



pester
pac automation



Pester goes Japan

- | | |
|---------------------------|---|
| Highlights | Weltweit: Partnerschaft mit Bosch Japan S. 03 |
| | Interview: Quo vadis – Verpackungsmarkt Japan? S. 04 |
| | Multitalent: Seitenlader UVP S. 07 |
| | Know-how: Pester Training Center S. 10 |
| Neu: Service Plus S. 12 | |
| Highlights | Worldwide: partnership with Bosch Japan P. 03 |
| | Interview: Quo vadis – packaging industry in Japan? P. 04 |
| | All-rounder: Sideload UVP P. 07 |
| | Know-how: Pester Training Center P. 10 |
| | New: Service Plus P. 12 |



_Herausgeber _editor pester pac automation Hauptstraße 50 87787 Wolfertschwenden Telephone +49(0)83 34 . 607-0 Telefax +49(0)83 34 . 607-200 www.pester.com info@pester.com _Redaktion _editorial staff Sabine Gaus Stefanie Wagner Thomas Pester Norbert Rechner	_Text _text Sabine Gaus Stefanie Wagner Thomas Pester _Fotos _photos pester pac automation WSW Bloch, Wolfertschwenden schmidstudios, Stefan Schmid, Achstetten _Gestaltung _design atelier strasser, Memmingen _Druck und Herstellung _printing Liebel Druck, Bad Waldsee
--	---

Liebe Leser, Dear Readers,

_Während eines Aufenthaltes in Kiew Anfang Mai dieses Jahres hörte ich, dass die ukrainische Wirtschaft im Jahre 2003 um 6,1% wuchs – Deutschland im Vergleich: minus 0,1%.

Konsumnachholbedarf, Umwandlung von Staats- in Privateigentum und eine enorme Aufbruchstimmung sind Gründe dafür. In Deutschland ist die Stimmung eine etwas andere. Beklagt werden die Kosten der Arbeit, die hohen Steuern, zu viel Staat etc.

Liegt das Heil darin, Produktionsstandorte ins Ausland zu verlagern? Das mag für Konzerne und bestimmte Produkte eine Lösung sein. Wir, der mittelständische Maschinenbau braucht Ideen, um zu überleben, z.B. Ideen, die Produktivität zu steigern. Interessant: Bei einer Umfrage unter den Beschäftigten bei Pester im Dezember 2003 nannten 143 von 177 Befragten die Arbeitsabläufe als Potenzial für Verbesserungen; diese Potenziale müssen geöffnet werden.

Die Entdeckung neuer Ideen, insbesondere von solchen, die dem Kunden mehr Nutzen bringen und die Umsetzung davon, ist der Schlüssel zu Wachstum oder zumindest die Stabilisierung der vorhandenen Größe.

Haben Sie ein Blatt Papier und Schreibgerät neben ihrem Bett, um nächtliche Ideen sofort festzuhalten?

Herzlichst Ihr Thomas Pester



Thomas Pester, Geschäftsführer pester pac automation
Thomas Pester, CEO pester pac automation

_During my stay in Kiev in early May of this year I heard that the Ukrainian economy grew in 2003 by 6.1%, – while in Germany it shrank by minus 0.1%, by comparison.

The accumulated needs of consumers, the transformation from state-owned to private property and an enormous atmosphere of a fresh start are the reasons for this. In Germany the mood is a little different. Complaints are raised about employment costs, high taxes, too much state intervention, etc.

Is the remedy to all of this to transfer production abroad? This might be a solution for major companies and individual products. But we, the medium-sized machine engineering industry, need ideas in order to survive, e.g. ideas that will lead to increased productivity. It is interesting to note that in a survey among Pester's employees in December 2003 143 of 177 of those questioned mentioned the workflow as an area with potential for improvement; this potential must be released.

Coming up with new ideas, especially ones that bring benefits to the customer and the implementation of them, is the key to growth or at least the stabilization of the status quo.

Do you have a sheet of paper and a pen near your bed for immediately recording any bright, night ideas?

Sincerely Yours, Thomas Pester

Pester weltweit – Strategische Partnerschaft mit Bosch in Japan

Pester throughout the world – Strategic partnership with Bosch in Japan

„Bosch Packaging Technology und pester pac automation kooperieren seit einem Jahr erfolgreich in Japan. Beide Unternehmen zielen darauf ab, den Kunden in Japan ganzheitliche Verpackungslösungen aus einer Hand zu liefern. Vorteilhaft für den Kunden, da alle Leistungen rund um den Verpackungsprozess direkt vor Ort verfügbar sind.“

„Durch den Zusammenschluss haben wir eine ideale Ausgangsbasis mit unseren Produkten und Serviceleistungen den japanischen Markterfordernissen zu entsprechen“, so Rainer Lengl, verantwortlicher Area Sales Manager für Japan bei Pester. „Mit unserer eigenen Niederlassung in Japan, können wir allen Kundenanfragen schnell und flexibel gerecht werden, ohne auf interkulturelle Barrieren zu stoßen.“

Bosch Packaging Technology ist seit 1982 der verlängerte Arm der Bosch Gruppe in Japan, die sich heute als Marktführer platziert hat. Dort produziert sie modernste Verpackungstechnologie einzig für den japanischen Markt. Die Produktrange umfaßt Füll- und Verpackungsmaschinen für die Pharmabranche aber auch für die Kosmetik-, Food- und Getränkeindustrie. Optimale Ergänzung dazu bietet Pester mit seinen Lösungen im end-of-line packaging.

Was honoriert der japanische Markt?

Dr. Guenther Burkhard, President von Bosch Packaging Technology in Japan hat ein klares Ziel: „Wir müssen unsere Kunden davon überzeugen, dass wir schnell, zuverlässig und kompetent sind, dann werden wir in Japan eine positive Marktakzeptanz erzielen.“

Dr. Burkhard sieht drei Erfolgsfaktoren für die zukünftige Zusammenarbeit mit Pester in Japan: „Wir müssen erstklassigen Service beim Kunden vor Ort bieten, wir wollen das Applikations-Know-how unserer Verkäufer zu den Pester Maschinen weiter ausbauen und wir nutzen die kompetente Unterstützung der Organisation von Pester, um schnell und zuverlässig die Kundenwünsche zu erfüllen.“

Service-Qualität bereits umgesetzt

Die Kunden in Japan haben nur einen Ansprechpartner in Sachen Service: „Service aus einer Hand“ ist die Devise – auch wenn die einzelnen Maschinen von unterschiedlichen Herstellern stammen. Die komplette Linie wird von einem Servicemanager bei Bosch betreut. Dazu wurde ein Servicetechniker von Bosch Japan im Pester Training Center auf den möglichen Serviceeinsatz an einer Pester-Maschine intensiv vorbereitet.

„Bosch Packaging Technology and pester pac automation have been successfully cooperating in Japan for more than a year now. Both companies aim to supply their customers in Japan with one-stop integrated packaging solutions. Customers benefit from the fact that all services related to the packaging process are available on the spot.“

„With this cooperation we have created an ideal starting point for tailoring our products and services to Japanese market requirements“, says Rainer Lengl, Area Sales Manager responsible for the Japanese market. „With our own office in Japan, we are able to respond to all customer enquiries quickly and flexibly and without coming up against intercultural barriers.“

Since 1982, Bosch Packaging Technology has been the long arm of the Bosch Group in Japan, and is now the market leader. In Japan, it produces the most modern packaging technology exclusively for the national market. The product range includes filling and packaging machines for pharmaceuticals and for the cosmetics, food and beverages industry. Pester offers an optimal addition to this with its end-of-line packaging solutions.

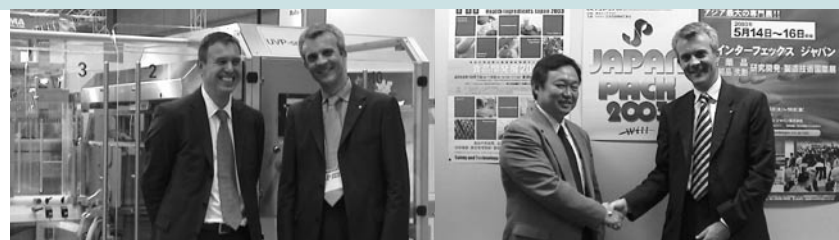
How can we do justice to the Japanese market?

