

# Distributionskompetenz in regulierten Märkten

**Biesterfeld vertreibt Materialien für Medizinprodukte und Wirk- und Inhaltsstoffe für Medikamente**

Mit einer neuen Clusterstruktur in seinem Geschäftsbereich Spezialchemie und einer neu geschaffenen Managementebene von Global Business Directors in den drei übergeordneten Clustern „Industrial“, „Consumer“ und „Healthcare“ will der Hamburger Distributionskonzern Biesterfeld sein weltweites Markt- und Umsatzwachstum strategisch vorantreiben. Der Cluster „Healthcare“ umfasst die Sparten Pharma, Medical, Advanced Intermediates und APIs und wird von Hartmut Zeller geleitet. Im Gespräch erklärt er, wie es die neue Struktur ermöglicht, die spezifischen Anforderungen des Healthcare-Marktes und der Kunden effektiver zu adressieren, Synergien zu nutzen und neue Wachstumschancen zu erschließen.

**CHEManager: Herr Zeller, vor Kurzem erst wurde die Healthcare Business Unit bei Biesterfeld neu strukturiert. Mit welchem Ziel?**

**H. Zeller:** Die Entscheidung zur Neustrukturierung war ein strategischer Schritt, der uns hilft, die Synergien innerhalb der verschiedenen Untersegmente besser auszuschöpfen. Ein gutes Beispiel ist die Zusammenlegung der Abteilungen Medical Specialty Chemicals und Medical Polymers zur neuen Medical-Sparte. Unser Ziel war es, noch näher an unseren Kunden und Partnern zu sein. Der One-Stop-Shop-Gedanke ist heute stärker denn je gefragt, und durch die enge Zusammenarbeit innerhalb unserer neuen Business Unit können wir diese Anforderung noch besser erfüllen.

**Wie zum Beispiel?**

**H. Zeller:** Der Wissensaustausch unter den Kollegen wird intensiver, was die kontinuierliche Weiterentwicklung des Teams fördert und uns als Unternehmen stärkt. Insgesamt können wir durch die neue Struktur viel effizienter und flexibler auf die Bedürfnisse unserer Kunden reagieren und sie gezielter beraten, indem wir bereits in der Design-Phase mit einer breiten Auswahl von Materialien und detailliertem Anwendungswissen helfen können. Aber auch unsere bestehenden Partner, die sowohl die Pharma- als auch die Medizintechnikindustrie beliefern, profitieren von dem neuen Setup. Sie schätzen es sehr, einen zentralen Ansprechpartner zu haben, der ihnen alles aus einer Hand anbieten kann.

**Healthcare ist ein sehr umfassender Begriff. Welche spezifischen Bereiche umfasst Ihre Business Unit und was zeichnet sie besonders aus?**

**H. Zeller:** Die Healthcare Business Unit deckt vier Bereiche ab: Pharma mit



**Hartmut Zeller,**  
Global Business Director Healthcare, Biesterfeld

starken regulatorischen Beratungs- und Unterstützungsservices, Medical mit tiefgehender, technischer Fachberatung zu Materialien und Anwendungen, Advanced Intermediates – AI – mit einem sehr starken Sourcing-Setup und eigener REACH-Registrierung, sowie Active Pharmaceutical Ingredients – APIs – mit einer umfangreichen Produktpalette für den human- und veterinärmedizinischen Bereich.

Des Weiteren haben wir eine eigene Q&R-Abteilung, die sich um die unterschiedlichen Qualitäts- und Regulierungsaspekte der Health-

care-Bereiche kümmert. Wir haben sieben Experten für Qualität & Regulierung im Team, die speziell auf die Anforderungen in den pharmazeutisch regulierten Märkten ausgerichtet sind. Dies ermöglicht es uns, eine noch umfassendere Unterstützung für unsere Kunden anzubieten,



insbesondere bei der Einhaltung von Compliance-Vorgaben und der Produktregistrierung. Wir begleiten den kompletten Prozess vom Einkauf bis zur Auslieferung, unterstützen bei technischen Aufgaben und auch bei regulatorischen Einreichungen von Zulassungs- und Änderungsanträgen weltweit.

**Wie ist Ihre Geschäftseinheit international aufgestellt?**

**H. Zeller:** Wir sind überall dort, wo unsere Kunden und Lieferanten uns brauchen: Europa, Afrika, Asien einschließlich Indien. Alleine in Europa haben wir 17 Niederlassungen. Unser paneuropäisches Setup besteht aus einem zentralisierten Produktmanagement und dezentralisierten Vertriebsnetz mit lokalen Ansprechpartnern. Die regional an-

sprechpartner spielen eine immer größere Rolle. Vor allem im Medical-Bereich, der für seine sehr hohe Produktkomplexität bekannt ist, ist das eine große Herausforderung.

