



GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd.

GERSTEL in China mit eigener Firma am Start

Foto: GERSTEL



Den Daumen hoch als Zeichen der Zuversicht und Vorfreude. Mit der Unternehmensgründung in Shanghai (Bild o.: Blick auf die City) hat GERSTEL einen wichtigen Schritt getan, um die Partner und Kunden des Unternehmens in China noch besser zu unterstützen (v. l.: Dr. Klaus-Peter Sandow, Geschäftsführer der GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd., Ralf Bremer, Geschäftsführer der GERSTEL GmbH & Co. KG, sowie die geschäftsführenden Gesellschafter Holger Gerstel und Eberhard G. Gerstel).

Seit vielen Jahren ist das Unternehmen auf dem chinesischen Markt aktiv. Mit dem Ziel, seine Partner, Kunden und die Anwender der GERSTEL-Technologie dort noch effizienter zu unterstützen, hat das Unternehmen in Shanghai, Chinas größter Stadt und bedeutendster Wirtschaftsmetropole, eine Firma gegründet. Die feierliche Einweihung der GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. fand im Mai 2019 im Beisein von Gästen aus dem In- und Ausland statt, darunter bedeutende Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. GERSTEL Aktuell sprach mit Dr. Klaus-Peter Sandow, dem Geschäftsführer der GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd., über die Erweiterung der GERSTEL-Firmengruppe und die Hintergründe.

GERSTEL Aktuell: Was hat GERSTEL bewogen, in Shanghai ein Unternehmen zu gründen?

Dr. Klaus-Peter Sandow: GERSTEL ist schon seit mehr als 15 Jahren in China erfolgreich unterwegs, und zwar vertreten durch unsere dortigen Vertragspartner. Um unsere Partner und auch die Anwender von GERSTEL-Technologie in China künftig in allen Applikations- und Softwarefragen noch besser fördern zu können, haben wir die GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. gegründet. Auf diese Weise wird es einfacher, Schulungen und Workshops durchzuführen oder die Vertriebs- und Serviceaktivitäten unserer Partner in der Region zu unterstützen.

GERSTEL Aktuell: Mit welchen Erwartungen gehen Sie an den Start, was sind Ihre Pläne?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Wir arbeiten daran, unsere Präsenz auf dem chinesischen Markt zu vergrößern und unsere allgemeine Sichtbarkeit zu verbessern. Indem wir mit einer eigenen Unternehmung im Land vertreten sind, haben wir den Labormarkt vor Ort besser im Blick. Wir sind in der Lage, schneller und effizienter auf Veränderungen zu reagieren und erforderliche richtungsweisende Maßnahmen einzuleiten. China ist ein wachsender und herausfordernder Markt, auf dem viel passiert, jetzt und in Zukunft. Wir können unsere Expertise effektiv einbringen und bei der Definition und Festlegung von Standards und Normen

unsere Unterstützung anbieten. Eine detaillierte Markt- und Bedarfsanalyse wird eines der ersten Teilziele sein, die GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. ansteuert.

GERSTEL Aktuell: Können Sie uns etwas mehr über die GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. sagen?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Die GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. ist wie die GERSTEL LLP in Singapur eine Schwestergesellschaft der GERSTEL GmbH & Co. KG; der Stammsitz der Unternehmensgruppe befindet sich in Mülheim an der Ruhr. Die zentralen Führungsrollen üben die Unternehmensinhaber Eberhard G. Gerstel (Executive Director) und Holger Gerstel (Supervisor) aus. Für das operative Geschäft vor Ort zeichne ich als General Manager der GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. verantwortlich.