Dr. Guenther Burkhard, President of Bosch Packaging Technology in Japan has a clear objective: „We have to prove to our customers that we are fast, reliable and competent, that way we will be genuinely accepted on the Japanese market.“

Dr. Burkhard sees three factors that will ensure successful future cooperation with Pester in Japan: „We have to offer first-class service to customers locally; we want to increase the application know-how of our sales people concerning the Pester machines and we are using the competent support of the Pester Organisation to meet customer requirements swiftly and reliably.“

Service quality already a reality

Our customers in Japan have just one contact person for service issues: „One-stop service“ is our motto – even if the individual machines come from different manufacturers. A service manager at Bosch is in charge of all machines. To ensure all this works properly, a service technician from Bosch Japan undertook intensive preparation at the Pester Training Center in case he has to service a Pester machine.



01

02

- 01 Dr. Guenther Burkhard, President der Bosch Packaging Technology (rechts) und Norbert Rechner, Vertriebsleiter bei Pester auf der Japan Pack 2003 in Tokyo
- 02 Dr. Burkhard im Gespräch mit Takao Mitsunaga, Sales Manager bei Pester Japan auf der Japan Pack.
- 01 Dr. Guenther Burkhard, President of Bosch Packaging Technology (right) and Norbert Rechner, Director of Sales and Marketing of Pester at the Japan Pack 2003 in Tokyo
- 02 Dr. Burkhard talking with Takao Mitsunaga, Sales Manager of Pester Japan at the Japan Pack

Wohin geht der japanische Verpackungsmarkt?

Interview mit Dr. Guenther Burkhard, President der Bosch Packaging Technology in Japan

Where is the Japanese packaging market heading?

Interview with Dr. Guenther Burkhard, President of Bosch Packaging Technology in Japan



Banderole: Herr Burkhard, was fasziniert Sie persönlich an Japan?

Dr. Burkhard: Bereits 1991 war ich vier Jahre in Japan tätig. Schon damals habe ich schätzen gelernt, dass es ein Mehr an Miteinander unter den Kollegen gibt im Vergleich zu Europa oder USA.

Banderole: Inwiefern findet sich dies im Management eines japanischen Unternehmens wieder?

Dr. Burkhard: In japanischen Unternehmen gilt das Senioritätsprinzip, d.h. die Mitarbeiter werden innerhalb des Unternehmens groß und wachsen in Positionen hinein. Das Lebensalter besitzt wesentlichen Einfluss für den Aufstieg. Grundsätzlich braucht man eine gewisse Zeit, um Erfolge zu erzielen. Im Gegensatz zu Europa findet sich im Top Management ein eher langfristiges Denken und es gibt mehr Visionäre.

Banderole: Was sind wesentliche Eigenschaften, um in der japanischen Geschäftswelt zu bestehen?

Dr. Burkhard: Grundsätzlich zählt Ehrlichkeit als oberstes Prinzip. Zudem ist es ein Irrglaube, dass nur japanische Verhaltensweisen akzeptiert werden – kein Japaner ist brüskiert, wenn man ihm die Hand schüttelt.

Banderole: Und was empfehlen Sie konkret?

Dr. Burkhard: Jeder Manager sollte eine japanische Visitenkarte haben und 10 Ausdrücke des täglichen Lebens in japanisch beherrschen. Auch wenn es nicht perfekt ist, schätzten es Japaner, wenn man für ihre Kultur Interesse zeigt.

Banderole: Mit dem Zukauf der SIG Pack gehört Bosch weltweit zu den führenden Unternehmen in der Verpackungsbranche – wie ist die Stellung im japanischen Markt?

Dr. Burkhard: Bosch ist mit der Verpackungstechnik seit 1978 in Japan vertreten. Heute sind wir bei den Liquida im Pharmamarkt mit Abstand Marktführer. Im Trockenbereich, der Kosmetikverpackung sowie im Foodsegment gehören wir zu den TOP 5.

Banderole: Welche Besonderheiten weist der japanische Verpackungsmarkt Ihrer Meinung nach auf?

Dr. Burkhard: Japan ist ein abgeschlossener und sehr fragmentierter Markt. Es gibt mehr als 450 Verpackungsmaschinenhersteller, worunter sehr viel kleine Firmen sind, die kaum Potenzial für den Export haben und sich deshalb ausschließlich mit dem heimischen Markt beschäftigen. Gekoppelt mit der Rezession existiert ein enormer Wettbewerbsdruck, so dass viele Unternehmen von der Substanz leben. Die gesamtwirtschaftliche Deflation spiegelt sich somit auch in den Maschinenpreisen wieder.

Banderole: Welche Trends zeichnen sich daraus für die Verpackungsbranche ab?

Dr. Burkhard: Der Trend geht hin zu attraktiven und innovativen Verpackungen. Darüber hinaus sorgen die extrem kurzen Produktlebenszyklen für eine große Verpackungsvielfalt. Zum Dritten sehe ich den Trend zur Flexibilität seitens der Maschinenhersteller. Der Anteil von Standardmaschinen nimmt stetig ab, gefragt sind neue Kreationen und Innovationen in der Prozeßtechnik.

Banderole: Nach welchen Kriterien entscheidet sich ein japanischer Kunde Ihrer Erfahrung nach für einen Hersteller?

Dr. Burkhard: An erster Stelle steht die Dauer der Kunden-Lieferanten-Beziehung. Im Pharmabereich steht an zweiter Position das Thema Sicherheit, in der Foodbranche wohl eher das Serviceargument. Wie bereits erwähnt, wird die Flexibilität eines Herstellers besonders gefordert, da in Japan nicht hohe Volumina verarbeitet werden, die Produktvielfalt dagegen sehr viel größer als in Europa ist. Ein wesentliches Zeichen für Zuverlässigkeit sieht der japanische Pharmakunde in der Anzahl japanischer Referenzen.

Banderole: Welche Anforderungen stellt ein japanischer Kunde an seine Verpackungsmaschine?

Dr. Burkhard: Ganz entscheidend ist die kurze Lieferzeit, wer hier mithalten kann, hat schon zu 50 Prozent die Kaufzusage. Eine hohe Maschinenverfügbarkeit wird in Japan weit höher gewichtet als in Europa oder USA. Dazu zählt eine Gutteilerausbringungsrate nahe an 100 Prozent, aber auch kurze Umrüstzeiten und die Produktivität insgesamt. Natürlich entscheidet auch der Preis.

Banderole: Und wie bedeutend ist die Maschinenleistung?

Dr. Burkhard: Japan ist ein Niedrig- bis Mittelleistungsmarkt. Hochleistung wie in Europa und USA ist selten gefragt, vielmehr zählt Flexibilität. Erklärbar ist dies mit der Geschichte, da nach dem Krieg mit wenigen Ressourcen auf wenigen Maschinen eine hohe Modellvielfalt produziert werden mußte. Zudem fördern die längeren Arbeitszeiten und die geringere Fertigungstiefe im Vergleich zu Europa die Flexibilität.

Banderole: Wie stellt sich die Bosch Verpackungstechnik diesen Anforderungen?

Dr. Burkhard: Wir importieren Hochleistungsmaschinen aus Europa und bauen Sondermaschinen in Japan. Aus beiden Welten integrieren wir das Beste, d. h. wir vereinen die bessere Mechanik aus dem deutschen Maschinenbau und die kundenspezifischen Applikationen in Japan und sind dadurch schneller und flexibler als andere Mitbewerber.



Banderole: Welche Entwicklungen sehen Sie im Markt der Pharma-Verpackung in Japan?

