

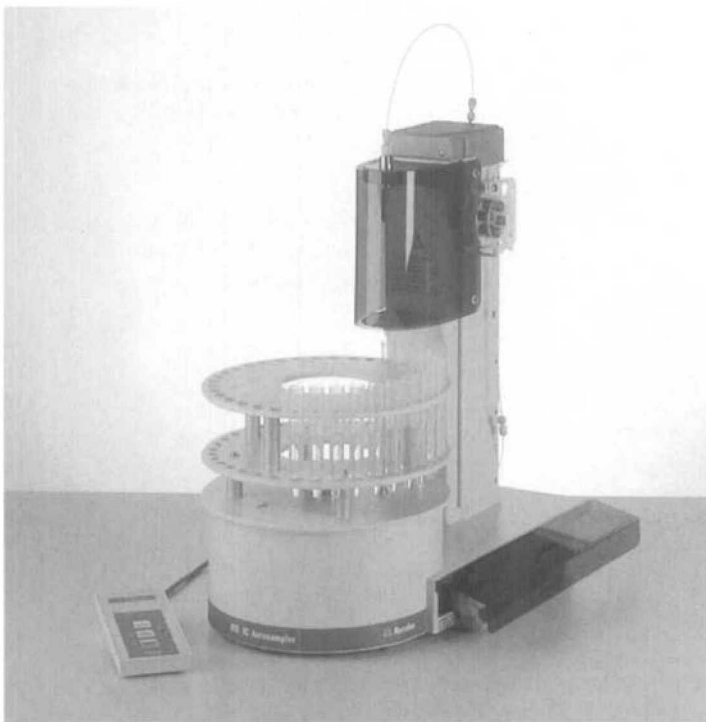
# CHIMIA-REPORT

Bitte an die Inserenten

Richten Sie Ihre Beiträge für die Rubrik CHIMIA-REPORT nicht an die Redaktion, sondern ausschliesslich an: Kretz AG, Postfach, CH-8706 Feldmeilen

Besten Dank!

## Der neue Compact Autosampler 813: leistungsstark und kostengünstig



Der neue Compact Autosampler 813 ist der kleine Bruder des IC SampleProcessors 766. Kleine Ausmasse, sehr moderater Preis und aussergewöhnliche Leistungsfähigkeit sind seine herausragenden Merkmale.

Automation hilft, die laufenden Kosten zu senken. Automation hilft auch die Präzision der Bestimmungen weiter zu verbessern. Der Einstieg in die Automation war in der Vergangenheit allerdings häufig mit hohen Kosten verbunden.

Der Kostenfaktor war auch ein Grund, warum viele Applikationen, die sinnvoll mit der Ionenchromatographie zu bewältigen gewesen wären, oftmals mit anderen, weniger geeigneten Verfahren erledigt wurden. Heute kann sich jedes Labor einen Ionenchromatographen leisten.

Der Preis für ein komplettes IC-System bestehend aus Ionenchromatograph mit chemischer Suppression, Trennsäule, Probenwechsler sowie PC liegt jetzt bei weniger als 50% dessen, was Sie heute immer noch regulär für einen nack-

ten Ionenchromatographen der Mitbewerber bezahlen.

