



Chemiekonjunktur

Branche zeigt sich widerstandsfähig, Zuversicht überwiegt, langfristige Perspektiven gut

Seite 4



Personal

Unternehmen erkennen den Wert von Fachexperten und unterstützen deren Karrieren

Seite 6/7



Produktion

Beim weltweiten Beschaffungsmanagement in der Prozessindustrie lauern Risiken

Seite 9

www.triplan.com TRIPLAN

Ihr Universum im Engineering.

ILMAC
24. - 27. September 2013 in Basel

Digital Plant Kongress
9. - 10. Oktober 2013 in Würzburg

TRICAD M5™:
Die CAD Lösung auf MicroStation.

www.venturis.it VENTURIS

Ein „Weiter so“ kann es nicht geben

— VCI-Präsident Dr. K.-L. Kley: Zukunftsweisende Industriepolitik muss Probleme erkennen und sie pragmatisch lösen —

Die Chemische Industrie ist der drittgrößte Industriezweig in Deutschland und essentieller Produktions- und Entwicklungspartner für andere Branchen. Ihre Wettbewerbsfähigkeit ist daher wesentlich für die Exportnation Deutschland. Aufgabe der Politik ist es, durch geeignete Rahmenbedingungen die Attraktivität des Standorts Deutschland für die heimische Industrie und internationale Investoren zu gewährleisten. Im Vorfeld der Bundestagswahlen sprach Dr. Michael Reubold mit Dr. Karl-Ludwig Kley, Präsident des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI) und Vorsitzender der Geschäftsleitung des Pharma- und Chemiekonzerns Merck, über die industriepolitischen Forderungen des Branchenverbands.

CHEManager: Herr Kley, die Bundestagswahlen stehen vor der Tür. Deutschland ist ein Industrieland. Spiegelt sich das in den Wahlprogrammen der Parteien industriepolitisch ausreichend wider?

K.-L. Kley: Leider nein. Aus Sicht der Industrie werfen die Wahlprogramme der Parteien mehr Fragen auf, als sie Antworten geben. Die Erkenntnis, dass die Industrie der Pulsschlag für Deutschlands Wohlstand und Wachstum ist, ist zwar auf der Meta-Ebene in der Politik angekommen – auf der praktischen Ebene aber leider nur bedingt.

Wie schätzen Sie die Chancen für mehr praktische Industriepolitik in der nächsten Legislaturperiode ein?

K.-L. Kley: Im Moment gibt es wenig Anlass für Optimismus. Mir machen vor allem vier Bereiche Sorgen: Planlosigkeit in der Energiepolitik, Maßlosigkeit bei einigen Parteien in der Steuerpolitik, Ratlosigkeit in der Gesundheitspolitik und Mutlosigkeit in der Forschungspolitik. All dies bedeutet Stillstand, ja Rückschritt, in der Industriepolitik unseres Landes. Aber bekanntlich stirbt die Hoffnung ja zuletzt. Wenn nach den Wahlen die Programme eingestampft werden, bewegt sich vielleicht doch etwas.

Wie kann denn eine praktische Industriepolitik aussehen?

K.-L. Kley: Obwohl in den letzten Jahren nicht viel passiert ist, gibt es doch Beispiele. Zum Beispiel die Regelungen zum Kurzarbeitergeld, die in den Krisenjahren 2009 und 2010 einen Einbruch am Arbeitsmarkt verhindert haben. Ein anderes positives Signal sind die Ausgaben des Bundes für Bildung und Forschung. Es geht also. Man muss nur wollen.

Mit Ihrer Meinung, die Umsetzung der Energiewende sei planlos, stehen Sie nicht alleine da.

K.-L. Kley: Das wäre ja auch schlimm. Die Politik setzt ja bei der Energiewende anstatt auf Projektmanagement mit marktwirtschaftlichem Ansatz auf Planwirtschaft, allerdings ohne Plan. Das sorgt für explodierende Kosten, aber nicht für Sicherheit und Berechenbarkeit. Währenddessen steigt die EEG-Umlage unaufhaltsam weiter. Die Chemische Industrie wird 2014 zusätzlich zu den normalen Stromkosten voraussichtlich über 1 Milliarde Euro Mehrkosten durch das EEG schultern müssen. Das ist zuviel.

Die EEG-Umlage muss von über 90% der Chemieunternehmen gezahlt werden.

K.-L. Kley: Die große Mehrheit der über 1.650 VCI-Unternehmen ist nicht von der Umlage befreit. Und dabei geht es hauptsächlich um den Mittelstand. Vor allem für den bedeutet jede weitere Kostensteigerung weniger unternehmerischer Spielraum und eine Verschlechterung der Position im internationalen Wettbewerb. Für ein Land, das so stark vom Export abhängt wie Deutschland, eine gefährliche Situation. Jedenfalls keine, der man ruhig zusehen kann. Und auch keine, bei der sich die Politik auf Verteilungsdiskussionen beschränken kann.

Was sollte die Politik stattdessen tun?

K.-L. Kley: Auf den EEG-Kostenwahn gibt es nur eine Antwort: Wir müssen die Energiewende von Grund auf neu konzipieren. Punktuelles Nachjustieren wie mit einer Strompreislösung reicht nicht aus. Wir brauchen eine Kostenbremse. Ziele und Maßnahmen müssen pri-



„Die Industrie ist kein Esel, der Dukaten auswirft.“

Dr. Karl-Ludwig Kley,
Präsident des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI)

orisiert werden. Subventionen gehören auf den Prüfstand, und zwar alle. Wünschenswertes muss von Machbarem unterschieden werden.

Brauchen wir eine europäische Lösung für die Förderung erneuerbarer Energien?

K.-L. Kley: Eine „Energiewende 2.0“ muss in den europäischen Binnenmarkt eingebunden werden – nationale Alleingänge führen zu nichts. Höchstens zu Unsinn, wie die Wechselwirkungen des deutschen EEG mit dem europäischen Klimazertifika-

tehandlung ETS zeigen. Hier hat die Politik zwei sich widersprechende Regulierungsinstrumente eingeführt und versucht nun, der Industrie über das Backloading den Schwarzen Peter und weitere Kosten unterzuschieben. Aber die Industrie ist kein Esel, der Dukaten auswirft. Die Energiewende geht nur mit der Industrie, mit der Chemie, nicht gegen sie.

„Wir müssen die Energiewende von Grund auf neu konzipieren.“

Wie will sich die Branche mehr Freiraum verschaffen?

K.-L. Kley: Die Chemische Industrie bietet allen politischen Kräften ihre

Mitarbeit an, wenn es darum geht, unser Land nachhaltig in eine gute Zukunft zu führen. Diese Zukunft gewinnen wir nicht mit Schlagworten wie Verteilungsgerechtigkeit und Sicherheit. Die Zukunft gewinnen wir nur mit einer starken Industrie und einer starken Chemie.

Der Verlust von Augenmaß, der derzeit in der Energiepolitik zu beobachten ist, gilt Ihrer Meinung nach auch für die Steuerpolitik?

K.-L. Kley: Die Steuereinnahmen eilen von Rekord zu Rekord – 2017 wahr-

scheinlich über 700 Milliarden Euro – und trotzdem wird über neue Steuererhöhungen diskutiert. Wo ist da die Grenze? Wann setzt die Erkenntnis ein, dass man nicht immer nur verteilen kann, sondern erstmal erwirtschaften muss? Wir haben kein Einnahmenproblem. Wir haben ein Ausgabenproblem. Hier müssen wir ansetzen, statt weiter an der Abgabenschraube zu drehen. Industriepolitisch besonders grotesk ist die Debatte um Vermögen- und Erbschaftsteuer.

Inwiefern?

K.-L. Kley: Vermögen- und Erbschaftsteuer klingen zunächst einmal nach dem Robin-Hood-Prinzip: Nehmt's den Reichen, gebt's den Armen. Wenn die vermeintlich Reichen ihr Vermögen aber im Familienunternehmen gebunden haben, wird's kompliziert im Sherwood Forest. Die Vermögensteuer als Substanzsteuer ist für Unternehmen Gift. Die Erbschaftsteuer wurde erst 2008 reformiert – nur ein schweres Aufmerksamkeitsdefizit könnte also erklären, dass sich die Politik schon wieder damit beschäftigt. Mit der Lösung, die 2008 gefunden wurde, haben Familienunternehmen und inhabergeführte Unternehmen umzugehen gelernt. Hinter diesen Stand dürfen wir nicht zurückfallen.

In der Gesundheitspolitik – für die die chemisch-pharmazeutische Industrie ja eine wesentliche Rolle spielt – werfen Sie der Politik Ratlosigkeit vor. Wie geht es dem Patienten „Pharmastandort Deutschland“?

K.-L. Kley: Deutschland hat seinen Nimbus als Apotheke der Welt zwar verloren. Wir sollten aber verhindern, dass unser Land ausschließlich auf die Apotheken der anderen Nationen angewiesen ist. Noch ist die deutsche Pharmabranche stark genug, um im Weltmarkt eine bedeutende Rolle zu spielen. Dafür brauchen wir aber im Heimatmarkt eine entsprechende ökonomische Grundlage. Medizinisch-technischen Fortschritt kann es nicht zum Nulltarif geben. Angesichts der hohen Kosten für die Entwicklung, Zulassung und Markteinführung eines neuen Medikaments ist eine angemessene Preisstellung seitens der Hersteller notwendig. Sie ist die finanzielle Grundlage für die medizinischen Innovationen von morgen. Es liegt auch im Interesse der Politik, den Pharmastandort Deutschland zu stärken.

NEWSFLOW

M&A-News
Amgen und AstraZeneca haben fast zeitgleich Zukäufe von Biotechunternehmen, die auf dem Gebiet der Onkologie tätig sind, bekanntgegeben. Amgen zahlt über 10 Mrd. US-\$ für Onyx, AstraZeneca bis zu 500 Mio. US-\$ für Amplimmune.

Mehr auf Seite 2

Unternehmen
Der Kunststoffhersteller Styrolution, der zu gleichen Teilen BASF und Ineos gehört, könnte nach Einschätzung seines Firmenchefs Roberto Gualdoni bereits im kommenden Jahr ganz von Ineos übernommen werden.

Mehr auf Seite 3

Kooperationen
Clariant und Tasnee gründen ein Joint Venture für Masterbatches in Saudi Arabien und planen auch, ein neues Produktionswerk zu errichten.

Mehr auf Seite 3

Investitionen
SABIC hat Linde mit dem Bau der weltgrößten Anlage zur Abtrennung und Aufreinigung von Kohlendioxid in Saudi Arabien mit einem Volumen von 70 bis 75 Mio. \$ beauftragt.

Mehr auf Seite 9

INFORMATION
ENTSCHEIDET
chemanager-online.com

www.gitverlag.com



DAS PORTAL UND
DIE ZEITUNG
FÜR DIE MÄRKTE
DER CHEMIE UND
LIFE SCIENCES

GIT VERLAG
A Wiley Brand

Fortsetzung auf Seite 5



CSB-System
INTERNATIONAL

Die Business-IT-Lösung für
Ihr gesamtes Unternehmen



Erfolg ist eine
Frage des Systems

**Schneller.
Zuverlässiger.
Produktiver.**

Erfolgreiche Unternehmen der Chemie-
branche setzen weltweit auf das
CSB-System.
Steigern auch Sie Ihre Wettbewerbsfähig-
keit mit unseren IT-Komplettlösungen.

Ihre Vorteile:

- Optimal vorkonfigurierte Prozesse
- Abdeckung aller Branchen-
anforderungen
- Schneller ROI durch kurze
Implementierungszeiten



QR-Code scannen
und näher informieren!

CSB-System AG

An Fürthenerode 9-15, 52511 Geilenkirchen
info@csb.com
www.csb.com

INHALT



Titelseite			
Ein „Weiter so“ kann es nicht geben	1, 5	Produktion	9-11
VCI-Präsident Dr. K.-L. Kley: Zukunftsweisende Industrie- politik muss Probleme erkennen und sie pragmatisch lösen <i>Interview mit Dr. Karl-Ludwig Kley, Verband der Chemischen Industrie (VCI)</i>		Neue Anlagen	9
		Global Sourcing	9
		Beim weltweiten Beschaffungsmanagement in der Prozessindustrie dürfen Risiken nicht unterschätzt werden <i>Kurt Schumacher, Plant & Equipment Integrity, TÜV Süd Chemie Service</i>	
Märkte · Unternehmen	2-5, 8	Weltweite Support-Initiative	10
Kooperationen	3	Emerson reagiert auf den steigenden Bedarf an Service und Schulung für die Prozessautomation <i>Dr. Volker Oestreich, CHEManager</i>	
Chemikonjunktur	4	Mehr Verbindlichkeit	11
Deutsche Chemie tritt auf der Stelle <i>Dr. Henrich Meincke, VCI</i>		Die europäische Industrieemissionsrichtlinie IED nimmt Anlagenbetreiber stärker in die Pflicht <i>Frank Schmitz und Oliver Gehrman, Currenta</i>	
Strategie · Management	6-7	Logistik für Chemie und Pharma	12-14
Wiege für nachhaltigen Erfolg	6, 7	Kommentar	12
Unternehmen erkennen den Wert von Fachexperten für den Firmenerfolg und unterstützen deren Karrieren <i>Gero Steinmetz, freier Journalist</i>		Intralogistik-Messe mit neuem Konzept <i>Dr. Andreas Gruchow, Deutsche Messe</i>	
Forschung im Fokus	8	„Es gibt nicht die ‚eine‘ Lösung“	12
Baerlocher entwickelt Additive für neue Kunststoff-Anwendungen <i>Franziska Messinger, Fachhochschule des Mittelstands</i>		Aktuelle BVL-Studie gibt umfassende Einblicke in die Chemielogistik (Teil 1) <i>Interview mit Prof. Dr. Carsten Suntrup, CMC², und Uwe Veres-Homm, Fraunhofer-Arbeitsgruppe Supply Chain Services SCS</i>	
Innovationen für die Urologie	8	Der Chemieflüsterer	13
Apogepha Arzneimittel – ein starkes Familienunternehmen in Dresden <i>Helena Charnley, Fachhochschule des Mittelstands</i>		Outsourcing-Partner Lehnkering versteht, was sensible Güter brauchen	
		Forum Chemielogistik trifft den Nerv der Zeit	13
		Verlader der chemischen Industrie und Logistikdienstleister in regem Austausch <i>Hans-Kristian Harder, Bundesvereinigung Logistik (BVL)</i>	
		Standortübergreifende Logistik	14
		Pharmakunden profitieren von vereinheitlichtem Lagerverwaltungssystem	
		Hohe Anforderungen an Organisation und Prozesse	14
		Branchenweite Umsetzungsstandards für die E-Pedigree-Richtlinie empfehlenswert <i>Interview mit Stephan Willgens, MSG Systems</i>	
		Personen · Publikationen · Veranstaltungen	15
		Umfeld Chemiemärkte	16
		Index	16
		Impressum	16

Amgen schluckt Onyx für 10,4 Mrd. \$

Mit einer der größten Übernahmen in der Biotechnologiebranche sichert sich Weltmarktführer Amgen eine starke Position auf dem Markt der Krebsmedizin. Für 10,4 Mrd. US-\$ kauft das US-Unternehmen den kleineren Rivalen Onyx, der bereits seit Jahren mit Bayer kooperiert. Auch der Leverkusener Konzern war in der Vergangenheit als Interessent für Onyx gehandelt worden.

Nach zweimonatigem Buhlen und einem verbesserten Angebot gelingt Amgen nun sein bislang zweitgrößter Zukauf nach der 16 Mrd. US-\$ teuren Übernahme von Immunex vor zwölf Jahren. Amgen zahlt 125 US-\$ je Onyx-Aktie. Der US-Pharmakonzern Pfizer hatte Insidern zufolge von einer Offerte Abstand genommen, da Onyx durch den jüngsten Übernahmekampf deutlich teurer geworden ist.

Onyx kommt nach Schätzung von Analysten im kommenden Jahr auf einen Umsatz von lediglich 878 Mio. \$, doch der Krebsmittel-Spe-

zialist arbeitet auf einem Gebiet, auf das sich die Hoffnungen der Pharmabranche konzentrieren. Das Therapiegebiet verspricht starkes Wachstum, weil hier die Behandlungserfolge bisher begrenzt sind und die Unternehmen in der Zukunft für neue, biotechnologisch entwickelte Mittel hohe Preise verlangen können.

Onyx hatte 2012 das Blutkrebsmittel Kyprolis auf den Markt gebracht, dem Analysten Umsätze von mehr als 2 Mrd. US-\$ zutrauen. Amgen erhält mit dem Zukauf die kompletten Rechte an diesem Medikament. Ferner fließen dem Konzern nun die Erlöse zu, die Onyx aus der Zusammenarbeit mit Bayer bei den Präparaten Nexavar gegen Nieren- und Leberkrebs sowie Stivarga gegen Darmkrebs zustehen. Künftig könnten Lizenzgebühren eines Brustkrebsmittels hinzukommen, das federführend von Pfizer entwickelt wird.

AstraZeneca kauft Amplimmune

AstraZeneca übernimmt die US-Biotechnologiefirma Amplimmune und zahlt dafür bis zu 500 Mio. US-\$. Damit soll die Biotech-Tochter des britischen Pharmakonzerns, Medimmune, ihre Krebsmittelentwicklung stärken. Amplimmune ist auf einem Forschungsfeld tätig, das der Arzneimittelbranche einen Quantensprung verspricht.

Auch die Pharmagrößen Roche und Merck & Co mischen in diesem hoffnungsträchtigen Geschäft mit. Die von Amplimmune entwickelten Stoffe befinden sich noch in der

vorklinischen Phase. 225 Mio. US-\$ des Kaufpreises sollen unmittelbar bezahlt werden. Bei Erreichen bestimmter Entwicklungsziele können bis zu 275 Mio. US-\$ hinzukommen.

Biotechunternehmen stehen derzeit in großer Zahl auf den Einkaufslisten von Pharmakonzernen, die gegen Umsatzausfälle wegen auslaufender Patente zu kämpfen haben. Wie wichtig der Hoffungsmarkt Krebsmedizin ist, zeigt auch die Übernahme der US-Firma Onyx durch Biotech-Branchenprimus Amgen (nebenstehende Meldung). ■



Roche stärkt Engagement im Bereich Bluttests

Roche hat im Juli das in Boston, Massachusetts/USA, ansässige Unternehmen Constitution Medical Investors (CMI) übernommen. CMI entwickelt ein innovatives System für Blutuntersuchungen, mit dem hämatologische Erkrankungen schneller und genauer diagnostiziert werden können. Gegründet und finanziert wurde CMI vom Private-Equity-Unternehmen Warburg Pincus und einem Teil des Führungsteams von CMI. Roche wird den Gesellschaftern von CMI eine Sofortzahlung in Höhe von 220 Mio. \$ sowie weitere Zahlungen

nach Erreichung erfolgsabhängiger Meilensteine leisten. Innerhalb der Division Roche Diagnostics wird CMI als Kompetenzzentrum im Bereich Hämatologie etabliert.

Die ebenfalls im Juli lancierte Meldung, Roche bereite offenbar einen milliardenschweren Zukauf in den USA vor, wurde bisher noch nicht bestätigt. Als Übernahmeziel wurde Alexion Pharmaceuticals genannt. Roche und Alexion wollten sich nicht dazu äußern. Alexion ist auf Arzneimittel zur Behandlung von seltenen Krankheiten spezialisiert. ■

China prüft nach Pharma- auch Medizintechnikfirmen

In China geraten nach anderen Industriezweigen nun auch Medizintechnikhersteller wie Siemens ins Visier der Wettbewerbsbehörden. Branchenkreisen zufolge sammeln die Aufseher Informationen zur Preispolitik und den Geschäftspraktiken der Unternehmen. Eine entsprechende Umfrage habe das Kartellbüro des Handelsministeriums gestartet. Nach Einschätzung von Anwälten gehen solche Anfragen häufig formellen Ermittlungen voraus.

Der Manager einer Biotechnologiefirma in Peking sagte, Ziel der Prüfungen sei vermutlich herauszufinden, ob die Medizintechnikanbieter gegenüber ihren Kunden Mindestpreise durchsetzen, was gegen das Kartellrecht verstieße. Seinen Worten zufolge ist das Vorgehen der Behörde ungewöhnlich aggressiv. Viele der angeforderten Auskünfte betrafen Geschäftsgeheimnisse, sagte er. Siemens und GE lehnten Stellungnahmen ab. Ein Sprecher von Philips China sagte, er glaube nicht, dass sein Unternehmen die Umfrage erhalten habe.

Den 20 Mrd. US-\$ schweren chinesischen Medizintechnikmarkt do-

minieren Siemens, General Electric (GE) und Philips. Diese konkurrieren relativ wenig mit chinesischen Firmen, die sich auf das untere Marktsegment konzentrieren. Experten zufolge stoßen sich die Behörden trotzdem an den hohen Preisunterschieden zwischen heimischer und ausländischer Medizintechnik.

Ähnliche Untersuchungen in China betreffen auch Pharmakonzerne, gegen die sogar Bestechungsvorfälle erhoben werden, seit vor einigen Wochen vier Mitarbeiter von GlaxoSmithKline unter Korruptionsverdacht verhaftet wurden. Zuletzt gerieten auch Novartis, Sanofi, Lundbeck, Novo Nordisk, AstraZeneca, UCB und Eli Lilly ins Visier der Behörden. Eine chinesische Zeitung berichtete gar, Bestechung sei bei Eli Lilly weit verbreitet. Die „21st Century Business Herald“ zitierte einen ehemaligen hochrangigen Eli-Lilly-Manager, die Firma habe zu Bestechungszwecken etwa 5 Mio. \$ aufgewendet.

Evotec rutscht in die roten Zahlen

Geringere Zahlungen aus der Pharmabranche haben Evotec im 1. Halbjahr in die roten Zahlen gedrückt. Der Betriebsverlust habe sich in den ersten sechs Monaten auf 4,4 Mio. € belaufen nach einem Gewinn von 1,3 Mio. € vor Jahresfrist. Der Umsatz schrumpfte um 13% auf 36,7 Mio. €. Ein Jahr zuvor hatte die Hamburger Biotechfirma noch Meilensteinzahlungen der Partner Andromeda und Teva

sowie Boehringer Ingelheim über zusammen 7,9 Mio. € erhalten. Diesmal stand im Halbjahr nur eine Zahlung von Boehringer Ingelheim über 1,5 Mio. € in den Büchern. Evotec bestätigte jedoch die Geschäftsziele für dieses Jahr. Firmenchef Werner Lanthaler erwartet 2013 einen Umsatz von 90 bis 100 Mio. €. Das bereinigte operative Ergebnis soll im Vergleich zu 2012 zulegen. ■

USA-Geschäft schiebt Biotest an

Das USA-Geschäft entwickelt sich für das hessische Pharmaunternehmen Biotest immer stärker zum Wachstumstreiber. Der Arzneimittelhersteller aus Dreieich bei Frankfurt erhöhte im 2. Quartal sein Ebit binnen Jahresfrist um

12,8% auf 14,1 Mio. €. Gewinnstreiber war das Immunpräparat Bivigam, das Biotest seit Februar im weltgrößten Pharmamarkt USA verkauft. Biotest setzte von April bis Juni 124,6 Mio. € um – ein Zuwachs von 10,8%. ■

NRC übernimmt Jointec in Italien

Nordmann, Rassmann (NRC), Hamburg, erwirbt sich durch die mehrheitliche Übernahme des Chemiedistributors Jointec mit Sitz in Mailand einen direkten Zugang zum italienischen Markt. Das 1996 gegründete Unternehmen Jointec ist auf den Verkauf von Spezialchemikalien für industrielle Anwendungen fokussiert und vertreibt schwerpunktmäßig duroplastische Harze und Elastomere. Beide Unternehmen sind Familienunternehmen und verfügen jeweils über ein großes Portfolio an sich ergänzenden Produkten.



Gabriele Henke,
Geschäftsführerin, NRC



Edgar E. Nordmann,
geschäftsführender
Gesellschafter, NRC

Jointec wird unter dem gleichen Namen weiterbestehen und mit dem gleichen, erfahrenen Team Ansprechpartner für seine Kunden und Lieferanten sein. Für beide Chemiedistributoren bietet sich eine hervorragende Möglichkeit, ihr bereits diversifiziertes Produktportfolio weiter auszubauen und um neue Industrien zu ergänzen.

„Wir erwarten mit dieser Akquisition in den kommenden Jahren zweistellige Wachstumsraten“, so NRC-Geschäftsführerin Gabriele Henke. „Die Akquisition in Italien ist sicherlich nur ein erster Schritt“, sagt Edgar E. Nordmann, geschäftsführender Gesellschafter von NRC. „Weitere Über-

nahmen in Europa sind geplant und werden der gesamten NRC-Gruppe einen zusätzlichen Wachstumsschub geben“, so Nordmann weiter.

Dr. Alfredo Rocchi, Präsident von Jointec, ergänzt: „Durch diesen neuen Weg, den beide Firmen beschreiten, die starke Partner in der Distribution von Spezialchemikalien für Kunden in den unterschiedlichsten Bereichen der verarbeitenden Industrie sind, ist die Fortführung des erfolgreichen Wachstums von Jointec gewährleistet. Darüber hinaus werden wir uns aufgrund der neuen Möglichkeiten noch größere Ziele für die Zukunft setzen.“ ■

Ineos könnte 2014 Styrolution-Anteil von BASF übernehmen

Der Kunststoffhersteller Styrolution, der zu gleichen Teilen BASF und Ineos gehört, könnte nach Einschätzung seines Firmenchefs bereits im kommenden Jahr ganz von Ineos übernommen werden. „Das Interesse von Ineos ist sehr groß. Die Aussagen waren ganz klar“, sagte CEO Roberto Gualdoni. BASF und Ineos hatten das Joint Venture im Oktober 2011 aus der Taufe gehoben. Dabei wurde vereinbart, dass Ineos die Option erhält, ab Februar 2014 den 50%-Anteil von BASF zu kaufen. Umgekehrt hat BASF die Option, ab Oktober 2014 seinen Anteil an Ineos zu verkaufen.

Styrolution mit einem Jahresumsatz 2012 von 6 Mrd. € und einem um Sondereinflüsse bereinigten operativen Gewinn (Ebitda) von 335 Mio. € ist der weltgrößte Her-



Das Interesse von Ineos ist sehr groß.