Dr. Burkhard: In Japan ist das Gesundheitssystem anders organisiert. Hier bekommt man seine Medizin beim Arzt genau abgezählt nach Indikation. Deshalb sind z. B. Blister perforiert zur besseren Dosierung durch den Arzt. Dieses System ist dadurch effizienter und kostengünstiger. Darum verzeichnet der japanische Markt im Trend zur Einzeldosierung die größten Zuwachsraten. Hervorzuheben ist außerdem die Bedeutung der Produktsicherheit. Der Markt für Inspektions-technologie wird dadurch stark wachsen.

Banderole: Jedes Produkt definiert seine Verpackung – welche Pharma-Produkte bestimmen den japanischen Markt?

Dr. Burkhard: Nach wie vor dominieren Ampullen und Flaschen. Im Spritzenbereich verzeichnet man aber überproportionale Wachstumsraten, insbesondere im Segment der Kunststoff-spritzen.

Banderole: Auf welche Neuerungen müssen sich Verpackungsmaschinenhersteller in Japan einstellen?

Dr. Burkhard: Durch eine aktuelle Änderung des Gesetzgebers ist die Zulassung eines Medikamentes nicht mehr an den Produktionsstandort gebunden. Dadurch gibt es eine Vorwärtsintegration im Wertschöpfungsprozess und die Packmittelhersteller gehen in Richtung Lohnverpackung.

Banderole: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Verpackungsmaschinenbranche in Japan zukünftig entwickeln?

Dr. Burkhard: Der Konsolidierungsprozess, der in USA und Europa bereits vor 10 Jahren begonnen hat, findet jetzt in Japan statt. Durch die Fusionen nimmt der Einfluss nicht japanischer Pharmazeuten immer mehr zu. Dadurch steigt natürlich auch der Druck auf die Verpackungsmaschinenhersteller. Der Markt verändert sich derzeit stark.

(Das Interview führte Sabine Gaus)

Banderole: Mr Burkhard, what personally fascinates you about Japan?

Dr. Burkhard: In 1991 I had already been active in Japan for four years. At that time I appreciated the fact that colleagues are more focussed on team spirit than they are in Europe or the USA.

Banderole: How is this reflected in the management of Japanese companies?

Dr. Burkhard: In Japanese companies the principle of seniority applies, i. e. the employees grow up inside the company and grow into their positions. Age has a significant influence on promotion. You always need a certain amount of time to achieve success. In contrast to Europe top management tend to think in the long term and there are more visionaries.

Banderole: What are the essential qualities you need to succeed in the Japanese business world?

Dr. Burkhard: Honesty is always at the top of the list. Furthermore, it is a misconception that only Japanese ways of behaving are accepted – no Japanese person is offended if you shake hands with him/her.

Banderole: And what concrete recommendations do you have?

Dr. Burkhard: Every manager should have a Japanese business card and know ten Japanese expressions used in everyday life. Even if it is not perfect, the Japanese appreciate it if you show interest in their culture.

Banderole: With the purchase of SIG Pack, Bosch has become a global leader in the packaging industry – what is the situation on the Japanese market?

Dr. Burkhard: Bosch's packaging technology has been available in Japan since 1978. Today we are easily the market leader for liquids in the pharmaceuticals market. In the area of dry goods, cosmetic packaging and in the food segment we are among the top 5.

Banderole: What, in your opinion, are the special aspects of the Japanese market?

Dr. Burkhard: Japan is a closed and very fragmented market. There are more than 450 packaging machine manufacturers, including a large number of very small firms that have hardly any export potential and are thus only focused on the domestic market. Together with the recession there is enormous pressure of competition, so that many companies are living from their capital. The macroeconomic deflation is therefore mirrored in the machine prices.

→



03



04

03 Thomas Pester, Geschäftsführer von Pester, begrüßt Dr. Burkhard in Wolfertschwenden

04 Dr. Burkhard im Interview mit Sabine Gaus, Marketingmitarbeiterin bei Pester

03 Thomas Pester, CEO of Pester, welcomes Dr. Burkhard in Wolfertschwenden

04 Dr. Burkhard interviewed by Sabine Gaus, Marketing department at Pester

Banderole: What trends is this leading to in the packaging industry?

Dr. Burkhard: The trend is towards attractive and innovative packaging. Additionally, the extremely short product life cycles are resulting in a greater variety of packaging. Thirdly, I see a trend towards flexibility on the part of the machine manufacturers. The proportion of standard machines is steadily decreasing, new creations and innovations in the process technology are in demand.

Banderole: According to which criteria does a Japanese customer, in your experience, decide on a manufacturer?

Dr. Burkhard: The length of the relationship between the supplier and the customer is most important here. In pharmaceuticals the second most important factor is safety, while in the food segment service plays a major role. As already mentioned, flexibility on the part of a manufacturer is especially called for, as in Japan the volumes processed are not that large, but the range of products is far wider than in Europe. The Japanese pharmaceuticals customer sees the number of Japanese references as an important sign of reliability.

Banderole: What are the Japanese customer's requirements of a packaging machine?

Dr. Burkhard: Decisive here is a short delivery time, if you can manage this, you have won half the battle. The high availability of machines weighs more heavily in Japan than in Europe or the USA. Also important are a rate of almost 100 per cent for producing acceptable goods, but short changeover times and the productivity all play a role. Of course, the price is decisive too.

Banderole: And how important is machine performance?

Dr. Burkhard: Japan is a low to medium performance market. High performance as in Europe and the USA is rarely required; flexibility counts for more. This can be explained by the fact that after the Second World War it was necessary to produce a large range of models with few resources and few machines. Moreover, the longer working hours and lower manufacturing depth promote greater flexibility compared with Europe.

Banderole: How does Bosch Packaging Technology meet these requirements?

Dr. Burkhard: We import high-performance machines from Europe and build special machines in Japan. We integrate the best of both worlds, i. e. we combine the better mechanics from the German machine construction industry and the customer-specific applications in Japan and are thus faster and more flexible than our rivals.

Banderole: What developments can you see on the Japanese pharmaceuticals packaging market?

Dr. Burkhard: In Japan the health system is organized differently. Here the physician prescribes you your medicine precisely on the basis of your medical indication. Thus, for example, blisters are perforated for better dosage by the physician. This system is therefore much more efficient and cost-saving. The Japanese market is thus exhibiting the highest growth rates in the trend towards individual dosages. The product safety aspect should also be stressed. This will lead to high growth in the inspection technology market.

Banderole: Every product defines its packaging – which pharmaceutical products determine the Japanese market?

Dr. Burkhard: Ampoules and bottles continue to dominate. There are also enormous growth rates in the syringe sector, especially in the plastic syringe segment.

Banderole: What innovations should packaging machine manufacturers expect in Japan?

Dr. Burkhard: A current change in legislation means that the licensing of a medicine is no longer tied to its production location. This is leading to forward integration in the value creation process and the packaging manufacturers are going in the direction of contract packaging.

Banderole: In your opinion, how will the Japanese packaging machine sector develop in the future?

Dr. Burkhard: The consolidation process that already started in the USA and Europe 10 years ago, is now happening in Japan. Mergers mean that the influence of non-Japanese pharmaceutical companies is constantly increasing. This of course also increases the pressure on the packaging machine manufacturers. The market is currently changing dramatically.

(Interview by Sabine Gaus)



05

05 Dr. Burkhard: „In Japan sind Schnelligkeit und Flexibilität wichtige Erfolgsfaktoren.“

05 Dr. Burkhard: „In Japan important factors of success are quickness and flexibility.“

Dr. Burkhard ist bei Bosch Packaging Japan verantwortlich für 120 Mitarbeiter in Tokyo, Funabashi und Osaka
Dr. Burkhard is at Bosch Packaging Japan responsible for 120 employees in Tokyo, Funabashi and Osaka

Seitenlader UVP – ein flexibles Multitalent

UVP Side Loader – Flexible and Versatile

Vorteile im Überblick

- Universell einsetzbar
- Passende Konfiguration für jede Leistung, Anwendung
- Flexible Modulbauweise
- Modernste Steuerungssysteme
- Bedienerfreundliche Ausstattung
- Kurze Umrüstzeiten
- höchste Maschinenverfügbarkeit

Advantages at a Glance

- The UVP is universally usable for various types of formats and cases
- Suitable configuration for each kind of task, application
- Flexible modular construction
- Use of most sophisticated control systems
- User-friendly design
- Short changeover times
- Highest machine availability

_Pester pac automation entwickelte seinen Seitenlader, PEWO-form UVP, zu einem modularen Baukastensystem weiter. Das ‚Sidelading‘, bei dem Produkte von der Seite in den Karton verpackt werden, ist in der Pharma-, Kosmetik- und Kosumgüterbranche eine bewährte Verpackungsmethode.

