



proof
proof



**OFFSHORE-WINDPARKS –
ZERTIFIZIERT DURCH SGS**

LESEN SIE DEN BERICHT AUF SEITE 3

proof
Kundenzeitschrift der SGS Gruppe Deutschland
Ausgabe 3/2006



SGS



LIEBE KUNDINNEN UND KUNDEN, LIEBE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER, LIEBE LESER,

haben Sie schon Ihr „Wort des Jahres“?

Das offizielle Wort des Jahres wird seit 1972 von einer Fachjury als sprachlicher Rückblick auf das Jahr herausgegeben und benennt jeweils Themen, die die öffentliche Diskussion des entsprechenden Jahres geprägt haben. 2005 war es die „Bundeskanzlerin“, 2003 „Das alte Europa“ oder 1985 „Glykol“; und tatsächlich manifestieren sich in diesen Begriffen sofort die entsprechenden Bilder aus Gesellschaft und Politik.

Auch jede kleinere Organisationseinheit hat ihr Wort des Jahres, generiert aus Themen und Ereignissen, die schwerpunktmäßig bewegen und Schlaglichter werfen, sei es in einem Unternehmen oder auch der Familie. Im Fokus unserer deutschen Gruppe steht unser Wort „Sicherheit“, und in diesem Jahr besonders das von allen Teilen der Gesellschaft viel beachtete und stets aktuelle Thema „Lebensmittelsicherheit“, dem wir bereits eine Sonderbroschüre gewidmet haben. Aus aktuellem Anlass gehen wir auch in dieser Ausgabe unserer „proof“ auf diesen Dauerbrenner ein und zeigen Wege auf, wie ein hohes Maß an „Sicherheit“ entlang der Lebensmittelkette zu Qualität in diesem hochsensiblen Bereich beitragen kann.

Ein weiterer thematischer Schwerpunkt wurde dem Bereich „regenerative Energien“ gesetzt. Also, insgesamt durchaus Themen, die die Aktualität und Nachhaltigkeit aufweisen, Wörter des Jahres hervorzubringen.

Wenn Sie noch auf der Suche nach Ihrem Wort des Jahres sind, so wünsche ich Ihnen, dass es ein positives sein möge!

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Ihr Matthias Oppermann

- 3-5 SGS IN DREI NEUE OFFSHORE WINDPARK-PROJEKTE INVOLVIERT
- 6 GAMMELFLEISCH SATT
- 7 RAHMENVEREINBARUNG NEUTRALE KLASSIFIZIERUNG“ SETZT NEUE MASSSTÄBE IM FLEISCHBEREICH
- 8-9 GESCHÄFTE IN CHINA – CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN
- 10 SGS - WORKSHOP „EXPORT VON MASCHINEN UND ANLAGEN IN DIE RUSSISCHE FÖDERATION“ ALLES „CLEAN“ BEIM WEF IN SHARM EL SHEIKH
- 11 SGS GERMANY GMBH ÜBERNIMMT GVP ZERTIFIZIERUNG FÜR TIERÄRZTE
- IFS LOGISTIC – DER NEUE STANDARD FÜR DIE LOGISTIK
- 12 GEWINNSPIEL RÄTSELGEWINNER



SGS IN DREI NEUE OFFSHORE WINDPARK-PROJEKTE INVOLVIERT

DIE SGS IST KÜRZLICH MIT DER ZERTIFIZIERUNG VON DREI NEUEN GROSSEN OFFSHORE WINDPARK-PROJEKTEN IN GROSSBRITANNIEN, DEN NIEDERLANDEN UND SCHWEDEN BEAUFTRAGT WORDEN. SGS GEHÖRT ZU DEN FÜHRENDEN UNTERNEHMEN FÜR ZERTIFIZIERUNGEN UND PRÜFUNGEN IN WINDENERGIE-PROJEKTEN.

Der weltweite Markt für Windenergie ist im Jahr 2005 um 43% gewachsen. Dabei ist eine hohe Zuverlässigkeit der Trägerkonstruktionen und der Windturbinen von größter Bedeutung für die Leistungsfähigkeit eines Windparks. Schon der kleinste Fehler kann zu nicht akzeptierbaren Ausfallzeiten und Verlusten führen. Deshalb bemühen sich Betreiber, Anleger und Versicherungsgesellschaften zur Absicherung der Investitionen in Windfarmprojekten und zur Sicherung der Qualität der Projekterträge zunehmend um eine unabhängige Zertifizierungs- und Prüfgesellschaft, die den Nachweis erbringt, dass die Windfarm über die vorgesehene Nutzungszeit erfolgreich betrieben werden kann.

Die allgemeine Zertifizierung von Onshore und Offshore Windkraftanlagen und Windparks als Dienstleistung der SGS wächst kontinuierlich.

Das internationale Kompetenz-Center „Wind Energy“ in Hamburg erweitert deshalb sein Personal durch technische Experten für den Bereich Windenergieanlagen. Die derzeit bestehenden Verträge umfassen Projektzertifizierungen und technische Risikoanalysen für diverse Offshore und Onshore Windpark Projektaktivitäten folgender Unternehmen:

- Vattenfall (Schweden)
- Van Oord Dredging and Marine Contractors B.V. (Niederlande)
- Smulders Projects (Belgien)
- Tai-Power (Taiwan)
- Enersis Group (Portugal)
- Polish Energy Partners (Polen)

Die Windturbinen für die neuen Offshore Windprojekte werden zu den größten Offshore Windkraftanlagen gehören, die zurzeit in Betrieb sind. Laut Jan Behrendt Ibsø, Market Direc-

tor und zuständig für die weltweite Entwicklung der SGS Windenergie-Aktivitäten, scheinen vor allem Vestas V90/3MW (Dänemark), Siemens und GE Wind (Deutschland/US) mit ihren jeweiligen 3,6 MW Turbinen den Offshore Windmarkt zu beherrschen. GE Wind gehört zu General Electrics und wird von General Electrics unterstützt. Außer in den oben genannten Ländern werden Offshore Windpark Projekte auch in Deutschland, Belgien, Frankreich, Irland und Spanien in nächster Zeit eine große Rolle spielen.

