



G R E I F
V E L O X

SMARTER
PACKAGING.
SMARTER
BUSINESS.



VELOVAC® - VAKUUMPACKER



RALF DREWS,
CHAIRMAN OF THE BOARD & CEO

LIEBE KUNDEN, LIEBE PARTNER,

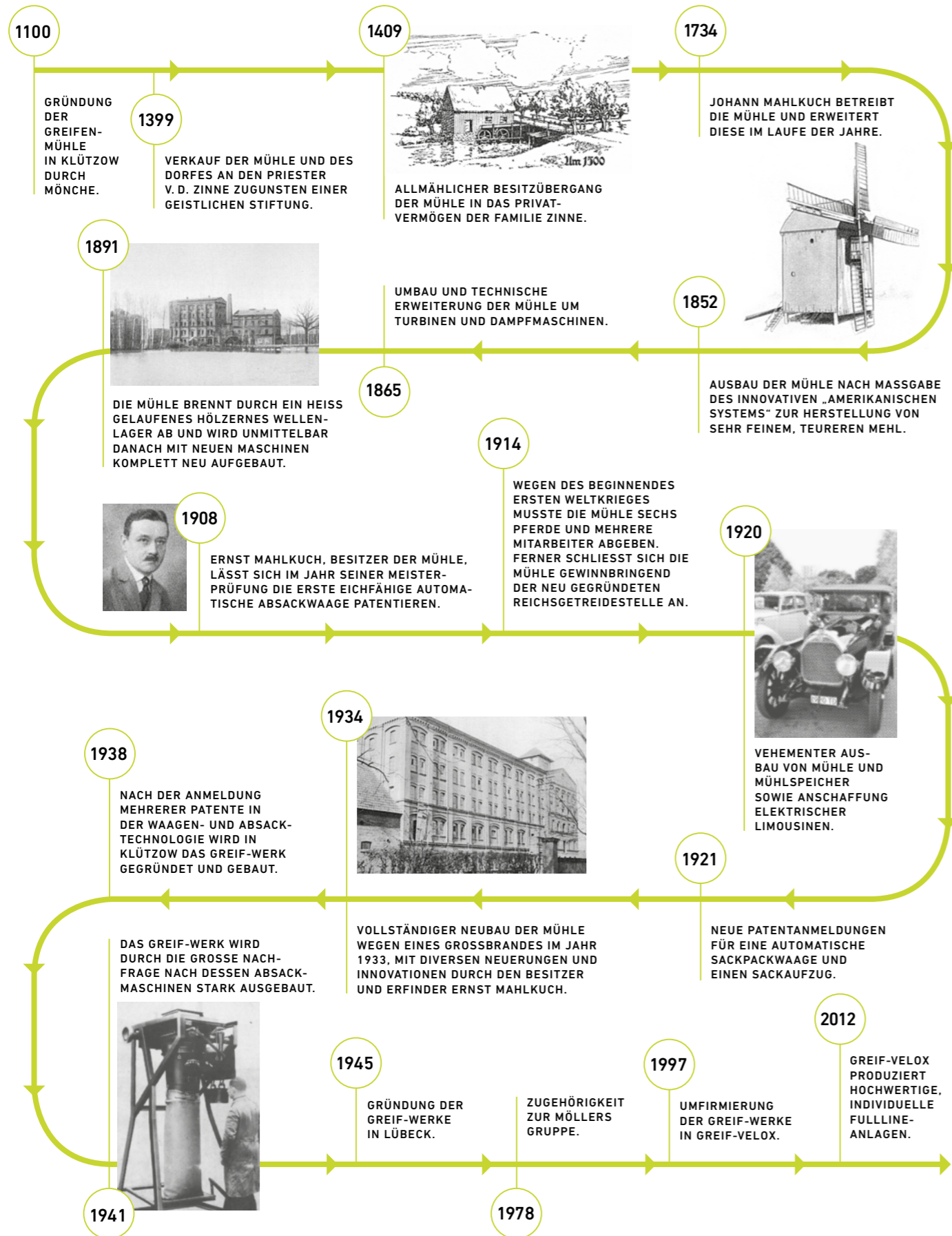
unsere leidenschaftlichen Ingenieure waren immer schon stolz darauf, für sehr komplexe Herausforderungen unserer Kunden Lösungen zu konzipieren und zu realisieren, die echte Wettbewerbsvorteile garantieren. Die Königsdisziplin ist natürlich, wenn aus so einer innovativen Idee ein weltweites Standardprodukt entsteht, das aufgrund seiner Vorteile einfach konkurrenzlos ist. Vor 30 Jahren gelang uns das mit unserem VELOVAC-System, einem Vakuumpacker, der extrem leichtes Material auf einem beispiellosen Qualitätsniveau abpacken kann. Ich freue mich, dass Sie den VELOVAC in dieser Broschüre entdecken können, und wünsche Ihnen viele faszinierende Momente beim Lesen.

Mit begeisterten Grüßen

RALF DREWS, CEO

EINE ZEITREISE

GREIF-VELOX blickt auf eine der ältesten Unternehmensgründungen der Welt zurück. Fast 1000 Jahre hat es gedauert, bis aus der GREIFEN-Mühle GREIF-VELOX wurde. Eine Reise voller Innovationen und Erfahrungen:



GREIF-VELOX HEUTE IM HERZEN

Ein Unternehmen ohne Werte ist wie ein Baum ohne Wurzeln. Unsere Wurzeln sind über die Jahrhunderte gewachsen und ließen uns genügend Zeit, zu erfahren, was uns fest verankert und was wir wirklich gut können. Überzeugen Sie sich von unseren gelebten Werten und erleben Sie unsere ...



ZUVERLÄSSIGKEIT

Wir wissen, dass Stillstandszeiten bei Maschinen hohe Kosten nach sich ziehen, deswegen liefern wir unsere Maschinen zuverlässig, bieten eine hohe Maschinenqualität und garantieren einen sicheren, erreichbaren und einsatzbereiten Service.

EFFIZIENZ



INNOVATION

Die Digitalisierung und die stetige mechanische Entwicklungen führen zu mehr Optimierungen und Automatisierungen von Prozessen. Dabei steht nicht die eigentliche Innovation im Vordergrund, sondern immer nur ihr Nutzen. Eine Philosophie, die sich bei uns seit 1000 Jahren bewährt hat.

Es geht bei der Absackung und Abfüllung nicht nur um Effektivität. Effizienz macht den entscheidenden Unterschied zum Wettbewerb aus. Deshalb kombinieren wir in Workshops mit unseren Kunden gerne die gemeinsamen Kompetenzen und Intelligenzen, um Lösungen zu schaffen, die unseren Kunden langjährige Vorteile bieten.

GREIF-VELOX

HEUTE IN ZAHLEN

Informierend und inspirierend: Hier finden Sie einige interessante Daten und Fakten zu uns, denn in den vergangenen 1000 Jahren hat sich einiges bei uns getan.



+3000
PROJEKTE
HABEN WIR BISHER REALISIERT.

60 KM
KABEL
VERARBEITEN WIR JÄHRLICH.



243.062
ARTIKEL UND STÜCKLISTEN BEFINDEN SICH IN UNSEREM ERP-SYSTEM.



840.000
RUDERSCHLÄGE PRO JAHR. HALTEN UNSERE DRACHENBOOT-MANNSCHAFT „DIE ANGREIFER“ FIT.

1.156.320
TONNEN

KANN UNSERE JAHRESPRODUKTION AN LUFTPACKERN ABSACKEN, DAS ENTSpricht 2.753 A380-FLUGZEUGEN.

+150
MITARBEITER
SIND BEI GREIF-VELOX WELTWEIT BESCHÄFTIGT.



89
LÄNDER BELIEFERN WIR BISHER, UND ES WERDEN STETIG MEHR.



92 %
UNSERER KUNDEN FRAGEN ZUKÜNFTIGE PROJEKTE IMMER BEI UNS AN.

24
STUNDEN
SERVICE BIETEN WIR IHNEN JEDEN TAG.

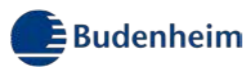


WIR HABEN DIREKTE VERTRETUNGEN IN MEHR ALS
15
LÄNDERN.



WELTWEIT BESTÄTIGT

Unsere VELOVAC-Systeme werden international von unterschiedlichen branchenführenden Unternehmen effizient eingesetzt. Dadurch sparen unsere Kunden bis zu 75 Prozent ihrer Logistikkosten und überraschen ihre Kunden mit einem akkuraten, stabilen Palettenbild.



SAUBERE SACHE! VENTIL- SÄCKE

Wichtig zu wissen: Für Monoprodukte, die mit extremer Geschwindigkeit abgepackt werden müssen und bei denen keine Staumentwicklung zu erwarten ist, sind Offensäcke die bessere Lösung – für alles andere in der Regel Ventil-säcke, denn diese haben vielfältige Vorteile, wie eine staubarme Absackung und sichere Verschlussmöglichkeiten. Lassen Sie uns gerne zusammen evaluieren, welche Sackart sich für Ihren Gebrauch am besten eignet.

SIEHT AUS WIE EINE MASCHINE, IST ABER EINE GLOBALE REVOLUTION.



VAKUUMPACKER VELOVAC®

Eine neue Qualitätsstufe des Abpackens von Pulvern mit geringem Schüttgewicht erwartet Sie und Ihre Kunden. Unser VELOVAC-System bietet Ihrer Absackung Luftreinheit, Produkteinsparungen, Liefersicherheit, Palettenattraktivität und hohe Einsparpotenziale bei Säcken und Logistikkosten. Und wenn Sie besondere Herausforderungen haben, passen unsere Ingenieure das VELOVAC-System und auch die gesamte Fullline Ihren Wünschen genau an. Wir möchten Ihnen nicht nur etwas verkaufen, sondern sondern gemeinsam Innovationen schaffen, die Ihnen nachhaltige Wettbewerbsvorteile bringen.

**„DER
VELOVAC-
EIN ABSOLUT
REPRÄSENTA-
TIVES BEISPIEL
FÜR DEUTSCHE
INGENIEURS-
LEIDENSCHAFT.
ZUVERLÄSSIG
UND EXTREM
DURCHDACHT.
UNSERE ANT-
WORT AUF
EIN BIS DATO
UNLÖS-
BARES
PROBLEM.“**

**DR. ALEXANDER MILDNER,
LEITER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**



NICHT AN SICHERHEIT SPAREN, SONDERN MIT SICHERHEIT SPAREN!

