



Branding

Mit starken Marken zu mehr Markterfolg: Wie Chemiekonzerne ihre Markenstrategie führen

Seiten 4-5



Management

Studie zeigt: Chemie- & Pharmafirmen nutzen den Einkauf zu wenig als Wertschöpfungsquelle

Seite 8



Produktion

Automatisierungs-, Anlagenplanungs- und Instandhaltungslösungen für die Prozessindustrie

Seiten 11-16

Wachstum, das Wert schafft

Europäische Chemieunternehmen können komplexe Geschäfte profitabel managen

Was sind die Erfolgsfaktoren für profitables Wachstum? Und welche Trends sollten europäische Chemieunternehmen beachten, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben? Dr. Andrea Gruß sprach darüber mit Dr. Udo Jung, Senior Partner bei der Boston Consulting Group (BCG) in Frankfurt.

CHEManager: Wie korrelieren Wachstum und Wertschöpfung von Unternehmen?

Dr. U. Jung: Unsere Analyse der 500 größten börsennotierten Unternehmen über zehn Jahre ergab, dass etwa drei Viertel der Wertsteigerung durch Wachstum generiert wurden und ein deutlich geringerer Anteil durch die Steigerung der Marge. Umsatzwachstum allein garantiert jedoch keine Wertschöpfung. Das Wachstum muss auch profitabel sein.

Wie profitabel wachsen europäische Chemieunternehmen?

Dr. U. Jung: Betrachtet man einzelne Unternehmen der Chemiebranche, so sind die Anteile der Wertsteigerung aus Umsatzwachstum oder aus der Marge durchaus unterschiedlich und abhängig davon, welche „Hausaufgaben“ ein Unternehmen gerade zu erledigen hat. Ein Beispiel hierfür ist Lanxess: Das Unternehmen hat nach der Abspaltung vom Bayer-Konzern in den Jahren 2003 bis 2007 seinen Wert zunächst über die Marge gesteigert, u.a. durch den Verkauf des ABS-Geschäfts an Ineos. In den Jahren danach gewann bei Lanxess der Anteil des Umsatzwachstums an Bedeutung. Eine ähnliche Entwicklung, zeitlich etwas verschoben, durchläuft der französische Konzern Arkema, der durch die Ausgliederung des Chemiegeschäfts aus dem Total-Konzern entstand. Das Unternehmen ist in den vergangenen fünf Jahren in Bezug auf den Umsatz kaum gewachsen, konnte aber seine Marge stark verbessern und hat nun eine Wachstumsstrategie erarbeitet. Und das ist letztlich auch die richtige Reihenfolge. Nicht von ungefähr heißt es: „You have to earn the right to grow.“ Es muss zunächst

Profitabilität sichergestellt werden – dies ist die Basis für Wachstum. Die umgekehrte Reihenfolge – durch reines Umsatzwachstum die Profitabilität zu steigern – ist sehr oft eine Illusion.

Ein schneller Weg zur Umsatzsteigerung ist die Akquisition. Sie haben die Wertschöpfung von Mergers & Acquisitions analysiert. Mit welchem Ergebnis?

Dr. U. Jung: Die Statistik sagt, dass nur ungefähr 50% der Akquisitionen auch Wert schaffend sind. Hierfür gibt es rückblickend einige Beispiele: Vor etwa zwölf Jahren gab es in der Chemieindustrie eine Welle an Akquisitionen in der Feinchemie: DSM übernahm Catalytica, Evonik, damals noch Degussa-Hüls, kaufte Laporte und Clariant die Feinchemiegruppe BTP. Damals war man überzeugt, Feinchemie ist ein Wachstumsfeld und viele pharmazeutische Unternehmen werden verstärkt strategisches Outsourcing bei der Wirkstoffproduktion betreiben. Das ist nicht erfolgt. Die Akquisitionen haben sich als Fehlpässe entpuppt; alle der genannten Unternehmen mussten später fast die gesamte Akquisition abschreiben. Auf der anderen Seite gibt es natürlich auch Beispiele, bei denen Unternehmen massiv in eigene Anlagen investiert haben, die dann am Ende auch nicht Wert schaffend waren, weil sie beispielsweise einfach zu klein waren.

Wie lassen sich „Fehlpässe“ vermeiden?

Dr. U. Jung: Wichtig sind eine bewusste Verzahnung von Geschäfts- und Asset-Strategie und eine differenzierte Investitionsstrategie. Wo ein Unter-



Dr. Udo Jung, Senior und Managing Partner, Boston Consulting Group

kann z.B. ein Produktions-Joint-Venture mit einem Wettbewerber sein.

Welche Wachstumstreiber sollten Chemieunternehmen bei ihrer Investitionsstrategie berücksichtigen?

Dr. U. Jung: Das Chemiewachstum korreliert nicht nur mit dem Bevölkerungswachstum, sondern auch stark mit dem Anstieg des Bruttosozialprodukts, also dem Wachstum des Wohlstands einer Gesellschaft. Mehr als zwei Drittel des globalen Wachstums der chemischen Industrie bis zum Jahr 2020 und annähernd 50% der globalen Chemienachfrage werden

auch innerhalb der großen Länder – zu differenzieren.

Wie unterscheidet sich beispielsweise das Marktpotential Chinas von dem Indiens?

Dr. U. Jung: In China wächst die Bevölkerung aufgrund der bekannten 1-Kind-Politik nicht mehr. Mittelfristig ist dort der Wachstumstreiber die „nächste Milliarde Konsumenten“, also im Grunde der Anstieg des verfügbaren Einkommens pro Kopf bzw. des frei verfügbaren Haushaltseinkommens. Menschen können sich Produkte leisten, die sie vorher nicht kaufen konnten. Steigt der Wohlstand weiter, werden in einer zweiten Stufe der Nachfrage-Pyramide einfache Produkte durch qualitativ höherwertige Produkte ersetzt. Als demografische Folge der 1-Kind-Politik wird es statistisch zu einer relativ schnellen Alterung der chinesischen Gesellschaft kommen. Wesentlicher Wachstumstreiber wird daher langfristig das Wohlstandswachstum sein – d.h. Wachstum entlang der „Qualitätspyramide“ von Produkten. Anders in Indien: Hier kommt aufgrund der höheren Geburtenrate und der sehr jungen Bevölkerung als Wachstumstreiber eine demografische Dividende hinzu.

Wo sehen Sie noch Wachstumspotential für die Chemieindustrie in Europa?

Dr. U. Jung: Ein Großteil des Wachstums wird künftig die Nachfrage nach Konsumgütern von Menschen über 55 Jahren generieren, denn dies ist die einzige wachsende Bevölkerungsgruppe. In Deutschland werden etwa 85% des Konsumwachstums bis zum Jahr 2030 Verbraucher dieser Altersgruppe verursachen. Hiervon profitieren indirekt auch diejenigen Chemieunternehmen, die für ihre Abnehmerindustrien spezifische Produkte entwickeln oder designen, welche dem Geschmack oder den Bedürfnissen der älter werdenden Gesellschaft angepasst sind.

Welche Auswirkungen haben diese Entwicklungen auf die Branche?

Dr. U. Jung: In Europa oder den USA ist das strukturelle Wachstum der Chemieindustrie – d.h. das Wachstum in Bezug auf Kenngrößen, wie z.B. den Pro-Kopf-Verbrauch an Kunststoffen – begrenzt. Dennoch bieten sich auch hier weiterhin Wachstumspotentiale durch innovative Geschäftsmodelle, bei denen Unternehmen über die langläufigen Grenzen ihrer Branche hinaus in Richtung der Applikationen ihrer Produkte wachsen. Ein Beispiel: Die Übernahme von Millipore durch Merck. Durch die Akquisition ergänzte das Darmstädter Unternehmen sein Portfolio um innovative Technologien und Dienstleistungen für Pharma- und Biotechnologieunternehmen. Die Grenze „Wo hört die Chemieindustrie auf und wo fängt die Applikationsindustrie an?“ wird zunehmend verwischen. Dies zeigt sich z.B. auch im Bereich der Batterien für E-Mobilität. Während Chemieunternehmen hier zunächst nur als Zulieferer für Anoden- oder Kathodenmaterialien oder Membranen von Batterien agierten, gibt es heute bereits Kooperationen zur Herstellung ganzer Batteriesysteme.

Geht damit nicht eine zunehmende Komplexität des Geschäfts einher?

Dr. U. Jung: Ja, aber solange „erforderliche“ Komplexität – im Gegensatz zu unnötiger Kompliziertheit – mit einem differenzierten Marktangebot korreliert, kann sie zu einer höheren Profitabilität beitragen. Denn Geschäfte, die eine Komplexitätsanforderung haben, erzeugen Kundenbindung und sind Grundlage für Innovationen. Die Fähigkeit, unterschiedliche Geschäftsmodelle in einem Konzern zu steuern, zeichnet europäische und einige amerikanische Chemieunternehmen aus. Unsere Analysen zeigen, dass gerade europäische Chemieunternehmen gelernt haben, in sehr unterschiedlichen und differenzierten Segmenten Wert zu schaffen, indem sie komplexe Geschäfte unkompliziert steuern.

Hier dreht sich alles um die Anlagenplanung. Und um Sie.



Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf: www.triplan.com

TRIPLAN

Ihr Total Solution Provider. TRIPLAN AG · Tel.: 06196 6092-0 · info@triplan.com

NEWSFLOW

Konjunktur

Der VCI hat seine Prognose für das laufende Jahr bekräftigt, wonach der Branchenumsatz 2012 wie im Vorjahr bei rund 184 Mrd. € liegen soll. Im 3. Quartal hat sich die Chemiebranche mit starken Exporten nach Fernost, den USA und Südamerika gegen das trübe Wirtschaftsklima in Europa gestemmt.

Mehr auf Seite 3 ▶

M&A-News

Bayer bietet 1,2 Mrd. US-\$ für Schiff Nutrition. Der US-Anbieter von Vitaminen und Nahrungsergänzungsmitteln soll das Geschäft des Teilkonzerns BayerHealthCare ergänzen.

Investitionen

BASF baut in Ludwigshafen für rund 50 Mio. € ein neues Laborgelände, das Forscher verschiedener Fachrichtungen unter einem Dach vereint. Der Neubau soll im 2. Halbjahr 2015 bezugsfertig sein.

Mehr auf Seite 5 ▶

Pharma

Novartis peilt im wichtigsten Geschäftsfeld mit verschreibungspflichtigen Medikamenten bis zum Jahr 2017 insgesamt 14 oder mehr Blockbuster-Medikamente an.

Und das ist letztlich auch die richtige Reihenfolge. Nicht von ungefähr heißt es: „You have to earn the right to grow.“ Es muss zunächst

Das Chemiewachstum korreliert stark mit dem Wachstum des Wohlstands einer Gesellschaft.

nehmen über proprietäre Technologien verfügt, über eigene Anlagen und werthaltige Produkte mit langfristigen Perspektiven, d.h. Wachstumspotential für fünf bis zehn Jahre, da sollte im Zweifel mutiger investiert werden. Ist der Lebenszyklus eines Produkts oder einer Technologie jedoch weiter fortgeschritten, sollten Unternehmen über sog. Asset-light-Geschäftsmodelle nachdenken. Das

daher in Asien stattfinden. Der Schwerpunkt von Wachstum und Nachfrage verschiebt sich. Europäische Chemieunternehmen bauen schon heute verstärkt Produktionsstätten in Asien für Asien. Auch die Forschung und Produktentwicklung erfolgt immer häufiger vor Ort. Für eine detailliertere Wachstumsprognose ist es dabei wichtig, zwischen den einzelnen Ländern Asiens – und


Wir finanzieren Ihr Chemie-Start-Up!

High-Tech Gründerfonds

Ihr Kontakt zu uns:
 High-Tech Gründerfonds Management GmbH
 Schlegelstraße 2 | 53113 Bonn
 T: +49 (0)228-82300-100
 F: +49 (0)228-82300-050
 info@htgf.de
www.high-tech-gruenderfonds.de

Unsere Investoren aus der Chemie:


Fett-chemie



Liquids to money

zum Beispiel:

- Tallöledestillation
- Lecithintrocknung
- Monoglycerid
- Glycerinrückgewinnung



GIG KARASEK

system solutions
for evaporation and biopharma

www.gigkarasek.at

INHALT



Titelseite

Wachstum, das Wert schafft 1
Europäische Chemieunternehmen können komplexe Geschäfte profitabel managen
Interview mit Dr. Udo Jung, Boston Consulting Group

Märkte · Unternehmen 2-5

Mit starken Marken zu mehr Markterfolg 4
Konsequentes Branding schafft optimale Ausgangsbedingungen für eine erfolgreiche Produktvermarktung
Sybille Kircher, Geschäftsführende Gesellschafterin, Nomen International Deutschland

Differenzierung durch Marken 5
Sechs Statements zum Thema „Markenstrategie“

Strategie & Management 6-10

Insolvenzrisiko 6
Wie sollten Lizenzverträge auf der Grundlage des derzeitigen Rechts gestaltet werden?
Dr. Gottfried Freier, Leiter Praxisgruppe Pharma/Biotech, Kaye Scholer

Social Media in der Pharmaindustrie 7
Nutzen Pharmaunternehmen die Möglichkeiten von Facebook, Twitter usw. optimal aus?
Bhaskar Sambasivan, Vice President Life Sciences Europe, Cognizant

Studiengang Wirtschaftschemie – etabliert und erfolgreich 8
Absolventen sind am Arbeitsmarkt gefragt und haben vielfältige Perspektiven, Studienpreis 2012 vergeben
Prof. Dr. Klaus Griesar, Koordinator der Arbeitsgruppe „Wirtschaftschemie an den Hochschulen“ der Vereinigung für Chemie und Wirtschaft (VCW)

Chemie & Pharma im Einkauf nur Mittelmaß 9
Wertschöpfungsquelle Einkauf spielt im Branchencluster Chemie-Pharma-Medizintechnik oft nur Nebenrolle
Markus März, Director Business Development, ConMoto Consulting Group

Produktion 11-16

Robust, langzeitstabil und genau 11
Moderne Durchflussmessverfahren für Gasanwendungen
Peter Dietrich, Fachverantwortlicher Marketing Durchfluss, Endress + Hauser

Vom Sensor zur Lösung 12
Wachstum durch Applikationen für die Kunststoffindustrie
Interview mit Christian Wolf, Geschäftsführer und Frank Rohn, Vertriebsleiter Prozessautomation, Hans Turck

Geschraubt oder geklemmt? 13
Mit Innovationen zur wartungsfreien und gasdichten Federverbindungen
Interview mit Sven Hohorst, geschäftsführender Gesellschafter und Ulrich Hempfen, Bereichsleiter, Wago Kontakttechnik

Konkurrenzdruck im Großanlagenbau steigt 14
Kompetenz im Projektrisikomanagement als Wettbewerbsvorteil für deutsche Anlagenbauer
Klaus Gottwald, VDMA, Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau, und Dr. Roland Nolte, Management Engineers

Produktion „grüner“ Lösungsmittel 14
Entwicklung eines Verfahrens zur kostengünstigen Herstellung von Ionischen Flüssigkeiten im Industriemaßstab
Dipl.-Ing. Florian Klein, Mitglied der Geschäftsleitung, Ruland

Pharma-Engineering 15
Anlagenplanung vom Konzept bis zum Design – Generalplanung im Bestand ist die Königsdisziplin
Heiko Kaiser, Prokurist, Triplan

Vorbeugendes Instandhaltungsmanagement 16
Simulationsgestützte Analyse von Störungseinflüssen und Wartungsstrategien
Torsten Hellenkamp, Standortleiter, Inosim Consulting

BusinessPartner 16

Informationstechnologie 17

Täglich fundierte Entscheidungen treffen 17
Erfolgreiches Supply Chain Management optimiert Feinstuerung globaler Ressourcennetzwerke
Laura Rokohl, Supply Chain Manager, AspenTech

Nachhaltigkeit in der Cloud 17
Cloud-Lösungen für die Fertigungsindustrie zur Einhaltung von Umwelt- und Sicherheitsstandards
Iris Eidlitz-Kasper, SAP

Umwelt 18

Recycling mit Köpfchen 18
Von der Kunst, Deponiemüll vollständig zu vermeiden
John M. Kern, DuPont International Operations Särl

Personen · Preise · Publikationen · Veranstaltungen 19

Umfeld Chemiemärkte 20

Index 20

Impressum 20

EDITORIAL

Everybody gets a second chance!



Dr. Michael Reubold
Chefredakteur CHEManager

In Amerika, dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten, bekommt jeder eine zweite Chance – das gilt auch für den Präsidenten. Barack Obama hat nach seinem Wahlsieg keinen Zweifel daran gelassen, in seiner zweiten Amtszeit die in den vergangenen vier Jahren begonnen Reformen weiter voran zu treiben. Nicht „politics as usual“, sondern „action“ sei jetzt das Motto. Doch dazu benötigt er die Kompromissbereitschaft des politischen Gegners. Denn trotz des unerwartet klaren Wahlsiegs übertrug er die Herausforderungen, die vor zwei Jahren verlorene Mehrheit im Abgeordnetenhaus zurückzuerobern. Die Herausforderungen sind also groß, genauso wie die internationalen Erwartungen.

Die Amerikanische Handelskammer in Deutschland (AmCham Germany) fordert Obama auf, trotz der Schuldenkrise weiterhin eine positive Haltung zu Europa zu fördern, um das Vertrauen in die Märkte zurückzubringen. Der Abbau von Handelsbarrieren könnte die globale Wettbewerbsfähigkeit der USA und Europas entscheidend stärken. Auch die deutsche Chemiebranche verbindet mit der Wiederwahl von Präsident Obama die Hoffnung, dass die USA und Europa ihre Partnerschaft festigen und hat sich für den zügigen Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen den USA und Europa ausgesprochen. „Das wäre ein wichtiger Impuls für Wachstum und Beschäftigung beiderseits des Atlantiks“, erklärte VCI-Hauptgeschäftsführer Utz Tillmann. Doch die Prioritäten in Obamas zweiter Amtsperiode werden nicht in Europa liegen.

In den USA setzt man darauf, dass nationale Gesetze erlassen werden, die die Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrie auf dem Weltmarkt stärken. Die SOCMA (Society of Chemical Manufacturers and Affiliates), der mehr als 200 Chemieunternehmen angehören, fordert, nach dem Präsidentschaftswahlkampf nun rasch wieder die „Bedürfnisse der Nation zu adressieren“. Insbesondere kleine und mittlere in den USA beheimatete Chemieunternehmen müssten dringend entlastet werden, um ihre globale Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten, so SOCMA-Präsident Larry Sloan. Gesetze wie die Miscellaneous Tariff Bill, die am 31. Dezember auslaufen, müssten noch vor Jahresende verlängert werden. Aber das wird schwierig, denn der neue Kongress tritt erst im Januar zusammen und die Senatoren und Abgeordneten haben bis dahin eigentlich kein richtiges Mandat mehr, um weitreichende Beschlüsse zu fassen. Die Amerikaner nennen diese Zeit „Lame-Duck-Session“.

Doch auch im neuen Kongress wird es aufgrund der unterschiedlichen Mehrheiten schwer werden, Gesetze zu verabschieden. Obama hat deshalb noch in der Wahlnacht seine Landsleute zur Einheit aufgefordert, aber die Vereinigten Staaten sind innenpolitisch tief gespalten. Die Wirtschaft muss angekurbelt und Arbeitsplätze geschaffen werden. Ein Lichtblick für Obama und auch die chemische Industrie sind die großen Shale Gas-Lagerstätten in den USA, die das energiehungrige Land künftig nahezu unabhängig von ausländischen Öl- und Gaslieferungen machen. Der Shale Gas-Boom könnte zu einer Renaissance der US-Petrochemie führen. Unabhängig von der politischen Konstellation bleibt Amerika ein attraktiver Markt für deutsche Chemie- und Pharmaunternehmen, wie aktuelle Investitions- und Akquisitionsprojekte belegen.

Dr. Michael Reubold, Chefredakteur CHEManager

Deutsche Chemiekonzerne investieren in den USA

In der Chemieindustrie hat der Gesamtwert der angekündigten Fusionen, Übernahmen und Beteiligungen im 3. Quartal 2012 deutlich zugenommen. Das Volumen stieg zwischen Juli und September 2012 auf 20,2 Mrd. US-\$ und legte damit im Vergleich zum Vorquartal um mehr als sieben Mrd. US-\$ zu. Dabei stieg insbesondere das Interesse deutscher Chemieunternehmen an Übernahmen in den USA. Zu diesem Ergebnis kommt die Analyse „Chemical Compounds“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC.

Zwar fiel die Gesamtzahl der Transaktionen im 3. Quartal mit einem Wert von mehr als 50 Mio. US-\$ von 38 auf 29, dafür hat sich das durchschnittliche Deal-Volumen durch die steigende Zahl großer Abschlüsse mehr als verdoppelt – von 340 Mio. US-\$ im 2. Quartal auf 698 Mio. US-\$.

„Einige Chemieunternehmen nutzen die Cash-Bestände, die sie in den vergangenen zwei Jahren aufbauen konnten, nun gezielt für Übernahmen. Insgesamt steht die Chemiebranche Fusionen und Übernahmen jedoch eher verhalten gegenüber. Potenziellen Käufern ist das Umfeld zu unsicher, zu sehr prägen die Schuldenkrise in Europa und die nachlassende Weltkonjunktur die Stimmung. Bevor Investoren neue Transaktionen in Angriff nehmen, brauchen sie bessere Nachrichten von der Konjunkturseite“, kommentiert Dr. Volker



Fitzner, verantwortlicher Partner für den Bereich Chemicals Advisory bei PwC.

Im 3. Quartal 2012 überschritten gleich vier Deals die Schwelle von 1 Mrd. US-\$. Unter den Käufern finden sich zwei deutsche Unternehmen: Im Juli hat der Industriegaskonzern Linde die Übernahme von Lincare, einem US-Hersteller von Sauerstoffgeräten, im Wert von 3,7 Mrd. US-\$ angekündigt. Kurz darauf gab BASF bekannt, das US-Unternehmen Becker Underwood, einen Anbieter von Technologien zur biologischen Saatgutbehandlung, für 1 Mrd. US-\$ erwerben zu wollen.

Übernahmeziele in den BRIC-Ländern Brasilien, Russland, Indien und China haben im 3. Quartal

2012 an Attraktivität verloren. Allein in China brach das Transaktionsvolumen gegen den weltweiten Trend von 4,25 Mrd. US-\$ im 2. Quartal auf 563 Mio. US-\$ ein.

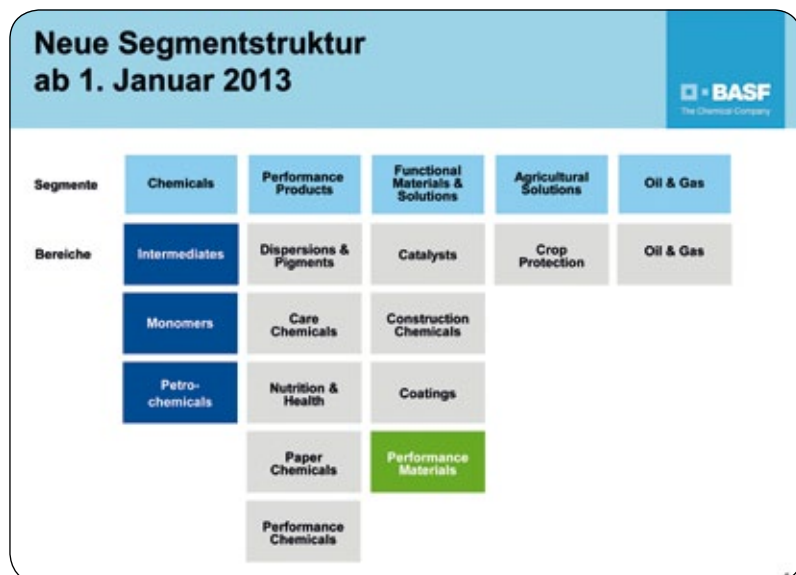
Dagegen stieg das Interesse an Übernahmen in den USA: Knapp 35% der Zielunternehmen sind in Nordamerika ansässig. Alle vier Megadeals beziehen sich auf Unternehmen in den USA und mehr als zwei Drittel der weltweiten Übernahmekandidaten stammten im 3. Quartal 2012 aus entwickelten Ländern. In diesem Trend liegt auch die von Bayer angekündigte 1,2 Mrd.-US-\$ teure Übernahme von Schiff Nutrition (vgl. Seite 3).

BASF optimiert Organisationsstruktur

Die BASF reduziert zum 1. Januar 2013 die Anzahl der Geschäftssegmente von 6 auf 5 und die Anzahl der Geschäftsbereiche von 15 auf 14. Das Segment Plastics wird aufgelöst und seine Aktivitäten auf andere Segmente verteilt. Auch die Geschäfte des unter dem Segment Chemicals angeordneten Bereichs Inorganics werden zum Jahresende auf andere Bereiche aufgeteilt. Die Änderung der Organisationsstruktur sei notwendig, um Kundenbranchen besser zu bedienen und die operative und technologische Exzellenz zu steigern. Innerhalb des breiten Konzernportfolios erforderten verschiedene Geschäftsmodelle unterschiedliche Kompetenzen. Im Einzelnen werden folgende organisatorische Veränderungen umgesetzt:

Ein neuer Bereich Performance Materials wird im derzeitigen Segment Functional Solutions geschaffen, das in Functional Materials & Solutions umbenannt wird. Die übrigen Bereiche dieses Segments bleiben unverändert die Bereiche Catalysts, Construction Chemicals und Coatings. Der neu geschaffene Bereich Performance Materials wird unter der Leitung von Raimar Jahn die kundennahen Kunststoffe der derzeitigen Bereiche Performance Polymers und Polyurethanes bündeln. Die verbleibenden Aktivitäten des Segments Plastics werden Teil des Segments Chemicals.

Das Segment Chemicals wird sich auch künftig darauf konzentrieren, den Produktionsverbund der BASF profitabel weiter zu entwickeln. Die



drei Bereiche des Segments – Intermediates, Petrochemicals und ein neuer Bereich Monomers – werden noch stärker entlang der Wertschöpfungsketten ausgerichtet, um Schnittstellen zu minimieren. Im neu geschaffenen Bereich Monomers werden die Mehrheit der Produktgruppen des derzeitigen Bereichs Inorganics und viele der großvolumigen Monomere und Basispolymere der derzeitigen Bereiche Performance Polymers und Polyurethanes zusammengeführt. Produkte des neuen Bereichs umfassen u.a. MDI, TDI, Caprolactam, Adipinsäure, Ammoniak, Salpetersäure, Schwefelprodukte, Chlorprodukte oder Elektronikchemikalien. Leiter des neuen Bereichs Monomers wird Stefano Pigozzi, derzeit Leiter des Bereichs Inorganics.

Der derzeitige Bereich Petrochemicals wird um Propylenoxid erweitert, so dass alle wesentlichen Derivate von Propylen mit anderen Crackerprodukten zusammengeführt werden.

Die Segmente Performance Products, Agricultural Solutions und Oil & Gas bleiben unverändert.

„In der neuen Organisation wird die Bündelung von Produktgruppen mit dem gleichen Geschäftsmodell dem Management helfen, sich stärker auf die Erfolgsfaktoren zu konzentrieren, die einen Marktführer ausmachen – sowohl bei der Erfüllung von Kundenanforderungen als auch bei der operativen Exzellenz“, begründete Dr. Kurt Bock, Vorstandsvorsitzender der BASF, die organisatorischen Veränderungen.

Oxea plant Anlagenerweiterungen in Texas, USA

Nach der diesjährigen Erweiterung der Kapazität in der Synthesegasanlage im Werk Bay City, Texas, steht Oxea jetzt vor dem Abschluss einer Machbarkeitsstudie für weitere Ausbauprojekte im Downstream-Bereich. In dem Projekt werden verschiedene Szenarien zur Erhöhung der Produktionskapazitäten sowie eine weitere Optimierung der Produktpalette des Standorts geprüft. Die Studie soll noch in 2012 abgeschlossen werden. Im Oxea-Werk in Bay City werden Großanlagen zur Herstellung von Oxo-Chemikalien wie Oxo-Alkohole, Carbonsäuren und Acetat-Ester betrieben.

„Wir sehen eine ständig zunehmende Nachfrage nach Oxo-Chemi-



kalien aus einer wachsenden Zahl von Branchen. So dienen die Oxo-Alkohole und Carbonsäuren als Vorprodukte u.a. für phthalatfreie Weichmacher oder energieeffiziente

Schmierstoffe in der Herstellung von umweltfreundlichen Kühlsystemen“, erläutert Miguel Mantas, verantwortlich für Vertrieb und Marketing in der Oxea-Geschäftsführung.

Evonik baut neue Bio-Labore in Marl

Evonik investiert rund 1,7 Mio. € in die Biotechnologieforschung am Standort Marl. Creavis, die strategische F&E-Einheit von Evonik, baut im Science-to-Business Center (S2B) Biotechnologie zwei weitere Bio-Labore, die für Forschungsprojekte genutzt werden. Es entstehen zwölf neue Arbeitsplätze. Die Inbetriebnahme der neuen Labore ist für den Herbst dieses Jahres vorgesehen. Mit den beiden neuen Bio-Laboren mit einer

Fläche von rund 400 m² wächst die gesamte Laborfläche im S2B-Biotechnologie auf mehr als 1.100 m².

In den neuen Bio-Laboren sollen die Wissenschaftler für Evonik u.a. ausloten, ob und wie sich Pflanzenreststoffe als alternative Rohstoffquellen nutzen lassen. Ziel ist es, mithilfe der Weißen Biotechnologie solche alternativen Rohstoffquellen direkt in Spezialchemikalien umzusetzen.

Nach einem neuen Herstellweg für knapper werdende pflanzliche, tropische Öle und Fette wird in einem weiteren Projekt gesucht. Mikroorganismen sollen den Rohstoff Zucker in die gewünschten Öle und Fette verwandeln. Solche Fette und Öle finden Verwendung zum Beispiel in verschiedenen kosmetischen Formulierungen oder können als Polymerbaustein oder Polymeradditiv verwendet werden.

BYK investiert in Connecticut, USA

Auf dem kürzlich zugekauften Werksgelände von BYK USA in Wallingford, Connecticut, haben die Arbeiten zur Errichtung eines neuen 3-stöckigen Produktionsgebäudes begonnen. „Dieses Investment in Wallingford unterstreicht einmal mehr unser Ziel, im nordamerikani-

schen Markt zu wachsen und so viele Produkte wie möglich vor Ort zu produzieren“, so Dr. Roland Peter, Geschäftsbereichsleiter BYK Additives & Instruments.

Das rund 36 Mio. € teure Gesamtprojekt stellt einen wichtigen Meilenstein in der weltweiten Unter-

nehmensstrategie von BYK Additives & Instruments dar und ist zudem das bisher größte Investment der gesamten Altana-Gruppe außerhalb von Deutschland. Die Fertigstellung und Inbetriebnahme soll im Jahre 2014 erfolgen.

Lanxess stärkt Phosphorchemikalien-Verbund

Lanxess hat am Standort Leverkusen rund 5. Mio. € in sein Produktionsnetzwerk für Phosphorchemikalien investiert. Die jetzt vollständig umgesetzten Maßnahmen führen zu einer Kapazitätserhöhung von 10% für Phosphorchloride. „Zusätzlich zu einem Debottlenecking der Produktionseinheit haben wir die Logistik-konzepte für unsere Fassabfüllanla-

ge und Bahnkesselabfüllung verbessert“, sagt Jorge Nogueira, Leiter der Business Unit Functional Chemicals.

Lanxess ist einer der führenden Anbieter von Phosphorchemikalien, die auf Grund ihrer chemischen Vielseitigkeit eine wichtige Säule in der Synthesechemie darstellen. Ausgehend von elementarem Phosphor

produziert das Unternehmen eine Vielzahl von Derivaten wie Phosphorchloride, die z. B. z. B. Ausgangsstoffe für die chemische Synthese von Flammschutzmitteln, Wasserbehandlungsmitteln, Schmierstoffadditiven sowie Pflanzenschutz- und Pharmawirkstoffen sind.

Solvay weht Kapazitätsausbau für Siliziumdioxid in Frankreich ein

Solvay hat die Erweiterung seiner Produktionskapazitäten für hochdispergierbares Siliziumdioxid und die Modernisierung seiner F&E-Einrichtungen am Standort Collonges-au-Mont-d'Or in Frankreich gefeiert. Die Investitionen stehen in einer Reihe mit einer ähnlichen Kapazitätserweiterung im vergangenen Jahr in den USA und der Inbetriebnahme einer neuen Anlage in China. Das Gesamtinvestitionsvolumen für diese Maßnahmen belief sich auf 74 Mio. €.

„Unsere weltweiten Produktionskapazitäten für hochdispergierbares Siliziumdioxid liegen jetzt bei über 400.000 t“, sagte Tom Benner, Präsident der Silica Global Business Unit von Solvay. Der Bedarf an hochdispergierbarem Siliziumdioxid wächst. Grund sind die zunehmende Forderung nach sicheren



und energieeffizienten Reifen sowie die seit 1. November geltende

neue Reifenkennzeichnungspflicht in Europa.

