

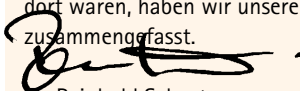
Sonderausgabe Reinraum Lounge 2010



Liebe Reinraum-Tätige und -Interessierte, auch dieses Jahr waren wir wieder in Karlsruhe dabei.

Wikipedia: *Als Lounge (von engl. lounge = Aufenthaltsraum) bezeichnet man einen exklusiven Warteraum ... Lounges sind meist großzügig und modern gestaltet. Eine entspannte Atmosphäre wird üblicherweise mit niedrigen und weichen Sitzmöbeln, Teppichen, leichter Hintergrundmusik, sowie gedämpftem Licht erreicht.* Bei der Definition sollte das Wort „Warteraum“ in „Aktivraum“ geändert werden.

Für alle die diesen Termin nicht wahrnehmen konnten und für alle die dort waren, haben wir unsere Eindrücke zusammengefasst.


Ihr Reinhold Schuster

© Texte : reinraum online / Eva Maria Schlosser
Bilder : reinraum online / Reinhold Schuster

Networking in entspannter Atmosphäre

Die Lounges 2010 in Karlsruhe sind weiter gewachsen

Während andere Messen zu kämpfen haben, erfreuen sich die Lounges in Karlsruhe über wachsenden Zuspruch und Teilnahme. Mehr als 150 Firmen haben in diesem Jahr vom 16. bis 18. März teilgenommen, über 4000 Fachbesucher waren vor Ort. Eine stolze Bilanz, insbesondere, da Besucher wie Aussteller vom Konzept begeistert sind. Denn die Lounges, die die Bereiche Facility, GMP, Pharmtech, Reinraum, Hygiene (HygieniCon), Wasser und in diesem Jahr neu hinzugekommen Outsourcing zusammenfasst, bietet vor allem eine entspannte Atmosphäre zum Netzwerken und Kontakteknüpfen. Außerdem stehen Fachvorträge, Produkt- >>>



Sonderausgabe Reinraum Lounge 2010 – 16.-18.03.2010 – Karlsruhe

vorführungen auf Aktionsbühnen und Diskussionen auf dem Programm. Reinraum online hat sich mit Ulrich Rothgerber, von der Agentur Inspire, die die Messe veranstaltet, am zweiten Messtetage unterhalten.

Herr Rothgerber, Sie scheinen keine Probleme mit der Wirtschaftskrise zu haben. Ihre Veranstaltung wächst...

■ **Ulrich Rothgerber:** Ja, wir arbeiten momentan tatsächlich gegen den Trend. Die meisten Veranstalter sind froh, wenn sie ihre Zahlen halten können. Wir hingegen haben hier auf unserer vierten Messe 152 Aussteller und Voranmeldungen von 4800 Fachbesuchern. Zum Vergleich: Im Vorjahr hatten wir 110 Aussteller und 4020 angemeldete Fachbesucher. Das ist also eine sehr gute Steigerung. Auch sind in diesem Jahr Einige da, die im nächsten Jahr auch selber ausstellen wollen.

Wie sieht ihr Publikum aus?

■ Im vergangenen Jahr hatten wir rund 60 Prozent sogenannte Entscheider, sprich Geschäftsführer, Prokuristen, Einkaufsleiter. Nun hat sich der Anteil noch um 12 Prozent gesteigert. Aber wir haben hier auch sehr viele interessierte Mitarbeiter und Techniker.

Wächst die Branche?

■ Eigentlich sind da die Verhältnisse normal. Momentan sind keine großen Sprünge drin.

Und die anderen Bereiche wie Halbleitertechnik?

■ Wir werden die Halbleiterbranche im Auge behalten und versuchen, sie mit einzubeziehen. Die Reinraumtechnik betrifft ja viele Bereiche und sie wächst, weil immer mehr Hersteller erkennen, dass man einen Qualitätsvorsprung oder anderen Vorteil gegenüber dem Wett-

bewerber hat, wenn man unter reinen Bedingungen herstellt. Aber unsere Veranstaltung ist zunächst pharmlastig, das entspricht dem Markt. Wir entwickeln hier auch weitere Themen wie „Outsourcing für den Pharmabereich“ oder „Pharmatechnik“, „Produktionstechnik“. Dennoch merken wir durch die Fachbesucher, dass sich die einzelnen Bereiche auch immer mehr aufsplitten, immer neue dazukommen. Der Lebensmittelbereich beispielsweise, der nach der Pharma am massivsten hier vertreten ist.

Was ist ihr Erfolgsrezept?

