

*Votes of exhibitors: Why does a company decide to participate in ACHEMA?*

*Aussteller-Stimmen: Warum entscheiden sich Unternehmen für eine ACHEMA-Teilnahme?*

## A unique opportunity

## Eine einzigartige Gelegenheit

### Interview



#### Frédéric Devos

Executive Vice President in charge of Industrial Markets, Veolia Water, Paris, France  
Hall/Stand: 9.1/B13-B17

Mr Devos, what does a participation in the ACHEMA Exhibition bring to Veolia Water?

DEVOS

*ACHEMA is a unique opportunity for Veolia Water and Veolia Water Solutions and Technologies to present their skills and technical expertise in water and wastewater and their offers in terms of packaged plants, turnkey installations and long-term operating services. Veolia Water will be presented on four stands that will display the group's technologies and outsourcing know-how, as it pertains to the chemical and pharmaceutical industries.*

Who do you intend to meet?

DEVOS

*Most of Veolia Water clients and prospective clients will be at ACHEMA. It will be a good opportunity to consolidate and strengthen existing relationships and make more chemical clients aware of the value Veolia Water brings to their operations: cost effective solutions for existing plants, facility expansions, greenfield sites and plant upgrades.*

What do you expect from ACHEMA?

DEVOS

*To meet customers and to have the opportunity to present our group's offer and value-added to industrial water management. Hopefully, plant managers will be given the opportunity to discover what we can provide in the fields of technologies and operating services for process water treatment, wastewater treatment, evaporation-crystallization, by-product recovery and residuals management.*

What is the strategy of Veolia Water in terms of international development?

DEVOS

*Veolia Water accompanies international chemical groups on every continent based on an international network of water treatment experts and numerous local business units. With proven technologies and local service organisations in more than 50 countries, Veolia Water provides the chemical industry with a total service solution.*

### Antonio Robuschi

Managing Director, Robuschi & C S.p.A., Parma, Italy, Hall/Stand: 9.0/L25

Robuschi & C. S.p.A. is an Italian company which has been leading the edge in the manufacturing of liquid ring vacuum pumps, centrifugal pumps for the chemical industry and process pumps for slurry for the last 60 years and is a world leader in P.D. blowers with a capillary distribution system consisting of six subsidiaries in Germany, Denmark, France, Benelux, USA, China and over 50 distributors/agents serving 70 different coun-



tries. For the last 20 years Robuschi has been supplying its products to Germany, that has always been a significant market and a starting point for the development of important sectors and other foreign markets. Robuschi has attended ACHEMA exhibitions for twenty years by now and in 2003 it was present for the first time with its German subsidiary. ACHEMA is the world meeting point for the chemical

sector and for the entire process industry and for this reason Robuschi has never missed it. It has always been a way to show our own leading products and to exchange opinions, feelings and expectations for future business.

**Clay D. Tyeryar**

CAE of PEMA, Falls Church, Virginia/USA, Hall/Stand: 4.2/M6-N7

We have organized the PEMA Pavilion at the past several ACHEMAs, which allows our members to maximize economies of scale while exposing their latest technologies, products and services to the marketplace.

We look forward to consolidating old relationships, and forging new ones at ACHEMA 2006, which has been a major attraction for the customers of our PEMA members.

ACHEMA is a "Must Attend" event.



attraction to the international market and in particular, numerous visitors from the Indian sub-continent, South East Asia, and Eastern Europe. Whilst we have not seen any growth in visitor numbers during the past three shows, the quality and focus of those visiting the Newman stand has improved and a number of large contracts can be traced back to an initial enquiry generated at ACHEMA. During the 2003 show, a tentative enquiry from a major pharmaceutical company in Hungary resulted in a substantial contract for labelling systems within six months of the show. Of all the shows Newman participates in worldwide, ACHEMA combines both international prestige and industry focus, which is why we are exhibiting again in 2006.

**John Clayton**

Managing Director of Newman Labelling Systems Ltd., Barnet/GB  
Hall/Stand: 3.1/L12-L15

We have exhibited at ACHEMA since the mid 1980's and have benefited from the show's focus on



the pharmaceutical and chemical market. Experience has shown that ACHEMA attracts visitors from all over the world, including Newman's own agents and distributors. ACHEMA 2003 again showed its

**Nicole Schmidt-Seitz**

Leiterin Marketing Services, KSB AG, Frankenthal, Deutschland  
Halle/Stand: 8.0/F37-G44



