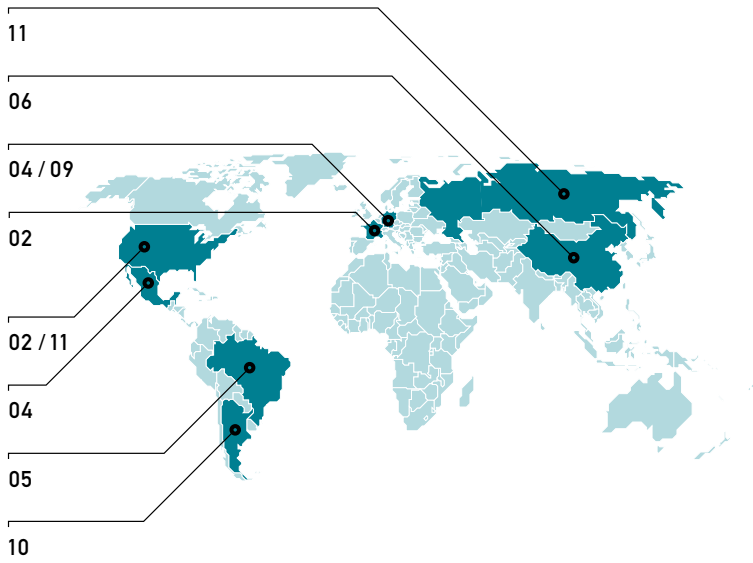




**02**

Pharmapack Europe  
FR, Paris  
10. bis 11.02.2016  
Halle 5 / Stand 228

West Pack  
USA, Anaheim  
09. bis 11.02.2016  
Halle A / Stand 5574



**04**

Pharma-Kongress  
DE, Düsseldorf  
12. bis 13.04.2016  
Stand 50

ExpoFarma  
MX, Mexico  
13. bis 15.04.2016

**05**

FCE Pharma  
BR, Sao Paulo  
10. bis 12.05.2016

**06**

P-MEC / CPhI China  
CN, Shanghai  
21. bis 23.06.2016



**09**

Fachpack  
DE, Nürnberg  
27. bis 29.09.2016

**10**

ETIF  
AR, Buenos Aires  
18. bis 20.10.2016

**11**

PACK EXPO /  
PHARMAEXPO  
USA, Chicago  
06. bis 09.11.2016  
West Hall / Stand 615

Pharmtech  
RU, Moskau  
22. bis 25.11.2016



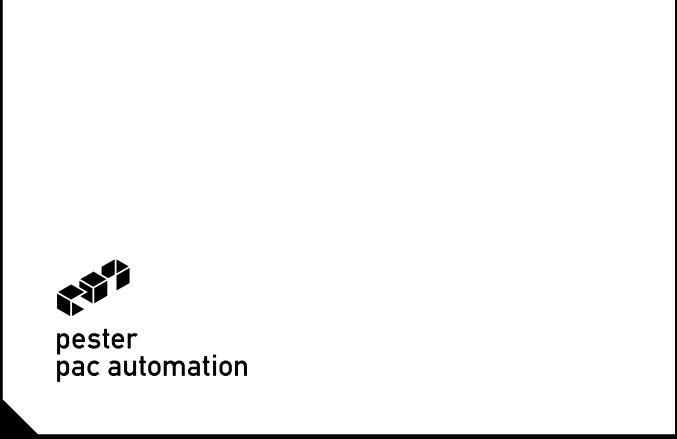
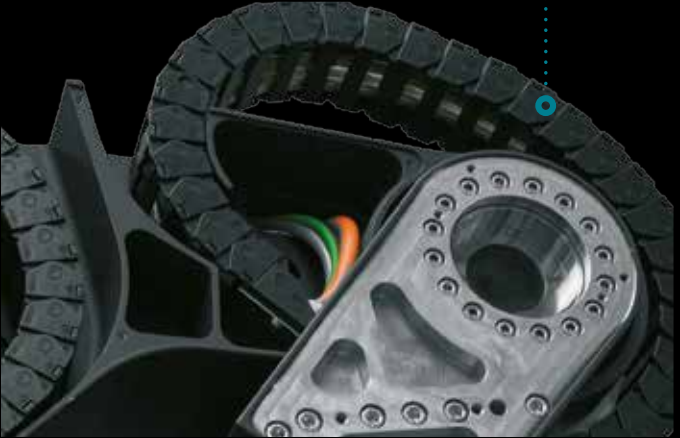
# banderole magazin

01

nachrichtenmagazin  
pester pac automation gmbh  
ausgabe 12.2015



Track & Trace Lösungen Seite 2  
Interview – Trends aus China Seite 7  
Erfolgsgeschichte – GUTIS Seite 10  
Näher am Kunden: Pester USA und Deutschland Seite 5/12  
Ausgezeichnet – Great Place to Work Seite 14





**herausgeber**  
pester pac automation gmbh  
hauptstraße 50  
87787 wolfertschwenden  
deutschland  
phone + 49(0) 83 34 / 607-0  
info@pester.com, www.pester.com

**redaktion**  
thomas pester [V.i.S.d.P.]  
sabine gaus, norbert rechner  
roland rassl, rainer lengl

**text**  
thomas pester, sabine gaus  
ilona ramstetter, thomas fritsch

**übersetzung**  
gwen brockmann

**fotos**  
stefan schmid  
alexander maier

**visuelles konzept / gestaltung**  
designbüro strasser



## LIEBE LESER,

GEHÖREN SIE AUCH ZU DEN MENSCHEN, DIE SICH MANCHMAL ANHÖREN DÜRFEN, SIE SOLLTEN DOCH „MEHR AUF SICH ACHTEN, MAL ETWAS FÜR SICH TUN, ODER ÄHNLICH, WEIL SIE JA DOCH BERUFLICH UND FAMILIÄR STARK BEANSPRUCHT SIND? UND SIE KENNEN DIE „WORK-LIFE-BALANCE“? ES IST OFT WENIGER DER 8 BIS 10 STUNDEN ARBEITSTAG, SONDERN ES SIND DIE VIELFÄLTIGEN AUCH VERMEINTLICHEN VERPFLICHTUNGEN DRUM HERUM, WELCHE ZU SCHAFFEN MACHEN. KINDER, LIEBE BZW. PARTNERBEZIEHUNG, BERUF – DAS MAGISCHE DREIECK. HEIKO MAAS, SEINES ZEICHENS BUNDESMINISTER DER JUSTIZ, SCHREIBT DARÜBER TREFFEND IN DER WIRTSCHAFTS-WOCHEN ZEITUNG VOM 21.5.2015, IN DER ER U.A. EMPFIEHLT, ZEITLICH SORGFÄLTIGER ZU PLANEN UND KLARE PRIORITÄTEN ZU SETZEN.

