

facts

2016



MEDIPAK SYSTEMS
KÖRBER SOLUTIONS

ON

WARDS



UP

WARDS

UNTERWEGS AUF SCHMALEM GRAT

Gespräch mit einem Extrembergsteiger
über Visionen, Ziele, Grenzen

MEDIPAK SYSTEMS OPEN HOUSE 2016

Innovation und Information: Mehr zum
Marktplatz der Möglichkeiten

INDUSTRIE 4.0

Gedanken eines Think Tank Gründers
zur Digitalisierung der Zukunft

LIEBE KUNDINNEN UND KUNDEN,



unter dem Motto „Onwards + Upwards“ findet gerade unser 5. Medipak Systems Open House bei Dividella in der Schweiz statt. Diese Ausgabe unseres Kundenmagazins steht daher ganz im Zeichen des Events, und der Standort Schweiz kommt ebenfalls nicht zu kurz. Auch wenn wir als Teil einer internationalen Unternehmensgruppe bei Kunden auf der ganzen Welt unterwegs sind, bleibt unsere Herkunft – und bei Dividella ist das die Schweiz – ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur.

Als Gast auf unserem Open House finden Sie hier zusätzliche spannende Informationen in Form von Interviews, Porträts und interessanten Fakten. Allen anderen Lesern gibt dieses Heft einen Überblick über das zweitägige Event und die relevanten Themen, die wir gemeinsam diskutiert haben: Industrie 4.0, Fälschungssicherheit, Track & Trace oder kleine Losgrößen.

Die strengeren regulatorischen Anforderungen zur Patientensicherheit und der Trend zur Individualisierung von Medikamenten stellen Herausforderungen für die Pharmaindustrie dar, stehen sie doch zunächst im Widerspruch zur Anlageneffizienz. Unser Ziel ist es, Ihnen Potentiale aufzuzeigen, die nicht nur in der einzelnen Maschine, Verpackung oder Softwareanwendung liegen, sondern in der gesamten Prozesskette und in der richtigen Systemlösung.

Die „facts“ kommt ab sofort ein bisschen anders daher und soll Sie zukünftig nicht nur informieren, sondern auch unterhalten. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Hammer', written in a cursive style.

Ihr Christoph Hammer
CEO Dividella AG

06 DIE SCHWEIZ

Fakten und Kurioses über die Schweiz, ohne den Anspruch auf Vollständigkeit.



08 UNTERWEGS AUF SCHMALEM GRAT

Interview mit dem Extrembergsteiger **Stephan Siegrist** zu Gemeinsamkeiten zwischen Bergwelt und Unternehmenswelt.



16 INDUSTRIE 4.0

Was bedeutet die Digitalisierung für die Zukunft der herstellenden Industrie? Ideen und Ansichten von **Dr. Stephan Sigrist**, Gründer und Leiter von W.I.R.E.



20 MEDIPAK SYSTEMS OPEN HOUSE

Überblick und Einblick in das **Medipak Systems Open House** vom 7. bis 8. Juni 2016: zwei Tage voll Innovation und Information.



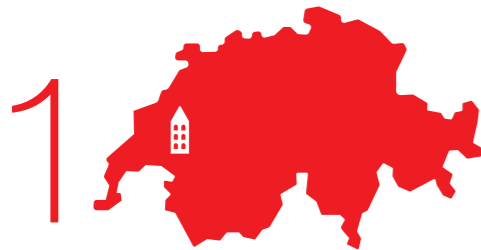
24 IM GESPRÄCH MIT CLEMENS BERGER

Interview mit dem **CEO von Medipak Systems** über persönliche Ziele, berufliche Sichtweisen und strategische Ansätze.



WIR SIND PARTNER

- 28** MEDIPAK SYSTEMS
- 30** DIVIDELLA
- 32** MEDISEAL
- 34** RONDO
- 36** SEIDENADER
- 38** WERUM IT SOLUTIONS
- 40** WELTWEIT



1 ... Bern gar nicht die Hauptstadt der Schweiz ist?

Sie ist der Bundessitz der Schweiz, auch Bundesstadt genannt. Und selbst das auch nicht ganz offiziell. Nur de facto, nicht de jure. Denn obgleich sich Bern in einer offiziellen Wahl im Jahr 1848 gegen Zürich und Luzern durchsetzen konnte, gibt es bis heute kein Bundesgesetz, das den Status der Stadt Bern als Bundesstadt verankert. Egal, trotzdem lebt heute circa ein Achtel der Schweizer in ihrer Bundesstadt.

2 ... die Pharmaindustrie für ein Drittel des Exportvolumens der Schweiz verantwortlich ist?

Die Schweizer Biotechnologie- und Pharmaunternehmen exportierten in 2014 Waren im Wert von über 70 Milliarden Schweizer Franken. Die Schweiz als Ganzes schaffte es in dem Jahr auf ein Exportvolumen von 208,4 Milliarden Schweizer Franken. Ein Schelm, wer hier übrigens an einen Zusammenhang glaubt: Die Lebenserwartung eines Schweizer bei Geburt liegt heute bei 85,2 Jahren (Frauen) beziehungsweise 81 Jahren (Männer). Im internationalen Vergleich lebt man nur in Japan und in Spanien noch länger.



5 ... neben der Pharmabranche der Schweizer Tourismus ein echter Exportschlager ist?

In 2014 machte der Export mit Tourismus, also die Einnahmen innerhalb der Schweiz durch ausländische Touristen, 16 Milliarden Schweizer Franken aus. Das entspricht circa 5 Prozent der Exporteinnahmen der Schweiz in dem Jahr. Insgesamt wurden mit touristischen Produkten und Dienstleistungen über 38,5 Milliarden Schweizer Franken umgesetzt. Kein Wunder, dass gut 4 Prozent aller Beschäftigten in der Schweiz vom Tourismus leben.

6 ... SIE ALS KLETTERER IN DER SCHWEIZ ZWISCHEN MEHR ALS 230 GIPFELN WÄHLEN KÖNNEN?

Unter die Achttausender haben es die Berge in der Schweiz nicht geschafft, aber die Dufourspitze im Kanton Wallis bringt es auf stolze 4634 Meter über Null. Insgesamt können ambitionierte Bergsteiger wie gesagt über 230 Gipfel zwischen 694 Metern und 4634 Metern erklimmen. Das sind doch mal Aussichten, im wahrsten Sinne des Wortes.



WUSSTEN SIE SCHON, DASS ...

Fakten und Kurioses über die Schweiz



4 ... die Schweizer auf eine alte Sprache zurückgreifen, um ihre Autos mit dem Länderkennzeichen CH versehen zu können?

So richtig offiziell und amtlich heißt die Schweiz eigentlich Schweizerische Eidgenossenschaft. In den weiteren offiziellen Amtssprachen des Landes neben Deutsch heißt dies Confédération suisse (Französisch), Confederazione Svizzera (Italienisch) oder Confederaziun svizra (Rätoromanisch). Den entscheidenden Unterschied macht die Übersetzung ins Lateinische ... et voilà: Confoederatio Helvetica, kurz CH.

7 ... die Schweizer ein kommunikatives Volk sind?

Zumindest stimmen die Voraussetzungen hierfür dank gut ausgebauter Internet-Infrastruktur. Jeder zweite Schweizer ist mit einem stationären Breitbandanschluss ausgestattet. 14 Prozent davon greifen hierbei auf Glasfasernetze zu. Das entspricht circa 7 Prozent aller Schweizer. Als Vergleich: in Japan sind 72 Prozent aller Breitbandanschlüsse aus Glasfaser, in den USA sind es 9,4 Prozent und in Deutschland nur 1,3 Prozent.



9 ... DIE SCHWEIZ BEREITS ZWEIMAL WELTMEISTER WAR?

Nicht im Fußball, nein, aber wenn es um den Erfindergeist geht. Die Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) wählte die Schweiz im Jahr 2012 zum zweiten Mal zum Innovations-Weltmeister. Seit dem Jahr führt das Land den Global Innovation Index, der jährlich erhoben wird, auf Platz 1 an.



3 ... SIE IN DER SCHWEIZ NICHT IN DIE MARINE EINTRETEN KÖNNEN?

Die Schweiz weist als Binnenstaat genau Null Kilometer Küstenlinie auf. Daher hat

man sich im Schweizer Heer sinnvollerweise gegen den Aufbau einer Marine-Einheit ausgesprochen. Dennoch haben die Schweizer ein durchaus löbliches Verhältnis zu Wasser. Innerhalb des Landes gibt es keinen Ort, an dem man mehr als 16 Kilometer gehen muss, um einen See zu erreichen. Bei insgesamt 1500 Seen eine durchaus nachvollziehbare Distanz. Beste Aussichten für Wassersportbegeisterte also.



8 ... KÄSE IN DER SCHWEIZ EINEN BESONDEREN STELLENWERT EINNIMMT?

Über 450 unterschiedliche Käsesorten behaupten die Schweizer zu kennen, herzustellen und zu konsumieren. Kein Wunder, dass zwei der drei beliebtesten Schweizer Gerichte mit Käse zubereitet werden. Der Favorit für das Schweizer Nationalgericht ist das Fondue, gefolgt von Rösti aus Kartoffeln und Raclette aus ... tata ... Käse!

UNTERWEGS AUF SCHMALEM GRAT.





Seit fast zwanzig Jahren ist Stephan Siegrist Extrem-Bergsteiger und Profi-Alpinist. Der Vierundvierzigjährige lebt in der Nähe von Interlaken in der Schweiz. Von dort startet er zu außergewöhnlichen Expeditionen in die ganze Welt. Zuletzt war er mit seinem Team in Kaschmir. Neben Erstbesteigungen auf allen sieben Kontinenten und herausfordernden Klassikern wie den Besteigungen der großen Nordwände der Alpen macht Stephan Siegrist auch durch vielseitige Kletterprojekte und Basejumping auf sich aufmerksam. Im Kontext seines Vortrags während des Medipak Systems Open Houses hat uns Stephan Siegrist einige Fragen zu sich selbst, seinen Projekten und Zielen sowie zu seiner persönlichen Philosophie beantwortet.

Herr Siegrist, ist die Schweizer Berglandschaft daran schuld, dass Sie Extrem-Bergsteiger geworden sind?

