

PACO

WORLD

Unser internationales
Wire & Mesh-Magazin
für Kunden und Interessenten

Nr. 15 07/2008

Kunden – unsere kritischen Begleiter

Liebe Leserin, lieber Leser!

Wie viele Kunden braucht ein Unternehmen? Je mehr, desto besser? Keineswegs: Auf so viele gute und zugleich kritische Kunden wie möglich kommt es an!

Als PACO sind wir stolz darauf, mit einem Stamm von mehr als 8.000 nationalen und internationalen Unternehmen regelmäßig in guten Geschäftsbeziehungen zu stehen. Mit dazu gehören ganz große – auch Weltmarktführer auf ihrem Gebiet. Dazu gehören aber auch Forschungsanstalten, Labors und andere Spezialisten.

Wenn Unternehmen betonen, dass Kunden ihr wichtigstes Kapital sind, haben sie natürlich Recht. Aber das ist nur die Hälfte der Wahrheit: Kunden sind nicht nur mit Umsatzzahlen zu bewerten, sondern mehr noch als qualitatives Asset. Denn sie sind es, die ihren Bedarf zum Ausdruck bringen, die von Problemen berichten und Lösungswünsche äußern. Und das bringt uns als Unternehmen auf die Ideen, die uns erfolgreich sein und bleiben lassen.

Auch wir als PACO werden sehr gerne gelobt – nicht zuletzt von kritischen Kunden. Und kommt es einmal zu Unzufriedenheiten, dann tut das zwar weh – ist aber der erste Schritt dazu, wieder Zufriedenheit herzustellen. Und irgendwann wird ja wohl jeder Kunde auch einmal kritisch, hat etwas auszusetzen, verändert seine Bewertungsmaßstäbe für einen Zulieferer. Und genau das ist dann oft der Anstoß für Verbesserungen und Innovationen. Aus diesem Grund versuchen wir so selbstkritisch wie möglich zu sein. Gleichzeitig freuen wir uns auf eine weiterhin kritische Begleitung unserer Arbeit durch unsere Kunden und Partner

Herzliche Grüße

Ihr

Peter Ruppel
Geschäftsführer



PACO proudly presents: ERP – Unsere neue Plattform für Kundenzufriedenheit

Zugegeben: Das Aufstellen einer neuen Webmaschine aus dem eigenen Maschinenbau oder die Installation eines innovativen vollautomatischen Bearbeitungszentrums lässt das Herz eines Technikers höher schlagen. Aber ein unternehmensübergreifendes EDV-System für Warenwirtschaft, Chargenverwaltung, Belegerstellung usw. – welche Gefühle kann das wecken? Nachdem bei PACO das neue ERP-System (Enterprise Resource Planning) läuft, fällt die Antwort auf diese Frage leicht: **Wir sind stolz auf die in nur 16 Monaten vollbrachte Leistung, sehr zufrieden mit den für unsere Ressourcenplanung realisierten Vorteilen und glücklich über die Optimierungen, die wir unseren Kunden ab sofort und in Zukunft bieten können.**

IT ist nicht genug

Für große Industrieunternehmen ist die Nutzung eines ERP-Systems mittlerweile eine Selbstverständlichkeit. Aber warum benötigt ein mittelständisches Unternehmen überhaupt ein so komplexes, aufwändiges und folglich auch teures Software-Instumentarium zur Abbildung seiner betriebswirtschaftlichen Prozesse?

Soviel ist klar: Ein ERP-System stellt keinen Wettbewerbsvorteil mehr dar. Allerdings ist der, der keines hat, gegenüber dem Wettbewerb im Nachteil. Doch dieser Aspekt allein wäre für PACO strategisch nicht ausreichend gewe-

sen, um personell und finanziell einen für das Unternehmen doch ganz erheblichen Aufwand zu treiben. Schließlich sind wir mit der Qualität unserer Produkte, mit Lösungsorientiertheit und Servicebereitschaft im Weltmarkt sehr gut aufgestellt.