Roberto Gualdoni, CEO, Styrolution

steller von Styrolkunststoffen. Das in Frankfurt ansässige Unternehmen betreibt 17 Produktionsstandorte in zehn Ländern und beschäftigt weltweit etwa 3.200 Mitarbeiter.

Nach den Umbauschritten in der Gründungsphase will das Management nun stärker auf Wachstum umschwenken. Im laufenden Jahr will Styrolution seinen operativen Gewinn ausbauen, sagte Finanzchef Christoph de la Camp. Dabei setzt der Kunststoffhersteller auch auf Einsparungen. Ziel sind De la Camp

zufolge 200 Mio. € pro Jahr. Davon seien jetzt schon rd. 80% erreicht. Seine Ebitda-Marge will Styrolution bis spätestens Ende des Jahrzehnts von aktuell rd. 6% auf ein zweistelliges Niveau heben. Dabei baut die Konzernführung u.a. auf stärkere Marktanteile in den Schwellenländern und auf mehr Geschäft mit Spezialkunststoffen, was höhere Renditen abwirft.

Kommt Styrolution, wie Firmenchef Gualdoni glaubt, auf diesem Weg rasch voran, hat dies auch

Einfluss auf den Verkaufspreis bei einem Beteiligungsverkauf. Denn BASF und Ineos hatten Gualdoni zufolge vereinbart, dass bei einer Anteilstransaktion ein Firmenwert von Styrolution zu Grunde gelegt wird, der sich an vergleichbaren Preisen für Basischemieunternehmen orientiert. Etwa das fünf- bis siebenfache des Ebitda sei gängig, deutete der Firmenchef an. Daher könne es im Interesse von Ineos liegen, die Kaufoption frühzeitig auszuüben. Ein Sprecher von Ineos erklärte dazu, eine Entscheidung zu der Option sei noch nicht gefallen.

Auch ein späterer Börsengang von Styrolution oder ein Verkauf von Styrolution-Anteilen an ein anderes Unternehmen hält der Styrolution-Chef zu einem späteren Zeitpunkt für möglich. ■

Chevron-Gewinn bricht ein, Ölkonzerne unter Druck

Gesunkene Ölpreise und Produktionsausfälle haben dem Energiekonzern Chevron erneut die Bilanz verhegelt. Im 2. Quartal sank der Nettogewinn um 26% auf 5,37 Mrd. US-\$. Auch der Umsatz blieb mit

55 Mrd. US-\$ hinter den Erwartungen zurück. Die Ölkonzerne machen derzeit mit Produktionsausfällen, zurückgenommenen Fördermengen und verpassten Gewinnerwartungen Schlagzeilen. Branchenprimus

Exxon sorgte mit einem um mehr als die Hälfte abgestürzten Quartalsgewinn für einen Paukenschlag. Nicht viel besser erging es Shell und der italienischen ENI, denen v.a. die geringen Fördermengen in Nigeria

Probleme bereiten. Und auch der österreichische Öl- und Gaskonzern OMV verbuchte im 2. Quartal einen um Lagereffekte bereinigten um 15% gesunkenen Betriebsgewinn (Clean CCS Ebit) von nur 733 Mio. €. ■

KOOPERATIONEN

Azelis wurde von **Nynas** zum Vertriebspartner für Naphthen-haltige Spezialöle in Deutschland ab dem 1. August 2013 ernannt. Azelis wird die Schmiermittel für eine Vielzahl von industriellen Anwendungen anbieten. Nynas-Geschäftsführer Dr. Ingo Nöslers sagte: „Nynas arbeitet mit Azelis bereits in anderen europäischen Vertriebsregionen erfolgreich zusammen“. Michael Thomson, Azelis Geschäftsführer für die DACH-Regionen ergänzte: „Wir sind derzeit dabei, unser Spezialitätenportfolio für Industrie- und Life Science-Anwendungen zu vergrößern. Die Produktpalette von Nynas wird eine wichtige Ergänzung unseres Portfolios für industrielle Anwendungen in den Bereichen Lacke, Kunststoffe, Gummi oder Schmiermittel sein.“

Biesterfeld Spezialchemie arbeitet mit dem tschechischen Unternehmen **Fosfa** zusammen, das zum April 2013 sämtliche Geschäftsanteile an **Omnisal** in Wittenberg und dem Phosphat-Spezialitätengeschäft von **Thermphos International** übernommen hatte. Fosfa, mit Sitz in Breclav ist als Lieferant von Phosphorsäure und Phosphatsalzen in Lebensmittelqualität bekannt und gilt als der größte europäische Verarbeiter von gelbem Phosphor. Biesterfeld Spezialchemie vertreibt bereits seit 12 Jahren Single Phosphate und Phosphatblends von **Thermphos** und **Omnisal** in Deutschland, Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Kroatien, Rumänien, Bulgarien und der Ukraine.

Clariant hat mit dem saudi-arabischen Industriekonzern **Tasnee** die Gründung eines Joint Ventures für Masterbatches vereinbart. Im Rahmen der Vereinbarung erwirbt Tasnee über seine 100%ige Tochtergesellschaft **Rowad National Plastic Company** einen Anteil von 40 % am Masterbatches-Geschäft von Clariant in Saudi-Arabien. Das Joint Venture wird sich vorrangig auf den Kernmarkt der Arabischen Halbinsel konzentrieren. Clariant Masterbatches (Saudi Arabia) nahm die Produktion bereits 1993 auf. **Rowad National Plastic Company** ist regional führend bei der Kunststoffverarbeitung und ein langjähriger Kunde von Clariant Masterbatches. Zusätzlich zum bestehenden Geschäft soll auch ein neues Werk für die Produktion weißer Masterbatches aufgebaut werden.

IMCD hat mit **Solvay** eine paneuropäische Vertriebspartnerschaft für die **Tecnoflon FKM-Produktreihe** für die Kautschukindustrie geschlossen. Die Vereinbarung deckt die Marktsegmente Automobil, Luftfahrt, Energie sowie Öl & Gas ab. Die Produkte der Solvay-Sparte **Specialty Polymers** werden vorzugsweise zur Herstellung von Dichtungen in chemisch aggressiven und Hochtemperatur-Umgebungen eingesetzt. Solvays Entscheidung für IMCD wurde aufgrund der Marktkenntnis sowie der qualifizierten technischen Vertriebsmannschaft des Chemikaliendistributors getroffen.

H.C. Starck und **Nui Phao Mining**, eine Tochtergesellschaft von Vietnams größtem, privaten Mischkonzern **Masan Group**, haben ein Joint Venture zur Herstellung von Wolfram-Chemikalien gegründet. H.C. Starck hält 49% des Joint Ventures, welches ab 2014 jährlich bis zu 6.500 t Wolfram-Einheiten in Form von Ammoniumparawolframat (APT) und Wolframblauoxid (BTO) produzieren wird. Der Vertrag garantiert H.C. Starck die industrielle Führung des Gemeinschaftsunternehmens und das Alleinabnehmerrecht für den Großteil der Jahresproduktion. Der restliche Teil wird mit Unterstützung H.C. Starcks vertrieben. Die Nui Phao-Mine, die das Joint Venture mit Wolfram-Rohstoffen beliefern wird, gilt als eine der größten bekannten Wolfram-Lagerstätten außerhalb Chinas. Der Bau einer Wolfram-Verarbeitungsanlage wurde bereits gestartet; Anfang August hat die erste Stufe die Produktion aufgenommen. Die komplette Fertigstellung der Anlage ist für 2014 geplant.

Der neue Standard für Lebensmittelsicherheit: SCHÜTZ FOODCERT.

Beinhaltet Systemzertifizierung nach FSSC 22000



FachPack 2013
24. – 26. September 2013
Messezentrum Nürnberg
Halle 6 | Stand 6-357

Entdecken Sie das neue Plus an Sicherheit für Ihre flüssigen Lebensmittel, Nahrungrohstoffe und -konzentrate. Die Anforderungen an Verpackungen durch die Lebensmittelindustrie steigen ständig. Eine Konzentration auf die Materialzulassung – z. B. gemäß FDA – ist daher mittlerweile völlig unzureichend. Der neu definierte Standard SCHÜTZ FOODCERT gewährleistet über das Material hinaus eine umfassende Produkt- und Prozesssicherheit – und wird damit dem heutigen Sicherheitsbedürfnis in der gesamten Supply Chain absolut gerecht.

Sie möchten mehr über SCHÜTZ FOODCERT erfahren? Sprechen Sie uns an!

SCHÜTZ
PACKAGING SYSTEMS
The Future's Technology, Today.

SCHÜTZ GmbH & Co. KGaA
Schützstraße 12
D-56242 Selters
Tel. +49 (0) 2626/77-0
Fax +49 (0) 2626/77-365
E-Mail info1@schuetz.net
www.schuetz.net

CHEMIEKONJUNKTUR

Deutsche Chemie tritt auf der Stelle

Das weltwirtschaftliche Umfeld blieb für die deutschen Chemieunternehmen im ersten Halbjahr 2013 schwierig: Die heimische Industrie litt weiterhin unter der Schuldenkrise und belastete so das Inlandsgeschäft. Im Auslandsgeschäft sah es zuletzt nicht besser aus. Die US-Wirtschaft erholt sich trotz Shale-Gas Hype nur zögerlich. In Lateinamerika konnte die Wirtschaft das Wachstumspotential nicht ausschöpfen. Entsprechend gering blieb dort die Dynamik. Auch in Asien schwächte sich das Wachstum ab – vor allem in Indien, aber zunehmend auch in China. In Europa, dem wichtigsten Auslandsmarkt der deutschen Chemie setzte im ersten Quartal die Rezession fort.

Allerdings setzen sich im zweiten Quartal die Auftriebskräfte durch. Die dämpfende Wirkung der Sparprogramme ließ nach und die eingeleiteten Reformen zeigten erste Wirkung. Vor diesem Hintergrund hellte sich die Stimmung in der eu-



Die langfristigen Perspektiven der Branche sind gut.

Dr. Henrik Meincke, Chefvolkswirt, VCI

ropäischen Wirtschaft auf. Dies kam aber zu spät um das Auslandsgeschäft der deutschen Chemie mit europäischen Kunden deutlich anzukurbeln.

Angesichts der nach wie vor schwachen Weltkonjunktur musste die deutsche Chemie ihre Aufschwunghoffnung in der ersten Jahreshälfte erneut vertagen. Die Produktion stieg nur um 0,8 %, die Preise stagnierten und der Umsatz war sogar leicht im Minus, weil das schwache Auslandsgeschäft die Umsatzeinbußen im Inland nicht ganz kompensieren konnte (Grafik 1). Mittlerweile überwiegt aber die Zuversicht, dass das deutsche Chemiegeschäft in der zweiten Jah-

reshälfte 2013 Fahrt aufnimmt. Das Tempo wird bescheiden bleiben, doch die langfristigen Perspektiven der Branche sind gut. Vor diesem Hintergrund stellten die Unternehmen in der ersten Jahreshälfte neue Mitarbeiter ein und die Beschäftigtenzahl stieg leicht.

Produktion leicht im Plus

Die deutsche Chemie bekam die globale Wachstumsabschwächung und die Unsicherheiten der Eurokrise frühzeitig zu spüren. Bereits im zweiten Halbjahr 2011 drosselten die Unternehmen die Produktion. Dieser Trend wurde jedoch schon im ersten Halbjahr 2012 gestoppt.

Die deutsche Chemie erwies sich gegenüber der Krise robust und machte weiterhin gute Geschäfte. Allerdings konnte seitdem die Produktion nicht, wie zunächst erhofft, ausgeweitet werden (Grafik 2). Unter dem Strich lag die deutsche Chemieproduktion im ersten Halbjahr 2013 nur 0,8 % höher als ein Jahr zuvor. Die Kapazitätsauslastung blieb mit durchschnittlich 83,5 % im Normalbereich.

Deutliche Produktionszuwächse gab es nur bei der Herstellung von Arzneimitteln. Die Pharmasparte konnte trotz Sparzwang im Gesundheitswesen ihre Produktion gegenüber dem Vorjahr um mehr als 4 % ausweiten. Die übrigen Chemiesparten verfehlten demgegenüber ihr Vorjahresniveau – insgesamt um 0,6 %. Dabei gab es große Unterschiede zwischen den Produktgruppen. Die Produktion von anorganischen Grundstoffen sank um 2,2 %, während die Petrochemieproduktion im gleichen

Zeitraum nur um 0,5 % gedrosselt wurde. Die Herstellung von Polymeren konnte im Vorjahresvergleich sogar zulegen (+3,3 %). Dieser Zuwachs ist aber mehr dem schwa-

chen europäischen Nachbarländer im ersten Halbjahr 2013 leicht an. In Übersee konnte das Auslandsgeschäft jedoch nicht mehr an das hohe Vorjahresniveau anknüpfen.

Allein Krisengerede zum Trotz hat sich die deutsche Chemie als widerstandsfähig erwiesen.

chen Vorjahresniveau als einer dynamischen Entwicklung im Jahr 2013 geschuldet. Die Produktion von Fein- und Spezialchemikalien blieb trotz einer leichten Belebung im ersten Halbjahr noch 1,6 % unter dem Vorjahresniveau. Deutlich im Plus lag hingegen die Produktion von Konsumchemikalien. Im ersten Halbjahr wurden 4,3 % mehr Seifen, Wasch- und Reinigungsmittel sowie Kosmetika hergestellt als ein Jahr zuvor.

Erzeugerpreise sinken

Bis Ende des Jahres 2012 kletterten die Chemikalienpreise auf breiter Front. Steigende Rohstoff- und Energiekosten und in Teilbereichen auch knappe Produktionskapazitäten hatten seit Sommer 2009 diesen Preisanstieg verursacht. Zu Beginn des Jahres 2013 fiel es den Unternehmen angesichts der schwachen Nachfrage aber zunehmend schwer, das Preisniveau zu halten. Im Verlauf des ersten Halbjahres gaben die Chemikalienpreise daher nach (Grafik 3). Auch im Juli hielt der Abwärtstrend an. Dennoch waren Chemikalien im ersten Halbjahr immer noch 0,1 % teurer als ein Jahr zuvor.

Leichter Umsatzrückgang

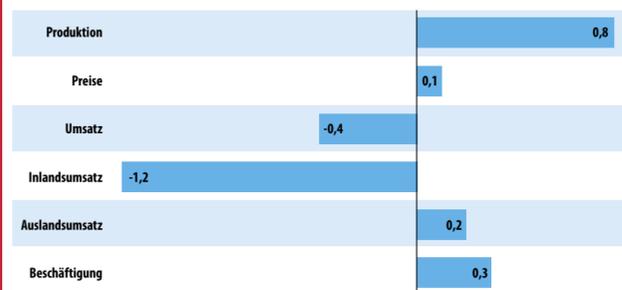
Der Branchenumsatz enttäuschte im bisherigen Jahresverlauf. Trotz leichter Ausweitung der Produktionsmengen und stabiler Preise verfehlte die deutsche Chemie das Umsatzniveau des Vorjahres um 0,4 %. Die Unternehmen konnten damit seit Jahresbeginn 2012 die Verkaufserlöse nicht mehr ausweiten (Grafik 4). Die erhoffte Nachfragebelebung ist zunächst ausgeblieben. Im Inland lag die Industrieproduktion im ersten Halbjahr um 1,2 % niedriger als ein Jahr zuvor. Entsprechend geringer fielen die Chemikalienbestellungen der industriellen Kunden aus. Der Inlandsumsatz der deutschen Chemieindustrie sank im ersten Halbjahr ebenfalls um 1,2 %. Das Auslandsgeschäft war mit 0,2 % nur noch leicht im Plus. Zwar stiegen die Verkäufe in

in Asien, Lateinamerika und auch in den Vereinigten Staaten musste sich die deutsche Chemie mit geringeren Verkaufserlösen zufriedener geben.

Zuversicht wächst

Die Hoffnung auf eine rasche Belebung des Chemiegeschäftes waren in den vergangenen Quartalen immer wieder verschoben worden. Kaum zeigten die Indikatoren eine Stabilisierung der Lage an, kamen immer neue Belastungen der Weltwirtschaft hinzu: Fiscal Cliff in den USA, nachlassendes Wirtschaftswachstum in Asien und vor allem immer neue Fragezeichen hinter der Stabilität des Euroraums. Und dennoch: Allein Krisengerede zum Trotz hat sich die deutsche Chemie als widerstandsfähig erwiesen. Die Geschäftslage blieb positiv. Trotz fehlenden Wachstums machten die Unternehmen gute Geschäfte. Aufgrund der andauernden Stagnation hatte der Glaube an eine rasche Belebung seit Jahresbeginn abgenommen. Die positiven Konjunkturzahlen aus Europa haben den Optimisten zuletzt jedoch wieder neue Nahrung gegeben. Im zweiten Quartal konnte der Euroraum insgesamt die Rezession überwinden. Die Wirtschaftsleistung stieg. Vor allem getragen durch ein Plus bei der europäischen Industrieproduktion. Noch ist das Niveau niedrig. Mittlerweile spricht jedoch vieles dafür, dass sich der Aufwärtstrend in der zweiten Jahreshälfte verstetigt. Vor diesem Hintergrund wird die deutsche Chemieproduktion in den kommenden Monaten zulegen können. Im Gesamtjahr 2013 kann die Branche daher ein bescheidenes Produktionsplus in Höhe von 1,5 % verbuchen.

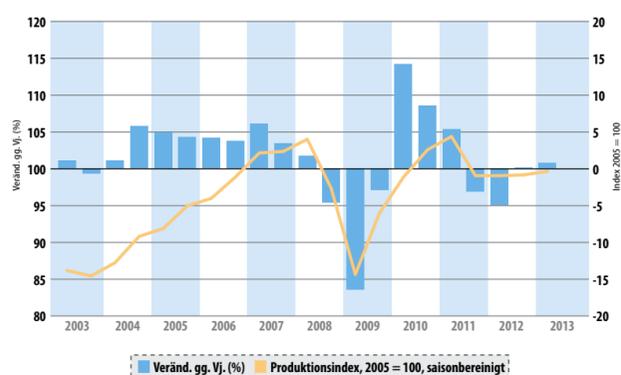
Dr. Henrik Meincke, Chefvolkswirt, Verband der Chemischen Industrie

Kernindikatoren der chemischen Industrie in Deutschland Grafik 1
1. Halbjahr 2013, Veränd. gg. Vj. (%)

Quelle: Destatis, VCI

© CHEManager

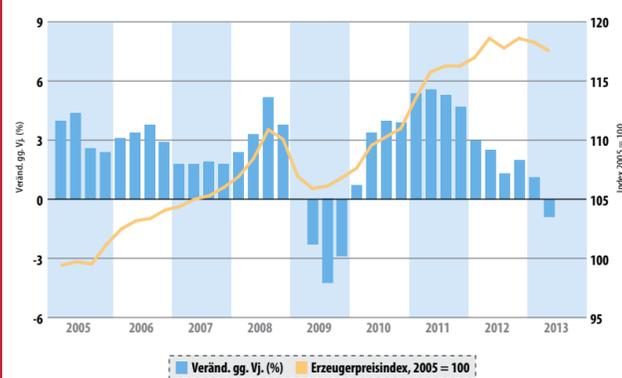
Chemieproduktion in Deutschland Grafik 2



Quelle: Destatis, VCI

© CHEManager

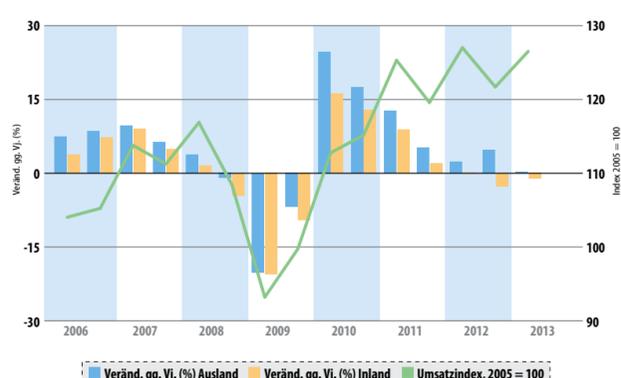
Entwicklung der Erzeugerpreise in der deutschen chemischen Industrie Grafik 3



Quelle: Destatis, VCI

© CHEManager

Entwicklung des Umsatzes der deutschen chemischen Industrie Grafik 4



Quelle: Destatis, VCI

© CHEManager

Siegfried bestätigt positiven Trend

Die Schweizer Siegfried-Gruppe steigerte im 1. Halbjahr 2013 den Umsatz und die Profitabilität deutlich. Das integrierte Feinchemie- und Pharmaunternehmen mit Hauptsitz in Zofingen, das Wirksubstanzen, Synthesedienstleistungen sowie Fertigformulierungen anbietet, erhöhte seinen Umsatz um 10 % auf 196,7 Mio. CHF und das Ebitda um 31,2 % auf 27,9 Mio. CHF, was einer Marge von 14,2 % entspricht (Vorjahr 11,9 %). Der Reingewinn für das 1. Halbjahr 2013 betrug 18,5 Mio. CHF. CEO Dr. Rudolf Hanko kommentierte das Ergebnis: „Unser vorteil-

hafter Produktmix auf Basis der breiten technologischen und methodischen Fähigkeiten hat zu einem soliden Anstieg des Umsatzes geführt. Dank diszipliniertem Kapazitäts- und Kostenmanagement konnten wir die Profitabilität deutlich steigern.“ Die vor einem Jahr getätigte Akquisition von Alliance Medical Products, Irvine, Kalifornien/USA, leistete laut Hanko ebenfalls einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der operativen Kennzahlen. „Wir sind strategisch und operativ gut unterwegs, unsere Ziele zu erreichen.“

Lonza kommt gut voran

Im 1. Halbjahr 2013 hat Lonza verschiedene, bereits zu einem früheren Zeitpunkt angekündigte strategische Aufgaben erfolgreich ausgeführt und Aktivitäten eingeleitet, welche auf ein langfristig nachhaltiges Wachstum ausgerichtet sind. Mit Blick auf das Ergebnis übertrafen die beiden Marktsegmente Specialty Ingredients und Pharma

& Biotech im 1. Halbjahr 2013 die Erwartungen auf Basis eines EBIT-Kernergebnisses von 213 Mio. CHF, ein Anstieg um 9,8 %. Der Umsatz sank jedoch 11,2 % (oder 6,8 % ohne die 2012 veräußerte Sparte Performance Products) auf 1,74 Mrd. CHF. Für das Jahr 2013 bestätigt Lonza ein Wachstum des EBIT-Kernergebnisses von ungefähr 10 %.

Bachem setzt Wachstumskurs fort

Die Schweizer Bachem-Gruppe, Bubenendorf, setzte im 1. Halbjahr 2013 ihr Wachstum fort und steigerte ihren Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode um 7,3 % auf 81,8 Mio. CHF. Das operative Ergebnis erhöhte sich um 18,3 % auf 12,8 Mio. CHF. Die Ebit-Marge verbesserte sich auf 15,6 % (1. Hj. 2012: 14,2 %) und die Reingewinn-Marge auf 12,7 % (1. Hj. 2012: 9,6 %).

Die Generika-Umsätze stiegen gegenüber der Vorjahresperiode leicht auf 45,6 Mio. CHF an. Im Geschäftsbereich Forschungsmikalien zeigten sich erste posi-

ve Auswirkungen der eingeleiteten Maßnahmen zur Verbesserung von Organisation und Marktauftritt. Der Umsatz steigerte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 14,8 % in CHF und dehnte sich auch gegenüber dem 2. Semester 2012 weiter aus. Bei den New Chemical Entities (NCEs) erzielte Bachem mit 13,9 % erneut eine deutliche Umsatzsteigerung. Die Services für NCEs entwickelten sich mit einem Umsatzplus von 29,4 % ebenfalls erfreulich. Die Voraussetzungen für ein solides, etwas stärkeres 2. Halbjahr sind laut Bachem gut.

Clariant steigert Gewinn und Margen

Clariant beginnt, die Früchte seines Konzernumbaus zu ernten. Der Gewinn kletterte im 2. Quartal binnen Jahresfrist um 16 % auf 79 Mio. CHF (64 Mio. €). Konzernchef Dr. Hariolf Kottmann hatte Clariant einer Rosskur unterzogen und mehrere Geschäftsbereiche auf die Verkaufsliste gesetzt, um das Schweizer Spezialchemieunternehmen weniger konjunkuranfällig zu machen.

Im 2. Quartal 2013 stieg der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten um 2 % in Lokalwährungen und 1 % in Schweizer Franken auf 1,544 Mrd. CHF im Vergleich zu 1,527 Mrd. CHF im Vorjahreszeitraum. Das or-

ganische Wachstum von 2 % basierte ausschließlich auf höheren Umsatzvolumen. Der Umsatz im 1. Halbjahr beträgt damit 3,07 Mrd. CHF. Clariant baute im 2. Quartal auch seine Gewinnmarge weiter aus: Die fortgeführten Geschäfte warfen eine Ebitda-Marge von 13,7 % ab, nach 13,1 % vor Jahresfrist.

CEO Kottmann bestätigte die Jahres- und Mittelfristziele. Für das Jahr 2015 ist unter Ausschluss von Sonderposten eine operative Rendite von mehr als 17 % geplant. Die Rendite auf das investierte Kapital soll dann über dem Branchendurchschnitt liegen.

Saltigo: Umzug und FDA-Inspektion

Saltigo hat zum dritten Mal in Folge eine Inspektion durch die US Food and Drug Administration (FDA) ohne Beanstandungen bestanden. Geschäftsführer Wolfgang Schmitz betont die Wichtigkeit der behördlichen Prüfung: „Die FDA-Inspektion ist ein international anerkanntes Qualitätssiegel und bestätigt uns in unserer Arbeit.“

Die Lanxess-Tochter verlegt derzeit ihre Unternehmenszentrale von Langenfeld nach Leverkusen. Die gut 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Feinchemie- und Exklusivsynthese-Spezialisten ziehen in das bisherige Lanxess-Hauptgebäude (K 10) im Chempark, welches durch die Verlegung der Lanxess-Konzernzentrale nach Köln freigeworden ist.

Songwon mit stabiler Entwicklung

Der südkoreanische Additivhersteller Songwon weist für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2013 ein solides Geschäftsergebnis aus. Wenngleich die Erlöse im 1. Halbjahr 2013 gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht um 1,8 % auf umgerechnet 235,8 Mio. € zurückgingen, stieg der Bruttogewinn im Vergleichszeitraum

um 2,4 % auf ca. 44,5 Mio. €. Die Nachfrage nach Additiven von Songwon sei stabil. „Insgesamt entspricht die Umsatzentwicklung in 2013 unserer Planung, auch wenn der Markt in Asien etwas nachgegeben hat und das Geschäft in Europa unter erhöhtem Wettbewerbsdruck steht“, erläutert CFO Hans-Peter Wüest.

