapazität von 400 t/a in Betrieb gehen wird, wird als strategischer Labor- und Liefer-Stützpunkt für die GUS-Staaten dienen. In weiteren Ausbaustufen plant das Management innerhalb der nächsten zwei Jahre eine Produktionskapazität von bis zu 1.000 t zu installieren.

„Der russische Kunststoffmarkt hatte schon immer große Bedeutung für uns, in den vergangenen Jahren jedoch – analog zum Wirtschaftsaufschwung in der Region – rasant an Größe gewonnen. Mit dem Start der Produktion in Russland im April 2007 ist die nächste Phase unseres laufenden, globalen Expansionsplans abgeschlossen,“ unterstreicht CEO Rodolfo Santa Olalla die Entscheidung.

www.gabriel-chemie.com

Wacker: Siliconkautschuk in Pilsen

Wacker Silicones erweitert seine Kapazitäten für gebrauchsfertige Siliconkautschuk-Mischungen, so genannte Compounds. Hierzu richtet das Unternehmen unter dem Dach seiner tschechischen Tochtergesellschaft Wacker Chemie einen neuen Veredelungsbetrieb in Pilsen ein. Ziel ist es, den wachsenden Kundenbedarf bei gebrauchsfertigem Siliconkautschuk noch flexibler bedienen zu können als bisher. In der neuen Anlage, die mit rund 20 Mitarbeitern bereits in den nächsten Wochen den Betrieb aufnehmen soll, wird ein zunehmender Teil der bisher in Burghausen gefertigten Compounds künftig in Pilsen hergestellt. Ein schrittweiser Aufbau der Kapazität ist geplant.

www.wacker.com

Herausforderungen für den Chemiehandel

Die Themen des FECC-Kongresses vom 10. – 12. Juni in Paris

Die Chemiedistribution durchlebt derzeit bedeutende Veränderungen, die sowohl die Markt-Struktur wie die Markt-Performance beeinflussen. Die weitergehende Konsolidierung der Branche, der Einfluss von Private Equity-Investoren, die aufstrebenden asiatischen Märkte und die Reach-Verordnung der EU sind die Schlüsselfaktoren, die die Chemiedistribution in den nächsten Jahren beeinflussen werden. Diese Entwicklungen spiegeln sich auch in der European Association of Chemical Distributors (FECC) wider: Wachstum der Mitgliederzahlen, breiterer Zugang zu hochrangigen Entscheidungsträgern, verstärkte Präsenz auf internationalen Foren zeigen die erfolgreiche Entwicklung der FECC als europäische Organisation der Chemiedistributeure.