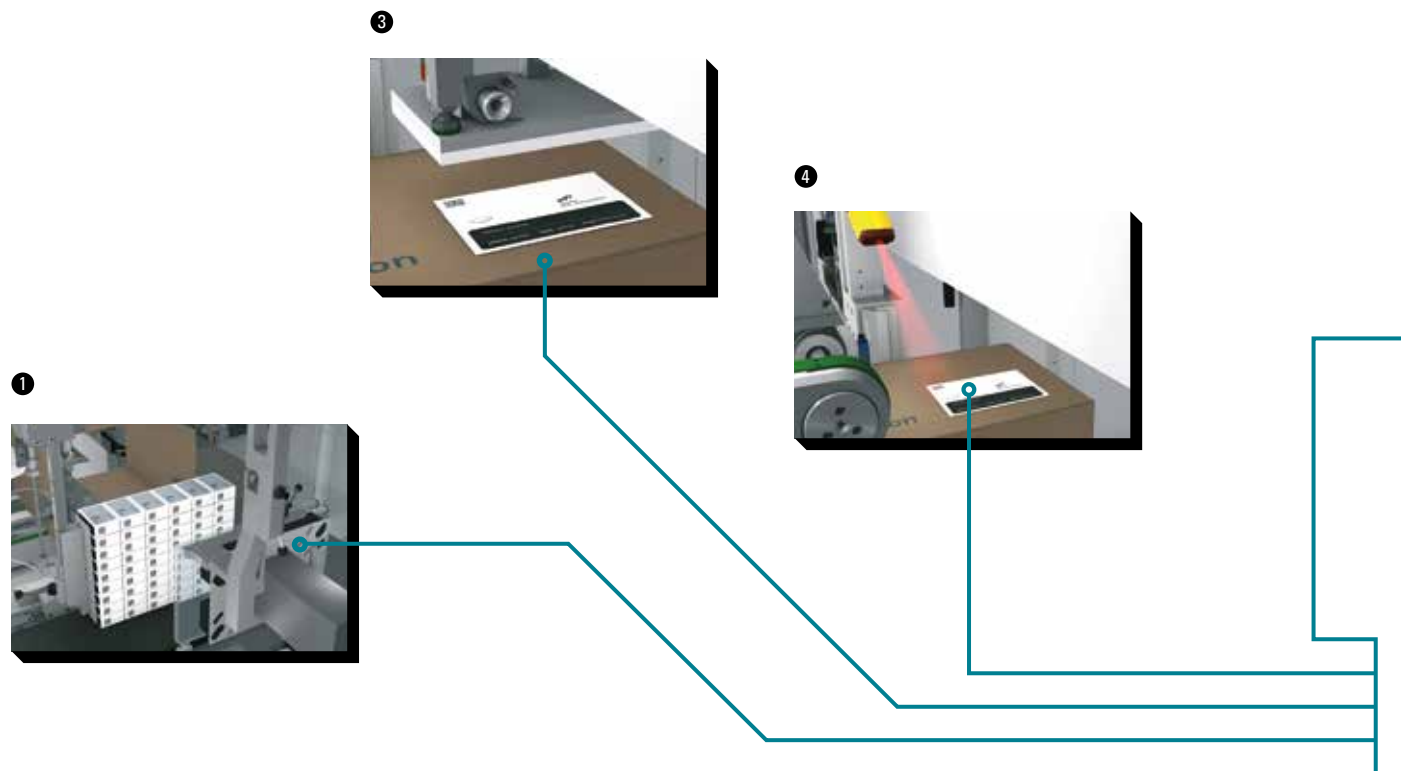
SOLANGE NICHTS DAZWISCHEN KOMMT. MEINE VERSUCHE, FÜR MICH PERSÖNLICH EINE ELTERN-AUSZEIT ZU ERWIRKEN, SIND BIS HEUTE GESCHEITERT. ABER ICH GEBE NICHT AUF...! ICH EMPFEHLE, DEN SOGENANNTEN ZEITDIEBEN AUF DIE SPUR ZU KOMMEN UND GEWISSE ZEITEN ALS FREIRÄUME ZU DEFINIEREN, WO IMMER ES GEHT. ES ERSCHEINT WICHTIG, EINE FAMILIENTAUGLICHE ARBEITSWELT ZU SCHAFFEN – HIER GIBT ES TROTZ DER GUTEN „GREAT PLACE TO WORK“- ERGEBNISSE AUCH FÜR DIE FIRMA PESTER LUFT NACH OBEN. ACH JA: WENN SIE MIT IHREN KINDERN SPIELEN, SCHALTEN SIE IHR HANDY STUMM – DAS GEHT! FROHE WEIHNACHTEN ...

IHR **THOMAS PESTER**

THOMAS PESTER MIT  
BETTINA SCHINDELE UND DEN  
KINDERN YANNIS, SELINA UND LIAM  
(NICHT IM BILD IST PENELOPE)

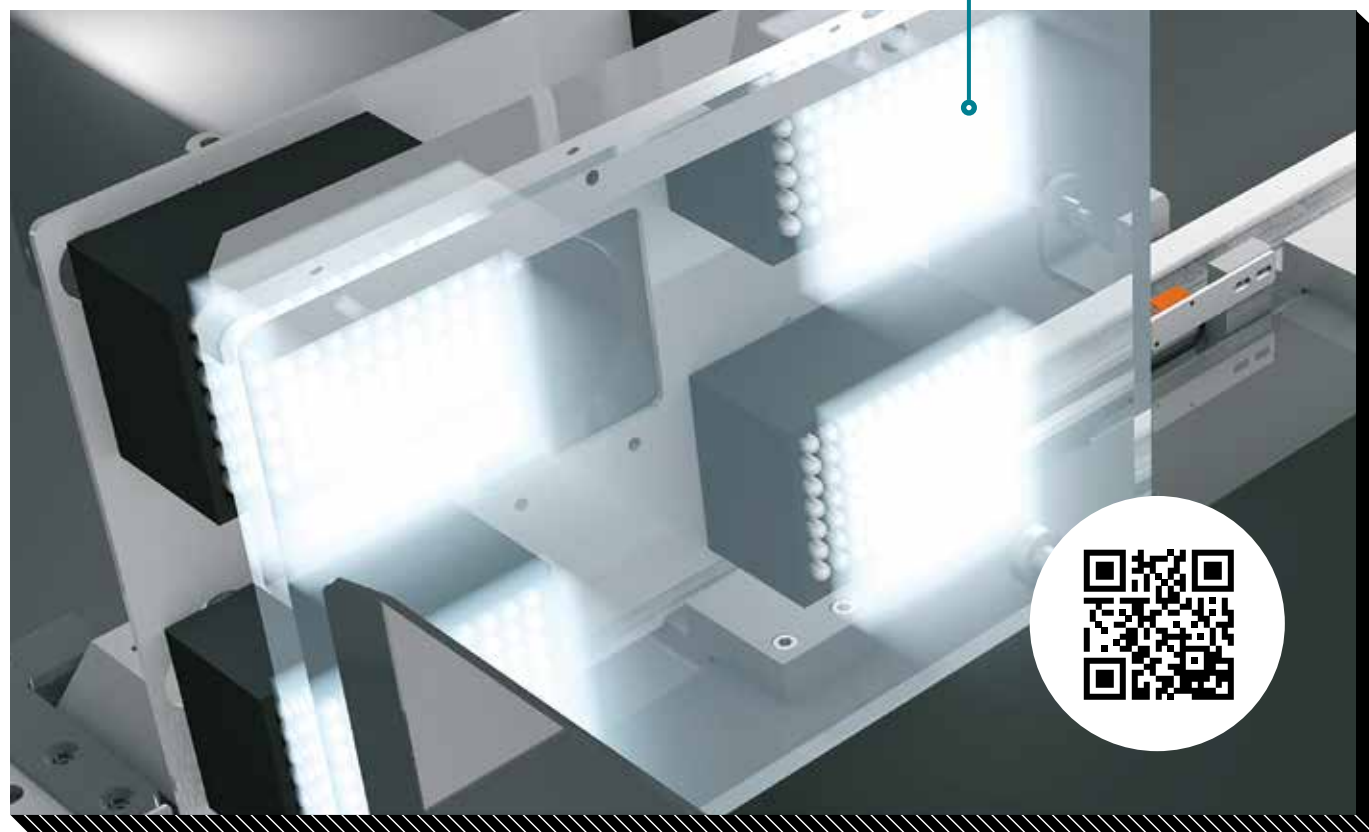






# **INTEGRIERTE TRACK & TRACE LÖSUNGEN**

- 1 Erzeugen der Lage/Kartonbefüllung
- 2 Produkt Inspektion
- 3 Kartonetikettierung
- 4 Inspektion Etikett
- 5 Paletten Aggregation



## **DER FINGERABDRUCK EINES MEDIKAMENTS**

Mit gefälschten Medikamenten entsteht weltweit jährlich ein Schaden von fast 60 Milliarden Euro. Diese immens hohe Summe hat Pharmaunternehmen und Regierungen auf den Plan gerufen. Beide Seiten arbeiten an der raschen Einführung von Systemen, die die Herstellung von serialisierten Medikamentenverpackungen, sowie eine lückenlose Nachvollziehbarkeit in der Produktion dokumentieren. Das bedeutet, dass jedes Medikament in seiner Darreichungsform (Flasche, Schachtel, Beutel,...) mit einer individuellen Seriennummer markiert ist. Pester pac automation hat die Bedeutung dieses Prozesses früh erkannt und bereits 2007 eine erste, integrierte T&T-Lösung für die Pharmabranche vorgestellt. Im selben Jahr begannen zahlreiche Pharmaunternehmen mit der Umsetzung der serialisierten Herstellung und sammeln mit installierten Pilotlinien wertvolle Erfahrung für eine spätere Produktionsreife.