Wir wollten mehr als nur eine optimierte Software- und IT-Ausstattung. Weil wir – genau wie unsere Kunden – auch in Zukunft weiter wachsen wollen, müssen wir uns schon heute den Herausforderungen der Zukunft stellen.

Zukunft strategisch strukturieren

Auch ein ERP-System kann ein Unternehmen nicht zum Hellseher machen, der heute schon sagen kann, was in Zukunft sein wird. Was es jedoch über die Optimierung gegenwärtiger Unternehmensfunktionen hinaus leisten kann, ist, zukunftsgerichte Strukturen und Fähigkeiten im Unternehmen vorzubereiten und zu unterstützen. Genau dieser Aspekt stand und steht für PACO bei der grundlegenden Veränderung und Optimierung der eigenen IT-Ressourcen im Vordergrund.

Zukunft wird mit Hilfe von Technologien geschaffen – in der Produktion, für Forschung und Entwicklung, bei der Qualitätskontrolle und nicht zuletzt auch im Umweltschutz. Die Nutzung neuester Technologien auch für die betriebswirtschaftlichen Prozesse, für Datenerfassung und -verwaltung, inner- und außerbetriebliche Information und Kommunikation, Auftragsbearbeitung, Fertigungsplanung, Kundenbetreuung,

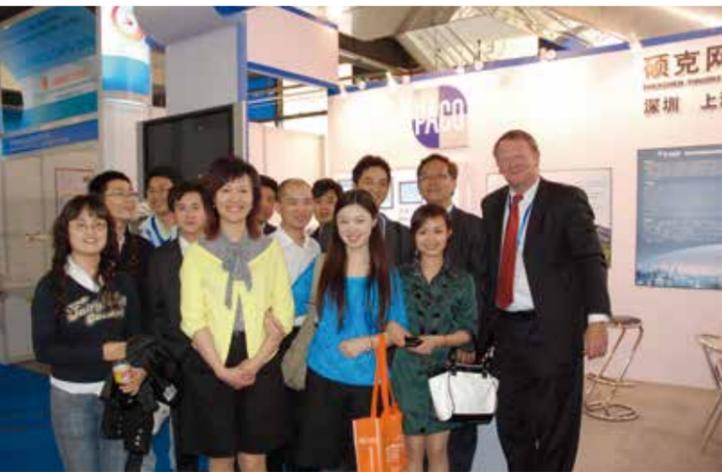
Fortsetzung auf Seite 3





Die Präsentation der Firmen SIGES und PACO stieß bei dem ausgewählten Fachpublikum auf großes Interesse. Rechts Mr. Byron Chui (Printcolor Asia). Er hatte sich freundlicherweise als Dolmetscher zur Verfügung gestellt.

2nd International Photovoltaic Expo, Shanghai: PACO zeigt Flagge im größten Solar-Markt der Welt



Solarenergie stellt für die Zukunft der Menschen die wohl idealste und sicherste Alternativenergie dar. Technologieführer bei der Entwicklung immer effizienterer und wirtschaftlicher Technologien zur Gewinnung von Strom aus Sonnenenergie ist neben Deutschland auch China. Deshalb lud Shanghai zur 2nd International Photovoltaic Power Generation Expo vom 10.-12. Mai 2008 ein. PACO war dort mit seinem chinesischen Partner SIGES als Aussteller vertreten.

Der chinesische Solarmarkt wächst dynamisch um 20-30% pro Jahr. Das ist doppelt soviel wie in Europa und sogar dreimal mehr als in Nordamerika. Als führender Produzent von hoch präzisen

Siebdruckgeweben, die für die Herstellung von Solarzellen unverzichtbar sind (siehe PACO WORLD Nr. 13), nahm PACO an der für den asiatischen Markt wichtigen Messe teil. Der Auftritt erfolgte in Kooperation mit der Firma Shuoke Screen Printing Science & Technology Co. Ltd. (SIGES). Mit drei Niederlassungen in Shanghai, Shenzhen und Dongguan ist SIGES strategischer Partner für PACO in China. Gemeinsam nahm man auch die Chance wahr, die Unternehmen einem

Fachpublikum im Rahmen eines Vortrages vorzustellen, der große Beachtung fand. Beide Partner haben vereinbart, in enger Zusammenarbeit Forschung & Entwicklung sowie die Herstellung von hochpräzisen Metallgeweben und Sieben für den HighTech-Siebdruck voranzutreiben und immer weiter zu perfektionieren. Nach Überzeugung der Veranstalter der Solar-Expo neigt sich das Zeitalter des Feuers für die Menschheit dem Ende zu – die Zukunft gehört dem Solarzeitalter!

