

banderole

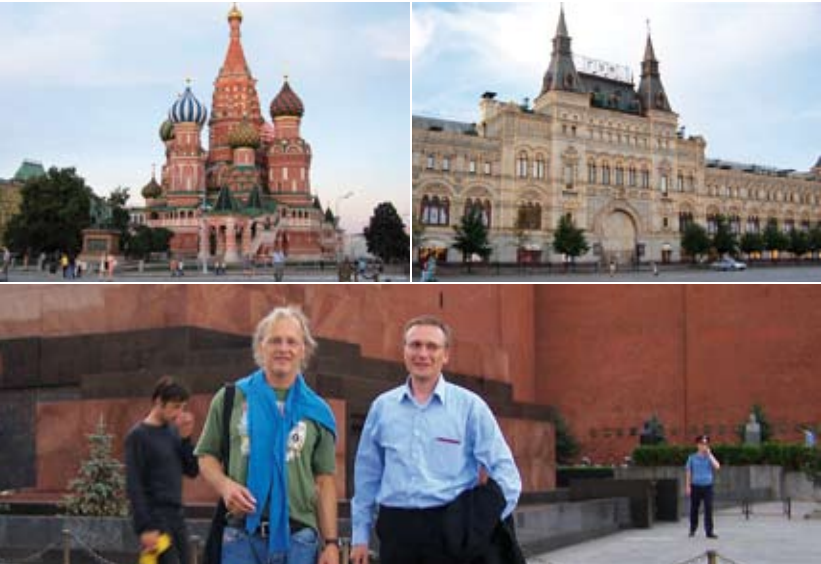
pester_ newsmagazine

PESTER FRANCE – A NEW TEAM // PAGE 1

CHAS A MENDOZA VOTES FOR PESTER'S FULL OVERWRAPPING TECHNOLOGY // PAGE 3

TECHNICAL NEWS – HIGHLIGHTS OF INTERPACK 2008 // PAGE 8 – 11





THOMAS PESTER,
GESCHÄFTSFÜHRER PESTER PAC AUTOMATION,
UND IGOR KLEPIKOW, SALES MANAGER FÜR
RUSSLAND, WÄHREND EINES
BESUCHES IN MOSKAU

Thomas Pester,
CEO pester pac automation, and Igor Klepikow,
Pester's Sales Manager for Russia,
during a visit to Moscow

LIEBE LESER

DIE GEWALTIGEN VERÄNDERUNGEN, DIE RUSSLAND IN DEN LETZTEN JAHREN DURCHLEBT HAT, MACHEN AUCH VOR DER VERPACKUNGSMASCHINENWELT UND DER PHARMABRANCHE NICHT HALT: IN EINEM GROSSEN, SOZIALISTISCH ANMUTENDEN GEBÄUDE IN MOSKAU VERBIRGT SICH EINE HOCH MODERN EINGERICHTE TETE PHARMAZEUTISCHE FABRIK, DIE HOFFENTLICH BALD ZU UNSEREN KUNDEN GEHÖREN WIRD. DIE HERSTELLER DER TECHNISCHEN EINRICHTUNGEN, DIE WIR AUF UNSERER RUSSLANDREISE MITTE DES JAHRES BESICHTIGEN KONNTEN, GEHÖREN ZU DEN ERSTEN ADRESSEN DER INDUSTRIE, WIE BEISPIELSWEISE DIESSEL ODER GLATT. UNSER NEUER MITARBEITER SPEZIELL FÜR DEN RUSSISCHEN MARKT, IGOR KLEPIKOW, UND ICH KONNTEN ANSCHLIESSEND AUCH IN PETERSBURG ÄHNLICHE EINDRÜCKE SAMMELN. DIE SYSTEMATISCHE BEARBEITUNG DES RUSSISCHEN MARKTES IST FÜR PESTER EINE NEUE HERAUSFORDERUNG, DIE WIR ABER GERNE ANNEHMEN, WEIL WIR DAVON AUSGEHEN, DASS DER RUF NACH ENDVERPACKUNGSLÖSUNGEN IN DEN NÄCHSTEN JAHREN STÄRKER WIRD. DIES GILT NICHT NUR FÜR RUSSLAND, SONDERN AUCH FÜR DIE ANGRENZENDEN EHEMALIGEN SOWJET-STAATEN, WIE DIE UKRAINE, WEISSRUSSLAND UND ANDERE. IN DIESEM SINNE „ЗА УСПЕШНЫЕ СДЕЛКИ“ [SA USPESCHNIE SDELKI], WÜNSCHEN SICH RUSSISCHE GESCHÄFTSLEUTE ERFOLGREICHE GESCHÄFTE. >> IHR THOMAS PESTER