Meine Heimat, das Berner Mittelland, ist, ehrlich gesagt, ziemlich flach. Als Junge hatte ich zwar einen tollen Blick auf die Berge, aber die waren immer fern für mich. Mit vierzehn haben mich Bekannte auf eine Skitour mitgenommen. Da stand ich das erste Mal oben auf einem Berggipfel, und ich war überhaupt nicht begeistert. Aufwand und Ertrag standen nach meinem Empfinden in keinem Verhältnis. Geändert hat sich das mit achtzehn, als ich ins Klettern und Bergsteigen eingeführt wurde. Ich habe sofort gespürt: Das ist meine Passion, das will ich machen. Von dem Zeitpunkt an habe ich all meine Freizeit und mein Geld darauf verwendet.

Weshalb wird jemand dann Profi-Bergsteiger und so viele andere belassen es beim Hobby?

Anfangs haben mir alle davon abgeraten. Ihrer Meinung nach war das Ganze zum Scheitern verurteilt. Vor 20 Jahren war die Branche noch nicht wirklich bereit, einen Athleten finanziell zu unterstützen. Aber ich habe stur das gemacht, was mein Herz mir sagte. Man braucht viel Mut, um ein solches Vorhaben gegen die landläufige Überzeugung anzugehen. Und ja, Glück gehört auch dazu.

Was hat Sie angetrieben?

Beim Bergsteigen und Klettern muss ich mich mental und physisch immer wieder mit mir selbst und mit meinen Grenzen

auseinandersetzen. Bergsteigen bedeutet für mich Freiheit, Abenteuer, Durchhaltewillen und das Zusammenleben im Team. Man erkennt sich selbst in unterschiedlichsten Lebenssituationen und lernt viel über Emotionen. Die Emotionen sind es auch, die mich immer wieder motivieren und anspornen, neue Projekte anzupacken.

Welche Emotionen meinen Sie?

Während einer Expedition lebt man für Wochen nur mit der Natur zusammen, versucht sie zu lesen und zu verstehen. Genauso wie die eigenen Gefühle und die der Teammitglieder.

MAN BRAUCHT VIEL MUT, UM EIN SOLCHES VORHABEN GEGEN DIE LANDLÄUFIGE ÜBERZEUGUNG ANZUGEHEN.

Man spürt ziemlich gut, was in dem anderen vorgeht, was er gerade fühlt. Das ist extrem wichtig, denn wir Bergsteiger sind nicht gerade die großen Kommunikatoren. Wir sprechen nicht viel, daher läuft viel über Intuition. Intuition für einander, aber auch für die Natur. ▶



Neben seinen Expeditionen lebt Stephan Siegrist davon, andere Menschen an seinen Erfahrungen und Erlebnissen als Profi-Alpinist teilhaben zu lassen. Der Schweizer veröffentlichte Bücher und Bildbände und drehte Dokumentarfilme über seine Expeditionen. Er hält Multimedia-Vorträge darüber, wie sich Erkenntnisse aus seinem Leben am Limit auf den Alltag von Menschen und Unternehmen übertragen lassen. In seinen Vorträgen für Unternehmen zeigt er Parallelen zwischen der Bergwelt und der Unternehmenswelt auf und überträgt Erfahrungen aus seinen Expeditionen auf die vielfältigen Herausforderungen der Industrie. Er spricht über Visionen, Ziele, Risikomanagement und die Folgen, die bereits kleinste Fehler nach sich ziehen können. Am Berg wie auch in Firmen. Mit dem Transfer seiner Erfahrungen in die Geschäftswelt möchte Siegrist nicht nur Mitarbeiter motivieren, sondern auch Impulse geben, wie sowohl Erfolge als auch Misserfolge ihre Anerkennung bekommen.

Was braucht es, um ganz oben anzukommen?

Vor allem die Überzeugung, es machen zu wollen, das Ziel erreichen zu wollen. Außerdem Selbstvertrauen, Ehrgeiz, Durchhaltewillen und ein Team hinter sich.

Am Anfang steht also das Ziel? Immer?

Auf jeden Fall. Eine Zeit lang ohne Ziele zu sein, ist für mich schwer vorstellbar. Ohne Ziel fehlt mir die Motivation, selbst beim Trainieren.

Und wenn Sie Ihr Ziel nicht erreichen? Was dann?

Wenn ich umkehren muss beispielsweise? Dann geht es darum, aus den gemachten Fehlern zu lernen. Als junger Bergsteiger hatte ich heftige Misserfolge, die mir lange nachhingen, nach denen es mir schlecht ging. Aber ich erlebte, dass ich gleichwohl Rückhalt bekam von Menschen, die für mich wichtig waren. Von meinen Sponsoren, von Freunden, von der Familie. Das gab mir die Zuversicht weiterzumachen, das Ganze von Neuem anzugehen und vorwärts zu treiben. Misserfolge sind hart, aber man lernt extrem viel.

Genau wie in Wirtschaftsunternehmen geht es bei Stephan Siegrists Expeditionen um die erfolgreiche Umsetzung von Visionen und Ideen. Hierzu müssen Strategien entwickelt und Maßnahmen für deren Umsetzung geplant werden. Bei

MISSERFOLGE SIND HART, ABER MAN LERNT EXTREM VIEL.

der Planung und Durchführung seiner Expeditionen verfolgt Siegrist schon seit über zwanzig Jahren eine persönliche Philosophie. Die Berge, die er besteigt, müssen ihn aufgrund ihrer Form ästhetisch ansprechen, technisch anspruchsvoll sein und in möglichst abgelegenen Regionen stehen.

Philosophie und Vermarktung ... als professioneller Bergsteiger müssen Sie von Ihren Touren leben, kommt es da auch mal zum Konflikt?

Aus Marketingsicht und als Profi-Alpinist muss man Berge besteigen, die die Menschen kennen, die einen Namen haben. Daher widerspricht meine Philosophie eigentlich meinem Beruf, bei dem ich zu einem großen Teil auf öffentliche Wahrnehmung angewiesen bin. Trotzdem habe ich immer versucht, das zu machen, was mir Spaß macht, was mich interessiert. Auch wenn es unpopulär war und mir die Unterstützung fehlte. Nur dann kann ich mich motivieren. Ich habe das Geld anderweitig verdient oder gewartet, bis ich genug für die Tour hatte. Vorort entstehen dann wiederum Bilder, Eindrücke und Erfahrungen, die wir publizieren können und so Aufmerksamkeit bekommen.

Verändern Sie mit der Wahl eines Expeditionsziels nicht genau das, was Sie selbst fasziniert: Dessen Unberührtheit?

Es ist in der Tat ein zweischneidiges Schwert. Ich suche mir Orte aus, wo die Kultur noch ursprünglich ist und die Menschen wenig oder überhaupt keinen Kontakt zu unserem Teil der Welt haben. Und dann kommen wir da rein und publizieren die Besteigung und machen auf die Schönheit aufmerksam. Das zieht natürlich andere Menschen an, Bergsteiger, aber auch Touristen.

Das kann gut sein für die Einheimischen, die daran Geld verdienen. Aber man zerstört gleichzeitig alte Traditionen, weil ▶

STEPHAN SIEGRIST

Einer der aktivsten professionellen Bergsteiger der Welt.



Stephan Siegrist wurde 1972 geboren und ist in Meikirch in der Schweiz aufgewachsen. Von dem kleinen Dorf in der Nähe von Bern kann man bei gutem Wetter die Berner Alpenlandschaft sehen.

Auf den Schulabschluss folgte zunächst eine Ausbildung als Zimmermann. Nachdem die Berge ihn jedoch zusehends für sich gewinnen konnten, entschloss er sich zu einer weiteren Ausbildung – als Bergführer. Seit dem 26. Lebensjahr verdient er seinen Lebensunterhalt als Profialpinist und Bergführer. Stephan Siegrist lebt heute mit seiner Familie in Ringgenberg.

Mehr Informationen zur Person:
www.stephan-siegrist.ch



beispielsweise Material zurückbleibt, Jacken, Gegenstände und Ausrüstung. Und das wiederum verfremdet das ursprüngliche Bild dieser Menschen und ihrer Kultur.

Und was heißt das für Sie?

Es bedeutet stets ein Abwägen. Ich hinterfrage jedes Mal: Was bewirkt das, was ich tue? Was für Auswirkungen hat mein Handeln? Und wieviel und was wollen wir publizieren?

In seinen Vorträgen möchte Stephan Siegrist seinen Spaß am Bergsteigen und die Freude an der Herausforderung mit seinem Publikum teilen. Er will Menschen motivieren und zum Nachdenken anregen, ihnen Mut machen, Risiken einzugehen, gleichzeitig die eigenen Grenzen zu kennen und notfalls auch umzukehren.

Stephan Siegrist wirbt nicht nur in seinen Vorträgen für das Beschreiten neuer Wege und die Überzeugung, ein angepeiltes Ziel mit Leidenschaft und Engagement zu verfolgen. Auch seine Karriere ist geprägt von Höchstleistungen und Rekorden.

Wie wichtig sind Ihnen Rekorde?

Hätte ich mich immer nur an Höchstleistungen und bestem Medienoutput orientiert, weiß ich nicht, ob ich das alles noch machen würde. Nur um damit Geld zu verdienen, ist das Ganze zu anstrengend, zu wenig lukrativ und zu risikoreich.

Und wenn Sie nicht mehr davon leben könnten?

Dann würde ich es genauso weiter betreiben, weiter auf Expeditionen fahren. Irgendwie. Das ist ein Leben, das mir sehr viel bedeutet. Ich habe einen Beruf ergriffen, der nicht normal ist, den es eigentlich so nicht gibt. Aber ich liebe, was ich mache.

Und was bedeutet Ihnen Ihre Heimat, die Schweiz?

Sie ist mein Basislager, zu dem ich immer wieder gern zurückkehre. Die Schweiz bietet mir viele Möglichkeiten, meinem Hobby und meinem Beruf nachzugehen. Wenn man in vielen Ländern unterwegs ist, sieht man erst, wie schön und sicher wir es in der Schweiz haben.

Sind Sie ein typischer Schweizer?

Nein! (Siegrist lacht). Überhaupt nicht. Und das macht es mir und anderen auch nicht immer ganz leicht. —

ZUKUNFTSPROJEKT INDUSTRIE 4.0

Was bedeutet die Digitalisierung für die Zukunft der herstellenden Industrie und welche Handlungsempfehlungen leiten sich aus den verschiedenen Szenarien ab? Darüber spricht Dr. Stephan Sigrist anlässlich des Medipak Systems Open House 2016.