SIGES Geschäftsführer Mr. Guo Zhang Zhen (3. v.r., hintere Reihe) und Peter Ruppel (rechts) gemeinsam mit dem Team der Fa. SIGES auf dem gemeinsamen Messestand in Shanghai.

PACO Bespannungsservices für Siebe: Aus Alt mach Neu bis 3000 mm!

In Siebmaschinen eingesetzte Siebe sind größten mechanischen Belastungen ausgesetzt. Dies führt zu Verschleiß und der Notwendigkeit, sie neu bespannen zu müssen. Dass dies eher später als früher notwendig wird, hängt ganz entscheidend von der Wahl des Siebgewebes und der Bespannungsqualität ab. PACO hat die Kapazität des Spanndienstes personell und räumlich deutlich ausgebaut. Die Qualitätsmaßstäbe für Bespannung und Service werden auf hohem Niveau ständig fortentwickelt.

PACO-Siebbespannung: Kundenbedarf als Maßstab

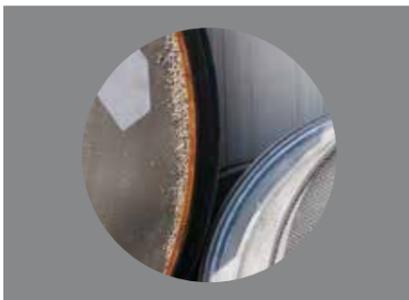
Dass der Geschäftsbereich „Bespannungsservice“ bei PACO dynamisch wächst, ist eine Bestätigung dafür, dass unser Angebot den Bedarf unserer Kunden trifft. Schließlich sind ineffiziente oder defekte Siebe eine Belastung für die Produktivität und Qualität von Siebprozessen. Das trifft auch auf lange Servicezeiten und eine Logistik zu, die nicht voll und ganz auf Kundenwünsche ausgerichtet ist.

Auf der Basis von jahrzehntelanger Forschung und Entwicklung für Siebgewebe aus Metalldrähten verfügt PACO über eine optimale Materialbasis. Hinzu kommt die Fertigung in einer Qualität, die weltweit führend ist. Einen Beleg dafür stellt beispielsweise das speziell für den universellen Einsatz entwickelte Hochleistungsgewebe PACO S-AM dar. Es erfüllt die Anforderungen unserer Kunden nach präzisen Siebergebnissen, der Minimierung von Steckkorn- und Anhaftungseffekten sowie langen Standzeiten.

Auf die feinen Unterschiede kommt es an

Angebote für die Siebbespannung lesen sich meist sehr ähnlich: Neubespannung von gebrauchten Siebrahmen und -ringen für alle Siebmaschinenfabrikate. Herstellung und Bespannung von neuen Siebrahmen und -ringen. Lieferung von Zubehör wie Siebreinigern, Siebreinigungsbällen, Manschetten usw. Dies alles bietet PACO natürlich auch.

Was jedoch den PACO Bespannungsservice von anderen Angeboten deutlich unterscheidet, ist nicht nur die Herstellerkompetenz für das Siebgewebe und dessen Qualität. Hinzu kommt die hoch entwickelte Bespannungstechnologie inklusive Messtechnik: Das Siebgewebe wird in allen Richtungen absolut gleichmäßig gespannt, was ihm eine besonders hohe Steifigkeit verleiht, sodass Schwingungen optimal übertragen werden. Zudem können durch die hohen Spannungswerte geringere Drahtdurchmesser eingesetzt werden. Dies führt bei gleicher Maschenweite zu einer grö-