„Heute fragen unsere Kunden vor allem nach flexiblen und wirtschaftlichen Anlagenkonzepten, die verschiedenste Verpackungsaufgaben mit einer Maschine lösen“, berichtet Norbert Rechner, Vertriebsleiter bei Pester.

Deshalb gibt es den UVP Seitenlader bei Pester für jeden Anwendungsfall und Leistungsbereich in der richtigen Konfiguration. Ob Faltschachteln, (Aerosol)Dosen oder (Form)Flaschen in American Cases, Trays oder mittels Wrap-Around verpackt werden, der UVP ist für verschiedene Formate und Zuschnitte universell einsetzbar (siehe Grafik).

„Ein modulares Baukastensystem ermöglicht es uns, die passende Variante für jede Anforderung zu konfigurieren“, erläutert Manfred Albrecht, verantwortlicher Produktmanager bei Pester.

Manche Verpackungsaufgaben erfordern sogar eher eine Lösung im ‚low-speed‘ Bereich. Deshalb entwickelte Pester für die Anwendung der American Cases einen Seitenlader für die langsamen bis mittleren Leistungsbereiche von bis zu 5 Kartons pro Minute. Bislang deckte der UVP die höheren Leistungsklassen von 10, 15 und 20 Kartons pro Minute ab.

„Damit bieten wir unseren Kunden eine günstige und wirtschaftliche Einstiegsvariante mit allen Funktionalitäten und Qualitätsvorteilen der höheren Leistungsklassen. Das Produkthandling gestaltet sich bewährt einfach und störungsfrei. Der Kunde erhält die UVP-Modellreihe mit Pneumatikantrieb bis hin zu einem kompletten Servoantrieb mit 7 Achsen“, faßt Manfred Albrecht die Vorteile zusammen.

Der UVP in pharmagerechter Balkonbauweise erfüllt alle GMP-Standards – ein Multitalent für alle Fälle!



PEWO-form UVP

_Pester pac automation is developing, PEWO-form UVP side loader into a modular construction system. Side loading, where products are loaded into a case from the side, is a tried-and-tested packaging method in the pharmaceuticals, cosmetics and consumer goods industries.

„These days our customers primarily request more flexible and economical system concepts that can carry out the widest range of packaging tasks with just one machine“, reports Norbert Rechner, Director of Sales and Marketing of Pester.

That’s why Pester has the UVP side loader for every application and range of performance in the correct configuration. Cartons, aerosol cans or (shaped) bottles in American cases, trays or packaged as wrap-around, the UVP can be used universally for different formats and layouts (see graphic).

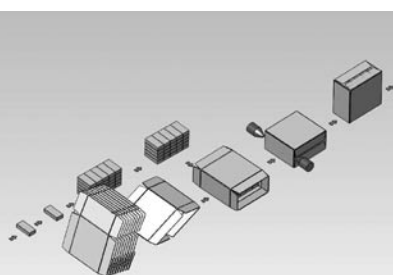
„A modular system allows us to find the right solution for any requirement“, explains Manfred Albrecht, the product manager responsible at Pester.

Many packaging tasks even require a low speed solution. That’s why Pester developed a side loader for the slow to mid-speed performance ranges of up to 5 cases per minute for the American cases application. Until now the UVP covered the higher performance ranges of 10, 15 and 20 cartons per minute.

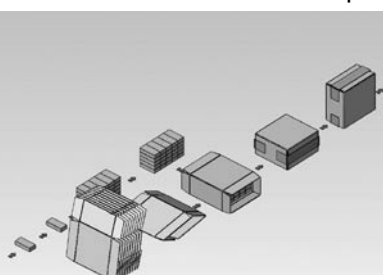
„We thus offer our customers a good value and economical solution with all functionalities and quality benefits of the higher performance classes. The product handling has shown itself to be both simple and smooth running. The customer receives the pneumatically driven UVP model series up to the full servo motor with 7 axes“, is how Manfred Albrecht sums up the benefits.

The UVP with one side support construction for the pharmaceuticals industry meets all GMP standards – a versatile performer in any context!

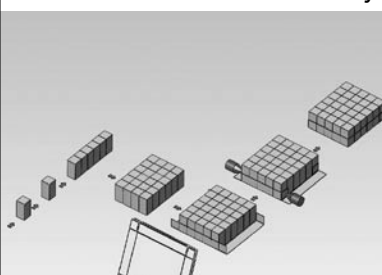
1.1 american case hotmelt



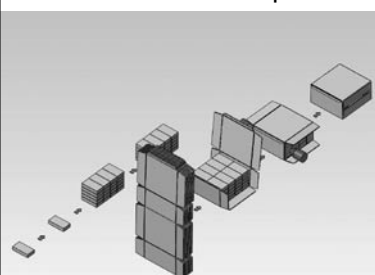
1.2 american case tape



2. tray



3. wrap around



3.2

Mechatroniker – Spezialist für komplexe Aufgaben

Mechatronic Engineer – Specialist for complex tasks

„Erst seit 1998 gibt es den Ausbildungsberuf ‚Mechatroniker/-in‘ und auch bei Pester setzt man seit 5 Jahren konsequent auf die eigene Ausbildung zum Facharbeiter mit dieser fächerübergreifenden Qualifikation.“

Der Verpackungsprozess ist heute hoch-automatisiert. Die modernen Verpackungsanlagen integrieren mechatronische Mess-, Steuerungs- und Regelungssysteme. Für die Beherrschung dieser Technologien benötigt man deshalb Facharbeiter eines neuen Typs: Mitarbeiter, die sehr unterschiedliche Aufgaben wie Arbeitsvorbereitung, Materialdisposition, Logistik, Programmierung, Überwachung, Instandhaltung und Qualitätsmanagement ausüben können.

„Inzwischen haben wir 4 junge Mitarbeiter in diesem Beruf ausgebildet und derzeit absolvieren 7 ihre Lehrzeit“, berichtet Karl-Heinz Hawlik, Ausbildungsleiter bei Pester. Der Mechatroniker ist Spezialist und Generalist in einem. Er vereint das Wissen aus den Bereichen Mechanik, Elektronik sowie Informationstechnik.

„Angesichts der zunehmenden Technisierung ist die Ausbildung zum Mechatroniker eine prima Ausgangsbasis für die Zukunft“, meint auch Wolfgang Witzig, Auszubildender im 3. Lehrjahr bei Pester. Für Abwechslung sorgen die vielfältigen Aufgaben:

„Wir bauen mechanische, elektrische, pneumatische und hydraulische Komponenten zusammen, installieren komplette Anlagen und prüfen diese auf ihre Qualität. Darüberhinaus gehören auch die Inbetriebnahme, Bedienung, Fehlerbehebung sowie Wartung und Instandhaltung von modernen Maschinen zu unserem Tätigkeitsfeld.“

Gefragte Fähigkeiten sind vor allem ein gutes technisches Verständnis sowie das selbständige Lösen komplexer Aufgaben. „Bereits während der Ausbildung fertigen wir unsere ersten Maschinen und die Arbeit im Team fördert Kreativität und Kommunikationsgeschick“, lobt Witzig den Praxisbezug.

Mit seinem fächerübergreifenden Spezialwissen ist der Mechatroniker ein kompetenter und vielgefragter Gesprächspartner. „Ob in der Montage oder als Kundendienstmonteur sorgt er für schnelle, präzise und wirtschaftliche Problemlösungen im Sinne unserer Kunden“, freut sich Karl-Heinz Hawlik.