Serialisierung ist so etwas wie der Fingerabdruck eines pharmazeutischen Produkts, erklärt Thomas Fritsch, Abteilungsleiter der bei Pester 2010 gegründeten Abteilung „Track & Trace“, die Aufgabenstellung seines Teams. „Es muss für den Kunden jederzeit erkennbar sein, dass es sich bei dem Medikament, das er gerade erworben hat, um ein Originalprodukt mit erwarteter Wirkung handelt und nicht um eine Fälschung, mit eventuell gefährlichen Nebenwirkungen.“

## **VON SERIALISIERUNG ÜBER TRACK & TRACE BIS AGGREGATION**

Hinter dem Fachbegriff Track & Trace versteckt sich das Prinzip, dass einzelne serialisierte Produkte (auch „child“ genannt), zu einer nächst größeren Verpackungseinheit („parent“) verpackt werden, die wiederum eine einzigartige Seriennummer erhält. In diesem Fall spricht man von „Aggregation“. Dies können z. B. serialisierte Flaschen sein, die einzeln in Kartons verpackt werden, sowie Blisterfalttschachteln, die zuerst zu Bündeln und dann in Kartons verpackt werden. Selbst die Aggregation einzelner Versandkartons auf Paletten unterliegen dem Track & Trace Prinzip und wird von Pester Maschinen realisiert. Der Schritt der Aggregation ist im Grundprinzip immer derselbe, nur die Verpackungsgröße ändert sich. Alle erfassten Daten werden während des gesamten Prozesses durch den Systemintegrator gespeichert und sind über externe Monitore abrufbar.

## **FÄLSCHUNGSSICHERHEIT DURCH GUT-PHILOSOPHIE**

Damit sichergestellt ist, dass es während der individuellen Verpackungsprozeduren zu keinen Fehlaggregationen durch z.B. manuelle Entnahme bzw. maschinelle Fehlfunktionen kommt, wird in allen Pester Maschinen besonderer Wert auf jederzeit funktionssicheren Signal- und Datenaustausch gelegt.

Jeder Kontrollprozess in den einzelnen Verpackungsschritten funktioniert nach der Gut-Philosophie“, erläutert Thomas Fritsch, „nur was einwandfrei ist, darf in die nächste Verpackungsstufe.“ Dies muss zu jeder Zeit garantiert werden. Nur wenn sämtliche, am Verpackungsprozess beteiligten Systeme aktuell über den Status des Produkts in den einzelnen Schritten informiert sind und zudem die Bedienung der Maschinen so einfach wie möglich bleibt, ist die maximale Produktivität einer Verpackungsline gewährleistet. Pester pac automation investiert in diesen Prozess sehr große Anstrengungen.

Sämtliche, während eines Verpackungsprozesses gespeicherten Daten, werden in Datenbanken auf zentralen Serverstationen gespeichert, zu denen in der Endausbaustufe dann alle Apotheken Zugang haben werden. Das heißt, der Apotheker kann mit Hilfe eines einfachen Scanners die Daten auslesen und hat so die Garantie, dass ihm durch den Pharmagroßhandel wirklich ein Originalprodukt geliefert wurde. Nur somit kann er seinem Kunden die absolute Sicherheit geben, dass er das richtige Medikament bekommt und keine Fälschung.

## **RÜCKVERFOLGBARKEIT BIS 2018**

Die Umsetzung der EU-Fälschungsrichtlinie 2011/62/EU (Falsified Medicines Directive – kurz FMD) stellt die Hersteller von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln vor eine große technische, logistische und wirtschaftliche Herausforderung. Bis 2018 sollen alle in der EU produzierten und in den Verkehr gebrachten Medikamente eindeutig gekennzeichnet sein und mit einer individuellen Serialisierungsnummer über die gesamte Lieferkette rückverfolgbar sein. Weltweit waren die Türkei und China die ersten Länder, die von den Regierungen verordnet, den Kampf gegen gefälschte Medikamente aufnehmen. Die Einführung in den USA und Europa wurde in den letzten Jahren, aus verschiedenen Gründen, immer wieder verschoben. Unterschiedliche Anforderungen der einzelnen Länder bzw. jedes einzelnen Herstellers verlangen eine hohe Flexibilität der Verpackungs- sowie der Überwachungs- und Datenspeicherprozesse. In den letzten Jahren entwickelten sich jedoch immer mehr Standards.





#### TRACK&TRACE TEAM

„Der technische und finanzielle Aufwand für die Serialisierung ist natürlich sehr hoch“, sagt T&T-Experte Fritsch, „doch angesichts der Summe von fast 60 Milliarden Euro, die den Pharmaunternehmen durch gefälschte Arzneimittel verloren gehen, wird diese Investition schnell wieder erwirtschaftet.“ Sein Team aus insgesamt sieben Mitarbeitern kümmert sich um die individuelle Integration von T&T Modulen in neue Verpackungsmaschinen, als auch um die Nachrüstung in bereits ausgelieferten Maschinen. Hierbei wird besonderes Augenmerk auf die Maschinensicherheit sowie einfachste Bedienbarkeit gelegt. Die Maschinenperformance darf durch die zusätzlichen T&T Funktionen nicht beeinträchtigt werden.

#### SYSTEMINTEGRATION NACH KUNDENWUNSCH

Welcher Systemintegrator integriert werden soll, entscheidet der Kunde zu 99 Prozent selbst. „Auf dem weltweiten Markt gibt es verschiedene T&T Anbieter, sechzehn davon haben wir bereits mehrfach in unsere Maschinen integriert. Zu unseren Systempartnern gehören u.a. die Firmen Systech, Seidenader, Laetus, PCE, Uhlmann oder Antares“, sagt Thomas Fritsch. Mit diesen Firmen wurden bestimmte Integrationsstandards festgelegt. „Der Kunde sucht sich das T&T System aus, zu dem er Vertrauen hat und das er gut in sein lokales Firmennetzwerk einbinden kann.“ Die Pester Anlagen sind flexibel auf die Integration der führenden Systeme vorbereitet, so dass die Kundenwünsche professionell umgesetzt werden.

#### STANDARDISIERUNG UND SCHNELLE DATENTRANSFERS SIND GEFRAGT

Eine höhere Standardisierung sieht Fritsch als wichtige Herausforderung für die Zukunft. „Wir versuchen mit den jeweiligen T&T Integratoren einen 60 bis 70 prozentigen Integrationsstandard zu realisieren, um das Rad nicht immer wieder neu erfinden zu müssen“, sagt Fritsch. Das wäre für beide Seiten ein Gewinn: Der Kunde spart Geld und wir sparen uns viel Zeit für die Inbetriebnahme.“ Aufgrund nahezu 100%iger Auslastung und geringer Personalkapazität der T&T Systemhersteller, entwickelt sich diese Standardisierung nur vereinzelt und schleppend.