■ Grundidee war, anders zu sein als andere Messeveranstaltungen. Wir haben gemeinsam mit dem Messebeirat überlegt, was uns bei anderen Veranstaltungen gefällt, was nicht gefällt und was wir anders machen würden. Hektik, Stress, zu wenig Zeit um zu reden, zu produktifiziert, all das fiel uns zum Thema Messe ein. Und genau das wollten wir nicht. Außerdem haben wir uns für eine klare Linie in der Standgestaltung entschieden. Unser dritter wichtiger Schritt war der Versuch, der Höher-Schneller-Weiter-Mentalität, die auf anderen Veranstaltungen herrscht, ein Schnippchen zu schlagen. Wir finden, dass es mehr Sinn macht, sich auf die Themen Networking und Kommunikation zu fokussieren, als das Produkt in den Mittelpunkt zu stellen. Deshalb war es uns wichtig, Ruhezeiten zu schaffen, um den Teilnehmern vernünftige und interessante Gespräche zu ermöglichen. Hier geht die Konzeption mit den Bars prima auf, die Orte sind, wohin man sich gerne zurückzieht.

Tatsächlich gibt es in diesem Jahr sogar eine Art Kaminzimmer mit elektrischem Kaminfeuer und sogar einem Schaukelstuhl...

■ Und wunderbar leckerer Trinkschokolade, die wohl eine ganze Mahlzeit ersetzt... Aber der zusätzliche Clou ist die Kombination mit den Tagungsräumen, den Aktionsbühnen und den Produktschows, die an den einzelnen Ständen stattfinden.

Wir informieren darüber in unserer Broschüre, damit der Fachbesucher sich auf die einzelnen Veranstaltungen, die ihn interessieren, vorbereiten und planen kann.

Haben Sie Neuerungen eingeführt?

■ Einige. Etwa für Dienstleister, die kein entsprechendes Produkt zu zeigen haben und daher auch keine Aktionsbühne buchen können. Für die bieten wir nun Podiumsdiskussionen an. Das heißt, wenn keine Vorträge stattfinden werden, spezielle Themen diskutiert. Dieses Angebot wollen wir noch ausbauen.

Ist es leicht, hier Kontakte zu knüpfen?

■ Das Grundkonzept der Lounges bedingt, dass ein Aussteller aktiv teilnimmt. Das heißt, er kann nicht nur einen Messestand buchen, sondern hat auch die Möglichkeit, eine Aktionsbühne zu bespielen, Produkte zu präsentieren, eine Vorträge zu halten oder an den Diskussionen teilzunehmen. Jene Firmen, die die meisten Möglichkeiten nutzen, generieren auch die meisten Kontakte. Und je mehr Vorbereitungen jemand trifft, Kunden und Interessenten einlädt und selber Werbung macht, umso mehr Kunden hat er vor Ort.

Haben Sie selbst schon Neues, Spannendes entdecken können?

■ Ich hatte leider noch keine Zeit dazu. Aber ich werde sie mir nun, im zweiten Teil nehmen, um die Aussteller zu besuchen, um mit ihm zu sprechen. Ich möchte ja wissen, wie es bei den Einzelnen läuft und ob sie Anregungen oder Kritikpunkte haben. Immerhin kamen sehr viele unserer Neuerungen auch auf Anregung der Aussteller. Allein unser Ausstellerbeirat mit über 20 Firmen ist sehr aktiv und hilft uns in allen Bereichen weiter. Deren Erfahrungen und das Feedback, das sie von den Besuchern bekommen, helfen uns, die Veranstaltung weiter zu entwickeln.



Sonderausgabe Reinraum Lounge 2010 – 16.-18.03.2010 – Karlsruhe

Die Raumkünstler

ASYS Prozess- und Reinraumtechnik GmbH

*Konnten Sie schon Kontakte knüpfen?
Wie wäre ihre Zwischenbilanz?*

■ Positiv. Wir haben ein innovatives, dynamisches Reinraum Lagersystem ausgestellt, das wir schon seit 2004 in Kooperation mit der Firma Kardex/Megamat bauen. Sowohl in der Pharmazie, in der Medizintechnik als auch in der Elektronikbranche, haben wir bis Heute verschiedenen Projekte erfolgreich installiert. Um dieses dynamische Lagerkonzept in Reinraumausführung weiter in der Reinraumbranche zu etablieren ist die Reinraum-Lounge eine ideale Plattform.

Was ist denn die Besonderheit dieses dynamischen Reinraum Lagersystems?