Ein „Weiter so“ kann es nicht geben

◀ Fortsetzung von Seite 1

In der Forschungspolitik fordern Sie mehr Mut – wofür?

K.-L. Kley: Damit wegweisende Innovationen auch zukünftig aus Deutschland kommen, müssen geeignete Rahmenbedingungen geschaffen werden. Das bedeutet natürlich innovationsfreundliche Regelungen im Steuer- oder Patentrecht. Vor allem aber geht es mir um das Innovationsklima in unserem Land. Forscher und Wissenschaftler wollen mit Leidenschaft die Zukunft gestalten. Dafür brauchen sie das Gefühl, in der Mitte der Gesellschaft zu stehen. Das gesellschaftliche Umfeld muss Kreativität und Forschergeist honorieren, statt ihn einzudämmen. Dazu gehört auch, dass unsere Gesellschaft Risiken wieder akzeptiert, anstatt sofort reflexartig



Die Gesellschaft muss Forschergeist honorieren, statt ihn einzudämmen.

Dr. Karl-Ludwig Kley,
Präsident des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI)

zurückzuschrecken, sobald etwas mit Risiko verbunden ist.

Diese Risikobereitschaft scheint aber in unserer Gesellschaft immer mehr einer generellen Technologieverweigerung zu weichen.

K.-L. Kley: Forschung ist das kontrollierte Überschreiten bekannter Grenzen – unter sorgfältiger Berücksichtigung der Risiken wohlgeordnet. Solche Grenzüberschreitungen müssen möglich sein, sonst stagnieren wir als Gesellschaft. So lange wir auf theoretische Risiken

neuer Technologien von vornherein mit Verweigerung reagieren, legen wir unserer Wettbewerbsfähigkeit Fußfesseln an. Wir sollten Chancen und Risiken verantwortungsbewusst abwägen. Bei der Pflanzenbiotechnologie, bei Nanomaterialien oder beim Fracking ist das bisher nicht zu erkennen.

Stichwort Fracking: Wie stehen Sie dieser Technologie gegenüber?

K.-L. Kley: Fracking ist keine neue Technologie, sie wird seit 50 Jahren in Deutschland betrieben, und zwar

im Einklang mit gesetzlichen Regelungen. Natürlich müssen wir uns die Frage stellen, ob sich Fracking in Deutschland überhaupt wirtschaftlich lohnt. Aber ich erwarte eine offene und wissenschaftlich fundierte Diskussion darüber, was die Risiken sind und wie wir damit umzugehen haben. Wir müssen uns mit den Fakten befassen, statt eine

K.-L. Kley: Forschung ist spannend, Forschung ist kreativ, und manchmal ist sie auch kontrovers. Aber sie ist immer nötig, wenn wir neue Antworten auf die Fragen unserer Zeit finden wollen. Die Chemie ist eine lebende Industrie. Mit ihren Innovationen und Technologieveränderungen entstehen neue Optionen und bessere Produkte, die in der Wertschöpfungs-

auch der Gesellschaft dient, von der Politik und der Öffentlichkeit gehört oder als politische Lobbyarbeit abgetan?

K.-L. Kley: Wir führen Gespräche mit allen politischen Parteien. Die Diskussionen finden im Regelfall in einer konstruktiven Atmosphäre statt. Denn die politischen Forderungen des VCI orientieren sich an der Sache. Ich bekenne mich gerne und offen dazu, Lobbyist zu sein, wenn ich einer Industrie, die ein Aushängeschild Deutschlands ist, dazu verhelfen kann, dass sie auch in Zukunft das Schicksal unseres Landes positiv mitgestaltet.

Den medizinisch-technischen Fortschritt gibt es nicht zum Nulltarif.

vermeintlich neue Technologie, die gar nicht neu ist, ohne Berücksichtigung der Faktenlage zu verteuern.

Sie fordern also ein Innovationsklima, das sachbezogene, ergebnisoffene Diskussionen erlaubt?

funktionale immer weiter oben angesiedelt sind. Wir haben genügend Möglichkeiten, Chancen wahrzunehmen, wenn man uns denn lässt!

Zum Abschluss: Wird die Botschaft, dass eine gesunde Industriepolitik

www.chemanager-online.com/tags/industriepolitik

Linde setzt profitables Wachstum fort

Linde hat im 2. Quartal 2013 an die solide Geschäftsentwicklung des 1. Quartals angeknüpft und den Konzernumsatz und das operative Konzernergebnis abermals gesteigert. Im 1. Halbjahr 2013 ist der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,5% auf 8,2 Mrd. € gewachsen. Bereinigt um Währungskurseffekte betrug das Umsatzplus 12,7%. Zum Wachstum des Konzerns hat das vor einem Jahr von Linde übernommene US-Homecare-Unternehmen Lincare einen Umsatz von 792 Mio. € beigetragen. Das operative Konzernergebnis wuchs um 13,6% auf knapp 1,97 Mrd. € und die operative Konzernmarge erhöhte sich auf 24,0%. „Wir haben uns im 1. Halbjahr in einem Umfeld, das uns alle fordert,

ganz gut behauptet“, kommentierte Vorstandschef Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle. „Obwohl der konjunkturelle Rückenwind eher schwächer geworden ist, konnten wir weiter profitabel wachsen. Dazu hat insbesondere der Ausbau unseres Health-care-Bereichs beigetragen.“

Linde ist für den weiteren Jahresverlauf gerüstet und bestätigt seinen Ausblick: „Wir wollen den Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr erhöhen und ein operatives Konzernergebnis von mindestens 4 Mrd. € erreichen“, erklärte Reitzle. Auch bei den Mittelfristzielen sieht er das Unternehmen auf Kurs: Für das Geschäftsjahr 2016 strebt Linde unverändert ein operatives Konzernergebnis von mindestens 5 Mrd. € an.

Borealis will Ertragskraft stärken

Borealis musste im 1. Halbjahr 2013 einen niedrigeren Nettogewinn von 144 Mio. € im Vergleich zu 252 Mio. € im gleichen Halbjahr 2012 hinnehmen, während der Umsatz des Herstellers von Polyolefinen, Grundchemikalien und Düngemitteln im gleichen Zeitraum von 3,75 Mrd. € auf 3,95 Mrd. € anstieg. Der niedrigere Gewinn im Jahresvergleich resultiert größtenteils aus dem rückläufigen Polyolefinmarkt in Europa. Im 2. Quartal stieg der Gewinn gegenüber dem 1. Quartal infolge guter Ergebnisse in den Pflanzennährstoff- und Basischemikaliengeschäften.

Im Düngemittelgeschäft erfolgten die kürzlich gemeldeten Übernahmen von GPN und Rosier im Einklang mit Borealis' Strategie, in diesem Bereich zu wachsen.

Eine neue Katalysatoranlage in Linz, die Polyolefinkatalysatoren mit der unternehmenseigenen Sirius-Technologie produziert, wurde im Juni eingeweiht. Zudem kündigte Borealis ein 65 Mio. €-Upgrade für seinen Standort in Porvoo, Finnland, an. Dahingegen wird die HDPE-Anlage in Burghausen Ende 2014 geschlossen, weil sie wirtschaftlich nicht mehr attraktiv ist.

„Wir erwarten uns für die nächste Zeit keine wesentliche Verbesserung am europäischen Polyolefinmarkt“, stellt Borealis-Chef Mark Garrett klar. „Wir werden weiterhin daran arbeiten, unsere Ertragskraft zu stärken und auch auf volatilen Märkten zu wachsen.“

Altana auf starkem Vorjahresniveau

Altana konnte im 1. Halbjahr 2013 bei Umsatz und operativem Ergebnis an das Vorjahresniveau anknüpfen. Der Spezialchemiekonzern aus Wesel setzte in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 887 Mio. € (Vorjahr: 886 Mio. €) um. Das Ebitda lag mit 178 Mio. € auf dem Niveau des 1. Halbjahres 2012 (180 Mio. €). Auch die Ebitda-Marge blieb mit 20,1% auf hohem Niveau. „Wir blicken auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr zurück, in dem wir trotz schwieriger gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen in Europa das starke Vorjahresniveau halten konnten“, so der Vorstandsvorsitzende Dr. Matthias L. Wolfgruber.

Anders als im Vergleichszeitraum 2012 verzeichnete Altana in diesem 1. Halbjahr steigende Absatz-

mengen, die jedoch durch negative Preis-/Mix- sowie Wechselkurseffekte kompensiert wurden. Dennoch erhöhte das Unternehmen seine F&E-Investitionen wieder kräftig um 8%. Im Gesamtjahr 2012 hatte der Konzern diese Aufwendungen bereits zweistellig gesteigert. Wolfgruber: „Wir investieren konsequent weiter in die Entwicklung neuer Spezialchemielösungen.“

An der Prognose für das Gesamtjahr hält Altana fest und geht weiter von einem Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich bei gleichbleibend hoher Umsatz- und Kapitalrentabilität aus. Dabei sind die erwarteten Effekte aus dem Erwerb des Rheologie-Geschäfts von Rockwood nicht berücksichtigt.

AUCH CHAMPIONS MACHEN NICHT ALLES SELBST

Partnerschaften für Instandhaltung und Betrieb mit InfraServ Knapsack

Egal ob im Spitzensport oder in der Chemie: Auch die Besten können nicht alles selbst machen. InfraServ Knapsack bietet Ihnen als kompetenter Partner mit langjährigem Know-how in der Instandhaltung und im Infrastrukturbetrieb die Möglichkeit, sich auf das zu konzentrieren, was Sie zum Champion macht.

WWW.ISK-PARTNERSCHAFTEN.DE

InfraServ
KNAPSACK

Wiege für nachhaltigen Erfolg

Unternehmen erkennen den Wert von Fachexperten für den Firmenerfolg und unterstützen deren Karrieren

Als Experte in einem Unternehmen Karriere machen? Was vor Jahren noch eher ungewöhnlich war, ist inzwischen keine Seltenheit mehr: Immer mehr Unternehmen erkennen den langfristigen Wert von Fachexperten für den Firmenerfolg. „Experten sind die Wiege des fachlichen Erfolgs. Sie zu fördern und ihnen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten im Aufgaben- und Entlohnungsbereich zu bieten, stellt ein wichtiges Element für zukunftsorientierte, erfolgreiche Unternehmen dar. Deshalb richten wir unsere Karriereangebote neben den typischen Managementfunktionen noch stärker auf die Expertenlaufbahnen aus“, betonen Christa Ring, verantwortlich für Recruiting bei Bayer Technology Services (BTS), und Dr. Thorsten Trachte, bei Evonik Industries als Strategischer HR-Partner im Bereich Verfahrenstechnik und Engineering u.a. für den Ingenieurwachstum zuständig.

Dass die aktiven Experten dies ebenfalls schätzen und für sich und ihr jeweiliges Unternehmen deutliche Vorteile sehen, beleuchten vier Mitarbeiter von Evonik und BTS. Sie haben aus unterschiedlichen Beweggründen eine Expertenlaufbahn eingeschlagen. In vier Portraits berichten wir über ihre Erfahrungen.

Leidenschaft für kundenorientierte Lösungen

■ Prof. Dr. Ralf Dohrn arbeitet als Experte für Thermodynamik

Bei der Frage eines chinesischen Kollegen nach der Funktionsweise einer speziellen Hochdrucksichtzellenapparatur muss Prof. Dr. Ralf Dohrn lächeln. „Die haben wir vor 17 Jahren in unserer Werkstatt gebaut. Noch heute ist sie gefragt und entpuppt sich als absoluter Renner.“ Ein deutliches Zeichen, dass sich Expertenwissen langfristig auszahlt.

Prof. Dohrn zählt zu den Experten auf dem Gebiet der Thermodynamik. Als langjähriger Leiter der Gruppe Property Data & Thermodynamics bei Bayer Technology Services (BTS) in Leverkusen hat er die „Expertenlaufbahn“ in einem Industrieunternehmen bewusst gewählt. „Ich arbeite sehr gerne an fachlichen Projekten und möchte mein Wissen konkret anbringen. Im Gegensatz zu einer rein akademischen Karriere kann ich hier in einem Großunternehmen meine Kenntnisse bei realen Problemstellungen anwenden und kundenorientiert einbringen. Der Anteil an fachlicher Arbeit ist im Vergleich zu dem der meisten Universitätsprofessoren hoch“, begründet der 55-Jährige seine Berufswahl. „Schwere Aufgaben zu lösen und die Kundenbedürfnisse zu befriedigen macht den Reiz der Tätigkeit aus.“

In erster Linie beschäftigt er sich mit der Messung von Phasengleich-

gewichten. Etliche Daten sind bei der Vielzahl von Stoffkombinationen noch unbekannt. Doch gerade im Zuge der Prozesssimulation hat die Bedeutung von Stoffdaten stetig zugenommen. Gute Stoffdaten stellen die Grundlage für funktionierende Verfahren dar. Eine Tätigkeit, die er nicht als Einzelkämpfer ausübt. „Neben großem Fachwissen und vielfältiger Erfahrung ist eine funktionierende Teamarbeit das A und O optimaler Expertentätigkeit. Wir gehören hier zu den weltweit führenden Gruppen im Bereich der Phasengleichgewichtsmessung“, sagt Dohrn. Und: „Immer neue Herausforderungen und ein ständiges Lernen sind tägliche Motivation.“

BTS bietet dazu mit seinem Modell zur Expertenlaufbahn, so Dohrn, sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten: „Das Ansehen von Experten ist inzwischen weiter gestiegen, die Notwendigkeit von Expertenslösungen für nachhaltigen Erfolg und die explizite Förderung von Fachleuten hat das Unternehmen erkannt. Auch die finanziellen Entwicklungsmöglichkeiten entwickeln sich positiv“, berichtet Dohrn. Auch als Mitglied im BTS-Sprecherausschuss der Leitenden Angestellten hat er sich tatkräftig für das Expertenlaufbahnmodell eingesetzt. „Solche Modelle ermöglichen es uns, Top-Fachkräfte an unser Unternehmen zu binden, BTS als attraktiven Arbeitgeber glaubwürdig darzustellen und langfristige Perspektiven zu bieten“, erklärt der Fachmann. Selber ist er in zahlreichen Fachgremien tätig, pflegt den Kontakt zu Hochschulen und ist mit seinem Team stets up-to-date. „Ich zähle es auch zu meinen Aufgaben,

junge Menschen im naturwissenschaftlichen Bereich zu motivieren, solch eine Expertenkarriere einzuschlagen. Denn ein jeder profitiert vom Spaß und der Attraktivität der Arbeit. Und das Unternehmen zieht mittelfristig wirtschaftlichen Nutzen aus den Ergebnissen der Expertentätigkeit“, erklärt er.

Wie gesagt: Die vor 17 Jahren entwickelte Hochdrucksichtzellenapparatur steht heute noch ihren Mann... und die Methoden werden ständig weiter entwickelt.

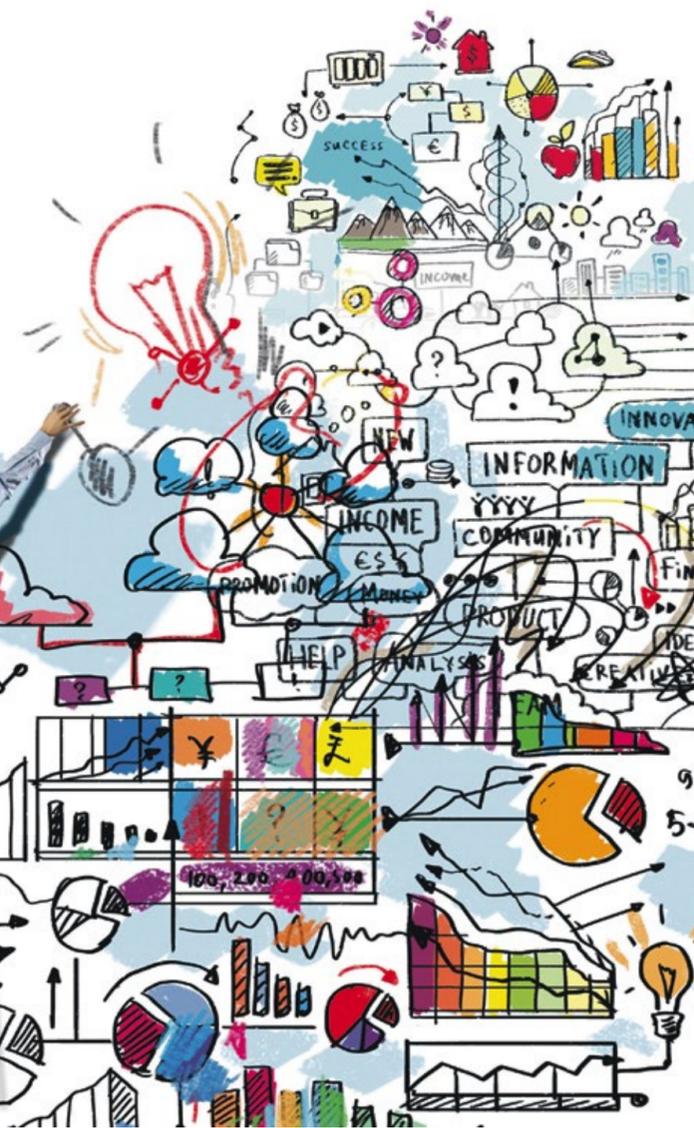
„Älteste Büro-WG“: Keimzelle für innovative Lösungen

■ Dr. Volker Michele ist ein Paradebeispiel für Kontinuität im Wandel

Gebäude E 41, 1. Etage, Raum 129 – „Koordinaten“, die Dr. Volker Miche-

Expertenlaufbahn Bayer Technology Services (BTS)

Bayer Technology Services (BTS) hat 2010 das Laufbahnmodell „perspective“ eingeführt. Es umfasst zusätzlich zur Führungslaufbahn die Projekt- und Expertenlaufbahnen. Sie stehen als Karriereoption der klassischen Führungslaufbahn hinsichtlich Ansehen und Vergütung sowie Aufstiegschancen in nichts nach. Ziel der Expertenlaufbahn ist, das hohe fachspezifische Wissen zu erweitern und kunden- und anwenderorientiert einzusetzen. Kernstück des neuen Laufbahnkonzepts ist der sogenannte Entwicklungsdialo: Der Mitarbeiter analysiert gemeinsam mit dem Vorgesetzten seine Stärken und Neigungen und wird einem der Karrierepfade und einer Rolle zugeordnet. Im weiteren Verlauf des Berufswegs wird die Einordnung regelmäßig an die Karriere des Mitarbeiters angepasst. Das Unternehmen unterstützt die Fachleute intensiv dabei, ihre Kompetenzen kontinuierlich auszubauen – etwa durch Seminare oder andere Weiterbildungsmaßnahmen. BTS sieht darin den Nutzen, Mitarbeiter mit Spaß am konzentrierten Arbeiten im Expertenteam und am Austausch in fachlichen Gremien zu unterstützen. Das Unternehmen kann die wissenschaftlichen Forschungsergebnisse seiner Beschäftigten nutzen, um praxisorientierte Lösungen zu finden – ein wichtiger Beitrag, um Kunden zufrieden zu stellen und das Unternehmen in seiner führenden Wettbewerbsposition weiter nach vorne zu bringen.



le kennt. Seit seinem Berufseinstieg bei Bayer im Jahr 2001 ist dieses Büro in Leverkusen seine berufliche Heimat. Kontinuität und langer Atem trotz mancher Umorganisationen: „Um sich spezielles Fachwissen aneignen, für das Unternehmen langfristig Gewinn bringend und

für die Kunden zufriedenstellend einsetzen zu können, benötigt man Zeit“, weiß der 42-Jährige.

Die hat ihm Bayer gegeben: „Von meiner intensiven Einarbeitungszeit zu Beginn meiner beruflichen Tätigkeit zehre ich noch heute in Form von vielfältigen Kontakten und

Kurz-Vita Prof. Dr. habil. Ralf Dohrn

Name:	Ralf Dohrn
Alter:	55
Ausbildung:	
1978-83:	Studium Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Hamburg
1986:	Promotion, anschließend Oberingenieur
1988-90:	Postdoc an der University of California
1994:	Habilitation an der TU Hamburg
Beruf:	
1995:	Beginn der Tätigkeit bei Bayer in der Zentralen Forschung
2003:	Honorarprofessor an der TU Hamburg
Seit 1998:	Leiter der Gruppe Property Data & Thermodynamics bei Bayer Technology Services



Kurz-Vita Dr. Volker Michele

Name:	Volker Michele
Alter:	42
Ausbildung:	
1992-97:	Studium Maschinenbau/Energie- und Verfahrenstechnik an der TU Braunschweig und an der University of Waterloo/Kanada
2002:	Promotion am Institut für Bioverfahrenstechnik in Braunschweig
Beruf:	
2001:	Beginn der Tätigkeit bei Bayer im Bereich Zentrale Technik/ Technische Entwicklung
Heute:	Sachgebietsleiter Strömungstechnik in der Gruppe Mixing & Fluid Dynamics bei Bayer Technology Services



www.Jobnetwork-ChemiePharma.de

Ihr **Stellenmarkt**
für alle Berufsgruppen
in der **Chemie- und
Pharmaindustrie!**

© Robert Kneschke / Nuri Acarus / Serguei Kovalev / yanlev - Fotolia.com



Jobnetwork ChemiePharma konzentriert sich auf das Wesentliche und bringt die Bewerber und Unternehmen der Branche bestmöglich zusammen. Die Echtzeitsuche führt zu schnellen und effektiven Ergebnissen.

Finden Sie noch heute Ihre neue Stelle bei attraktiven Arbeitgebern der Chemie- und Pharmaindustrie!

JOB NETWORK
CHEMIE-PHARMA

JobnetworkChemiePharma
JobnetworkChem





breitem Know-how“, erzählt er. Als Sachgebietsleiter Strömungstechnik im Bereich Mixing & Fluid Dynamics bei Bayer Technology Services (BTS) bearbeitet er Projekte sämtlicher Größenordnungen. Wenn es gilt, Mischer oder Abscheider kurzfristig strömungstechnisch zu optimieren,

Betriebe zu beraten, Prozessverläufe zu simulieren, experimentelle Laborarbeiten zu erledigen oder neue Systeme in Großprojekten zu entwickeln – der Experte und sein Team sind gefragt, wenn es um die Lösung von Problemen geht, die auch mal nicht in alltägliche Schemata passen. „Für

mich absolute Herausforderung und Ansporn zugleich“, bekennt er.

Auch wenn er in die Expertenlaufbahn mehr oder weniger reingerutscht ist: „Im Laufe der Jahre habe ich für mich festgestellt, dass ich vor allem fachlich arbeiten wollte. In dieser Laufbahn kann ich gemäß den Projektanforderungen meine Kreativität einbringen und eigene Ideen entwickeln“, sagt er. Seine Motivation? „Gefragt zu werden, weil man Ahnung hat, stellt eine große Anerkennung dar. Und von den Kunden unmittelbares Feedback zu haben, mit denen Bayer Geld verdient und wettbewerbsfähig bleibt, ist persönlicher Antrieb, sich immer wieder neue Gedanken zu Lösungsmöglichkeiten zu machen“, betont er.

So konnte er zusammen mit seinen Fachkollegen bei zwei Großprojekten im Bereich Carbon-Nanotubes und TDI-Gasphasenphosphonisierung zu entscheidenden Fortschritten beitragen.

Und das alles von ein und demselben Arbeitsplatz aus. „Wir sind hier vielleicht die älteste Büro-WG“, schmunzelt er, „aber unser Büro hier ist Keimzelle für so manch innovative Lösung, die die Kunden zufriedenstellt und das Unternehmen voranbringt. Nicht zuletzt: Expertentätigkeit und die Arbeit an der Basis machen erheblichen Spaß.“

Breites Fundament für die Zukunft

■ Dr. Marc Becker ist auf den Geschmack der Expertenkarriere gekommen

Der Geschmack kommt beim Essen, sagt der Volksmund. Für Dr. Marc Becker gilt dies nicht nur, wenn er die gemeinsam mit seiner Frau vorbereiteten Spezialitäten der türkischen Küche genießt. Auch der eingeschlagene Berufsweg schmeckt ihm. Seit drei Jahren ist Becker als Experte in der Reaktionstechnik im Bereich Verfahrenstechnik und Engineering von Evonik Industries tätig. Dort leitet er das Technikum und verantwortet das Fachgebiet katalytische Mehrphasenreaktionen am Standort Marl.

„Dass ich hier über die Expertenschleife in das Unternehmen eingestiegen bin, bringt mir persönlich viele Vorteile. Denn die fachliche Tätigkeit ermöglicht es, entscheidende Netzwerke aufzubauen. Zudem kann ich viele Bereiche des Unternehmens über die eigene Abteilung hinaus kennenlernen, Wissen austauschen und die fachliche Basis ausweiten“, betont er. Auf den Geschmack brachte ihn sein damaliger Chef. „Er hat

Expertenlaufbahn Evonik Industries

Fachexpertise ist für Evonik Industries essenzieller Bestandteil und zwingende Notwendigkeit, um den Wünschen der Kunden gerecht zu werden. Das Unternehmen bietet seinen Experten mit anspruchsvollen Aufgaben auf hohem wissenschaftlichem Niveau ein motivierendes Einsatzfeld. Der Ausbau von fachspezifischen Netzwerken ermöglicht es den Mitarbeitern, neben den internen Aufgaben auch in internationalen wissenschaftlichen Communities zu agieren und dort Verantwortung zu übernehmen. Damit sichert das Unternehmen kontinuierlich die Aktualität des Wissens. Es wirkt über die Fachkollegen entscheidend mit, Evonik als kreatives und innovatives Unternehmen zu vermarkten. Die Leistungen der Experten werden dabei überdurchschnittlich vergütet. Fach- und Führungslaufbahnen entwickelt Evonik gleichwertig. Bei der Bewertung von Stellen zur Fach- und Führungslaufbahn werden dieselben Bewertungsmaßstäbe angewendet. Anerkennung und Wertschätzung äußern sich in zielgerichteter Förderung und durch die Möglichkeit, an fachspezifischen Seminaren, Tagungen und Symposien teilnehmen zu können. Dies trägt zu einer verbesserten Netzwerkbildung über die Evonik-Grenzen hinaus bei.

mir eindrucksvoll und engagiert das spannende Arbeitsfeld und die damit verbundenen persönlichen Chancen dargestellt“, sagt Becker heute.

