

Aus der Branche

Verordnung EU-Parlament billigt die PPWR

Nach langen Diskussionen hat das Europäische Parlament Ende November die „Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle“ (PPWR) verabschiedet. Nun steht noch die Zustimmung des Rats der Europäischen Union aus. Nach dessen finaler Billigung – voraussichtlich am 20. Dezember – soll die Verordnung Anfang 2025 in Kraft treten.

Recycling Umschlag von Mondi für Amazon

Der Verpackungsspezialist Mondi hat mit Amazon einen Umschlag entwickelt, der nur durch Papier gepolstert wird und einfach recycelt werden kann. Für den „Protective Mailer“ genannten Umschlag wird also keine Luftpolsterfolie aus Kunststoff verwendet. Die Neuheit besteht zu 100 Prozent aus Papier, die geriffelte Oberfläche des Innenfutters wirkt stoßdämpfend auf den Inhalt. Die Höhe kann an die Größe des Inhalts angepasst werden. Der Umschlag ist leicht und dank des Mondikraftpapiers zugleich robust: „Wir sind stolz darauf, Amazon-Kunden diese Lösung anbieten zu können“, erklärt Pedro Cuesta, Verpackungsingenieur bei Mondi.

Weihnachtsaktion DS Smith spendet Geld für Bäume

Der Verpackungshersteller DS Smith hat im vergangenen Jahr 10.000 Euro an den Verein „one for the planet“ zur Unterstützung der Schulpflanzaktion „Ein Baum für jedes Kind“ gespendet. Damit hat das Unternehmen seine langjährige Tradition fortgesetzt: Man verzichtet auf Weihnachtsgeschenke für die Kunden, um stattdessen eine gemeinnützige Organisation zu unterstützen. Die Baumpflanzaktionen für die Jahrgangsstufen zwei bis sieben sind nun deutschlandweit im Gange, insgesamt sollen etwa 1.000 Bäume gesetzt werden. Mehr Informationen über dieses Projekt: schulpflanzaktion.de



Bei einer der Aktionen zum Aufforsten: Ein Mädchen pflanzt einen jungen Baum.

FOTO: DS SMITH

Für den perfekten Überblick

Arbeitsorganisation Das Unternehmen Ultradex liefert Planungstools zum Anfassen. Weil nicht jeder alles digital machen will

VON BARBARA AUER

Digitale Schichtpläne. Digitale Auftragsübersichten. Digitale To-do-Listen. Und so fort... Wer kennt es nicht, das Gefühl: Jetzt wäre auch mal was zum Anfassen gut!

Zum Beispiel eine Tafel, an der man ein Projekt plant. So richtig im Stehen, mit bunten Zetteln und Magneten. Dass da so manches Ergebnis besser wird, davon ist Clemens Friedrich überzeugt: „Mit Screens ist vieles möglich. Aber es ist eben einfach nicht das Gleiche, wie etwas haptisch zu machen.“ Und damit im Wortsinne begreifend zu tun.

Kaum ein Produkt gleicht dem anderen

Genau dieser Vorteil ist das Geschäftsmodell des Unternehmens Ultradex aus Bad Säckingen nahe der Schweizer Grenze: Es liefert Stellwände, Planungs- und Infotafeln. Firmenchef Friedrich schlendert mit **aktiv** durch die Produktionshalle: Mehrere Meter lange, aber auch ganz kleine Tafeln lehnen hier an den Wänden, aus Glas, Textil, Metall. Kaum ein Teil gleicht dem anderen.

Ein großer UV-Drucker, der die Boards individualisiert, arbeitet Tag und Nacht die einprogrammierten Aufträge ab. Denn Ultradex liefert die Produkte genau so, wie sie der Auftraggeber haben will: zum

Mit Screens ist vieles möglich. Aber es ist eben nicht das Gleiche, wie etwas haptisch zu machen

Clemens Friedrich, Firmenchef

Beispiel in dessen Firmenfarben und mit Logo. Oder mit speziellem Aufdruck und Infotaschen zum Anheften. Zum Ausklappen – in feuerfester Ausführung – oder in Spezialgröße: „Egal, was der Kunde will, wir machen es“, sagt Friedrich. „Damit heben wir uns von den Billig-Wettbewerbern ab.“

Weil die Anwendungsmöglichkeiten so vielfältig sind, hat das Unternehmen mit seinen 18 Mitarbeitern Kunden in allen erdenklichen Branchen. Industriebetriebe nutzen die Produkte als Kanban-Boards. Wäschereien planen damit ihre Aufträge. Fluglotsen bringen damit Düsenjets zur Landung. Polizeistationen visualisieren damit Einsätze.