„It is only since 1998 that the job requiring training ‚Mechatronic engineer‘ exists and at Pester one has also for 5 years now been pursuing an own specialist training for this multidisciplinary qualification.“

The packaging process is nowadays highly automated. Modern packaging systems integrate mechatronic measurement, control and regulatory systems. For a command of these technologies a specialist of a new type is therefore needed: These are employees who can perform very diverse tasks such as, work preparation, material planning, logistics, programming, monitoring, maintenance and quality management.

„We have now trained 4 young employees in this profession and 7 more are currently completing theirs“, reports Karl-Heinz Hawlik, Educational Training Officer at Pester. The mechatronic engineer is a specialist and a „generalist“ at the same time. He brings together knowledge from mechanics, electronics and IT.

„In view of the increasingly technical nature of our business, training as a mechatronic engineer provides an excellent starting point for the future“, believes Wolfgang Witzig, a trainee in his third year of studies with Pester. The variety of the tasks provides constant distraction:

„We combine mechanical, electric, pneumatic and hydraulic components, install complete systems and test the quality of them. Furthermore, our field of activities also includes the commissioning, operation, error correction as well as servicing and maintenance of modern machines.“

The skills required are primarily good technical understanding as well as the ability to solve complex tasks independently. „Already during the training we produce our first machines and teamwork promotes creativity and communication skills“, says Witzig, emphasizing the practical side of the training.

With his multidisciplinary specialist knowledge, the mechatronic engineer is a competent and much-in-demand employee. „Whether in assembly or as a customer service technician, he ensures fast, precise and economical solutions that appeal to our customers“, Karl-Heinz Hawlik is happy to reveal.



08 Karl-Heinz Hawlik, Ausbildungsleiter von Pester in der Lehrwerkstatt.

08 Karl-Heinz Hawlik, Educational Training Officer at Pester in the training workshop

Pester Training Center – Mit Sicherheit gut bedient

Pester Training Center – ensures excellent machine operation

„Ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Produktivität und Effizienz eines Unternehmens ist nicht zuletzt die Kompetenz und die Motivation seiner Mitarbeiter“, so Luc van de Vel, Bereichsleiter Services bei Pester. „Deshalb bietet pester pac automation ein pozessorientiertes, individuell abgestimmtes und umfassendes Trainingskonzept an.“

Damit die Kunden die Maschinen bestmöglich kennen- und bedienen lernen, setzt Pester auf ein Trainingsangebot nach Maß, das sich an den individuellen Bedürfnissen jedes Kunden orientiert. Jedes Training wird von einem Team organisiert, denen Experten aus verschiedenen Bereichen zur Seite stehen. Das Training kann sowohl bei Pester in modern ausgestatteten Seminarräumen, als auch beim Kunden durchgeführt werden. „Viele Maschinenanwender sehen das Training als eine Investition in die Zukunft, um sicher zu stellen, dass die Maschinen optimal, sicher und effizient genutzt werden“, so Luc van de Vel.

Das Pester Training Center bietet drei Möglichkeiten, profundes Maschinen Know-how zu entwickeln (Grafik 1):

1 Einweisung

Nachdem eine Maschine installiert oder umgebaut wurde, erhält das Maschinenpersonal beim Kunden eine Einweisung durch einen Experten von Pester, wie die Maschine funktioniert und wie ggfs. Störungen zu beheben sind. Grundlage für den Wissenstransfer bildet eine ausführliche Betriebsanleitung.

2 Modulares Trainingsprogramm

Für einen optimalen Lernerfolg sorgen kleine Teilnehmergruppen von mindestens 3 und maximal 5 Personen. In den Trainings wird nicht nur theoretisches Wissen vermittelt, sondern es erfolgen auch praktische Übungen an der eigenen Maschine (z.B. in Form von simulierten Störungsfällen). Um eine reibungslose Maschinenbedienung zu garantieren, werden Sicherheitsaspekte angesprochen.

Die Teilnehmer erhalten übersichtliche Schulungsunterlagen, die sich spezifisch auf die Maschine beziehen, sie absolvieren zum Abschluß einen Verständnistest (Fragebogen) und bekommen ein Zertifikat.

Trainingsmodule im Überblick (Grafik 2)

Die Trainingseinheiten werden individuell auf die jeweilige Zielgruppe oder ein bestimmtes Projekt abgestimmt: daraus resultiert ein Stufenmodell ‚Training‘ bei pester pac automation

M1 Bediener | Hier wird Grundlagenwissen vermittelt das als ‚Basis‘ für alle weiteren Kurse zu empfehlen ist.

Lerninhalte: Funktionsbeschreibung der Maschine und Bedienungselemente, ausführliche Sicherheitseinweisung und Wartungsgrundlagen

M2 Techniker | Das umfangreichste Modul. Hier wird ausführliches Wissen über Maschinenbedienung, Wartung und Instandhaltung vermittelt. Das gesammelte theoretische Wissen wird dann in der Praxis vertieft. Außerdem werden alle Sicherheitsaspekte ausführlich behandelt.

M3 Spezialist | Dieses Modul richtet sich hauptsächlich an Elektriker und Elektroniker, die die Maschine installieren, grundlegende Einstellungen vornehmen, die Software bedienen und Fehler und Störungen beheben können sollten.

Lerninhalte: Funktionen der Maschine, Grenzwerte, Software Programmierung der Steuerung, ausführliche Einführung in Sicherheitsaspekte, Störungsbehebung, Antriebe, Komponenten, Funktionsüberwachung, Fehlersuche und -behebung, Format-/Produktwechsel, Ersatzteile und Wartung.

M4 Train-the-Trainer | Für Teilnehmer, die später selbst ihre Kollegen schulen sollen. Neben den üblichen Schulungsunterlagen gehören dazu auch weitere Unterlagen, zum Beispiel die Präsentationsdateien für den Unterricht

3 Workshops

Pester veranstaltet mehrmals im Jahr Workshops zu aktuellen Themen. Diese Workshops, in deutscher oder englischer Sprache, sind nicht nur maschinenbezogen. Die Teilnehmer erhalten kompetente Informationen zu Partner Produkten, die in Verbindung mit den Pester-Anwendungen stehen, wie z.B. eine KUKA-Roboterschulung oder über Elau-Steuersysteme.

„Wir legen besonderen Wert darauf, neueste Entwicklungen vorzustellen, deshalb sind Anregungen hierzu sehr willkommen“, so Astrid Winkle, Schulungsleiterin bei Pester. „Dieses Feedback unserer Kunden garantiert, daß die Themen der Workshops kundenorientiert gewählt werden.“ Schließlich bieten diese Workshops auch eine optimale Plattform für den Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern.

Für die zweite Jahreshälfte 2004 sind folgende Workshops geplant:

- Verpackungsmaterialien
- Elau-Steuern bei Pester
- KUKA Roboter

06



Anmeldungen und Informationen zu Trainings und Workshops bei Astrid Winkle, Schulungsleiterin, Telefon: +49 (0) 8334/607-148, email: astrid-winkle@pester.com.

If you want to attend or find out more about our training sessions and workshops, contact Astrid Winkle, Training Supervisor, Telephone: +49 (0) 8334/607-148, email: astrid-winkle@pester.com.

„An important factor in the successful productivity and efficiency of a company that is often neglected is the competence and motivation of its employees“, says Luc van de Vel, Area Services Manager at Pester. „That’s why pester pac automation offers a process-oriented, individually tailored and comprehensive training program.“

To ensure that customers get to know their machines and operate them as well as possible, Pester provides a customized training offer oriented towards the individual needs of its customers. Each training is organized by a team supported by experts from the various departments. The training can either take place in Pester’s own well-equipped and modern seminar rooms or on the premises of the customer. “Many machine users view the training as an investment in the future, as it enables them to make sure that the machines will be used optimally, safely and efficiently“, says Luc van de Vel.

There are three alternative ways of achieving a thorough knowledge of Pester machines (graphic 1):

1 Instruction

After a machine has been installed or adapted, the customer’s machine operators are instructed by a Pester expert on how the machine functions and how any fault that might arise can be corrected. The basis for this transfer of knowledge are extensive operating instructions.