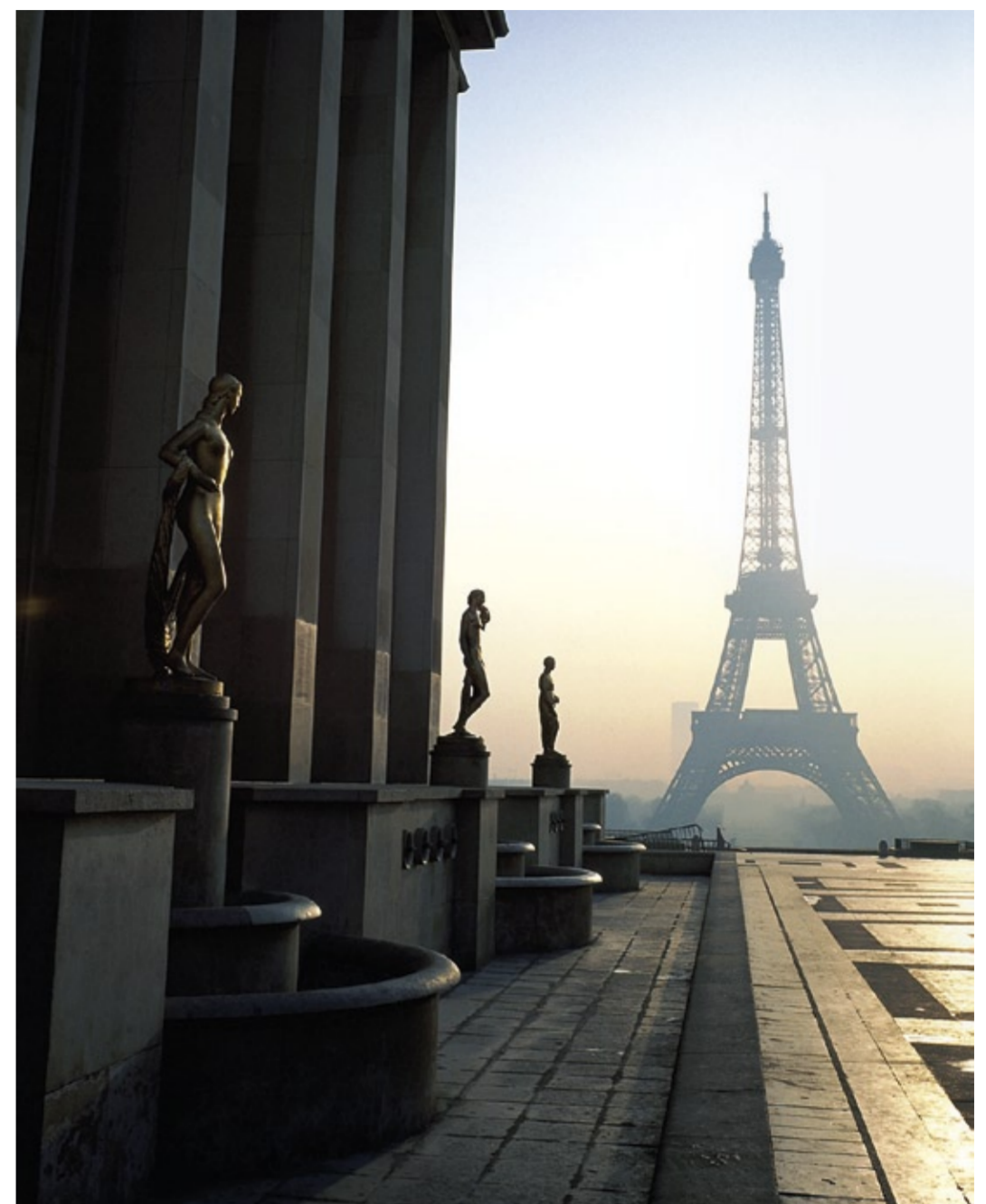


Hendrik Abma, Director General der FECC

Zum diesjährigen FECC-Kongress, der vom 10. – 12. Juni in Paris (Le Meridien Montparnasse) stattfindet, erwartet der Veranstalter mehr als 350 Besucher. Das Thema lautet „Market transformation – overcoming challenges: chemical distribution in the 21st century“ und zielt auf die jüngsten Marktveränderungen und neuen Herausforderungen für die Chemiedistributeure in Europa. Auf dem Kongress werden mehrere bedeutende Marktteilnehmer diese Sicht darstellen. Auch die Thematik um Private Equity-Investoren und die Chancen der neuen Märkte werden wichtige Diskussionspunkte des Kongresses sein. Außerdem gibt es eine interessante Vortragssession über die Reach-Verordnung, die am 1. Juni in Kraft treten wird. Von Seiten der EU-Kommission wird dabei der Keynote-Vortrag dieser Session gehalten, und zwar über die neue europäische Chemikalienagentur (European Chemicals Agency).

Reach – Distributoren spielen eine Schlüsselrolle

Otto Linher von der EU-Kommission (Head of Sector Reach Unit, DG Enterprise & Industry) wird in diesem Vortrag die neue Chemikalienagentur der EU, die ihren Sitz in Helsinki hat, vorstellen. Als eine



unabhängige Körperschaft wird sie technische, wissenschaftliche und administrative Aspekte der Reach-Verordnung umsetzen, etwa das Management der Registrierungsdateien oder technische und wissenschaftliche Ratschläge zu entsprechenden Fragen geben. Linher will auch auf die Frage eingehen, wie sich die Industrie auf Reach vorbereiten kann bzw. wie der derzeitige Stand der Vorbereitungen ist. Derzeit sind die Unternehmen mit den Präregistrierungen (Vorregistrierungen) beschäftigt. Linher will die Unternehmen, die Präregistrierungen machen (wollen), ermutigen, ihre Substanzen in der vorgesehenen Zeitspanne vom Juni bis Dezember 2008 anzumelden. Dadurch können sie an dem so genannten Substance Information Exchange Forum (SIEF) teilnehmen und von der Übergangszeit für die Registrierung profitieren.

Die FECC hat die Interessen ihrer Mitglieder im Zusammenhang mit Reach verfochten, während des Gesetzgebungsprozesses und derzeit im Hinblick auf die Leitlinien (guidance documents) für die Industrie sowie die Gebührenordnung für die Registrierung. Die FECC setzt sich dafür ein, dass die Gebühren akzeptabel sind, vor allem für kleinere Unternehmen, die ohnehin nur beschränkte personelle Kapazitäten für die Umsetzung der Reach-Verordnungen haben. Dafür wird sich die FECC auch weiterhin einsetzen.