DEAR READERS

THE PHENOMENAL CHANGES THAT HAVE TAKEN PLACE IN RUSSIA OVER THE LAST DECADE HAVE NOT STOPPED SHORT AT THE PHARMACEUTICAL BRANCH AND WORLD OF PACKAGING MACHINES. INSIDE ONE OF THE LARGE, SOCIALIST-LOOKING BUILDINGS IN MOSCOW THERE IS A HIGHLY MODERN PHARMACEUTICAL FACTORY CONCEALED THAT WILL HOPEFULLY SOON BE ONE OF OUR CUSTOMERS. THE MANUFACTURERS OF THE TECHNICAL FACILITIES SUCH AS DIESSEL AND GLATT, WHICH WE WERE ABLE TO SEE DURING OUR TRIP TO RUSSIA IN THE MIDDLE OF THIS YEAR, ARE TOP NAMES IN THE INDUSTRY. OUR NEW STAFF MEMBER FOR THE RUSSIAN MARKET IN PARTICULAR, IGOR KLEPIKOW, AND I GATHERED A SIMILAR IMPRESSION WHEN WE WENT ON TO PETERSBURG AFTERWARDS. SYSTEMATICALLY PROCESSING THE RUSSIAN MARKET IS A NEW CHALLENGE TO PESTER. INDEED, WE ARE ONLY TOO GLAD TO GRASP THIS OPPORTUNITY SINCE WE ARE ALMOST CERTAIN THAT THE CALL FOR END-OF-LINE PACKAGING SOLUTIONS IS GOING TO INCREASE IN THE YEARS TO COME. THIS DOESN'T ONLY APPLY TO RUSSIA BUT ALSO TO THE FORMER SOVIET STATES BORDERING IT, SUCH AS THE UKRAINE, BELARUS AND OTHERS. IN THIS SPIRIT, „ЗА УСПЕШНЫЕ СДЕЛКИ“ [SA USPESCHNIE SDELKI] AS THE RUSSIANS WOULD SAY, WISHING FOR SUCCESSFUL BUSINESS. >> SINCERELY YOURS, THOMAS PESTER

herausgeber / editor
pester pac automation
hauptstraße 50
87787 wolfertschwenden
telefon +49(0)83 34 .607-0
telefax +49(0)8334 .607-200
info@pester.com
www.pester.com
redaktion / editorial team
sabine gaus, monika nordhoff
thomas pester, norbert rechner
text / text
sabine gaus, thomas pester
übersetzung / translation
gwen brockmann
fotos / photos
pester pac automation
fotostudio bloch, wolfertschwenden
schmidstudios, achstetten
grafische konzeption und
gestaltung / concept and design
designbüro strasser, bad wurzach



Contact:
pester pac automation france
Boulevard de l'Espérance
Cormelles le Royal
14903 Caen, Cedex 09
phone +33 (0)2 31 83 75 89
fax +33 (0)2 31 83 79 02
pester-france@pester.com
www.pester.com

PESTER FRANCE –
EIN NEUES TEAM FÜR DEN
FRANZÖSISCHEN MARKT
*Pester France – a new
team for the French market*



■ Frankreich zählt für Pester zu den wichtigsten Märkten in Europa. Schließlich ist hier ein Großteil der bedeutenden globalen Kosmetik- und Pharmakonzerne situiert, die zu den Schlüsselkunden von Pester gehören. Vor diesem Hintergrund entschied sich Pester, seine französische Vertriebsorganisation zu restrukturieren und die Marktbearbeitung zu intensivieren. Seit dem ersten Juli 2008 betreut Pester France mit neu besetztem Team und neuem Standort in Caen, Normandie, den französischen Markt. „Unsere Kunden in Frankreich sollen zukünftig eine bessere Betreuung vor Ort erfahren. Wir setzen verstärkt auf eine enge Zusammenarbeit und geschlossenen Marktauftritt zwischen unserer neuen Niederlassung und dem Hauptsitz in Wolfertschwenden“, erklärt Norbert Rechner, Vertriebs- und Marketingleiter bei Pester. Ein fünfköpfiges Team wird sich intensiv um die Kunden in Frankreich kümmern. Insbesondere die Vertriebsmannschaft wurde verstärkt. Mit Bruno Vendrin, neuer Niederlassungsleiter von Pester France und Laurence Bourdelles, verantwortlich für die Vertriebs- und Serviceabwicklung, setzt Pester auf fundierte Erfahrung in der französischen Verpackungsbranche. Vincent Simon, Vertrieb, und Yves Levoyer, Servicetechniker, waren bereits für Pester am ehemaligen Standort Honfleur tätig und unterstützen das Team mit bewährtem Know-how. Für die enge Kooperation mit dem Hauptsitz in Wolfertschwenden ist Elisabeth Jörg als Area Manager verantwortlich. „Wir stellen damit für unsere Kunden in Frankreich eine effiziente Projektabwicklung sicher und intensivieren die persönliche Betreuung vor Ort“, erläutert Norbert Rechner.

Die Emballage in Paris wird vom 17. bis 21.11. 2008 eine ideale Präsentationsplattform für das neue Team von Pester France bieten. Pester France zeigt dem französischen Fachpublikum die Neuheiten der Pester Verpackungsanlagen und Serviceleistungen auf einem gemeinsamen Stand (Halle 5a Stand J 92) mit Körper Medipak. Mit seinem Straffbanderolierer PEWO-pack 250 Compact und dem neu entwickelten Casepacker PEWO-form UVP 2 k demonstriert Pester seine Linienkompetenz für die Pharma Endverpackung von Blisterfaltschachteln.



□ France is one of Pester’s most important markets in Europe. After all, the world’s major cosmetic and pharmaceutical groups – some of them being Pester’s key accounts – are based in this country. Bearing this in mind, Pester decided to restructure their sales organisation in France and to intensify the market development there. The new Pester France team with their new location at Caen, Normandy, have been in charge of the French market since July 1, 2008. “As of now, we want our French customers to receive a better on-site support. We want to place more emphasis on a close collaboration and a homogeneous market appearance of the new subsidiary and our headquarters at Wolfertschwenden,” Norbert Rechner, Sales and Marketing Director at Pester, explains. A team of five members is going to attend to all the needs of customers in France. The sales team was reinforced in particular. With Bruno Vendrin, the new Subsidiary Manager of Pester France and Laurence Bourdelles, who is responsible for sales and service processing, Pester want to place emphasis on substantiated experience in the French packaging domain. Vincent Simon, Sales, and Yves Levoyer, Service, already worked for Pester at the former location Honfleur and support the team additionally with their profound know-how. As Area Manager, Elisabeth Jörg is responsible for a close cooperation with the headquarters at Wolfertschwenden. “In this way, we can be sure of an intensive on-site customer liaison and that projects will be handled efficiently in the interest of our customers in France,” Norbert Rechner comments.

