



Chemiekonjunktur

Hoffnungsschimmer nach Umsatzeinbruch: Die Coronakrise setzt der Chemieindustrie zu

Seite 4



Pharma

Der lange Weg zum Medikament: Von der Forschung & Entwicklung bis zur Fertigung und Zulassung

Seiten 7 - 10



Standorte

Die Transformation des Lernens: Chemiestandorte bringen Digitalisierung in die Ausbildung

Seiten 23 - 30

Lohnfertigung vom erfahrenen Allrounder

Chemische Mischprodukte
Reaktionsprodukte
Full-Service

CHEMIE. EFFIZIENT. GEDACHT.

www.ursa-chemie.de

UCM
URSA CHEMIE GMBH
Am Alten Galgen 14 · 56410 Montabaur

Zeit für Veränderung

Erfolgreiche digitale Transformation bedarf der Weiterbildung, auch in Krisenzeiten

Die Digitalisierung verändert die Chemieindustrie, ihre Berufe und Arbeitsbedingungen. Was bedeutet das für die Beschäftigten der Branche? Mit dieser Frage beschäftigt sich Francesco Grioli, Mitglied des geschäftsführenden Hauptvorstands der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE). Andrea Groß sprach mit dem Experten für Digitalisierung über die Bedeutung von Weiterbildung für eine erfolgreiche Transformation und die Coronakrise als Brücke in die Arbeitswelt von morgen.

CHEManager: Welche Arbeitsbereiche in der Chemieindustrie verändern sich besonders stark durch die Digitalisierung?

Francesco Grioli: Von der Produktion über die Wartung und die Logistik bis hin zu Forschung und Entwicklung oder Dienstleistungen, alle Bereiche sind von der Digitalisierung betroffen, jedoch mit unterschiedlichen Abstufungen. Auch die Themen und Konflikte, die in den einzelnen Bereichen in den Fokus treten, sind jeweils andere. Während die Digitalisierung in der Wartung zu Restrukturierungen und Personalabbau führen kann, gewinnt in der Forschung mit dem Einsatz von Supercomputern die Interaktion zwischen Mensch und Maschine an

Bedeutung und der Mensch rückt stärker ins Zentrum. Die spannende Frage, die wir uns aus meiner Sicht stellen sollten: Wo sind die größten Hebel der digitalen Transformation für Innovationssprünge in der Chemie?

Wo sehen Sie potenzielle Wettbewerbsvorteile für die deutsche Chemie im Zuge des digitalen Wandels?

F. Grioli: Ein entscheidender Punkt ist das große Know-how der heimischen Beschäftigten und die daraus resultierende Produkt- und Prozessinnovationsfähigkeit der Unternehmen. Sie können heute an jedem Ort der Welt eine moderne Chemieanlage errichten und Mitarbeiter



„Kurzarbeit ist nicht die Antwort auf alle Probleme.“

Francesco Grioli,
Mitglied des Hauptvorstands, IG BCE

anlernen, um diese zu betreiben. Sie werden immer einen Wettbewerbsvorteil haben, wenn das im Greenfield an einem Niedriglohnstandort geschieht. Wenn Sie jedoch in einer bestehenden Fabrik einen Produkt- oder Prozesszyklus oder eine Innovation umsetzen und dabei Verän-

derungen generieren wollen, dann können Sie das in Deutschland besonders gut – zum einen aufgrund unserer Kultur und 150 Jahren Erfahrung in der Produktion, zum anderen aufgrund der breit angelegten, dualen Ausbildung. Unsere Stärke liegt im Umgang der Menschen

mit Veränderungen und neuen Technologien. In einer Welt, in der die Veränderungsdynamik aufgrund der Digitalisierung zunimmt, ist das ein riesiger Vorteil für den Standort.

Fortsetzung auf Seite 15 ▶

„Wir haben die gleiche DNA“

Rentschler Biopharma und Vetter kooperieren, um pharmazeutische Fertigungsprozesse zu beschleunigen

Mit einer strategischen Zusammenarbeit wollen die biopharmazeutischen Auftragsproduzenten Rentschler Biopharma und Vetter die Entwicklung und Produktion von komplexen Wirkstoffen vereinfachen. Die Kunden sollen davon durch eine schnellere Markteinführung profitieren. Und die beiden baden-württembergischen Traditionsunternehmen, die ihre Hauptsitze in den nur durch eine knappe Autostunde getrennten Städten Laupheim bzw. Ravensburg in Oberschwaben haben, versprechen sich davon neue Auftraggeber. Wie das Modell in der Praxis aussehen soll, erläutern Frank Mathias, Vorstandsvorsitzender der Rentschler Biopharma, und Vetter-Geschäftsführer Peter Sölkner im Gespräch mit CHEManager.