■ Dass man auf relativ kleiner Fläche unter kontrollierten Bedingungen sehr viel Material lagern kann. Im Prinzip ist das ein Hochregallager: je höher, umso wirtschaftlicher das System. Interessant ist es insbesondere auch dann, wenn man zwei übereinanderliegende Reinräume hat und Material etwa vom UG ins EG unter Reinraumbedingungen befördern und zwischenlagern möchte. Das heißt, es ist einsetzbar als Reinraumlager und als Reinraumauzug. Gleichzeitig kann man das dynamische Reinraum Lagersystem, über zwei gegenüberliegende Entnahmen, auch als Materialschleuse in den Reinraum, mit der Möglichkeit der Zwischenlagerung, einsetzen. Sowohl das Einschleusen als auch das Zwischenlagern erfolgt unter kontrollierten Bedingungen. Mit der dazugehörigen Software, die mit vorhandenen Materialwirtschaftsprogrammen verbunden werden kann, hat der Kunde eine durchgängige Lagerverwaltung und die Möglichkeit die Lagerbedingungen des Materials zu dokumentieren und die Daten zu loggen. Somit wird die Reinraumfläche frei von Material und kann sinnvoll für Prozessmaschinen genutzt werden.

Aber zu einem solchen System, das in die Höhe lagert, braucht man auch eine Klimaanlage...

■ Das gehört zum System dazu. Wir sehen uns als Systemlieferant, liefern die komplette Anlage inklusive der Klima-Lüftungstechnik, der Tiefkühltechnik bis minus 20 Grad, der Erwärmungstechnik bis plus 80 Grad und/oder die Entfeuchtungstechnik bis zu kleiner 5 % rela-

tiver Feuchte. Ebenso können die Anlagen auch an vorhandene Lüftungsanlagen angedockt werden, um die Atmosphäre im dynamischen Reinraum Lagersystem entsprechend den Anforderungen zu regeln.

Um über die gesamte Höhe von bis zu 20 Metern, Temperaturschichtungen oder Partikelneister zwischen den Tablaren zu verhindern, setzen wir auf eine horizontale Luftströmung über die gesamte Lagerhöhe. Von der Vorder- und Rückseite wird die konditionierte Zu- und Umluft über speziell gelochte Bleche, horizontal über die Tablare ins Lagersystem eingeblassen und nach unten wieder der Luftbehandlung zugeführt. Damit ist gewährleistet, dass das Produkt auch bei geringem Fachabstand der Tablare auf jeden Fall immer mit reiner Luft umströmt wird und dadurch keine Schichtungen der Temperatur oder Feuchtigkeit, sowie Partikelneister entstehen können.

Sie bieten also ebenso ein ganzes System sowie ein Modul, das in bestehende Systeme integriert werden kann an?

■ So ist es.

Wie sieht denn ihre Produktpalette und der Service, den sie anbieten, genau aus?

■ Wir bieten schlüsselfertige Reinräume an. Das heißt, wir planen auf Wunsch des Kunden komplett den Reinraum inkl. Material- und Personalfluss und realisieren anschließend das Gesamtprojekt. Dazu gehören spezielle reinraumgerechte Wand- und Deckensysteme sowie Klima- und Lüftungsanlagen inkl. der Filtertechnik aber auch technische Gase, Elektrik etcetera. Bei verschiedenen Komponenten bedienen wir uns logischerweise auf dem Markt von kompetenten Partnerfirmen, die Teil unseres Netzwerks sind. Weiterhin bauen wie reine Arbeitsplätze, von einem Sitzarbeitsplatz bis hin zu einem Überbau einer oder mehrerer Prozessmaschinen in Reinraum Ausführung. Je nach Reinraumklasse werden diese Einheiten als Reinraumbox mit turbulenter Mischströmung oder als Laminarflow-Einheit mit turbulenzarmer Verdrängungsströmung realisiert. Trockenlagersysteme für die Elektronikbranche und Reinraumlagersysteme in kleiner Ausführung wie die dynamischen Lagersysteme runden unsere Produktpalette ab.



Wer sind Ihre Kunden?

■ Forschungsinstitute aus der Mikroelektronik, sowie Halbleiterfertigung, Feinmechanik, Optik, Biotechnologie, Pharma und Medizintechnik wird von uns mit Reinraumtechnik beliefert und zählen zu unseren Kunden. Der Schwerpunkt liegt in der Mikroelektronik, der Halbleiterfertigung, SMT-Bestückung, Solarzellenfertigung und der Feinmechanik. Dies resultiert aus den Synergien der ASYS-Group, zu der wir gehören, und die weltweit mit ca. 700 Mitarbeitern Automatisierungssysteme für die Elektronik- und Solarzellenfertigung entwickelt, herstellt und vertreibt.

Was ist ihr Alleinstellungsmerkmal?