The Emballage taking place in Paris from 17 to 21 November 2008 will provide the ideal platform for introducing the new Pester France team. Pester France is showing the French trade visitors innovations of Pester’s packaging lines and services at a joint stand (Hall 5a, booth J92) with Körber Medipak. With their Stretchwrapper PEWO-pack 250 Compact and newly developed Casepacker PEWO-form UVP 2k, Pester demonstrate their competence with regard to pharmaceutical blister carton end-of-line packaging.

TEAM PESTER FRANCE:
01 YVES LEVOYER (SERVICE) 02 LAURENCE BOURDELLES (ADMINISTRATIVE MANAGER)
03 BRUNO VENDRIN (NIEDERLASSUNGSLEITER / GENERAL MANAGER)
04 VINCENT SIMON (SALES MANAGER) 05 ELISABETH JÖRG (AREA MANAGER)



01 PRODUKTION DER MEDICAM GROUP OF COMPANIES IN KARATSCHI, PAKISTAN
02 ERFOLGREICHE MASCHINENINSTALLATION: CHAIRMAN, KHALIL AHMED NAINITALWALA (MITTE) UND KHURRAM KHALIL NAINITALWALA, GROUP DIRECTOR OF FACTORY OPERATION (RECHTS), MIT PESTER SERVICE TECHNIKER MANFRED CREMERS (LINKS)

01 PRODUCTION SITE OF MEDICAM GROUP OF COMPANIES, KARACHI, PAKISTAN
02 AFTER THE SUCCESSFUL IMPLEMENTATION OF THE MACHINERY: CHAIRMAN, KHALIL AHMED NAINITALWALA (CENTRE) AND KHURRAM KHALIL NAINITALWALA, GROUP DIRECTOR OF FACTORY OPERATION (RIGHT), WITH PESTER SERVICE TECHNICIAN MANFRED CREMERS (LEFT)

ERFOLGREICHES AUTOMATISIEREN VON VERPACKUNGSPROZESSEN *Successful automation of packaging processes*



FÜHRENDER PHARMA- UND KOSMETIKKONZERN CHAS A MENDOZA IN PAKISTAN ENTSCHEIDET SICH FÜR ENDVERPACKUNG VON PESTER Jung, dynamisch, erfolgreich – so könnte die Kurzcharakteristik für die Entwicklung des pakistanischen Kosmetikmarktes lauten. Dieser gewann gerade in den letzten Jahren an Dynamik. Immerhin werden für 2008 immense Wachstumsraten von durchschnittlich 14 Prozent prognostiziert.

Chas A Mendoza, 1971 das erste Pharmaunternehmen in Pakistan, ist heute der führende Pharmakonzern im lokalen Markt. Das Unternehmen gehört neben drei weiteren zur Medicam Gruppe, dem pakistanischen Marktführer in der Health-and-Beauty Branche. Mit rund 400 Mitarbeitern entwickelt, produziert und vertreibt die Konzerngruppe erfolgreich eine breite Palette an Markenprodukten im heimischen Pharma- und Kosmetikmarkt.

Für konstantes Firmenwachstum setzt Chairman Khalil Ahmed Nainitalwala der Medicam Gruppe auf die konsequente Automatisierung seiner Fertigung und Verpackungsprozesse am Produktionsstandort in Karatschi. Dadurch sollte die Produktivität um ein Vielfaches gesteigert werden.

Für die Investition in eine vollautomatische Verpackung der konzerneigenen Zahnpasta ‚Medicam‘ suchte Khurram Khalil Nainitalwala, Group Director Factory Operation der Medicam Group of Companies, nach einer qualitativ hochwertigen Folien-Endverpackung. Eine Anforderung war die lückenlose Linienintegration zu den bereits installierten Tubenfüllmaschinen und Kartonierern von Norden. Medicam entschied sich zur Komplettierung der Verpackungslinien für fünf Folienvolleinschlagmaschinen PEWO-fold von Pester.

Wurden die Zahnpastatuben bis vor kurzem noch manuell in Folie verpackt, liegt der realisierte Output des Konzerns nach erfolgreicher Installation der Pester Endverpackungsmaschinen im März 2008 bei rund 4 Mio. Zahnpastatuben im Monat. Diese Produktivitätssteigerung war ausschlaggebend für die Investitionsfreigabe durch Salman Khalil Nainitalwala, Group Managing Director, und Junaid Khalil Nainitalwala, Finance Director. Insbesondere die hohe Flexibilität, die Präzision und konstante Verfügbarkeit sowie die durchgängige Effizienz mit kurzen Umstellzeiten überzeugten Chairman Khalil Ahmed Nainitalwala und die Konzernleitung von der hohen Leistungsfähigkeit der Pester Anlagen.



