

# Kluge Verbindung von Technologie und Information

Wie in Unternehmen der strategische Wert der Informationszentren erhöht werden kann

Die amerikanische Behörde für Lebens- und Arzneimittel (FDA) hat 2016 erstmals ein Medikament aus einem 3D-Drucker zugelassen. Damit haben neue Technologien einen enormen Einfluss auf die Pharmaindustrie. Doch nicht nur hier finden Umwälzungen statt: auch die Verbreitung von Informationen in den Unternehmen verändert sich rasant.

Für die Mitarbeiter der F&E-Abteilungen war die traditionelle Unternehmensbibliothek einst die Hauptinformationsquelle. Heute ist sie zunehmend ein virtueller Informationsdienst, der Material aus dem Internet in digitaler Form liefert. Nur so wird sie den individuellen Bedürfnissen der Nutzer gerecht, die Informationen auf viele verschiedene Arten verwenden.



Andrew Clark, UCB

Es gibt viele Content-Management-Plattformen, die für verschiedene Anforderungen entwickelt wurden. Daher ist eine gründliche Bewertung dieser Landschaft für die Einschätzung des Werts, den solche Lösungen für ein Unternehmen bedeuten, wesentlich. Zu verstehen, welche Nutzung beabsichtigt ist, spielt bei der Wahl der richtigen Lösung eine wichtige Rolle und oft gibt es eine Reihe von Content-Management-Plattformen innerhalb eines einzelnen Unternehmens.

Für die Informationsprofis erweisen sich diese vielleicht als Werkzeug zum Suchen und Finden. Es kann aber auch eine Lösung sein, die mehr Erkenntnisse zulässt und sowohl interne als auch externe Daten miteinander kombiniert.

Ein entscheidendes Kriterium für das Team des Informationszentrums war es, eine Lösung zu finden, die ein integriertes Rechtemanagement bietet. Denn so wollte man den gesetzeskonformen Zugriff auf externe Publikationen sicherstellen. RightFind von RightsDirect ist eines der Beispiele, das dies kann. Es ist zudem eine globale wissenschaftliche Plattform, die den Wissenschaftlern im



gesamten Unternehmen einen stetigen Zugang zu Informationen bietet.

Sie macht eine Fülle von anspruchsvollen Abonnement-Inhalten für Benutzer sichtbar und stellt ihnen diese in ihrer unternehmens-eigenen Bibliothek zur Verfügung. Optionale Module erlauben den Wissenschaftlern, mittels Data-Mining Informationen aus Millionen von Artikeln entdecken zu können, die wiederum in Hunderten von wissenschaftlichen Publikationen veröffentlicht wurden. Auch dann, wenn ihr Unternehmen keine Lizenzen oder Abonnements dafür hat.

Da die Plattform den Wissenschaftlern anzeigt, ob die vorgesehene Verwendung für den Content durch eine bestehende Lizenz abgedeckt ist, müssen sie das Personal der Informationsabteilung nicht ständig zum Urheberrecht um Rat fragen. Darüber hinaus hilft der Content Decision Support den Wissenschaftlern bei der Abstimmung zwischen Content-Ausgaben und ihren Anforderungen, fundierte Kaufentscheidungen zu treffen.

#### Erkennen Sie Ihre Kernkompetenz

In einer Welt, in der kleinere Budgets, höhere Content-Kosten und

personelle Einsparungen die Norm sind, ist es wichtig, die Informationsdienste als strategischen Bereich eines Unternehmens zu sehen und nicht als reinen Service. Bei dem internationalen Biopharmaunternehmen bedeutet dies einerseits um die Kernkompetenzen der Abteilung zu wissen und diese auszubauen. Andererseits gilt es, die Interessensgruppen im Unternehmen zu kennen und Verfechter für die angebotenen Informationsdienste zu finden.

