

Gebündeltes Know-how

Stefan Opis, Geschäftsführer von Iludest Destillationsanlagen und i-Fischer Engineering, über Destillationsanlagen und das Zusammenspiel der Firmen

■ Iludest ist im Juli in ein eigenes Firmengebäude mit größerer Fertigungshalle umgezogen. Herr Opis, inwieweit profitieren Ihre Kunden davon?

Stefan Opis: Durch die erweiterte Kapazität erzielen wir in der Fertigung einen höheren Output. Die räumliche Erweiterung verbessert den Durchlauf in der Fertigung. Unsere Lieferzeiten verkürzen sich und unsere Liefertreue steigt.

■ Sind damit alle Kapazitätsengpässe beseitigt?

Unsere Anlagen sind aus bis zu 5.000 Einzelkomponenten aufgebaut. Ein einzelnes, zu spät geliefertes Bauteil kann bereits die Fertigstellung verzögern. Wir versuchen, die Liefertreue neben einer stetigen Verbesserung unserer internen Abläufe auch durch die Auswahl unserer Zulieferer zu beeinflussen. Aber bedingt durch die Komplexität unserer Produkte und deren überwiegend kundenbezogenen Auslegung hat man das leider nie ganz im Griff.

■ An welche Branchen liefern Sie Ihre Anlagen?

Iludest-Anlagen finden sich in der Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie. Ein Anwendungsgebiet ist die Herstellung von Zitrusölen. Wir haben aber auch ein Standbein im Bereich der Rückgewinnung von hochreinen Lösungsmitteln. In diesem Sektor arbeiten wir sehr eng mit Universitäten zusammen, u.a. der Uni Würzburg. Zusätzlich beliefern wir Fachhoch-, Hoch- und berufsbildende Schulen mit Ausbildungsanlagen für die Destillation, Extraktion, Reaktion sowie Absorption und Desorption.

■ Bedient i-Fischer, ein Joint Venture von Iludest, dieselben Märkte?

I-Fischer konzentriert sich auf die Petrochemie. Das Portfolio umfasst Destillationsanlagen nach ASTM-Standard. Und da bedienen wir den D-2892, den D-5236 und den D-1160. Bei D-2892 und D-5236 handelt es sich um hintereinander geschaltete Verfahren. Man beginnt mit einer atmosphärischen Destillation des Rohöls, gefolgt von weiteren Prozessen



„Im Prinzip sind wir ein produzierendes Ingenieurbüro. Was heute noch eine spezifische Anpassung war, kann morgen schon unser Standard sein.“

Stefan Opis, Iludest/i-Fischer

bei unterschiedlichen Arbeitsdrücken im Vakuum. Dabei wird der jeweils verbliebene Blasenrückstand in den nächsten Standard als Einsatzprodukt vorgelegt. Der Standard D-1160 stellt eine Siedeanalyse unter Vakuum dar. Neben den ASTM-Anlagen gibt es bei i-Fischer noch spezielle Geräte wie die Spaltrohr-Kolonnen, die sehr kleine Mengen destillieren kann. Da reichen, je nach Anwendungsfall, 10 bis 20 ml Einsatzprodukt aus. Bei Aufbauten mit herkömmlichen Destillationskolonnen braucht man mindestens 100 bis 200 ml.

■ In welchen Größen stellen Sie Destillationsanlagen her?

Die kleinste Kolonne besitzt einen Innenquerschnitt von 10 bis 15 mm, unsere bisher größte 700 mm. Die erwähnte Spaltrohr-Kolonnen weist als besonderes Konstruktionsmerkmal konzentrische Rohre auf, deshalb sprechen wir hierbei nicht von Durchmesser.

Die kleineren Anlagendimensionen fertigen wir überwiegend aus Glas, die größeren aus Edelstahl oder Stahl-Emaille.

■ Lassen sich alle Kolonnen upscalen?

Wenn unsere Kunden ein späteres Upscaling wünschen, wählen wir die passende Kolonnentypen. Mit standardisierte Kolonnenpa-

größtenteils ja. Aktuell arbeiten wir zum Beispiel an einer Labordestillationsanlage für einen Fruchtaromenhersteller, die sich für ein späteres Scale-up eignen muss.

Aufgrund der verfügbaren Daten konnten weder der Kunde noch wir sagen, ob sich die spezielle Produktmischung mit einer von uns vorgeschlagenen Anlage auch wirklich trennen lässt. Glücklicherweise konnten wir den Interessenten an die Uni Würzburg vermitteln, wo er an einer ähnlich ausgestatteten Iludest-Apparatur Versuche fahren konnte. Anschließend hat er bei uns die Anlage bestellt.

■ Wie differenzieren Sie sich von Wettbewerbern?

Das ist das ganze Paket, das wir als Kombination von Iludest und i-Fischer bieten. Wir bündeln aus unserer Sicht wirklich Know-How. Und das macht uns flexibel. Die Anwender spüren unsere Kompetenz. Unsere Erfolgsquote im direkten Kundenkontakt liegt bei über 90 Prozent. Das heißt, sobald es uns gelingt, mit potenziellen Kunden persönlich ins Gespräch zu kommen, haben wir eine große Chance, auch den Auftrag zu erhalten. Im Prinzip sind wir ein produzierendes Ingenieurbüro und entwickeln für unseren Steuerungsbaubereich auch die Soft- und Hardware selbst. Das unterscheidet uns vom Wettbewerb.

■ Was werden Sie auf der Achema präsentieren?

Wir stellen dort immer eine Anlage aus, die wir zu dem Zeitpunkt im Auftrag haben. Vorrangig zeigen wir unser Know-how. ■

ckungen lässt sich ein Scale-up beispielsweise leicht realisieren.

■ Haben Sie in letzter Zeit neue Produkte für die Prozessindustrie auf den Markt gebracht?

Wir haben eine Membran-Trennstufe entwickelt, die bestimmte Lösungsmittel, die zum Beispiel mit Wasser ein Azeotrop bilden, aus diesem azeotropen Gemisch trennen kann. Mit einem rein destillativen Verfahren wäre der sogenannte azeotrope Punkt nicht oder nur sehr schwierig zu überwinden. Grundsätzlich stehen wir aber bei jedem Projekt vor der Herausforderung, eine problemstellungsbezogene Lösung zu erarbeiten, teilweise durch Adaption vorangegangener Auslegungen. Was heute noch ein spezifischer Lösungsansatz war, kann morgen schon unser Standard sein.

■ Sie erhalten also nur kundenspezifische Aufträge?

Weiterführende Infos auf www.PuA24.net

more @ click PA108053