Bayer bietet 1,2 Mrd. US-\$ für Schiff Nutrition

Bayer will noch bis Ende dieses Jahres Schiff Nutrition mit Sitz in Salt Lake City, Utah/USA übernehmen. Zum Produktportfolio des den Anbieters von Vitaminen und Nahrungsergänzungsmitteln mit rund 400 Mitarbeitern gehören u. a. die Kernmarken MegaRed, MoveFree und Airborne. Im Rahmen der Transaktion wird Schiff mit rund 1,2 Mrd. US-\$ (ca. 920 Mio. €) bewertet. „Bayer verfolgt das Ziel, das organische Wachstum des Geschäfts mit ergänzenden strategischen Akquisitionen zu steigern. Die Transaktion passt hervorragend zur strategischen Ausrichtung unseres Health-Care-Geschäfts“, sagte Bayer-Chef Dr. Marijn Dekkers. „Das Schiff-Geschäft stärkt unsere Präsenz und Stellung in den USA deutlich, wo mehr verschreibungsfreie Produkte



Das Schiff-Geschäft stärkt unsere Präsenz und Stellung in den USA.

Dr. Marijn Dekkers, Vorstandsvorsitzender, Bayer

und Nahrungsergänzungsmittel verkauft werden als in jedem anderen Land der Welt.“

Dr. Jörg Reinhardt, Vorstandsvorsitzender von Bayer HealthCare sagte: „Wir wollen unsere umfangreiche Marketing-, Verkaufs- und Vertriebskompetenz einsetzen, um die starken Marken, die wir übernehmen, weiterzuentwickeln.“ Bayer beabsichtigt auch, die neuen Technologieplattformen von Schiff mit Innovationspotenzial für eigene Marken und Märkte weltweit zu nutzen.

Im zum 31. Mai 2012 abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Schiff einen Nettoumsatz in Höhe von 259 Mio. US-\$. Noch am 18. September 2012 prognostizierte das Unternehmen für das laufende Geschäftsjahr eine Umsatzsteigerung um 43 bis 46%. Zu dem erwarteten Umsatzzuwachs sollen neue Produkte und der Ausbau von Marken ebenso beitragen wie das Airborne-Geschäft, das am 30. März 2012 von Schiff erworben wurde.

Wir treiben Innovation voran

DEMAND & SUPPLY

GROWTH & PERFORMANCE

QUALITY & INNOVATION

STRATEGY & TECHNOLOGY

In der Beratung entscheiden alle Phasen darüber, ob ein Projekt rund läuft oder nicht: die Strategie ebenso wie die organisatorische Umsetzung und die technische Implementierung. Bei Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette wollen wir die Besten sein – und lassen uns an diesem Anspruch jederzeit messen.

Camelot Management Consultants gehört zu den weltweit führenden Beratungen für integrierte Projekte in der Chemie-, Pharma- und Konsumgüterbranche.

Value Chain Excellence. Strategy to Results.

Camelot Management Consultants AG

Theodor-Heuss-Anlage 12 · 68165 Mannheim · Deutschland
Telefon +49 621 86298-0 · office@camelot-mc.com

www.camelot-mc.com



Neugierig? Erfahren Sie hier mehr zu unseren Service Offerings ...

CAMELOT
Management Consultants

Mit starken Marken zu mehr Markterfolg

Konsequentes Branding schafft optimale Ausgangsbedingungen für eine erfolgreiche Produktvermarktung

Produktinnovationen in der Chemie- und Pharmaindustrie sind das Ergebnis langjähriger und aufwendiger Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Wie erfolgreich sie sich im internationalen Wettbewerb behaupten können, hängt von vielen Faktoren ab. Das Fundament für den Markterfolg bildet jedoch immer ein starker Markenname: Eine tragfähige Markenstrategie und eine umfassende Absicherung reduzieren das Risiko von Produktflops und schaffen optimale Ausgangsbedingungen für Marketing und Vertrieb.



Sybille Kircher,
Nomen International
Deutschland

kungen spielen strategische Erwägungen eine Rolle. Idealerweise sollten Marken auch zukünftige Entwicklungen tragen können – die inhaltliche Offenheit des Namens ist auch deswegen oft gewünscht. So kann dieser vom Absender mit Hilfe einer intensiven Markenkommunikation nach eigenen Vorstellungen geprägt werden.

schluss bedeutet dies, dass ein komplizierter Name die Markenkommunikation erschwert und dem Erfolg im Wege steht.

Vorsicht in Asien

Die asiatischen Schriftsysteme stellen eine weitere Hürde dar. Grundsätzlich empfiehlt es sich, einen westlichen Markennamen für den asiatischen Raum in die entsprechenden Schriftzeichen zu transkribieren. Denn es besteht zwar ein Markenschutz für die westliche Form des Namens. Dass dieser jedoch von Drittanbietern in asiatischen Transkriptionen imitiert wird, lässt sich im Zweifelsfall nicht verhindern. Bei Kunstnamen ist eine Übertragung jedoch nicht ohne Weiteres möglich. Dies liegt an den unterschiedlichen Sprachsystemen. Während die deutsche Sprache alphabetisch aufgebaut ist, gibt es im Chinesischen keine Buchstaben. Stattdessen existieren weit über 40.000 Schriftzeichen – Ideogramme genannt – mit jeweils eigenständiger Bedeutung. Soll ein westlicher Markenname ins Chinesische übertragen werden, so muss er aus bestehenden Wortzeichen zusammengesetzt werden und damit eine vorher nicht vorhandene Bedeutung annehmen. Vor dieser Herausforderung stand im Jahr 2008 auch der Wasserfilterhersteller Brita. Für den chinesischen Markteintritt wurde deshalb in einem mehrwöchigen Namensentwicklungsprozess der Name „bì rán dè“ entwickelt. Im Rahmen von Verbraucherbefragungen in Peking, Shanghai, Sichuan, Hongkong und Taiwan wurde er von der Zielgruppe getestet und für gut befunden: „bì“ steht für „jadegrün“, „rán“ für „richtig“, „dè“ für „Deutschland“. Das Beispiel offenbart unterschiedliche, kulturell bedingte Sichtweisen. In Deutschland verbindet man sauberes Wasser mit der Farbe Blau, jadegrün hingegen mit dem Gegenteil. Doch die Verbraucherinterviews ergaben, dass Jade in China ein Synonym für höchste Reinheit ist.

Markenwildwuchs bereinigen

Last, but not least sollte sich professionelles B2B-Branding nicht nur auf einzelne Marken oder eine starke Dachmarke konzentrieren. Gefragt ist vielmehr ein Markenportfolio mit einem schlüssigen Namenssystem, das die Produktvielfalt strukturiert und für Orientierung sorgt. Gerade im B2B-Bereich existiert nicht selten ein historisch gewachsener und für Kunden extrem verwirrender Markenwildwuchs. Eine kritische Prüfung des eigenen, intransparent gewordenen Markenportfolios und die Bereitschaft, dieses logisch zu restrukturieren und zu vereinheitlichen, ist eine Voraussetzung für eine stringente und langfristig erfolgreiche Markenführung.

Autor: Sybille Kircher, Geschäftsführende Gesellschafterin, Nomen International Deutschland

■ Kontakt:
Sybille Kircher
Nomen International Deutschland GmbH, Düsseldorf
Tel.: +49 211 5779060
info@nomen.de
www.nomen.de

Umfassender Markenschutz

Die juristische Schutzfähigkeit des Namens ist eine letzte schwierige Hürde, bevor die Marke professionell und erfolgreich vermarktet

chemanager-online.com/tags/branding



In der Pharma- und Chemieindustrie spielen Marken von jeher eine wichtige Rolle. Auch im Jahr 2011 listete das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) wieder überdurchschnittlich viele Pharma- und Chemieunternehmen in den Top 50 der anmeldestärksten Markeninhaber auf. Der Name ist das Aushängeschild für das Produkt und zugleich ein Indikator für die Innovationsfähigkeit des Herstellers. Er identifiziert das Produkt und bringt hochkomplexe Zusammenhänge auf den Punkt, er schützt das Produkt vor Nachahmung und profiliert den Hersteller im Wettbewerbsumfeld. Die Aufgaben eines Markennamens haben sich nicht geändert, wohl aber die Herausforderungen, denen sich Unternehmen in Sachen Markenstrategie und Markenfindung stellen müssen. Globale Märkte sind voller juristischer Hürden und sprachlich-kultureller Stolperfallen. Jede naheliegende Namensidee ist bereits dutzendfach geschützt, so dass zwangsläufig nur noch neue Wege zum Erfolg führen.

Namen im Spannungsfeld

B2B-Branding muss eine schwierige Gratwanderung meistern. Es gilt, die Erwartungen anspruchsvoller und sehr unterschiedlicher interner und externer Zielgruppen zu erfüllen. Die Rechtsabteilung pocht auf bestmögliche juristische Schutzfähigkeit und die Vertriebsmannschaft auf Namen, die sich möglichst selbst erklären. Dies ist schon ein Widerspruch in sich, da deskriptive Namen freihaltebedürftig sind und folglich keinen Markenschutz erhalten. Kunden wiederum erwarten das Neue und Außergewöhnliche – aber bitte nur im Rahmen des Gewohnten. Die Gefahr ist deshalb groß, dass der kleinste gemeinsame Nenner gewählt wird. So sind in der Warenklasse 05 (Pharma- und Pflanzenschutz-Produkte) allein in Deutschland über 350 Markennamen mit der Silbe „Pro“ registriert. Derartige Lösungen bieten jedoch nur die Sicherheit, dass die Marke im globalen Wettbewerb mit Sicherheit

nicht zur Geltung kommt und schlimmstenfalls sogar mit anderen Produkten verwechselt wird.

Marken mit Strahlkraft

Marken, die fakten- statt nutzenorientiert und rational statt emotional geführt werden, bleiben eindimensional und hinterlassen keinen bleibenden Eindruck. Namen wie Opti-pro, Life-Pro, Vita-Pro, Xpro, Proline oder Prowell berühren nicht, sie erzeugen keine Nachfrage, und sie bleiben nicht im Gedächtnis. All dies erschwert die Markenkommunikation und führt dazu, dass Produktinnovationen nicht zur Geltung kommen. Der Mut, außergewöhnliche Marken mit hoher Strahlkraft zu wählen, sichert dagegen handfeste Wettbewerbsvorteile. Daher entscheiden sich viele Hersteller von Anfang an bewusst für Kunstnamen, die nicht mit älteren Markenrechten kollidieren. Ein Beispiel hierfür ist Capalo für ein Getreidefungizid von BASF. Neben den juristischen Einschrän-

Marke richtig positionieren

Doch auch ein Kunstname kann nicht einfach beliebig gewählt, sondern muss sorgfältig konzipiert, überprüft und abgesichert werden. Auch wenn ein Kunstname per definitionem keine konkret produktbeschreibende Bedeutung besitzt, muss er eine Markenpositionierung wiedergeben. Dies kann sowohl klanglich als auch über gesteuerte inhaltliche Assoziationen geschehen. Um die Markenpositionierung festzulegen, wird definiert, was die Marke einzigartig macht. Ein Beispiel: Der Name Ectivo (ein Kunstwort, in dem „aktiv“ und „effektiv“ anklingen) von Celflor für ein systemisches Fungizid für Obstbau und Zierpflanzenbau verweist auf dessen aktiv vorbeugende und heilende Wirkung, ohne dies konkret auszusprechen. Entscheidend ist, die Positionierung in Abgrenzung zum Wettbewerbsumfeld vorzunehmen. Allgemeine Markenversprechen wie etwa Qualität oder Zuverlässigkeit reichen ebenso wenig aus wie der Verweis auf Inhalts- oder Wirkstoffe.

Stolperfallen in anderen Sprachen

Auf dieser Basis sollte eine große Auswahl von Namensvorschlägen erarbeitet werden, die mit äußerster Sorgfalt im Hinblick auf ihre sprachlich-kulturelle Eignung zu prüfen ist. Untersucht werden muss insbesondere, ob die favorisierten Namen Silben enthalten, die in anderen Sprachen eine unerwünschte Bedeutung haben können. Diese Prüfung muss durch muttersprachliche Marketing-Experten vorgenommen werden. Im Rahmen der Recherchen sollte man auch prüfen, ob ein Name leicht aussprechbar und merkfähig ist. Denn schließlich ist er das einzige Element im Marketing-Mix, das immer wieder zur Aussprache kommt und für Bekanntheit sorgt. Im Umkehr-

Der sichere Weg in die Zukunft



Zaffron, S. / Logan, D.

Drei Schritte voraus

Von morgen berichten, die Zukunft neu schreiben und heute mehr leisten

2012. 248 Seiten. Broschur. € 19,90
ISBN: 978-3-527-50646-0 (Wiley-VCH, Weinheim)

Steve Zaffron und Dave Logan präsentieren drei Gesetze, wie Personen und Unternehmen ihre Zukunft völlig neu entwerfen können und somit Leistungen erzielen, die weit über das hinausgehen, was die meisten für möglich halten.

Der Autor

Dave Logan

lehrt an der Marshall School of Business der University of Southern California Management und Organisation für angehende Betriebswirte.

Logan ist außerdem einer der Gründer und Senior Partner von CultureSync, einem Managementberatungsunternehmen, das sich auf kulturellen Wandel und Strategie spezialisiert hat. Zu seinen Kunden zählen unter anderem Intel und American Express.

Strategien für Marken

Die führenden Strategen deutscher Werbeagenturen und Marketingberatungen erläutern in dem Buch „Brand Planning“ die Erfolgsstrategien starker Marken und Kampagnen und zeigen, wie man diese Schritt für Schritt entwickelt. Von der Konsumentenforschung bis zur Erfolgsmessung: Brand Planning umfasst den gesamten Prozess der Marken- und Kommunikationsstrategie und ist – gerade im Internetzeitalter – für Unternehmen wichtiger denn je. Das Handbuch erschließt alle Aspekte des

expandierenden Aufgabenfelds. International ausgewiesene Experten führen in die zentralen Konzepte, Arbeitsweisen und Handlungsfelder ein. Anhand von Best Practices werden erprobte Strategien und Instrumente sowie aktuelle Trends und Herausforderungen beleuchtet.

■ Brand Planning
Starke Strategien für Marken und Kampagnen
Hrsg.: Andreas Baetzgen
Schäffer-Poeschel Verlag, 2011, 49,95 €
ISBN 978-3-7910-3115-6

Bayer stärkt Position in Russland

Bayer HealthCare und der russische Arzneimittelhersteller Medsintez haben eine strategische Partnerschaft zur gemeinsamen Produktion und Vermarktung von Arzneimitteln zur diagnostischen Bildgebung sowie zur Behandlung von Infektionen und neurologischen Krankheiten geschlossen. Zudem wollen die beiden Unternehmen auch bei Forschung, Entwicklung und Produktion neuer Substanzen und Medikamente zusammenarbeiten. Ziel ist es, den Zugang zu innovativen Arzneimitteln für russische

Patienten zu beschleunigen. Die gemeinsamen Vermarktungsaktivitäten sollen 2013 beginnen.

Bayer HealthCare und Medsintez werden ihre Kooperation mit der Produktion verschiedener Medikamente beginnen, darunter die Anti-Infektiva Avelox und Ciprobay, Substanzen zur diagnostischen Bildgebung sowie Nimotop zur Behandlung neurologischer Krankheiten. Die Produktion soll in bereits existierenden als auch neuen Anlagen stattfinden, die nach den aktuellen GMP-Standards gebaut werden.

Differenzierung durch Marken

Sechs Statements zum Thema „Markenstrategie“

In dem Beitrag auf der gegenüberliegenden Seite erläutert Sybille Kircher, geschäftsführende Gesellschafterin der Branding- und Naming-Agentur Normen, die Bedeutung von Markennamen in der Chemie- und Pharmaindustrie und gibt Tipps für eine erfolgreiche Markenstrategie. CHEManager hat dazu die für die Markenstrategie Verantwortlichen von führenden Chemieunternehmen befragt. Wir wollten wissen, welche Bedeutung Marken für die Unternehmen haben, welche Erfahrungen sie im B2B-Geschäft mit Produktmarken gesammelt haben und ob deren Bedeutung weiter zunehmen wird. Lesen Sie hier die Statements.

Das Gesicht eines Unternehmens



Anja Herb, Head of Corporate Brand Strategy and Implementation, BASF

„Die Marke ist das Gesicht eines Unternehmens. Unsere Zielgruppen verbinden mit der Marke BASF – The Chemical Company eine eigene Vorstellungswelt, die über Produkte und Leistungen weit hinausgeht. Der Kern unserer Marke ist ‚Verbundenheit‘. Sie spielt eine Rolle sowohl in der Chemie als auch in den Beziehungen zu Mitarbeitern und Kunden. Die Markenexperten der BASF-Unternehmenskommunikation stellen sicher, dass diese Verbundenheit möglichst überall wahrgenommen wird.“

Marken machen Produkte einzigartig



Sven Kremser, Leiter Externe und Interne Kommunikation, Altana

„Altana verfügt über eine sehr klare Markenarchitektur. Sie bildet nicht nur den Konzern ab, sondern berücksichtigt auch die Kommunikation unseren Kunden gegenüber. Die Marken der Altana-Gruppe richten sich an unserer Strategie und unseren Werten aus. Die B2B-Produktmarken unterstützen unsere Geschäftsbereiche Byk, Eckart, Elantas und Actega in der Marktkommunikation und machen unsere Produkte nicht nur unverwechselbar, sondern einzigartig.“

Unternehmererfolg durch starke Einzelmarken



Jörg Hettmann, Leiter Unternehmenskommunikation, Wacker Chemie AG

„Eine stringente Markenstrategie ist für ein global tätiges Chemieunternehmen wie Wacker von großer Bedeutung. Nachhaltigen Unternehmenserfolg erreicht man dabei durch starke Einzelmarken, die ihre Markenversprechen wie hohe Produktqualität und Zuverlässigkeit permanent einlösen. Marken wie Vinnapas, Elastosil oder auch jüngere Marken wie Geniosil haben wir so erfolgreich über Jahre hinweg bei unseren Kunden etabliert.“

Von der Stärke der Dachmarke profitieren



Markus Langer, Leiter Konzernmarketing und PR, Evonik Industries

„Produktmarken werden auch unter großen Chemie-Dachmarken ihre Bedeutung behalten. Denn sie ste-

hen für ein konkretes Nutzenversprechen, das die Dachmarke in der Regel nicht in gleicher Weise abgeben kann. Die Herausforderung für die Chemieunternehmen besteht heute darin, die beiden Markenebenen so miteinander zu verbinden, dass die Produkte maximal von der Stärke der Dachmarke profitieren. Und natürlich ist zu prüfen, ob jede neue Leistung tatsächlich hinreichend Differenzierungspotential bietet, um die Investition in den Aufbau einer eigenständigen Produktmarke zu rechtfertigen.“

Marken schaffen Orientierung



Terri Fitzpatrick, Leiterin Market Communications, Unternehmenskommunikation, Lanxess

„Bei Lanxess war es von Beginn an die besondere Aufgabe, ein großes Produktportfolio mit unterschiedlichen Anwendungsbereichen unter einer starken Marke zu bündeln. Letztendlich hat heute jede Produktmarke den Anspruch, die relevante und differenzierende Positionierung ‚Energizing Chemistry‘ und ein produktspezifisches Qualitätsversprechen zu vermitteln.“

Die Markenführung im Bereich B2B und insbesondere in der chemischen Industrie wird zunehmend bedeutsamer. Zukünftig wird vor dem Hintergrund des Marketing-Controllings ein bestimmtes Budget noch mehr „Zugkraft“ im Absatz beweisen müssen. Budgeteffizienz ist ein Thema von hoher Aktualität. Ein anderes Thema ist die Prägnanz: Die Märkte sind selten transparent und überschaubar genug. Eine gut geführte Marke schafft Orientierung und gibt das Vertrauen. Das sind die Grundwerte einer jeden Kaufentscheidung. Kommt zusätzlich noch ein einzigartiges Qualitätsversprechen, was die Konkurrenz so nicht bietet, dazu, hat die Marke die Durchdringung bei den Kunden.“

Eine konsistente Markenstrategie ist wichtig



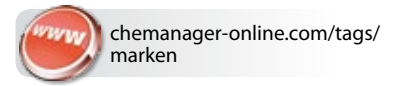
Helmut Twilfer, Country Director Germany, AkzoNobel

„Unsere Kunden im B2B-Geschäft verbinden mit starken Produktmarken wie Sikkens, International, Interpon, Resicoat oder Schönox bestimmte Markenwerte und -versprechen, die ihre Kaufentscheidung

positiv beeinflussen. Auch im Neukundengeschäft ist ein positiver Effekt starker Produktmarken zu beobachten.

Gerade bei technologieorientierten Produkten erfolgt eine eindeutige Profilierung über die ergänzend angebotenen Leistungen sowie über die Mitarbeiter, welche die Marke in ihrem täglichen Geschäft leben. Dafür ist eine konsistente Markenstrategie erforderlich und wichtig, die Markenversprechen Tag für Tag zu erfüllen. Jeder Kundenkontakt ist ein ‚Moment of Truth‘, d.h. ein Augenblick, in dem der Kunde prüfen kann, ob wir unsere Versprechen halten.

Langjährige Marken stehen für Qualität. Die Bedeutung von Marken wird wohl auch im B2B-Geschäft von großer Bedeutung bleiben oder noch wichtiger werden. Gerade deshalb müssen sich die Markenwerte und -versprechen an neuen Erfordernissen aus Industrie und Gesellschaft orientieren und immer wieder dahin gehend überprüft werden. Genau wie auch die eigentlichen Produkte innovativ bleiben müssen.“



BASF erweitert globalen Forschungsverbund

BASF baut im Stammwerk Ludwigshafen für rund 50 Mio. € ein neues Laborgebäude, das Forscher verschiedener Fachrichtungen unter einem Dach vereint. Das Gebäude ermöglicht auf 4.300 m² moderner Laborfläche Materialphysikern sowie Additiv-, Formulierungs- und Polymerforschern eine noch engere Zusammenarbeit, um Systemlösungen zu entwickeln. Rund 200 Mitarbeiter werden in dem sechsstöckigen Neubau arbeiten, der im 2. Halbjahr 2015 bezugsfertig sein soll.

„Wir erwarten uns durch das neue Gebäude zusätzliche Impulse für die Materialforschung und schaffen damit die Grundlage, funktionalisierte Materialien zu entwickeln“, sagt Dr. Christian Fischer, Leiter der Material- und Systemforschung der BASF.

BASF-Forschungssprecher Dr. Andreas Kreimeyer ergänzt: „Inno-



vationen auf Basis effizienter und effektiver Forschung und Entwicklung sind ein wichtiger Eckpfeiler unserer Strategie und Garant für organisches Wachstum. Mit dem neuen Gebäude sorgen wir dafür, dass der Standort Ludwigshafen international wettbewerbsfähig bleibt, und stärken so unseren globalen Forschungsverbund.“

Anfang November erst hat BASF den neuen Innovation Campus Asia Pacific eröffnet und gleichzeitig den neuen China-Hauptsitz bezogen. Mit

einer Investition von 55 Mio. € ist die Erweiterung des Standorts in Shanghai-Pudong die bisher wichtigste Investition in F&E in der Region. Mit anfänglich etwa 450 Forschern und Entwicklern in technischen Teams aus 17 regionalen Geschäftseinheiten entsteht eine neue Plattform für Innovationen in der Region. Mit geplanten 2.500 Mitarbeitern soll der Standort künftig zu einem der größten Standorte der BASF außerhalb Deutschlands werden. „Wir erwarten, dass bis zum Jahr 2020 etwa ein Viertel unserer weltweiten Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung in dieser Region tätig sein wird“, sagte Dr. Martin Brudermüller, Stellvertretender Vorstandsvorsitzender der BASF und zuständig für Asien-Pazifik.

Wacker investiert in Mittel- und Südamerika

Wacker investiert rund 1,2 Mio. € in die Erweiterung seines Technical Center in Jandira nahe São Paulo (Brasilien) und die Gründung eines neuen Technical Center in Mexico City (Mexiko). Auch das internationale Schulungszentrum des Konzerns, die Wacker Academy, wird an beiden Standorten erweitert bzw. neu eröffnet. Das Unternehmen trägt dadurch den Bedürfnissen seiner Kunden in den stark wachsenden Märkten der Region Rechnung und steigert seine lokale Kompetenz in Forschung, Entwicklung und Anwendungstechnik. Beide Projekte sollen im 1. Quartal 2013 fertiggestellt werden.

„Mittel- und Südamerika sind wichtige Zukunftsmärkte für Wacker. Unser Umsatz ist in diesen Regionen in den vergangenen fünf Jahren um durchschnittlich 15% pro Jahr gewachsen“, so Vorstandsvorsitzender Dr. Rudolf Staudigl.



In Brasilien erweitert der Konzern sein Technical Center São Paulo, das bereits seit dem Jahr 2003 Kunden bei der Entwicklung neuer

Produkte und Anwendungen unter Berücksichtigung der lokalen Rohstoffe und Umweltbedingungen betreut. Schwerpunkt des Ausbaus sind die Labore für polymere Dispersionspulver, die z.B. in Trockenmörteln für Betonanwendungen, Fliesenkleber oder Dichtungsschlämmen zum Einsatz kommen. Die im Technical Center zur Verfügung stehende Testfläche für polymere Bindemittel wird im Zuge der Erweiterung mehr als verdreifacht.

Auch in Mexiko stehen polymere Bindemittel im Mittelpunkt des neuen Technical Center, das Wacker derzeit im Torre Murano Tower im Südwesten von Mexikos Hauptstadt (Foto) aufbaut. Hintergrund ist das starke Wachstum der regionalen Wirtschaft, insbesondere der Bau- und Farbenindustrie.

»Stroh kann man nicht essen.
Deswegen machen wir Kraftstoff daraus.«
WHAT IS PRECIOUS TO YOU?

CLARIANT

**DAS IST CLARIANT:
SPEZIALCHEMIE,
DIE WERTE SCHAFFT**

Energie aus nachwachsenden Rohstoffen ist dann wertvoll, wenn dafür keine Nahrungsmittel verwendet werden. Deswegen hat Clariant ein Verfahren entwickelt, das landwirtschaftliche Abfälle in klimaneutrales Bioethanol verwandelt. Das ist uns wichtig. **what is precious to you?**

WWW.CLARIANT.COM



Insolvenzrisiko

Wie sollten Lizenzverträge auf der Grundlage des derzeitigen Rechts gestaltet werden?

Eine Absicherung des Insolvenzrisikos bei Lizenzverträgen ist auf der Grundlage des derzeitigen Rechts in Deutschland eine hochkomplexe Herausforderung an die Vertragsgestaltung. Folgerichtig war daher das spontane Aufatmen in der einschlägigen Fachwelt, als Anfang diesen Jahres ein Gesetzentwurf bekannt wurde, mit dem das geändert werden sollte. Die Initiative, auf die große Hoffnungen gesetzt wurden, lehnte sich im Ansatz an das US-Recht an, bei dem der Lizenznehmer in der Lizenzgeberinsolvenz das Recht auf Neuabschluss des Lizenzvertrages erhält.

Allerdings wuchs schnell die Skepsis, ob die vorgeschlagene Neuregelung die Vertragspraxis tatsächlich vereinfachen würde, und kritische Stimmen meldeten sich mit guten Argumenten zu Wort, nach denen in der Praxis eher mit weiteren Unsicherheiten zu rechnen sei. Z.B. war nach dem Entwurfstext selbst die Insolvenzfähigkeit der Exklusivlizenz nicht mehr zweifelsfrei, die heute praktisch einhellig anerkannt ist. Weiter hätte die vorgesehene Regelung



Dr. Gottfried Freier,
Kaye Scholer

zur Folge gehabt, dass dem Lizenznehmer, der gegenüber dem Insolvenzverwalter die Fortsetzung des wirksam vereinbarten Lizenzvertrages einfordern möchte, zahlreiche Steine in den Weg gelegt werden, wie etwa der systemfremde Nachweis, dass die bei Vertragsabschluss, also ggf. vor langer Zeit, vereinbarten Konditionen für die Lizenz auch heute noch „angemessen“ sind.

Rechtsunsicherheit bleibt

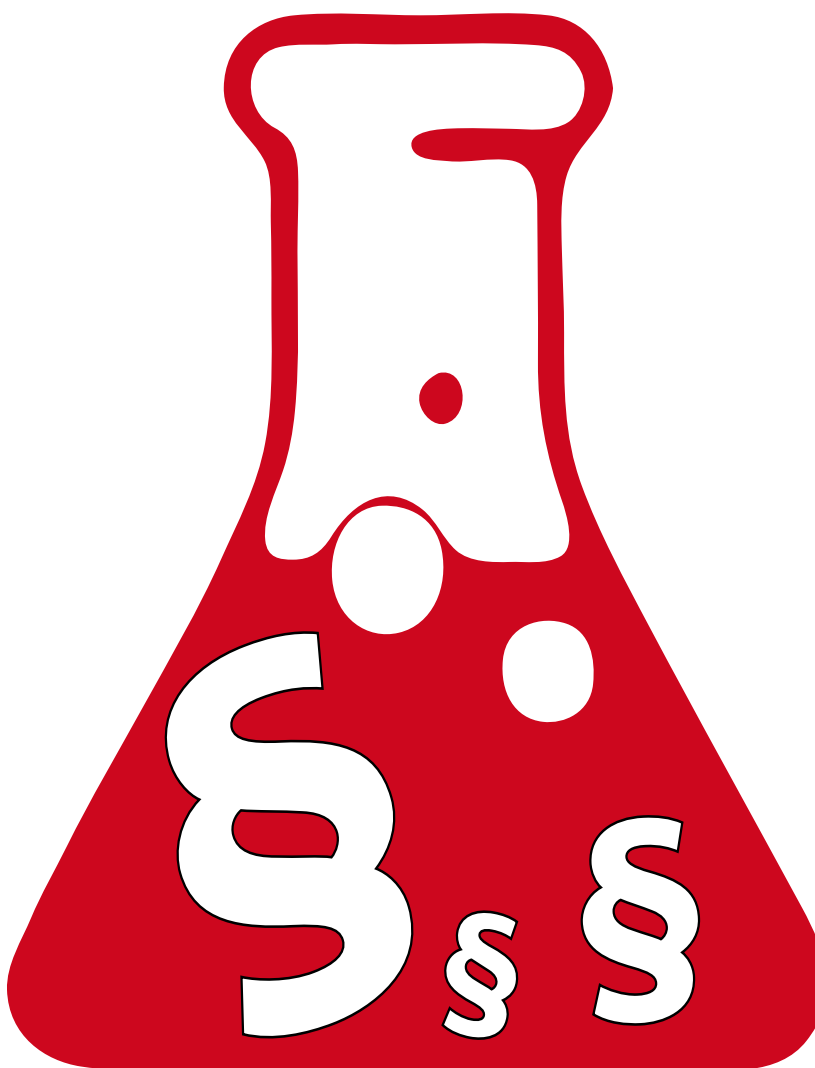
Inzwischen hat sich die Diskussion über den betreffenden Neuentwurf erledigt: Offenbar überwältigt von der auf breiter Front vorgetragene substantielle Kritik hat das Justizministerium in Berlin die Bestimmung inzwischen aus den weiterverfolgten Texten gestrichen und verfolgt insoweit offensichtlich die Reform nicht mehr weiter. Diese Kapitulation vor der überaus konstruktiven Mitwirkung einer Vielzahl interessierter Gruppen ist insbesondere deshalb bedauerlich, weil damit die Chance vertan wurde, nunmehr endlich die völlig überflüssige Quelle einer fortdauernden Rechtsunsicherheit trockenlegen, die so noch lange die Gerichte beschäftigen wird. Abhilfe schaffen nämlich auch nicht einige kürzlich ergangene Entscheidungen des Bundesgerichtshofes zum Urheberrecht, bei denen eine Tendenz zur Anerkennung des Fortbestandes von Unterlizenzen bei Erlöschen der Hauptlizenz erkennbar wird. Diese Urteile geben für die Beantwortung der entscheidenden Frage, ob eine Technologielizenz vom Lizenznehmer, der hier ggf. erheblich investiert hat, weitergenutzt werden kann, auch wenn der Lizenzgeber insolvent wird, letztlich nichts her und sind daher allenfalls als Ideenlieferant für einige neue Varianten der Vertragsgestaltung nutzbar zu machen.

Eindeutige Regelung notwendig

Es bleibt die Forderung an den Gesetzgeber, unmissverständlich die Insolvenzfähigkeit von Lizenzen festzuschreiben, wie sie im Übrigen bereits für Wohn- und Geschäftsraummietverträge seit Langem gilt. Damit würde nicht nur der Wirtschaftsstandort Deutschland gestärkt. Eine solche eindeutige Regelung liegt auch im Interesse vieler kleiner Technologieunternehmen wie z.B. Biotech-Gesellschaften, die auch bei attraktiven Lizenz-Deals mit Partnern aus der Großindustrie wie z.B. Big Pharma auf eine Begrenzung von Komplexität und der damit verbundenen Kosten achten müssen.

Angesichts der weiter geltenden unsicheren Rechtslage ist somit nach wie vor Vorsorge bei der Vertragsgestaltung zu treffen.

Die sicherste Rechtsposition ist nach wie vor eine Exklusivlizenz, die auch in der Insolvenz des Lizenzgebers nach ganz überwiegend vertretener Rechtsauffassung bestehen bleibt, sodass der Lizenznehmer von der Erlaubnis zur Nutzung der be-



treffenden Technologie weiterhin Gebrauch machen kann. Andere Fälle sind kritisch zu beurteilen. Es drohen mitunter hohe Verluste. Was kann der Lizenznehmer unternehmen, um sich gegen solche Fälle zu schützen?

