



Unser internationales
Wire & Mesh-Magazin
für Kunden und Interessenten

Wachstum, Wachstum, Wachstum?

Liebe Leserin, lieber Leser!

Welches Unternehmen wächst nicht gerne? Gibt es doch nichts Schöneres als die wachsende Anerkennung durch Kunden und Märkte, die das eigene Wachstum erst möglich macht. Die globale Wirtschaftskrise hat uns allen jedoch einen zum Teil heftigen Dämpfer verpasst. Auch wenn kein persönliches Verschulden vorliegt, ist die Betroffenheit groß. Der Rückgang von Umsätzen, das Ausbleiben von Aufträgen, das Scheitern von Planungen und Strategien ist und bleibt schmerzhaft. Gerade auch dann, wenn sich nachteilige Auswirkungen so personalisieren lassen wie in einem mittelständischen Unternehmen. Schon hört man viele sagen, dass es auch hätte schlimmer kommen können mit der Weltwirtschaftskrise, dass es wieder aufwärts geht wie steigende Öl- und Stahlpreise vermuten lassen. Doch bleiben das Aufräumen von zerschlagenen Projekten und das Aufholen von verlorener Zeit weiterhin die vordringlichen unternehmerischen Aufgaben. An Wachstum zu denken, wäre verfrüht. Dies sehen unsere Kunden genauso wie wir, weshalb sich unsere Zusammenarbeit trotz schlechterer Zeiten in sehr vielen Fällen weiter intensiviert hat – natürlich auch, um gemeinsam nach innovativen Problemlösungen zu suchen und neue Marktmöglichkeiten zu erschließen.

Als PACO nutzen wir die kurzen Wege zu unseren Kunden, um deren eigene Bedürfnisse, Strategien und Projekte direkt und zeitnah kennenzulernen. Auch wenn es dabei erst einmal um Schadensbegrenzung und Konsolidierung gehen mag, eröffnen sich auch immer wieder neue Chancen, die man in Wachstumszeiten vielleicht einfach liegen gelassen hätte. Nutzen wir also gemeinsam die anspruchsvolleren Rahmenbedingungen, um dann zu stabileren und besser kalkulierbaren Verhältnissen zurückzukehren in einem global wieder zuversichtlicher stimmenden Wirtschaftsklima. Was wir gemeinsam mit unseren Kunden erreichen können, werden wir wie immer mit großem Engagement und Zielstrebigkeit tun. Und danach reden wir wieder über Wachstum.

Herzliche Grüße

Ihr

Peter Ruppel
Geschäftsführer



HETA Verfahrenstechnik GmbH: Willkommen in der PACO-Gruppe!

© Sylvie Tricot - mt.fotografie.de

PACO ist ein Familienunternehmen – und längst auch ein Unternehmen von Welt. Die Entwicklung ging vom Metalldrahtgewebe hin zu immer mehr Anwendungen und systematischen Problemlösungen. Dies fing mit Filtern an und fand seine Fortsetzung zum Beispiel in hoch komplexen Filtersystemen wie sie für die HETA Verfahrenstechnik GmbH entwickelt und realisiert wurden. Jetzt haben sich Lieferant (PACO) und Kunde (HETA) darauf verständigt, dass sie ab sofort die Herausforderungen der weltweiten Märkte gemeinsam angehen wollen: Die HETA Verfahrenstechnik GmbH ist seit 1.1.2010 Tochtergesellschaft der Paul GmbH & Co. und damit Mitglied der PACO-Gruppe.

Der PACO-Weg: Vertrauen gegen Vertrauen

Die HETA Verfahrenstechnik GmbH wurde von Dipl.-Ing. Walter Tauber gegründet, der das große Potenzial des auf Spezialanwendungen fokussierten Filtrations- und Separationsmarktes für sich erkannt hatte. Gleichzeitig gewann er die Überzeugung, dass er in PACO einen Partner auf Lieferantenseite hatte, auf den er sich voll und ganz verlassen konnte. Es kamen von dort nicht nur die hochwertigen Materialien und Bauteile, sondern oft auch wichtige Beiträge zu den von HETA-Kunden benötigten Problemlösungen insgesamt. Dies führte nicht nur zur Abnahme von PACO-Produkten, sondern trug auch zum Markterfolg von HETA bei. So entwickelte sich zwischen Walter

Tauber und seiner HETA Verfahrenstechnik GmbH sowie PACO – insbesondere auch in der Person von Peter Ruppel – ein Vertrauensverhältnis, das schließlich über das einer Geschäftsbeziehung hinaus reichte. Als dann bei Walter Tauber das Thema der Nachfolgeregelung anstand, entschied er sich für ein Zusammengehen mit PACO nach dem nicht nur persönlich, sondern auch unternehmerisch wichtigen Grundsatz: Vertrauen gegen Vertrauen.