In jedem guten Informationszentrum sind Strategien und Kenntnisse auf organisatorischer Ebene wichtig. Denn so lässt sich besser feststellen, in welchen Abteilungen und Positionen gute Mitarbeiter sitzen, die bereit sind, eng mit dem Bibliotheksteam zusammenzuarbeiten. Hier hilft es, Abteilungen in einer Matrix grafisch darzustellen, aus der sich schnell ersehen lässt, wer ein „hilfreicher Partner“ ist. Umgekehrt sieht man auf einen Blick, mit wem die Zusammenarbeit schwieriger werden könnte.

#### Analyse: der Schlüssel zu strategischem Wert

Oft ist den Wissenschaftlern gar nicht bekannt, welche Fülle an In-

formationen ihnen zur Verfügung steht. Daher ist es unerlässlich, ihnen klar zu machen, wie sie den vollen Nutzen aus ihrer Bibliothek ziehen und an all die Informationen kommen, damit ein Unternehmen den maximalen ROI aus seinem angebotenen Content erzielt. Bei UCB nutzen fast 900 Mitarbeiter in 28 Ländern die Plattform mithilfe von RightFind auf die eine oder andere Art – mit minimaler Unterstützung durch das Bibliotheksteam. Die Analysetools der Lösung machen transparent, ob die Teams alle Quellen ihrer Bibliothek ausschöpfen oder nicht. Daher war es vorteilhaft, sogenannte „Aktivitätslandschaften“ zu erstellen, um zu verstehen, worauf das Informationszentrum seine Anstrengungen konzentrieren muss – wie etwa auf mehr Schulungen oder mehr Reichweite oder mehrere Kommunikationskanäle.

Das Messen und Analysieren der Nutzeranfragen macht es ebenfalls einfacher, den strategischen Wert für sein Unternehmen zu quantifizieren und den Entscheidungssträgern und anderen Abteilungen zu präsentieren. Dank der nutzergetriebenen Content-Analyse konnte das Informationszentrum den Wert

seines Contents der Nutzung innerhalb des gesamten Unternehmens gegenüberstellen, d. h. man konnte das Volumen der Dokumente in einem bestimmten Fachgebiet in Relation zu den Kosten setzen.

In unserer zunehmend vernetzten Welt werden Artikel auf vielen verschiedenen Plattformen, Webseiten und Newsfeeds besprochen. Hier spielen Social Media eine wichtige Rolle, will man verstehen, welche Auswirkungen Informationen auf die Forschung haben. Das jüngste Wachstum von Altmetrikt-Daten hilft den Bibliothekaren den Mehrwert von Publikationen nachzuvollziehen – wie etwa Berichte, Artikel und wissenschaftliche Beiträge, die ihre Unternehmen veröffentlichen.

Andrew Clark,  
Leiter des wissenschaftlichen Informationszentrums, UCB

■ andrew.clark@ucb.com  
■ www.ucb.com

## Sechs Schritte zum Informationszentrum

- Revolutionäre Technologien erkennen.
- Eigene Kernkompetenzen analysieren und kennen.
- Seinen ROI mittels Statistiken quantifizieren.
- Verfechter der Info-Dienste identifizieren.
- Gute Beziehungen zu anderen Abteilungen aufbauen.
- Andere Ressourcen im Unternehmen nutzen.

Weitere Informationen: [www.rightsdirect.com/de/license/rightfind/](http://www.rightsdirect.com/de/license/rightfind/)

## Investition ins Iod-Recycling

Fortsetzung von Seite 6

mikalien und Abfälle aus der metallbearbeitenden Industrie.

**Welchen Vorteil haben Ihre Kunden/Lieferanten davon, das Recycling außer Haus zu geben und nicht im eigenen Betrieb durchzuführen?**

**F. Grandel:** Für die chemische Industrie ist das Iod-Recycling am Ort des Entstehens mit einem zu hohen apparativen Aufwand verbunden und meistens unwirtschaftlich, weil die Rückstände nicht kontinuierlich anfallen. Auch die Vorpräparation des Rückstands vor dem Recycling ist sehr speziell.

eine große Rolle für die Verweilzeit innerhalb der Anlage. Eine pauschale Aussage macht hier keinen Sinn. Auf jeden Fall ist es so, dass wir bei der Herstellung eines Produkts mit Pharmaqualität bis zur Konfektionierung sechs Produktionsschritte benötigen, die zum Teil in einem 24-Stunden-Rhythmus erfolgen.