■ Wir sind mit 20 Mitarbeitern eine flexible und reaktionsfreudige, überschaubare Firmengröße, integriert in einer großen Firmengruppe mit entsprechenden Ressourcen. Das heißt, wir haben einen guten Background durch unsere Mutterfirma. Dadurch können wir auch große Reinraumprojekte, flexibel, zeitnahe und kundenorientiert, weltweit realisieren. Wir können schnell reagieren und auf kurzen Wegen Entscheidungen treffen. Und das ist gerade in der heutigen Zeit extrem wichtig, um den immer kürzer werdenden Liefer- und Realisierungszeiten gerecht zu werden.

*Die ASYS Prozess- und Reinraumtechnik GmbH wurde 1997 gegründet. Das schwäbische Unternehmen, das innerhalb der ASYS Group eigenständig agiert, beschäftigt sich mit der Projektierung, der Herstellung und dem Vertrieb von Reinraumkomponenten und Reinräumen, Laminarflow- Systemen, Trockenlager-Systemen und Sonderlösungen.
Hauptsitz ist Dornstadt bei Ulm.
Karl Goll ist Geschäftsführer.*

Sonderausgabe Reinraum Lounge 2010 – 16.-18.03.2010 – Karlsruhe

Die Bodenspezialisten

Gerflor

Sind Sie zum ersten Mal auf der Reinraum Lounge?

■ **Oliver Legris:** Als Aussteller ja. Aber Herr Spitz hat die Messe bereits im vergangenen Jahr besucht.

■ **Thomas Spitz:** Mich hat da das Konzept überzeugt. Ich habe im vergangenen Jahr gesehen, dass Wettbewerber von uns hier sind und sich die Anwesenheit mit einem Messestand durchaus lohnt. Es finden hier sehr wertige Gespräche statt, anders wie auf einer normalen Verbrauchermesse. Die entspannte Atmosphäre ist dem Thema und der Branche angemessen.

bedürfen einer gewissen Kompetenz. Die haben wir zu bieten.

Warum haben Sie den Markt in Deutschland erst jetzt für sich entdeckt?

■ **Legris:** In Frankreich sind wir in diesem Segment für unsere Qualität und unseren guten Service bekannt. Nun arbeiten wir daran, dass es in Deutschland genauso wird, mit über 200 Mitarbeitern am Produktionsstandort in Troisdorf und im Außendienst. In Deutschland sehen wir gerade im Industriebereich ein großes Potential. Momentan konzentrieren wir uns auf die Pharma-Industrie; etwas später möchten wir aber auch verstärkt in die Automobilindustrie.

Sie expandieren in Zeiten der Wirtschaftskrise?

■ **Spitz:** Ja. Und auch in Frankreich wird personell aufgestockt, um die Marketing und Kundenkontakte grenzübergreifend zu pflegen. Europa wächst zusammen – und das ist gut so.

und zwar von der Produktion bis hin zum Lebensende unserer Produkte. Wir investieren viel in das Recycling. Das PVC wird wiederverwendet und in andere Produkte verarbeitet. Das ist wichtig für die Umwelt. Aber es hat auch einen weit profanereren Grund: das Material ist teuer. Zudem verbrauchen wir immer weniger Wasser bei der Produktion und benutzen keine Lösungsmittel und keine schädlichen Weichmacher. Unsere Weichmacher sind auch für in Deutschland zugelassenes Kinderspielzeug erlaubt.

Und was macht ihr Bodenbelag „Mipolam Biocontrol“ so reinraumgeeignet?

■ **Spitz:** Wir haben vom Fraunhofer Institut IPA (Institut für Produktionstechnik und Automatisierung) Werte wie etwa Partikelemission, Beständigkeit gegen Chemikalien und Gase, Reinigungsfähigkeit, Anhaften von Mikroorganismen und anderen für den Reinraum wichtigen Eigenschaften untersucht und zertifizieren lassen. Die Ergebnisse sind hervorragend und für jeden abrufbar. Das soll dem Nutzer die Sicherheit geben, dass er einen geeigneten Belag bekommt.

Also ist PVC nicht gleich PVC?

■ **Spitz:** Keinesfalls. Übrigens haben elastische Bodenbeläge noch einen weiteren großen Vorteil, und zwar im Hinblick auf die Revision: Sie sind sehr schnell austauschbar. Für Unternehmen ist das ja auch eine Kostenfrage, wie viel Zeit sie für die Revision aufbringen können.

Verlegen Sie auch selber?

■ **Legris:** Nein, wir sind reine Hersteller. Aber wir haben Verlegerfirmen an der Hand, die wir ausgebildet haben. Beim Verlegen kann sehr viel falsch gemacht werden, es bedarf eines gewissen Know-Hows. Deshalb bieten wir laufend Kurse an und empfehlen, geschulte Verleger zu engagieren.