Bei der Qualität gibt es keine Kompromisse

Last but not least: Behörden für den Katastrophenschutz halten spezielle Boards bereit – um im Notfall auch dann planen und organisieren

Der Chef am UV-Drucker: Clemens Friedrich an dem Gerät, mit dem Ultradex die Produkte individualisiert, hier zum Beispiel Einschubtaschen.

zu können, wenn der Strom ausfällt.

Andreas Gröger leitet bei Ultradex den Vertrieb, ist laufend bei den Kunden. Er liebt seinen Job – und die Geschichten, die er dabei erlebt: „Einer saß jeden Tag wieder vor mehreren großen Monitoren. Und sehnte sich zusätzlich nach einem Board, das man anfassen kann“, erzählt er. „Man

merkt einfach, wie glücklich es Menschen macht, wenn sie einen guten Überblick haben.“ Der Mann wäre kein leidenschaftlicher Vertriebler, wenn er nicht gleich auch den Slogan erwähnen würde: „Wird's zu komplex, geh zu Ultradex!“

Im globalen Wettbewerb kann sich das Unternehmen behaupten, weil es auf kompromisslose Qualität setzt. „Die PVC-Taschen zum Beispiel, die vergilben bei vielen anderen

Anbietern sehr schnell“, sagt Gröger. Die von Ultradex halten Temperaturen von minus 30 bis 120 Grad aus. „Das müssen sie auch: Denn sie werden etwa in Kühlhäusern eingesetzt oder auf den Sonnenterrassen von Restaurants.“

Der Chef war schon als Kind täglich im Betrieb

Ultradex gibt es übrigens schon seit 1932. Firmenchef

Friedrich erzählt: „Mein Urgroßvater war ein Tüftler, er hatte damals die Idee für unsere ‚Planrecord Stecktafel‘ mit Einschub-Fächern für Steckkarten.“ Es gibt sie heute noch! „Auf Online-Börsen werden sogar noch Modelle gehandelt, die über 40 Jahre alt sind“, hat Friedrich beobachtet.

Sein Uropa ließ dann diese Tafeln einfach im Veranstaltungssaal eines örtlichen Gasthauses fertigen,

weil der fast das ganze Jahr nicht anderweitig gebraucht wurde. Heutzutage platzt die Produktionshalle, wo Friedrich schon als Kind neugierig den Mitarbeitern zuschaut, aus allen Nähten. Daher plant der Mann jetzt einen Neubau: „Wir investieren deshalb, weil unsere Produkte noch immer zukunftsfruchtig sind.“

Die Führung des kleinen Unternehmens vom Vater übernommen zu haben, das hat

Die Firma

- Im Jahr 1932 erfand der Firmengründer eine **Stecktafel**, die nach wie vor noch vielfach genutzt wird – zum Beispiel in Behörden und Betrieben.
- Ultradex** ist heute Spezialist unter anderem für Planungs-, Schreib- und Infotafeln.
- Jedes Produkt wird **individuell nach Kundenwunsch** gestaltet: So grenzt sich das Unternehmen von Billiganbietern ab.

der kaufmännisch ausgebildete Friedrich noch an keinem einzigen Tag bereut. „Ich bin täglich im Betrieb gewesen, ungefähr seit ich laufen kann“, erzählt er. „Schon als Kind hat mich fasziniert, wie flexibel wir unsere Produkte herstellen können – und darauf bin ich auch heute noch stolz.“



Feinarbeit bei der Konfektion: Silvia Apfelbeck klebt Taschen zusammen, die später an Planungstafeln haften – mit Schriftstücken drin.

”

Wir haben Kunden in allen erdenklichen Branchen

Andreas Gröger, Vertriebsleiter



Vertriebsleiter mit Klassiker: Andreas Gröger zeigt die „Planrecord Stecktafel“. Die gibt's schon seit 1932! Und sie bleibt beliebt – etwa zur Planung von Schichten, von Projekten oder Aufträgen.

FOTOS: AKTIV/ROLAND SIGWART (4), ULTRADEX



Routinier bei der Handarbeit: Hubert Säger fertigt eine Stecktafel. Er ist schon seit 35 Jahren bei Ultradex.