Nachdem in den vergangenen Jahren intensiv über die Möglichkeiten der Digitalisierung diskutiert wurde, werden nun intelligente Systeme und smarte Maschinen langsam aber sicher Realität. Doch was bedeutet die Digitalisierung für herstellende Unternehmen? Eine Standardantwort gibt es nicht. „Prognosen sind sehr schwierig, weil sich die Zukunft schlichtweg nicht vorhersehen lässt“, so Dr. Stephan Sigrist.

Die offizielle Zukunft ist nach Ansicht von Dr. Stephan Sigrist von einer zunehmenden Transparenz geprägt, getrieben durch die Digitalisierung. „Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, unser Leben einfacher und Prozesse effizienter zu gestalten.“ Neben dieser Entwicklung steht der Aufstieg smarterer Maschinen an, also Roboter, die menschliche Tätigkeiten übernehmen. Dies wirft jedoch die Frage auf, wie stark diese smarten Maschinen den Menschen verdrängen werden.

Sicher ist, dass die Digitalisierung in den nächsten Jahren die Industrie prägen und verändern wird. „Hierbei geht es vor allem um die Simulation von Produktionslinien und sich selbst organisierende Fertigungen, in denen sich die Maschinen untereinander abstimmen, um effizienter zu sein“, skizziert der Gründer und Leiter des Zürcher Think Tank W.I.R.E. ein Zukunftssze-

nario. Ein weiteres sieht er in der kompetenten Unterstützung von Mitarbeitern, beispielsweise bei der Entscheidung, welche Werkzeuge bei welchem Montageschritt verwendet oder mit welchem Drehmoment Schrauben angezogen werden sollen. Und wenn es nicht zur kompletten Digitalisierung kommt? Für so unwahrscheinlich hält dies Dr. Stephan Sigrist gar nicht: „Wir generieren schon jetzt mehr Daten, als wir speichern können.“ Für Unternehmen bedeute das, dass man weiterhin zunächst einmal die Prozesse verstehen müsse, um davon ableitend entsprechende Strategien und Algorithmen zu entwickeln. Es sei nicht damit getan, erst einmal Daten zu sammeln und sich erst später Gedanken zu machen, was man mit diesen anfangen wolle.

Die Datenmenge ist ein Aspekt, die damit einhergehende menschliche Überforderung ein andere: „Wir haben viele Daten, aber es ist immer schwieriger, aus diesen eine Strategie abzuleiten.“ Man könne zwar im Einzelnen sehr präzise Systeme optimieren, aber es werde immer schwieriger, die Gesamtzusammenhänge zu verstehen. Dies führte anstelle des Verständnisses der Prozesse und Abläufe zu noch mehr Intransparenz. ▶

*» Der Menschenverstand
ist die Grundlage
für Innovation.
Algorithmen helfen dabei,
das Denken nehmen sie uns
aber nicht ab. «*

Dr. Stephan Sigrist



„Wir müssen uns mit den Folgen der nächsten industriellen Revolution auseinandersetzen und ein differenziertes Bild entwerfen“, rät der Keynote-Sprecher. Auf dieser Grundlage müssten Unternehmen eine Datenkultur aufbauen und Mitarbeiter dafür sensibilisieren. Es sei wichtig zu verstehen, wo man Algorithmen einsetzte und wo eben nicht.

Parallel empfiehlt Dr. Stephan Sigrist, sich mit entsprechenden Strategien den neuen Rahmenbedingungen der digitalen Welt anzupassen. Dazu zählen beispielsweise die Optimierung von Prozessen im Back Office und von Produktionslinien in der Industrie. Zusätzlich bedürfe es maßgeschneiderter Angebote, die auf Kundendatenanalysen basierten. Bei all diesen Überlegungen dürfe man aber nicht den Menschen außen vor lassen. Denn dieser werde zukünftig noch viel mehr als bisher gebraucht, wenn es um strategische Themen oder um komplexe Beratungsleistungen gehe: „Der Menschenverstand ist die Grundlage für Innovation. Algorithmen helfen dabei, das Denken nehmen sie uns aber nicht ab.“

➔ Weitere Informationen ab Mitte Juni auf unserer Webseite: openhouse.medipak-systems.com

DR. STEPHAN SIGRIST

Gründer und Leiter von W.I.R.E., Think Tank für Wirtschaft, Gesellschaft und Life Science



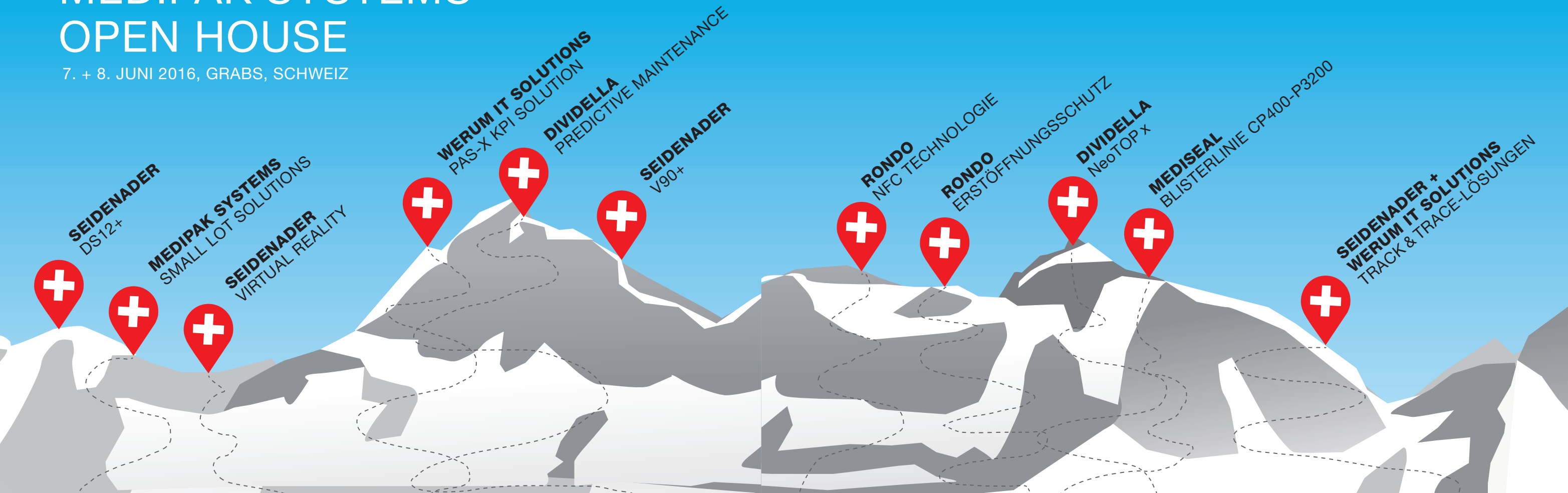
Stephan Sigrist analysiert seit vielen Jahren interdisziplinär Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft und beschäftigt sich schwergewichtig mit Trends im Gesundheitssystem und in den Life Sciences sowie mit Themen wie der Digitalisierung, der Urbanisierung oder neuen Produktionsformen wie dem 3D-Druck.

Mit W.I.R.E. berät er Unternehmen und Institutionen in Politik und Wissenschaft bei der Entwicklung von langfristigen Strategien und Innovationsprojekten.

Nach seinem Biochemie-Studium an der ETH Zürich war er vorerst in der medizinischen Forschung von Hoffman-La Roche tätig. Danach arbeitete er als Unternehmensberater bei Roland Berger Strategy Consultants und am Gottlieb Duttweiler Institute. Er ist im Stiftungsrat des Schweizerischen Allergie-Zentrums AHA sowie von Science & Cité.

MEDIPAK SYSTEMS OPEN HOUSE

7. + 8. JUNI 2016, GRABS, SCHWEIZ



INDUSTRIE 4.0

Hinter dem Begriff »Industrie 4.0« steckt die Idee der Weiterentwicklung klassischer Produktionsprozesse und -strukturen mit Hilfe intelligenter Technologien und virtueller Systeme. Was können solche intelligenten Technologien und Systeme jetzt und in Zukunft für herstellende Unternehmen tatsächlich leisten? Getrieben durch neue IT-Technologien wachsen reale und virtuelle Welt zusammen. Für die produzierende Pharma- und Biotechindustrie bedeutet das neue Möglichkeiten für Effizienzsteigerungen sowie Zeit- und Kosteneinsparungen in der Produktion. Das heißt: Die physische Welt kann über ein digitales Echtzeit-Abbild verfolgt und gesteuert werden. Und es ermöglicht ein digitales Lebenszyklusmanagement beispielweise eine vorausschauende Instandhaltung. Smarte Fertigungslinien melden Probleme frühzeitig, lösen sie am besten sogar selbst.

Denn darum geht es am Ende: Gesamtproduktivität steigern, Flexibilität und Prozessstabilität erhöhen.

OEE OPTIMIERUNG

Als ein Zusammenspiel aus Anlagen-Verfügbarkeit, Leistung, Produkt- und Prozess-Qualität können auch kleine Stellschrauben große Wirkung haben: Von Reinigungs-, Rüst- und Ausfallzeiten über Kapazitätsschwankungen durch die Produktionsgeschwindigkeit bis hin zu Auswirkungen auf Qualitätsdimensionen wie Gewicht, Härte, Abrieb oder Optik. Auch personalisierte Medizin oder der verstärkte Einsatz länderspezifischer Verpackungskennzeichnungen wirken sich aus. Sie verringern die Losgrößen und damit oft auch die Gesamtanlageneffektivität.

Optimierungsansätze greifen auf Anlagen-Level und auf Prozessebene. Wichtig ist auch ein Echtzeitmonitoring der aktuellen Betriebsdaten. So können wichtige Leistungskennzahlen genutzt werden, um Prozesse und Anlagen dauerhaft zu optimieren.

Ausschlaggebend: Eine messbare und nachhaltige Verbesserung der Effektivität.

ERSTÖFFNUNGSSCHUTZ

Die Delegierte Verordnung (EU) 2016/161 legt die technischen und organisatorischen Vorgaben zur Umsetzung der Fälschungsschutzrichtlinie 2011/62/EU fest. Sie besagt, dass ab dem 9. Februar 2019 in Deutschland verschreibungspflichtige Arzneimittel nur noch mit neuen Sicherheitsmerkmalen in Verkehr gebracht werden dürfen. Dazu zählt neben einem 2D-Code zur Echtheitsprüfung auch ein „Tamper Evident“ Merkmal für den Erstöffnungsschutz. Die Lösungen der Anlagenhersteller sind vielfältig: Originalitätssiegel (Tamper Evidence Labels) zum Anbringen über den Laschen am oberen oder unteren Rand der Medikamentenschachteln, direktes Verkleben der Laschen nach Befüllung der Packung oder die Integration des Erstöffnungsschutzes direkt in die Faltschachtelkonstruktion. Dividella, Mediseal, Rondo und Seidenader bieten verschiedene Tamper Evidence Lösungen.

