



Waschmittel & Kosmetik
Der Sepawa-Kongress – das Branchenforum für Wasch- und Reinigungsmittel bis zur Kosmetik

Seite 8-9

POWERED BY
accenture
High performance. Delivered.



Industriestandorte
Vom internen Service zum wettbewerbsfähigen Standortdienstleister

Seite 22

THEMEN-DIALOG:

Triplan feiert 40 Jahre Jubiläum

„Wir können bis 1967 zurückblicken. Und bis 2047 vorausschauen.“

1967 als GmbH gegründet, besitzt die börsennotierte TRIPLAN AG heute über 40 Jahre Erfahrung als Generalplaner für die Chemie, die Raffinerie, die Pharmazie und die Biotechnologie. „Mit innovativer Kompetenz und vernetzter Leistungsfähigkeit unseres Konzernverbundes betreten wir jetzt eine neue Zukunft.“
(Engineering-Vorstand Walter Nehrbas)

Innovationen aus der Zukunft:

TRIPLAN
Engineering Services

Mehr Info unter: www.triplan.com

Newsflow

Bayer forscht in Aachen. Bayer Materialscience (BMS) und Bayer Technology Services (BTS) haben mit der RWTH Aachen eine auf fünf Jahre angelegte Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Katalyseforschung vereinbart. BMS will rund 6 Mio. € in das Zentrum für Katalyseforschung investieren, BTS beteiligt sich zusätzlich mit 1,25 Mio. €. Das Land NRW und die RWTH Aachen steuern insgesamt weitere 2,7 Mio. € bei. „Die Entwicklung gänzlich neuer katalytischer Prozesse, wie wir sie in dem gemeinsamen Zentrum anstreben, öffnet viele Chancen und stellt gleichzeitig eine enorme Herausforderung dar“, erläuterte Professor Dr. Walter Leitner, wissenschaftlicher Leiter des neuen Zentrums.

Nycomed tauscht Führung. Nach der Übernahme von Altana Pharma wechselt Nycomed die Führungsmannschaft aus. Aus der Konzernleitung scheidet Personalchef Alfred Goll und Vertriebsleiter Otto Schwarz zum Jahresende aus. Außerdem gibt der ehemalige Vorstandschef von Altana Pharma, Hans-Joachim Lohrsch, den Aufsichtsratsvorsitz mit sofortiger Wirkung ab. Sein Nachfolger wird der Belgier Charles Depasse, seit 2000 bei Nycomed in leitender Position. Damit gehört von der früheren Altana-Crew nur noch Produktionschef Barthold Piening der Nycomed-Konzernleitung an.

Spezialchemie mit Synergie

Cognis setzt auf nachwachsende Rohstoffe und Wellness-Trend

Hervorgegangen aus der chemiesparte des Henkel-Konzerns hat sich das Spezialchemieunternehmen Cognis unter dem Dach dreier Private-Equity-Investoren zu einem weltweit führenden Anbieter in der Spezialchemie entwickelt. Zu den Kunden des Monheimer Unternehmens zählen große Kosmetik- und Nahrungsmittelkonzerne ebenso wie die Farb- und Klebstoffindustrie. Noch ruht das Geschäftsmodell auf fünf Säulen. Doch das soll sich ändern. Dr. Andrea Grubz befragte dazu den Vorstandsvorsitzenden Dr. Antonio Trius.

CHEManager: Rund sechs Jahre nach dem Verkauf von Henkel arbeitet Cognis weiter am Umbau des Konzerns. Mitte dieses Jahres wurde die Sparte Process Chemicals in eine selbstständige Geschäftseinheit überführt. Welche Strategie steckt hinter dieser Restrukturierung?

Dr. A. Trius: Das Geschäft von Cognis umfasst historisch bedingt fünf verschiedene Bereiche. Mit den strategischen Geschäftseinheiten Care Chemicals, Functional Products und Nutrition & Health erzielen wir derzeit ca. 75% unseres Umsatzes und rund 87% des Gewinns. In diesen Märkten – insbesondere in der Kosmetikindustrie – verfügen wir weltweit über eine sehr starke Position, die wir noch weiter ausbauen wollen. Unsere drei Kerngeschäfte sind innovationsgetrieben und bedienen große, global agierende Kunden. Dies erfordert eine andere Unternehmensführung als das Commodity-Geschäft unserer Oleochemie oder das lokal geprägte Geschäft der Prozesschemikalien für die Faser-, Textil- und Lederindustrie. Deshalb haben wir mit Wirkung zum 1. Juli unsere frühere strategische Geschäftseinheit Process Chemicals als 100%-iges Tochterunternehmen von Cognis unter dem Namen Pulcra Chemicals ausgegliedert.



Dr. Antonio Trius, Vorstandsvorsitzender der Cognis

Wie wollen Sie die Wettbewerbsfähigkeit von Pulcra Chemicals in Zukunft sichern?

Dr. A. Trius: Pulcra Chemicals ist derzeit in 10 Ländern aktiv und konnte 2006 seinen Umsatz um etwa 4% auf 256 Mio. € steigern. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss sich das Unternehmen künftig entweder alleine auf eine geringere Anzahl an Regionen konzentrieren oder sich durch eine Partnerschaft eine spezifische Größe und einen größeren Markt erschließen. Anfang September haben wir das M&A-Beratungshaus Lincoln International damit beauftragt, die verschiedenen strategischen Optionen für Pulcra Chemicals zu prüfen.

Das heißt, der Verkauf steht unmittelbar bevor?

Dr. A. Trius: Wir warten noch auf den richtigen Partner und einen geeigneten Zeitpunkt. Ich rechne mit einer Lösung innerhalb der kommenden beiden Jahre.

Welche Strategie verfolgen Sie für Ihre fünfte strategische Geschäftseinheit, die Oleochemie?

Dr. A. Trius: Wir haben den Geschäftsbereich bereits im Jahr 2006 in ein 50/50-Joint-Venture mit Golden Hope Plantations Berhad mit Sitz in Malaysia eingebracht. Wir planen nun, unsere Beteiligung zu reduzieren, um noch weiter in unsere drei Kerngeschäfte zu investieren – natürlich nicht, ohne uns die Rohstoffversorgung für die Produktionen unserer Kerngeschäfte, die zum großen Teil auf natürlichen Ölen und Fetten wie Kokos- und Palmkernöl basieren, durch langfristige Lieferverträge zu sichern. Die Oleochemie benötigt langfristig eine stärkere Rückwärtsintegration zu den Rohstoffen.

Was zeichnet das Kerngeschäft von Cognis aus?

Dr. A. Trius: Cognis verbindet wie kein anderes Unternehmen

► Fortsetzung auf Seite 6

Korruption, Kartelle, Haftung

– Compliance-Management minimiert Risiken und steigert den Unternehmenswert –

Korruptionsaffären, Kartellverfahren, Rückfaktionen für Produkte machen es deutlich: Non-Compliance – die Nicht-Einhaltung rechtlicher Vorschriften – kann zum existenziellen Risiko für ein Unternehmen werden. Zwar ist nach der aktuellen CHEMonitor-Umfrage die europäische Chemikaliengesetzgebung derzeit das Compliance-Thema Nr. 1 in vielen Chemieunternehmen, doch die größten Haftungsrisiken schlummern in anderen Bereichen und werden vielfach unterschätzt. Dr. Andrea Grubz befragte dazu Prof. Dr. Thomas Klindt, Rechtsanwalt der internationalen Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz.

CHEManager: Die Berichterstattung von Fach- und Tagespresse erweckt den Anschein, die Zahl und Komplexität der Rechtsvorschriften für Unter-



Prof. Dr. Thomas Klindt, Rechtsanwalt in der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz

nehmen steigt dramatisch an. Stimmt das?

Prof. Dr. T. Klindt: Im rein deutschen Rechtsraum mag es eine oder andere Vorschrift mehr geben, doch insgesamt ist ihre Anzahl keinesfalls explodiert. Was in der Tat angestiegen ist, sind die Vertriebsregionen der Unter-

men. Wenn ein Unternehmen seine Produkte nicht mehr nur in Deutschland und bei seinen europäischen Nachbarn vertreibt, sondern von Südafrika bis Kanada und von Neuseeland bis Ägypten, dann betritt es mit jeder neuen Vertriebsregion auch eine neue Rechtsregion. Ein Unternehmen, das vor 10 Jahren nur wenige und heute 30, 40 oder 50 Staaten beliefert, hat dementsprechend heute 30, 40, 50 mal so viel Jurisdiktion zu beachten. Es hat auf einmal mit Rechtsvorschriften zu tun, die es vorher gar nicht kannte und vielleicht auch ein wenig belächelt.

Unsere aktuelle CHEMonitor-Befragung ergab: Für rund zwei Drittel aller Chemiemanager ist Reach derzeit das dominierende Compliance-Thema. Welche rechtlichen Konsequenzen hat die Chemikaliengesetzgebung für Unternehmen wirklich?

Prof. Dr. T. Klindt: Compliance-Management befasst

sich mit haftungsrechtlichen Vorschriften beziehungsweise mit der Prävention von haftungsrechtlichen Risiken. Eine Vielzahl von Vorschriften, die auch für die chemische Industrie und die chemische Handelsbranche wichtig ist, hat damit nichts zu tun. Reach ist schwierig, ist komplex, ist teuer, ist unangenehm, aber es ist zumindest nicht im Fokus dessen, wo sich Haftungsrisiken verändern.

Wo verändern sich die Haftungsrisiken für Unternehmen?

Prof. Dr. T. Klindt: Haftungsrisiken verändern sich bei Publikationspflichten, sie verändern sich im Gesellschaftsrecht – zum Beispiel was Unternehmen im Risk Management heute alles müssen und früher nie mussten –, sie verändern sich im Banken- und Finanzierungsrecht, von Geldwäschevorschriften bis zu

► Fortsetzung auf Seite 5

CHEMonitor

IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Immer mehr Chemiemanager bewerten den Standort Deutschland positiv

Fast jeder dritte befragte Chemieentscheider (60%) schätzt die Standortbedingungen in Deutschland positiv ein. Dies ergab die aktuelle CHEMonitor-Befragung vom August 2007. Im Januar und Mai lag der Anteil noch bei 13% bzw. 20%. Damit zeichnet sich ein signifikanter Trend bei der Panel-Befragung ab, die seit Beginn dieses Jahres vierteljährlich von der Unternehmensberatung Droegge & Comp. und CHEManager unter den Entscheidern der deutschen Chemieindustrie durchgeführt wird. Auch die zukünftige Entwicklung der deutschen Standortfaktoren sieht die Branche positiv: Eine breite Mehrheit von 66% erwartet konstant gute Bedingungen; 12% der Befragten glauben gar an Verbesserungen. Lediglich eine Minderheit von 11% schätzt die zukünftige Entwicklung als negativ ein (Grafik 1 und 2).

Höhere Investitionen in Deutschland

Der zunehmend positive Trend bei der Einschätzung der Standortbedingungen geht einher mit einer regionalen Fokussierung geplanter Investitionen: So haben 73% der Befragten bei der CHEMonitor-Befragung im Januar angegeben, dass sie ihre Investitionstätigkeit in Deutschland ausweiten wollen. Diese Zahl hat sich in den Folge-

► Fortsetzung auf Seite 4

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/optimise
info.de@EmersonProcess.com

EMERSON
Process Management

PlantWeb

BRAU Bevale 2007
Nürnberg
14. - 16. November
Halle 4A1
Stand 321 - 323

LESERSERVICE

Kein eigener CHEManager? Falsche Adresse?

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

Branchen brauchen Spezialisten



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

SYSTEMS
23-26 Oktober 2007
Neue Messe München
Halle A1/Stand 129

Branchenspezialisierte Unternehmenssoftware

Eine IT-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen

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

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

Entscheiden Sie sich jetzt für eine gesicherte Zukunft!

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



CSB-System
INTERNATIONAL

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

www.csb-system.com

INHALT



Titelseite	Waschmittel & Kosmetik / Chemikalien 8-9	Kostenbremse mit Langzeitwirkung 19
Spezialchemie mit Synergie 1, 6	Branchenforum für Wasch- und Reinigungsmittel 8	Weshalb dem Feldbus ganz einfach die Zukunft gehört <i>Dipl.-Ing./MBA A. Hennecke</i>
Cognis setzt auf nachwachsende Rohstoffe und Wellness-Trend <i>Interview mit Dr. Antonio Trius</i>	Der 54. Sepawa-Kongress mit der 3. European Detergents Conference im Oktober in Würzburg <i>Prof. Dr. T. P. Knepper</i>	
Korruption, Kartelle, Haftung 1, 5	„Innovation braucht frische Denksätze“ 9	
Compliance-Management minimiert Risiken und steigert den Unternehmenswert <i>Interview mit Prof. Dr. Thomas Klindt</i>	Die Sepawa verstärkt die Nachwuchsförderung und die Weiterbildung <i>Prof. Dr. U. Buller</i>	
CHEMonitor 1, 4	Umfeld Chemiemärkte / Personen · Publikationen 12	BusinessPartner 18, 20
Immer mehr Chemiemanager bewerten den Standort Deutschland positiv <i>J. Rigall</i>	Index 12	Informationstechnologie 20-21
Märkte · Unternehmen 1-5	Impressum 12	Preismanagement erhöht Umsatzrendite 20
Life Sciences setzt auf Nanotechnologie 3	Produktion 13-19	Durchgängige IT-Anwendungen für optimiertes Pricing <i>R. Brdaric</i>
Deutsche Nanotech-Unternehmen entwickeln europaweit die meisten Produkte	Flächendeckende Konkurrenz machen 13	Produzieren mit Leidenschaft 20, 21
Chemikalien 6-11	Dekra will die Chancen der Marktöffnung für die Überprüfung überwachungsbedürftiger Anlagen nutzen <i>Interview mit Dr. Walter Pelka</i>	Web-basierendes MDE/BDE-System optimiert Nivea-Produktion <i>J. Prim</i>
Wirbelschichtgranulieren als Dienstleistung 7	Kontinuierliche Zustandsüberwachung – eine sinnvolle Investition 15	Vorsicht, Explosionsgefahr! 21
Rohstoffe und Komponenten für Wasch- und Reinigungsmittel sowie Kosmetika 7	Moderne Diagnosesysteme sorgen für frühzeitige Fehlererkennung und Schadensvermeidung	Kommunikation muss spezifische Anforderungen berücksichtigen <i>M. R. Richter</i>
Die Zukunft der Kunden erfolgreich mitgestalten 10	Die Instandhaltung als Kostensenker 16	Standorte 22-24
BTC als europäische Vertriebsorganisation der BASF-Gruppe weiter auf Erfolgskurs <i>C. Bale, L. Rasthofer</i>	Wie Kennzahlen in der Instandhaltung Prozesse optimieren <i>E. Heierhoff, R. Blameuser</i>	Chemieproduktion im Wandel 22
Von Chemiker zu Chemiker 11	Nach kürzester Zeit fehlerfrei und ausfallsicher 17	Vom internen Service zum wettbewerbsfähigen Standortdienstleister <i>Dr. M. Hübel und C. Börner</i>
Wie Sigma-Aldrich Steinheim Produktvielfalt mit Flexibilität verbindet <i>Dr. H. George</i>	Opdenhoff lieferte Automatisierungssysteme für Compoundieranlagen zur Kabelproduktion <i>J. Opdenhoff</i>	Ausgründung interner Services 23
		Eine Betrachtung aus Sicht des Produktmanagements <i>B. Fröhling</i>
		Kompetenzzentrum für chirale Verbindungen 24
		Moderne Infrastruktur in Sachsen-Anhalt <i>Dr. S. Wassersleben</i>

Aus RAG wird Evonik

Die bisherige RAG will unter dem neuen Namen Evonik Industries im kommenden Jahr an die Börse. Die Namen der drei Konzerntöchter Degussa, Steag und RAG Immobilien entfallen künftig. Die Geschäftsfelder Chemie, Energie und Immobilien sollen unter der einheitlichen Marke Evonik geführt werden, sagte Evonik-Chef Werner Müller. Den Namen RAG werde künftig der deutsche Steinkohlenbergbau führen, der von dem neuen Industriekonzern Evonik getrennt sein werde.

Die Taufe des Industriekonzerns war der letzte Schritt vor dem im ersten Halbjahr 2008 geplanten Gang an den Kapitalmarkt. „Unser Ziel ist es, einer der kreativsten Industriekonzerne der Welt zu werden“, kündigte Müller an. Evonik werde seine führenden Positionen in attraktiven Wachstumsmärkten ausbauen. Dazu zählt Müller vor allem die Chemie und den Kraftwerksbau.

Bei dem Schritt an den Kapitalmarkt will der Industriekonzern nach Möglichkeit eine erste Tranche an einen Investor verkaufen. Der Umfang könne etwa 25% ausmachen, sagte Müller. Der Investor müsse aber einen deutlich höheren Preis bieten, als die erste Tranche an der Börse Erlösen würde. „Es ist aber noch nichts entschieden“, sagte Müller. Der weitere Börsengang könnte ebenfalls in Tranchen erfolgen. Diese Entscheidung treffe aber die Stiftung, in die Evonik und die Kohle zunächst eingebracht werden.

Müller sieht Evonik zunächst im Börsen-Index M-DAX ange-



siedelt, später im DAX. „Vom Gesamtvolumen her, und eingedenk der Tatsache, dass die Stiftung bis auf 25% runterverkauft, reicht das für den DAX“, sagte der Konzernchef. Neben dem Börsenerlös erhält die Stiftung die restlichen 25% an Evonik. „Die Stiftung muss richtig Kasse machen, damit die Ewigkeitskosten nicht öffentliche Haushalte berühren“, sagte Müller.

Nachdem Müller die Zukunft des Konzerns beschrieben hatte, ließ er das neue Logo auf lilafarbenem Hintergrund an der Hauptverwaltung des Unternehmens in Essen enthüllen.

Unter dem Kunstnamen Evonik will der Konzern vor allem auf ökologisch geprägte Chemieprodukte und auf den Kohlekraftwerksbau setzen. Müller nannte beispielhaft Verfahren zur Papierherstellung mit Wasserstoffperoxid statt mit Chlor oder die Produktion von Silizium mit 90% weniger Energieeinsatz als bei herkömmlichen Verfahren. Um in solche Zukunftsbereiche verstärkt investieren zu können, strebt Müller eine Kapitalerhöhung an.

www.evonik.com

BASF im Pflanzenschutz optimistisch

Die BASF zeigt sich für ihr Pflanzenschutzgeschäft optimistisch. Weltweit hat die Landwirtschaft in den letzten Monaten an Fahrt gewonnen, sagte Unternehmensbereichsleiter für Pflanzenschutz, Michael Heinz. Bei wichtigen landwirtschaftlichen Erzeugnissen sei die Nachfrage deutlich gestiegen. Die Preise für einige der wichtigsten Agrarprodukte seien sehr stark gestiegen. Diese Belegung betrachten wir keinesfalls als Strohhalm, sondern als Beginn einer längerfristigen Entwicklung, so Heinz.

Für das Gesamtjahr 2007 peilt BASF einen Zuwachs bei Umsatz und Ergebnis an. Auch die Ebitda-Marge soll entsprechend zunehmen. Im Vorjahr hatte BASF im Pflanzenschutz einen Umsatz von 3,079 Mrd.



Quelle: franziskan (Photocase)

€ und ein Ebit in Höhe von 378 Mio. € ausgewiesen. Die Ebitda-Marge vor Sondereinflüssen lag bei 19,3%. Wie hoch diese Steigerungen ausfallen werden, hängt weitgehend von der Entwicklung in Südamerika ab, sagte Heinz. Die Weltmarktpreise für marktwirtschaftliche Erzeugnisse und die Wechselkurse werden die maßgebliche Größe sein, an denen die Landwirtschaft dort ihre Investi-

onsentscheidung ausrichten werde. Zurzeit plant BASF keine weiteren Verkäufe im Bereich Pflanzenschutz, aber auch keine größeren Übernahmen. Die Portfoliobereinigung ist nach dem Zukauf von American Cyanamid abgeschlossen, sagte Heinz. BASF hatte American Cyanamid im Jahr 2000 von American Home Products gekauft. Im Bezug auf Akquisitionen räumte er ein: Bieten

sich beispielsweise in Asien Gelegenheiten, dann würde wir uns diese anschauen. BASF beschäftigt im Pflanzenschutz derzeit rund 6.000 Mitarbeiter weltweit.

Für Europa erwartet BASF im Pflanzenschutz eine dynamische Entwicklung. Wir haben in Europa ein positives erstes Halbjahr hinter uns und für das Gesamtjahr erwarten wir noch mehr, sagte Klaus Welsch, Leiter der Geschäftseinheit Pflanzenschutz Europa. BASF sei im Süden stark gewachsen mit den Sonderkulturen und lege auch im Osten, wo der stärkere Schub in der zweiten Jahreshälfte komme, kräftig zu. BASF macht 45% seines Pflanzenschutzumsatzes in Europa.

www.basf.com

Blackstone steigt in China ein

Mit 600 Mio. US-\$ steigt Blackstone in ein chinesisches Chemieunternehmen ein. Die Beteiligung an China National BlueStar Group, einer Tochter der China National Chemical, ist die erste Investition von Blackstone in China seit die Peking Regierung im Mai 9,4% Anteile an dem amerikanischen Finanzinvestor für damals 3 Mrd. US-\$ gekauft hat. Die amtliche Nachrichtenagentur Xinhua berichtete am Montag, der frühere Hongkonger Finanzminister und heutige China-Chef von Blackstone, Anthony Leung, trete mit einem anderen hohen Manager in den Aufsichtsrat des chinesischen Unternehmens ein.

Der Geschäftsführer von China National Chemical, Ren Jianxin, zeigte sich nach Unternehmensangaben erfreut, „ein langfristiger Partner von Blackstone“ zu werden. Bei dem Einstieg der chinesischen Regierung bei Blackstone mit Mitteln aus dem neu gegründeten Staatsfonds, der mit 200 Mrd. US-\$ aus den Devisenreserven Chinas ausgestattet wird, hatte der US-Finanzinvestor bereits Pläne geäußert, damit künftig auch in China aktiv werden zu wollen.

Bayer Materials Science prüft den Bau einer World-Scale-Produktionsanlage für Diphenylmethan-Diisocyanat (MDI) in Europa. Die Anlage soll über eine jährliche Kapazität von 400.000 Tonnen verfügen und könnte im Jahr 2012 in Betrieb genommen werden. Eine Entscheidung über den Bau sei für das kommende Jahr geplant. Im Falle der Realisierung würde die weltweite MDI-Gesamtkapazität von Bayer auf 1,85 Mio. Jarestonnen steigen.

Darin sei die neue Produktionsanlage am Standort Shanghai bereits berücksichtigt, die mit einer Jahresleistung von 350.000 Tonnen 2008 in Betrieb genommen werden soll.

Bayer plant MDI-Anlage

„Mit einer World-Scale-Anlage für MDI in Europa wollen wir unsere führende Position in der Polyurethanindustrie weiter ausbauen“, sagte Patrick Thomas, Vorstandsvorsitzender von Bayer Materials Science.

MDI ist ein Baustein bei der Herstellung von Polyurethan-Schaumstoffen und Elastomeren. Harte Isolierschäume werden zum Beispiel bei der Herstellung von Kühl- und Gefrierschränken, zum Wärmeschutz in der Bauindustrie oder bei Fernwärmelösungen eingesetzt. MDI-Elastomere finden Verwendung in der Schuh-, Automobil- und Elektroindustrie.

www.bayer.com

Life Sciences setzt auf Nanotechnologie

Deutsche Nanotech-Unternehmen entwickeln europaweit die meisten Produkte

Von den weltweit 308 erfassten Unternehmen der Life Sciences-Branche, die sich die Erkenntnisse der Nanotechnologie zunutze machen, sind 66 Unternehmen in Deutschland angesiedelt. Damit liegt Deutschland hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen dieser Branche europaweit an der Spitze, gefolgt von Großbritannien (21 Unternehmen), Frankreich (9) und der Schweiz (8). Nur in den USA ist die Entwicklung der jungen Branche weiter fortgeschritten: Hier arbeiten 140 Life Sciences-Unternehmen mit nanotechnologisch geprägten medizinischen Verfahren und Produkten.

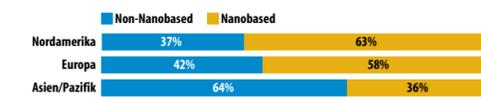
Zu diesen Ergebnissen kommt eine Anfang September veröffentlichte Studie zur medizinischen Nanotechnologie-Branche der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young. Unterstützt wurde sie vom Strategiekreis Nanowelten und dem VDI Technologiezentrum. Für die Studie wurden sowohl Nanotechnologie-basierte Unternehmen im engeren Sinn (58% der Unternehmen)

als auch Unternehmen mit Nanotechnologie-Anwendungen im weiteren Sinn (42% der Firmen) definiert. Nanotechnologie-Unternehmen im engeren Sinn sind Betriebe, die sich durch eine nanotechnologische Kernkompetenz auszeichnen. Nanotechnologie-Unternehmen im weiteren Sinn sind dadurch gekennzeichnet, dass sie historisch aus klassischen Biotechnologie-, Pharma oder Medizintechnikfirmen bestehen und opportunistisch Ansätze aus dem Nanotechnologiebereich aufgenommen haben.

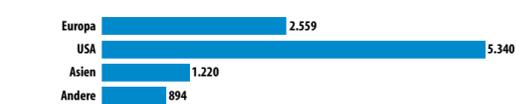
Branche geprägt von kleinen Unternehmen

Die Nanotechnologie-Unternehmen im engeren Sinn sind überwiegend relativ klein: Im weltweiten Branchendurchschnitt beschäftigen 59% dieser Unternehmen nur bis zu 20 Mitarbeiter, weitere 24% stellen zwischen 20 und 100 Arbeitsplätze. In Deutschland beschäftigen 84% der Unternehmen bis zu 20 Mitarbeiter (USA: 57%, Großbritannien: 75%, Schweiz: 100%, Frankreich 50%). Weltweit gibt es nur 12 Nanotechnologie-Unternehmen im engeren Sinn, die mehr als 100 Mitarbeiter

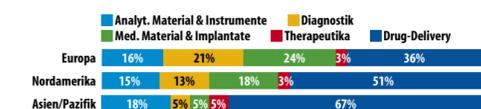
Unternehmensgruppen nach geografischer Verteilung



Patente in der Nanomedizin nach geografischer Lage (kum. bis 2004)



Nanomedizinische Anwendungsgebiete nach geografischer Lage



Quelle: Ernst & Young, 2007

© GIT VERLAG

haben, keines davon ist in Deutschland angesiedelt. „Ihre geringe Größe verdeutlicht den noch jungen Entwicklungsstand dieser Unternehmen“, so Siegfried Bialojan, Leiter des Industriesektors Life Sciences bei Ernst & Young.

Ein anderes Bild ergibt der Blick auf die Gruppe der Nanotechnologie-Unternehmen im weiteren Sinn. 22% von ihnen beschäftigen mehr als 5.000

Mitarbeiter, immerhin noch 16% von ihnen stellen zwischen 1000 und 5000 Arbeitsplätze. Zu diesen Unternehmen gehören beispielsweise etablierte Pharma- und Medizinkonzerne mit einer sehr breiten Produktpalette. Nanotechnologische Produkte haben in diesen Unternehmen häufig nur einen geringen Anteil am gesamten Produktportfolio.

Nur vereinzelte Börsengänge in Europa

Nanotechnologie-Unternehmen im engeren Sinn sind typischerweise vorwiegend durch Eigenkapital finanziert. Entspre-

chend ihrer derzeit noch fehlenden kritischen Masse ist der Gang auf das Börsenparkett in Deutschland und Europa noch die Ausnahme: In Deutschland sind nur zwei Unternehmen an der Börse notiert, in Großbritannien sind es ebenfalls zwei. Anders ist die Situation in den USA: Hier haben immerhin 18 Unternehmen den Gang auf das Parkett geschafft.

Im Jahr 2006 sind den Nanotechnologie-Unternehmen im engeren Sinn weltweit 534 Mio. € an Eigenkapital zugeflossen. Davon konnten die wenigen (32) börsennotierten Unternehmen einen Anteil von rund 60% über IPO, PIPES (Private Investments in Public Equity) und Wandelanleihen einnehmen. Risikokapital für die Mehrheit der privaten Unternehmen summierte sich auf lediglich 210 Mio. €. Die Entwicklung der Finanzierungssituation gleiche der in anderen High-Tech-Branchen, in denen zunehmend Unternehmen mit fortgeschrittenen Produktentwicklungen den Vorzug bei Finanzierungsrunden erhalten. Dadurch gerieten sehr junge Unternehmen und Neugründungen häufig in Schwierigkeiten, kommentiert Nina Dunzweiler, die Autorin der Studie.

Deutsche Nanotech-Unternehmen europaweit führend

Deutsche Nanotechnologie-Unternehmen haben europaweit

die meisten Nanotechnologie-Produkte für die medizinische Anwendung entwickelt: Mit 43 Produkten liegt Deutschland deutlich vor England (11 Produkte) und Frankreich (5 Produkte). Nur in den USA wurden bislang mehr Produkte entwickelt (67 Produkte).

Die Umsatzanteile der nanotechnologisch geprägten Produkte am Gesamtumsatz der Marktsegmente Pharma, Diagnostik und Medizinprodukte sind aktuell noch gering. „Künftig werden die Umsatzen-

die deutsche Nanotech-Branche deutlich jünger und kleiner ist als die US-amerikanische, müssen sich die deutschen Unternehmen international keineswegs verstecken“, urteilt Bialojan. „Der Nanotech-Standort Deutschland profitiert davon, dass Deutschland ein sehr starker Chemie- und Medizintechnik-Standort ist und es eine große Zahl hervorragend ausgebildeter Wissenschaftler und Ingenieure gibt, die die Forschung und Produktentwicklung voran-

„Der Nanotech-Standort Deutschland profitiert davon, dass Deutschland ein sehr starker Chemie- und Medizintechnik-Standort ist und es eine große Zahl hervorragend ausgebildeter Wissenschaftler und Ingenieure gibt.“

Siegfried Bialojan, Leiter des Industriesektors Life Sciences bei Ernst & Young

teile und damit die Bedeutung der Nanotechnologie in allen drei Segmenten jedoch deutlich steigen“, prognostiziert Bialojan. So sei zu erwarten, dass beispielsweise im Bereich der Medizinprodukte der Anteil nanotechnologisch geprägter Produkte am US-Gesamtmarkt von derzeit 0,4% auf 18% im Jahr 2021 steigen wird – bei einem gleichzeitigen Wachstum des US-Gesamtmarktes von derzeit 100 Mrd. US-\$ auf dann 222 Mrd. US-\$. „Obwohl

treiben können. Was nun noch fehlt, ist die Bildung international konkurrenzfähiger Player“, so Bialojan.

Kontakt:

Nina Dunzweiler
Ernst & Young, Mannheim
Tel.: 0621/4208-13454
hsc@de.ey.com
www.de.ey.com

Novartis erhofft Schub für 2008

Novartis rechnet erst im zweiten Halbjahr 2008 mit einer Rückkehr zu einem starken Wachstum des Pharmabereichs. Im zweiten Halbjahr 2007 und im ersten Halbjahr 2008 dürfte die Umsatzentwicklung noch durch die Aussetzung der Vermarktung von Zelnorm und neu auf den Markt kommender Generika (u.a. Lamisil, Lotrel und möglicherweise auch Trileptal) gedämpft werden, hieß es in einer Präsentation von Unternehmenschef Daniel Vasella vor der „Pharma Brand and Business Review“ in East Hannover.

In der derzeitigen Situation setze Novartis auf Produkti-

vitätssteigerungen sowie Anpassungen im Marketing, um für neue Produktlancierungen in den USA gewappnet zu sein. Insgesamt erwartet Vasella im Pharmabereich für die Jahre 2008 bis 2011 Wachstumsraten im zweistelligen Prozentbereich.

Darüber hinaus will er bis zu 100% des „Free Cash Flow“ für Aktienrückkaufprogramme einsetzen. Die noch laufenden Aktienrückkaufprogramme sollen bis zur Generalversammlung im Februar 2008 abgeschlossen werden.

In Italien will Novartis unterdessen 600 Mio. € in Produktion und Forschung investieren. Das sagte Unterneh-

mensch Daniel Vasella der Tageszeitung „Il Sole 24 Ore“. Vasella hatte sich mit Italiens Premierminister Romano Prodi getroffen und dort nach eigenen Angaben eine Übereinkunft über die Investitionen erzielt.

Laut der Zeitung will Novartis für 500 Mio. € eine neue Fabrik zur Produktion von Meningitis-Impfstoffen bauen. 100 Mio. € sollen ins Impfstoff-Forschungszentrum in Siena fließen. Allerdings, so heißt es in Industriekreisen, könnte das Geld auch nach Großbritannien oder Deutschland fließen, wo Novartis ebenfalls Standorte unterhält.

www.novartis.com

Chemie im Osten brummt

Die chemische Industrie in Ostdeutschland hat ihre überdurchschnittlich gute Entwicklung mit einem deutlichen Plus bei Umsatz und Beschäftigung im zweiten Quartal fortgesetzt. Der Umsatz kletterte auf das

Rekordniveau von 4,5 Mrd. €, wie der Arbeitgeberverband Nordostchemie am Montag in Berlin mitteilte. Das sei ein Plus von fast 19% gegenüber dem Vorjahreswert. Die Beschäftigtenzahl wuchs von

Mai bis Juni im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5% auf 49.000. Als Grund für das positive Quartalsergebnis nannte der Verband insbesondere florierende Geschäfte mit dem Ausland.

Pfizer schließt Produktion

Pfizer will eine Produktionsstätte in Großbritannien schließen. Mit der Schließung der Fabrik in Sandwich/Kent gehe der Abbau von 420 Stellen einher, teilte Pfizer mit. Der US-Konzern hatte in Sandwich 53 Jahre lang produziert und will nun dort nur noch an seiner Forschung und Entwicklung festhalten. Der Stellenabbau soll über einen Zeitraum von zwei Jahren erfolgen.

Derzeit stellt Pfizer für seinen Cholesterin-Senker Lipitor einen Umsatzrückgang für 2007 am unteren Ende der bisher prognostizierten Spanne in Aussicht. Im Juli hatte Pfizer noch eine Umsatzentwicklung zwischen Stagnation und minus 5% prognostiziert (12,9 Mrd. US-\$ in 2006). Als Grund nannte Pfizer-Chef Jeffrey Kindler auf einer Pharmatagung die allgemeine Marktentwicklung

sowie starken Wettbewerb. Im Juni vergangenen Jahres war das amerikanische Patent für das Konkurrenzmittel Zocor von Merck & Co. abgelaufen. Damit wurde der Weg für Zocor-Nachahmerprodukte frei, welche dank ihres niedrigeren Preises Lipitor Marktanteile rauben.

www.pfizer.com

Biotest kauft zu

Biotest erwirbt von Nabi Biopharmaceuticals den Geschäftsbereich Biologics („Nabi Biologics“), in dem die Plasmaprotein-Aktivitäten des Unternehmens gebündelt sind. Der Kaufpreis beläuft sich auf 185 Mio. US-\$. Die Transaktion bedarf der fusionsrechtlichen Genehmigung sowie der Zustimmung der Aktionäre von Nabi Biopharmaceuticals. Die im Rahmen eines Asset Deals erworbenen Vermögenswerte umfassen eine durch die FDA zertifizierte Produktionsanlage für Plasmaproteine und die

Hauptverwaltung in Boca Raton sowie neun von FDA und EMEA zertifizierte Plasmapheresestationen in sechs US-Bundesstaaten mit einem Produktionsvolumen von rund 400.000 Litern pro Jahr. Der Umsatz des profitablen Geschäftsbereichs von mehr als 80 Mio. US-\$ im Jahr 2007 setzt sich aus Plasmaverkäufen sowie dem Produkt Nabi-HB zusammen, einem Hyperimmunglobulin, das zur Vermeidung von Hepatitis B-Infektionen.