Die Zukunft liegt in der Lösung

Bereits dem PACO-Seniorchef und Mitbegründer Wilhelm Ruppel war früh klar, dass die Herstellung von Metalldrahtgeweben allein nicht ausreichen würde, um die Zukunft des Unternehmens auf Dauer zu sichern. Deshalb stellte er die Weichen in Richtung Filterbau und darüber hinaus auf komplette Problemlösungen – basierend auf Erfahrung und Innovation. Genau dieses unternehmerische Konzept verkörperte HETA von Anfang an, weshalb sich die Zusammenarbeit mit PACO geradezu zwangsläufig ergab und nachhaltig erfolgreich gestaltete. Das HETA-Angebot von Komplettlösungen ist leichter gesagt als getan. So bringen es beispielsweise HETA-Polymerfilteranlagen schon einmal auf ein Gewicht von dreißig Tonnen. Und das müssen die Krananlagen und Hallenkonstruktionen eines zunächst doch recht kleinen Unternehmens erst einmal (er)tragen können. Also waren im Laufe der HETA-Firmengeschichte Investitionen in Vergrößerungen und Erweiterungen immer wieder an der Tagesordnung. Aber nicht nur die äußeren

Dimensionen von Aufträgen wuchsen, sondern auch die qualitativen Anforderungen und nicht zuletzt auch die Volumina von Finanzierungen. Auftraggeber kamen bald nicht mehr nur aus Deutschland und Europa, sondern vor allem auch aus dem Nahen und Mittleren Osten, aus China und den USA. Selbst multinationale Auftrags- und Abwicklungskonstellationen wie: „Auftraggeber kommt aus

Fortsetzung auf Seite 2



Fortsetzung von Seite 1

HETA Verfahrenstechnik GmbH: Willkommen in der PACO-Gruppe!



HETA Verfahrenstechnik steht für individuelle Lösungen, höchste Qualität, sichere Funktionalität, rationelle Prozesse, lange Standzeiten und nicht zuletzt wettbewerbsfähige Wirtschaftlichkeit.

China, Projekt soll im Sudan realisiert werden, gefertigt wird im deutschen Siegen“, wurden zur Normalität. Die gesamte HETA-Geschäftstätigkeit war nicht nur umfangreicher, sondern auch aufwändiger geworden. Doch gerade die Fähigkeit, dies alles meistern zu können, ist der Mehrwert, den gefragte Lieferanten und Geschäftspartner heute ausmachen: Nicht zum Beispiel die Filtrationsanlage allein ist das Wichtige, sondern die Problemlösung insgesamt, zu der sie beiträgt. Diese Fähigkeit, das Ganze zu sehen, ist das Besondere an der HETA-Leistung und auch am Selbstverständnis von PACO. Deshalb bot sich für den HETA-Gründer die Nachfolgeregelung unter dem Dach der PACO-Grup-

pe als ebenso folgerichtig wie zukunfts-gerecht an.

HETA: Etwas ganz Besonderes

Von Haus aus ist HETA Spezialist für anspruchsvolle Filtrations- und Separationslösungen. Typische Tätigkeitsfelder sind zum Beispiel die Reinigung von Polymerflüssigkeiten oder Turbinenöl, das Abscheiden von Verunreinigungen aus Meer- oder Süßwasser, das Sauberhalten von Pipelines für den Transport von Erdöl sowie Erdgas usw.. Ja sogar in nuklear betriebenen Kraftwerken kommen HETA-Systeme zum Einsatz, ein Anwendungsfeld, für das allerhöchste Sicherheitsanforderungen zu erfüllen sind. Das Ansehen von Atomreaktoren

mag in Deutschland nicht sehr hoch sein. Wer aber auf diesem überaus anspruchsvollen Gebiet international wettbewerbsfähig ist, kann auch auf allen anderen anspruchsvollen Gebieten der Filtration und Separation überzeugen. Dies um so mehr, als auch Wirtschaftlichkeit und beständige Serviceunterstützung zu den charakteristischen Leistungsmerkmalen von HETA-Lösungen zählen.