CHEManager: Herr Mathias, Herr Sölkner, Rentschler entwickelt und produziert im Auftrag von Biotech- und Pharmakunden Wirkstoffe, Vetter füllt diese in Injektionssysteme ab. Wo liegt die Schnittstelle

für eine Zusammenarbeit, wie Sie sie kürzlich eingegangen sind?

Frank Mathias: Ein Biopharmazeutikum ist im Grunde erst fertig, wenn der Wirkstoff in eine Form gebracht werden kann. Den Prozess dahin teilen sich unsere beiden Unterneh-

men mit ihren jeweiligen Kernkompetenzen auf. Wir bei Rentschler sind für die frühe Phase zuständig. Das heißt, wir entwickeln den Fertigungsprozess, um die Wirkstoffe anschließend herzustellen und zu formulieren.

Fortsetzung auf Seite 8 ▶



Peter Sölkner, Geschäftsführer, Vetter



Frank Mathias, Vorstandsvorsitzender, Rentschler Biopharma

NEWSFLOW

Investitionen
Syngenta hat eine Produktionsanlage von Novartis in Muttenz übernommen.

Sandoz und die österreichische Bundesregierung bauen für ca. 150 Mio. EUR das Antibiotikawerk in Kundl, Tirol, aus.

Mehr auf Seite 2 ▶

M&A News
Thermo Fishers milliardenschweres Übernahmeangebot für Qiagen ist gescheitert.

Evonik übernimmt den US-Katalysatorenproduzenten Porocel für 210 Mio. USD.

Lanxess verkauft Geschäft mit organischen Lederchemikalien an TFL

Mehr auf Seite 3 ▶

Innovation
Coronakrise stoppt die Rekordjagd bei den Forschungsbudgets der deutschen Chemie.

Mehr auf Seite 5 ▶

CHEManager International
Johnson & Johnson takes over Momenta Pharmaceuticals for about \$6.5 billion.

Mehr auf den Seiten 17 und 18 ▶

Excellence.

Excellence is not only understanding today's markets and the needs of our clients. It is anticipating the future: innovating and identifying new trends in the global chemicals and pharmaceuticals industries.

Be the future. Let's change the game together!

To learn more about our capabilities in chemicals & pharmaceuticals please contact:
martin.erharter@rolandberger.com

Roland Berger

„Wir haben die gleiche DNA“

◀ Fortsetzung von Seite 1

Dabei haben wir bereits erste wichtige Schnittstellen mit Vetter für den Bereich der klinischen Produktion. Nach der Marktzulassung erfolgt die kommerzielle Abfüllung. Am Ende dieses Prozesses steht schließlich ein fertiges Arzneimittel.

P. Sölkner: Unsere Kunden suchen nach kompetenten Partnern, die qualitativ hochwertige Wirkstoffe herstellen können und außerdem etwas von Formulierung verstehen. In Kombination mit dem Know-how in der Abfüllung, dem Fill & Finish, wollen sie Prozesse in der klinischen Entwicklung beschleunigen. Daher ist es für uns bei Vetter und Rentschler entscheidend, dass wir uns gut abstimmen und ein einheitliches Projektmanagement für jeden Kunden und eine übereinstimmende Vorstellung von der Wertschöpfungskette haben.

Was braucht es für diese Kooperation?

P. Sölkner: Dafür ist ein gemeinsames Verständnis notwendig, wie im Kundenprojektmanagement eigentlich ein Meilenstein definiert ist: Wann haben wir den erreicht? Wie sehen bestimmte Analyseergebnisse von Arzneimittelwirkstoffen aus? All das müssen wir unseren Kunden mitgeben. Sie erwarten von uns eine abgefüllte Ware mit den nötigen Dokumentationen, die sie für die klinische Phase oder später in der Kommerzialisierung brauchen.

F. Mathias: Unsere Kooperation basiert auf einem tiefen Verständnis beider Unternehmen von ihrem jeweiligen Tätigkeitsbereich. Da-

mit haben sowohl Vetter als auch Rentschler Biopharma für sich bereits in der Champions League gespielt. Gemeinsam wollen wir noch besser werden und für unsere Kunden die Zeit bis zum Markteintritt verkürzen.

Sie wollen mit der Zusammenarbeit Services erweitern und komplementäre Fähigkeiten und Expertise entlang der Wertschöpfungskette anbieten. Was genau ist damit gemeint?