2 Training modules

Successful study is ensured by small class sizes of at least 3 and at most 5 people. The training sessions do not only provide theoretical knowledge but also involve practical exercises on the customer’s own machine (e.g. in the form of simulated breakdowns). To guarantee smooth machine operation, safety aspects are also addressed.

The participants receive easy-to-understand training materials that relate specifically to the machine in question, and at the end of the training they take a comprehension test (questionnaire) and are awarded a certificate.

Training Modules at a Glance (graphic 2)

The Training units are individually tailored to each target group or a specific project: ‘Training’ step model at pester pac automation

M1 Operator | The basic knowledge that is recommended for all further courses is communicated here.

Study contents: Functional description of the machine and operational elements, extensive safety instruction and servicing principles

M2 Technician | The most comprehensive module. Detailed knowledge of machine operation, servicing and maintenance is communicated here. All this theoretical knowledge is then expanded in practice. Additionally, all safety aspects are covered in detail.

M3 Specialist | This module is mainly directed towards electricians and electronics engineers who install the machines, make the basic settings, operate the software and should be able to correct errors and faults.

Study contents: Functions of the machines, limit values, software programming of the control mechanisms, extensive introduction to safety aspects, fault correction, engines, components, function monitoring, fault location and correction, format /product change, spare parts and servicing

M4 Train the Trainer | For participants who will later train their own colleagues. In addition to the usual training materials, additional materials are provided, for example the presentation files for the training

3 Workshops

Several times each year, Pester organizes Workshops on current topics. These workshops, held in English or German, do not relate only to the machines. The participants receive authoritative information about partner products that are related to the Pester applications, such as a KUKA Robot training or one on Elau control systems.

„We believe it to be extremely important to present the latest development, so we are always very open to suggestions“, says Astrid Winkle, Training Supervisor at Pester. “This feedback from our customers guarantees that the topics of the workshops are selected to meet their needs.“ Finally, these workshops also provide an optimal platform for participants to exchange views and experience.

In the second half of 2004, the following workshops are planned:

- Packaging materials
- Elau control systems at Pester
- KUKA robots

08



07

06 Von rechts nach links: Verantwortliche für Training bei Pester:

Gerhard Kathan, Luc van de Vel, Astrid Winkle und Lorenz Fleschutz

07 Training in Theorie: Astrid Winkle visualisiert neues Maschinen-know-how

08 Training in der Praxis: Die Teilnehmer lernen an ihrer Verpackungsmaschine

06 From right to left: Responsible for training at Pester: Gerhard Kathan, Luc van de Vel, Astrid Winkle and Lorenz Fleschutz

07 Training in theory: Astrid Winkle visualises new machine know-how

08 Training in practice: the participants learn at their packaging machine

THREE ALTERNATIVE WAYS

PESTER TRAINING CENTER

1
INSTRUCTION

2
MODULAR TRAININGS

3
WORKSHOPS

graphic 1

MODULAR TRAINING PROGRAM

+ MODUL 4 TRAIN-THE-TRAINER	M4			
+ MODUL 3 SPECIALIST	M3	M3		
+ MODUL 2 TECHNICIAN	M2	M2	M2	
MODUL 1 OPERATOR	M1	M1	M1	M1

graphic 2

Sicherheit und Produktivität mit ‚Service Plus‘ Safety and Productivity with ‚Service Plus‘

„Pester pac automation entwickelt ein neues Serviceangebot: ‚Service Plus‘ ist die Antwort auf die erhöhten Serviceanforderungen der Kunden aus der Pharma- und Kosmetikindustrie.“

Für maximale Produktivität sind die Hochleistungslinien in der Pharma- und Kosmetikindustrie häufig rund um die Uhr an 7 Tagen im 3 Schicht Betrieb weltweit im Einsatz. Dies stellt höchste Anforderungen an die Maschinen und ihre Bediener. Mancher Störfall bringt Kosten im mehrstelligen Bereich mit sich.

Kundenorientierte individuelle Serviceangebote rund um den gesamten Produktionsprozess mit weltweiter Verfügbarkeit, die eine hohe Servicesicherheit bieten, werden deshalb immer stärker bei den Maschinenlieferanten nachgefragt.

Neben den bewährten Servicebausteinen wie Wartung, Format- und Ersatzteilmanagement, Training und Telefonservice entwickelte Pester vor allem für Kunden mit hohen Serviceanforderungen ein erweitertes Servicekonzept.

„Unter der Bezeichnung ‚Service Plus‘ bieten wir unseren Kunden ein Service-Paket, das ganz auf deren Bedürfnisse zugeschnitten ist“, so Gerhard Kathan, Customer-Service Manager bei Pester. „Dazu erhält jeder Kunde seinen persönlichen Servicevertrag individuell abgestimmt auf seine Anforderungen. Unser Ziel ist es, durch einen komfortablen Rund-um-Service (Präventiv- und Notfall-Service) für den Kunden einen echten Mehrwert zu schaffen, indem die Maschineneffizienz optimiert wird.“

Das Service Plus Paket besteht aus zwei Bausteinen mit folgenden Leistungen:

Grundpaket (SERVICE BASIC), Grafik 3

- Wartung: regelmäßige Wartungsintervalle
- Ersatzteilmanagement: Ersatzteile vor Ort und ab Werk
- Telefonservice
- Training: Schulung des Maschinenpersonals vor Ort

Service Plus Paket (SERVICE+), Grafik 4

- Exklusive Service-Hotline (24 Stunden, 7 Tage) mit garantierten Reaktionszeiten
- Express Abwicklung bei dringenden Ersatzteilen
- garantierte Reaktionszeiten für Vor-Ort-Einsätze
- Persönlicher Servicemanager, der alle Serviceanfragen koordiniert

Voraussetzung für die Nutzung der Service Plus Leistungen ist der Abschluss des Grundpaketes. Gerhard Kathan begründet dies damit: „Nur über diese Präventiv-Leistungen lassen sich Kosten, die durch Störfälle verursacht werden, minimieren. Unser Prinzip ist dabei eine vorbeugende Servicestrategie – Fehlervermeidung geht vor Fehlerbeseitigung.“

Mit dem Service Plus Paket bietet Pester seinen Kunden den entscheidenden Vorteil, dass eine Service-Partnerschaft entsteht, die den gesamten Lebenszyklus einer Anlage begleitet. Dem Kunden steht ein persönlicher Servicemanager zur Verfügung, der ihn im Störfall rundum betreut. So kann ein optimales Zusammenspiel von Hard- und Software sichergestellt und die Maschinenperformance gesteigert werden. Schnelle Reaktionszeiten garantieren den störungsfreien Betrieb einer Anlage und reduzieren die Life Cycle Costs.

Vorteile durch das Service Plus-Paket:

- hohe Maschinenverfügbarkeit (Minimieren der Downtime)
- Reduzieren der Ausfall- und Maintenance-Kosten
- effizienter Einsatz der Maschinen
- Exklusive Service-Hotline mit garantierter Erreichbarkeit
- garantierte Reaktionszeiten sichern schnelle Fehlerdiagnose und -behebung
- hohe Teileverfügbarkeit und schnelle Ersatzteilversorgung
- Ein persönlicher Ansprechpartner (Servicemanager)
- Wissens- und Informationstransfer durch hochqualifizierte Pester-Servicetechniker

08



Für weitere Informationen zum Service Plus Paket wenden Sie sich an Gerhard Kathan, Customer-Service Manager, Telefon: +49 (0) 83 34/607-138, email: gerhard-kathan@pester.com
For more information about the Service Plus package, please contact Gerhard Kathan, Customer-Service Manager, Telephone: +49 (0) 83 34/607-138, email: gerhard-kathan@pester.com

„Pester pac automation is developing a new service offer: ‚Service Plus‘ is the answer to the raised service requirements of customers in the pharmaceuticals and cosmetics industries.

In order to guarantee maximum productivity the high performance lines in the pharmaceuticals and cosmetics industry often operate round the clock 7 days a week in three shifts throughout the world. This makes enormous demands on both, the machines and their operators. It is not unusual for breakdowns to result in costs running into several figures.