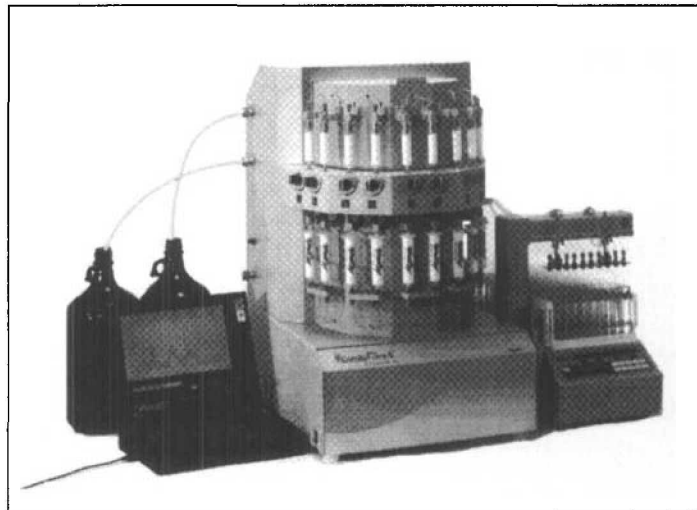
Der Compact Autosampler 813 kann – abgesehen vom Basic IC 792 – mit jedem Metrohm-Ionenchromatographen betrieben werden. Jede Probenlösung kann bis zu dreimal injiziert werden. Der Probenteller bietet Platz für maximal 36 Proben. Probengefässe aus Polypropylen mit 11 mL bzw. 2,5 mL Volumen stehen zur Verfügung; sie können mit einem Deckel versehen und hermetisch verschlossen werden. Den Probentransport zum Injektionsventil übernimmt die integrierte Schlauchpumpe.

Eines ist bei alledem aber nicht geringer geworden, und das ist die Qualität, Präzision und Leistungsfähigkeit der Systeme.

• Metrohm AG  
Postfach  
CH-9101 Herisau  
Tel. +41 71 353 85 85  
Fax +41 71 353 89 01  
Internet [www.metrohm.ch](http://www.metrohm.ch)  
E-Mail [info@metrohm.ch](mailto:info@metrohm.ch)

Leserdienst Nr. 2

## Der Flash-Chromatographie-Tipp: Combi Flash™ Optix 10 von ISCO



Möchten Sie aufwändiges Reinigen vereinfachen? Keine DC Untersuchungen mehr durchführen? Bis zu 10 Proben parallel reinigen?

Das alles mit einem Gerät, das schnell und einfach zu bedienen ist?

Dann ist OptiX10™ das Flash System, das Sie suchen!

Es ermöglicht dem Chemiker parallele Flashtrennungen von bis zu 10 Proben, bei unabhängiger UV-Detektion (190–360 nm) auf allen 10 Kanälen.

Weitere Merkmale sind konstante Flussraten auf allen 10 Kanälen durch ein patentiertes 10 Pumpenarray. Dieses liefert Flussraten bis 50ml/min. und binäre Gradientenprofile für jeden Kanal.

Die Computersteuerung PeakTrakOptix™ macht die Bedienung

einfach, ist intuitiv nutzbar und liefert graphische Darstellungen aller parallelen Chromatogramme und deren Verteilung auf die Sammelfraktionen.

Einwegkartuschen RediSep™ mit besonders kompaktem Säulenbett erhöhen zusätzlich die Produktivität durch beste Trennleistung und Reproduzierbarkeit.

Das gesamte Lieferprogramm kann auch im Internet abgefragt werden unter [www.igz.ch](http://www.igz.ch).

• IG Instrumenten-Gesellschaft AG  
Räffelstrasse 32  
CH-8045 Zürich  
Telefon 01-456 33 33  
Telefax 01-456 33 30

Leserdienst Nr. 3

## Flexible Kompaktsteuerung für Bioprozesse

Das Advanced Biocontrol System (ABS) stellt eine hochintelligente modular aufgebaute Steuerung für Bioprozesse dar. Als Komplettlösung auf der Basis einer Siemens SIMATIC C/S7-Steuerung eignet sich das System für den Einsatz in der F&E und Pilotierung, aber auch in der Produktion. So kann das ABS wahlweise als Standalone Gerät betrieben oder als DP-Knoten in einer Siemens Simatic

PCS7-Umgebung integriert werden.