Sowohl die kompromisslose Qualitätsorientierung, als auch das Höchstmaß an Kundennähe sind das Besondere an HETA – und an PACO. Deshalb passen beide optimal zusammen: Herzlich willkommen in der PACO-Gruppe, auf gute Zusammenarbeit und eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft!

HETA HSA – Das automatische Filtersystem, das selbst auf sich aufpassen kann

Anlässlich der Integration der HETA Verfahrenstechnik GmbH in die PACO-Gruppe stellen wir nachfolgend ein neues Produkt des Unternehmens vor: Den selbstreinigenden Automatikfilter HSA für den kontinuierlichen Betrieb. Der HSA stand gerade im Mittelpunkt des PACO/HETA-Messestands auf der 8. ACHEMASIA in Peking und stieß bei dem Fachpublikum aus Chemieanlagenbau und Biotechnologie auf großes Interesse.



Funktionen erfüllen können. Beim HETA HSA wird durch die gezielte Erzeugung von Druckdifferenzen im System die Selbstreinigung der Filterelemente realisiert. So können z.B. Schmutzpartikel abgelöst und weggespült werden, während der Filtrationsprozess ungestört weitergehen kann.

Wachsender Bedarf an immer höherer Leistung

In vielen Industrien wird für Kühlprozesse Meer- oder Oberflächenwasser eingesetzt. Dabei ist es nur natürlich, dass neben dem Wasser auch darin enthaltenes mineralisches oder organisches Material mit in den Prozess gelangt. Um ein Zusetzen von z.B. Wärmetauschern oder Pumpen zu verhindern und auch, um Fäulnisprozesse im Leitungssystem auszuschließen, muss das Naturwasser gefiltert werden. Dies dient nicht zuletzt auch dem Werterhalt sowie der Produktivität des Kühlsystems insgesamt. Allerdings ist für die Betreiber von Filtrieranlagen wichtig, dass durch das unvermeidliche Reinigen der Filter nicht der gesamte Kühlprozess zum Stillstand kommt und zusätzliche Kosten entstehen. Als besondere Herausforderung kommt hinzu, dass heute Kühlprozesse immer größere Wassermengen benötigen und damit

Der HETA HSA erbringt seine große Leistungsfähigkeit bereits ab einem Betriebsdruck von 0,3 bar. Die Filterfeinheit reicht hinab bis 150 µm. Und seine Filterfläche kann bis zu 6,20 m² betragen. Darüber hinaus ist die HETA-Konstruktionsabteilung darauf spezialisiert, für jede davon abweichende individuelle Anforderung eine maßgeschneiderte Lösung zu entwickeln.

Ein physikalisches Prinzip mit Geschichte und Zukunft

Der Wissenschaftler und Physiker Daniel Bernoulli lebte von 1700 – 1782. Er entwickelte das Bernoullische Theorem, das heute mehr denn je die Basis für hydrodynamische Anwendungen bildet. So auch für die Fähigkeit des Automatikfilters HSA, sich selbst zu reinigen, ohne dass der Filtrationsprozess selbst unterbrochen zu werden braucht. Doch der Reihe nach: Bernoulli fand heraus, dass sich der statische Druck einer durch ein Rohr strömenden Flüssigkeit mit der Fließgeschwindigkeit ändert: niedrige Geschwindigkeit, hoher statischer Druck – hohe Geschwindigkeit, niedriger statischer Druck. Mit anderen Worten: Durch veränderte Rohrquerschnitte lassen sich unterschiedliche Druckverhältnisse schaffen, die bestimmte

Im Überblick HETA-Leistungen, Systeme und Produkte

- Planung und Auslegung von Anlagen/Apparaten
- Herstellung
- Prüfung
- Vor-Ort-Installation
- Abnahme
- Wartung/Ersatzteilversorgung

Filtration/Separation von Feststoffen aus Flüssigkeiten für

- Polymerflüssigkeiten
- Amine, Säuren, Laugen
- Lösungsmittel
- Kraftstoffe
- schweres Heizöl
- Schmieröl
- Farben und Lacke
- Lösungsmittel für Werkzeugmaschinen
- Kondensat im Dampfkreislauf
- Wasser in verschiedenen industriellen Anwendungen
- Meer- und Oberflächenwasser
- Kühlwasser in der Kraftwerkstechnik