Die FECC arbeitet auch darauf hin, die Einhaltung (Compliance) der Reach-Verordnung zu vereinfachen bzw. zu erleichtern und sie unterstützt ihre Mitglieder bei den entsprechenden Vorbereitungen. Dazu werden Ratgeber für die Unternehmen entwickelt, wie sie sich darauf vorbereiten sollen und die Hilfestellung bei der Einführung der regulatorischen Erfordernisse bieten. Zudem befindet sich die FECC in enger Abstimmung mit den EU-Institutionen, die die Industrie-Leitlinien im Zusammenhang mit Reach Implementierungsprojekten (RIPs) ausarbeiten; dabei will die FECC sicher stellen, dass diese Leitlinien – auch für kleine Unternehmen – sinnvoll umsetzbar sind.

Unter anderem ist die FECC intensiv in das RIP über die gemeinsame Stoffdatennutzung (data sharing) einbezogen. Die Reach-Verordnung ermöglicht europäischen Herstellern und Importeuren von chemischen Stoffen eine Kooperation, wenn es um den gleichen Stoff bzw. Substanz geht. Diese Kooperationen ermöglichen einen Austausch von Stoffdaten und münden letztlich in eine gemeinsame Registrierung für diesen Stoff. Die FECC setzt sich dabei dafür ein, dass ein faires System für die Teilung der Kosten eingeführt wird, das den kleinen Unternehmen einen angemessenen Anteil abverlangt. Die verschiedenen Aspekte derartiger Kooperationsprozesse werden

ebenfalls auf dem Kongress erörtert.

Schlussbemerkungen

Die FECC hat sich in den letzten Jahren bemerkenswert entwickelt, vor allem hinsichtlich der Mitgliederzahlen und ihrer Effektivität. Zahlreiche Unternehmen und zwei neue nationale Verbände sind der Organisation beigetreten. Dadurch wurde das Netzwerk gestärkt und die Repräsentation der FECC verbessert, vor allem in Zentral- und Osteuropa. Die FECC ist durchweg in EU-Initiativen einbezogen, die die Mitwirkung der Chemiedistributeure erfordern. Dabei hat die FECC nicht nur bei der Reach-Diskussion mitgewirkt, sondern auch bei dem kommenden „Globally Harmonised System“ zur Klassifizierung und Kennzeichnung von Chemikalien (GHS), den neuen Bestimmungen für den Transport gefährlicher Güter, den zunehmenden Sicherheitsbestimmungen, den Leitlinien für Drogen-Ausgangsstoffe (drug precursors) und die derzeitige Debatte über Ausgangsstoffe für Explosivstoffe (explosive precursors).

Kontakt:
Hendrik Abma
European Association of Chemical Distributors (FECC), Brüssel
Tel.: 0032 2 6790260
Fax: 0032 2 6727355
hab@fecc.org
www.fecc.org

Auflagenerhöhung bei

MESSTEC Automation

1000er-Preis 40% günstiger



NEU!
Auflage 25.000



Jahrgang Februar 2007

MESSTEC Automation

2

***** SENSE IT • INSPECT IT • CONNECT IT • BUS IT

1807 WILEY 2007

GIT VERLAG
A Wiley Company
www.gitverlag.com

Neuer Vertriebspartner für Honeywell-Laborchemikalien

Honeywell hat mit OLS Omni Life Science einen Vertrag über den Vertrieb von Lösungsmitteln, Bioreagenzien und Chromatographieprodukten für Anwendungen in Laboratorien sowie in der Forschung und Entwicklung getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung kommen

die Laborchemikalien in Honeywell-Originalverpackung unter dem Markennamen Honeywell Burdick & Jackson auf den Markt für Laboranwendungen in Verpackungsgrößen bis 45 L. Das Vertriebsgebiet umfasst die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien,

Dänemark, Schweden, Norwegen und die Türkei. Dr. Joachim Pavel, Business Manager für den Honeywell-Geschäftsbereich Laborchemikalien in Europa erklärt: „Diese Vereinbarung ist im Zusammenhang mit kürzlich erfolgten Vertriebsausweitungen in China, Japan und Indien zu

sehen und zeigt die Gesamtstrategie unseres Unternehmens, die B&J-Produktlinie weltweit mehr Anwendern in den Bereichen Produktion und Analyse zur Verfügung zu stellen.“

www.honeywell.com

CHEManager Europe Ausgabe 6 erscheint am 26. Juni 2007

Intelligente Chemie-Distribution hebt Potentiale

Vertriebspartner von Wacker Chemie unterstützen das Marketing und agieren als Trend-Scouts

Im Jahr 2000 hat die Wacker Chemie die Abteilung „Distribution Management“ mit dem Ziel eingeführt, die firmeneigenen Aktivitäten mit denen geeigneter Distributoren als Partner (Marketing Partnerships) möglichst eng zu verzahnen. Dies eröffnet die Möglichkeit, fragmentierte Märkte kostengünstig zu bedienen und im Rahmen von Netzwerken gemeinsam effizienter zu arbeiten. Diese Marketing Partnerships sind ein wichtiger Bestandteil der Marketing-Strategie. Bei der Planung von Marketing-Partnerships achtet das Distribution Management bei Wacker besonders auf den richtigen Marketing-Mix. Dazu zählen z. B. die Produktentwicklung, die Vertriebs- und Distributionspolitik, die Promotion oder auch die Preisgestaltung.