Immer im Blick: Die Leistung und Wirtschaftlichkeit der Verpackungsanlagen.

TRACK & TRACE - LÖSUNGEN

Bis zu 15 Prozent aller medizinischen Produkte weltweit sind nach Schätzungen der WHO gefälscht. Neben erheblichen Verlusten für die Pharmaindustrie gefährdet dies die Gesundheit der Patienten und ihr Vertrauen in Medikamente. Im Kampf gegen Produktpiraterie und für fälschungssichere Medikamente setzen weltweit bereits mehr als 40 Märkte, darunter die EU, die USA, Süd-Korea, Brasilien und China auf staatliche Regularien. Es wird erwartet, dass bis Ende 2018 mehr als 75 Prozent aller verschreibungspflichtigen Medikamente auf der Welt durch entsprechende Gesetze geschützt sein werden und damit die Umsetzung für die gesamte Lieferkette unverzichtbar wird.

Viele Hersteller setzen daher nicht nur auf die Kennzeichnung, sondern auf eine durchgängige Rückverfolgbarkeit ihrer Produkte durch Integration von Track & Trace-Lösungen.

Gewünschtes Ergebnis: Eine lückenlos rückverfolgbare und damit sichere Lieferkette.

MEDIPAK SYSTEMS OPEN HOUSE

WERUM'S PAS-X KPI SOLUTION

PERFORMANCE-STEIGERUNG IN DER PHARMAPRODUKTION

Für eine effiziente Pharmaproduktion müssen sowohl Bediener und Supervisor als auch Werksleiter jederzeit Einblick in die aktuellen Betriebsdaten ihrer Produktionsanlagen haben. Nur so können sie wichtige Leistungskennzahlen, sogenannte Key Performance Indicators (KPI), aus der Produktion und Verpackung nutzen, um ihre Prozesse und Anlagen zu optimieren. Werum's PAS-X KPI Solution bietet leistungsfähige Funktionen für Operational Excellence und Lean Manufacturing. Dabei werden Daten aus PAS-X und den Produktionsanlagen für das Performance-Management verwendet. Die PAS-X KPI Solution erfasst automatisch und in Echtzeit Betriebsdaten, die für die Gesamtanlageneffektivität (Overall Equipment Effectiveness, OEE) relevant sind. Alle Zahlen werden anschaulich und leicht verständlich auf verschiedenen Monitoren dargestellt und dienen so als wichtige Entscheidungshilfe.



Die PAS-X KPI Solution ist auch als eigenständige Produktlösung für eine schlanke Implementierung erhältlich. KPIs wie Availability, Effectiveness und Quality werden zusammen mit der daraus resultierenden OEE in Echtzeit dort angezeigt, wo sie entstehen. Der Bediener kann damit die Performance seiner Anlage direkt auf einem Monitor oder Mobilgerät verfolgen.



➔ Weitere Informationen:
werum.com/pas-x-kpi_de

PREDICTIVE MAINTENANCE

HÖHERE VERFÜGBARKEIT UND EFFIZIENZ DURCH DATENBASIERTE SERVICES

Die Instandhaltungsplanung muss sich täglich der Herausforderung stellen, die maximale Verfügbarkeit von Maschinen zu gewährleisten und gleichzeitig den Materialverbrauch für Wartungen und Reparaturen zu minimieren. Dies ist eine Anforderung, der bestehende Instandhaltungskonzepte meist nicht gerecht werden können.

Eine Lösung für die vorausschauende Instandhaltung eröffnet Unternehmen neuartige Möglichkeiten: Maschinenzustände werden mittels Sensortechnik erfasst und automatisiert auf Muster überprüft, die auf eine mögliche Störung hinweisen. Somit können sich abzeichnende Ausfälle bereits im Vorfeld erkannt und korrigierende Maßnahmen optimal geplant und eingeleitet werden. Dies bietet die Möglichkeit, ungeplante Stillstände zu vermeiden und sowohl den Einsatz von Personal als auch von Ressourcen zu optimieren.



Der Weg von einer reaktiven Instandhaltung hin zu einer vorausschauenden basiert auf smarten Produkten, dem Industrial Internet of Things (IIoT) und einer integrierten Kommunikation auf allen Ebenen: vom Sensor bis zum ERP System oder der Daten-Cloud. Vorausschauende Instandhaltung setzt also voraus, dass man nicht nur in der Lage ist, Daten zu sammeln, sondern diese auch sinnvoll zu interpretieren.



NFC TECHNOLOGIE

SPRECHENDE FALTSCHACHTELN & CO.

Bargeldlose Zahlungen kleiner Beträge, schlüsselloses Öffnen eines PKW, elektronische Eintritts- und Fahrkarten: Der Einsatz von Nahfeldkommunikation, englisch: Near Field Communication (NFC), hält mehr und mehr Einzug im Alltag der Menschen. Möglich wird das durch die weite Verbreitung von Smartphones, die den kontaktlosen Austausch von Daten per Funktechnik über kurze Strecken unterstützen. Auch Pharmahersteller zeigen Interesse an den sich hieraus ergebenden Einsatzmöglichkeiten. Sie reichen vom Vorlesen des Beipackzettels über die automatische Nachbestellung von Medikamenten bis zur Bereitstellung weiterführender Informationen, beispielsweise zur richtigen Einnahme eines Medikaments (Patienten Compliance) oder zur korrekten Anwendung eines Medizinproduktes.

Technisch gelingt dies, indem NFC-Chips in Medikamentenverpackungen integriert werden. Als erster Faltschachtelhersteller präsentierte Rondo Lösungen für das sogenannte

Smart Packaging auf der FachPack 2015 in Nürnberg. Zwei Anwendungsfälle wurden simuliert: Nach Auflage des Smartphones auf die Verpackung wurde im ersten Fall der Beipackzettel vorgelesen. Im zweiten Anwendungsbeispiel konnte nach Auflage des Telefons das Medikament elektronisch nachbestellt werden.

Weitere vielfältige Anwendungen für verbesserte direkte Kommunikation mit dem Patienten oder zwischen Patient, Arzt und Apotheke sind denkbar.



➔ Weitere Informationen:
rondo-packaging.com/nfc_de

VIRTUAL REALITY

MITTEN IN DER MASCHINE

Links das Inspektionskarussell mit den Kamerastationen, unten die Produktzuführung der Ampullen, oben das Hochspannungs-Inspektionsmodul. Mit der Virtual Reality (VR) Brille erleben Kunden Maschinen von Seidenader, sei es für halb- oder vollautomatische Inspektion oder auch für Track & Trace, in einer ganz neuen Dimension: der Dritten. Sie tauchen ein in die Anlagen und können sie von innen heraus noch besser durchschauen und verstehen. Über ein Smartphone mit entsprechender 3D-App werden die Daten an die VR-Brille übertragen, die der Anwender während des 3D-Erlebnisses trägt. Alle Körperbewegungen und jede Drehung des Kopfes werden erfasst und in die Virtuelle Realität übertragen. So bewegt sich der Nutzer durch die komplette Maschine. Mit einem gezielten Blick kann er verschiedene Funktionen aktivieren, um beispielsweise die Maschine zu starten oder in das Inspektionskarussell hineinzuschauen. Dafür wird die Darstellung der Baugruppen durchsichtig und der Betrachter sieht die Geheimnisse des Innenlebens, welche er bei einer realen Maschine niemals sehen würde.



➔ Weitere Informationen:
seidenader.de/vr_de

TAMPER EVIDENCE

BEST COST SOLUTION FÜR DEN ERSTÖFFNUNGSSCHUTZ

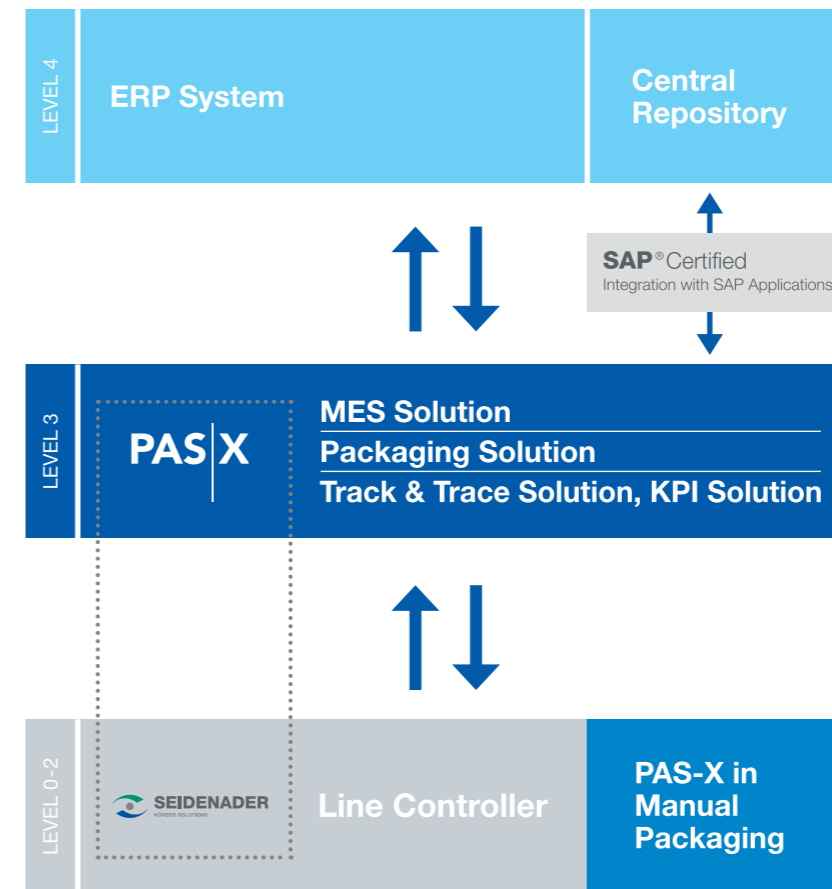
Die Rondo Tamper Evidence Lösung mit Erstöffnungsgarantie setzt neue Standards in Sachen Sicherheit. Anders als bei herkömmlichen Faltschachteln ist der Originalitätsschutz direkt in die Verpackung integriert.