**Welche zentralen Themen prägen derzeit den Healthcare-Bereich in der Chemiedistribution?**

**H. Zeller:** Die Healthcare-Industrie ist vom Einkauf bis zum Vertrieb sehr herausfordernd. Es beginnt mit der Herkunft und Herstellung von Rohstoffen. Pharmazeutische Unternehmen wollen sich auf spezialisierte Chemiedistributoren verlassen, die ihnen qualitativ hochwertige und an den hochgradig regulierten Markt angepasste Rohstoffe liefern. Da sind wir dann auch schon direkt beim Thema Quality & Regulatory: Gerade im Pharma- und Medical-Bereich wird die Bedeutung von regulatorischen Anforderungen und Qualitätsstandards immer größer. Die Anforderungen werden hier zunehmend komplexer, sowohl in der Dokumentation als auch in der Prozesssicherheit.

Weiter geht es mit der Sicherstellung einer stabilen Versorgung. Sind die Lieferketten gut durchgeplant und gleichzeitig flexibel genug, um auf unerwartete Hindernisse schnell reagieren zu können? Wie sieht das Transportnetzwerk aus, kann eine lückenlose Belieferung garantiert werden? Aber auch zukunftsorientierte Themen wie Produktinno-

novationen spielen eine immer größere Rolle. Vor allem im Medical-Bereich, der für seine sehr hohe Produktkomplexität bekannt ist, ist das eine große Herausforderung.

**Wie gehen Sie mit diesen Herausforderungen um und wie helfen Sie Herstellern und Kunden dabei, sich da durchzumanövrieren?**

**H. Zeller:** Unsere Partner und Kunden schätzen unseren uneingeschränkten Fokus auf qualitätssichernde Prozesse und unsere Bereitschaft, stets die Extrameile zu gehen. So legen wir beispielsweise großen Wert auf die lückenlose Einhaltung der Good Distribution Practice – GDP – entlang des kompletten Distributionsprozesses und investieren kontinuierlich in die Digitalisierung unserer Prozesse im Bereich Dokumentation und Service. Wir haben ein exzellentes internationales Logistiknetzwerk, das die unterschiedlichen, teils sehr strikten Transport- und Lageranforderungen der Healthcare-Branche berücksichtigt und verlässlich erfüllt.

In unseren modern ausgestatteten Laboren können wir Rohstoffe testen, eigene oder auf Partnerwunsch definierte Formulierungen entwickeln, Workshops organisieren und Produktinnovationen ausprobieren. Wir sind immer auf dem neuesten Stand, haben ein Ohr am Markt, ein großes Netzwerk und vor allem ein erstklassig ausgebildetes Team an Fachexperten. Dank ihrer Expertise

## ZUR PERSON

**Hartmut Zeller** studierte an der Hochschule Furtwangen Biotechnologie und begann seine berufliche Laufbahn in der pharmazeutischen Industrie bei J&J in der Schweiz. 2014 wechselte er als Sales Manager zu Biesterfeld, wo er in den folgenden Jahren als Sales Director Europe und Head of Pharma and Medical tätig war. Seit September 2023 ist er bei Biesterfeld Global Business Director für die Healthcare Business Unit.

können wir unseren Kunden nicht nur Produkte liefern, sondern auch umfangreiche technische Beratung zur Anwendung und Funktionalität der Produkte anbieten.

**Es wurde in den letzten Jahren gerade im Distributionsbereich viel über Value-Added Services gesprochen. Werden diese Services inzwischen als selbstverständlich angesehen?**

**H. Zeller:** Im Gegenteil! Vieles, das wir als selbstverständlichen Teil unseres Serviceangebots ansehen, nehmen unsere Partner als entscheidenden Zusatznutzen wahr. Das freut uns sehr und motiviert das Team dazu, weiter nach neuen Möglichkeiten zu suchen, einen echten Mehrwert zu leisten.

**Was sind Ihre Ziele mit der Healthcare Business Unit für die nächsten Jahre?**

**H. Zeller:** Unser langfristiges Ziel ist es, der bevorzugte Distributor für regulierte Märkte in Europa zu werden und ein verlässlicher Partner für unsere Kunden zu bleiben – nicht nur in Bezug auf die Lieferung, sondern auch in der technischen Beratung. Wir möchten unser Beratungspotenzial weiter ausbauen und unser Angebot in puncto Compliance und Produktqualität kontinuierlich verbessern.

Ein weiterer Schwerpunkt wird die Geoexpansion sein, um unsere Marktposition auch außerhalb Europas zu stärken, insbesondere in den Regionen Südostasien und Indien.