Eine weitere Herausforderung sieht Pester darin, dass die Systeme in ihrer Signal- und Datenverarbeitung noch schneller werden müssen, da die Vielfalt der Medikamente zunimmt, die Losgrößen der Verpackungen kleiner und somit die Maschinen immer schneller werden. 500 serialisierte Einzelfaltschachteln, Bündelaggregation im Bereich von 70 Bündeln/Min., sowie Versandkartonaggregation mit 15 Kartons/Min. werden vermehrt angefragt. Es bleibt spannend auf dem T&T Sektor. Pester pac automation wird sich jeder Herausforderung in diesem Segment stellen und Vorreiter in Sachen Design, Sicherheit und Bedienkomfort bleiben.



Thomas Fritsch  
Senior Manager Packaging  
Systems Integration – T&T  
phone +49(0)8334/607-193  
thomas-fritsch@pester.com



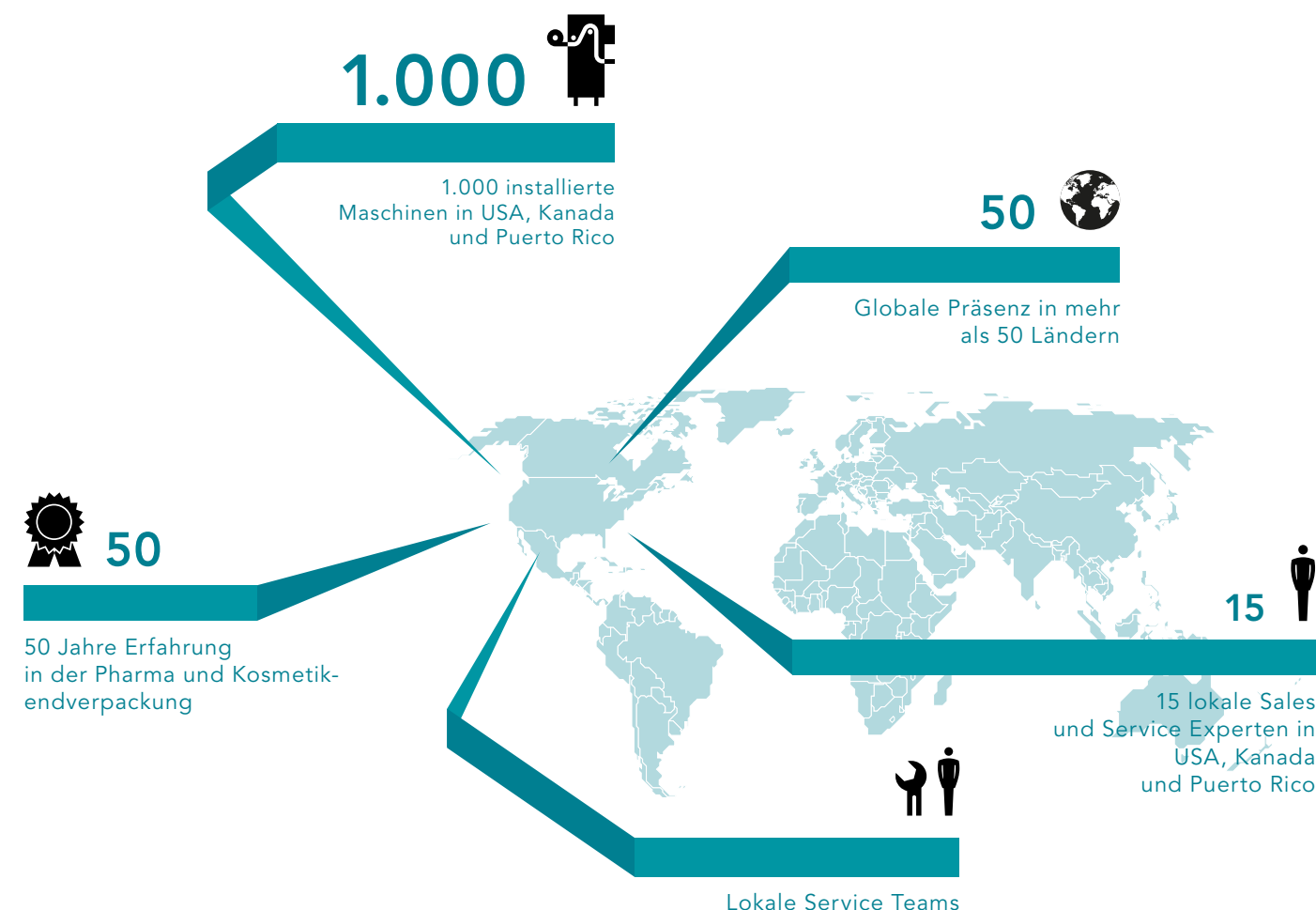
Michael Gaub  
Technical Engineer  
phone +49(0)8334/607-407  
michael-gaub@pester.com



Alexander Schadel  
Technical Engineer  
phone +49(0)8334/607-487  
alexander-schadel@pester.com



Johann Rinderle  
Technical Engineer  
phone +49(0)8334/607-384  
johann-rinderle@pester.com



## PESTER USA HAT DIE WEICHEN AUF WACHSTUM GESTELLT

Pester USA in New Jersey hat seit dem ersten September 2015 ein neues 3-köpfiges Management Team mit Walter Berghahn, Ryan Braun und Rod Bastidas (s. Seite 6). Derzeit besteht das gesamte Pester USA Team aus 14 Mitarbeitern in Sales, Service und Verwaltung, die alle einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg der Pester Niederlassung leisten.

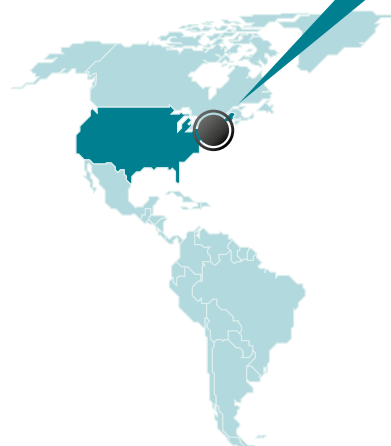
„Wir wünschen Joachim Eckart und seiner Familie alles Gute, die nun nach Deutschland zurückgekehrt sind. Joachim zeichnete sich in den vergangenen drei Jahren in der Position als Vice President für Pester USA verantwortlich. Wir danken ihm für seine wertvolle Zeit und sein Engagement“, honoriert Ryan Braun, Vice President Sales & Marketing. Bei Pester USA will man den Wachstumskurs weiter fortführen. „Wir werden einige Schlüsselpositionen neu

besetzen bzw. neu schaffen, um gemeinsam mit dem bestehenden Team, in allen Bereichen weiter zu wachsen. Wir sind vom Wachstumspotential und der Zukunft für Pester USA überzeugt“, fasst Walter Berghahn, Vice President Operations & Business Development zusammen.

Die regionale Marktabdeckung hat Pester USA bereits in den letzten Monaten mit zwei neuen Sales Managern weiter ausgebaut. Weiterhin soll das Servicenetz ausgeweitet werden, um unsere Kundenbasis besser zu betreuen. Kurzfristiges Ziel ist der Aufbau einer eigenen Produktion von Standard-Formateilen. Damit sollen Kunden aus den USA eine komfortable und schnelle Lösung erhalten. Langfristig plant Pester USA für seine Kunden ein Inhouse Trainings-Programm und Programm zur vorbeugenden Wartung.