Die Lösung von Rondo kommt ganz ohne Sicherheitsetiketten und Klebstoff aus. Während des Verschlussprozesses werden Ausstanzungen an den Boden- und Deckkasschen aktiviert, die das erste Öffnen deutlich und irreversibel anzeigen. Der Verbraucher sieht auf den ersten Blick am Bruch der Perforation, ob die Packung unversehrt ist oder daran manipuliert wurde.

Die Zuschnitte lassen sich auf bereits bestehenden Verpackungslinien problemlos aufrichten, befüllen und verschließen. Auch die Abpackleistung wird durch die Erstöffnungsgarantie nicht beeinflusst. Das Öffnen und Wiederverschließen funktioniert genauso einfach und problemlos wie bei den herkömmlichen Faltschachteln von Rondo.



➔ Weitere Informationen:
rondo-packaging.com/tamper-evidence_de



TRACK & TRACE SOLUTIONS

DER SKALIERBARE ANSATZ: SERVICE, SOFTWARE UND HARDWARE

Seidenader Track & Trace-Lösungen ermöglichen die Serialisierung auf jeder Aggregationsebene der pharmazeutischen Verpackung. Dabei sind eigenständige Lösungen genauso möglich wie die Integration in Drittanbieter-Systeme auf jeder Ebene der Sekundärverpackung. Mit der Kombination aus 1D-/2D-Codierung und lesbarem Text unterstützen diese Lösungen die weltweiten Anforderungen gegen Arzneimittelfälschungen.

Werum's PAS-X Track & Trace Solution stellt Funktionen zur Serialisierung und Aggregation in den Verpackungsprozessen bereit und integriert ERP und Global Repository mit der Verpackungstechnik und Liniensteuerung auf Produktionsebene. PAS-X Track & Trace bietet eine umfangreiche, produktbasierte Out-of-the-box-Funktionalität und unterstützt ebenso alle relevanten internationalen Anforderungen zur Bekämpfung von Arzneimittelfälschungen. PAS-X Track & Trace kann als Einstiegslösung und als Teil der Packaging Solution eingesetzt werden.

Ihr Vorteil: Komplettlösungen für die Serialisierung und Aggregation von der Linienintegration bis hin zu einem vollen MES (Manufacturing Execution Systems) aus einer Hand.

WEITERE EXPONATE

DIVIDELLA NeoTOP x:
TOPLoading Verpackungsmaschine für kleine und mittlere Losgrößen
[➔ dividella.ch/neotopx_de](http://dividella.ch/neotopx_de)

DIVIDELLA SICHERHEITSMERKMALE:
Die NeoTOP Verpackung ermöglicht die Integration verschiedener Sicherheitsmerkmale – gemäß EU Direktive 2011/62/EU

MEDISEAL CP400-P3200:
Siedload Blisterlinie mit Rondos Tamper Evidence Kartons
[➔ mediseal.de/cp400_de](http://mediseal.de/cp400_de)

SEIDENADER DS12+:
Neueste Tablettensortiermaschine
[➔ seidenader.de/ds12plus_de](http://seidenader.de/ds12plus_de)

SEIDENADER V90+:
Halbautomatische Inspektionsmaschine
[➔ seidenader.de/v90plus_de](http://seidenader.de/v90plus_de)

PESTER:
Straffbandrolierung: PEWO-pack 250 Compact 80 +
[➔ www.pester.com](http://www.pester.com)

PAGO:
Tamper Evidence Etikettiersystem L200.FB11.TE
[➔ www.pagopharm.com](http://www.pagopharm.com)

OCS/WIPOTEC:
H-CA Faltschachtel-Kontrollwaage
[➔ www.ocs-cw.com](http://www.ocs-cw.com)

IM GESPRÄCH MIT CLEMENS BERGER

CEO Medipak Systems

EINE VISION FÜR EIN UNTERNEHMEN KANN NUR DANN RICHTUNG FÜR EINE ORGANISATION GEBEN, WENN SIE VORGELEBT WIRD.

Herr Berger, was hat Sie dazu motiviert, bei Medipak Systems anzufangen?

Es ist die Zusammensetzung von Medipak Systems, verbunden mit dem großen Zukunftspotential. Wir haben das Glück, in einem wachsenden Markt tätig zu sein mit sehr anspruchsvollen Kunden, die es schätzen, einen starken und zuverlässigen Technologiepartner an ihrer Seite zu haben. Die Einzelunternehmen von Medipak Systems sind jedes für sich stark in ihren Technologien. Mein Ziel ist es, die Kompetenzen der Einzelunternehmen noch stärker zu verbinden und damit als Gruppe einen noch höheren Kundennutzen zu erzeugen. Hinzu kommt, dass Medipak Systems Teil des Körber-Konzerns ist. Das gibt uns maximale finanzielle Stabilität und alle Möglichkeiten langfristig zu agieren. Außerdem gefällt mir, dass die Körber-Stiftung als unser Eigentümer sich für die Gesellschaft engagiert. Alles, was wir erwirtschaften, wird entweder reinvestiert oder kommt direkt unserer Gesellschaft zugute. Ein sehr schönes Geschäftsmodell, wie ich meine.

Sie sind jetzt seit Oktober 2015 CEO von Medipak Systems. Wie haben Sie die ersten neun Monaten hier erlebt?

Ich bin beeindruckt. Beeindruckt von der Vielfalt in der Gruppe. Ich spreche hier von den Unternehmen und deren

Kulturen, den Aktivitäten und Projekten und den Kompetenzen. Wir wissen, an was wir arbeiten müssen. Es bewegt sich sehr viel. Und es ist eine gute Stimmung in den Unternehmen. Ich kann auch mit Sicherheit sagen, dass

ich mich auf absehbare Zeit nicht langweilen werde.

Vor Medipak Systems haben Sie viele Jahre in verschiedenen Positionen bei dem führenden Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Bereiche Prozess-, Abfüll- und Verpackungstechnik in der Getränkeindustrie gearbeitet. Was nehmen Sie aus dieser Zeit mit für die neue Aufgabe?

In meiner Zeit vor Medipak Systems konnte ich mich mit den vielfältigen Herausforderungen vertraut machen, die in komplexen Prozessketten zur Herstellung und Verpackung anspruchsvoller Produkte bestehen. Bei meinen bisherigen Aufgaben war Topqualität immer der Maßstab aller Dinge. Mit diesem Verständnis habe ich alle meine beruflichen Stationen durchlaufen und kann auch die Anforderungen der Pharmabranche gut verstehen. Die Gemeinsamkeiten der Pharma- und der Getränkebranche bei Produktion und Verpackung sind in den Grundanforderungen größer, als man denkt. Wenngleich bei der Pharmaproduktion an einigen Stellen die Komplexität, vor allem aber in den meisten Fällen das

Schadenspotential natürlich deutlich höher sind. Die Kunden, mit denen ich früher und heute zu tun hatte und habe, können keine Kompromisse bei der Produktsicherheit machen. Pharmazeutische Produkte haben oft einen enormen Wert. Neben hundertprozentiger Sicherheit, die unsere Technik bieten muss, ist Zuverlässigkeit entscheidend. Zuverlässigkeit heißt für mich zum einen zuverlässige Produkte aber auch Verlässlichkeit in unserem Handeln und als Partner für unsere Kunden. Die dritte Hauptanforderung ist Flexibilität. Die Investitionen unserer Kunden in die Produktions- und Verpackungsprozesse sind erheblich. Sie benötigen Lösungen, die für verschiedenste Produkte einsetzbar, schnell umrüstbar und im Lebenszyklus erweiterbar ist. Hier gibt es zwischen meinen früheren und den heutigen Aufgaben keinen Unterschied.

Wie schätzen Sie die aktuellen Rahmenbedingungen im Pharmamarkt ein?

Der Pharmamarkt ist nach wie vor ein stabil wachsender Markt, der jedoch vor einigen Umbrüchen steht. Haupttreiber für das Wachstum sind die steigende Lebenserwartung, die Zunahme chronischer Krankheiten und die Einführung innovativer und darüber hinaus häufig teurer Therapien, beispielsweise gegen Krebs oder Hepatitis C. Andererseits haben viele Länder Maßnahmen getroffen, um die Kosten im Gesundheitswesen einzudämmen. Dazu zählen unter anderem Preisgrenzen, Zwangsrabatte sowie nutzenbasierte Preisgestaltung und ▶



Erstattungsmodelle. Unsere Kunden erwarten also eine steigende Nachfrage, sehen sich aber auch großen Herausforderungen gegenüber: Hohe Rabatte und der Trend zur Patientenversorgung und zu Behandlungsverfahren, die qualitäts- beziehungsweise ergebnisorientiert sind, üben

Druck auf die Margen aus. Darüber hinaus verstärken die Aufsichtsbehörden weltweit die regulatorischen Auflagen für die Branche. Im Fokus stehen zunehmend sogenannte „Off-label“-Einsätze, also zulassungsüberschreitende Anwendungen, mangelhaftes Management der Arzneimittelsicherheit und die Offenlegung klinischer Studien. So hat die Europäische Union Vorschriften für neue Datenstandards erlassen. Mittels IDMP, die Identifizierung von medizinischen Produkten, soll die Verwechslungssichere Identifizierung von Arzneimitteln auf internationaler Ebene sichergestellt werden. Möglich wird das durch ein Verfahren zur Erzeugung globaler Produkt-IDs, die für die gesamte Lieferkette genutzt werden können.

Gibt es neben staatlicher Regulierung weitere Treiber, die die Pharmafirmen beeinflussen?

Auch der Trend zur Individualisierung von Medikamenten, beispielsweise durch vollkommen neue Ansätze bei der Behandlung von Patienten mit Hilfe personalisierter Medizin oder durch länderspezifische Verpackungskennzeichnungen, wirken sich auf die Hersteller aus. Der Trend zu sinkenden Losgrößen macht diesen vielfach zu schaffen, weil er sich unter anderem negativ auf die Gesamtanlageneffizienz auswirken kann. Auch hier sind Lösungen von uns gefragt. Besonders in entwickelten Industrienationen fordern die Hersteller darüber hinaus nachhaltige und ökologisch sinnvolle Verpackungen, die außerdem mittels technischer Lösungen wie beispielsweise der NFC-Technologie für Marketingzwecke und zur Verbesserung der Einnahmetreue genutzt werden können.