„Mit dem Erwerb von Nabi Biologics haben wir die ideale

Ergänzung unseres europäischen Plasmaproteingeschäfts gefunden und sind zu einem globalen Player in dieser Industrie geworden, sagt Prof. Dr. Gregor Schulz, Vorsitzender des Vorstands von Biotest. „Wir sind auf Antrieb im hochattraktiven und stark wachsenden US-Plasmaproteinmarkt präsent, bauen unsere Kapazitäten maßgeblich aus, erweitern unsere Produktpalette und stärken unser Portfolio in der klinischen Entwicklung.“

www.biotest.com

Treffen Sie uns auf der K 2007 in Düsseldorf, 24.-31. Oktober 2007, Halle 6, Stand E70



Wer wachsen will, braucht das richtige Umfeld

Exzellente Standorte für Kunststoffproduzenten und Kunststoffverarbeiter im Ruhrgebiet/NRW

ChemSite bietet Ihnen die Basis für Ihren Erfolg:

- 7 Produktions- und F&E Standorte mit 240 ha freier Fläche in zentraler Lage
- Zugang zu einem riesigen Kunststoff Verbraucher- und Absatzmarkt
- Umfangreiches Rohstoffangebot für Kunststoffproduzenten und -Verarbeiter
- Moderne Infrastruktur und maßgeschneidertes Serviceangebot aus einer Hand
- Fokussierung auf Ihre Kernkompetenzen
- Schnelle und flexible Realisierung Ihres Investments
- Synergieeffekte aufgrund vorhandener Wertschöpfungsketten (über 2000 kunststoffverarbeitende Unternehmen in NRW und weit über 4.000 potentielle Kunden allein im Bereich Transport-, Automobil-, Verpackungs- und Bauidustrie)
- Wissenschaftliches und innovatives Umfeld durch Forschungseinrichtungen und Hochschulen
- Kooperationsprojekte, Netzwerke
- Hoch motivierte und qualifizierte Mitarbeiter

ChemSite Standorte:

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

Sie sind herzlich willkommen!

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



www.chemsite.de

CHEMonitor

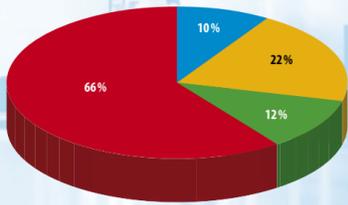
IN KOOPERATION MIT DROEGE & COMP.

Immer mehr Chemiemanager bewerten den Standort Deutschland positiv

Veränderung Standortbedingungen I

Die aktuellen Standortbedingungen in Deutschland werden...

...sich verbessern ...gleich gut bleiben ...keine Angaben
...sich verschlechtern ...gleich schlecht bleiben

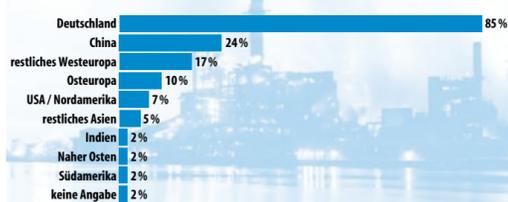


Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Investitionen nach Regionen

Wo wird Ihr Unternehmen seine Investitionen in den nächsten 12 Monaten erhöhen?*



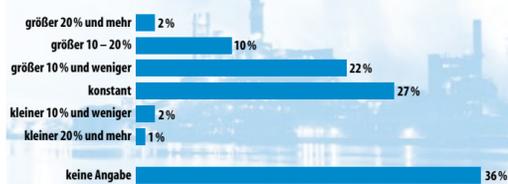
*Mehrfachnennungen möglich

Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance: Budget

Wie hat sich in Ihrem Unternehmen das Budget für Compliance-Themen gegenüber dem Budget aus dem Jahr 2005 entwickelt?



Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance: Umsetzung

Verfügt Ihr Unternehmen über ein Compliance-Programm?

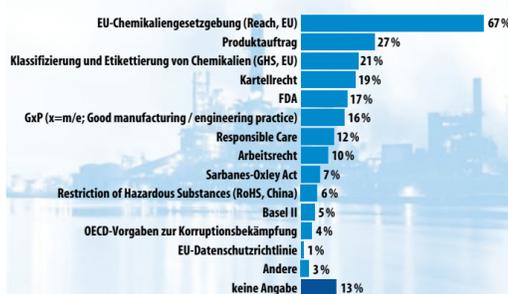


Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance: Themen

Welche Compliance-Themen stehen derzeit in Ihrem Unternehmen im Fokus?*



*Mehrfachnennungen möglich

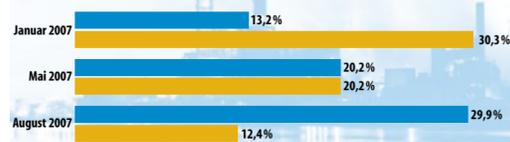
Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Veränderung Standortbedingungen II

Die aktuellen Standortbedingungen in Deutschland sind...

...gut ...schlecht



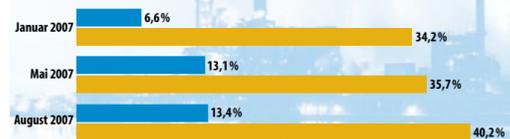
Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Unternehmensstrategie

Welche Prioritäten setzt Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten?

Kostensenkung Wachstum



Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance: Hindernisse

Welches sind Ihrer Meinung nach wesentliche Hürden für die Umsetzung von Compliance-Maßnahmen?*



*Mehrfachnennungen möglich

Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance: Ursachen

Welche Gruppen sind die wesentlichen Treiber für den höheren Einfluss von Compliance-Themen in Unternehmen?*



*Mehrfachnennungen möglich

Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Compliance: Vorteile

Welche Vorteile versprechen Sie sich von einem verbesserten Compliance-Management?*



*Mehrfachnennungen möglich

Quelle: CHEMonitor, August 2007

© CHEManager / Droege & Comp.

Fortsetzung von Seite 1

befragungen sogar auf einem Niveau von 85–87% eingependelt. Alle anderen Länder und Regionen wie China, Indien, Südamerika oder Osteuropa verzeichnen dagegen rückläufige Umfragewerte (Grafik 3). Dabei liegt die Zahl der Panelteilnehmer, die ihre Investitionen erhöhen wollen, in allen drei Befragungen konstant bei ca. 40%. Von einem konjunkturell bedingten Investitionsrückgang in der deutschen chemischen Industrie kann demnach auf Basis der CHEMonitor-Umfragewerte nicht gesprochen werden.

Im Gegenteil: Alle Zeichen stehen auf Expansion. So stieg die Zahl der Panelteilnehmer, die ihre Unternehmensstrategie auf Wachstum fokussieren, auf ein Niveau von 40% im Vergleich zu 34% im Januar und 36% im Mai (Grafik 4). Organisches Wachstum ist dabei für die Mehrheit von 58% das Mittel der Wahl, um neue Produkte und Services zu generieren. Bei der Erschließung neuer Vertriebsregionen und Kundengruppen setzen hingegen viele Chemieunternehmen auf Akquisitionen. Ein aktuelles Beispiel aus der Branche ist die back-to-back Vereinbarung zwischen Akzo Nobel und Henkel (vgl. CHEManager 16/2007): Nach geplanter Akquisition von ICI durch die Niederländer wird der deutsche Chemiekonzern die Geschäftsbereiche Adhesives und Electronic Materials der ICI-Tochter National Starch übernehmen. Damit erreicht Henkel vor allem eine verbesserte Penetration der asiatischen und nordamerikanischen Kernmärkte und erschließt neue global agierende Key Accounts, während Akzo Nobel seine Präsenz im Farbensgeschäft in den rasch wachsenden Märkten Osteuropas und Asiens verstärkt.

Mangelhafte personelle Ressourcen und Kenntnisse der Regularien sind zentrale Compliance-Hürden

Compliance – die Einhaltung rechtlicher Vorschriften – ist das Schwerpunktthema des aktuellen Trendbarometers CHEMonitor. Dabei zeigt sich: Compliance oder Non-Compliance ist nicht in erster Linie eine Frage des Budgets, auch wenn gut ein Drittel der Befragten angibt, dass sich das Compliance-Budget im Vergleich zum Vorjahr vergrößert hat; bei 10% der Unternehmen sind die Ausgaben sogar um bis zu 20% gestiegen. Dagegen verfügen 27% der Befragten über ein konstantes Budget gegenüber dem Vorjahr (Grafik 5). Interessant, dass über die Hälfte der Chemieentscheider (56%) das aktuelle Budget für ausreichend hält, um alle erforderlichen Compliance-Maßnahmen durchzuführen. Folglich prognostiziert auch mit 40% eine Vielzahl von Teilnehmern ein konstantes Budget in Zukunft, gefolgt von 27%, die von einem steigenden Compliance-Aufwand ausgehen. „So positiv der normative Druck auf die Unternehmensorganisationen und die Güte ihrer Prozesse ist, Compliance-konforme Ergebnisse zu liefern, so bedenklich ist jedoch der mit der Umsetzung einhergehende rapide Anstieg der Bürokratie“,



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

kritisiert Dr. Juan Rigall, geschäftsführender Partner bei Droege & Comp. „Bei der Umsetzung von Compliance-Regeln werden Kontrollabteilungen und Monitoring Prozesse in einem Ausmaß aufgebaut, dass man bei näherer Betrachtung auch von ineffizienter Überregulierung sprechen kann. Hier muss dringend auf mehr Effizienz und Effektivität geachtet werden.“

Befragt nach den zentralen Hürden bei der Umsetzung von Rechtsvorschriften antworten nur 4% der Chemieentscheider mit „mangelndem Budget“. Als Hauptursache für Non-Compliance geben dagegen 35% fehlende personelle Ressourcen, 24% mangelhafte Kenntnisse der Regularien sowie 22% Wettbewerbsnachteile an (Grafik 6). Um die schwerwiegenden Folgen durch Fehlverhalten aus Unwissenheit bezüglich geltendem Recht, Verhaltensregeln oder Richtlinien zu vermeiden, haben vor allem die großen deutschen Chemiekonzerne in den vergangenen Jahren übergreifende Compliance-Programme eingeführt. So implementierte z.B. die BASF bereits im Jahr 2000 ein globales Compliance-Management, mit dem Ziel, dauerhaft Aufmerksamkeit und Bewusstsein für die gemeinsamen Werte und Normen zu schaffen. Zentraler Baustein des Programms ist der Verhaltenskodex, der sich ausgehend von Arbeits- und Anlagensicherheit über kartellrechtliche Vorschriften bis hin zu Insiderwissen und Geldwäsche erstreckt. Die Informationsvermittlung wird direkt über das Intranet sichergestellt; bei rechtlichen Zweifeln kann über eine Hotline eine Anwaltskanzlei konsultiert werden.

Die Dominanz von Reach in der CHEMonitor-Befragung kann mit der hierarchie- und funktionsübergreifenden Beanspruchung der gesamten Unternehmensorganisation erklärt werden. Clariant beispielsweise besitzt als oberstes Organ zur Reach-Umsetzung ein Steering Committee auf Konzernleitungsebene, dem das sog. „Reach Operating Committee“ berichtet. Insgesamt haben sich Anfang 2007 bei Clariant 20 Mitarbeiter intensiv mit Reach beschäftigt, laut Prognosen werden es in ein bis zwei Jahren jedoch einige hundert Mitarbeiter sein.

Verbessertes Risikomanagement durch Compliance-Programme

Vor dem Hintergrund der steigenden Compliance-Anforderungen sieht knapp die Hälfte der 97 Befragten (46%) ein verbessertes Risikomanagement als entscheidenden Vorteil der Implementierung eines Compliance-Programms. 36% nannten eine Verbesserung der Wettbewerbsposition und 29% ein höheres Ansehen im Markt (Grafik 10).

www.chemanager.de
www.droege.de

CHEMonitor – das Trendbarometer

CHEMonitor hat sich schon nach einem Jahr als Barometer für die Entwicklungen in der Chemieindustrie Deutschlands etabliert. In Zusammenarbeit mit Droege & Comp. befragt CHEMonitor quartalsweise Führungskräfte der Branche zu aktuellen Trends. Neben allgemeinen Fragen zur wirtschaftlichen Entwicklung wird jeweils ein Spezialthema näher beleuchtet, in der Septemberausgabe das Thema Compliance (siehe nebenstehenden Text und Grafiken). Bemerkenswert ist die hohe Wiederholungsquote, nach der über 60% der beim vorletzten Mal

(Grafik 7). Im Rahmen einer Detailanalyse hat sich gezeigt, dass vor allem Top-Entscheider kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) über keine eigens definierten Initiativen verfügen. Hier gehören die Compliance-Themen zum Tagesgeschäft der Funktionsverantwortlichen oder unterliegen direkt der Geschäftsführung.

Reach dominierendes Compliance-Thema der Chemie

Befragt zu den Trends der kommenden Jahre, antwortet eine Mehrheit von 46% der Panelteilnehmer, dass sie in den nächsten 5 Jahren mit zunehmendem Einfluss von Compliance-Themen auf die deutsche Chemieindustrie rechnet, ungefähr die Hälfte davon sogar mit einer starken Zunahme. Sie identifiziert als wesentliche Treiber dieser Entwicklung den zunehmenden Einfluss von Regulierungsbehörden (76%), Kunden (49%) und Investoren (27%) (Grafik 8). Die im Juni 2007 in Kraft getretene Reach-Verordnung das Parade-Beispiel für steigende Compliance-Anforderungen. Die europäische Chemikaliengesetzgebung wird gegenwärtig von einer Mehrheit von 67% der Befragten als dominierendes Compliance-Thema der Branche genannt. Mit Abstand folgen Produkthaftungsrichtlinien (27%), die einheitliche Klassifizierung und Etikettierung von Chemikalien (GHS, 21%) und mit 19% das Kartellrecht (Grafik 9).

Die Dominanz von Reach in der CHEMonitor-Befragung kann mit der hierarchie- und funktionsübergreifenden Beanspruchung der gesamten Unternehmensorganisation erklärt werden. Clariant beispielsweise besitzt als oberstes Organ zur Reach-Umsetzung ein Steering Committee auf Konzernleitungsebene, dem das sog. „Reach Operating Committee“ berichtet. Insgesamt haben sich Anfang 2007 bei Clariant 20 Mitarbeiter intensiv mit Reach beschäftigt, laut Prognosen werden es in ein bis zwei Jahren jedoch einige hundert Mitarbeiter sein.

Verbessertes Risikomanagement durch Compliance-Programme

Vor dem Hintergrund der steigenden Compliance-Anforderungen sieht knapp die Hälfte der 97 Befragten (46%) ein verbessertes Risikomanagement als entscheidenden Vorteil der Implementierung eines Compliance-Programms. 36% nannten eine Verbesserung der Wettbewerbsposition und 29% ein höheres Ansehen im Markt (Grafik 10).

www.chemanager.de
www.droege.de

Befragten auch für diese vorliegende Umfrage zur Verfügung standen. Auch im Jahr 2008 wird CHEMonitor die allgemeine Situation gekoppelt mit vier Spezialthemen (Finanzierung, Produktion/Logistik, Personal und Rohstoffe/Sourcing) bei den Chemiemanagern erfragen.

Wenn auch Sie an dem hochkarätigen Panel teilnehmen möchten, so schicken Sie eine E-Mail an: l.rausch@gitverlag.com

Korruption, Kartelle, Haftung

Compliance-Management minimiert Risiken und steigert den Unternehmenswert

◀ Fortsetzung von Seite 1

irgendwelchen Meldepflichten, die schärfer geworden sind. Dabei gibt es ganz bestimmte neue Einzelschriften, die wie Messerstücke sitzen.

Können Sie uns ein Beispiel für solch einen Messerstich nennen?

Prof. Dr. T. Klindt: Das Tragischste und Schwierigste ist sicherlich die Verschärfung des Korruptionsstrafrechts. Es umfasst nur ein kleines Kapitel innerhalb des Strafrechts von vielleicht fünf Paragrafen, aber insbesondere die Verschärfung des Paragrafen 299 zur Bestechung im b2b-Geschäft im In- und Ausland vor einigen Jahren kommt einem Paradigmenwechsel gleich. Viele haben diese Änderung nicht mitbekommen oder sie haben nicht geglaubt, dass der deutsche Gesetzgeber es damit wirklich ernst meinen könnte. Immerhin sind viele der heutigen Unternehmenslenker mit diesen früher alltäglichen Praktiken groß geworden und es gab sogar eine steuerliche Absetzbarkeit von nützlichen Aufwendungen für Geschäftspartner.

Was gab den Ausschlag für diesen Paradigmenwechsel? Eine europäische Richtlinie?

Prof. Dr. T. Klindt: Nein, im Strafrecht sind die Staaten noch relativ frei. Hier mischt sich „Europa“ wenig ein. Es gibt einen politischen Hintergrund: Die OECD hat sich weltweit die Korruptionsbekämpfung auf die Fahne geschrieben. Zwar trifft die Organisation keine juristisch verbindlichen Beschlüsse, aber sie macht politische Kennvorgaben, denen ein Staat wie Deutschland, der schließlich mitverhandelt hat, nachkommen muss.

Welche weiteren Compliance-Risiken werden von deutschen Unternehmen unterbewertet?

Prof. Dr. T. Klindt: Kartelle! Das Kartellrecht wird durch die Bank von deutschen Unternehmen unterschätzt, denn es ist sehr viel strenger als manchen „Altherrenindustrialclubs“ bewusst ist. Alle Formen von markt- und preisrelevanten Absprachen sind unzulässig. Ich kann nicht bei einem Verbandstreffen oder bei einem Bier auf der Messe sagen: ‚Wir sind uns doch einig, unter 5 € verkaufen wir das Kilo nicht?‘ Alle sagen ja und schon hat man sich einen Mindestumsatz gesichert. Oder: Sie beschließen bei einem Treffen mit Wettbewerbern: ‚Die neue Steuer für Ökoenergien geben wir natürlich an unsere Kunden weiter.‘ Schon ist ein Kartell gegründet.

Welche Konsequenzen hat dies?

Prof. Dr. T. Klindt: Fliegt ein Kartell auf – und hier liegt ein weiterer Punkt, in dem das Kartellrecht unterschätzt wird –, dann hält das deutsche Recht sensationelle Geldbußen vor. Man sagt immer, es tut richtig weh nur in Amerika, aber im Kartellrecht ist das ein Klischee. Im Kartellrecht tut es weh, wenn das europäische oder das deutsche Kartellamt ermitteln. Die Geldbußen fangen nicht etwa bei 30.000 € oder 300.000 € an. Sie orientieren sich vielmehr am Umsatz, und zwar nicht nur am Umsatz mit einem Kartellprodukt, sondern am Gesamtumsatz eines Unternehmens, auch wenn dieses nur bei einem seiner Produkte gegen das Kartellrecht verstoßen hat. Auf diese Weise kommen schnell Geldbußen in der Größenordnung von 100 Mio. € zustande; und die betreffen auch nur Deutschland als kartellierte Vertriebsregion.

Was kommt international auf die Kartellsünder zu?

Prof. Dr. T. Klindt: Nehmen Sie zum Beispiel einen Granulathersteller, der im Wettbewerb mit anderen Granulatherstellern in diversen europäischen Staaten steht. Wenn diese ein „erfolgreiches“ Vertriebskartell bilden, ermittelt vielleicht zunächst

die deutsche Bundeskartellbehörde und das Unternehmen erhält hierzulande eine Buße. Dann ermittelt die österreichische Behörde noch mal, dann die finnische, die irische und dann die spanische Kartellbehörde. Einige Unternehmen werden sogar in einen Wettlauf um die Kronzeugenregelung eintreten, um ihre Bußen in einem erträglichen Maß zu halten. Und so wird das längst aufgeflogene Kartell in anderen Vertriebsregionen gleichermaßen aufgeflogen... Das ist eine kaufmännisch völlig unterschätzte Problematik des Kartellrechts.

Und es gibt noch ein weiteres Problem: Nach dem Gesetz für Wettbewerbsbeschränkung können neuerdings auch Endkunden klagen, die unter dem Kartell gelitten und zu hohe Preise gezahlt haben. Die Schadensersatzzahlungen für Kartellopfer addieren sich dann nochmals auf die ordnungsrechtlichen Geldbußen.

Welche Strategien empfehlen Sie, um diese Risiken zu minimieren?

Prof. Dr. T. Klindt: Ein Unternehmen braucht letztlich eine Compliance-Architektur, eine pyramidische Struktur mit klaren Vorgaben der Unternehmensführung und mit Kontrollsystemen, die die Umsetzung dieser Vorgaben im Einzelfall in den unterschiedlichen Regionen und Vertriebsparten kontrollieren. Die Vorgaben müssen über interne Schulungen, e-Learning, interne Papiere oder einen Code of Conduct kommuniziert werden. Große Konzerne sind hier meistens schon sehr gut aufgestellt, weil sie international in vielen Rechtsräumen agieren und eigene Rechtsabteilungen haben, denen die Risiken vor Augen stehen.

Funktionieren diese Strukturen?

Prof. Dr. T. Klindt: Ein bekanntes Unternehmen mit traurig-bekanntem Korruptionsverdacht hatte einen eigenen Chief Compliance Officer... Dennoch weiß ich, dass die Compliance-Systeme in vielen Unternehmen viel besser funktionieren als geglaubt, und sonst würden wir von deutlich mehr Fällen hören. Durch die Siemens-Affäre ist vielen klar geworden, zu welchen immensen Konsequenzen Korruption führen kann. Die Unternehmen haben verstanden, dass sie das Steuer hier erheblich herumreißen müssen.

Viele haben mittlerweile das so genannte Whistleblowing eingeführt, eine Art Kummerkasten. Über eine Hotline kann beispielsweise ein Einkaufsmitarbeiter anonym melden, wenn er den Verdacht hat, dass sein Vorgesetzter Bestechungsgelder entgegen nimmt. Der Fall wird dann über die Compliance-, die Revisionsabteilung oder zum Beispiel eine externe Kanzlei geprüft. Beim Whistleblower-System muss man natürlich immer aufpassen, dass das nicht dazu benutzt wird, Kollegen anzuschwärzen.

Sie sprachen eingangs von den international unterschiedlichen Rechtssystemen. In wie weit lassen sich diese für ein weltweit agierendes Unternehmen mit einem unternehmensweiten Compliance-Standard vereinbaren?

Prof. Dr. T. Klindt: Das ist eine der spannendsten Fragen, die uns derzeit bewegt, wenn wir mit den Industrieunternehmen zusammensitzen. Die Unternehmen müssen sich für die eine oder die andere Variante entscheiden: Sie können sich zum einen an den Grundsatz halten ‚We observe local law.‘ Also in Peru halte ich mich an das peruanische Recht, in China an das chinesische. Das ist ein ganz großartiges Compliance-System, daran haben wir als Juristen nichts zu monieren. Die andere Variante ist, sich einen eigenen Standard, einen Code of Conduct zu definieren, der wahrscheinlich hoch über dem liegt, was in vielen Staaten zulässig wäre. Diese Entscheidung muss in einem Unternehmen sehr sauber abgewogen werden, denn wenn Sie diesen Standard nach außen kommunizieren, müssen Sie sich auch daran



halten. Das heißt, wenn ein Unternehmen sich gegen Kinderarbeit ausspricht, darf es diese auch nicht in Staaten nutzen, wo sie evtl. juristisch zulässig wäre, auch wenn der Wettbewerber lacht und seine Kunden

sich über zu hohe Preise beschweren. Bei einem unternehmensweiten Code of Conduct dürfen Sie zum Beispiel auch nicht in China kartellieren, obwohl China erst ab Mitte 2008 ein Kartellrecht einführen wird. Einige

Unternehmen gehen mit ihrem Code of Conduct also sehr anspruchsvolle Selbstverpflichtungen ein.

Wo zahlt sich ein modernes Compliance-Management über die Risikominimierung hinaus für ein Unternehmen aus? Welche Rolle spielt Compliance bei der Unternehmensbewertung?

Prof. Dr. T. Klindt: Compliance-Systeme und Risikomanagement sind nicht nur als vermeintlich negativ-drohende Motivationsfaktoren zur Vermeidung von Haftung und Haft zu verstehen. Sie wirken sich auch positiv auf den Unternehmenswert aus. So werden immer häufiger die betriebswirtschaftlichen Risiken von Non-Compliance-Aspekten in eine Due Diligence einbezogen, wenn ein anderes, fremdes Unternehmen aufgekauft werden soll: Das ist ja sonst die sprichwörtliche Katze im Sack. Hohe Compliance-Risiken können dabei sogar dazu führen, dass ein Interessent völlig vom Kauf absieht.

Im Übrigen wirken sich implementierte Risk-Management-Systeme auch positiv auf die Basel II-Bewertung von Unternehmen aus und sind damit für die Vergabe günstiger Kredite von Relevanz.

■ Kontakt:

Prof. Dr. Thomas Klindt
Nörr Stiefenhofer Lutz, München
Fax: 089/280110
thomas.klindt@noerr.com
www.noerr.com

© 2007 think-quicktime.com



Wir machen Sie fit für den globalen Wettbewerb

Starten Sie jetzt Ihr Effizienzprogramm und senken Sie Ihre Kosten durch schlankere Produktionsprozesse. Unser Workshop „Operational Excellence 2007“ zeigt Ihnen praxisnah und detailliert, wie Sie Optimierungspotenziale in Ihrer Produktion konsequent nutzen können. Ob durch innovative Online-Analytik mit SpectroBAY®, durch spezielle Softwarelösungen für präzises Performance Monitoring, wie PerMonDO®, oder durch das kosteneffiziente Betriebsführungssystem e-Dis®. Profitieren Sie von unserer XXL-Expertise, um Ihre Prozesskosten auf XS-Format zu bringen. Kommen Sie am Dienstag, den 23.10.2007, zu unserem Workshop „Operational Excellence 2007“ in das Kloster Eberbach nach Eltville, Rhein-Main-Gebiet.

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

**Operational Excellence
WORKSHOP 2007
Dienstag, den 23.10.2007
Kloster Eberbach, Eltville
Rhein-Main-Gebiet**



Bayer Technology Services

info@bayertechnology.com · www.bayertechnology.com

Spezialchemie mit Synergie

Cognis setzt auf nachwachsende Rohstoffe und Wellness-Trend

◀ Fortsetzung von Seite 1

Spezialchemie-Kompetenz mit Marketing-Know-how. Da wir aus dem Geschäftsbereich Chemieprodukte des Konsumgüterkonzerns Henkels hervorgegangen sind, besitzen wir zum einen ein hohes Maß an Verständnis der Endverbraucher, sind zugleich aber auch nah am industriellen Prozess, davon profitieren unsere Kunden.

Zudem entwickelt sich unsere „Strategie Natur“ immer mehr zu einem Wettbewerbsvorteil, wenn es darum geht die weltweiten Mega-Trends Wellness und Sustainability zu bedienen. Unsere innovativen Produkte basieren zu einem hohen Anteil auf nachwachsenden Rohstoffen und erfüllen die steigenden Forderungen nach Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit. Zudem bedienen sie die wachsende Nachfrage nach natürlichen Rohstoffen und Wirkstoffen für die Kosmetikindustrie und den Ernährungs- und Gesundheitsmarkt.

Würden Sie uns einige Beispiele für diese innovativen Produkte nennen?

Dr. A. Trius: Beispielfaust sind unsere Tensidsysteme für um-

„Cognis verbindet wie kein anderes Unternehmen Spezialchemie-Kompetenz mit Marketing-Know-how.“

weltfreundliche, lösemittelfreie Farben und Klebstoffe. Sie bieten eine leistungsfähige und zudem biologisch vollständig abbaubare Alternative zu Alkylphenolethoxylaten für zahlreiche technische Anwendungen und ermöglichen es unseren Kunden moderne Umweltrichtlinien einzuhalten. Hierfür wurden wir im vergangenen Jahr mit dem Umweltschutzpreis des BDI ausgezeichnet.

Unsere Produktreihe Omegavital umfasst langkettige Omega-3-Fettsäuren wie EPA und DHA, die aus Fischölen hergestellt werden und sich positiv auf die Gesundheit von Herz und Gehirn auswirken.

Aus natürlichem Färberdistöl gewinnen wir konjugierte Linolsäuren. Diese reduzieren die Aktivität der Lipase, einem Enzym das Fett aus unserer Nahrung aufspaltet und

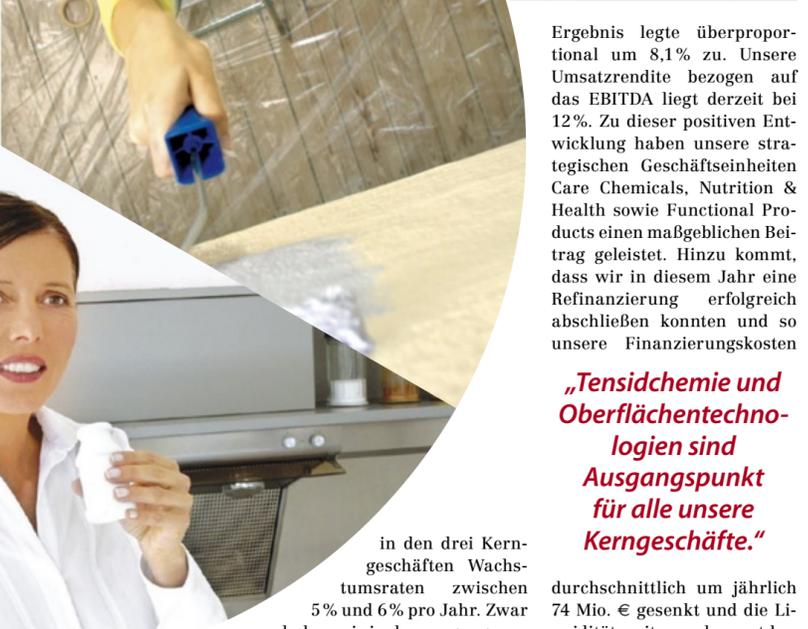
Chemicals-Produktion. Und Functional Products ist entstanden aus der Suche nach neuen Märkten für Tensid-Produkte. Von dem technologischen Know-how dieser Einheit profitieren die Kunden aller Sparten.

verringern so die Aufnahme und Einlagerung von Fett. Der Wirkstoff wird zum Beispiel in Joghurt eingesetzt.

Und noch ein aktuelles Beispiel aus dem Kosmetikbereich: Hier gewinnen wir den Wirkstoff Litchiderm aus der Fruchtschale der Litschifrukt, die für ihre kräftigende und hautschützende Wirkung bekannt ist. Er reduziert die negativen Auswirkungen der UV-Strahlung

Beschränken sich die Synergien auf die gemeinsamen Rohstoffe und Technologiebasis?

Dr. A. Trius: Nein, die strategischen Geschäftseinheiten haben auch gemeinsame Kunden, denn viele große Markenartikelhersteller wie zum Beispiel Unilever



Ergebnis legte überproportional um 8,1% zu. Unsere Umsatzrendite bezogen auf das EBITDA liegt derzeit bei 12%. Zu dieser positiven Entwicklung haben unsere strategischen Geschäftseinheiten Care Chemicals, Nutrition & Health sowie Functional Products einen maßgeblichen Beitrag geleistet. Hinzu kommt, dass wir in diesem Jahr eine Refinanzierung erfolgreich abschließen konnten und so unsere Finanzierungskosten

„Tensidchemie und Oberflächentechnologien sind Ausgangspunkt für alle unsere Kerngeschäfte.“

durchschnittlich um jährlich 74 Mio. € gesenkt und die Liquidität weiter verbessert haben.

Heißt dies, der Zeitpunkt des Exits Ihrer Investoren Permira Funds, GS Capital Partners und SV Life Sciences rückt näher?

Dr. A. Trius: Unsere Investoren haben im vergangenen Jahr den Ausstieg geprüft. Die Bewertung der geplanten Projekte hat die Investoren jedoch dazu bewegt, ihr Engagement zu verlängern und die derzeitige Portfolio-Restrukturierung abzuwarten. Unser Ziel ist es, spätestens bis 2009 das Geschäft von Cognis vollständig auf die drei Kerngeschäfte Care Chemicals, Functional Products und Nutrition & Health zu konzentrieren.

in den drei Kerngeschäften Wachstumsraten zwischen 5% und 6% pro Jahr. Zwar haben wir in den vergangenen Jahren unser Technologieportfolio durch einige kleinere Akquisitionen ergänzt und unter anderem den norwegischen Omega-3-Fischöl-Produzenten Napro Pharma oder den britischen Polymerspezialisten Cosmetic Rheologies übernommen, aber in erster Linie setzen wir als Leverage-Buyout natürlich auf organisches Wachstum. Um unsere wachsenden Märkte auch in Zukunft optimal bedienen zu können, müssen wir daher in unsere Sachanlagen investieren. Hier planen wir voraussichtlich im Jahr 2008 oder 2009 weitere größere Investitionen im Bereich Care-Chemicals und Nutrition & Health.

Wie entwickelt sich die Profitabilität von Cognis?

Dr. A. Trius: In den Jahren 2003 bis 2006 stieg der Gruppen-Umsatz im Schnitt um 4,6% pro Jahr; das operative

www.cognis.de

Cognis im 1. Halbjahr 2007

Strategische Geschäftseinheiten (inkl. Joint Venture)	Umsatz 1. Hj. 2007 (Mio. €)	Veränd. gg. Vj. (%)
Care Chemicals	717	+5,2
Nutrition & Health	171	+4,1
Functional Products	448	+3,9
Process Chemicals ¹	130	-
Cognis Oleochemicals	298	+5,9
Cognis-Gruppe	1.821	+6,2

¹ seit 1. Juli 2007 100%-iges Tochterunternehmen



Mehr Erfahrung, mehr Dynamik, mehr Wert. Wir machen den Unterschied.

www.talke.com

ALFRED TALKE
Logistic Services

lungen auf die Haut und versorgt sie mit Feuchtigkeit – ein idealer Wirkstoff für Sonnenschutzmittel.

Sie erwähnten es bereits: Zwei Ihrer strategischen Geschäftseinheiten, Care Chemicals und Nutrition & Health, richten sich an Markenartikelhersteller, während Functional Chemicals überwiegend Industriekunden bedient. Wo liegen die Synergien dieser Geschäftsfelder?

Dr. A. Trius: Die gemeinsame Rohstoffbasis der drei Geschäftseinheiten ist eine wichtige Klammer. Außerdem sind Oberflächentechnologien und Tensidchemie Ausgangspunkt für alle unsere Kerngeschäfte. Tenside können Sie in Kosmetika einsetzen oder für Waschmittel, Sie können Formulierungen von Agrochemikalien daraus herstellen, ebenso wie Formulierungen von Lacken und Farben. Care Chemicals ist der größte Tensidhersteller weltweit. Viele Produkte von Nutrition & Health haben ihren technologischen Ursprung in Nebenprodukten der Care

und Procter & Gamble sind sowohl im Nahrungsmittelbereich als auch im Haushalts- und Kosmetikbereich aktiv. Insbesondere im neuen Markt der Schönheit von außen und innen ergänzen sich die Angebote von Care Chemicals und Nutrition & Health ideal. So kann zum Beispiel der Wirk-

„Bis 2009 wollen wir uns vollständig auf die strategischen Geschäftseinheiten Care Chemicals, Functional Products und Nutrition & Health konzentrieren.“

stoff Konjugierte Linolsäure (CLA) einer Anti-Cellulite-Kapsel von Nutrition & Health stammen und die dazugehörige Creme mit Grundstoffen von Care Chemicals formuliert werden. Kunden wie Beiersdorf oder Innéov, ein Joint Venture

Welches Wachstum erzielen Sie in Ihren Kerngeschäften und wie wollen Sie dieses weiter sichern?

Dr. A. Trius: Wir wachsen im Durchschnitt schneller als unsere Märkte und erzielen

Hexal-Gründer investieren

Die früheren Eigner des Pharmaherstellers Hexal – Thomas und Andreas Strüngmann – planen nach der jüngsten Investition bei Medigene weitere Engagements in der Biotechbranche. Sie schauten sich noch einige andere Biotechfirmen an, sagte Thomas Strüngmann dem Handelsblatt. „Wir sind langfristig an dem Bereich interessiert.“ Im Zuge einer Kapitalerhöhung hatten die beiden Brüder 15,6 Mio.