DIE ROLLE DER SGS INNERHALB DER OFFSHORE WINDPARK-PROJEKTE

DAS PROJEKT Q7 IN DEN NIEDERLANDEN



FERTIGSTELLUNG VON OFFSHORE WINDKRAFTANLAGEN FÜR DAS Q7 PROJEKT

Das Q7 Offshore Windpark-Projekt (120 MW) in den Niederlanden wird nach seiner Fertigstellung im nächsten Jahr (2007) das erste groß angelegte Windpark-Projekt sein, das in Wassertiefen größer 20 Meter installiert wird; für diese Industrie verhältnismäßig tiefe Gewässer.

Der SGS Geschäftsbereich Industrial Services in den Niederlanden hat den Auftrag für die Qualitätssicherung und -kontrolle beim Bau und bei der Aufstellung des Fundaments für das Q7 Offshore Windpark-Projekt von der niederländischen Firma Van

Oord Dredging and Marine Contractors B.V. erhalten. Der Vertrag beinhaltet ebenfalls Prüfungen während der Produktion und Überprüfungen der Oberflächenbehandlung in Werken in Polen, Dänemark, den Niederlanden und Belgien. Dieser Windpark wird neben 60 Offshore Windturbinen vom Typ Vestas V80 á 2 MW auch eine Transformatorstation umfassen und in der Nordsee aufgestellt werden. Die Arbeiten haben bereits begonnen und werden bis Mai 2007 dauern.

Die SGS Germany GmbH hat ebenfalls von Van Oord Dredging and Marine Contractors sowohl den Auftrag für die Überprüfung des Bauplans und der Konstruktion als auch

für die Verifizierung der sekundären Stahlteile der Trägerkonstruktionen der 60 Windturbinen für das Q7 Offshore Windpark-Projekt erhalten. Mit diesem Vertrag kann die SGS Gruppe ihr Mitwirken an der Realisierung dieses zweiten Offshore Windparks in den Niederlanden ausbauen.

DAS PROJEKT KRIEGER'S FLAK IN SCHWEDEN

Das in Schweden ansässige Energieunternehmen Vattenfall baut derzeit den größten Windpark Nordeuropas. Das bedeutet eine Investition von



LAGE DES WINDPARK-PROJEKTES IN DER OSTSEE

circa 850 Mio €. Der Windpark wird im schwedischen Teil von Kriegers Flak gebaut, einem Gebiet in der Ostsee zwischen Deutschland und Schweden.

Um dieses Projekt realisieren zu können und den größten Windpark Nordeuropas zu bauen, hat sich Vattenfall durch die Akquisition von weiteren Firmen Unterstützung ins eigene Haus geholt. So wurden der Unternehmensteil Sweden Offshore AB von dem deutschen Unternehmen WPD Offshore GmbH und die Windprojekt Ingenieur- und Projektentwicklung GmbH sowie Östersjöns Vindkrafts AB von Fred Olsen A/S gekauft. Diese Akquisitionen machen zusammen einen Wert von ca. 10 Mio € aus.

Vattenfall plant den Bau von 100-150 Windkraftanlagen mit einer Gesamtleistung zwischen 500 und 640 MW in dem Gebiet. Insgesamt soll der Windpark über 2 TWh Elektrizität pro Jahr erzeugen. Nach dem Erhalt der Konzession und der nötigen Baugenehmigung im Juni 2006, kann nun auch der Beschaffungsprozess für das Projekt beginnen.

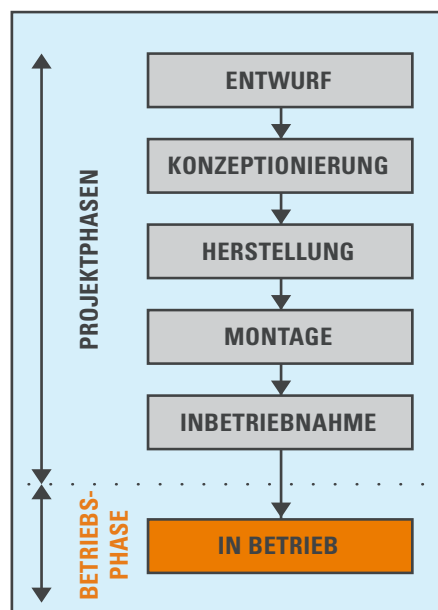
„Seit vielen Jahren hat Vattenfall an der Entwicklung der Windenergie-technologie für groß angelegte Offshore Energieerzeugung gearbeitet. Jetzt haben wir die Möglichkeit, groß angelegte Windenergieerzeugung auf wirtschaftlicher Basis zu etablieren. Dies wird einen erheblichen Beitrag zu unserer übrigen Stromerzeugungskapazi-

tät und zur Entwicklung der Windenergie-technologie leisten.“ sagt Hans von Uthmann, Vize Präsident von Vattenfall AB und Chef von Vattenfall Nordic.

Das Kriegers Flak Offshore Windpark-Projekt (600 MW+) ist der größte Offshore Windpark, der in der Ostsee installiert werden soll. Fertigstellungsjahr für das Projekt ist 2009, da zunächst ausgereifte 5 MW Windturbinentechnologie am Markt verfügbar sein muss, bevor das Projekt verwirklicht werden kann. Die Rolle der SGS und das Ziel ihres Auftrags innerhalb des Kriegers Flak Offshore Windpark-Projektes ist die Verifizierung und die Qualitätssicherung für und im Auftrag von Vattenfall AB in den unten aufgeführten Projektphasen (stufenweises Vorgehen).

Die Hauptaufgabe von SGS besteht darin, die geforderte Qualität im Rahmen des Kriegers Flak Offshore Windfarm-Projektes zu gewährleisten und die Einhaltung der gültigen Normen, Projektspezifikationen und definierte Vorgaben des Bauträgers sicherzustellen.