Trennung nicht mischbarer Flüssigkeiten

- Wasser und Fremdkörper aus Dieselöl und Kerosin
- Wasser und Fremdkörper aus Bitumen
- Schmutz und Fremdkörper aus schwerem Heizöl

Separation von Flüssigkeiten aus Gasen

- Kondensat aus Kohlensäure
- Kondensat aus Gasen
- Kondensat aus Luft
- Verunreinigungen aus Flüssiggas
- Wasser aus Kerosin, Benzin, Flüssiggas

Filterelemente und Einbauten

unterschiedlichster Spezifikation und Konstruktion für ein breites Anwendungsspektrum

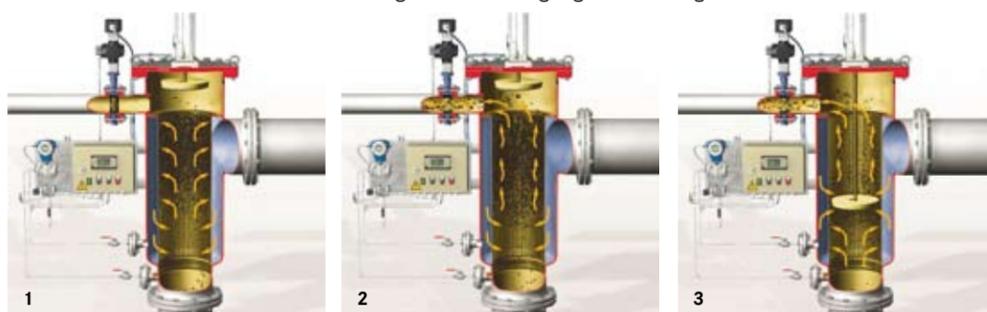
Weitere Informationen:
www.heta.de

höhere Filtrationsleistungen erfordern. Entsprechend müssen die Fähigkeiten von Filtersystemen mitwachsen.

Das Besondere am HSA

Der HETA HSA perfektioniert nicht nur die Möglichkeiten des Bernoulli-Prinzips für industrielle Anwendungen, sondern verleiht ihm dank des im Unternehmen angesammelten Know-hows eine Realisierung in neuen Maßstäben. Dies gilt nicht nur für die Dimensionierung der jeweiligen Lösung. Ebenso entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit des HSA ist die mit den Ansprüchen der Kunden gewachsene Leistungsstärke hinsichtlich Automatisierung der Filterreinigung

bei ständiger Selbstkontrolle und Intelligenz der Steuerung. Hinzu kommen die bedarfsgerechte hohe Qualität der eingesetzten Materialien, die Widerstandsfähigkeit und Funktionssicherheit der Anlage selbst bei schwierigen äußeren Bedingungen, die hochwertigen Filterelemente und ihre langen Standzeiten sowie nicht zuletzt die einfache und kostensparende Wartung. Ob chemische Industrie oder Petrochemie, ob Kraftwerke oder Großwerften, Gebäudetechnik oder Klärwerkstechnik – der HETA HSA bietet für alle Anwendungsfelder die benötigte maßgeschneiderte Lösung sowie die gewünschte sichere Leistung.



Die drei Phasen des HSA-Funktionsprinzips sind:

1. Filtration, 2. Automatische Selbstreinigung von groben Verschmutzungen über das geöffnete Spülventil, 3. Automatische Entfernung der restlichen Verschmutzungen durch Nutzung des Bernoulli-Prinzips.

Was wir liefern, ist immer einzigartig!

Um die HETA Verfahrenstechnik noch genauer kennen zu lernen, führte PACO World ein Gespräch mit dem Commercial Manager Thomas Brühl und dem Sales Director Dipl.-Ing. Stephan Müller. Beide sind, neben dem Firmengründer Dipl. Ing. Walter Tauber, der dem Unternehmen als Berater verbunden bleibt, die führenden Köpfe von HETA.

PACO World: Herr Brühl, wie ist HETA entstanden, wo kommt HETA her?

Thomas Brühl: Wir können immerhin schon auf mehr als zwanzig Jahre Unternehmensgeschichte zurückblicken. HETA wurde 1989 von Walter Tauber gegründet. Der Firmenname HETA setzt sich übrigens aus den Anfangsbuchstaben



Dipl.-Ing. Stefan Müller

des Namens seiner Frau Helga Tauber zusammen. Herr Tauber hatte sich zunächst mit einem Ingenieurbüro selbstständig gemacht, erweiterte auf Kundennachfrage hin aber beständig sein Dienstleistungsangebot. Zur Konstruktion kamen dann die vollständige Planung von Projekten, der Einkauf von Werkstoffen und Bauteilen sowie schließlich die komplette Ausführung praktisch als Unterlieferant mit dem Schwerpunkt Engineering.