DIE MEDIPAK SYSTEMS VISION SOLL NICHT NUR GRUNDLAGE FÜR UNSERE STRATEGIE UND UNSERE ROADMAPS SEIN SONDERN UNSER TÄGLICHES HANDELN BESTIMMEN.

DAS IST DER ANSPRUCH AN MEINE MITARBEITER, AN MEINE FÜHRUNGSKRÄFTE UND ALLEM VORAN AN MICH SELBST.

Wie wirken sich die von Ihnen beschriebenen Rahmenbedingungen konkret auf Ihre Kunden aus?

Sehr unterschiedlich. Einzelne, hochinnovative Biotechunternehmen realisieren sehr hohe Ebit-Margen von bis zu 70 Prozent, während viele der etablierten Unternehmen mit steigen-

dem Preisdruck, steigenden Forschungskosten, auslaufenden Patenten und sinkenden Umsätzen mit Altprodukten kämpfen. Generika und Biosimilars verdrängen Originalpräparate. Biotech-Produkte stellten 2014 bereits den Großteil der Top-10-Umsatzbringer. Dadurch verschieben sich die Märkte, sowohl in entwickelten Ländern als auch in Schwellenländern. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen.

Und wie reagieren die betroffenen Unternehmen darauf?

Als Reaktion passen viele Unternehmen ihr Portfolio an, senken die Kosten und setzen ihren Fokus verstärkt auf hochspezialisierte Indikationsgebiete. Oft lautet die Strategie auch: Wachstum durch Zukauf. Damit ergibt sich teilweise eine nicht unerhebliche Umverteilung der Marktanteile, der Umsätze und Gewinne. Und die damit einhergehenden Umstrukturierungsaktivitäten sind erheblich.

Wie können Sie Ihre Kunden bei diesen Entwicklungen unterstützen?

Ein Beispiel: Immer häufiger werden auch für Erkrankungen mit vergleichsweise kleinen Fallzahlen Medikamente entwickelt. Das ist sehr erfreulich, weil so auch zunehmend Menschen mit seltenen Krankheiten geholfen werden kann. Aber für die Hersteller bedeutet dies mehr Komplexität bei immer kleineren Losgrößen. Auf der Anlagenseite erhöht das die ohnehin schon beträchtlichen Anforderungen an Flexibilität und schnelle Umrüstbarkeit. Und das alles bei höchster Prozesssicherheit. Wir bieten unseren Kunden daher Lösungen, bei denen Flexibilität bei höchster Zuverlässigkeit an erster Stelle steht. Viele dieser Lösungen sind als modulare,

skalierbare Plattformen konzeptioniert, die Herstellern den nötigen Spielraum bieten, auch kleinere Chargen zu produzieren und unterschiedliche Packmittel einzusetzen. Patientensicherheit ist ein anderer Punkt, für den wir Lösungen bieten. Ich bin davon überzeugt, dass es unser Ziel sein muss, weltweit die Verbreitung von gefälschten Wirkstoffen zu unterbinden. Damit wird unzähligen Patienten geholfen und ihre Sicherheit gewährleistet. Hierfür sind strengere Richtlinien für eine bessere Produktkennzeichnung elementar. Sie werden bereits in vielen Ländern umgesetzt oder stehen im kommenden Jahr an. Kombiniert man diese Anforderungen mit einem Manipulationsschutz, wie ihn beispielsweise die EU-Richtlinie 2011/62/EU verlangt, und den passenden IT-Lösungen, dann kann eine rundum sichere Medikamentenlinie entstehen. Mit entsprechenden Serialisierungslösungen und einer ausgeklügelten Verknüpfung von Anlagen, Software und Unternehmens-IT lassen sich Seriennummern ganz im Sinne von Industrie 4.0 zuverlässiger zuordnen. Hier sind wir mit unseren Geschäftsbereichen Software und Machinery hervorragend für die Zukunft aufgestellt und werden diese Kompetenzen weiter ausbauen.

Wie wollen Sie Ihren Kunden garantieren, dass Medipak Systems auch zukünftig bestens für neue Herausforderungen gerüstet ist?

Indem wir unseren Kunden zuhören und deren Prozesse verstehen. Ich glaube, nur so können wir langfristig erfolgreich sein. In der Zukunft wird es nicht mehr ausreichen, Einzelmaschinen oder Stand-alone Lösungen anzubieten. Unsere Kunden können zu Recht von uns erwarten, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette im Auge behalten und integrierte Systeme liefern. Damit wollen wir die Komplexität bei unseren Kunden reduzieren. Unser Anspruch ist es daher, mit unseren Produkten und Dienstleistungen immer den größtmöglichen Nutzen für den Kunden schaffen.

Wie wollen Sie diesen Anspruch realisieren?

An erster Stelle sehe ich hier den engen persönlichen Kontakt mit unseren Kunden aber auch die tatsächliche Nähe. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in vielen Regionen der Welt mit eigenen Standorten präsent zu sein. Noch in diesem Jahr werden wir beispielsweise eine Vertriebs- und Servicegesellschaft in Shanghai, China eröffnen. Neben Europa, Nord- und Südamerika sind wir dann auch in Asien vertreten. Von diesen

CLEMENS BERGER

ist seit Oktober 2015 CEO von Medipak Systems.

Der Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieur hat neben der Automobilindustrie lange Jahre in der Getränkeindustrie gearbeitet. Bei der Krones AG war er in unterschiedliche Positionen tätig. Zuletzt war er gesamtverantwortlich für den Bereich Primary Packaging.

Der 43-Jährige spricht neben seiner Muttersprache Bayrisch, wie er selbst sagt, auch fließend Deutsch und Englisch und ein wenig Französisch. Er lebt mit seiner Frau und den beiden Kindern in Regensburg.

Hubs aus bieten wir unseren Kunden einen exzellenten Service mit sehr gut ausgebildeten eigenen Mitarbeitern.

Und was haben Ihre Kunden davon?

Am Ende zählen für unsere Kunden Zuverlässigkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit. Und dabei unterstützen wir sie. Langfristig müssen die Total Cost of Package, also die Kosten pro Packung über die gesamte Wertschöpfungskette reduziert werden. Die Kosten werden in nicht unerheblichem Maß durch die Effizienz der Produktionsanlagen beeinflusst. Wir sehen, dass dies bei unseren Kunden zunehmend in den Fokus rückt. Wir konzentrieren wir uns also auf die Verbesserung der Gesamtanlageneffektivität (OEE). Dabei spielen die verlässliche Verfügbarkeit der Anlagen, eine hohe Leistung der Maschinen sowie eine durchgängig hohe Qualität der Produkte eine wichtige Rolle.

Was ist Ihre persönliche Vision für Ihre neue Aufgabe?

Wir sind 100 Prozent Pharma-Kompetenz. Wir sind fokussiert auf unsere Pharma-Kunden. Wir verstehen deren Anforderungen und sind schnell in der Umsetzung. Wir schaffen bessere, weil punktgenaue und integrierte Lösungen. Und wir sind ein Partner, mit dem man unkompliziert und gerne zusammenarbeitet.

MEDIPAK SYSTEMS

Wir sind Partner der internationalen Pharma- und Biotech-Industrie und bieten Lösungen für sichere und effiziente Prozesse zur Herstellung, Inspektion und Verpackung pharmazeutischer Produkte. Weltweit führendes technisches Know-how, herausragender Service und enger persönlicher Kontakt sind Grundlage unserer langfristigen Partnerschaften.



1959

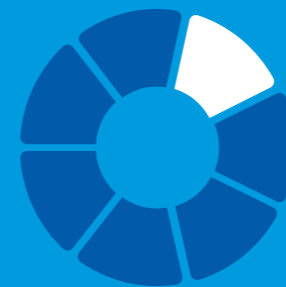
VON KURT A. KÖRBER GEGRÜNDET
ALLEINIGE ANTEILSEIGNERIN



12.000

KÖRBER AG
MITARBEITER WELTWEIT

2,3 UMSATZ
MRD. €



Als Geschäftsfeld des Körber-Konzerns verbinden wir die Vorteile einer weltweit präsenten Organisation mit den Stärken spezialisierter mittelständischer Unternehmen.

WIR BIETEN

- Software
- Content
- Verpackungen
- Maschinen
- Life-Cycle-Service

UNSERE UNTERNEHMEN

- Dividella AG
- Mediseal GmbH
- Rondo AG
- Seidenader Maschinenbau GmbH
- Werum IT Solutions GmbH

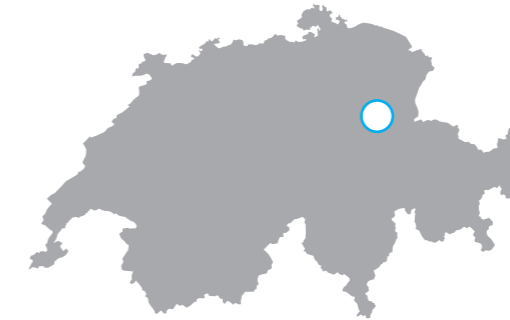
MITARBEITER

1.600 weltweit

➤ Weitere Informationen:
www.medipak-systems.com

PHARMA TOPLOADING KARTONIERER

Seit über drei Jahrzehnten entwickelt Dividella innovative Pharma-Verpackungssysteme für die Sekundärverpackung parenteraler Wirkstoffe. Lösungsorientiert, individuell und mit der für die Schweiz berühmten Präzision. Als Pionier in der TOPLoading Verpackung liefern wir ausschließlich höchste Qualität und exzellenten Kundenservice. Für den weltweiten Erfolg Ihrer pharmazeutischen Produkte.



STANDORT

Grabs, Schweiz

PORTFOLIO

TOPLoading Kartonierer
Zuführsysteme
Verpackungsentwicklung
Systemintegration

MITARBEITER

140

➤ Weitere Informationen:
www.dividella.ch

PRODUKTSCHUTZ UND FLEXIBILITÄT

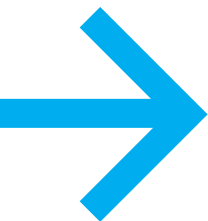
Optimaler Produktschutz, flexible Packungsgestaltung und konsequente Modularität zeichnen Dividellas patentiertes TOPLoading-Verfahren aus. In Kombination mit der passenden Produktzuführung lassen sich so Spritzen, Vials, Ampullen, Blister etc. sicher und effizient verpacken.

TOTAL COST OF PACKAGE

Das TOPLoading-Verfahren von Dividella setzt auf flache Karton- und Stegzuschnitte, ein sicheres automatisiertes Aufrichten und Kleben gefolgt von einem sicheren Einlegeprozess (100 % Verifikation nach Produkteinlage). Das garantiert positive Ergebnisse sowohl für die TCO als auch die TCP.