- Die Option, den Vertrag vollständig zu erfüllen, indem vor allem der Lizenznehmer die gesamte Lizenzgebühr sofort bezahlt, womit der Zugriff des Insolvenzverwalters nach der insolvenzrechtlichen Regelung entfällt, besteht meist nur theoretisch. Praktisch wird diese Möglichkeit deshalb ausscheiden, weil der Lizenznehmer gerade im Hinblick auf ein wirtschaftliches Risk Sharing nicht per sofortiger Einmalzahlung, sondern über umsatzbezogene Royalties vergütet wird.
- In einem speziellen, urheberrechtlich geprägten Fall wurde höchstrichterlich bei Kündigung der Lizenz aus wichtigem Grund, d.h. u.a. auch bei Insolvenz des Lizenzgebers, ein automatischer Erwerb des dauerhaften Nutzungsrechtes anerkannt. Der „Haken“ ist hier, dass dieser Rechtserwerb natürlich auch sofort und in voller Höhe zu vergüten ist. Im Übrigen kann nicht als gesichert gelten, ob diese Rechtsprechung allgemein und auch bei Patentlizenzen Anwendung finden wird.
- Daher sucht die Praxis mitunter Zuflucht darin, zusätzlich zur Lizenzerteilung dingliche Sicherungsrechte wie Pfandrecht oder Nießbrauch einzuräumen. In den Verhandlungen ist dies allerdings den Beteiligten, insbesondere ausländischen Gesprächspartnern, nur mühsam zu kommunizieren. Offen ist auch, wie sich die Gerichte zu solchen Lösungen positionieren würden.
- Letztlich ist eine wirksame Absicherung ohne ein erhebliches Maß an Komplexität nicht zu erreichen. Insoweit ist denkbar, die zu lizenzierenden Patente etc. einem Treuhänder zu übertragen, wobei in dessen Person eine Insolvenz auch in absehbarer Zukunft möglichst kein Thema sein sollte. Bei Insolvenz des Lizenzgebers setzt sich die Lizenz dann an den vom Treuhänder gehaltenen Rechten fort.
- Als weitere Alternative kommt die Auslagerung der zu lizenzierenden Patente etc. in einem Tochterunternehmen des Lizenzgebers in Betracht, das ansonsten keine weiteren Aktivitäten hat. Dieses

„Special Purpose Vehicle“ fungiert dann als Lizenzgeber und sollte aufgrund der Zahlungsströme aus den Lizenzentlohnungen, die entsprechend zu gestalten sind, nicht insolvent werden können. Zu beachten ist allerdings, dass die Tochtergesellschaft im Alleigentum des ursprünglichen Rechteinhabers steht, sodass der Lizenznehmer gegen irgendwelche vertragswidrigen Entnahmenmaßnahmen o.Ä. letztlich nicht gefeit ist. Um sich dagegen zu wappern, könnte die Zweckgesellschaft in einem Land gegründet werden, das seine gesetzgeberischen Hausaufgaben schon gemacht und Lizenzen insolvenzfest ausgestaltet hat.

- Als charmante Variante bietet sich schließlich die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens an, in das der Lizenzgeber die zu lizenzierenden Rechte einbringt und an dem der Lizenznehmer zumindest als Minderheitsgesellschafter beteiligt ist. Für den Fall einer Insolvenz des Lizenzgebers ist gesellschaftsvertraglich zu vereinbaren, dass der Lizenzgeber aus dem Joint Venture ausscheidet und der Lizenznehmer dann Alleingesellschafter und damit indirekt Alleininhaber der Rechte wird. Unvermeidlich ist aber auch hier die Zahlung einer angemessenen Abfindung an den Insolvenzverwalter des Lizenzgebers und ehemaligen Mitgesellschafters.

Autor: Dr. Gottfried Freier, Leiter Praxisgruppe Pharma/Biotech, Kaye Scholer

Kontakt:
Dr. Gottfried Freier
Kaye Scholer LLP, Frankfurt
gottfried.freier@kayescholer.com
www.kayescholer.com

www.chemanager-online.com/tags/insolvenz

NEUES AUS DEM VAA

Chemie in China

Auf Einladung der VAA-Landesgruppe Hessen und der VAA-Werksgruppe Industriepark Wolfgang sprach Dr. Dahai Yu, Vorstandsmitglied von Evonik Industries, am Standort Hanau unter dem Titel „Chemie in China“ über die Chancen und Herausforderungen im Reich der Mitte. Vor mehr als 150 Gästen aus Hanau und anderen hessischen Chemiestandorten beleuchtete Yu die Chancen und Risiken des chinesischen Marktes: „China bietet große Marktchancen und hervorragende Talente“, so Yu. Jedoch stellten sich schnell verändernde regulatorische Bedingungen und auch das Thema Compliance eine Herausforderung für internationale Konzerne dar. Yu, im Evonik-Vorstand zuständig für das Segment Specialty Materials und die Region Asien, hob die Rolle des asiatischen Marktes als Haupttreiber des weltweiten Wachstums im Bereich Spezialchemikalien hervor. Mit Blick auf die vielfältigen Aktivitäten des Unternehmens in der Region stellte er klar: „Evonik ist in Europa beheimatet. Um auf lange Sicht unser Unternehmen zu stärken, müssen wir aber eine zweite Heimat in Asien entwickeln.“ Es sei wichtig, nah an den Kunden und Märkten vor Ort zu sein. In der anschließenden Diskussionsrunde auf das zuletzt leicht abgeschwächte Wachstum des chinesischen Bruttoinlandsproduktes angesprochen, plädierte Yu für eine vorausschauende Perspektive: „Unternehmen müssen auch in unsicheren Zeiten langfristige Strategien aufbauen, die zwar nicht dogmatisch verfolgt, aber auch nicht durch Unsicherheit ausgebremst werden dürfen.“ Zudem sei die Abschwächung des Wachstums in China vor allem den Entwicklungen in Europa und den USA geschuldet. Als Gastgeber freute sich Dr. Martin Bewersdorf, Mitglied des VAA-Vorstandes und Sprecherausschussvorsitzender am Standort Hanau, über die zahlreichen Fragen und Wortbeiträge: „Nicht zuletzt die abschließende Diskussion hat gezeigt, dass wir ein relevantes Thema aufgegriffen haben.“



Wir müssen eine zweite Heimat in Asien entwickeln.

Dr. Dahai Yu, Evonik Industries AG

VAA-Jahrbuch zur Energiewende erschienen

Einem weiteren hochaktuellen Thema widmet sich der VAA mit der ersten Ausgabe einer neuen Publikationsreihe: Unter dem Titel „Herausforderung Energiewende“ wurde im September das VAA-Jahrbuch 2012 veröffentlicht. Im seinem Jahrbuch beleuchtet der VAA jedes Jahr ein gesellschafts- und verbandsrelevantes Thema anhand von fundiert recherchierten journalistischen Artikeln und Analysen sowie Gastbeiträgen von Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft. Die Ausgabe zur Energiewende greift die drängenden Fragen zur derzeitigen Energiepolitik in Deutschland auf: Welche Rolle spielt der Netzausbau für den Erfolg der Energiewende? Welche Herausforderungen und Chancen entstehen für die deutsche Industrie durch den Ausstieg aus der Atomenergie? Wie wirken sich die Mechanismen des Stromhandels unter den veränderten Rahmenbedingungen auf die Strompreise aus? Gastautoren im VAA-Jahrbuch 2012 sind unter anderem Dr. Tony van Osselaer, Vorstandsmitglied von Bayer MaterialScience, und Stephan Kohler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur (DENA). Das Jahrbuch kann als Printversion mit hochwertigem Hardcover-Umschlag auf Anfrage bei der VAA-Geschäftsstelle in Köln bestellt werden.

Kontakt:
VAA Geschäftsstelle, Köln
Tel.: +49 221 160010
info@vaa.de
www.vaa.de

Werden Sie jetzt Mitglied im VAA und erhalten Sie CHEManager im Rahmen der Mitgliedschaft kostenlos nach Hause zugestellt.

Der VAA ist mit rund 30.000 Mitgliedern der größte Führungskräfteverband in Deutschland. Er ist Berufsverband und Berufsgewerkschaft und vertritt die Interessen aller Führungskräfte in der chemischen Industrie, vom Chemiker über die Ärztin oder die Pharmazeutin bis zum Betriebswirt.



BASF will Wall Systems verkaufen

BASF plant, ihre Tochtergesellschaft Wall Systems zusammen mit dem Standort Marktredwitz zu verkaufen. BASF Wall Systems ist auf dem deutschen Markt für Wärmedämm-Verbundsysteme ein erfolgreicher mittelgroßer Anbieter und beschäftigt derzeit rund 190 Mitarbeiter, die vom neuen Eigentümer übernommen werden sollen. Hauptgeschäftsfeld sind Systeme für die Außen- und Innendämmung

von Gebäuden, die unter der Marke Heck angeboten werden. Im Jahr 2011 erzielte das Geschäft einen Umsatz im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Wall Systems ist kein Teil des Dämmstoffgeschäfts der BASF. Daher könne man nur geringe Synergien mit anderen BASF-Arbeitsgebieten nutzen, so Dr. Tilman Krauch, Leiter des Unternehmensbereichs Construction Chemicals.



HAT IHR BERATER
ELEMENTARE
VERBINDUNGEN ?



BESSER,
ES STIMMT SOGAR
DIE CHEMIE !



MOVING
YOUR
ENTERPRISE



Consulting to Completion
www.ManagementEngineers.com

Social Media in der Pharmaindustrie

Nutzen Pharmaunternehmen die Möglichkeiten von Facebook, Twitter usw. optimal aus?

Groß, vielgestaltig und mächtig – dies sind nur ein paar Adjektive für die neuen sozialen Netzwerke, die unserer Kommunikation verändert haben. Fakt ist, dass sich vier von fünf Internetnutzern aktiv in sozialen Netzwerken, den sogenannten Social Media, engagieren. Aber auch Unternehmen entdecken mehr und mehr, welches enorme Potential diese Netzwerke für die Kommunikation mit ihren Kunden bergen. Speziell für die pharmazeutische Industrie bieten sie sich als Brücke zu den Endanwendern an.



Bhaskar Sambasivan,
Vice President Life Sciences
Europe, Cognizant

Etwa 74% der pharmazeutischen Unternehmen setzen inzwischen auf Social Media. Der Anteil in dieser Branche ist überraschenderweise sogar deutlich höher als z.B. bei den Finanzdienstleistern und im Einzelhandel. Viele pharmazeutische Unternehmen posten regelmäßig auf Twitter und Facebook. Einige gehen sogar noch weiter und verwenden Social Media, um das Bewusstsein für Gesundheitsfragen zu schärfen oder über Corporate-Social-Responsibility-Projekte (CSR) zu berichten. Manche nutzen die neuen Möglichkeiten auch, um direkt mit den Endkunden, also den Patienten, in Kontakt zu treten und ihnen Echtzeitdienstleistungen anzubieten.

Die Chancen

Vor allem bei übergreifenden Image-Strategien auf Basis von umfangreichen Datenanalysen bergen Social Media einzigartige Chancen. Die Analyse der Kundenkommentare in sozialen Netzwerken ist eine willkommene Möglichkeit, das Image einer bereits etablierten Marke zu erfassen. Zudem liefern sie Informationen über die Wünsche der Patienten und die Behandlungsgewohnheiten der Ärzte. Dieses Wissen kann helfen, datengetriebene Geschäftsmodelle zu ergänzen und den Grundstein für ein agileres, kundenorientierteres Konzept zu legen. Außerdem gibt die eigene Social-Media-Präsenz Organisationen die Gelegenheit, ihre Spitzenstellung zu demonstrieren und rufschädigende Kritik abzumildern, indem man hier für Produktsicherheit und Transparenz eintritt.

Das Problem

Dennoch zögern viele Unternehmen noch damit, auf Social Media zu set-

zen. Das erklärt sich daraus, dass die pharmazeutische Industrie zu den am stärksten reglementierten Branchen gehört. Strikte Compliance-Anforderungen und die Angst, Aufsichtsbehörden durch Social-Media-Kampagnen gegen sich aufzubringen, halten die Unternehmen davon ab, auf den Zug aufzuspringen. In den USA müssen pharmazeutische Unternehmen z.B. die Richtlinien der Division of Drug Marketing, Advertising, and Communications (DDMAC) erfüllen. Diese Abteilung der Food and Drug Administration (FDA) soll sicherstellen, dass Informationen über verschreibungspflichtige Medikamente wahrheitsgetreu an die Öffentlichkeit gebracht werden. Während die Richtlinien für Printmedien sowie Rundfunk und Fernsehen eindeutig formuliert sind, bestehen Lücken, was die Social-Media-Kanäle und deren wachsende Bedeutung für die Patientenkommunikation betrifft.

Abgesehen davon läuft die Social-Media-Kommunikation auch den Berichtspflichten zuwider. Hersteller, Verpacker und Distributoren sind gefordert, den Aufsichtsbehörden alle bekannten Berichte über Nebenwirkungen von Medikamenten mitzuteilen. Angesichts der allgemeinen Verfügbarkeit sozialer Netzwerke besteht hier die Gefahr, dass Patienten ungenaue und nicht verifizierte Daten an die Öffentlichkeit bringen, die sich schwer überprüfen lassen.

Während die Aufsichtsbehörden noch an den klaren Richtlinien arbeiten, versuchen viele Unternehmen, Social Media bereits innerhalb der existierenden Regelwerke zu nutzen. Wichtig ist es dabei jedoch, mögliche Risiken abzumildern. Dabei helfen folgende Maßnahmen:

- Klare Richtlinien für das Engagement in Social Media ausarbeiten.

- Sicherstellen, dass die aktuellen gesetzlichen Beschränkungen verstanden wurden.
- Im Dialog mit der Rechtsabteilung bleiben und Nachrichten bzgl. etwaiger Gesetzesänderungen verfolgen.
- Aufsichtsbehörden darin bestärken, Fragen im Zusammenhang mit Social Media unter Mitwirkung der Industrie zu untersuchen und zu beantworten.

Social Media – die Büchse der Pandora?

Eines der Argumente, das häufig gegen die Nutzung sozialer Netzwerke in Unternehmen ins Feld geführt wird, bezieht sich auf die fehlende Möglichkeit, unkorrekte oder unangemessene Kommentare zu moderieren. Markenauftritte in Social Media sind anfällig für negative Kommentare von enttäuschten Kunden oder auch von Aktivisten oder Gruppen mit bestimmten Interessen. Angesichts der mangelnden Kontrolle über irreführende Informationen in der Öffentlichkeit hegen viele Unternehmen Vorbehalte. So mussten im August 2011 viele pharmazeutische Unternehmen ihre Facebook-Seiten abschalten, nachdem Facebook ihnen die Möglichkeit entzogen hatte, öffentliche Kommentare zu moderieren. Dies bezog sich vor allem auf Seiten zu ganz bestimmten Arzneimitteln.

Ein Risiko liegt auch in der Vollständigkeit der Daten, die in bestimmten therapeutischen Bereichen erfasst werden. Das Engagement der Social-Media-Nutzer kann nämlich abhängig von Art und Stadium ihrer Erkrankung stark variieren. Das Risiko nicht beweiskräftiger Analysen sollte von pharmazeutischen Unternehmen unbedingt

berücksichtigt werden, wenn sie Daten über diese Kanäle erfassen.

Wie man es richtig macht

Ungeachtet aller Restriktionen gibt es einige pharmazeutische Unternehmen, die sozialen Netzwerke wirkungsvoll nutzen. Pfizer z.B. genießt für sein Engagement auf Facebook und Twitter den besten Ruf. Das Unternehmen hat auf Twitter die meisten Follower und ist auf Facebook das Pharmaunternehmen mit der drittgrößten Anzahl an „Gefällt mir“-Klicks. Und Johnson & Johnson schuf sich eine aktive soziale Präsenz mithilfe eines Blogs, der einen Mix aus Mitarbeiterbeiträgen, Wellness-Informationen und Firmen-Inhalten enthält, ergänzt durch YouTube- und Facebook-Seiten über CSR-Projekte des Unternehmens. Ein weiteres Beispiel ist der Twitter-Account des deutschen Arzneimittelherstellers Boehringer Ingelheim, der nicht nur über rezeptpflichtige Medikamente berichtet, sondern auch prominente Twitterer wie Lance Armstrong und Stephen Fry, Blogs und YouTube-Videointerviews zu bieten hat. Der Twitter-Account von Boehringer hat mehr als 10.000 Follower.

Den meisten Unternehmen ist klar, dass Social Media wichtig sind. Die Herausforderung aber liegt darin, diese Plattformen sinnvoll einzusetzen und aktuelle Erfahrungen in messbare Daten und Ergebnisse zu verwandeln. Die Nutzung von Twitter und Facebook für die Kundenkommunikation, den Markenaufbau und die Imagepflege kann nur der Anfang sein. Nur wenige Unternehmen haben ein lückenloses Konzept dafür, wie sie mithilfe von sozialen

Netzwerken mit Konsumenten in Dialog treten, das Renommee ihrer Produkte, Dienstleistungen und Marken verbessern und letztendlich ihren Absatz und ihre Profitabilität steigern können. Im nächsten Schritt sind deshalb Aktionen und Investitionen in folgenden Bereichen erforderlich:

Rekrutierung und Bindung fähiger Mitarbeiter: Potentielle Mitarbeiter richten ihre Bewerbungen unter Umständen bevorzugt an Unternehmen, die auf kreative und innovative Weise von Social Media Gebrauch machen.

Crowdsourcing: Ein Beispiel hierfür ist die Kooperation von Boehringer Ingelheim mit Kaggle. Diese Plattform löst auf dem Weg spielerischer Wettbewerbe komplexe wissenschaftliche Probleme.

Branchenübergreifende Kooperation: Tools in der Art von Cognizant 2.0 ermöglichen Mitarbeitern die Echtzeit-Interaktion, was positive Auswirkungen auf die Effizienz und Produktivität hat.

Schaffung von Online-Communities: Kunden können darin miteinander interagieren, um ihre Erfahrungen mit Arzneimittelmarken auszutauschen. Ebenso besteht die Möglichkeit zum Dialog mit dem Hersteller – in Echtzeit und ohne aufwendige E-Mails oder Kundendienstanfragen. Im Gegenzug können Organisationen besser verstehen, welche Vorlieben ihre Kunden haben und wer diese Vorlieben im Internet beeinflusst.

Werkzeuge mit Potential

Pharmazeutische Unternehmen haben bereits die nötige Erfahrung bezüglich Datenerfassung und -ana-

lyse und wie man daraus geschäftlichen Nutzen generiert. Neue flexible Prozesse wie das adaptive Design ergeben Grundstrukturen, die sich auf andere geschäftliche Bereiche übertragen lassen und die Voraussetzungen für kosteneffizientere, entscheidungsorientiertere Verfahren schaffen.

Ebenso wie andere neue Technologien müssen auch Social-Media-Tools auf geordnete Weise in die Praxis integriert werden. Nur durch eine sorgfältige Einführung und unter Einhaltung sämtlicher relevanter Regeln und Vorgaben lässt sich ihr Innovationspotential richtig freisetzen. Die Mitarbeiter des neuen Jahrtausends verkörpern eine neue Generation, für die der Umgang mit sozialen Netzwerken etwas Alltägliches ist. Eine Organisation, die dieser Generation des digitalen Zeitalters die passenden Werkzeuge in die Hand gibt, kann ihre allgemeine Leistungsfähigkeit wirksam verbessern.

Autor: Bhaskar Sambasivan, Vice President Life Sciences Europe, Cognizant

■ Kontakt:
Bhaskar Sambasivan
Cognizant
London, Great Britain
bhaskar.sambasivan@cognizant.com
www.cognizant.com

chemanager-online.com/tags/social-media

Einkäufer-Gehälter: Chemiebranche zahlt am besten

Auch im Einkauf ist die leistungsabhängige Entlohnung auf dem Vormarsch. Und: Sie drückt sich zunehmend in höheren Gehältern aus. Das belegt die Gehaltsstudie 2012 des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME). Ein weiterer Trend: In der Chemie- und Pharmabranche werden zurzeit die höchsten Jahresgehälter gezahlt. Die Gehälter im Einkauf haben sich im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht. Das jährliche Brutto-Grundgehalt der befragten Einkäufer liegt bei durchschnittlich 72.853 € im Jahr. 2011 standen 72.192 € zu Buche.

Die höchsten Jahresgehälter nach der Chemie- und Pharmabranche zahlen Transport und Verkehr sowie die Finanzdienstleister. Letztere lagen 2011 noch auf dem 1. Platz, mussten dann aber bei den Jahresbezügen einen deutlichen Rückgang von 17% hinnehmen. Die Chemie- und Pharmaindustrie kam dagegen auf einen Zuwachs von 14%.

Im Einkauf wird verstärkt erfolgsabhängig entlohnt. Das ist bei 60% der befragten Einkäufer der Fall. Am häufigsten sind Bonuszahlungen (63%), Gewinnbeteiligung

(19%), Prämien (15%), Tantiemen (14%) und Sonderzahlungen (6%).

Wie viel Einkäufer verdienen und wie sich die Einkommen in der Beschaffung entwickelt haben, untersucht der BME seit 2008. Die jährliche Gehaltsstudie basiert auf einer Online-Umfrage, die bis Anfang September 2012 unter den BME-Mitgliedern durchgeführt wurde.

Die vollständige Studie ist als PDF-Dokument für BME-Mitglieder zum Preis von 290 € zzgl. MwSt. (für Nicht-Mitglieder 390 €) erhältlich. Bestellung per E-Mail an: judith.richard@bme.de. ■



INNOVATIVE WERKSTOFFE BRAUCHEN INNOVATIVE STANDORTE.

CHEMPARK, mit Rheinlage. Der richtige Platz, um in die Zukunft zu investieren.

Gerade innovative Werkstoffe brauchen ein gutes Umfeld für Forschung, Entwicklung und Produktion. Dieses finden Chemie- und chemienahe Unternehmen besonders gut im CHEMPARK – und dies an allen drei Standorten in Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen. In bester Lage direkt am Rhein bietet der CHEMPARK vielfältige Produktverbünde, ein umfassendes Service-Portfolio sowie eine sehr gute Infrastruktur. All diese Vorteile ergänzen sich Stück für Stück zu einem idealen Platz für Zukunfts-Investitionen. Und das für bereits ansässige und für zukünftig hier tätige Unternehmen.

Currenta GmbH & Co. OHG
CHEMPARK
51368 Leverkusen
www.chempark.de

Powered by CURRENTA

CHEMPARK
Europas Chemiepark

Leverkusen
Dormagen
Krefeld-Uerdingen

Erfolgsmodell: Studiengang Wirtschaftschemie

Absolventen sind am Arbeitsmarkt gefragt und haben vielfältige Perspektiven, Studienpreis 2012 vergeben

Der diesjährige Studienpreis Wirtschaftschemie der GDCh-Fachgruppe „Vereinigung für Chemie und Wirtschaft“ (VCW) geht an die Diplom-Wirtschaftschemiker Christian Blaszkewicz (Universität Münster), Steffen Hartung (Universität Ulm) und Julia Wagner (Universität Düsseldorf). Dieser zum vierten Mal vergebene Preis zeichnet hervorragende Studienleistungen im Studiengang Wirtschaftschemie aus und wurde dieses Jahr am 10. Oktober in Essen im Rahmen der VCW Konferenz „Perspektiven der Chemiewirtschaft 2012“ vergeben.

Durch ihre individuellen Werdegänge und ihre herausragenden Studienleistungen belegen die drei Preisträger in eindrucksvoller Art und Weise, dass der Studiengang „Wirtschaftschemie“ hervorragend qualifizierte und am Arbeitsmarkt gefragte Absolventen hervorbringt und sich so als Erfolgsmodell etabliert hat.

Wirtschaftschemie – viele gute Gründe sprechen dafür

Die Wertschöpfung in der chemischen Industrie und benachbarten Branchen ist durch hohe Forschungsintensität, komplexe Prozesse und ein Zusammenwachsen der Fachdisziplinen gekennzeichnet. Da die Vernetzung der Unternehmensfunktionen an Bedeutung gewonnen hat, wächst in der Chemieindustrie auch der Bedarf an ausgebildeten Fachkräften, die sowohl ein Grundverständnis für die chemischen Zusammenhänge als auch fundierte Kenntnisse der Betriebswirtschaft haben.

Wirtschaftschemiker beherrschen das Management dieser fächerübergreifenden Rahmenbedingungen, weil sie sowohl in Chemie als auch in Wirtschaftswissenschaften ausgebildet sind. Die Sprache beider Welten – sowohl des forschungsorientierten Laborchemikers als auch des zahlenorientierten Managers – zu sprechen und die Fähigkeit, (nicht nur) zwischen diesen beiden Welten zu vermitteln, macht Wirtschaftschemiker daher in vielen Unternehmen zu einem wertvollen Teil des Talent-Pools. Sie bewegen sich auf dem Stand der Forschung in Chemie und kennen die derzeitige Entwicklung in den Naturwissen-

schaften. Da sie ebenso mit modernen Managementkonzepten vertraut sind, können sie in Unternehmen Schlüssel- und Schnittstellenpositionen für die erfolgreiche Kommerzialisierung chemischer Erkenntnisse einnehmen. Zusätzlich zu den Schlüsselqualifikationen und Fähigkeiten, die „reine“ Betriebswirte und „reine“ Chemiker besitzen, entwickeln sie während ihres Studiums Kompetenzen des Transferdenkens, des Koordinierens sowie die Fähigkeit, über den Tellerrand des eigenen Fachgebiets schauen zu können.

Erfolgsmodell in unterschiedlichen Ausprägungen

Insgesamt sechs Universitäten (Düsseldorf, Kaiserslautern, Kiel, Münster, Ulm und Zürich) und eine Fachhochschule (Hochschule Fresenius, Idstein) bieten einen Studiengang „Wirtschaftschemie“ im deutschsprachigen Raum an – aber mit durchaus unterschiedlichen Ausprägungen und Schwerpunktsetzung: An fast allen erwähnten Hochschulen ist mittlerweile – im Zuge des Bologna-Prozesses – die Umstellung vom traditionellen Diplomstudiengang zu den Bachelor- und Masterstudiengängen vollzogen. An der Universität Kaiserslautern ist die Phase der Umstellung noch im Gange und die Einführung des Bachelorstudiengangs für das Wintersemester 2013/14 anvisiert.

An der überwiegenden Mehrzahl aller genannten Hochschulen (in Düsseldorf, Idstein, Kaiserslautern, Kiel, Ulm und Zürich) sind die Studiengänge nach dem sogenannten „Bändermodell“ ausgestaltet, d.h.,

sowohl im Bachelor- als auch im Masterstudium werden Chemie und Wirtschaftswissenschaften gelehrt. Der curriculare Anteil an Wirtschaftswissenschaften ist hierbei nicht einheitlich und variiert hierbei etwa im Bachelorstudiengang zwischen knapp über 20% (etwa in Ulm) bis hin zu 40% (etwa in Düsseldorf). An allen diesen Hochschulen, welche diesem „Bändermodell“ folgen, ist der Erwerb des „Bachelors of Science“ in Wirtschaftschemie möglich.

An der Universität Münster wird ein Masterstudiengang „Wirtschaftschemie“ angeboten, welcher der Logik des sogenannten „konsekutiven Modells“ folgt: Dieser viersemestrige Masterstudiengang ist durch eine enge Verzahnung von Studieninhalten aus Chemie und Betriebswirtschaftslehre charakterisiert und richtet sich an Studierende, die nach einem Bachelorstudium der Chemie den „Master of Science“ in Wirtschaftschemie erwerben möchten.

In den verschiedenen Studiengängen der Wirtschaftschemie sind knapp 900 Studierende eingeschrieben. An einzelnen Studienorten ist die Nachfrage nach Studienplätzen deutlich größer als das Angebot. Für das laufende Wintersemester standen in Düsseldorf etwa 70 Plätze für Studienanfänger mehr als 500 Bewerbungen gegenüber – die Studienanfänger kommen aus dem gesamten Bundesgebiet. In Kiel und Düsseldorf wurde daher im Zuge des Zulassungsverfahrens ein Numerus clausus (NC) eingeführt.

Vielfältige Perspektiven für Absolventen

Ziel des Studienfachs Wirtschaftschemie ist die methodisch anspruchsvolle und zugleich berufsbezogene Ausbildung, die Absolventen befähigt, in unterschiedlichsten Berufsfeldern der chemischen und pharmazeutischen Industrie tätig zu werden. Prof. Jens Leker (Universität Münster) kann vielfältige Beispiele für Einsatzgebiete seiner Absolventen nennen: „Wer in der chemischen, pharmazeutischen oder Biotech-Industrie arbeiten möchte, kann im F&E-Management, im Marketing oder Controlling einsteigen. Eine Aufgabe kann die Technologiebeschaffung sein: Soll das Unternehmen selbst entwickeln, zukaufen oder kooperieren? Wirtschaftschemiker können gleichermaßen die Marktattraktivität eines neuen Produktes wie auch die technologische Stärke des eigenen Unternehmens beurteilen. Daher können Wirtschaftschemiker im Unternehmen solche Entscheidungen vorbereiten.“

Ein anderer Einstiegsweg ist das Beratungsgeschäft. Hier zählt Breitenwissen über die ganze Branche. Aber auch die Details sind entscheidend, wenn Prozesse bewertet werden sollen: Sind diese ersetzbar oder Kernkompetenz des Unternehmens? Dazu braucht man schon solides Wissen aus beiden Fachrichtungen.“

Auch Prof. Walter Frank (Universität Düsseldorf) weiß viel Positives über den Verbleib seiner Absolventen zu berichten: „Von den nunmehr über 100 Wirtschaftschemieabsolventinnen und -absolventen aus Düsseldorf sind heute viele in großen und in mittleren Unternehmen der Chemiewirtschaft und verwandter Sparten wie z.B. BASF, Bayer, Evonik, Henkel, Merck, 3M, Mitsui, SGL Carbon, Brenntag oder Giuliani tätig. Auch namhafte Beratungsunternehmen haben zahlreiche Düsseldorfer Absolventen eingestellt.“

■ Kontakt:
Prof. Dr. Klaus Griesar
Koordinator der Arbeitsgruppe „Wirtschaftschemie an den Hochschulen“ der Vereinigung für Chemie und Wirtschaft (VCW)
klaus.griesar@t-online.de
www.gdch.de/vcw

Die Preisträger des Jahres 2012

Der mit 1.000 € dotierte Studienpreis Wirtschaftschemie wird jährlich für exzellente Studienleistungen im Fach Wirtschaftschemie im deutschsprachigen Raum vergeben. Die drei Preisträger 2012 zeichnen sich gleichermaßen durch herausragende Studienleistungen im gesamten Studienverlauf und ein beeindruckendes außercurriculäres Engagement aus – sei es in Form von Praktika bei namhaften Industrie- und Beratungsunternehmen, durch Auslandsaufenthalte oder außeruniversitäres Engagement. In ihren jeweiligen wirtschaftschemischen Studiengängen haben sie eine Ausbildung erhalten, die sowohl forschungsorientiert als auch praxisnah war. Sie haben chemische Forschung miterleben können – z.B. durch anwendungsorientierte Forschungspraktika zu Themen wie Biochemie oder Elektrochemie. Gleichzeitig hatten sie durch Fallstudien, Praxisvorträge und die Interaktion mit Managern der Chemieindustrie die Möglichkeit, einen Einblick in die praktische Tätigkeit eines Managers oder einer Managerin zu bekommen. Wir stellen die Preisträger 2012 in CHEManager in Form von drei Kurzporträts vor.

Was reizt(e) Sie an der Wirtschaftschemie?

J. Wagner: Eine große Herausforderung im Studium der Wirtschaftschemie sehe ich in der Verbindung zweier doch sehr unterschiedlicher Studiengänge. Dabei stellt man sich nicht nur inhaltlich sehr vielfältig auf, sondern lernt auch Sachverhalte aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten und alternative Lösungsideen zu generieren.

Womit beschäftigen sich Ihre Abschlussarbeit?

J. Wagner: Neben den Themen Organisation und Personal interessierte mich am meisten das Gebiet der Biochemie. Dort fertigte ich auch meine Diplomarbeit zum Thema „Analyse der Phosphorylierung des ABC-Transporters Pdr5“ an. Ich beschäftigte mich mit dem Phänomen der Pleiotropen-Drogenresistenz und untersuchte den Einfluss der potentiellen Phosphorylierung eini-



Julia Wagner, Universität Düsseldorf

ger Aminosäurereste von Membranproteinen auf das Resistenzverhalten von Hefezellen gegen eine Vielzahl chemisch und strukturell nicht verwandter Xenobiotika.

Was machen Sie jetzt beruflich?

J. Wagner: Seit etwa drei Monaten bin ich im strategischen HR-Bereich von BP tätig.

Wie relevant ist das im Studium Gelernte für Ihre jetzige berufliche Tätigkeit?