Axel Schmidt, Director Distribution Management bei der Wacker Chemie

Wie in anderen Bereichen auch scheiden sich beim Thema Marketing offenbar die Geister. Der amerikanische Marketing-Experte Brian Norris versteht darunter einen andauernden Prozess, der Menschen dazu bewegen soll, eine Kaufentscheidung zu treffen. Sein Kollege Philipp Kotler definiert Marketing wiederum als eine menschliche Aktivität, die durch wechselseitige Prozesse darauf ausgerichtet ist, Bedürfnisse und Wünsche zu befriedigen. Al Ries schließlich, Chairman der amerikanischen Marketingberatungsfirma Ries & Ries, sieht Marketing ganz einfach als Krieg zwischen Wettbewerbern.

Als weltweit tätiges Chemieunternehmen versteht Wacker das Marketing als eine Ausrichtung des ganzen Unternehmens in Richtung Kunde und Kundenbedürfnisse. Dahinter verbirgt sich keine Funktion, sondern das Commitment des Unternehmens über einen funktionierenden Prozess zu verfügen, der Kundenbedürfnisse befriedigt und somit die Kaufentscheidungen der Kunden zu seinen Gunsten beeinflusst. Eine Marketing-Partnership ist dieser Definition zufolge ein auf Verträgen und Grundeinstellungen basierender Prozess der Zusammenarbeit zwischen einem Chemieunternehmen und einem Chemiedistributor. Zweck der Zusammenarbeit ist die Beeinflussung der Kaufentscheidung des Endkunden und die Befriedigung der Bedürfnisse durch gemeinsame Aktivitäten und Wissenstransfer.

Wechselseitige Win-Win-Situation

Ein wesentlicher Faktor bei der Wahl des Vertriebskanals ist die Unterscheidung von Direktkunden und Distributionskunden. Etwa 2.000 bis 3.000 Wacker-Kunden werden aufgrund ihres Geschäftsvolumens und ihrer internationalen Marktpräsenz als Direktkunden klassifiziert. Hinzu kommen insbesondere in unseren Heimatmärkten Schlüsselpartner, mit denen Wacker als Unternehmen gemeinsam neue Technologien entwickelt.

Im Falle des Distributionsmanagements oder auch Channel-Managements steht vor allem die Frage des besten Verkaufskanals im Vordergrund, um sowohl den Kunden als auch den Lieferanten und alle beteiligten Parteien optimal zu bedienen. Im indirekten Vertrieb verfügt Wacker über zwei Kanäle: das zu Wacker gehörende Vertriebs- und Logistikunternehmen Drawin sowie spezialisierte lokale bzw. überregionale Fachhändler, die zum Beispiel als Katalogfirma Pharamalabs bedienen oder eine breite Palette von Chemikalien für die Kosmetikindustrie oder die Elektronikbranche anbieten.

Unsere wichtigsten Vertriebspartner sind jedoch die klassischen Chemie-Distributoren. Diese vertreiben neben ihren Commodities Chemie-Spezialitäten von Wacker, und zwar entweder in einem Land auf lokaler Ebene oder auch überregional in ganzen Kontinenten. So arbeitet Wacker beispielsweise in Nord- und Mittelamerika sowie in Osteuropa sehr erfolgreich mit Brenntag zusammen, während die IMCD-Gruppe als Partner in Westeuropa fungiert. Um diese großen Distributoren siedeln sich Unternehmen wie Reda im Nahen Osten, Ipiranga in Brasilien, Amtrade in Australien und weitere an. Derzeit gibt es jedoch keinen Chemiedistributor, der sämtliche Regionen abdeckt. Wacker verfolgt deshalb das Ziel, in jeder Region mit dem jeweils stärksten Partner zusammenzuarbeiten.

Zusammenarbeit mit Distributoren bietet mehrere Vorteile

Die Hauptgründe, weshalb Wacker mit Distributoren zusammenarbeitet, lassen sich wie folgt auf den Punkt bringen:

- Distributoren bieten die Möglichkeit, fragmentierte Märkte kostengünstig zu bedienen.
- Sie besitzen in den meisten Fällen einen eigenen Kundenstamm, der für das Unternehmen zusätzliches Geschäftspotential bedeutet und der mit zusätzlichen so genannten Komplementärprodukten bedient wird. Distributoren verfügen über eine lokale Lagerhaltung und bieten somit dem Partner die Möglichkeit der schnellen und flexiblen Lieferung.
- Distributoren federn das Kreditrisiko ab und haben lokalen Einfluss und Kontakte.
- Händler agieren auch als Trend-Scouts im Markt und unterstützen die Marketing-



Distributor Meeting von Wacker in Südkorea: Zur Erschließung regionaler Märkte arbeitet Wacker unter anderem auch mit lokalen Vertriebspartnern zusammen. Diese werden von den Landesgesellschaften in regelmäßigen Abständen über neue Produkte und Marketingstrategien informiert. (Foto: Wacker Chemie)

Strategie des Unternehmens.