GERSTEL Aktuell: Die GERSTEL Shanghai Co. Ltd. ist aus der Taufe gehoben. Was waren Ihre ersten Schritte?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Wichtig war und ist es für uns, erst einmal sicher Fuß zu fassen und eine solide Basis aufzubauen, auf der wir das Unternehmen auf dem chinesischen Markt erfolgreich etablieren und zielgerichtet entwickeln können. Damit verbunden war die Aufgabe, zentrale Stellen im Unternehmen mit erfahrenen und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu besetzen, um dann



Dr. Klaus-Peter Sandow, General Manager der GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd., heißt die Gäste auf der Einweihungsfeier willkommen.

den weiteren personellen und technischen Ausbau strategisch klug zu planen und ein erfolgreiches organisches Wachstum zu ermöglichen.

GERSTEL Aktuell: Was heißt das im Detail?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Zum Beispiel war es uns wichtig, das Backoffice und die Administration in guten Händen zu wissen. Hierfür haben wir Frau Cora Zhang für uns gewinnen können, ein wahres Organisationstalent. Vor ihrem Wechsel war Frau Zhang für einen der weltweit führenden US-Hersteller von Automatisations- und Informationslösungen tätig. Jetzt fördert und unterstützt Cora Zhang die Entwicklung der GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. auf dem chinesischen Markt. Als Vertriebsleiter konnten wir Herrn David Qiu verpflichten, der GERSTEL über seine Tätigkeit bei unserem ehemaligen langjährigen chinesischen Handelspartner Tegment Scientific Ltd. sehr gut kennt und uns nahesteht. Wir haben mit Herrn David Qiu einen versierten Analytik-Fachmann und exzellenten Kenner des chinesischen Labormarktes in unseren Reihen. Inzwischen haben wir auch die Leitung der Bereiche Service und Applikation in die Hände eines Experten in Sachen Land, Anwendung und Technologie geben können. Kurz gesagt: Personell und technologisch sind wir sehr gut aufgestellt und obendrein bestens vernetzt. Wir blicken zuversichtlich nach vorn.

GERSTEL Aktuell: Verfügt die GERSTEL (Shanghai) Co. Ltd. über ein eigenes Applikationslabor?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Unser vorrangiges Ziel ist es, unsere Kunden und Partner in zentralen technologischen und applikativen Fragen rund um die GC/MS zu unterstützen. Entsprechend haben wir auch unsere Laborkapazität ausgestattet. Wir verfügen über die Technologie, die auch anderenorts das beschriebene applikative Zielfeld fokussiert, etwa eine Gerätekombination bestehend aus einem Agilent GC/MS-System in Verbindung mit dem GERSTEL-MultiPurposeSampler (robotic^{pro}) zur automatisierten Probenvorbereitung und Probenaufgabe. Dazu kommt das GERSTEL-KaltAufgabeSystem (KAS 4), die verschiedenen Module für die lösungsmittelfreie Thermodesorption, insbesondere die ThermalDesorptionUnit

(GERSTEL-TDU 2) sowie die Dynamische HeadSpace-Technik (GERSTEL-DHS). Apropos: Die Thermodesorptionssparte ist derzeit unser stärkster Bereich im internationalen Geschäft, auch in China. Die Nachfrage nach unseren Lösungen, etwa für die Bestimmung von Materialemissionen, ist hierzulande sehr groß. Wir werden absehbar verstärkt auch unseren TD 3.5⁺ und die GERSTEL-DHS-Large-Option promoten und unterstützen. Wir wären sehr froh, wenn es uns gelingen würde, wertvolle Impulse, etwa in Richtung Normvorgaben, zu geben. Wir haben viele Ideen.

GERSTEL Aktuell: Wer zählt zu den wichtigen Kunden von GERSTEL in China?

Dr. Klaus-Peter Sandow: China ist ein wirtschaftlich hochinteressanter und herausfordernder Markt, der viel Entwicklungspotenzial birgt. Sämtliche global agierenden Unternehmen sind hier vertreten, viele davon zählen auch andernorts zu unseren Kunden. Zu den Schlüsselkunden gehören unzweifelhaft die Unternehmen der Lebens- und Bedarfsmittelindustrie sowie auch international tätige Auftragslaboratorien, Prüfinstitute, Automobilunternehmen und Chemiekonzerne. Wer in anderen Teilen der Welt auf die Unterstützung von GERSTEL zählt, kann das gestrost auch hier in China.