Güter mit einem sehr niedrigen Schüttgewicht machen, sofern sie sich überhaupt regulär abpacken lassen, nach der Verpackung in der Regel einen eher luftigen, verstaubten Eindruck auf Kunden, da im Abpackvorgang durch die Produktbeschaffenheit einfach viel Luft mit in die Säcke gezogen wird. Das Ergebnis ist ein unsaubereres Palettenbild. Zum einen sprichwörtlich, da die Säcke oftmals mit Produktresten kontaminiert sind, und zum anderen bildlich, da sich die mit Luft aufgepumpten Säcke nur unsauber und

schwammig stapeln lassen. Dadurch verlieren Sie nicht nur wertvolles Produkt, das im Abpackvorgang wegfliegt, sondern bezahlen auch noch höhere Logistikkosten für aufgeblähte Säcke. Mit dem VELOVAC-System verpacken Sie zukünftig in einer Vakuumkammer! Dadurch bleiben Ihre Säcke und Ihr Betrieb sauber, denn in der Vakuumkammer werden Produktreste abgesaugt und dem Absackvorgang gleich wieder ökonomisch zugeführt. Dadurch sparen Sie nicht nur Produkt,

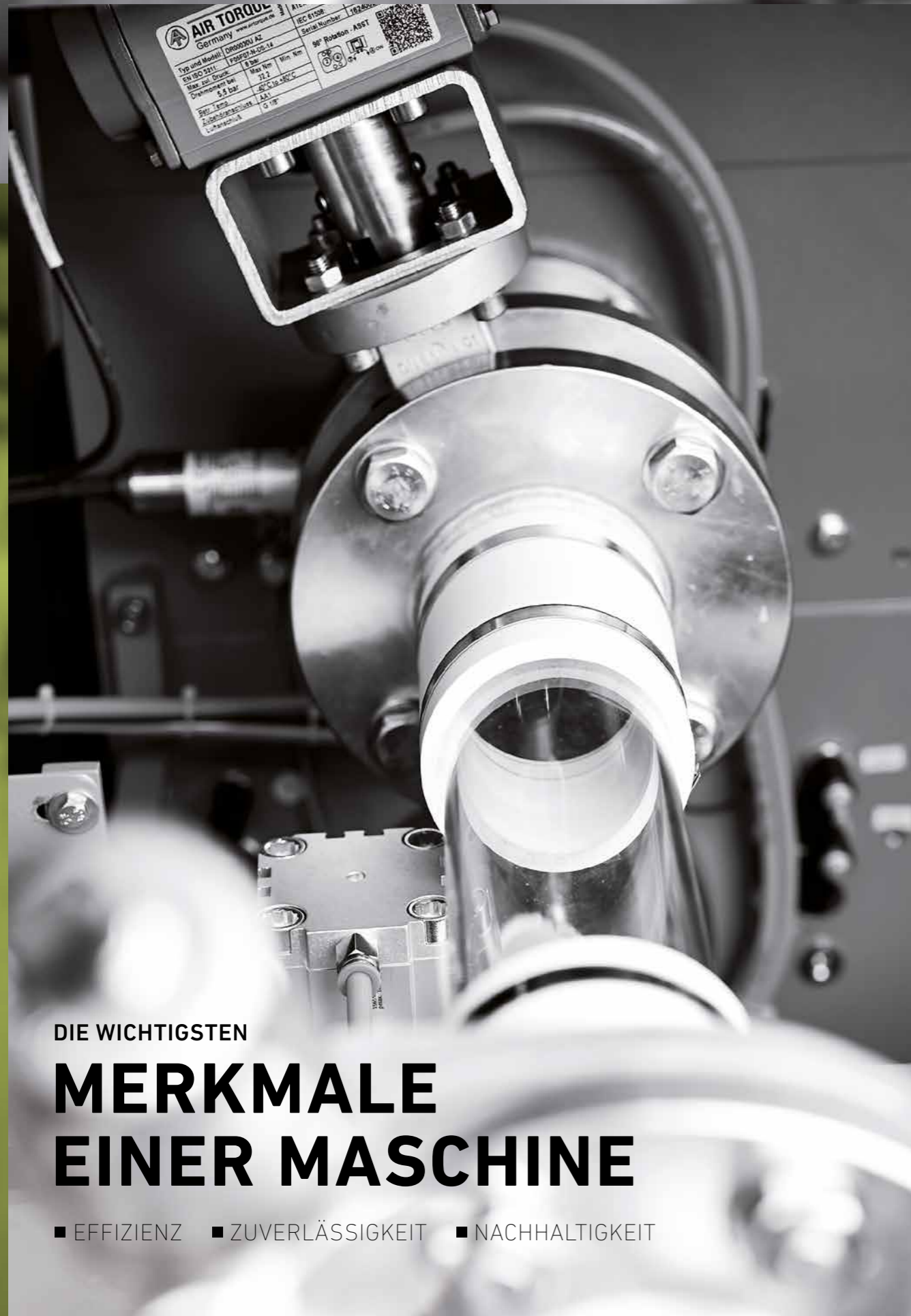
sondern auch Luft, denn davon gelangt nur wenig oder gar nichts in unsere Vakuumsäcke, je nach Verdichtungspotenzial Ihres Produktes. Das Ergebnis: nahezu ziegelartige, feste Säcke mit wesentlich mehr Inhalt als bei regulären Verpackungen. Das sieht für Ihre Kunden nicht nur besser aus, sondern lässt sich auch leichter und sparsamer transportieren. Unterm Strich: ein Investment in Sauberkeit und damit auch in Sicherheit. Gleichzeitig hohe Einsparpotenziale bei der Logistik! Das kann sich sehen lassen!

DER VELOVAC®

KNALLHARTE VORTEILE

Zuverlässig. Effizient. Innovativ – durch viele anwendbare Upgrades. Ein Produkt, das unsere Werte voll widerspiegelt und diese in Ihr Tagesgeschäft bringt. Dabei ist die Funktion der komplexen Technik einfach erklärt: In der Vakuumkammer des VELOVAC erzeugen wir einen atmosphärischen Unterdruck, durch den Ihr Produkt in die Vakuumsäcke gesaugt wird. Dabei wird möglicherweise austretender Staub abgesaugt und dem Absackvorgang direkt wieder zugefügt. Nach der Befüllung wird der Sack hermetisch verschlossen und kann in seiner kompakten, attraktiven Form hocheffizient transportiert werden.





DIE WICHTIGSTEN

MERKMALE EINER MASCHINE

- EFFIZIENZ
- ZUVERLÄSSIGKEIT
- NACHHALTIGKEIT



ALLES, WAS SIE BRAUCHEN, WENN SIE ES BRAUCHEN

Leersackaufsteckungen, Ventilverschweißungen für hermetische Sackverschlüsse, eine breite Palette an Prüfkomponenten, Metalldetektoren, Probennehmer, Kontrollwaagen und Kennzeichnungsgeräte, wie Etikettierer oder Ink-Jet-Systeme, und natürlich vielfältige digitale Upgrades. Gerne evaluieren wir mit Ihnen gemeinsam, welche Funktionen und Komponenten Ihren Absackungsprozess am effizientesten unterstützen und Ihnen langfristig wertvolle Vorteile sichern.



GREIFBAR GEMACHT:
ECHTE KUNDENSTORYS

KEINE LUFTNUMMER

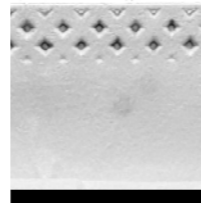
Carbon Black, also hochwertigen Industrieruß, zu verpacken gilt als „Königsdisziplin“ in der Absackung. Das Produkt ist nicht nur extrem kostbar, sondern auch sehr leicht. Partikel halten sich außergewöhnlich lange in der Luft und kontaminieren nachhaltig die Umgebung. Eine Säuberung ist extrem aufwendig. Mit unserem VELOVAC-System haben wir bei einem weltweit tätigen Unternehmen nicht nur für sichere und saubere Luft bei der Absackung gesorgt, sondern gleichzeitig die Logistikkosten um mehr als 75 Prozent gesenkt, da die Vakuumtechnik wesentlich weniger Luft im Absackprozess zulässt und somit nicht nur saubere, sondern auch stabile und effizient gefüllte Säcke ermöglicht. Ein Palettenbild, das Ihrem Unternehmen gerecht wird.



VELOPACK

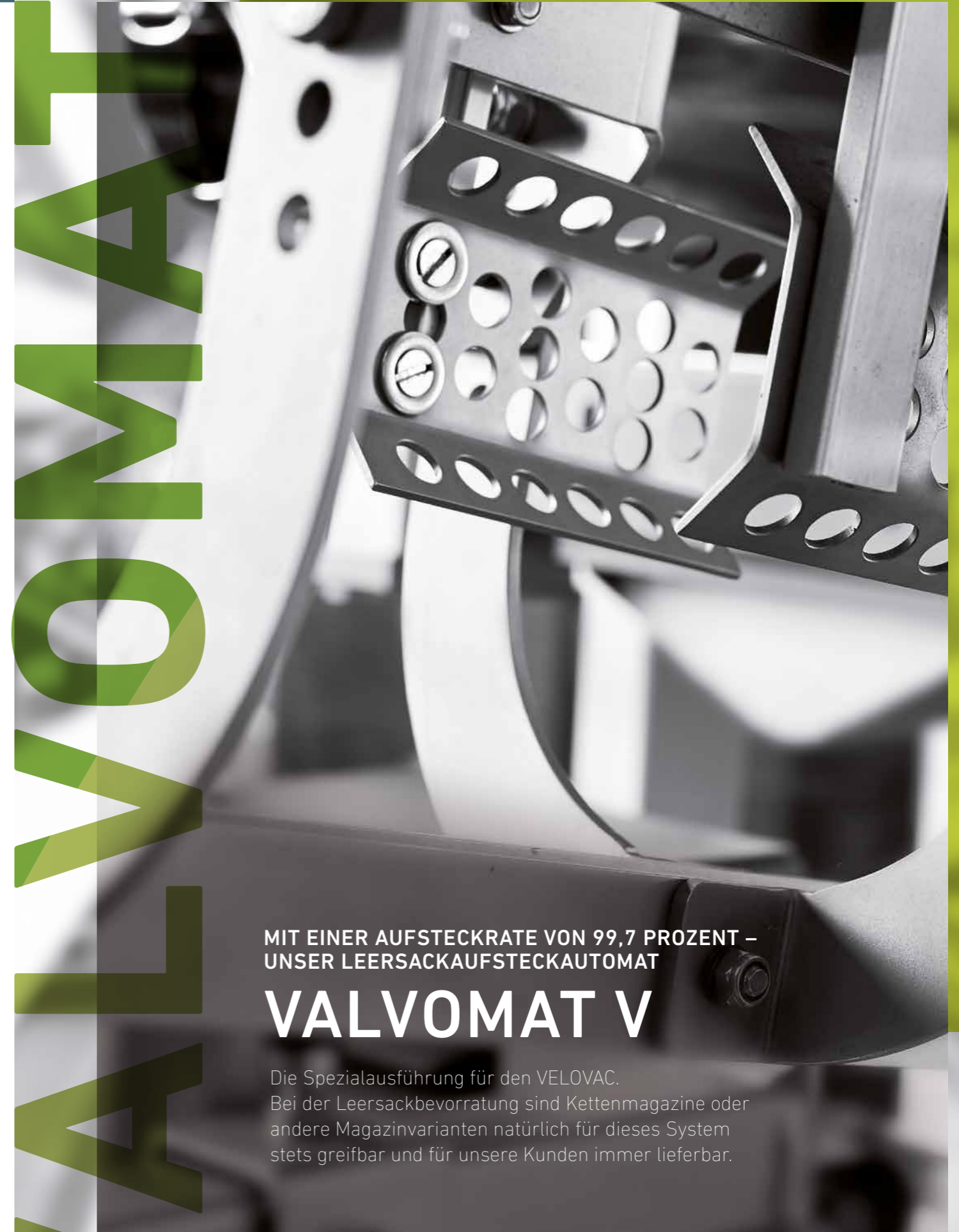
ROBOTER-PALLETIERUNG

Der Sechsscher unserer Roboter-Palettierer nimmt Ihren Arbeitern die Arbeit ab, indem er vollautomatisch die Säcke aus den Kammern zur Verschleißstation transportiert und sie anschließend auf ein Förderelement legt oder diese gleich palettiert. Dabei bringt der Roboter natürlich alle Vorteile dieser Technologie mit, inklusive eines sehr geringen Wartungsaufwandes und größter Flexibilität.



HIER GEBEN WIR UNSER SIEGEL DRAUF

Ein weiteres Patent aus unserem Haus ist unser sicherer „Waffelverschluss“. Der VALVOSEAL gebietet jeglichem Staub mittels Ultraschallverschweißung Einhalt und das direkt nach der Befüllung, noch vor dem Sackabwurf. So ist der Transport genauso sicher wie schon die Befüllung. Und für eine direkte Abschneidung des Ventilüberstandes können Sie diese Lösung mit unserem Ultraschallabschneider VALVOCUT kombinieren. Ganz automatisch, vollautomatisch.



MIT EINER AUFSTECKRATE VON 99,7 PROZENT –
UNSER LEERSACKAUFSTECKAUTOMAT

VALVOMAT V

Die Spezialausführung für den VELOVAC.
Bei der Leersackbevorratung sind Kettenmagazine oder andere Magazinvarianten natürlich für dieses System stets greifbar und für unsere Kunden immer lieferbar.

KOMPRIMIERTE VORTEILE
UND DATEN AUF EINEN BLICK

BRUTTO- VAKUUM- PACKER VELOVAC



EINSATZBEREICHE

- **Gebinde:** Papierventilsäcke
- **Medium:** feinstes Pulver bis 10–350 g/l
- **Korngrößen:** kleiner 200 µm
- **Branchen:** Chemie, Petrochemie, Lebensmittel, Baustoffe
- **Leistung:** bis zu 100 Sack/h

UNSERE VORTEILE

- maximale Produktverdichtung von bis zu 400 %
- bestes Absackverfahren bei extrem leichten Produkten
- restfreie Entleerung durch Selbstreinigung
- keine vorgeschalteten Verdichtungsgeräte erforderlich
- 100%iger Produktschutz durch produktspezifische Optimierung der Absackparameter
- schnell und effizient bei Produktwechsel durch Speicherung sortenbezogener Maschinenparameter

ZUBEHÖR/ERWEITERUNGEN

- Ultraschallverschweißung VALVOSEAL
- Außenventilabschneidung VALVOCUT
- vollautomatische Aufsteckung VALVOMAT
- vollautomatisches Vollsackhandling über Sechachsigen-Roboter VELOPACK
- Fullline – die Komplettlösung fürs Abfüllen, Palettieren und Verpacken



FULLLINE-ANLAGEN
**DIE BESTEN
LÖSUNGEN
KOMMEN
ALLE AUS
EINER HAND**

Egal, welche Packerlösungen Sie benötigen, auf Wunsch liefern wir Ihnen gleich schlüsselfertig die gesamte Fullline-Anlage mit – inklusive Förder-technik, Palettierung und Ladungssicherung. Dann haben Sie alles aus einer Hand und für alles immer nur einen Ansprechpartner an der Hand. Gerne entwickeln unsere Ingenieure mit Ihnen passgenaue Lösungen für Ihre Bedürfnisse und Platzverhältnisse.



MECHANISCH + ELEKTRISCH = EFFIZIENTER SERVICE

Unsere Techniker sind in zweifacher Hinsicht Experten, denn sie kennen sich sowohl mit mechanischem als auch mit elektrischem Support bestens aus. So kann Sie unser Team vor Ort umfassend und übergreifend unterstützen. Den Unterschied werden Sie deutlich merken, dann dadurch wird nicht nur der Service effizienter, sondern auch Ihre Anlagen werden es, da die Profis Zusammenhänge erkennen und holistisch angehen.

**„SERVICE
ENTSCHEIDET,
OB AUS EINEM
KUNDEN EIN
STAMMKUNDE
WIRD. SERVICE
BEDEUTET
NÄMLICH NICHT
NUR FUNK-
TIONIERENDE
PROZESSE,
SONDERN AUCH
EMPATHISCHE
SPEZIALISTEN ZU
HABEN.“**

CARSTEN DIETRICH,
DIRECTOR OF CUSTOMER SERVICE



UNSER GUTER SERVICE. EIN SEHR GUTER SERVICE.

Unser Serviceteam ist schon beim Aufbau und bei Inbetriebnahme der Anlage zuverlässig und effizient für Sie da und ein echter Support-Partner auf Augenhöhe! Lernen Sie Service neu kennen, in einem Service-ocean voller Möglichkeiten. Gerne bieten wir Ihnen die besten Leistungen und Supports an, die zu Ihnen passen, und entwickeln auch Sonderlösungen für Sie. Wir stellen sicher, dass Ihre Anwender schnell und effizient in die Bedienung der Maschine hineinflinden und sichern Ihnen zuverlässig eine hohe Maschinenverfügbarkeit durch...

- ein Helpdesk: direkte Ansprechpartner, sofortige Hilfe
- ein spezielles Team zur Fernwartung
- das Beheben von 95 Prozent aller Störfälle über Teleservice und Videokommunikation
- Modem-, Ethernet- und VPN-Unterstützung zur Remotefehlerbehebung
- Mobilisierung von technischem Personal innerhalb von zwölf Stunden
- allgemeine Hilfestellung bei Fragen zu Betrieb oder Wartung
- die durchschnittliche Reaktionszeit nach Aufnahme Ihrer Meldung: weniger als 60 Minuten



RALPH ARNDT,
SALES ENGINEER
SPARE PARTS AND
RETROFIT

SERVICE-WIKI HILFT BEI DER PARTNERAUSWAHL

Ein guter Service ist die Grundlage einer guten Geschäftsbeziehung, denn mit jeder Anlage, die wir Ihnen liefern, geben wir Ihnen gleichzeitig unser Versprechen, dass Sie von uns damit Lösungen erhalten, die vom ersten Tag an zuverlässig und hoch wirtschaftlich funktionieren! Insbesondere beim Maschinenankauf ist die Servicekomponente ein entscheidendes Kriterium. In dieser Broschüre verrät Ihnen mein Kollege Henrik Johns unter unserer Wiki „GREIFbar gemacht“, worauf Sie beim Maschinen- und Anlagenkauf achten müssen. In unserer Servicebroschüre hingegen geben mein Team und ich Ihnen Tipps, was guter Service bedeutet und welche Punkte Sie hier beachten sollten. Die Servicebroschüre finden Sie natürlich auch online auf unserer Webseite unter unserer NEWS-Sektion.

INTERNET
OF THINGS/
INDUSTRIE 4.0

KURZ ZUSAMMEN- GEFASST: DAS WAS UND DAS WIESO



Die Digitalisierung ist heutzutage in jedem Lebenssektor angekommen – und wenn wir mal alle ehrlich sind: Sie erleichtert und bereichert unser Leben ungemein! Auch in der Industrie hält die digitale Revolution Einzug und verbessert die Produktion und Effizienz umfassend. Zukünftig wird „Industrie 4.0“ über die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen entscheiden, denn nur wenn Sie mindestens genauso gut wie Ihre internationalen Kollegen Ihre Produktionsvorgänge vernetzen, erfassen und optimieren können, werden Sie in der Lage sein, die besten Angebote mit den besten Margen abzugeben.

Das Großartige ist, dass die Vorteile solcher Digitalisierungen oftmals einfach zu berechnen sind, Sie damit klar entscheiden können, welche Mehrwerte Sie direkt und indirekt erwarten können und ob sich eine Investition lohnt.

Sehr gerne beraten wir Sie dazu und unterstützen Sie mit unserem Know-how in unseren dynamischen „GREIFbar“-Workshops.

**GREIFBAR GEMACHT:
ECHTE KUNDENSTORYS**

KONTROLLE IST GUT. VERTRAUEN IST MESSBAR.



DR. ALEXANDER MILDNER,
DIRECTOR OF RESEARCH AND
DEVELOPMENT

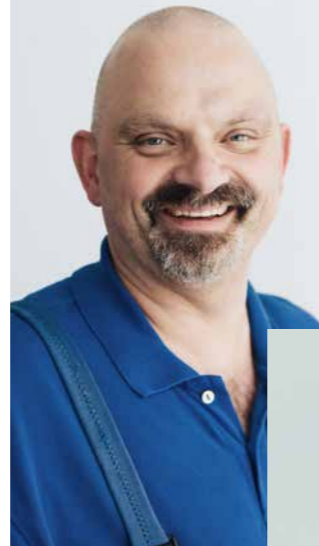
Ein großer Foodhersteller wollte in einer komplexen Fullline-Anlage mit unseren BVP-Systemen eine beeindruckende Absackgeschwindigkeit realisieren, und da es „Formel 1“-Lösungen nicht von der Stange gibt, setzten sich einige unserer Ingenieursteams mit unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung zusammen. Da die Anforderungen über die maximalen Geschwindigkeiten am Markt hinausgingen, musste im Großen und Kleinen optimiert werden, denn nur Lösungen, die auch nachhaltig und zuverlässig laufen, sind für uns akzeptabel. Auch hier spielte Industrie 4.0 eine entscheidende Rolle bei der Erfüllung der Kundenanforderungen: Durch Sensoren überprüfen wir laufend, ob diverse Prozessparameter eingehalten werden und gleichen diese Daten mit MES sowie System- und Sensordaten an verschiedenen Stellen ab. Kommt es zu einer Abweichung, regeln sofort alle Systeme nach und stellen sich auf diese Abweichung ein, um diese dann sofort wieder zu korrigieren. Der Effekt war hier nicht nur ein überraschter und glücklicher Kunde, sondern auch ein deutlich reduzierter Ausschuss sowie ein klarer Wettbewerbsvorteil mittels einer einmaligen Absackgeschwindigkeit.

Inspirierende Grüße

Dr. Alexander Mildner



CARSTEN DIETRICH,
DIRECTOR OF CUSTOMER SERVICE



KAI LAUGSCH,
HEAD OF ELECTRICAL
OPERATIONS



STEFAN HOFFMANN,
SENIOR DESIGN ENGINEER



RALF DREWS,
CHAIRMAN OF THE
BOARD & CEO

RALPH ARNDT,
SALES ENGINEER
SPARE PARTS AND RETROFIT



EINBLICKE
FÜR AUSBLICKE

DAS KÖNNTE IHR TEAM SEIN



BENJAMIN JOHN,
DIRECTOR
OF ENGINEERING

TILMANN FRANKSEN,
DIRECTOR OF PROJECT ENGINEERING



VOLKER MARKS,
DIRECTOR OF
MANUFACTURING



DR. ALEXANDER
MILDNER,
DIRECTOR OF
RESEARCH AND
DEVELOPMENT

BEGREIFBAR GEMACHT!

Unser Vertriebsingenieur Henrik Johns gibt echte Insider-Tipps, die Sie beim Maschinenankauf beachten sollten – egal was und bei wem Sie kaufen.



HENRIK JOHNS,
SALES ENGINEER

LIEBE LESER UND VIELLEICHT JA AUCH POTENZIELLE KUNDEN,

es ist soweit, Maschinenankauf steht vor der Tür. Vielleicht nicht Ihr erster Ankauf, aber sofern Sie nicht schon zum x-ten Mal die gleiche Anlage bestellen und installieren, ist es immer wieder ein wichtiger Job, den ich Ihnen mit meinen 25 Jahren Erfahrung gerne etwas erleichtern und positiv bereichern möchte.

IHR BRIEFING FÜR POTENZIELLE PARTNER

Am Anfang eines Anlagenkaufes empfiehlt es sich, dass Sie „die Reise“ grob planen, wie wir hier den Neuerwerb bei GREIF-VELOX gerne metaphorisch bezeichnen. Nutzen Sie dafür drei Phasen:

- **Die Horizont-Phase:** Legen Sie erst einmal grob das Ziel fest, das Sie jetzt schon vor Augen haben, das heißt, was für eine Anlage benötigen Sie und welche Funktionen sollte diese ungefähr mitbringen?
- **Die Wolken-Phase:** Heben Sie einfach mal ab und wünschen Sie sich sorgenfrei, was Ihre Anlage alles können sollte, wenn es keinerlei Regeln und Begrenzungen geben würde. Diese Phase spielt bei der Partnerauswahl eine wichtige Rolle.
- **Die Boden-Phase:** Danach kehren Sie wieder auf den festen Boden der Tatsachen zurück und definieren einen ersten groben Budgetrahmen sowie ein Timing. Diese Punkte können Sie auch unterteilen in beliebig viele Stufen zwischen maximal und minimal – um Grenzen und Szenarien für sich abstecken zu können.

Jetzt haben Sie ein grobes, aber inspirierendes Briefing, mit dem Sie Ingenieure und Anlagenbauer begeistern können, die

Sie in der nächsten Phase auswählen sollten, auch, um mit diesen gemeinsam ein realistisches Budget zu erarbeiten.

DIE PARTNERAUSWAHL

Haben Sie schon sehr gute Erfahrungen mit bestehenden Partnern und sind hinsichtlich des Preis-Leistungs-Verhältnisses zufrieden, haben Sie bereits einen klaren Favoriten! Günstiger geht natürlich heute in der Globalisierung immer, aber eben auch immer viel schlechter. Produktionsausfälle durch nicht eingehaltene Lieferzeiten und Maschinendefekte kosten meistens weitaus mehr Geld als die erste Ersparnis und auf jeden Fall wesentlich mehr Nerven und kostbare Lebenszeit. Wenn Sie, obwohl Sie mit Ihrem Standardlieferanten einen klaren Favoriten haben, trotzdem weitere Anbieter involvieren, seien Sie fair und offen. Teilen Sie alle Informationen und lassen Sie sich auf neue Impulse, Visionen und Potenziale ein. Sofern Sie Ihren Standardlieferanten verlassen und aus diversen Gründen einen neuen Partner benötigen, sind bei solchen Investitionen in der Differenzierung nicht die Preise ausschlaggebend, sofern diese im vergleichbaren Rahmen liegen, sondern ihr Bauchgefühl, untermauert mit entsprechenden Referenzen, Kundenempfehlungen und Fallbeispiele des Anbieters. Entscheidend ist nämlich, dass Sie

Vertrauen in ehrliche partnerschaftliche Absichten bekommen.

- Will der Verkäufer Ihnen nur etwas verkaufen oder will er für Sie wirklich die beste Lösung finden?
- Kennen Sie das Team dahinter, mit dem Sie später zusammenarbeiten werden?
- Verstehen Sie sich mit dem Projekt-ingenieur/Projektmanager, vertrauen Sie den leitenden Konstrukteuren?

Teamcharts in Präsentationen geben Ihnen schon einen ersten entscheidenden Eindruck.

Besonders relevant ist, wie Ihre Ansprechpartner auf Ihre Briefingkomponenten aus Ihrer „Wolken-Phase“ reagieren. Wenn Ihre Ansprechpartner oder wichtige Teammitglieder in Problemen und nicht in Lösungen denken: Vorsicht! Auch die besten Ingenieure können nicht alle Herausforderungen lösen, aber sie lassen sich davon inspirieren, um Alternativen zu finden. Partner erarbeiten mit Ihnen, wie Unmögliches durch kreative Ideen möglich gemacht werden kann. Nicht-Partner erzählen Ihnen nur ausführlich und detailreich, warum etwas nicht geht und das wären für Sie später Personen in Ihrem Projekt, die geistig unbeweglich sind und wahrscheinlich auch wichtige Markttrends verpassen.