03 JEDE PESTER VOLLEINSCHLAGMASCHINE VERARBEITET
VIER VERSCHIEDENE FORMATE
04 VOLLAUTOMATISCHER FOLIENVOLLEINSCHLAG IN FÜNF LINIEN
05 AUSGEBILDETE TEAMS ARBEITEN MIT DEN NEUEN
VERPACKUNGSLINIEN

03 EACH PESTER OVERWRAPPER PROCESSES FOUR
DIFFERENT FORMATS
04 FULLY AUTOMATIC FILM OVERWRAPPING IN FIVE
PACKAGING LINES
05 TRAINED TEAMS TAKE CARE OF THE NEW PACKAGING LINES



Die kundenorientierte Abstimmung aller technischen Details und Projektphasen übernahm vor Ort der für Pakistan verantwortliche Pester Sales Manager, Bruno Baumann. In enger Kooperation mit den pakistanischen Vertretern von Pester, M. Shabbir und Emad Shabbir von National Engg. & Packaging Co., konnte die Projektabwicklung für den Kunden erfolgreich unmittelbar vor Ort erfolgen. Innerhalb von 10 Arbeitstagen wurden die fünf Volleinschlagmaschinen installiert. Weiterhin erhielten die Teams für die Maschinenbetreuung mit je vier Mitarbeitern je Linie spezielle Einweisungen und Schulungen für Servicetechniker und das Bedienpersonal. Die Produktion lief unmittelbar nach Inbetriebnahme mit der geforderten Leistung wieder an.

PAKISTAN'S LEADING PHARMACEUTICAL AND COSMETICS GROUP, CHAS A MENDOZA, OPTS FOR END-OF-LINE PACKAGING MADE BY PESTER Young, dynamic, successful – that basically characterizes the development of the Pakistani cosmetic market which, in recent years, has gained notable momentum. If predictions are anything to go by, then there will be a gigantic average growth rate of 14 per cent in 2008.

Being the first pharmaceutical enterprise founded in 1971 in Pakistan, Chas A Mendoza now boasts the leading position on the local market. Along with three other companies, the enterprise belongs to the Medicam Group which, in turn, is market leader in Pakistan's health and beauty sector. Employing some 400 staff members, the group develops, produces and sells a broad range of branded products on the domestic pharmaceutical and cosmetic market.

Khalil Ahmed Nainitalwala, Chairman of the Medicam Group, places emphasis on the consistent automation of his production line and packaging processes at the production location in Karachi and is intent on multiplying the productivity to achieve a constant growth.

Before investing in a fully automatic packaging machinery for the Group's own "Medicam" toothpaste, Khurram Khalil Nainitalwala, Group Director of Factory Operation for Medicam Group of Companies, wanted to find an end-of-line packaging solution using films of premium quality. One of the requirements was the seamless integration into the tube filling and cartoning line recently installed by Norden. Medicam decided to complete the packaging line with five Pester PEWO-fold film overwrappers.

Considering that only a few months ago toothpaste tubes were still being wrapped with film by hand, after the successful implementation of the end-of-line packaging machinery the Group now produces some 4 million toothpaste tubes a month since March 2008. That increase in efficiency was a convincing argument for the financial approval of Salman Khalil Nainitalwala, Group Managing Director, and Junaid Khalil Nainitalwala, Finance Director of Medicam Group.

The high flexibility, precision, constant availability and consistent efficiency with short changeover times convinced Chairman Khalil Ahmed Nainitalwala and the Group Management of the outstanding potential of the Pester machinery.

The precise customization of all technical requirements and project phases was supervised by Bruno Baumann, local Sales Manager at Pester. Closely cooperating with the Pester's Pakistani representatives, M. Shabbir and Emad Shabbir of National Engg. & Packaging Co the project was successfully implemented at the customer's site. The full overwrapping machines were installed within 10 work days. Furthermore, special training for service technicians and operators was given to the teams in charge of the machines, each comprising four staff members per line. After implementation, the production re-started effectively proving the expected performance.

PESTER STARTET MIT SAP IN EINE NEUE IT ÄRA *Pester starts a new IT era with SAP*



Im Juli 2008 entschied sich Pester für die unternehmensweite Einführung von SAP. Das Unternehmen investiert damit in die auf den mittelständischen Maschinen- und Anlagenbau ausgegerichtete SAP-Branchenlösung „All for Maschine“. Die Implementierung begleitet der Systemanbieter All for One aus Memmingen. „Im Zuge des langjährigen Wachstums und einer permanenten Prozessoptimierung wird unsere aktuelle Systemlandschaft den wachsenden Anforderungen von Pester nicht mehr gerecht. Vor allem in Richtung Internationalität und Integration der Gesamtprozesse sehen wir eine Weiterentwicklung durch SAP“, erläutert Thomas Pester, Inhaber des Unternehmens, die Entscheidung.

Bereits im Frühjahr 2007 eröffnete Pester den Auswahlprozess mit 15 Anbietern für eine neue ERP-Systemlandschaft. „Die Entscheidung für SAP hat sich während der Evaluierungsphase und nach einer systematischen Prozessoptimierung konkretisiert. Nicht nur die mit SAP verbundene Investitionssicherheit, sondern auch der Mittelstandsfokus und die Branchenlösung sowie die räumliche Nähe zum Systemanbieter All for One waren für uns mit entscheidend“, ergänzt Bodo von Wartenberg, Geschäftsführer von pester pac automation.

Anfang August 2008 startete Pester mit der unternehmensweiten SAP Einführung in zwei Stufen. Zunächst erfolgt die Einführung am Firmenstandort in Wolfertschwenden bis Mitte 2009. In einer zweiten Phase soll nach und nach auch bei den Tochterfirmen SAP integriert werden. Rund 200 User in den Bereichen Finanzbuchhaltung, Controlling, Materialwirtschaft, Vertrieb, Service, Produktion, Projektmanagement, Personal und Produktdatenmanagement werden zukünftig ihre täglichen Aufgaben mit SAP ausführen. Ein 17-köpfiges Projektteam mit ernannten Key Usern aus den Fachabteilungen ist verantwortlich für die Erstellung des Fachkonzepts, das Customizing, Schulung der Endanwender und die Produktivschaltung.