Bei der Wahl seiner Distributoren unterscheidet Wacker zwischen Service-Partnern und Marktzugangspartnern. Letztere sind vor allem im

terschiedlichen Händlertypen, wie Traders und Agents, gehört.

In Entwicklungsmärkten wie Osteuropa und Lateinamerika bestehen Kooperationen mit den global operierenden Partnern von Wacker. Wich-

Die Wacker-Distributionsstrategie

- Optimale Balance zwischen direktem Geschäft und indirektem Geschäft.
- Globale und überregionale Partner erhalten ein klares Commitment und eindeutige Präferenzen.
- Balance zwischen klassischem Chemiehandel und spezialisierten Fachhändlern.
- Ergänzung von Service-Funktion und Marktzugang-Funktion des Händlers durch die gemeinsame Marktentwicklungen.

asiatischen Raum von großer Bedeutung. Ergänzt werden diese Funktionen um die des Marketing-Partners. Eine solche Partnerschaft kann, je nach Marktsegment und Region, recht unterschiedliche Formen annehmen. Die Bandbreite reicht von der Weiterentwicklung von Dienstleistungen vor Ort bis hin zur intensiven

Marktentwicklung vor Ort. In den reifen Märkten steht die Service-Funktion des Distributors im Vordergrund, wobei wir insbesondere in diesen Märkten das Modell der Marketing-Partnership anstreben. Wacker arbeitet hier mit einer strikt limitierten Zahl von Partnern zusammen. In den

Kurzprofil Wacker

Wacker ist ein weltweit tätiges Chemieunternehmen mit Hauptsitz in München. Mit einem breiten Angebot an technologisch hoch entwickelten Spezialprodukten nimmt Wacker in einer Vielzahl von Branchen und Industrien eine führende Position ein. Insgesamt vertreibt und verkauft der Konzern über 3.500 Produkte an mehr als 3.500 Kunden in über 100 Ländern. Ein gutes Beispiel für die vertrieblischen Herausforderungen, die eine derartige Produktbandbreite mit sich bringt, ist der Geschäftsbereich Wacker Silicones. Dort betreuen 9 Business Teams und drei Projektteams rund 3000 verschiedene Silicon-Produkte in rund 50 Marktsegmenten – angefangen von der Bau- über die Automobil- und Textil- bis hin zur Papierindustrie. Schon allein aufgrund dieser Komplexität sowie aufgrund der Tatsache, dass Wacker auch international stark expandiert, ergibt sich die Notwendigkeit eines professionellen Distributionsmanagements und der Schaffung spezieller Vertriebspartnerschaften.

vertrieblischen Zusammenarbeit mit dem Ziel, neben der Kleinkundenbetreuung ganze Märkte mit Wacker zu entwickeln und zu bearbeiten.

Kriterien für die Ausgestaltung einer Marketing-Partnerschaft sind unter anderem auch regionale und volkswirtschaftliche Aspekte. Wacker differenziert zwischen reifen Märkten, Entwicklungsmärkten und aufstrebenden Märkten bzw. „Emerging Markets“, wie zum Beispiel China, Indien und Südostasien. Da in diesen Ländern der Marktzugang im Vordergrund steht, steht Wacker auch in engem Kontakt mit regionalen „Playern“, wozu auch die Kooperation mit un-

reifen Märkten beschränkt sich die Zusammenarbeit mit Fachhändlern ausschließlich auf Nischensegmente, in denen die Generalisten nicht über das erforderliche Fachwissen verfügen.

Marketing-Mix – Die richtige Mischung macht's

Ohne eine ausgewogene und synergetische Kombination von Marketinginstrumenten ist auch die beste Marketing-Strategie nichts Wert. Deshalb achtet das Distribution Management bei Wacker bei der Planung von Marketing-Partnerships besonders auf den richtigen Marketing-Mix.