J. Wagner: Die Inhalte meines betriebswirtschaftlichen Schwerpunktes „Unternehmensführung, Organisation und Personal“ kann ich so direkt anwenden und mich auf vielfältige Weise weiterentwickeln. Besonders wichtig bei der Wahl meines Berufseinstiegs war mir der chemische Hintergrund des Unternehmens. Durch mein Chemiestudium kann ich nicht nur die Abläufe in den Raffinerien verstehen, sondern profitiere auch stark von der erlernten strukturierten und organisierten Denk- und Arbeitsweise.

Weitere Stichpunkte: Abschlussnote 1,0 („mit Auszeichnung“); Stipendiatin der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Praktika im Bereich HR bei Altana und Bayer. ■

Was reizt(e) Sie an der Wirtschaftschemie?

C. Blaszkewicz: Wirtschaftschemie verband sowohl mein Interesse an der Chemie als auch an Betriebswirtschaftslehre. Die interdisziplinäre Ausbildung ermöglicht verschiedene Blickwinkel auf Problemstellungen, die optimal auf eine Tätigkeit in der chemischen Industrie vorbereitet. Sie schlägt eine Brücke zwischen Chemikern in Forschung und Entwicklung. Von Forschung und Entwicklung bis zum Vertrieb sind die Grundlagen vorhanden, um die Prozesse in den entsprechenden Abteilungen zu verstehen und zu gestalten.

Womit beschäftigen sich Ihre Abschlussarbeit?

C. Blaszkewicz: Meine Abschlussarbeit habe ich in Zusammenarbeit mit der chemischen Industrie angefertigt. Dabei ging es um die (Weiter-)Entwicklung einer Marketing-Strategie für ein chemisches Produkt.



Christian Blaszkewicz, Universität Münster

Was machen Sie jetzt beruflich?

C. Blaszkewicz: Ich bin seit März als Unternehmensberater tätig und arbeite dort auf Projekten in der chemischen Industrie. ■

Wie relevant ist das im Studium Gelernte für Ihre jetzige berufliche Tätigkeit?

C. Blaszkewicz: In den meist kaufmännischen Projekten ist eine gute Basis an Kenntnissen im wirtschaftswissenschaftlichen Bereich unerlässlich. Bei Projekten in der chemischen Industrie kann ich zudem davon profitieren, dass ich für die Produkte und Produktionsprozesse ein höheres Verständnis aufbringe als „fachfremde“ Kollegen. Auch analytische Kompetenzen und die strukturierte Arbeitsweise aus dem Chemiestudium sind bei der täglichen Arbeit sehr hilfreich.

Weitere Stichpunkte: Auslandssemester an der San Diego State University; verschiedene Praktika bei unterschiedlichen Unternehmen der Chemiebranche (interne Beratung) und einem Beratungsunternehmen; Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes. ■

Was reizt(e) Sie an der Wirtschaftschemie?

S. Hartung: Die Kombination von Chemie und Wirtschaft bietet die Möglichkeit, zwei komplett unterschiedliche Themengebiete und Sichtweisen zu kombinieren und somit Zusammenhänge ganzheitlich zu verstehen. Mein Lieblingsfach war Physikalische Chemie, da man sich mit der zugrunde liegenden Logik auch unbekannte Aspekte erschließen kann.

Womit beschäftigen sich Ihre Abschlussarbeit?

S. Hartung: Meine Abschlussarbeit verfasste ich bei 'TUM CREATE Centre for Electromobility' in Singapur, an der Schnittstelle von Forschung und Wirtschaft. Ich beschäftigte mich mit der Erarbeitung eines Modells zur Evaluation der Performance von Forschungsprojekten. In einem zweiten Schritt wurde dieses Modell auf TUM CREATE angewandt.



Steffen Hartung, Universität Ulm

Was machen Sie jetzt beruflich?

S. Hartung: Momentan strebe ich eine Promotion bei TUM CREATE an, einem Projekt der TU München in Singapur. Innerhalb dieses Projektes, das neue Elektromobilitätskonzepte untersucht, forsche ich im Bereich

Energiespeicherung an neuen Batterietechnologien.

Wie relevant ist das im Studium Gelernte für Ihre jetzige berufliche Tätigkeit?

S. Hartung: Das Themengebiet Batterien bzw. Energiespeicherung war vor Beginn meiner Promotion neu für mich. Die im Laufe meines Studiums erlernte Methodenkompetenz ist bei der Bearbeitung dieses Themas von großer Hilfe. Vor allem die im chemischen Teil erlernten Zusammenhänge und Denkweisen sind sehr relevant für meine jetzige Tätigkeit. Darüber hinaus hilft mir mein Wirtschaftshintergrund, den möglichen kommerziellen Erfolg von neuen Technologien oder Konzepten einzuordnen.

Weitere Stichpunkte: Auslandssemester an der Carleton University in Ottawa; Diplomarbeit in Singapur; Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes; Praktika bei Bayer, BASF, Siemens Management Consulting. ■

Vereinigung für Chemie und Wirtschaft (VCW)

Die Vereinigung für Chemie und Wirtschaft (VCW) existiert seit 2002 als eigenständige Fachgruppe der GDCh. Sie hat sich die Verbindung von Naturwissenschaften, insbesondere Chemie, und Wirtschaftswissenschaften und die Ausbildung eines internationalen „chemiewirtschaftlichen“ Netzwerks zum Ziel gemacht. Zu den Mitgliedern zählen Personen, die ein Interesse an der Schnittstelle von Chemie und Wirtschaft haben und die VCW als ein Diskussionsforum für aktuelle chemiewirtschaftliche Fragestellungen nutzen wollen.

■ www.gdch.de/vcw



GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCE • CHEMIE

Science4Life Venture Cup
Ideen gesucht!
Businessplan-Wettbewerb für Life Sciences und Chemie

Sie haben eine Geschäftsidee? Wir unterstützen Sie!

- Kompakte Wissensvermittlung
- Individuelles Business-Coaching
- Lebendige Netzwerkkontakte

Science4Life ist die führende Gründerinitiative mit dem klaren Branchenfokus Life Sciences und Chemie. Experten aus mehr als 120 Unternehmen unterstützen Gründer bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.science4life.de

+++ Teilnahme kostenfrei +++ Teilnahme kostenfrei +++ **65.000 € PREISGELD** +++

Eine Initiative von:
HESSEN
SANOFI



Chemie & Pharma im Einkauf nur Mittelmaß

Wertschöpfungsquelle Einkauf spielt im Branchencluster Chemie-Pharma-Medizintechnik oft nur Nebenrolle

Die Chemie- und Pharmaindustrie gilt allgemein als eine der Vorzeigebereiche der deutschen Wirtschaft. Im Einkauf zeigt sich jedoch ein abweichendes Bild. In der jüngsten ConMoto Studie „Wie wertorientiert arbeitet Ihr Einkauf?“ belegt das Branchencluster Chemie, Pharma und Medizintechnik nur einen Platz im hinteren Mittelfeld des Industrierankings und offenbart damit im Vergleich zum Branchenprimus Automotive noch deutliche Wertsteigerungspotentiale.



Markus März, ConMoto Consulting Group

Hier ist eine frühzeitige Einbeziehung des Einkaufs heute „state of the art“. Entscheidende Eckpfeiler sind in diesem Zusammenhang exzellente Mitarbeiter auf allen Ebenen des Einkaufs- und Beschaffungssystems. Letztlich sind alle Aktivitäten im Kontext einer übergeordneten Einkaufsstrategie zu sehen, welche sich wiederum aus der Unternehmensstrategie ableitet.

Im Rahmen der Studie bewerteten Topmanager aus 111 Unternehmen und acht Branchenclustern ihr Beschaffungsmanagement anhand von zentralen Einflussbereichen eines wertorientierten Einkaufs. Die Gesamtnote über alle Unternehmen und Branchen hinweg lautet „befriedigend“, wobei die Spreizung im Notenspiegel erheblich ist. Einige Unternehmen sind weit abgeschlagen und haben noch sehr viel Grundsatzarbeit zu leisten, während andere bereits sehr professionell agieren. „Jedoch steckt auch in diesen Unternehmen auf verschiedenen Feldern noch erhebliches Verbesserungspotential, d.h., es können noch deutliche Ergebnis- und Liquiditätssteigerungen erzielt werden“, betont Prof. Dr.-Ing. Andreas R. Voegelé, Geschäftsführender Gesellschafter bei ConMoto und langjähriges Vorstandsmitglied des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME).

Wertorientierung im Einkauf

Zahlreiche Gespräche mit Entscheidungsträgern zeigen, dass gerade der Wertbeitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg ein häufiger und kontrovers diskutierter Leitgedanke ist. Viele wissen aus Erfahrung, dass der Einkauf einen substantiellen Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswerts leisten kann. Andere wiederum vermuten es nur. Exakt „greifen“ können den tatsächlichen Wertbeitrag bis heute jedoch die wenigsten. Die Frage „Wie wertorientiert arbeitet Ihr Einkauf?“ muss – so einfach es klingt – konkret beantwortet und mit Zahlen, Daten und Fakten hinterlegt werden. Nur so kann die Leistung, die „Wertschöpfung“ des Einkaufs, fassbar und bewertbar gemacht werden. Doch was genau bedeutet Wertorientierung im Einkauf?

Erstklassiges, wertorientiertes Einkaufsmanagement umfasst weit mehr als Waren- und Dienstleistungsbeschaffung zu möglichst niedrigen Preisen. Die Art der Zusammenarbeit mit den Lieferanten sowie den unternehmensinternen Bereichen nimmt einen maßgeblichen Stellenwert ein. Nicht nur, was die Versorgungssicherheit angeht, sondern auch im Hinblick auf Innovation und Produktentwicklung.

Einkauf als Wertschöpfungsquelle

Die Ergebnisse der Studie verdeutlichen, dass vorhandene Wertschöpfungspotentiale im Einkauf von Chemie- und Pharmaunternehmen nicht nachhaltig ausgeschöpft werden. Gerade im Vergleich zum Branchen-Spitzenreiter Automotive besteht noch viel Nachholbedarf. In Schulnoten ausgedrückt gaben die befragten Topmanager des Branchenclusters Chemie, Pharma und Medizintechnik ihrem Einkauf die Note „befriedigend“ (ø 2,8). Auffällig: Der Bereich zeigt im Industrieranking die größte Spreizung zwischen den am besten (1,1) und am schlechtesten (4,9) bewerteten Unternehmen (Abb. 1).

Bei den Einflussbereichen Entscheidungseffizienz und Einkaufsstrategie belegt die Branche nur den letzten Platz (ø 3,2 bzw. 3,3) inner-

halb des Industrievergleichs. Jeweils 18% der Unternehmen bewerten sich hier sogar mit der Note „ungenügend“, d.h., sie verfügen über keine Einkaufsstrategie bzw. gaben an, nicht in der Lage zu sein, Vergabeentscheidungen an ihre Lieferanten systematisch zu treffen. Auch in den übrigen Einflussbereichen eines erstklassigen wertorientierten Einkaufs, wie zum Beispiel dem Warengruppenmanagement, zeigt sich ein ähnliches Bild: Die Chemie- und Pharmaindustrie reiht sich durchwegs nur im hinteren Mittelfeld ein.

Wertorientiertes Beschaffungsmanagement

Das Ziel im Benchmark mit dem Branchenbesten ist gesetzt: Die Entwicklung des Einkaufs zu einem innovativen Wertedienstleister. Bleibt die Frage, was zu tun ist, um diese Potentiale schnellstmöglich und nachhaltig auszuschöpfen. Auch in diesem Fall gilt das Sprichwort „Viele Wege führen nach Rom“. Aber welcher davon ist der effizienteste? „Unsere Erfahrung zeigt, dass es für die erheblichen Ergebnis- und Liquiditätsreserven im Einkauf ein komplexes Geflecht an Ursachen gibt“, sagt Einkaufsexperte Voegelé. Viele Unternehmen versuchen, diese Ursachen punktuell zu attackieren, unterschätzen jedoch die Abhängigkeiten zwischen den Handlungsfeldern.

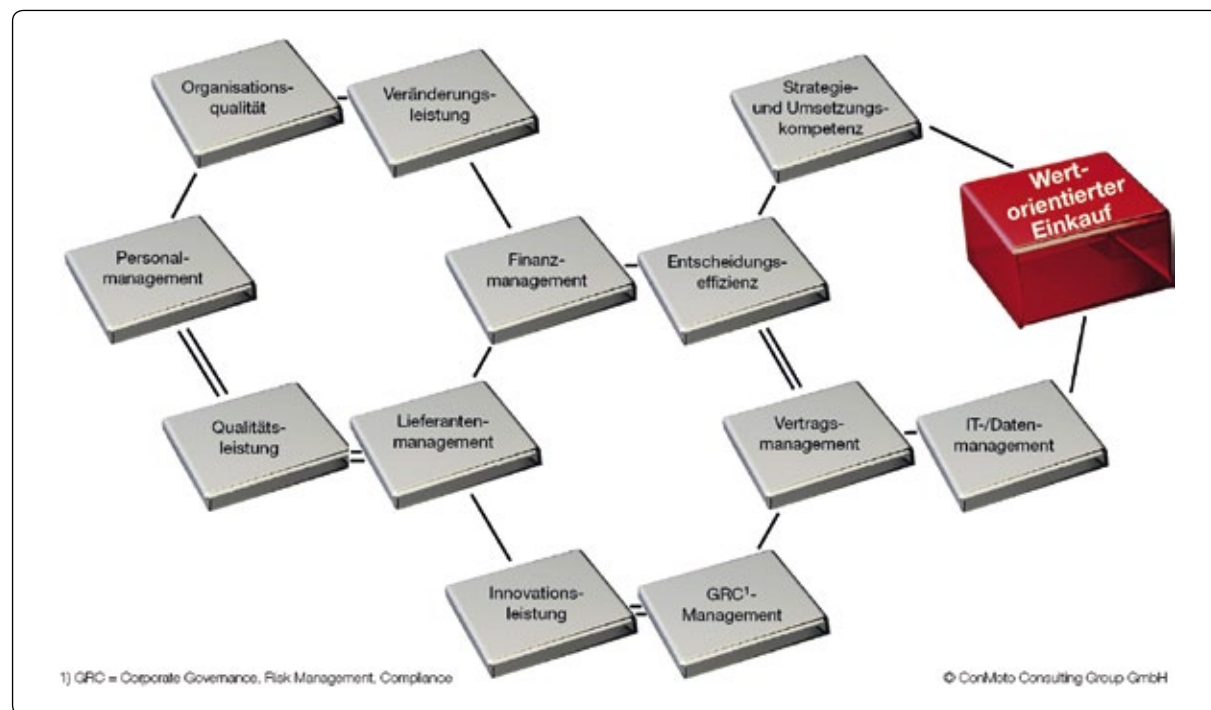
Nur durch einen ganzheitlichen Betrachtungsansatz wird der Einkauf zu einem integrativen Wertschöpfungspartner im Unternehmen. „Das bedeutet Servicefunktion, Schnittstelle, kritischer Hinterfrager, innovativer Wachstumsmotor und Werttreiber zugleich“, hebt Voegelé hervor. Letztendlich ist das Ziel einer wertorientierten Ausrichtung des Einkaufs, den Wertbeitrag und damit den Unternehmenswert systematisch und kontinuierlich zu steigern. ConMoto konnte die Erfolgsformel der Innovation im Einkauf in Form einer „Wertorientierungs-DNA“ entschlüsseln und im Rahmen der Untersuchung bestätigen. Die zwölf zentralen Bausteine, die Unternehmen operative Exzellenz in der Beschaffung garantieren, sind das Konzentrat jahrelanger Projekt- und Managementenerfahrung auf dem Gebiet Einkauf und Beschaffung (Abb. 2).

Festzuhalten ist: Die Wertschöpfungspotentiale im Einkauf bei Chemie- und Pharmaunternehmen sind bei Weitem nicht ausgeschöpft. Ein erstklassiges, wertorientiertes Beschaffungsmanagement stellt damit heute mehr denn je einen Schlüssel zum Unternehmenserfolg dar.

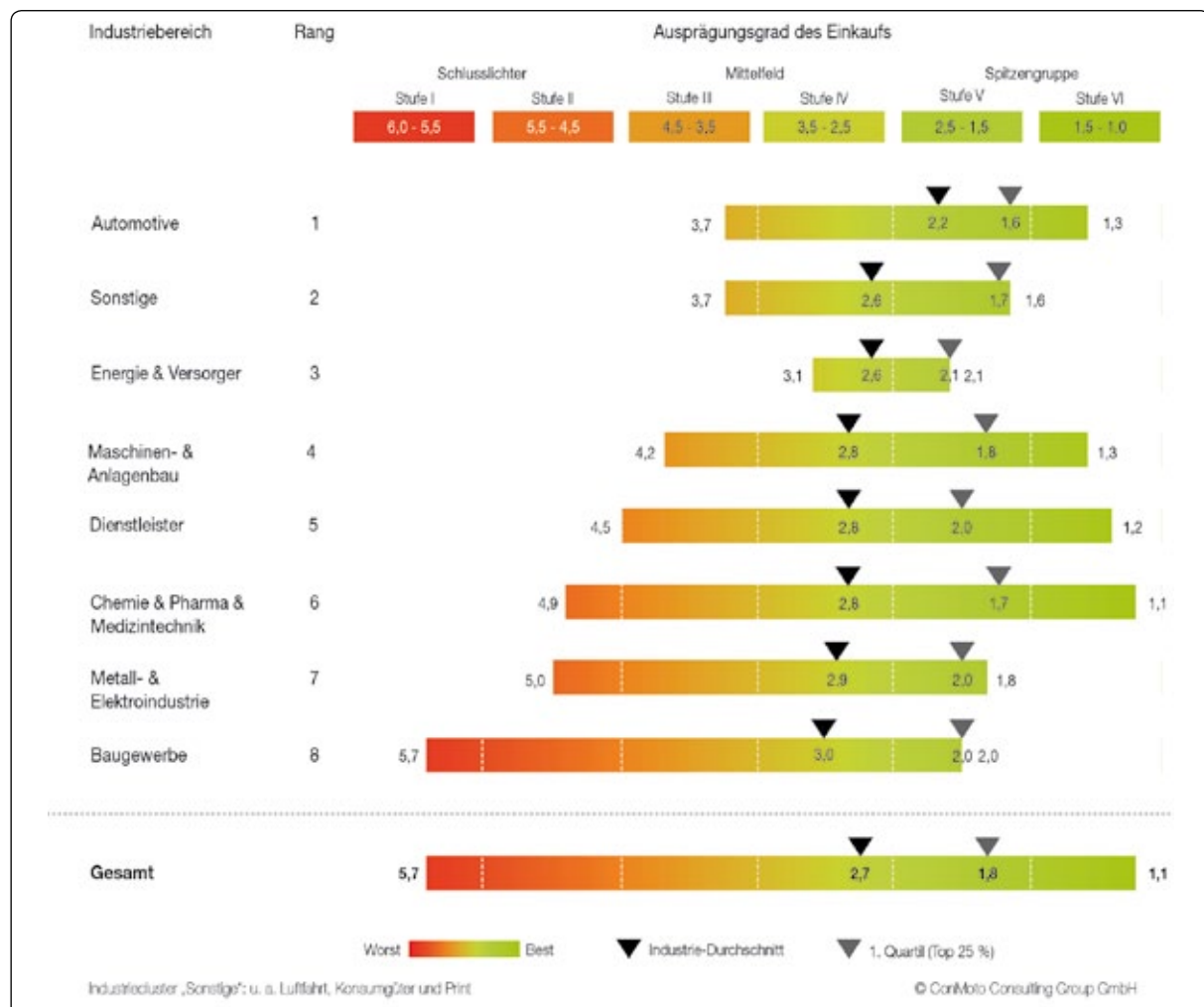
Autor: Markus März, Director Business Development, ConMoto Consulting Group

Kontakt:
Markus März
ConMoto Consulting Group GmbH,
München
Tel.: +49 89 78066-304
maerz@conmoto.de
www.conmoto.de

www.chemanager-online.com/tags/einkauf



DNA eines wertorientierten Einkaufs



Wie wertorientiert arbeitet Ihr Einkauf? – Industrieranking

Evides Verantwortung für Wasser

Vertrauen Sie auf unser Wissen.

Wir versorgen Sie mit Wasser für Ihre Produktion. Den Einsatzzwecken entsprechend liefern wir Prozesswasser in der erforderlichen Qualität. Wir planen, bauen, finanzieren und betreiben für Sie Anlagen, mit denen wir jede Art von Rohwasser nutzen und produzieren – von unaufbereitetem Oberflächenwasser über Wasser in Trinkqualität bis hin zu vollentsalztem Wasser für hochsensible Verfahren. Ganz nach Ihrem Bedarf.

Evides: Ihr Partner für langfristige und zuverlässige Wasserversorgung und Abwasseraufbereitung.

Evides Industriewasser
Postfach 101423 • D-42014 Wuppertal
Tel. +49 (0)202 51 46 818 • E-Mail sales@evides.de
www.evides.de

Chemische Appetithappen für jedermann



KLAUS ROTH
Chemische Köstlichkeiten

Von wegen langweilig - Chemie ist spannend, lustig, skurril und durchaus nicht unverständlich, wie uns Klaus Roth auf unterhaltsame Weise zeigt. Seien Sie überrascht von den chemischen Köstlichkeiten, die Klaus Roth zubereitet hat. Lesen und - genießen Sie!

2010 252 S. mit 213 Abb., davon 167 in Farbe, und 28 Tab.
Gebunden ISBN: 978-3-527-32752-2
€ 29,90



GEORG SCHWEDT
Zuckersüße Chemie
Kohlenhydrate & Co

Dieses Werk ist ein Potpourri von Informationen, Rezepten und chemischen Experimenten rund um den Zucker. Georg Schwedt, einer der erfahrensten Autoren für Experimentierbücher bereitet dieses wichtige Thema anschaulich, aber auf ungewöhnliche Weise auf. Eine Fundgrube an Geschichten, Tipps und Experimenten.

2010 170 S. mit 52 Abb. Broschur
ISBN: 978-3-527-32786-7
€ 19,90



GEORG SCHWEDT
Experimente rund ums Kochen, Braten, Backen
2., vollst. überarb. u. erw. Aufl.

Die Küche ein chemisches Laboratorium? In der neuen Auflage des Erfolgstitels von Georg Schwedt wird das Kochen, Braten und Backen aus ungewöhnlicher Perspektive beleuchtet. Jetzt mit Molekular- und Suppenküche!

“Es ist erstaunlich, wie man sein Wissen beim Backen, Braten und Kochen auf die Schnelle erweitern kann.”
Associated Press

2010 238 S. mit 69 Abb. Broschur
ISBN: 978-3-527-32790-4
€ 29,90



GEORG SCHWEDT
Experimente mit Supermarktprodukten
Eine chemische Warenkunde

3., vollst. überarb. u. stark erw. Aufl.

2008 252 S. mit 30 Abb. Broschur
ISBN: 978-3-527-32450-7
€ 29,90



GEORG SCHWEDT
Noch mehr Experimente mit Supermarktprodukten

Das Periodensystem als Wegweiser
2., vollst. überarb. u. stark erw. Aufl.

2009 252 S. mit 59 Abb. und 1 Tab.
Broschur ISBN: 978-3-527-32476-7
€ 29,90



KLAUS ROTH
Chemische Delikatessen

ISBN: 978-3-527-31984-8
2007 216 S. mit 96 Abb., davon 51 in Farbe, und 24 Tab. Gebunden
€ 29,90



GEORG SCHWEDT,
Was ist wirklich drin?
Produkte aus dem Supermarkt

ISBN: 978-3-527-31437-9
2006 238 S. mit 58 Abb. Gebunden
€ 24,90



GEORG SCHWEDT
Chemische Experimente in Schlössern, Klöstern und Museen

Aus Hexenküche und Zauberküche
2., vollständig überarbeitete Aufl.

2009 276 S. mit 88 Abb. Broschur
ISBN: 978-3-527-32718-8
€ 29,90

Wiley-VCH, Kundenservice, Postfach 10 11 61,
D-69451 Weinheim, Germany
Tel.: (49) 6201 606-400, Fax: (49) 6201 606-184,
E-Mail: service@wiley-vch.de
www.wiley-vch.de

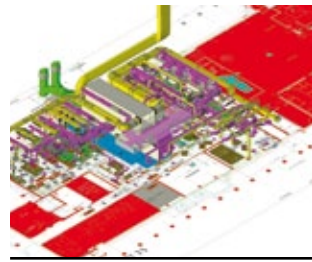
 **WILEY-VCH**



Anlagenbau

Konkurrenzdruck steigt, kompetentes Projektrisikomanagement schafft Wettbewerbsvorteile

Seite 14



Pharma-Engineering

Umbauplanung im Bestand gilt als Königsdisziplin im Pharma-anlagenbau, Projekt Grünenthal

Seite 15



Umwelt

DuPont hat die Deponieabfälle der Geschäftseinheit Building Innovations auf null gesenkt

Seite 18

Modular




Dr. Volker Oestrich

Die chemische Industrie in Deutschland steht vor Herausforderungen: Globalisierung und verändertes Kundenverhalten erfordern eine größere Flexibilität bei den Produktionsprozessen. Besonders die Fein- und Spezialitätenchemie muss ihre Märkte durch schnelle Lieferung, hohe Qualitätsanforderungen und kleinere, aber häufig wechselnde Produktmengen bedienen. Entwicklungsprozesse für chemische Verfahren müssen deshalb beschleunigt und die Kleinmengenproduktion vereinfacht werden. Die Modularisierung von Produktionsanlagen kann ein Mittel sein, die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen chemischen Industrie nachhaltig zu stärken. Die EU-Projekte F³-Factory und Copiride sollen helfen, durch konsequente Modularisierung und Standardisierung die Planungsprozesse für neue Anlagen zu verkürzen und die dazu nötigen Investitionsbudgets zu verringern – „time to market“ und „total cost of ownership“ sind die Schlagworte, die auch im Controlling der Chemie-Unternehmen Begeisterung für diese Thematik auslösen sollten.

Auf der NAMUR Hauptsitzung 2012 wurden jetzt Zielsetzungen und erste Erfahrungen mit der Modularisierung im Planungs- und Produktionsprozess vorgestellt. Damit sind auch besondere Herausforderungen an die Automatisierungstechnik verbunden. Auf die weiteren Ergebnisse des NAMUR AK 1.12 und die NAMUR Empfehlung 148, die derzeit im Entwurf vorliegt, darf man deshalb gespannt sein – hier wird es Aufgaben geben sowohl für die Hersteller als auch für die Anwender der Automatisierungstechnik.

Ganz in diesem Sinne hat dann auch Dr. Wilhelm Otten, Vorstandsvorsitzender der NAMUR, die Mission seines Verbandes definiert: „Die NAMUR leistet einen Beitrag zur Wertschöpfung der Unternehmen durch die Zusammenführung von Kompetenzen der Anwender der Automatisierungstechnik zur Errichtung und den Betrieb effizienter, nachhaltiger und sicherer Prozesse.“ Dazu gehört, so Otten, auch der faire Dialog mit den Herstellerfirmen – ein Ziel, zu dessen Umsetzung wir beim CHEManager seit 20 Jahren beitragen.

Wie immer wünsche ich Ihnen ein gutes und erfolgreiches Studium Ihres aktuellen CHEManager. Wir bieten Ihnen wieder die Informationen, die Ihnen helfen, nachhaltig die Belange Ihres Unternehmens, Ihrer Mitarbeiter und Ihrer Umwelt zu verfolgen.

Ihr

 volker.oestrich@wiley.com

Robust, langzeitstabil und genau

Moderne Durchflussmessverfahren für Gasanwendungen

Etwa 35% aller Durchflussmessgeräte werden in der Prozessindustrie für die Mengemessung von Gasen eingesetzt. Die Bandbreite ist groß: von einfachen Anwendungen in Druckluftnetzen bis hin zu eichpflichtigen Messungen in Pipelines. Dabei hat jede Anwendung ihre besonderen Herausforderungen an die Messsysteme.

Verschleißfrei, wartungsfrei, prozessstabil und hochgenau: Diese Eigenschaften sollen Durchfluss-Messgeräte im Einsatz bei der Gasmenngemessung erfüllen. Bislang werden in der Gasmesstechnik heute noch häufig mechanische Gasdurchflusszähler eingesetzt. Die Praxis zeigt, dass diese Technologien mit erheblichem Wartungsaufwand durch Schmierung und Reinigung, Druckverlusten und damit Energieschwind einhergehen. Sie bergen Gefahren wie die Verblockung durch Schmutzanteile im Gas, des Driftens und Verschleiß von Lagern und anderen mechanischen Bauteilen. Zusätzlich müssen Druck und Temperatur kompensiert werden. Das bedeutet meist erhöhte Kosten und kann zu teuren Anlagenstillständen führen. Zudem sind die meisten Systeme nicht im bidirektionalen Messbetrieb verwendbar, was in der Praxis immer mehr an Bedeutung gewinnt. Endress + Hauser bietet moderne Gas-Durchflussmessverfahren für jeden Einsatzbereich mit vielen Vorteilen.

Einsatzbereiche von Gas-Durchflussmessgeräten

Heute werden in nahezu allen Bereichen der Prozessindustrie etwa 35% der Durchflussmessgeräte für die Mengemessung von Gasen eingesetzt. Von einfachen Anwendungen in Druckluftnetzen bis hin zu eichpflichtigen Ethengas-Pipeline-Messungen. Endress + Hauser bietet moderne Gas-Durchflussmessverfahren für alle Einsatzgebiete:

- Eichfähige Coriolis-Gasmassemessung (Promass)
- Druckverlustfreie, energiesparende thermische Gasmassemessung (t-mass)
- Kostengünstige und robuste Vortex-Gasmessung (Prowirl)

Die hochgenaue Geräte-Kalibrierung (0,01%) und die einfache Überprüfung und wiederkehrende Prüfung von SIL-Geräten im eingebauten Zustand mit Fieldcheck sowie die Auslegung der Messstellen mit dem Endress + Hauser-Applikator runden das Leistungsspektrum ab.

Coriolis-Technologie

Die Coriolis-Technologie ist vor allem bei der Gasmessung vorteilhaft. Durch die direkte Massemessung ist keine Temperatur- und Druckkompensation erforderlich. Die damit verbundenen Kosten für zusätzliche Messtechnik und Installation entfallen. Im Gegensatz zu den meisten anderen Gas-Durchflusstechnologien sind bei Coriolis-Geräten keine Ein- und Auslaufstrecken erforderlich. Das erlaubt eine flexible und platzsparende Installation.

Das Coriolis-Massedurchflussmessgerät Promass von Endress + Hauser hat sich auch bei der Gasmenngemessung immer stärker durchgesetzt. Das Gerät misst Gas-



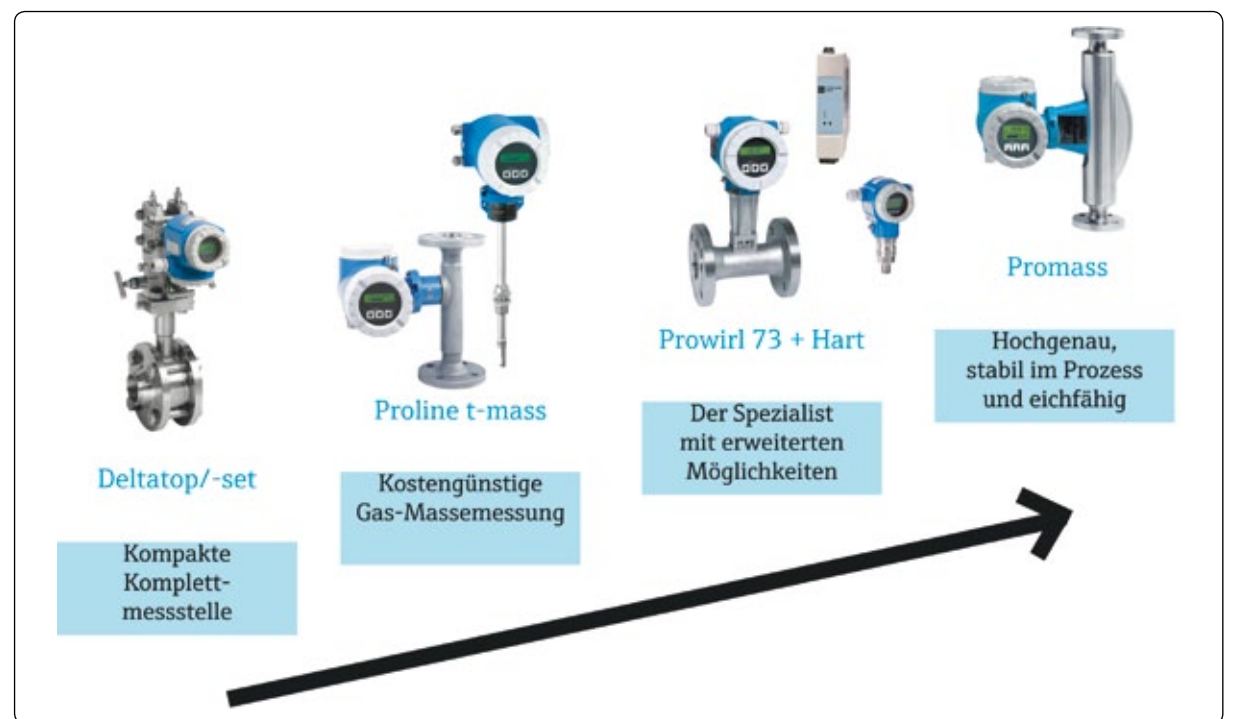
Peter Dietrich
 Fachverantwortlicher Marketing Durchfluss, Endress + Hauser

Masse, Normvolumen und Temperatur und besitzt die Eichzulassung von PTB und MID. Mit seiner hohen Stabilität im Prozess, der SIL-2-Klassifizierung und den dichtungsfreien, vollständig verschweißten Messrohren bietet Promass auch in kritischen Anwendungen hohe Sicherheit und eine Genauigkeit von 0,3% vom Messwert. Die integrierte Qualitätsdiagnose macht die Erkennung von feuchtem Gas möglich.