„Wir erwarten von SAP eine komplette Abbildung der optimierten betrieblichen Prozesse und eine verbesserte Performance. Schnelle Abläufe, insbesondere in der Angebots- und Auftragsbearbeitung, und ein flexibles Projektmanagement sind dabei wichtige Eckpfeiler. Dieses System ermöglicht es uns, den Fokus noch intensiver auf unsere Kunden zu richten“, fasst Daniel Sprich, verantwortlicher Projektleiter bei Pester, die Ziele für die Systemeinführung zusammen. Mit SAP etabliert Pester eine zukunftsorientierte IT-Basis, um seine Marktposition weiter auszubauen.

In July 2008, Pester opted for the company-wide implementation of an SAP system, as a result of which the company has invested in the „All for Maschine“ SAP business solution for medium-sized machine and plant manufacturers. The implementation is being accompanied by the system providers, All for One, Memmingen. „In the course of enduring growth and permanent process optimization, our current systems landscape is no longer able to meet Pester's growing requirements. Through the SAP system we expect to achieve ongoing development, especially with regard to internationality and the integration of the overall processes,” says Thomas Pester, owner of the company, explaining why the decision was made.

In spring 2007, Pester already launched the selection process for a new ERP systems landscape with 15 providers. „The decision in favour of SAP concretized during the evaluation phase and following a systematic process optimization. Not only was the investment protection linked with SAP decisive, but also the focus on medium-sized businesses, the business solution and the proximity of the system providers, All for One,” adds Bodo von Wartenberg, Managing Director of pester pac automation.

At the beginning of August 2008, Pester started the company-wide implementation of the SAP system in two steps. To begin with, the system is being implemented at the headquarters in Wolfertschwenden by the middle of 2009. During the second phase, the SAP system will be integrated step by step at the subsidiary companies. Some 200 users in the domains administrative accounting, controlling, materials logistics, marketing, service, production, project management, HR and product data management will be administering their daily tasks using the SAP system. A project team of 17 members with officially nominated key users from the different departments is responsible for the generation of the theme concept, customizing, end user training and going productive.

„We anticipate a complete mapping of the optimized operating processes and a performance improvement. Quick workflows – especially as regards quotation and order processing – and flexible project management are important cornerstones here. This system enables us to focus our attention on our customers even more specifically,” says Daniel Sprich, the responsible project manager at Pester, summarizing the objectives of the system implementation. The SAP system is going to help Pester to establish a future-oriented IT base that will enable them to extend their market position even further.



5934



5942



5956



6534



6196



6220



5963



6152



6157



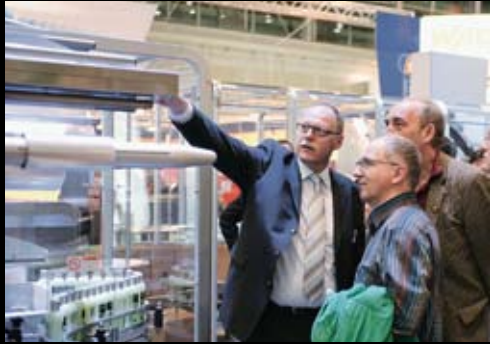
6423



6160



6259



5988



6014



6542



5967



6250

IMPRESSIONEN /
IMPRESSIONS
INTERPACK 2008



6525



5995



6474



6195



5928



6061



6223



6350



6341



5956



6074



6247



6527



6011



6177



6473



6170



6562

contact:
roland-rassl@pester.com
phone +49(0)8334/607-103



contact:
willi-rassl@pester.com
phone +49(0)8334/607-120



PEWO-pack 600 Compact dl



PEWO-fold C 120



EFFIZIENT
ERSTER DOPPELBAHNIGER STRAFFBANDEROLIERER
IN BALKONBAUWEISE FÜR
PHARMA- UND KOSMETIKFLASCHEN

EFFICIENT
FIRST DUAL-LANE BALCONY-STYLE
STRETCHWRAPPER WRAPS
AND SHRINKS PHARMACEUTICAL AND
COSMETIC BOTTLES

Leistung
Bis zu 100 Gebinde / Minute
Vorteile
Sicheres Produkthandling für Kosmetik- und Pharmaflaschen
Weiter Formatbereich bis zu Gebindegrößen von 220 x 150 x 250 mm
Effizient und zuverlässig durch synchron gesteuerte Servoachsen
Einfachste, zentrale Bedienung durch Touch Screen HMI mit Formatverwaltung
Schneller und einfacher Formatwechsel
Höchste Linieneffizienz durch Foliensplicer mit vollautomatischen Folienwechsel
Optimal zugänglich und reinigungsfreundlich
Erfüllt alle Pharmastandards einer GMP-gerechten Bauweise
Einsehbarer Schrumpftunnel
Passt in jedes Linienkonzept mit einbahniger Anbindung an vor- und nachgeschaltete Prozesse
Produkte
Alle gängigen Größen von (Form-)Flaschen
Max. Folienbreite von 2 x 250 mm
Output
Up to 100 bundles/min.
Advantages
Gentle product handling for cosmetic and pharmaceutical bottles
Extensive format range up to a collation size of 220 x 150 x 250 mm
Efficient and safe due to synchronously controlled servo axes
Very straightforward central operation via HMI touch screen with format administration
Fast and simple format changeover
Superior line efficiency through film splicer with fully automatic film change
Optimum accessibility and very easy to clean
Meets all pharmaceutical standards of a GMP-compatible design
Transparent shrink tunnel
Matches any line conception with single-lane connection to up- and downstream processes
Products
Any customary shaped bottle size
Max. film width: 2 x 250 mm

WELTNEUHEIT
HIGH SPEED EINZEL-VOLLEINSCHLAG
TECHNOLOGIE
MIT KONTINUIERLICHEM
PRODUKTTRANSPORT: DIE PEWO-FOLD C 120
VERPACKT HOCHWERTIGE PHARMA- UND
KOSMETIKFALTSCHACHTELN MIT
EINZIGARTIGER PRÄZISION.

