

Hier stimmt die Chemie

2003 entschied sich das mexikanische Pharmaunternehmen Chinoin bei einem Engineering-Vorhaben für Bayer Technology Services. Daraus entwickelte sich eine intensive Zusammenarbeit, geprägt durch tiefes Vertrauen. Inzwischen läuft das elfte gemeinsame Projekt

Hector Rodriguez ist seit 26 Jahren im Beruf, die Hälfte davon in den Diensten von Bayer. In dieser Zeit hat der Ingenieur für Elektrotechnik viele Auftraggeber in zahlreichen Projekten betreut. Dass er dabei grundsätzlich alles tut, um den Auftraggeber zufriedenzustellen, ist für Rodriguez selbstverständlich. Doch wenn der Ingenieur über ein ganz bestimmtes Unternehmen redet, wird seine Stimme auffällig weich. Man spürt sofort: Mit diesem Kunden verbindet den Senior Project Manager von Bayer Technology Services in Mexiko etwas ganz Besonderes. Dieser Kunde ist das Pharmaunternehmen Chinoin.

„Das ist vielleicht schwer zu verstehen, aber bei Chinoin werde ich immer sehr emotional“, lacht Rodriguez. Diese Ge-

Es folgte eine Präsentation vor leitenden Chinoin-Mitarbeitern – und eine Einladung ins Bayer-Werk nach Lerma. Dort hatte Rodriguez' Team erst wenige Jahre zuvor den Bau einer hochmodernen World-Scale-Anlage für die Produktion verschreibungsfreier Medikamente gestaltet. „Hier konnten wir zeigen, was wir können“, so Rodriguez. Besonders positiv vermerkten die Besucher, dass sich Bayer Technology Services mit den Feinheiten im Pharma-Umfeld auskannte. Good Manufacturing Practice – für Rodriguez und sein Team war das übliche Routine. Eric Hagsater war begeistert. Der Chinoin-Chef hat ein Faible für Qualität und Werthaltigkeit. In seinem Unternehmen, das zu den größten Mexikos gehört, aber auch privat: Hagsater ist angesehener Orchideenexperte und unterhält einen eigenen Weinbau. Sein Qualitätsbewusstsein

passte ausgezeichnet zu dem, was Rodriguez anzubieten hatte. Denn auch Bayer steht schließlich für Qualität. Dieser Ruf ist in Mexiko vielleicht noch ausgeprägter als



„Zuerst haben wir den Business-Case analysiert und auf Basis der Absatzerwartungen den Anlagenaufbau sowie dessen Kapazität optimiert“

Hector Rodriguez, Senior Project Manager, Bayer Technology Services

fühle haben viel mit dem Beginn der Zusammenarbeit zu tun.

Das war 2003. Bayer Technology Services hatte gerade begonnen, seine Dienste auch außerhalb des Bayer-Konzerns zu vermarkten. Rodriguez, im Bereich Engineering Healthcare bei Bayer Technology Services in Mexiko tätig, machte sich sofort auf die Suche nach Firmen, denen er das Service-Angebot seines Unternehmens schmackhaft machen wollte. Von Bayer HealthCare erhielt er den Tipp, mal bei Chinoin anzufragen. Zu der Zeit arbeitete der lokale Pharmariese bereits als Lohnfertiger für Bayer HealthCare. Ein Türöffner. So konnte Rodriguez sein Angebot gleich dem Management von Chinoin vorstellen: dem Vorstandsvorsitzenden Eric Hagsater, dem General Manager Estela Hernandez und dem Chief Financial Officer Eduardo Rodriguez. „Ein Treffen voller Sympathie“, schwärmt Rodriguez noch heute. „Wir haben sofort gesehen, dass wir in Sachen Pharma-Technologie dieselbe Sprache sprechen“, erinnert sich auch Eric Hagsater.

in anderen Ländern. Kurzum: Chinoin wurde zum ersten externen Kunden für den Engineering-Bereich von Bayer Technology Services in Mexiko. Rodriguez war begeistert.

Noch im selben Jahr startete das erste gemeinsame Projekt. Chinoin verlegte gerade Teile seiner Produktion von Mexiko-Stadt an den 500 Kilometer entfernten Standort Aguascalientes. Bayer Technology Services erhielt den Auftrag zu Planung und Bau einer neuen Anlage zur Produktion injizierbarer Arzneimittel, sogenannter Parenteralia. Mit – am Ende – über 16 Millionen Euro sofort eine vergleichsweise große Investition.