Mit den neuen Proline3 Promass E und F steht die Coriolis-Massedurchflussmessung jetzt auch in effizienter Zweileitertechnik zur Verfügung, die gegenüber den Vierleiter-Geräten wesentliche Vorteile bietet, da vor allem bei der Planung und Ausführung von Neuanlagen die Kosten erheblich gesenkt werden können. Im Betrieb bietet sie hohe Sicherheit durch das eigensichere Ex-Konzept. Die neuen Promass-200-Zweileitergeräte sind universell in nahezu allen Bereichen der Prozess-Industrie einsetzbar, insbesondere auch für alle Gasanwendungen.

Gasrechner integriert

Das thermische Massedurchflussmessgerät t-mass 65 wird bereits seit Jahren in der Prozessindustrie eingesetzt. Die langzeitstabilen Sensoren gepaart mit dem Gasrechner, der „Gas Engine“ im Gerät, machen den t-mass zum äußerst flexiblen Gas-Massedurchflussmessgerät für die druckverlustfreie und energiesparende Gasmassemessung ohne zusätzliche Druck- und Temperaturkompensation. Zwanzig Gase wie z.B. Luft, Stickstoff, Methan, Wasserstoff sind hinterlegt und können zu Gasgemischen mit bis zu acht Komponenten zusammengestellt werden. Der t-mass 65 verfügt über alle relevanten Ex-Zulassungen (ATEX,



Produktportfolio von Endress + Hauser zur Gasmengemessung in der Chemie

FM etc.) und ist daher für den sicheren Einsatz in chemischen Prozessanlagen ideal geeignet.

Der neue Proline3 t-mass 150 ist der „kleine Bruder“ des t-mass 65. Dieser ist kostenoptimiert für die Erfassung von Druckluft insbesondere von Teilverbräuchen (Submetering) in Seitensträngen. Dadurch können Anwender Energiemonitoring, Produktionsoptimierung und Energiekostenumlage erfolgreich umsetzen. Die geringen Kosten für das robuste und wartungsfreie Gerät in Kombination mit der Erfüllung der geforderten Genauigkeit entsprechen genau den Anforderungen an ein modernes Energiemonitoring.

Vortex-Messgerät für Dampf- und Gasanwendungen

Das Vortex-Messgerät Prowirl hat sich durch Robustheit und Sicherheit in Dampf- und Gasanwendungen bewährt. Das Gerät kann auch bei hohen Temperaturänderungen, Dampfschlägen oder hohen Fließgeschwindigkeiten eingesetzt werden. Es macht driftfreie, genaue (1%) und kompakte Gasvolumen oder Massemessung, optional auch mit integrierter Temperaturmessung oder mit integriertem Gasrechner, möglich.

SIL-Wiederholprüfung im eingebauten Zustand

Wie ist sichergestellt, dass die eingebauten Gas-Durchflussmessgeräte richtig messen? Gerade in Versor-

gungsleitungen, die nicht abgestellt werden können, sind der Ausbau und somit die Nachkalibrierung meist mit hohen Kosten verbunden. Mit Fieldcheck von Endress + Hauser ist eine einfache Überprüfung bzw. Verifikation des Gerätes im eingebauten Zustand mit geringem Zeitaufwand (ca. 30 Minuten) möglich. Der erfolgreiche Einsatz von Fieldcheck bei einigen Gasversorgern zeigt deutliche Einsparpotentiale. Mit Fieldcheck kann eine komplette, fälschungssichere Prüfdokumentation, konform nach ISO9000, erstellt werden.

Aber auch bei den obligatorischen Wiederholprüfungen in SIL-Schutzkreisen bietet Fieldcheck einen besonderen Mehrwert: Durch die wiederkehrende Prüfung mit Fieldcheck wird die sicherheitstechnische Funktion der SIL-bewerteten Gas-Durchfluss-Geräte Promass und Prowirl sichergestellt. Dies ermöglicht Betreibern von Schutzanlagen, die Wiederholungsprüfungen zu optimieren, die Prüfzeiten zu verlängern bzw. diese mit den regelmäßigen Anlagenrevisionen zu kombinieren. Die akzeptierte Prüfmethode mit Fieldcheck ist damit eine günstige Alternative zu aufwendigen Re-Kalibrierungen.

Akkreditierte Wasser-Kalibrierung

Seit über 30 Jahren entwickelt und baut Endress + Hauser Hightech-Kalibrieranlagen, um die Messgenauigkeit von Geräten einwandfrei und rückführbar belegen zu können. Dabei werden auch eichpflichtige Gas-Durchflussmessgeräte mit Wasser kalibriert.

Wasser eignet sich hervorragend als Kalibriermedium. Im Vergleich zu Gas-Kalibrieranlagen können mit Wasser gleichbleibende Referenzbedingungen sichergestellt werden. Wasser ist vernachlässigbar kompressibel und ist bei der Kalibrierung einfach zu temperieren. Die hohe Stabilität des Kalibriermediums ermöglicht minimalste Messunsicherheiten von bis zu 0,015%. Die genauesten heute verfügbaren Gas-Kalibrieranlagen dagegen sind mit Messunsicherheiten von typisch 0,16...0,3% spezifiziert. Das bedeutet, dass im Vergleich zu Gaskalibrieranlagen bei einer Kalibrierung mit Wasser eine bis zu 20-fach hö-

here Auflösung bei der Kalibrierung realisierbar ist. Darüber hinaus ist die Darstellung der Rückführbarkeitskette über die SI-Einheit Kilogramm bei der Wasserkalibrierung besonders einfach und weltweit geregelt. Das ist ein weiterer Vorteil gegenüber der aufwendigen Rückführbarkeit über Gas-Normale bei einer Gaskalibrieranlage. Bis heute ist die Vergleichbarkeit von Gaskalibrierungen über Ländergrenzen hinweg nur schwer möglich.


Alle Tests und die PTB bestätigen die Wasserkalibrierung als hochgenaue Alternative zur echten Gas-Kalibrierung. In Kombination mit der vorher genannten Messtechnologie ermöglicht sie voll umfängliche Rückführbarkeit und sogar eine akkreditierte Re-Kalibrierung von Gasdurchflussmessstellen vor Ort. Die Akkreditierung der Kalibrieranlagen ist dabei der Schlüssel zur Vergleichbarkeit. Diese sichert eine Rückführbarkeit auf nationale Standards (z. B. METAS, PTB, NPL, LNE, NIST, CN), ist weltweit anerkannt und wird periodisch durch staatliche Aufsichtsbehörden überprüft und dokumentiert. Das gewährleistet gesicherte Messergebnisse.

Sicher bei Sauerstoff

In Sauerstoffanwendungen sind laut BGV und Eiga IGC besondere Vorichtsmaßnahmen unter anderem für Messsysteme vorgeschrieben. Endress + Hauser bietet kompetente Unterstützung bei der Auswahl und Auslegung der passenden Messgeräte. Durch das zertifizierte Reinigungsverfahren nach BS IEC 08:1999 und das durchgängige Ex-Konzept erfüllen die Geräte höchste Anforderungen in Sauerstoffanwendungen und gewährleisten somit maximale Sicherheit in Sauerstoff-Anlagen.

SPS/IPC/Drives: Halle 4A, Stand 235

■ Kontakt:
 Endress + Hauser Messtechnik GmbH + Co. KG
 Weil am Rhein
 Tel.: +49 7621 975 01
 info@de.endress.com
 www.de.endress.com


 chemanager-online.com/tags/ex

Vom Sensor zur Lösung

Wachstum durch Applikationen für die Kunststoffindustrie

Mit dem Slogan „Sense it – Connect it – Bus it – Solve it“ tritt die Turck-Gruppe am Markt für Automatisierungstechnik auf. Zu den Produkten gehören unter anderem Hochtemperatur-RFID-Systeme und modulare Feldbus- und Remote-I/O-Systeme, auch für den Ex-Bereich. CHEManager sprach mit Christian Wolf, Geschäftsführer, und Frank Rohn, Vertriebsleiter Prozessautomation, Hans Turck, über Trends in der Automatisierungstechnik. Das Gespräch führte Dr. Volker Oestreich.

CHEManager: Das Kalenderjahr 2012 und damit auch Ihr Geschäftsjahr gehen dem Ende entgegen – gibt es schon ein vorläufiges Fazit für Ihr Unternehmen?

C. Wolf: Die Turck-Gruppe erwartet für das Geschäftsjahr 2012 einen konsolidierten Gesamtumsatz von rund 430 Mio. €. Nach zwei sehr erfolgreichen Jahren mit jeweils 25- bis 30-prozentiger Umsatzsteigerung haben unsere Zielmärkte 2012 eine Phase der Konsolidierung erlebt. Damit ließ sich unsere Wachstumserwartung von 5% in diesem Jahr leider nicht realisieren.

Gilt diese Aussage für alle Ihre Bereiche?

C. Wolf: Zwei Bereiche haben sich in diesem Jahr besonders gut entwickelt: Bei den Automatisierungsprodukten verzeichnen unsere Linear- und Drehwegsensoren ein Wachstum von beinahe 50%. Hier ist besonders unsere intensive Zusammenarbeit mit der Firma Arburg

beim Einsatz unserer Wegsensoren in Spritzgießmaschinen für die Kunststoffindustrie erwähnenswert, bei denen unter anderem hohe Dynamik, hohe Genauigkeit und hohe Reproduzierbarkeit gefordert werden. Vor allem steht aber die berüh-



rungslose Messtechnik im Vordergrund, die eine verschleißfreie Nutzung gewährleistet. Für unser Systemgeschäft mit RFID haben wir im Juni 2011 eine Technologie- und Vermarktungskoooperation mit der

Firma Deister unterschrieben. Jetzt können wir unsere Kompetenzen für passgenaue und branchenorientierte Systemlösungen bündeln. Der Kunde hat mit Turck einen Partner, der eine Kombination aus der bewährten und bekannten Feldbus-technik und der neuesten und ausgereiftesten UHF-Technologie und jahrelanges Applikations-Know-how anbieten kann. Das hat sich für uns positiv ausgezahlt, und wir können hier ein Wachstum von etwa 30% gegenüber dem Vorjahr verzeichnen.

Turck befindet sich auf dem Weg vom reinen Produktlieferanten zum Lösungsanbieter. Wie weit sind Sie damit bereits gekommen und welchen Einfluss hat das auf Ihr Geschäft in der Prozessautomatisierung?

C. Wolf: Wir haben diesen Weg vor einigen Jahren begonnen und betreiben ihn seit etwa zwei Jahren sehr intensiv – ohne dass wir das reine Produktgeschäft da, wo es sinnvoll ist, aufgeben wollen. Wir sind gut vorangekommen und haben viele Erfolge in dieser Zeit verbucht, aber wir sind uns klar darüber, dass es kein Ende dieses Weges gibt. Viele Kunden nehmen unser Angebot an, manche Kunden kommen aktiv auf uns zu, um unsere Leistungen als Lösungsanbieter zu nutzen.

F. Rohn: Auf dem Weg zum Problemlöser sehen wir weniger branchenspezifische Unterschiede als regio-



Christian Wolf (links), Geschäftsführer, und Frank Rohn, Vertriebsleiter Prozessautomation, Hans Turck: „In China erleben wir im Augenblick einen Verdrängungsmarkt sowohl beim Geschäft als auch beim Personal.“

nale und technologische Unterschiede. So ist zum Beispiel unser Geschäft in China schon seit vielen Jahren durch unser Lösungsangebot bestimmt. Auch bei neuen Technologien wie zum Beispiel UHF RFID wird unsere Fachkompetenz gern genutzt, um Problemlösungen für den Anwender zu finden.

Die deutschen Prozessautomatisierer und ihr Sprachrohr, die NAMUR, fordern immer wieder weltweit einheitliche Standards für ihre Anforderungen – zum Beispiel beim Feldbus oder für die Funkübertragung. Wie halten Sie es mit den Standards?

C. Wolf: Unser Ziel ist es, applikationsgerechte und kundengerechte Produkte zu entwickeln und möglichst früh auf den Markt zu bringen – die möglichst kurze „time to market“ hat für uns große Bedeutung. Wir sind zu klein, um weltweite Standards durchzusetzen, deren Definition oft viele Jahre dauert. Natürlich beobachten wir diese Themen genau und passen unsere Produkte gegebenenfalls an entstandene Standards an, wobei wir dann oft schon über viel Markterfahrung verfügen.

Welche zukünftigen Trends sehen Sie in der Prozessautomatisierung?

F. Rohn: Ich sehe derzeit eine Phase der Konsolidierung bei vielen Themen wie Asset Management, Feldbus oder Geräteintegration. Generell laufen wir in der PA der Factory Automation (FA) hinterher, was durch längere Anlagenlaufzeiten und ein höheres Sicherheitsbedürfnis durchaus begründet ist. Aus unserer Sicht wird Ethernet in der PA deutlich an Bedeutung gewinnen und sich von einem Nischenthema zum Standard entwickeln.

Warum sollte ein Prozessautomatisierer auf der SPS IPC Drives den Turck-Stand besuchen?

F. Rohn: Neben den Produkten für die Prozessautomation wie zum Beispiel unsere Remote-I/O-Systeme excom für die Zonen 1 und 2 sollten die Besucher aus der Prozessindustrie Applikationslösungen im Fachgespräch mit unseren Experten kennenlernen.

SPS/IPC/DRIVES: Halle 7, Stand 351

■ Kontakt:
Hans Turck GmbH & Co. KG, Mülheim an der Ruhr
Tel.: +49 208 4952 0
more@turck.com
www.turck.de

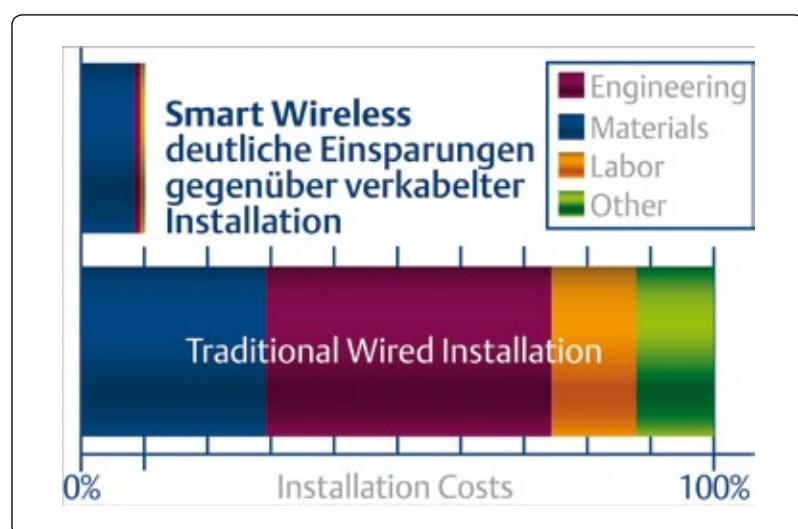
chemanager-online.com/tags/automation

Wireless auf dem Vormarsch

Immer mehr Anwender vertrauen der Wireless-Technologie, und dies nicht nur in schwer erreichbaren und extremen Anwendungen, sondern auch bei kritischen Alltagsprozessen für Kontrolle und Überwachung. Mit dem Erreichen von mehr als einer Milliarde Wireless-Betriebsstunden in 10.000 Systemen hat Emersons Smart-Wireless-Technologie ihre Funktionssicherheit in Bezug auf Zuverlässigkeit, Kostenersparnis und deutlich reduzierter Installationszeit bewiesen.

Emersons Smart-Wireless-Technologie basiert auf dem IEC 62591 WirelessHART-Standard und ist jetzt in Raffinerien, Ölfeldern, Offshore-Plattformen, Chemieanlagen und anderen Industrien in über 120 Ländern und über 10.000 Systemen im Einsatz. Sie versorgt die Anlagenbetreiber mit Daten aus der Anlage in Echtzeit und dient so zur Optimierung und Sicherheit der Anlage, der Betriebssicherheit und zur Reduktion von Emissionen und anderer Umwelteinflüsse.

Eine Technologie, die zuerst in rauen und abgelegenen Umgebungen, die eine verkabelte Instrumentierung schwer möglich machen, zum Einsatz kam, beweist nun ihre Leistung und Zuverlässigkeit in traditionellen Anwendungen. Einen Beweis für die Robustheit der Technologie bietet die Raffinerie von JX Nippon Oil & Energy (vorher Nippon Oil) und das benachbarte Tanklager, die durch ein Erdbeben der Stärke 9.0 und einen Tsunami mit



schweren Bränden, gefolgt von stundenlangem Eindringen von Salzwasser, schwer geschädigt wurde. Ein großer Teil der verkabelten Instrumentierung war zerstört. Emersons WirelessHART-Netzwerk, einschließlich eines durch das Feuer beschädigten Wireless-Transmitters, war nach dem Rückgang des Wassers noch in Betrieb.

Unter den Industrien, die am meisten von der Wireless-Technologie profitieren, sind Upstream-Öl- und Gasproduzenten sowie Raffinerien und Chemieanlagen. Emerson schätzt, dass seit der Einführung vor fünf Jahren durch Smart Wireless mehr als 350 Mio. US-\$ und insgesamt 16 Mannjahre für Installation und Inbetriebnahme eingespart wurden.

Emerson hat sein Wireless-Angebot jetzt mit dem Mobile Worker: Voice and Video erweitert. Die freihändig zu benutzende, hochauflösende Sprach- und Videotechnologie kann vom Anlagenpersonal in abgelegenen Einsatzorten genutzt werden. Damit werden Zeit und Kosten bei Anlagenwartung und Fehlersuche eingespart. Mobile Worker bringt das Problem zu den Experten, nicht die Experten zum Problem.

SPS/IPC/Drives: Halle 10, Stand 503

■ Emerson Process Management
info.de@emerson.com
www.emersonprocess.de

Ultraschall-Füllstandmessung in Kläranlagen

Der öffentliche Wasserversorger und Abwasserreiner Scottish Water setzt das Ultraschall-Auswertegerät Sitrans LUT440 von Siemens zur Füllstandmessung in seiner Kläranlage Mauldslie Sewage Treatment Works in der Nähe von Carlisle in Schottland ein. Dort behandelt das Unternehmen täglich 6,8 Mrd. Abwasser aus Haushalten, Gewerbe und Industrie; unter Regenbedingungen steigt diese Menge auf fast 41 Mrd. an.

Mit der Messtechnik von Siemens erreicht Scottish Water eine höhere Genauigkeit, eine deutliche Verbesserung der Prozesssteuerung sowie



langfristig Kosteneinsparungen für seine Kunden. In der ca. 32 km südlich von Glasgow gelegenen Kläranlage überwachen Echomax-Ultraschallsensoren und das Auswertegerät Sitrans LUT440 mit einer Genauigkeit von einem Millimeter

das Staudruckniveau des offenen Zuflussgerinnes. Aus den Strömungsdaten leitet das Unternehmen die zur Abwasserklärung benötigten Chemikaliendosierungen sowie Behandlungsmengen ab. Zusätzlich wird mit der genauen Überwachung des Zu- und Ablaufs die Leistung der Abwasserreinigung ermittelt und für zukünftige Aufrüstungen oder Erweiterungen bewertet.

SPS/IPC/DRIVES: Halle 2, Stand 201

■ www.siemens.de/sitransLUT440

Überwachung von Lagerbeständen

Die Visualisierungssoftware WEB-VV von Vega wird zur Überwachung von Lagerbeständen eingesetzt. Sie dient dem Lieferanten von Rohstoffen dazu, auf die aktuellen Bestandsdaten seiner Kunden zuzugreifen, um ein Vendor Managed Inventory (VMI) durchzuführen.

WEB-VV ist jetzt mit neuen Funktionen ausgestattet wie zum Beispiel die Erweiterung der Ansicht auf 100 Messstellen. Die Messdaten werden von Auswertgeräten per Fernübertragung zur Verfügung gestellt. An-

hand dieser Daten wird der Lagerbestand visualisiert, überwacht und zentral gehostet. Kunde und Lieferant benötigen für den Zugriff auf die Bestandsdaten über das WEB-VV-Portal nur einen Internetzugang in der gewohnten Windows-Umgebung. Eine typische Anwendung für WEB-VV ist z.B. die Betreuung der Mehlsilos beim Bäcker durch die Mühle.

Das Onlineportal WEB-VV steht ab sofort mit aktualisierter Oberfläche und verbesserten Funktionen zur Verfügung. Das übersichtliche

Design, die individuelle Anpassung der Seiten, Messstellen-Statusinformation zur Anlagendiagnose und die Darstellung der Messstellenposition in geografischen Karten erleichtern die Arbeit mit WEB-VV.

SPS/IPC/DRIVES: Halle 7, Stand 180

■ Vega Grieshaber KG
Tel.: +49 7836 50 0
www.vega.com

Thermoelement-Messumformer

Der neue 2-Leiter Thermoelement-Messumformer MTP300i-SIL2 wurde von Müttec entwickelt, um insbesondere in sicherheitsrelevanten Anwendungen nach IEC61508/61511 SIL 2 schnelle Signaldurchlaufzeiten im Bereich von 5 ms zu garantieren. Der redundante Aufbau des Gerätes ermöglicht den Anschluss von 1 oder 2 Thermoelementen, wofür entsprechend 1 oder 2 Kaltstellen-Temperaturkompensationen mit Pt100 zur Verfügung stehen. Beide Thermoelement-Eingangskreisläufe sind galvanisch getrennt und ihre mV-Signale werden in der Endstufe in ein 4-bis 20-mA-Signal gewandelt. Damit ist auch eine „1 aus 2“ Auswertung (1oo2) möglich. Auftretende Fehler wie z.B. Leitungsbruch zeigt eine



Front-LED an, und der Wert in der Versorgungsschleife wird auf <3,6 mA abgesenkt. Eine Nachkalibrierung erfolgt mit den Span- und Zero-Trimmern an der Front des Gerätes. Der Transmitter, nach ATEX zertifiziert, ermöglicht die Anschaltung von Messstromkreisen bis in Zone 0 und kann selbst nach Einbau in ein entsprechendes Gehäuse in

Zone 2 installiert werden. Servicearbeiten an dem Gerät sind damit auch im Ex-Bereich ohne Einschränkungen möglich.

Der MTP300i ist auch im druckgekapselten Gehäuse mit Display nach ATEX Ex-d oder als ATEX-Gerät ohne SIL verfügbar. Darüber hinaus bietet Müttec Instruments weitere SIL-2-Geräte sowie Hard- und Softwareentwicklungen nach Kundenvorgaben, hohen Qualitätsanforderungen und Zertifikationen (ATEX, SIL etc.) an.

■ Müttec Instruments GmbH
Tel.: +49 4185 8083 0
muetec@muetec.de
www.muetec.de

TDL-Sauerstoff-Sensor

Mettler Toledo hat ein neues TDL (Tunable Diode Laser)-System zur Sauerstoffmessung in der Gasphase vorgestellt. Bisher wurde die TDL-Technologie durch Systeme bedient, bei der Laserquelle und Detektor räumlich voneinander getrennt sind und die mit erheblichem Mehraufwand bei Installation und Ausrichtung des Systems waren.

Beim Gpro 500 System wird der Laserstrahl über einen Winkelreflektor zurück in den Sensorkopf reflektiert, in dem sich sowohl die Lichtquelle als auch der Detektor befinden; damit ist eine Neuausrichtung des Systems nicht mehr erfor-

derlich. Darüber hinaus wird die optische Weglänge verdoppelt, da der Laserstrahl den Prozess zweimal durchläuft, was die Empfindlichkeit und die Präzision der Messung erhöht.

■ Mettler Toledo GmbH
Tel.: +49 641 50 70
contact@mt.com
www.mt.com/o2-gas



Geschraubt oder geklemmt?

Mit Innovationen zu wartungsfreien und gasdichten Federverbindungen

Bei der Unternehmensgründung im Jahr 1951 ging es um die Idee, mit der Federklemmtechnik eine sicherere Alternative zum üblichen Schraubanschluss in der Verbindungstechnik zu etablieren. Heute macht Wago Kontakttechnik mit den beiden Geschäftsbereichen „Electrical Interconnections“ und „Automation“ 565 Millionen Euro Umsatz und beschäftigt fast 6.000 Mitarbeiter. CHEManager sprach mit Sven Hohorst, dem geschäftsführenden Gesellschafter von Wago Kontakttechnik, und Ulrich Hempen, dem Leiter der Bereiche Energie und Prozessautomation, über Wege zum Erfolg, Trends in der Automatisierungstechnik und Perspektiven und Zukunftspläne des Unternehmens. Das Gespräch führte Dr. Volker Oestreich.



„Anhaltende Innovationen sind auch – oder gerade – in schwierigen Zeiten für den Unternehmenserfolg unabdingbar.“

Sven Hohorst, geschäftsführender Gesellschafter von Wago Kontakttechnik



„Der Weg zur Modularisierung macht es erforderlich, einzelne verfahrenstechnisch in sich abgeschlossene Prozesse kostengünstig zu automatisieren.“

Ulrich Hempen, Leiter der Bereiche Energie und Prozessautomation bei Wago Kontakttechnik

CHEManager: Was war für Ihr Unternehmen der wichtigste Schritt auf dem Weg von der Federklemmtechnik zur heutigen Wago? Was ist das Geheimnis des Erfolgs?

S. Hohorst: Der für Wago wichtigste Schritt stand ganz am Anfang – eben

in Form der Idee, in der elektrischen Verbindungstechnik Schrauben durch die sicherere und wirtschaftlichere Federklemmtechnik zu ersetzen. Damit haben wir einen inzwischen weltweit anerkannten Industriestandard und den Grundstein für unseren Erfolg geschaffen. Un-

sere weitere Entwicklung zu einem global operierenden Hightech-Unternehmen hingegen war nicht von einem einzelnen, bedeutsamen Schritt geprägt, sondern durch unsere Innovationskraft, durch Mut und Ausdauer. Dass wir Weltmarktführer im Segment der von uns erfundenen Federklemmtechnik sind und zu den führenden Anbietern der Automation gehören, ist darauf zurückzuführen, dass wir von jeher überdurchschnittlich in neue Technologien investieren.

Stellen Sie aktuell eine Zurückhaltung Ihrer Kunden bei Investitionen fest oder läuft Ihr Geschäft unbeeinträchtigt von Stagnations-Befürchtungen weiter?

S. Hohorst: Natürlich spüren auch wir die Auswirkungen der andauernden Euro-Krise. Nach einem recht verhaltenen Start ins Jahr 2012 hat sich unsere Auftragslage inzwischen stabilisiert. Wir liegen mittlerweile leicht unter Vorjahresniveau, und insgesamt stellt sich die aktuelle Situation für uns durchaus so dar, wie wir sie erwartet hatten. Sicherlich ist die Lage derzeit unbefriedigend, aber getreu dem Zitat von Franklin D. Roosevelt „Das Einzige, was wir fürchten, ist die Furcht selbst“ sind Befürchtungen ein schlechter Ratgeber. Unser Credo ist es – wie auch schon 2009 –, trotz eines schwierigen Umfelds auf allen Ebenen im Unternehmen uneingeschränkt engagiert und motiviert zu agieren und getreu der „Wago-Philosophie“ jeden Tag aufs Neue an Innovationen zu arbeiten.

Welchen Anteil Ihres Umsatzes erzielen Sie in der Prozessautomation und in welchen Branchen sind Sie dort besonders gut vertreten?

S. Hohorst: Das ist nicht genau zu beziffern, da es eine Reihe Kunden gibt, die für Prozessautomation wie auch Fertigungsautomation fertigen. Auch die Produktpalette, die zum Einsatz kommt, hat einen großen Überschneidungsbereich. Insgesamt ist die FA-Kundschaft für Wago noch größer als die PA-Kundschaft. Der Umsatzanteil der Prozessautomation hat sich seit dem Start in 2007 überproportional gegenüber unserem Gesamtwachstum entwickelt. Ohne konkrete Zahlen zu nennen, bildet dieses Geschäftsfeld neben der Fabrik- und Gebäudeautomation den dritten großen Geschäftszweig für die Wago Automation.

U. Hempen: Unsere Zielbranchen sind Chemie, Petrochemie, Wasser, Ab-



wasser, Nahrungsmittel, Energie und Energieverteilung.

Mit welchen Produkten und Leistungen punkten Sie besonders in der Prozessautomation?

S. Hohorst: Alles was besonders sicher ist und bewährt. Dazu gehören sowohl Reihenklemmen und PCB-Klemmen als auch Automationsprodukte. Wichtig sind die Zulassungen wie Atex und IECEx, um auch anspruchsvolle Kunden bedienen zu können. Die Wago-Automation wird zur dezentralen, prozessnahen Automation und bei verfahrenstechnischen Kompaktanlagen eingesetzt. Die hohe Skalierbarkeit an die Applikation ist eines der wesentlichen Argumente, gepaart mit der Integration von Ex-i-Signalein- und -ausgängen.

U. Hempen: Mit über 400 Ein- und Ausgabebaugruppen können wir wohl fast jedes in der Prozesstechnik vorkommende Signal erfassen bzw. ausgeben. Alle Module können im Mischbetrieb mit Ex-i-Signalen innerhalb eines Systems kombiniert werden. Das gesamte System hat die Zone-2-Zulassung für Ex-Anwendungen. Als Komponentenlieferant beschränken wir uns aber auf Hard- und Softwareprodukte gepaart mit Funktionsblockbibliotheken für prozesstechnische Anwendungen.

Auf welche Referenzprojekte in der Prozessautomation können Sie denn schon hinweisen?

U. Hempen: Es würde den Rahmen sprengen, über alle Referenzen zu

berichten. Wichtig in der Wago-Verbindungstechnik ist die inzwischen erreichte Akzeptanz unserer wartungsfreien Federklemme bei BASF, Bayer, DOW, Wacker und weiteren führenden Unternehmen der chemischen Industrie. Anwendungen wie Prozessdatenkontrolle, Energiedatenerfassung, Tanklagermanagement oder die Automation von Kleinanlagen sind typische Anwendungen. Produkte zur Energiemessung sind ein Schwerpunkt unseres Produktportfolios für die Prozessautomation. Das System 750 verfügt über Leistungsmessklemmen für die Erfassung von Strom, Spannung, Schein- und Blindleistung und cos phi. Als Einzelgeräte stehen Durchsteckstromsensoren für bis zu 140 A und einfach zu montierende Rogowskistromspulen für bis zu 2.000 A zur Verfügung.

Der CHEManager ist in diesem Jahr 20 Jahre alt geworden. Wenn wir über diesen Zeitraum Trends in der Automatisierung verfolgen: Was prägte die Automation zur Zeit der CHEManager-Gründung, was sind die Highlights der heutigen Zeit, und was wird in 20 Jahren sein?

U. Hempen: In der Verbindungstechnik war vor 20 Jahren noch die Schraubverbindung klar gesetzt. Obwohl es gerade in der Prozesstechnik harte Umgebungsbedingungen gibt, wurde der große Vorteil einer vollkommen wartungsfreien und auch gasdichten Federverbindung nicht erkannt. Dies hat sich deutlich, aber noch nicht ausschließlich gewandelt. Die Feder

setzt sich allmählich durch, und in die Zukunft geschaut, werden wir hier wohl einen vollkommenen Wandel erleben. Gerade bei den Messumformern für Druck-, Füllstand-, Temperatur-, Durchfluss- und Analysemessungen, die direkt am Prozess montiert werden, ist eine vibrationsfeste Federklemme die sicherste Lösung. Große Chemieunternehmen versuchen mit der Modularisierung der Verfahrenstechnik, diese noch zusätzlich zu verkleinern und so in kompakte Module zu optimieren, dass sie tatsächlich wie Container aneinandergereiht werden können. So würde die Chemieanlage im Baukastensystem entstehen. Wir verfolgen und unterstützen diesen Prozess sehr aufmerksam, da zur modularen Chemieanlage unsere skalierbare Automation optimal passt.

Was ist der wichtigste Grund für einen Prozessautomatisierer, den Wago-Stand auf der bevorstehenden SPS IPC Drives in Nürnberg zu besuchen?

S. Hohorst: Unsere Innovationskraft in all ihrer Vielfalt erleben und sich von unseren Experten individuell beraten lassen zu können, sind sicher sehr gute Gründe, um bei uns vorbeizuschauen. Wir freuen uns schon jetzt auf jeden Besucher!

U. Hempen: Neue Produktlösungen für Ex-Anwendungen, Energiedatenerfassung, dezentrale „Package Unit“-Automation gepaart mit konkreten Beispielanwendungen überzeugen auf unserem Stand mehr als viele Worte!

Das vollständige Interview finden Sie unter <http://bit.ly/TDWyGH>.