## PESTER USA

**Management Team**
**1 Walter Berghahn**  
**Vice President Operations & Business Development**

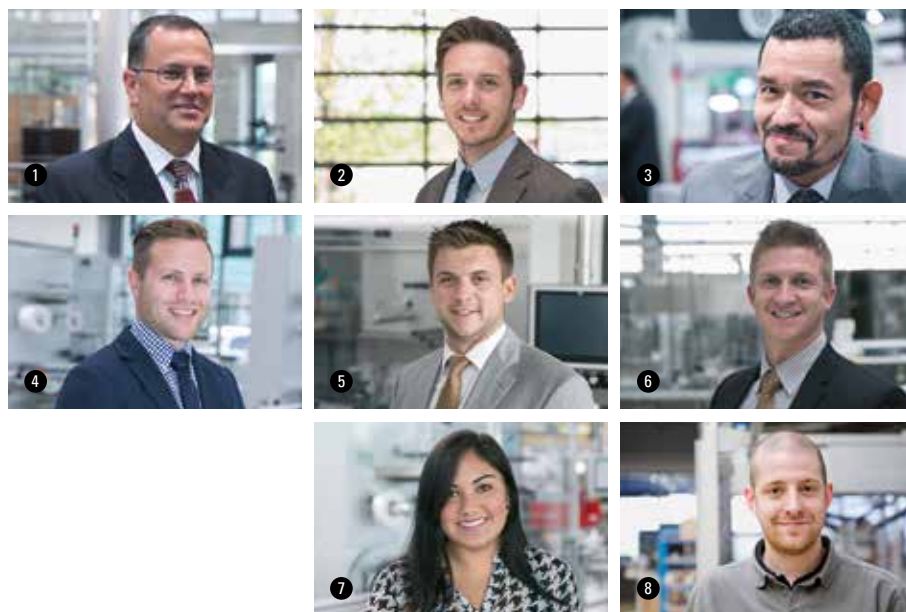
Walter bringt zu Pester USA über 30 Jahre Erfahrung in der Verpackungs- und Investitionsgüterbranche mit. Während der letzten 20 Jahre lag sein Fokus in der Pharmaindustrie. Neues Wachstum und mehr Effizienz für Pester USA sind sein Hauptanliegen.

**2 Ryan Braun**  
**Vice President Sales & Marketing**

Ryan ist seit 9 Jahren für Pester USA tätig. Er startete als Regional Sales Manager für die Region MidWest und hat diese weiterentwickelt. Ryan übernimmt zum 01. September 2015 die Position des VP of Sales & Marketing, um den Vertriebsprozess für das Sales Team dynamisch weiter zu entwickeln. Ryan lebt derzeit in Lyndhurst NJ.

**3 Rod Bastidas**  
**Manager – Service Department**

Rod ist seit 17 Jahren für Pester USA tätig, überwiegend in der Position des Senior Technicians. Rod übernimmt die Position des Service Managers. Sein Ziel ist es, mit seinem Team die Kundenbeziehungen und Servicequalität weiter zu verbessern.

**Sales Team**
**4 John Carlin**  
**Regional Sales Manager, USA**  
**Midwest & North East**

John arbeitet seit 5 Jahren für Pester USA. Er baute sehr erfolgreich neue Beziehungen und strategische Partnerschaften mit Kunden im Südosten und an der Westküste auf. Zukünftig wird John als Regional Sales Manager den Mittleren Westen und Nordosten übernehmen und freut sich auf die neue Herausforderung und die zukünftige Entwicklung von Pester USA. John lebt derzeit in Weehawken NJ.

**5 James Barrett**  
**Area Sales Manager, USA**  
**West Coast & Canada**

James ist seit Anfang Juli 2015 für Pester USA tätig, vorher arbeitete er als Sales Account Manager im Innendienst. Dort war er für Apotheken und Onkologische Praxen in der gesamten USA zuständig. Seine Hobbies sind Basketball, Golf, Angeln und Fitness Workouts. James lebt derzeit in Hoboken NJ.

**6 Tim Braun**  
**Area Sales Manager, USA South**

Tim arbeitet seit Anfang Juli 2015 für Pester USA, davor war er bei Red Moon Marketing als Account Coordinator. In dieser Funktion bereiste er zahlreiche Messen für seine Kunden in den USA. Tim lebt in Charlotte NC. Seine Hobbies sind Golf, Volleyball, Snowboarding und Outdooraktivitäten.

**7 Cara Resnick**  
**Sales & Marketing Assistant**

Cara kam im Mai 2015 zu Pester USA, nach Ihrem Abschluss an der Parsons School in Manhattan. Cara freut sich auf Ihren Berufseinstieg bei Pester USA als Sales and Marketing Assistentin. Ihre Hobbies sind Grafik Design und Fitness. Sie lebt derzeit in Upper Saddle River.

**Service Team**
**8 Florian Mueller**

Florian ist seit 8 Jahren für Pester in Deutschland tätig. Anfang 2015 entschied er sich als Service Techniker zu Pester USA zu gehen. Florian ist ein Spezialist für Mechanik und lebt in Tuxedo Park NJ. Seine Hobbies sind Reisen und Fußball.

**Roman Grosh**

Roman verfügt über langjährige Branchenerfahrung als Service Techniker insbesondere für Umbauten bevor er zu Pester USA wechselte. Roman ist Spezialist für Elektro-Mechanik und kann seine Fähigkeiten für das Maschinenprogramm bei Pester USA optimal einsetzen. Er lebt derzeit in Sparta NJ.

**Weitere Teammitglieder**

**Rolf Freier (Controller)**  
**Marie Egan (Financial Assistant)**  
**Erik Suric (Parts Manager)**  
**Karen Farrell (Service Assistant)**  
**Shawn Casey (Service Technician)**  
**Alun Childs**



**pester**  
**pac automation USA**  
 80 Commerce Drive  
 Allendale, NJ 07401  
 phone +1(201)327 7009  
 pester-usa@pester.com  
 www.pester.com



INTERVIEW MIT MARTIN NAUCLÈR,  
 GENERAL MANAGER PESTER PAC AUTOMATION CHINA

# BUSINESS IN CHINA: BEZIEHUNGEN, HINGABE UND GELASSENHEIT

Shanghai

In der globalen Strategie von Pester kommt dem Ausbau der Präsenz in den BRIC-Staaten und hier vor allem China eine wichtige Rolle zu. Seit 2004 ist das bayerische Maschinenbau-Unternehmen auf dem chinesischen Markt vertreten und eröffnet in 2005 eine eigene Niederlassung Pester China in Hangzhou. Im Jahr 2012 verlegt Pester seinen Sitz in China von Hangzhou nach Shanghai. Dort wird eine eigene Produktion für den chinesischen Markt aufgebaut, um die Bedürfnisse der lokalen Kunden noch besser zu bedienen. Inzwischen ist die Verwaltung ins Zentrum von Shanghai gezogen. Ein Team aus 14 Vertriebs- und Service Spezialisten kümmert sich um die Belange der globalen und nationalen Kunden aus der Pharma- und Kosmetikindustrie in China.

Martin Naucèr arbeitet seit 2012 für Pester China. Er begann in der Funktion als Sales and Operations Manager. In 2014 übernimmt er die Position des General Managers von Pester China in Shanghai. Im Interview berichtet er von seinen geschäftlichen und persönlichen Erfahrungen in China.





### »» Was hat sich seitdem verändert?

Die alten Gebäude sind verschwunden und wurden durch moderne Wolkenkratzer ersetzt. Traditionelle Restaurants und Teehäuser mussten für McDonald's und Starbucks weichen. Die Menschen sind mehr oder weniger gleich geblieben nur mit einem besseren Wissen über den Westen. Es scheint als würden die Menschen sich nicht in der gleichen Geschwindigkeit verändern wollen wie die Gesellschaft.