PACO World: Und wie kam es zu dem Schritt hin zur Fertigung in eigener Verantwortung?

Thomas Brühl: Der Auslöser dafür war praktisch ein Kunde aus Japan, der auf der Eigenfertigung durch HETA bestand. Davor wurden Fertigungsaufträge an Lieferanten vergeben. Da aber das HETA-Produkt für diesen Kunden besonders sicherheitssensibel war, verlangte dieser die Realisierung aus einer Hand. Das war 1993/94, doch beschränkte sich damals die Fertigung noch auf Anlagen bis zu höchstens 2t Gewicht. Heute können wir zum Beispiel Polymerfilteranlagen bis 30t herstellen, was natürlich erhebliche Erweiterungen der baulichen und fertigungstechnischen Voraussetzungen erforderte. Krananlagen, Schweißautomaten, Rundbiegemaschinen, Prüfeinrichtungen aber natürlich auch CAD- und andere computergestützte Konstruktionssysteme bis hin zum heute unverzichtbaren 3D – alles musste mitwachsen beziehungsweise hinzu kommen.

PACO World: Was ist das Besondere am HETA-Geschäft?

Stephan Müller: Das zu beschreiben, ist gar nicht so einfach. Ich denke, dass es einerseits der enorm hohe technische Anspruch ist, den wir mit unseren Projekten und Anlagen zu erfüllen haben. Dabei spielt meist die Erfüllung von Sicherheitsnormen die wichtigste Rolle. Und das Zweite ist, dass wir praktisch den Weltmarkt beliefern. Unsere Kunden sitzen in Europa genauso wie in China, im Nahen und Mittleren Osten, in Nordamerika, Japan oder auch Indien.

Thomas Brühl: Etwas Besonderes ist sicher auch das Kundenspezifische an unserem Geschäft. Was wir liefern, ist immer einzigartig, weil unsere Kunden etwas ganz Spezielles benötigen. Wenn wir bei einer Anlage die Stückzahl drei erreichen, dann ist das für uns fast schon eine Großserie.



Thomas Brühl

Stephan Müller: Ja, und der Zeitaufwand für ein Projekt ist sicher auch nicht alltäglich. Vor der Beauftragung müssen wir für jedes Bauteil Zeugnisse beibringen, müssen beweisen, dass die geltenden vom TÜV und anderen errechneten Normen erfüllt werden, machen wir Zeichnungen und Stücklisten. Dann dau-

ert der Fertigungsprozess oft sehr lange, weil der Kunde mit seinen Spezialisten ganz genau kontrolliert, dass seine und die gesetzlichen Vorgaben erfüllt werden. Die Fertigung einer Anlage für den kerntechnischen Bereich zum Beispiel kann schon einmal 12 Monate und mehr in Anspruch nehmen und von 10 Aktenordnern mit Unterlagen, Zeugnissen und Bescheinigungen begleitet sein. Nicht selten muss sogar die Holzkiste, in der eine Filteranlage verschickt wird, abgenommen und dokumentiert werden.

PACO World: Welchen Vorteil versprechen Sie sich von der Zugehörigkeit zur PACO-Gruppe?

Stephan Müller: Von der technischen Seite her ist es sicher der Zuwachs an Know-how und Entwicklungspotenzial. Das Innenleben unserer Filtrations- und Abscheideanlagen – und damit das, was uns von anderen Anbietern vorteilhaft unterscheidet – kommt in aller Regel von PACO. Außerdem vermittelt ein Anbieter mit einer Manpower von mehr als 250 Mitarbeitern einem potenziellen Kunden mehr Sicherheit hinsichtlich der Tragfähigkeit einer Zusammenarbeit als



Besuchen Sie uns im Internet!
www.paco-online.com

unser Team von derzeit 20 Personen. Von der Vertriebsseite her, verspreche ich mir viel vom globalen Netzwerk, das PACO besitzt und ständig ausbaut. Da erreichen wir Märkte und Kunden, die uns bisher nicht zugänglich waren.