So findet er seit seinem ersten Arbeitstag Gefallen daran, chemische Reaktionen vom Labor bis zum Großmaßstab zu entwickeln, kinetische Modelle und Netzwerke abzuleiten oder technische Reaktoren auszulegen. Heute verantwortet er als Gruppenleiter die Gas-Flüssig-Reaktionen und betreut als Key Account Kunden für die Verfahrenstechnik. Natürlich: „Zu einer Expertenlaufbahn gehört viel Erfahrung. Die sammle ich gerade und bilde mir dadurch ein breites Fundament für meine Zukunft im Unternehmen“, erklärt Becker. Und: „Durch den engen Austausch mit allen Kollegen lerne ich die Erfahrung und Wissen anderer zu schätzen und weiß, wie wichtig es ist, an einem Strang zu ziehen.“

Was er in seiner bisherigen Zeit als Experte besonders positiv empfindet? „Ich erfahre durch positives Feedback unserer Kunden eine große Wertschätzung meiner Arbeit. Zudem schätze ich den konstruktiven Austausch und die Möglichkeit, eigene Ideen und Denkanstöße einbringen zu können. All das trägt maßgeblich zum Spaß an der Arbeit bei. Ich kann jedem Berufseinsteiger nur empfehlen, sich mindestens zu Beginn der Tätigkeit in einem Unternehmen auf die fachliche Arbeit zu konzentrieren.“

Eine Grundlage, die Zukunftsperspektiven schafft und die Persönlichkeit stärkt: „Der Blick über den Tellerrand ermöglicht es, selber herauszufinden, welche Fähigkeiten man besitzt und wie man sie am besten Gewinn bringend für das Unternehmen einsetzt.“

Ob die eingeschlagene Expertenkarriere nur die ‚Vorspeise‘ ist oder langfristig für ihn zum ‚Hauptgang‘ wird, weiß er noch nicht genau. Klar ist ihm jedoch: Experten werden für Unternehmen immer wichtiger für den zukünftigen Erfolg. Es macht mich stolz, mit meinem Facheinsatz

im Team mit Gleichgesinnten ein wenig für neue Ideen und Entwicklungen im Sinne des Unternehmens beitragen zu können. Beim Arbeiten als Experte bin ich da wirklich auf den Geschmack gekommen.“

Immer in Bewegung

■ Dr. Sönke Bröcker nutzt Expertenwissen in aller Welt

Vor 15 Jahren ist Dr. Sönke Bröcker in der damaligen Degussa als Experte im Bereich Computer Aided Process Engineering eingestiegen. Inzwischen heißt das Unternehmen Evonik Industries, dem Arbeitsbereich ist Bröcker indes bis heute treu geblieben. Durchaus ungewöhnlich, wie er zugibt, aber: „Ich verantworte hier Projekte, in denen ich etwas bewegen und meine Ideen einbringen kann“, sagt er.

Das Wissen in praktische Arbeit einbringen zu können war einer der Gründe, warum er nach erfolgreicher Habilitation an der TU Braunschweig 1998 in die Industrie wechselte. „In meiner Expertentätigkeit habe ich schnell eine hohe Wertschätzung erfahren und die Möglichkeit erhalten, in meiner Funktion für verschiedene Geschäftsbereiche und Standorte mit wechselnden Aufgaben zu arbeiten“, sagt er. Seine beruflichen Stationen führten ihn über Projekte nicht nur in einige deutsche Standorte, auch in den USA, in Japan und aktuell in China bringt er sein umfangreiches Fachwissen ein. In Shanghai war er daran beteiligt, eine MMA-Anlage mit neuen Technologien für Evonik zu planen und einen Trainingssimulator für die Betriebsmannschaft vor Ort zu installieren. „Hier konnte ich mein Expertenwissen im Projektteam nutzen, um Technologien und Know-how in Wachstumsmärkte zu transferieren“, erklärt er.

Doch nicht nur die Möglichkeit zum fachlichen Wissenstransfer macht für ihn die Expertenlaufbahn

attraktiv: „Ich arbeite gerne mit Menschen im Team zusammen und lerne bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten kennen, wie Mitarbeiter anderer Kulturen denken und arbeiten. Das ist für mich ein wichtiger Beitrag zur ständigen Weiterentwicklung der Persönlichkeit, die mir die Expertenkarriere auch bietet.“ Voraussetzungen sind die Begeisterung für fachliche Arbeit, Durchhaltevermögen bei komplizierten und komplexeren Themen und eine ständige Lernbereitschaft. Und natürlich die Offenheit und der Wille, sich weiterzubilden und mutig neue Dinge anzupacken. „Auf diese Weise kann man das eigene Fachwissen für neue Arbeitsgebiete nutzen. Evonik schafft hier, speziell in dem Bereich Verfahrenstechnik und Engineering, aus meiner Sicht sehr gute Rahmenbedingungen. Das beginnt bei der Akzeptanz von Expertenarbeit und reicht über die konkrete Unterstützung bei der Etablierung von Technologien und Kooperationen mit Hochschulen bis hin zur gehaltlichen Entwicklung.“

Übrigens hat er auch eine Empfehlung an junge Hochschulabsolventen, die eine Expertenkarriere in Betracht ziehen, parat: „Mit angewandtem Fachwissen kann man Einfluss gewinnen, eigene Vorstellungen in die Diskussion miteinbringen und Verbesserungen vorantreiben. Man erhält einen fundierten Gesamtüberblick und ist bei der Lösung vielfältiger Herausforderungen gefragt. Dies trägt aus meiner Sicht zu Arbeitszufriedenheit bei.“ Beste Voraussetzungen für ein erfülltes Berufsleben, in dem man viel bewegen kann.

Autor: Gero Steinmetz, freier Journalist, Leverkusen

www.chemanager-online.com/tags/karriere

Kurz-Vita Dr. Marc Becker

Name: Marc Becker

Alter: 36

Ausbildung:

1998-2004: Studium Chemieingenieurwesen an der TU Dortmund

2008: Promotion am Lehrstuhl für Technische Chemie A in Dortmund

Beruf:

2008: Beginn der Tätigkeit bei Evonik in Marl im Bereich Verfahrenstechnik, Computer Aided Process Engineering

2010: Wechsel zur Reaktionstechnik

Seit 2011: Techniksleiter und Gruppenleiter Katalytische Mehrphasenreaktionen



Kurz-Vita Dr. Sönke Bröcker

Name: Sönke Bröcker

Alter: 50

Ausbildung:

1982-88: Studium Maschinenbau/Verfahrenstechnik an der TU Braunschweig

1992: Promotion am Institut für Thermodynamik der TU Braunschweig

1998: Habilitation

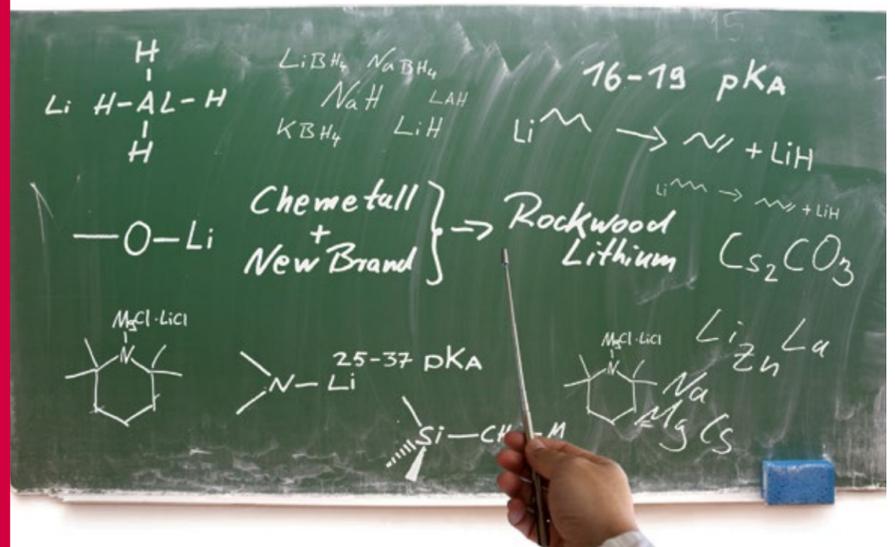
Beruf:

1998: Beginn der Tätigkeit bei Evonik Industries (der damaligen Degussa) in Hanau im Bereich Computer Aided Process Engineering

Seit 2008: Leiter Process Simulation in Marl



Rockwood Lithium



Li MgX Tools for Organic Synthesis

Visit us in Frankfurt
CPH worldwide
where intelligence gathers
Booth 31B04

Lithium, cesium, magnesium, and sodium based compounds are used as versatile chemical tools for the synthesis of pharmaceuticals, agrochemicals, flavors, fragrances, and other fine organic compounds. Rockwood Lithium has an excellent track record in the development, production, and safe handling of these reactive and efficient chemicals which improve many reactions in organic synthesis.

Please contact your nearest Rockwood Lithium office to request a complete set of our synthetic chemistry guides where we recommend products used in the following types of reactions:

- Reductions using Metal Hydrides
- Halogen / Metal Exchange
- C-C Coupling Reactions
- Deprotonations

Find out more at www.rockwoodlithium.com

A Rockwood Company
since 1900

... the Lithium company

MITTELSTAND IN DER CHEMISCHEN INDUSTRIE

Forschung im Fokus

Baerlocher entwickelt Additive für neue Kunststoff-Anwendungen

Im Einzugsgebiet von München liegt Unterschleißheim, etwa zwanzig Minuten von der Innenstadt und dem Münchner Flughafen entfernt. Hier ist das mittelständische Chemieunternehmen Baerlocher beheimatet.



Unterschleißheim ist ein Wirtschaftsstandort mit einer gesunden Wirtschaftsstruktur: Viele Einfamilienhäuser, ein großes Angebot an Schulen, Grünanlagen, Freizeittreffs und Sportanlagen bietet der Standort. In Unterschleißheim sind einige weltweit bekannte Firmen ansässig, unter ihnen die Trainingsakademie der BMW Group, Cassidean, EADS und Microsoft. Neben dem gläsernen Gebäude der Baader Bank hat das Unternehmen Baerlocher seinen Hauptsitz in einem architektonisch-modernen Firmengebäude. Die weltweiten Geschäfte werden seit Ende 1998 von dort gesteuert. Hier sind neben der Verwaltung auch die Abteilungen für Forschung und Entwicklung sowie der Vertrieb angesiedelt.

Baerlocher wurde 1823 gegründet und hat sich zu einem der führenden Hersteller von Additiven für die Verarbeitung von PVC-Produkten und Speziallösungen für den Kunststoffbereich entwickelt. Additive sind Hilfsstoffe, die Produkten zugeführt werden, um bestimmte Eigenschaften zu erreichen oder zu verbessern. Zum Beispiel führen Additive bei der Verarbeitung von Kunststoff zu einer längeren Haltbarkeit, bestimmen die Farbgebung und Farbbeständigkeit und beeinflussen die Formgebung, Alterungs- oder auch die Hitzebeständigkeit positiv.

Baerlocher GmbH

Gründung: 1823

Geschäftsführung: Arne Schulle

Mitarbeiter: 1.200 weltweit

Geschäftstätigkeit: Entwicklung, Herstellung und Vertrieb für die Kunststoffindustrie und weitere Branchen

„Zu unseren Produkten gehören u.a. Ca-basierte Stabilisatoren, welche sich in verschiedenen PVC- Erzeugnissen, wie z.B. in Fensterprofilen, Rohren oder Kabeln wiederfinden. Wir stellen aber auch individuelle Spezialadditive für andere Anwendungen her. Hierzu gehören u.a. Metallseifen, Gleitmittel sowie Additiv One-Packs, unsere sog. Baeropole“, erläutert Arne Schulle, CEO der Baerlocher Group, die Produktpalette des Unternehmens.

Internationales Firmennetzwerk

Baerlocher ein weltweit vernetztes Unternehmen mit Standorten in Europa, den USA, China, Malaysia, Indien und Südamerika. „In unseren ausländischen Tochterfirmen beschäftigen wir lokale Experten aus den jeweiligen Ländern“, sagt Schulle. „Für uns ist es wichtig, die strategischen Vorgaben von Deutschland aus zu koordinieren, den Rest übernehmen die Tochtergesellschaften selbst.“ Der Netzwerkgedanke wird aktiv gelebt: Wenn neue Ideen in einem Land entdeckt werden, werden diese auch für die anderen Länder adaptiert.

Mehr als 1.200 Mitarbeiter arbeiten weltweit für das Unternehmen aus Bayern. „Wir sind ein klassischer ‚Hidden Champion‘ und liegen mit unseren Lösungen

weltweit ganz vorn.“ Trotzdem bestehen die Vorteile eines Familienunternehmens: Flache Hierarchien, schnelle Handlungswege und ein familiäres Klima.

Marktführerschaft durch Innovation

Die Kunststoffbranche ist in der heutigen Zeit mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert: Aufgrund rechtlicher Vorgaben wie REACH oder freiwilligen Selbstverpflichtungen wie Vinyl Plus, extremen Preissteigerungen und dem Mangel an Rohstoffen müssen die Hersteller innovative und nachhaltige Erzeugnisse auf den Markt bringen. „Wir engagieren uns in den relevanten nationalen und internationalen Verbänden und Organisationen, um uns zukünftigen weltweiten Herausforderungen zu stellen. Das Hauptaugenmerk richtet sich hierbei auf Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz“, betont Rainer Grasmück, Global Head PVC Additives.

Grasmück hat selbst seine Ausbildung bei Baerlocher gemacht und ist seit über 30 Jahren im Unternehmen angestellt. Über viele Stationen, die er im Ausland absolviert hat, ist er heute gesamtverantwortlich für den Bereich der PVC Additive. „Innovation und Kundennähe

sind für uns von übergeordneter Bedeutung, um unsere Marktführerschaft weiterhin auszubauen“, bekräftigt Grasmück. Lingen ist weltweit der größte Produktionsstandort des Unternehmens. Im Werk durchlaufen die Produkte verschiedene vollautomatisierte Prozesse: Die Herstellung erfolgt durch Einsatz von modernen Anlagen und Maschinen. Ein technisch hochwertiges Kontrollsystem und qualifiziertes Fachpersonal sichern einen reibungslosen Produktionsablauf. Die Produkte werden für den Kunden maßgeschneidert und in verschiedenen Produktformen wie Pulver, Pastillen, Granulat oder Schuppen hergestellt. Die Verpackung der Produkte erfolgt auf Kundenwunsch in Silos, Big Bags, Säcken oder Beuteln. Ein modernes Lagersystem ermöglicht eine effiziente Logistik. „Dieses Lagerprinzip ist sehr übersichtlich, praktikabel und gut kontrollierbar“, berichtet Jürgen Bähr, Leiter des Werks in Lingen.

Für das Unternehmen ist es von essentieller Bedeutung zukunftsgerichtet zu denken – aber seine Wurzeln nicht zu vergessen. Deshalb investiert Baerlocher in Grundlagenforschung auf dem Gebiet der Additive. Ziel ist es, weiterhin einer der innovativsten Hersteller für Additive zu sein. Dieses Vertrauen in eine wissenschaftliche Zukunft resultiert aus der Reflektion der eigenen Geschichte. Im Jahre 1998 eröffnete das Unternehmen ein eigenes Kunststoff-Additiv Museum am Standort Lingen. „Wir wollen junge Menschen in Deutschland für das Thema ‚Kunststoff‘ sensibilisieren – und begeistern. Daher bieten wir Ausbildungen in verschiedenen Berufssparten an. Wir blicken mit Zuversicht in die Zukunft“, erklärt CEO Schulle.

Autorin: Franziska Messinger, Fachhochschule des Mittelstands, Bielefeld

www.baerlocher.de

MITTELSTAND IN DER CHEMISCHEN INDUSTRIE

Innovationen für die Urologie

Apogepha Arzneimittel – ein starkes Familienunternehmen in Dresden

Im Herzen von Dresden sitzt das Pharmaunternehmen Apogepha, ein Spezialist im Therapiegebiet der Urologie. Neben der breiten Palette an wichtigen Arzneimitteln und einer interessanten Historie sticht ein Punkt ganz besonders hervor: Die familienfreundliche Personalpolitik im Unternehmen. Nicht ohne Grund wurde die Apogepha zum familienfreundlichsten Unternehmen Dresdens 2011 gewählt.

Rot verlinkerte Stadthäuser, knorrig-alte Buchen, inmitten eines Wohngebietes in Striesen sitzt das Dresdener Pharmaunternehmen Apogepha, eine halbe Fahrtstunde entfernt stadtauswärts in Dresden-Lockwitz befindet sich die Produktionsstätte des Unternehmens. Beim Betreten der Firma wird eins schnell klar: Hier ist die Frauenquote kein Thema. Von der Rezeption bis zu den zahlreichen Büros, Mitarbeiterinnen sind wie in anderen pharmazeutischen Unternehmen auch hier stark vertreten. Ein Grund für einen Frauenanteil von fast 70%, ist die familienfreundliche Personalpolitik. Den Mitarbeitern wird ein umfangreiches Angebot zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf geboten.

Im Jahr 2009 eröffnete das Unternehmen eine betriebs-eigene Kindertagespflege mit ausgebildeten Tagesmüttern, die sich schon ab den frühen Morgenstunden um den Nachwuchs der Mitarbeiter kümmern. Steffi Liebig, die Bereichsleiterin für Personal und Öffentlichkeitsarbeit, sieht die firmeneigene Tagespflege als große Chance für Familien: „Wir haben uns für den Aufbau einer betrieblichen Kindertagespflege entschieden, um Mitarbeitern und ihren Familien eine familiäre und flexible Betreuungsmöglichkeit für ihre Kleinsten anbieten zu können und so die Möglichkeit zu schaffen, dass diese Kollegen möglichst bald nach ihrer

Elternzeit in den Beruf zurückkehren und Familie und Beruf besser miteinander verbinden können.“

Weitere Pluspunkte des sächsischen Unternehmens sind u.a. das flexible Arbeitszeitsystem, steuerfreie Zuschüsse für die Kinderbetreuung und die Möglichkeit, dass Angehörige der Mitarbeiter die Mittagsversorgung des Pharmaunternehmens nutzen können.

Tino Reimann, Meister in der Formgebung, ist seit 1997 im Unternehmen tätig und schwärmt von einem guten Arbeitsklima: „Das ganze Arbeitsumfeld mit den Kollegen und den Vorgesetzten, es passt einfach. Und dazu kommen dann solche kleinen Sahnehäubchen, wie die familienfreundliche Ausrichtung des Unternehmens.“

Darüber hinaus werden Mitarbeiter durch Beratungen und zahlreiche Maßnahmen, wie z.B. Haushaltsdienstleistungen unterstützt. Die Familienfreundlichkeit der Apogepha ist ein fester und wichtiger Bestandteil der Firmenphilosophie. Das Pharmaunternehmen geht fest davon aus, dass Erfolge davon abhängen, wie zufrieden und motiviert die Mitarbeiter im Unternehmen sind.

Im vergangenen Jahr wurde die Apogepha mit dem Innovationspreis „Familienfreundlichstes Unternehmen 2011“ der Stadt Dresden ausgezeichnet. Die Bewerbung für den Preis wurde von einer Mitarbeiterin des Unternehmens ohne Rücksprache mit der Geschäftsführung eingereicht. Eine weitere Bestätigung dafür, dass sich die Apogepha den Preis wahrlich verdient hat.

Von gut ausgestatteten Arbeitsplätzen, jährlichen Reihenuntersuchungen, Gesundheitsaktionstagen, über das Betriebssportangebot oder der monatlich gebotenen Physiotherapie wird auch für die Gesundheit der Angestellten gesorgt.

Spezialist für Urologie

Apogepha hat sich als Arzneimittelhersteller im Therapiegebiet Urologie spezialisiert. Das Angebot der Arzneimittel zur Therapie von urologischen Erkrankungen ist sehr umfangreich. Von Produkten zur Heilung bei Harnwegsinfektionen und Harnsteinen bis zu Medikamenten für urologische Krebserkrankungen reicht die Produktpalette. Das „Flaggschiff“, und somit das umsatzstärkste Produkt, ist aber Mictonorm Uno. Es wird zur Behandlung von Harninkontinenz eingesetzt. Um bestehende und neue Produkte zu entwickeln, investiert Apogepha jährlich 10% – 15% des Gesamtumsatzes für



Forschung und Entwicklung. Etwa 30 Mitarbeiter sind in den Bereichen der pharmazeutischen Entwicklung, der klinischen Entwicklung, der Arzneimittelsicherheit, der Zulassung und im F&E-Projektmanagement tätig.

Neben Produkten aus eigener Entwicklung setzt Apogepha auf die eigene Herstellung. 9,5 Mio. € wurden in den vergangenen zwei Jahren in die technologische Erweiterung der Produktionsstätte am Standort Dresden investiert. Hier werden nicht nur Arzneimittel für den deutschen Markt, sondern auch für ausländische Märkte produziert, denn neben der Erweiterung der urologischen Palette im Heimatmarkt setzt das Unternehmen auf die Internationalisierung. In mehr als 20 Märkten ist der Arzneimittelhersteller über Vertriebspartner mit seinem Hauptprodukt vertreten, weitere werden folgen.

Verwurzelt in Dresden

Die Wurzeln der Apogepha liegen im Jahr 1882. Das Unternehmen wurde damals vom Apotheker C. Stephan gegründet. In den darauf folgenden Jahren wechsel-

Apogepha Arzneimittel GmbH

Gründung: 1882

Standorte: Dresden / Dresden-Lockwitz

Geschäftsführung: Henriette Starke, Markus Bauer

Mitarbeiter: ca. 180

Umsatz: ca. 31,3 Mio. € (2012)

Produkte: Arzneimittel zur Behandlung urologischer Erkrankungen

te mehrfach der Besitzer, bis die Apogepha 1933 vom Chemiker und Apotheker Dr. Johannes Starke und dem Kaufmann Max Biering aufgekauft wurde. Der zweite Weltkrieg hatte auch für das Pharmaunternehmen fatale Folgen. In der Nacht vom 13. zum 14. Februar 1945 wurde das Firmengebäude der Apogepha zu 90% zerstört. Nach dem mühsamen Wiederaufbau, folgte durch die Aufnahme der chemischen Synthese in den Geschäftsbereich eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung. 1953 wurde das Unternehmen vorübergehend enteignet. Der Mehrheitseigner der Apogepha, Max Biering, verstarb. Seine Nachkommen hatten keinerlei Interesse am Unternehmen und vermachten ihre Anteile dem Staat. Somit wurde Apogepha in der DDR-Ara zu einem halbstaatlichen BSB-Betrieb (BSB: Betrieb mit staatlicher Beteiligung).

Dr. Johannes Starke übernahm die Position des geschäftsführenden Komplementärs. Die darauf folgenden Jahre waren von Produktzuwächsen und Geschäften im Ausland geprägt. 1968 verstarb Dr. Johannes Starke. Sein Sohn, Dr. Christian Starke, übernahm die Leitung des Unternehmens.

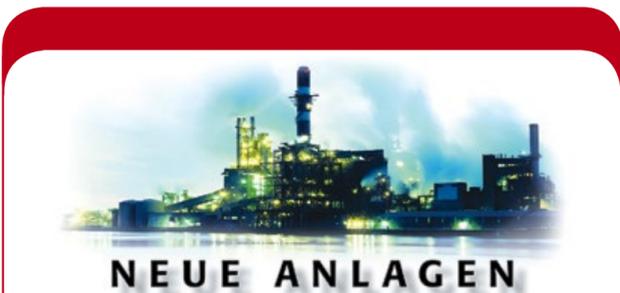
Nach dem Mauerfall kam es im Jahr 1991 zur Privatisierung. Es folgten der Aufbau einer Infrastruktur, die Schaffung der Voraussetzungen für die weitere Verkehrsfähigkeit der Produkte und der Aufbau eines Vertriebs. 1996 wurde die Produktionsstätte des Unternehmens in Dresden-Lockwitz eingeweiht.

Zu einem weiteren Wechsel der Geschäftsführung kam es im Jahr 2000. Dr. Christian Starke übergab seiner Tochter Henriette Starke den „Staffelstab“, sie führt das Unternehmen nun in dritter Generation und ist geschäftsführende Gesellschafterin. Seit 2011 gehört Markus Bauer neben Henriette Starke der Geschäftsführung an.

Von der Entstehung des Unternehmens bis heute kann ganz klar von einer Ereignisachterbahn gesprochen werden. Aus den Höhen, aber auch den Tiefen, hat sich ein anerkanntes, international tätiges Pharmaunternehmen entwickelt, dessen Kernkompetenzen in der Entwicklung, Herstellung und im Vertrieb von urologischen Arzneimitteln liegen.

Autorin: Helena Charnley, Fachhochschule des Mittelstands, Bielefeld

www.apogepha.de



Clariant und Lummus Novolen errichten Katalysatorenwerk in den USA

Clariant und CB&I, Den Haag, Niederlande, haben Kooperationsvereinbarungen auf dem Gebiet von Katalysatoren für die Polypropylen-Herstellung unterzeichnet. Die Clariant-Geschäftseinheit Catalysts und CB&Is Geschäftsbereich Lummus Novolen Technology werden ihre F&E-Anstrengungen langfristig kombinieren, um verbesserte Polypropylen-Katalysatoren und Donor-Technologien zu entwickeln.

Die neu entwickelten Katalysatormaterialien werden anschließend in einer neuen Produktionsanlage zur Herstellung von Ziegler-Natta-Katalysatoren eingesetzt. Clariant und Lummus Novolen werden gemeinsam etwa 65 Mio. CHF in den Bau dieser modernen Produktionsanlage für Polypropylen-Katalysatoren am Standort von Clariant Catalysts in Louisville, Kentucky, USA, investieren. Die Anlage wird voraussichtlich 2015 in Betrieb gehen.

Der Markt für Ziegler-Natta-Katalysatoren wird sein hohes Wachstumstempo der letzten zehn Jahre voraussichtlich aufrechterhalten. Die Wachstumsraten dürften in den nächsten fünf Jahren über 5% liegen.

BASF baut neue Anlagen für Polymide und Harze in China

Die BASF baut im Shanghai Chemical Industry Park (SCIP) in Caojing eine neue Anlage für die Herstellung von Polyamiden der Marke Ultramid mit einer Jahreskapazität von 100.000 t/a. Die Inbetriebnahme der BASF vollständig gehörenden Anlage ist für 2015 geplant.