€ in die Münchner Medigene investiert, bei der sie nun mit rund 9% größter Anteilseigner sind. Thomas Strüngmann soll außerdem Ende des Jahres in den Aufsichtsrat von Medigene einziehen.

Mit drei weiteren Unternehmen stehe man in konkreten Verhandlungen, sagte Strüngmann. Vor wenigen Tagen sind die beiden Strüngmann-Brüder bereits mit rund 16 Mio. € bei der ebenfalls börsennotierten

4SC eingestiegen, wo sie nun etwa 30% der Anteile halten. Seit längerem bereits halten sie Anteile an der Mainzer Firma Ganymed. Außerdem gehört ihnen die Wuppertaler Aicuris, ein Biotechunternehmen, das als Ausgründung aus dem Bayer-Konzern entstanden ist und das an der Entwicklung neuer Medikamente gegen Infektionen arbeitet.

www.medigene.com

Glaxo vertreibt für Sepracor

Glaxosmithkline wird für Sepracor dessen Medikament gegen Schlaflosigkeit, Lunivia, vermarkten. Außerhalb der Vereinigten Staaten, Kanada, Mexiko und Japan sei Glaxo für den Vertrieb zuständig. Lizenzgebühren und Meilensteinzahlungen an Sepracor können 155 Mio. US-\$ erreichen. Davon wird die erstmalige Zahlung 20 Mio. US-\$ ausmachen. Tantiemen wird Sepracor im zweistelligen

Prozentbereich des Umsatzes erhalten. Die Entscheidung über die Zulassung des Medikaments in der EU erwartet Glaxo in der zweiten Jahreshälfte 2008. Glaxo schätzte den europäischen Markt für das Medikament im Jahr 2006 auf 500 Mio. US-\$.

www.gsk.com

Glycos™

The Glycolic Acid for anti-aging products

CABB

Your partner for innovative synthesis

www.cabb-chemicals.com • phone: +49 (0)69 30527777

Branchenforum für Wasch- und Reinigungsmittel

Der 54. Sepawa-Kongress mit der 3. European Detergents Conference im Oktober in Würzburg

Die Seifen-, Parfüm und Waschmittelfachleute (Sepawa) treffen sich in Würzburg vom 10. bis 12. Oktober zu ihrem alljährlichen Kongress. Die beiden veranstaltenden Verbandsorganisationen, die Sepawa und die GDCh, erwarten dazu mehr als 1.400 Teilnehmer. Das in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe Waschmittelchemie der GDCh zusammengestellte Konferenzprogramm weist insgesamt 46 Fachvorträge aus sowie 130 Posterstände von Unternehmen. Diese zeigen den neuesten Stand von Forschung, Entwicklung, Anwendung, Dienstleistung und Vermarktung. Gleichzeitig widmet sich der 54. Sepawa-Kongress wichtigen Zukunftsaufgaben. Die Gründung einer Sepawa-Akademie sowie die Verleihung von Förderpreisen antworten auf den steigenden Qualitäts- und Nachwuchsbedarf der Branche. Erstmals bieten Sepawa und GDCh auch eine Jobbörse für Spezialisten, Studierende und Absolventen an.

Der Trend hält an. Mehr Experten, mehr Besucher, mehr internationales Publikum. Im vergangenen Jahr besuchten 20% mehr Fachleute den Kongress, die Teilnehmerzahl stieg auf über 1.300, davon etwa ein Drittel aus dem europäischen Ausland. Die meisten Teilnehmer blieben alle drei Veranstaltungstage. „Die Europäisierung der Sepawa ist erfolgt“, sagt Lothar Rasthofer, Erster Vorsitzender der Sepawa. Inzwischen haben sich in den Beneluxländern, in Österreich, der Schweiz, in Skandinavien und der Ukraine Fachgruppen und Sektionen etabliert. So habe sich der Kongress zu einem der größten europäischen Treffpunkte der Branchen Wasch- und Reinigungs-



Mehr als 1.400 Teilnehmer erwarten die Veranstalter Sepawa und GDCh zu dem alljährlichen Kongress der Seifen-, Parfüm und Waschmittelfachleute in Würzburg. Das Foto zeigt den Kongress vom Vorjahr.

mittel, Kosmetik und Parfümerie sowie von Entwicklern und Formulierern entwickelt, mehr noch, sagt Rasthofer: „Die Sepawa ist heute eines der wichtigsten Informations- und Business-Foren der Chemiebranche getreu ihrem Motto ‚Meet your business‘“.

Was macht die Sepawa so attraktiv? Die Themenvielfalt, der interdisziplinäre Austausch und der damit verbundene Gedankenaustausch. Während des Kongresses in Würzburg werden in 46 Fachvorträgen Neuentwicklungen für Reinigungs- und Waschmitteln ebenso diskutiert wie Formulierungsempfehlungen für Kosmetika, Konsumentenwünsche und Markttrends, Nachhaltigkeitsfragen und Wirksamkeitskontrollen. Hier trifft die Waschmittelchemikerin den Marketingspezialisten, der Grundlagenforscher den Verfahrenstechniker, die Expertin für Produktsicherheit den Nachhaltigkeitsspezialisten, der Formulierer den Entwickler. Kleinere sowie mittelständische und große Unternehmen pflegen ihre Kontakte, und Firmen stellen auf ihren Ständen ihr breites

Produktportfolio sowie ihre Innovationen vor. Die nunmehr dreijährige Zusammenarbeit mit der Fachgruppe Waschmittelchemie der GDCh hat die Attraktivität des Kongresses deutlich erhöht.

Sepawa-Posterausstellung: Präsentationsplattform für die Industrie

Etwa 150 Firmen zeigen auf 130 Ständen ihre Produkte und Dienstleistungen. Damit ist die Ausstellung eine der umfangreichsten Möglichkeiten, sich über die neuen Entwicklungen der Branche zu informieren. In diesem Jahr werden Unternehmen aus neun Ländern auf der Sepawa Ausstellung vertreten sein. „Wir stellen ein ungeheures großes Interesse für die Posterausstellung fest“, sagt Robert Fischer, Sepawa-Pressereferent. Nahezu alle Aussteller reservierten am Veranstaltungsschluss wieder für das Folgejahr. Trotz erweiterter Ausstellungsfläche müsste die Sepawa interessierte Firmen auf eine Warteliste nehmen. Fischer: „Das beweist die Zufriedenheit der Aussteller mit den Kontakten, die sich auf der Sepawa herstellen lassen.“

Festvortrag: Klimaschutz als positive Chance

Der Festvortrag von Prof. Klaus Töpfer rückt die Energieversorgung der Zukunft in den Blick. Der ehemalige Bundesumweltminister und Direktor des UNO-Umweltprogramms wird in seinem Festvortrag die Chancen erläutern, die er im Klimaschutz sieht. Töpfer möchte das kürzlich vereinbarte EU-Ziel, den Ausstoß von Treibhausgasen bis zum Jahr 2020 um ein Fünftel zu senken, schneller erreichen. Unter dem Titel „Die Energieversorgung der Zukunft – ökonomische Notwendigkeit und ökologische Stabilität“ plädiert er einerseits für einen breiten Ausbau der erneuerbaren Energien, andererseits für eine wesentlich höhere Energieeffizienz. Aus technologischer Sicht eröffneten sich dadurch neue Märkte für neue energie- und rohstoffeffiziente Lösungen. Angesichts steigender Energiekosten können sich nach Ansicht Töpfers nur Produkte auf dem Markt halten, die mit weniger Energie auskommen. Als Richtschnur empfiehlt er ein Top-Runner Modell: Das Produkt mit den besten Umwelteigenschaften wird zum Standard erklärt.

Weiterbildung: Gründung der Sepawa-Akademie

„Absolut bedarfsgerechte Weiterbildung“ – dieses Ziel hat sich die Sepawa-Akademie gesteckt, die sich auf dem Se-

pawa-Kongress vorgestellt. Gesteuert vom Personaldienstleister Commax Consulting bietet diese Akademie praxisnahe Führungs-Trainings, Verkaufstraining und Seminare zur Arbeitsmethodik. Neben offenen Seminaren in verschiedenen Regionen können auch Inhouse-Trainings sowie Coachings gebucht werden. Offen ist die Akademie für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der rund 300 kooperierenden Unternehmen und für die über 1.300 persönlichen Sepawa-Mitglieder. „Neben der Personalentwicklung wollen wir mit der Sepawa-Akademie die Vernetzung untereinander vorantreiben“, erläutert Lothar Rasthofer, der im Akademie-Beirat das Seminarangebot mitgestaltet. So ist auch eine Internetplattform mit Netzwerkdialog geplant. Seit dem 1. September ist die Akademie online.

Preise für junge Wissenschaftler

Nicht nur Brancheninsider, sondern auch und gerade Nachwuchskräfte sind willkommen. „Spitzenkräfte für unsere Mitgliedsunternehmen können wir nur finden, wenn wir ihnen auch zeigen, welche facettenreichen Themen die Branche zu bieten hat“, sagt Prof. Dr. Ulrich Buller, der 2. Vorsitzende der Sepawa und Vorstandsmitglied der Fraunhofer-Gesellschaft. Um ihren wissenschaftlichen Nachwuchs zu fördern und zu binden, hat die Sepawa ein Programm aufgelegt. In diesem Jahr verleiht sie zum ersten Mal Preise an exzellente Nachwuchswissenschaftler. Vier Fachhochschulabsolventinnen oder -absolventen haben die Chance auf Förderpreise zwischen 1000 bis 2.000 €. Weitere 2.000 € gehen an einen Promotionsstudenten bzw. -studentin, die ihre Arbeiten an anwendungsnahen Forschungseinrichtungen wie etwa in Fraunhofer-Instituten oder Hochschulen wie z.B. der Fachhochschule Lippe und Höxter oder der Europa Fachhochschule Fresenius in Idstein schreiben.

Mit den Parfümeuren neue Wege gehen

Ein weiterer Programmpunkt während des Kongresses ist die Veranstaltung der Deutschen Gesellschaft für Parfümeure

Kurzprofil Sepawa

Die Wurzeln der Sepawa reichen zurück bis ins Jahr 1755. Damals wurde in München die Vereinigung der Seifensieder gegründet, die sich wenig später als Seifensieder-Innung organisierte. 1900 gründeten die Innungsmitglieder in München die „Vereinigung der Seifensieder und Parfümeure“, 1920 folgte der überregionale Zusammenschluss mit den Berliner Seifensiedern. In den 50er Jahren zwang der industrielle Wandel die Seifensieder und Parfümeure sich neu zu organisieren: Gemeinsam mit den Waschmittelfachleuten gründeten sie 1954 in Ludwigshafen am Rhein die Sepawa – die Vereinigung der Seifen-, Parfüm- und Waschmittelfachleute. Mehr und mehr rückten synthetische Rohstoffe in den Vordergrund. Kleine Handwerksbetriebe wuchsen zu Großbetrieben. Auf diese Umstrukturierung reagierte die Sepawa mit neuen Organisationsstrukturen. Ihr Ziel war und ist es, alle Experten und Fachleute in den Branchen weiterzubilden und zu informieren. Wesentliche Beiträge dazu leisten der jährliche Kongress sowie die Fachgruppenveranstaltungen.

Die Fachgruppe „Professionelle Reinigung und Pflege“ befasst sich mit der Anwendung von Tensiden, Polymeren und Komplexbildnern sowie Wirk- und Hilfsstoffen in Reinigungsverfahren. Ein Fokus liegt auf dem Know-how-Transfer von Lösungsansätzen aus unterschiedlichen Branchen sowie zwischen Wissenschaft und Praxis.

Kurzprofil Fachgruppe Waschmittelchemie der GDCh

Die stürmischen Entwicklungen auf dem Gebiet der Chemie und Technik des Waschens und Reinigens, und die hiermit verbundenen vielfältigen ökologischen und humantoxikologischen Probleme machten die Zusammenarbeit von Wissenschaftlern und Technikern der verschiedensten Fachrichtungen zwingend erforderlich. Um den wissenschaftlichen Meinungs- und Erfahrungsaustausch zu fördern, bildete die Gesellschaft der Deutschen Chemiker (GDCh) dafür 1974 eine eigene Fachgruppe. Sie wurde in Bamberg als die damals 15. von heute 24 Fachgruppen der GDCh gegründet; derzeit hat die Fachgruppe über 400 Mitglieder. Sie versteht sich als ein gemeinsames Forum für alle mit den Problemen der Waschmittelchemie befassten Chemiker und Techniker aus Universitäten, Forschungsinstituten, Behörden sowie der Rohstoff- und Waschmittelindustrie.

Tagungsprogramm der European Detergents Conference

Der Programmschuss hat aus vielen interessanten Einreichungen Vorträge und Poster ausgewählt, die die Grundlage zum Erfahrungsaustausch und zur Diskussion bilden. Neben alt bewährten Themenblöcken, wie Performance, Leistungsinnovationen und aktuellen Marktentwicklung von Wasch- und Reinigungsmitteln (WRM), Grundlagen der Tensid-Eigenschaften und Eigenschaften von Waschmittelinhaltsstoffen werden auch ganz aktuelle Themenblöcke zur Nachhaltigkeit und Produktsicherheit von WRM im Rahmen der European Detergents Conference (EDC) vorgestellt und diskutiert.

„Mit dem Programm der EDC sollen nicht nur Vertreter von Industrieunternehmen und F&E-Laboratorien angesprochen werden, sondern auch unsere ‚Jungforscher‘ zur Teilnahme motiviert werden“, sagt Prof. Dr. Thomas Peter Knepper, Vorsitzender der GDCh-Fachgruppe Waschmittelchemie und Dekan des Fachbereiches Chemie & Biologie der Europa Fachhochschule Fresenius in Idstein. Für besondere Leistungen hat die GDCh-Fachgruppe Waschmittelchemie den Förderpreis für eine herausragende wissenschaftliche Arbeit im Bereich der Grundlagenforschung bei Wasch- und Reinigungsmitteln ausgeschrieben. Der Preis ist für junge Wissenschaftler vorgesehen. Zusätzlich können diese sich zusätzlich um die Vergabe von Stipendien zu bewerben, die für die Teilnahme an der Jahrestagung vergeben werden.

Neben der vorwiegend gewerblichen Posterpräsentation der Sepawa finden auch 11 wissenschaftliche Posterpräsentationen statt; die GDCh vergibt erstmalig Preise für die besten wissenschaftlichen Poster.

Prof. Dr. Thomas P. Knepper
Europa Fachhochschule Fresenius gGmbH, Idstein
Tel.: 06126/9352-64
Fax: 06126/9352-10
knepper@fh-fresenius.de
www.fh-fresenius.de

(DGP). Mit ihrem diesjährigen Motto „One Step Forward Neue Wege gehen!“ bieten sie eine Infotainment-Show rund um das Thema Wandel. „Wir wollen die Begeisterung für Veränderung ansprechen, Mut machen und zeigen, wie unsere Branche vom Wandel lebt und

mit Veränderungen umgeht“, erklärt Gabriele Rehbock, Vorsitzende der DGP.

Kontakt:
Sepawa Vereinigung der Seifen-, Parfüm- und Waschmittelfachleute e.V.
Tel.: 0821/3258321
Fax: 0821/3258323

BTC
Speciality Chemical Distribution GmbH

BTC Europe ist der europäische Spezialchemikalien-Vertriebsverbund der BASF-Gruppe zur Vermarktung von Veredlungschemikalien und Veredlungspolymeren. Der wesentliche Pfeiler der BTC Europe ist die weltweit agierende BTC Speciality Chemical Distribution GmbH mit Sitz in Köln.

Ab sofort suchen wir:
Kaufrau/-mann für Telesales & Special Industries

Ihre Aufgabenfelder:

- Technische und kaufmännische Betreuung von Kunden im Bereich Telesales & Special Industries
- Pro-aktive Markt- und Branchenbearbeitung
- Pro-aktive Pflege des regelmäßigen, persönlichen Kundenkontaktes
- Technische Beratung vor Ort und am Telefon
- Einführung neuer Produkte
- Akquise von neuen Kunden und neuen Geschäften
- Zielorientiertes Führen von Preisverhandlungen

Unsere Erwartungen an Sie:

- Chemisch-technische Grundausbildung und abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder kaufmännische Ausbildung mit großem chemischen Erfahrungsschatz
- Erfahrung im Umgang mit Kunden und Lieferanten
- Sicherer Umgang mit IT-Systemen (MS-Office, Navision, SAP)
- Selbständiges, zielorientiertes Arbeiten
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Flexibilität und Lernbereitschaft
- Mit Reisetätigkeit

Unsere Leistungen:

- Leistungsorientierte Vergütung nach IG Bergbau, Chemie, Energie

Sind Sie an dieser verantwortungsvollen Aufgabe interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an unsere Personalstelle. Gerne auch per E-Mail.

BTC
Speciality Chemical
Distribution GmbH
Personalstelle
Frau Beate Weigelt
Postfach 451 225
50887 Köln
Tel.: +49 221 95 464-118
beate.weigelt@btc-de.com

„Nur wer sich permanent selbst fordert, ist vorbereitet für die Zukunft.“

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

Charts 8/2007

Automatisierung – MSR

Explosionsgeschützte Positions- und Sicherheitsschalter
R. STAHL Direct Code QXSD

Autosampler MPS zur Automatisierung der SPE
GERSTEL Direct Code 13MV

MPI/Profibus oder Ethernet: Fernwartung nach Wahl
MB Connect Line Direct Code HL25

Mikrowellen-Feuchtemess-System/ Moist xLAB 100
hf sensor Direct Code 9JFP

Differenzdruckmessung: Pascal Produktreihe
Novasina Direct Code L763

Mikrowellen Feuchtemessgeräte / Dichtmessgeräte: BLUELINE
TEWS Elektronik Direct Code 8XKW

USB 2.0 nach RS-485 Wandlerstecker
Spectra Computersysteme Direct Code QLN6

Energieautarker Positionsschalter Eex 95 F für Ex-Schutz
steute Schaltgeräte Direct Code YUZ8

LB 490 Tower-Sens - eine solide Sache
BERTHOLD TECHNOLOGIES Direct Code SUN3

Neue Befehlstaster für das sichere Schalten besonders kleiner Ströme
R. STAHL Direct Code FASQ

Weitere Infos erhalten Sie mit dem Direct Code unter www.PRO-4-PRO.com/Prozesstechnik

PRO-4-PRO ist der Online Vertriebskanal für die Produkte in der Prozesstechnik.
Die Datenerhebung der aktuellen Top 10 Produkte aus dem Prozesstechnikbereich Automatisierung - MSR erfolgte anhand der Zugriffe durch mehr als 80.000 PRO-4-PRO.com Besucher im August 2007.
Möchten Sie auch Ihre Produkte online vorstellen und vermarkten? Oder haben Sie Fragen zum Thema Onlinemarketing & Suchmaschinenoptimierung? Dann müssen wir uns kennen lernen.
Ihr Ansprechpartner, Herr Ronny Schumann, Tel.: (061 51) 8090-164, r.schumann@gitverlag.com, freut sich auf Ihre Anfrage.

Tipp: Abonnieren Sie jetzt – kostenfrei und unverbindlich – den PRO-4-PRO Produkt-Newsletter unter www.PRO-4-PRO.com/prozesstechnik
Powered by CHEManager

„Innovation braucht frische Denkansätze“

Die Sepawa verstärkt die Nachwuchsförderung und die Weiterbildung

In diesem Jahr präsentiert die Sepawa zwei Neuheiten: Eine Weiterbildungsakademie und Förderpreise für Nachwuchswissenschaftler. Damit ergänzt sie ihre bestehende Fachgruppenarbeit. Motor dieser Entwicklung ist Prof. Dr. Ulrich Buller, 2. Vorsitzender der Sepawa und Vorstandsmitglied der Fraunhofer Gesellschaft in München. Bei der Sepawa fungiert er u. a. als Bindeglied zur Gesellschaft deutscher Chemiker, bei der er früher im Vorstand war, und steuert die Weiterbildung und die Nachwuchsförderung bei der Sepawa. CHE-Manager befragte Prof. Buller zu den Ursachen und Zielsetzungen für diese Neuerungen.



Prof. Dr. Ulrich Buller, 2. Vorsitzender der Sepawa und Vorstandsmitglied der Fraunhofer Gesellschaft München.

CHEManager: Herr Professor Buller, haben die Sepawa-Mitglieder Nachwuchssorgen?

Prof. Dr. U. Buller: Noch nicht. Deshalb versuchen wir gegenzusteuern. Tatsache ist: Wir sind in ganz Europa die Nation mit der niedrigsten Zahl an naturwissenschaftlichen und ingenieurwissenschaftlichen Studenten. Das ist eigentlich ein Drama. Wir müssen also aufpassen, dass uns der hochqualifizierte Nachwuchs im

naturwissenschaftlichen-technischen Bereich nicht ausbleibt und als Folge die Produktionskapazitäten zurückgehen. Wir brauchen den Nachwuchs dringend, weil wir nur mit frischen Denkansätzen die Innovationen erreichen können, die zu neuen Produkten in den Märkten führen.

Was tun Sie für mehr Nachwuchs?

Prof. Dr. U. Buller: In der Sepawa wollen wir so früh wie möglich den

potentiellen Nachwuchs erreichen – und zwar über die Universitäten und Fachhochschulen. Dazu haben wir die Sepawa-Förderpreise eingeführt. Sie sind ein Weg, Firmen und Hochschulen enger in Kontakt zu bringen. Erstens sollen die Professoren, die Doktorarbeiten ausgeben, die Strukturen und Themen der Sepawa kennen lernen. Zweitens möchte ich die jungen Leute auf die Sepawa-Mitgliedsfirmen aufmerksam machen, damit sie diese bei Ihren Bewerbungsmaßnahmen berücksichtigen. Drittens ist es mir ein Anliegen, dass die aktuellen Themen der Sepawa mehr Aufmerksamkeit in der Fachszene erhalten. Die Universitäten und Fachhochschulen sind dabei die Multiplikatoren.

Die Sepawa verstärkt mit der Gründung einer Akademie die Weiterbildung auf ihren Fachgebieten. Welche Überlegungen führten zu diesem Schritt?

Prof. Dr. U. Buller: Als Berufsverband hat sich die Sepawa die Aufgabe gestellt, ihre Mitglieder auf alle Themen hinzuweisen, die zum Wandel in unserer Branche beitragen. Aktuelle fachliche Beispiele sind die Chemikaliengesetzgebung Reach oder die Auswirkungen der

Globalisierung auf unsere Märkte. Unsere Mitglieder sind Brancheninsider. Sie wollen immer auf dem aktuellsten Wissens- und Qualifizierungsstand sein.

Welchen Beitrag will die neu gegründete Sepawa-Akademie leisten?

Prof. Dr. U. Buller: Sie ergänzt die Fachgruppenarbeit. Wir sehen uns heute einer alternden Gesellschaft gegenüber. Das bekommen auch die Firmen zu spüren. Wir müssen also Anreize für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schaffen, damit sie lebenslang lernen wollen. Die Akademie ist ein Anreiz. Sie ist eine Plattform für unsere Mitglieder, sich einerseits weiterzubilden und andererseits ihre Erfahrungen übergreifend auszutauschen. Qualifikation und Austausch – das macht die Akademie attraktiv.

Neben den Sepawa-Förderpreisen gibt es auf dem Kongress in Würzburg auch eine Jobbörse. Warum?

Prof. Dr. U. Buller: Wir wollen den Nachwuchs nicht erst in der letzten Phase des Studiums erreichen, sondern bereits früher. Mit der Jobbörse verfolgen wir das Ziel, Praktikanten und Diplomanden an die mittelstän-

dischen Unternehmen heranzuführen. Damit bieten wir beiden Seiten die Chance, Erfahrungen zu sammeln – den Sepawa-Mitgliedsfirmen und dem potentiellen Nachwuchs.

Nachwuchs gewinnen ist das eine, Spitzenkräfte halten das andere. Was können die Unternehmen dafür tun?

Prof. Dr. U. Buller: Beständig ist nur der Wandel. Das muss jedem Unternehmen klar sein. Grundsätzlich können wir die Leistungsbereitschaft unserer Fachkräfte in der Gesellschaft nur erhalten und ausbauen, wenn sie sich entfalten können. Sie suchen die Chance auf eigene Entwicklung, Spaß an der Arbeit und natürlich leistungsbezogene Bezahlung. Dafür müssen die Unternehmen die Rahmenbedingungen schaffen.

Sie haben am Anfang die Globalisierung der Märkte angesprochen. Wie reagiert die Sepawa darauf?

Prof. Dr. U. Buller: Wir müssen schauen, welche Entwicklungen es in Deutschland gibt, in Europa und im fernen Ausland. Ich glaube, da sind die Entscheidungsträger in den Unternehmen oft nicht schnell genug. Für den Mittelstand ist es

aber wichtig, zu entdecken, wie er diesen Regionen aktiv werden kann. Gleichzeitig muss er auch beobachten, was im administrativen und legislativen Umfeld passiert – ich erinnere an Reach. Die Sepawa greift diese Themen auf – in Fachvorträgen während des Kongresses oder bei Veranstaltungen der Fach- und Landesgruppen oder der ausländischen Sektionen oder in Seminaren der Sepawa-Akademie.

Aus Ihrer Sicht als Vorstandsmitglied der Fraunhofer-Gesellschaft: Was empfehlen Sie Verbänden?

Prof. Dr. U. Buller: Reagieren Sie schneller auf Entwicklungen! Verbandsarbeit hat die Aufgabe, in die Landschaft hineinzuhören und wahrzunehmen, was passiert. Nach innen und außen müssen wir klarmachen, was passiert zum Beispiel in Südostasien. Da entstehen Märkte. Darauf muss man reagieren. Daraus können interessante Geschäfte entstehen.

■ Kontakt:
Prof. Dr. Ulrich Buller, Vorstandsmitglied
Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der
angewandten Forschung e.V., München
Tel.: 089/1205-4000
Fax: 089/1205-774000
www.fraunhofer.de

VDE zertifiziert BASF-Polyamide

Der VDE hat sechs halogenfrei flammgeschützte Polyamide der BASF für den Einsatz gemäß der jüngst verschärften Hausgerätenorm zertifiziert. Seit Anfang 2007 unterstützt der VDE durch die Vergabe von materialspezifischen Zertifikaten das Erfüllen der neuen Haushaltsgerätenorm IEC 60335-1. Unter den sechs nun zertifizierten Polyamid-Typen ist das Ultramid A3X4G7 besonders hervorzuheben. Das mit 35% Glasfasern verstärkte PA 66 ist vom VDE nicht nur für die Wanddicken 1,0, 2,0 und 3,0

mm, sondern auch für 0,6 mm geprüft und zugelassen worden. Zu den anderen vom VDE zertifizierten BASF-Materialien gehören die unverstärkten Polyamide Ultramid B3S (PA6), Ultramid C3U (PA 6/66), die beiden PA 66-Typen Ultramid A3K und Ultramid A3W sowie das verstärkte PA 66 Ultramid A3UG5. Die Zulassungszertifikate sind bei der Hotline ultraplaste.infopoint@basf.com erhältlich.

■ BASF AG
Tel.: 0621/60-0
www.basf.de

Beeindruckende Klebeleistung

Am 45 m langen Ausleger eines Autokranes hängt ein Mittelklassewagen samt Metallgestell, gehalten von zwei zusammengeklebten Metallplatten mit der Größe einer Postkarte. Die einzigartige Demonstration veranschaulicht auf beeindruckende Weise die Klebekraft eines Zweikomponenten-Konstruktionsklebstoffes auf Epoxidharzbasis. 3M Hochleistungsklebstoffe wie

der hier verwendete Scotch-Weld DP 490 werden heutzutage z. B. im Automobil- und Flugzeugbau eingesetzt. Leichter und flexibler als mechanische Verbindungssysteme, erreichen die Klebstoffe schon bei Raumtemperatur hohe strukturelle Festigkeiten, selbst auf niederenergetischen Oberflächen wie Kunststoffen.

■ www.mmm.com

Bindemittel für UV-härtende Lacke

Strahlenhärtende Lacke auf Basis von Urethanacrylaten sind am Markt außergewöhnlich erfolgreich, denn sie verbinden das exzellente Eigenschaftsprofil von PUR-Systemen mit der Umweltfreundlichkeit und Wirtschaftlichkeit der UV-Technologie. Bayer MaterialScience hat für solche Lacke ein Bindemittel auf Allophanatbasis entwickelt, das frei von Reaktivverdünnern ist. Durch die Monomerenfreiheit ermöglicht Desmolux XP 2666 extraktionsarme

Beschichtungen und Druckfarben. Wegen seiner abgestimmten Doppelbindungsichte und Funktionalität zeichnet sich das Bindemittel durch eine hohe Reaktivität aus. Das neue aliphatische Urethanacrylat ist auf vielen Substraten verwendbar. So eignet es sich beispielsweise sowohl für die Kunststoffbeschichtung als auch für die Metallbeschichtung.

■ Bayer MaterialScience AG
Tel.: 0214/30-1
www.bayermaterialscience.de

Innovative Stylings für Kunststoff

Ciba hat eine Serie von zehn neuen Farbstylings für Kunststoff lanciert und ergänzt damit das bereits vielfältige Effektsortiment Xymara. Die Reihe ist ausgerichtet auf die für 2008 und 2009 angekündigten Bronze-, Gold- und Kupfertrends, umfasst aber auch andere attraktive Farbnuancen, darunter ein dunkles Schokoladenbraun, saftige Beertöne, ein glitzerndes Blaugrün sowie ein schillerndes Aquagrün.

Die neuen Farben und Technologien sind einsetzbar für ausgesprochen vielfältige Endanwendungen wie Kosmetikverpackungen, Haushaltsgegenstände, Designartikel sowie Innen- und Außenanwendung von Fahrzeugen. Ciba berät die Kunden nicht nur bei der Rezeptformulierung und -herstellung sondern auch beim Vorbereiten auf die neuesten Farb- und Effekttrends.

■ www.xymara.com

Wärme- und Kälteempfindungen

Mit Nova-Sense bietet NRC ab sofort neue Aromen von Firmenich in flüssiger und verkapselter Form an, die bisher nicht erreichte Wärme- bzw. Kälteempfindungen vermitteln. Mögliche Anwendungsbereiche sind z.B. Erkältungs- und Schmerzpräparate. Dabei sind verschiedene Darreichungsformen möglich wie Säfte oder Sirups, Kau- oder Lutschtablet-

ten. Dank sorgfältiger Auswahl der synergetisch wirkenden Inhaltsstoffe bietet Nova-Sense außergewöhnliche Effekte durch die freie Kombinationsmöglichkeit mit anderen Geschmackstonalitäten. Die Aromen sind naturidentisch und haben sowohl GMCF-Zertifikate als auch Koscher- und Halalstatus.

■ www.nrc.de



Einer wird Ihnen keine Kopfschmerzen bereiten

Mit AEROSIL® setzen Sie auf Forschergeist, jahrzehntelange Erfahrung und vor allem auf die „Value-Added-Produkt-Philosophie“. Dahinter steckt ein Gesamtpaket auf Basis nanostrukturierter Metalloxide und sich ergänzender Leistungsbausteine, um enorme Effekte zu erzielen. Im Einzelnen sind dies: die exzellente Forschung in anwendungstechnischen Laboratorien, weltweite Kundennähe, Technische Kundenberatung, ausgeklügelte Handhabungstechnik, maßgeschneiderte Logistikkonzepte, Qualitätskonstanz und nicht zuletzt eine sehr detaillierte Fachliteratur.

Dies ist zukunftsichernde Qualität, die auch auf den zweiten Blick hält, was sie auf den ersten verspricht. AEROSIL® – Mehr als nur ein Pulver.

Interessiert? Besuchen Sie uns im Internet.

www.aerosil.com

AEROSIL®
Invented to improve

Die Zukunft der Kunden erfolgreich mitgestalten

BTC als europäische Vertriebsorganisation der BASF-Gruppe weiter auf Erfolgskurs

Die BTC Specialty Chemical Distribution mit Sitz in Köln besteht aus neun regionalen BASF-Tochterunternehmen, die gemeinsam im Vertriebsverbund auf die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden eingehen und diese zielorientiert erfüllen. Das Erfolgsrezept des Vertriebsverbunds für Veredlungchemikalien und -polymere sind maßgeschneiderte Systemlösungen, die die Wettbewerbsfähigkeit der BTC-Kunden nachhaltig steigern. Auf dem Sepawa-Kongress ist die BTC zusammen mit der Muttergesellschaft BASF auf einem Ausstellungsstand präsent.



Christopher Dale, Managing Director BTC Europe



Lothar Rasthofer, Geschäftsführer der BTC Specialty Chemical Distribution

„Wir helfen unseren Kunden erfolgreicher zu sein. Dazu bringen wir Produkte und Dienstleistungen auf den Markt, die den Ansprüchen unserer Kunden stets und in jeder Hinsicht gerecht werden“, erläutert Christopher Dale, Managing Director BTC Europe in Ludwigshafen. Das breit gefächerte BASF-Produktportfolio und das fundierte Fachwissen im Bereich der Spezialchemikalien werden durch profundes Know-how für unterschiedlichste Industriezweige und Marktbereiche ergänzt. „Wir bieten unseren Kunden individuelle Leistungspakete, z. B. anwendungstechnische Unterstützung bis hin zu Produktmodifikationen sowie flexible Lieferzeiten“, erklärt Lothar Rasthofer, Geschäftsführer der BTC Specialty Chemical Distribution. Damit ist die international agierende BTC Vorreiter neuer Vertriebsstrukturen und innovativer Vermarktungsmodelle innerhalb der BASF-Gruppe.

Erfolg in Zeiten des Wandels

Die sich kontinuierlich verändernden Marktbedingungen in Europa for-

dern flexible Organisationsstrukturen, damit Kundenwünsche schnell und bedarfsgerecht umgesetzt werden können. Harte Preiswettbewerbe auf dem globalen Markt, zunehmende Abwanderung der Produktionsaktivitäten in den Osten, vielfältige Unternehmenszusammenschlüsse sowie -käufe und umfassende Änderungen in der Chemikaliengesetzgebung prägen darüber hinaus das Umfeld des europäischen Chemiehandels. „Mit unseren BASF-Tochterunternehmen und den Vorteilen im BASF-Verbund haben wir ein enormes Wachstum erreicht – sowohl organisch als auch aus Transfergeschäften, die uns von der BASF übertragen worden sind“, erklärt Dale das rasante Wachstum des europäischen BTC-Vertriebsverbunds. „Rationalisierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen sind wichtig, um im wachsenden europäischen Markt zu bestehen. Grenzüberschreitende Geschäfte gehören mittlerweile zum Alltag und nur wer wichtige strategische Zusammenschlüsse eingetht, kann in diesem harten Wettbewerb eine Führungsposition einnehmen“.

Dieses bedeutende Prinzip beherzigen die BTC-Vertriebsorganisationen im täglichen Geschäft. Wie erfolgreich der Vertriebsverbund arbeitet, beweist, dass er neben den Regional Business Units der BASF als paralleler Vertriebskanal für BASF-Produkte aus den Bereichen Wachse, Biozide, Metalloberflächenbehandlung, Wasseraufbereitung, Ölfeld und Textil fungiert.

BTC in Köln – ein zentraler Pfeiler

Die BTC Specialty Chemical Distribution in Köln ist dabei mit ihrer fast vierzigjährigen Erfahrung eine tragende Säule des Vertriebsverbunds. Ursprünglich gegründet als Tensid-Chemie Vertriebsgesellschaft mbH bringt sie ihr gesammeltes Know-how in die flexiblen Vertriebsstrukturen der BTC ein. Durch die enge Verzahnung mit der BASF-Gruppe partizipieren die BTC-Kunden darüber hinaus an der Innovationskraft der BASF und haben Teil an der Entwicklung neuer Technologien und Produkte. Gemeinsam arbeiten die BTC-Gesellschaften für den Er-

folg ihrer Kunden. „Unsere Vision lautet: Die Chemie verbindet uns mit der Zukunft: Lasst sie uns gemeinsam gestalten! Das leben wir in unserem Geschäftsalltag, damit unsere Kunden den größtmöglichen Nutzen haben. Wir wollen mit unseren Leistungen, Produkten und Lösungsvorschlägen die Zukunft unserer Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter nachhaltig erfolgreich mitgestalten“, erklärt Rasthofer die Vision der BTC.