Thomas Brühl: Nicht zu vergessen die finanzielle Sicherheit. Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir stabile Geschäftspartner sind und beispielsweise auch in 20 Jahren noch Ersatzteile liefern können.

PACO World: Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Märkte und Ihres Geschäfts?

Thomas Brühl: Wir sind da sehr optimistisch gerade auch mit PACO im Rücken. Die Nachfrage nach individuell realisierten Filtrations- und Abscheidelösungen wächst weiter. Das gilt im Bereich Erdöl- und Erdgas, das gilt für die Reaktortechnik, das trifft auf die Reinigung von Meer- und Flusswasser zu für die chemische und petrochemische Industrie. Unsere Erfahrung, unsere Fähigkeit zu kundenspezifischer Innovation und unsere Qualität machen uns sicher auch in der Zukunft wettbewerbsfähig.

PACO Messe-Report

POWTECH 2010:

Erfolgreiche Powermesse für PACO

Das weltweite Messeangebot ist nahezu unübersichtlich. Überall teilzunehmen, wo es interessant und vielversprechend sein könnte, ist weder zeitlich noch finanziell zu schaffen. Deshalb sucht PACO seine Messepräsenzen sehr kritisch und qualitätsorientiert aus. Die Entscheidung, erstmals an der POWTECH in Nürnberg teilzunehmen, erwies sich als sehr gute Wahl. Bestehende Geschäftsverbindungen konnten gepflegt und neue angeknüpft werden. Für alle Beteiligten hat es sich gelohnt.

Kompaktes Drei-Punkte-Programm

Die Entscheidung, das erste Mal an der POWTECH teilzunehmen, hatte für PACO viele gute Gründe: Als Leitmesse für Pulver-, Granulat- und Schüttguttechnologien passt sie sehr gut zum PACO-Leistungsangebot im Siebbereich. Durch die der POWTECH 2010 angeschlossene TechnoPharm war darüber hinaus ein zusätzliches interessantes Zielpublikum zu erreichen. Es stellte sich heraus, dass sehr viele der mehr als 900 Aussteller aus 27 Ländern bereits PACO-Kunden waren, sodass die bestehenden Geschäftsverbindungen im persönlichen Gespräch weiter vertieft wurden. Darüber hinaus konnte lebhaftes Interesse für neue PACO-Produkte und Serviceangebote geweckt werden.

Die Präsentationsschwerpunkte auf dem PACO-Messestand waren die deutlich erweiterten Leistungen und Services im Bereich Siebneufertigung sowie die herstellerunabhängige Bespannung von verbrauchten Sieben. Ein weiteres Thema war die Produktion von Spannfalzsieben für nahezu alle markt gängigen Maschinentypen – Sonderkonstruktionen und Neu- bzw. Weiterentwicklungen in enger Zusammenarbeit mit den Anwendern inklusive. Ein weiteres Highlight bildete die Tatsache, dass die PACO Siebmaschine „für schwierige Fälle“ MAG 10 nach erfolgreichen Versuchsreihen und Praxiserprobungen in Serienproduktion gegangen ist.

Sehr positive Resonanz

Sowohl die klare Struktur des Messeauftritts als auch die Anwenderbezogenheit der Präsentation für die Bereiche Chemie, Maschinen- und Anlagenbau sowie Nahrungs- und Futtermittel fanden bei den Besuchern des PACO-Standes eine

sehr positive Beachtung. In zahlreichen Gesprächen kam es zu einem intensiven Informations- und Erfahrungsaustausch, nicht zuletzt deshalb, weil die Besucher der POWTECH ein hoch qualifiziertes Fachpublikum darstellen, das PACO als Systemanbieter weit über Metalldrahtgewebe und Filterprodukte hinaus zu schätzen weiß. Alles in allem war die POWTECH 2010 für PACO eine sehr positive Erfahrung. Der Anfang für eine weitere Kooperation ist gemacht mit der realistischen Zielsetzung, neues Geschäft zu generieren und weitere Marktsegmente für PACO-Produkte und -Lösungen zu erschließen.

Der PACO-Messestand auf der POWTECH 2010 überzeugte durch klare Informationsangebote und eine anwenderbezogene Präsentation.

PACO.
EXPORT.REPORT.