GERSTEL Aktuell: Abgesehen von den sogenannten Global Playern. Wie sieht es denn mit kleineren, lokal agierenden Unternehmen aus?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Wir unterscheiden im Grunde nicht zwischen großen und kleinen Unternehmen. Unser Anspruch ist es, allen unseren Kunden stets die für sie geeignete Lösung anzubieten. Wir haben schon vielversprechende Erfolge erzielt. Auf einschlägigen Fachmessen in China stellen wir immer wieder fest: GERSTEL ist bekannt für erstklassige Analystechnik und höchste Qualität. Dazu trägt ohne Frage unser Engagement in der Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen und den Universitäten im Land bei, mit denen wir sehr gute Beziehungen pflegen und interessante Projekte durchgeführt haben. Das spricht sich herum – auch bei den lokalen Größen.

GERSTEL Aktuell: Welche Erwartungen hat die GERSTEL-Gruppe an das Unternehmen in Shanghai?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Wir arbeiten daran, unsere Sichtbarkeit in China deutlich und nachhaltig zu verbessern. Unser Ziel ist es, vor allem die vielen engagierten Anwender in den Laboratorien im Land von der Leistungsfähigkeit der GERSTEL-Technologie zu überzeugen. Unsere Geräte und Systeme, etwa für die Thermodesorption und die automatisierte Probenvorbereitung und Probenaufgabe, sind etablierte und potente Lösungen für viele zentrale Aufgabenstellungen. Das weiß man auch in China.

GERSTEL Aktuell: Wie schätzen Sie die Chance des Unternehmens auf dem chinesischen Markt ein?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Wir kennen den Markt hier nun schon seit vielen Jahren. Wir wissen, dass der Bedarf an nachhaltigen, leistungsfähigen Analysenlösungen groß ist.

GERSTEL-Technologie ist in China wohl bekannt. Und wir arbeiten gemeinsam mit unseren drei Partnerfirmen vor Ort daran, dass sich unser Bekanntheitsgrad weiter steigert. Die Techship Ltd. vertritt GERSTEL im Norden Chinas, die Shanghai Shanpu Technologies Ltd. ist im Raum Shanghai und den angrenzenden Provinzen für das Unternehmen aktiv, die Evertech Ltd. im südlichen China. An dieser Aufteilung halten wir fest.

GERSTEL Aktuell: Welche Strategie verfolgen Sie?

Den Vertrieb unserer Geräte und Systeme weiterhin von unseren einheimischen Partnerunternehmen durchführen zu lassen. Wir bieten unseren Partnern in diesem Zusammenhang genau die Unterstützung, die erforderlich ist, um ihnen den Aufbau erfolgreicher Geschäftsbeziehungen zu ermöglichen. Im Moment denken wir allerdings darüber nach, eventuell den Vertrieb von Verbrauchsmaterialien, sprich unser Supply-Geschäft, direkt über GERSTEL (Shanghai) laufen zu lassen, was kürzere Lieferzeiten bedeuten würde, und was wiederum einen Mehrwert für die Anwender unserer Technologie im Land bedeuten würde. In jedem Fall wollen wir das Geschäft in China – wie im Übrigen an allen anderen GERSTEL-Standorten auch – auf ein solides Fundament stellen. Besonderes Augenmerk richten wir dabei auf die Märkte Flavor & Fragrance, Lebensmittelsicherheit, Material Emission und Umwelttechnik. Diesen Anwendungsbereichen haben wir nicht nur aus technologischer Sicht Interessantes zu bieten, zudem verfügen wir auch über die erforderliche applikative Erfahrung, um Anwender auf Augenhöhe zu unterstützen. Beleg dafür ist eine sehr große, weltweit installierte Basis.