Die Herausforderungen von morgen und übermorgen

„Als eine der großen Herausforderungen und Möglichkeit für zukünftiges Wachstum sehen wir den Trend der Chemieproduzenten, ihr Geschäft zunehmend auf professionelle Distributionskanäle zu verlagern“, blickt Dale in die Zukunft und erklärt weiter: „Momentan ist der Händlermarkt sehr fragmentiert. Das wird sich zukünftig durch die diversen Mergers & Acquisitions-Aktivitäten der Hersteller und ihrer Lieferanten ändern“. Mit dem Service „Single Sourcing“ bietet die deutsche BTC ihren Kunden neben dem Sortiment an BASF-Produkten auch Spezialerzeugnisse anderer Hersteller. Damit werden jedem Kunden für seinen Einsatzbereich maßgeschneiderte Systemlösungen aus einer Hand eröffnet. Darüber hinaus profitieren die Kunden mit dem Service »Global Sourcing« von den weltweiten Beschaffungsmöglichkeiten der deutschen BTC-Gesellschaft. Ein flächendeckendes Netzwerk internationaler Bezugsquellen eröffnet ihnen ein flexibles Portfolio, das für jede Anwendung ein optimales Produkt bei bester Qualität beinhaltet. Egal, wo und wann sie ihre Produkte auf der Welt benötigen: Die BTC beschafft ihren Kunden das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort – alles aus einer Hand. Als weitere Entwicklung in den nächsten Jahren zeichnet sich das Abwandern der industriellen Chemiekunden aus West nach Ost-Europa oder China ab. „Getrieben wird diese Entwicklung durch die hohen Arbeitskosten in Westeuropa und das starke Marktwachstum im Osten“, erklärt Dale und zeigt Perspektiven auf: „Das Schrumpfen unserer Marktpotentiale kompensieren wir durch einen starken Kundenfokus. Unser Ziel ist, den Nutzen, den unsere Produkte und Systemlösungen in der gesamten Wertschöpfungskette haben, weiter zu steigern. Deshalb setzen wir uns verstärkt mit den Anforderungen unserer Kunden, der Märkte und der Endkonsumenten auseinander. Im intensiven Dialog wollen wir auch Bedürfnisse identifizieren, die unseren Kunden und uns Wachstumspotentiale bieten. Ein wichtiges Instrument ist dabei der systematische Dialog mit unseren Kunden. In gemeinsamen Teams überprüfen wir, wie wir das gesamte Know-how des BASF-Verbunds noch gezielter einsetzen können, um intelligente Lösungen für die Probleme unserer Kunden zu entwickeln. Hierzu entwickeln wir innovative Geschäftsmodelle, die sich an den Wünschen unserer Kunden und ihrer Märkte orientieren“. Dass der europäische BTC-Vertriebsverbund auf dem richtigen Weg ist, beweist das enorme Wachstum in den letzten Jahren.



Firmensitz der BTC Specialty Chemical Distribution in Köln

den- und Marktanforderungen erlebt und hinterfragt werden. „In diesem Jahr waren wir bereits zum zweiten Mal gemeinsam mit der BASF auf der European Coatings Show in Nürnberg“, freut sich Dale. „Unser Gemeinschaftsstand mit der BASF ist sehr gut bei den Kunden angekommen und wir hatten zahlreiche Gelegenheiten, mit unseren Kunden die neuesten Trends und Entwicklungen im Segment der Lacke und Pigmente zu diskutieren, das bei uns zunehmend an Bedeutung gewinnt.“

Zukunftsfaktor Compliance-Programm

Bei allen wirtschaftlich abzuwägenden Faktoren ist das integre Verhalten aller Mitarbeiter für den Erfolg der BTC unverzichtbar: Rechts- und Wettbewerbsverstöße beeinträchtigen das Ansehen eines Unternehmens und das von seinen Partnern entgegengebrachte Vertrauen. Die BTC bekennt sich daher in ihren Grundwerten und Leitlinien zu verantwortungsbewusstem und integrem Verhalten. „Wir sehen im Grundwert Integrität nicht nur den Maßstab für unser Handeln, sondern auch einen wichtigen Aspekt des Risikomanagements. Unser Grundwert Integrität findet seine Konkretisierung in unserem Compliance-Programm. Damit schaffen wir die Grundlagen für weiteres nachhaltiges Wachstum“, erklärt Dale diesen wichtigen Grundsatz der gesamten BASF-Gruppe.

Nachhaltige und zukunftsfähige Entwicklung fördern

Die BTC richtet ihr wirtschaftliches Handeln und Denken, wie der gesamte BASF-Verbund, außerdem am

Leitbild der nachhaltig zukunftsverträglichen Entwicklung, Sustainable Development, aus. „Nachhaltigkeit bedeutet für uns, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und gesellschaftlicher Verantwortung zu verbinden. So verstehen wir unseren Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft für uns und kommende Generationen. Im Rahmen von Responsible Care arbeiten wir an der kontinuierlichen Verbesserung unserer Umweltschutz-, Sicherheits- und Gesundheitsleistungen und unterstützen darin auch unsere Kunden und Lieferanten“, unterstreichen Dale und Rasthofer.

Dies sind die Bedingungen, die auch für den weiteren positiven Trend bei der BTC maßgeblich sind. „Wir verbinden wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und gesellschaftlicher Verantwortung für eine lebenswerte Zukunft. Mit unseren hochwertigen Produkten und Leistungen gestalten wir als BASF-Gruppengesellschaft erfolgreich die Zukunft unserer Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter. Dadurch steigern wir nachhaltig den Wert unseres Unternehmens“, blicken Dale und Rasthofer weiterhin optimistisch in die BTC-Zukunft.

Kontakt:
Georg Sposny, Leiter Kommunikation
BTC Specialty Chemical Distribution GmbH, Köln
Tel.: 0221/95464-140
Mobil: 0174/3493431
Fax: 0221/95464-160
georg.sposny@btc-de.com
www.btc-de.com

Sepawa: Stand 95

Was wäre, wenn man so einfach auf dem neuesten Stand über die neuesten in Zeitschriften und Patenten veröffentlichten Technologien bleiben könnte, als wenn man einfach einen Knopf drückt?



Das geht.

Mit der Alarmfunktion „Keep Me Posted“ sendet Ihnen SciFinder automatische Aktualisierungen der Bereiche, an denen Sie - und Ihre Konkurrenten - interessiert sind.

Sie können spezielle Forschungsthemen, Firmen, Autoren, Substanzen oder Vorgänge überwachen und wählen, wie häufig Sie Benachrichtigungen bekommen wollen: täglich, monatlich oder wöchentlich. Dieser Service ist nicht nur praktisch sondern auch unglaublich aktuell. Zeitschriftenartikel erscheinen bei SciFinder sogar oft, bevor sie in Druck gehen. Neue Referenzen, Inhalte und Vorgänge werden täglich hinzugefügt. Patente aller großen Ämter werden innerhalb von zwei Tagen nach Ausgabe hinzugefügt.

Wie alle SciFinder Angebote wird auch „Keep Me Posted“ in Ihren Arbeitsfluss integriert. An jedem Punkt einer Suche (einschließlich dem Anfang) klicken Sie einfach auf „Keep Me Posted“. SciFinder behält Ihre Schritte im Auge und generiert einen passenden Alarm – selbst für komplexe Themen. Wenn Sie eine Benachrichtigung erhalten, können Sie wie bei einer normalen Suche jeder Referenz folgen: Finden Sie zitierende oder zitierte Artikel (mit Links zum elektronischen Volltext) und folgen Sie den Referenzen zu Inhalten und Reaktionen, um weitere Informationen zu erhalten.

Umfangreich, intuitiv, nahtlos – SciFinder alarmiert Sie nicht nur, es ist Teil des Prozesses. Weitere Informationen erhalten Sie unter der Rufnummer 0800 816 8620 CAS Columbus oder besuchen Sie uns unter www.cas.org/SCIFINDER.



CAS ist eine Abteilung der American Chemical Society. SciFinder ist eine eingetragene Marke der American Chemical Society. „Part of the process“ ist eine Dienstleistungsmarke der American Chemical Society.

Kunden- und Marktnähe

Vor diesem Hintergrund ist auch die vermehrte Messepräsenz der BTC zu verstehen. Denn dort können Kun-

Broschüre Zwischenprodukte

Informationen rund um Produkte für die Coatings-Industrie bietet der Unternehmensbereich Zwischenprodukte der BASF in der neuen Broschüre „Zwischenprodukte für die Coatings-Industrie“. Die in englisch und deutsch erschienene Broschüre gibt auf zwölf Seiten einen detaillierten Überblick über die wesentlichen chemischen Zwischenprodukte des Unternehmens für die innovative Branche der Beschichtungsmittel. Eingeteilt ist das Angebot in die Kategorien Bindemittel, Vernetzer, re-



aktive Verdüner, Lösemittel und Additive. Datenblätter für die Einzelprodukte mit detaillierten Informationen zu Eigenschaften und Anwendungs-

gebieten runden die Veröffentlichung ab. Das Unternehmen liefert der Coatings-Industrie seit vielen Jahren eine breite Palette an hochwertigen Zwischenprodukten zur Herstellung moderner Beschichtungsmittel. In Zukunft wird der Unternehmensbereich mit einer verstärkten Fokussierung auf die Coatings-Industrie noch besser als bisher Innovationen in dieser Branche begleiten und aktiv vorantreiben.

www.basf.de

Von Chemiker zu Chemiker

Wie Sigma-Aldrich Steinheim Produktvielfalt mit Flexibilität verbindet

Lieferantensuche kostet Zeit – besonders bei maßgeschneiderten Chemikalien für Forschung und Produktion. Ein klarer Vorteil, wenn Standard- und Spezialchemie aus einer Hand kommen. Um ihren Kunden diesen Service zu bieten, erweitert die Sigma-Aldrich-Niederlassung im nordostschwäbischen Steinheim kontinuierlich ihr Produktspektrum. Neben verkaufsfertigen und individuell produzierten Chemikalien wie z. B. organischen Chemikalien in 250–1.000 l-Reaktoren oder Oligonukleotiden in mg-Mengen, liefert das Unternehmen jetzt auch Flavors and Fragrances in Lebensmittelqualität – und ist für die hervorragende Aufstellung dieser Sparte vom American Institute of Bakery mit einer Superior-Wertung zertifiziert worden.

„Da diese Produkte für den Verzehr bestimmt sind, haben wir uns natürlich besonders strenge Anforderungen auferlegt“, so Dr. Beril Eray, Operations Manager bei Sig-



Abb. 1: Mit dem Standort Steinheim vorne dabei (v.l.n.r.): Operations Manager Dr. Beril Eray, Production Manager Dr. Helmut George und Geschäftsführer Dr. Gerd Backes.

ma-Aldrich in Steinheim. „Für die Abfüllung der nahrungsmitteltauglichen Flavors und Fragrances ist bei uns ein eigenes Gebäude reserviert. Hier kommen Sie nur nach einem ausführlichen Check-up rein – sogar Ihr Schmuck muss draußen bleiben. Die Mühe lohnt sich, weil unsere Kunden davon profitieren.“ Auch eine koschere Abfüllung ist möglich, so dass Produkte bei

Bedarf nach den Kriterien der jüdischen Vorschriften beim Kunden ankommen.

Oligonukleotide mit 24-Stunden-Service

Eine Steinheimer Spezialität ist die Synthese von Oligonukleotiden, die zum Beispiel bei der DNA-Sequenzierung, bei der Polymerase-Kettenreaktion und bei Verfahren zur

Mutationsdetektion eingesetzt werden. Und da die Kunden jeweils nur 0,1 bis 0,5 mg davon benötigen, wiegen die jährlich produzierten mehrere hunderttausend DNA-Teilstücke zusammen nur einige Gramm. Ist ein Auftrag eingegangen, dauert es lediglich 8 bis 16 Stunden, bis die Oligos versandfertig sind und in die ganze Welt verschickt werden. Innerhalb Europas vergehen sogar nur 24

Stunden, bis der Auftraggeber das fertige Produkt in den Händen hat. Dieser Service hat sich inzwischen herumgesprochen: Die Nachfrage bei den Oligonukleotiden stieg in den letzten beiden Jahren um 40%.

State-of-the-art Produktion von organischen Chemikalien

Die gesamte Produktion am Steinheimer Standort ist nach ISO 9001:2000 zertifiziert. Erst 2005 wurde ein neues Technikum fertiggestellt, in dem das gesamte Spektrum organischer Chemikalien nach Kundenvorgaben hergestellt werden kann. Reaktionskessel mit 250 bis 1.000 l stehen dafür zur Verfügung sowie Glasgeräte bis 20 l Fassungsvermögen in der Laborproduktion. Zwei Highlights aus dem Leistungsspektrum sind die Herstellung von hochreinen Chemikalien in ppb-Qualität und Synthesen unter Hochdruckbedingungen im Autoklaven. 600 verschiedene Substanzen werden in der Produktion hergestellt, insgesamt 30 t Spezialchemikalien jährlich. Diese Produkt- und Leistungsvielfalt ist nicht zuletzt interessant für Kunden, die die Fertigung bestimmter Substanzen outsourcen wollen. Sigma-Aldrich weltweit bietet insgesamt 85.000 Chemikalien an, davon 40.000 Produkte in Eigenherstellung. Die Kataloge des Unternehmens umfassen insgesamt 225.000 verschiedene Artikel.

Service auf Augenhöhe

In Steinheim bekommen die Kunden einen qualifizierten Chemiker als direkten Ansprechpartner, der den Auftrag bis zum fertig produzierten Produkt begleitet. „Manche nennen es Kundennähe. Wir sagen lieber familiäre Atmosphäre – von Chemiker zu Chemiker. Auf diesem kurzen Weg kommen Aufträge besonders schnell ans Ziel“, sagt Pro-



Abb. 3: Hightech für Maßgeschneidertes: das neue Technikum von Sigma-Aldrich im nordostschwäbischen Steinheim, in dem das gesamte Spektrum organischer Chemikalien nach Kundenvorgaben hergestellt werden kann.

duction Manager Dr. Helmut George. Nicht nur individuell gefertigte Chemikalien, auch spezielle Wünsche hinsichtlich Mengen, Packungsgrößen und Verpackung werden selbstverständlich erfüllt.

„Zu uns kommen auch Kunden, die nur wissen, welche Chemikalie sie am Ende benötigen. Um den Syntheseweg kümmert sich in Steinheim eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Der Kunde erhält das fertige Produkt in der gewünschten Menge“, so George. Ebenso möglich ist es, dass er bei Sigma-Aldrich in Steinheim einen Forschungsauftrag platziert und später die Fertigung selbst in die Hand nimmt.

Effizienz von der Bestellung bis zur Lieferung

Produktion, Einkauf, Analytik, Etikettierung, Lager, Ver-

kauf, Compliance, Versand und Entsorgung sind in Steinheim unter einem Dach. Besonders das Abfüllungsteam ist für anspruchsvolle Aufgaben vorbereitet: Veterinärprodukte, luftempfindliche Stoffe oder auch Geruchs- und Geschmacksstoffe – und das als vorverpackte Katalogprodukte sowie in kundenspezifischen Mengen. Kein Problem ist auch die Lieferung von Substanzen, die temperaturkontrolliert transportiert werden müssen. „Vielfalt, Schnelligkeit und Flexibilität sind Vorteile, von denen unsere Kunden profitieren“, so Geschäftsführer Dr. Gerd Backes.

■ Kontakt:
Dr. Helmut George
Sigma-Aldrich Produktions GmbH, Steinheim
Tel.: 07329/97-2455
helmut.george@sial.com
www.sial.com



Abb. 2: Die Niederlassung in Steinheim des weltweit tätigen Konzerns Sigma-Aldrich. In Steinheim kümmern sich 170 Mitarbeiter um ein umfassendes Chemikalienangebot.

Schnelles Up-Scaling von Produktionsprozessen

Saltigo präsentiert sich auf der Messe CPHI in Mailand Anfang Oktober als kompetenter Dienstleister in den Bereichen Custom Synthesis und Custom Manufacturing. Das Lanxess-Tochterunternehmen offeriert maßgeschneiderte Komplettlösungen für die Pharma- und Agroindustrie sowie die Spezialchemie. Für Entwicklung, Pilotierung und Herstellung von Wirkstoffen sowie veredelten Zwischenprodukten steht ein umfassendes Reaktions- und Technologieportfolio mit einer Produktionskapazität von 2.500 m³ zur Verfügung.

Saltigo hat sich auf das schnelle Up-Scaling von Produktionsprozessen spezialisiert. Jährlich werden über 120 neue chemische Reaktionsstufen in den Produktionsmaßstab übertragen. Darüber hinaus hat sich das Unternehmen auf chemisch und technisch anspruchsvolle Verfahren

– auch unter CGMP – spezialisiert (Foto: Mehrzweckanlage der Saltigo in Leverkusen). Dazu gehören etwa Phosgenierungen, Hydrierungen unter hohem Druck, metallorganische Reaktionen bei tiefen Temperaturen, die Synthese chiraler Verbindungen sowie die Handhabung von Reagenzien mit hohem Energieinhalt oder stark exothermen Reaktionen. Um dem ständig wachsenden Bedarf für die Produktion von pharmazeutischen Zwischenprodukten und Wirkstoffen Rechnung zu tragen, wurden am Standort Leverkusen bestehende Anlagen mit rund 60 Kubikmetern Reaktorvolumen nach CGMP qualifiziert.

Darüber hinaus wird ein im Ausbau befindlicher CGMP-Produktionsbetrieb mit einer Gesamtkapazität von mehr als 200 t/a ab Jahresende zur Verfügung stehen. Diese Anla-

ge mit vier modularen Mehrzweckeinheiten ist auch auf die Handhabung korrosiver Wirkstoffe eingerichtet.

Saltigo bietet Dienstleistungen für die Synthese von Wirkstoffen und Zwischenprodukten für die klinische Entwicklung als auch für kommerzielle Mengen an. Dazu Dr. Wilhelm Stahl, Leiter der Business Line Pharma bei Saltigo: „Wir wollen durch die Bereitstellung zusätzlicher CGMP-

Kapazitäten unser Geschäft im Bereich Pharma konsequent ausbauen.“

■ Saltigo GmbH
Tel.: 02173/2033154
info@saltigo.com
www.saltigo.com

CPH: Halle 9, Stand 9F39



neochem bringing chemistry to the point

Tenside
Polymere
Optische Aufheller
Aloe Vera
Wirkstoffe
Verdichtungsmittel
UV-Filter
Nonservierungsmittel

neochem GmbH
Iröndenbergstr. 75
58706 menden
phone
+49 (0) 23 73 / 175 139 - 0
info@neochem.de
www.neochem.de

IMCD – your specialty distributor

Coatings
Plastics
Polymerisation
Lubricants
Food
Pharma
Cosmetics
Detergents
Agro

CPHI Mailand
02.–04.10.2007
Stand 9A24

Sepawa Würzburg
10.–12.10.2007

IMCD
www.imcdgroup.com

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



PERSONEN

Michael Peters (50) fungiert seit 1. Juni 2007 als neuer Geschäftsführer und Sprecher der Geschäftsleitung bei Dyneon. Die Schwester-Gesellschaft des Multi-Technologieunternehmens 3M hat sich als führender Hersteller von Fluorpolymeren etabliert. Peters war zuvor 3M Country Business Leader für den Bereich Elektro, Elektronik und Telekommunikation. Er löst Günter Greßler ab, der für 3M eine leitende Aufgabe im europäischen Ausland übernommen hat.

www.mmm.com

Ronald Frank Trächsel, lic. rer. pol. (48) wurde vom Verwaltungsrat von Sika zum Chief Financial Officer ernannt. Er wird diese Aufgabe nach einer Einarbeitungsphase zum 1. Januar 2008 übernehmen. Nach verschiedenen leitenden Funktionen im Finanzbereich der Ringier Gruppe, unter anderem als CFO des internationalen Geschäfts, stieß Trächsel 1999 als CFO zum Unternehmensverbund Vitra. Er führte danach die Vitra-Gruppe als Vorsitzender der Gruppenleitung und übernahm vor 3 Jahren die operative Leitung der Dachholding des Unternehmensverbundes. Bei Sika löst er Markus Zenhäusern ab, der sich entschieden hat, das Unternehmen zu verlassen.

www.sika.com

FDA Requirements for cGMP Compliance

Im Rahmen einer neuen englischsprachigen Schriftenreihe unter dem Titel GMP Report werden zu ausgewählten Themen Arbeiten aus und für die Praxis publiziert, die eine effiziente Umsetzung von GMP-Anforderungen im betrieblichen Alltag von Pharmaunternehmen aufzeigen. Die aktuelle Ausgabe beschreibt unter anderem, wie sich FDA-Inspektionen erfolgreich gestalten lassen und analysiert die häufigsten GMP-Mängel aus den Warning Letters der FDA. Vorgestellt wird zudem das Risk Based Approach-Konzept der FDA und die sich daraus ergebenden Konsequenzen für den Bereich

der Risikoanalyse. Weitere Beiträge behandeln Schwerpunkt-Themen zu FDA-Anforderungen an die Analytik und Qualitätskontrolle. Insbesondere die FDA-Konformität der Validierung analytischer Methoden, zur Probenahme, im Umgang mit Ergebnissen außerhalb der Spezifikation sowie im Umgang mit Referenzstandards werden beschrieben.

FDA Requirements for cGMP Compliance, Inspections, FDA Warning Letter Report, Risk Analysis, Quality Control, Hrsg. Concept Heidelberg, Editio Cantor Verlag für Medizin, 1. Auflage 2007, 144 Seiten, 64,00 €, ISBN 978-3-87193-363-9

Der Rhetorik-Code

Professionelle Kommunikation bei Präsentationen, Vorträgen, in Konferenzen oder bei Medienauftritten unterliegt knallharten Regeln. Nur so gibt sie Orientierung und sichert Ergebnisse. Sprachliche Relativierungen, geistige Bankrotterklärungen und verbale Inkompetenzklärungen gegenüber dem Zuhörer sollen vermieden werden. Der Autor Karsten Bredemeier erläutert in „Der Rhetorik-Code, orientierungsgebend – ergebnisorientiert“ wie man die sprachliche Performance auf der Basis neurolinguistischer

Erkenntnisse absichern kann. Zugleich reflektiert der Autor die aktuellen soziopsychologischen Forschungsergebnisse. Die moderne Gehirnforschung unterstreicht die Bedeutung der Informationsverarbeitung beim Rezipienten, die Beachtung von Bredemeiers Regeln erleichtert die Verankerung der Fakten und Daten.

Der Rhetorik-Code Orientierungsgebend – ergebnisorientiert Orell Füssli Verlag, Zürich 2007, 103 Seiten, 18,00 €, ISBN 978-3-280-05241-9

Sieg über sich selbst

Bedenken und Ängste schränken die eigene Handlungsfähigkeit ein und verhindern ein aktives und erfülltes Leben. Was man dagegen tun kann, zeigt der Karateweltmeister und Managementcoach Jörg Gantert. Er präsentiert Methoden und Strategien, die es ermöglichen, die im Leben auftretenden Hindernisse zu überwinden, positive Veränderungen einzuleiten und gesetzte Ziele zu erreichen. Auf der Basis seiner persönlichen Erfahrungen in

über 25 Jahren Hochleistungssport und Training vermittelt er leicht lernbare mentale und dynamische Übungen aus der asiatischen Vitalitätslehre. Er legt anschaulich dar, wie man durch bewusst gewählte Gedanken und Handlungen erfolgreich die Verantwortung für sein Leben übernehmen kann.

Sieg über sich selbst Erfolgstechniken eines Karateweltmeisters Orell Füssli Verlag, Zürich 2007, 127 Seiten, 19,90 €, ISBN 978-3-280-05236-5

Nanotechnologien für den produzierenden Mittelstand

Hessens Wirtschaftsminister Dr. Alois Rhiel stellte anlässlich der Veranstaltung „Intelligente Produktion – Innovationen im Maschinenbau“ in Gießen erstmals die neue Broschüre „Nano-Produktion – Innovationspotenziale für hessische Unternehmen durch Nanotechnologien in Produktionsprozessen“ der Öffentlichkeit vor. In der Broschüre, die im Auftrag des Hessischen Wirtschaftsministeriums von

den Fraunhofer Instituten für Silikat-Forschung (ISC) sowie Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) erstellt wurde, werden produzierende Unternehmen mit den wesentlichen Verfahren vertraut gemacht, wie Nanomaterialien hergestellt und verarbeitet werden und wie Produktionsprozesse sich mit Nanotechnologie positiv beeinflussen lassen.

www.hessen-nanotech.de

Fachwörterbücher Chemie und Biologie

Den neuesten Entwicklungen in Chemie und Biologie folgend bringt der Langenscheidt Fachverlag zwei Fachwörterbücher seiner beliebtesten Kompakt-Reihe in bearbeiteter, zweiter Auflage heraus: Das Fachwörterbuch Kompakt Chemie Englisch wurde um rund 1.800 Fachbegriffe erweitert, gut 8.000 neue Begriffe aktualisieren das Fachwörterbuch kompakt Biologie Englisch. Das handliche Format und der abwischbare Schutzumschlag qualifizieren beide für den Einsatz im Labor ebenso wie in Universität, am Schreibtisch oder in freier Wildbahn. Nanotechnologie, Biotechnologie, das Gebiet der funktionalen Polymere und die stark interdisziplinär ausgerichtete Forschungsrichtung der Lebenswissenschaften – aus

diesen Bereichen stammen die aktuellen Vokabeln und erweitern den Wortschatz des Fachwörterbuchs Kompakt Chemie auf 54.000 Fachbegriffe. Rund 8.000 Fachbegriffe aus den Bereichen Biochemie, Entwicklungsbiologie und Neurobiologie erweitern das Biologie-Wörterbuch.

Langenscheidt Fachwörterbuch Kompakt Chemie Englisch Langenscheidt Fachverlag München, 2. Auflage 2007 995 Seiten, 44,90 € ISBN 978-3-86117-273-4

Langenscheidt Fachwörterbuch Kompakt Biologie Englisch Langenscheidt Fachverlag München, 2. Auflage 2007 Ca. 900 Seiten, 39,90 € ISBN 978-3-86117-274-1

Kommentar zu Chemikaliengesetz und Gefahrstoffverordnung

Diese Sonderausgabe aus dem umfassenden Standardwerk von Schmatz/Nöthlichs, Sicherheitstechnik enthält die mit dem Recht der Gefahrstoffe zusammenhängenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften sowie die Technischen Regeln für Gefahrstoffe (TRGS). Hierzu gehören vor allem das Gesetz zum Schutz vor gefährlichen Stoffen (Chemikaliengesetz) und die Gefahrstoffverordnung – beide mit ausführlichem und fundiertem Kommentar. Mit Erscheinen der 1. Lieferung befindet sich das Werk wieder auf dem neuesten

Stand. Aktualisiert sind u. a. das Chemikaliengesetz, die Chemikalien-Verbotsverordnung, die Giftinformationsverordnung, die Biozid-Meldeverordnung sowie die TRGS 220 Sicherheitsdatenblätter und die TRGS 900 Arbeitsplatzgrenzwerte.

Nöthlichs Gefahrstoffe Kommentar zu Chemikaliengesetz und Gefahrstoffverordnung Erich Schmidt Verlag 2007 Loseblatt-Kommentar einschließlich der 1. Lieferung 3.406 Seiten in 2 Ordnern, 128,00 €, ISBN 978-3-503-02724-8

Nanococktails aus der Laser-Bar



Ein „Nanococktail“ aus lasergenerierten Nanopartikeln in Kunststoff.

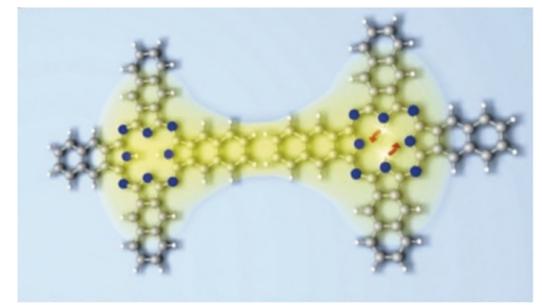
Gemessen an den Patenten in Europa gilt die Nanotechnologie als Zukunftsmotor für die Energie-, Umwelt-, Informations- und Medizintechnik. Mit der Zahl der Anwendungen steigen auch die Ansprüche an Nanopartikel, gerade in der Kunststoff- und Medizintechnik werden hochreine und stabile Partikel benötigt. Darüber hinaus haben Anwender oftmals Bedarf an Nanopartikeln aus neuen Materialien und Legierungen sowie an Mischungen aus Nanopartikeln für die Kombination von Nanoeffekten. Am Laserzentrum Hannover werden solche Nanomaterialien schnell und hochrein hergestellt. Dort wird die Lasertechnik eingesetzt, um Nanopartikel zu generieren. Ein Laser „sprengt“ die Nanopartikel aus einer Substratoberfläche direkt in eine geeignete Flüssigkeit wie Öl, Wasser oder Lösungsmittel, die das wertvolle und hoch empfindliche Nanomaterial zugleich stabilisiert. Besonders an diesem Verfahren ist, dass jegliche Feststoffe auf diese Weise „zerkleinert“ wer-

den können und somit nahezu jede denkbare anwendungsspezifische „Nanomaterial-Mixtur“ hergestellt werden kann. Anders ausgedrückt, kann man mit diesem Verfahren nach Rezept beliebige „Nanococktails“ mixen. Dieses Verfahren – auch „Rapid-Nanomaterial-Manufacturing“ genannt – erlaubt die Produktion stabiler Nanopartikel sowie de-

ren vollständige Dispersion in einen gewünschten Kunststoff. Da das Verfahren ohne chemische Hilfsstoffe auskommt, ist das Produkt besonders rein und damit frei von eventuellen unkontrollierbaren Effekten, Qualitätsabweichungen oder Nebenwirkungen.

www.lzh.de

Moleküle als Elektronikbauteil



Kopplung zweier molekularer Schalter: Durch Strompulse in ein Naphthalocyanin-Molekül (oben) kann ein benachbartes (unten) geschaltet werden.

Quelle: Dr. Jascha Repp, Universität Regensburg

Wasserstoffatome im Innern eines ringförmigen Moleküls auszeichnen. Diese Wasserstoffatome konnten die Forscher durch kleinste Stromstöße in ihrer Position verändern. Mit der Positionsverlagerung ging eine Veränderung der Leitfähigkeit des Moleküls einher. Das Besondere daran: Das Umschalten führt zu keinerlei Bewegung an der Peripherie des Moleküls, da die Wasserstoffatome, die für die Schaltstellung entschei-

den sind, sich in einem geschützten Hohlraum befinden. In einem weiteren Experiment zeigte die Physiker den ersten Schritt zur Kopplung mehrerer Schalter, indem sie mehrere Moleküle mit Hilfe des Rastertunnelmikroskops aneinander schoben. Durch Strompulse in ein Molekül konnten sie dann ein benachbartes Molekül schalten.

www.volkswagenstiftung.de

REGISTER

3M Deutschland	9, 12	Gempex	12	MAP	20
4SC	6	Glaxosmithkline	6	Medigene	6
Accenture	22	GS Capital Partners	1	Microsoft	21
Active Concepts	7	HA Hessen Agentur	12, 23	Ministerium f. Innovation- Wissenschaft, Forschung und Technologie NRW	23
Aicuris	6	Hamilton Bonaduz	18	Nabi Biopharmaceuticals	3
Alco Chemicals	7	Henkel	1	Nabi Biopharmaceuticals	3
Almig	18	Hexal	6	Neochem	7, 11
Altana	1, 7	Hillesheim	18	Nestlé	1
American Cyanamid	2	IBS	20	Nordmann-Rassmann	9
American Home Products	2	IMCD Deutschland	11	Novartis International	3
Arisma	22, 23	Industriepark Gersthofen	18, 22	Nycomed	1
Australisches Generalkonsulat	24	Infracor	3	OECD	1
BASF	2, 9, 10	Infraluna	22	Opendhoff Technologie	13, 17
BASF Holding Espanola	24	Infraserv Höchst	23	Orell Füssli Verlag	12
Bayer	6	Infraserv Knapsack	24	Pepperl & Fuchs	19
Bayer Materialscience	1, 2, 9	Innéov	1	Perbio Science Belgium	19
Bayer Technology Services	5	Inprotec	7, 18	Permira Funds	1
Bearing Point	16	Intergraph	18	Pfizer Pharma	33
Beiersdorf	20	Jostet, Hersten & Partner	18	Pharmatronic	18
Bierfeld	7	Langenscheidt	12	PP Publico Publications	16
Bilfinger Berger Ind. Services	16, 17	Lanxess	7	Procter & Gamble	1
Biostat	3	Laser Zentrum Hannover	12	Prognost Systems	15
BTC Speciality	1	Logica	18	Proleat	18
Chemical Distribution	8, 10	L'Oréal	1	PSG Petro Service	18
C. Schiewindt	16	Maihiro	20	Pulcras Chemicals	1
Cabb	6			Nörr, Stiefenhofer & Lutz	1
Carlo Gavazzi	13			RAG	2
CAS Chemical Abstracts Service	10			Rauscher	17
China National Bluestar Group	2			Respharma	7
China National Chemical	2			RIB Software	18
Chinese National Petroleum	22			Rösberg	18
Ciba Spezialitätenchemie	9			Saligo	11
Clyvia	15			Salvona Technologies	7
CNOOC	22			SAP	20
Cognis	1			Sepawa	8, 9
CPI	24			Sepacor	6
CSB-System	2			Shenubha Group	22
Dechema	13			Siemens	17
Degussa	2			Sigma-Aldrich	11
Dehn & Söhne	19			Sika	12
Dekra	13			Sinopee	22
Droege & Comp.	1			Steag	2
Eisenwerke Düker	13			Stepan	7
E*message	21			Strategiekreis Nanowelten	3
EDL Anlagenbau	18			SV Life Sciences	1
Emerson Process Management	1			Alfred Talke	6
Erich Schmidt Verlag	12			Thyssenkrupp Xervon	15
Ernst & Young	3			Triplan	1
Evonik	2, 9			TÜV	13
Felten	20			Unilever	1
FIS Fabbrica Italiana	18			Universität Regensburg	12
Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung	9			VDI Technologiezentrum	3
Ganymed	6			VDI-GVC	13
GDCh	8, 9			Vega Grieshaber	15
				VTU Engineering	15, 18

IMPRESSUM

Herausgeber: GIT VERLAG GmbH & Co. KG

Geschäftsführung: Dr. Michael Schön

Leitung Verkauf & Marketing: Anna Seidinger

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

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

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

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

Wolfgang Sieb: Tel.: 06151/8090-240, w.sieb@gitverlag.com

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

Dr. Roy Fox: Tel.: 06151/8090-128, r.fox@gitverlag.com

Dr. Birgit Megges: Tel.: 06151/8090-263, b.megges@gitverlag.com

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

Corinna Matz-Grund: Tel.: 06151/8090-217, c.matz-grund@gitverlag.com

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

Dr. Michael Reubold: Tel.: 001/201/748/8810 (USA), m.reubold@gitverlag.com

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

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

Cem Üzümlü: Tel.: 06151/8090-155, c.uezum@gitverlag.com

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

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

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

Christiane Rothermel: Tel.: 06151/8090-150, c.rothermel@gitverlag.com

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

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

Freie Mitarbeiter: Dr. Sonja Andres, Irene Berres, Simone Müller

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

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

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Oktober 2006. 2007 erscheinen 24 Ausgaben von „CHEManager“.

Druckauflage: 43.000 Exemplare (IVV-geprüft, 4. Quartal 2005) 16. Jahrgang 2007

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

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

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

und mit Quellenangaben gestattet. Dem Verlag ist das ausschließliche, räumliche und inhaltlich eingeschränkte Recht eingeräumt, das Werk/ den redaktionellen Beitrag in unveränderter oder bearbeiteter Form für alle Zwecke beliebig oft selbst zu nutzen oder Unternehmen, zu denen gesellschaftsrechtliche Beteiligungen bestehen, sowie Dritten zur Nutzung zu übertragen. Dieses Nutzungsrecht bezieht sich sowohl auf Print- wie elektronische Medien unter Einschluss des Internets wie auch auf Datenbanken/Datenträger aller Art.