Customer-oriented individual service offers relating to the whole production process with global availability that offer highly reliable service are therefore increasingly expected from machine suppliers.

Together with such tried-and-trusted service components as maintenance, format and spare parts management, training and telephone service, Pester has above all developed an expanded service philosophy for customers with high service requirements.

„Under the name ‚Service Plus‘ we offer our customers a service package perfectly tailored to their needs“, says Gerhard Kathan, Customer-Service Manager at Pester. „Each customer receives his own personal service agreement individually adapted to meet his requirements. It is our aim to create real added value for our customers through convenient and comprehensive service (preventive and emergency service) by optimising machine efficiency.“

The Service Plus package consists of two components including the following services:

Basic package (SERVICE BASIC), graphic 3

- Maintenance: regular service intervals
- Spare parts management: Spare parts locally and ex works
- Telephone service
- Training: Local training of the machine operators

Service Plus package (SERVICE⁺), graphic 4

- Exclusive service hotline (24/7) with guaranteed reaction times
- Express processing for urgently needed spare parts
- Guaranteed reaction times for local operations
- Personal service manager who coordinates all service enquiries

The prerequisite for benefiting from Service Plus is signing up for the basic package. Gerhard Kathan justifies this in the following way: „It is only by such preventive means that the costs incurred by breakdowns can be minimized. Our principle is a precautionary service strategy availability – preventing errors takes priority over correcting errors.“

With its Service Plus package, Pester offers its customers the decisive benefit of a service partnership that lasts the entire lifetime of a system. Each customer has a personal service manager at his disposal who deals with all issues when there is a breakdown. This way we ensure an optimal combination of hardware and software and increase machine performance. Fast reaction times guarantee the smooth running of a system and cut life cycle costs.

Benefits of the Service Plus package:

- High machine availability (minimizing the downtime)
- Cutting failure and maintenance costs
- Effective use of the machines
- Exclusive service hotline with guaranteed access
- Guaranteed reaction times mean rapid fault diagnostics and correction
- High availability of parts and rapid supply of spare parts
- A personal contact person (service manager)
- Knowledge and information transfer by highly qualified Pester service technicians

08 Gerhard Kathan, Customer Service Manager und sein Team

09 Servicecheck an der Maschine

10 Effizientes Ersatzteilmanagement

11 Servicetechniker rund um die Uhr erreichbar

12 Kompetente Wartung

08 Gerhard Kathan, Customer Service Manager and his team

09 Service check out at the machine

10 Efficient spare parts management

11 Service Engineer – 24h availability

12 Competent maintenance



9



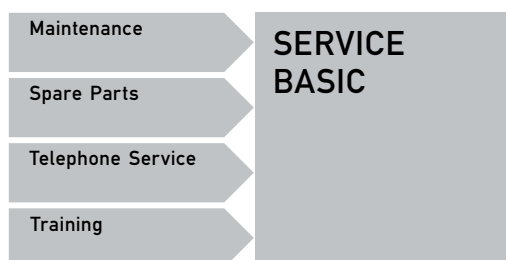
10



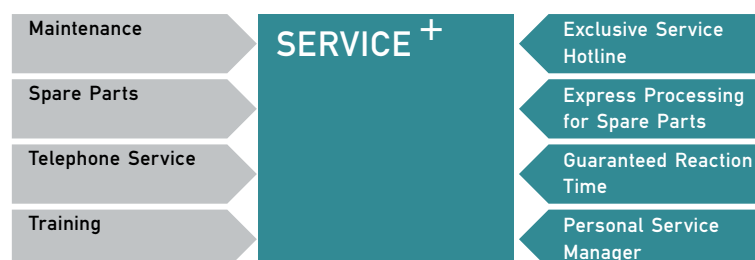
11



12



graphic 3



graphic 4

Gründung pester pac automation UK

Foundation of pester pac automation UK

„Anfang des Jahres verstärkte Pester seine Präsenz in Europa und gründete eine weitere Niederlassung: pester pac automation UK.

Von dem zentralen Standort in der Nähe von London betreuen die Salesmanager Paul Cadec und Kevin Butler, der Servicetechniker David Goldsack und der Operationsmanager Chris Stevens den britischen Markt mit dem gesamten Produkt- und Serviceprogramm der Verpackungsautomation von Pester. Das Team von Pester UK ist seit Jahrzehnten vertraut mit dem Pester Equipment.

„Die Präsenz vor Ort mit einer eigenen Niederlassung garantiert für unsere Kunden noch schnellere Reaktionszeiten und umfassendes Know-how in allen Fragen des innovativen Verpackungsprozesses. Dies gilt sowohl für die Beratung und Planung bei neuen Verpackungsanlagen als auch für die Erweiterung oder Umrüstung bestehender Linien“, so Norbert Rechner, Vertriebsleiter bei Pester.

Das Thema Service wird natürlich auch in Großbritannien groß geschrieben und umfaßt alle Leistungen angefangen bei der Beratung und Information, das Projektengineering, Validierung, Dokumentation, Training bis hin zu Wartung und Instandhaltung

„Wir freuen uns, die Kollegen von pester pac automation UK in unserem motivierten Team mit einer modernen Unternehmenskultur zu begrüßen.“

„Beginning of this year, Pester has strengthened its presence in Europe by setting up another subsidiary: pester pac automation UK.

The Pester-UK-Team works with the Pester equipment since several years and is now on-site for customers all over Great Britain. The two Sales Managers Paul Cadec and Kevin Butler, the Service Technician David Goldsack and the Operations Manager Chris Stevens located nearby London, work the whole British market and offer the complete range of activities and services concerning the packaging process to meet all individual needs.

„Customers will also benefit from direct contact with the factory in Germany where experts are available to create solutions together with the customer. Dedicated, well trained and experienced people on our products guarantee quick reply and smart solutions on the spot. This applies for sales as well as our individual customer service and the retrofitting of existing lines“, says Norbert Rechner, Director of Sales and Marketing at Pester.

Service is also in Great Britain of high significance for Pester and covers all services starting from advisory service and information, project engineering, validation, documentation, training as well as machine maintenance.

„We are therefore very happy to announce that your contacts at pester pac automation UK are now part of a transparent team with a modern corporate culture.“



Ihr Kontakt in England:

Your contact in the UK:

- Sales Director: Paul K. Cadec, paul-cadec@pester.com
- Sales Engineer: Kevin Butler, kevin-butler@pester.com
- Operations Director: Christopher J. Stevens, chris-stevens@pester.com
- Service Manager: David L. Goldsack, david-goldsack@pester.com

pester pac automation
UK
T Wing, Crowthorne
Business Estate
Old Wokingham Road
CROWTHORNE
RG45 6AW
Great Britain

Telephone: +44 (0)1344-751 646
Telefax: +44 (0)1344-751 656
email: pester-uk@pester.com
www.pester.com



13

13 Von links nach rechts Kevin Butler, Paul Cadec, David Goldsack, Chris Stevens

13 Von links nach rechts Kevin Butler, Paul Cadec, David Goldsack, Chris Stevens

Russland – Markt mit Perspektive

Russia – A Market with prospects

„Ende Februar 2004 stellte Pester erneut auf Moskau modernem Messegelände in Krasnaja Presnja aus. Auf der 13. UPAKOVKA – die führende Fachmesse der Verpackungsindustrie für Russland und Osteuropa – trafen sich 400 Aussteller aus 25 Ländern. Die gute Besucherresonanz von rund 24.000 Fachleuten aus der Branche bestätigt das hohe Investitionsinteresse.“

Russland und Osteuropa sind wirtschaftlich betrachtet große Wachstumsmärkte für die Verpackungsindustrie. So liegt das geschätzte Investitionsvolumen für die nächsten Jahre bei rund 1 Mrd. US-Dollar.