WORLDWIDE NOVELTY
HIGH-SPEED SINGLE OVERWRAPPING
TECHNOLOGY
WITH CONTINUOUS PRODUCT CONVEYANCE:
THE PEWO-FOLD C 120 PACKS PREMIUM
PHARMACEUTICAL AND COSMETIC CARTONS
WITH OUTSTANDING PRECISION.

Leistung
120 Takte pro Minute
Vorteile
Verarbeitet bis zu 120 Faltschachteln/ Minute durchgängig bei allen Formatgrößen
Weiter Formatbereich bis zu Gebindegrößen von 250 x 120 x 125 mm
Schonendes Produkthandling und hohe Laufruhe über 12 vollsynchronis. ELAU-Servomotoren
Einfachste Bedienung durch Touch Screen HMI
Schneller Formatwechsel innerhalb von 5 bis 10 Minuten
Vollautomatischer Foliensplicer
Verschleißfreies, werkzeugloses Folientransportsystem
Verschleißfreie Siegelwerkzeuge und höchste Siegelqualität durch präzise Temperatursteuering
Exakter Folienschnitt durch Einsatz eines speziellen Schneidmessers
Verarbeitet alle gängigen transparenten oder bedruckten OPP-Folien
Produkte
Hochwertige Faltschachteln mit sensiblen, bedruckten oder lackierten Oberflächen
Output
120 cycles per minute
Advantages
Processes any format size at a constant speed of 120 cartons/minute
Wide format range up to collation sizes of 250 x 120 x 125 mm
Gentle product handling and supreme running smoothness via 12 fully synchronized ELAU servo motors
User-friendly operation via HMI touch screen
Quick format change within 5 to 10 minutes
Fully automatic film splicer
Wear-free, tool-less film transport system
Wear-free sealing tools and superior sealing quality through precision temperature regulation
Accurate film cutting through use of special cutting device
Processes any customary transparent and printed OPP films
Products
Premium cartons with sensitive, printed or high gloss surfaces

contact:
manfred-albrecht@pester.com
phone +49(0)8334 /607-176



contact:
manfred-albrecht@pester.com
phone +49(0)8334 /607-176



PEW0-form
UVP 2k



PEW0-form
TLC



KOMPAKT
WIRTSCHAFTLICHER CASEPACKER FÜR
KLEINE CHARGEN

COMPACT
ECONOMICAL CASEPACKER FOR
SMALL BATCHES

Leistung
5 Kartons / Minute
Vorteile
Kompakte, Platz sparende Bauweise für begrenzte Raumsituation
Sicheres Kartonhandling durch neuen Kartonabzug
Einfaches Produkthandling mit innovativem Staplerkonzept
Durchgängige Balkonbauweise für einfache Reinigung
Weiter Formatbereich bis zu Kartongrößen von 450 x 320 x 320 mm
Einfacher, schneller reproduzierbarer Formatwechsel
Einfachste, zentrale Bedienung über Touch Screen HMI
Steuerung mit integrierbarer Formatverwaltung
Produkte
Einzelne Faltschachteln oder Gebinde in Umkartons

Output
5 cases / minute
Advantages
Compact, space-saving design for limited space situations
Reliable case handling through new case extractor
Easy product handling with innovative stacker conception
End-to-end balcony-style construction for comfortable cleaning
Wide format range up to a case size of 450 x 320 x 320 mm
Simple, quickly repeatable format changeover
Comfortable central operation via HMI touch screen
Control system with integrable format administration
Products
Single cartons or collations in covering boxes

DYNAMISCH
FLEXIBLER TOP LOADER MIT NEUEM
PICK-AND-PLACE ROBOTER „PAC ROBOT 2“
AUS CARBON

DYNAMIC
FLEXIBLE TOP LOADER WITH
A NEW PICK-AND-PLACE CARBON
ROBOT „PAC ROBOT 2“

Leistung
Bis zu 60 Zyklen, bis zu 350 Flaschen / Minute
Vorteile
Präzises Produkthandling bei hohen Geschwindigkeiten
Dynamischer pick-and-place Roboter „pac robot 2“ mit neuer Kinematik
Roboter Tragarme aus Carbon garantieren höhere Steifigkeit und ruhigeren Arbeitsablauf
Neuer Konturgreifer handhabt zahlreiche Formate und Formen präzise und positionssicher
Einfacher Formatwechsel der Greifwerkzeuge und der weiterentwickelten Greifermodule
Variabel: Zwei Zuführungssysteme für einzelne Flaschen und Flaschengebinde
Produkte
Verpackt sensible Pharma- und Kosmetikprodukte positionsgenau in Trays, Versand- und Displaykartons

Robotics
Der dynamische zwei achsige Roboter pac robot 2 überzeugt mit seiner Tragkraft von 30 kg und durch seinen großen Arbeitsbereich

Output
Up to 60 cycles, up to 350 bottles / minute
Advantages
Precision product handling at high speeds
Dynamic pick-and-place robot ‘pac robot 2’ with new kinematics
Carbon robot arms guarantee great rigidity and smooth running during handling operations
Newly developed contour gripper handles numerous formats and shapes with pinpoint precision
Straightforward gripping tool and gripper module changeover for the different formats
Variable due to two different feeding systems for single bottles and bottle collations

Products
Packs sensitive pharmaceutical and cosmetic products in trays, shipping cases and display cartons

Robotics
The dynamic double-axled pac robot 2 stands out on account of its lifting force of up to 30 kg and large operating range

PESTER INSIGHT

AUSBILDUNG
WICHTIGER DENN JE
PESTER SETZT AUF
FIRMENNACHWUCHS
*Apprenticeships more
important than ever
Pester attach great importance
to the education
of company trainees*



DAS GEHEIMNIS
DER OBSTWIESE, TEIL 2
*The mystery
of the fruit meadow,
part two*



■ Pester verzeichnet die höchste Ausbildungsquote in der Firmengeschichte! Im September 2008 starteten 13 Auszubildende in ihre berufliche Zukunft bei Pester. Das Thema Ausbildung hat bei Pester eine langjährige Tradition und ist prägendes Element in der Firmenkultur. „Auch vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung ist der Nachwuchs aus den eigenen Reihen ein wichtiger Erfolgsfaktor für ein kontinuierliches Unternehmenswachstum und eine ausgewogene Altersstruktur“, betont Firmenchef Thomas Pester. Derzeit absolvieren insgesamt 34 Jugendliche in kaufmännischen und technischen Berufen ihre Ausbildung bei Pester. In den letzten zehn Jahren sicherte das Unternehmen mit jährlich zwischen 7 und 12 jungen Berufsanfängern seinen Bedarf an zukünftigen Fachkräften. Insgesamt sind Thomas Pester und Ausbildungsleiter Karl-Heinz Hawlik sehr zufrieden mit ihrem Firmennachwuchs. Jeder Jahrgang bringt Spitzen Absolventen hervor – sei es im Berufsschulabschluss oder in der Facharbeiterprüfung. „Wir setzen alles daran, dass unsere Ausbildung weiterhin Bestleistung fördert und fordert“, so das erklärte Ziel von Thomas Pester.

□ *Pester report the highest number of apprentices in the history of the company! In September 2008, 13 trainees began their professional career at Pester. Apprenticeships have a long tradition at Pester and are a characteristic element in the company culture. „In view of the demographic development, producing offspring from one’s own ranks is also a key success factor for the continuation of a company’s growth and a balanced age structure,” CEO Thomas Pester points out. We currently have 34 youths doing apprenticeships in commercial and technical professions. During the last ten years the company has succeeded in safeguarding its requirement for future skilled employees with 7 to 12 young job beginners each year. All in all, Thomas Pester and training officer, Karl-Heinz Hawlik, are very happy with their trainees. Each age group has produced top graduates – both as far as vocational qualifications and applied vocational examinations are concerned. „We do our utmost to encourage and bring out best performances during the training,” says Thomas Pester, explaining the company’s declared objective.*

■ Kommt Ihnen als treuer Leser der Banderole dieses Thema irgendwie bekannt vor? Erstmalig veröffentlicht im Oktober 2000, berichten wir hoch aktuell weiter. Für nicht eingeweihte Leser – die Obstwiese ist das bislang ungenutzte Wiesendreieck an der südlichen Seite des Pester Firmengeländes, deren Nutznießung bislang ungeklärt war.

Frank Romer, Pesters Mann für alle Fälle, hat zwischenzeitlich seine auf der Obstwiese geplante Zwerghühnerzucht aufgegeben und widmet sich in seiner knappen Freizeit dem Herrichten völlig heruntergekommener Bauernhäuser. Nur mit größter Mühe kann ihn T.P. hin und wieder überreden, zur Pflege seines Fuhrparks doch die eine oder andere Stunde abzuwacken (neuerdings muss die angeblich zusammengebrochene Ersatzteilversorgung aus Japan erhalten, da gewisse Arbeiten an dem Yamaha-Oldtimer-Motorrad höchst zögerlich vorankommen).

Zurück zu unserer Obstwiese. Diese wird seit kurzem von einem mächtigen schwarzen Gebäude mit Vordach dominiert. Die Recherche ergab Erstaunliches: Der Neubau soll als XL-Version der ursprünglich an anderer Stelle geplanten 007-Bar dienen, daher die Farbe Diskoschwarz. Als Türsteher wurde bereits Oliver Kahn verpflichtet, aber nur für die Zeit, wenn Seppi Tschada im Auslandseinsatz ist. Durch die Popularität des Türstehers wird mit einem erhöhten Zulauf speziell weiblicher Fans gerechnet, die dann bei nächtlichem Anstehen nicht im etwainen Regen stehen müssen, daher das riesige Vordach. Die Bar/Disko ist als Joint Venture des Landhotels Grönenbach und der Firma Pester geplant. Leider konnte sich das Management bisher nicht über die Anzahl und das Herkunftsland der Go-go-Girls einigen. Daher wird die Halle zwischenzeitlich als Lager benutzt. Wie immer halten wir Sie, liebe Leser, hinsichtlich der weiteren Entwicklung auf dem Laufenden ...

□ *As a regular reader of the Banderole the title might sound a little familiar to you! Following our first report in October 2000, we feel we need to give you an update on the very latest developments! For those of you who are not in the know, the fruit meadow was that unused corner of land south of the factory, the beneficial use of which still needed clarifying.*

The news is that Frank Romer, Pester’s jack-of-all-trades, has meanwhile abandoned his plans to breed bantams on it and has decided to devote the little leisure time he has to furbishing up derelict farmhouses. Because of this, T.P. has to practise a lot of arm-twisting in order to persuade him to spend the odd hour or two sprucing up his fleet of cars. (Of late, an alleged breakdown in the delivery of spare parts from Japan is the excuse used for the infuriatingly slow progress on certain work that needs to be done on T.P.’s veteran Yamaha motorbike.)

But back to our fruit meadow ... Most recently, it is dominated by a mighty black building with a projecting roof. Intensive investigations revealed something really astonishing: the new development is going to be an XL version of the „007 Bar” that was originally supposed to go somewhere else. This would indeed explain the colour: „disco-black”. Germany’s famous ex-goalie, Oliver Kahn, has already been signed as doorman - but only as long as Seppi Tschada is abroad on call. Owing to the doorman’s popularity an increased interest is anticipated from female fans in particular who, while queuing up at night, will not have to wait out in the rain with that giant projecting roof to keep them dry. Plans for the bar/disco are a joint venture between the Landhotel Grönenbach and Pester & Co. Unfortunately the management hasn’t yet been able to reach an agreement on the number and nationality of the go-go girls. Perhaps that explains why the building is being used as a warehouse until a decision is made. As always, we will strive to keep you informed, dear Reader, on any further developments ...



01



02



03

**RUNNERS HIGH – EIN HOCHGEFÜHL LÄSST
GRENZEN ÜBERSCHREITEN
BERNHARD KIECHLE BEIM TRANSALPINE RUN
GANZ VORNE MIT DABEI**

**RUNNERS HIGH – ELATED FEELINGS HELP
DEFY THE ODDS!**

**BERNHARD KIECHLE FINISHES RIGHT UP
FRONT AT THE TRANSALPINE RUN**

01 BERNHARD KIECHLE AM START DER VORLETZTEN ETAPPE

02 BERNHARD KIECHLE UND ALBERT ARNOLD VOR DEM START

03 SENSATIONELLER ZIELEINLAUF BEIM TRANSALPINE RUN

01 BERNHARD KIECHLE AT THE START OF THE PENULTIMATE LEG

02 BERNHARD KIECHLE AND ALBERT ARNOLD BEFORE THE START

03 SENSATIONAL FINISH AT THE TRANSALPINE RUN

□ Was für die meisten Läufer fast unvorstellbar sein dürfte, hat das ‚Team Allgäu‘ mit Bernhard Kiechle und seinem Teampartner Albert Arnold geschafft – den diesjährigen Transalpine Run 2008. „Es ist ein unglaubliches Hochgefühl zu erfahren, was in einem steckt“, berichtet Bernhard Kiechle nach dem Rennen stolz. Für den 34-jährigen Maschinenbaumeister bei Pester ist Laufen eine Passion. Erst letztes Jahr im Frühjahr begann Kiechle mit dem Laufen auf Wettkampfebene. Seither meisterte er mehr als fünf große Wettkäufe unter anderem den Hamburg Marathon und den Ironman in Roth. „Für mich ist es der Reiz, meine eigenen Grenzen kennen zu lernen und diese zu überwinden“, erklärt Kiechle seine Leidenschaft für den Ausdauersport.

Das Team Allgäu bewältigte beim Transalpine Run die Gesamtstrecke von 300 km und 15.000 Höhenmeter in nur 34:08 Stunden und erreichte damit einen sensationellen elften Platz in der Gesamtwertung und den siebten Platz in der Herren-Hauptwertung. Bei dem extremen Rennen, an dem ca. 250 Zweier-teams aus insgesamt 28 Nationen gestartet sind, erreichten am Ende nur 148 Teams das Ziel in Sexten im Hochpustertal. „Ohne Schmerzen und Verzweifeln schaffte den Transalpine-Run niemand! Schon ein klasse Gefühl es geschafft zu haben“, freut sich Kiechle übergelukkig nach seinem erfolgreichen Zieleinlauf. „Besonders motiviert haben uns die überraschend zahlreichen Kollegen am Wegrand, die uns mit Bannern, Kuhglocken und Zurufen Antrieb und Kraft gaben.“ Ein unvergessliches Erlebnis und eine einzigartige Leistung! Bleibt zu hoffen, dass der Laufathlet nicht ganz ins Profilager wechselt und seine berufliche Karriere an den „Nagel“ hängt ...

□ The „Team Allgäu“, in other words, Bernhard Kiechle and his team partner Albert Arnold, have accomplished something that most runners consider practically impossible: the Transalpine Run 2008. „It is really elating to discover what you are capable of doing when you want to,“ says a proud Bernhard Kiechle. Running is a passion to Pester’s 34-year-old master mechanical engineer. It was only last year in spring that Kiechle started running at a competitive level. Since then, he has mastered more than five major races such as the Hamburg Marathon and Roth Ironman. „Getting to know my own limits and overcoming them is what appeals to me,“ says Kiechle, explaining his passion for this endurance sport.

Running an overall distance of 300 km and a difference in altitude of 15,000 metres, the „Team Allgäu“ accomplished the Transalpine Run in only 34:08 hours and reached a sensational 11th place in the overall standings and 7th place in the men’s ranking. Some 250 teams of two from 28 nations took part in this extremely gruelling race and, at the end, only 148 teams managed to reach the finishing line at Sexten in Hochpustertal, South Tyrol. „Absolutely no one can do the Transalpine Run without despairing or feeling pain at some point along the way! It’s an incredible feeling to have made it,“ rejoices Kiechle, overjoyed at crossing the finishing line. „What particularly motivated us was the surprisingly large number of colleagues at the wayside who cheered us on at the top of their voices, waving their banners and ringing cowbells.“ What an unforgettable experience and outstanding performance! We can only hope that the athlete doesn’t consider giving up his job and turning professional ...