Das weltweit agierende französische Unternehmen Gerflor hat die deutsche Mipolam vor rund zehn Jahren mit ins unternehmerische Boot geholt. Gerflor Mipolam ist Spezialist in Sachen elastische Bodenbeläge. Jene lassen sich in allen Bereichen des Lebens und Arbeitens einsetzen: Gesundheitswesen, Bildungswesen, Ladenbau, Wohnungsbau, Industrie, Büro und Verwaltung, Sport und Freizeit. Olivier Legris ist Manager im Industriebodensegment im französischen Tarare; Thomas Spitz ist Key Account Manager für den Bereich Industrie der Firma Gerflor Mipolam in Troisdorf.



Wie lange existiert Gerflor schon?

■ **Legris:** Das Unternehmen Gerflor ist bereits seit mehr als 40 Jahren aktiv. In der aktuellen Form, so wie es derzeit strukturiert ist, ist es seit zirka 15 Jahren auf dem Markt vertreten. Damals wurde die deutsche Firma Mipolam dazugekauft. Seither waren wir insbesondere in Frankreich mit dem Segment für die Industrie vertreten; in Deutschland haben wir erst damit angefangen.

■ **Spitz:** Und ich knüpfte seit rund einem Jahr Kontakte zur Branche.

Wie kommt man als Unternehmen, das Bodenbeläge auch für den Wohnbereich und öffentliche Gebäude herstellt, gerade auf das Thema Reinraum?

■ **Spitz:** Die Firma arbeitet weltweit und ist schon sehr lange in der Entwicklung und Herstellung von Bodenbelägen tätig. Das heißt, wir haben viel Erfahrung und ein großes Know-How. Und gerade die Bereiche Krankenhaus, Health Care, Pharmazie und insbesondere Reinraum

Gibt es Neuheiten in der Branche?

■ **Spitz:** Also wirkliche Innovationen gibt es derzeit keine. Wir haben jetzt schon praktikable Lösungen und wir streben natürlich immer danach, besser zu werden.

Aber PVC hat immer noch ein Image-Problem...

■ **Spitz:** Ja, leider. Dabei gibt es aus diesem Material hervorragende Produkte, die weit mehr getestet sind als viele andere Baustoffe. Und wir sind, was Nachhaltigkeit und Recycling angeht, ganz weit vorn: PVC ist heutzutage nämlich zu 100 Prozent wiederzuerwerten. Bei uns geschieht das nicht nur auf dem Papier, sondern wir haben auch entsprechende Anlagen, die im Verbund mit unseren Wettbewerbern betrieben werden.

Auf der Internetseite von Gerflor wird das Thema der Ökologie und Naturschutz tatsächlich extrem betont...

■ **Legris:** Natürlich. Das ist uns ein Anliegen,

Sonderausgabe Reinraum Lounge 2010 – 16.-18.03.2010 – Karlsruhe

Die Vielfältigen

basan GmbH

Ihr Unternehmen ist seit Anfang auf der Reinraum Lounge vertreten, ehemals waren sie auch im Messebeirat dabei.

Was erwarten Sie?

■ **Stephan May:** Die Messe dient uns primär als Plattform zur Kontaktpflege mit bestehenden Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten. Darüber hinaus streben wir neue Kontakte an. Außerdem nutzen wir die Messe zur Kommunikation und Präsentation neuer Produkte und zur aktiven Marktbeobachtung.

Basan ist weltweit tätig. Wie bekommt man so viele Standorte und Zulieferer aus anderen Ländern unter einen Hut?

■ Unser Unternehmen agiert global, mit eigenen Niederlassungen in Gesamteuropa und Süd-Ost-Asien. Dies ist insbesondere für unsere international aufgestellten Kunden ein Vorteil, können diese dadurch zentral definierte Produkte und Dienstleistungen zu verbindlich definierten Einkaufskonditionen über basan beziehen. Unser Produktportfolio umfasst derzeit rund 4.500 Produkte, wobei wir einen Schwerpunkt auf Qualität und Lieferperformance legen. Mit dem Großteil unserer Lieferanten verbindet uns eine langjährige Partnerschaft. Immer häufiger nutzen wir zur Qualifizierung neuer Lieferanten und Produkte unsere Infrastruktur in Asien.

Warum haben Sie eine solch große Produktpalette zur Auswahl, obwohl doch die Normen und Standards im Reinraumbereich überall die gleichen sein müssen?

■ Die branchenspezifischen Anforderungen an die Reinräume erfordern ein entsprechendes Sortiment. Die Regularien in der Pharmaproduktion unterscheiden sich sehr deutlich von den Prozessen der Halbleiterherstellung. Darüber hinaus gibt es preissensitive Märkte und Abnehmer, denen wir Produkte in unterschiedlichen Spezifikationen und/oder Qualitäten zu unterschiedlichen Preisen anbieten wollen. Zusätzlich unterliegen sowohl das Produktsortiment, als auch die Produkte einer kontinuierlichen Weiterentwicklung. So erweitern wir derzeit auch unsere Dienstleistungs- und Schulungsangebote.

