



Unser internationales
Wire & Mesh-Magazin
für Kunden und Interessenten

Alles wird gut?

Ja, aber nur, wenn wir ehrlich miteinander umgehen.

Liebe Leserin, lieber Leser!

Niemand mag es mehr lesen oder hören: Die Weltwirtschaftskrise hatte uns alle überrollt, den Banken ging die Luft aus, die Unternehmen hatten zu leiden unter Auftragsrückgängen, mehr noch aber unter den psychologischen Auswirkungen des allseitigen Misstrauens. Wenn sich eine Bank schon nicht mehr traut, der anderen Bank Geld zur Verfügung zu stellen, damit diese wiederum an ihre eigenen Kunden Kredite ausleihen kann? Wo sollte das hinführen?

Wohl dem, der da nicht kreditabhängig und gut finanziert ist. Auch wir als PACO können einen Wiederaufschwung feststellen, mit dem wir in diesem Maße noch nicht gerechnet hatten. Das freut uns natürlich sehr und wir danken all unseren Kunden dafür. Doch damit ist noch lange nicht wieder alles gut. Die Konjunktur in den USA macht nach wie vor Sorgen. China, Russland, Südostasien – Fragezeichen sind überall noch angebracht. Und das Wort „Kurzarbeit“ wurde gerade in den englischen Sprachgebrauch eins zu eins übernommen – wie zuvor schon Kindergarten und Waldsterben. Aber jetzt starten auch wir sozusagen wieder durch. Es ist eine große Freude und enorme Bestätigung, dass sich die Qualitäten eines mittelständischen, familiengeführten Unternehmens durchsetzen können – und das weltweit.

Aber nach meiner Einschätzung ist nach der Weltwirtschaftskrise noch lange nichts gut. Wir als Metallverarbeiter können uns Blasen an die Hände arbeiten. Aber Immobilienblasen, New Economy-Blasen, Spekulationsblasen werden von anderen verursacht und wir alle müssen mit unter den Folgen leiden. Nicht auszudenken, wo unsere mittelständische Industrie heute stünde, wenn wir nicht unter denen gelitten hätten, die unehrlich zu ihren Kunden waren. Ehrlichkeit ist eine Qualität, die in unseren Leistungen und Preisen schon immer mit enthalten war, ist und bleiben wird. Kostenlos.

Herzliche Grüße

Ihr

Peter Ruppel
Geschäftsführer



© narvik - istockphoto.com

PACO in den USA: Eine frühe Erfolgsgeschichte

PACO wurde 1953 gegründet und schon 1956 knüpfte der Mitbegründer von PACO, Wilhelm Ruppel, erste Geschäftsbeziehungen zu den USA an. Das war damals alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Über die Jahrzehnte hinweg hat sich aus diesem mutigen Anfang heraus eine Erfolgsgeschichte entwickelt, die beispielhaft für die Globalisierung vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen ist. Das hat nichts mit Größe zu tun, sondern vor allem mit gegenseitigem Vertrauen.

Gerard Daniel Worldwide

Wie der Firmename schon sagt: Gerard Daniel war der Unternehmensgründer und auch der Mann, mit dem Wilhelm Ruppel 1956 Kontakt aufgenommen hatte, um für PACO Geschäftsverbindungen zu den USA anzuknüpfen. Daniel war aus Deutschland emigrierter Jude und Wilhelm Ruppel bekanntlich Deutscher. Was für ein Mut von beiden Seiten zu dieser Zeit! Es erwies sich, dass die menschliche Beziehung, das beidseitig entgegengebrachte Vertrauen, tragfähiger waren als alle Politik, alle Vorurteile und vor allem auch alles Unrecht dieser Welt. Davon könnte auch heute noch mancher lernen. Jedenfalls ist Gerard Daniel Worldwide ein Geschäftspartner, auf den wir als PACO sehr stolz sind. Er ist der größte Versorger der USA

mit Stahldrahtgeweben für Filtration, Luftfahrt, Automobilindustrie und Elektronik. GDW nimmt für sich in Anspruch, das weltweit größte Lager von Metalldrahtgeweben mit mehr als 5.000 Typen zu besitzen, was die „just-in-time“-Bedürfnisse ihrer Kunden optimal unterstützt. Die führende Marktposition wurde außer auf dem großen Lagerbestand auch auf Unternehmensprinzipien wie Qualität, wettbewerbsfähigen Preisen und vor allem auch Service aufgebaut. Und das alles passt auch sehr gut zu uns als PACO.