PACO-Lieferanten-Porträt

tewipack Uhl GmbH – Klebetechnik: Innovationen, die verbinden

Längst hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Kleben in sehr vielen Fällen die vorteilhafteste Verbindungstechnik darstellt. Dies erweist sich gerade, wenn individuelle Lösungen zur Verbindung unterschiedlicher Materialien gefragt sind, besondere Verarbeitungs- oder Verbindungseigenschaften (z.B. Aushärtung, Dichtungsgrad usw.) oder auch eine ästhetische Optik der Verbindung. Für PACO ist tewipack ein ebenso wichtiger wie innovativer Partner für das Auftragskleben in den Bereichen Siebrahmen und Filterelementen. Die Kreativität und Flexibilität, mit der tewipack selbst anspruchsvollste Aufgaben angeht, macht den Klebetechnik-Spezialisten zum attraktiven PACO-Zulieferer.

tewipack in aller Hände – Klebetechnik für große Marken
Produkte, die durch und mit Hilfe der tewipack Uhl GmbH realisiert wurden, hat wohl jeder schon einmal in der Hand gehabt. Klebebänder (ein- und doppelseitig), flexible Druckverschlüsse, Sprühkleber usw. – hinter vielen markt-

führenden Produkten international bekannter Markenhersteller steht die Entwicklungs- und Fertigungsleistung der tewipack. Hinzu kommen Klebstoff-Systeme, Dichtmassen (z.B. Silikone mit FDA Spezifikationen) und eine Vielzahl von Spezialprodukten für industrielle Anwendungen. Das Unternehmen, das bereits 1972 gegründet wurde, berät und beliefert die produzierende Industrie bis hin zu spezialisierten Dienstleistern. In jedem Fall stehen engagierte anwendungstechnische Beratung und Innovation im Vordergrund – gepaart mit nachhaltiger Qualität und Wirtschaftlichkeit. Diese Kombination aus Kompetenz auf Weltniveau und fokussierter Orientierung am Kundenproblem führte auch PACO und tewipack zusammen: Gleich zu Gleich gesellt sich gern.

Gemeinsam im Labor – gemeinsamer Erfolg
Das spezifische Anliegen von PACO war die Verbindung der metallischen Materialien Edelstahl und Chrom. Dazu entwickelte tewipack ein Klebstoffsystem zur Verklebung von PACO VA-Siebgeräten mit VA-Siebgeräten. Die in enger Entwicklungskooperation ge-

fundenen Lösungen überzeugten nicht nur die PACO-Konfektionierung, sondern auch viele PACO-Kunden – selbst aus so sensiblen Industrien wie Pharma und Food. Die innovativen Klebetechniken ermöglichten unter anderem auch die kostengünstigere Realisierung von PACO-Sieben mit Durchmessern von bis zu 3.000 mm. Und auch die Neubespaltung gebrauchter Siebrahmen erreichten damit eine neue Wirtschaftlichkeit.

Die Zusammenarbeit von PACO und tewipack kann bereits auf zehn erfolgreiche Jahre zurück blicken und setzt auch in Zukunft auf eine kundenorientierte Entwicklungszusammenarbeit, die charakteristisch für beide Unternehmen ist.



tewipack stellte die klebetechnische Lösung für PACO-Siebgeräten auf der Fachmesse „Bondexpo“ vor, welche im Rahmen der Motek, der führenden internationalen Fachmesse für Produktions- und Montage-Automatisierung sowie Industrial Handling stattfand. Das Foto zeigt auf dem tewipack-Messestand Claus Rominger (links), Key-Account Manager, tewipack, und Mathias Faust (rechts), Teamleiter Verkauf Konfektionierung, PACO.

Mehr Informationen:
www.tewipack.de

Aufgelesen: Truthahnkapitalismus, getrüffelt

Der Erfolg des Puters und sein finanzieller Einfluss

„Der Puter ist der größte, und wenn auch nicht der feinste, so doch wenigstens der schmackhafteste unserer Hausvögel. Er genießt überdies den einzigartigen Vorzug, alle Gesellschaftsschichten um sich zu vereinen.

Wenn der beschäftigte Fabrikant, der arbeitsame Künstler einige Freunde zu sich bittet, um sich einer umso süßeren, weil seltenen Ruhepause zu erfreuen, welches obligate Gericht setzt er ihnen da vor? Einen Truthahn, mit Würstchen oder Lyoner Maronen gefüllt.