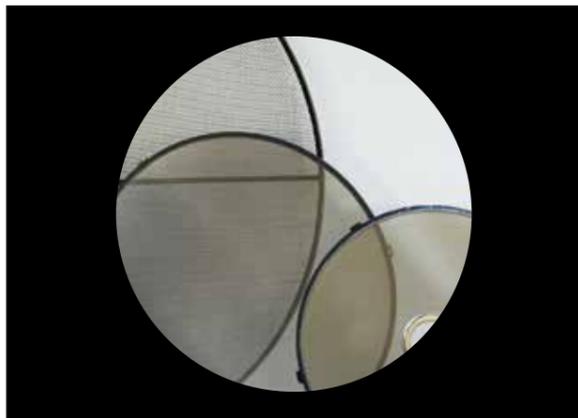


Bereit offene Siebfläche – also zu mehr Siebleistung.

Deutlich erweiterte Möglichkeiten: bis 3000 mm!

PACO bespannt Siebe mit einem Durchmesser von bis zu 3000 mm. Entsprechend ausgestattet ist natürlich auch der Transportservice für das Abholen und Bringen der Siebe. Denn gerade bei Siebgrößen ab 1200 mm pflegen bei Anbietern, was die Logistik angeht, nicht selten Probleme aufzutreten.

Weil das Handling auch großer Siebdurchmesser für unsere Kunden einen



unschätzbaren Vorteil darstellt, ist die Nachfrage entsprechend hoch. Deshalb hat PACO den Bereich Siebbespannung erneut verstärkt – personell durch unseren neuen Service-Techniker German Weber und auch der Fuhrpark wurde um speziell ausgerüstete Fahrzeuge erweitert. Hinzu kommt der gerade fertig gestellte Neubau von 400qm zusätzlicher Arbeitsfläche. Dies alles verstärkt die Pfeiler unserer Servicequalität für die Siebbespannung: Schnelligkeit, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit.



Zu 400qm zusätzlichem Platz für den Bereich Bespannungsservice kommt die personelle Verstärkung. Im Bild unser neuer Service-Techniker German Weber vor seinem neuen Servicefahrzeug.

Wilhelm Ruppels Vermächtnis: Passt mir auf die jungen Leute auf!

Der Mitbegründer und langjährige geschäftsführende Gesellschafter der PACO-Gruppe Wilhelm Ruppel ist im Februar 2008 im Alter von 81 Jahren verstorben. Trotz des Wissens um die Endlichkeit auch eines unternehmerischen Lebens stellt das unwiderrufliche Ausscheiden einer Unternehmerpersönlichkeit für ein Familienunternehmen einen großen Verlust dar. Gleichzeitig ist der Tod des Vaters von PACO eine große Verpflichtung, sein Erbe zu wahren und fortzuentwickeln. Dies gilt nicht nur für die von ihm geschaffenen materiellen Werte, sondern mehr noch für sein ethisches und soziales Vermächtnis, bei dem Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer im Mittelpunkt standen.



Wir erinnern uns gut

Als Redaktion von PACO World hatten wie mehrfach Gelegenheit, mit Wilhelm Ruppel zu sprechen. Es entwickelten sich – wie von einem Seniorchef nicht anders zu erwarten – immer Gespräche, die von Informationen über die Ursprünge und Entwicklungswege von PACO geprägt waren. Doch immer waren die Themen dann auch von Überlegungen für die Zukunft geprägt. Und das war für Wilhelm Ruppel schon immer selbstverständlich. Er war es, der Anfang der 1950er Jahre in einer Garage gebrauchte Webmaschinen aufgestellt hat, um Metallgewebe herzustellen. (Lange vor der Garagenkarriere von Bill Gates.) Er war es, der schon 1956 die Exportverbindungen in die USA geknüpft hat. Und er war es, der schon früh erkannt hat, dass das Produktionsprogramm von dem Grunderzeugnis Metalldrahtgewebe um Halbfertig- und Fertigprodukte erweitert werden muss. Mit anderen Worten: Die entscheidenden unternehmerischen Handlungen und Visionen für die Entwicklung von PACO stammen von Wilhelm Ruppel. Er hat sie engagiert begleitet bis zum Schluss.