Die Verpackungsbranche hat in Russland einen hohen Nachholbedarf bei Kapazitäten und Know-how. „Auf der Messe zeigten die Besucher ein großes Interesse an westlichen Verpackungstechnologien“, berichtet Joachim Eckart, Pesters Area Sales Manager für Osteuropa. „Wichtig für die Kontaktabahnung ist die Maschine zum Anfassen – nur wer sehr gute Qualität sichtbar vorführen kann, generiert Nachfrage bei den Investoren“, so die Erfahrung von Eckart.

Insgesamt wurde die Messe von den Ausstellern als sehr erfolgreich beurteilt. „Wir konnten wichtige Kontakte knüpfen und Anfragen gewinnen“, bestätigt Norbert Rechner, Vertriebsleiter bei Pester. „Osteuropa ist für unsere Verpackungsautomation ein attraktiver Zukunftsmarkt, wo wir unsere Präsenz weiter ausbauen.“

Aufgrund der positiven Resonanz plant Pester auf der nächsten Verpackungsmesse in Moskau Mitte Dezember 2005 wieder mit dabei zu sein.

„At the end of February 2004 Pester was once again one of the exhibitors at Moscow's modern fairground in Krasnaya Presnya. The 13th UPAKOVKA – the leading specialist fair for the packaging industry for Russia and Eastern Europe – saw a meeting of 400 exhibitors from 25 countries. The positive visitor response from 24,000 trade specialists confirmed that there is great interest in investment.“

Russia and Eastern Europe are, from the economic point of view, major growth markets for the packaging industry. The estimated volume of investment for the coming years is about 1 billion US dollars.

The packaging trade in Russia has a lot of catching up to do with regard to capacities know-how. „Visitors to the fair showed great interest in western packaging technologies“, reports Joachim Eckart, Pesters Area Sales Manager for Eastern Europe. „When it comes to making contact, it is important to have the machine physically present– you can only generate demand among investors if you can demonstrate very high quality“, Eckart says from experience.

All in all, the fair was judged a success by the exhibitors. „We were able to make important contacts and attract interest“, confirms Norbert Rechner, Director of Sales and Marketing at Pester. „Eastern Europe is an attractive future market for our packaging automation, one where we can further develop our presence.“

Thanks to the positive resonance, Pester is also planning to attend the next packaging fair in Moscow mid-December 2005.



14



14 Impressionen von der UPAKOVKA 2004 in Moskau

14 Impressions of the UPAKOVKA 2004 in Moscow

Im Nachbarort der pester pac automation in Wolfertschwenden haben sich der Künstler Reinhard Blank mit seinem Atelier und die Galeristin Doris Riedmiller in den Hallen der historischen „Ersten Allgäuer Rahmzentrale“ in Bad Grönenbach-Thal niedergelassen. Doris Riedmiller, ehemalige Mitarbeiterin des renommierten Grafik-Designers Otl Aicher, zeigt in ihrer Galerie internationale Gegenwartskunst mit Galerishop und Möbeln.

Über den Maler und Plastiker Reinhard Blank, Dozent an der Hochschule für Gestaltung in Karlsruhe, schrieb der Memminger Kulturamtsleiter Dr. Hans-Wolfgang Bayer:

„Reinhard Blank gibt mit seiner Malerei dem Gedanken eine visuelle Realität und zeigt wie die Kunst eine Brücke von der objektivierenden Reflexion zur subjektiven Empfindung schlagen kann. Blanks Bilder eröffnen in ihrer Materialität und geometrischen Struktur ästhetische Erfahrungen und sind zugleich quasi bildsprachliche Aussagen über Erkenntnisprobleme der Wissenschaft.

Seit Mitte der 80er Jahre entwickelt Reinhard Blank mit hoher Produktivität und vielfachen Annäherungen an unterschiedliche Bildsysteme der „Konkreten Kunst“ eine visuelle Logik, die Fragen über das Selbst-Bild und das Welt-Bild in die Kunst transportiert. Bereits 1990 wurde er dafür mit dem Kulturpreis der Stadt Memmingen ausgezeichnet, eine Ehrung, die er seither in seinem künstlerischen Schaffen vielfach bestätigt hat (...).“

Für das Frühjahr 2005 ist eine Ausstellung über das visuelle Erscheinungsbild der pester pac automation im Kontext der Architektur in der galerie riedmiller geplant.

Kunst und Möbel neu inszeniert in ehemaligen Käsehallen Art and furniture newly staged in former dairy halls



Reinhard Blank

The artist Reinhard Blank has set up his atelier and Doris Riedmiller has opened a gallery in the halls of the historic „Erste Allgäuer Rahmzentrale“, a converted dairy in Bad Grönenbach-Thal, a neighboring village of pester pac automation in Wolfertschwenden. Doris Riedmiller, who once worked for the famous graphic designer Otl Aicher, displays international contemporary art in her gallery with gallery shop and furniture.

The Memmingen culture department head Dr. Hans-Wolfgang Bayer wrote the following about the painter and sculptor Reinhard Blank, who is also a lecturer at the Academy of Design in Karlsruhe:

„Reinhard Blank's paintings turn thought into visual reality and show how art can build a bridge between objectifying reflection and subjective feeling. The materiality and geometric structure of Blank's pictures create esthetic experiences and are, at the same time, almost metaphorical statements about problems of scientific knowledge.

Since the mid 80s Reinhard Blank, with his high productivity and multiple rapprochments to various systems of images in "Concrete Art", has been developing a visual logic that transports questions about our images of ourselves and of the world into the realm of art. Already in 1990 he was awarded the cultural prize of the town of Memmingen, an honor that he has since often shown himself to be worthy of through his artistic work (...).“

An exhibit of the visual appearance of pester pac automation in the context of architecture will be held in the Riedmiller Gallery in spring of 2005.

Mitarbeiter im Focus Employees in the focus



Bruno Baumann, Area Manager (28 Jahre)
sammelte zuvor bereits 2 Jahre Berufserfahrung in Thailand und arbeitet seit dem 01. April 2004 in der neu gegründeten Außenstelle Pester Süd-Ost-Asien. In Bangkok koordiniert er vor Ort alle Verkaufs- und Service-Aktivitäten für Pester.

Bruno Baumann, Area Manager (28)
Already possessing 2 years of work experience in Thailand, Bruno Baumann has worked since April 1st 2004 for the new Pester local branch in South-East Asia which is located in Bangkok. He coordinates all sales and service activities on the spot.

Contact: pester pac automation
South-East Asia, Bangkok
Telephone: +66 (0) 2713 0411
Telefax: +66 (0) 2382 2058
email: bruno-baumann@pester.com

Rainer Lengl, General Sales Manager (30 Jahre)

wird den Vertrieb von Pester USA ab September 2004 als General Sales Manager verstärken und somit den wichtigsten Exportmarkt weiter ausbauen. Rainer Lengl, blickt auf eine 5 jährige erfolgreiche Verkaufstätigkeit bei Pester zurück und war zuletzt als Area Sales Manager tätig.

Rainer Lengl, General Sales Manager (30)
Will join the sales team as the General Sales Manager of Pester USA in September 2004 and will therefore support the most important export market for Pester. Rainer Lengl was active in sales for the last five years at Pester Germany and has recently been working as a successful Area Sales Manager.

Contact: pester pac automation
USA, Allendale
Telephone: +1 201 327 7009
Telefax: +1 201 327 7824
email: rainer-lengl@pester.com

Jan Wellensiek, Sales Manager (36 Jahre)

seit dem 01. Mai 2004 bei Pester, wird Jan Wellensiek das Team von Pester France ab dem 01. Oktober 04 im Bereich Verkauf und Management verstärken. In der französischen Schweiz zweisprachig aufgewachsen, war er zuletzt bei der Swatch Group in Biel tätig.

Jan Wellensiek, Sales Manager (36)
Working for Pester since May 1st 2004, Jan Wellensiek will support the sales and management team of Pester France beginning October 1st 2004. Jan Wellensiek grew up bilingual in Switzerland (French region), and was working for the Swatch Group in Biel before he joined our team.

Contact: pester pac automation
France, Honfleur
Telephone: +33 (231) 816 084
Telefax: +33 (231) 816 081
email: jan-wellensiek@pester.com