In der SGS Projektverifizierung werden folgende Verifizierungsphasen berücksichtigt:



SGS bietet Projektzertifizierungen von Onshore und Offshore Windparks an, die aus folgenden Dienstleistungen bestehen:

- Entwurfsprüfung
- Standortspezifische Verifizierung der gesamten baustatischen Skizze bestehend aus Windturbine, Fundament und Boden. Die standortspezifische Abnahme schließt eine Verifizierung der externen Bedingungen ein, d.h. Boden-, Wind- und Wellengegebenheiten. Eine Typenzulassung der Windkraftanlage ist als Voraussetzung erforderlich.
- Prüfungen für den Offshore-Einsatz und Gewährleistungsbegutachtung für Transport und Errichtung der Bauteile
- Produktionsüberwachung und Inspektionen
- Planung der wiederkehrenden Prüfungen und Prüfung der Konstruktion

Die standortspezifische Verifizierung wird als Überprüfung der Entwurfsdokumente (Konstruktionsbasis, Konstruktionszeichnungen, Berechnungsberichte, Schweißverfahren, Spezifikationen, Anleitungen, usw.) durchgeführt.

Die Überwachung der Produktion wird am Herstellungsstandort durchgeführt. Die Überprüfung der geschweißten Bauteile erfolgt mittels einer Bewertung der verwendeten Schweißverfahren sowie der Qualifikation der Schweißer und einer Durchsicht der Verfahrensanweisungen für die zerstörungsfreie Prüfung (ZfP) sowie mittels der Durchführung von zerstörungsfreien Prüfungen ansich.

Die Prüfung für den Offshore-Einsatz wird als Auswertung von Dokumenten wie Kalkulationen und Verfahrensanweisungen der Seekonstrukteure und/oder Subunternehmer für den Transport und die Hebesituationen durchgeführt, während die Gewährleistungs-

begutachtung am Auslade-Standort und an Bord des Installationsschiffes durchgeführt wird.

DAS PROJEKT BURBO OFFSHORE WIND-PARK IN GROSSBRITANNIEN

Für den Burbo Offshore Windpark (25 Siemens 3,6 MW Offshore Windturbinen vor der Küste Liverpools, GB) hat der SGS Geschäftsbereich Coating Services während der gesamten Herstellungszeit der Turbinenfundamente Beschichtungsüberprüfungen als Sachverständige für die belgische Firma Smulders Projects im Werk in Hoboken durchgeführt.

Die Hauptziele dieser Prüfungsdienste sind:

- Unabhängige Gewährleistung der Qualität des Korrosionsschutzes der Turbinenfundamente während der Fertigung
- Eine durch eine Versicherung abgedeckte Garantie des Korrosionsschutzes, damit im unwahrscheinlichen Fall des vorzeitigen Auftretens von Beschichtungsfehlern finanzielle Sicherheit gewährleistet ist.

Die Prüfungsdienstleistungen im Werk werden durch eine Anzahl von Nachprüfungen vor Ort ergänzt, wodurch optimaler Korrosionsschutz während der Lebensdauer der Fundamente gewährleistet wird. (TJ) ■



GAMMELFLEISCH SATT?

UNABHÄNGIGE KONTROLLEN EINES AKKREDITIERTEN PRÜFINSTITUTES ENTLANG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE FLEISCH ALS ANTWORT AUF WIEDERKEHRENDE PROBLEME IN DER STAATLICHEN LEBENSMITTELÜBERWACHUNG („LM-ÜBERWACHUNG“)

Umfangreiche neutrale Qualitätskontrollen entlang der Produktionskette Fleisch durch das DIN EN 45011 - akkreditierte Prüfinstitut SGS INSTITUT FRESENIUS GmbH („SGS IF GmbH“) können eine unterstützende Maßnahme für staatliche Kontrollen in der LM-Überwachung sein. Voraussetzung ist jedoch die Ausdehnung des Kontrollsystems in den Fleischhandel und die Distribution.

Welche Rolle kann SGS IF als neutrales und akkreditiertes Prüfinstitut einnehmen?

Die SGS Unternehmensgruppe ist weltweit führend auf den Gebieten Prüfen, Testen sowie Zertifizieren und als neutrale Partnerin in allen erdenklichen Produktions- und Dienstleistungssparten tätig. In Deutschland arbeitet die SGS Germany GmbH im Lebensmittel-Bereich als akkreditiertes Prüfinstitut (legitimiert durch Deutsches Akkreditierungssystem Prüfwesen GmbH (DAP) und Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)) in allen Stufen der Wertschöpfungskette Fleisch mit nunmehr 300 Mitarbeitern. Seit März 2004 gehört die SGS IF GmbH zur SGS Gruppe und erweitert so erfolgreich das Dienstleistungsangebot.

Welche Dienstleistungen werden von der SGS im Bereich Fleisch durchgeführt?

Der Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie stellen die letzte Stufe der Wertschöpfungskette dar und sind daher, insbesondere bei der Qualität von Fleisch, von den Herstellungspraktiken der Vorstufen abhängig. Natürlich jedoch auch von der nach den Produktionsstufen stattfindenden legalen Distribution/Lagerung und Einhaltung der sie betreffenden Gesetze. Neben gesetzlichen Vorgaben (z.B. Rindfleischetikettierung) wird zunehmend durch freiwillige Lebensmittelstandards wie „Qualität und Sicherheit“ (QS) und „International Food Standard“ (IFS) sowie Eigenkontrollen (z.B. GUTFLEISCH oder Multisite Hygieneinspektion) positiv Einfluss auf die Prozess- und Produktqualität durch neutrale Kontrollen akkreditierter Prüfinstitute bei Fleisch genommen. – Leider fehlt die Einbeziehung dieser Kontrollinstanz völlig in den Stufen des Fleischhandels und bei der Verteilung von Fleisch, zum Beispiel in die Betriebsstätten der Gastronomie oder an den übrigen freien, z.T. auch internationalen Fleischhandel.

Entlang der Wertschöpfungskette Fleisch (Futtermittel, Landwirtschaft, Schlachtung, Fleischverarbeitung, Lebensmitteleinzelhandel) führen die SGS Germany GmbH und ihre Schwestergesellschaft SGS IF GmbH unterschiedlichste Kontrollen mit 300 Mitarbeitern bundesweit durch.

Im süddeutschen Raum ansässige Unternehmen versuchen hingegen, die genannten Probleme über eine verstärkte staatliche oder halbstaatliche Kontrolle zu lösen.