SPS/IPC/DRIVES: Halle 7, Stand 230

■ Kontakt:
Wago Kontakttechnik GmbH & Co. KG, Minden
Tel.: +49 571 887 0
info@Wago.com
www.Wago.de

www.chemanager-online.com/tags/atex

Schläuche und Armaturen



Der Schlauch- und Kupplungsspezialist Elaflex hat eine neue 44-seitige Broschüre „Chemie & Pharma“ herausgebracht. Sie gibt einen Überblick über alle Schläuche, Armaturen, Kupplungen, Kompensatoren und Zapfventile für die Chemieindustrie und hilft zur besseren Orientierung im umfangreichen Elaflex-Gesamtkatalog. Auch die neue Pharmaschlauch-Produktlinie Elapharm wird vorgestellt. Die Broschüre ist als Druckversion erhältlich von Elaflex oder alternativ auf der Website als PDF oder Flipbook.

■ info@elaflex.de
■ www.elaflex.de

Rostfreier Edelstahl für die Chemie

Edelstahlservice Frankfurt ist mit 19 Mitarbeitern am Standort Frankfurt und weiteren 20 Mitarbeitern in Ungarn auf den Handel von rostfreien Fittings- und Rohrprodukten spezialisiert. Anfang 2012 wurde das Unternehmen von der Neumo-Ehrenberg-Gruppe übernommen und in das Unternehmen Damstahl eingegliedert.



Das Produktprogramm im Bereich „Rostfreie Fittings und Flansche“ wurde wesentlich erweitert und komplettiert. Neben Standardprodukten können auch kundenspezifische Sonderanfertigungen und Maschinenkomponenten in jeder gewünschten Güte und Menge produziert werden. Eine besondere Stärke liegt dabei auf Produkten für die chemische Industrie, da das Unternehmen nach den gängigen Industriestandards, wie z. B. AD2000-Merkblatt W0, zertifiziert ist und zusätzlich die Zulassungskriterien der bedeutendsten Chemieunternehmen erfüllt.

■ www.damstahl.com

Der eigensichere High-Power Trunk

TECHNOLOGIE SCHAFFT FORTSCHRITT

DART FELDBUS



FieldConnex

DART Feldbus

Hohe Leistung + Eigensicherheit: der entscheidende Schritt voraus

- Eigensicheres High Power-Trunk Konzept mit DART Technologie für maximale Sicherheit ohne Leistungsbegrenzung
- Redundante Stromversorgung für höchste Verfügbarkeit und Effizienz
- Einfache Handhabung mit nur einer Installationstechnik, minimalem Wartungsaufwand und leichter Bedienbarkeit

Erfahren Sie mehr unter: www.dart-feldbus.de

Halle 7A
Stand 338



PEPPERL+FUCHS
PROTECTING YOUR PROCESS

Pepperl+Fuchs Vertrieb Deutschland GmbH
Lilienthalstraße 200 · 68307 Mannheim
Tel. +49 621 776-2222 · Fax +49 621 776-27222
pa-info@de.pepperl-fuchs.com · www.pepperl-fuchs.de

Konkurrenzdruck im Großanlagenbau steigt

Kompetenz im Projektrisikomanagement als Wettbewerbsvorteil für deutsche Anlagenbauer

Der Wettbewerbsdruck im Großanlagenbau hat in den vergangenen drei Jahren erheblich zugenommen. Zu dieser Einschätzung kommen die Unternehmensberatung Management Engineers und die VDMA-Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau (AGAB) auf der Basis einer aktuellen Umfrage unter 160 Topmanagern des deutschen und europäischen Großanlagenbaus: 92% der Befragten sagen, der Konkurrenzdruck habe sich seit 2009 spürbar verstärkt – und sogar 97% sehen eine nochmalige Verschärfung in den kommenden fünf Jahren.

Vor allem Anbieter aus Ostasien heizen den Kampf um Marktanteile an. Die chinesischen Großanlagenbauer sind die derzeit stärksten Herausforderer auf dem Weltmarkt und werden es auch in näherer Zukunft sein. Zuletzt besonders in den Wettbewerbsfeldern gerückt sind allerdings die südkoreanischen Anlagenbauer: Verspürten bei der Referenzumfrage 2011 erst gut die Hälfte der Teilnehmer zunehmenden Wettbewerbsdruck von dieser Seite, sind es heute bereits 83%. Den Unternehmen aus Südkorea gelang dies sowohl durch den Ausbau ihres Produktportfolios als auch durch eine regionale Expansion.

Steigende Angebotskosten und sinkende Hitrates

Das veränderte Wettbewerbsumfeld zeigt Wirkung auf wesentliche Kennzahlen des deutschen Großanlagenbaus. Während die Hitrate – also das Verhältnis von erhaltenen Aufträgen zu abgegebenen Angeboten – von 33% im Jahr 2009 auf erwartete 27% im Jahr 2017 sinken wird, nehmen die durchschnittlichen Angebotskosten – gemessen als Anteil am Auftragswert – im gleichen Zeitraum um ein Drittel zu. Hierfür verantwortlich ist nicht nur die wachsende internationale Kon-

kurrenz, sondern auch der Umstand, dass die Zahl der Projekte heute weltweit rund ein Viertel niedriger ist als noch in den Boom-Jahren 2007 und 2008.

Ergebnissteigerung durch Projektrisikomanagement

„Der deutsche Großanlagenbau muss auf diese Herausforderung umfassend reagieren. Maßnahmen, die an den klassischen Projektelelementen Preis, Qualität und Zeit ansetzen, gehören ebenso dazu wie Anstrengungen zur Verbesserung der Managementkompetenzen“, so die Einschätzung von Helmut Knauth, Sprecher der AGAB und Mitglied der Geschäftsführung von Thyssen-Krupp Uhde. „Mit einem erwarteten Ergebnispotential von bis zu 20% bezogen auf die Projektdeckungsbeiträge kommt dem Projektrisikomanagement als Instrument zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit besondere Bedeutung zu.“

Marc Artmeyer, Anlagenbauexperte bei Management Engineers, identifiziert darüber hinaus weitere Erfolgsfaktoren speziell für deutsche Unternehmen: „Unsere Umfrage zeigt, dass sich solche Anbieter, die über besondere Kompetenzen als Technologiegeber und im Detail-Engineering verfügen, einem ver-



gleichsweise geringeren Wettbewerbsdruck ausgesetzt sehen. Auch bewältigen sie zeitliche Risiken im Projektgeschäft deutlich besser als die Konkurrenz. Gleichwohl müssen auch sie künftig ein noch stärkeres Augenmerk auf ihr Projektrisikomanagement legen.“

Zeit ist das größte Projektrisiko

Die pünktliche Einhaltung von Terminen sehen deutsche Großanlagenbauer – heute und in Zukunft – als ihr größtes Risiko im Projektgeschäft. Eng hiermit verbunden sind Ausführungsrisiken und kalkulatorische Risiken, die ebenfalls besonders hoch eingeschätzt werden. Vor dem Hintergrund enger werdender Terminpläne und Kundenerwartungen nach schlüsselfertiger Festpreislieferung überrascht dies nicht. Andere Unwägbarkeiten, etwa technischer Art oder bei der Projektpla-

nung, haben die deutschen Anbieter offenbar ebenso im Griff wie finanzielle Projektrisiken, die sich durch Absicherungen sinnvoll reduzieren lassen.

Auf mittlere Sicht wird erwartet, dass Risiken, die sich aus dem Projektumfeld ergeben (zum Beispiel Länderrisiken), an Bedeutung gewinnen – eine Einschätzung, die sich aus der Globalisierung deutscher Anlagenbauer erklärt. In diesem Prozess rücken oftmals Länder und Kunden in schwierigerem politischem und gesellschaftlichem Umfeld in den Blickpunkt, verbunden mit einer Zunahme möglicher Unwägbarkeiten.

Maximale Transparenz

„Der deutsche Großanlagenbau treibt schon heute ein intensives Management seiner Projektrisiken. Für die Risikoidentifikation ist dabei

die Sicherstellung maximaler Transparenz das entscheidende Kriterium“, erläutert Artmeyer. Die gängigsten Instrumente hierfür sind die sogenannte Mitlaufende Kalkulation sowie Lieferantenfortschrittsmessung, interne Reviews, Frühwarnsysteme sowie die Nutzung von Kennzahlen.

Mitarbeiterkompetenz

In der Risikosteuerung genießen alle Fragen rund um die Vertragsgestaltung und Vertragsabwicklung Vorrang. Diese gelten als harte, zumeist unumstößliche Grundprinzipien. „Bei Vertragsschluss ist unsere Flexibilität bei den Preisen deutlich höher als bei der rechtlichen Ausgestaltung – Letztere ist ein Bollwerk in unserem Projektrisikomanagement“, so bringt es eines der befragten Unternehmen auf den Punkt. Zudem genießen Mitarbeiterent-

wicklung und -bindung sowie die Sicherstellung höchstmöglicher Prozessexzellenz ebenfalls Priorität auf diesem Feld.

Unternehmerische Handlungsfelder

In Zukunft werden die Unternehmen diese Aktivitäten weiter verstärken müssen, um eine maximale Transparenz und Effizienz ihres Risikomanagements sicherzustellen. „Ein leistungsfähiges Projektmanagement gekoppelt mit höchster Technologiekompetenz ist die Voraussetzung für den deutschen Anlagenbau, seine Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft erhalten und ausbauen zu können“, lautet das Fazit von AGAB-Sprecher Knauth.

Kontakt:

Klaus Gottwald
VDMA, Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau, Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 6603 1264
klaus.gottwald@vdma.org
www.grossanlagenbau.vdma.org

Dr. Roland Nolte
Management Engineers, Düsseldorf
Tel.: +49 211 5300 170
roland.nolte@managementengineers.com
www.managementengineers.com

www.chemanager-online.com/tags/anlagenbau

Die komplette Studie mit detaillierten Auswertungen und Analysen wird Ende Januar 2013 als Druckfassung vorliegen. Vorbestellungen nehmen die genannten Ansprechpartner entgegen.

Produktion „grüner“ Lösungsmittel

Entwicklung eines Verfahrens zur kostengünstigen Herstellung von Ionischen Flüssigkeiten im Industriemaßstab

In enger Zusammenarbeit mit Tulicon und der Universität Mainz arbeitet Ruland Engineering & Consulting an einem technisch nutzbaren Verfahren zur Herstellung von umweltfreundlichen Ionischen Flüssigkeiten. Mit der Entwicklung und Umsetzung dieses Verfahrens können Ionische Flüssigkeiten kostengünstig im Industriemaßstab produziert werden. Gefördert wird das aussichtsreiche Projekt durch die ISB, die Investitions- und Strukturbank des Landes Rheinland-Pfalz.



Dipl.-Ing. Florian Klein, Mitglied der Geschäftsleitung, Ruland

Ionische Flüssigkeiten sind Salzschnmelzen mit Schmelzpunkten unter 100°C. Sie verdampfen unterhalb ihrer thermischen Zersetzung nicht, sind elektrisch leitend und nicht brennbar. Auch wenn ihre besondere Umweltverträglichkeit und die vielfältigen Verwendungsbereiche ein großes Plus sind, werden Ionische Flüssigkeiten aufgrund der bisher sehr hohen Produktionskosten bis auf wenige Ausnahmen in industriellen Prozessen nicht genutzt. Egal ob zum Einsatz in der chemischen Industrie, Papier- und Faserindustrie, Petro- und Elektrochemie oder Fotovoltaik: Ionische Flüssigkeiten können in sehr vielen Fällen umweltbelastende Chemie ersetzen.

Anwendungsbeispiel: Faserchemie

Ein solches Beispiel, bei dem Ionische Flüssigkeiten eine „grüne“ Alternative zu den herkömmlich eingesetzten Chemikalien bieten, entstammt der Faserchemie. Hier werden normalerweise zur Lösung von Cellulose und zum Herstellen der Spinnmasse große Mengen von Chemikalien eingesetzt, die giftig und umweltschädlich sind. Der komplette Herstellungsprozess kann durch den Einsatz von Ionischen Flüssigkeiten vereinfacht werden. Sie können die gesundheitsschädlichen Chemikalien ersetzen und belasten die Umwelt nicht. Auch können sie fast vollständig wiederverwertet werden.



Ionische Flüssigkeiten sind thermisch stabil, nicht entzündlich, haben eine hohe elektrochemische Stabilität und sehr gute Lösungseigenschaften.

Spezielles Herstellungsverfahren

Die Schwierigkeit bei der Herstellung von Ionischen Flüssigkeiten liegt in der sehr stark exothermen Reaktion, d.h., es wird schlagartig sehr viel Wärme freigesetzt. Durch die Entwicklung eines neuen Verfahrens ist es gelungen, die frei werdende Energie mit vertretbarem Aufwand zu regulieren. Das Verfahren, das chemische Grundlagen von Prof. Holger Löwe, Arbeitskreisleiter an der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz, nutzt, basiert auf einer Idee von Dr. Rainer Pommersheim, Geschäftsführer von Tulicon, und soll die kontinuierliche, industrielle Herstellung der Ionischen Flüssigkeiten ermöglichen. Kernstück des Prozesses ist zum einen ein speziell entwickelter Düsenkopf, der die Reaktionszeit bei der Her-

stellung der Ionischen Flüssigkeiten erheblich verkürzt. Zum anderen werden zwei hochpräzise Dosierpumpen eingesetzt, welche die benötigten Reaktanten in einem genau definierten Verhältnis dosieren.

Sonderanlage zum Scale-up

Die hervorragende Ausbeute und Produktqualität dank dieses besonderen Prozesses wurde im Laboraufbau im Arbeitskreis von Prof. Löwe bereits nachgewiesen. Zurzeit wird die Technik auf eine von Ruland gebaute Prozessanlage für die Produktion im größeren Maßstab übertragen und weiter ausgefeilt. Erste Versuche an der Testanlage verliefen sehr erfolgversprechend und übertrafen die Erwartungen aller Beteiligten. Ruland beschreitet auf diesem Gebiet ein neues Terrain

und stellt hier seine Kompetenz im Anlagenbau unter Beweis. Auch wenn die Anlage als Sonderanlage konzipiert und gebaut wurde, werden viele Standardbauteile eingesetzt und nur dort, wo nötig, spezielle Komponenten neu konzipiert. Die perfekte Steuerung und verfahrenstechnische Auslegung mit der erforderlichen Mess- und Regeltechnik ist ausschlaggebend für die erfolgreiche Projektumsetzung.

Autor: Dipl.-Ing. Florian Klein, Mitglied der Geschäftsleitung, Ruland

www.rulandec.de

[chemanager-online.com/tags/ionische-fluessigkeiten](http://www.chemanager-online.com/tags/ionische-fluessigkeiten)

E-world
energy & water

Essen/Germany 5.-7.2.2013

BUSINESS NETWORK

con|energy

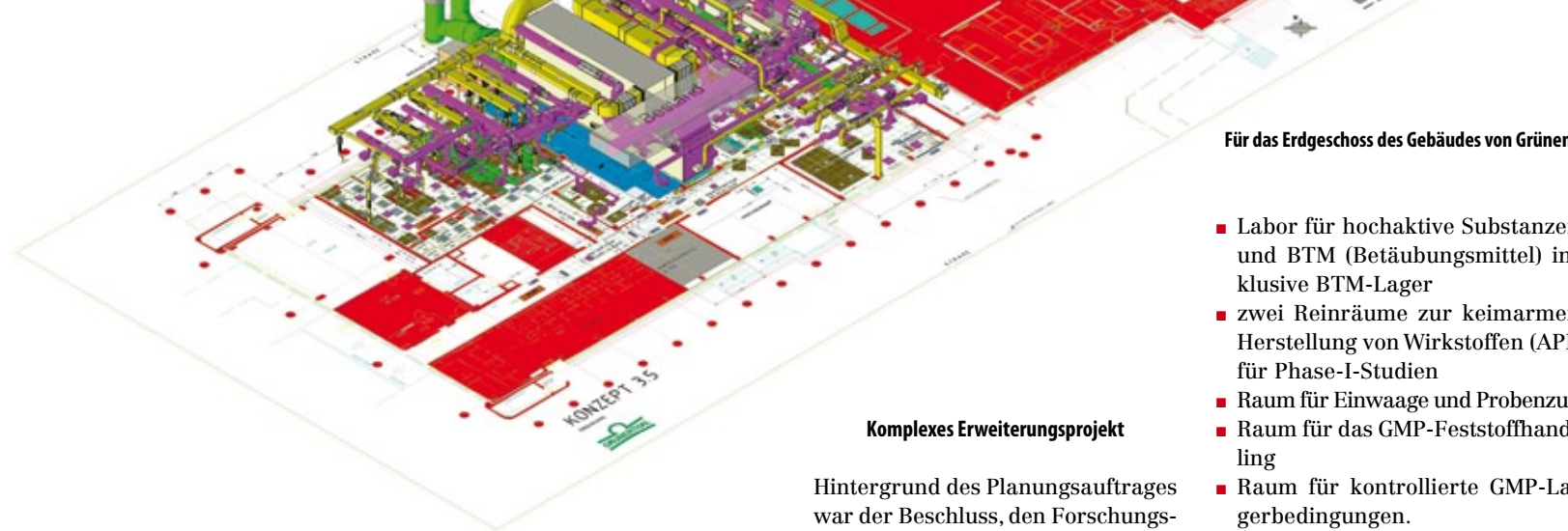
MESSE ESSEN

www.e-world-2013.com

Pharma-Engineering

Anlagenplanung vom Konzept bis zum Design – Generalplanung im Bestand ist die Königsdisziplin

Das Pharma-Engineering unterscheidet sich in vielen Aspekten von der Planung einer Chemieanlage. Das beginnt bei einem durchdachten Konzept für den Material- und Personalfluss und endet bei qualifizierungsfähigen Apparaten/ Komponenten inklusive ausgeklügelten Reinigungsprozessen. Eine besondere Herausforderung ist die GMP-gerechte Reinraumplanung inklusive Lüftung. Das dazu notwendige Know-how kann sich ein Planer nur in der praktischen Projektarbeit erarbeiten, steckt doch wie immer der Teufel im Detail.



Rosige Zeiten für die Pharmaindustrie? Die Studie von Pricewaterhouse-Coopers (PwC) „Pharma 2020: The Vision – which path will you take?“ prognostiziert bis 2020 eine Verdoppelung des Branchenumsatzes auf weltweit rund 1.300 Mrd. US-\$. Basis ist die demografische Entwicklung sowie der erwartete Wirtschaftsaufschwung in Ländern wie Brasilien, China und Indien.

Herausforderungen für die Pharmaindustrie

Doch die Branche steht auch vor gewaltigen Herausforderungen: Die F&E-Kosten der forschenden Pharmaunternehmen wachsen steil an, die internationalen Regularien für Produktionsanlagen werden komplizierter, der Dokumentationsaufwand nimmt zu.

Um sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren zu können, nutzen forschende wie produzierende Pharmaunternehmen zur Planung neuer Anlagen das Know-how externer Engineering-Dienstleister. Die Auswahl ist nicht einfach; was letztlich zählt, sind möglichst vielfältige Erfahrungen im praktischen Projektgeschäft. Schon die Planung einer neuen Anlage auf der grünen Wiese ist keineswegs trivial. Als Königsdisziplin gilt in der Branche aber die Generalplanung im Bestand.

Umbauplanung für ein Pharmaunternehmen

Ein solches Projekt schrieb das forschende Pharmaunternehmen Grünenthal aus. Das unabhängige, international tätige Unternehmen im Familienbesitz mit Konzernzentrale



Heiko Kaiser
Triplan

in Aachen erwirtschaftete im Jahr 2011 einen Umsatz von 947 Mio. €. Rund 25 % des Umsatzes investiert Grünenthal nachhaltig in Forschung und Entwicklung.

Gewonnen hat die Ausschreibung der Engineering-Dienstleister Triplan. Werner Schiffeler, Senior Manager Global Preclinical R&D und Leiter ‚Pilotanlagen‘ bei Grünenthal, bekräftigt, dass die Triplan-Ingenieure ihre Expertise bei der Umbauplanung im Bestand nachhaltig unter Beweis stellten: „Schon das im ersten Schritt vorgestellte Konzept hat uns überzeugt. Die Planung zeigte dann, dass Triplan die Themen Laborplanung sowie GMP für Lagerung und für die Produktion beherrscht. Darüber hinaus sind auch Themen wie Baustatik und Architektur für diese Ingenieure keine Fremdworte.“

Werner Schiffeler ist zusammen mit einem Team von neun Spezialisten zuständig für das Scale-up, also die Umsetzung von Laborergebnissen in die Produktionswelt. Dabei geht es insbesondere um die Verfahrensentwicklung zur Herstellung von Wirkstoffen: „Wir koordinieren alle Maßnahmen, um die Ergebnisse aus dem Laborprozess in den Technikumsmaßstab und von dort in den Produktionsbereich zu überführen“, beschreibt er die Aufgabe seiner Abteilung.

Komplexes Erweiterungsprojekt

Hintergrund des Planungsauftrages war der Beschluss, den Forschungs- und Entwicklungsbereich im Unternehmen für klinische Studien zu erweitern. Die Aufgabenstellung: Aufbau einer neuen Feststoff-Veredelungstechnologie für Wirkstoffe (Trocknen, Zerkleinern, Klassieren). Als besondere Herausforderung musste bei diesem Projekt zunächst eine saubere Trennung zwischen dem GMP-Bereich und dem Non-GMP-Bereich geschaffen werden. Spannend war zudem, dass mehrere Gewerke zugleich angesprochen wurden – Umbau des EG-Bereiches eines bestehenden Gebäudes inklusive Laborplanung, Bauplanung (Boden, Wände, Decken), Lüftung, Reinraumbau gemäß EU-GMP Klasse D, Stahlbau, Rohrleitungsplanung, Aufstellungsplanung, Versorgung mit Reinstmedien (purified water), Auswahl und Testversuche für Laborabzüge.

Das nach einem Planungszeitraum von zwei Jahren (sechs Mannjahre) beim Auftraggeber Grünenthal vorgelegte Engineering umfasste diese Punkte:

- Erstellung eines zusammenhängenden GMP-Bereiches
- Labor zur Unterstützung des Präformulierungskonzeptes zur Durchführung von Löslichkeits- und Stabilitätsuntersuchungen

- Labor für hochaktive Substanzen und BTM (Betäubungsmittel) inklusive BTM-Lager
- zwei Reinnräume zur keimarmen Herstellung von Wirkstoffen (API) für Phase-I-Studien
- Raum für Einwaage und Probenzug
- Raum für das GMP-Feststoffhandling
- Raum für kontrollierte GMP-Lagerbedingungen.

Werner Schiffeler zeigt sich froh, dass er für dieses breite Spektrum an Aufgaben einen erfahrenen Engineering-Partner an seiner Seite hatte: „Basis war ein freigestellter Bereich in einem größeren Gebäude, dessen Räume beliebig zusammengelegt werden konnten. Im Grunde haben wir nur unsere Nutzeranforderungen (URS) formuliert, ohne eine Lösung mit- oder vorzugeben.“



Von der Konzeptstudie zum Generalplaner

Als Generalplaner (den Unterschied zum Generalunternehmer verdeutlicht man im Unternehmen so: „Wir sind der Architekt, nicht der Bauträger“) begleitet Triplan den Auftraggeber auf Wunsch von Anfang an, integriert eigene Verfahreningenieure ins Entwicklungsteam des Kunden, untersucht Lösungsvarianten, bearbeitet das Scale-up. Kurz: plant die Anlage



Für das Erdgeschoss des Gebäudes von Grünenthal plante Triplan eine weitgehende Umnutzung. Als Planungswerkzeug nutzen die Ingenieure Tricad MS.

vom ersten Konzept bis zum kompletten Design.

Wichtig im Selbstverständnis: Ein Generalplaner verdient sein Geld nur mit den Planungsleistungen und ist daran interessiert, dass der Kunde über eine Produktionsanlage verfügt, die auf lange Sicht gut funktioniert und alle behördlichen und regulatorischen Forderungen erfüllt.

Einfaches Handling von 3-D-Modellen

Dazu setzten die Ingenieure die 3-D-CAD/CAE-Planungssoftware Tricad MS ein. Das Tool ist eine Komplettlösung für die Chemie-, Pharma- und Food-Anlagenplanung (inklusive Architektur und Gebäudetechnik) mit einem integrierten Datenverbund vom Schema über das 3-D-Modell bis hin zu den Aufstellungs- und Rohrleitungsplänen und Isometrien,

Werkzeug planen. Rohrleitungsklassen der Kunden können leicht erstellt, Lieferantenkataloge problemlos eingespielt werden.

Die Doppelfunktion von Triplan als Entwickler der CAD/CAE-Software Tricad MS (heute bei der Tochtergesellschaft VenturisIT angesiedelt) und als Anwender begründet die Besonderheiten bei diesem Planungswerkzeug. So entsprechen z.B. die Funktionalitäten der Software den gewohnten Arbeitsabläufen eines Planungingenieurs während der gesamten Projektentwicklung – vom ersten Entwurf bis zur Abschlussdokumentation. Macht ein Kunde keine anderen Vorgaben, setzen die Triplan-Ingenieure deshalb ihr unternehmenseigenes Planungs-Tool ein. Das ist in fast 50 % der Fälle so.

In der Detailplanung ist die Arbeit in 3-D unverzichtbar, bei der Neuplanung ebenso wie beim Umbau von Bestandsanlagen. Weil die Software einfach im Handling ist, kann der Planer auch bei kleineren Projekten unmittelbar mit 3-D starten – mit allen Vorteilen, die eine 3-D-Planung bietet.

Schon das im ersten Schritt vorgestellte Konzept hat uns überzeugt.

Werner Schiffeler, Senior Manager Global Preclinical R&D und Leiter ‚Pilotanlagen‘, Grünenthal

Autor: Heiko Kaiser, Prokurist, Triplan

- Kontakt:
Heiko Kaiser
Triplan AG, Bad Soden
Tel.: +49 6196 6092 137
badsoden@triplan.com
www.triplan.de

chemanager-online.com/tags/pharma-engineering

Verbinder für Single-Use-Technologien

Steam-Thru-Konnektoren von Colder Products, Verbinder mit Single-Use-Technologie für sterile Anbindung von Single-Use-Systemen an Edelstahl-Equipment, ermöglichen eine schnelle und unkomplizierte sterile Verbindung. Dadurch werden Reinigungsprozesse reduziert und Risiken einer Kreuzkontamination sowie der

Aufwand für Validierungsprozesse minimiert. Mit dem Steam-Thru II-Verbinder kann man auch nach dem Fluidtransfer dampfsterilisieren, um beim sterilen Trennen die Produktionseinrichtung oder den Anwender vor gefährlichen Prozessflüssigkeiten zu schützen.

www.colder.com

Pharma-Probennehmer

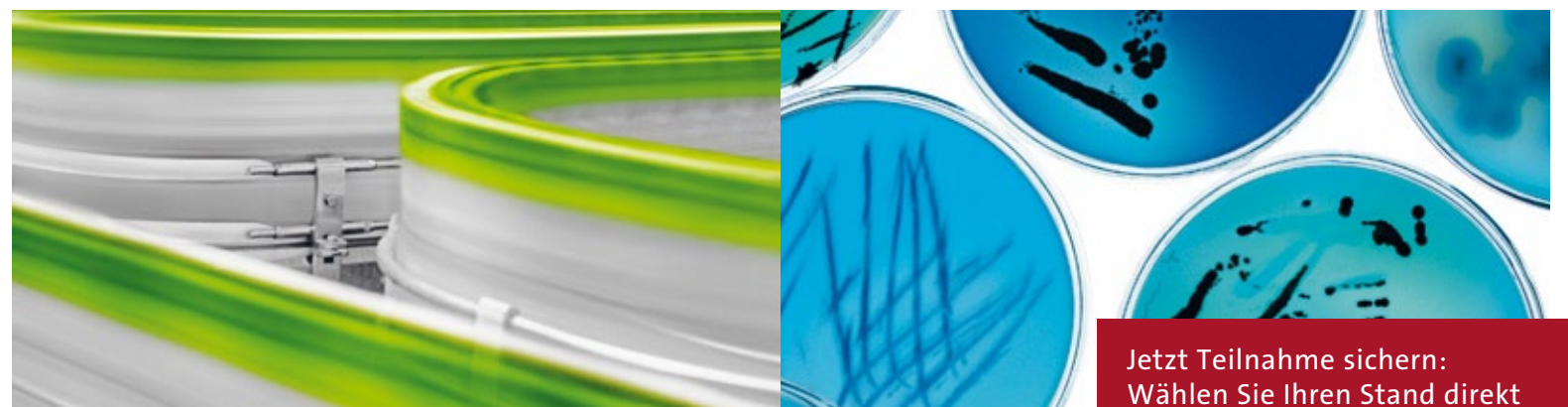
Der in der Pharma- und Lebensmittelindustrie erfolgreiche Einbauprobennehmer Samfreeglide erobert neue Branchen. Er ist auch bei Kunststoffherstellern im Einsatz, wo es auf hohe Ausfallsicherheit und Zuverlässigkeit bei der Probenahme ankommt. Der Samfreeglide funktioniert mit allen Feststoffen, Pulvern oder Granulaten und verklemmt nicht. Dass die Auslegung des Systems einfach ist, beweist die Tatsache,

dass es nur drei Grundmodelle gibt, abhängig von der Rohrgröße, in die der Probennehmer eingebaut wird. Dazu kann der Kunde Optionen wählen wie CIP (Clean in Place), Flaschen- oder Beuteladapter für das Sammeln der Probe, Containment-Systeme, manuelle oder vollautomatische, Microcontroller gesteuerte Betätigung oder eine ATEX-Zulassung.

www.kersting-ind.de

Competence in Process and Laboratory Technology

24. bis 27. September 2013 | Messe Basel | www.ilmac.ch



Ausgerichtet auf Sie. Fokussiert auf Ihren Erfolg.

Jetzt Teilnahme sichern:
Wählen Sie Ihren Stand direkt auf dem Hallenplan aus.
www.ilmac.ch/hallenplan



Veranstalter: MCH Messe Schweiz (Basel) AG | IImac | CH-4005 Basel | info@ilmac.ch

Vorbeugendes Instandhaltungsmanagement

Simulationsgestützte Analyse von Störungseinflüssen und Wartungsstrategien

In der chemischen Prozessindustrie ist die Verfügbarkeit bei Wartung und Störungen ein sensibles Problem. Fällt eine Produktionseinheit aus, stehen oft die vor- und nachliegenden Prozessbereiche still, im Extremfall gar der ganze Betrieb. Immense Ausfallkosten sind häufig die Folge. Um gegen solche Risiken Abhilfe zu schaffen, wird bereits im Planungsstadium Simulationstechnologie genutzt. Sie ermöglicht einen umfassenden Blick auf die Störungsanfälligkeit einer Anlage, ihrer Einheiten und des gesamten Produktionsprozesses. So werden Risiken identifizierbar und kalkulierbar.

Simulation als zentrales Element des Instandhaltungsmanagements ermöglicht das Design und den Betrieb störungsminimierter Anlagen. Das folgende Beispiel zeigt den Erfolg eines solchen Vorgehens.



Torsten Hellenkamp,
Inosim Consulting

Störungen berechenbar machen

Ein Global Player der chemischen Industrie plante den Bau einer neuen Produktionsanlage für eine Feinchemikalie. Die geplante Anlage war einsträngig und enthielt verschiedene, aufeinander folgende Reaktions- und Aufreinigungsschritte im absatzweisen und semikontinuierlichen Betrieb. Da innerhalb der Anlage nur wenig Pufferkapazität zur Verfügung stehen würde und eine strikte Trennung der einzelnen Chargen gewährleistet werden musste, war von vornherein absehbar, dass die Anlage besonders anfällig für Störungen sein würde: Ein Störungsereignis auf wenigen Anlagenteilen würde den gesamten Betrieb beeinflussen und ins Stocken bringen. Erfahrungsgemäß lassen sich solche dynamischen Einflüsse nicht mittels statischer Betrachtung der Einzelverfügbarkeiten analysieren, sondern nur mit einer ganzheitlichen Betrachtung der geplanten Anlage. Diese lässt sich angesichts der Komplexität, Dynamik und Interdependenz moderner Anlagen nur durch den Einsatz von Prozesssimulationssoftware gewährleisten. Das Unternehmen, das die Anlage plante, beauftragte daher einen externen

Dienstleister, mithilfe der Standardsoftware Inosim Professional vorab eine ganzheitliche Analyse des zu erwartenden Störungs- und Wartungsverhaltens vorzunehmen. Ziel der Simulation war die Ermittlung der möglichen Ausbringungsmenge unter Einfluss der zu erwartenden Störungen, des Wartungsaufwands und der Reinigungszeiten. Des Weiteren sollten im Bereich von Wartung und Störung verschiedene Randbedingungen (z.B. die maximale Anzahl gleichzeitiger Störungen) zur Bestimmung der erforderlichen Wartungsteams analysiert werden.

Implementierung des Simulationsmodells

Zunächst galt es, ein möglichst realistisches Simulationsmodell der geplanten Anlage und ihres Verhaltens zu erstellen. Basierend auf den Planungsunterlagen für die reale Anlage wurde zunächst das Simulationsfließbild mit den Haupt- und Nebenapparaten erstellt. Anschließend wurden die vorhandenen Transferrestriktionen im Fließbild erfasst. Schließlich wurden auch alle benötigten Utilities des Prozesses implementiert, da diese naturgemäß mit Störeinflüssen behaftet

sind und hier grundsätzlich ein Einfluss auf die Prozess-Performance zu erwarten ist.