■ [www.biesterfeld.com](http://www.biesterfeld.com)

Lesen Sie auch das  
Whitepaper zum Thema  
„Distributionsexzellenz  
in pharmazeutisch  
regulierten Märkten“.



**Im Pharma- und Medical-Bereich wird die Bedeutung von regulatorischen Anforderungen und Qualitätsstandards immer größer.**

**GMP-PHARMA CONGRESS**  
#sharing challenges and solutions in practice  
8/9 April 2025, WIESBADEN  
RHEINMAIN CONGRESSCENTER

**8**  
Conferences

**100+**  
Speakers

**120**  
Exhibitors

Cleanroom Challenges  
Aseptic Technologies/Annex 1 Conference  
Trends in Barrier Systems & Robotics  
Digitalisation & Artificial Intelligence  
ATMPs  
Sustainability/Green GMP  
Single-Use Systems  
Medical Cannabis

**142 Start-ups setzen Zeichen für Innovation und Pioniergeist**

## Rekordbeteiligung beim Science4Life-Businessplan-Wettbewerb

Science4Life hat die besten Geschäftsideen aus Life Sciences, Chemie und Energie unter 142 Einreichungen prämiert. Ein Rekord, denn seit dem Start der Gründerinitiative 1998 wurden noch nie so viele Ideenskizzen eingereicht. In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist das ein starkes Zeichen für den anhaltenden Innovationsdrang junger Unternehmen.

„Unsere Gesellschaft steht heute vor weitreichenden Umbrüchen, die ganz neue Herausforderungen mit sich bringen. Die Geschäftsideen zielen praxisnah und voller Pioniergeist auf genau diese Anforderungen ab: Ein zukunftsfähiges Gesundheitswesen sowie nachhaltige Konzepte aus Energie, Umwelttechnologie oder Materialwissenschaften“, sagte Jens Atzrodt, Head of R&D Operations Germany bei Sanofi.

Rainer Waldschmidt, Geschäftsführer der hessischen Wirtschafts-

fördergesellschaft Hessen Trade & Invest ergänzte: „Start-ups sind für die ökonomische Landschaft Deutschlands ein wichtiger Faktor, da sie neue innovative Technologien, Geschäftsmodelle und Wachstumsmärkte erschließen. Sie können wirtschaftliche Impulse schaffen, die sich über Jahre hinweg nachhaltig auf Regionen und Branchen auswirken.“

### Gewinner des Science4Life Venture Cup

Blueprint Biomed aus Berlin entwickelt resorbierbare Biomaterialimplantate, die effektiv und sicher die körpereigenen Regenerationsmechanismen aktivieren – ohne den Zusatz von Gewebe, Zellen oder Wachstumsfaktoren.

CIX aus Erlangen produziert anschlussfertige Wasserreinigungsmodule zur Schadstoffentfernung. Das System kann mit Strom effektiv und bedarfsgerecht u.a. Medikamenten-

rückstände, Bakterien und PFAS aus Wasser entfernen – vor Ort und ohne Chemikalienzugabe.

Der Wirkstoff Carbacitabin von EpiCure aus München greift gezielt in gestörte epigenetische Mechanismen ein und überwindet Limitierungen bisheriger Blutkrebsmedikamente. Phos4nova aus Enschede entwickelt Polymere, die ein inhärentes Signal in der medizinischen Bildgebung generieren. Inspiriert von der Widerstandsfähigkeit von Pflanzen gegen schädliche Proteinaggregate hat Plantman aus Köln ein Pflanzenprotein identifiziert, das das Potenzial hat, die mit der Huntington-Krankheit verbundenen toxischen Proteine zu unterdrücken.

### Gewinner des Science4Life Energy Cup

FF Frontier Fuels aus Dieburg entwickelt innovative Biotreibstoffe für die Schifffahrt, die auf industriellen

Reststoffen basieren und kostengünstiger und nachhaltiger als bestehende Alternativen sind.

Mit einem Solarstromverteiler vereinfacht Radiant Systems aus Konstanz den Betrieb von Solaranlagen auf Mehrfamilienhäusern.

WeldNova aus Berlin entwickelt eine elektromagnetische Badstütze für die produzierende Industrie. Diese ermöglicht erstmals den Einsatz des Laserstrahlschweißens beim Schweißen dicker Bleche. Damit können die Produktivität des Schweißprozesses bei großen Stahlkonstruktionen um den Faktor zehn gesteigert und die Kosten um bis zu 90 % gesenkt werden.

Nun hat die zweite Phase des Businessplan-Wettbewerbs begonnen: Bis zum 20. Januar 2025 können Gründer aus Life Sciences, Chemie und Energie ihr Read-Deck einreichen und sich für die Konzeptphase bewerben. (mr)