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

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



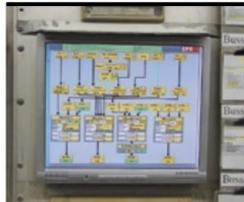
Alle Inhalte sind Online verfügbar unter www.echemanager.de



Instandhaltung

Die Instandhaltung als Kosten-senker – Prozessoptimierung mit Kennzahlen in der Instandhaltung

Seite 16



Prozessautomatisierung

Modernisierung der Prozess-automatisierung bei Compoundier-anlagen zur Kabelproduktion

Seite 17



Feldbus-Technologie

Kostenbremse mit Langzeitwir-kung oder warum dem Feldbus ganz einfach die Zukunft gehört

Seite 19

NextGen IT

OPDWIN

Automatisierung für Förderungen, Waagen, Mischer und Extruder

SIEMENS Solution Partner

www.opdwin.de
www.opdenhoff.de

Flächendeckende Konkurrenz machen

— Dekra will die Chancen der Marktöffnung für die Überprüfung überwachungsbedürftiger Anlagen nutzen —

Processnet – Branchentreff für Chemie- und Verfahrenstechniker

Vom 16. bis 18. Oktober hat die erste Processnet-Jahrestagung ihre Premiere im Eurogress in Aachen. Damit wird die bewährte Tradition der gemeinsamen GVC-Dechema-Jahrestagungen nun auf eine neue Basis der Zusammenarbeit gestellt, denn seit Anfang des Jahres wurden die Fachgremien der Chemischen Technik und Verfahrenstechnik als Initiative von VDI-GVC und Dechema unter dem Dach von Processnet zusammengeführt, um Effizienz und Flexibilität der Gremienarbeit zu erhöhen. Die neu gegründeten Fachgemeinschaften werden sich hier mit aktuellen Ergebnissen erstmals öffentlich präsentieren.

Das Generalthema der diesjährigen Veranstaltung lautet „Chemie und Technik für Energie, Mobilität und Gesundheit“. In vier Plenarvorträgen, 43 Übersichts- und Tandemvorträgen, 130 Fachvorträgen und über 180 Posterbeiträgen werden dazu neueste Entwicklungen und Forschungsergebnisse aus der chemischen Reaktionstechnik, der Partikeltechnik, der Prozess- und Anlagentechnik bis hin zur Sicherheitstechnik vorgestellt. Die Beiträge der vier Querschnittsthemen Prozessintensivierung, nachwachsende Rohstoffe, Nanotechnologie und Lebensmitteltechnologie behandeln fachübergreifend die Themen vom Prozess bis zum Produkt.

Bei den Themen Energie, Klima und Medizintechnik wird ebenfalls besonders deutlich, wie wichtig ingenieurtechnische und naturwissenschaftliche Kompetenz bei der Lösung anstehender Aufgaben für die Zukunft unserer Industriegesellschaft sind. Der Festvortrag von Bundesumweltminister Sigmar Gabriel, der das Generalthema der Veranstaltung im Fokus von Umwelt- und Wirtschaftsnutzen beleuchtet, der Plenarvortrag von Dr. Uwe Franke von der Deutschen BP zum Thema „Wachstum durch Energieeffizienz und Klimaschutztechnologien“ greifen ebenso wie die Podiumsdiskussion „Klimaverträge Energiepolitik der Zukunft“ die aktuelle Diskussion zur zukünftigen Energieversorgung und zum Klimaschutz auf.

Eine bewährte Tradition in dem dreitägigen Programm der Veranstaltung sind die fachbegleitende Firmenausstellung mit 34 Unternehmen und das Studenten- und Doktorandenprogramm der kreativen jungen Verfahrenstechniker (kVIs). Beide Programmpunkte bieten eine Plattform, um Kontakte zu Firmen zu knüpfen, sich über neueste Entwicklungen und die Chancen zum Berufseinstieg zu informieren.

Eingebunden in die enge Kooperation bei der Programmgestaltung der Processnet-Jahrestagung sind neben Dechema und VDI-GVC auch die Deutsche Bunsen-Gesellschaft für Physikalische Chemie, die Forschungs-Gesellschaft Verfahrens-Technik, die Deutsche wissenschaftliche Gesellschaft für Erdöl, Erdgas und Kohle und die NAMUR Interessengemeinschaft Automatisierungstechnik der Prozessindustrie.

www.dechema.de/jt2007

Anfang 2006 wurde der Markt für die Überprüfung so genannter überwachungsbedürftiger Anlagen in einem ersten Schritt für Neuanlagen liberalisiert. Ab dem 1. Januar 2008 werden dann die bislang noch gültigen Beschränkungen für Altanlagen aufgehoben. Dann können sich die Betreiber überwachungsbedürftiger Anlagen – vor allem Druckgeräte und explosionsgeschützte Anlagen – für die vorgeschriebenen Prüfungen einen zugelassenen technischen Dienstleister frei wählen. Bislang waren dafür ausschließlich die jeweils regional zuständigen Technischen Überwachungsvereine (TÜV) durch den Gesetzgeber beauftragt bzw. zuständig. Die Dekra will in diesem Markt, der in Deutschland etwa 1,6 Mio. Anlagen mit einem Volumen von 330 Mio. € umfasst, kräftig mitmischen und den bisherigen Monopolisten flächendeckend Konkurrenz machen. CHEManager befragte Dr. Walter Pelka, Geschäftsführer der Dekra Testing & Inspection, zur Marktöffnung und den Zielsetzungen seines Unternehmens. Die Fragen stellte Dr. Dieter Wirth.



Dr. Walter Pelka, Geschäftsführer der Dekra Testing & Inspection

CHEManager: Herr Dr. Pelka, die Dekra will mit ihren Industriedienstleistungen im Bereich überwachungsbedürftiger Anlagen dem Noch-Monopolisten Konkurrenz machen. Wie hat sich die Dekra darauf vorbereitet? Wie ist das Unternehmen aufgestellt?

Dr. W. Pelka: Zunächst haben wir die formalen, inhaltlichen und rechtlichen Voraussetzungen geschaffen, um in diesem Bereich als Zugelassene Überwachungsstelle, ZÜS, tätig werden zu dürfen. Wir sind in allen 16 Bundesländern für die Überwachung von Aufzügen, Druckgeräten und explosionsgefährdeten Anlagen zugelassen. Die Anforderungen der Zentralstelle der Länder für Sicherheit sind recht hoch. Wir halten dies für richtig. Schließlich üben die Zugelassenen Überwachungsstellen eine sehr verantwortungsvolle und anspruchsvolle

Tätigkeit für die Industrie und die Gesellschaft aus. Dann haben wir in den vergangenen Jahren schrittweise Fachleute mit der erforderlichen Qualifikation eingestellt oder ausgebildet. In Deutschland sind wir mit nahezu 30 Standorten bereits flächendeckend vertreten, um die gesamten Dienstleistungen von Dekra für die Industrie anzubieten. Und wir werden dieses Netz auf über 50 Standorte ausbauen. Vorteilhaft ist hierbei auch, dass wir uns auf die Flächenpräsenz der Dekra Automobil mit über 480 Standorten in Deutschland stützen können. Die Dekra wächst aber nicht nur in der Fläche, sondern in neuen Kompetenzfeldern. Deshalb haben wir zu Beginn dieses Jahres die Exam BBG erworben. Das Unternehmen ist Marktführer im Bereich Explosionsschutz in Deutschland und nun als Dekra Exam voll integriert. Mitte des Jahres haben wir einen Spezialisten für die Prüfung der Maschinenrichtlinien übernommen, der nun als Dekra Machinery & Equipment am Markt tätig ist.

Bei der Überprüfung überwachungsbedürftiger Anlagen in der Chemie- und Pharmaindustrie ist nicht nur Sachkenntnis, sondern sicherlich auch Erfahrung ein wichtiger Pluspunkt. Können Ihre Mitarbeiter auf diesem Gebiet den TÜV's Paroli bieten?

Dr. W. Pelka: Davon bin ich überzeugt, denn sonst hätte ich diese nicht eingestellt. Wir haben bewusst besonders erfahrene Mitarbeiter aus der Industrie eingestellt und weitergebildet. Von diesen Mitarbeitern erwarten wir ein besonders hohes Verständnis für die Kundenerwartungen und eine besondere Kundennähe auf Grund ihres eigenen beruflichen Erfahrungshintergrundes. Unsere Experten sind bereits seit einigen Jahren im Bereich der Produktprüfung von Maschinen und Anlagen tätig. Wir bringen diese in Verkehr und prüfen seit Anfang 2006 wiederkehrend Neuanlagen. Seit die anstehende Liberalisierung bekannt wurde, sind in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe von Mitarbeitern aller regionalen Überwachungsvereine zu uns gestoßen. Die Mitarbeiter, die im Bereich der überwachungsbedürftigen Anlagen tätig sind, werden darüber hinaus von Mentoren bei einem intensiven und praxisorientierten Aus- und Weiterbildungsprogramm begleitet.

Was ist Ihr Unternehmensziel? Welchen Marktanteil haben Sie im Auge?

Dr. W. Pelka: Die Dekra möchte bis 2010 zwei Milliarden € Umsatz machen und wir mühten mit einem erheblichen Teil zum Wachstum beitragen. Wir wollen die Erfolgsgeschichte wiederholen, die die Dekra bei den Hauptuntersuchungen für



Bei der Überprüfung überwachungsbedürftiger Anlagen in der Chemie- und Pharmaindustrie erwartet die Dekra keinen Preisrutsch. Vermutlich, so die Dekra, werden die Preise der verschiedenen Anbieter ab dem kommenden Jahr etwas unterhalb der bisherigen Gebührenordnung liegen.

Autos geschrieben hat: Den Monopolisten überholen und Marktführer werden: Wir haben uns vorgenommen mittelfristig 25 bis 30% des Marktes in Deutschland zu bedienen. Die Dekra hat sowohl die Kompetenz als auch die Mittel, um dieses Ziel zu erreichen.

Ab 2008 fällt nicht nur das Monopol, sondern damit auch die bislang festgesetzte Gebührenordnung. Wie wird sich die Dekra dabei positionieren. Konkret: Wird die Dekra günstiger sein als nach der Gebührenordnung?

Dr. W. Pelka: Wettbewerb schafft Transparenz. Deshalb werden vermutlich alle Anbieter ab dem kommenden Jahr etwas unterhalb der bisherigen Gebührenordnung liegen. Wir erwarten jedoch keinen Preisrutsch. Der seriöse Spielraum bei der Preisgestaltung ist gering: Alle Prüfleistungen erfordern hoch qualifizierte und erfahrene Ingenieure. Verantwortungsvolle, kundenorientierte Überwachung erfordert ihre Zeit. Die Kosten- und Gehaltsstrukturen der Wettbewerber werden sich nicht wesentlich von unseren unterscheiden. Deshalb sind Prüfzeit und Personalkosten die bestimmenden Kostenfaktoren. Entscheidend ist deshalb nicht der Preis, sondern die Servicequalität und der Mehrwert der angebotenen Leistungen. Dort wollen wir besser sein.

Mit welchen besonderen Dienstleistungen bzw. zusätzlichen Leistungen kann die Dekra im Bereich von überwachungsbedürftigen Anlagen den Kunden aufwarten?

Dr. W. Pelka: Unsere Kunden stehen in einem harten globalen Wettbewerb. Ziel unserer

über den gesetzlich geregelten Rahmen hinausgehenden Leistungen ist es, die Produktivität der Anlagen durch eine Senkung der laufenden Kosten und eine weitere Verbesserung der Verfügbarkeit der Anlagen zu erhöhen.

Können Sie das im Einzelnen bitte etwas näher erklären? Worin besteht der Nutzen bzw. Mehrwert für den Kunden?

Dr. W. Pelka: Ein Beispiel: Bei einer innovativen Prüfmethode wie der Risk Based Inspection, kurz RBI, werden die Versagenswahrscheinlichkeiten von Anlagenteilen und die durch ein Versagen dieses Anlagenteils entstehenden Auswirkungen detailliert bewertet. Basierend auf dieser Einschätzung werden angepasste Inspektionszyklen und Inspektionsmethoden festgelegt. RBI wird in der Regel für statische Komponenten wie Armaturen, Behälter, Tanks oder Rohrleitungen eingesetzt und bietet eine verlässliche Plattform, um mögliche interne

Prüfungen im Vorlauf zu einem geplanten Anlagenstillstand zu realisieren. Der Prüfungsaufwand wird auf relevante Bereiche konzentriert. Die Anlagensicherheit und Verfügbarkeit steigt bei gleichem oder sogar geringeren Prüfungsaufwand. Ein anderes Beispiel: ist die Reliability Centered Maintenance, kurz RCM, eine Methode die bei rotierenden Ausrüstungen wie Pumpen und Kompressoren eingesetzt wird. Mit dieser Methode kann das Management von Ersatzteilen optimiert werden. Dabei werden nur die Ersatzteile vorgehalten, die wirklich benötigt werden. Das spart Geld.

Welche weiteren vorgeschriebenen Prüfdienstleistungen bietet die Dekra an?

Dr. W. Pelka: Neben den bereits erwähnten Prüfungen für überwachungsbedürftige Anlagen bietet Dekra alle baurechtlichen Prüfungen an, die in den Bundesländern erforderlich sind. Dies gilt für die Gebäudetech-

nik sowie für den Brand- und Explosionsschutz. Für Industrieunternehmen bietet Dekra mit der Liberalisierung alle relevanten Dienstleistungen zur Überprüfung von Sicherheits- oder Umweltschutzbelangen an. Dazu zählen Fragen der Arbeitssicherheit, des Explosionsschutzes, des Emissionsschutzes, des Gewässerschutzes oder des Umgangs mit gefährlichen Stoffen. Es gibt nur noch sehr wenig, was wir nicht tun können oder dürfen.

Ist die Dekra mit ihren Dienstleistungen zur Überprüfung überwachungsbedürftiger Anlagen auf Deutschland fixiert oder wollen Sie auch ins Ausland expandieren?

Dr. W. Pelka: Dekra hat diesen Schritt bereits vor einigen Jahren getan und ist von einer deutschen Sachverständigenorganisation zu einem international agierenden Unternehmen geworden. Dies gilt vor allem für die industriellen Prüfleistungen. Dekra hat vor zwei Jahren Norisko übernommen. Mit über 2.000 Mitarbeitern eines der größten Prüforganisationen in Frankreich. Damit sind wir als einzige Prüforganisation in den beiden größten Ökonomien der EU stark vertreten. Frankreich und Deutschland sind die jeweils wichtigsten Handelspartner. Dadurch ergeben sich für uns interessante Synergie- und Wachstumseffekte.

Überwachungsbedürftige Anlagen

Die Prüfung überwachungsbedürftiger Anlagen wird ab 2008 liberalisiert. Die Betreiber solcher Anlagen können den entsprechenden Prüfdienstleister unter den zugelassenen Überwachungsstellen (ZÜS) auswählen. Als überwachungsbedürftige Anlagen gelten:

- Dampfkessel- und Druckbehälteranlagen,
- Anlagen zur Abfüllung von verdichteten, verflüssigten oder unter Druck gelösten Gasen,
- Leitungen unter innerem Überdruck für brennbare, ätzende oder giftige Gase, Dämpfe oder Flüssigkeiten,
- Aufzugsanlagen,
- Anlagen in explosionsgefährdeten Bereichen,
- Getränkeschankanlagen und Anlagen zur Herstellung kohlenaurer Getränke,
- Acetylenanlagen und Calciumcarbidlager und
- Anlagen zur Lagerung, Abfüllung und Beförderung von brennbaren Flüssigkeiten.

■ Kontakt:
Dekra Testing & Inspection GmbH, Stuttgart
Tel.: 0711/7861-2631
Fax: 0711/7861-2092
industrial-services@dekra.com
www.dekra.de
www.das-monopol-faellt.de

Since 1807...

Wiley



Knowledge for Generations

Kontinuierliche Zustandsüberwachung

Moderne Diagnosesysteme sorgen für frühzeitige Fehlererkennung und Schadensvermeidung

Eine der größten Herausforderungen für Betreiber und Maschinenführer ist es, im Rahmen ihrer täglichen Arbeit die Verfügbarkeit von Produktionsmaschinen zu erhöhen, ohne zusätzliche Ressourcen für Instandhaltungsmaßnahmen in Anspruch zu nehmen. Um diesen Spagat zu meistern, wurden in den letzten 70 Jahren drei unterschiedliche Instandhaltungsstrategien entwickelt und verfolgt. Dieser Artikel beleuchtet die unterschiedlichen Prinzipien, sowie deren Anwendbarkeit in der täglichen Praxis und gibt Antworten auf die Herausforderungen für eine effiziente Instandhaltung komplexer Industriemaschinen.

Die so genannte „erste Generation“ (1940-1950) der Instandhaltung war weder strategisch noch effizient, denn die Devise lautete „Fahren bis zum Bruch“. Maschinen wurden teilweise redundant angeschafft und im Schadensfall umgeschaltet. Falls diese doppelte Investition nicht möglich war, wurde bei Defekten der entsprechende Produktionsstillgelegt und die aufwändige Suche nach der Schadensursache sowie deren Reparatur begann. Der dafür notwendige Aufwand an Fachpersonal, die Bindung von Lagerkapazität und Kapital sowie der in Kauf genommene Produktionsverlust wurden akzeptiert.

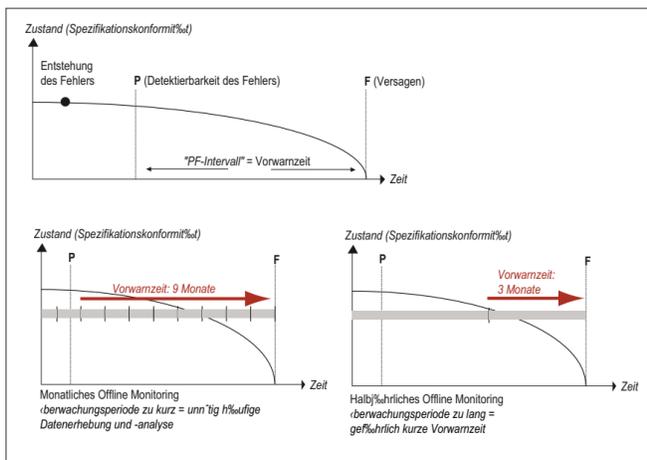
Präventive Instandhaltung

Bis Mitte der 70er Jahre wurde das Konzept der „präventiven“, also „vorbeugenden“, Instandhaltung realisiert. Auf Basis von Herstellerangaben, Fehlerprotokollen und persönlichen Erfahrungen wurden die Laufzeiten von Maschinen und deren Bauteilen abgeschätzt und darauf aufbauend eine kalenderbasierte Wartungsplanung vorgenommen. Das Ziel war, Bauteile möglichst lange zu verwenden, um sie rechtzeitig vor einer erwarteten Schadensentstehung zu überprüfen, bzw. zu erneuern. Der Stichtag zur Überprüfung oder Überholung wurde anhand der genannten Faktoren (Herstellerangaben, Fehlerprotokolle) ermittelt. Mit dieser kalender- oder laufzeitbasierten Vorgehensweise war es – zumindest auf der Planungsebene – möglich, eine grobe Abstimmung von Produktions- und Stillstandszeiten vorzunehmen.

Radarsensor für Schüttgüter

2004 stellte VEGA Grieshaber mit dem Vegapuls den ersten Radarsensor vor, der speziell für die Füllstandmessung von Schüttgütern entwickelt wurde. Der Sensor mit einem Messbereich bis 70 m und weiten Temperatur- und Druckbereichen von 200 °C und 40 bar, stellte ein Novum in der Füllstandmessung von Schüttgütern dar und ist am Markt mittlerweile fest etabliert. Um die Lücke zu Standardanwendungen mit kleineren Messbereichen und geringeren Anforderungen an die Prozessbedingungen zu schließen, wurde jetzt eine weitere Gerätevariante, der Vegapuls 67, vorgestellt.

Er kommt bei Anwendungen zum Einsatz, bei denen bisher aus Kostengründen Ultraschallgeräte oder kapazitive Messsonden eingesetzt wurden. Ein neues, innovatives Antennensystem aus Kunststoff



Mit der vorbeugenden Instandhaltung war ein erster Schritt für eine langfristige Wartungsorganisation gemacht und für eine Vielzahl von Bauteilen und Maschinenarten konnte diese Strategie erfolgreich angewendet werden.

Plötzlich versagende Bauteile

Für die breite Masse industrieller Großmaschinen zeigte sich jedoch, dass dieser präventive Ansatz nicht praxistauglich war, denn noch immer gab es eine Vielzahl ungeplanter Stillstände und kapitaler Schäden aufgrund plötzlich versagender Bauteile. Die Stillstandszeiten (MTTR – „Meantime To Repair“) verlängerten sich sogar im Vergleich zu früheren Jahren, da oftmals auch die Ersatzteilbevorratung reduziert worden war und die Produktion von Neuteilen sowie deren Lieferung kostbare Produktionszeit in Anspruch nahm. Um zu überprüfen, inwieweit die immense Diskrepanz zwischen Planung und Realität begründet ist, untersuchte die US-Luftfahrtgesellschaft „United Airlines“ über einen langen Zeitraum hinweg die Lebenszyklen komplexer Maschinen und deren Komponenten. Da die Luftfahrtindustrie seit ihrem Bestehen der treibende Innovator für Qualitätsprüfung und -management ist, werden diese Studienergebnisse noch heute häufig zitiert und dienen als Basis für eine Vielzahl moderner Instandhaltungskonzepte, u.a. der „Reliability Centered Maintenance“.

Die Untersuchungsergebnisse belegen: Der Versagenszeitpunkt von 89% aller untersuchten Bauteile und Maschinen ist nicht vorhersagbar, da es nur bei der Minderheit aller Studienobjekte eine direkte Abhängigkeit von Bauteil-Laufzeit und Bauteil-Ausfallwahrscheinlichkeit gibt.

Sieht man sich den theoretischen, erwarteten Lebenszyklus von Bauteilen in Gänze an, so gibt es die Zeit des Frühversagens, eine lange Phase mit fehlerfreiem Betrieb und schließlich ein verschleißbedingtes Ansteigen der Fehlerwahrscheinlichkeit zum Ende des Lebenszyklus. Dieser Lebenszyklus wurde grafisch umgesetzt und ist als so genannte „Badewannenkurve“ bekannt.

Es stellte sich aber heraus, dass die „Badewannenkurve“ bei nur 4% der untersuchten Maschinen anwendbar ist. Der überwiegende Anteil (68%) wies zwar ebenfalls die Phase des Frühversagens auf, allerdings konnte mit Abschluss dieser Phase der Lebenszyklus zu einem nicht vorhersagbaren Zeitpunkt enden.

Offline-Monitoring

Der Einzug moderner Automatisierungstechnologien in den 80er Jahren hat auch vor Werkzeugen für die Instandhaltung nicht Halt gemacht. Am Beginn dieser Entwicklung standen mobile Messgeräte zur Erfassung von Schwingungen oder Temperaturen, die bis zum heutigen Tag weltweit und tausendfach Anwendung finden. Das so genannte „Snapshot“- oder „offline“-Monitoring ermöglichte es erstmals, Zustandsinformationen über Maschinen zu erhalten. Obwohl nur ein sehr kurzer Betriebszeitraum erfasst wurde, konnte bei periodischer Wiederholung die Entwicklung von Fehlern detektiert werden und entsprechende Maßnahmen zur Schadensvermeidung eingeleitet werden.

In diesem Zusammenhang soll kurz der Unterschied zwischen „Fehler“ und „Schaden“ definiert werden. „Fehler“ sind solche Verhaltensweisen von Bauteilen (oder Maschinen),

teil der Standardanwendungen der Schüttgutindustrie ab. Sie reichen von der Lebensmittelindustrie über die Lagerung von Kunststoffen bis hin zur Herstellung und Verarbeitung von Baustoffen.

Das optimierte Montagekonzept erlaubt es, die kleinen und leichten Sensoren einfach an bestehende Montageöffnungen zu adaptieren. Die Verkabelung in Zweileitertechnik macht den Austausch veralteter Messverfahren problemlos möglich, da bestehende Anschlussleitungen genutzt werden können. Für den staubexplosionsgefährdeten Bereich verfügt der Sensor über alle entsprechenden ATEX-Zulassungen.

■ Vega Grieshaber KG
Tel.: 07836/50-0
presse@vega.com
www.vega.com

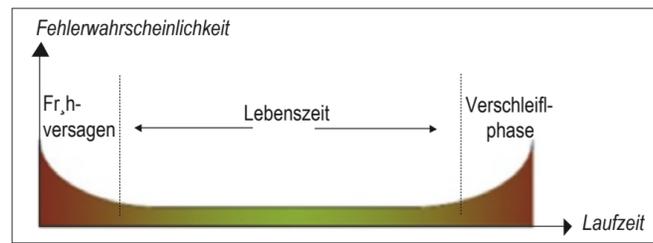


Abb. 2: Badewannenkurve

Abb. 1: PF-Intervall

aller relevanten Messdaten notwendig, die erkennen lassen wie lange der Zeitraum von „P“ bis „F“ noch dauert. Bei unserem Autoreifen heißt das, alle 100 km Fahrtstrecke eine messtechnische oder visuelle Prüfung der Reifendecke durchzuführen, um zu erkennen, ob das Karkassengewebe schon sichtbar ist. Wird diese Prüfung – ob beim Maschinenbetrieb oder bei dem Pkw-Beispiel – nicht regelmäßig durchgeführt, entwickelt sich der Fehler unkontrolliert zu einem möglicherweise dramatischen Schaden.

Die zielführende Anwendung des P-F-Intervalls erfordert deshalb zwingend eine verlässliche und periodische Überwachung aller Bauteile, damit Fehler frühzeitig detektiert und resultierende Schäden vermieden werden. Offline Monitoring-Systeme können diese Anforderungen nur begrenzt erfüllen: wenn die Überwachungs- oder „Snapshot“-Intervalle zu lang gewählt sind, werden Fehler ggf. in einem bereits stark ausgeprägten Stadium erstmalig detektiert und die Vorwarnzeiten sind gefährlich kurz.

Online Condition Monitoring

Systeme zur kontinuierlichen Überwachung des Zustands von Maschinen und Bauteilen (online condition monitoring) bieten hier entscheidende Vorteile. Diese Vorteile wirken sich nicht nur auf die Produktionseffizienz aus, sondern ebenfalls auf die Sicherheit von Mensch, Umwelt und Maschine. Denn aufgrund der permanenten Überprüfung des Verhaltens von Bauteilen ist die Entstehung von Fehlern bereits im Frühstadium sicher detektiert und der Zeitraum zur Reparaturplanung und

Shutdown in Rotterdam

Äußerst flexibel und sicherheitsbewusst zeigte sich ThyssenKrupp Xervon beim Shutdown einer Rotterdamer Raffinerie. Eigentlich hätte die Raffinerie für einen turnusmäßigen Turnaround ihren Betrieb dreieinhalb Wochen lang einstellen sollen. Eine Anlagenstörung brachte den Terminplan völlig durcheinander und verursachte nicht nur die kurzfristige Vorverlegung des Shutdowns, sondern auch seine mehrfache Verlängerung auf letztendlich fast zehn Wochen Dauer. Die riesige Raffinerie war für den Stillstand in

fünf große Segmente aufgeteilt worden. Eines davon wurde zur Revision an ThyssenKrupp Xervon übergeben. Diese zeichnete verantwortlich für die Werke Gerüstbau, Isolierung und Reinigung. Man übernahm die Demontage und erneute Montage sämtlicher Apparate und Equipments wie Behälter, Kolonnen, Wärmetauscher, Filter, Luftkühler etc.. Auch kleinere Schweißarbeiten gehörten zum Arbeitsumfang.

■ ThyssenKrupp Xervon
Tel.: 0211/967-0
www.thyssenkrupp-xervon.com

TÜV Rheinland prüft

Nachdem das von der Clyvia Technology entwickelte Verfahren zur Herstellung von Heizöl und Diesel aus Altölen von unabhängigen Prüflaboren mehrfach positiv getestet und anschließend vom TÜV Rheinland in allen Punkten bestätigt wurde, hat das Unternehmen jetzt die Kunststoff-Fahrweise dem gleichen Prozedere unterzogen. Unter Aufsicht des TÜV Rheinland wurden nach einem Testdurchlauf am 24. August 2007 zwei Liter des fertigen Produktes als Probe entnommen und Petro Lab in Speyer zur Prüfung vorgelegt,

wo die Testcharge von dem akkreditierten Laboratorium für Mineralöl- und Umwelanalytik hinsichtlich der Erfüllung der Diesel-Norm DIN EN 590 und der DIN-Norm EN 51603-1 für leichtes Heizöl untersucht wird. Sofern die Ergebnisse der Untersuchung positiv ausfallen, ist in zwei bis drei Wochen mit einem abschließenden Votum des TÜV Rheinland zu rechnen.

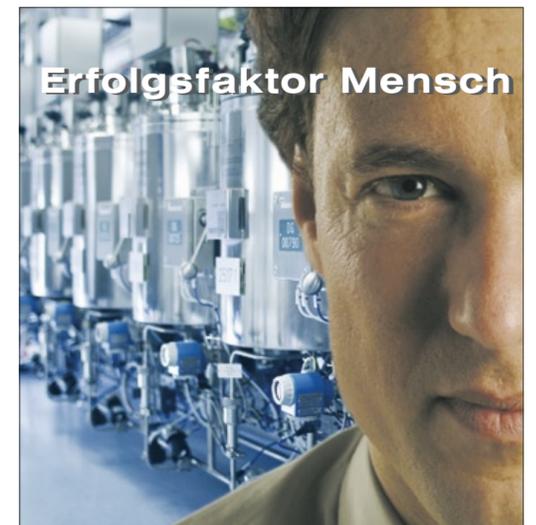
■ Clyvia Technology GmbH
Tel.: 02432/893626
info@clyvia-tec.com
www.clyvia-tec.com

sich innerhalb weniger Monate amortisiert haben. Häufig ist der Zeitraum für die Evaluierung und Bewilligung einer derartigen Investition um ein Vielfaches länger als die tatsächliche Payback-Periode nach erfolgter Installation und Inbetriebnahme.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass „Trial and Error“-Methoden in der heutigen industriellen Welt keine Berechtigung mehr haben und die Anzahl der Installationen von spezialisierten Expertensystemen rasant zunehmen wird. Dies liegt nicht nur an den Anforderungen, die die Weltmärkte vorgeben, sondern auch an der Marktverfügbarkeit von Systemen, die den hohen Ansprüchen an Sicherheit und Verlässlichkeit beim Maschinenbetrieb gerecht werden.

■ Kontakt:
Jost-A. Anderhub
Leiter Marketing
Prognost Systems GmbH, Rheine
Tel.: 05971/80819-0
Fax: 05971/80819-42
jostanderhub@prognost.com
www.prognost.com



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

Die Instandhaltung als Kostensenker

Mit Kennzahlen in der Instandhaltung Prozesse optimieren

Produzenten sehen die Instandhaltung häufig nur als Kostenverursacher. Sie kann jedoch einen signifikanten Beitrag zur Unternehmensprofitabilität leisten, wenn die Entscheidungsträger des Unternehmens dieses Potential erkennen und fördern. Demnach sollte die Instandhaltung aus der Ecke des reinen Kostenverursachers heraus kommen und ihren Beitrag an der Wertschöpfung durch entsprechende Kennzahlen belegen.



Elaine Heierhoff, Senior Specialist bei BearingPoint



Ralf Blameuser, Senior Manager bei BearingPoint

Um dem internationalen Wettbewerbsdruck standzuhalten, müssen Unternehmen ihre wichtigsten Ziele durch die unternehmensweite Definition geeigneter Kennzahlen mit dem Erfolg in der Produktion und Instandhaltung verknüpfen. Recherchen in u.a. der chemischen Industrie ergaben jedoch, dass es schwierig ist, sich auf eine unternehmensweite Definition von Kennzahlen zu einigen: Bei über 75% der Unternehmen gibt es keine direkte Verbindung zwischen den Produktions- und Instandhaltungskennzahlen und der Gewinn- und Verlustrechnung. Ein Kennzahlensystem kann dabei unterstützen, Fragen zu beantworten, die sich auf die richtige Instandhaltungsstrategie für eine Anlage, die Effizienz und Effektivität der Produktion und der Instandhaltung, die unterstützenden Systemen sowie die Sicherheit der Anlagen und des Arbeitens beziehen.

Es entstehen enorme wirtschaftliche Nachteile, wenn Anwender aufgrund mangelnder, unvollständiger oder falsch bewerteter Informationen eine unpassende Instand-

haltungsstrategie für ein kritisches Anlagenteil wählen. So kann z.B. eine fünfprozentige Verbesserung der Anlagenverfügbarkeit in einer komplett ausgelasteten Anlage Millionen von Euro an zusätzlichem Gewinn durch mehr verkaufte Produkte bringen.

Sind die Kennzahlen eines Unternehmens entsprechend definiert, kann das Controlling sie zur raschen Ermittlung von Gewinnen bzw. Verlusten heranziehen. Hinzu kommt die Möglichkeit, anhand geeigneter Kennzahlen schnell festzustellen, wodurch bzw. an welcher Stelle der Wertschöpfungskette überhöhte Kosten oder Verluste entstehen. Nur ein Kennzahlensystem, das hierbei auch koordinierte Produktions- und Instandhaltungsmaßnahmen berücksichtigt, ist transparent genug, um Optimierungspotentiale in diesen Bereichen zu erkennen und zu realisieren.

Der kontinuierliche Verbesserungsprozess innerhalb der Instandhaltung beinhaltet u.a. eine Bewertung des Zielerreichungsgrades, die Optimierung der entsprechenden Prozesse und das Monitoring des

Erfolgs der eingeleiteten Verbesserungsmaßnahmen. Um ein professionelles, effizientes Instandhaltungsmanagement zu ermöglichen, müssen moderne produzierende Unternehmen computergestützte Instandhaltungssysteme verwenden. Obwohl die meisten Unternehmen ein solches System wie z.B. das SAP Instandhaltungsmodul, IBM Maximo, eine unternehmenseigene Software oder eine andere Lösung besitzen, werden die Nutzungsergebnisse aus Sicht des Instandhaltungsmanagements oft nicht erreicht. Ein Grund hierfür ist, dass die definierten Prozesse nicht ideal gelebt und dokumentiert werden. Ein weiteres Hindernis besteht darin, dass die Unternehmen nach der Einführung des unterstützenden Systems häufig keine einfachen und effektiven Möglichkeiten besitzen, um die Datenqualität und die Nutzung ihres Instandhaltungssystems zu bewerten.

Audit der Instandhaltung

Um den kontinuierlichen Verbesserungsprozess in der Instandhaltung zu optimieren

und den wirtschaftlichen Erfolg seiner Kunden zu unterstützen, hat BearingPoint mit dem sog. Instandhaltungsaudit eine Vorgehensweise für die Bewertung des Instandhaltungsbereichs anhand der wichtigsten Kennzahlen entwickelt. Das Audit ermöglicht den Kunden durch eine gezielte Analyse der Instandhaltungsschwachstellen ihre Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten. So können Unternehmen ihre Instandhaltungskosten senken und den Unternehmenswert nachhaltig verbessern.

In Einzelgesprächen mit wichtigen Trägern aus Produktion sowie Instandhaltung und

Planungseffizienz und eine entsprechend niedrige Anlagenverfügbarkeit. Eine schlechte Planung führt zu häufigen Unterbrechungen der Instandhaltungsarbeit durch u.a. das Suchen von Ersatzteilen, das Warten auf unterstüt-

zuteile und Werkzeuge rechtzeitig bereitzustellen sowie notwendige Sicherheitsdokumente frühzeitig zu erstellen. Diese Maßnahmen reduzierten die Wartezeiten des

gleichzeitig die Antwortzeiten reduzieren.