Anhand der bestehenden Betriebsvorschriften für die einzelnen Prozessschritte wurden im grafischen Rezepteditor der Software die Grundrezepte für die Simulation erstellt. Dabei wurden die Betriebsvorschriften auf den für die Simulation notwendigen Detailgrad reduziert, um den Arbeitsaufwand für die Rezepterstellung im Modell minimal zu halten. Sehr viel höhere Genauigkeit wurde dagegen bei der Erfassung der prozesstechnischen Wechselwirkungen angesetzt. Denn hier war zu ermitteln, wie sich Störungen auf den Gesamtbetrieb der geplanten Anlage auswirken würden, und welche Konsequenzen dadurch entstehen würden.

Ein essenzieller Teil der Modellierung war die Ermittlung realistischer Störungsparameter für die einzelnen Apparate. Doch da die zu untersuchende Anlage ja noch nicht real existierte, konnten hier keine Erfahrungswerte zur Beurteilung herangezogen werden. Die Simulationsexperten verwendeten daher Reparaturprotokolle von vergleichbaren Apparaten und Teilen existierender Anlagen, um für das zu erstellende Simulationsmodell belastbare Störungsparameter zu ermitteln. Diese Werte wurden anschließend im Modell den einzelnen zu simulierenden Teilanlagen zugeordnet. Auf die gleiche Weise wurde bei der Ermittlung von Parametern zur Simulation von Wartungszyklen und -dauer vorgegangen.

Simulationsläufe und Modellanalyse

Nachdem das Modell vom Dienstleister erstellt worden war, wurde es zunächst von erfahrenen Betriebsingenieuren des Kunden validiert. Danach wurden die ersten Simulationsläufe durchgeführt. Anhand von Gantt-Diagrammen, die die Software zur grafischen Auswertung der Ex-



perimente erzeugte, wurde das zu erwartende Anlagenverhalten analysiert. Hier stand die Korrektheit des Betriebsverhaltens bei Störungen im Vordergrund: Es wurde detailliert analysiert, wie sich jeweils die Störungen eines Apparates auf weitere Anlagenteile auswirken würden. Des Weiteren wurde das Verhalten im Wartungsfall analysiert, wobei explizit darauf geachtet wurde, dass die Anlagenteile nur zu erlaubten Zeitpunkten (Abschluss einer Kampagne) in die Wartung liefen.

Zur Modellanalyse wurde das Softwaremodul „Statistische Analyse“ eingesetzt. Jedes Mal wurden dabei die Zufallszahlen für die Störungs- und Wartungseinflüsse neu gesetzt, wodurch sich jeweils andere mögliche Szenarien ergaben, die in der Realität auftauchen konnten. Mittels einer automatisierten Auswertung der erzeugten Vielzahl von Simulationsergebnissen ergaben sich dann die notwendigen Einblicke in das Anlagenverhalten. So konnte anhand definierter Kennwerte (z.B. Chargenzahl, Ausbringungsmenge, Teilanlagenauslastung und Störungs-

häufigkeit) ermittelt werden, welche Leistung von der geplanten Anlage in der Realität zu erwarten war.

Modifizierung der Betriebsabläufe

Neben solchen Grunderkenntnissen lieferte die Analyse auch noch Einblicke in die Stabilität der Leistungserbringung. Anhand der statistischen Verteilung der Ausbringungsmenge zeigte sich hier, dass einzelne Störungsszenarien zu nicht ausreichenden Produktionsmengen führen würden. Mittels Detailanalyse dieser Einzelergebnisse im Gantt-Diagramm konnten dann die Ursachen des unerwünschten Anlagenverhaltens näher bestimmt werden. Es stellte sich heraus, dass ganz bestimmte Störungskonstellationen in unterschiedlichen Anlagenteilen zu massiven Problemen im Betriebsablauf führen würden. Als Konsequenz dieser Erkenntnisse erfolgten entsprechende Modifikationen am geplanten Betriebsablauf und an der Anlagenkonfiguration. Die kritischen Störungskonstellationen konnten damit bereits im Planungsstadium

entschärft werden. Nach Festlegung der nötigen Modifikationen wurde das Simulationsmodell entsprechend angepasst, und die folgenden Simulationsstudien wiesen ein deutlich verbessertes Anlagenverhalten nach.

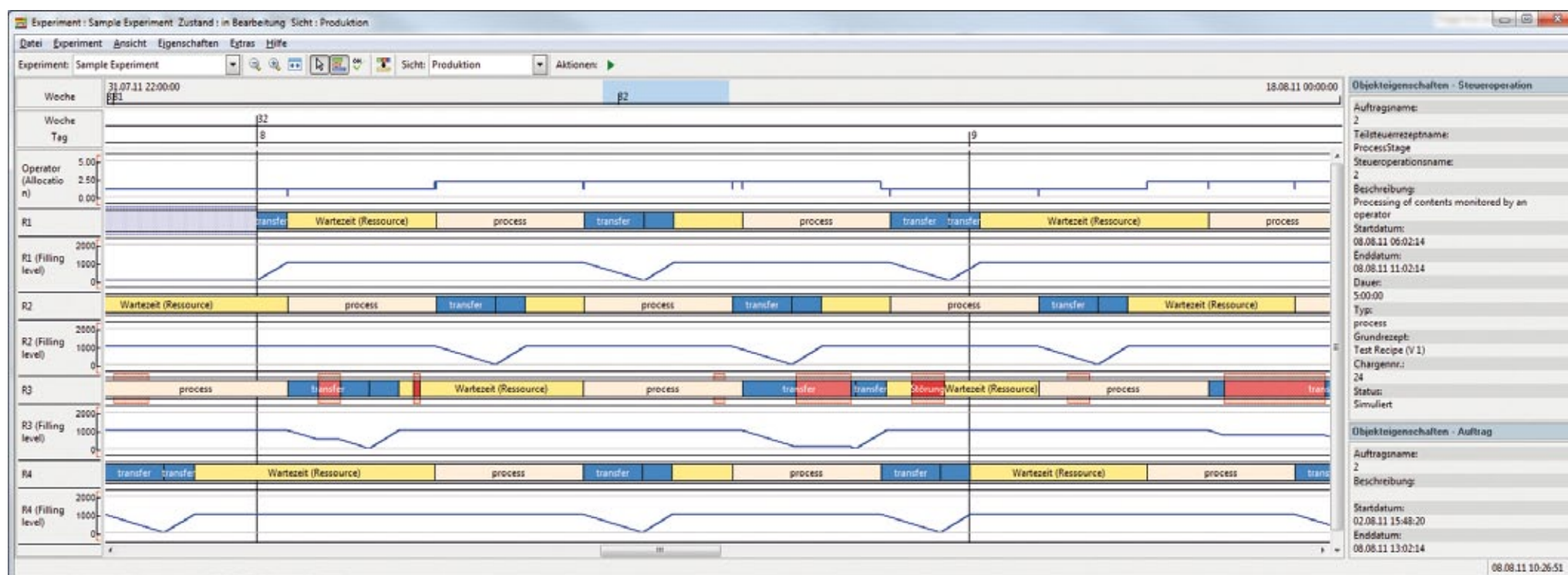
Abschließend wurde noch untersucht, wie sich die schnelle Bereitstellung von Ersatzteilen durch Lagerhaltung am Standort auf das Anlagenverhalten auswirkte. Hierbei wurden punktuell die Reparaturzeiten einzelner Teilanlagen reduziert, um zu zeigen, welches Kosten-Nutzen-Verhältnis die Lagerhaltung bestimmter Ersatzteile hatte. Dabei zeigte sich, dass die strategische Lagerhaltung für vorher durch Simulation identifizierte, kritische Anlagenteile bei minimalen Kosten einen immensen Performancegewinn mit sich brachte. So konnten bei der Beauftragung der Anlage die notwendigen Ersatzteile direkt mitgeordert werden.

Simulation optimiert Verfügbarkeit

Die Simulation erwarteter Störungen verschiedener Größenordnung erbrachte Verfügbarkeitsdaten und Jahresleistungen, wie sie für eine spätere Produktion realistisch erwartet werden konnten. Die Analyse einzelner Apparate und Prozessschritte führte zu einer strategischen Dimensionierung der Wartungsteams, die sich später auch als angemessen erwies. Nach mittlerweile 1,5 Jahren Betrieb der Anlage hat sich gezeigt, dass sich die Vorhersagen aus der Simulation mit den realen Betriebserfahrungen decken.

Kontakt:
Torsten Hellenkamp
Standortleiter, Inosim Consulting GmbH, Dortmund
Tel.: +49 231 97 00 250
torsten.hellenkamp@inosim.com
www.inosim.de

www.chemanager-online.com/tags/instandhaltung



Detaillierte grafische Auswertung der Simulationsläufe über Anlagenbelegung (Balken) und Füllstände (Graphen).

BUSINESS PARTNER CHEManager

INSTANDHALTUNG



PE 01 Redesign

Regler für S&F-Antriebe mit S4 plug-and-play kompatibel ab Lager verfügbar



DIE ENTWICKLER
VEW Vereinigte Elektronikwerkstätten GmbH
Edisonstraße 19 * P.O.B. 330543 * 28357 Bremen
Fon: (+49) 0421/271530 Fax: (+49) 0421/273608
E-Mail: VEW-GmbH-Bremen@t-online.de

PROZESSAUTOMATION

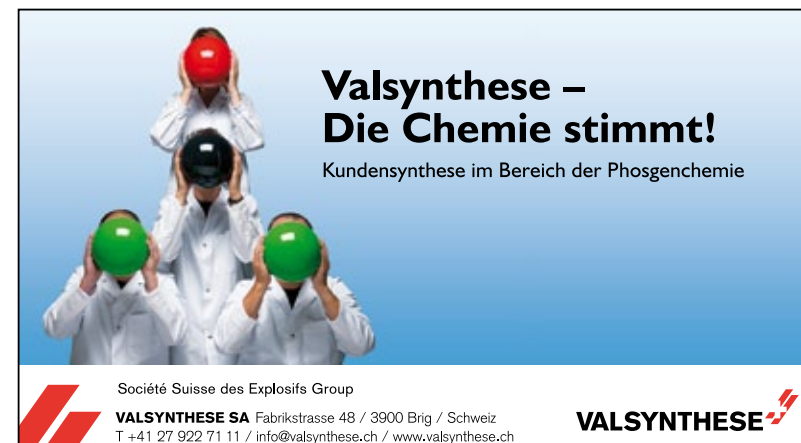


Alles im Blick?
Auch Ihre Produktionsprozesse?

Sicherheitsgerichtete und kundenspezifische Lösungen · Innovative SIL2-Geräte mit Selbstüberwachung und Diagnosefunktion · Individuelle Entwicklungen von Hard- und Software nach ATEX, SIL etc. · Hohe Flexibilität, Kompetenz und umfassender Service · Tel. 04185/8083-0 oder www.muete.de



CHEMICALIEN



Valsynthese – Die Chemie stimmt!

Kundensynthese im Bereich der Phosgenchemie

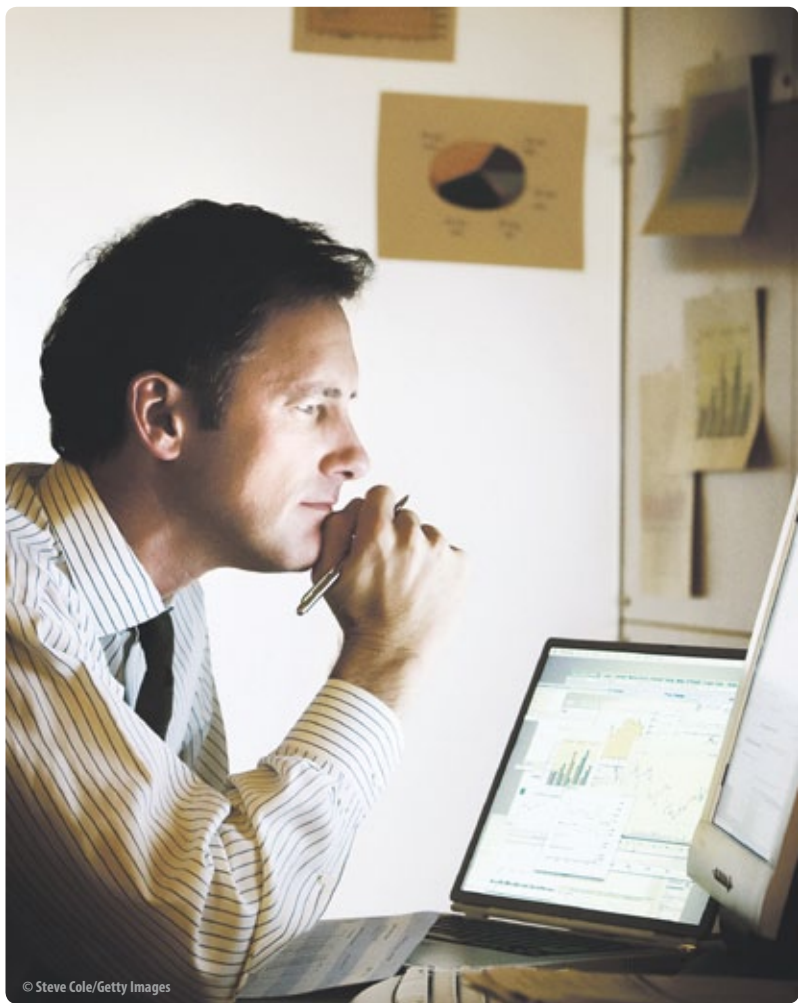
Société Suisse des Explosifs Group
VALSYNTHESE SA Fabrikstrasse 48 / 3900 Brig / Schweiz
T +41 27 922 71 11 / info@valsynthese.ch / www.valsynthese.ch



Täglich fundierte Entscheidungen treffen

Erfolgreiches Supply Chain Management optimiert Feinsteuerung globaler Ressourcennetzwerke

Für Prozessfertiger ist eine optimale Produktionsplanung unerlässlich. Ausgehend von den allgemeinen Supply-Chain-Vorgaben müssen Planer für jedes Werk Detailpläne entwickeln, die die einzelnen Produktionsläufe in eine optimale Reihenfolge bringen. Unterstützung bieten Softwarewerkzeuge, mit denen Anwender zudem alltägliche, aber ungeplante Probleme bewältigen. Unternehmen profitieren von höheren Durchsätzen, geringeren Lagerbeständen, reduzierten Transportkosten und besserem Kundenservice.



© Steve Cole/Getty Images

Erfolgreiches Supply Chain Management (SCM) optimiert kontinuierlich die Feinsteuerung eines globalen Ressourcennetzwerks. Sobald Versorgung und Nachfrage unternehmensweit aufeinander abgestimmt sind, wird der übergeordnete Plan auf die einzelnen Fertigungswerke heruntergebrochen. Je transparenter die individuellen Werkspläne sind und je mehr Produktionsübersichten und Analysemöglichkeiten den Planern zur Verfügung stehen, desto schneller können sie auch auf kurzfristige Änderungen reagieren.

Sie sind dafür verantwortlich, dass die Produktion die Nachfrage erfüllt und müssen das Timing und die Reihenfolge der Produktion so steuern, dass Umrüstkosten, Lagerhaltung und Lieferverzögerung minimiert werden. Planer leisten einen entscheidenden Beitrag, wenn sie schnell auf Auftrags- oder Bedarfsänderungen reagieren, deren Auswirkungen auf Produktionsmenge und Zeitplan analysieren und fundierte Entscheidungen treffen.

Je früher ein Problem bekannt ist, desto schneller lässt es sich lösen. In diesen Situationen würde eine tägliche Kontrolle der Planung einen besseren Kundenservice und einen merklich geringeren Lagerbestand ermöglichen. Aber wegen des sehr zeitaufwendigen Prozesses führen Produktionsplaner oft nur eine Analyse pro Woche aus.

Tagesaktuelle Analysen

Mithilfe spezieller Software lassen sich diese zeitintensiven Analysen tagesaktuell durchführen und vor allem bis zu vier Stunden Zeit pro

Woche sparen. Mit den bereitgestellten Analysen können Planer Änderungen ablehnen, wenn z. B. ein zusätzlicher Produktionslauf eingeschoben werden soll. Jeder Tag, jede Stunde, jede Minute zählt. Um eine flexible Fertigung zu gewährleisten, darf der Produktionsplan dennoch nicht als unveränderlich betrachtet werden. Der Kundenservice ist oft der wichtigste Leistungsindikator, und das Festhalten am Zeitplan kann die Annahme unerwarteter Aufträge hemmen oder zu unnötigem Sicherheitsbestand führen. Viele Chemieunternehmen halten an einer solchen Strategie fest, weil es die einfachste Möglichkeit der Produktionsplanung ohne Planungswerkzeuge ist.

Optimierte Planung

Mit den richtigen Softwarelösungen andererseits können Unternehmen Produktionskapazität und Produktionsszenarien für den Gesamtbedarf effizient simulieren. Viele namhafte Chemieunternehmen verwenden die AspenONE-SCM-Lösung, um die Effizienz der Produktions- und Distributionsprozesse durch eine bessere Planung und Terminierung zu optimieren. Insbesondere erlaubt der Aspen Plant Scheduler eine Planung der Produktionskapazität, in der alle Details des Zeitplans und des Lagerbestands über den gesamten Planungszyklus transparent vorliegen. Um die Kundennachfrage zu befriedigen und den Bestand an unfertigen Produkten auf einem akzeptablen Niveau zu halten, benötigt man eine einfache Möglichkeit zur Modellierung der Produktionskomple-

xität, wie des Timings mehrstufiger Arbeitsabläufe sowie komplexe Vorbereitungen und Umstellungen. In allen Produkten der Aspen-Plant-Scheduler-Familie lässt sich der Fertigungsplan jederzeit darstellen und über das Planning Board – ein interaktives Gantt-Diagramm – verändern. Mit dieser Funktion können die Planer den Fertigungsplan auf einen Blick ansehen, Produktionsdetails abrufen und den Produktionsplan durch das Verschieben von Aufgaben ändern.

Transparenz ermöglicht Flexibilität

Die Integrationsfähigkeit in die bestehende IT-Landschaft, insbesondere zu ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning), ist ein wichtiger Aspekt. Die Anwendungen synchronisieren sich mit der ERP-Welt auf Knopfdruck oder als geplante nächtliche Batch-Verarbeitung mit anderen Unternehmenssystemen, sodass im Fertigungsplan die jeweils aktuellsten Informationen zu Kundenaufträgen, Rohstofflieferungen und Produktionsaktivitäten berücksichtigt werden. Jede Stufe der Lösung baut auf der vorherigen auf. Ändern sich die Bedingungen, erlaubt diese Flexibilität eine passgenaue Lösung für die jeweilige Situation. Schließlich kommt es am Schluss auf die Marge an – Verzögerungen kosten bares Geld.

Für Planer sind diese Softwarewerkzeuge eine leistungsfähige und flexible Möglichkeit, Berichte und Darstellungen zu den Ressourcen schnell zu erhalten und dadurch die Supply Chain zu verbessern. Mit einer täglichen Produktionsplanung

können sie durch die wirtschaftliche Optimierung des Plans einen erheblichen Mehrwert erreichen und zudem Komplexitäten umschiffen, Geschäftsprozesse synchronisieren und die notwendige Flexibilität gewährleisten, um schnell auf Veränderungen antworten zu können. Unternehmen der Chemieindustrie können somit eine hohe Liefertreue gewährleisten, den Durchsatz um bis zu 10 % erhöhen, die Taktzeiten in der Fertigung verkürzen und die Versandkosten reduzieren.

Kontakt:

Laura Rokohl
AspenTech
Reading, Great Britain
laura.rokohl@aspentech.com
www.aspentech.com

chemanager-online.com/tags/it

Nachhaltigkeit in der Cloud

Cloud-Lösungen für die Fertigungsindustrie zur Einhaltung von Umwelt- und Sicherheitsstandards

Zwei neue Cloud-basierte Nachhaltigkeitslösungen für die Fertigungsindustrie von SAP helfen Kunden dabei, die Sicherheit ihrer Produkte und die Einhaltung komplexer und vielfältiger Umweltauflagen zu gewährleisten und so eine Grundlage für nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Über SAP Product Stewardship Network können sich Fertigungsunternehmen mit ihren Lieferanten verbinden, um detaillierte Informationen über die Inhaltsstoffe ihrer Produkte zu bündeln. Der Content-Service SAP EHS Regulatory Documentation OnDemand erleichtert ihnen die häufig mühsame und kostspielige vorschriftsmäßige Dokumentierung.

„Indem wir mit unserem Partnernetzwerk in der Cloud zusammenarbeiten, können wir Kosten senken und die Produktivität unserer Mitarbeiter und Lieferpartner steigern“, sagt Torger Trenner, Umweltmanager bei der Unternehmensgruppe Weidmüller. „Wir stellen über 40.000 verschiedene Produkte und Komponenten für Industrial Connectivity her und sind in über 80 Ländern präsent. Immer wieder fragen Kunden nach detaillierten Produktinformationen. Unsere Geschäftsbeziehungen hängen davon ab, dass wir diese Informationen schnell und korrekt liefern können. Deshalb haben wir uns entschieden, SAP bei der Entwicklung des Product-Stewardship-Netzwerks zu unterstützen. Mit der Lösung können sämtliche Beteiligten in der Lieferkette ihre Informationen eingeben und pflegen. Dies wird uns und allen weltweit beteiligten Unternehmen dabei helfen, die benötigten Informationen viel schneller und effizienter als bisher zusammenzutragen und verfügbar zu machen.“

Umweltverordnungen wie Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals (REACH) und Restrictions of Hazardous Substances (ROHS) werden



Peter Maier,
SAP

kontinuierlich weiterentwickelt. Unternehmen müssen daher genau wissen, welche Substanzen in den Rohmaterialien, Komponenten und Produkten enthalten sind, die sie von ihren Lieferanten beziehen. Sie selbst sind ebenfalls verpflichtet, diese Substanzen auszuweisen und über den sicheren Umgang mit ihnen zu informieren. SAP Product Stewardship Network und SAP EHS Regulatory Documentation OnDemand unterstützen sie dabei. Beide Produkte nutzen die Flexibilität eines hybriden Cloud- und On-Premise-Modells, um Produktinformationen aus verschiedenen Quellen zu sammeln, zu analysieren und auszutauschen.

Zusammenarbeit von Herstellern und Lieferanten in der Cloud

SAP Product Stewardship Network richtet sich an Unternehmen der diskreten Fertigungsindustrie wie



etwa Hersteller von elektronischen oder medizinischen Geräten. Mit der Lösung können sie sich effizient mit Lieferanten in der Cloud austauschen, um sicherzustellen, dass keine verbotenen Substanzen in ihre Produkte gelangen.

Ein Technologieunternehmen beispielsweise, das ein neues Produkt auf den Markt bringen will, muss die Einhaltung von Umweltverordnungen sicherstellen. Hierfür muss es jede einzelne Komponente mit einer stetig wachsenden Liste regulierter Substanzen abgleichen, damit es diese ordnungsgemäß ausweisen kann. Gegenwärtig braucht es hierfür Tausende von E-Mails quer durch die Lieferkette – noch immer ein händischer, zeitraubender Prozess. Verzögerungen können zu finanziellen Einbußen und Verstößen gegen gesetzliche Bestimmungen führen.

SAP Product Steward Network lässt Lieferanten und Hersteller direkt zusammenarbeiten. Sie können die notwendigen Angaben machen, passende Ersatzstoffe finden oder das Produktdesign schnell an verfügbare erlaubte Materialien anpassen. Über ein Cloud-basiertes Netzwerk lassen sich über die gesamte Lieferkette unkompliziert Daten zu

Vorschriften und Materialien austauschen. Für sämtliche Teilnehmer im Netzwerk ist sofort zu sehen, wenn neue Produktinformationen in der Cloud hochgeladen oder danach aktualisiert werden, und sie können entsprechend handeln. Die Lösung lässt sich in die SAP Business Suite integrieren und kann auf sämtliche darin hinterlegten Daten zugreifen.

On-Demand-Content-Service für Produktsicherheitsdokumente

Um gesetzliche Auflagen zu erfüllen, müssen Unternehmen der Prozessindustrie wie Chemie- und Pharmahersteller kontinuierlich Sicherheitsdokumente und -kennzeichnungen erstellen und aktualisieren. Das Erstellen eines jeden dieser Dokumente kann Tage bis Wochen in Anspruch nehmen. Kostenpunkt für diesen zeitaufwendigen Prozess für ein mittelständisches Chemieunternehmen: bis zu drei Millionen US-Dollar jährlich. Mit SAP EHS Regulatory Documentation OnDemand müssen Fertigungsbetriebe ihre Sicherheitsdokumente künftig nicht mehr händisch erstellen.

Der Content-Service von SAP greift auf die installierte EHS-Lösung des Kunden zu, generiert aus

seinen Produktdaten länderspezifische Datenblätter und Kennzeichnungen in der Cloud und sendet die fertigen Dokumente zurück an den Kunden. In Anbetracht aktueller Entwicklungen bei globalen Regulierungen schätzt SAP, dass ihre Lösung die laufenden Kosten für Sicherheitsdokumente um bis zu 50 Prozent senken kann. Wertvolle Ressourcen stehen somit für strategischere Projekte zur Verfügung.

„SAP bietet Kunden ein leistungsstarkes hybrides Modell, das die Compliance-Kosten senkt. Somit können sie sich auf das konzentrieren, was zählt – strategische Innovation“, sagt Peter Maier, Senior Vice President, Energy and Natural Resources Solutions bei SAP. „Unsere Lösungen für Produktsicherheit werden bereits weltweit bei der Herstellung von Produkten im Gesamtwert von fünf Billionen US-Dollar eingesetzt. Mit so vielen Kunden in der gesamten Lieferkette, die bereits SAP einsetzen, sowie der Stärke unserer kombinierten Cloud- und On-Premise-Strategie tragen wir maßgeblich dazu bei, ein globales Unternehmensnetzwerk zu schaffen, über das Unternehmen effizienter arbeiten und nachhaltig profitabel sein können.“

Autorin: Iris Eidling-Kasper, SAP

Kontakt:
Peter Maier
Senior Vice President, Energy and Natural Resources Solutions
SAP AG, Walldorf
peter.maier@sap.com
www.sap.de

chemanager-online.com/tags/it

Punktlandung

Wir lieben Herausforderungen. Deshalb bekommen Sie von uns auch bei komplexen Aufgaben exakt passende, zukunftssichere Konzepte.

Wir bringen Ihre IT auf den Punkt: mit einfallsreicher Beratung und intelligenten IT-Lösungen, die Ihren Erfolg nachhaltig sichern. Mit unseren Lösungen haben wir uns einen ausgezeichneten Ruf als Branchenspezialist erworben und stehen im Ranking der IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen Deutschlands auf Platz 6. Als unabhängige, international agierende Unternehmensgruppe beschäftigen wir weltweit über 4.000 Mitarbeiter und bündeln eine Fülle technologischer und fachlicher Kompetenzen zu einem ganzheitlichen Lösungsportfolio für eine Vielzahl von Branchen. Mehr Informationen dazu finden Sie auf www.msg-systems.com

.consulting .solutions .partnership

msg systems

Recycling mit Köpfchen

Von der Kunst, Deponiemüll vollständig zu vermeiden

DuPont hat es in diesem Jahr geschafft, die Deponieabfälle in seiner Geschäftseinheit Building Innovations auf null zu reduzieren. Das Unternehmen berichtet seit mehr als 20 Jahren freiwillig über seine Ökobilanz. Interne, jährliche Nachhaltigkeitsprüfungen sowie Kundenumfragen zeigten, dass die Abfallentsorgung besser gehandhabt werden könnte. Der Konzern befragte 800 Kunden weltweit in unterschiedlichen Industriezweigen, 89 wiesen darauf hin, dass sie Produkte bevorzugen, bei denen Produktionsabfälle vermieden werden.

DuPont sah in der Verbesserung der Abfallentsorgung klare Geschäftsvorteile und investierte in die Lösung dieser Aufgabenstellung. DuPont Building Innovations ist ein Geschäftszweig von DuPont, der Baumaterialien wie DuPont Tyvek, Corian Oberflächen und viele mehr herstellt. 2008 verblieben an den 15 Standorten von DuPont Building Innovations 36.700 t Restmüll, ein Volumen, das mit 16.000 Pkws vergleichbar ist. Obwohl die Entsorgung der Abfälle allen firmeninternen, lokalen und nationalen Regeln entsprach, glaubte die Geschäftseinheit dennoch, dass es möglich sein müsste, eine bessere Lösung zu finden. Im Jahr 2009 stellte das Unternehmen ein internationales Team auf, dessen Aufgabe es war, die Deponieabfälle besser zu managen. Das ehrgeizige Ziel des „Drive to Zero“-Projektes: innerhalb von drei Jahren keine Deponieabfälle an seinen Produktionsstandorten zu produzieren und alle Nebenprodukte wiederzuverwenden oder zu recyceln.

Ohne Fleiß kein Preis

Die Aufgabenstellung war nicht einfach. Abfall sollte vermieden werden, ohne die Qualität der Produk-

tion zu beeinträchtigen oder negative unvorhergesehene Folgen nach sich zu ziehen. Building Innovations war sich darüber im Klaren, dass es dieses Ziel nicht allein würde erreichen können. Daher arbeitete die Geschäftseinheit mit Produktionspartnern mit der gleichen Zielsetzung zusammen.

Als Erstes analysierte das Unternehmen alles, was weggeworfen wurde, um zu wissen, was genau auf der Mülldeponie landete. 15 Standorte, von denen einige DuPont gehören, verfolgten alle Abfallprodukte bis ins kleinste Detail. In den Projektumfang fielen Nebenprodukte aus der Produktion, nicht verwendbare Rohmaterialien, Produktausschuss, Bauschutt und sogar Kantinenabfälle.

Insgesamt mussten über 30 unterschiedliche Abfallströme in Betracht gezogen werden. Für jeden Strom musste das Unternehmen herausfinden: Warum ist das Abfall? Woher stammt er? Woraus besteht er? Und schließlich: Was kann man damit anfangen und wie den Prozess ändern? Allein in Anbetracht des großen Projektumfangs musste das Team eine riesige Datenmenge erfassen, damit DuPont und seine Partner die Building-Innovations-Prozesse überdenken und umgestal-



DuPont-Corion-Ausschuss, der früher auf die Deponie gebracht wurde, wird heute als Dekokiesel im Landschaftsbau verwendet.

ten konnten. Mithilfe der Six-Sigma-Qualitätsmanagementmethodik verschaffte das Team sich ein Bild davon, wo und wie Abfallströme erzeugt werden, und wie viel Abfall von jedem Standort produziert wird.

Wiederverwendung oder Wiederverwertung?

Im nächsten Schritt stand die Entscheidung an, welcher Abfall wiederverwertet oder erneut verwendet werden konnte. Bei einigen Neben-

produkten war dies einfacher als bei anderen. Doch letztendlich konnten folgende Neuerungen eingeführt werden:

- Schleifabfälle aus der Herstellung von Corian und Zodiaq kommen als Betonspachtelersatz zum Einsatz.
- Die Reste von Corian-Platten werden zermahlen und als Recyclingmaterial neuer Erste-Güte-Produkten, wie z.B. dem massiven Oberflächenmaterial der Corian-Terra-Kollektion, zugeführt. Diese

neuen Kollektionen haben mittlerweile alle einen Recyclinganteil von bis zu 20%.

- Zerkleinerte Produktreste von Corian-Abfall finden als Basismaterial im Straßen- und Landschaftsbau Verwendung.
- Tyvek-Verpackungsmaterial und -Produktionsabfälle lassen sich im Primärprodukt wiederverwerten.
- Transportpaletten werden repariert, wiederverwendet oder für die Tiereinstreu zermahlen.


- Förderband-Folien werden eingeschmolzen und zur Herstellung von Klebstoffen verwendet.
- Kantinenabfall wird als Nährboden für die Wurmzucht eingesetzt oder in Energie umgewandelt.

Erfolg auf ganzer Linie

Nach über drei Jahren gelang es, gänzlich abfallfrei zu sein. Dadurch konnte das Unternehmen seine jährlichen 36.700 t an Deponieabfall auf null reduzieren. Heute wird durch die Produktion von Zodiaq, Tyvek oder Geokunststoffen kein Deponieabfall erzeugt. Durch die völlige Vermeidung und nicht nur Reduzierung von Deponieabfällen hat der Geschäftszweig seine Umweltbelastung erheblich eingeschränkt. Zudem erzielte DuPont Building Innovations einen Gewinn von 2,2 Mio. US-\$ aus dem weltweiten Verkauf von Nebenprodukten und konnte Kosteneinsparungen in Höhe von 400.000 US-\$ verbuchen. Die „Drive to Zero“-Initiative hat einen Präzedenzfall geschaffen, der nicht nur durchführbar, sondern für die Umwelt auch notwendig ist. Zurzeit dehnt DuPont dieses Projekt auf andere Geschäftszweige aus.

Kontakt:

John M. Kern
DuPont International Operations Sàrl
Le Grand Saconnex, Schweiz
Tel.: +41 22 717 5293
john.m.kern@dupont.com
www.dupont.com

 chemanager-online.com/tags/recycling

AUF ZUM CHEMANAGER-PORTAL

- ➔ CHEManager
- ➔ CHEManager Europe
- ➔ LVT LEBENSMITTEL Industrie
- ➔ REINRAUMTECHNIK
- ➔ CITplus



Uns gibt's auch online!

www.CHEManager-online.com

www.gitverlag.com

GIT VERLAG



VERANSTALTUNGEN

Diskussionsforum „Die Gesund-Macher“ für Personalverantwortliche, Betriebsräte und betriebliche Gesundheitsexperten, 22. November 2012, Raunheim.