Gut aufgestellt – unternehmerisch und geografisch

Gerard Daniel Worldwide setzte von Anfang an auf zwei strategische Säulen: die Zusammenarbeit mit einerseits

Niedrigpreis- oder andererseits qualitativ sehr hochwertigen Drahtherstellern weltweit. Hinzu kam die Strategie, den Kunden Produkte und Services anzubieten, die sie von keinem anderen bekommen konnten. Das führte unter anderem auch dazu, dass GDW selbst zum Metalldrahtweber wurde und heute der größte Hersteller von Metalldrahtgeweben für die amerikanische Industrie ist. Geografisch ist GDW mit Niederlassungen in Nordamerika flächendeckend positioniert: Ostküste, Westküste, Südwesten und Kanada. Die Zentrale mit Verwaltung, Lager und Fertigung hat ihren Sitz in Hanover, Pennsylvania. Weitere Fertigungsstätten

Fortsetzung auf Seite 2





Die Zentrale von Gerard Daniel Worldwide befindet sich in Hanover, Pennsylvania, USA, wo das Unternehmen in den 1950er Jahren gegründet wurde.

Fortsetzung von Seite 1

PACO in den USA

befinden sich in Fontana, Kalifornien, Tulsa, Oklahoma sowie Toronto, Kanada. Der europäische Markt wird mit einer Niederlassung und Fertigungsstätte von Irland aus bearbeitet.

Insofern könnte man GDW auch als Wettbewerber von PACO betrachten.

Aber unsere Zusammenarbeit, die nun schon mehr als ein halbes Jahrhundert andauert, hat erwiesen, dass wir in den meisten Fällen gemeinsam mehr erreichen als gegeneinander. Wir freuen uns auf eine weiterhin sehr gute Zusammenarbeit.

Interview mit Gary Shultis, GDW

„Von PACO haben wir gelernt, wie ein guter Lieferant seine Kunden behandeln sollte.“

PACO World: Herr Shultis ...

Gary Shultis: Entschuldigung, Sie können Gary zu mir sagen.

PACO World: Gary, die Zusammenarbeit zwischen Ihrem Unternehmen und PACO geht zurück bis ins Jahr 1956. Was bedeuten Ihnen Tradition und langfristige Verbindungen – professionell und auch persönlich?

Gary Shultis: Sie haben recht, die Beziehungen zwischen GDW und PACO datieren sowohl vor Peter Ruppels als auch vor meiner Managementverantwortung für unsere jeweiligen Unternehmen. Daraus resultiert, dass die Führungen von beiden Unternehmen sich sehr bewusst darüber sind und auch die Vorteile zu schätzen wissen, die eine so lange und enge Zusammenarbeit mit sich bringt. Aus meiner ganz persönlichen Sicht habe ich absolutes Vertrauen in die Fairness und Integrität von allen, die PACO zu dem Erfolg gemacht haben und weiter machen, den das Unternehmen darstellt.

PACO World: Wir hatten 2003 die Gelegenheit ein Interview mit Wilhelm Ruppel, dem verstorbenen Mitbegründer von PACO, zu führen. Er sagte uns, dass er sehr stolz darauf sei, dass es ihm gelungen war, die Zusammenarbeit mit Gerard Daniel anzuknüpfen und ihn als Importeur für die USA zu gewinnen. Haben Sie Wilhelm Ruppel einmal getroffen und was sind Ihre Erinnerungen daran?