„Qualität und Sicherheit“ (QS) ist ein stufenübergreifendes Prüfsystem, an dem z.B. die EDEKA Gruppe teilnimmt. Die Überprüfung findet in allen Stufen der Fleischproduktion (inklusive der Futtermittelherstellung) statt und gewährleistet, dass QS-gekennzeichnete Ware in der Ladentheke von Anfang an nach den systemeigenen Anforderungen (z.B. Verbot von

antibiotischen Leistungsförderern und Teilnahme an einem Salmonellenmonitoring) produziert wurde.

Freiwillige Qualitätssiegelprogramme des deutschen Lebensmitteleinzelhandels fordern zusätzliche Kontrollen von der Landwirtschaft bis in den Lebensmittelhandel. Hierbei werden Fragen zur Herkunft und Rückverfolgbarkeit ebenso geprüft wie z.B. Fragen zum Tiertransport. Die Rindfleischetikettierung wird staatlich, basierend auf gültigem EU-Recht, geregelt, wobei die Kennzeichnung der Ware und die Rückverfolgbarkeit der Tiere überwacht und geprüft wird.

Der „International Food Standard“ (IFS) wird von dem deutschen Lebensmitteleinzelhandel als zusätzlicher Lebensmittelstandard von allen deutschen Fleischverarbeitern und Distributeuren gefordert. Beim IFS – Standard werden neben Kriterien zum Herstellungsprozess unter anderem das Qualitätsmanagement der Produktionsbetriebe neutral überprüft. Forderungen anderer Endverbraucherstufen - wie z.B. der insoweit wenig organisierten Gastronomie - fehlen hingegen ganz. Hier verlässt man sich voll auf die vom Gesetzgeber implementierte staatliche LM-Überwachung.

Die von Herrn Bundesminister Seehofer im Zehnpunkteprogramm zu Beginn des Jahres 2006 geforderte Verzahnung von staatlicher und privater Kontrolle im Rahmen eines so genannten „Public Private Partnership“ ist leider bisher nicht weiter beachtet worden. Aus Sicht der SGS würde ein solches Public Private Partnership im Zusammenhang mit der Sicherheit von Lebensmittelkontrollen jedoch einen großen Zusatznutzen haben.

Bitte beachten Sie auch unser umfangreiches Verbraucherportal. Auf www.institut-fresenius.de finden Sie zahlreiche interessante Artikel rund um das Thema Ernährung. (CS) ■

„RAHMENVEREINBARUNG NEUTRALE KLASSIFIZIERUNG“ SETZT NEUE MASSSTÄBE IM FLEISCHBEREICH

Nach intensiven Gesprächen zwischen den Beteiligten der Fleischbranche in Niedersachsen hat der Landesmarktverband Niedersachsen für Vieh und Fleisch e.V. unter Vorsitz von Landvolkvicepräsident Franz-Josef Holzenkamp Ende Juli die „Rahmenvereinbarung Niedersachsen zur Klassifizierung, Verwiegung und Kennzeichnung von Rindern und Schweinen“ verabschiedet.

Zu den initiiierenden Verbänden gehören die Interessengemeinschaft der Schweinehalter Deutschlands e.V. (ISN), der Landesverband der Niedersächsischen Schweineerzeuger e.V. (LNS), die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften für Vieh und Fleisch e.V. (VEZG), der Vieh- und Fleischhandelsverband Weser-Ems e.V., der Vieh- und Fleischhandelsverband Hannover e.V., der Verband der Fleischwirtschaft e.V. (vdf), der Deutsche Verband neutraler Klassifizierungs- und Kontrollunternehmen (DVK) und das Landvolk Niedersachsen – Landesbauernverband e.V.

Das Niedersächsische Landesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (LAVES) begrüßt diese privatrechtliche Lösung außerordentlich. Dieses stellte Dr. Eberhard Haunhorst, Präsident des LAVES, in der Mitgliederversammlung des Landesmarktverbandes fest.

Bereits im Vorfeld hat SGS Germany GmbH (Zweigniederlassung Emstek), vertreten durch Frau Dr. Dorit Böckmann, als eines der ersten Klassifizierungsunternehmen zugesichert, der Rahmenvereinbarung in Niedersachsen beizutreten.

Es handelt sich hierbei um einen Vertrag zwischen den Wirtschaftsbeteiligten, der auf freiwilliger Basis über den gesetzlichen Mindeststandard hinausgehende Details zur

In Kürze wird der noch zu konstituierende Beirat seine Arbeit aufnehmen. Die unterzeichnenden Organisationen gehen davon aus, dass das Gros der niedersächsischen Schlacht- und Klassifizierungsunternehmen der Vereinbarung beitreten wird, so dass diese dann am 1. Oktober dieses Jahres in Kraft treten kann.

Alle Beteiligten bewerten die Rahmenvereinbarung als wichtigen Meilenstein für die Vertrauensbildung



DIE ERSTEN UNTERZEICHNER DER RAHMENVEREINBARUNG MIT DEM LMV – VORSITZENDEN FRANZ-JOSEF HOLZENKAMP (MDB) 4.V.R

Verwiegung und Klassifizierung der Schweine und Rinder regelt. Der Landesmarktverband als Dachorganisation aller niedersächsischen Verbände des Vieh- und Fleischsektors von der Landwirtschaft bis zur Fleischwarenindustrie empfiehlt nun allen weiteren Schlacht- und Klassifizierungsunternehmen in Niedersachsen, der Rahmenvereinbarung beizutreten.

zwischen Landwirten, Klassifizierungsunternehmen und Schlachtindustrie. (CS) ■

GESCHÄFTE IN CHINA – CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN

China ist im vergangenen Jahr auf Platz 4 der weltweiten größten Wirtschaftsmächte vorgerückt. Über die letzten 20 Jahre betrug das jährliche Wirtschaftswachstum jeweils um die 10%.

Zurzeit wird in China fast alles produziert, was der Rest der Welt brauchen kann. Noch vor 15 Jahren wurden in China weitestgehend billige Konsumentengüter, Kleidung und Schuhe produziert, doch mittlerweile sind alle wichtigen industriellen Sektoren in China stark vertreten. Die Automotive Industrie in China ist einer der größten in der Welt und sie wächst schneller als in jedem anderen Land. Und so wachsen auch alle anderen industriellen Sektoren - Maschinenbau, Druckgeräte und sogar die Aerospace Industrie orientieren sich derzeit stark nach China.