„Die Nachfrage nach Polyamid in den Bereichen technischer Kunststoffe, Folien und Fasern wird besonders in China stark zunehmen“, betont Hermann Althoff, Senior Vice President der globalen BASF-Geschäftseinheit Polyamide und Zwischenprodukte. „Durch die Investition werden wir Teil dieses Wachstums und können unsere Kunden im asiatischen Markt mit hochwertigen Produkten beliefern, die vor Ort hergestellt wurden.“

Ebenfalls im SCIP investiert BASF rd. 90 Mio. € in den Bau einer Großanlage zur Produktion von Hochleistungsharzen und Tauchlacken (KTL) produziert. Die Anlage, deren Inbetriebnahme für das 2. Halbjahr 2015 geplant ist, wird dazu beitragen, der steigenden Nachfrage nach hochwertigen Beschichtungen für Wachstumsbranchen, insbesondere die Automobilindustrie, in der Region Asien-Pazifik nachzukommen.

SABIC vergibt Auftrag für CCU-Anlage in Saudi Arabien an Linde

SABIC hat Linde mit dem Bau der weltgrößten Anlage zur Abtrennung und Aufreinigung von Kohlendioxid in Saudi Arabien beauftragt. Branchenkreisen zufolge hat der Auftrag an Linde ein Volumen von etwa 70-75 Mio. \$.

Die SABIC-Tochter United Jubail Petrochemical Company will in der sog. CCU-Anlage rd. 1.500 t CO₂ pro Tag (etwa 500.000 t CO₂ pro Jahr) aus den dort betriebenen Ethylen-Anlagen für die Weiterverwendung auffangen und abscheiden und so sein eigenes Angebot an Industriegasen ausbauen. Dies sagte Yousef Al-Zamel, der bei dem saudiarabischen Petrochemiekonzern für Strategiefragen im Chemiegeschäft zuständig ist. Es sei das erste von mehreren ähnlichen Projekten, die nächstes Jahr umgesetzt würden.

Ein Teil des abgetrennten CO₂ könne als Flüssiggas der Lebensmittel- und Getränkeindustrie angeboten werden. In der petrochemischen Industrie wurde das Gas bislang vor allem in die Ölfelder gepumpt, um dort den Druck und damit die Förderung zu erhöhen.

Evonik baut Kapazitäten für Kieselsäure in Thailand aus

Evonik baut derzeit am Standort Maptaphut in Thailand seine Kapazitäten für gefällte Kieselsäure deutlich aus. Die Expansion mit einem Investitionsvolumen in einem unteren zweistelligen-Millionen-€-Bereich soll im 1. Quartal 2014 fertiggestellt sein.

Kieselsäure wird in der Automobilindustrie für Leichtlaufreifen- aber auch in Futter- und Nahrungsmittelindustrie sowie in der Farben- und Lackindustrie eingesetzt. In diesen Industrien steigt in Südostasien die Nachfrage nach gefällter Kieselsäure stark. Mit der Expansion der Produktionskapazität stärkt Evonik seine Position in Thailand und erhöht den Fertigungsanteil in Südostasien, Australien und Neuseeland, um so noch besser auf die Anforderungen der regionalen Kunden einzugehen.

Durch den Einsatz von Kieselsäuren in Kombination mit Silanen können Reifen produziert werden, die durch einen deutlich geringeren Rollwiderstand zur Einsparung von bis zu 8% Kraftstoff führen (im Vergleich zu herkömmlichen Pkw-Reifen).

BASF erweitert Produktionskapazitäten für Fahrzeuglacke in Brasilien

Die BASF wird ihre Produktion für Wasserbasislacke am Standort Demarchi im Staat São Paulo in Brasilien erweitern. Die Investition von 2 Mio. € erhöht die Kapazitäten für wasserbasierte Füller und Basislacke. Zu Beginn des Jahres 2014 soll die Erweiterung abgeschlossen sein.

Der Füller gleicht Unebenheiten im Untergrund aus, verhindert Stein- und Schlagschäden und schützt die Tauchlackierung vor UV-Strahlung. Der Basislack sorgt für Farbe auf der Fahrzeugkarosserie, für die Effekte und das Erscheinungsbild.

Global Sourcing

Beim weltweiten Beschaffungsmanagement in der Prozessindustrie lauern Risiken

Die Optimierung der Materialkosten ist in der Chemie- und Prozessindustrie eine zentrale Stellschraube zum Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Unter dem Stichwort Global Sourcing betreiben nicht nur Großunternehmen, sondern auch Mittelständler verstärkt ein internationales Beschaffungsmanagement, um sich günstigere Bezugsquellen zu sichern. So verlagert sich der Großanlagenbau (World-Scale-Anlagen) mehr und mehr in die Emerging Markets, bei gleichzeitiger Vernetzung der internationalen Lieferketten.

Anlagenkomponenten wie Apparate und Druckbehälter werden zu attraktiven Preisniveaus z. B. in Indien für den europäischen Markt eingekauft. Umgekehrt wird komplexes Know-how-Equipment wie z. B. Apparate aus Sonderwerkstoffen oder Prozessleittechnik aus Deutschland für den asiatischen Markt geliefert.



Kurt Schumacher,
TÜV Süd Chemie Service

Einseitiger Fokus auf Einkaufspreise birgt Risiken

Zwar steigt der Fremdkostenanteil am Umsatz seit Jahren und durch zahlreiche Studien ist das Bewusstsein für eine nachhaltigere Einkaufsleistung bekannt. Dennoch zeigt die Praxis ein weit verbreitetes sogenanntes Best Cost Sourcing, das mit erheblichen Risikofaktoren behaftet sein kann.

Nicht immer werden die relevanten Gesetze, Normen und Regelwerksanforderungen im Bestimmungsland zuverlässig erfüllt. Einbußen bei der Qualität oder verzögerte Liefertermine können letztlich die prognostizierten Einsparungen wieder aufzehren. Chancen und Risiken werden verzerrt dargestellt, wenn Aspekte der Qualitätssicherung nicht individuell, sondern lediglich pauschal betrachtet werden. Folglich kann ein einseitiger Fokus auf die Einkaufspreise vor allem dann teuer werden, wenn noch umfangreiche Nachbesserungen vor Inbetriebnahme in einem Hochlohnland erforderlich sind.

Total Cost of Ownership entscheidend

Vor diesem Hintergrund ist im Einkauf eine stärkere strategische Einbettung der weltweiten Beschaffungsaktivitäten sinnvoll. Dabei

sollten alle relevanten Investitions- und Folgekosten, die Total Cost of Ownership, in die Entscheidung einbezogen werden. Dies gelingt im verlässlichen Maße, wenn die begleitende Qualitätssicherung den gesamten Fertigungsprozess bis zur Verschiffung vor Ort abdeckt. Denn die späteren Probleme liegen meist im Detail. Gesetzliche und singuläre Prüfungen reichen dann nicht aus, um im Vorfeld kritische Punkte aufzudecken und zu klären. Auch wird vielfach die Dynamik in den Lieferantennetzen unterschätzt, was eine adäquate Prozessgestaltung ohne genaueste Marktkenntnisse vor Ort kaum möglich macht.

Entscheidend ist somit ein systematisches und vollständiges Beschaffungskonzept, das die gesamte Prozesskette umfasst. Neben wirtschaftlichen und technischen Aspekten gilt es, das Beziehungsmanagement mit den Zulieferunternehmen zu berücksichtigen – einschließlich des Monitoring der Produktionsbedingungen. Dazu gehört vor allem die sorgfältige Auswahl und Evaluation des Herstellers, die ‚wasser-dichte‘ Spezifikation der Produkteigenschaften sowie ein ausdifferenziertes Controlling der Umsetzung.

Lückenloses Qualitätsmanagement erforderlich

Kernelement einer optimierten Beschaffungsstrategie ist eine Qua-



litätssicherung, die sich vor allem die regelkonforme Auslegung der jeweiligen beschafften Anlagen oder Komponenten zur Aufgabe macht. Außerdem müssen die Projektspezifikationen umfassend geklärt sein, um ein lückenloses Qualitätsmanagement betreiben können. Dazu zählt z. B. die Rückverfolgbarkeit von Werkstoffen oder die Vollständigkeit der erforderlichen Unterlagen wie Zeichnungen, Pläne und Dokumentationen.

An welcher Stelle unterstützt TÜV Süd Chemie Service das Global Sourcing? Ursprünglich aus den Eigenüberwachungen von Bayer, Dow Olefinverbund und Hoechst hervorgegangen, sind die Spezialisten nicht nur in den großen Chemie- und Industrieparks Deutschlands präsent, sondern begleiten ihre Kunden in die internationalen Märkte. So wurde die weltweite Präsenz ausgebaut. Es entstand ein Team of Global Networking, das im engen fachlichen Austausch steht.

Um ebenso den hohen Ansprüchen der verwendeten Werkstoffe gerecht zu werden, verbinden die

Experten konventionelle mit innovativen zerstörungsfreien Prüfverfahren. Aufgrund der langen Erfahrung in der Chemie- und Prozessindustrie hat sich ein Selbstverständnis für unabdingbare und hohe Qualität entwickelt. Damit unterstützt der Service Provider Entscheidungsprozesse beim Global Sourcing für eine vorausschauende Planung und um die Risiken einer Betriebsunterbrechung auf ein Minimum zu reduzieren.

Autor: Kurt Schumacher, Mitglied der Geschäftsleitung, Plant & Equipment Integrity, TÜV Süd Chemie Service GmbH

Kontakt:
TÜV Süd Chemie Service GmbH, Plant & Equipment Integrity, Leverkusen
Tel.: +49 214 30 65117
kurt.schumacher@tuev-sued.de
www.tuev-sued.de/chemieservice

chemanager-online.com/tags/sourcing

Die Erfolgsfaktoren beim Global Sourcing von Anlagenkomponenten

- Ein systematisches und vollständiges Gesamtkonzept
- Individuelle Analysen zu Chancen-/Risiken, Wirtschaftlichkeit, Erfahrungswerten
- Umfangreiche Projektspezifikationen (Design, Werkstoffe, Fertigung, Prüfung, Qualitätssicherung, Dokumentation)
- Herstellerauswahl und -evaluation
- Begleitende Qualitätssicherung vor Ort (In-Line- und Pre-shipment-Inspektionen)
- Kenntnis der Situation vor Ort (Sprache, Kultur)
- Flexibilität beim Lieferantenmanagement (hohe Dynamik in einigen Anbieterländern)



Kontaminationsfreies Umfüllen von toxischen Medien



Müller Containment Klappe MCV

- Einsatz bis OEB 5 (OEL <1 µg/m³)
- Baugrößen NW 100, 150, 200 und 250
- Explosionsdruckfeste Ausführung bis +10 bar
- Vakuumfeste Ausführung bis -1 bar
- Ex-Ausführung nach ATEX für Zone 0/20
- Ebene Wischflächen
- Edelstahl Rostfrei AISI 316L, wahlweise Hastelloy
- GMP konforme Ausführung

Müller GmbH - 79181 Rheinfelden (Deutschland)
Industrieweg 5 - Tel.: +49 (0) 76 23 / 969 - 0 - Fax: +49 (0) 76 23 / 969 - 69
Ein Unternehmen der Müller Gruppe
info@mueller-gmbh.com - www.mueller-gmbh.com

Weltweite Support-Initiative

Emerson reagiert auf den steigenden Bedarf an Service und Schulung für die Prozessautomation

Mit den wachsenden Möglichkeiten der Automatisierungstechnik steigt auch der Bedarf an Service und Schulung. CHEManager hat sich bei Emerson Process Management, einem führenden Anbieter von Automatisierungstechnik für Produktion, Verarbeitung und Verteilung in der chemischen und pharmazeutischen Industrie, nach Aktivitäten des Unternehmens für Beratung, Schulung und Service erkundigt.



Der SmartProcess Distillation Optimizer von Emerson findet bei fünf der sechs Destillationskolonnen im Gaswerk Algyő von MOL in Ungarn Anwendung.



Die weltweite Support-Initiative reagiert auf den steigenden Bedarf an Service und Schulung in Europa.

Mit der Eröffnung von sechs neuen Service- und drei neuen Schulungszentren hat Emerson Process Management seine Geschäftstätigkeiten in den Bereichen Schulung, Service und Support in Europa ausgebaut. Die neuen Zentren sind Teil der weltweiten Support-Service-Initiative, im Zuge derer auch viele der bereits bestehenden Einrichtungen erweitert und verbessert werden.

Die Service-Zentren sollen die Bedürfnisse der Kunden nach schnellem Vor-Ort-Service mit umfangreichem Angebot decken – von grundlegenden Service-Tätigkeiten bis hin zu umfassenden Dienstleistungen, genau auf die speziellen Bedürfnisse eines jeden Kunden zugeschnitten. Das Expertentraining soll den Anlagenbetreibern zu mehr Effizienz verhelfen sowie verlorengegangene Fertigkeiten und Erfahrungen in der Prozessindustrie erneut vermitteln. „Entscheidend bei der Unterstützung unserer Kunden ist die Option von Schulung, Support und Service vor Ort durch hochqualifiziertes Schulungspersonal und Experten mittels moderner Anlagen wie z.B. Simulatoren“, sagt Erik Lapre, Vice President Service Europe, Emerson Process Management. „Diese neuen und erweiterten Einrichtungen sind Teil einer weitreichenden Initiative zur ständigen Erweiterung und Verbesserung unserer Support-Möglichkeiten in Europa.“

In den letzten 12 Monaten hat Emerson neue Service-Zentren in Deutschland, den Niederlanden, Italien, Spanien, Ungarn und Kasachstan eröffnet. Mit geschultem und zertifiziertem Personal werden Dienstleistungen in den Bereichen Kundendienst und Diagnose, Schulung und Teilelieferung, Ventilwartung und -reparatur, Turnaround-Support und Ersatzteilverhaltung angeboten.

Diese Leistungen richten sich an Kunden in der chemischen und pharmazeutischen Industrie, der Öl- und gasverarbeitenden Industrie, in Raffinerien, der Papierindustrie, der Energieerzeugung, der Lebensmittel- und Nahrungsmittelindustrie und vielen anderen Industriezweigen und Branchen. Dazu Lapre: „Service und Support werden zu einem immer wichtigeren Teil von Support-Paketen über die gesamte Lebensdauer. Durch die wachsende Anzahl an lokalen Service-Zentren und deren erweitertes Leistungsspektrum signalisieren wir unseren Kunden, dass wir da sind, um ihre Probleme zu lösen – wann und wo immer sie dies benötigen.“

Schulung des Bedienpersonals bei Lukoil in Russland

Lukoil verwendet ein computerbasiertes Simulationssystem zu Schulungszwecken, um neue Mitarbeiter auf den sicheren Betrieb in den Offshore-Einrichtungen des russischen Ölkonzerns – in diesem Fall die stationäre und eisbeständige Offshore-Plattform im Öl- und Gasfeld Yuri Korchagin -vorzubereiten und die Fertigkeiten des bereits vorhandenen Personals zu zertifizieren und zu verbessern. Basis des Schulungspaketes sind das Automatisierungssystem DeltaV von Emerson Process Management und die Software K-Spice von Kongsberg.

Die Simulation umfasst die Öl- und Gasproduktion einschließlich Aufbereitungsprozesse sowie die Stromversorgung, Betriebsmittel und Life-Support-Systeme der Plattform. Die Schulungslösung reflektiert das gesamte digitale Automatisierungssystem DeltaV, das Sicherheitssystem DeltaV SIS, das Notfallabschaltungssystem, Feuer- und Gassysteme und umfasst Regelungs-

Anfahr- und Abschaltverfahren für die wichtigsten Prozesseinheiten der Plattform. Mit der High-Fidelity-Simulation können Lukoil-Ingenieure darüber hinaus die Auswirkungen möglicher Prozess- und Regelungsänderungen beobachten.

Die Operator Training Solution simuliert Prozessänderungen, die In- und Außerbetriebnahme von Einrichtungen sowie das Hoch- und Herunterfahren von Plattformsystemen. Jedes Schulungsszenario beinhaltet ein automatisiertes Be-

seit 2006 Einsparungen in Höhe von mehr als 9 Mio. € verzeichnen kann.

Emerson unterstützt die Initiative zur Energieeinsparung bei MOL mit dem Einsatz der modellprädiktiven Regelung beim Betrieb des Aggregats. Das Projekt wurde vom Strategischen Service von Emerson Europe und durch das Emerson-Team vor Ort in Ungarn betreut. Die Lösung von Emerson findet nun bei fünf der sechs Destillationskolonnen im Werk Anwendung und senkt so die Energiekosten um jährlich 1,2 Mio. €.

IT-Validierung
pragmatisch · verständlich · transparent
Ohne Umwege zum Ziel.

gempex
THE GMP-EXPERT

wertungssystem für die Leistung des jeweiligen Anwenders.

Steigerung der Anlagenproduktivität bei MOL in Ungarn

Die MOL-Gruppe, eine international tätige Öl- und Gasgesellschaft in Zentraleuropa, kann in ihrem Werk Algyő in der Nähe von Szeged, Ungarn, täglich 12 Mio. m³ Gas verarbeiten. Die Gasaufbereitungsanlage umfasst je drei Kolonnen auf zwei Destillationskolonnensträngen.

Die Support-Dienstleistungen haben der MOL-Gruppe geholfen, den Durchsatz zu steigern, die Produktqualität zu verbessern und gleichzeitig den Energieverbrauch zu senken. Prüfungen der Regelkreise, Projektmanagement der erweiterten Prozesssteuerung und Unterstützungsleistungen bei der modellprädiktiven Regelung – all dies hat dazu beigetragen, dass MOL

Das jüngste Projekt in der Anlage ist ein Leistungsaudit der modellprädiktiven Regelung auf der Grundlage des momentanen Betriebes und der Ziele von MOL hinsichtlich des Anlagenbetriebs. Auf Empfehlung von Emerson wurden am Leitsystem Änderungen für zwei Kolonnen vorgenommen. Die Änderungen betrafen auch eine strukturelle Anpassung

Verfahrens zur Verwendung von Labordaten in Berechnungen enthalten.

Die vorgenommenen Änderungen führten auch zu einer Verringerung der Wärmelast, wodurch MOL den Anstoß bekam, die Wärmezufuhr im gesamten Werk zu optimieren. Emerson unterstützt dieses Projekt mit einer Studie zur Ermittlung der Wärmebilanz im gesamten Werk sowie der Wärmelast am Ofen. Die Unterstützung durch Emerson wird die Gestaltung und Umsetzung der empfohlenen Änderungen beinhalten. So können Branchenkenntnis und technischer Sachverstand von Emerson zu einer ständigen Verbesserung der Systeme und Abläufe in der Anlage führen.

Umsetzung der europäischen Kraftstoffnormen bei INA Rijeka in Kroatien

Die Installation integrierter Automatisierungs- und sicherheitstechnischer Systeme in drei Teilanlagen einer Hydrocrackanlage in der INA Rijeka Raffinerie in Kroatien war Teil eines Upgrades, das erforderlich geworden war, um die Herstellung von Kraftstoffen nach dem Euro V-Standard in Übereinstimmung mit Umweltnormen der Europäischen Union zu ermöglichen.

Aufgrund der erheblichen Größe des Gesamtprojekts wurde der Bau der einzelnen Prozessanlagen an verschiedene EPC-Auftragnehmer vergeben. Emerson fungierte als zentraler Ansprechpartner für die drei EPC-Auftragnehmer und als Hauptverantwortlicher für die Automatisierung (Main Automation Contractor, MAC). INA übernahm die alleinige Verantwortung für die Automatisierungssysteme und koordinierte die ingenieurtechnische Vorgehensweise. Dieser Ansatz stellte sicher, dass die festen Rahmenbedingungen, Zeitpläne, Budgets und Gewährleistungen für jedes einzelne Projekt eingehalten werden konnten.

Die integrierte Lösung für die Hydrocrackanlage basiert auf der

die Stell- und Regelventile. Die AMS Suite Software von Emerson für vorausschauende Wartung kommt zum Einsatz, um Geräte der drei Teilanlagen zu konfigurieren. Das Serviceteam von Emerson gewährleistete, dass die Installation termingerecht abgeschlossen wurde. Darüber hinaus stellt Emerson über die gesamte Lebensdauer der Anlagen hinweg ein umfassendes Supportpaket bereit, um die INA Rijeka Raffinerie bei der Erhaltung der Betriebseffizienz zu unterstützen.

INA setzt außerdem das Guardian Supportpaket von Emerson ein, über das zentral Systeminformationen zur Verfügung gestellt, wodurch eine effektive Lebenszyklusplanung und Wartung des DeltaV Automatisierungssystems gewährleistet wird. Das Supportpaket schließt ebenfalls fachkundigen technischen Support, Ferndiagnose des Systems, Software-Updates und Systemanalyseberichte ein.

Regelventil-Training in Cernay in Frankreich

Als Teil seiner globalen Serviceinitiative hat Emerson eine neue europäische Fortbildungseinrichtung im Ventil-Fertigungskompetenzzentrum in Cernay eröffnet. Die Einrichtung soll Firmen dabei unterstützen, ungeplante Stillstände zu vermeiden, Wartungskosten zu reduzieren und die Leistung ihrer Anlage zu optimieren. Das breite Angebot an Trainingstools und Kursen beinhaltet alle Aspekte von Regelventilen vom Engineering über Diagnostik bis zur Wartung.

Ein besonderes Merkmal der Einrichtung ist sein Durchflusslabor, das eine hoch entwickelte Trainings-Infrastruktur für Regelventile und Instrumentierung bereitstellt. Es beinhaltet einen Durchfluss-Loop und einen dynamischen Performance-Loop, beide betrieben von Emersons digitaler PlantWeb-Anlagenarchitektur und ist mit multiplen Kommunikationssystemen, Software und Instrumentierung ausgestattet. Hier erfahren die Teilnehmer, wie Regelventiltechnologien die dynamische Performance beeinflussen und sich auf die Prozesse auswirken.

Service und Support werden zu einem immer wichtigeren Teil von Support-Paketen über die gesamte Lebensdauer.

Erik Lapre, Vice President, Service Europe, Emerson Process Management



des Regelsystems durch Implementierung einer neuen Komponente in die modellprädiktive Regelung, die eine bessere Vorhersage und Aufzeichnung der Verunreinigungen erlaubt. Ferner war ein Update des

digitalen PlantWeb Anlagenarchitektur von Emerson und umfasst das DeltaV Automatisierungssystem und das sicherheitstechnische System DeltaV SIS. Emerson lieferte außerdem die Feldgeräte sowie

■ Kontakt:
Ernst Jaeger
Emerson Process Management, Haan
info.de@emerson.com
www.emersonprocess.de

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



Emerson installierte eine integrierte Lösung für die neue Hydrocrackanlage in der INA Rijeka Raffinerie in Kroatien. Blick in die neue zentrale Leitwarte der Raffinerie.

Mehr Verbindlichkeit

Die europäische Industrieemissionsrichtlinie IED nimmt Anlagenbetreiber stärker in die Pflicht

Anfang Mai 2013 wurde die europäische Industrieemissionsrichtlinie (Industrial Emissions Directive, IED) ins deutsche Recht umgesetzt. Einige Tausend Anlagenbetreiber aus Branchen wie Energiewirtschaft, Abfallbehandlung oder Chemieindustrie sind von den langfristig wirkenden Veränderungen betroffen. Denn der komplette Lebenszyklus einer „IED-Anlage“, von der Genehmigung über den Betrieb und die Überwachung bis hin zur Stilllegung ist nun neu geregelt. Auf diese Weise versucht die Europäische Kommission, einheitliche Umweltstandards in ganz Europa noch besser durchzusetzen.

Die Europäische Kommission in Brüssel will mit der Industrieemissionsrichtlinie (IED) den in der IVU-Richtlinie aus dem Jahr 1996 definierten Umweltvorgaben mehr Verbindlichkeit geben – europaweit und einheitlich. Denn das Umweltschutzniveau in den Mitgliedstaaten hatte sich im Ergebnis nicht wie beabsichtigt angeglichen. Darüber hinaus führten die unterschiedlichen Umweltstandards zu Wettbewerbsverzerrungen innerhalb der Europäischen Union.

Die Richtlinie 2010/75/EU über Industrieemissionen (IED) löst die IVU-Richtlinie ab und soll als zentrales europäisches Regelwerk zur Emissionsminderung für Industrieanlagen fungieren. Die IED will sich vor allem der BVT (Beste Verfügbare Techniken)-Merkblätter bedienen, um die Emissionsgrenzwerte in den EU-Mitgliedstaaten festzulegen. Zur deren Überwachung wurde zudem ein einheitliches System von Umweltspektionen entwickelt. Mitgliedsstaaten müssen nun Umweltspektionspläne für alle IED-Anlagen aufstellen so-



Oliver Gehrmann,
Currenta



Frank Schmitz,
Currenta

wie deren Einfluss auf die Umwelt beschreiben.

Nationale Umsetzung der IED

Nach der Veröffentlichung des Artikelgesetzes am 12.04.2013 sind die 1. und 2. Artikelverordnung am 2. Mai 2013 im Bundesgesetzblatt publiziert und somit in Deutschland in Kraft getreten. Die rechtlichen Veränderungen betreffen bundesweit 9.000 Anlagen – davon etwa 200 an den drei Chemepark-Standorten



Von der IED-Umsetzung ist auch die von Currenta betriebene Rückstandsverbrennungsanlage im Chemepark Dormagen (RVAD) betroffen.

Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen. Neben der chemischen Industrie wirkt sich die IED auch auf die Branchen Energiewirtschaft, Herstellung und Verarbeitung von Metallen, Mineralverarbeitende Industrie und Abfallbehandlung aus. Sie verändert generell das Genehmigungsrecht – z. B. das Bundesimmissionschutzgesetz (BlmSchG), das Wasserhaushaltsgesetz (WHG), den Anlagenbetrieb (Beste Verfügbare Technik (BVT)/BREF, Stand der Technik), die Überwachung (Umwel-

tinspektion/Umweltberichte) sowie die Stilllegung von Anlagen (Bodenausgangszustandsbericht).

Einfluss auf den gesamten IED-Anlagenzyklus

■ **Genehmigung:** Im Rahmen von Genehmigungen wird es zu einer größeren Anzahl an Verfahren mit öffentlicher Beteiligung kommen. Dies hat zur Folge, dass eine Vielzahl von Gutachten als integraler Bestandteil der Antragsunterlagen (u. a. Umweltverträglichkeitsuntersuchung, Immissionsprognose) zu erstellen sind. Erörterungstermine dürften sich zukünftig aufwändiger gestalten. Zusätzlich ist bei Neu- oder Änderungsgenehmigungen zu prüfen, ob die Voraussetzungen zur Erstellung eines Bodenausgangszustandsberichts erfüllt sind. Darüber hinaus sind neue, zum Teil wesentlich abgesenkte Grenzwerte in allen Kompartimenten zu beachten. Eine stärkere Bindung an den Stand der Technik greift bereits hier in der Genehmigungsphase und setzt sich im späteren Anlagenbetrieb fort.

