MABEWO
make a better world

NEWS

Newsletter August 2020

NEUES VON MABEWO

Die MABEWO AG präsentiert das Projekt Pharma-Dome und begeistert Maltesische Behörden..... 2

Interview mit Herrn Rainer Krüger CEO J&K Consulting und J&K Technology..... 3

Meet the Team: Vorstellung unserer Mitarbeiterin Catrin Soldo..... 4

MABEWO AG

Bodenstrasse 20
6403 Küssnacht/Rigi
Schweiz

T +41 41 852 02 17
info@mabewo.com

« Die kritischen Erfolgsfaktoren: Begeisterung und Risikomanagement »

Nachdem wir uns bis zum Frühling diesen Jahres noch vermehrt auf Konzeption und Organisation fokussierten, steigt das Team der MABEWO AG nun in die nächste Stufe der Unternehmensentwicklung ein: den Bau und die Inbetriebnahme unserer ersten Solar-Domes. Wir sind sehr stolz Ihnen mitteilen zu können, dass die MABEWO AG trotz der aktuellen wirtschaftlichen Lage und die durch den weltweiten Ausbruch von COVID-19 hervorgerufenen Einschränkungen, ihren Kurs weiter verfolgen konnte.

Wir haben die Zeit genutzt, um unsere Vision voranzutreiben und auf unsere Ideen Taten folgen zu lassen. In den vergangenen Monaten haben wir unser internationales Team um hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ergänzt und wertvolle Partnerschaften für die Zukunft geschlossen, sodass wir voller Vorfreude auf die kommenden Herausforderungen blicken. Die Krise hat nochmals bewiesen wie wichtig es ist ressourcenschonend und lokal zu agieren und verdeutlicht mehr als einmal, dass wir als Team der MABEWO AG auf dem richtigen Weg sind.

Jörg Trübl, CEO und Verwaltungsrat

DIE MABEWO AG PRÄSENTIERT DAS PROJEKT PHARMA-DOME UND BEGEISTERT MALTESISCHE BEHÖRDEN.

Eine MABEWO – Delegation unter Führung des CEO Jörg Trübl besuchte Mitte Juli Malta, um das Projekt eines Pharma-Domes vor Ort bei «Malta Enterprise» zu präsentieren. Malta Enterprise ist die lokale Agentur für Wirtschaftsentwicklung und ausländische Direktinvestments und daher für die Projektgenehmigung der erste Ansprechpartner für die MABEWO AG. Unsere Delegation wurde von Herrn Kurt Farruga, dem Geschäftsführer von Malta Enterprise sowie dem Gesundheitsminister, Hon. Deo Debattista, empfangen.

Wir können berichten, dass unser Projekt höchste Priorität bei der nun folgenden Prüfung durch die maltesischen Behörden genießt. Als Abschluss der Prüfung werden die Behörden von Malta einen sogenannten «Letter of Approval» (LoA) ausstellen. Dieser LoA wird die Grundlage für die Gründung der maltesischen Tochtergesellschaften der MABEWO AG sein. Neben dem LoA ist ebenso die Zuteilung eines geeigneten Grundstücks ein wichtiger nächster Schritt. Unsere Anforderungen dafür sind eine Größe von ca. 4.000 m2 , flach und nicht beschattet. Die Malta Enterprise untergeordnete Verwaltung für Industriegrundstücke hat uns bereits erste Vorschläge unterbreitet, die von uns nun geprüft werden.

« Unser erstes Ziel, die MABEWO AG als ernstzunehmenden Investor für die Produktion von medizinischem Cannabis zu positionieren, ist erreicht »

Jörg Trübl und Kurt Farruga, Geschäftsführer von Malta Enterprise in den Räumen des Maltesischen Wirtschaftsministeriums

Die Teilnehmer der Delegation haben Ihre Kompetenz in den einzelnen Bereichen – von der Planung über Bau und Produktion bis hin zum Vertrieb – unter Beweis gestellt und die maltesischen Behörden zeigten sich beeindruckt. Unserem Unternehmen wird demnach das Vertrauen entgegengebracht, das Geschäftsmodell wie beschrieben zur Umsetzung bringen zu können:

- Planung und Errichtung einer Produktionsanlage für bis zu 4.000 kg getrocknete Blüten pro Jahr mit einem Investitionsvolumen von ca. EUR 10.5 Millionen in 2020 und 2021
- Produktionsbeginn Q3/Q4 2021
- Aufbau und Betrieb einer GMP-zertifizierten Produktionsanlage für die Erzeugung von Ölen, Extrakten und Isolaten
- Schaffung von bis 40 Arbeitsplätzen
- Forschung und Entwicklung im Bereich von Generika, basierend auf pflanzlichen Grundstoffen

INTERVIEW MIT HERRN RAINER KRÜGER, CEO J&K CONSULTING UND J&K TECHNOLOGY

Rainer Krüger

Im letzten Newsletter haben wir bereits von unserer Zusammenarbeit mit der J&K Consulting GmbH berichtet. Es folgten weitere produktive Gespräche zum Thema GMP und der Prozessvalidierung bei der Herstellung von Pharmazeutischen Produkten in Zusammenhang mit unserem Pharma-Dome in Malta.

Im vergangenen Jahr betrug das Umsatzvolumen der Pharmaindustrie über eine Billiarde Dollar. Auch die MABEWO AG benötigt die richtigen Werkzeuge, um in dieser Industrie ein erfolgreicher Marktteilnehmer zu werden. Ein zuverlässiges Qualitäts-management ist hierfür essenziell. Das digitale Life Cycle Management Tool CVal von J&K Technology ist eine, speziell für diese Anwendung entwickelte Software. Wir haben mit Herrn Rainer Krüger über die Vorteile seiner Software gesprochen.