So wuchs zum Beispiel der Export industrieller Produkte von China nach Europa und in die USA letztes Jahr um 43% bzw. 38%. Letztes Jahr hat China industrielle Produkte im Wert von USD 5,5 Milliarden nach Europa und USD 6,2 Milliarden in die USA exportiert.

In China können Produkte sehr günstig produziert werden und deswegen richten viele europäische Hersteller ihren Blick auf das Reich der Mitte. Diese Entwicklung bedeutet für die Unternehmen große Chancen aber auch gewisse Risiken.

KULTURELLE UNTERSCHIEDE

China ist nun mal anders als das, was wir hier gewöhnt sind und um erfolgreich zu sein, muss man sich gut vorbereiten. Da gibt es zuerst den Kultur-Schock: Geschäfte werden in China anders gemacht als in Europa. Viel mehr als in Europa sind die persönlichen Beziehungen der Schlüssel zum Erfolg. Ohne Vertrauen gibt es kein Geschäft. Und dieses Vertrauen

kann sich erst entwickeln, wenn man sich mehrere Male getroffen hat, zusammen gegessen und am besten auch getrunken hat. Essen und Trinken gehören zum ‚Business‘ und wenn man sich dazu nicht ausreichend Zeit nimmt, kommt man nicht zum Ziel.

Eine andere kulturelle Herausforderung ist die Chinesische Verhandlungstechnik. Wenn Europäer sich nicht gut vorbereitet haben, dann kann es schwierig sein, während der Verhandlungen zum Zug zu kommen. Chinesen haben unheimlich viel Zeit und Geduld - oder jedenfalls scheint es so - doch für Europäer, die nur einige Tagen oder Wochen in China auf Geschäftsreise sind, ist das schwierig. Sie wollen mit einem guten Vertrag heimkehren und können deswegen nicht dieselbe Geduld haben wie ihre chinesische Partner. Das ergibt eine sehr ungünstige Position für den europäischen Käufer.

HERAUSFORDERUNGEN IN DER PRODUKTION

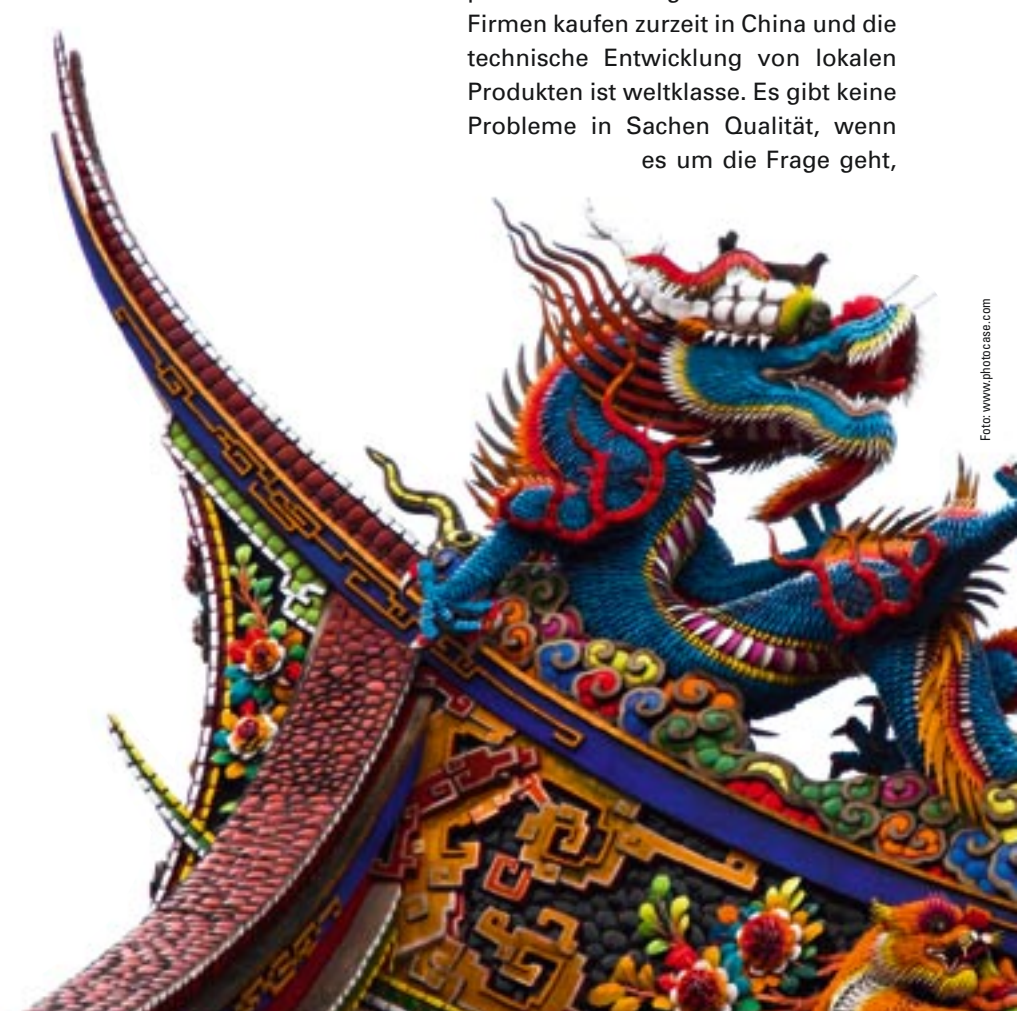
Die Unterschiede zwischen Europa und China sind jedoch viel weitreichender als nur die kulturellen Aspekte. Auch bei der Produktion gibt es große Unterschiede und man muss sich dementsprechend darauf einstellen, um den gewünschten Erfolg zu erzielen.

Im Wesentlichen gibt es drei wichtige Punkte, in denen sich Europäischen und Chinesischen Hersteller unterscheiden:

1. Qualitätsempfinden
2. Planen von Terminen und Festlegen von Lieferzeiten
3. Ausführen von Aufgaben und Instruktionen

1. Qualitätsempfinden

Chinesische Hersteller sind mittlerweile sehr fähig, gute Ware zu produzieren. Alle großen industriellen Firmen kaufen zurzeit in China und die technische Entwicklung von lokalen Produkten ist weltklasse. Es gibt keine Probleme in Sachen Qualität, wenn es um die Frage geht,



ob die Produkte hergestellt werden können – denn das können sie. Die tatsächlichen Probleme liegen in der Schwierigkeit, herauszufinden, welche Hersteller tatsächlich technisch fähig sind und dafür zu sorgen, dass alle Produkte, die gekauft werden, die gleiche Qualität haben.