Gary Shultis: Ich habe Wilhelm Ruppel zum ersten Mal 1987 getroffen als ich CEO von Gerard Daniel Worldwide geworden war. Da ich fast kein Deutsch spreche und Herr Ruppel fast kein Englisch sprach waren unsere Möglichkeiten zu kommunizieren bei vielen Gelegenheiten recht begrenzt. Aber das war dann letztlich doch kein Hindernis. Als GDW 1992 plante, einen US-Metalldrahtweber zu kaufen, um unser Airbag-Geschäft zu stärken, erklärte

sich Herr Ruppel spontan dazu bereit, zu uns in die USA zu kommen, um sich das Werk anzusehen und uns seine Meinung zur Leistungsfähigkeit der Weberei zu geben. Für diesen Anlass hatte ich eigens einen professionellen Dolmetscher engagiert. Eines Abends, nach einem langen Tag der Inspektion der Betriebe des Unternehmens, das wir akquirieren wollten, fanden Herr Ruppel, der Dolmetscher und ich uns wieder in einem kleinen Hinterweltsrestaurant am Mississippi in der Nähe des inspizierten Betriebes wieder. Bei einer Platte mit gebratenem Alligatorfleisch und nach einigen Gläsern mit Kentucky-Bourbon-Whiskey haben Herr Ruppel und ich uns gegenseitig sehr gut kennen gelernt. Als ich das Restaurant verließ, war mir klar, was für ein wirklich bemerkenswerter Mensch er war. Ich pflegte die Freundschaft, die an diesem Abend entstanden war, bis zu seinem Tode, der auch für mich eine schmerzliche Erfahrung war.

PACO World: Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit PACO beschreiben, was mögen sie daran und was vielleicht nicht?

Gary Shultis: Unsere Zusammenarbeit mit PACO ist wahrscheinlich viel enger als die von vielen Großunternehmen mit ihren eigenen Tochtergesellschaften. Unsere Geschäftsbeziehungen sind auf Vertrauen gegründet. Wir wissen, dass wir darauf vertrauen können, dass jeder bei PACO mit uns fair und hilfsbereit

Gary Shultis ist CEO von Gerard Daniel Worldwide. PACO World stellte ihm einige persönliche Fragen zur Zusammenarbeit mit Paul & Co. und der Familie Ruppel.



umgeht. Sie gehen immer „the extra mile“ wie wir in Amerika sagen. Seit Jahrzehnten ist PACO absolut zuverlässig bei der Lieferung eines guten Produktes zu einem fairen Preis, genau so wie sie es zuvor zugesagt haben.

PACO World: Da Sie schon so lange mit PACO zusammenarbeiten, glauben Sie, dass es da auch einen gewissen Einfluss Ihres deutschen Geschäftspartners gibt, der den Charakter Ihres Unternehmens mit geformt hat. Und wenn ja, auf welche Weise?

Gary Shultis: Unsere Beziehung zu PACO und zu der Familie Ruppel hat uns gelehrt, wie ein guter Lieferant seine Kunden behandeln sollte. In vielen Fällen sind sie weit über das hinausgegangen, was normalerweise von ihnen zu erwarten war. In manchen Fällen haben sie sogar gegen ihre eigenen kurzfristigen ökonomischen Interessen gehandelt. Aber sie hatten verstanden, dass wir beide in einer Geschäftsbeziehung stehen, die auf Langfristigkeit ausgerichtet

ist. Ich habe das Geschäftsmodell von PACO analysiert und versucht, das Kundenservice-Modell auf unsere eigene Geschäftspraxis zu übertragen.

PACO World: Welche Vorteile sehen sie in der Zusammenarbeit mit PACO für Ihre eigene Position als führender Anbieter in Ihren Märkten?

Gary Shultis: Zuallererst liefert PACO immer ein gutes Produkt, pünktlich und zu einem kompetitiven Preis. Darüber hinaus können wir uns darauf verlassen, dass sie unsere Interessen immer über ihre eigenen stellen. Wir können interne Informationen mit ihnen teilen und eine Zusammenarbeit pflegen, um die Probleme unserer Kunden zu lösen, wie wir es mit anderen Lieferanten nie machen würden.

PACO World: Gary, noch eine letzte Frage: Was sind Ihre Wünsche, vielleicht auch Forderungen und Erwartungen für die zukünftige Zusammenarbeit mit PACO?