Die AICHEMA 2006 ist für KSB eine der wichtigsten Messen, da sie eine internationale Leitveranstaltung für die Ausrüster der chemischen Industrie und der stoffumwandelnden Industriezweige ist. Wir werden auf der AICHEMA richtungsweisende Impulse für technische und wirtschaftliche Entwicklungen geben. Unseren Partnern präsentieren wir innovative Aspekte unserer Produkte mit dem Ziel, die Betriebssicherheit und Lebensdauer ihrer Anlagen zu steigern und die Serviceintervalle auszudehnen. Wir verbinden innovative Technik und exzellenten

Service zu intelligenten Lösungen. Die Weiterentwicklung von Chemienorm-Pumpen und leckagefreien Pumpen steht mit hoher Priorität auf unserer Agenda. Außerdem tragen wir durch eigene Entwicklungen dem Trend Rechnung, dass Pumpen und Armaturen zunehmend in Verbindung mit Automatisierungskomponenten eingesetzt werden.

**Dr. Ludolf W. Plass**

Executive Vice President Technology,  
Lurgi AG, Frankfurt am Main, Deutschland  
Halle/Stand: 9.1/F33-G40



Lurgi präsentiert auf der AICHEMA ihren nationalen und internationalen Kunden und Interessenten die sehr positive Entwicklung des Jahres 2005 und die guten Zukunftsperspektiven, denn wir erwarten auch in 2006 die Fortsetzung des erfolgreichen Geschäftsverlaufs. Die AICHEMA bietet eine hervorragende Möglichkeit, die Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Lurgi in den Bereichen Biokraftstoffe, der Verarbeitung von Gas und Kohle zu petrochemischen Produkten sowie alternativen Treibstoffen darzustellen. Zur AICHEMA kommen traditionell viele Besucher aus stark wachsenden und aus sich entwickelnden Ländern, den Märkten von heute und morgen, daneben internationale Fachjournalisten, Studenten und potenzielle Mitarbeiter. Diese direkten Kommunikationsmöglichkeiten und die Kunden- und Imagepflege bietet die AICHEMA in Frankfurt am Main nur alle drei Jahre, und Lurgi hat dort traditionell ihren größten Messeauftritt.

Die AICHEMA bietet eine hervorragende Möglichkeit, die Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Lurgi in den Bereichen Biokraftstoffe, der Verarbeitung von Gas und Kohle zu petrochemischen Produkten sowie alternativen Treibstoffen darzustellen. Zur AICHEMA kommen traditionell viele Besucher aus stark wachsenden und aus sich entwickelnden Ländern, den Märkten von heute und morgen, daneben internationale Fachjournalisten, Studenten und potenzielle Mitarbeiter. Diese direkten Kommunikationsmöglichkeiten und die Kunden- und Imagepflege bietet die AICHEMA in Frankfurt am Main nur alle drei Jahre, und Lurgi hat dort traditionell ihren größten Messeauftritt.

**Dr. Peter Golz**

VDMA, Fachabteilung Maschinen und Anlagen für Pharma und Kosmetik,  
Frankfurt am Main, Deutschland  
Halle/Stand: 4.1, P10-P12

Der Bogen an Themen im Bereich Pharmatechnik ist auf der AICHEMA weit gespannt. Die AICHEMA ist die geeignete Plattform, um sich einen Überblick über den Stand der Technik zu verschaffen, neue Projekte zu diskutieren und laufende Projekte voranzutreiben. Allein in den Hallen 3.0 und 3.1 präsentieren weit mehr als 100 Aussteller auf 10 000 Quadratmetern Pharmaherstell- und -verpackungs-



maschinen. Weitere Schwerpunkte zum Thema Pharmatechnik befinden sich in den Hallen 4.0 und 4.1 (thermische Verfahrenstechnik) sowie 4.2, 5.0 und 6.0 (mechanische Verfahrenstechnik). Pharmamaschinen stehen für eine Nische im Bereich Verfahrens- und Verpackungstechnik, die in den vergangenen 15 Jahren ein weit überdurchschnittliches Wachstum aufwies und die mittlerweile weltweit eine Größenordnung von drei bis vier Milliarden Euro erreicht hat. Eine Nische, in der der deutsche Maschinenbau nach wie vor international die Nase vorn hat. Und für diese Nische ist die AICHEMA weltweit die erste Adresse!

**Tobias A. Thiele**

Marketing Manager, Schott Duran,  
Mainz, Deutschland  
Halle/Stand: 6.1/D31-E35

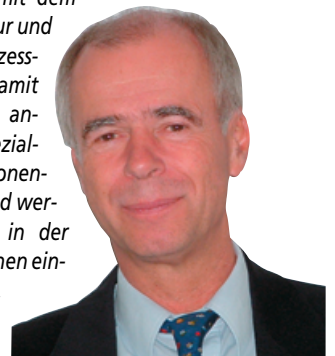


Mit rund 4000 Ausstellern aus allen Kontinenten und erwarteten 200 000 Besuchern stellt die AICHEMA für uns eine einzigartige Plattform dar. Keine andere Messe weltweit gibt in diesem Umfang Gelegenheit zur Vorstellung von Innovationen vor einem internationalem Interessentenkreis. Gleichzeitig offeriert die AICHEMA mannigfaltige Möglichkeiten des internationalen Networkings. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche und impulsauslösende Veranstaltung!