Oft hört man Beschwerden von Europäern über die angeblich schlechte Qualität der Produkte in China. Doch wenn man weiter nachhakt, stellt sich heraus, dass unstete Qualität das Problem ist - ein Produkt ist perfekt, das andere ist sehr schlecht und außerhalb der Spezifikationen.

Um diese Probleme weitestgehend auszuschließen und eine gleich bleibende Qualität der Lieferungen zu erreichen, sind folgende einfache Maßnahmen empfehlenswert:

- Technische Lieferantenbeurteilung vor Abschluss eines Vertrages
- Qualitätsüberwachung and Inspektion während die Produktion, um eine tatsächliche Übereinstimmung der Produkte mit den Spezifikationen sicherzustellen

2. Planen von Terminen und Festlegen von Lieferzeiten

Planung in China ist mit Europa nicht zu vergleichen. Business-Meetings werden oft erst kurz vorher bestätigt – höchstens ein oder zwei Tage vorher. Weitere Vorausplanung ist in China unüblich.

So ist es auch mit Produktionsplanung. Obwohl professionelle Hersteller in China selbstverständlich eine Produktionsplanung haben, ist es ganz normal, dass bestimmte Aufträge spontan zwischendurch bearbeitet werden oder dass sich andere verspäten. Das bedeutet allerdings auch, dass vereinbarte Lieferzeiten nicht so fix sind, wie Europäische Einkäufer es annehmen. Oft kommt es vor, dass nur eine Teillieferung erfolgt oder der Liefertermin sich nach hinten verschiebt.

Auch hier sind gezielte Inspektionen die Lösung. Terminüberwachung (Expediting) und Milestone Checks sind ein gutes Hilfsmittel zur Überwachung von Lieferungen und Deadlines.

3. Ausführen von Aufgaben und Instruktionen

Ein weiterer Grund für Abweichungen bei den in China hergestellten Produkten, ist das Verhalten der chinesischen Mitarbeiter bei der Ausführung von Aufträgen. Da keinerlei Eigeninitiative oder selbständiges Mitdenken zu erwarten ist, bedeutet das für die Käufer, dass sie ganz klare und eindeutige Anweisungen geben müssen. Als Europäer erwarten wir oft, dass Fachleute verstehen, was sie tun sollen. Aber obwohl es Fachleute sind, sollte jeder einzelne Schritt eines Produktionsprozesses genau instruiert und Akzeptanzkriterien klar definiert werden, damit am Ende ein gutes Produkt entsteht.

MÖGLICHE LÖSUNGEN

Wenn eine Firma daran interessiert ist, sich geschäftlich nach China zu orientieren, gibt es einige wichtige Punkte zu beachten, damit dieser Schritt zu einem Erfolg wird:

1. Vorbereitung!

Lesen Sie einige Bücher über die Chinesen, ihre Kultur und Geschäfts-

verhalten. Für Europäer ist es wichtig, ihre chinesischen Partner zu verstehen und zu begreifen.

2. Partner in China.

Um Ihre China-Reise so effizient wie möglich zu gestalten, suchen Sie sich am besten einen Partner mit guten Kontakten in China. Dieser Partner sollte hauptsächlich chinesische Mitarbeiter haben, damit sie die richtigen Kanäle finden.

3. Lieferantenbewertung.

Vor jedem Vertragsabschluss ist es ratsam, zunächst eine Bewertung Ihrer Lieferanten durchführen. Sie wollen immerhin sicher sein, dass Ihre Geschäftspartner Ihre Technologie verstehen und dass die Fachleute sowie die Ausrüstung und auch die Kapazität vorhanden sind, um Ihnen die richtigen Produkte im vereinbarten Zeitraum zu liefern.

4. Qualitätsüberwachung.

Vertrauen Sie, jedenfalls am Anfang, nicht 100% auf den Vertrag und die Muster-Produkte, die Sie bekommen haben. Am besten ist es, dafür lokale Inspektoren beim Hersteller vor Ort zu haben, die für Sie die Produkte inspizieren und gemäß Ihren Vorgaben akzeptieren. Wenn die erste Lieferungen gut war, können Sie sich überlegen diese Inspektionen zu reduzieren.

Die SGS Gruppe hat über 4.500 Mitarbeiter und 32 Laboratorien in 30 Städten in China. Weiterhin sind 900 Mitarbeiter in Hong Kong und über 1.200 Mitarbeiter in Taiwan für die SGS tätig. Wenn Sie mehr darüber erfahren wollen, wie SGS Sie beim Aufbau Ihrer China Geschäfte unterstützen kann, kontaktieren Sie gern Ihren Ansprechpartner in Deutschland. (AQ) ■

SGS - WORKSHOP „EXPORT VON MASCHINEN UND ANLAGEN IN DIE RUSSISCHE FÖDERATION“

Am 18. Mai 2006 wurde von der INDIV / GOST Abteilung der SGS Germany GmbH ein Workshop zum Thema „Export von Maschinen und Anlagen in die Russische Föderation – notwendige Zertifikate und Zulassungen“ in Mainz durchgeführt.

In Russland gibt es eine Zertifizierungspflicht in Bezug auf Waren, die vergleichbar mit der CE- oder ISO-Zertifizierung ist. Da die russische Regierung die europäischen Qualitätszertifikate gegenwärtig nicht anerkennt, müssen bestimmte Produkte, die nach Russland exportiert werden, von einer unabhängigen Gesellschaft auf die Konformität mit den russischen Normen und Anforderungen überprüft werden. Die Konformität wird im so genannten „GOST-R Zertifikat“ und anderen Zertifikaten und Zulassungen dokumentiert. 1993 hat die russische Regierung ein Gesetz zur Zertifizierung von Gütern und Dienstleistungen erlassen, welches zusammen mit dem Anfang 1992 verabschiedeten Verbraucherschutzgesetz den heimischen Markt vor Produkten niederer Qualität schützen und damit den Schutz und die Sicherheit des Verbrauchers und Arbeitnehmers gewährleisten soll. Ausführendes Organ der Gesetze im Bereich Standardisierung, Metrologie und Zertifizierung ist die Föderale Agentur für Standardisierung und Metrologie Rostechregulirovanie (ehemals Gosstandard).