Sie fungieren also auch als Berater?

■ Ja, das ist sogar ein Schwerpunkt von



basan. Natürlich sind unsere Mitarbeiter permanent vor Ort beim Kunden und sammeln wertvolle Erfahrung, die in die Beratung einfließt. Weiterhin werden unsere Kollegen ständig durch externe und interne Schulungen weitergebildet. Häufig sind Reinraumbegleitungen bei Kunden die Grundlage, Applikationen und Kundenanforderungen optimal verstehen und somit die richtigen Produkte bzw. Dienstleistung anbieten zu können. Das interne Wissensmanagement muss länderübergreifend funktionieren. Das alles heißt aber nicht, dass unsere Berater alles können und kennen müssen. Sie bedienen sich auch der Expertise ausgewiesener Spezialisten.

Was ist unter Full Service Concept zu verstehen, das Sie auf der Internet-Seite anpreisen?

■ Unser Full-Service Concept haben wir im Laufe der letzten 10 Jahre aufgebaut und stetig weiterentwickelt. Es handelt sich um ein modulares, kundenspezifisches System, bei dem Beratung, Schulung, Produkte, Logistik (z.Bsp. real time Inventory Management), Systemintegration und weitere Module zur Versorgungssicherheit beim Kunden konzipiert werden.

Also ein Kunde braucht 4.000 Hauben... Kann er da selber schauen, ob das vorrätig ist?

■ Ja, Kunden mit kompletter Systemintegration können unsere Bestände in der Tat real-time einsehen. Es gibt aber unterschiedliche Systeme. Beispielsweise haben die einzelnen Abteilungen eines unserer Kunden ein Bestellsystem. Das Programm sammelt die einzelnen Bestellungen und liefert uns die Informationen, damit im Lager entsprechend kommissioniert

werden kann, sodass die Abteilungen direkt und getrennt daraus bedient werden können. Man kann aber auch einfach anrufen und 4.000 Hauben direkt bestellen...

Haben Sie auch Neuerungen im Gepäck?

■ Einige. Um nur einige zu nennen gibt es im Bereich der Pharmazie etwa eine neuartige, autoklavierbare Brille. Diese Weiterentwicklung ist haltbarer, günstiger und für den Anwender angenehmer zu tragen. Neu ist auch ein Kalibriergerät für Feuchtemessgeräte. Es gibt verschiedene Modelle, eine Deluxe-Version, aber auch eine, die sich leicht im Koffer transportieren lässt und mit der man gleichzeitig mehrere Feuchtemessgeräte kalibrieren kann. Das ist nicht so kostenintensiv und eine absolute Neuheit. Im Laufe des Jahres planen wir den nächsten Relaunch im Bereich Mehrwegbekleidung. Unsere Kunden können sich auf einige Innovationen bezüglich Tragekomfort und Haltbarkeit freuen.

Was immer im Reinraum gebraucht wird, das Unternehmen Basan, so lässt sich vermuten, hat es. Sein Sortiment besteht aus über 4.500 Reinraumprodukten. Zusätzlich bietet das vor allem in Europa und Asien agierende Unternehmen, das seine Wurzeln in den Niederlanden hat und auf beinahe 30 Jahre Tätigkeit in der Branche zurückblicken kann, zahlreiche Dienstleistungen an. Basan expandiert weiter: Im Jahr 2008 wurde eine Niederlassung in Vietnam eröffnet, 2009 in Südafrika. Stephan May ist Vertriebsleiter der deutschen Niederlassung im hessischen Krieffel.

Sonderausgabe Reinraum Lounge 2010 – 16.-18.03.2010 – Karlsruhe



Die Individualisten

MT-Messtechnik GmbH

station liegen, müssen unbedingt vor weiteren Infektionen geschützt werden.

Und die Halbleiterei?

■ Sie finden unsere Produkte bei führenden Firmen dieser Branche in Deutschland und der Schweiz. Diese sind darauf angewiesen, die extrem sauberen Reinräume qualifiziert zu kontrollieren.

Worin liegen die Unterschiede?

Die Pharma-Industrie liegen die Anforderungen an die kleinste Partikelgröße und deren erlaubte Anzahl nicht so niedrig wie in der Halbleiterei. Es werden hier andere Messgeräte mit einer anderen Lichtquelle eingesetzt, welche letztlich Partikel bis hinab zu 0,1µm messen können.

Bieten Sie Ihren Kunden individuelle Lösungen oder eher Standardprodukte, die überall einsetzbar sind?