■ **Betrieb:** Auch im Betrieb wird nun die regelmäßige Überprüfung des Stands der Technik vorgeschrieben. Denn Änderungen in BVT-Merkblättern gewinnen stark an Bedeutung, da hieraus ein Sanierungsbedarf durch Nachrüstung erwachsen kann. Darüber hinaus gelten neue Umweltberichtspflichten und Anzeigepflichten bei Nichteinhaltung der Genehmigungsaufgaben.

■ **Überwachung:** Sowohl Frequenz als auch Inhalte von Umweltspektionen durch die Behörde verändern sich infolge der IED-Umsetzung. Je nach Anlagenart sind regelmäßige Überprüfungen zwischen ein und drei Jahren möglich. Die stetige Überprüfung der Aktualität der Genehmigung und des Standes der Technik rückt in den Fokus. Im Rahmen der Inspektionen werden die Stoffströme über-

wacht und die Inspektionsergebnisse im Internet veröffentlicht.

■ **Stilllegung:** Bei Neu- oder Änderungsgenehmigungen muss nun ein Ausgangs-Zustandsbericht Boden (AZB) erstellt werden. Konkret ist dies der Fall bei der Neuerrichtung einer IED-Anlage auf der grünen Wiese oder einer vorgenutzten Fläche (Flächenrecycling). Darüber hinaus greift die Berichtspflicht auch bei wesentlichen Änderungen bestehender Anlagen, z. B. bei bestimmten Einzelanlagen, großindustriellen Anlagen wie Raffinerien oder einem Chemepark. Generell muss bei Stilllegung der Anlage geprüft werden, ob erhebliche Boden- oder Grundwasserverschmutzungen durch relevante gefährliche Stoffe eingetreten sind, die in punkto Menge und Gefährlichkeit (Toxizität, Wassergefährdung u. a.) eine erhebliche Boden- und Grundwasserverschmutzung verursachen können. Während des Betriebs ist nun alle fünf Jahre eine Überwachung des Grundwassers und alle zehn Jahre eine Überwachung des Bodens vorgeschrieben. Die IED räumt auch die Möglichkeit der Überwachung anhand einer systematischen Beurteilung des Verschmutzungsrisikos ein. Bei bestehenden Anlagen sind Bodenprobenahmen nur in den Teilen der Anlage vorgesehen, in denen mit relevanten gefährlichen Stoffen umgegangen wird. Dies könnte zu Problemen führen, wenn dadurch Bodenabdichtungen perforiert und deren Schutzwirkungen aufgehoben werden.

Weiterer Regelungsbedarf

Beim Blick in die den genauen Wortlaut des Artikelgesetzes und der -verordnungen sind weitere Ungenauigkeiten erkennbar, die einer Klärung in der Praxis bedürfen: So zeigt z. B. die Wortwahl „relevante“ und „erhebliche“ Mengen, dass der Handlungsspielraum

noch zu unkonkret abgesteckt ist. Darüber hinaus sind Mengenschwellen mit bisher 10 kg im Jahr lediglich geplant, aber wesentliche Änderungen bei Vielstoffbetrieben in Chemieparks oder die Nutzung von Summenparametern noch nicht klar definiert. Auch die Grenze zu vorhandenen Boden-/Sanierungsverträgen ist noch nicht sauber abgesteckt.

Autoren: Frank Schmitz, Beauftragter für Abfall, Gewässer- und Immissionsschutz, und Oliver Gehrmann, Unternehmenskommunikation, Currenta GmbH & Co. OHG, Leverkusen

■ Kontakt:
Frank Schmitz
Tel.: +49 214 30 71613
frank.schmitz@currenta.de
www.currenta.de



chemanager-online.com/tags/
umwelt

Überblick der gesetzlichen Veränderungen infolge der IED-Umsetzung

Veröffentlichung des Artikelgesetzes am 12.04.2013. Die 1. und 2. Artikelverordnung sind am 2. Mai 2013 im Bundesgesetzblatt publiziert worden und somit in Kraft getreten. Das Artikelgesetz novelliert die deutsche Gesetzgebung in vielerlei Hinsicht, so zum Beispiel das BlmSchG, WHG, Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG), Umweltverträglichkeitsprüfungsgesetz (UVPG), Umweltschadensgesetz (USchadG) und Strafrecht/Strafgesetzbuch StGB).

Die 1. Artikelverordnung regelt u. a. folgende Verordnungen neu:

- Verordnung über genehmigungsbedürftige Anlagen: 4. BlmSchV
- Verordnung für Störfall- und Immissionschutzbeauftragte: 5. BlmSchV
- Verordnung über das Genehmigungsverfahren: 9. BlmSchV
- Verordnung über Emissionserklärungen: 11. BlmSchV
- Deponieverordnung: DepV

Die 1. Artikelverordnung führt folgende Verordnungen neu ein:

- Bekanntgabeverordnung für sachverständige Stellen: 41. BlmSchV
- Industriekläranlagen-Zulassungs- und Überwachungsverordnung: IZÜV

Die 2. Artikelverordnung regelt u. a. folgende Verordnungen neu:

- Verordnung über Großfeuerungsanlagen: 13. BlmSchV
- Verordnung über die Verbrennung und Mitverbrennung von Abfällen: 17. BlmSchV
- Verordnung zur Begrenzung der Emissionen aus der Titandioxid-Industrie: 25. BlmSchV
- Verordnung zur Begrenzung der Emissionen flüchtiger organischer Verbindungen bei der Verwendung organischer Lösemittel in bestimmten Anlagen: 31. BlmSchV



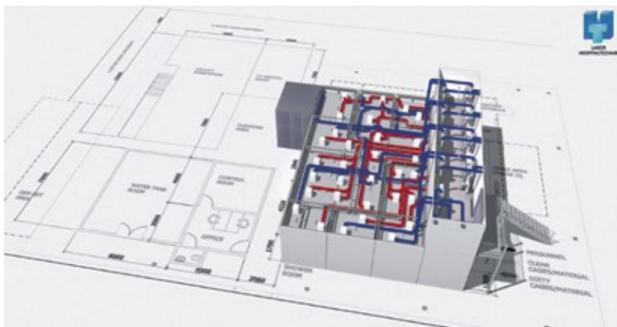
Einweg-Bioreaktor für die Mikrobiologie

Mit dem Bioblu 0.3f hat Eppendorf im Frühjahr einen voll instrumentierten Einweg-Bioreaktor speziell für mikrobielle Anwendungen vorgestellt. Ebenso wie der bereits im vergangenen Jahr präsentierte Bioblu 0.3c für die Kultivierung tierischer und humaner Zellen, wurde auch der Bioblu 0.3f ganz gezielt für die Nutzung mit dem kompakten Mini-Bioreaktorsystem Dasbox entwickelt, das den parallelen Betrieb von 4, 8 und mehr Mini-Bioreaktoren ermöglicht und sich für statistische Versuchsplanung, Screenings in der Bioprozessentwicklung und als Scale-Down Modell eignet. Das neue Modell eröffnet nun auch Anwendern der klassischen mikrobiellen Biotechnologie die zeit- und damit kosteneffektive Nutzung von Einweg-Bioreaktortechnologie, z. B. in der pharmazeutischen Produktentwicklung.

■ www.eppendorf.com

Modulares Hochsicherheitslabor

Gebäudetechnikspezialist YIT Germany hat in Kooperation mit der HT Labor + Hospitaltechnik modulare Hochsicherheitslabore der Klassen BSL 3 und BSL 4 entwi-



ckelt. Die multifunktionalen Hochsicherheitslabore werden in Container- oder Stahlbauweise komplett in Deutschland gefertigt und dann vor Ort beim Nutzer aufgebaut und

in Betrieb genommen. YIT zeichnet hierbei für die lüftungstechnischen Komponenten verantwortlich, die als komplette Lüftungscontainer einschließlich der spezifischen HEPA-Filtertechnik, der gasdichten Absperrklappen und der Volumenstromregelung gebaut und geliefert werden. Im Ausland gefertigte Containerlabore sind eine pragmatische Alternative, denn der Kunde bekommt alles aus einer Hand – von der Planung über Komponenten und Fertigung bis hin zu Abnahme und Inbetriebnahme. Gleichzeitig verkürzt sich die Bauzeit signifikant von mehreren Jahren auf circa ein Jahr.

■ www.yit.de

The Formula for Success in Business and Research



Marktplatz Industrial Biotechnology

Sie sind in der industriellen Biotechnologie, Chemie- oder Polymerindustrie tätig? Dann kommen Sie auf unseren Marktplatz und erfahren Sie mehr über die Innovationen aus den Bereichen:

- Biokatalyse und Bioprozesstechnik
- Enzymentwicklung und -optimierung
- Bioraffineriekonzepte und biobasierte Materialien

Knüpfen Sie Kontakte im Biobased World Partnering und diskutieren Sie im Forum mit Experten über neue Wege in der Bioökonomie.

Weitere Informationen unter www.biotechnica.de/de/industrial-biotech.

Unterstützt von



Hannover
8.–10. Oktober 2013



biotechnica.de



Intralogistik-Messe mit neuem Konzept



Dr. Andreas Gruchow,
Mitglied des Vorstandes
Deutsche Messe

Mit neuer Struktur und zusätzlichen Themen präsentiert sich die Cemat vom 19. bis zum 23. Mai 2014 auf dem Messegelände in Hannover. Die Intralogistik-Branche ist hoch innovativ und global ausgerichtet. Sie schätzt die Cemat als einzige weltweit beworbene internationale Plattform zur Geschäftsanbahnung.

Um den Besuchern künftig einen noch besseren Branchen- und Themenüberblick zu geben, präsentieren die mehr als 1.000 Aussteller aus aller Welt ihre Produkte künftig in fünf Technologiebereichen: Move & Lift, Store & Load, Pick & Pack, Logistics IT und Manage & Service.

Im Technologiebereich Move & Lift geht es um Innovationen aus der Förder- und Hebetchnik. Dazu zählen sowohl Flurförderzeuge, Krane und Hebezeuge als auch Hubarbeitsbühnen, Stetigförderer und Hafenumschlagtechnik. Der Bereich Store & Load stellt automatisierte Lagersysteme in den Mittelpunkt. Dort präsentieren Aussteller Regalanlagen, Betriebseinrichtungen, Paletten, Behälter, Verladetechnik sowie komplette Anlagen. Im Bereich Pick & Pack dreht sich alles ums Kommissionieren und Verpacken, inklusive Messen, Waagen & Dosiereinrichtungen. Die IT-Welt findet ihre Heimat im Bereich Logistics IT und präsentiert dort Warehouse-Management-Systeme, Steuerungstechnik, Sensoren sowie Identifikationstechnik. Der Bereich Manage & Service bietet Logistikberatern und -dienstleistern eine Bühne, um Konzepte vorzustellen. Dort finden sich auch die Themen Logistikimmobilien, Finanzierung und Transport.

Zur kommenden Cemat werden wir dabei ausgewählte Anwenderthemen noch intensiver beleuchten. Dazu zählen auch die Bereiche Chemie und Pharma, die jeweils ganz spezielle Anforderungen an die Logistik stellen. Diese werden in einem gemeinsam mit dem CHEManager ausgerichteten Forum am Mittwoch, dem 21. Mai, von Experten vorgestellt und diskutiert. Dabei stehen Best-Practice-Lösungen für beide Branchen im Vordergrund.

Um z.B. den gestiegenen Ansprüchen an Qualität und Sicherheit gerecht zu werden, braucht es heute für die Pharmalogistik High-Tech-Lösungen, dazu zählen temperaturgeführte Lager und Fahrzeuge ebenso wie eine lückenlose Kontrolle der Waren. Die Chemie-logistik wiederum stellt andere Anforderungen, insbesondere wenn es um die Lagerung und den Transport von Gefahrgut geht. Auf der Cemat werden die modernsten Technologien für die Chemie- und Pharmabranche zu sehen sein – ein Besuch lohnt sich auf jeden Fall.

„Es gibt nicht die ‚eine‘ Lösung“

Aktuelle BVL-Studie gibt umfassende Einblicke in die Chemielogistik (Teil 1)

Die erste reine Studie zur Chemielogistik liegt seit Mitte 2013 vor. Im Auftrag der Bundesvereinigung Logistik (BVL) hat sich eine fünfköpfige Gruppe von Wissenschaftlern, die „Kompetenzgruppe Chemielogistik“, intensiv mit dem Zusammenspiel von Chemie und Logistik beschäftigt, um Spezifika sowie den aktuellen Stand aber auch Trends der Chemielogistik zu erfassen. In dieser und folgenden Ausgaben mit Schwerpunkt Logistik werden die wichtigsten Erkenntnisse aus der Studie vorgestellt. CHEManager sprach zunächst mit den beiden Mitautoren Prof. Dr. Carsten Suntrop, Geschäftsführender Gesellschafter CMC², und Uwe Veres-Homm, Leiter Gruppe Markt, Fraunhofer-Arbeitsgruppe Supply Chain Services SCS, über einige grundlegende Fakten zur Studie und zum Status Quo der Chemielogistik.

Teil 2 der Reihe folgt in CHEManager 19/2013.

CHEManager: Was war die grundlegende Zielsetzung bei der Durchführung der Studie Chemielogistik für die BVL?

U. Veres-Homm: Die BVL ist derzeit dabei, ihre inhaltliche Arbeit stärker branchenorientiert auszurichten. Neben bspw. dem Automotive- und dem Handelsbereich wurde auch die Chemielogistik als ein näher zu untersuchendes Branchenfeld mit Entwicklungspotential ausgewählt. Ziel der Studie war es, mehr Transparenz und einen aktuellen Überblick in diesem spezifischen Teilbereich der Logistik zu erhalten. Dazu sollten die Marktstrukturen, Entwicklungsgrade, Geschäftsmodelle, Trends und die generelle Bedeutung der Chemielogistik in Deutschland näher beleuchtet werden.

Wie haben sich die fünf beteiligten Autoren jeweils in die Studie eingebracht?

U. Veres-Homm: Zur Erstellung der Studie haben wir verschiedene Kompetenzen wie bei einem Puzzle zusammengefügt: Prof. Suntrop von CMC² kümmerte sich aufgrund seiner breiten Praxiserfahrung in der chemischen Industrie um die Darstellung der Wertschöpfungsstufen und Geschäftsmodelle. Prof. Krupp von der EUFH in Brühl legte den Fokus auf Prozesse und Supply Chain Management, er nahm die ganzheitliche Perspektive von Anfang bis Ende der Wertschöpfungskette ein. Prof. Kille von der Hochschule Würzburg-Schweinfurt ist als Logistik-Marktanalyst bekannt. Er kümmerte sich um die Untersuchung des Entwicklungsgrads in der Chemielogistik und die Identifikation von Verbesserungspotentialen. Frau Heeg von der Fraunhofer SCS richtete den Blick in die Zukunft, ihr Fokus lag auf aktuellen Entwicklungen und Trends. Ich selbst habe den volkswirtschaftlichen Blickwinkel eingenommen und Marktkennzahlen und -strukturen sozusagen aus der Vogelperspektive betrachtet.

Welche Ergebnisse haben Sie besonders überrascht?

U. Veres-Homm: Mit der Studie wurden erstmals spezifische Kennzahlen zu diesem Markt ermittelt. Überraschend war dabei vor allem der hohe Umsatzanteil der Chemielogistik (15%) am gesamten Logistikmarkt in Deutschland. 13% der transportierten Tonnagen entfallen ebenfalls auf chemische Güter, gleichzeitig sind aber nur 3% aller Logistikbeschäftigten in Deutschland der Chemielogistik zuzuordnen. Sie ist damit ein sehr umsatz- nicht jedoch personalintensives Logistiksegment. Dies liegt vor allem an der vergleichsweise hohen Automatisierung



© thomaslerphoto - Fotolia.com

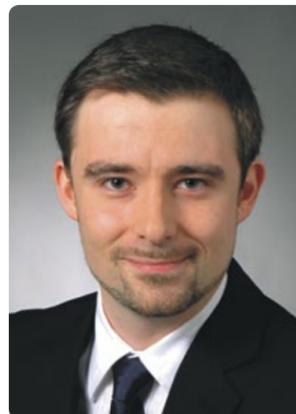


Prof. Dr. Carsten Suntrop,
Geschäftsführender Gesellschafter CMC²

und Massengutaffinität der Mineralöl- und chemischen Grundstoffindustrie, sowie den höheren Kostenanteilen für Sicherheit und Lagerhaltung im Bereich chemischer Güter.

Interessant ist auch die sehr flächige Verteilung der Chemielogistik in Deutschland. Neben den klassischen Produktions-Hot-Spots, z.B. entlang der Rheinschiene, spielt Chemielogistik in nahezu jedem (Binnen-)Hafen eine bedeutende Rolle, hinzu kommen auch die aus Distributionsgesichtspunkten gewählten Standorte von Zentrallagern des chemischen Großhandels. Diese sind bspw. auch entlang der zentralen Nord-Süd-Achse der A7 zu finden, wo ansonsten keine chemische Industrie lokalisiert ist.

C. Suntrop: Die hohe Konzentration auf Verladeseite ließ sich quantitativ belegen. Knapp 40% der Umsätze im Chemiebereich entfallen auf die zehn größten Unternehmen. Interessant ist die Vielzahl an etablierten Geschäftsmodellen, um mit dieser Situation umzugehen. Von absoluten Spezialisten für einzelne Transport- und Güterarten bis hin zu Generalisten mit ganzheitlichem Service-Angebot sind alle Zwischenstufen zu beobachten, um eine möglichst große Kundenbindung zu garantieren. Diese Strategien werden sowohl von Kleinstunternehmen bis hin zu den großen, integrierten Logistikkonzernen sehr unterschiedlich eingesetzt. Es gibt also nicht die



Uwe Veres-Homm, Stellv. Leiter Gruppe
Markt, Fraunhofer-Arbeitsgruppe Supply Chain
Services SCS

„eine“ Lösung, insgesamt ist ein sehr buntes Dienstleistungsangebot in der Chemielogistik zu beobachten.

Die vermutete Schwäche der fehlenden integrierten Planungs- und Steuerungsprozesse in der chemischen Industrie mit Auswirkungen für die Chemielogistik hat sich über die Interviews mit den Beteiligten auf beiden Seiten bestätigt.

Das fehlende Element der Logistik-Strategie und damit langfristigen Festlegung von Zusammenarbeitsmodellen sowohl in der Beschaffungs-, Produktions- als auch Distributionslogistik in den Chemiekonzernen ist überraschend. Logistik ist je nach Geschäftsmodell entweder ausschlaggebender Kostenfaktor oder mögliches Differenzierungskriterium – umso überraschender, dass dies nicht auf Vorstands-/ Geschäftsführungsebene strategisch fixiert ist.

Worin weicht die Chemielogistik am Stärksten von der Logistik anderer Industrien ab?

C. Suntrop: Grundsätzlich lässt sich die Chemie als Prozessindustrie, die in der Regel aus wenigen Stoffen eine große Vielzahl von Produkten herstellt, dem V-Typ nach Chase/Aquilano zuordnen. In der Grundstoffchemie ist die Automatisierung schon sehr stark verbreitet, während in anderen Bereichen noch Nachholbedarf herrscht. Die Integration der Partner über die Supply

Chain hinweg – wie bei der Automobillogistik – steckt noch in den Anfängen. Große Unterschiede herrschen auch bei der Nutzung der Verkehrsträger. So ist der Anteil der Schiene und des Binnenschiffs insbesondere bei internationalen Verkehren deutlich höher als in anderen Branchen, die auch auf langen Relationen größtenteils Lkw einsetzen.

Welche unterschiedlichen Geschäftsmodelle prägen die Chemielogistik von Chemieunternehmensseite aus?

C. Suntrop: Wir konnten in der Hauptsache vier unterschiedliche Geschäftsmodelle feststellen: das „Preisinduzierte Geschäftsmodell“, das „Service- und Portfolioinduzierte Geschäftsmodell“, das „Innovationsleitende Geschäftsmodell“ sowie das „Dienstleistende Geschäftsmodell“. Meist liegen Mischformen dieser generischen Typen vor. In den letzten 20 Jahren lässt sich ein deutlicher Trend hin zu mehr Diversifikation und Spezialisierung auf bestimmte Stufen in der Wertschöpfungskette erkennen.

Wie stellt sich demgegenüber die Logistikdienstleistungsseite dar?

U. Veres-Homm: Die auf Chemielogistik ausgerichteten Logistikdienstleister finden sich in einem Spektrum von einer sehr spezifischen Erbringung einzelner, gekapselter Logistikleistungen bis hin zum ganzheitlichen Management der gesamten Supply Chain aus einer Hand wieder.

Der klassische Transportlogistiker, der sich bspw. auf die Beförderung flüssiger Gefahrgüter spezialisiert hat, kann seine Dienstleistung für viele Kunden in der Chemieindustrie parallel erbringen. Der Einsatz spezieller Assets und das im Laufe der Zeit erworbene Know-how schaffen gewisse Markteintrittsbarrieren für neue Konkurrenten. Dafür bleibt sein Leistungsangebot auf nur einen Teilbereich konzentriert, mit der Folge einer meist hart umkämpften und preissensiblen Wettbewerbssituation.

Demgegenüber steht der als Kompletlogistiker oder Supply Chain Manager auftretende Logistikdienstleister, der meist nur für

wenige, ausgewählte Kunden tätig ist, dafür aber sehr eng in eine große Zahl verschiedener Leistungsbestandteile eingebunden ist. Die Austauschbarkeit ist hier sicherlich geringer und es können höhere Renditen erwirtschaftet werden, dafür sind das aufzubauende Kompetenzportfolio und die nötige Qualifizierung auch deutlich aufwändiger.

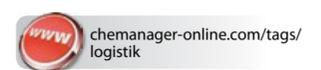
Zwischen diesen beiden Extremen steht der Kontraktlogistiker, der entweder an einzelnen Produktionsstandorten oder auch standortübergreifend ein abgestecktes Leistungsangebot für einen festgelegten Zeitraum erbringt. Für jedes dieser Geschäftsmodelle gibt es in der Praxis erfolgreiche Beispiele, der Trend geht jedoch mehr und mehr zur integrierten Logistikabwicklung über mehrere Regionen, Akteure und Wertschöpfungsstufen hinweg.

Welche Konsequenzen hat dies auf die Zusammenarbeit und das Verhältnis zwischen Verladern (Chemische Industrie) und Logistiker?

C. Suntrop: Der Logistiker wird mehr und mehr zum universellen Supply Chain Manager, während sich das Chemieunternehmen auf seine Kernkompetenz konzentriert, die Herstellung und Vermarktung seiner Produkte. Eine tiefere Integration wird damit für beide Seiten immer wichtiger und erfolgskritisch. Allerdings ist die „operative Denke“ in Transport- und Lageraktivitäten nach wie vor weit verbreitet und der Fokus liegt deshalb noch immer auf der operativen Abwicklung. Die Planung, Steuerung und Gestaltung der gesamten Wertschöpfungskette kann jedoch nur durch eine engere, auch datentechnische Verzahnung der Beteiligten erfolgreich sein. Sie wird in Zukunft zu den wichtigsten Herausforderungen im Supply Chain Management zählen.

Die komplette Studie kann für 89 € im Online-Shop der DVV Media Group bezogen werden. BVL-Mitglieder erhalten 20% Rabatt.

www.kompetenzgruppe-chemielogistik.de
www.bvl.de



Der Chemieflüsterer

Outsourcing-Partner Lehnkering versteht, was sensible Güter brauchen

In seinem Film „Der Pferdeflüsterer“ (1998) zeigt Robert Redford, wie wichtig Verständnis und Kommunikation für den Erfolg sind. Auch in der Chemie- und Pharmabranche muss ein Dienstleister wissen, wie man mit sensiblen Gütern umgeht und worauf es am Markt ankommt. Der europaweit tätige Logistik- und Produktionsdienstleister Lehnkering spricht die „Sprache der Chemie“.

Eine gemeinsame Sprache ist der Schlüssel zum Erfolg, davon ist Uwe Willhaus, CEO von Lehnkering, einem Unternehmen der Imperial Logistics International-Gruppe, überzeugt. Schließlich stellen chemische und pharmazeutische Produkte besondere Anforderungen – ob beim Transport, der Lagerung oder bei Mehrwertdienstleistungen wie Konfektionierung und Musterverwand. Daneben wächst der Bedarf an ganzheitlichen Lösungen, die den Chemie- und Pharmaunternehmen Kosten- und Wettbewerbsvorteile bringen können. „Lehnkering hat zugehört und verstanden“, sagt Willhaus. So decken heute die drei Unternehmensbereiche Road Logistics, Chemical Manufacturing und Distribution Logistics die gesamte Supply Chain der Kunden ab.

Verstehen heißt auch reagieren: Mit seinem Tochterunternehmen Schirm bietet das Unternehmen



Lehnkering sichert lückenlose Prozesse mit einer eigenen Spezialflotte für den Transport auf der Straße...

neben Logistik- verstärkt Produktionsdienstleistungen an. Als neutraler Produktionsdienstleister für die chemische Industrie übernimmt Schirm im Auftrag seiner Kunden u.a. die Synthese, Formulierung und Konfektionierung von Fein-, Spezial- und Agrochemikalien. Laut Willhaus zählt die Lehnkering-Gruppe zu den wenigen Komplettanbietern in diesem Segment. „Wir können damit die richtige Lösung für Logistik, Produktionsversorgung und Werkslogistik oder sogar ausgelagerte Teilproduktion tatsächlich aus einer Hand anbieten“, sagt der CEO.

Prozesse gemeinsam gestalten

Über 140 Jahre Erfahrung prägen das Verständnis des Unternehmens

für die Branche. Hochspezialisiertes Know-how ermöglicht heute eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit der Industrie. „Unser Ziel ist es, als Outsourcing-Partner Prozesse mitzugestalten anstatt nur einzelne Aufträge abzuwickeln“, erläutert er die Lehnkering-Idee. Dazu investiere das Unternehmen nicht nur in Wachstum und Ausweitung seiner Spezialisierung, auch werde eigenes Geld für gemeinsame Kundenprojekte in die Hand genommen.