Doch ehe es richtig losging, mussten plötzlich noch wichtige Fragen geklärt werden. Rodriguez führte kurzerhand noch eine Business-Case-Analyse durch: „Auf Basis der Absatzerwartungen haben wir den kompletten Anlagen-Aufbau und dessen Kapazität optimiert.“ Außerdem wurde ein Wechselschichtmodell aufgesetzt, das die Effizienz der



„In Sachen Pharma-Technologie haben wir gleich dieselbe Sprache gesprochen“

Eric Hagsater, Vorstandsvorsitzender, Chinoin

Qualitätskontrolle bei Chinoin, einem der größten Pharmaunternehmen Mexikos. Zum Portfolio gehören auch Tierarzneimittel

Anlage erhöhen sollte. Als er dem Chinoin-Vorstand die Ergebnisse präsentiert und dabei auch noch eine Amortisierungsdauer von nur 2,5 Jahren prognostiziert, hört er Hagsater plötzlich sagen: „Hector, du hast den Auftrag. Morgen könnt ihr loslegen.“ Rodriguez kann es nicht fassen. Üblicherweise gehen Wochen ins Land, ehe potenzielle Kunden zu einer Entscheidung kommen.

Der Bau der Anlage für die Parenteralia war der Auftakt zu einer intensiven, nahezu ununterbrochenen Kooperation. Seither folgten zehn weitere Projekte. Die Experten von Bayer Technology Services gestalteten die Heiz- und Klimatechnik in einem Betrieb um. Und sie errichteten ein Labor für die Qualitätskontrolle, eine Kühlwasseranlage und einen Betrieb zur Produktion von Impfstoffen. Und noch einiges mehr.

Besonders gerne erinnert Rodriguez sich an das Jahr 2006. Chinoin hatte an seinem neuen Standort Aguascalientes gerade die neue Produktionsanlage für sein Cortison-Präparat Alin fertiggestellt. Ein Audit der mexikanischen Zulassungsbehörde hatte der Anlage sensationelle 598 von 600 möglichen Punkten beschert. Postwendend bekam Chinoin von der staatlichen Krankenversicherung einen Auftrag über neun Millionen Alin-Ampullen. Das Unternehmen musste zusätzliche Arbeiter einstellen. „Wir haben sofort mitgeholfen, ein entsprechendes Sofort-Trainingsprogramm für die neuen Mitarbeiter zu organisieren“, sagt Rodriguez. Inzwischen läuft das elfte gemeinsame Projekt: eine Produktionsanlage für Salben, die 2012 in Betrieb gehen soll.

Seit den Anfängen von 2003 summieren sich die gemeinsamen Projekte auf ein Investitionsvolumen von über 40 Millionen Euro. Rund 20 Prozent davon entfielen auf Engineering- und Support-Leistungen von Bayer Technology Services.

Rodriguez ist schon lange nicht mehr direkt in die Projektarbeit eingebunden. Seit 2008 leitet Pablo Bolaños den Bereich Customer & Product Management von Bayer Technology Services in Mexiko. Auch der Ingenieur für Regelungstechnik kennt Chinoin längst sehr genau: Er war von Anfang an in Projekten involviert – von 2004 bis 2006 sogar vor Ort in Aguascalientes.

Hector Rodriguez hat die Verbindung zu seinem ersten Kunden nie abreißen lassen. Und das Interesse ist durchaus gegenseitig. Wenn bei Chinoin ein neues Engineering-Projekt ansteht, klingelt nicht selten auch bei Rodriguez das Telefon. Sein Rat ist gefragt. Eine Wertschätzung, die alle Projekt-Mitarbeiter füreinander haben. „Für mich ist es ein gutes Gefühl, mich jederzeit mit dem Bayer-Team austauschen zu können“, so Hagsater.

Inzwischen arbeitet der Bereich Engineering in Mexiko für unterschiedlichste externe Firmen. Doch für Hector Rodriguez wird Chinoin immer etwas ganz Besonderes bleiben. Und dann wird seine Stimme wieder ganz weich. Eigentlich sei es wie mit der ersten Liebe. „Auch wenn man später eine andere Frau heiratet – die erste Liebe vergisst man nie. Sie bleibt uns im Leben immer wichtig.“