In weiser Voraussicht

Zu den wichtigen unternehmerischen Leistungen von Wilhelm Ruppel gehört nicht zuletzt, dass er seine Nachfolge schon früh und qualifiziert geregelt hat. Die PACO-Gruppe mit Beteiligungsgesellschaften in Belgien und Frankreich beschäftigt heute ca. 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Unternehmen wird in 2. Generation von den Söhnen Peter Ruppel (Geschäftsführer) und Dipl.-Betriebswirt Klaus Ruppel (Prokurist) geführt. Mit dem Enkel Dipl.-Ing. Garvin Ruppel steht auch schon die dritte Generation bereit.

Gleichzeitig waren dem Firmenmitbegründer immer auch seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie eine Familie. Ihre gesicherten Arbeitsplätze, soziale Sicherheit und Höherqualifizierung zählten zu seinen wichtigsten Unternehmenszielen.

Ebenso selbstverständlich war für ihn das Bekenntnis zum Fertigungsstandort Deutschland, den er als strategischen Vorteil verstand – als Voraussetzung für global wettbewerbsfähige Qualität und Innovation. Dabei sparte er aber auch nicht an Kritik, was bürokratische und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen angeht.

Zeitreise Richtung Zukunft

Auch im hohen Alter war Wilhelm Ruppel der Blick zurück nie genug. Dies dokumentiert die Rede, die er anlässlich des 50. Firmenjubiläums vor einer großen Gästeschar aus Honoratioren, Kunden und Mitarbeiterschaft hielt. Hier ein kurzer Ausschnitt:

„Zu einem nach meiner Erfahrung bestehenden Kernproblem, welches mir große Sorgen bereitet – nämlich die Bildungsmisere und damit die Problematik unseres Nachwuchses –, erlaube ich mir einige Feststellungen.“

„Politiker und Verbandsexperten machen für das fehlende Angebot an Ausbildungsplätzen das Versagen der Industrie verantwortlich. Hierbei wird die Tatsache übersehen, dass sehr viele Schulabgänger sich einer Ausbildungsstelle verschließen, die nicht ihren Vorstellungen entspricht. Ein weiterer nicht unwesentlicher Teil hat nicht die Voraussetzungen, um erfolgreich eine Ausbildung zu machen.“

„Die für die Erziehung und Ausbildung Verantwortlichen, sowohl Eltern als auch Pädagogen, sollten ihre Aufgabe mehr persönlich sehen und die Kinder wieder mehr zur Leistung erziehen. Unsere gesamte Gesellschaft muss das Verhältnis zwischen Fordern und Geben in eine ausgewogene Balance bringen. Wenn wir die Anpassung nicht schaffen, wird Deutschland in der Volkergemeinschaft nur noch eine untergeordnete Stellung einnehmen können.“

Das Vermächtnis von Wilhelm Ruppel ist Zukunft. Wir stehen in der Pflicht, es in seinem Sinne fortzuentwickeln. Dabei wird er uns immer Leitschnur und Ansporn sein.



Besuchen Sie uns im Internet!

www.paco-online.com

Jetzt dreisprachig: deutsch, englisch und spanisch!

ERP – System

Fortsetzung von Seite 1

Serviceoptimierung usw. macht die strategische Vorbereitung des Unternehmens auf die Zukunft erst vollständig.

Kundenanforderungen im Mittelpunkt

Bei der Planung unseres neuen ERP-Systems standen immer auch die Bedürfnisse und möglichen Wünsche unserer Kunden im Mittelpunkt. Da diese national wie international aus den unterschiedlichsten Bereichen kommen (z.B. Abwasseraufbereitung, Pharma, Biotechnologie, Elektronik, Bergbau, Fahrzeugbau, Lebensmittelproduktion, Erdölförderung, Raumfahrt usw.) waren unterschiedlichste Spezifikationen und Schnittstellen einzuplanen.