GERSTEL Aktuell: Welche Reaktion zeigten die zu Ihrer Einweihungsfeier geladenen Gäste?

Dr. Klaus-Peter Sandow: Die Reaktionen waren durchweg positiv. Das deutsche Generalkonsulat in Shanghai etwa hatte eine Delegation entsandt, um uns zu begrüßen. Der Abgesandte Thomas Erz sagte, es befänden sich rund 5.000 deutsche Firmen im Land und wir uns in bester Gesellschaft. Er sei überzeugt davon, die Chancen, in China ein Geschäft erfolgreich zu entwickeln, seien sehr gut und vielversprechend. Die Erneuerung der „Seidenstraße“ etwa schaffe immense Entwicklungs- und Gestaltungsspielräume. Professor Wenlai Fan, Wissenschaftler an Chinas bedeutender Jiangnan Universität und begeisterter GERSTEL-Anwender, betonte die Güte der GERSTEL-Technologie. Er sprach davon, dass zum Beispiel mehr als 90 Prozent aller chinesischen Weißweinproduzenten mit unseren Geräten und Systemen arbeiteten und er nicht müde würde, uns zu empfehlen. Nicht zuletzt lobte Jerry He von Agilent Technologies China in seiner Rede die weltweite gute Zusammenarbeit unserer beider Unternehmen. Es waren alles in allem sehr positive Signale, die von der Einweihungsfeier ausgingen, die uns mit Stolz erfüllen, freuen, motivieren und für die kommende intensive Arbeit zuversichtlich in die Zukunft blicken lassen.

GERSTEL Aktuell: Sehr geehrter Herr Dr. Sandow, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Guido Deufßing.

Das lesen Sie in der nächsten Ausgabe*



Was Papier vergilben lässt

Papier altert, deutlich sichtbar an seiner Gelbverfärbung. Ein durchaus tolerierter Zustand, handelt es sich um antiquarische Werke. Neuware allerdings, die gelbstichig ist, wird zum Ladenhüter. Das Wissen um den Alterungsprozess von Papier erweist sich als hilfreich bei dessen Herstellung, Konservierung und Restaurierung. Mehr Effizienz bei der Bestimmung dieser Substanzen bietet ein GC-basiertes Analyseverfahren.

20 Jahre GERSTEL-Twister

Auf der „analytica 2000“ präsentierte GERSTEL der Laborfachwelt erstmals den GERSTEL-Twister, das patentierte Extraktionsmedium für die „Stir Bar Sorptive Extraction“ (SBSE). Aufgrund ihrer hohen Empfindlichkeit bei der Bestimmung organischer Verbindungen in vor allem wässrigen Matrices sowie der einfachen Handhabung des GERSTEL-Twisters, hat sich die SBSE in nahezu allen Applikationsbereichen, z.B. für den Nachweis von Migration (E&L) aus Verpackungen, als attraktive Alternative zu konventionellen Extraktionstechniken etabliert.



Antibiotika im Ei

Für den Nachweis von Antibiotikawirkstoffen in der Matrix Ei ist die LC-MS/MS prädestiniert, und zwar nach einer vorangegangenen, umfangreichen Probenvorbereitung. Die ist im Grunde genommen einfach, allerdings auch arbeits- und zeitintensiv. US-amerikanische Applikationsexperten von GERSTEL, Inc., haben sich eine gängige manuelle Methode zur Brust genommen und kurzerhand vollständig automatisiert.



Baumsterben auf der Spur

Wenn Pflanzen Krankheitssymptome zeigen, können sie von epidemischen Erregern befallen sein. Um eine Ausbreitung durch infizierte, asymptomatische Pflanzen zu verhindern, braucht es geeignete Frühwarnsysteme. Ein neues GC/MS-basiertes Diagnoseverfahren könnte ein vielversprechender Ansatz sein.

** Änderungen vorbehalten.*