In den letzten Jahren hat Rostechregulirovanie einige ausländische Unternehmen zur Durchführung der Zertifizierung im Ausland akkreditiert. Dazu gehören seit 1992 auch die multinationale Genfer Prüf- und Inspektionsgesellschaft SGS mit ihren dazugehörigen Laboratorien.

Da ein ähnlicher Workshop letztes Jahr sehr erfolgreich war und das Interesse an diesem Thema bei den Firmen nicht ab-, sondern eher zunimmt, hatte sich die SGS Germany GmbH entschieden, auch in diesem Jahr wieder solch einen Workshop anzubieten. Anders als im letzten Jahr fand der Workshop nicht in Hamburg, sondern im Dorint Novotel Mainz statt. „Die Mehrheit der Unternehmen im Maschinen und Anlagenbau sind in Mittel- und Süddeutschland ansässig“, begründet Mathias Brändle, SGS Division Manager Industry, diese Entscheidung. „Obwohl zur gleichen Zeit die AICHEMIA Messe in Frankfurt stattfand und viele Feiertage dazwischen waren, hatten wir mit 30 Teilnehmern eine optimale Anzahl für einen Workshop“.



ES HERRSCHTEN OPTIMALE BEDINGUNGEN FÜR DEN WORKSHOP IN MAINZ.

Die Details zum Workshop wurden über Briefe mit Adressen aus der SAP-Datenbank verschickt, auf der SGS Internetseite veröffentlicht, über die Mittel- und Süddeutschen Industrie- und Handelskammern (IHK) und dem VDMA (Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau e.V.) in Frankfurt a.M., veröffentlicht und während der Seminare und Vorträge, die deutschlandweit von Nastja Schmole durchgeführt werden, beworben. Die Workshop-Themen wurden schnell festgelegt. „Die Seminare haben gezeigt, dass Unternehmen oft Fragen zum allgemeinen GOST-R Zertifizierungsprozess haben. Der Export von Ersatzteilen nach Russland ist Thema Nr.

2.“, erklärte Frau Schmole die Wahl der Themen.

Neben dem allgemeinen GOST-R Zertifizierungsprozess, Prüfprotokollen und Nachweisen für die Zertifizierung, die von russischen Behörden akzeptiert werden, wurde der Export von Ersatzteilen von Frau Olga Ostrovskaja präsentiert und mit den Teilnehmern diskutiert. Mathias Brändle referierte zusammen mit Leonid Liwitschitz über die neue SGS Dienstleistung bei der Realisierung von Projekten als Generalunternehmer in Russland von der Projektzulassung bis zur Abnahme und zum Thema RTN – Inbetriebnahmegenehmigungen für Maschinen und Anlagen, ex-Schutz und Feuer-schutz-zertifizierung.



FRAGEN ZU ZERTIFIZIERUNGEN? DER WORKSHOP GAB DEN TEILNEHMERN DIE GEWÜNSCHTEN ANTWORTEN.

„Wir haben uns sehr gefreut, dass die Teilnehmer an den dargebotenen Themen sehr interessiert waren und zahlreiche rege Diskussionen mit uns und unter den Teilnehmern über ihre eigenen Erfahrungen entstanden“, bemerkte Ludmila Wdowenko, die die Teilnehmer zum Thema Hygiene-zertifizierung und Zertifizierung für den Export in die Ukraine und Weißrussland unterstützte. Ein Workshop zu diesem Thema wird es also auch im nächsten Jahr geben. (NS) ■

SGS GERMANY GMBH ÜBERNIMMT GVP ZERTIFIZIERUNG FÜR TIERÄRZTE

Der Bundesverband Praktizierender Tierärzte (bpt) e.V. und die SGS Germany GmbH (Zweigniederlassung Emstek) – SGS - haben vereinbart, ab dem 01. September 2006 für den Bereich der freiwilligen GVP (Good Veterinary Practice)-Zertifizierung zusammen zu arbeiten.

Aus der Sicht des bpt gewährleistet die Kooperation mit der nach DIN EN 45011 akkreditierten Prüfstelle SGS Meat & Food Managementsystems nicht nur größtmögliche Neutralität, sondern dadurch bedingt auch eine verbesserte Akzeptanz der Zertifizierung bei Dritten (z.B. QS GmbH). Darüber hinaus kann durch die Zusammenarbeit mit einem professionellen Partner wie der SGS die GVP-Zertifizierung erheblich kostengünstiger erfolgen, was den Bedürfnissen der Großtier- wie auch der Kleintierpraxis Rechnung trägt und auf eine breite Beteiligung seitens der Tierärzteschaft hoffen lässt.

Der bpt behält - auch nach Übertra-

gung der neutralen GVP-Zertifizierung auf die SGS Meat & Food Managementsystems für zunächst drei - Jahre seine zentrale Rolle, so zeichnet er für die Inhalte des GVP-Kodex verantwortlich und ist weiterhin maßgeblich an der fachlichen Entwicklung der Kriterien für die Checkliste beteiligt. Die Ansprüche an die fachliche Qualifikation der Auditoren wurden ebenfalls einvernehmlich mit dem bpt abgestimmt. Auch organisatorisch bleibt der bpt eingebunden, so erfolgt die Anmeldung zur Produktzertifizierung weiterhin bei dessen Geschäftsstelle in Frankfurt.

Durch die Kooperation mit SGS INSTITUT FRESENIUS GmbH als weltweit anerkannten, unabhängigen akkreditierten Prüfinstitut möchte der bpt den hohen Stellenwert der GVP-Zertifizierung unterstreichen. Durch GVP wird künftig problemlos u. a. eine Einbindung in das QS-System möglich sein, mit der auch die Tierärzte ihre Bereitschaft dokumentieren,

sich in eine Qualitätssicherung „from stable to table“ einbinden zu lassen.