P. Sölkner: Nehmen Sie die Lieferkette. Für den Kunden ist eine Vorausschau wichtig, wann er nach Herstellung und Abfüllung sein finales Produkt erhält. Wir arbeiten gerade daran, diesen Prozess zu beschleunigen. Wann also muss bei Rentschler in Laupheim der Bioreaktor angeworfen werden, damit bei Vetter in Ravensburg die Spritzen in der Zeitschiene, die sich der Kunde vorstellt, produziert werden können? In enger Absprache mit



- > Serialisierung gemäß EU-Verordnung 2016/161
- > Krypto-Code für Russland-Exporte (ab September 2020)
- > Aggregation
- > Track & Trace
- > zertifiziert nach GDP, GMP, AMG, BtMG



Rentschler ist eines der Powerhäuser auf dem Gebiet der Wirkstoffanalytik und Formulierung.

zahlreichen Gesprächen identifiziert haben. In unserer immer komplexer werdenden Welt wäre es demnach das Beste, wenn die benötigten Dienstleistungen aus einer Hand kämen. Wir sind zwar zwei Unternehmen, tun aber alles, damit der Kunde den Eindruck hat, sein Produkt würde aus einer Firma kommen. Wir haben die Schnittstellen, die Prozesse und die Kommunikation optimiert. Damit können wir für den Kunden das gesamte Vorgehen vereinfachen und Zeit gewinnen.

Also Rentschler und Vetter als eine Art One-Stop-Shop?

P. Sölkner: Ja, durchaus.

Heißt das für den Kunden, dass er damit nur noch einen Ansprechpartner hat?

P. Sölkner: Wir wollen das schon so halten, dass Vertreter von beiden Unternehmen mit den Kunden sprechen, bei allseitiger Vertraulichkeit. In interdisziplinären Teams kommen dazu immer wieder Experten hinzu. Das ist beispielsweise nötig, wenn Fragen auftauchen, die sich tiefgehend mit dem Wirkstoff und der Prozessentwicklung für die klinische Abfüllung befassen. Auf der anderen Seite muss natürlich jede Firma für sich eine gewisse Haftung abbilden. Das heißt, beim Vertragswerk sind beide mit im Boot.

F. Mathias: In einem üblichen Prozess würde der Kunde erst mit uns

P. Sölkner: Natürlich können wir auf diese Weise etwas besser planen. Aber die Prozesse im Bioreaktor lassen sich dadurch nicht beschleunigen. Wir werden damit auch nicht 100.000 Spritzen mehr abfüllen. Aber wir vermeiden Reibungsverluste und die ein oder andere Arbeitsstunde.

Hat der Zeitgewinn für die Kunden auch finanzielle Vorteile?

P. Sölkner: Nein, denn sie haben ja keinen zeitlichen Gewinn bei der eigentlichen Produktion oder der Abfüllung. Ein positiver Effekt ist allerdings, dass man mit diesem Programm nicht immer wieder alles neu erfinden muss, sondern im Sinne einer Plattform bestimmte Inhalte auf neue Projekte eines Kunden



In unserer immer komplexer werdenden Welt wäre es das Beste, wenn alles aus einer Hand käme.

den übertragen kann. Und wenn ein Kunde schneller zum Markt kommt, ist das ein Riesenvorteil. Viel besser wird es nicht!

F. Mathias: Genau! Wenn der Kunde mit seiner klinischen Studie drei Monate früher anfangen kann – wo time-to-market das entscheidende Kriterium ist –, ist das letztlich sein Geldvorteil.



Viele Pharmafirmen überdenken ihre Lieferketten. Wir sehen derzeit einen zunehmenden Fokus auf Europa.

sprechen, und dann mit jemandem von Vetter. In unserem Fall spricht er zeitgleich mit beiden Projektleitern, die aufeinander abgestimmt sind.

Wieviel schneller werden die Prozesse durch die Kooperation, wieviel Zeit kann dabei gewonnen werden?

P. Sölkner: Wir gehen davon aus, dass wir je nach Kundenstrategie dadurch 25 bis 30 % schneller werden können.

F. Mathias: Dazu kommen die weichen Faktoren. Wir sind zwei deutsche Familien- und Traditionsunternehmen, wir sprechen die gleiche Sprache, wir haben die gleiche DNA. Unsere Firmensitze liegen gerade mal 60 km auseinander. Das sind erhebliche Vorteile für die Kunden.