Das ABS ist sozusagen als Kondensat aus dem hochversierten Prozesssteuerungskonzept LUCULUST™ heraus als Kleinsteuerung entstanden. Das gesammelte Prozess-know-how aus zahlreichen industriellen und universitären Prozessoptimierungs- und Produktionsprojekten floss entsprechend bei der Entwicklung der neuen Kompakt-











**Cipag-industrie...**



**cipag**  
industrie

Tél. 021/926 66 66  
www.cipag.ch

- ✓ Réservoirs de stockage avec ou sans chauffage
- ✓ Récipients sous pression
- ✓ Réacteurs avec ou sans agitateurs
- ✓ Echangeurs de chaleur
- ✓ Condenseurs
- ✓ Dégazeurs
- ✓ Réservoirs prismatiques
- ✓ Citernes
- ✓ Décanteurs / Filtres
- ✓ Générateurs de vapeur
- ✓ Sous-stations de chauffage
- ✓ Systèmes de récupération d'énergie

#### Homologations selon

- ASIT/SVTI
- TÜV
- BSI
- CODAP

## Gaserzeugung vor Ort



Suchen Sie die optimale Gasversorgungsart? Ob Sie Ihre Gase am besten in Druckgasflaschen beziehen, als Flüssigstickstoff in Standtanks lagern oder vor Ort selbst erzeugen, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen das für Sie wirtschaftlichste Gasversorgungssystem.

Sauerstoffwerk Lenzburg AG  
CH-5600 Lenzburg · Telefon 062 886 41 41  
und CH-1028 Préverenges · Téléphone 021 811 40 20  
www.slgas.ch · webmaster@slgas.ch

Alle Gase aus Lenzburg

**SL**  
G A S





## Verbraucher im Visier der Pharma- und Gesundheitsindustrie: Patienten-Beziehungsmanagement für Life-Sciences-Unternehmen immer wichtiger/ Internet wird zum ersten Informationsmedium

Hersteller von Diagnostika, Pharma- und Medizinprodukten müssen sich beim Vertrieb ihrer Produkte auf eine neue Zielgruppe einstellen: die Patienten. Sie werden in den nächsten drei Jahren in den Marketingplänen der Unternehmen am stärksten an Bedeutung gewinnen und neben den niedergelassenen Ärzten und Kliniken heftig umworben. Dies zeigt die Studie 'Patient Relationship Management – Die Rolle des Patienten in der Life-Sciences-Industrie' der Unternehmensberatung Cap Gemini Ernst & Young. Befragt wurden Geschäftsführer und Marketingverantwortliche von 70 führenden Unternehmen der Life-Sciences Industrie in Deutschland und der Schweiz. Darüber hinaus wurden persönliche Interviews mit Unternehmensverantwortlichen und weiteren Experten geführt.

Hauptzielgruppen des derzeitigen Life-Sciences-Marketings sind laut Angaben der Befragten zu 71 Prozent Ärzte und zu 77 Prozent Kliniken, wobei Mehrfachnennungen möglich waren. Für das Jahr 2003 gehen die Marketingfachleute

davon aus, dass die direkte Ansprache der Patienten eine ebenso wichtige Rolle einnehmen wird. Rund 73 Prozent sehen sie dann als Hauptzielgruppe gegenüber lediglich 34 Prozent, die bereits heute den Patienten diesen Status zuerkennen. «Während sich die Hersteller bei frei verkäuflichen Medikamenten bereits seit längerem mit Werbung direkt an die Verbraucher wenden, ist dies bei verschreibungspflichtigen Produkten, Diagnostika und anderen Medizinprodukten eine neue Herausforderung», beschreibt Dr. Rolf Badenhoop, Vice President bei Cap Gemini Ernst & Young, die Entwicklung. Für die Unternehmen bedeutet dies, dass sie neben ihrem oftmals bestehenden Kunden-Beziehungsmanagement (CRM) mit der Zielgruppe Ärzte und Vertriebspartner, ein Patienten-Beziehungsmanagement (PRM) einführen müssen.