Gary Shultis: Wenn ich an PACO denke und an die Leute, die PACO zu dem machen, was es ist, dann fallen mir folgende Worte ein: Ehrlichkeit, Integrität, Service und Kompetenz. Was könnte man sich von einem Geschäftspartner mehr wünschen?

PACO World: Vielen Dank, Gary, für dieses sehr persönliche Gespräch.

Wilhelm Ruppel (1927 – 2008) war Mitbegründer und langjähriger Geschäftsführer der Paul & Co. GmbH. Er war nicht nur unternehmerischer Pionier, sondern auch Begründer des dynamisch wachsenden Exportgeschäfts der PACO-Gruppe.



Interview mit Peter Ruppel, Geschäftsführer der PACO-Gruppe

PACO World: Herr Ruppel, zuerst kam der weltweite Absturz und dann ein neues deutsches Wirtschaftswunder. Wie beurteilen Sie das?

Peter Ruppel: Ein Absturz war es schon. Und ärgerlich, dass alle seriös und fleißig Arbeitenden, so wie auch wir, nur die Opferrolle zugeschoben bekommen. Wen könnten wir dafür belangen, dass geplatze Spekulationsblasen unseren Kunden das Geschäft verhängelt haben und damit auch unser Geschäft? Und wen könnte ein Mitarbeiter zur Verantwortung ziehen, der dadurch seinen Arbeitsplatz verloren hat und somit möglicherweise auch seine wirtschaftliche Existenz? Es ist ganz einfach unverantwortlich, was da von offizieller Geldpolitik und bonusgetriebenen Spekulanten gemacht worden ist. Da ist keiner besser als der andere.

PACO World: Und wie beurteilen Sie den Aufschwung, den die deutsche Wirtschaft gerade nimmt?

Peter Ruppel: Mit Franz Beckenbauer möchte ich sagen: Schauen wir mal. Noch ist lange nichts gut. Und ich weiß auch, dass eigentlich niemals etwas gut ist. Wir haben immer die Verantwortung, dass wir uns nie hinsetzen und sagen: jetzt ist es gut. Dann wird es mit Garantie schlecht. Nichts ist gut, solange wir es besser machen können. Und wir als PACO können das. Wir wollen immer besser werden – für unsere Kunden.

PACO World: Warum machen weltweit renommierte Banken so große Fehler und ein Unternehmen wie PACO nicht?

Peter Ruppel: Also auch wir sind nicht ohne Fehler. Aber wir haben eine andere Kultur. Wir sind ein Familienunternehmen. Das hört sich vielleicht gemütlich an. Aber wir sind in höchstem Maße wettbewerbsfähig. Und Wettbewerb heißt im weltweiten Kontext sehr viel, auch die Fähigkeit, kämpferisch zu sein. Und kämpferisch kann nur jemand sein, der den entsprechenden Rückhalt hat. Und den Rückhalt haben wir als PACO von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Erst ihr Vertrauen in uns als Arbeitgeber macht uns stark.

PACO World: Und was bedeutet das für die Zukunft von PACO?

Peter Ruppel: Wir sind gut aufgestellt. Wir spekulieren nicht, sondern arbeiten. Und wenn wir in schlechtes Wetter kommen, was ja jedem mal passieren kann, dann sind wir so darauf vorbereitet, dass wir mit Risiken ordentlich umgehen können. Das weiß vielleicht nicht jeder zu schätzen. Aber ich habe gemeinsam mit allen anderen, die bei uns Verantwortung tragen, gerade auch im Sinne meines Vaters, alles so eingerichtet, dass wir als Familienunternehmen möglichst vorausschauend und verantwortungsvoll für die Zukunft gerüstet sind. Und das auch für die kommenden Generationen.

PACO World: Sie nennen das Stichwort „Familienunternehmen“. Wie

Mittelstand und Weltfinanzkrise:

Familienunternehmen können oft besser „ticken“

schätzen Sie diese Unternehmensform im Rahmen des weltweiten Wettbewerbs ein?