Auch für die Außendarstellung von Kleintierpraxen / Kleintierkliniken erwarten die Tierärzte positive Effekte, da die Glaubwürdigkeit des Marktauftrittes neutral zertifizierter Praxen von vielen Tierbesitzern höher eingeschätzt wird. Der bpt hat bereits 2003/2004 nach Beauftragung durch den deutschen Tierärztag GVP inhaltlich entwickelt und auch bislang das Zertifizierungsverfahren gewährleistet. Durch die jetzt beschlossene Zusammenarbeit mit SGS Meat & Food Managementsystems wird die GVP-Zertifizierung auf eine professionellere Grundlage gestellt.

Nicht nur aus der Sicht des bpt schafft die Kooperation mit SGS die besten Voraussetzungen dafür, dass GVP die wünschenswerte Akzeptanz innerhalb der Tierärzteschaft und die gebührende Aufmerksamkeit bei Tierbesitzern, Marktpartnern und Politik findet. (CS) ■

IFS LOGISTIC – DER NEUE STANDARD FÜR DIE LOGISTIK

Der HDE (Hauptverband des Deutschen Einzelhandels) hat mit dem IFS-Logistic Standard ein einheitliches Bewertungssystem für Vergleichbarkeit und Transparenz in der gesamten Lieferkette geschaffen. Er schließt damit die Lücke zwischen Produktion und Handel und bietet Händlern, Zulieferern und Logistik-Dienstleistern die Möglichkeit, Kosten zu sparen.

Ob LKW, Schienenverkehr oder Schiff, ob gefroren/gekühlt oder ungekühlt: Der IFS-Logistic Standard findet in der gesamten Logistikbranche Anwendung und ist neben Food- auch für Non-Food-Produkte geeignet. IFS-

Logistik beinhaltet 98 Kriterien. Der besondere Schwerpunkt liegt dabei auf den Bereichen Hygiene, Risikomanagement, Warenwirtschaft (First-in-first-out), Temperaturführung, Sauberkeit und Rückverfolgbarkeit.

Bei der Ausarbeitung des Standards ist das Know-how und die Erfahrung der deutschen und französischen Einzelhändler sowie der Sachverständigen einzelner Logistik-Dienstleister einbezogen worden. Die Ergebnisse zahlreicher Testaudits sind ebenfalls bei der Ausarbeitung des IFS-Logistic Standard berücksichtigt worden, um die Praxistauglichkeit des Standards sicherzustellen.

Die drei Hauptkapitel sind:

- Basisanforderungen für alle Logistikbetriebe (z. B. QMS, Ressourcenmanagement)
- Kriterien für Lagerung/Vertrieb (z. B. Hygienemanagement, Rückverfolgbarkeit, Instandhaltung)
- Kriterien für reine Transportbetriebe (z. B. Hygiene, Risikomanagement, Warenwirtschaft)

Diese Dreiteilung ermöglicht es auch kleineren Unternehmen oder reinen Transportunternehmen, sich zertifizieren zu lassen. (BR) ■

Für das richtige Lösungswort tragen Sie jeweils den ersten Buchstaben des Wortes in das entsprechende Feld ein:

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

1. Welche Energie wird mit Windkraft erzeugt?
2. In welchem Land entsteht das Q7-Projekt?
3. Wo sitzt die SGS-Zweigniederlassung, die die Q7-Zertifizierung für Tierärzte übernimmt?
4. Die GOST-R Zertifizierung wird für den Export nach.... benötigt?
5. Vor welchem Lebensmittel sollten Verbraucher geschützt werden?
6. Wie heisst der neue Standard für die Logistik?
7. Die erste Dienstleistung bei der Projektzertifizierung von Windparks ist die....?

UNTER DEN EINSENDERN DES RICHTIGEN LÖSUNGSWORTES VERLOSEN WIR DIESMAL EINEN I-POD NANO!



Das bietet Ihnen der I-POD Nano: Kapazität: 4 GB Laufwerk, Platz für bis zu 1.000 Songs im AAC-Format mit 128 KBit/Sek. Platz für bis zu 25.000 vom iPod anzeigbare Fotos. Zubehör: Ohrhörer, USB 2.0 Kabel, Dock-Adapter. Viel Glück!

Schicken Sie das Lösungswort mit dem Kennwort „SGS Rätsel“

- per Postkarte an SGS, Redaktion PROOF, Raboisen 28, 20095 Hamburg
- per Fax an 040/ 30 10 1-956
- oder per E-Mail an florentine.kramer@sgs.com.

Einsendeschluss ist der 15.01.2007. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der SGS Gruppe Deutschland sind von der Teilnahme ausgeschlossen.



RÄTSELGEWINNER

Aus den zahlreichen Zuschriften, die in der Redaktion der proof eingetroffen sind, wurde wieder ein glücklicher Gewinner ermittelt: Auf diesem Wege gratulieren wir Herrn Rüdiger Lörch von der Total Deutschland GmbH noch einmal ganz herzlich zum Gewinn der „Alinghi-Kollektion“. Ein besonderer Dank geht an dieser

Stelle auch an Thomas Schmidt aus der Abteilung Oil, Gas & Chemicals, der die Preisübergabe so toll organisiert hat.

Wenn Sie auch einmal gewinnen möchten, rätseln Sie einfach in dieser Ausgabe wieder mit! Es lohnt sich!

RÄTSELGEWINNER RÜDIGER LÖRCH FREUT SICH ÜBER DEN GEWINN DER „ALINGHI-KOLLEKTION“

proof

IMPRESSUM 3/2006, November 2006

AUFLAGE: 3.500 Exemplare

HERAUSGEBER: SGS Holding (Deutschland) G.m.b.H.

Im Maisel 14 · D – 65232 Taunusstein

Telefon: +49 6128/744-270 · Fax: +49 6128/744-9400

REDAKTION: Torsten Joergensen (TJ), Christoph Schildmann (CS), Bernd Rosing (BR), Antje Quast (AQ), Nastja Schmole (NS), Dr. Michael Gunzelmann (MG)

WEITERE REDAKTIONSMITARBEITER:

Florentine Kramer, Zsuzsa Rötter

LEITUNG: Gerd Schneider (GS) · Telefon: +49 40/30 10 1-749

Fax: +49 40/30 10 1-956 · E-Mail: gerd_schneider@sgs.com

ONLINE-SERVICE IM INTERNET:

<http://www.de.sgs.com>

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS