

- Networking als Wirtschaftsfaktor
- Die Bedeutung des Networkings in der Wirtschaft





Interview mit Claus Paal, geschäftsführender Gesellschafter der Paal Verpackungsmaschinen

„Einzelgängern gehört nicht die Zukunft“

Interpack | „So konzentriert wie auf der Interpack kommt man auf keiner Messe der Welt zusammen“ meint Claus Paal, geschäftsführender Gesellschafter der Paal Verpackungsmaschinen GmbH & Co. KG. Wie sprachen mit ihm über die neuen Maschinen, zu erwartende Trends im Verpackungsmaschinenbau und die Pflege von Partnernetzwerken.

Interpack | Was wird im Mittelpunkt Ihrer Interpack Präsentation stehen?

Claus Paal Im Mittelpunkt stehen unsere Innovationen und zuverlässigen Verpackungslösungen. Speziell werden wir erstmals eine Verpackungslösung „Bag in Box“, basierend auf einem modifizierten Bosch Schlauchblow-up-Maschine, Typ SVE 2515 AB in Verbindung mit einer topaktuellen getriebenen hochrechner PAAL Kartoniervorrichtung ELEMATIC 5000 HC-CEI präsentieren. Karte, Formatvorlauf und Identifizieren ermöglichen die Schlauchblow-up-Maschine aus der Kartoniervorrichtung modernster Antriebs- und Steuerungstechnik ausgestattet und basieren auf der neuen Paal-Plattform-Strategie. Auf dieser Plattform sind die Kartoniervorrichtungen, vorwiegend für den Lebensmittelbereich, einschließlich über den mit 6-, 9-, 12- und 15-Zoll-Blow-up-Systemen. Die Kartoniervorrichtung wurde konzipiert für die Lebensmittelindustrie angelegt und ist durch die modulare Bauweise prägnant. **Interpack** | Ist Interpack Ihre produktive Plattform der Umsatz von Bosch Kartoniern, die sich in die Verpackungslösung beider Unternehmen integrieren lassen. Wo liegt der Vorteil für den Kunden?

Claus Paal Paal freut sich über die Zusammenarbeit mit Bosch auf dem Gebiet der Kartoniervorrichtung und damit der Bag in Box-Lösung und wird gemeinsam mit dieser modernen Technologie den Kunden Kompetenzen anbieten. Wer die Schlauchblow-up-Maschine, über den Kartoniervorrichtung des Interpacker bis hin zum Pakettieren.

Beide Unternehmen koordinieren sich eng hinsichtlich Qualität, Schweißstellen, verbundene Daten, Komponentenwahl und Terminplanung. Zum Vorteil des Kunden. **Interpack** | Welche Vorteile erwarten Sie durch die Zusammenarbeit?

Claus Paal Wir sehen sehr große Potenziale. Unsere Planaugen werden bis dato immer überfordert. Verkauf werden über 50 Einheiten innerhalb weniger Zeit. Wir haben Markt März 2010 über 50 Projekte auf diesem Gebiet. Dies kann man nur als Teil der Schwere“ beschreiben. Der Markt ist da und von dieser neuen Akzeptanz begeistert.



„Wer der Interpack 2010 erwarten wir wieder interessierte Besucher und Experte-Gespräche. Wir freuen uns auf unsere Kunden.“
Claus Paal

Interpack | Neben, schneller wachsende Welt – was gibt die technologische Entwicklungsbereich (Verpackung)?

Claus Paal Höher und weiter vorwärts nicht. Aber schneller und flexibler auf jeden Fall. Der größte Anteil unserer Entwicklungsbereich geht in die Flexibilität und Standardisierung unserer bestehenden Verfahren. Hier wird die Entwicklung einfließen. Durch neue Innovationen sind auch immer neue Möglichkeiten möglich. Überlegen geht es weiter größer Anteil unserer Entwicklungsbereich auch in der Standardisierung. Unsere neue Plattform-Strategie ist hier eine Maßnahme. Darüber werden wir allerdings nicht so viel öffentlich sagen. Wir müssen hier keine Show machen sondern wir zeigen Maßnahme prägnant, hochentwickelte Verpackungsmaschinen herstellen, die ein weiter neues Plattform unter dem Innovationsführer steht. **Interpack** | Welche Erwartungen stellen Sie an die Interpack 2010?

Claus Paal Was der Interpack 2010 erwarten wir wieder interessierte Besucher und Experte-Gespräche. Wir freuen uns auf unsere Kunden. So konzentriert kommt man auf keiner Messe der Welt zusammen.

Des Weiteren werden wir unser Partnernetzwerk pflegen. Netzwerke mit anderen Unternehmen gehören heute zum existenziellen Netzwerke. Einzelgängern gehört nicht die Zukunft. Bei sonst vorerwähnten Spezialitäten geht das auch nicht mehr an. Wir freuen uns auch darauf unser weltweites Vertriebsnetzwerk auszubauen. Auch das geht auf der Interpack schnell und effizient.

Unser Packaging Division Center wird auch vertreten sein. Das PEC hat jetzt 40 Mitglieder mit wachsender Zahl. Eine der wichtigsten Kompetenzen der Region. Stuttgart Bereich heute. Auch hier werden wir gehalten Expertenwissen, neue Verpackungslösungen auf der Lipovodka. Wie entwickelt sich der russische Markt, d. h. Investieren die Russen schon in handelsrechtliche Verpackungen?

Claus Paal Der russische Markt beginnt sich sehr interessant zu entwickeln. Wir sehen ein Schieferung am Anfang, aber die dortigen viel geliebten Unternehmen und vor allem die Unternehmen sind hochbegünstigt. Man legt Wert auf die Investition. ■



Networking: Stärke durch Gemeinschaft



Erfolgreiches Networking 1

Erdmännchen

- Ungünstige Ausgangslage wird durch Kooperation gemeistert
- Ausgeprägte Aufgabenteilung (nach Fähigkeiten)
- Erdmännchen ständig auf der Jagd
- Nahrung vor allem in der Erde → angreifbar für Feinde
- Mehrheit der Tiere auf Jagd, einige sind „Wächter“
- je größer die Gruppe → umso sicherer leben die Erdmännchen
- Als GRUPPE vertreiben sie Raubtiere wie Schlangen und Schakale



Packaging Technology





Erfolgreiches Networking 2

Mannschaftssport

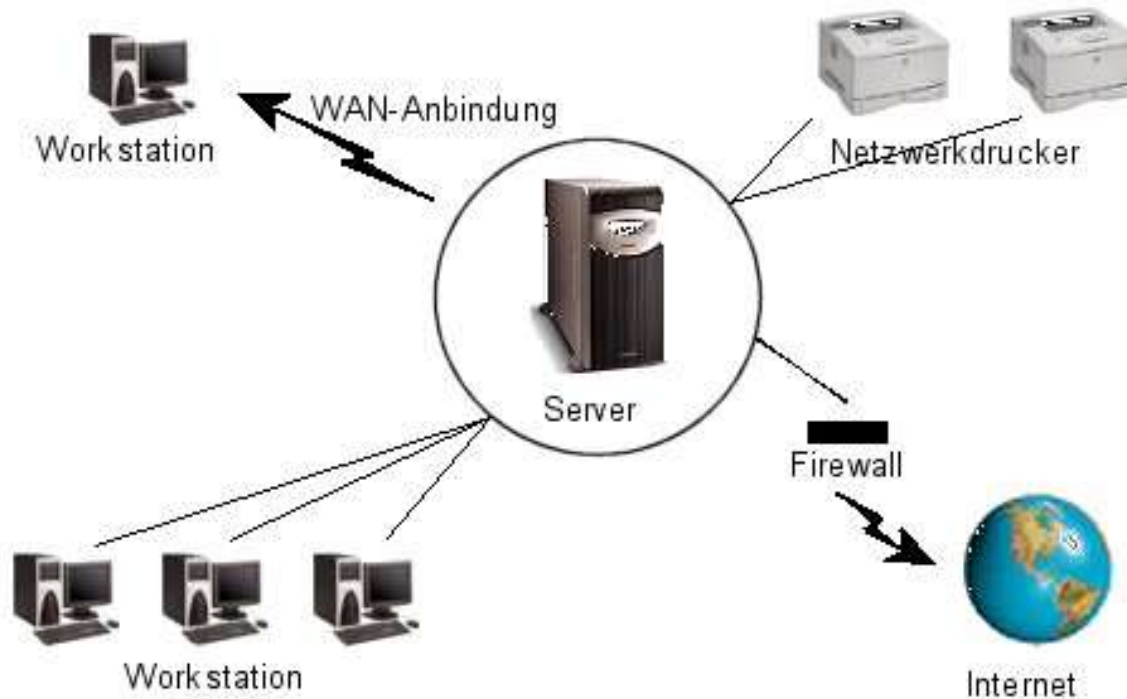
- gemeinsames Ziel (Sieg)
- Rollenaufteilung
- Kommunikation untereinander
- Interaktion miteinander
- Wechselseitige Abhängigkeit und gegenseitige Verantwortlichkeit
- Selbst Weltklasse-Spieler brauchen ein gutes Team zum Erfolg
- Trainer, der die Fäden in der Hand hält



Erfolgreiches Networking 3

Feuerwehr

- Die Feuerwehr funktioniert nur, wenn alle gemeinsam mitmachen
- Das Zusammenwirken macht den Erfolg aus
- Der Einzelne ist immer auf den Nächsten angewiesen
- Aufgabenteilung (retten, löschen, bergen, stützen)
- Netzwerk stellt sicher, dass Feuerwehr immer verfügbar



Die Netzwerktypen

- Offene – öffentliche
- Geschlossene, exklusive
- Organisierte, institutionelle
- Zufällige, lockere
- Netzwerke mit Monostruktur: Zielgerichtet, fachlich abgegrenzt, klar ausgerichtet
Beispiel: PEC
- Netzwerke mit Polystruktur: Vielseitig, kreativ, mehr Trefferwahrscheinlichkeit bei wechselnden Fragestellungen. Beispiele: Lions, Rotarier



Wie geht „netzwerken“? Wie baut man Netzwerke auf?

- Kreativität, Offenheit, Kommunikationsfähigkeit (>---< schwäbische Mentalität)
- Möglichkeiten nutzen:
 - Konferenzen
 - Besprechungen
 - virtuelle social communities
 - Reisen
 - Messen, Kongresse, Tagungen, Seminare
 - Engagement in Unternehmernetzwerken, Teilnahme an Unternehmerforen
 - Neujahrsempfänge, Feste
 - Vereine, Kompetenzzentren, Interessensgemeinschaften
- Pflege der geknüpften Kontakte

Beispiele von Netzwerken:

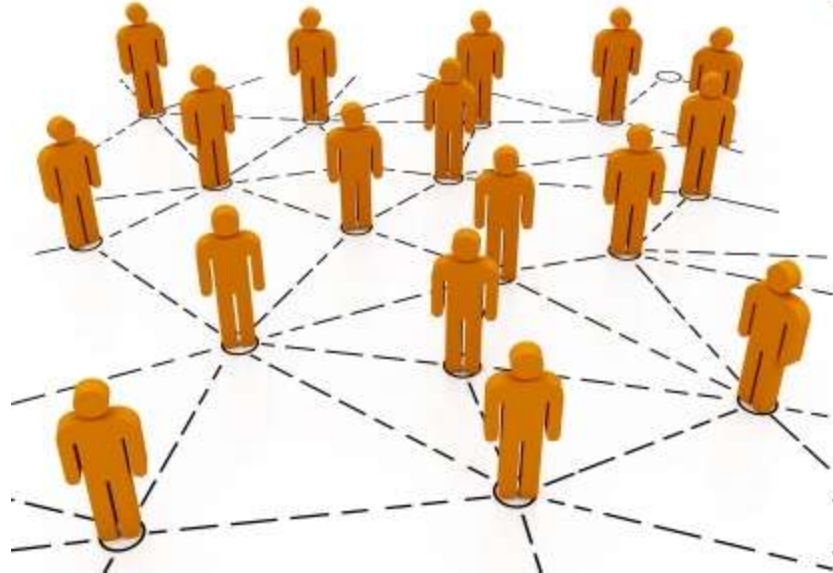
- Verbände
- Zirkel
- Kammern
- Wirtschaftsförderung
- Kompetenzzentren
- Unternehmerforen
- Vereine
- Verbindungen
- IT-Brunch



Netzwerke sind im wirtschaftlichen und beruflichen Kontext heute entscheidend.

Warum „netzwerken“?

- Kundenpotential vergrößern
- PR und Marketing gemeinsam
- Erfahrungsaustausch
- Wissensaustausch
- Ressourcen -teilung und -hilfe
- Gemeinsame Innovationen
- Gewinnpotentiale austauschen
- Dinge schneller bewegen



„Einzelgängern gehört nicht die Zukunft“

Netzwerkern gehört die Zukunft!