### »» Was fasziniert Sie persönlich an China?

Die Geschwindigkeit. Alles ist innerhalb von 24 Stunden verfügbar. Alles ist möglich und nichts unmöglich. Die Menschen – sie sind sehr distanziert, aber wenn man es schafft, sich näher kennenzulernen, dann hat man für immer einen Freund gewonnen. Das Engagement und die Ausdauer. Die Art und Weise wie sie ihre Familie respektieren, miteinander umgehen und Fürsorge übernehmen. Die Familie ist das höchste Gut im Leben und jeder kümmert sich um den anderen in jeglicher Situation.

### »» Welche Qualifikationen sehen Sie als essentiell für China?

Zuhören und versuchen das chinesische Denken zu verstehen. Man sollte nicht danach streben, einer von ihnen zu sein oder wie sie zu sein, eher einen Weg finden mit ihnen oder neben ihnen zu arbeiten. Aufgeschlossen und offen sein für die chinesische Kultur, die durch zahlreiche

Abschnitte in ihrer Geschichte geprägt ist. Man sollte mit eigenwilligen Verhaltensweisen umgehen können und diese akzeptieren. Die Fähigkeit, die Verbindung zwischen Ost und West herzustellen.

### »» Was empfehlen Sie Unternehmen und Managern, die in China beginnen?

Den echten Bedarf des Marktes herausfinden und nicht verkaufen wollen, was man im Portfolio hat. Sich bewusst machen, dass die Menschen aus historischen Gründen nicht sehr eigenständig sind. Versuchen Sie nicht den westlichen Denkansatz nach China zu bringen. Seien Sie gelassen.

### »» Wo bewegt sich der chinesische Verpackungsmarkt hin?

Schwierig zu sagen. China überrascht mich immer wieder und verändert sich permanent. Wahrscheinlich wird es eine Reduzierung der staatlichen Unternehmen geben und die Privatisierung wird zunehmen. Firmenzusammenschlüsse durch Fusionen werden zunehmen. Nationale Produkte und Unternehmen werden wahrscheinlich an Bedeutung gewinnen. Die Exporte der lokalen Produkte werden zunehmen und die Importe ausländischer Waren zurückgehen.



**Martin Naclèr**  
General Manager  
**pester pac automation china**  
Factory: Building 7B, Lane 195  
Qian Pu Road  
Song Jiang District  
201611 Shanghai, China  
phone +86 (0)21 / 578 052 50  
mobile +86 (0)180 178 949 88  
martin-nacler@pester.com

### »» Können Sie die aktuelle Situation der Verpackungsindustrie in China beschreiben?

Die Verpackungsindustrie verzeichnet gerade ein verlangsamendes Wachstum, das immer noch bei 10 bis 15 Prozent pro Jahr liegt. Viele Unternehmen haben Überkapazitäten und zugleich wird vorwiegend immer noch auf manuelle Produktion gesetzt.

### »» Gibt es Trends?

Lokalisierung: Mehr und mehr Unternehmen, selbst multinationale Konzerne fragen aus Gründen der Zugänglichkeit und des Investments verstärkt heimische Produkte nach.

### »» Welche Kriterien sind in China wichtig bei der Entscheidung für einen Hersteller?

Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis. Ein chinesischer Käufer braucht das Gefühl, dass er / sie einen guten Kauf gemacht hat. Dabei spielt es keine Rolle, welchen Preis das Produkt hat.

### »» Welche speziellen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Beziehungen und Freundschaft ist der Schlüssel für alles. Es ist besser, zu verstehen und zu unterstützen als zu forcieren. Es gibt nicht nur schwarz oder weiß. Es gibt keine klare Antwort für alle Fragen. Das Prinzip heißt: Fragen, nochmals nachfragen und dann mit zwei anderen Personen gegen prüfen, ob es richtig ist.

### »» Welche pharmazeutischen Produkte bestimmen den chinesischen Markt?

Die Entscheidungen der Regierung und ihr Investment in das Gesundheitssystem. Der Pharmamarkt folgt der Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes.

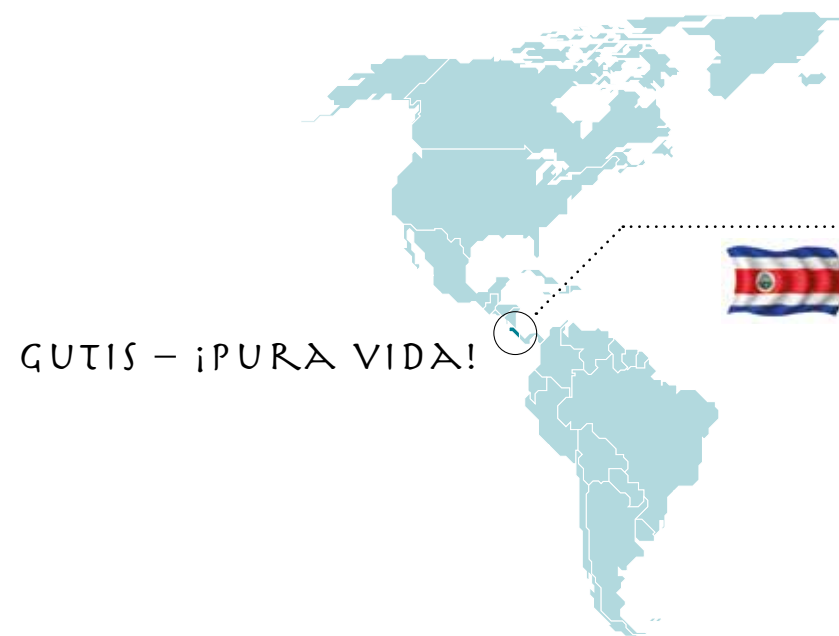
### »» Wie bedeutend ist die Maschinenperformance?

Immer noch nicht das Hauptkriterium für Entscheidungen. Die Lohnkosten sind in China immer noch niedrig und Produktions- und Service Mitarbeiter sind bislang nicht dafür ausgebildet, Hochleistungsmaschinen zu bedienen.

### »» Wie wird sich der chinesische Verpackungsmaschinenmarkt in der Pharmaindustrie in den nächsten zehn Jahren entwickeln?

Die Schätzungen zur jährlichen Wachstumsrate liegen zwischen 6 bis 8 Prozent für die nächsten 5 Jahre. Dies wird von der Entwicklung des BIP abhängen, den Verbesserungen im Gesundheitssystem, den GMP Regularien und der Exportquote von Medizinprodukten von China in andere Länder.





Kleinste Casepacker /  
Palettierer Monoblock Lösung produziert  
zukünftig in Costa Rica

# GUTIS AUF EXPANSIONSKURS MIT NEUER PESTER MASCHINENGENERATION



Von links:  
**Thomas Pester** CEO pester pac automation,  
**Ana María Fallas** Technische Direktorin Gutis,  
**Juan Garzón** Area Sales Manager Südamerika  
pester pac automation, **Norman Gutiérrez**  
CEO Gutis, **José Said Sesin Gutiérrez** Leiter  
Engineering Gutis vor der neuen Casepacker  
Palettierer Lösung auf der Achema 2015.