MABEWO: Herr Krüger, wofür wird CVal eingesetzt?
CVal ist ein digitales Life Cycle Management Tool für die regulierte Industrie. Es wird im Bereich des Qualitätsmanagements z.B. in der Basler Pharma Industrie eingesetzt, welches für die Zulassung von pharmazeutischen Produkten essenziell ist. CVal ist ein integrales Werkzeug um die Qualität und die Validität von Pharmazeutischen Prozessen zu erzeugen und sicher zu stellen. Diese Prozesse werden heutzutage zum Großteil noch analog durchgeführt.

MABEWO: Vor welchen Herausforderungen steht die Pharma-Industrie?
Das enorme Wachstum der pharmazeutischen Industrie in den vergangenen Jahren und die damit einhergehende Gefahr von Fälschungen führt dazu, dass der Markt immer stärker reguliert werden muss.

Dies erzeugt bei international agierenden Pharmakonzern unterschiedliche gesetzliche Vorgaben. Jedes Produkt was in einem Markt zugelassen wird, unterliegt somit den spezifischen Ansprüchen der jeweiligen Zulassungsbehörde. Ebenfalls werden immer mehr komplexere Arzneiformen entwickelt, welche spezielle Regelungen erfüllen müssen.

MABEWO: Wie kann CVal bei der Bewältigung dieser Herausforderungen helfen?
CVal ermöglicht die wesentlichste Eigenschaft der Digitalisierung: aus Daten Informationen zu generieren. Es ist ein Tool, das die Daten miteinander Vernetzt und somit in Beziehung und Vererbung bringt. Aus diesen Modellen erhält man dann komplexe Informationen in einer sehr kurzen Zeit. Das bedeutet, das CVal in Minuten Prozesse ermöglicht, die sonst Stunden und Tage benötigt hätten und spart somit bis zu 83% der Zeit ein.
Der Nutzen liegt klar in der Erhöhung der Datenqualität und Datenintegrität und erzeugt somit ein enormes Einsparpotential. Wo aktuell drei Personen aus Quality, Engineering und Operation Daten erzeugen wird es zukünftig nur noch eine Person sein. Ganze Werke können somit per Knopfdruck dupliziert werden und Abläufe die sonst Monate gedauert hätten in Stunden abgehandelt werden. Die MABEWO AG wird durch Zeit- und Kostenersparnis durch diesen Ansatz profitieren.

Vielen Dank für das Gespräch!

MEET THE TEAM – VORSTELLUNG UNSERER MITARBEITERIN CATRIN SOLDO

Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen stehen motivierte Mitarbeiter. Die rasanten Fortschritte der vergangenen Monate hätten wir ohne unser engagiertes Team nicht umsetzen können. Deshalb möchten wir die Gelegenheit nutzen und Ihnen an dieser Stelle regelmäßig eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter der MABEWO vorstellen. Den Anfang macht unsere Business Development Managerin, Catrin Soldo. Frau Soldo hat in den letzten Jahren in Berlin als Unternehmerin, Marketing Managerin und in der Geschäftsentwicklung gearbeitet. Seit Juni unterstützt Sie nun das MABEWO Team.

Was hat Sie dazu bewogen die neue Stelle bei der MABEWO AG anzutreten?
Das ist sehr einfach zu beantworten: Das Konzept der Solar-Domes und deren Einsatzgebiete hat mich von Anfang an begeistert. Umwelt- und Ressourcenschutz sind meiner Meinung nach Themen, an denen wir nicht vorbeikommen sollten. Die Kombination aus dem Einsatz innovativer Technologien zur effektiven Lösung von hochaktuellen Problemen und gleichzeitig dem wirtschaftlichen Potential, das das Produkt bietet, macht die Arbeit bei MABEWO unglaublich spannend. Die Solar-Domes zeigen, wie sich nachhaltiger Pflanzenanbau als Lösung für Klimakrise und Nahversorgung verwirklichen lässt und wir einen nachhaltigen Beitrag leisten können. Außerdem verfolgt die MABEWO einen fortschrittlichen New Work Ansatz, der es mir ermöglicht von Berlin aus zu arbeiten.

Catrin Soldo

Was reizt Sie am meisten an der neuen Tätigkeit?
Es hat für mich einen großen Reiz Firmen in einem frühen Stadium der Unternehmensentwicklung zu begleiten. So bekomme ich Einblicke in viele Bereiche, kann mich vielseitig einbringen und lerne jeden Tag aufs Neue dazu. Das Themenfeld ist breitgefächert und es wird nicht langweilig.

« Außerdem hat die MABEWO keine Angst sich große Ziele zu stecken und neue Wege zu gehen – spannend! »

Welche Aufgaben werden Sie übernehmen und was hat für Sie oberste Priorität in Ihrer Rolle?
Da ich bereits seit Anfang Juni im Team der MABEWO arbeite, stecke ich schon mittendrin. Meine Aufgaben umfassen u.a. die Mitgestaltung einer umfassenden Marketing- und Vertriebsstrategie, das Branding von Endprodukten, die Entwicklung von Kommunikationsprozessen sowie Wettbewerbs- und Marktanalysen. Oberste Priorität hat bei mir immer das Strukturieren der vielfältigen Aufgaben, denn nur so stelle ich sicher, dass ich mit der bestmöglichsten Effizienz an die Arbeit gehe. Inhaltlich muss ich dementsprechend so flexibel sein und Prioritäten kontinuierlich anpassen.

Was essen Sie am liebsten zum Z'nüni (zu Deutsch: ein zweites Frühstück)
In Berlin gar nichts.
Wenn ich in der Schweiz zu Besuch bin, gerne mal ein Buttergipfeli.

Vielen Dank und Herzlich Willkommen im Team!