SMALL LOT SOLUTIONS

Personalisierte Medizin und länderspezifische Kennzeichnungen führen zu sinkenden Losgrößen. Dadurch gewinnen Flexibilität und Gesamteffizienz des Verpackungsprozesses an Bedeutung. Die modulare NeoTOP x erlaubt die Befüllung der Packungen sowohl manuell als auch mittels flexibler Robotertechnologie, um bei der Herstellung kleiner Losgrößen effizient zu bleiben.



➤ DOSIER- UND VERPACKUNGSLÖSUNGEN FÜR DIE PHARMAINDUSTRIE

Mediseal entwickelt für nahezu jede Anwendung der Pharma- und Kosmetikindustrie die passende Dosier- und Verpackungslösung. Unsere Blister-, Sachet-, Stickpack- und Kartoniermaschinen sind weltweit im Einsatz. Innovative, maßgeschneiderte Linienkonzepte und das persönliche Engagement für unsere Kunden sind unsere Stärken. Unser Motto seit über acht Jahrzehnten: die Dinge sicherer, wirtschaftlicher und einfacher machen.



STANDORT

Schloß Holte-Stukenbrock, Deutschland

PORTFOLIO

- Blistermaschinen
- Kartonierer
- Sachet- und Stickpackmaschinen
- Komplette Verpackungslinien
- Small Lot Solutions
- Containment-Lösungen
- Dosierlösungen

MITARBEITER

230

➤ Weitere Informationen:
www.mediseal.de

CONTAINMENT-LÖSUNGEN

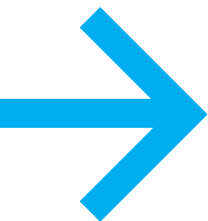
Hochwirksame Medikamente müssen sicher verpackt werden. Von kontrollierter Ventilation bis hin zur vollständigen Isolierung entsprechender Produktionsbereiche bietet Mediseal seinen Kunden Containment-Lösungen, die genau auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind.

DOSIERLÖSUNGEN

Formen und Maße von Solida werden immer individueller. Ungewöhnliche Geometrien sind eine Herausforderung für die Verpackung, insbesondere für die Dosierung. Die Lösungen von Mediseal bieten hier Flexibilität und Vielfalt ohne Beeinträchtigung von Sicherheit und Effizienz.

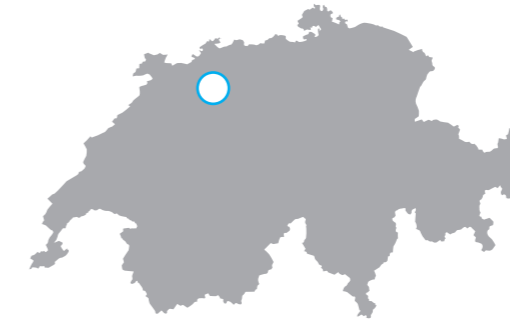
KLEINE LOSGRÖSSEN

Sinkende Losgrößen, verkürzte Time-to-Market und verbesserte Anlageneffizienz müssen sich nicht mehr gegenseitig ausschließen. Mediseals ganzheitlicher Lösungsansatz hat die Maschinen, die Anlagen und die gesamte Lieferkette im Blick. Für eine effiziente Produktion, auch bei kleinen Losgrößen.



ENTWICKLUNG UND PRODUKTION HOCHWERTIGER VERPACKUNGEN

Rondo versteht sich als Partner seiner Kunden aus der Pharmaindustrie insbesondere bei der Umsetzung individueller Projekte in der Packmittelentwicklung. Wir setzen konsequent auf langfristige Kundenbeziehungen. Egal ob Standardfaltschachteln oder Spezialanwendungen – wir liefern zuverlässig und in höchster Qualität.



HAUPTSITZ

Allschwil (Basel), Schweiz

WEITERE STANDORTE

Rondo obaly · Ejovice, Tschechien

Rondo-Pak · Norristown, PA / Camden, NJ, USA

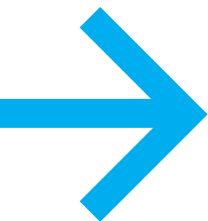
PORTFOLIO

- Verpackungsentwicklung
- Standardfaltschachteln
- Spezialfaltschachteln
- Serialisierungslösungen
- Lösungen für Erstöffnungsschutz
- Small Lot Solutions
- Fälschungsschutz
- Top Load Service

MITARBEITER

575 (inkl. nicht konsolidierte Gesellschaften)

➤ Weitere Informationen:
www.rondo-packaging.com



FÄLSCHUNGSSICHERHEIT

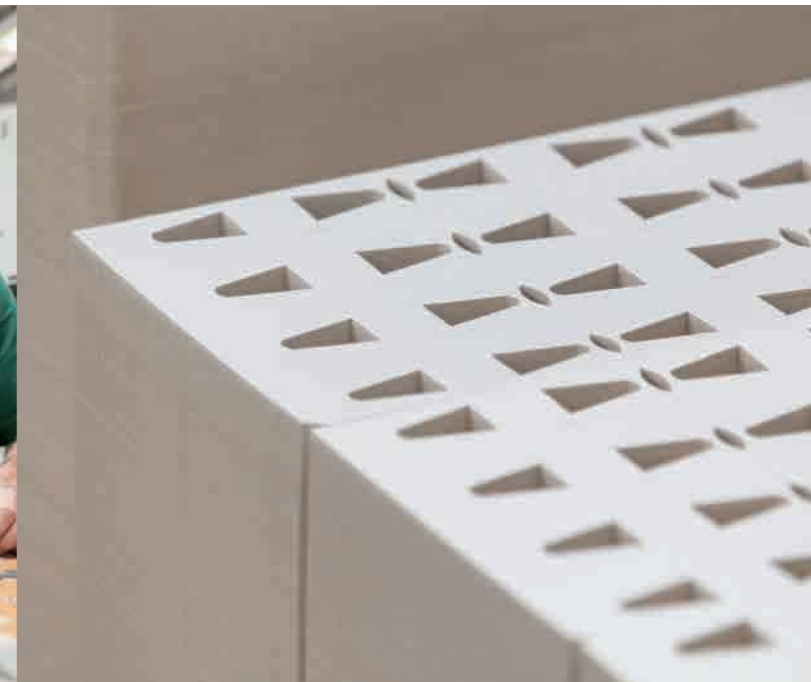
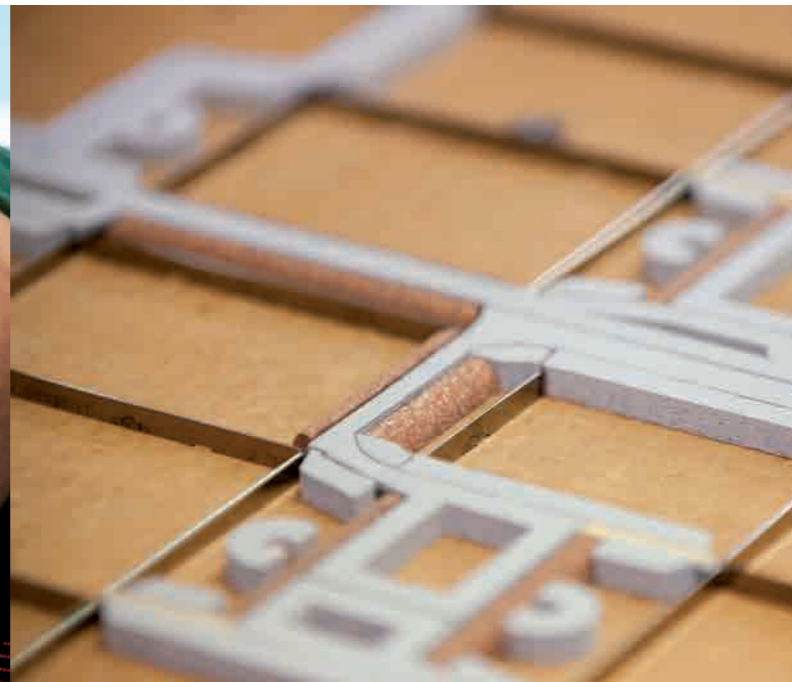
Rondo bietet individuelle Lösungen, um Produkte vor Fälschung zu schützen. Spezielle Sicherheitsmerkmale werden sichtbar, verdeckt und/oder forensisch auf den Verpackungen angebracht. Nach der Analyse der Anforderungen werden geeignete Maßnahmen erarbeitet.

TAMPER EVIDENCE

Rondos Erstöffnungsschutz ist direkt in die Faltschachtelkonstruktion integriert. Kein Leim, keine Etiketten. Die Maschinengeschwindigkeit wird beibehalten, die OEE nicht beeinträchtigt. Einfaches Öffnen und Schließen und eine sichtbare Erstöffnung sorgen für komfortable, sichere Handhabung.

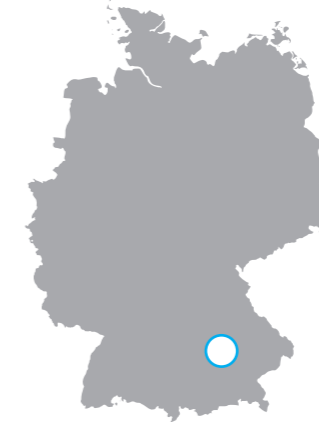
AUSGEZEICHNET!

2015 – Columbus Packaging Award
 (Spritzenverpackung Cimzia®, UCB Pharma)
 Pro Carton / ECMA Award
 (Multipack for Clinical Trials, Hoffman La Roche)



INSPEKTIONS- UND TRACK & TRACE-LÖSUNGEN

Seidenader entwickelt und baut Inspektionsmaschinen und Inspektionsapplikationen für pharmazeutische Hersteller. Mit unserem Know-how aus Maschinenbau und industrieller Bildverarbeitung erarbeiten wir mit unseren Kunden ganzheitliche, zukunftsfähige Lösungen für jede Anforderung. Innovative Track & Trace-Lösungen sind unsere Antwort auf weltweite Regularien zur Rückverfolgbarkeit und Fälschungssicherheit von Medikamenten.