Natürlich galt es auch, die eigenen Anforderungen und Bedarfe systematisch zu identifizieren und in das Projekt einzuarbeiten. Besonders wichtig dabei waren uns das Schaffen von mehr Transparenz in der Produktion, eine bessere Nutzung und höhere Auslastung der einzelnen Ressourcen, das Unterstützen einer noch höheren Termintreue und die weitere Steigerung der Kundenzufriedenheit. Nicht zu vergessen die Tatsache, dass PACO pro Jahr die Steuerung von bis zu 10.000 „lebenden“ Artikeln zu managen hat.

Intensiver innerbetrieblicher Informations-Input

Die Entscheidung fiel für eine äußerst effiziente und intuitive Software-Lösung, die bereits viele im Pflichtenheft definierte Anforderungen in der Standardversion erfüllte – ja teilweise sogar bei weitem übertraf. Davon konnten sich die wichtigsten Nutzer im Unternehmen anhand einer lokalen Testinstallation überzeugen, um sie dann durch weitere Vorschläge und Ideen zu ergänzen.

Die äußerst individuellen branchenspezifischen Anpassungen erforderten einen intensiven Informationsaustausch zwischen den Fachabteilungen, was zusätzlich zum laufenden Arbeitsvolumen zu leisten war. Vielen Dank dafür an alle Beteiligten!

Parallel zur Adaption der Standardlösung wurden der Bedarf an Individualprogrammierungen definiert und die Anforderungen an die IT-Infrastruktur präzisiert: Server, Arbeitsplätze, Kommunikationssysteme usw. – natürlich alles auf einem modernen und zukunftsicheren Stand.

Zusätzlich wurden die Vorbereitungen für eine weitere EDV-Unterstützung in der Fertigung mit dem Ziel einer zeitnahen Realisierung getroffen.

Die Implementierung eines neuen Software-Systems ist im laufenden Unternehmensbetrieb nicht auf Knopfdruck zu realisieren. Das hätte zum Beispiel bedeutet, dass zum Stichtag praktisch über Nacht mehrere Hundert laufende Aufträge in das ERP-System zu

übertragen gewesen wären. Stattdessen wurde eine Lösung der fließenden Übergänge gefunden.

Optimierungen auf ganzer Linie

Im Vorfeld der Projektrealisierung mussten die verschiedenen PACO Produktgruppen in ihre einzelnen Merkmale aufgesplittet werden – z.B. Geometrien, Maße, Werkstoffe und weitere spezifische Eigenschaften. Dies mit dem Ziel, sie anschließend in einem so genannten Konfigurator zu bestimmten Artikeln zusammenfügen zu können. In der Artikelverwaltung kann jetzt gezielt nach speziellen Merkmalen gesucht werden, sodass aus dem bestehenden Artikelstamm u.a. neue Alternativen mit den gleichen Haupteigenschaften praktisch auf Mausklick angeboten werden können. Die so generierten Produkte lassen sich im nächsten Schritt nicht nur einem Kunden zuordnen inklusive einer individuell hinterlegten Kundenartikelnummer, die dann auch auf dessen Belegen erscheint. Darüber hinaus ist der spezifische „Kundenartikel“ voll parametrisierbar. Dies bedeutet, dass besondere Kundenkriterien wie Qualitätsvorgaben oder auch Verpackung- und Markierungsanforderungen völlig flexibel gespeichert und in den entsprechenden Belegen berücksichtigt sowie ausgedruckt werden können. Dasselbe gilt natürlich auch für interne Fertigungsparameter. All das dient dazu, um Kundenwünsche noch gezielter realisieren zu können.

Weitere Verbesserungen durch das neue ERP-System sind: Steigerung der Leistungsfähigkeit der Lagerorganisation, Optimierung der Chargenverwaltung bei effizienter Realisierung von Werkzeugnissen, Verkürzung von Lieferzeiten, Vorbereitung des Weges in Richtung Supply Chain Management (SCM) sowie die Ermöglichung einer EDI-Anbindung (Electronic Data Interchange) mit Kunden z.B. aus der Automobil-Industrie.