←



„Es war Liebe auf den ersten Blick,  
ich habe die Maschine gesehen und  
noch während der Interpack gekauft.“

**Gutis gehört zu den führenden Pharmaunternehmen in Mittelamerika. Gegründet in 1962 verfügt Gutis über 50 Jahre Erfahrung in der Herstellung hochwertiger Pharmazeutika. Der Firmenname ist Tradition und geht auf seine Gründer Doctores Jesús Israel Sarkis und Guillermo Gutiérrez Varela zurück. GUTIS ist eine Kombination aus ‚GUT‘ von Gutiérrez und ‚IS‘ von Israel.**

Von Anfang an setzt die Familie auf deutsches Equipment und Technologie. Das ist auch heute noch eine wichtige Basis des Erfolges, sind Präsidentin María Luisa Israel Sarkis, die Ehefrau von Dr. Gutiérrez und Schwester von Dr. Israel, und Vizepräsident Ing. Norman Gutiérrez Israel überzeugt. Beide leiten das heute international tätige Unternehmen mit rund 300 Mitarbeitern. Am Hauptsitz in San José ist neben der modernen Pharmaproduktion auch die Forschung und Entwicklung angesiedelt. Hier werden für den latein- und mittelamerikanischen Markt nahezu alle gängigen pharmazeutischen Darreichungsformen hergestellt: Spritzen und Flüssigkeiten, Cremes und Salben, Tabletten und Kapseln. Die moderne Produktionsstätte in San José produziert jährlich 300 Mio. Einheiten auf 10 Produktionslinien. In sieben Ländern unterhält das Unternehmen eigene Vertriebsbüros und exportiert seine Produkte in 11 Länder nach Mittelamerika, in die Karibik, Ecuador und Venezuela.

Für die Produktion eines neuen Hormonpräparates suchte Norman Gutiérrez eine kompakte Endverpackungslösung mit Serialisierung von der Faltschachtel bis zur Palette. „Bereits auf der Interpack 2014 habe ich meinen Favoriten gefunden“, berichtet er stolz bei seinem Besuch auf der diesjährigen Achema 2015. „Es war Liebe auf den ersten Blick, ich habe die Maschine gesehen und noch während der Interpack gekauft.“

Das kompakte Pharma-Design und die Flexibilität dieser neuen hochautomatisierten Verpackungszelle PEWO-form SLP 2 Compact von Pester haben mich überzeugt, es gab keine bessere Lösung für unsere Anwendung auf dem Markt.“ Damit ist Gutis einer der ersten Kunden dieser neuen Generation. Die Produktion der neuen Linie startet Anfang des zweiten Quartals 2016 in San José. Gutis will seinen Wachstumskurs fortsetzen. Weitere Produktentwicklungen und die Erschließung neuer Märkte

sind geplant. Im nächsten Jahr sollen Brasilien und Mexiko als Exportmärkte hinzukommen. In diesem Jahr rechnet das Unternehmen mit einer Wachstumsrate von weltweit 12 Prozent. Deshalb plant Norman Gutiérrez schon heute die weitere Expansion seiner Produktionskapazitäten. Juan Garzon als verantwortlicher Area Sales Manager bei Pester sieht es als besondere Verpflichtung Gutis als dauerhafter Partner in allen Belangen rund um die Endverpackung weiter zu unterstützen.



**Der neue PEWO-form SLP 2 Compact von Pester:**  
Mit 8,4 m<sup>2</sup> ist es die kleinste side loading  
Casepacker / Palettierer Kombination auf dem  
Markt. Vorteile: 35 Prozent weniger Platzbedarf  
und 75 Prozent schnellerer Formatwechsel.

Neues Vertriebs-Team Deutschland:

# NOCH ENGER AM KUNDEN

Nachhaltiges Wachstum in den internationalen Märkten und starke Kundenpartnerschaften – diese Ziele waren für pester pac automation der Anlass, sich in 2014 strategisch neu zu positionieren. Für die Bearbeitung des wichtigen deutschen Marktes entscheidet sich das Unternehmen für eine eigene Vertriebsstruktur. Verantwortlich für das Vertriebs-Team Deutschland ist Axel Augenstein, der diesen Bereich bei Pester im vergangenen Jahr übernommen hat.

„Deutschland ist unser umsatzstärkster Markt“, sagt er. „Wir wollen hier künftig eine engere Kundenbindung pflegen, um noch besser auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen.“ Für das Team Deutschland steht die individuelle Beratung und Betreuung seiner Kunden an erster Stelle: „Der persönliche Kontakt ist uns sehr wichtig“, betont Augenstein. „Die Deutschen hinterfragen sehr genau, ich nenne es immer den Ingenieur-Zweifel“, sagt der Vertriebs-experte, „was uns sehr entgegen kommt, da wir aufgrund unserer langjährigen Branchenerfahrungen bislang alle Fragen zufriedenstellend beantworten konnten.“ »»

INDIVIDUELLE KUNDENBETREUUNG

SCHNELLE REAKTIONSZEITEN

HOHE FLEXIBILITÄT



## Axel Augenstein

ist seit 01.04.2014 bei pester pac automation. Er kennt Pester schon seit über 25 Jahren. Axel Augenstein ist gelernter Werkzeugmacher und hat Maschinenbau studiert. Danach war er international im Verpackungsmaschinenbereich tätig. Er verfügt über beste Expertise und langjährige Erfahrungen. Axel Augenstein kommt aus dem Badischen, ist verheiratet und hat vier Töchter.



## Ralf Jandl

verstärkt das Pester Sales Team Deutschland seit Januar 2015. Mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung im Vertrieb und Service von Verpackungsanlagen für die Pharmabranche zeichnen ihn als versierten Berater aus. In seinem Gebiet – der Norden Deutschlands – übernimmt Ralf Jandl die Verantwortung für den Vertrieb von Neumaschinen. Sein technisches Know-how für Einzelanlagen und Gesamtlösungen in der Pharmaproduktion macht ihn zum qualifizierten Berater. Ralf Jandl lebt im Raum Bielefeld, ist verheiratet, hat einen Sohn und zwei Töchter. Seit drei Jahren hat er seine Leidenschaft für das Segeln entdeckt.



## Rainer Röcker

gehört zum Team seit Anfang Juli 2015. Der gelernte Elektrotechniker ist ein ausgezeichnete Kenner der Verpackungsbranche und zudem fokussiert auf die Themen Validierung und Qualifizierung. Er betreut die Kunden im Süden Deutschlands. Rainer Röcker kommt aus dem Raum Ulm, ist verheiratet und hat einen Sohn.

»» Axel Augenstein kann auf eine große Zahl an Bestandskunden aufbauen, sieht aber noch Potenzial für Neukunden, vor allem in der Pharmaindustrie, die in der deutschen Wirtschaft eine vorherrschende Rolle spielt. „Pester ist in der Lage, deren sehr komplexe Anforderungen, zum Teil mit Sonderlösungen, perfekt zu erfüllen.“ Außerdem gibt es deutschlandweit zahlreiche kleinere Pharmafirmen oder Lohnverpacker mit speziellen Ansprüchen, die Pester mit großer Flexibilität umsetzt. Auch die Kosmetikindustrie bietet mit den Key Playern der Branche deutschlandweit ein attraktives Marktpotential.

Das Team Deutschland war in diesem Jahr vom 29. September bis 1. Oktober gemeinsam auf der FachPack in Nürnberg 2015 vertreten. „Diese Messe gewinnt zunehmend an Bedeutung, weil sie überschaubarer ist als beispielsweise die große Interpack“, meint Axel Augenstein. Da er und die beiden Kollegen seines Teams echte Branchengewächse sind (siehe oben), ist das neue Vertriebs-Team von Pester Deutschland bestens vorbereitet: Alle Verkaufsberater sind Experten ihres Faches und sprechen die Sprache ihrer Kunden. Angesichts der steigenden Komplexität der Verpackungsprozesse profitieren die Pester Kunden mit dieser zusätzlichen Manpower von schnelleren Reaktionszeiten und der hohen technologischen Beratungskompetenz.