### Neue Formen der Ansprache von Patienten

Die Hersteller setzen dazu vor allem auf Informationen über das Internet. Zukünftig wollen rund 90

Prozent diese Form der Patientenansprache nutzen, während es heute lediglich die Hälfte sind. Neben der reinen Information sind dann auch E-Commerce Aktivitäten für einzelne Produktbereiche geplant. Darüber hinaus werden zunehmend Call Center und Direct-Mailings für den Kontakt zum Endverbraucher genutzt. Aber auch klassische Werbung sowie Broschüren finden weiterhin ihren Platz im Bemühen um den Kunden. Beschränkt werden die Marketingmassnahmen durch das gesetzliche Verbot der Verbraucherwerbung für verschreibungspflichtige Medikamente. Daher kommt der individuellen Ansprache eine besondere Bedeutung zu. Nutzen heute knapp zwei Fünftel der befragten Unternehmen eine konsumentenbezogene Datenbank für Kontakte zum Patienten, möchten in drei Jahren bereits drei Viertel der Unternehmen über eine solche Möglichkeit des Data-Base-Managements verfügen. Dabei planen die Hälfte der Unternehmen den Aufbau einer langfristigen Verbindung mit den einzelnen Patienten im Sinne eines Life Cycle-Konzepts.

Für die meisten Unternehmen stellt das Beziehungsmanagement zu den Patienten und auf Prävention bedachten Endverbraucher eine fundamentale Neuausrichtung ihrer Unternehmensstrategie dar. Betrachten heute rund 33 Prozent der

Unternehmen das PRM als Teil ihrer Strategie, sehen dies 83 Prozent der Befragten in drei Jahren als integralen Bestandteil. Die Zielgruppe Patient wird von den Unternehmen als «Schlüssel zum Erfolg» erkannt. «Die Life-Sciences-Industrie ist gewillt, das Beziehungsmanagement zum einzelnen Patienten zu intensivieren. Für den Verbraucher kann diese Entwicklung nur positiv sein», kommentiert Dr. Balz Ryf, Principal bei Cap Gemini Ernst & Young und Leiter der Studie.

Cap Gemini Ernst & Young ist weltweit das drittgrösste Unternehmen für Management- und IT-Beratung sowie die grösste Unternehmensberatung europäischen Ursprungs. Das Unternehmen bietet Strategie-, Management- und IT-Beratung, Systemintegration sowie Outsourcing auf globaler Ebene. Darüber hinaus berät es traditionelle wie Start-up- und Internet-Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien in der New Economy.

- Cap Gemini Ernst & Young  
Du Pont-Strasse 4  
D-61352 Bad Homburg  
Tel.: +49 (0) 6172/485-309  
Fax: +49 (0) 6172/485-774  
Internet: www.de.cgey.com  
E-Mail:  
thomas.becker@capgemini.de

Leserdienst Nr. 14

## Leserdienst 'CHIMIA-REPORT'

### CHIMIA-Leserdienst Heft 4/2001

Chimia-Report (Talon 3 Monate gültig)

Ich bitte um Unterlagen zu den angekreuzten Kennziffern:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	
<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Strasse \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Die Beiträge der Rubrik «CHIMIA-REPORT» sind mit einer Kennziffer markiert.

Wenn Sie zu einem oder mehreren der auf diese Weise gekennzeichneten Informationsangebote zusätzliche Auskünfte erhalten möchten, empfiehlt sich als einfachster und billigster Weg:

1. Entsprechende Nummer(n) auf dem nebenstehenden Leserdienst-Talon anzeichnen;
2. Absender angeben;
3. Talon an untenstehende Adresse faxen oder einsenden.

Ihre Anfragen werden sofort an die einzelnen Firmen weitergeleitet, die Ihnen die gewünschten Unterlagen gerne zur Verfügung stellen werden. Wir freuen uns, wenn Sie unseren Leserdienst benutzen!

### KRETZ AG

CHIMIA-Leserdienst

Postfach

CH-8706 Feldmeilen

Telefon 01 · 923 76 56, Telefax 01 · 923 76 57