Peter Ruppel: Ein Familienunternehmen zu sein, hat für mich eine ganz besondere Qualität. Man stelle sich vor, dass der Vater eine unternehmerische Idee hatte und man kann das fortführen. Und dann die nächsten Generationen auch. Das ist ein Privileg. Aber da hat man auch eine besondere Verpflichtung. Ich kann nicht einfach meinen Anteil verkaufen und dann war es das. Ich habe ein Familienunternehmen, das mich braucht. Hoffe ich wenigstens. Und ich brauche mein Unternehmen. Nicht, um irgendwie reich zu werden, sondern, weil ich hinein geboren worden bin und weil ich eine Verantwortung habe, geerbt habe. Und dieser Verantwortung stelle ich mich aus voller Überzeugung. Gleiches gilt uneingeschränkt auch für meinen Bruder Klaus als Mitgeschäftsführer – und darüber freuen wir uns ganz besonders – auch für unseren Neffen Garvin, der nach Doppelstudium nunmehr mit Führungsaufgaben betraut ist. Mit anderen Worten: Der Manager eines Großunternehmens ist verantwortlich für seine Zahlen. Der oder die Inhaber eines Familienunternehmens sind verantwortlich für das, was die Familie geschaffen hat und noch schaffen wird. Das lässt Familienunternehmen anders, um nicht zu sagen besser, ticken. Diese besondere Verantwortlichkeit für das eigene Unternehmen, für die eigenen Leute, ist ein Wettbewerbsvorteil auch gegenüber Großunternehmen.

PACO World: Welche Vorteile hat ein Familienunternehmen für Kunden und auch für Mitarbeiter?

Peter Ruppel: Also ich möchte mal sagen, dass es auch bei Familienunternehmen Unterschiede gibt. Manche kleben so an ihren Traditionen, dass sie den Lauf der Zeit verpassen und im Wettbewerb nicht mehr bestehen können. Andere, wie wir als PACO, nutzen jede Chance, um für unsere Kunden innovative Lösungen ganz nach ihrem Bedarf zu entwickeln. So müssen wir uns ständig auch selbst ändern. Das hat für unsere Kunden den Vorteil, dass wir sie auf ihrem Weg ebenso kompetent wie auch, sagen

wir mal, solidarisch begleiten können. Wir sind nicht nur Lieferant, sondern wollen auch Partner sein. So wie das auch in einer Familie sein sollte.

PACO World: Und welche Vorteile haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vom Familienunternehmen?

Peter Ruppel: Zunächst einmal, dass sie sozusagen mit einer Familie gehören. Das soll nicht heißen, dass es bei uns mit Samthandschuhen zugeht. Jede und jeder muss seinen ehrlichen Beitrag leisten, damit wir als Ganzes bestehen können. Aber die Beziehungen sind schon persönlicher als bei einem Großunternehmen. Welcher Manager kennt schon die Namen seiner Mitarbeiter in der Abteilung xpsilon? Mein Vater kannte sie alle, einschließlich der jeweiligen Familiengegebenheiten. Wir kennen die

„Wir würden nie sagen: Jetzt ist es gut. Nichts ist gut, solange wir es nicht noch besser machen können.“



allermeisten, wir sind ja auch gewachsen und ein größeres Team als damals. Aber jede und jeder findet bei uns eine offene Tür. Da gibt es keine störenden Hierarchien wie in Großunternehmen. Ich meine, dass es bei uns emotionaler zugeht, aber letztlich immer auch professionell. Und beides hat für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Vorteile. Auch sie werden wettbewerbsfähiger und das in einem Umfeld, das wohlwollend ist, wie in einer Familie eben.

PACO World: Wie beurteilen Sie die Zukunft des Familienunternehmens?

Peter Ruppel: Ein Familienunternehmen als Ausprägung des Oberbegriffes „Mittelstand“ muss nicht nur gut geführt, sondern auch gelebt sein. Dann wird es auch in Zukunft im globalen Wettbewerb erfolgreich bestehen.

PACO World: Vielen Dank für dieses Gespräch.



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



Eindrucksvoll – der neue Biegeautomat bei HETA. Er bietet Präzision, hohe Arbeitsgeschwindigkeit und vor allem eine große Biege- und Rolleistung für dicke Metallplatten.