■ Standard ist in dieser Branche nicht möglich. Wir haben bereits über Einhundert Monitoringsysteme installiert – jedes davon ist ein Unikat. Keines gleicht dem anderen. Sie unterscheiden sich in der Anzahl der Sensoren, ihrer Positionierung, im ihrem Zusammenspiel, der Art der Software und auch darin, wie weit die einzelnen Komponenten voneinander entfernt sind. Das Design eines Monitoringsystems hat den Aufgaben vor Ort zu folgen. Das wichtigste ist natürlich, die Standards für die einzelnen Bereiche einzuhalten. Das ist unsere Basis. Wie dies jeweils realisiert wird, wird mit und für den Kunden entwickelt.

Das hört sich nach einer intensiven Beratung an...

■ Zeitlich gesehen macht die Beratung den Hauptteil aus. Wir besprechen mit dem Kunden, wo die Probenahme und die Sensoren installiert werden sollen, wie die Verbindung aussehen soll, wo die Vakuumschläuche entlang geführt werden sollen oder welche Sensoren wir vor Ort überhaupt brauchen. Aufgrund dieser Gespräche entwickeln wir ein Konzept, das dann von allen Seiten absegnen werden muss, bevor es schließlich umgesetzt werden kann. Und das heißt, das Ergebnis ist sehr individuell, es gleicht keinem anderen.

Werden die Mitarbeiter, die das System dann

bedienen, von Ihnen auch geschult?

■ Ja, sicher. Wir bieten alles aus einer Hand. Die Schulung umfasst eine intensive Einführung in die Bestandteile des Systems und ein anwendungs orientiertes Training an der Software. Ein wichtiger Teil unseres Services ist übrigens auch die Qualifizierung der Monitoringsysteme. Das heißt, wir testen und dokumentieren alle Funktionen, die das System nachher bereitstellt.

Sind Sie für Sie Ihre Kunden auch da nachdem Sie die Systeme installiert haben?

■ In jedem Fall bieten wir individuelle Wartungsverträge an, welche den Umfang und die Reaktionszeit definieren. Das bedeutet, dass wir die Anlagen regelmäßig durch Rekalibrierungen, Pumpenwartung und Software-Updates auf dem aktuellen Stand halten.

Welchen Eindruck haben Sie von der Lounge?

■ Sie ist so gut wie immer. Man kennt sich. Aussteller wie Besucher schätzen die entspannte Atmosphäre.

Konnten Sie neue Kontakte knüpfen?

■ Ja sicher, aber nach zwanzig Jahren in der Branche geht es auch sehr darum, die bestehenden Kontakte zu pflegen. Es ist recht selten, dass eine Firma ganz neu in die Branche kommt, aber der Zwang zu immer sauberer Fertigung bringt manchmal doch ganz unerwartete Kontakte. Die Reinraum-Lounge bietet hier eine hervorragende Plattform.

Haben Sie Neuerungen in der Szene entdeckt?

■ In dem Bereich, in dem wir arbeiten, sind große Neuerungen schwierig. Die physikalischen Grundlagen für die Messtechnik sind schon ziemlich ausgereizt. Aber es gibt Neuerungen im Design, in der Handhabung und bei der Software – auch das ist spannend.

*MT-Messtechnik hat seinen Sitz in Adelzhausen im bayrisch-schwäbischen Landkreis Aichach-Friedberg. Das 13-köpfige Unternehmen entwickelt seit rund 20 Jahren Lösungen für die Kontrolle von Reinräumen, der rel. Feuchte-messung und der Taupunktbestimmung in trockenen Gasen.
Diplom-Ingenieur Achim Kuhnert ist Geschäftsführer*

Was hat ihr Unternehmen zu bieten?