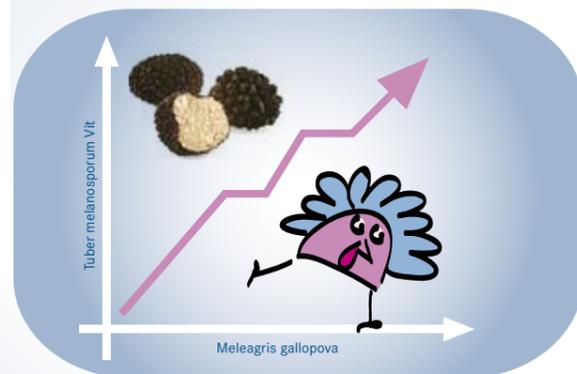
Und in den größten Feinschmeckerkreisen, auf jenen feinen Gesellschaften, wo die Politik gelehrten Gesprächen über den Geschmack weichen muss, was erwartet man da, was wünscht man sich, was gibt es da als zweiten Gang? Einen getrüffelten Puter! Getrüffelt!

Der Truthahn ist sicherlich eines der schönsten Geschenke der Neuen Welt an die Alte. Seine Einführung (in Frankreich, Anm. der Redaktion) hat der Staatskasse einen beträchtlichen Zuwachs verschafft und zu einem recht bedeutenden Handel geführt. In diesem Zusammenhang lenken die getrüffelten Puter unser besonderes Augenmerk auf sich.

Ich habe einigen Grund zu der Annahme, dass von Anfang November bis Ende Februar in Paris täglich 300 getrüffelte Puter verzehrt werden, insgesamt als 36.000.

Der Durchschnittspreis eines solchen Puters beträgt mindestens zwanzig Franc, macht 720.000 Franc, und das ist doch ein recht ansehnlicher Geldumlauf!“

Vielleicht hätten wir zur Bekämpfung der Weltwirtschaftskrise alle mehr Puter essen sollen: getrüffelt! Dies jedenfalls hätte uns der berühmte Gastrosoph Brillat-Savarin (1755 – 1826) bestimmt geraten. Das Zitat stammt aus seinem berühmtesten Werk „Physiologie des Geschmacks“ (1825), einem geistvollen Lehrbuch für zeitgenössische Tafelfreuden.



Steinau an der Straße: Interaktiver Museumsbesuch mit Handy & Internet!



Wer denkt, dass sich ein Museum nur um die Vergangenheit kümmert, der muss sich durch das Museum Steinau eines Besseren belehren lassen. Als erstes Museum in Deutschland bietet es einen Multimedia-Führer durch seine Ausstellungen an, der mit einem internetfähigen Mobiltelefon im Zusammenspiel mit einem Media- oder auch

MP3-Player arbeitet. Und dann einfach die Kopfhörer ins Ohr – und schon kann der sachkundig geführte Museumsrundgang beginnen. Zu den unterschiedlichen Ausstellungstücken können die passenden Bilder, Texte und akustischen Informationen direkt aus dem Internet abgerufen werden. Natürlich funktioniert so ein Museumsbesuch

auch von zuhause aus via PC und Internetzugang. Und das unabhängig von Öffnungszeiten und ohne Eintrittskarte. Mehr Informationen über die innovative Museumspräsentation gibt es über www.museum-steinau.de. Ob virtuell oder persönlich: Ein Besuch im Museum Steinau lohnt sich in jedem Fall.

PACO-Imagebroschüre: Neue „Visitenkarte“ in vier Sprachen!

Nach etwa einjähriger Entwicklungs- und Realisierungszeit – eine aufwändige Fotoproduktion inklusive – steht die neue PACO-Imagebroschüre jetzt für den globalen Einsatz zur Verfügung.

Vier Sprachen – eine Botschaft: Die Welt braucht Lösungen
Die Viersprachigkeit der neuen Unternehmensdarstellung steht für die fortschreitende Globalisierung des PACO-Geschäfts und natürlich auch für die zunehmende Bedeutung des Exports am Gesamtumsatz. Die Vorgängerbroschüre stand in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung. Die neue zusätzlich auch in Spanisch und Russisch. Letzteres stellte eine ganz besondere Herausforderung dar, weil Sprache und kyrillische Schrift für das Projektteam praktisch einen Blindflug bedeuteten. Deshalb wurde mit Netz und doppeltem Boden, mit Korrekturläufen in Russland und mit Hilfe von Muttersprachlern in Deutschland zusammen gearbeitet. So sollten sprachliche und auch Druckfehler mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit vermieden werden, was hoffentlich gelungen ist.



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