HETA investiert: Kraftprotz biegt dicke Platten

PACO und HETA wachsen zusammen. Jetzt haben beide gemeinsam eine Investition realisiert, die HETA einen weiteren Produktivitätssprung ermöglicht.

Problem: Biegen und Rollen von dicken Stahlplatten

In der Verfahrenstechnik und im Anlagenbau für Filtrations- bzw. Separationslösungen werden oft zylindrische Körper von erheblichem Durchmesser aus dicken Metallplatten benötigt. Als Druckbehälter reicht ihr Einsatz von der Polymerfiltration über Brauchwasserfiltration bis hin zur Reinigung von Erdöl in Pipelines, um nur einige Bereiche aus einer Vielzahl zu benennen.

Solche Blechmäntel herzustellen, ist eine Kunst, die nur Wenige beherrschen – insbesondere, wenn die Metallplattenstärke dick und der Korpus groß ist. Früher musste HETA solche Aufgaben extern lösen lassen. Jetzt wurde aber auch auf diesem Gebiet der konsequente Weg zu Fertigungstiefe, Just-in-time-Verfügbarkeit und sicherer Qualität aus eigener Hand fortgesetzt.

Mit der EVOROLL in eine neue Dimension

Durch eine erhebliche Investition steht jetzt eine gigantische Metallplatten-Biege- und Rollmaschine in den HETA Produktionshallen – die EVOROLL. Sie verfügt über drei riesige Rollen, die durch ein einzigartiges geometrisches Konzept gesteuert werden, verbunden mit einer enormen Biegekraft. So können Metallplatten bis zu einer Stärke von 20 mm (bei Edelstahl) vorgebogen und dann gerollt werden bei Mantellängen von bis zu 3.000 mm und Durchmesser > 400 mm.

Um die Wirtschaftlichkeit der in weitem Umkreis einzigartigen Maschine zu optimieren, wird HETA diese Anlage auch für Lohnarbeiten einsetzen.



© Verkehrsamt Steinau

Steinau an der Straße: Applaus, Applaus! Die 18. Steinauer Puppenspieltage

Es ist wie jedes Jahr: Steinau ruft und alle sehr guten Puppenspieler kommen. Es ist wie in Bayreuth, wie bei den Salzburger Festspielen, wie an der MET in New York: Nur die Besten sind eingeladen. Und sie kommen gerne! Es geht um Puppenspiel. Das ist eine Kunst, die gewöhnlich mit dem Attribut „klein“ abgetan wird. Aber man bedenke: Als es noch kein Fernsehen gab, gab es das Puppenspiel. Und Kinder wie Erwachsene haben es geliebt. Und lieben es noch heute. Vielleicht ist die Faszination des Puppenspiels die der Abstraktion. Nicht Darsteller stehen auf der Bühne, sondern Abstraktionen, Symbole, die sie darstellen. Und dazu Figuren, die niemals so auf einer richtigen, großen Bühne stehen könnten. Ein Krokodil beispielsweise, das den Kasper ärgert. Ein Frosch unter anderem, der sich zum Prinzen küssen lässt. Denn vor allem sind es Märchen, die mit ihrer Fantasiewelt die Puppenwelt bewegen. Und so die Herzen der Menschen erreichen.

Bei den 18. Steinauer Puppenspieltagen waren Ensembles präsent, die den Weltstandard des Puppenspiels repräsentieren. Und zugleich ihre ureigenste Interpretation davon. Es war wieder ein Erlebnis!

Aufgelesen:

Wie vieles hält man für unmöglich, bevor es ausgeführt ist?