Voraussetzung für aussagekräftige



mit einer detaillierten Analyse des computergestützten Instandhaltungssystems werden u.a. die Organisation, Auftragsabwicklung, Planung, Instandhaltungsstrategie, Nutzung externer Dienstleistungen und das Dokumentenmanagement der Instandhaltung bewertet. Bei einer so durchgeführten Analyse zeigte z.B. ein Instandhaltungsauftrag mit hoher Priorität, eine nied-

zendes Equipment oder fehlende Anlagenfreigaben bzw. notwendige Sicherheitsdokumentationen. Korrekturen der Instandhaltungsplanung im untersuchten Bereich verbesserten die Effektivität und Wertschöpfung des Instandhaltungspersonals erheblich. Konkret gelang es, durch eine sinnvolle Priorisierung und Terminierung der Aufträge Er-

Personals und damit unnötige Stillstandszeiten in der Produktion.

Zusätzlich ergeben sich bei Analysen des Ersatzteilmanagements oft erhebliche Einsparpotentiale durch reduziertes Inventar, ohne dass die Zuverlässigkeit der Anlage sinkt. Auch können Entscheidungen bzgl. der strategischen Richtung der Instandhaltung z.B. Insourcing oder Outsourcing durch entsprechende Kennzahlen wie Anlagenverfügbarkeit, Kosten von externen Dienstleistern oder interne Instandhaltungspersonalkosten unterstützt werden. Weiteres Potential liegt oft in der Optimierung des Computersystems selbst. So kann eine gezielte Datenbereinigung die Übersichtlichkeit erhöhen und

tige Kennzahlen ist eine hohe Datenqualität. Nur so können kritische Unternehmensentscheidungen auf der Grundlage von Kennzahlen sicher getroffen werden und den gewünschten Erfolg erzielen. Die Datengenauigkeit und Datenqualität können beispielsweise auf Basis der Instandhaltungsmeldungen und bzw. oder -aufträge beurteilt werden. Sind z.B. alle notwendigen Informationen wie Anlagennummer, Ursachen und Dauer von Ausfällen oder Instandhaltungskosten pro Kostenart ausgefüllt? Wenn die Ursachen von Ausfällen eingetragen werden, ist eine Verbesserung der Anlagenverfügbarkeit über die Zeit erheblich einfacher. Sonst gibt es zu wenige oder zu ungenaue Informationen, um die Ursachen von Anlagenausfällen zu analysieren. Die Qualität von Rückmeldungen ausgeführter Tätigkeiten bzgl. der entstandenen Kosten sollte ebenfalls analysiert werden. Ist es möglich, der Reparatur einer Anlage einen genauen Preis zuzuordnen, können die Kosten zum Betreiben der Anlage genau berechnet werden. Dadurch basieren der zukünftige Geschäftsplan sowie kritische Unternehmensentscheidungen auf exakten Daten. Fehlen jedoch wichtige Informationen, berechnen die Betreiber die Kosten der Anlage falsch und die Geschäftsführer treffen im schlimmsten Fall falsche Investitionsentscheidungen.

Fazit

Die Einführung eines geeigneten Kennzahlensystems mit einer optimalen Verbindung zur Produktion und Instandhaltung ist kein einfaches Unterfangen. Dazu kommt die Herausforderung, diese Verknüpfung effektiv in einem computerunterstützten System umzusetzen. Die erwünschten Prozessverbesserungen und -optimierungen sind nur gut zu erkennen, wenn geeignete Prozeduren und Werkzeuge die Datenqualität sowie die Nutzung des Systems bewerten und die kontinuierlichen Verbesserungsprozesse unterstützen. Bei der Implementierung entsprechender Werkzeuge kann eine professionelle Beratung sehr hilfreich sein. Durch die ideale Einführung der Schritte wird das Potential voll ausgeschöpft, die Effizienz der Instandhaltungsprozesse zu verbessern, die Kontrolle über die implementierten Prozesse zu beherrschen, die Informationsqualität zu sichern und die wirtschaftliche Effizienz des Unternehmens zu verbessern.

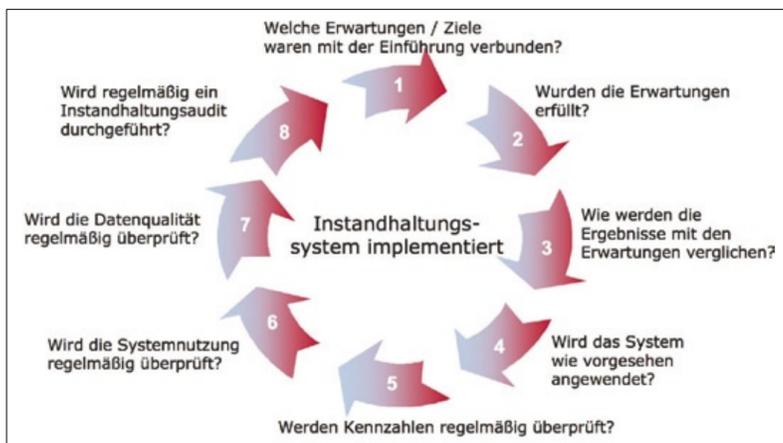


Abb. 1: Nach der Einführung einer Checkliste zur Überprüfung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses innerhalb der Instandhaltung.



Abb. 2: Die Komponenten eines Instandhaltungsaudits.

Instandhaltung für die Prozessindustrie

Auf der internationalen Fachmesse für industrielle Instandhaltung Maintain in München stellt Bilfinger Berger Industrial Services (BIS) vom 16.-18. Oktober „European Solutions for the Process Industry“ vor. Präsentiert werden Projektbeispiele und Lösungen zur Steigerung von Effizienz und Profitabilität in der industriellen Instandhaltung. Darüber

hinaus informiert Dr. Rudolf K. Jürcke, Vorstandsmitglied der BIS in seinem Vortrag „Effizientes Ressourcenmanagement in der Projektentwicklung“ über Ressourcensteuerung in Großprojekten am 17. Oktober um 14 Uhr. Im Fokus stehen die Sicherung von Abläufen durch den gezielten Einsatz und die Steuerung europäischer Kapazitäten. In seinem

Vortrag „Kosten senken durch Instandhaltungsstrategien – Innovative Servicemodelle aus dem Bereich der Pumpentechnik“ am 18. Oktober um 11.00 Uhr informiert Frank-Lotthar Unger, Leiter Maschinen- und Antriebstechnik der BIS Prozesstechnik in Frankfurt, über wichtige Kenngrößen in der Instandhaltung. An konkreten Beispielen wird gezeigt,

wie durch Erhöhung von Planbarkeit und Transparenz die Verfügbarkeit optimiert und gleichzeitig Kosten gesenkt werden können.

■ Bilfinger Berger Industrial Services AG
Tel.: 089/14998-0
ukomm@bis.bilfinger.com
www.bis.bilfinger.com

Maintain: Halle 1, Stand 501



CSN® Elektro-Durchlauferhitzer



nach ATEX 100a

für direkte Erwärmung flüssiger und gasförmiger Medien im Umfeld des

- Chemie-Anlagenbau
- Petrochemie
- Off-Shore Technologie

Auslegung nach Druckgeräterichtlinie oder internationalen Regelwerken

Giso® Verfahren sichert die hohen Anforderungen an die Isolationsfestigkeit der CSN® Heizelemente ≥ 1GΩ je Element.

Schniewindt GmbH & Co. KG • Schöntaler Weg 46
Postfach/P.O.B. 13 60 • D-58805 Neuenrade
Telefon +49 (0)23 92/6 92-0 • Telefax +49 (0)23 92/6 92-11
vertrieb-waerme@schniewindt.de • www.schniewindt.de

Treffen Sie auf der WTT-Expo

- Apparatebauer • [Instandhaltungs-] Dienstleister
- Softwareanbieter • Zubehörlieferanten
- universitäre und institutionelle Forschungseinrichtungen
- über 160 Aussteller aus 13 Ländern

Umfassendes Vortragsprogramm zu aktuellen Themen und freier Zutritt zu den Veranstaltungen im Forum

Veranstalter:
PP PUBLICO Publications pp-publico.de

KMY IDEEN VERBINDEN, Karlsruhe - Messen und Kongresse

www.wtt-expo.com • 09. - 11.10.2007 • Messe Karlsruhe



Fachmesse für industrielle Wärmetauscher- und Wärmeträgertechnik

Trade Fair for Industrial Heat Exchanger and Heat Transfer Technology

■ Kontakt:
Elaine Heierhoff, Senior Specialist
Bearingpoint, Frankfurt am Main
Tel.: 069/13022-3303
Fax: 069/13022-1302
elaine.heierhoff@bearingpoint.com
www.bearingpoint.com

Ralf Blameuser, Senior Manager
Bearingpoint, Düsseldorf
Tel.: 0211/17143-6115
Fax: 0211/17143-8290
ralf.blameuser@bearingpoint.com
www.bearingpoint.com

Nach kürzester Zeit fehlerfrei und ausfallsicher

Opdenhoff lieferte Automatisierungssysteme für Compoundieranlagen zur Kabelproduktion

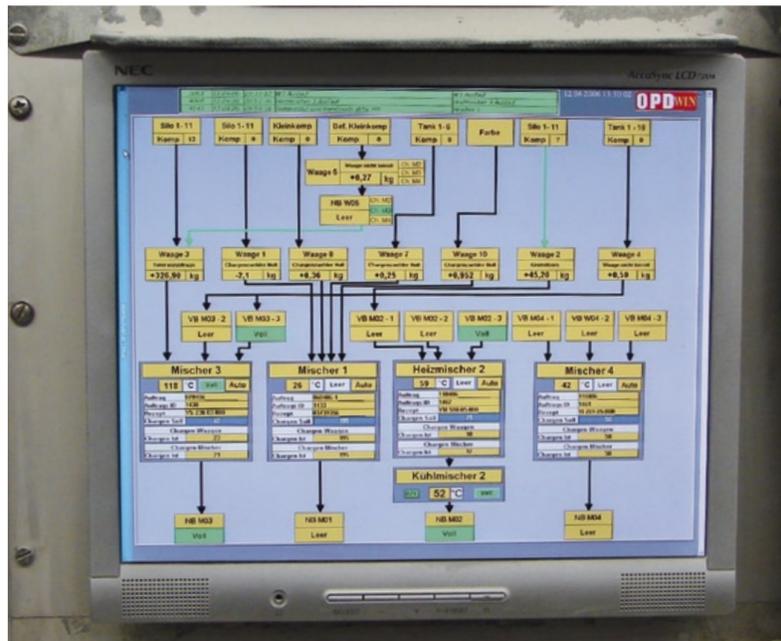
Ein Ausfall von Produktionsanlagen kann für ein Unternehmen schnell zum wirtschaftlichen Desaster werden. Dabei hängen Zuverlässigkeit und damit die Verfügbarkeit moderner Automationslösungen stark davon ab, wie reibungslos das komplexe Zusammenspiel der eingesetzten Komponenten selbst in heiklen Momenten funktioniert. Damit der Prozess optimal arbeitet, muss eine große Anzahl von Daten ständig erfasst und für den Bediener aufbereitet werden. So hat der Automatisierungsdienstleister und -hersteller Opdenhoff Technologie aus Hennef mit und für den Kabelhersteller Nexans Deutschland ein neues Automatisierungskonzept für dessen bestehende Produktionsanlagen in Nürnberg entwickelt und geliefert. Es beruht auf dem plattformunabhängigen Produktionsmanagementsystem OPDWIN von Opdenhoff sowie einer SPS-basierten Steuerung mit einer Simatic S7 400 und einer Prozessvisualisierung mit dem PC-basierten SCADA-System WinCC von Siemens.

Nexans Deutschland Industries zählt zu den führenden Kabel-

herstellern weltweit und bietet ein umfassendes Spektrum an Hochleistungskabeln, Systemen und Komponenten. Der Kabelhersteller beschäftigt rund 18.000 Mitarbeiter in 80 Werken. Speziell am Standort Nürnberg – bei dem Opdenhoff tätig war – produzieren 500 Mitarbeiter über 200.000 km Kabel im Jahr, und zwar besonders anspruchsvolle und sensible Leitungen in Form von Energie- und Datenleitungen für Roboter, Hochtemperatur- und halogenfreie Kabel mit speziellen Füllstoffen. Die bei Nexans eingesetzten Isolierstoffe werden weitestgehend selbst entwickelt und hergestellt. Dieser „Maßanzug“ sichert den Kunden exakten und sicheren Einsatz im individuellen Anwendungsbereich. Jährlich werden 30.000 t Kunststoffgranulate an Schwesterfirmen innerhalb und außerhalb Deutschlands geliefert, gut ein Fünftel verbleibt als Eigenversorgung am Standort Nürnberg.

Hochkomplexe Kabelproduktion

Bei der Herstellung von Kabeln wird der Kunststoff, der zur Isolierung dient, in einem speziellen Verfahren auf den Leiter, bzw. als Mantel auf den Aderverbund aufgebracht. Dafür muss das Kunststoffgranulat eingefärbt, auf bis 220 Grad



OPDWIN Web Client mit Messverstärker

erwärmt, verdichtet und plastifiziert werden. Anschließend wird die Schmelze über einen Spritzkopf geführt, wo sie auf die zu isolierende Ader oder den Aderverbund aufgebracht wird. Extrusionslinien umfassen, neben dem Extruder und den Werkzeugen, Abwickel- und Dosiereinheiten zum Beschießen des Extruders mit dem entsprechenden Isolierwerkstoff. Das isolierte Fertigprodukt wird anschließend, gekühlt, getrocknet beschriftet und nach eingehender Inline-Qualitätsprüfung aufgewickelt. Zur Herstellung des Isoliermaterials verfügt das Werk in Nürnberg über 6 Compoundierlinien, die über 100 verschiedene Rezepte verarbeiten. Um wettbewerbsfähig zu fertigen, arbeitet die Produktion

ununterbrochen im Schichtbetrieb. Dabei ist man auf eine überdurchschnittliche Ausfallsicherheit stolz, die u.a. einer perfekt auf das Unternehmen zugeschnittenen Mess-, Automatisierungs- und Steuerungslösung der Firma Opdenhoff aus Hennef zu verdanken ist. Die jahrelange und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Opdenhoff war schließlich auch der Auslöser für die Planung des neuen Automatisierungskonzeptes, welches gemeinsam erarbeitet wurde. Das technische Management von Nexans entschied sich in 2005 für eine Weiterentwicklung der bestehenden Opdenhoff-Automatisierung und Steuerung. Der Umbau der ersten 3 Linien erfolgte zum Jahreswechsel 2004/2005, die restlichen 3 im Dezember/Januar 2005/2006.



PVC-Aufbereitungsanlage mit Waage

OPDWIN PMS bietet Flexibilität

Die Entscheidung für das Produktionsmanagementsystem OPDWIN PMS wurde auf der Grundlage des Preis-Leistungsvergleichs getroffen. Zum Einsatz kam ein S7 400 basiertes Steuerungssystem mit Siwarex-Wägeprozessoren und WinCC Visualisierung auf einem PC-System. Weitere Vorteile führt Dipl.-Ing. Gerd Dudda, Leiter technische Dienste bei Nexans an: „Begeistert hat uns wieder die Flexibilität von Opdenhoff. Binnen 1,5 Wochen waren wir in der Lage, die vollen Schichten zu fahren. Die Implementierung klappte reibungslos und wir waren selbst überrascht, dass das PMS nach kürzester Zeit fehlerfrei und ausfallsicher lief. Darüber hinaus bewerten meine Mitarbeiter die Bedienung als übersichtlicher, da auch die Fehlersuche an den Maschinen viel einfacher und schneller geworden ist. Stillstandszeiten haben wir somit auf ein Mini-

mum begrenzt.“ nach Aussage des Verantwortlichen konnte die Transparenz des Prozesses verbessert und Handeingriffe deutlich verringert werden, was eine Steigerung der Produktqualität darstellt.

Anforderungsgerechtes Baukastensystem

Auch im Hinblick auf das Leitsystem und die fehlerfreie Steuerung bevorzugte der Nexans-Ingenieur die Opdenhoff-Lösung. Unter dieser werden die Anlagen- und Maschinensteuerungen auf der Basis von Programmiersoftware von Siemens codiert. Die darauf aufsetzende OPDWIN PMS-Software ist in der Programmiersprache Java entwickelt und plattformunabhängig. Das mittelständische Unternehmen hat die Standard-Benutzeroberfläche flexibel an die Fähigkeiten und Anforderungen bei Nexans angepasst. Als vorteilhaft empfand es Dudda auch, dass sich das plattformunabhängige OPDWIN PMS insbesondere hervorragend für die Modernisierung der bereits bestehenden Automatisierungslösung eignete und ohne jegliche Veränderung der bereits eingesetzten Anlagen implementiert werden konnte.

Bei dem Kabelhersteller kamen folgende Module zum Einsatz:

- Konfigurationsmanagement
- Anlagenmanagement
- Rohstoffmanagement
- Auftragsmanagement
- Statistikmanagement

WinCC als Prozessvisualisierung

Opdenhoff setzte Simatic WinCC als Leitsystem sowie die Steuerung Simatic S7-400 ein. Das Konzept mit WinCC als Prozessvisualisierungssystem wurde gemeinsam erarbeitet und ausgeführt. Als überlegen gegenüber dem bisher vorherrschenden System erwies sich WinCC mit Client-Server-Struktur sowie die verteilte

Automatisierungsarchitektur mit durchgängiger Programmierung und Datenhaltung. Der zusätzliche Einsatz des WinCC/Webnavigators bietet dem Unternehmen die Möglichkeit, die Anlage über das Internet oder firmeninterne Intranet bzw. LAN zu bedienen und zu beobachten. Der Webnavigator besteht aus einer Kombination von Webnavigator-Server und Webnavigator-Client. Der Webnavigator Server ist so leistungsfähig, dass je nach Lizenzierung bis zu 50 Clients mit Prozessbildern, Meldungen und aktuellen Prozessdaten versorgt werden können. Auf Basis bestehender Steuerungshardware sowie Softwareentwicklungen lassen sich bei Nexans nun ohne großen Aufwand einzelne Aggregate ebenso wie die kundenspezifische Anlagen mit variabler Anzahl von Trockenbehältern, Dosiersystemen und Fördergeräten projektieren, aufbauen, steuern und visualisieren. Bei der Rezeptverwaltung wählen die Nexans-Mitarbeiter je nach Order aus 100 verschiedenen Rezepten. Das für den Auftrag geforderte Rezept wird geöffnet und den verschiedenen Produktionslinien zugeordnet. So wird z.B. ein angelegter Auftrag über 50 t den Linien 1-6 zugeteilt und damit aktiv. Mit Hilfe des OPDWIN PMS kann Nexans nicht nur die Rohstoffe bilanzieren, voll automatisch verwiegen, sondern auch die Rezepte wesentlich einfacher verwalten. Fasst man die Vorteile dieser Automatisierungs- und Steuerungslösung einmal zusammen, so produziert das Nürnberger Unternehmen seit der Inbetriebnahme 390 t pro Tag mit steigender Tendenz.

■ Kontakt:
Jürgen Opdenhoff, Geschäftsführer
Opdenhoff Technologie GmbH, Hennef
Tel.: 02242/913467-0
Fax: 02242/913467-10
opdwin@opdenhoff.de
www.opdenhoff.de

Messe K 2007: Halle 16, Stand D21 (Theysohn)

Das Produktionsmanagementsystem OPDWIN PMS

OPDWIN PMS ist ein Datenbanksystem zur Realisierung von schnellen und komplex automatisierten Waagen- und Misch- und Folgemaschinensystemen. Von der Anlieferung von Rohstoffen bis zum fertigen Produkt sind bei diesem Produktionsmanagementsystem alle relevanten Produktdaten lückenlos rückverfolgbar. Diese Daten stehen lokal oder über das Internet zur Verfügung und ermöglichen dadurch einen Informationsaustausch auch zwischen verschiedenen Produktionsstandorten oder Rohstofflieferanten.

Aufgabenorientierte Sichten auf OPDWIN PMS sind:

- Feinplanung und Feinsteuerung
- Materialmanagement
- Personalmanagement
- Datenerfassung
- Leistungsanalyse
- Qualitätsmanagement
- Informationsmanagement

Auswahl einiger verfügbaren OPDWIN PMS Standardformulare:

- Anlagenkonfiguration
- Anlieferung
- Rohstoffverwaltung
- Rezeptverwaltung
- Auftragsfolgen
- Statistik
- Chargenauswertung
- Benutzerverwaltung

Das OPDWIN PMS ist unabhängig von der eingesetzten Unternehmenssoftware und der Betriebssystemplattform. Es ist unter allen üblichen Betriebssystemen lauffähig und verfügt u.a. über Schnittstellen zu SAP/Oracle und diversen Datenbanksystemen (Option). Das Produktionsmanagementsystem ist als ein wesentlicher Teil des OPDWIN-Systems oder auch selbstständig als Auswertungssystem für verteilte Produktionsstätten einsetzbar. Entwickelt unter Java ist die Software zukunftssicher. Jede Information aus der Produktionsebene kann so aktuell, einfach und individuell auf beliebigen Anzeigemedien, z.B. Webseiten oder Palms dargestellt werden. Die unterschiedlichen Bedienberechtigungsmodulare ermöglichen eine fachspezifische Ansicht der gewünschten Daten – von der Geschäftsleitung über den Vertrieb, die Finanzen bis zum Anlagenbediener. Die unterliegende Datenbank ist ebenfalls frei wählbar und somit auch auf Ihre Anforderungen/vorhandene Systeme anpassbar. Ständige Verfügbarkeit durch eine Anbindung an das Internet sind einfach zu realisieren.

Smart-Kamera mit Design-Assistent macht Programmierung überflüssig

Die Matrox Iris-E mit dem Design-Assistent ermöglicht es Anwendungen ohne Programmierung zu erstellen und wird die Bildverarbeitung einer noch größeren Anwendergruppe zugänglich machen. Mit dem Design-Assistent wird ein Programmablaufplan erstellt, der die Anweisungen (für Bilderfassung, -verarbeitung und -anzeige, Ausführung von Messungen, Lesen von Maschinencode uvm.) an die Matrox Iris-E weitergibt. Die intuitive Beschaffenheit der Iris-E mit Design-Assistent macht Programmierung und Scrip-

ting überflüssig. Die Anwender profitieren von der einfachen Anwendungsentwicklung, die die gleiche Verlässlichkeit und Robustheit wie die Matrox Imaging Library – MIL bietet. Die



Matrox Iris-E bietet die Flexibilität von PC-basierten Vision-Systemen, läuft mit einem Ultra Low Power (ULP) Celeron Prozessor mit embedded Intel Architektur und unterstützt das Echtzeitbetriebssystem Windows CE .NET.

- Rauscher, Olching
Tel.: 0142/44841-0
Fax: 08142/44841-90
info@rauscher.de
www.rauscher.de

Vision 2007: Halle 4, Stand 4C26 (Stuttgart – 6. bis 8. November 2007)

BILFINGER BERGER
Industrial Services



Einige Lösungen entstehen wie von selbst, man braucht nur den richtigen Blickwinkel.

Bilfinger Berger Industrial Services AG
Gneisenstraße 15
80992 München
www.BIS.bilfinger.com

Besuchen Sie uns vom 16.–18. Oktober 2007 auf der internationalen Fachmesse für industrielle Instandhaltung im M.O.C. München.

Solutions for Industrial Services



BUSINESSPARTNER CHEManager

ANLAGENBAU, ANLAGENPLANUNG

Engineering, EPC oder
Turn-Key-Realisierung von Anlagen der
- anorganischen/organischen Chemie
- Petrochemie-/Raffinerietechnik



Ihr kompetenter Partner:



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 Pörrer-Gruppe

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



Ihr Spezialist aus der Schweiz für:

- Automation
- Validierung
- Kalibrierung
- Qualifizierung
- Anlagenplanung
- Risiko-Analysen

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln
Tel. +41 61 826 97 26
Fax +41 61 826 97 27
E-Mail: mail@pharmatronic.ch
Internet: www.pharmatronic.ch

VTU engineering

Verfahrenstechnik
Basic-Engineering
Projektmanagement
Generalplanung
GMP Compliance

www.vtu.com

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-epc.com



AUTOMATION & IT

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

www.roesberg.com

rösberg
We do it for you!

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



Innovationen rund ums
Heizen und Beheizen

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

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

certified by experience

Prozessleittechnik. MES inklusive.

ProLeiT

ProLeiT AG
Einsteinstraße 8
D-91074 Herzogenaurach
Tel +49 (0) 9132/777-0
Fax +49 (0) 9132/777-150
eMail info@proleit.de
http://www.proleit.de

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



1957 2007



Fabbrica Italiana Sintetici
The Powerhouse for API Solutions

www.fisvi.com

Engineeringleistungen für Planung,
Projektentwicklung, Errichtung
und Betreuung:

- Leittechnik / Datentechnik
- Elektro-, Mess- und Regeltechnik
- Sicherheitstechnik
- Verfahrenstechnik
- Maschinentechnik
- Analysentechnik

Technische Dienstleistungen mit Präzision.

Telefon (0611) 962-8304 · www.isw-technik.de

InfraServ
WiesbadenTECHNIK

PSG

Instrumenten- Montagematerialien

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

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

www.
psg-petroservice.de



logicaCMG



$$\frac{x}{DMS} \approx \sqrt{\frac{(eCTD * PIM * SPL/PLR)}{XML}}$$

Diskutieren Sie mögliche Lösungsansätze beim Workshop:

**Dokumentenmanagement
in FuE und Zulassung
Aktuelle Themen und Trends**

am 20.11.2007 im Dorint Kongresshotel Mannheim

Infos unter www.logicacmg.de bzw.
E-Mail: pharma-contact.de@logicacmg.com

Consulting – Solutions – Compliance – Outsourcing

Releasing your potential

DIENTLEISTUNG, OUTSOURCING

IGS – der Umwelt zuliebe

Ihr Dienstleister für Infrastruktur, Energie und Umwelt:
www.mvv-igs.de

MVV
Energiedienstleistungen

IGS
Industriepark Gersthofen
Service GmbH & Co. KG

Als Lohndienstleister

- Trocknen
- Sprühtrocknen
- Sprühgranulieren
- Coaten
- Matrixverkapseln

wir für Sie.

inprotec AG
Neuer Weg 1 – 79423 Heitersheim
Tel: +49 (0)7634/5099-0
info@inprotec-ag.de
www.inprotec-ag.de

Josteit, Herten & Partner

Consulting GmbH



eGxP Compliance
Pharma



PAT Consulting



Management Services
for Projects

Seit 16 Jahren
der verlässliche Partner der Pharmaindustrie

www.jhp-consulting.de

Kostenbremse mit Langzeitwirkung

Weshalb dem Feldbus ganz einfach die Zukunft gehört

Der Feldbus eröffnet nicht nur völlig neue Möglichkeiten in der Prozessautomation.

Er senkt auch die Kosten von der Planung bis zum laufenden Betrieb. Neue Technologien, wie Advanced Diagnostics, erlauben eine gezielt vorbeugende Wartung. Konzepte, wie der High-Power Trunk (Abb. 1) ermöglichen eine vereinfachte Installation bis in explosionsgefährdete Bereiche hinein. Dabei ist der Feldbus eine bewährte Technologie, die schon in zahlreichen Anlagen seit mehr als zehn Jahren im Betrieb ist und damit ihre Tauglichkeit für die Prozessindustrie bewiesen hat.

Der Feldbus ist auf dem besten Weg, sich auch in der Prozessindustrie zu einem Standard zu entwickeln, an dem künftig niemand mehr vorbei kommt. Ganz gleich ob als Profibus PA oder Foundation Fieldbus H1, mit dem Feldbus steht eine Infrastruktur zur Verfügung, die eigentlich nur Vorteile bringt. Das fängt schon bei einer drastisch reduzierten Verkabelung an. Dazu kommt eine deutlich beschleunigte Projektabwicklung von der Projektierung über das Engineering bis hin zur Inbetriebnahme. Ganz zu schweigen von den Zeit- und Kosteneinsparungen beim laufenden Betrieb und der Instandhaltung.

Die digitale Kommunikation über den Feldbus ebnet den Weg für eine neue Generation intelligenter Feldgeräte. So liefern zum Beispiel digitale Messinstrumente deutlich exaktere Ergebnisse, die außerdem direkt an der Bedien-, Wartungs- und Engineering-Station angezeigt werden können und damit jederzeit den gesamten Prozessablauf anzeigen und die Anlage bis ins Detail transparent machen. Dazu kommt eine völlig neue Funktionalität, wie zum Beispiel Feldgeräte mit mehreren Variablen zur Erkennung von Temperatur, Druck und Durchfluss. Ganz zu schweigen von intelligenten Funktionen zur Selbstüberwachung, die die kritische Betriebszustände signalisieren und damit die Voraussetzung für eine effiziente vorausschauende Wartung schaffen.

Doch trotz aller Innovationen ist der Feldbus keine völlig neue Technologie, die sich erst noch in der Praxis bewähren muss. Im Gegenteil, es gibt eine Vielzahl von Anlagen, die mittlerweile schon seit mehr als zehn Jahren im Betrieb sind und Tag für Tag beweisen, dass der Feldbus das Zeug dazu hat, auch in der Prozessindustrie

für einen zuverlässigen Anlagenbetrieb zu sorgen.

Weniger Hardware, Platz und Kosten

Beim Feldbus muss nicht mehr jedes einzelne Feldgerät über ein eigenes Kabel und eine eigene E/A-Karte direkt mit dem Steuerungssystem verbunden werden. Vielmehr lassen sich an einen einzigen Feldbus-Strang bis zu 31 Sensoren, Aktoren oder Messinstrumente anschließen, die wiederum über nur einen gemeinsamen Controller angesprochen werden. Das führt nicht nur zu einer drastischen Reduzierung der erforderlichen Leitungen. Es bedeutet auch kleinere Schaltschränke, insgesamt weniger Platzbedarf und damit eine deutlich niedrigere Kostenstruktur.

Doch die Vereinfachung macht nicht bei den Kabelverbindungen halt. Nach IEC 61158-2 laufen beim Feldbus Datenkommunikation und Energieversorgung der Feldgeräte über ein und dasselbe Kabel. Dabei wird in der Regel eine Topologie eingesetzt, bei der jedes Instrument über ein eigenes kurzes Kabel mit dem Trunk verbunden ist. Der Trunk wiederum führt zur Leitstelle, wo sich die erforderlichen Stromversorgungen und Hostadapter befinden. Eine solche Trunk & Spur-Topologie (Abb. 2) ist nicht nur erheblich einfacher zu planen, als jede diskrete Verkabelung. Sie vereinfacht auch ganz erheblich Betrieb und Wartung des Systems. Dabei sorgen zum Beispiel Field-Barrier für die Zone 1/Div. 2 und Segment Protokollen für die Zone 2/Div. 2 für den erforderlichen Kurzschlusschutz und erlauben außerdem Zeit sparende Wartungsarbeiten oder Systemerweiterungen ohne Heißeisenerlaubnis bei laufendem Betrieb.

Mehr Transparenz durch Advanced Diagnostics

Feldgeräte arbeiten an den Brennpunkten des Prozesses. Nicht selten sind sie extremen Umgebungsbedingungen oder aggressiven Prozessmedien ausgesetzt und unterliegen damit einer erhöhten Korrosion. Dennoch ist es die einwandfreie Funktion der Feldgeräte, von der Betriebssicherheit und Verfügbarkeit der gesamten Anlage abhängen.

Die Feldbus-Technologie der neuesten Generation bietet hier entscheidende Vorteile. Dazu gehört zum Beispiel Advanced Diagnostics, die umfassende Ferndiagnose der gesamten Feldbusphysik. Sie erlaubt es, die Signalqualität jedes einzelnen Feldgerätes und die Übertragungsqualität jedes einzelnen Segments der Feldbus-



Abb. 1: High-Power Trunk in der Praxis: Feldbusverteiler mit eigensicheren Anschlüssen nahe zum Feldgerät.

Infrastruktur direkt von der Leitstelle aus zu überwachen. Dabei werden zum Beispiel physikalisch bedingte Kenngrößen, wie Stromfluss und Erdfehler auf Segment-Ebene, sowie der Signalpegel und -störabstand bezogen auf jedes einzelne Feldgerät erfasst. Werte, die eine zuverlässige und detaillierte Auskunft über den physischen Zustand der Feldbus-Infrastruktur geben, eine zunehmende Verschlechterung sichtbar machen, bevor es zu Ausfällen und damit zu einer Störung des laufenden Betriebs kommt.

Diese Funktionalität ist mit klassischer 4...20 mA Technologie schlichtweg wirtschaftlich unmöglich. Sie erlaubt nicht nur den Aufbau eines umfassenden Asset-Managements. Sie führt auch zu spürbaren Kosteneinsparungen bei Inbetriebnahme und Wartung. Messwerte müssen nicht mehr umständlich vor Ort erfasst werden, sondern stehen jederzeit direkt an der Wartungsstation zur Verfügung. Bei der Installation eines neuen Systems oder der Erweiterung eines bestehenden Systems kann eindeutig nachgewiesen werden, dass alle Feldgeräte einwandfrei mit der Leitstelle kommunizieren und damit ein reibungsloser Betrieb des Steuerungssystems gewährleistet ist.

Dabei sorgt eine intelligente Software mithilfe eines Analyse- und Inbetriebnahme-Wizards dafür, dass mit wenigen Mausklicks alle relevanten Informationen über den physischen Zustand der Feldbus-Infrastruktur zur Verfügung stehen. Messberichte werden in elektronischer Form oder als Ausdruck auf Papier zur Verfügung gestellt.

Advanced Diagnostics macht also den Feldbus durchgängig transparent bis zum einzelnen Feldgerät. So lässt

Stromfluss über den Bus begrenzt, für einen sicheren Betrieb und erlaubt außerdem Wartungsarbeiten an den Feldgeräten bei laufendem Betrieb. Der Preis dafür ist jedoch eine deutliche Einschränkung, was die maximal mögliche Kabellänge und die maximale Anzahl an Feldgeräten pro Segment angeht.

Hier bietet der High-Power Trunk Abhilfe (Abb. 1 und 3). Bei diesem von Pepperl + Fuchs entwickelten Konzept, das mittlerweile von den meisten Herstellern übernommen wurde, muss die über den Trunk geleitete Energie nicht begrenzt werden. Dafür wird der Trunk in der Schutzart erhöhte Sicherheit (Ex e) oder non-arcing (Ex nA) verlegt. In der Nähe des Feldgerätes sorgen intelligente Feldbusverteiler gezielt für den betreffenden Zweig für Eigensicherheit (Ex i) oder eine non-incendive Leistungsbegrenzung (Ex nL).

Für den Anwender ergeben sich daraus gleich mehrere Vorteile: Ein Segment kann problemlos fast zwei Kilometer lang sein und dabei eine Vielzahl von Feldgeräten anbinden. Diese wiederum lassen sich an herkömmlichen Standard-Stromversorgungen ohne spezielle Zulassung für Gefahrenbereiche betreiben. Wo dies erforderlich ist, lassen sich die Geräte auch redundant auslegen. Wartungsarbeiten am Feldgerät sind jederzeit problemlos möglich, ohne dass dafür ein Feuerschein erforderlich ist.

Einfache Topologie, problemloser Explosionsschutz

Normalerweise erfordert der Explosionsschutz-Nachweis umfangreiche Berechnungen, die alle Kabelverbindungen und Feldgeräte einbeziehen. Zur Vereinfachung dieser Kalkulationen berücksichtigen Hersteller bestimmte Beschränkungen definiert in den

Sicherheitsrichtlinien nach FISCO (Fieldbus Intrinsically Safe Concept) und Entity, beschrieben in den IEC-Normen 60079-27 und 60079-11. FISCO und Entity haben sich als Standards etabliert. Hersteller liefern Ausrüstungen für den Feldbus: Geräte und Infrastruktur-Komponenten mit FISCO-Kennzeichnung vereinfachen den Nachweis des Explosionsschutzes.