Gewinnen Sie durch die Zeiterparnis in den Prozessen auch Kapazitäten bei sich, die Sie wiederum mit zusätzlichen Aufträgen auffüllen können?

Wie viele Kunden haben Sie bisher für das Programm gewonnen?

P. Sölkner: Aktuell befinden wir uns mit sieben Kunden in unterschiedlichen Stadien. Mit etwa zehn weiteren sind wir im Gespräch.

F. Mathias: Die Resonanz der Kunden ist sehr positiv. Wir erhalten viele Anfragen. Das zeigt, dass wir den Nerv getroffen haben, dass das etwas ist, was am Markt verlangt wird.

Verstehe ich richtig, dass Sie mit diesem Programm gegenseitig neue Kunden gewinnen?

P. Sölkner: Das ist korrekt. Das hilft uns bei der Neukundenakquise. Allerdings geht es nicht darum, um jeden Preis neue Kunden zu gewinnen. Der Markt für hochwertige Biopharmazeutika mit einer hohen Komplexität ist ein Nischengeschäft. Die Herausforderungen ergeben sich von alleine. Denken Sie nur an die dritte Welle Biotech: Monoklonale Antikörper waren gestern. Jetzt

ZUR PERSON

Frank Mathias ist seit April 2016 Vorstandsvorsitzender der Rentschler Biopharma. Zudem ist er Vorsitzender des Vorstands von VFA Bio. Von Mai 2009 bis Januar 2016 war Mathias Vorstandsvorsitzender von Medigene. Er studierte Pharmazie an der Paris VI Universität, wo er 1991 im Bereich Immunologie promovierte.



ZUR PERSON

Peter Sölkner ist seit Juni 2008 Geschäftsführer der Vetter Pharma-Fertigung. Seit 2009 ist Sölkner zusätzlich Geschäftsführer der Vetter Pharma International, der Vertriebs- und Marketingtochter des Unternehmens. Er schloss 1992 sein Studium des Chemieingenieurwesens an der Technischen Universität Dortmund ab und graduierte 2001 an der Columbia-Universität in New York als MBA.



dem Kunden geht es darum, Liegezeiten zu vermeiden. Das wird flankiert von chemisch-analytischen Themen.

F. Mathias: Unser gemeinsamer Anknüpfungspunkt war der Bedarf auf Seiten unserer Kunden, den wir in

CURRENTA Analytik
High-Tech Analytik für die Pharmaindustrie

Als GMP-zertifiziertes Auftragslabor prüfen wir Ihre Rohstoffe, Produkte oder Verpackungen nach internationalen Standards: Von Stabilitätsstudien, Freigabeuntersuchungen, Reinigungsvalidierungen bis hin zu Methodenentwicklungen und deren Validierung liefern wir Ihnen alles aus einer Hand.

Currenta GmbH & Co. OHG
 CHEMPARK Leverkusen
www.currenta.de/analytik/
analytik@currenta.de

für biopharmazeutische Produktion in der Welt etablieren. Wir haben hier Boehringer, Teva, CureVac, Vetter, Rentschler... Hier entsteht ein Hub für Biopharmazeutika.

Sie agieren hier gemeinsam als deutsche Unternehmen. Haben Sie Pläne, das Programm über die Grenzen hinaus auszuweiten?

P. Sölkner: Wir wollen erst einmal laufen, bevor wir das Rennen starten. Aber natürlich sehen wir in der Kooperation Ausbaupotenzial in Richtung der bestehenden US-Standorte von Rentschler und Vetter.

F. Mathias: Viele Pharmafirmen überdenken derzeit ihre Lieferketten. Ich glaube, die Coronakrise beschleunigt diesen Prozess. Wir sehen derzeit einen zunehmenden Fokus auf Europa. Man entfernt sich etwas aus Asien, auch Amerika steht nicht mehr so im Zentrum. Davon könnten wir und die Region profitieren.

Wie werden Sie nach einem Jahr den Erfolg Ihrer Zusammenarbeit messen?

P. Sölkner: Hoffentlich mit einigen zufriedenen Kunden. Wir haben uns nicht auf die Fahnen geschrieben, dass wir X Millionen Umsatz miteinander machen müssen, oder es soundsoviel Projekte sein müssen, damit das Ganze erfolgreich ist.

F. Mathias: Unsere Teams sprechen schon jetzt mit einer Sprache und die Kultur ist sehr ähnlich. Was wir messen wollen ist jedoch die Kundenzufriedenheit. Wenn diese positiv ist, haben wir alle gewonnen.

- www.vetter-pharma.com
- www.rentschler-biopharma.com