Folgende operative Instrumente stehen im Mittelpunkt:

Die Produktentwicklung: Bereits hier kommt dem Vertriebspartner eine Schlüsselrolle zu. Zu seinen Aufgaben gehören beispielsweise das Ausarbeiten von Marktuntersuchungen oder Vorschläge für neue Produkte und Anwendungen. Vor allem aber muss er sich als Trend-Scout im Markt bewegen. Auf diese Weise können wir frühzeitig Markttrends aufspüren und diese in der Entwicklung neuer Produkte berücksichtigen. Als Multiplikator sorgt der Vertriebspartner wiederum dafür, dass Produktinnovationen und neue Lösungsansätze schnell auf den Markt kommen und dort bekannt werden.

Auch bei der Vertriebs- und Distributionspolitik (placement) hat die Multiplikatorfunktion des Vertriebspartners einen hohen Stellenwert. Wacker sucht deshalb Vertriebspartner, die auch Produkte anderer Chemieunternehmen vertreiben.

Im Bereich der Promotion strebt Wacker soweit wie

möglich einen gemeinsamen Marktauftritt mit dem jeweiligen Partner an. Dazu gehören unter anderem gemeinsame Werbung, gemeinsame Produktliteratur, aber auch gemeinsame Messeauftritte und Kundenevents.

Eine wichtige Stellschraube ist auch die Preisgestaltung. Diese richtet sich im Distributionsgeschäft vor allem nach dem Preisniveau des Marktes. Wir geben keine Endpreise vor, unterstützen aber unsere Vertriebspartner in wenigen Fällen mit so genannten „Price Supports“, also speziellen Transferpreisen für Einzelgeschäfte. Der Umfang der Kommissionen, die wir an unsere Händler bezahlen, sind von Serviceumfang und von der Servicequalität abhängig.

Für die reibungslose Zusammenarbeit mit den jeweiligen Händlern sorgt bei Wacker das Distributionsmanagement. Hierzu gehören unter anderem regelmäßige Reviews, Verkaufsberichte und Vertragsrevisionen. Ein wichtiges Thema ist auch das Thema E-Business. In den

USA besitzt Wacker sogar ein Support-Center für Händler mit anwendungstechnischer Beratung. Am wichtigsten ist jedoch die Koordination der Distributionsaktivitäten aller Business Units und Business Teams, um möglichst effektive Abläufe zu gewährleisten.

Erfolgsfaktor Mensch

Der wichtigste Erfolgsfaktor im Vertriebsprozess ist jedoch der Mensch. Ohne motivierte und qualifizierte Mitarbeiter ist jede Marketing-Partnership zum Scheitern verurteilt. Wacker legt deshalb großen Wert darauf, die Beziehung zu den Mitarbeitern der Distributoren stufenweise aufzubauen und durch Schulungen gezielt zu vertiefen. Am Anfang steht das allgemeine Training via Internet, anschließend werden Verkaufswerkzeuge wie zum Beispiel Produktlernterminale oder Datenblätter zur Verfügung gestellt. Zur Schulung gehören auch spezielle Trainingseinheiten für Fortgeschrittene oder gemeinsame Kundenbesuche, die auch die Funktion des Mentoring und Coaching erfüllen.

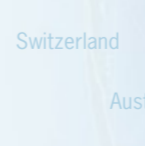
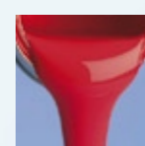
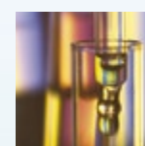
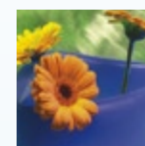
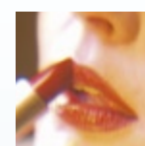
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir sehr klare Vorstellungen davon haben, was wir von unseren Vertriebspartnern erwarten und was wir gemeinsam erreichen wollen. Vertrauen und Fairness zwischen uns und unseren Partnern sind unverzichtbar und die Basis für unseren gemeinsamen Erfolg. Wer so denkt, sieht Händler nicht als potentielle Bedrohung, sondern als Partner, die einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen und nachhaltigen Umsetzung von Geschäftsstrategien und Visionen leisten.

Kontakt:

Axel Schmidt
Wacker Chemie AG, München
Tel.: 089/6279-1541
Fax: 089/6279-2665
Axel.Schmidt@wacker.com
www.wacker.com

IMCD – your specialty distributor

Coatings
Plastics
Polymerisation
Lubricants
Food
Pharma
Cosmetics
Detergents
Agro



IMCD

www.imcdgroup.com

IMCD Deutschland GmbH & Co. KG
Wörthstraße 34
50668 Köln
Phone: +49-221-7765-0
Fax: +49-221-7765-200

LESERSERVICE

So erreichen Sie uns:

chemanager@gitverlag.com

Biesterfeld vertreibt Spezialcopolymere

Biesterfeld Plastic vertreibt ab sofort exklusiv die Produkte der koreanischen SK Chemicals aus den Segmenten Spritzguss und Proflextrusion in Deutschland. Das Chemiehandelshaus ist bereits exklusiver Partner für SK Chemicals' Produkte Skygreen PETG und PCTG Co-Polyester in Öster-

reich, Benelux, Griechenland, Frankreich, Spanien, Portugal, Großbritannien, der Türkei und Polen. Diese neue Vereinbarung ist ein weiterer Schritt der SK Chemicals, ihr europäisches Distributionskonzept auf einen paneuropäischen Partner zu konsolidieren. Das Segment „Extrusionblasver-

fahren“ wird weiterhin vom bisher alleinigen Distributor Interorgana betreut.