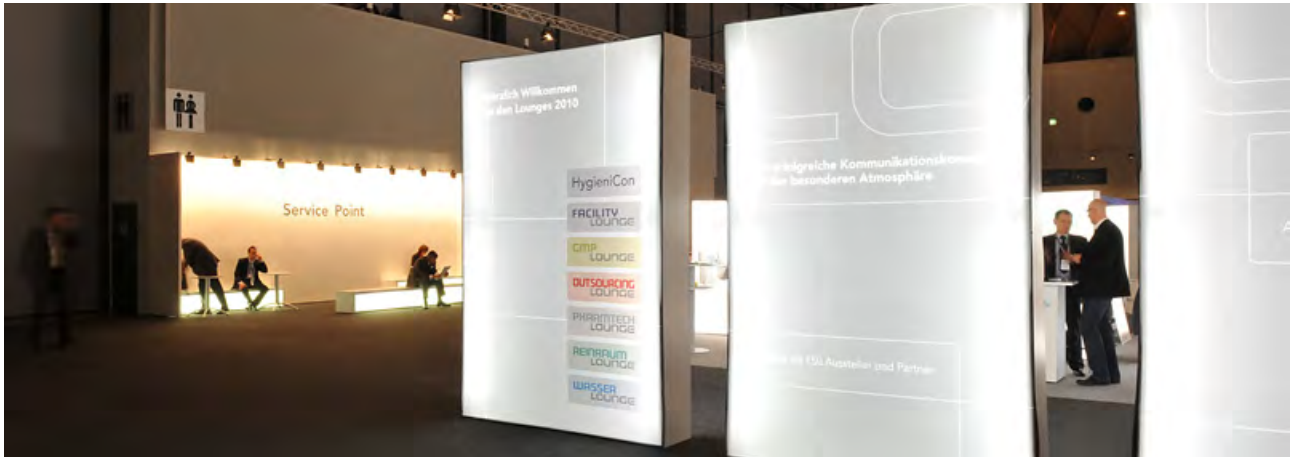
■ **Achim Kuhnert:** Zum einen vertreten wir verschiedene ausländische Produzenten, die in den einzelnen Märkten eigene Distributoren haben. Auf dieser Messe stellen wir zum Beispiel Produkte der Firma LIGHTHOUSE aus. LIGHTHOUSE stellt Partikelzähler her, und da diese Messgeräte für die jeweilige Anwendung erklärungsbedürftig sind, müssen sie dem Nutzer vor Ort vorgestellt und die Einsatzmöglichkeiten erläutert werden. Dies ist ein nicht unbedeutender Anteil an den Vertriebsaufwendungen, aber da kein Kunde das Gerät nur wegen der Funktion oder dem Design kauft, sind unter Umständen spezifische Anwendungsberatungen notwendig.

Ein anderer Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt im Design, Installation und Qualifizierung von Reinraum-Monitoringsystemen. Hierfür haben wir unsere eigene, für den Pharmabereich zugelassene Monitoring-Software entwickelt, welche auch ohne Modifikationen im Halbleiterbereich eingesetzt werden kann. Diese Reinraum-Monitoringsysteme überwachen die Produktionsbedingungen, tragen mit dazu bei, unbekannte Partikelquellen zu finden, vermindern somit Ausschussraten im Halbleiterbereich und geben, zusammen mit anderen Parametern, die Produkte der pharmazeutischen Sterilfertigung frei. Durch die hohen gesetzlichen Anforderungen bei der Sterilfertigung ist heute eine Produktion ohne Reinraum-Monitoring nicht mehr möglich.

An wen richtet sich das Angebot Ihrer Monitoringsysteme genau?

■ Zu etwa 90 Prozent bedienen wir den Pharmabereich und hier besonders jenen Bereich, der mit der Abfüllung von flüssigen Arzneimitteln zu tun hat. Gerade flüssige Arzneimittel dürfen nicht bakteriell verunreinigt werden. Schwer Kranke, die u.U. schon auf der Intensiv-

Impressionen Reinraum Lounge 2010

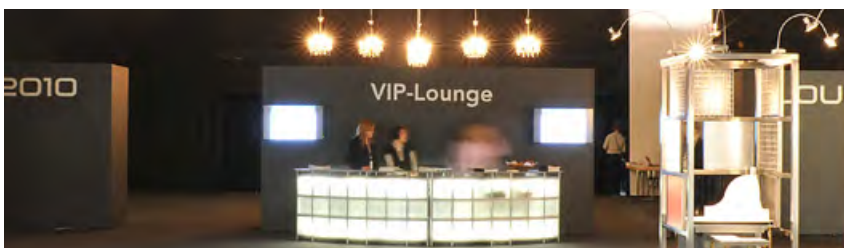


And the winner is ...

reinraum online verlost in diesem Jahr
10 USB-Sticks mit 4 GB Speicher.

Gewonnen haben:

- Herr S., COWA
- Frau L., Containment Technology
- Frau E., Standard Textilie
- Herr L., Neuberger Gebäudeautom.
- Herr S., Zeiss Optronik
- Herr K., HPT
- Herr S., KIV cosmetic packaging
- Herr Z., Endress+Hauser
- Frau M., 4t Matthes+Traut
- Herr S., Arnika Apotheke



Impressionen Reinraum Lounge 2010



Impressionen Reinraum Lounge 2010



Impressum: W.A. Schuster GmbH / reinraum online · Mozartstraße 45 · D 70180 Stuttgart
Tel. +49 711-9640350 · Fax +49 711-9640366 · info@reinraum.de · www.reinraum.de
Geschäftsführer Dipl.-Designer Reinhold Schuster · Stuttgart, HRB 14111 · USt.-IdNr. DE 147811997