Das Thema Gesundheit ist längst in der Unternehmenswelt angekommen. Mit einem gelungenen betrieblichen Gesundheitsmanagement können Krankenstände gesenkt und die Zufriedenheit der Mitarbeiter gesteigert werden. Was macht ein erfolgreiches Gesundheitsprogramm aus? Welche Aufgaben, welche Verantwortung hat die Unternehmensführung? Welche Gestaltungsmöglichkeiten hat der Betriebsrat? Was können die Mitarbeiter beitragen? Und wie lassen sich die Gesundheitsexperten des Unternehmens (Gesundheitsbeauftragte, Werksärzte, Arbeitssicherheitsbeauftragte etc.) effektiv unterstützen? Zu diesen Fragen bietet die Veranstaltung Anregungen aus der Wissenschaft und der betrieblichen Praxis.

■ www.csa-wiesbaden.de

15. Fresenius-Umweltjahrestagung „Best Practice im Umweltmanagement“, 27. bis 28. November 2012, Köln.

Die Fresenius-Umweltjahrestagung feiert Jubiläum: Seit 15 Jahren informiert sie Umweltmanagement-Beauftragte aller Branchen über aktuelle Entwicklungen im Fachgebiet. Auch in diesem Jahr warten wieder zahlreiche Fragen auf Antwort: Wie lassen sich Managementsysteme an die individuellen Strukturbedürfnisse und Markterfordernisse ihres Unternehmens anpassen? Wie gewinnt man durch die Systeme Wettbewerbsvorteile? Und auf welche Weise gelingt es, bereits etablierte Managementsysteme „lebendig“ zu halten?

■ www.umweltakademie-fresenius.de

GUS Thementage Pharma, 27.11. in München, 29.11. in Köln, 4.12. in Hamburg.

Die 16. Novelle des Arzneimittelgesetzes (AMG16) und das Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) stellen den pharmazeutischen Mittelstand vor neue Herausforderungen. In dem Spannungsverhältnis aus Produkt- und Patientensicherheit einerseits und Effizienz und Flexibilität andererseits können IT-Systeme den entscheidenden Wettbewerbsvorteil im Markt sichern. Mit den Thementagen Pharma zeigt die GUS Group Konsequenzen aus den gesetzlichen Rahmenbedingungen und ihre Umsetzung in der GUS-OS Suite auf. Dabei werden aktuelle Lösungen und realisierte Projekte vorgestellt. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Diskussion um die Umsetzung der Anforderungen zur Pharma-Kovigilanz mit IT-Systemen.

■ www.gus-group.com

Stiftungstag des Dechema-Forschungsinstituts, 13.12.2012 in Frankfurt am Main.

Beim ersten Stiftungstag des Dechema-Forschungsinstituts (DFI) werden in parallelen Vortragsessionen die Themenschwerpunkte der Forschungscluster Nachhaltige Energiewandler und -speicher, Integrierte chemisch-biotechnologische Produktion, Rückgewinnung anorganischer Wertstoffe und Innovative Korrosionsschutzkonzepte von Mitarbeitern des DFI und externen Fachleuten vorgestellt. Im Rahmen der Anfang 2012 durchgeführten Umstrukturierung der Dechema ging die Stiftung Dechema-Forschungsinstitut als eigenständige Einheit aus dem früheren Karl-Winnacker-Institut hervor. Die Forschung am DFI konzentriert sich auf die Entwicklung nachhaltiger Technologien. Die Teilnahme am Stiftungstag ist kostenlos.

■ <http://dechema-dfi.de/>

REACH-Workshop für Anwender, 14. Dezember 2012, Idstein.

Was bringt REACH für mein Unternehmen – außer zusätzlichen Kosten? Wie bereite ich mein Unternehmen optimal auf REACH vor? Wo finde ich in der komplexen Verordnung Antworten auf meine Fragen? Wie setze ich REACH praktisch um? Der Workshop der Hochschule Fresenius bietet praxisnahe Antworten auf diese Fragen. Und darüber hinaus Raum zur Diskussion konkreter Fragestellungen aus der Praxis mit REACH-Experten. Am Vormittag erhalten die Teilnehmer einen kurzen aber systematischen Ein- und Überblick. Am Nachmittag werden anhand eigener Problemstellungen konkrete Lösungsansätze für den unmittelbaren Einsatz in der betrieblichen Praxis diskutiert.

■ www.hochschule-fresenius.de

8. Internationaler Kongress „Forum Life Science“, 13. und 14. März 2013, Garching.

Der Internationale Kongress von Bayern Innovativ an der Technischen Universität München in Garching präsentiert zum 8. Mal ein umfangreiches Vortragsprogramm mit Themen aus der Pharmaentwicklung, der Lebensmittelforschung und der Industriellen Biotechnologie. Der Kongress versammelt seit 1999 alle zwei Jahre führende Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft sowie jeweils rund 1.000 Teilnehmer aus zahlreichen Ländern; zusammen mit der begleitenden Fachausstellung mit mehr als 100 Ausstellern ermöglicht er den Aufbau neuer Kontakte für Kooperationen.

■ www.bayern-innovativ.de

Toolbox zur Konfliktlösung

Überall, wo Menschen zusammenkommen, gibt es durch unterschiedliche Meinungen, Ziele, Interessen, Wertvorstellungen und Verhaltensweisen Konfliktpotential. Im Arbeitsalltag können Konflikte in unterschiedlichen Konstellationen auftreten, die Mitarbeiter, Vorgesetzte, Kunden oder Auftraggeber einschließen können. Wie man Konflikte schnell erkennt und erfolgreich bewältigt, zeigt Rolf Schulz in seiner „Toolbox zur Konfliktlösung“. Mit seinem Ratgeber gibt der erfahrene Unternehmensberater Angestellten und Führungskräften ein Tool unter-

schiedlicher Werkzeuge für das Lösen von Konflikten an die Hand. Zusätzlich bietet der Autor konkrete Tipps zur Vor- und Nachbereitung von Konfliktgesprächen. Durch zahlreiche Skizzen, Diagramme, Merksätze, Musterdialoge und Zusammenfassungen wird der richtige Lösungsansatz noch deutlicher.

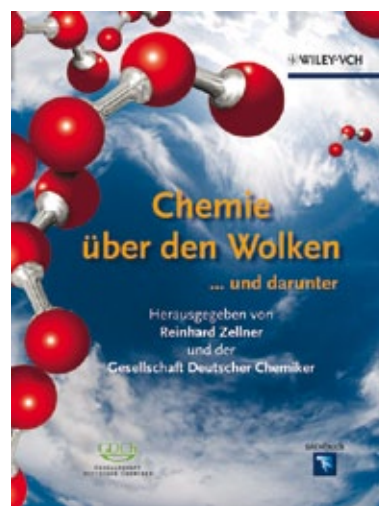
■ **Toolbox zur Konfliktlösung**
Konflikte schnell erkennen und erfolgreich bewältigen
von Rolf Schulz
Stark Verlag, 166 Seiten, 17,95 €
ISBN 978-3-86668-466-9

Literaturpreis der chemischen Industrie

Den mit 10.000 € dotierten Literaturpreis des Fonds der Chemischen Industrie erhält in diesem Jahr Prof. Dr. Dr. h. c. Reinhard Zellner von der Universität Duisburg-Essen für sein bei Wiley-VCH erschienenes Buch „Chemie über den Wolken ... und darunter“. „Chemie über den Wolken ...“ war das offizielle Buch der Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) zum Internationalen Jahr der Chemie 2011.

In der Begründung des Fonds heißt es: „Es ist Zellner gelungen, ein kenntnisreiches und zugleich spannendes und attraktives Buch über die Zusammenhänge zwischen Atmosphäre, Umwelt und Klima zu verwirklichen.“ Fundierte und hervorragend aufbereitete Informationen erläuterten die Vielfalt und Komplexität der über und unter den Wolken ablaufenden chemischen und physikalischen Vorgänge. „Die gelungene Auswahl der 29 Beiträge des großzügig mit farbigen Abbildungen, Diagrammen und Tabellen ausgestatteten Sachbuchs zeugt von der Kenntnis der über und unter den Wolken ablaufenden chemischen und physikalischen Vorgänge.“

Reinhard Zellner, Jahrgang 1944, studierte Chemie und Physik in Göttingen, wo er auch promovierte. Nach einem Post-Doc-Aufenthalt an der Universität Cambridge/Großbritannien und einer Gastprofessur in Austin/Texas habilitierte sich Zell-



ner an der Universität Göttingen. Von 1991 bis 2010 war er Lehrstuhlinhaber für Physikalische Chemie an der Universität Duisburg-Essen, wo er als Senior-Professor weiterhin wissenschaftlich aktiv ist.

CHEManager verlost zwei Exemplare des Buches. Wenn Sie an der Verlosung teilnehmen möchten, senden Sie uns bis zum 30. November eine E-Mail mit dem Betreff „Chemie über den Wolken“ an chemanager@gitverlag.com.

■ **Chemie über den Wolken ... und darunter**
von Reinhard Zellner/GDCh (Hrsg.)
Wiley-VCH, Weinheim 2011
170 Seiten, 29,90 €
ISBN 978-3-527-32651-8

Kunststoff-Nachhaltigkeitspreis 2012

Werner Preusker ist Träger des Kunststoff-Nachhaltigkeitspreises 2012, der anlässlich des Kolloquiums Zukunft Kunststoff-Verwertung im September von der BKV-Plattform für Kunststoff und Verwertung und Fraunhofer UMSICHT verliehen wurde. Die Auszeichnung würdigt den erfolgreichen Einsatz Preuskers als Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft PVC und Umwelt (AGPU) für die Anerkennung von PVC als nachhaltigen Werkstoff in Deutschland wie in Europa.

Preusker sei es durch seinen Einsatz gelungen, dass PVC heute wieder auf weitgehende Akzeptanz in der Gesellschaft stoße, sagte Dr. Edmund Dolfen von der FKU in seiner Laudatio. Dabei wären Fakten zwar wichtig, doch müssten sie mit „emotionaler Kommunikation“ unterstützt werden, betonte Preusker. Der Jurist war seit 1980 Mitarbeiter des Sachverständigenrats der Bundesregierung für Umweltfragen, bevor er 1983 zum Verband der Chemischen Industrie (VCI) in die



Werner Preusker

Abteilung Technik und Umwelt wechselte. Im Jahr 1989 übernahm er die Geschäftsführung der AGPU, einer Nachhaltigkeitsinitiative aus der Kunststoffbranche mit Sitz in Bonn.

FIZ Chemie-Preis 2012

Die Fachgruppe Chemie-Information-Computer (CIC) der Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) zeichnet Dr. Anselm H. C. Horn und Florian Pfeiffer für ihre Forschungserfolge mit dem FIZ Chemie-Preis 2012 aus. Die beiden Wissenschaftler haben mit ihren Abschlussarbeiten Ergebnisse zur Verbesserung von computergestützten Simulationen chemischer Vorgänge geliefert.

Anselm Horn hat in seiner Doktorarbeit durch Simulationen wertvolle Erkenntnisse für die Entwicklung eines potentiellen Medikaments zur Behandlung der Alzheimer-Krankheit gewonnen und einen konkreten Vorschlag zum Wirkmechanismus von Vorläufer-Arzneimitteln gegen Alzheimer unterbreitet. Die Dissertation wurde in der Arbeitsgruppe von Prof.

Dr. rer. nat. Heinrich Sticht, Professor für Bioinformatik am Institut für Biochemie der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, verfasst.

Florian Pfeiffer hat in seiner Diplomarbeit ein Computerprogramm erstellt, das eine konsistente Beschreibung von Schwingungszuständen in Molekülen möglich macht und es in ein übergeordnetes Programmpaket implementiert, das weltweit von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern in Industrie und Forschung verwendet wird. Der junge Chemoinformatiker hat seine Diplomarbeit in der Arbeitsgruppe von Prof. Dr. Guntram Rauhut am Institut für Theoretische Chemie der Universität Stuttgart angefertigt.

Farbmetrik auf einen Blick

Es gibt wahrscheinlich kaum ein Farbmesslabor, in dem nicht ein Poster mit dem Titel Farbraum an der Wand hängt. Dieser Zugang zur Farbmetrik wurde nun perfektioniert. Die neue Plakat-Serie umfasst vier Motive: „Attribute der Farbe“, „Das sichtbare Spektrum“, „Farbräume“ und „Spektrale Farbmess-

sung“. Anstatt nur farbige Dekorationen bieten die Poster im Format 50 x 70 cm einen Grundkurs in Farbkommunikation, Farbsehen und Farbmetrik, der die wichtigsten Basisinformationen umfasst.

■ www.torso-verlag.de



PERSONEN



Wolfgang Hapke

Dr. Wolfgang Hapke wird zum 1. März 2013 die Leitung des Bereichs Human Resources übernehmen. Er folgt auf Hans-Carsten Hansen, der seit 2003 HR-Leiter bei der BASF ist und sein Tarifverhandlungsmandat für den Bundesarbeitsgeberverband Chemie (BAVC) bis zu dessen Ablauf weiter wahrnehmen wird. Hapke (56) ist seit 2010 Leiter des Unternehmensbereichs Performance Polymers. Er studierte Wirtschaftspädagogik, Sportwissenschaft sowie Wirtschaftswissenschaften an der Universität Göttingen und promovierte dort in Betriebswirtschaftslehre. In die BASF trat Hapke 1989 ein und war hier zunächst im Rohstoffeinkauf tätig. Im Jahr 1996 wechselte er in den Unternehmensbereich Faserprodukte in den USA und übernahm 1999 dessen Leitung. 2001 kehrte er nach Ludwigs-hafen zurück und leitete das Globale Competence Center Purchasing. 2004 wurde er nach Hongkong delegiert, um den Bereich Market and Business Development, Asia Pacific, zu führen.

Reiner Winkelbauer wurde im Zuge einer Managementweiterung bei Rentschler Biotechnologie zum Geschäftsführer Finanzen bestellt. Er ist seit vier Jahren kaufmännischer Leiter im Unternehmen. Das Laupheimer Familienunternehmen gab weitere Personalien bekannt. Seit dem 1. September verstärkt Thomas Siklosi die Geschäftsführung im Bereich GMP-Operations. Siklosi trat 1984 als Leiter der Abteilung Wirkstoffproduktion in das Unternehmen ein und wird künftig auch das Optimierungsprogramm „Operational Excellence“ verantworten. Hierbei unterstützt ihn ab 1. November 2012 Luca Dellacroce. Dellacroce war zuvor für Motorola und Nokia im Bereich Prozessoptimierung tätig. Zum 1. Februar 2013 wird Frank Ternes in die Führungsebene aufrücken. Nach 25 Jahren bei Boehringer Ingelheim, wo er zuletzt als Senior Vice President Biopharmaceutical Contract Manufacturing arbeitete, wird Ternes bei Rentschler Geschäftsführer Vertrieb.



Stefan Schlack

Stefan Schlack hat bei Sartorius Stedim Biotech die Leitung des Marketing übernommen. Als Senior Vice President of Marketing wird der Pharmaexperte das Marketing und Produktmanagement verantworten. Schlack ist Diplom-Betriebswirt und seit 1996 für Sartorius tätig. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei Sartorius studierte er Betriebswirtschaftslehre in Köln und arbeitete parallel zu seinem Studium als Außendienstmitarbeiter im Bereich Labor. Im Anschluss wechselte er in die USA, wo er als Key Account Manager Pharmakunden betreute sowie das OEM-Geschäft verantwortete. Nach seiner Rückkehr nach Göttingen übernahm Schlack im Jahr 2006 das Global Key Account Management für namhafte Pharmakunden, bevor ihm 2008 die Leitung des gesamten Key Account Managements als Vice President übertragen wurde.



Christian Reh



Antal Hajos

Dr. Christian Reh und Dr. Antal Hajos bilden das neue Managementteam der Nuvisan Gruppe. Das Unternehmen führt für Arzneimittel- und Generikahersteller sowie Biotechfirmen Arzneimittelstudien der Phasen I bis IV durch. Dr. Christian Reh zeichnet als medizinischer Geschäftsführer für den Bereich Operations, also die Leitung des klinischen Bereichs und der Forschungsaktivitäten, verantwortlich. Der promovierte Mediziner war zuletzt Vizepräsident für klinische Angelegenheiten im Bereich der frühen Arzneimittelentwicklung in Zentral- und Osteuropa bei PRA International. Dr. Antal Hajos trägt als kaufmännischer Geschäftsführer gleichzeitig die Verantwortung für das Business Development. Der promovierte Biochemiker beriet zuletzt Pharmaunternehmen und Auftragsforschungsinstitute bei Fragen des F&E-Outsourcings und -Managements. Zuvor war er u.a. als Geschäftsführer für Altana/Nycomed in Indien tätig.

Matthias Kleinhans, bisheriger Geschäftsführer von Sandvik Process Systems in Fellbach, hat die Rolle des Geschäftsführers der Sandvik Materials Technology (SMT) Deutschland übernommen, die er zusammen mit zwei weiteren Geschäftsführern ausüben wird. Die bisherigen Aufgaben und Tätigkeiten von Matthias Kleinhans werden durch die neue Position nicht beeinflusst. Kleinhans wird weiterhin die operative sowie strategische Verantwortung für das weltweite Geschäftsfeld „Industrielle Verfahrenstechnik“ von Sandvik Process Systems (SPS) tragen. Seit 1989 ist der 55-Jährige bei SPS tätig, ab 2002 als Geschäftsführer.

Andreas Ballhausen verstärkt seit dem 1. Oktober die Geschäftsleitung von Ceramic Fuel Cells. Ballhausen kommt von der Oldenburger EWE AG, wo er seit 1996 tätig war und verschiedene Führungspositionen innehatte, zuletzt leitete er den Vertrieb von Energiedienstleistungen. Bei Ceramic Fuel Cells verantwortet er nun den Vertrieb und Service. Ballhausen ist Mitglied in verschiedenen Gremien im Energiesektor, u.a. in der Initiative Brennstoffzelle (IBZ).

Mittelstandsbuch des Jahres

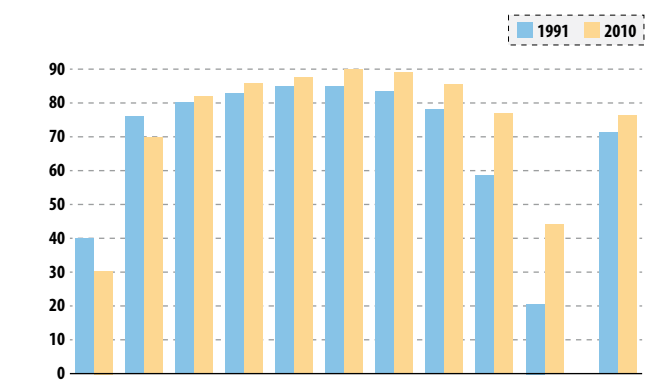
Touchpoints, das neue Buch von Anne M. Schüller, in dem es um Managementstrategien für unsere neue Businesswelt geht, wurde mit dem Großen Preis des Mittelstands der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet. Dies ist für das Buch die dritte Auszeichnung in Folge. Im September war der Bestseller bereits mit dem Trainerbuchpreis 2012 geehrt worden. Ferner wurde Touchpoints von managementbuch.de zum Businessbuch des Jahres in der Katego-

rie Kundenbindung und gleichzeitig zum Testieger in der Kategorie Businesspraxis gekürt. Web 3.0 hat die Entscheidungsbasis von Konsumenten auf den Kopf gestellt. Das Buch zeigt, wie sie dieser neuen Situation begegnen können.

■ **Touchpoints**
Auf Tuchfühlung mit dem Kunden von heute
von Anne M. Schüller
Gabal Verlag 2012
ISBN 978-3-86936-330-1

Arbeitsmarkt

Erwerbsquoten nach Altersklassen

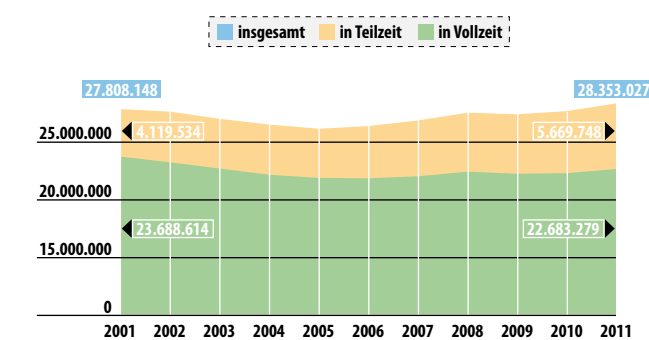


Quelle: Statistisches Bundesamt

© CHEManager

Voll- und Teilzeitbeschäftigung

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte



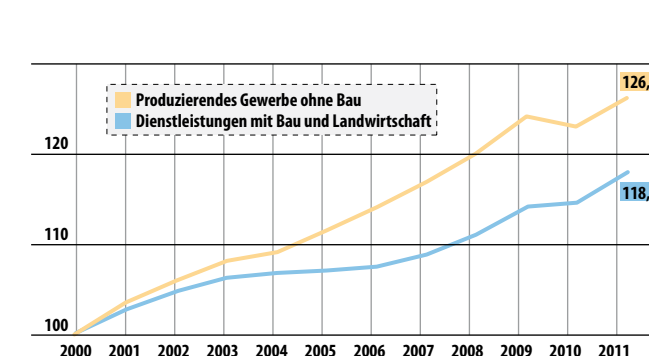
Jeweils Ende Juni

Quelle: Bundesagentur für Arbeit

© CHEManager

Lohnentwicklung

Bruttolöhne* je Stunde 2000 = 100

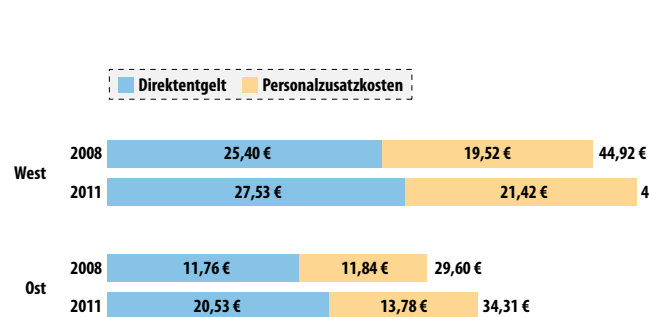


*Bruttolöhne: einschließlich Zuschlägen und Sonderzahlungen

Quelle: Statistisches Bundesamt, IDW Köln

© CHEManager

Chemie-Arbeitskosten je Beschäftigungsstunde



Quelle: BAVC, Statistisches Bundesamt

© CHEManager

Fachkräftemangel treibt Honorare

Eine aktuelle Lünenonk-Studie bestätigt eine weiterhin hohe Nachfrage nach Technologie- und Ingenieur-Dienstleistungen. In Verbindung mit dem Fachkräftemangel in Deutschland führt dies zu steigenden Honorarsätzen bei den führenden Anbietern von Technologieberatung und Engineering Services. Liegen z.B. die Honorare für Beratungsleistungen im Jahr 2012 bei durchschnittlich 886 € pro Tag, erwarten die Anbieter für 2013 einen Anstieg auf durchschnittlich mehr als 907 €.

„In der Entwicklung der Honorarsätze spiegelt sich der Fachkräftemangel deutlich wider“, analysiert Hartmut Lüerßen, Partner bei Lünenonk, die Situation. „Weil die

Unternehmen nur begrenzt bereit sind, Kompromisse bei den Anforderungen an die Skills der Berater zu machen, sind steigende Honorare eine logische Konsequenz.“

Auch die Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services haben mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. „Gegenüber der Vorjahresuntersuchung ist die Fluktuationsquote weiter angestiegen, durchschnittlich auf mehr als 18%“, beschreibt Mario Zillmann, Leiter Professional Services bei Lünenonk, die Entwicklung. „Auch wenn der Großteil der Mitarbeiter zu einem Kundenunternehmen wechselt, wird die Fluktuation zu einem echten Wachstumshemmnis werden.“

Die Anwendung der durchschnittlichen Fluktuationsquote und des Anteils der Mitarbeiter, die zu einem Kundenunternehmen wechseln, auf die in der Anbieterstudie analysierten Unternehmen zeigt: Mehr als 5.500 Mitarbeiter haben ihren Arbeitgeber in Richtung Kundenunternehmen verlassen. Insgesamt ergibt sich eine Zahl von mehr als 8.800 Mitarbeitern, die im Jahr 2011 rekrutiert werden mussten, um allein die gesamte Abwanderungsquote auszugleichen. Damit erreicht die Fluktuationsrate aus Sicht der Analysten für den Markt ein kritisches Maß.

www.luenendonk.de



Smart Chemistry – Die Herausforderung bei der Elektromobilität besteht u. a. darin, die Reichweiten von Elektroautos zu erhöhen. Moderne Materialien und Technologien aus der chemischen Industrie ermöglichen neue Konzepte: so auch im Smart forvion. Das Konzeptfahrzeug vereint futuristisches Design mit Technologien rund um die Themen Energieeffizienz, Leichtbau und Temperaturmanagement. Im Innenraum dominiert kühles Weiß das Design. Das Dach besteht aus hexagonalen transparenten Solarzellen. Sie basieren auf organischen Farbstoffen von BASF. Mit dieser neuen Zelltechnologie lassen sich weitere Effizienzpotentiale erschließen und die so erzeugte Energie für zusätzliche Anwendungen im Auto nutzen. Energie wird so nicht nur eingespart, sondern auch gewonnen, wodurch eine Reichweiterehöhung resultiert.

Beilagenhinweis

Einem Teil dieser Auflage liegt eine Beilage des Spiegel Verlags bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt die neue Sonderbeilage „Sites & Services“ des CHEManager bei. „Sites & Services“ erscheint viermal pro Jahr und behandelt alle Themen, die für Chemie- und Industrieparks relevant sind, z. B. Standortbedingungen, -konzepte und -dienstleistungen.



REGISTER

| | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------------------|---------|--|-------|
| 3M | 8 | Evonik | 3, 5, 8 | Sanofi | 8 |
| AkzoNobel | 5 | Gabal Verlag | 19 | SAP | 17 |
| Altana | 3, 5, 8 | GDCh Gesellschaft Deutscher Chemiker | 8 | Sartorius | 19 |
| AmCham Germany | 2 | GIG Karasek | 2 | Schäffer-Poeschel Verlag | 4 |
| AspenTech | 17 | Giulini | 8 | Schiff Nutrition | 3 |
| BASF | 1, 3, 4, 5, 6, 8, 19, 20 | Grünenthal | 15 | Science4Life | 8 |
| BAVC Bundesarbeitgeberverband Chemie | 20 | Hans Turck | 12 | SGL Carbon | 8 |
| Bayer | 1, 3, 4, 8 | Henkel | 8 | Siemens | 8, 12 |
| Bayern Innovativ | 19 | High-Tech Gründerfonds | 1 | SDOMA Society of Chemical Manufacturers and Affiliates | 2 |
| BME Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik | 7 | Hochschule Fresenius | 8, 19 | Solvay | 3 |
| Beutner Logistik-Dienstleistungen | 12 | IDW Köln | 20 | Stark Verlag | 19 |
| Boston Consulting Group | 1 | Infraserv Höchst | 8 | Statistisches Bundesamt | 20 |
| Brenntag | 8 | Inosim Consulting | 16 | Technische Universität München | |
| Brita | 4 | Kaye Scholer | 6 | Torso-Verlag | 19 |
| Bundesagentur für Arbeit | 20 | Kersting | 15 | Triplan | 1, 15 |
| BYK Chemie | 3 | Lanxess | 3, 5 | Tulicon | 14 |
| Camelot Management Consultants | 3 | Lünenonk | 20 | Universität Düsseldorf | 8 |
| Ceramic Fuel Cells | 19 | Management Engineers | 6, 14 | Universität Kaiserslautern | 8 |
| Clariant | 5 | MCH Messe Schweiz | 15 | Universität Kiel | 8 |
| Cognizant | 7 | Merck KGaA | 8 | Universität Münster | 8 |
| Colder Products | 15 | Mettler-Toledo | 12 | Universität Ulm | 8 |
| Con Moto Consulting Group | 9 | Mitsui | 8 | Universität Zürich | 8 |
| ConEnergy | 14 | MSG Systems | 17 | VAA Führungskräfte Chemie | 6 |
| Currenta | 7 | Mütec Instruments | 12, 16 | Valsynthese | 16 |
| Damstahl | 13 | Nomen | 4 | VCI Verband der Chemischen Industrie | 1, 2 |
| DPMA Deutsches Patent- u. Markenamt | 4 | Novartis | 1 | VCW Vereinigung für Chemie und Wirtschaft | 8 |
| Düker | 11 | Nurvisan | 19 | VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer | 14 |
| DuPont | 18 | Oxea | 3 | Vega Grieshaber | 12 |
| Elaflex | 13 | Pepperl + Fuchs | 13 | VEW | 16 |
| Emerson Process Management | 12 | PWC Pricewaterhouse Coopers | 15 | Wacker | 5 |
| Endress + Hauser | 11 | Rentschler | 19 | Wago Kontakttechnik | 13 |
| Evides Industrierwater | 9 | Ruland | 14 | Weidmüller | 17 |
| | | Sandvik | 19 | | |

IMPRESSUM

Herausgeber
Wiley-VCH Verlag
GmbH & Co. KGaA
GfV VERLAG

Geschäftsführung
Jon Walmsley,
Bijan Ghawami

Director
Roy Opie

Objektleitung
Dr. Michael Reubold (V.i.S.d.P.)
Ressort: Wirtschaft
Tel.: 06201/606-745
michael.reubold@wiley.com

Redaktion
Dr. Andrea Grub
Ressort: Wirtschaft
Tel.: 06151/660863
andrea.grub@wiley.com

Dr. Birgit Megges
Ressort: Chemie
Tel.: 0961/7448-249
birgit.megges@wiley.com

Dr. Volker Oestreich
Ressort: Automation/MSR
Tel.: 0721/7380-038
volker.oestreich@wiley.com

Wolfgang Siess
Ressort: Verfahrenstechnik
Tel.: 06201/606-768
wolfgang.suess@wiley.com

Dr. Roy Fox
Ressort: Kunststoffe
Tel.: 06201/606-714
roy.fox@wiley.com

Freie Mitarbeiter
Dr. Sonja Andres
Dr. Christine Eckert
Dr. Matthias Ackermann

Team-Assistenz
Lisa Rausch
Tel.: 06201/606-742
lisa.rausch@wiley.com

Beate Zimmermann
Tel.: 06201/606-764
beate.zimmermann@wiley.com

Mediaberatung
Thorsten Kritzer
Tel.: 06201/606-730
thorsten.kritzer@wiley.com

Jan Käppler
Tel.: 06201/606-522
jan.kaeppler@wiley.com

Corinna Matz-Grund
Tel.: 06201/606-735
corinna.matz-grund@wiley.com

Marion Schulz
Tel.: 06201/606-535
marion.schulz@wiley.com

Ronny Schumann
Tel.: 06201/606-754
ronny.schumann@wiley.com

Roland Thomé
Tel.: 06201/606-757
roland.thome@wiley.com

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

Adressverwaltung/Leserservice
Silvia Amend
Tel.: 06201/606-700
silvia.amend@wiley.com

Herstellung
Christiane Pothast
Claudia Vogel (Anzeigen)
Oliver Haja (Layout)
Ramona Kreimes (Litho)
Elke Palzer (Litho)

Wiley-VCH Verlag
GmbH & Co. KGaA
GfV VERLAG
Boschstr. 12
69469 Weinheim
Tel.: 06201/606-0
Fax: 06201/606-792
chemanager@gfverlag.com
www.gfverlag.com

Bankkonten
Commerzbank Darmstadt
Konto Nr.: 01 715 501 00,
BLZ: 508 800 50

21. Jahrgang 2012

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Oktober 2012.

Druckauflage: 43.000
(IVW Auflagenmeldung Q3 2012: 42 548 tva)

Abonnement 2013
16 Ausgaben 85,70 €
zzgl. 7% MwSt.

Einzel exemplar 10,70 €
zzgl. MwSt. und Porto

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

Im Rahmen ihrer Mitgliedschaft erhalten die Mitglieder der Dechema und des Verbandes angestellter Akademiker und leitender Angestellter der Chemischen Industrie (VAI) dieses Heft als Abonnement.

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

Dem Verlag ist das ausschließliche, räumliche und inhaltliche eingeschränkte Recht eingeräumt, das Werk den redaktionellen Beiträgen 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.

Reuters: Reuters Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Reuters content is the intellectual property of Thomson Reuters or its third party content providers. Any copying, republication or redistribution of Reuters content, including by framing or similar means, is expressly prohibited without the prior written consent of Thomson Reuters. Thomson Reuters shall not be liable for any errors or delays in content, or for any actions taken in reliance thereon. „Reuters“ and the Reuters Logo are trademarks of Thomson Reuters and its affiliated companies. © 2012 Thomson Reuters. All rights reserved.

Druck
Druckzentrum Rhein Main GmbH & Co. KG
Alexander-Fleming-Ring 2
65428 Rüsselsheim

Printed in Germany
ISSN 0947-4188