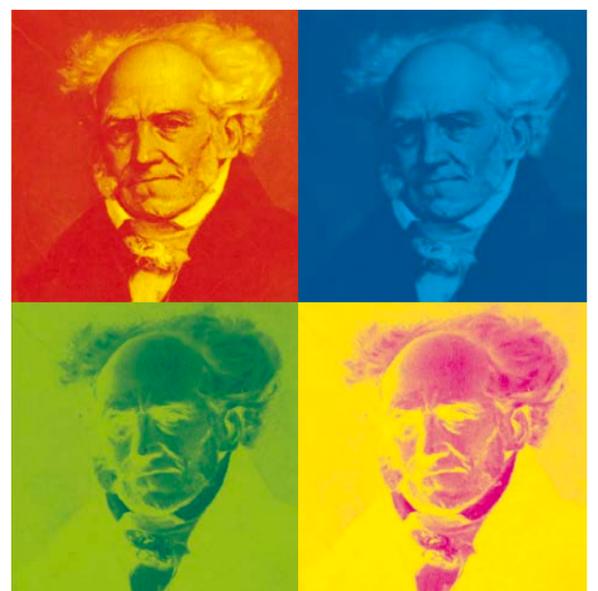
Schopenhauer – etwas verständlicher gemacht.

Dem weltberühmten Werk „Die Welt als Wille und Vorstellung“ vom Philosophen Arthur Schopenhauer ist eine Vorrede vorangestellt – von ihm selbst. Darin entschuldigt er sich praktisch für die vielen hundert Seiten, die dann folgen, damit das, was er eigentlich sagen möchte, verständlich wird. Er hat mit seinem Werk die Geisteswelt global übergreifend sehr stark beeinflusst, war sich aber der Grenzen überaus bewusst, sich überhaupt verständlich machen zu können. Dennoch hat er uns die Hoffnung zu einem gegenseitigen Verständnis nicht genommen:

„Wie dieses Buch zu lesen sei, um möglicherweise verstanden werden zu können, habe ich hier anzugeben mir vorgesetzt. – Was durch dasselbe mitgeteilt werden soll, ist ein einziger Gedanke. Dennoch konnte ich, aller Bemühungen ungeachtet, keinen kürzeren Weg, ihn mitzuteilen, finden als dieses ganze Buch. – (Mehr als eintausend Seiten. Anmerkung der Redaktion) Ich halte jenen Gedanken für dasjenige, was man unter dem Namen der Philosophie lange gesucht hat und dessen Aufindung ebendaher von den historisch Gebildeten für so unmöglich gehalten wird wie die des Steines der Weisen, obgleich ihnen schon Plinius (römischer Historiker und Philosoph noch vor Christi Geburt. Anmerkung der Redaktion) sagte: Wie vieles hält man für unmöglich, bevor es ausgeführt ist?

Alles klar: Dann sind wir für unsere Kunden gerne auch Philosophen: Fragen Sie uns, was Sie für unmöglich halten. Und wir werden alles daran setzen, es auszuführen. Das haben wir schließlich schon so oft getan, es ist eigentlich unser tägliches Brot.

Arthur Schopenhauer lebte von 1788 – 1860, in Danzig geboren und gestorben in Frankfurt am Main. Vielleicht hat er auch einmal bei uns in Steinau an der Straße Station gemacht. Wer weiß?



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



Geniale Geister

Leonhard Euler Der Mann, der in der Mathematik Zeichen setzte

Es gibt Wissenschaftler, Forscher, Mathematiker und viele andere kluge Köpfe, denen auch PACO zu Dank verpflichtet ist, weil sie zu unserer täglichen Arbeit beigetragen haben und weiter beitragen. Passend zu unseren Themen stellen wir sie in der PACO World in loser Reihenfolge vor.

Euler – einer der bedeutendsten Mathematiker überhaupt

Er lebte von 1707 bis 1783. Sein Name ist nicht vielen geläufig, aber sein Schaffen begegnet uns als PACO auf Schritt und Tritt. So hat er einen Großteil der auch heute noch gültigen mathematischen Symbolik begründet: z.B. e, π, i, Summenzeichen Σ, F(x) als Funktion. Euler war ein enger Mitstreiter von Daniel Bernoulli, dessen Prinzip wir in der PACO World 18 als grundlegend für die Funktionsweise des automatischen Filtersystems HETA HSA vorgestellt haben. Die Herausgabe des Gesamtwerkes von Leonhard Euler ist auch 225 Jahre nach seinem Tod noch nicht abgeschlossen. Bisher sind „erst“ 70 Bände erschienen.