Bei Einsatz des High-Power Trunk-Konzepts können Feldgeräte nach FISCO oder Entity nach Belieben eingesetzt und auch gemischt betrieben werden. Zum Nachweis des Explosionsschutzes wird jeder Zweig als eigenständiger Kreis angesehen. Dabei ist der Feldbusverteiler die Stromquelle während das Feldgerät der einzige Verbraucher ist. Der Nachweis beschränkt sich, wenn ausschließlich Komponenten nach FISCO oder Entity eingesetzt werden, auf einen einfachen Vergleich dreier Kennwerte.

Auf Dauer einfach wirtschaftlicher

Was den reinen Investitionsaufwand für die Hardware angeht, unterscheidet sich eine Feldbus-Infrastruktur nur wenig von herkömmlichen Lösungen. Die Vorteile liegen jedoch in kontinuierlichen Kosteneinsparungen beim laufenden Betrieb, sodass sich im Laufe des Lebenszyklus einer Anlage deutlich niedrigere Gesamtkosten ergeben. Wesentliche Faktoren sind dabei ein reibungsloser Betrieb und eine insgesamt höhere Verfügbarkeit der Anlage. Merkmale, die sich in niedrigeren Betriebskosten ausdrücken und damit eine deutlich bessere Amortisation der Investition bewirken.

Da die Feldgeräte in der Lage sind, automatisch über ihren

aktuellen Betriebszustand zu informieren, ist eine vorbeugende Wartung möglich und Wartungsarbeiten müssen nur dann vorgenommen werden, wenn auch tatsächlich Bedarf dafür besteht. Die ständige Überwachung der Signalqualität bewirkt eine durchgängige Transparenz des gesamten Systems und sorgt dafür, dass das Leitsystem stets mit einer einwandfreien Signalqualität arbeitet und damit optimale Voraussetzungen für einen zuverlässigen Betrieb gegeben sind.

Mit anderen Worten: Der Feldbus schafft die entscheidenden Voraussetzungen für mehr Zuverlässigkeit, eine höhere Verfügbarkeit und damit einen höheren Produktionsausstoß. Und er ist gleichzeitig die Basis für spürbare Kosteneinsparungen, mit denen sich die Gesamtkosten einer Anlage langfristig senken lassen.

Autor:
Dipl.-Ing./MBA Andreas Hennecke, Produkt Marketing Manager Feldbus Technologie Geschäftsbereich Prozess-automation
Pepperl + Fuchs GmbH, Mannheim

■ Kontakt:
Pepperl + Fuchs GmbH, Mannheim
Tel.: 0621/776-2222
Fax: 0621/776-27-2222
pa-info@de.pepperl-fuchs.com
www.pepperl-fuchs.com

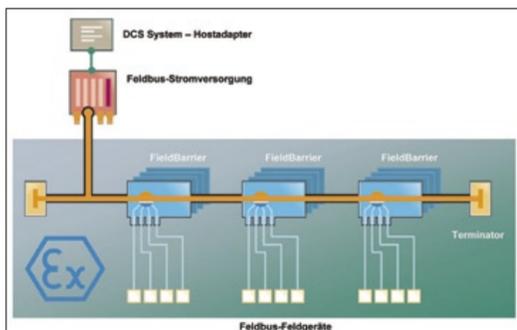


Abb. 2: Einfache Handhabung: Trunk & Spur-Topologie

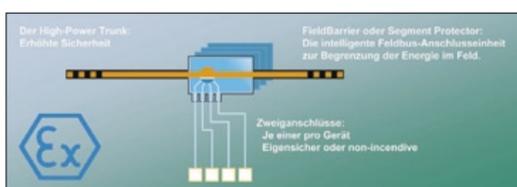


Abb. 3: Intelligenter Anschlusskasten in der Praxis



More than you've ever expected in cell culture.

Get proven solutions for your process development and production by combining Thermo Scientific HyClone single-use bioreactor and media products, featuring:

- **Single-Use Expertise** — the leader in single-use technology with stirred tank bioreactor capability to 1000 liters
- **Sterility** — HyClone BPC®s assure efficient and successful process runs. We've shipped millions of liters
- **Higher Yields** — our "Metabolic Pathway Media Design" and Process Supplement Kits maximize bioreactor cell growth and productivity

Call us for a full capabilities overview or consultation on your process at: +32 53 85 71 84 or visit www.thermo.com/perbio

Visit the Thermo Scientific booth at:
Biotechnica
Hall 9, Booth F34
Hannover, Germany
October 9-11, 2007

Part of Thermo Fisher Scientific

Thermo
SCIENTIFIC

Preismanagement erhöht Umsatzrendite

Durchgängige IT-Anwendungen für optimiertes Pricing

Nach Jahren steigender Energie- und Rohstoffpreise und zunehmendem Preisdruck durch Konsolidierungen auf der Abnehmerseite, rückte in der Chemiebranche neben verbesserten Kostenstrukturen ein neuer Ansatz der Preisgestaltung in den Mittelpunkt: Anbieter setzen zunehmend auf die so genannte Preiswasserfall-Kalkulation, um mehr profitables Wachstum zu generieren. Fehlte bislang die dafür notwendige Integration der Softwarelösungen, lassen sich heute mit IT-gestützten Anwendungen bis zu 3% mehr Umsatzrendite erzielen.



Robert Brdaric, SAP AG Walldorf

Bei der als Preiswasserfall oder Preistreppen bekannten Kalkulation handelt es sich um eine detaillierte Abbildung aller Elemente der Preis- und Konditionsgestaltung, die eine Marge mindern können. Sie bestimmen die Rentabilität jedes Produkts, jedes Kunden und jeder Transaktion. So lassen sich z. B. beim Listenpreis die Preiselemente wie Rabatte, Lieferbedingungen, Zahlungskonditionen oder Services analysieren und der echte Netto-Nettopreis ermitteln. Anhand dieses Gesamtbildes legt ein Anbieter Preise und Konditionsrichtlinien fest, die seinen Gewinnzielen entsprechen. Sie berücksichtigen eine mögliche Segmentierung nach Abnehmern, Märkten, Wettbewerbern und individuelle Preisrisiken, denen ein Produkt in unterschiedlichen Vertriebsregionen unterliegen

kann. Damit erhalten Vertriebsmitarbeiter ausreichend Informationen und Verhandlungsspielraum, um maßgeschneiderte Angebote entsprechend der Kundenanforderungen und den eigenen Gewinnerwartungen zu unterbreiten.

Transparenz schaffen

Unternehmen können mit der Preiswasserfall-Methodik Lieferkonditionen effektiver verhandeln, auf veränderte Marktentwicklungen und Kosten schneller reagieren sowie die Preisgestaltung verbessern. Doch wie lassen sich diese Aufgaben im Spannungsfeld zwischen Umsatzmaximierung, Einhaltung des optimalen Kundenmix, hoher Kundenzufriedenheit und effizienter Auftragsabwicklung lösen? Voraus-

setzung dafür ist die vollständige Transparenz über sämtliche Elemente der Preis- und Konditionsgestaltung, die eine Marge reduzieren können. Insbesondere Mitbewerber, die entsprechende Daten aus isolierten IT-Systemen wie Excel-Tabellen oder Datenbankberichten beziehen, fehlt eine konsolidierte Datensicht. Oftmals wird aufgrund unzulänglicher Daten jeder Kunde gleich behandelt. Das stellt vor allem Vertriebsleiter vor die Herausforderung, den richtigen Mix von Produkten und Kunden zu gewährleisten – aus mangelnder Kenntnis der Ertragspotentiale.

Integration ermöglicht Echtzeitanalysen

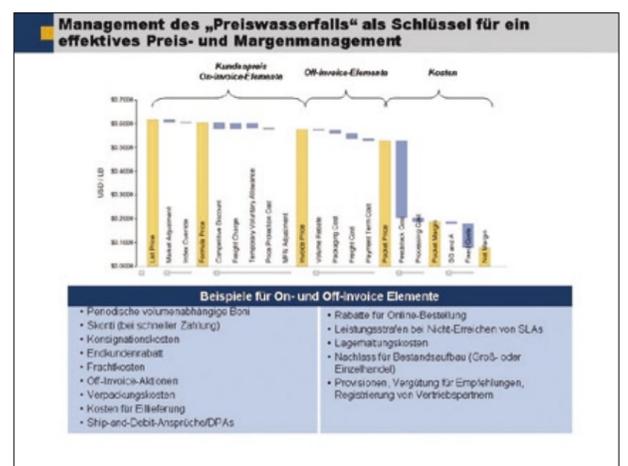
Deshalb steht das optimierte Pricing ganz oben auf der To-do-Liste der Entscheider in der chemischen Industrie, denn im Rahmen gewinnorientierter Wachstumsziele sind formalisierte Preisbildungsstrategien z. B. aufgrund der Kenntnis von Produktkosten, Spotmarkt-Preisen, kundenspezifischer Absatzmengen oder Handling- und Logistikkosten ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Dazu gehören vor allem IT-gestützte Geschäftsprozesse, die das gesamte Spektrum der Preisgestaltung abdecken. Während Eigenentwicklungen in vielen Unternehmen nur einzelne Geschäftsprozesse der Preisgestaltung wie z. B. Preisabwicklung, -analyse, -management, -verwaltung oder -optimierung abdecken, bieten durchgängige Lösungen mehr Gestaltungsspielraum und Daten in Echtzeit.

Partner- und Kunden-Know-how

Eine derart integrierte Preismanagementlösung entstand im Industry Value Network for Chemicals (IVN for Chemicals), dem von SAP initiierten Branchenforum für die chemische Industrie. Auf Basis der SAP-Netweaver-Plattform entstehen so durchgängige Lösungen, mit

denen Unternehmen ihre IT-Systeme optimieren sowie Investitionsrisiken minimieren können.

Der SAP-Partner Vendavo aus dem kalifornischen Palo Alto hat ein Produkt entwickelt, das sich an den Erfordernissen der chemischen Industrie orientiert und damit früh die Marktführung übernommen. Im IVN entstand nun gemeinsam mit SAP eine umfangreiche Anwendung zur Verbesserung des Preis- und Margenmanagements, die sich in bestehende SAP-Lösungen nahtlos integrieren lässt: Die Anwendung SAP Price and Margin Management by Vendavo setzt auf die drei Kernelemente Informationen, Richtlinien und Handlungsspielraum für den Vertrieb. Durch fundierte Informationen erhalten Führungskräfte eine genaue Übersicht über alle Elemente, die sich auf die Preisentwicklung auswirken. Richtlinien – wie etwa für die Gewährung von Rabatten oder Skonti – bieten eine eindeutige Orientierung und das richtige Maß an Kontrolle über Preise und Preispolitik im gesamten Unternehmen, die oftmals durch eine Vielzahl von Beteiligten am Vertriebsprozess zur mangelnden Übersicht führen kann. So lassen sich z. B. für einen Preisabschluss Workflows mit einer internen, transparenten Genehmigungsregelung festlegen. Ein auf Kundenrentabilität basierender, exakt definierter Verhandlungsspielraum ermöglicht es jedem Vertriebsmitarbeiter, Vertragsaspekte wie Preis, Volumen und Konditionen individuell zu verhandeln. Die Anwendung führt alle relevanten Daten aus den SAP-Anwendungen, wie z. B. für das Enterprise Resource Planning (ERP) oder das Customer Relationship Management (CRM) zusammen und bereitet sie zu einer grafisch übersichtlichen und interaktiven, webbasierten Oberfläche auf. Anwender können so sämtliche Preisabschlüsse entlang des Preiswasserfalls einsehen und eine optimale Entscheidung



bezüglich der Preisgestaltung treffen: Vertriebsmitarbeiter haben so die Möglichkeit, einzelne Elemente zu variieren und Kalkulationen zu simulieren. Welche Logistikkostenersparungen lassen sich bei welchen Bestellvolumen weitergeben? Wie war das Kaufverhalten des Abnehmers in der Vergangenheit? Hat dieser seine Abnahmeverpflichtungen stets eingehalten? Diese Kriterien lassen sich etwa aus den bestehenden IT-Anwendungen konsolidieren, verdichten und im individuellen Verkaufsgespräch berücksichtigen.

Margenplus bis zu 3%

Während CRM-Anwendungen überwiegend Segmentierungen und Kundenanalysen nur auf Basis von fakturierten Endpreisen unterstützen, können Vertriebsleiter mit der SAP-Anwendung das Vertriebsgeschäft nach verschiedenen Parametern (Region, Produktgruppe, Kunden usw.) entlang des Preiswasserfalls segmentieren und auswerten. Sie können so z. B. Profitanalysen in Echtzeit als Basis für Preisentscheidungen nutzen und erhalten

eine kunden- und marktindividuelle Datenlage. Fehlerquellen durch manuelle Datenübertragung aus isolierten Unternehmens- oder CRM-Anwendungen entfallen, ebenso werden vorhandene Kunden-, Produkt- und Vertriebsdaten genutzt.

Mit einem IT-gestützten Preis- und Margenmanagement können Unternehmen ihre Umsatzrendite bereits heute um ein bis drei Prozent steigern. Mit der integrierten Anwendung wie SAP Price and Margin Management schaffen sich vor allem Chemieunternehmen im Kampf um Marktanteile einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil: Denn künftig steht der Marktanteil nicht mehr allein im Vordergrund des Vertriebsgeschäfts, sondern die Marge, die Einhaltung und Steuerung von Preisrichtlinien sowie die Verhandlung profitabler Vertragsabschlüsse.

■ Kontakt:
Robert Brdaric
SAP AG
Walldorf
Tel.: 06227/7-67650
robert.brdaric@sap.com
www.sap.com

SAP-VCI-Konferenz

Preis und Margenmanagement ist nur eines der zentralen Themen während der SAP/VCI-Konferenz, die am 26.11. und 27.11. in Frankfurt stattfindet. Auf der gemeinsamen Veranstaltung des VCI und der SAP werden SAP- und Partnerlösungen für die Chemie- und Pharmaindustrie vorgestellt. CHEManager und die Schwesterpublikation CHEManager Europe werden als offizielle Medienpartner des Kongresses in den nächsten Ausgaben intensiv über den Kongress berichten.

■ www.sap.de/sap-vci-kongress

Produzieren mit Leidenschaft

Web-basierendes MDE/BDE-System optimiert Nivea-Produktion

Mit Produkten für die Haut- und Schönheitspflege zählt Beiersdorf zu den international führenden Markenartikelherstellern. Insbesondere die Marke Nivea genießt weltweit einen hohen Bekanntheitsgrad. 1911 wurde die Creme auf den Markt gebracht, heute ist Nivea die größte Körperpflegemarke der Welt. Damit das so bleibt, soll nun ein modernes Maschinen- und Betriebsdatenerfassungssystem den Produktionsprozess am Standort in Hamburg weiter optimieren. An 36 Abfüllstraßen im Werk Hamburg von Beiersdorf zeigt künftig eine Softwareplattform produktionsübergreifend Kennzahlen und Schwachstellen auf und sorgt somit für mehr Effizienz und Transparenz in der Fertigung.

Mit der bisherigen, zentralen Erfassung der insgesamt 36 Produktionslinien – allesamt Abfüllstraßen – war das Unternehmen an seine Grenzen gestoßen. Es gab zwar ein computergestütztes MDE/BDE-System auf Basis einer Access-Datenbank, das den grundsätzlichen Anforderungen an eine zuverlässige Produktion genügte. Eine übergreifende Auswertung über alle Produktionslinien hinweg und ein Echtzeitzugriff auf die gesamten Produktionsdaten war damit aber nicht möglich.

Bei der Auswahl einer Lösung für die produktionslinienübergreifende Erfassung und Analyse der Maschinen- und Betriebsdaten hat sich Beiersdorf für die Softwareplattform PM-Scada MDE/BDE von Felten entschieden.

Das MDE/BDE-System dient der Echtzeiterfassung und Auswertung von Maschinen- und Betriebsdaten.

Die Softwarelösung ist branchenneutral und vergleichsweise einfach in bereits bestehende Strukturen zu integrieren. Sie ist redundant ausgelegt und bietet dem Anwender vor allem durch die flexiblen Möglichkeiten der Systemanpassung und -erweiterung ein Maximum an Investitionssicherheit.

Im Sommer 2006 nahm das gemeinsame Projektteam mit Bernd Mencke von Beiersdorf und Jörg Prim von Felten die Arbeit auf, unterstützt durch ein ausgewähltes Supportteam. Im ersten halben Jahr erfolgte die Datenerfassung an den Abfüllstraßen, danach sukzessive die Reportierung bzw. die Reporterstellung. Innerhalb nur weniger Wochen nach Auftragsvergabe wurde die erste Produktionslinie an das MDE/BDE-System angeschlossen. Die Pilotanlage wurde im Juli installiert, im August fand die Basisinstal-



Mit Marken wie z. B. Nivea zählt Beiersdorf zu den führenden Herstellern von Produkten für die Haut- und Schönheitspflege.

lation mit zwei weiteren Linien statt. Der Roll-Out bis zur Anbindung aller Linien erfolgte dann ab September. „Bereits in der Spezifikationsphase wurde die Schnittstelle einer

Abfüllstraße gemeinsam erarbeitet und genehmigt“, berichtet Jörg Prim, Leiter der Softwareentwicklung bei Felten. „Diese Schnittstelle ist so flexibel, dass sie Unterschiede der

einzelnen Linien durch Konfigurationsmöglichkeiten berücksichtigt, dadurch waren wir in der Lage, nicht vor Ort, sondern per Fernwartung die Linien in Betrieb zu nehmen.“

Die neue Lösung erweist sich in jeder Hinsicht als skalierbar. Die Produktionsstraßen, die in der Regel aus 15 unterschiedlichen Maschinen bestehen, können beliebig um neue Maschinen erweitert, oder, wenn ein Produktionsschritt wegfällt, auch gestrafft werden. Ebenso einfach und schnell können komplett neue Linien in das System eingepflegt werden. Dabei müssen lediglich die Unterschiede zwischen den Linien konfiguriert werden.

Weil das System auf Webtechnologie basiert, gibt es keine Anwendungen, die auf Clients installiert werden müssen. Alle Applikationen

► Fortsetzung auf Seite 21

BUSINESSPARTNER
CHEManager

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



maihiro
enabling CRM

Als CRM Beratung bieten wir unseren Kunden:

- CRM Prozessanalyse und -optimierung
- Unabhängige CRM Softwareauswahl
- Beratungspakete, z.B. "CRM to Go für Pharma"
- Potenzial- und kundenwertorientiertes Targeting
- SAP CRM, SAP BI und Oracle CRM Implementierung
- Integration von Adresspools und externen Marktdaten
- Organisationsentwicklung und Change Management

Unsere Referenzen finden Sie unter:
www.maihiro.com

Ihre SAP-Profis!

MAP | Management Application Partners GmbH

Fragen Sie uns!

chem@ma-partners.net

www.ma-partners.net

www.map-fastrack.de

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

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

Effektives Berichtswesen für SAP

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

B2B, das funktioniert!

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



Vorsicht, Explosionsgefahr!

Kommunikation muss spezifische Anforderungen berücksichtigen

Die Explosionsgefahr in Produktionsanlagen der chemischen und verarbeitenden Industrie erfordert die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards. Denn hier werden brennbare Gase, Flüssigkeiten und Feststoffe in vielfältigen Prozessen umgewandelt und verarbeitet. Da der Einsatz von Lösungsmitteln unabdingbar ist, können explosionsfähige Gemische entstehen. Von explosionsfähigen Atmosphären sind immer mehr Bereiche betroffen – Raffinerien, Chemie- und Kunststoffwerke, Pharmaindustrie, Gasversorger, Energieerzeuger u.a. Sie alle müssen strenge Richtlinien für die eingesetzten Geräte, inklusive der Kommunikationsmittel, erfüllen.

Bidirektionale Kommunikationsgeräte verbieten sich in Bereichen, in denen hochempfindliche Maschinen und Anlagen durch deren Strahlungen gestört werden können. Das gilt z.B. für Serverräume, Kernkraftwerke, Raffinerien, Anlagen der chemischen Industrie und Kunststoffproduktion. Handys sind hier in vielen Bereichen tabu. Deshalb werden vorzugsweise strahlungspassive Pager als One-Way-Kommunikationsmittel genutzt, die Nachrichten über ein satellitengestütztes Paging-Netz empfangen, wahlweise regional oder national. Paging (Funkruf) bietet darüber hinaus den Vorteil einer sehr guten Gebäudedurchdringung und Inhouse-Versorgung. Im Gegensatz zu GSM funktioniert es auch in Hochlastzeiten und bei Großschadenslagen, etwa dem Unglück von Enschede, dem Orkan Kyrill oder dem Elbe- und Donau-Hochwasser. Entsprechend der ermittelten explosionsgefährdeten Zone, in der Pager oder andere Geräte eingesetzt werden sollen, wird die Gerätekategorie abgeleitet. Geräte der Kategorie 1 sind so zu gestalten, dass sie ein sehr hohes Maß an Sicherheit gewährleisten. Sie müssen auch bei selten auftretenden Störungen das erforderliche Maß an Sicherheit gewährleisten, um in Zone 0 eingesetzt zu werden.

Hintergrund: Anforderungen an Einrichtungen und Betriebsmittel, von denen eine Zündgefahr ausgehen kann,

sind europaweit harmonisiert worden und in der ATEX Produktrichtlinie 94/9/EG (ATEX 95) aufgeführt. Diese Richtlinie beschreibt das Konformitätsbewertungsverfahren für elektrische und nicht-elektrische Geräte, die in explosionsgefährdeten Bereichen eingesetzt werden können. Betriebsvorschriften für den Explosionsschutz sind in der seit dem 1. Januar 2003 geltenden Betriebssicherheitsverordnung festgelegt, in der auch die ATEX Betriebsrichtlinie 1999/92/EG (ATEX 137) in nationales Recht umgesetzt wurde. Anlagen in explosionsgefährdeten Bereichen, die Geräte und Schutzsysteme nach der Produktrichtlinie 94/9/EG sind oder enthalten, sind überwachungsbedürftige Anlagen im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung. Sie unterliegen damit der Prüfung vor Inbetriebnahme und wiederkehrenden Prüfungen.

Ein absolutes Muss: sofortige Erreichbarkeit

Höchste Sicherheitsstandards und Explosionsschutz sind das eine, die sofortige Erreichbarkeit zuständiger Personen vor allem in zeitkritischen Situationen das andere. Nicht von ungefähr wurden die Bereitschaftsmitarbeiter der Exxonmobil Produktion Deutschland im norddeutschen Schneiderkrug mit explosionsgeschützten Cityruf-Pagern ausgestattet. Der Funkrufdienst sichert die lückenlose Erreichbarkeit in dem Flächenbetrieb. Aus teilweise großen Bohrtiefen wird hier Sauer gas gewonnen, der darin enthaltene Schwefelwasserstoff herausgewaschen und als Elementarschwefel an die chemische Industrie geliefert. Ein weitverzweigtes Netz von Pipelines, Speichern und Messwarten ermöglicht die unterbrechungsfreie Versorgung der Gas-Kunden mit dem umweltschonenden fossilen Brennstoff. „Sicherheit steht für uns an erster Stelle, deshalb haben wir uns für Ex-Pager entschieden“, betont Michael Zastrow, in der Leitzentrale zuständig für die Kommunikationstechnik.

Gleiches gilt für die zur Gasag gehörenden NBB Netzgesellschaft Berlin-Brandenburg und den Energieversorger Avacon. Maximal 30 Minuten gibt das Regelwerk der Deutschen Vereinigung des Gas- und Wasserfaches (DVGW) als Reaktionszeit im Störfall vor. Spätestens dann müssen erste Sicherungs-



maßnahmen vor Ort greifen. Um die hundertprozentige Erreichbarkeit der Techniker zu gewährleisten, werden mehrere Kommunikationswege genutzt. Während der Rufbereitschaft ist der ex-geschützte Cityruf-Pager für die Monteur Pflicht. „Cityruf ist flächendeckend verfügbar und funktioniert unabhängig von öffentlicher Netzlast, wie wir sie von GSM-Anbietern kennen. Auch die Versorgung in geschlossenen Räumen und Kellern ist besser“, erläutert Stephan Boy, Leiter des NBB-Entstörungsdienstes.

Doppelt hält besser: redundant alarmieren

Für die Bereitschaftstechniker bei B. Braun Melsungen und der Borealis in Burghausen gelten ähnliche Regeln. Ihnen bleibt ebenfalls nur ein Zeitfenster von 30 Minuten, um einen Fehler zu beheben. Neben einem Handy trägt jeder deshalb auch einen Cityruf-Pager bei sich.

B. Braun versorgt den Gesundheitsmarkt weltweit mit medizinischen Produkten und Dienstleistungen. In Melsungen laufen alle Drähte zusammen: Über die hier installierten Rechner und eine spezielle SAP-Software werden die Transaktionen der in 50 Ländern angesiedelten Niederlassungen abgewickelt. Für den reibungslosen Betrieb der SAP-Basis sorgt ein spezielles Team, das während der 24-stündigen Bereitschaftsdienste sicher erreichbar sein muss.

Auch Borealis Polymere hat sich für diesen redundanten Alarmierungsweg entschieden. Sie produziert Granulat für Getränkeflaschen, Stoßstangen,

Folien, Kabel, Rohre usw. Damit die Produktion nicht stoppt, müssen die Mechaniker sämtliche Anlagen ständig kontrollieren. Bei einer Störung oder einem Defekt werden sie über ihre ex-geschützte Cityruf-Pager benachrichtigt. Beide Unternehmen heben die hohe Empfangssicherheit des Funkrufdienstes und die flächendeckende Netzversorgung auch in ländlichen Gebieten hervor.

Besondere Maßstäbe gelten für Notfallszenarien und Krisenmanagement in der chemischen, pharmazeutischen und kunststoffproduzierenden Industrie. Denn der Umgang mit Chemie- und Mineralölprodukten verlangt in jedem Stadi-

um der Lagerung, der Produktion oder des Transports besondere Vorsicht. Als Ergänzung zu den Sicherheits- und Unfallverhütungsmaßnahmen kommen die daraus resultierenden Alarmpläne mit den verschiedenen Alarmstufen und der Katastrophenschutz hinzu. Neben den unentbehrlichen Präventivmaßnahmen, wie Brandverhütungsschau und fest installierte Brandschutzeinrichtungen, spielen die Werkfeuerwehren eine entscheidende Rolle. Für sie zählt jede Sekunde.

Sekundenschnell: Text-Alarme

Aus gutem Grund benachrichtigt die Bayer Schering

Pharma alle Mitarbeiter der Bereiche Standortsicherheit und Brandschutz mit einer Alarmierungslösung für Feuerwehren, Rettungsdienste und Hilfsorganisationen. Auch die Werkfeuerwehren von BMW, Infraseriv Höchst u.a. nutzen das nicht-öffentliche, digitale Alarmierungsnetz, um ihre Einsatzkräfte schnell zu alarmieren. Im Industriepark Höchst – mit rund 22.000 Beschäftigten einer der größten Chemie- und Pharmastandorte Europas – geschieht dies von der Gefahrenabwehr-Meldezentrale aus. Sie koordiniert nicht nur die Aktivitäten am Stammsitz Frankfurt, sondern auch im nahegelegenen Ticona-Werk Kelsterbach. In dem Werk wird der technische Kunststoff Hostaform, ein Acetalpolymer, produziert. „Wir haben ein ausgeklügeltes Notfall- und Krisenmanagement zur Prävention und Intervention bei Schadensereignissen“, erläutert Thomas Krüger, Leiter der Gefahrenabwehr-Meldezentrale und Lagedienstleiter. „Unsere Meldezentrale ist eine anerkannte Notruf- und Serviceleitstelle der Klasse A, B und C mit integrierter Interventionsstelle. Wir alarmieren, informieren, warnen und überwachen.“ Nicht nur Notrufe, auch Störmeldungen – etwa aus der Kanal- und Luftwertüberwachung – gehen hier ein und werden sofort ausgewertet. Für Scha-

densereignisse existiert eine konkret festgelegte Einsatz- und Meldestufenbestimmung, die ohne absolut zuverlässige Kommunikationsmittel nicht umsetzbar wäre.

„Bis Mitte 2005 haben wir noch analog alarmiert und waren zunehmend unzufrieden“, so Thomas Krüger. „Deshalb entschieden wir uns nach genauer Prüfung aller Alternativen für die neue Alarmierung, die sich unkompliziert in unsere Meldezentrale integrieren ließ. Seit der Inbetriebnahme im September 2005 sind unsere Erfahrungen durchweg positiv, auch mit der Inhouse-Versorgung. Über den Industriepark hinaus erreichen wir die Kräfte der Werkfeuerwehr sekundenschnell im gesamten Rhein-Main-Gebiet. Bei jedem Einsatz werden aus dem Einsatzleitsystem vordefinierte Text-Alarme gesendet. Das ist vor allem für den Rettungsdienst von Vorteil, denn er spart wertvolle Zeit, weil er Ort und Einsatzstichwort sofort erfährt. Natürlich sind ca. 80% der Alarm-Meldeempfänger – wie an Chemiestandorten vorschrieben – explosionsgeschützt.“

Kontakt:

Michael R. Richter
E*Message Deutschland GmbH
Berlin
Tel.: 030/4171-1220
Fax: 030/4171-1930
m.richter@emessage.de
www.emessage.de

Produzieren mit Leidenschaft

◀ Fortsetzung von Seite 20

werden von einem zentralen Applikationsserver bereitgestellt und auf den PCs vor Ort in einem einfachen Browser dargestellt. Das gilt auch für die Konfigurationsoberfläche. Die aktuelle Lösung verfügt außerdem über eine Schnittstelle zum hauseigenen ERP-System SAP; damit ist eine differenzierte Analyse der Daten und eine Verknüpfung mit anderen Unternehmensinformationen problemlos möglich.

Das MDE/BDE-System automatisiert als dezentrales System die werksweite Erfassung, Auswertung und Archivierung von Betriebs- und Maschinendaten und stellt in Echtzeit aussagekräftige Parameter für die Produktionsplanung, Qualitätsauswertung, Instandhaltung und den Optimierungsprozess zur Verfügung. Mit diesen Ist-Werten können in der Produktion Maschinenstörungen, Stillstandzeiten und Ausschuss verringert und die Arbeitseffizienz gesteigert werden.

Ein integriertes Werkzeug erlaubt zudem die Berechnung kundenspezifischer Unternehmenskennzahlen, sog. Key Performance Indicators oder kurz „KPIs“. Im „KPI-Calculator“ können z.B. Formeln zur Produktivitätsberechnung oder zur Ermittlung von Stillstandskennzahlen definiert werden. Der Benutzer hat zudem die Möglichkeit, Grenzwerte einzugeben und Zeiten vorzugeben, an denen die Unternehmenskennzahlen berechnet werden sollen. Mit einem weiteren Tool, dem „Report Designer“, ist es dann möglich, die KPI-Berichte maßgeschneidert zu gestalten. Darüber hinaus lässt sich die Berichterstellung zu festgelegten Zeitpunkten automatisieren; denkbar sind beispielsweise tägliche, wöchentliche oder monatliche Berichte. Außerdem können unternehmensweit Daten aus den unterschiedlichsten Quellen in einem einzigen Bericht zusammengefasst werden. Diese Berichte unterstützen auch den KVP (Kontinuierlicher

Verbesserungsprozess), indem sie etwaige „Bottlenecks“ aufzeigen, die dann entsprechend analysiert werden können. Daraufhin eingeleitete Verbesserungsmaßnahmen (z.B. konstruktive Änderungen an Maschinen) können dann durch die neuen Kennzahlen hinsichtlich ihrer Auswirkung belegt werden.

Projektleiter Bernd Mencke von Beiersdorf bilanziert: „Wir haben jetzt zuverlässige und reproduzierbare Kennzahlen und Protokolle über die Stör-, Reinigungs- und Rüstzeiten der Abfüllanlagen. Das neue Maschinen- und Betriebsdatenerfassungssystem hat schon jetzt die eine oder andere Schwachstelle an den Anlagen aufgezeigt und uns damit geholfen, die Effizienz deutlich zu steigern.“

Kontakt:

Jörg Prim
Feltten GmbH, Serrig
Tel.: 06581/9169-0
Fax: 06581/9169-111
info@felttenmbh.de
www.felttenmbh.de

Bereit für den Erfolg mit Software von Microsoft. **people ready business**

Was macht aus einem Unternehmen ein erfolgsbereites Unternehmen, in dem alles rund läuft? Ganz einfach: Software, die leicht zu bedienen ist und mit der Ihre Leute sofort einsteigen und loslegen können. Software, die nahtlos integriert werden kann, ohne dass der Informationsfluss zwischen einzelnen Abteilungen oder die Produktivität Ihrer Mitarbeiter gebremst werden. Genau das bietet Software wie Microsoft Dynamics™ in Verbindung mit 2007 Microsoft® Office System: Harmonie – eine großartige Sache. Bereit für den Erfolg mit Software von Microsoft. Erfahren Sie mehr unter microsoft.com/germany/peopleready

Besuchen Sie uns auf der Digital Pharma & Life Sciences am 06.11.2007. Mehr Informationen unter www.digitalpharma.de

Ihr Potenzial. Unser Antrieb.

Ihre Leute sind bereit, dafür zu sorgen,
dass der Laden brummt.

© 2007 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

Chemieproduktion im Wandel

Vom internen Service zum wettbewerbsfähigen Standortdienstleister

Seit zwei Jahrzehnten sind Unternehmen der chemischen Industrie dabei, ihre Standortservices als eigene Leistungsbereiche aufzustellen und aus den Organisationen herauszulösen. Viele der neuen Standortdienstleister haben sich inzwischen zu innovativen Servicegesellschaften

entwickelt oder sind als Betreiber ganzer Chemieparks im Markt aktiv. Dabei geht das Spektrum der angebotenen Leistungen von Anlagenplanung und -bau über Wartung, Instandhaltung und Analytik-Services bis hin zu Einkauf, Logistik, Entsorgung oder Aus- und Weiterbildung.

Von Standortdienstleistern ist mit dieser Entwicklung ein fundamentales Umdenken sowie der Aufbau neuer Kompetenzen und Strukturen gefordert: In direkter Konkurrenz mit standortfremden, „externen“ Anbietern müssen sie höhere Qualität zu wettbewerbsfähigen, d.h. in der Regel niedrigeren Kosten anbieten als zuvor. Gleichzeitig müssen sie eine klare Serviceorientierung und intensive Kundenbeziehungen entwickeln und pflegen. Letztlich gilt es, sich als Teil einer unternehmensübergreifenden Wertschöpfungskette zu begreifen und eine prozessorientierte Denkweise auszuprägen.

Um diese Entwicklung voranzutreiben, stellen die Unternehmen – nach dem erfolgreichen Übergang der Standortservices in eigenständige Dienstleistungsbereiche oder -gesellschaften – vermehrt Projekte zur Restrukturierung in den Mittelpunkt, die den Schwerpunkt auf Kostenoptimierung, Qualitätssteigerung und Kulturwandel legen. Ob traditionelle Leistungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen, Outsourcing oder Verkauf von Geschäftsteilen: Die Restrukturierung soll es dem Standortdienstleister ermöglichen, den steigenden Leistungsanforderungen seiner Kunden sowie den eigenen, neuen Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Profitabilität gerecht zu werden. Dabei rücken drei Ansatzpunkte ins Zentrum:

Fokussierung auf Kernkompetenzen

Die Konzentration auf strategisch entscheidende Abläufe und Aktivitäten und deren gezielte, kontinuierliche Verbesserung ist die Basis für wettbewerbsfähige Services – d.h. kostengünstige Angebote in der gewünschten Qualität. Vorteilhaft ist, solche Kernprozesse in Abstimmung mit dem Kunden zu definieren, sie von den unterstützenden Prozessen zu differenzieren und die Kernkompetenzen dem entsprechend zu vertiefen. Die Erfahrung zeigt, dass die Bedeutung solcher Kernkompetenzen in strategischen und Planungsbereichen besonders hoch ist (siehe Grafik 1): So gehört z.B. für einen Erbringer von technischen Services die Entwicklung und Optimierung von Instandhaltungsstrategien zu den klassischen Kernprozessen, weil sie für die Betriebsbereitschaft von Produktionsanlagen und damit den Erfolg des Kunden kritisch sind. Die tatsächliche Ausführung von Instandhaltungsleistungen muss hingegen nicht zwangsläufig eine Kernkompetenz darstellen und könnte an Subunternehmen vergeben werden. Ähnliches gilt für unterstützende Funktionen und Prozesse wie beispielsweise Werkschutz oder Logistik. Sie sind zwar erforderlich, sind jedoch keine Kernprozesse und werden üblicherweise nicht durch den Standortdienstleister selbst erbracht, sondern häufig zugekauft. Ungeachtet dessen bleibt es die Aufgabe und Verantwortung des Standortdienstleisters, die bedarfsgerechte Versorgung sicherzustellen. Er bleibt zentraler Ansprechpartner und Service-Erbringer gegenüber dem Kunden („One Face to the Customer“).