Aber um ein realistisches Budget zu erarbeiten, müssen Prioritäten gesetzt werden, und auch wenn technisch alles möglich ist, in der Budgetierung bleibt nur wenig Platz für Kreativität und Leidenschaft. Hier ist eine realistische Zahl für alle Beteiligten sprichwörtlich „Gold wert“.

Als weiteren Tipp kann ich Ihnen für Großprojekte sagen, dass es hilfreich ist, wenn Sie bei herausragenden Anforderungen Workshops mit den potenziellen Partnern angehen. Das könnten für Sie auch kostenpflichtige Workshops sein, wenn noch keine Beauftragung stattgefunden hat und mehrere wichtige Personen an dem Termin teilnehmen müssen, aber es lohnt sich. Hier lernen Sie nicht nur das Team kennen, sondern auch, wie das Team arbeitet:

- Wie vorbereitet sind alle Teilnehmer?
- Wie wird der Workshop geführt?
- Wie wird zusammengearbeitet?
- Stimmt die „Chemie“ im Team?
- Werden Kompetenz-Synergien genutzt?

Und vor allem:

- Wird auf Sie und Ihre Bedürfnisse eingegangen?
- Hört das Team Ihnen wirklich zu?

Solche Workshops sind performanceorientierte „Chemistry-Meetings“, die Ihnen auch immer konkrete Inspirationen liefern sollten.

DER EINKAUF

Nachdem das Budget intern freigegeben wurde, kommt der Einkauf. Hier werden Preise und technische Details verhandelt und geklärt. Denken Sie dabei an alle Eventualitäten, insbesondere auch für die Anforderungen an die weitere Zusammenarbeit nach der Lieferung. Bei vielen Anlagenlieferungen geht man eine Partnerschaft ein, die sich durchaus über einen Zeitraum von 15 bis 20 Jahren erstrecken kann. Deswegen begleiten Sie auch als Nicht-Einkäufer die Einkaufsverhandlungen, denn wie schon in der Partnerauswahl gelernt, kosten etwaige Schnäppchen mitunter richtig Zeit, Geld und Nerven. Sofern die Preise in Ihrem Budget liegen und vielleicht nicht allzu weit voneinander entfernt sind, rechtfertigt ein zuverlässiger, effizienter Partner mit nachhaltigen Lösungen einen angemessenen höheren Preis.

Sie kaufen hier nicht nur eine Maschine, sondern eine langfristige Partnerschaft mit vielen Stunden intensiver Kontakte und gemeinsamen Arbeitens.

Wenn Sie weitere Einblicke erhalten möchten, zum Beispiel darin, was man bei Serviceleistungen beachten muss und wie eine Auftragsrealisierung funktioniert, finden Sie dazu weitere Insider-Berichte von meinen Kollegen auf unserer Webseite unter unserer Blog-Rubrik „GREIFbar gemacht!“.

Und wenn Sie Fragen zu diesem Bericht haben, dann freuen meine Kollegen und ich uns sehr auf Ihren Kontakt und unterstützen Sie gerne bei Herausforderungen und Ihren anstehenden Projekten.

Herzlichste Grüße



HENRIK JOHNS,
SALES ENGINEER

IN UNSERER
KNOW-HOW-SERIE,
DIE SIE AUCH
AUF UNSERER
WEBSEITE FINDEN,
GEBEN IHNEN UN-
SERE EXPERTEN
WEITERE WERT-
VOLLE TIPPS, UM
IHR ARBEITSLI-
EBEN ZUVERLÄSSIG
EFFIZIENTER UND
INNOVATIVER
ZU GESTALTEN.

GREIF-VELOX.DE

BILDMACHWEISE: ckybe/fotolia.com (s. 7); CHRISTIANE STREITZ (s. 5); AUS DER PUBLIKATION „DREI MÜLLERFAMILIEN UND IHRE WÜHLEN“ (s. 4); FRIEDBERG/FOTOLIA.COM (s. 20); GPS 56/FULCKER.COM (s. 4); GREIF-VELOX (s. 1, 3, 14); PATRICK LIPKE (s. 3, 10, 20, 21, 22, 23, 24, 25); MARC/FOTOLIA.COM (s. 22); PETROVSKY/FOTOLIA.COM (s. 27); PYY/FOTOLIA.COM (s. 7); RAMONA PETROLLE (s. 1, 2, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 22, 28); ROMAN KZENON/FOTOLIA.COM (s. 6); ROMAN SAMKHIN/FOTOLIA.COM (s. 8); ROMAN SIGAEV/FOTOLIA.COM (s. 5+6); STUDIO1Z (s. 18+19); UBER IMAGES (s. 8); ZAPPZPHOTO/FOTOLIA.COM (s. 22)

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
GREIF-VELOX
MASCHINENFABRIK
GMBH
KRONSFORDER
LANDSTRASSE 177
D-23560 LÜBECK
GESCHÄFTSFÜHRUNG
RALF DREWS
LEITUNG MARKETING
NICO GAYCKEN
GESTALTUNG
ANNA PRIMAVERA
SCHLUSSREDAKTION
SIBYLLE KUMM



G R E I F
V E L O X

GREIF-VELOX MASCHINENFABRIK GMBH
KRONSFORDER LANDSTRASSE 177
23560 LÜBECK | GERMANY

PHONE +49 (0) 451 5303-0
FAX +49 (0) 451 5303-233
INFO@GREIF-VELOX.DE
WWW.GREIF-VELOX.DE