**Wer sind die Abnehmer für Ihre iodhaltigen Produkte?**

**F. Grandel:** Zum größten Teil nimmt auch dieselbe Industrie die Produkte ab, die die Rückstände liefert. Aber auch Großhändler und Hersteller von Katalysatoren oder speziellen Mischungen gehören zu unseren Kunden. Obwohl wir es geplant ha-



**blick, welche Mengen an Iod weltweit recycelt werden?**

**F. Grandel:** Der Wettbewerb ist nicht groß. Weltweit relevante Primärerzeuger lassen sich an einer Hand abzählen, das Gleiche gilt für das echte stoffliche Recycling in der EU. Der Markt wird durch die Primärerzeuger dominiert, die auch die Abfälle verarbeiten. Daten zur Recyclingquote sind meines Erachtens sehr unsicher, da eine große Menge der recycelten Ware an die Primärerzeuger zurückgeführt wird.

**Wie sieht es mit der Auslastung Ihrer Anlage aus? Planen Sie einen**

**weiteren Ausbau der Geschäfte mit iodhaltigen Produkten?**

**F. Grandel:** Die Auslastung ist sehr hoch. Unsere aktuelle Produktion ist bereits für 2017 restlos verkauft. Insofern wäre ein Ausbau sehr erwünscht. Wir sind aktuell an mehreren anderen Iod-Projekten aktiv beteiligt und dies zum Teil sehr erfolgreich.

Die größte Problematik liegt jedoch in der Genehmigungssituation in Deutschland: Anlagen für chemische Erzeugnisse – also auch unsere Iod-Recycling-Anlage – müssen nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz genehmigt und einer Umweltverträglichkeitsprüfung unterzogen

werden. Dahinter verbirgt sich ein teures und langwieriges Genehmigungsverfahren mit Öffentlichkeitsbeteiligung. Leider ist diese Genehmigung unabhängig von der Menge der erzeugten Produkte. Das hat zur Folge, dass die Anforderungen für Kleinanlagen die gleichen sind wie für großchemische Anlagen, in denen die tausendfache Menge oder mehr hergestellt wird. Da von der Antragstellung bis zur Realisierung in der Regel zwei bis drei Jahre vergehen, sind wir momentan an unsere Anlagenbedingungen gebunden. Die Zukunft wird zeigen, welche Projekte noch realisiert werden können.

■ www.hugohaeffner.com

**Für die chemische Industrie ist das Iod-Recycling am Ort des Entstehens ... meistens unwirtschaftlich.**

**Wie lange dauert es von der Bereitstellung der Abfälle bis zur Lieferung des recycelten Iodprodukts?**

**F. Grandel:** Das ist sehr stark abhängig von der Konzentration und Zusammensetzung der Eingangsstoffe. Auch die Reinheit des Produkts spielt

ben und durchaus in der Lage dazu wären, stellen wir keine Lebensmittel- oder Futtermittelzusatzstoffe her. Die Nachfrage im technischen Bereich ist dafür einfach zu groß.

**Wie viele Mitbewerber gibt es auf dem Gebiet? Haben Sie einen Über-**

### Klarer Standpunkt

Strategisches Vorgehen, Beratung auf Augenhöhe – das geht nur mit Branchenspezialisten.

In den Punkten macht uns keiner was vor:

- Strategische Beratung
- Professionelle Software
- Individuelle Lösungen
- Zuverlässige Qualität
- Hervorragender Service
- Jede Menge Branchenexpertise

Qualität made in Germany – und das weltweit: [www.msggroup.com](http://www.msggroup.com)

.consulting .solutions .partnership

msg