So ging z.B. 2013 ein Kühllager in Hamburg-Altenwerder in Betrieb, das Chemie- und Pharmakunden dort dringend benötigte Lagermöglichkeiten für temperaturempfindliche Produkte bietet. Auf die steigende Nachfrage der Kunden nach

hochwertigen externen Produktionsdienstleistungen reagiert man mit der Investition von 20 Mio. €. Am Hauptsitz der Schirm in Schönebeck entstehen bis 2016 ein neues Fungizidzentrum mit EC- und SC-Formulieranlagen sowie ein dritter Abschnitt der Mehrzwecksyntheseanlage.

Das auf Kunden ausgerichtete Selbstverständnis, wird auch durch die neue Gruppenzugehörigkeit mitgetragen. Seit 2011 ist das Unternehmen Teil der global aufgestellten Imperial Logistics International-Gruppe und kann dadurch seine Standorte und Dienstleistungen noch gezielter auf die Bedürfnisse des Marktes und der Kunden aus der Chemie und der Chemie verwandten Industrie ausrichten.

Verstehen, was die Kunden brauchen

Produktion und Logistik werden häufig noch getrennt voneinander betrachtet. „Diese Bereiche müssen aber wie Zahnräder ineinander greifen, um Prozesse zeit- und ressourcenoptimiert gestalten und damit Kosten- und Wettbewerbsvorteile voll ausschöpfen zu können“, sagt Willhaus. So sichert Lehnkering lückenlose Prozesse mit einer eigenen Spezialflotte für den Transport auf Straße und im intermodalen Verkehr sowie einem dichten Netz eigener Gefahrstofflager in Europa, das über mehr als 328.000 qualifizierte Palettenstellplätze verfügt. Darüber hinaus übernimmt der Logistik- und Produktionsdienstleister Onsite Services in Werken der Kunden und ist mit eigenen Niederlassungen in Chemieparcs und den Seehäfen in Hamburg, Rotterdam und Antwerpen vertreten. Im Bereich Chemical Manufacturing werden im Auftrag der Kunden neben der Produktion das Sourcing von Rohstoffen und so-

gar die Entwicklung von Produkten mit eigenen Chemikern angeboten.

Den Anforderungen der Kunden im internationalen Chemiegeschäft begegnet man mit einer gezielten Wachstumsstrategie. „Insbesondere treiben wir unsere Internationalisierung voran – für die flexible Gestaltung und optimale Vernetzung globaler Lieferketten und Produktionsstandorte“, erläutert Willhaus die nächsten Schritte des Chemiedienstleisters.

Die Entwicklungen am Markt und die Erfordernisse der Produktionsabläufe gehören damit ebenso zum tiefen Selbstverständnis des „Chemieflüsterers“ wie der sichere Umgang mit Produkten – für den gemeinsamen Erfolg.

www.lehnkering.com

chemanager-online.com/tags/logistik

Chemielogistik im Fokus

Verlader der chemischen Industrie und Logistikdienstleister in regem Austausch

Die Chemieindustrie zählt zu den Schlüsselindustrien in Deutschland. Die Logistik nimmt in dieser Branche als Manager komplexer Supply Chains eine zentrale Rolle ein. Sie stellt den entscheidenden Erfolgsfaktor für das Erreichen langfristiger Wettbewerbsfähigkeit dar.

Zwar ähneln sich auf den ersten Blick die grundsätzlichen Herausforderungen an die Logistik der chemischen Industrie und die anderer Industrien: der Markt agiert mehr und mehr global, verlangt agile und flexible Supply Chains, hohe Liefertermintreue bei wachsender Geschwindigkeit und steigender Qualität der Dienstleistung. Dennoch haben diese Kundenanforderungen im anspruchsvollen Aktionsfeld der Chemielogistik komplexere Auswirkungen. Hierfür sind ganzheitliche Ansätze, von der Standortlogistik, der standortübergreifenden Koordination, sowie das Management internationaler Netzwerke unabdingbar.

Erstmalig ein Chemielogistik Forum

Die wachsende Bedeutung der Logistik für die chemische Industrie nahm die Bundesvereinigung Logistik (BVL) bereits 2012 zum Anlass, dies beim Deutschen Logistik-Kongress zu einem Fokusthema zu machen. Es folgten die Beauftragung der Studie „Chemielogistik – Bedeutung, Strukturen, Dynamik“ und schließlich das erste Forum Chemielogistik am 12. und 13. Juni 2013 in Ludwigshafen. Die Veranstaltung übertraf mit 225 Teilnehmern und 19 Ausstellern, die sich in der begleitenden Fachausstellung präsentierten, alle Erwartungen.

Der Eröffnungsvortrag des Gastgebers Dr. Robert Blackburn, President Information Services und Supply Chain Operations, BASF, Ludwigshafen,



Team der BVL in Ludwigshafen (v.l.n.r.): Prof. Thomas Wimmer, Vorsitzender der Geschäftsführung der BVL, Katja Wiedemann, Leiterin Mitgliederservice der BVL, Anja Bormann, Marketing und Vertrieb der BVL, Hans-Kristian Harder, Projektleiter Forum Chemielogistik, Mona Ellermann, Veranstaltungsmanagement der BVL, Prof. Stefan Wolff, CEO 4flow und Vorstandsmitglied der BVL, Dr. Robert Blackburn, President Information Services und Supply Chain Operations, BASF, und Vorstandsmitglied der BVL.

fen, ging auf die wachsende Bedeutung des Supply Chain Managements in der chemischen Industrie ein. Von der internen Prozessperspektive hin zur Kundenfokussierung werden die logistischen Konzepte und Services individueller an den Bedürfnissen und Standorten der Kunden ausgerichtet. Parallel dazu werden zur Steuerung der Supply Chains die vollständigen Prozessketten betrachtet. Diese „end-to-end“ Prozessperspektive ermöglicht es, alle Abläufe in der Wertschöpfungskette auf ein Gesamtoptimum auszurichten. Weiterhin erfordern die volatilen Marktentwicklungen einen Paradigmenwechsel in der Zusammenarbeit. Um die Komplexität und Risiken zu bewältigen, müssen Industrieunternehmen und Logistikdienstleister noch stärker in strategische Kooperationsbeziehungen eintreten.

Praxisbeispiele verdeutlichen die Optimierungspotentiale

In weiteren Fachvorträgen, der Präsentation der Kernaussagen der Chemielogistikstudie, einer lebhaft-

ten Podiumsdiskussion und Pausengesprächen stand daher auch die Zusammenarbeit der Verlader mit Dienstleistern im Mittelpunkt. Die Festlegung eines geeigneten Logistikstrategie-Grades, sowie die Harmonisierung der Anforderungen und Abdeckungsgrade zwischen Produzenten und Dienstleistern, sind hierbei besonders erfolgskritisch. Beide Parteien verfolgen jedoch Interessen, die nicht immer leicht miteinander vereinbar sind. Einigkeit herrschte aber darin, dass – je nach Projekt – ein gegenseitiges Verständnis die Basis für Optimierungsergebnisse entlang der gesamten Supply Chain ist.

Wie Optimierung konkret aussehen kann, zeigte Dr. Franz Merath, Senior Vice President, Head of BL Logistics, Evonik Industries, Hanau-Wolfgang. In der ersten Optimierungsstufe wurden die Standortprozesse und -strukturen analysiert. Durch einen verbesserten Wareneingang (Supplier managed owned inventory, EDI, Fahrer selbstentladung) und Lkw-Abfertigung, sowie Harmonisierung der IT-Systeme konnten erhebliche Potentiale genutzt werden. Im zweiten Schritt wird das komplexe und dezentrale Transportnetzwerk optimiert. Hier baut man auf standortübergreifende Bündelung von Teilladungen, Umsetzung von Seehafen Hubs (zentrales Packen von LCL Sammelgutcontainern), bzw. Cross-Docking Konzepte. Weiterhin ist die Nutzung von Fernleitungen für den sicheren Transport von großen, kontinuierlichen Transportmengen wirtschaftlich, ressourcenschonend und sehr zuverlässig. Abgerundet wurde das Forum mit Praxiseindrücken während der Besichtigung des Verbundstandortes der BASF Ludwigshafen.

Die BVL ist überzeugt, mit dem Format des Forums Chemielogistik eine Marktlücke zu füllen. Das zeigen auch die durchweg positiven Reaktionen der Forumsteilnehmer und die rege Nachfrage nach der Studie. Es gibt einen großen Bedarf an Information und den Wunsch nach Austausch zwischen Chemielogistik-Experten. Beim Forum waren die Logistiker und Supply Chain Verantwortlichen aus der chemischen Industrie und der Dienstleister keineswegs unter sich. Sowohl andere Industriebranchen als auch Wissenschaftler waren vertreten. Somit bietet es sich als idealer Ort des branchenübergreifenden Austauschs und als Netzwerkplattform an. Das zweite Forum Chemielogistik der BVL wird im Frühjahr 2014 stattfinden, wieder an einem Chemiestandort in Deutschland.

Die BVL ist überzeugt, mit dem Format des Forums Chemielogistik eine Marktlücke zu füllen. Das zeigen auch die durchweg positiven Reaktionen der Forumsteilnehmer und die rege Nachfrage nach der Studie. Es gibt einen großen Bedarf an Information und den Wunsch nach Austausch zwischen Chemielogistik-Experten. Beim Forum waren die Logistiker und Supply Chain Verantwortlichen aus der chemischen Industrie und der Dienstleister keineswegs unter sich. Sowohl andere Industriebranchen als auch Wissenschaftler waren vertreten. Somit bietet es sich als idealer Ort des branchenübergreifenden Austauschs und als Netzwerkplattform an. Das zweite Forum Chemielogistik der BVL wird im Frühjahr 2014 stattfinden, wieder an einem Chemiestandort in Deutschland.

Autor: Hans-Kristian Harder, Projektleiter, Bundesvereinigung Logistik (BVL)

www.bvl.de
www.basf.com

chemanager-online.com/tags/logistik



30. DEUTSCHER LOGISTIK-KONGRESS

23.-25. Oktober 2013

Impulse, Ideen, Innovationen

- Trends und Strategien in der Logistik
- Verkehrssysteme zukunftsfähig gestalten
- Fokus Pharma und Healthcare
- Ganzheitliches Beschaffungsmanagement
- Steuerung internationaler Netzwerke

2012 konnten 3.300 Teilnehmer und 190 Aussteller in Berlin begrüßt werden.

Info und Anmeldung:
www.bvl.de/dlk



Im Plenum sprechen und diskutieren unter anderem:



Dr. Elmar Degenhart
Vorsitzender des Vorstands,
Continental AG,
Hannover



Saori Dubourg
Präsident Nutrition & Health,
BASF S.E.,
Lampertheim



Franz Fehrenbach
Vorsitzender des Aufsichtsrates,
Robert Bosch GmbH,
Gerlingen



Prof. Dr. Henning Kagermann
Präsident,
acatech –
Deutsche Akademie der
Technikwissenschaften e.V.,
Berlin

Bundesvereinigung Logistik (BVL)
Schlachte 31 | 28195 Bremen
Tel.: 0421 / 173 84 34 | dlk@bvl.de | www.bvl.de

Standortübergreifende Logistik

Pharmakunden profitieren von vereinheitlichtem Lagerverwaltungssystem

Anfang 2013 hat Trans-o-flex ein neues Logistikzentrum in Alzenau eröffnet, das durch seine verkehrsgünstige Lage hervorsteht. An diesem Standort setzt das Unternehmen auf eine neue standortübergreifende Lagerverwaltungssoftware, die sich zurzeit in der Testphase befindet.

Alzenau liegt sehr zentral in Deutschland. Durch einen direkten Autobahnanschluss ist der Frankfurter Flughafen mit dem Lkw in nur einer halben Stunde Fahrzeit zu erreichen.

„Der Standort ist ideal geeignet, um deutsche und internationale, bzw. europäische und interkontinentale Logistikketten miteinander zu verzahnen. Darüber hinaus können Sendungen, die in Alzenau gelagert werden direkt in die nationalen und

europäischen Netzwerke der Trans-o-flex-Gruppe eingespeist werden. Das gilt für temperaturgeführte wie für herkömmliche Sendungen“, nennt Oliver Rupp, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Trans-o-flex, die Vorteile des Standorts.

Speziell auf die Anforderungen der Pharma- und Gesundheitsindustrie zugeschnitten erfüllt das Logistikzentrum in Alzenau alle Standards der Good Manufacturing Practice (GMP) der Pharmabranche. Im klimatisierten Gebäudekomplex wird durch Temperaturüberwachung und -aufzeichnung die Einhaltung der gewünschten Temperaturbereiche dokumentiert. Zudem werden die Standards der Schädlingsbekämpfung (Pest control) erfüllt.

Oliver Rupp weiter: „Der Neubau wurde direkt neben dem Umschlagzentrum des Alzenauer Schnell-Lieferdienst-Systempartners und dem Alzenauer Depot der auf aktiv temperaturgeführte Transporte spezialisierten Trans-o-flex-Tochter Ther-



Speziell auf die Anforderungen der Pharma- und Gesundheitsindustrie zugeschnitten erfüllt das Logistikzentrum alle Standards der Good Manufacturing Practice (GMP) der Pharmabranche.

momed platziert. Dadurch entfallen die Abholkosten, Aufträge können noch sehr spät entgegengenommen und bundesweit mit einer Zustellung am nächsten Tag verbunden werden – entweder über das nationale und internationale Straßennetz für Standard-Kombifracht (Pakete und Paletten) oder im Falle von temperatursensiblen Arzneimitteln über das Thermomed-Netzwerk.“ Zusätzlich lassen sich internationale Luftfrachtsendungen im Cross-Docking-Verfahren in die Prozesse integrieren.

In Bezug auf die Lagerverwaltung setzt Trans-o-flex auf ein einheitliches System, das standortübergreifend zum Einsatz kommen soll. Die Wahl fiel auf eine Software des Herstellers Viastore, die nun ganz auf die Bedürfnisse des Logistikunternehmens zugeschnitten wird. Seit Juni 2013 ist eine erste Version in Betrieb, die gegenüber dem Standardprodukt bereits um einige Features erweitert wurde. Durch die schrittweise, weitere Anpassung lassen sich in der Praxis ergebende, Trans-o-flex-spezifische

Anforderungen in das Programm integrieren. Die derzeitige Lösung ist nur fünf Monate nach Vertragsunterzeichnung in Betrieb genommen worden. Die finale Version soll im Januar 2014 stehen.

„Für die Kunden hat die neue Software den Vorteil, dass damit eine sehr zuverlässige Technik mit professionellem, leistungsfähigem Backend – den serverseitigen Verarbeitungsprozessen – und moderner Oberfläche zur Verfügung steht, die jederzeit schnell an neue Kundenanforderungen angepasst werden kann. Denn Trans-o-flex hat auch die Quell-Codes des Programms erworben und kann daher mit den eigenen EDV-Fachleuten die Applikation weiterentwickeln“, erläutert Oliver Rupp.

Dies beschleunige laut Rupp nicht nur die Adaption, sondern führe auch dazu, dass eine maßgeschneiderte Lösung genutzt würde, die alle Vorteile des Trans-o-flex-Systems optimal umsetzen kann. Die Software sei bereits nach GMP validiert. Validierungstests finden im Moment in Alzenau statt.

Die Software soll darüber hinaus an allen Logistik-Standorten von Trans-o-flex eingesetzt werden. Rupp: „Mandanten können standortübergreifend begleitet werden, was erhebliche Synergien schafft, wenn beispielsweise nicht jeder Lagerstandort mit Kühlzellen ausgestattet werden muss, sondern Beschaffung oder Distribution dann von anderen Standorten aus erledigt werden kann.“

Pharmakompetenz ist von Anfang an ein wichtiges Standbein im Trans-o-flex-Geschäftsmodell. Die ersten Kunden des Unternehmens stammten aus der Pharma- und Gesundheitsbranche, deshalb will man diesen Vorsprung konsequent weiter ausbauen.

Oliver Rupp: „Mit unserem Tochterunternehmen Thermomed haben wir beispielsweise einen reinen Pharmaspezialisten, der sich auf die temperierte Distribution von Arzneimitteln in den Bereichen 2–8 und 15–25 °C konzentriert. Darüber hinaus werden wir mit unserem eigenen Pharmakompetenz-Center

und unserem spezialisierten Pharmavertrieb auch aktuellen Entwicklungen wie den verschärften Anforderungen der neuen EU-GDP, dem Trend zu internationalen Logistik- und Transportlösungen sowie der allgemeinen Zunahme aktiv temperierter Transporte in Europa gerecht. Und die Tatsache, dass etwa die Hälfte des gesamten Umsatzes der Trans-o-flex-Gruppe aus der Pharmabranche stammt, zeigt, dass unser Engagement Früchte trägt.“

Man will jedoch die Trans-o-flex-Gruppe nicht zu einem reinen Pharmadienstleister machen und hat auch für andere Branchen mit besonders hohen Anforderungen in Europa wie etwa Kosmetik oder Unterhaltungselektronik Lösungen entwickelt.

Auf die Frage wie man bei Trans-o-flex die Auswirkungen der neuen EU-GDP-Richtlinien einschätzt, gibt sich Oliver Rupp gelassen: „Die neue EU-GDP wird mehr Arzneimittel in temperaturgeführte Transportketten leiten. Wie schnell dies geschehen wird und in welchem Umfang, das ist noch nicht sicher. Wir haben aber bereits Kunden, die ihre Arzneimittel komplett auf unser aktiv temperaturgeführtes Netz Thermomed umgestellt haben. Von der Patientenseite aus ist zu sagen: Die Ausdehnung der Vorschriften stellt für zahlreiche Arzneimittel sicher eine Verbesserung dar, weil sich damit die Feindistribution bis zur Apotheke verändern wird. Das erhöht die Arzneimittelsicherheit.“

www.trans-o-flex.com

chemanager-online.com/tags/logistik

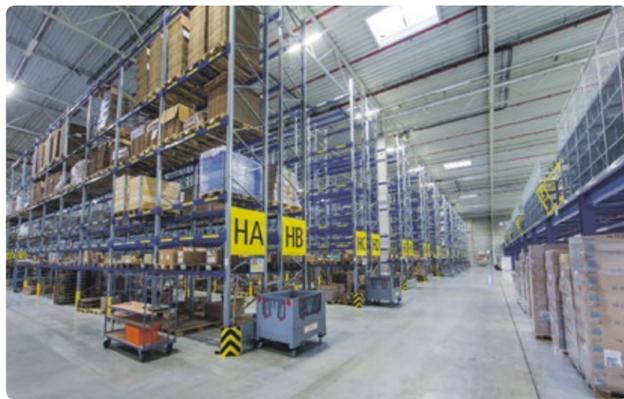


Abb. 1: Logistikzentrum der Trans-o-flex in Alzenau.

Hohe Anforderungen an Organisation und Prozesse

Branchenweite Umsetzungsstandards für die E-Pedigree-Richtlinie empfehlenswert

In der EU tritt 2016 die E-Pedigree-Richtlinie in Kraft. Dann müssen verschreibungspflichtige Medikamente mit einer eindeutigen Identifikationsnummer gekennzeichnet, Inhaltsstoffe und Herstellung lückenlos dokumentiert sein – die Serialisierung des elektronischen Stammbaums (E-Pedigree) ist dann Pflicht. CHEManager sprach mit Stephan Willigens, Vice President Supply Chain Management von MSG Systems, über die Herausforderungen und Chancen von E-Pedigree für Pharmaunternehmen und ihre Zulieferer.

CHEManager: Was bedeutet E-Pedigree für die Pharmaunternehmen?

S. Willigens: E-Pedigree stellt Pharmaunternehmen (OEM) und Zulieferer vor hohe Anforderungen an Organisation und Prozesse: Sie müssen Milliarden von Seriennummern generieren und für die korrekte Kennzeichnung und Dokumentation von Herstellung und Produkten sorgen. Das bedeutet: Umrüstung von Maschinen und IT, zusätzliche Prozessschritte und mehr Aufwand bei Herstellung und Verpackung. Je mehr Lieferanten und Produktionsstätten verbunden sind, desto komplexer ist die Umsetzung. Zudem verfolgen momentan viele Hersteller eigene Lösungen. Empfehlenswert wäre, sich auf einen branchenweiten Standard mit gemeinsamen Lösungen zur Warennachverfolgung zu verständigen und die Lieferanten, insbesondere die Contract Manufacturing Organizations (CMO), tiefer in den Informationsfluss zu integrieren.

Welche Bereiche in den Unternehmen sind betroffen?

S. Willigens: Die Umsetzung von E-Pedigree und Serialisierung ist primär ein Organisationsprojekt, doch sie wirkt sich auf fast alle Unternehmensbereiche aus: Direkt betroffen sind alle Abteilungen, die mit Be-

schaffung, Wertschöpfung/Produktion, Lagerung und Logistik befasst sind, wie z. B. Engineering, Einkauf, Produktion, QA/QC und IT. Indirekt betroffen sind Vertrieb, Marketing, R&D und die Rechtsabteilung. Letztere beispielsweise muss gemeinsam mit dem Einkauf die Nachverfolgbarkeit in die Verträge mit Kunden und Lieferanten einbinden. Die IT ist eine weitere Schlüsselstelle für die Umsetzung.

Wo muss die Anpassung der Prozesse beginnen?

S. Willigens: Am besten am Anfang der Wertschöpfungskette – aufgrund der geforderten lückenlosen Dokumentation und weil die Umstellung auf E-Pedigree auch die Chance bietet, die Organisation und die Prozesse weiter zu optimieren, bis hin zur Implementierung einer integrierten Supply Chain. Die Basis für die Umstellung bildet ein Anforderungskatalog, erst dann werden Maschinen beschafft, Systeme für Tracking&Tracing und Serialisierungslösungen implementiert oder Interfaces aufgesetzt.

Wer im Unternehmen muss bei der Umstellung eingebunden werden?

S. Willigens: Alle betroffenen Bereiche sollten eingebunden sein. Definitiv notwendig sind ein Sponsor aus Ge-



Stephan Willigens, Vice President Supply Chain Management von MSG Systems

schäftsführung oder Vorstand sowie Vertreter der Bereiche Finanzen, Einkauf, Engineering, Produktion, QA/QC, Supply Chain Management, Logistik, IT und Vertrieb.

Wie lassen sich Dienstleister und Lieferanten einbinden?

S. Willigens: Dienstleister und Lieferanten spielen eine wichtige Rolle bei der Datenübermittlung, -dokumentation und -qualitätssicherung: Sie müssen die Qualität und Vollständigkeit ihrer Produkte kontinuierlich monitoren und die Informationen darüber sowie über ihre Vorlieferanten weitergeben.

Damit die Dokumentation und Informationsweitergabe weitestgehend standardisiert erfolgen kann, sollten die OEM die CMO, Lieferanten und Dienstleister frühzeitig aktiv einbinden – schließlich werden deren Informationen verarbeitet. Unter anderem ist zu klären, in welcher Form und aus welchen

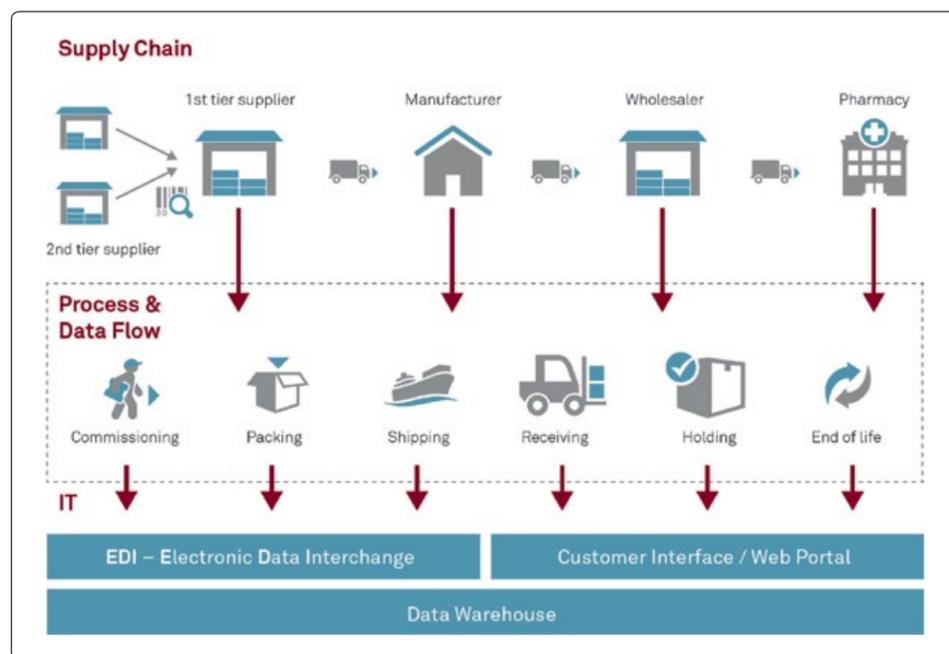


Abb. 1: Supply Chain

Systemen Informationen vorliegen, welche Voraussetzungen für die Verarbeitung erforderlich sind – und welche Anforderungen andere OEM definieren.

Wie lange dauert die Umstellung etwa?

S. Willigens: Wie viel Zeit nötig ist, hängt von der Komplexität und Tiefe der Integration von Dienstleistern und Prozessen ab. Grob geschätzt kann man für die Umstellung rund 18 Monate veranschlagen. Dabei sollte vor der Umsetzung eine detaillierte Analysephase stehen, damit die Potentiale, Synergien und Risiken identifiziert und während der

Umsetzung adressiert werden können. Nicht zuletzt im Zusammenspiel der Anforderungen aus E-Pedigree und Serialisierung.

Mit welchem Kostenaufwand ist bei der Umstellung zu rechnen?