**Wolfgang Hansen**

Director Marketing and Sales, GEA Wiegand GmbH, Ettlingen Deutschland  
Halle/Stand: 4.0/D13-G22

Die GEA Group wird mit über 1000 Quadratmetern Standfläche sicher wieder einer der größten Aussteller auf der AICHEMA 2006 sein. Dies unterstreicht eindrucksvoll die Bedeutung dieser Messe für das Unternehmen. Annähernd 20 Firmen aus drei Konzernsegmenten werden ihre Kompetenz mit Exponaten, Funktionsmodellen, Anlagenbaukonzepten und Präsentationen unter Beweis stellen. Besonders nach der Arrondierung der letzten Jahre werden dem Besucher mit dem diesjährigen Ausstellungskonzept die Struktur und die Stärken der GEA Group im Bereich der Prozess-technik vermittelt. Die GEA positioniert sich damit als führender Anbieter sowohl technisch anspruchsvoller Prozessanlagen als auch Spezialmaschinen und verfahrenstechnischer Komponenten. Der aktuellen Marktentwicklung folgend werden strategische Geschäftseinheiten, z.B. in der thermischen Trenntechnik, präsentiert, in denen einzelne Gruppenfirmen zusammengefasst sind, die ihre Innovationsfähigkeiten bündeln und so durch eine zügige Einführung von Neuentwicklungen den technologischen Vorsprung in diesen Technologiefeldern sichern und ausbauen. Besonderes Augenmerk legen wir dazu auf das Thema „Nachwachsende Rohstoffe“, in dem die GEA Wiegand als Turnkey Lieferant von Bioethanolanlagen eine führende Rolle einnimmt.





**Dr. Reinhard Hüppe**

*Geschäftsführer Fachverband Automation im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) e.V., Frankfurt am Main, Deutschland*



*Die Automatisierung ist aus den Chemieanlagen und den stoffumwandelnden Industriezweigen nicht mehr wegzudenken. Mess-, Steuer- und Regeltechnik bleiben sicherlich die Basisthemen, aber Weiterentwicklungen in der Prozessleittechnik, die horizontale und vertikale Vernetzung der Informationen und Daten einer Anlage sind die Voraussetzung für Produktivitäts- und Qualitätssteigerung. Feldbusse, Ethernet, Protokolle sind eine Facette dabei. Neue Technologien wie webbasierte Kommunikation, Wireless, Einsatz von RFID, Softwaretools wie PLS, MES, ERP und ihre Schnittstellen, elektronischer Datenaustausch beim Engineering etc. sind die Themen, die heute die Automatisierer in der Prozessindustrie bewegen. Die NAMUR hat dies auf ihrer letzten Hauptsitzung im Herbst 2005 mit einer Satzungsänderung deutlich gemacht. Die Namur ist jetzt die „Interessengemeinschaft Automatisierungstechnik der Prozessindustrie“ und damit ein „internationaler Verband der Anwender von Automatisierungstechniken der Prozessindustrie“. Die Zusammenarbeit von NAMUR und dem Fachverband Automation im ZVEI bei der Organisation des „Forums Automation“ in Halle 10 der ACHEMA 2006 unterstreicht dies ausdrücklich.*

**Clemens Schmees**

*Geschäftsführer Edelstahlwerke Schmees GmbH, Langenfeld, Deutschland  
 Halle/Stand: 3.0/A32-A34*



*Für uns als Produzent von hochwertigem Edelstahlformguss ist die ACHEMA die bedeutendste Plattform zur Präsentation unserer Produkte. Neben zahlreichen Fachbesuchern aus Deutschland, Europa und der ganzen Welt treffen wir auch 90 Prozent unserer Kunden als Mitaussteller an. Somit ergibt sich hier die konkrete Chance, bestehende Geschäftsbeziehungen zu vertiefen und neue Kunden zu aquirieren. Ganz besonders gespannt sind wir in diesem Jahr auf die allgemeine Stimmung auf der ACHEMA – besonders unter Berücksichtigung der zurzeit guten Konjunktur im Anlagen- und Maschinenbau. Ich persönlich bin davon überzeugt, dass die diesjährige ACHEMA für uns und für die meisten der Aussteller ein echtes Highlight sein wird.*