Die ersten Erfahrungen mit dem neuen ERP-System sind sehr positiv: Die gewonnene Datenqualität überzeugt und entschädigt um ein Vielfaches für den Mehraufwand durch komplexere Abläufe, die zu deren Gewinnung erforderlich sind.



Dipl.-Ing. Garvin Ruppel (Jahrgang 1981) leitet das Team zur Planung und Realisierung des PACO ERP-Systems. Nach dem Abitur studierte er Maschinenbau an der FH Darmstadt und erwarb sich dabei auch umfangreiche Fachkenntnisse auf dem Gebiet der IT. Er ist seit zwei Jahren für PACO im Bereich „Projekte“ tätig.

10th World Filtration Congress in Leipzig PACO Filtertechnik auf dem Präsentierteller!

Der Weltkongress für Filtration (WFC) gehört zu den international hochkarätigsten Fachveranstaltungen auf seinem Gebiet. Prof. Richard Wakeman, Leiter der Fakultät „Chemical Engineering“ an der Loughborough University, Großbritannien, stellte in seinem Plenumsvortrag fest, dass sich die Filtration während der letzten ca. 30 Jahre von einer Aschenputtel-Technologie zu einem HighTech-Fachgebiet entwickelt hat. PACO ist an dieser Entwicklung mit seinen Filterprodukten und -lösungen maßgeblich beteiligt und präsentierte dies als Aussteller einem internationalen Fachpublikum.

Der World Filtration Congress fand zum zehnten Mal statt – zum ersten Mal in Leipzig (14. – 18.04.2008). Er wurde von 750 Delegierten aus 45 Nationen besucht, zog 150 Aussteller aus Filtration, Separation und Messtechnik an und konnte 2.400 Teilnehmer verzeichnen. Bei 350 technischen Präsentationen sowie auf den zahlreichen Messeständen wurden neueste Entwicklungen und modernste Technologie gezeigt. Auch PACO präsentierte sich als leistungsstarker Entwickler und Hersteller innovativer Filterlösungen.



Anlässlich des WFC in Leipzig nutzten viele bestehende und potenzielle Kunden die Möglichkeit, am PACO Stand persönliche Kontakte zu knüpfen bzw. zu vertiefen.

In einem sich rasant ändernden Umfeld knapper werdender Rohstoffe, steigender Energiepreise und wachsender Globalisierung müssen auch auf dem Gebiet der Filtration in immer kürzeren Intervallen neue und bessere Lösungen gefunden werden. PACO stellt sich dieser Herausforderung und sucht deshalb auf Kongressen und Messen den direkten Kontakt zu Forschern, Entwicklern und Anwendern. So ergaben sich auf dem WFC interessante Fachgespräche zu Themen wie regenerative Energien, Prozessoptimierung in der Kunststoffherstellung und Abgasreinigung.

Wegen der sehr positiven Resonanz wird PACO auch zukünftig seine Präsenz auf nationalen wie internationalen Messen und Kongressen weiter verstärken.

PACOs Kleine Produktionskunde



Die Arbeit von PACO wird durch unterschiedlichste Produktionstechniken geprägt. Die Wichtigsten davon stellen wir Ihnen in loser Folge vor:

6. Wasserstrahlschneiden

Steter Tropfen höhlt bekanntlich den Stein – kann aber auch Metall schneiden. Diese Trenntechnik basiert auf dem Einsatz eines Hochdruckwasserstrahls, der einen Druck von bis zu 6000 bar besitzt. Dabei erreicht der Strahl Austrittsgeschwindigkeiten von bis zu 1000 m/s. Dennoch wird das Schneidgut kaum erwärmt, was Materialschonung und präzise Maßgenauigkeit unterstützt.

Beim Wasserstrahlschneiden ist zu unterscheiden zwischen dem „Reinwasserschneiden“, was sich eher für weichere Materialien eignet. Beim „Abrasive schneiden“ werden dem Wasser zur Erhöhung der Schneidleistung Schneidmittel (Abrasive) beigemischt, um auch härtere bis sehr harte Materialien trennen zu können. PACO setzt das Abrasive schneiden beispielsweise bei der Fertigung von PACO-Dichtungen aus Aluminium und Kupfer für Spindnuten ein.