STANDORT

Markt Schwaben, Deutschland

PORTFOLIO

Automatische Inspektionsmaschinen
Halbautomatische Inspektionsmaschinen
Inspektionsapplikationen
Tablettensortiermaschinen
Außenreinigungsmaschinen
Fördersysteme für die Zuführung von Fertigspritzen
Track & Trace-Lösungen (Serialisierung und ePedigree)

MITARBEITER

350

➤ Weitere Informationen:
www.seidenader.com

INTELLIGENT UND FLEXIBEL

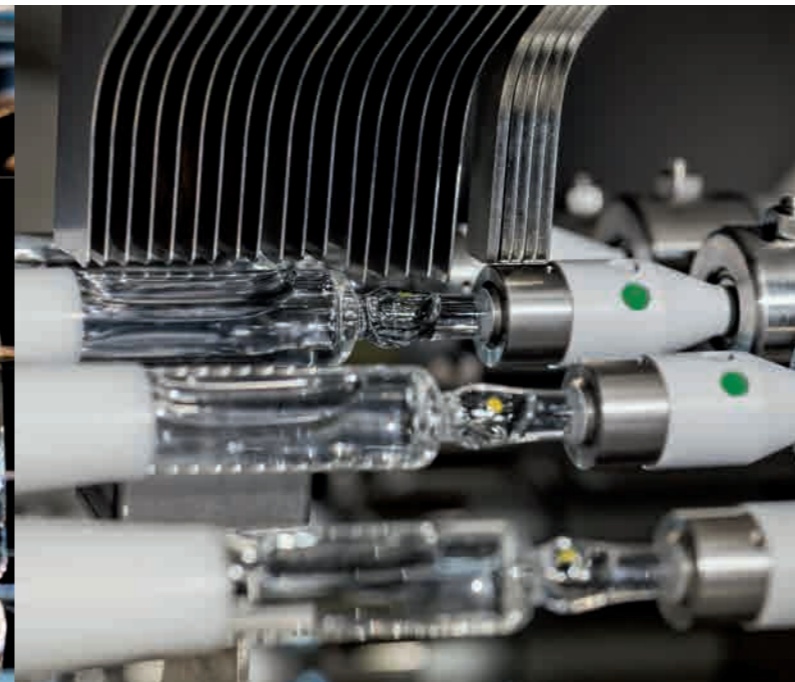
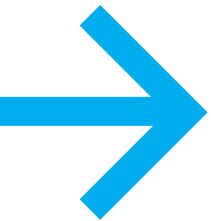
Bei der Entwicklung der Produkte hat Seidenader die gesamte Maschinenlaufzeit im Blick: Energieverbrauch, Reparaturaufwand, Wartungszyklen und die spätere Ausbaubarkeit. Intelligente Lösungen und Flexibilität bieten großes Potenzial für Kostenersparnis bei den Gesamtbetriebskosten.

AKTUELL UND ANPASSBAR

GMP, FDA, Regierungen, Richtlinien, Verordnungen, Gesetze: Seidenader bietet seinen Kunden Inspektions- und Track&Trace-Lösungen, die auf die nationalen sowie weltweit geltenden Richtlinien zugeschnitten sind und jederzeit auf neue Anforderungen angepasst werden können.

INNOVATIV UND LÖSUNGSORIENTIERT

Mit hochmodernen Technologien und innovativen Methoden ergänzen Neuentwicklungen das bewährte Angebot an Lösungen. Seidenader bietet seinen Kunden für jede Herausforderung das passende Konzept, sei es als Stand-Alone-Lösung oder als Integration in eine bestehende Linie oder Maschine.



MANUFACTURING-IT-LÖSUNGEN FÜR PHARMA UND BIOTECH

Werum IT Solutions ist der international führende Anbieter von Manufacturing Execution Systemen (MES) und Manufacturing-IT-Lösungen für die Pharma- und Biotechindustrie. Sein MES-Produkt „PAS-X“ ist weltweit bei der Mehrheit der Top 30-Pharma- und Biotechunternehmen und bei vielen mittelständischen Herstellern im Einsatz. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der umfassenden Erfahrung in den Produktionsprozessen der Pharmaindustrie aus über 800 PAS-X-Installationen, dem marktführenden Out-of-the-box-MES-Softwareprodukt, und einer einzigartigen MES-Implementierungsmethode.



HAUPTSITZ

Lüneburg, Deutschland

WEITERE STANDORTE

- Sankt Augustin / Hausach, Deutschland
- Allschwil, Schweiz
- Toulouse, Frankreich
- Parsippany, NJ / Cary, NC / Orinda, CA, USA
- São Paulo, Brasilien
- Bangkok, Thailand
- Singapur
- Tokio, Japan

PORTFOLIO

- Manufacturing-IT-Lösungen
- Manufacturing Executions System „PAS-X“
- Beratungs-, Trainings- und Supportservices
- Best Practice MES-Inhalte (Content) für Pharma- und Bioprozesse

MITARBEITER

450

➔ Weitere Informationen:
www.werum.com



EFFIZIENZ & COMPLIANCE

Werum's Lösungen helfen Herstellern, die Effizienz ihrer Fertigung zu erhöhen, die Produktivität zu steigern und regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Werum liefert eine komplette Lösung aus dem Softwareprodukt, schnell nutzbaren Inhalten (Content) sowie umfassenden Beratungs-, Trainings- und Supportservices.

UMFASSEND: ABDECKUNG ALLER PRODUKTIONSPROZESSE

PAS-X deckt sämtliche Phasen der pharmazeutischen Produktion ab – von der Prozessentwicklung über die kommerzielle Produktion bis zur Verpackung einschließlich Track & Trace. Dabei werden alle wesentlichen Arten pharmazeutischer Herstellungstechnologien unterstützt.

INNOVATIV: PERSONALISIERTE MEDIZIN

Maßgeschneiderte Medikation berücksichtigt neben dem speziellen Krankheitsbild auch die individuelle physiologische Konstitution des Patienten und die Wirkeigenschaften von Medikamenten. Gegenwärtig arbeitet Werum an neuen Softwarelösungen für personalisierte Medizin – in Chargengröße eins.



➤ IMMER AN IHRER SEITE

Als Partner ist es uns wichtig, in der Nähe unserer Kunden zu sein und vor Ort exzellenten Service zu bieten. Neben den Hauptsitzen in Deutschland und der Schweiz bieten wir unseren Kunden dafür ein globales Netzwerk aus eigenen internationalen Standorten und kompetenten Vertriebspartnern.



KMS VOR ORT

Clearwater, FL, USA
São Paulo, Brasilien
Shanghai, China

MITARBEITER

50

➤ Weitere Informationen:
www.kmedipak.com

➤ Weitere Informationen:
www.medipak-systems.com.br

➤ Alle Standorte auf einen Blick:
www.medipak-systems.com/de/company/locations/

KÖRBER MEDIPAK SYSTEMS NORTH AMERICA

Mit Sitz in Clearwater, Florida bietet Körber Medipak System North America unseren Kunden in den Vereinigten Staaten, Kanada und Puerto Rico Inspektions-, Verpackungs- und Serialisierungslösungen sowie umfangreichen Service aus einer Hand.

KÖRBER MEDIPAK SYSTEMS AMÉRICA LATINA

Mit einer starken Kundenbasis und mehr als 100 Installationen sind wir seit vielen Jahren in der Region verankert. Von São Paulo aus erhalten Kunden die Produkte und Services von Werum, Dividella, Mediseal und Seidenader.

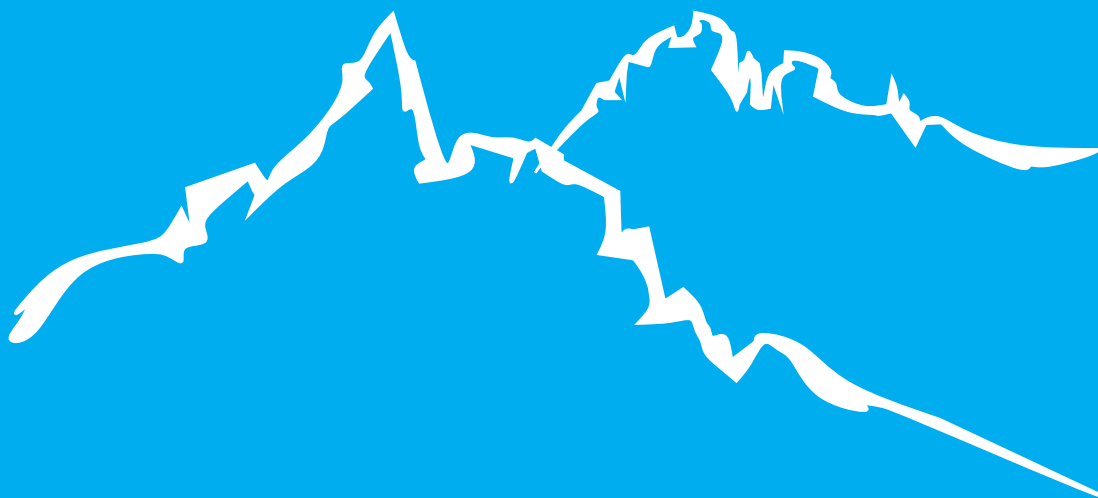
KÖRBER MEDIPAK SYSTEMS ASIA-PACIFIC

Als neuester Standort wird 2016 die Vertriebs- und Servicegesellschaft Körber Medipak Systems Asia-Pacific in Schanghai, China eröffnet. An einem gemeinsamen Standort bündeln wir unsere Kompetenzen und bieten Kunden vor Ort Lösungen aus einer Hand.





MEDIPAK SYSTEMS
KÖRBER SOLUTIONS



HERAUSGEBER: Körber Medipak Systems AG · Neuwiesenstr. 20 · 8400 Winterthur · Schweiz · T +41 522 600-922 · F +41 522 600-923
info@medipak-systems.com · www.medipak-systems.com · **V.I.S.D.P.:** Clemens Berger, CEO Körber Medipak Systems

REDAKTION: Britta Riemann, Kommunikation

BILDNACHWEISE: P. 2-3: fotolia/Mahey, P. 4-5: fotolia/paul, Kari Kobler (High-line), PR/Medipak Systems, P. 7-8: Kari Kobler (High-line), P. 10-15: Thomas Senf/www.visualimpact.ch, P. 16: PR/WIRE, P. 22-25: PR/Medipak Systems, fotolia (u. links), P. 27: PR/Medipak Systems, P. 32-33: PR/Dividella, P. 34-35: PR/Mediseal, P. 36-37: PR/Seidenader, P. 38-39: PR/Rondo, P. 40-41: PR/Werum IT Solutions, P. 42-43: PR/Medipak Systems