Die Strategie des Teams Deutschland ist klar auf Wachstum ausgerichtet: „Das Potenzial ist da.“ Noch etwas hat sich Axel Augenstein vorgenommen: „Wir werden der Beraterfunktion ein größeres Gewicht geben. Das heißt, wir klären bei den ersten Gesprächen umfassend ab, was der Kunde wirklich braucht. Aufgrund unserer hohen technischen Kompetenz können wir auf diese Weise künftig noch besser für den Erfolg unserer Kunden arbeiten.“



## Axel Augenstein

Area Sales Management  
Deutschland

phone +49(0)83 34 / 607-520  
mobile +49(0)175 / 4400 119  
axel-augenstein@pester.com



## Ralf Jandl

Area Sales Manager  
Norddeutschland (PLZ 1 bis 5)

phone +49(0)83 34 / 607-526  
mobile +49(0)175 / 1119 959  
ralf-jandl@pester.com



## Rainer Röcker

Area Sales Manager  
Süddeutschland (PLZ 0, 6 bis 9)

phone +49(0)83 34 / 607-553  
mobile +49(0)151 / 42 482 696  
rainer-roecker@pester.com





# GREAT PLACE TO WORK®

Ausgezeichnete  
Arbeitsplatzkultur als Wettbewerbsvorteil

Für 92 Prozent der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von pester pac automation ist ihr Unternehmen ein attraktiver Arbeitgeber, den sie weiterempfehlen. Aus Sicht der Belegschaft herrscht bei Pester eine besonders vertrauenswürdige, wertschätzende und attraktive Arbeitsplatzkultur. Damit erreichte pester pac automation beim bundesweiten Great Place to Work® Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ den 29. Platz in der Größenklasse der Unternehmen 500 bis 2000 Mitarbeiter und gehört zu den Top 100 der besten Arbeitgeber Deutschlands. Im Wettbewerb „Bayerns Beste Arbeitgeber 2015“ erzielte Pester den 7. Platz in der Kategorie „Unternehmen mit 501 bis 1000 Mitarbeitern“. Bereits im September 2014 wurde Pester im Wettbewerb „Beste Arbeitgeber im Allgäu 2014“ ausgezeichnet.

„Diese durch Stolz und Teamgeist geprägte Arbeitsatmosphäre stärkt die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens und sichert ihm Vorteile bei der Bindung von Fachkräften“, machten die Verantwortlichen des Great Place to Work® Netzwerkes bei den Preisverleihungen im März 2015 in Berlin und im April in München deutlich.

Letzteres kann vor allem die Personalabteilung von pester pac automation bestätigen. „Seit Bekanntgabe der Auszeichnungen ist die Zahl der Initiativbewerbungen spürbar angestiegen“, berichtet Personalleiterin Uschi Gundel erfreut. „Wir sind stolz, als mittelständisches Familienunternehmen zu den besten Arbeitgebern in Deutschland und Bayern zu gehören“, zeigt sich Firmenchef Thomas Pester begeistert. „Diese Auszeichnung honoriert unseren Einsatz für eine mitarbeiterorientierte Personal- und Führungsarbeit.“ Doch das Unternehmen werde sich nicht auf seinen „Lorbeeren“ ausruhen. Thomas Pester betont: „Dieser Wettbewerb hat uns auch gezeigt, wo wir stehen, und an welchen Stellen wir noch etwas besser machen können.“ Die Ergebnisse der vorausgegangenen anonymen Befragung der Mitarbeiter zu zentralen Themen wie Vertrauen, berufliche Entwicklung, Identifikation, Teamgeist, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance werden als Basis für weitere Verbesserungen gesehen.

Das internationale Forschungs- und Beratungsinstitut Great Place to Work® wurde 1991 gegründet und ist weltweit in 50 Ländern aktiv.

Personalleiterin Uschi Gundel und Geschäftsführer Thomas Pester nehmen die Auszeichnung „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2015“ in Berlin entgegen.

Glaubwürdigkeit

Respekt  
Teamgeist  
Fairness

Stolz







1

# NACHHALTIGE UNTERNEHMENS- KULTUR

Pester setzt auf nachhaltige Technologien für neue Produktionshalle

Das Thema Nachhaltigkeit ist aktueller denn je. Pester pac automation stellt sich dieser Verantwortung. Der verantwortungsbewusste Umgang mit Ressourcen ist seit Beginn zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Der Maschinenbauer setzte bereits bei der Errichtung seines Firmensitzes in 2000 auf ein modernes nachhaltiges Energiekonzept und zählte vor 15 Jahren damit zu den Vorreitern für regenerative Konzepte.

Die Erweiterung der Produktionshalle am Hauptsitz in Wolfertschwenden (Werk 2) erfolgte durchgängig nach dem Prinzip der Nachhaltigkeit. „Infolge der steigenden Energiekosten ist ein ausgefeiltes energetisches Konzept ein wichtiges Thema“, betont Hubert Weishaupt vom Planungsbüro H. Schmaus, das den Bau der rund 3.600 Quadratmeter großen Halle mit Unterkellerung für ein modernes Lagersystem konzipiert und umgesetzt hat. Baubeginn war im April 2014, im März 2015 konnte die neue Halle bezogen werden. Die Wärme- und Energieversorgung der neuen Fertigungshalle basiert auf drei nachhaltigen Systemen: Die neue Hackschnitzelheizung stellt den Großteil der benötigten Wärmeenergie nahezu CO<sup>2</sup> neutral bereit. Die dafür verwendeten Hackschnitzel kommen aus der Region und werden unterirdisch gelagert. Des weiteren wurde eine hocheffiziente Gas-Brennwert-Therme installiert, für die eine eigene Erdgasleitung über mehrere Kilometer bis zum Firmengelände gelegt wurde.

Das dritte Standbein ist die Solarenergie. Während die Solaranlage am Hauptgebäude für Warmwasser sorgt, stellt die Photovoltaik-Anlage auf dem Dach der neuen Halle die Stromversorgung sicher. Die Anlage hat eine Leistung von 99 kWp. „Der gesamte erzeugte Strom wird hier im Haus verbraucht“, erklärt Architekt Weishaupt, der sichtlich stolz auf die neue PV-Anlage ist. Die Anlage ist von außen nicht sichtbar und durch ein spezielles Flachdachsystem in Ost-West-Richtung kann über den Tag gleichmäßiger Strom erzeugt werden als durch eine reine Süd-Ausrichtung. Der erwartete Jahresertrag liegt bei 97,56 MWh/a, das entspricht dem durchschnittlichen jährlichen Strombedarf von 32 Haushalten. Circa 72 Prozent davon werden eigen genutzt, die restlichen 28 Prozent werden ins öffentliche Netz eingespeist.

## Reduzierung des Energieverbrauches durch innovative Technologien

Die gesamte Beleuchtung der Halle wurde nach neuestem Stand der Technik mit LED-Leuchten ausgestattet. Allein dies bedeutet eine Reduzierung des Anschlusswertes gegenüber den bisherigen Leuchtstofflampen von 40 Prozent. An Sonnentagen ist dadurch eine Einsparung von bis zu 70 Prozent des Energieverbrauchs der Beleuchtung möglich. Der CO<sup>2</sup>-Ausstoß reduziert sich um etwa 78 Prozent gegenüber herkömmlicher Beleuchtung.



1  
Filigrane Stahlträgerkonstruktion bietet flexible Hallennutzung durch minimalen Einsatz von Stützelementen.

2  
Großflächige Lichtbänder für optimale Ausleuchtung mit Tageslicht.

3.600 m<sup>2</sup>  
Zusätzliche Produktionsfläche

335.000 kg CO<sup>2</sup>

Einsparung pro Jahr durch den Einsatz erneuerbarer Energien

49,35 MWh/a

Energieeinsparung durch Wärmerückgewinnung

97,56 MWh/a

Erwartete Stromerzeugung der Photovoltaikanlage pro Jahr

LED-TECHNOLOGIE

SOLARENERGIE

HACKSCHNITZELHEIZUNG

2