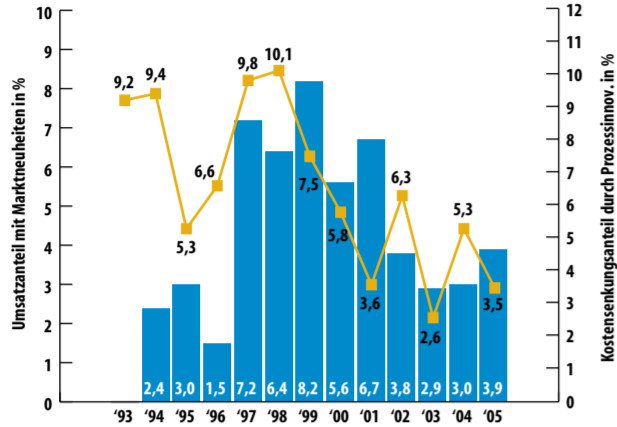
www.biesterfeld.de
www.biesterfeld-plastic.com

Kostensenkung durch Prozessinnovationen

In der Chemie-, Pharma- und Mineralölindustrie sind 2005 aufgrund von Prozessinnovationen die durchschnittlichen Stückkosten um 3,5% gesunken, abermals deutlich weniger als in den 1990er Jahren, als die Kostensenkungsanteile bis zu 10% betrugen.

Umsatzanteil mit Marktneuheiten ist hingegen leicht auf 3,9% gestiegen. Grund für den dennoch niedrigen Wert sind die langen Produktlebenszyklen in der Branche.

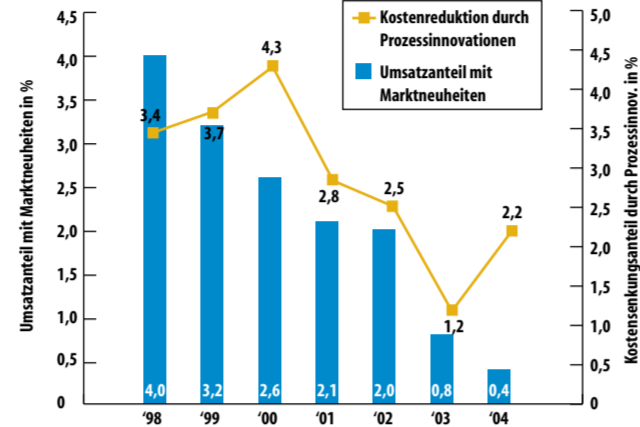
Chemie und Pharma



Quelle: ZEW

© GIT VERLAG

Unternehmensdienstleister



Quelle: ZEW

© GIT VERLAG

Fette und Öle in der chemisch-technischen Industrie

Der Weltmarkt für natürliche Fette und Öle belief sich 2003 auf 124,6 Mio. t. Rund 14% werden dabei für chemische und technische Anwendungen genutzt; davon entfällt die Hälfte auf die Seifenherstellung...

men und 70% pflanzlichen Ursprungs sind. Der Verbrauch von natürlichen Fetten und Ölen konzentriert sich auf fünf Hauptsegmente, wobei jeweils etwa die Hälfte für Polymere und Polymerhilfsstoffe sowie für Wasch- und Reinigungsmittel verwendet werden.

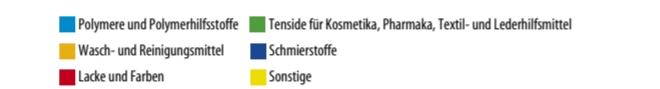
Herkunft von Fetten und Ölen (Gesamt: 1,2 Mio. t)



Quelle: Kaup/Fochem

© GIT VERLAG

Anwendungsbereiche in Deutschland (Gesamt: 1,2 Mio. t)



Quelle: FNR

© GIT VERLAG

Wissensmanagement

Dank verbesserter Technologie verbringen Wissensarbeiter heute nur noch einen geringen Teil ihrer Arbeitszeit mit der Suche nach der Information.

Quo vadis, Venture Capital?

Im 3. Quartal 2006 haben Wagnisfinanzierer deutlich weniger investiert als zuvor. Nur noch 58 Mio. € pumpen die 40 im Venture Capital Panel erfassten deutschen Beteiligungsförderer in Start-ups.