Steinau an der Straße: Maler-Legende David Hockney im Brüder Grimm Haus

Diese Ausstellung könnte auch in der Londoner Tate Gallery oder in New Yorks Museum of Modern Art MOMA stattfinden – aber nein: sie ist in Steinau zu sehen! Zur Feier der Eröffnung neu renovierter Ausstellungsräume zeigt das „Brüder Grimm Haus“ der Stadt einen einzigartigen Zyklus von 39 Radierungen nach Motiven von Märchen der Brüder Grimm. Ihr Schöpfer ist der britisch/amerikanische Künstler David Hockney (70), der im gleichen Atemzug mit anderen Popart-Giganten wie Jasper Johns oder Andy Warhol zu nennen ist.

Der Titel der Ausstellung: Six Fairy Tales From The Brothers Grimm – Sechs



David Hockney *Inside the Castle from The Boy who Left Home to Learn Fear*, 1969

Märchen der Brüder Grimm. So exzentrisch sich der Künstler gibt – er hat nach eigener Aussage die etwa 220 Grimm-Märchen im Laufe der Jahre alle gelesen. Eigentlich wollte er nur eine oder zwei Illustrationen dazu machen – und dann wurden 39 daraus. Sie entstanden 1969 und zählen zu den bekanntesten graphischen Werken des Künstlers überhaupt. Wer jedoch erwartet, mehr oder weniger naiv gehaltene Illustrationen der Märchen zu sehen, wird sich die Augen reiben müssen: Hockney interpretiert die Brüder Grimm auf eine sehr eigene unverwechselbare Weise. Sehenswert! www.Hockney.Brueder-Grimm-Haus.de

Aufgelesen: Hier irrten Bill und andere ...



Von der Unfähigkeit, in die technologische Zukunft zu schauen

Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt – dies gilt auch für die Entwicklung auf den Gebieten von IT-, Medien und Kommunikation. Selbst größte Experten haben sich in ihren Zukunftsprognosen geirrt. Hier einige unterhaltsame Beispiele dafür:

„Das Telefon hat zu viele ernsthaft zu bedenkende Mängel für ein Kommunikationsmittel. Das Gerät ist von Natur aus von keinem Wert für uns.“

(Manager des amerikanischen Konzerns Western Union Telegraph Company, 1876 – gilt heute als einer der Wegbereiter des Internets)

„Die drahtlose Musikbox hat keinen denkbaren kommerziellen Wert.“

(Ein potenzieller Investor zur Erfindung des Radios in den 1920er Jahren)

„Wer zur Hölle will Schauspieler reden hören?“

(Warner Brothers, Hollywood, über Tonfilme, 1927)

„Ich denke, dass es einen Weltmarkt für vielleicht fünf Computer gibt.“

(Thomas Watson, IBM-Vorsitzender, 1943)

„Computer der Zukunft werden nicht mehr als 1,5 t wiegen.“

(Zeitschrift ‚Populäre Mechanik‘, 1949)

„Heimcomputer für Privatpersonen sind Unsinn und haben keine Zukunft.“

(Ken Olson, Gründer der international renommierten Computerfirma Digital Equipment im Jahr 1977)

„640 Kilobyte sind genug für jeden.“
(Bill Gates, Microsoft-Gründer, 1981)

Impressum

Alle Angaben in dieser PACO WORLD Ausgabe wurden sorgfältig geprüft. Eine Garantie für die Vollständigkeit, Richtigkeit und letzte Aktualität kann jedoch nicht übernommen werden.



Herausgeber:

PACO PAUL GmbH & Co.
Metallgewebe und Filterfabrik
Industriegebiet West
36396 Steinau a.d. Straße
Telefon: 0 66 63-97 80

Redaktion, Texte: ralf.geisler@t-online.de

Layout: info@knoechel.info

Druck: Druckerei Chmielorz,
Wiesbaden-Nordenstadt