Etablierung einer prozessorientierten Organisation

Das Herauslösen von Standortservices aus dem Unternehmensverbund und die Überführung in eigene Geschäftsbereiche oder Unternehmen sind häufig mit einer Übernahme der alten Aufbauorganisation verbunden. Diese Organisation ist jedoch in der Regel für die veränderten Aufgaben und Ziele kaum geeignet. Eine Reorganisation ist erforderlich, um die Ziele des neuen Dienstleisters effizient zu erfüllen, nämlich Prozesskosten zu senken, die Prozessqualität zu steigern, die Kostentransparenz zu erhöhen und die Kundenorientierung zu verstärken.

Zu den Grundprinzipien der Prozessorientierung eines Standortdienstleisters gehört die Gliederung der Aufbauorganisation in Chemiepark-Management, Chemiepark-Betrieb für standortgebundene Leistungen sowie Chemiepark-Services für nicht-standortgebundene Leistungen. Hinzu kommt die Definition bereichs- und unternehmensübergreifender, durchgängiger Prozesse in Zusammenarbeit mit dem Leistungsnaher. Sowohl für den Leistungsnaher als auch für den Erbringer ist dies häufig eine große Herausforderung, da sich über die Jahre ein „Silodenken“ ausgeprägt hat. Wesentlich ist ferner die organisatorische Trennung von

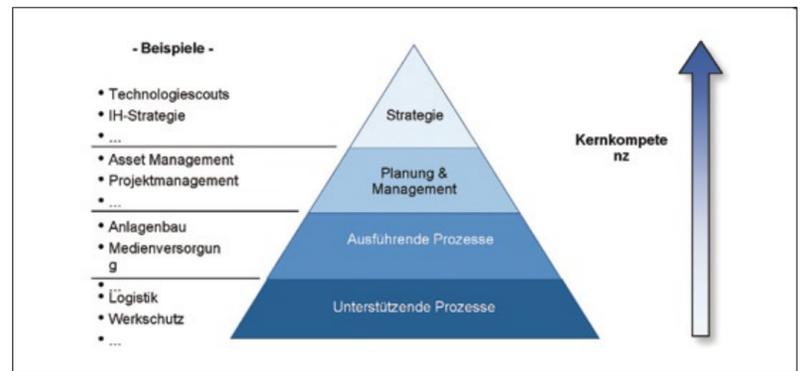
terkonzern führte dazu, dass es häufig keine vertraglich definierten Dienstleistungsvereinbarungen (DLV) zwischen Leistungserbringer und -nehmer gab. Die Implementierung von Dienstleistungsvereinbarungen bildet jedoch den entscheidenden vertraglichen Rahmen für die Bereitstellung und Abrechnung bedarfsrechter Services. Sie regeln und sichern den reibungslosen Ablauf zwischen Leistungserbringern und Leistungsnehmern – von der Angebotserstellung und Beauftragung über die Serviceerstellung bis zum Zahlungseingang. Immer häufiger fordern die produzierenden Bereiche als Abnehmer der Standortdienstleistungen eine hohe Kosten- und Leistungstransparenz auf Seiten ihrer Serviceerbringer, um ihrerseits trotz zunehmender Marktdynamik eine optimale Planbarkeit zu gewährleisten.

DLV können an dieser Stelle einen hohen Beitrag zu Transparenz und Terminalsicherheit leisten. Wesentlich ist, dass sie alle Services klar definieren und bepreisen. Nur so werden Leistungen und Preise des Standortdienstleisters mit denen standortfremder, „externer“ Anbieter vergleichbar. Genau diese Vergleichbarkeit führt beiderseits zu Wettbewerbsdruck und Optimierung von Preis und Leistung – zu Gunsten des Kunden. Darüber hinaus ist die Implementierung eines stringenten Abrechnungssystems sowie die Einführung eines Berichtswesens und Controllings Teil wirksamer DLV. Hochwertige DLV zeichnen sich überdies dadurch aus, dass sie nicht statisch sind, sondern kontinuierlich an Anforderungen und Rahmenbedingungen angepasst werden. Die Durchführung regelmäßiger Überprüfung der Rahmenbedingungen und gegebenenfalls Anpassung der DLV ist Aufgabe eines einzusetzenden Service Managements (Grafik 2). Standortdienstleister, die diese Aspekte berücksichtigen, werden ihre Position im Markt festigen können.

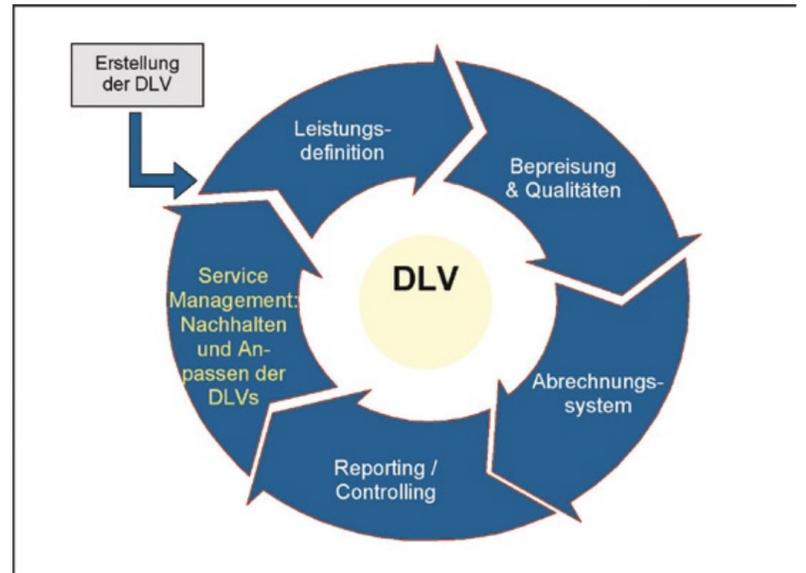
Etablierung einer prozessorientierten Organisation

Das Herauslösen von Standortservices aus dem Unternehmensverbund und die Überführung in eigene Geschäftsbereiche oder Unternehmen sind häufig mit einer Übernahme der alten Aufbauorganisation verbunden. Diese Organisation ist jedoch in der Regel für die veränderten Aufgaben und Ziele kaum geeignet. Eine Reorganisation ist erforderlich, um die Ziele des neuen Dienstleisters effizient zu erfüllen, nämlich Prozesskosten zu senken, die Prozessqualität zu steigern, die Kostentransparenz zu erhöhen und die Kundenorientierung zu verstärken.

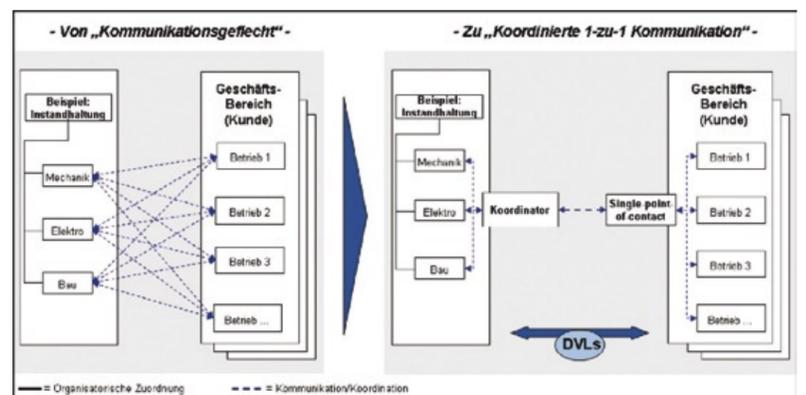
Zu den Grundprinzipien der Prozessorientierung eines Standortdienstleisters gehört die Gliederung der Aufbauorganisation in Chemiepark-Management, Chemiepark-Betrieb für standortgebundene Leistungen sowie Chemiepark-Services für nicht-standortgebundene Leistungen. Hinzu kommt die Definition bereichs- und unternehmensübergreifender, durchgängiger Prozesse in Zusammenarbeit mit dem Leistungsnaher. Sowohl für den Leistungsnaher als auch für den Erbringer ist dies häufig eine große Herausforderung, da sich über die Jahre ein „Silodenken“ ausgeprägt hat. Wesentlich ist ferner die organisatorische Trennung von



Grafik 1: Die Bedeutung von Kernkompetenzen des Service-Erbringers steigt im strategischen und planerischen Bereich.



Grafik 2: Dienstleistungsvereinbarungen (DLV) beruhen auf einem lebenden Prozess mit kontinuierlicher Anpassung der Rahmenbedingungen.



Grafik 3: Die Entflechtung im Rahmen einer Reorganisation ermöglicht eine koordinierte 1-zu-1-Kommunikation zwischen Leistungserbringer und Kunde.

Dienstleistungen und Anlagen. Sie führt zu einer erhöhten Kosten- und Leistungstransparenz beim Kunden sowie zu schlanken und damit kostengünstigeren Prozessen. Nicht zuletzt gilt es, die Schnittstellen zum Kunden genau zu definieren und im gleichen Zuge zu minimieren. Die häufig unklare Zuordnung von Aufgaben und Verantwortungsbereichen sowohl beim Kunden als auch beim Standortdienstleister, bei der jeder alles beauftragt und jeder jeden Auftrag annimmt, führt zu einer erheblichen Zeit- und Ressourcenbindung. Folglich ist eine Koordination und Kanalisierung auf Kunden-

seite genauso wichtig wie die Verankerung eines zentralen Ansprechpartners oder Kundenbetreuers in der Dienstleistungsorganisation. Dienstleistungsvereinbarungen können den Beauftragungsprozess sinnvoll regeln, indem sie nicht nur Leistungen und dazugehörige Kosten, sondern auch die Schnittstellen definieren (Grafik 3).

Erfahrung aus Restrukturierungsprojekten zeigt überdies, dass neben der Neuordnung von Prozessen und Organisation eine eindeutige Positionierung sowie die Akzeptanz und Förderung neuer Prozesse und Abläufe durch alle Beteiligten, insbesondere

das Management, für eine nachhaltige Transformation entscheidend sind. Change Management Programme können die Kontinuität des Wandels deutlich verbessern.

■ Kontakt:
Dr. Marcus Hübel
Accenture GmbH, Düsseldorf
Tel.: 0211/9120-64070
Fax: 06173/94-44070
marcus.huebel@accenture.com
www.accenture.de

Dr. Christian Börner
Accenture GmbH, Düsseldorf
Tel.: 0211/9120-64589
Fax: 06173/94-44589
cristoph.boerner@accenture.com
www.accenture.de

Chemie- und Industrieparkmanager im Internet

Die Welt der Chemie- und Industrieparks ist ein Segment der Wirtschaft, in dem sich eigene Herausforderungen und Verfahrensweisen herauskristallisiert haben. Die Unterschiede in den Bedürfnissen des Managements der in der Regel geschlossenen Areale im Vergleich zu denen anderer Wirtschaftsbereiche sind noch nicht allgemein betrachtet worden. Hier gibt es Nachholbedarf.

Nach Auffassung des Business Clubs idorum geschieht

das idealerweise im Austausch von Praktikern untereinander und mit Experten. Dabei sollen aktuelle und zukünftige Trends dargestellt und diskutiert sowie Erfahrungen aus der eigenen und aus Vorreiterbranchen gezeigt werden. Dieser Austausch erfolgt ab sofort über die Webseite www.idorum.de. Mittelfristig folgen Veranstaltungen.

Ziel ist es, ein lebendiges Forum zu schaffen, in dem von Best Practice bis hin zu Zukunftsfragen all das in den

Mittelpunkt gestellt wird, was die erfolgreiche Praxis eines Chemie- oder Industrieparks wirksam unterstützt. Dazu gehören informative Beiträge, Kontakt- und Austausch-Möglichkeiten zu aktuellen Themen aus Ihren und benachbarten Aufgabenfeldern.

■ www.idorum.de
kontakt@idorum.de

Kontakte weltweit

Synergien vor Ort

Ob global oder regional – die Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit sind verlässliche Partner. Wir bieten mit unseren infrastrukturellen Dienstleistungen am Chemiestandort Leuna den ansässigen Firmen optimale Bedingungen für ihre Produktion. Unser Netzwerk bietet Neusiedlern die Möglichkeit, globale Kontakte zu nutzen und eine Fülle an Synergien vor Ort einzugehen. Mehr unter www.infraleuna.de

INFRALEUNA

Industriepark Gersthofen – Ihr Standortpartner

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

www.industriepark-gersthofen.de

arisma FITNESS FOR YOUR BUSINESS

„Bei uns reimt sich Park auf Stark.“

Wege zur nachhaltigen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Chemieparkbetreibern.

Unser Mehrwert für Ihre Dienstleistungen: Produktmanagement, produktbezogene Steuerung, Vermarktung und Vertrieb, Kostenrechnung, Portfolioanalyse und Dienstleistungsmanagement
Unsere Leistungen: Aufbau, Weiterentwicklung, Umsetzung

arisma GmbH, Erlenweg 5, 50785 Köln, T +49-221-70 90 98 72
kontakt@arisma.de, www.Fitness-For-your-business.de

Ausgründung interner Services

Eine Betrachtung aus Sicht des Produktmanagements

Um einem steigenden Kostendruck entgegenzuwirken und im Rahmen von Prozesseffizienzsteigerungsprogrammen und einer immer weiter fortschreitenden Optimierung der Produktion fällt das Augenmerk immer wieder auch auf die vermeintlich zu teuren produktbegleitenden Services. Und viele Serviceeinheiten in der europäischen Chemie und -Industrie sind heute noch fester Bestandteil der produzierenden Unternehmen.

Nichts desto trotz wird von ihnen verlangt, ihre Dienstleistungen „marktorientiert“ aufzustellen und transparent und vor allem kostengünstig anzubieten. Aber das ist für einen internen Dienstleister nicht immer einfach. In der Regel waren bestimmte Budgets eingestellt und die Kosten wurden als „vorhanden“ akzeptiert. Aus diesem Grund gab es auch oft keine verursachergerechte Verbuchung, sondern die Kosten wurden über teils historisch



gewachsene Schlüssel verteilt. Es ist heute also auch oft nicht nachvollziehbar, was der wirkliche „Preis“ für eine bestimmte Leistung ist. Diese internen Dienstleister kommen aus einer Welt, in der es keine Kunden sondern Kollegen gibt, für die man selbstverständlich alles tut, was diese wünschen. Und alles heißt in diesem Fall, es gibt keinen Standard sondern jedes Mal die maximale Erfüllung der individuellen Sonderwünsche. Arbeiten werden in der höchsten Ausprägung in Bezug auf Leistung und Qualität erledigt und es werden natürlich auch Kompetenzen und Kapazitäten für jene Leistungen vorgehalten, die nur sehr selten abgerufen werden.

Ob eine Ausgründung der Serviceeinheiten zur Schaffung von Transparenz und Effizienz in jedem Fall die Musterlösung ist, kann man pauschal nicht sagen. Es gibt aber einen Weg, wie man den Einzelfall bewerten und die richtige Entscheidung herbei führen kann, so dass am Ende sowohl die ausgegründete Tochter als auch das produzierende Mutterunternehmen von der neuen Situation profitieren können.

Interne Services oder selbständiger Dienstleister

Eine interne Serviceabteilung marktorientiert aufzustellen

ist schwierig. Sie ist und bleibt ein Teil eines Unternehmens, dessen Geschäftszweck und Kerngeschäft ein anderes ist. Und so sind auch alle Prozesse im Unternehmen auf dieses Kerngeschäft, die Produktion, ausgerichtet. Angefangen bei den Kennzahlen und Steuerungsmöglichkeiten, die für die Herstellung von Massenprodukten natürlich andere sind, als für die Erbringung von Dienstleistungen, einem komplexen, sehr personenbezogenem Geschäft. Ebenso sind die Hebel und Möglichkeiten, die man hat, um den internen Dienstleister neu aufzustellen, auf Grund der internen, vordergründig unbedeutenden Rolle, eher gering.

Und natürlich steht bei einer möglichen Ausgründung zu Recht die Frage im Raum, ob man durch Erhöhung der Schnittstellen und durch die Schaffung eines zusätzlichen Overheads in der neuen Gesellschaft wirklich Synergien heben kann. Auf der anderen Seite aber ergeben sich für den Dienstleister viele Möglichkeiten, die den erhöhten Aufwand unter Umständen kompensieren können.

Einem selbständigen Unternehmen, dessen reiner Geschäftszweck die Erbringung von Dienstleistungen ist, muss allein aus betriebswirtschaftlicher Sicht daran gelegen sein, Stabilität zu erreichen und zu wachsen. In der Regel kann dies nur über die Akquise von neuen Kunden und neuem Geschäft gelingen. Und lässt man der neuen Gesellschaft die Freiheiten, die sie braucht, um sich zu entwickeln, kann auch das Mutterorgan mittelfristig von günstigeren Leistungen und einer besseren Qualität der Dienstleistungen profitieren. Denn nur wenn ein Dienstleistungsunternehmen sich mit seinen Preisen sowie der Qualität seines Leistungsangebotes und seiner Prozesse am externen Markt behaupten kann, ist das ein sicherer Indikator, dass das Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Dies spielt vor allem bei einer langfristigen Betrachtung eine Rolle. Denn um auch zukünftig den Marktanforderungen zu entsprechen und wettbewerbsfähig zu bleiben, muss ein Dienstleister in seine Anlagen, Objekte, sein Know-how und seine Produkte investieren. Als Teil eines Produktionsunternehmens hat man hier selten eine Chance.

Vorbereitung der Entscheidung

Bevor eine Entscheidung aber überhaupt erst getroffen und unter Umständen eine neue Gesellschaft gegründet werden kann, müssen alle Optionen gründlich untersucht werden. Dazu bietet es sich an, die verschiedenen, potenziellen Szenarien zu definieren, detailliert zu analysieren

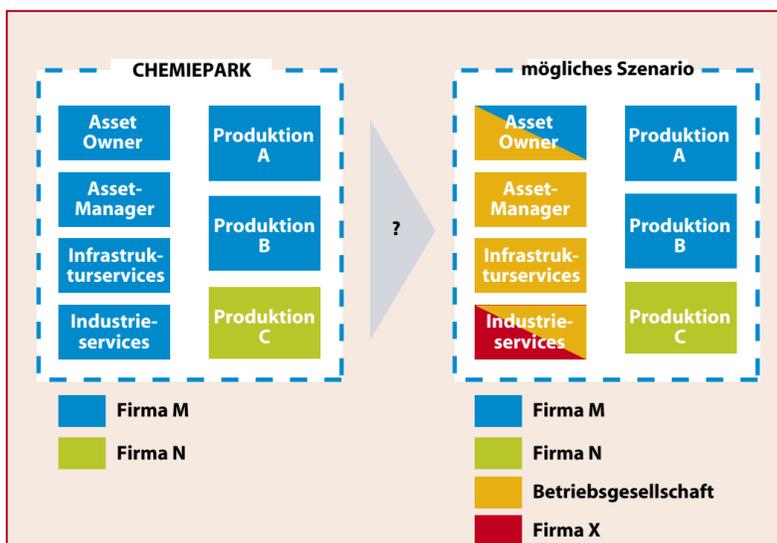


Abb. 1: Mögliches Szenario: Abkopplung der Eigentümer- und Betreiberfunktion

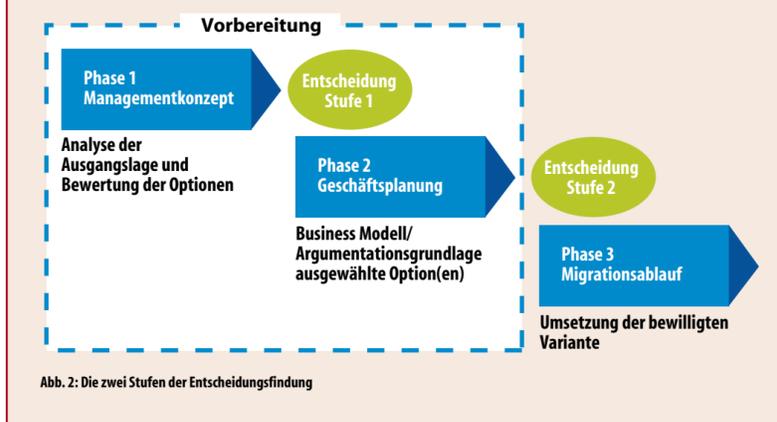


Abb. 2: Die zwei Stufen der Entscheidungsfindung

und die Chancen und Risiken der einzelnen Optionen gegeneinander abzuwägen und vor allem gegenüber der Ist-Situation zu bewerten.

So ist für die Chancen der potentiell neuen Gesellschaft, die zusätzliches Geschäft generieren soll, das eigene Leistungsportfolio entscheidend. Es bedarf eines gut sortierten Angebots, mit dem die Gesellschaft stabil aufgestellt ist und eine eigene Wertschöpfungstiefe bieten kann. Um dies auch



Herausforderungen und Risiken in der Umsetzung

mittel- und langfristig gewährleisten zu können, muss man zum einen die Trends der zukünftigen Marktentwicklung kennen, diese aber auch bedienen können. Die Altersstruktur in bestimmten Fachbereichen ist dabei von nicht unerheblicher Bedeutung. Unter Umständen müssen auch bestimmte absatzschwache und nicht gewinnträchtige Leistungsangebote auf Dauer aus dem Portfolio entfernt werden. Was auf der einen Seite aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendig ist, kann aber aus der Perspektive der Konzerngesellschaften anders gesehen werden.

Neben der Qualität des eigenen Leistungsportfolios, spielt bei dem Wunsch nach externer Expansion natürlich auch die Konkurrenzsituation eine Rolle. Man sollte sich aber nicht nur genau überlegen, wie und ob man es schaffen kann, Marktanteile zu gewinnen. Fast noch wichtiger ist es, Strategien zu entwickeln, wie man das bereits bestehende Geschäft nach außen verteidigen kann. Denn die oft eingeräumten Schonfristen, die einem die

Konzerngesellschaften einräumen, verstreichen schnell.

Dies sind natürlich nur einige der Punkte die in die Entscheidungsfindung einfließen müssen. Auf jeden Fall muss im Vorfeld genau definiert werden, was die wirtschaftlichen aber auch operativen Erfolgsfaktoren des Geschäftes sind. Und wie weit man jeweils von der optimalen Erfüllung dieser Anforderungen entfernt ist bzw. wie vollständig man sie in Zukunft erfüllen können wird. Für die Gesamtentscheidung spielt am Ende die Betrachtung die jeweiligen Vor- und Nachteile aus Sicht der Mutter- sowie der potentiellen Tochtergesellschaft eine übergeordnete Rolle.

In der Betrachtung sollten zusätzlich zur weitestgehend theoretischen Betrachtung übergeordneter Faktoren auch die verschiedenen Szenarien der operativen Umsetzung beachtet werden. So spielt z.B. neben dem eigentlichen Leistungsportfolio selbst, die marktgerechte und bestellbare Darstellung des Angebotes eine wesentliche Rolle. Die Definition von Service Levels ist genauso wichtig wie die feste Bepreisung der einzelnen Leistungen. Die Kunst ist es hier, das kundengerechte Mittel zwischen Intransparenz und Standard Leistungsverzeichnis zu finden. Auch ist eine aufwandgerechte Preisfindung nach Stunde und Material längst nicht mehr zeitgemäß, da Umsatz und Ergebnis unweigerlich mit der Anzahl an Mitarbeitern korrelieren. Eine Steigerung der Effizienz wäre somit nahezu ausgeschlossen. Sind die Leistungen erst einmal definiert, müssen sich Prozesse etablieren, die einen einfachen Bestellvorgang, eine saubere Kostenrückmeldung und eine korrekte Rechnungslegung garantieren.

parenz, Menge und Preis ist die Grundvoraussetzung für ein funktionierendes Forderungsmanagement. Aber in der Gestaltung des Abrechnungsprozesses als Rückgrat der neuen Gesellschaft steckt auch eine Menge an Potential: alle Prozesse auf den Verkauf, die Erbringung und die Steuerung von Dienstleistungen auszurichten.

Fazit

Die Frage nach einer Ausgründung kann nicht mit richtig oder falsch beantwortet werden. Dazu gibt es zu viele Einflussfaktoren. Und aus Sicht einer gesamten Entscheidungsvorbereitung kann hier auch nur ein kleiner Teil betrachtet werden. Selbstverständlich haben Finanzierung, privat- und personalrechtliche Fragen, Gesellschaftsform oder steuerliche Aspekte auch einen wesentlichen Einfluss. Aber aus unternehmerischer Sicht sind diese Fragen nachgelagert, denn in erster Linie muss die Frage geklärt werden, ob ein Unternehmen selbständig lebensfähig ist oder nicht.

Kontakt:
Benjamin Fröhling
arisma GmbH, Köln
Tel.: 0221/709098-72
Fax: 0221/709098-73
b.froehling@arisma.de
www.fitness-for-your-business.de

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



Marktplatz der Macher

HessenForum auf der BIOTECHNICA 2007



Hessen ist ein führender Standort der produzierenden Biotechnologie in Europa. Am Hessischen Gemeinschaftsstand auf der BIOTECHNICA treffen sich Big Pharma und Biotech, Firmengründer und Investoren, Forscher und Anwender.

Auf dem HessenForum, veranstaltet in Kooperation mit dem Businessplan-Wettbewerb Science4Life, profitieren Sie von den Erfahrungen des wirtschaftsstarken Standortes:

- Weiße Biotechnologie – Köpfe und Konzepte der erfolgreichen hessischen Clusterinitiative
- Auftakt zur 10. Runde des Science4Life Venture Cups
- Fachvorträge, Firmenpräsentationen und Expertengespräche

Besuchen Sie uns in Halle 9!

An Hessen führt kein Weg vorbei.

Hessen Biotech

infraserv
höchst
Dienst. Leistung.

Und wann suchen Sie einen neuen Standort?

STANDORT WUNSCH

Sie finden uns vom 08.-10.10.07 auf der Messe EXPO REAL in München Halle C1, Nr. 442

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

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

Kompetenzzentrum für chirale Verbindungen

Moderne Infrastruktur in Sachsen-Anhalt

Vorbei ist die Zeit als braune Wolken über der Chemieregion Bitterfeld hing und jeder zweite Arbeitsplatz direkt an der chemischen Industrie gebunden war. Als die Chemieregion in Sachsen-Anhalt als Dreckschleuder bezeichnet wurde und der benachbarten Stadt Halle zur Namensgebung „Diva in Grau“ verhalf.

Da wo vor über 100 Jahren ein Zentrum der deutschen chemischen Industrie entstand, gibt es heute das mitteldeutsche Chemiedreieck. Eine modernisierte Infrastruktur führte zu einer Vielzahl von Investitionen und damit zu einer bemerkenswerten Entwicklung und Konzentration der Chemie in dieser Region.

Heute sind es nur noch selten Regenwolken, die den Himmel ab und zu verdunkeln.

Hier im Zentrum des mitteldeutschen Chemiedreiecks schlägt das Herz des sich neugebildeten Netzwerkes 4chiral.

Es wurde Anfang des Jahres 2006 von sieben angestammten mittelständischen Firmen der Regi-

on gegründet. Das primäre Ziel der Netzwerkpartner ist, gemeinsam das stark expandierende Gebiet der chiralen Verbindungen zu bearbeiten und hier präsent zu sein. Ein schnelles kompetentes Reagieren auf Kundenanfragen und das Erkennen und Bearbeiten von neuen Marktentwicklungen wird das Netzwerk gegenüber großen globalen Playern auf dem Gebiet der chiralen Verbindungen wettbewerbsfähig machen.

Die Partner kommen aus der Feinchemie- und Biotechnologiebranche, sind schon am Markt präsent und können gemeinsam auf eine große Erfahrung und eine umfangreiche Technologie und Analytik in dem Bereich der chiralen Verbindungen zurückgreifen.

Im Netzwerk eingebunden sind auch die Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und die Universität Leipzig. Die Forschungsgruppen ermöglichen auch komplizierte und anspruchsvolle neue Produkte kurzfristig und zielstrebig zu entwickeln.

Das Netzwerkmanagement wurde vom CPI ChemiePark-Institut für industrielle Vorlauforschung übernommen.



Quelle: jarts (Photocase)

Das „Alles aus einer Hand Prinzip“

So zeigt sich das Netzwerk den Kunden mit breitem Spektrum und bietet ihnen ein mannigfaltiges Angebot im Bereich der chiralen Verbindungen an. Es reicht von der Forschung und Entwicklung über die Auftragsproduktion bis zur Produktion und einem weltweiten Vertrieb.

Die Arbeitsschwerpunkte liegen zum einen im Bereich der Entwicklung und Optimierung neuer Produkte und Technologien, zudem der Auftragsproduktion und Auftragsproduktion bekannter und neuer Produkte. Die Entwicklung, Optimierung und Herstellung von Katalysatoren enzymatischer Synthesen gehört ebenfalls

zum Kompetenzbereich des Netzwerkes.

Durch die enge Zusammenarbeit, ergänzen sich die Partner im Netzwerk „4chiral“. Es werden Arbeitsprozesse von der Entwicklung der Substanz über die Synthese bis zur Produktion in kollegialer Weise abgestimmt und überwacht. Dadurch ist das Netzwerk in der Lage, Produktionsprozesse zu optimieren und effizientere Methoden bei der Herstellung zu entwickeln.

Die wesentlichen Vorteile des Netzwerkes 4chiral:

- Bearbeitung von Kundenwünschen – schnell, flexibel und wirtschaftlich
- gebündelte Kompetenzen für die Bereiche FuE, Scale-up und Produktion
- umfangreiches Methodenspektrum, qualifizierte Mitarbeiter und universitäre Unterstützung zur Durchführung der Synthesen, Analysen und Reinigungen/Trennungen der Substanzen
- verschiedene Syntheseverfahren für Chiral Building Blocks, Intermediates und APIs sowohl chemokatalytisch, biokatalytisch als auch fermentativ aus dem Chiral Pool, aus nicht-chiralen Verbindungen oder aus Racemisierungen

■ durch vollständige Nutzung installierter Produktionsanlagen und die sich ergänzenden Analysenapparate günstige betriebswirtschaftliche Voraussetzungen

Die Herstellung von Substanzen, sowohl unter GMP als auch unter nonGMP-Bedingungen und die Bündelung der Kompetenzen auf allen Gebieten der chiralen Verbindungen für die Bereiche FuE, Scale-up und Produktion ermöglichen dem Kunden, seine Probleme vollständig an das Netzwerk zu übergeben.

Es entfällt die häufig langwierige Suche nach einzelnen spezialisierten Firmen, die für bestimmte Teilbereiche erforderlich wären. Für den Kunden schlägt sich das in einem geringeren Organisations- und Zeitaufwand nieder, es zahlt sich aus.

Ein weiterer Vorteil: der Kommunikationsaufwand wird für die Auftraggeber wesentlich erleichtert. Wo sonst verschiedene Ansprechpartner notwendig sind, gibt es nur noch einen. Er ist für alle Fragen, im Netzwerk zuständig.

Kurze Informationswege sparen Zeit und Geld. Die Kunden erreichen direkt immer den richtigen Ansprechpartner.

Gleiches gilt im Netzwerk selbst. Die Firmen liegen in der Region in unmittelbarer Nähe zueinander. Es greift das Prinzip der kurzen Wege. Dies ermöglicht schnelles Handeln, hervorragende Kommunikation, eine dynamische und auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtete Arbeitsweise.

Die hohe Flexibilität der Netzwerkpartner, die geballte FuE-Kompetenz in den Firmen und die Mitarbeit der universitären Forschungsgruppen garantieren eine schnelle kompetente Bearbeitung von Kundenanfragen und ein rasches Reagieren auf Marktveränderungen.

Das Netzwerk 4chiral ist eine neue, attraktive und leistungsfähige Alternative zur Lösung von Kundenwünschen im Bereich chiraler Produkte.

■ Kontakt:

Dr. Susan Wassersleben
CPI ChemiePark-Institut GmbH
wassersleben@cpi-bitterfeld.de
www.cpi-bitterfeld.de

Life-Science-Forschung bei Edinburgh

Im Rahmen einer strategischen Allianz wird Scottish Enterprise künftig mit Alexandria Real Estate Equities zusammenarbeiten. Der Eigentümer und Entwickler von Life-Science-Arealen wurde als Partner für die Entwicklung eines kommerziellen Forschungsgeländes am Centre for Biomedical Research ausgewählt, einem Gemeinschaftsprojekt von Scottish Enterprise, der Universität von Edinburgh und NHS Lothian. Auf dem „Little France“-Gelände in der Nähe von Edinburgh sollen Investi-

tionen von 250 Mio. £ generiert und 6.500 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Als „Edinburgh BioQuarter“ soll das Projekt zu den weltweit attraktivsten Standorten für die Life-Science-Industrie werden – in einer Reihe mit Projekten wie der „Mission Bay“ in San Francisco oder der „Novum Biocity“ in Stockholm.

■ Scottish Development International, Düsseldorf

Tel.: 0211/863294-0
Fax: 0211/863294-20
David.roe@scotnet.co.uk

Infraserv Knapsack gründet eine Engineering-Gesellschaft

Auf der letzten Sitzung des Gesellschafterausschusses der InfraServ Knapsack wurde es offiziell: Das Geschäftsfeld Engineering wird seine Aktivitäten erweitern und hierzu eine neue Gesellschaft gründen. Diese separate GmbH soll „Infraserv Engineering Services“ heißen. Die neue Tochtergesellschaft wird als Aufgabe den Aufbau und das Betreiben „betriebsnaher Planungsstandorte“

in NRW und darüber hinaus haben. Damit wird die Präsenz am Markt erhöht und ein dichteres Netzwerk gebildet. Für die neue Gesellschaft werden ausschließlich neue Mitarbeiter gesucht. Die Geschäftsführung der noch zu gründenden GmbH wird Mehmet Demir übernehmen.

■ www.infraserv-knapsack.de

Australien unter führenden Wissenschaftsnationen

Obwohl Australien an der Weltbevölkerung einen Anteil von nur 0,3% hat, leisten australische Wissenschaftler einen großen Beitrag zur internationalen wissenschaftlichen Forschung. Dies geht aus einer Studie von Thomson Scientific hervor, die den Anteil einzelner Länder an der weltweiten Forschung in den Jahren 1996 bis 2006 untersucht hat: Mit rund 248.000 Veröffentlichungen erreicht Australien den 10. Platz der Länder mit den meis-

ten Publikationen. Die USA belegen in dieser Statistik Platz 1 mit rund 2,9 Millionen Veröffentlichungen. Im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung jedoch erreicht Australien mit 1,2 Publikationen pro hundert Einwohner knapp hinter Kanada den zweiten Platz, während die USA in diesem Vergleich nur einen Wert von 0,97 erreichen.

■ www.investaustralia.gov.au

Join

BASF's largest Site in Southern Europe

Set up your production plant at a privileged place. Located near the port of Tarragona, 80 km south of Barcelona, the BASF site forms part of one of the largest chemical complexes of Southern Europe.

This exceptional location in combination with the range of services and infrastructures that only a leading chemical company can offer you consolidates the BASF Site as the ideal place for you to set up your production plant.

Join BASF's largest Site in Southern Europe, the key to your successful business.

Contact: Mr. Antoni Torà
Tel: (+34) 977 25 64 20 or antoni.tora-ricart@basf.com

BASF
The Chemical Company