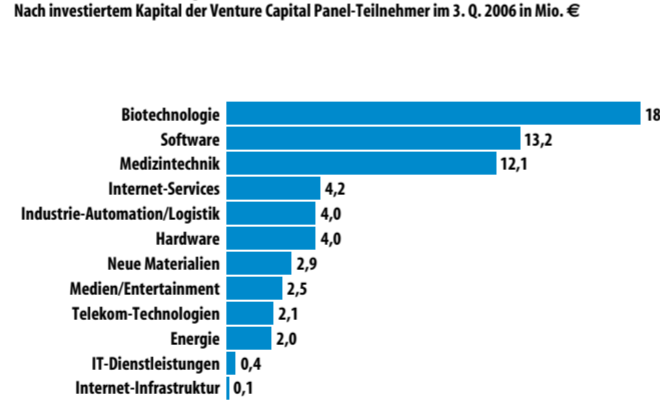
Zeitlicher Einsatz von Wissensarbeiten in %



Quelle: Deutsche Bank Research

© GIT VERLAG

In welche Technologien wurde investiert? Nach investiertem Kapital der Venture Capital Panel-Teilnehmer im 3. Q. 2006 in Mio. €



Quelle: VDI

© GIT VERLAG

Nachwuchsforscher gekürt

Sieger des 42. Bundeswettbewerbs „Jugend forscht“

Die Bundessieger 2007 des Wettbewerbs „Jugend forscht“ stehen fest. In Anwesenheit von Andreas Storm, Staatssekretär im Bundesbildungsministerium, wurden die besten Jungforscherinnen und Jungforscher in einer Feierstunde im Theater Neue Flora in Hamburg ausgezeichnet.

Ausrichter des 42. Finales waren die Stiftung Jugend forscht und Beiersdorf.

In diesem Jahr bestanden die Siegerprojekte durch fachübergreifende Forschungsfragen: Ein gutes Beispiel ist das Chemie-Projekt von Milan (18) und Dragana Gerovac (17) aus Hessen.

Den Preis der Bundeskanzlerin für die originellste Arbeit gewann Raphael Errani (17) aus Niedersachsen. In seinem Projekt aus dem Fach Geo- und Raumwissenschaften analysierte er die Wahrscheinlichkeit, dass größere Meteoriten die Erde treffen.

Sachsen. Er untersuchte die Verwitterung und Neubildung von Mineralien auf der Halde eines ehemaligen Nickelbergwerks.

Martin Maas (19) aus Sachsen-Anhalt überzeugte mit einer selbst programmierten Software, die es ermöglicht, verschlüsselte Daten so zu verstecken, dass ihre Übertragung via Internet nicht bemerkt wird.

Über den Chemie-Bundessieger freute sich Johannes Wandt aus Bayern. Der 18-Jährige befasste sich mit Magnetit, einem stark magnetischen Eisenoxid.

Das Heinrich-Hertz-Gymnasium aus Berlin hat den Sonderpreis „Jugend forscht Schule 2007“ erhalten.

www.jugend-forscht.de



Dieser Ausgabe liegt die 3. Ausgabe der Sonderpublikation

LCP - Logistik für Chemie und Pharma bei.

Sichern Sie sich Ihr persönliches Ansichtsexemplar unter l.rausch@gitverlag.com

REGISTER

Table listing various companies and their contact information under the REGISTER section.

IMPRESSUM

Herausgeber: GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Geschäftsführung: Dr. Michael Schön
Verlagsleitung: Dr. Michael Klinge
Leitung Verkauf & Marketing: Anna Seidinger

Mediaberatung: Thorsten Kritzer
Miryam Preußner
Dr. Michael Reubold
Ronny Schumann
Roland Thomé
Cem Üzümlü
Anzeigenvertretung: Dr. Michael Leising
Team-Assistenz: Angela Bausch
Ingrid Pfingensdorfer

Lisa Rausch
Herstellung: GIT VERLAG GmbH & Co. KG
Freie Mitarbeiter: Dr. Sonja Andres
Bankkonten: Dresdner Bank Darmstadt

Druckauflage: 43.000 Exemplare
Abonnement: 24 Ausgaben 115 € zzgl. 7 % MwSt.
Originalarbeiten: Die namentlich gekennzeichneten Beiträge stehen in der Verantwortung des Autors.

und mit Quellenangaben gestattet.
Dem Verlag ist das ausschließliche, räumliche und inhaltlich eingeschränkte Recht eingeräumt, das Werk/den redaktionellen Beitrag in unveränderter oder bearbeiteter Form für alle Zwecke beliebig oft selbst zu nutzen oder Unternehmen, zu denen gesellschaftsrechtliche Beteiligungen bestehen, sowie Dritten zur Nutzung zu übertragen.