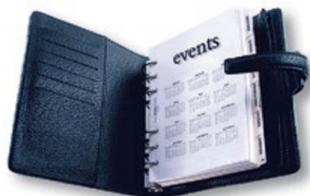
S. Willigens: Der Aufwand lässt sich nicht so einfach pauschal beziffern – schließlich ist jedes Unternehmen anders organisiert und verfügt über eine andere Wertschöpfungskette. Die reinen Umstellungskosten dürften sich wohl nach rd. 18 Monaten amortisieren, sofern Serialisierung und E-Pedigree gemeinsam implementiert werden. Wenn sich ein branchenweiter Standard, beispiels-

weise nach GS1, etabliert, geht es schneller, wenn nicht, dauert es länger.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Umsetzung der E-Pedigree-Richtlinie bedeutet für Pharmaunternehmen und Zulieferer einen hohen organisatorischen und finanziellen Aufwand. Sie bietet aber auch die Chance, Organisation und Prozesse unternehmensübergreifend in Richtung einer integrierten Supply Chain weiterzuentwickeln.“

www.msg-systems.com

chemanager-online.com/tags/logistik



VERANSTALTUNGEN

Partnering Konferenz der Industriellen Biotechnologie, am 12. September 2013, Industriepark Höchst Zum 6. Mal veranstaltet das Cluster Integrierte Bio-industrie (CIB) Frankfurt eine Partnering-Konferenz für die Industrielle Biotechnologie. Die Konferenz ist ein Werkzeug, um erste Schritte in der Kontaktabbauung zu gehen, neue Technologien und Forschungsergebnisse kennenzulernen und Kooperationen aktiv nach vorn zu bringen. Technologiepräsentationen aus den Anwenderbranchen Chemie-, Pharma-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie stellen Forschung aus Hochschulen und konkrete F&E-Szenarien aus der Industrie vor.

■ www.cib-frankfurt.de

Kolloquium „Zukunft Kunststoff-Verwertung 2013“, 10. und 11. September 2013, Duisburg Kunststoffe sind ein Beispiel dafür, wie es gelingen kann, Werkstoffe effizient und intelligent zu nutzen, zu verwerten und wieder in den Kreislauf einzubringen. Beim Kolloquium stellen Fraunhofer Umsicht und die BKV Plattform für Kunststoff und Verwertung das Thema Ressourceneffizienz in den Fokus. Vertreter aus Chemie- und Kunststoffindustrie verdeutlichen Bedeutung und Potential von Ressourceneffizienz für weltweit agierende Konzerne. Wissenschaftler zeigen u.a. auf, wie sich das Ziel Ressourceneffizienz messtechnisch fassen lässt und welche Rolle »neue« Polymere wie z.B. Biokunststoffe spielen.

■ www.umtsicht.fraunhofer.de

Brasilianisches Bioraffinerie-Symposium, 24.-26. September 2013 – Brasília Die DecHEMA beteiligt sich als Partner an der Organisation des „2nd National Symposium on Biorefineries“ in Brasilien. Im Fokus der zweijährlichen Veranstaltung steht die Diskussion von Potentialen und Herausforderungen bei der Entwicklung von Bioraffinerien. Etwa 300 Teilnehmer aus F&E-Einrichtungen, Politik, Industrie und Universitäten werden sich mit Fragen der Rohstoffgewinnung und Fortschritten bei Produktionsprozessen und begleitenden Technologien befassen. Auch Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit der neuen Produkte stehen auf dem Programm.

■ www.snbr2013.com.br

2. BVMW-Leadership Forum, am 1. Oktober 2013, Dreieich Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW), Wirtschaftsregion Frankfurt-Rhein-Main, veranstaltet das 2. Leadership Forum. Boris Grundl, Europas Top-Leadership-Experte, wird das Forum mit zwei Vortragsthemen gestalten. Sein erster Vortrag „Leading Simple – Führen kann so einfach sein“ gibt Antworten auf die Fragen „Wie führe ich mich?“, „Wie lasse ich mich führen?“ und „Wie führe ich andere?“. Im zweiten Vortragsthema „Die Magie des Wandels“ erklärt Boris Grundl, weshalb uns Veränderungen so schwer fallen und wie es doch gelingen kann die Ziele erfolgreich zu erreichen. In der Podiumsdiskussion „Leadership in der Praxis“ diskutieren die Teilnehmer mit mittelständischen Unternehmern über deren Erfolge und Erfahrungen beim Thema „Führung“.

■ www.bvmw.de

Fachtagung „Funktionale Sicherheit – 8 Jahre SIL und die Herausforderungen von morgen“, 1.-2. Oktober 2013, Essen Wer von Sicherheitstechnik spricht, kommt automatisch auf die internationalen Sicherheitsnormen IEC/EN 61508 und IEC/EN 61511 zu sprechen. Diese haben sich im Laufe der letzten Jahre zu den wichtigsten Regelwerken der Sicherheitstechnik entwickelt. Bei der vom Haus der Technik veranstalteten Fachtagung werden die Methoden und Ziele dieser Normen strukturiert und praxisnah vermittelt. Die Inhalte befähigen Fachkräfte dazu PLT-Schutzeinrichtungen normkonform und effizient zu entwickeln, zu planen und zu betreiben. Die Leitung hat Prof. Dr.-Ing. habil. Lothar Litz vom Lehrstuhl für Automatisierungstechnik der Universität Kaiserslautern.

■ www.hdt-essen.de/H010-09-567-3

60. SEPAWA-Kongress, 9.-11. Oktober 2013, Fulda Der 60. SEPAWA-Kongress findet erneut zusammen mit der European Detergents Conference statt. Alles was zum Themenkreis Sauberkeit-Schönheit-Duft gehört wird in Forschung und Anwendung diskutiert, einschließlich fachpolitischer Entwicklungen. 215 Messestände runden das Angebot ab. Während des SEPAWA/EDC-Events werden herausragende Nachwuchskräfte mit Förderpreisen ausgezeichnet. Darüber hinaus soll erstmalig ein weiterer Preis vergeben werden: Um den SEPAWA Innovation Award können sich Unternehmen aus den Branchen Kosmetik, Wasch- und Reinigungsmittel sowie Parfümerie bewerben. Die Auszeichnung wird für innovative Rohstoffe, Produkte, Verfahren, Prozesse oder Konzepte verliehen.

■ www.sepawa.de

CPhI Worldwide 2013, 22.-24. Oktober 2013, Frankfurt/Main Die CPhI (Convention on Pharmaceutical Ingredients & Intermediates) ist die wichtigste Messe für Einkäufer von chemischen Substanzen sowie Forschungs- und Synthesediensleistungen für die pharmazeutische Industrie in Europa. Das seit 1990 im Jahresrhythmus in unterschiedlichen Städten stattfindende Event umfasst die Partnermessen ICSE, InnoPack und P-MEC und ist eine der größten pharmazeutischen Fachmessen weltweit. Über 2.000 internationale Chemie-, Pharma- und Biotechnologieunternehmen und Zulieferer präsentieren in Frankfurt die wichtigsten Trends, Entwicklungen und Innovationen rund um pharmazeutische Wirkstoffe, Outsourcing von F&E und Synthese sowie Labor- und Prozessapparaturen.

■ www.cphi.com

8. BVMW-Unternehmer-Treffen „Chemie & Pharma“, 24. Oktober 2013, Offenbach Mit dem 8. Unternehmer-Treffen „Chemie & Pharma“ ist der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW), Wirtschaftsregion Frankfurt-Rhein-Main, am 24. Oktober zu Gast bei der Alfred Clouth Lackfabrik in Offenbach. Das Unternehmen, das vor allem durch Holzlasuren der Marke CLOU bekannt geworden ist, setzt das Duale Studium zur Gewinnung von Fach- und Führungskräften ein. Ein Impulsvortrag befasst sich mit dem Thema „Projektverwaltung & Qualitätsmanagement im Labor“. Das 8. Unternehmer-Treffen „Chemie & Pharma“ fällt auf den Abend des Abschlussstages der CPhI Worldwide 2013 und bietet somit auch Messebesuchern eine interessante Gelegenheit für entspanntes Netzwerken.

■ www.bvmw.de

Social Media in der chemischen Industrie

In der chemischen Industrie und generell in B2B-Unternehmen finden Social Media- & Crowdsourcing-Initiativen in der Praxis aktuell noch wenig Verbreitung. Unklare Anwendungsszenarien und fehlende Best-Practice-Beispiele sind Gründe, die die Übertragung erfolgreicher Social Media & Crowdsourcing-Ansätze von B2C-Unternehmen in die Unternehmenskommunikation der chemischen Industrie noch einschränken. Die GDCh-Vereinigung für Chemie und Wirtschaft (VCW) greift das Thema am 7. November 2013 in Frankfurt am Main auf, um Möglichkeiten und Risiken der Nutzung von Social Media aufzuzeigen und zu diskutieren. Unter dem Begriff „Social Chemistry“ soll eine effizientere



Deine Idee für Social Media in der Chemie

und effektivere Nutzung von Social Media in der Chemiebranche vorangetrieben werden. Im Vorfeld der eintägigen Konferenz organisiert der Fachbereich Wirtschaftschemie der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster vom 1.-30. September einen Ideenwettbewerb zu diesem Thema, dessen Ergebnisse während der Tagung vorgestellt werden.

■ www.gdch.de/vcw
<http://social-chemistry.hypego.de>

Sei kein Frosch

Leistungsdruck und Dauerstress – wer kennt das nicht? Man hetzt privat wie beruflich von Termin zu Termin, checkt unterwegs Mails und fühlt sich am Ende des Tages mehr als ausgelaugt. So erging es auch Nam Nguyen: In seinem Buch erzählt er von seiner stressbedingten Erschöpfung und zeigt, wie man mit dem Frosch-Prinzip diesen Druck abbauen kann. Nam Nguyen vernachlässigt für seine Karriere seine Familie und sich selbst. Er springt von einer Hierarchieebene zur nächsten und wird am Ende von seiner Frau verlassen. Erfolgreich, aber unglücklich schlittert er in eine Krise und überlebt nur knapp einen

Suizidversuch. An diesem Punkt jedoch schafft er es, seinen Alltag zu ändern und schöpft in der schlimmsten Zeit seines Lebens neue Kraft. Dabei hilft ihm eine fernöstliche Weisheit aus seiner Heimat Vietnam, das Frosch-Prinzip: Ruhe gelassen in dir und sei gleichzeitig wach und aufmerksam. Wie ein Frosch, der am Teichrand sitzt und auf eine Fliege wartet.

■ **Sein kein Frosch**
Von Nam Nguyen
Patmos Verlag
180 S., 14,99 €
ISBN 978-3-8436-0370-6

Effectuation: Neues Werkzeug der Zukunftsgestaltung

Ziele setzen – planen – umsetzen: Das ist kausale Management-Logik, wie sie Manager laut Lehrbuch anwenden sollen. Umfangreiche internationale Forschungen zeigen jedoch: In der Praxis stellen erfolgreiche Unternehmer dieses herkömmliche Management-Denken auf den Kopf. Sie brauchen weder fixe Ziele noch „geniale“ Ideen. Vielmehr beginnen sie auf der Basis der eigenen Mittel zu handeln, halten das Risiko gering, nutzen Umstände und Zufälle geschickt aus und setzen auf Allianzen und Partnerschaften.

Gerade in schwer einschätzbaren Situationen, bei Entscheidungen unter Ungewissheit, erzielt Effectuation deutlich bessere Ergebnisse als klassisches Management.

■ **Michael Faschingbauer**
Effectuation
Wie erfolgreiche Unternehmer denken, entscheiden und handeln
Systemisches Management
Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2013
276 S., 39,95 €
ISBN 978-3-7910-3233-7



PERSONEN



Robert Vancko,
Akzo



Jürgen Baune,
Akzo

Rob Vancko wird ab dem 15. September 2013 General Manager für die globalen Monochloressigsäure-Aktivitäten (MCA) von AkzoNobel. Vancko wird **Dr. Jürgen Baune** nachfolgen, der seit kurzem General Manager der Chlor-Alkali-Aktivitäten ist. Vancko begann 1996 bei AkzoNobel, wo er seitdem verschiedene Positionen in Produktion und Engineering in den USA und Bitterfeld sowie in Sales-, Marketing- und Business-Management in mehreren Geschäftsbereichen in Europa, Asien und den USA innehatte. Derzeit arbeitet er als Global Business Director, Building & Construction für das Elotex-Geschäft in der Schweiz. Dr. Baune begann vor über 20 Jahren bei AkzoNobel und bekleidete seitdem verschiedene Managementpositionen in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion und Geschäftsführung in Deutschland und in den Niederlanden.

Dr. Axel Müller, Vorstand für Produktion und Entwicklung von Stada, hat sein Vorstandsmandat bei dem Bad Vilbeler Pharmakonzern niederlegt. Nach der weitgehend finalen operativen Umsetzung des seit 2010 laufenden konzernweiten Kosteneffizienzprogramms erfolgte dieser Schritt aus persönlichen Gründen. Das Vorstandsressort Produktion und Entwicklung wird zunächst nicht neu besetzt. Die Aufgaben des Bereichs werden von dem Vorstandsvorsitzenden **Hartmut Retzlaff** (Produktion, Forschung und Entwicklung sowie Einkauf und Beschaffung) und den Vorstandsmitgliedern **Helmut Kraft** (Biotechnologie) und **Dr. Matthias Wiedenfels** (Qualitätssicherung und Qualitätskontrolle) wahrgenommen.



Joachim Bayer

Joachim Bayer hat bei Songwon zum 1. Juni 2013 eine neue Aufgabe als Global Business Manager für Spezial-Antioxidantien und neue Produkte angetreten. Bayer's Aufgabe ist, nachhaltiges und profitables Wachstum zu etablieren und neue Marktchancen auszuloten. Bayer hat einen akademischen Abschluss in Polymerchemie und einen MBA. Während seiner sechsjährigen Tätigkeit für Songwon übernahm er eine Reihe von Aufgaben im technischen Vertrieb und in der Geschäftsentwicklung.

Er war seit 2011 als Direktor für globale Technische Services und Produkteinführungen verantwortlich. Diese Aufgabe hat er kürzlich an Thomas Schmutz übertragen.



Christian Heuer

Dr. Christian Heuer (47) wurde zum 1. Juli 2013 zum neuen Chief Operating Officer (COO) des Bereichs Cleaning Solutions bei der Müller Gruppe ernannt. Der bisherige Geschäftsleiter **Ruedi Peterhans** wird sich zukünftig bei dem Anbieter von Industrieverpackungs- und Produkthandling-Systemen sowie Reinigungsanlagen als Geschäftsleitungsmitglied auf Marketing und Vertrieb konzentrieren. Heuer, promovierter Ingenieur in Technischer Chemie der TU Berlin, verfügt über langjährige internationale Erfahrung im Pharmamarkt. Vor seinem Wechsel war er als CMO bei der Belimed-Gruppe u.a. mit dem globalen Marketing betraut.

ANTWORTEN FÜR
ANSWERS FOR

FachPack.de

VORANBRINGER
PROGRESS MAKERS
24.-26. SEPT 2013 | NÜRNBERG

BRINGEN SIE PRODUKTE AUF DEN WEG

Verfolgen Sie die neuesten Lösungen zur Verpackungslogistik.

FachPack: Hier finden Sie Antworten.

Noch mehr Informationen finden Sie unter
fachpack.de/antworten – einfach QR-Code
scannen!



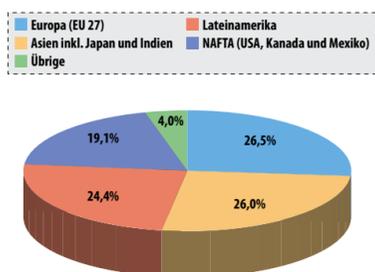
BesucherService
Tel +49 (0)9 11. 86 06-49 79
Fax +49 (0)9 11. 86 06-49 78
besucherservice@nuernbergmesse.de

NÜRNBERG MESSE

Markt für Pflanzenschutz- und Düngemittel

Aufteilung des Weltmarktes nach Regionen

2012, auf Eurobasis



Quelle: Phillips McDougall, IVA

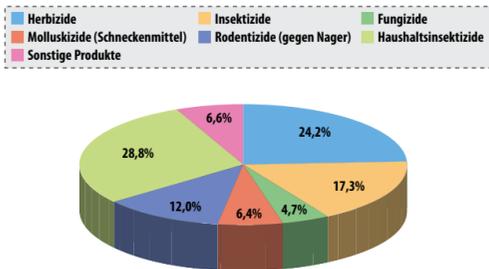
© CHEManager

Pflanzenschutzmarkt weltweit

Der Weltmarktes für Pflanzenschutzmittel stieg gegenüber dem Jahr 2011 um 7,5% auf 47,3 Mrd. US-\$. Auf Euro-Basis ergibt dies einen Anstieg von 8,7% auf 36,3 Mrd. €. Die Anteile am Weltmarktes für Pflanzenschutzmittel betragen für NAFTA (USA, Kanada und Mexiko) 19,1%, Lateinamerika 24,4%, Europa (EU 27) 26,5%, Asien 26,0% und die übrigen Regionen 4,0%.

In Deutschland verbuchte der Verkauf von Pflanzenschutzmitteln im Jahr 2012 einen deutlichen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr. Im Direktgeschäft mit dem Großhandel erlösten die Mitgliedsunternehmen des Industrieverbands Agrar (IVA) einen Umsatz von 1,4 Mrd. €. Das bedeutet einen Zuwachs von 8,5% gegenüber 2011 (1,29 Mrd. €).

Umsatzverteilung am deutschen Pflanzenschutzmarkt 2012



Quelle: IVA

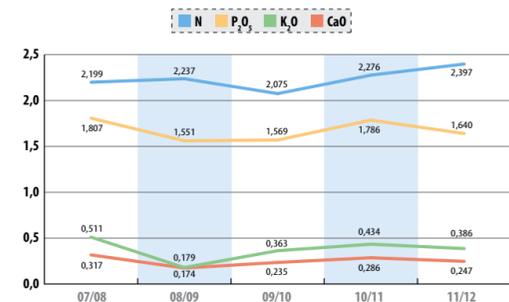
© CHEManager

Größter Zuwachs bei Herbiziden

Der Umsatz mit Herbiziden stieg im Jahr 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 13,5% auf 655 Mio. €. Insbesondere bei Rübenerbiziden führten Flächenintensität und Wertsteigerungen zu einem überproportionalen Zuwachs von rd. 20%. Der Zuwachs beim Insektizid-Umsatz um 9,2% auf 155 Mio. € ist vor allem auf die intensive Behandlung im Raps, insbesondere gegen Knospen- und Blütenschädlinge im frühen Stadium, zurückzuführen. Die Witterungsbedingungen beeinflussten den Fungizid-Umsatz positiv. Er stieg um 4,2% auf 518 Mio. €. Mit Einsetzen der unbeständigen Witterung baute sich Krankheitsdruck auf, der dazu führte, dass Getreidefungizide insbesondere in den späten Entwicklungsstadien zum Einsatz kamen.

Entwicklung des Düngemittelabsatzes in Deutschland

Mio. t



Quelle: Statistisches Bundesamt

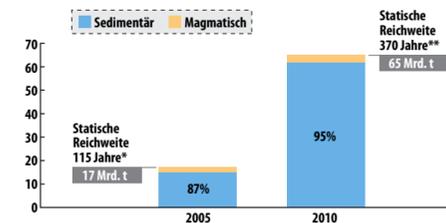
© CHEManager

Absatz an Düngemitteln sinkt

Der Absatz der wichtigsten Nährstoffe in der Düngeperiode 2011/12 (Juli-Juni) in Deutschland war insgesamt rückläufig. Bei Stickstoffdüngern gab es ein Minus von 8% auf 1,6 Mio. t N. Phosphat verzeichnete ein Minus von 14% auf 247.000 t P₂O₅. Der Absatz von Kali ging gegenüber dem Vorjahr um 11% auf 386.000 t K₂O zurück. Der Kalkabsatz steigerte sich dagegen um 5% auf 2,4 Mio. t CaO. In der laufenden Düngeperiode bewegt sich der aktuelle Inlandsabsatz stickstoffhaltiger Düngemittel von Juli 2012 bis April 2013 etwa auf der Höhe des Vorjahres. Über die gesamte Saison wird für alle Nährstoffe ein leichter Verbrauchszuwachs erwartet.

Geschätzte weltweite Phosphatreserven in den Jahren 2005 und 2010

Mrd. t Phosphatgestein

* Fördermenge 147 Mio. t
** Fördermenge 176 Mio. t

Quelle: US Geological Survey 2011, BGR 2011

© CHEManager

Neue Phosphatreserven sichern Versorgung

Die Welternährungsorganisation FAO geht davon aus, dass 2050 9 Mrd. Menschen auf der Erde leben werden. Damit wächst der Bedarf an Rohstoffen für die Produktion von Mineraldüngern. Vor allem die Reichweite der Phosphatreserven wurde vor diesem Hintergrund zuletzt intensiv diskutiert. Dabei wurde angenommen, dass die Vorräte nur noch wenige Jahrzehnte reichen werden und daher ein Phosphor-Recycling dringend notwendig sei. Zwischenzeitlich wurden jedoch neue, wirtschaftlich gewinnbare Phosphatvorkommen v.a. in Marokko und in der West-Sahara entdeckt. Dadurch hat sich die statische Reichweite von 115 Jahren auf 370 Jahre erhöht.

Forschungsarbeit zur gezielten Wirkstofffreisetzung

Viele Medikamente verlieren einen Teil ihrer Wirkstoffe schon, bevor sie an ihrem Zielort im Körper angekommen sind. Damit die Wirkstoffe nur an der gewünschten Stelle abgegeben werden, müssen sie in geeignete Transportmittel eingebracht werden. Um in die Zellen zu gelangen, müssen diese Transportmittel auch mit den Zellen wechselwirken. Die grundlegenden Zusammenhänge zwischen der Beschaffenheit solcher Transport-

mittel und den Zellen untersucht Nicolas Voelcker von der University of South Australia

in Adelaide im Rahmen seines Forschungsaufenthaltes als Humboldt-Stipendiat am INM – Leibniz-Institut für Neue Materialien. Bis 2015 wird der Grenzflächenchemiker in drei mehrmonatigen Aufenthalten am INM erforschen, wie poröse Silizium-Nanopartikel und -nanostäbe als Wirkstofftransporter und -verteiler in den Zellen funkti-

onieren können. Dabei untersucht Voelcker sowohl physikalisch als auch chemisch Zusammensetzung, Beschaffenheit und Verhalten der Nanopartikel-Oberflächen und vergleicht sie mit der Oberflächenbeschaffenheit menschlicher Zellen. Dafür arbeitet er mit der Juniorforschungsgruppe „Strukturbiologie auf kleinen Skalen“ am INM zusammen.

www.inm-gmbh.de



Theaterkopf – Der Tinguely-Brunnen ist eine bekannte Sehenswürdigkeit in Basel. Benannt nach Jean Tinguely fasziniert das auch „Fastnachtsbrunnen“ oder „Carnaval“ genannte Wasserbecken auf dem Vorplatz des Städtischen Theaters mit den für den Schweizer Bildhauer typischen Wasserspielen. Die zehn mechanisch angetriebenen Skulpturen wurden zum Teil aus Versatzstücken der ehemaligen Bühnenausstattung des Stadttheaters konstruiert. Eine von ihnen – genannt „Theaterkopf“ – musste erneuert werden. Um eine identische Kopie der Skulptur herzustellen, haben die Bildhauer ein Araldite-Laminierharzsystem und Gelcoat von Huntsman eingesetzt – Materialien, die bereits vor über 36 Jahren für die Originalskulptur verwendet wurden.

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

Akzo Nobel	15	Eppendorf	11	Nynas	3
Alfred Clouth Lackfabrik	15	Europäische Kommission	11	OMV	3
Altana	5	Evonik	6, 7, 9, 13	Onyx	1, 2
Amgen	1, 2	Evotec	2	Patmos Verlag	15
Amplimmune	1, 2	ExxonMobil	3	Philips	2
Apogepha Arzneimittel	8	Fosfa	3	Phillips McDougall	16
AstraZeneca	1, 2	Fraunhofer Supply Chain Services SCS	12	Roche	2
Azelis	3	GDCh Gesellschaft Deutscher Chemiker	15	Rockwood	7
Bachem	4	Gempex	10	SABIC	1, 9
Baerlocher	8	General Electric	2	Saltigo	4
BASF	1, 3, 9, 13	GlaxoSmithKline	2	Sanofi	2
Bayer	6, 7, 9	H.C. Starck	3	Schäffer- Poeschel Verlag	15
Biesterfeld Spezialchemie	3	Haus der Technik	15	Schütz Werke	3
Biotest	2	Huntsman	16	Shell	3
Boehringer Ingelheim	2	IMCD	3	Siegfried	4
Borealis	5	Ineos	1, 3	Siemens	2
Buch Contact Rousseau & Plessow	15	InfraServ Knapsack	5	Solvay	3
BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft	15	INM Leibniz-Institut für neue Materialien	16	Songwon	4, 15
BVL Bundesvereinigung Logistik	12, 13	IVA Industrieverband Agrar	16	Stada	15
Chevron	3	Jointec	3	Statistisches Bundesamt	16
Clariant	1, 3, 4, 9	Kompetenzgruppe Chemielogistik	12	Stryrolution	1, 3
CIB Cluster Integrierte Bioindustrie	15	Lehnkering	13	Tasnee	1, 3
CMC ²	12	Linde	1, 5, 9	Thermomed	14
CSB- System	2	Lonza	4	Trans-o-flex	14
Currenta	11	Lummus Novolen	9	Tregartha Dinnie	16
Dasgip Information and Process Technology	11	Lundbeck	2	TÜV Süd Chemie Service	9
Dechema	15	Masan Group	3	UCB	2
Deutsche Messe	11, 12	Merck	1, 5	Universität Kaiserslautern	15
Dow	9	MSG Systems	14	VCI Verband der Chemischen Industrie	1, 4, 5
Düker	9	Müller Gruppe	9, 15	VCW Vereinigung Chemie und Wirtschaft	
Eli Lilly	2	Novartis	2	VenturisIT	1
Emerson Process Management	10	Novo Nordisk	2	Vistore Systems	14
Eni	3	NRC Nordmann Rassmann	3	Westfälische Wilhelms-Universität Münster	15
		Nui Phao Mining	3	YIT Germany	11
		Nürnberg Messe	15		

IMPRESSUM

Herausgeber
Wiley-VCH Verlag
GmbH & Co. KGaA
GTT 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.: 0615/660863
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.sieess@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

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 Potthast
Claudia Vogel (Anzeigen)
Oliver Haja (Layout)
Ramona Rehbein (Litho)
Elke Palzer (Litho)

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

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

22. Jahrgang 2013

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Oktober 2012.

Druckauflage: 43.000 (IVW Auflagenmeldung Q2 2013: 42.425 tva)

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

Einzelexemplar 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 (VAA) 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 inhaltlich eingeschränkte Recht eingeräumt, das Werk/den redaktionellen Beitrag in unveränderter oder bearbeiteter Form für alle Zwecke beliebig oft selbst zu nutzen oder

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

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

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

GIT VERLAG
A Wiley Brand

Printed in Germany
ISSN 0947-4188