

HIGHLIGHT



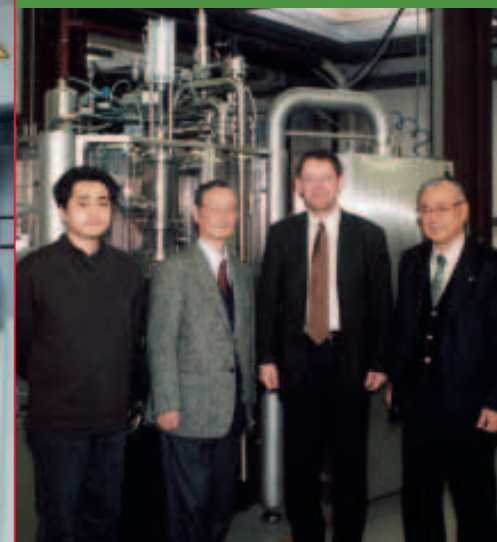
Newsletter March 2004



GRUNWALD-HITPAC für Trockensuppen
GRUNWALD-HITPAC for dry soups

Qualität ist unser Rezept
Quality is our recipe

- I.P.S.-Symposium in Dubai
- Vertriebsvereinbarung mit ELOPAK U.S.A.
- Besuch aus Japan
- GRUNWALD-Ausbildung Chancen für die Zukunft!



- *I.P.S. symposium in Dubai*
- *Marketing agreement with ELOPAK U.S.A.*
- *Visit from Japan*
- *Training at GRUNWALD Prospects for the future!*

Ein winterlicher Gruß aus dem Allgäu

Der Winter hatte das Allgäu ein paar Mal fest im Griff. Wie man sieht, war unsere Messekuh „Resi“ schwer beeindruckt von der weißen Pracht.

Auch wir waren beeindruckt. Weniger vom Schnee, als vielmehr durch die überaus positive Reaktion unserer Kunden, Interessenten und Partner auf unser erstes GRUNWALD HIGHLIGHT und die rege Beteiligung an unserem Gewinnspiel. Das macht Mut für weitere Aufgaben.

Die heutige Ausgabe gibt Ihnen wieder Einblicke in die Internas, die Aktivitäten und die Entwicklungen des Unternehmens GRUNWALD. Hier tut sich immer viel, denn unsere Devise ist: „Besser und aktiver sein als andere“.

Beeindruckt waren wir auch von unseren neu angebahnten Kontakten in den USA und im Mittleren Osten, von denen Sie gleich hier auf den ersten Seiten Näheres lesen können.

Und nun viel Spaß bei der Lektüre. Selbstverständlich nehmen wir auch herzlich gerne Anregungen für interessante Themen oder Berichte entgegen.

Ihr Edwin Müller mit dem aktiven GRUNWALD-Team

Winter impressions from the Allgäu

This year the Allgäu was in winter's grip several times. As you can see our company cow "Resi" was deeply impressed by this white splendour.

We were impressed as well. Less by the snow rather than by the very positive response of our customers, potential customers and partners to our first GRUNWALD HIGHLIGHT and the strong participation in our competition. This encourages us to issue further HIGHLIGHTS.

Today's edition will provide you with further details on the internal matters, activities and the developments within GRUNWALD. There is always something on the move because our slogan is "to be better and more active than the others".

We also were impressed by our newly gained contacts in the USA and the Middle East details of which will follow on the next pages.

And now enjoy reading our leaflet. Of course we would be pleased to receive your proposals for interesting topics or reports.

*Yours
Edwin Müller and the active
GRUNWALD team*

I.P.S.-Symposium in Dubai I.P.S. symposium in Dubai

SYMP
2003

للإستثمار
العربي
Obékan
Investment Group

In the second half of the year 2003 we concluded an agency contract with I.P.S. Integrated Packaging Systems FZCO.

I.P.S. is the partner of the food and beverage industry in the Middle East and North Africa as far as packaging and processing technology is concerned. This highly renowned trading and consulting company has offices in 17 countries of the Middle East and North Africa.

Im 2. Halbjahr 2003 konnten wir einen Vertretungsvertrag mit I.P.S. Integrated Packaging Systems FZCO. schließen.

I.P.S. ist der Partner der Lebensmittel- und Getränkeindustrie im Mittleren Osten und in Nordafrika, wenn es um Verpackungs- und Prozesstechnik geht. Diese absolut renommierte Weltfirma unterhält in 17 Ländern des Mittleren Ostens und Nordafrikas eigene Büros.

Im Dezember führte I.P.S., weitab vom winterlichen Allgäu, ein zweitägiges Symposium in Dubai durch. Wir hatten dort erstmals Gelegenheit, uns vor 150 von I.P.S. geladenen Kunden, Interessenten und Mitarbeitern zu präsentieren und erste Einblicke in unser umfangreiches Lieferprogramm zu geben. Vor allem das modulare und sehr flexible Konzept unserer Rund- und Längsläufer-Maschinen stieß auf großes Interesse.

Die Kontakte und Gespräche waren nicht nur hochinteressant, sondern auf die Zukunft betrachtet sehr vielversprechend.

Wir sind stolz darauf, auch in den arabischen Ländern einen namhaften und starken Partner gefunden zu haben. Dies spricht für den guten Ruf des Hauses GRUNWALD, aber auch für die Qualität und Stärke des kundenorientierten GRUNWALD-Lieferprogrammes.

In December, far away from the wintry Allgäu, I.P.S. held a 2 days' symposium in Dubai. For the first time we had the opportunity to introduce our sales programme to 150 potential customers and staff invited by I.P.S. and give them an insight in our extensive machinery programme. Especially the modular and very flexible concept of our rotary and inline machines found their interest.

The contacts and conversations were not only highly interesting but also very promising with regard to future business.

We are pleased to have found a well-known and strong partner in the arabian countries as well. This is a sign of the good reputation of GRUNWALD but also of the quality and strength of the customer-orientated GRUNWALD machinery programme.



Gemeinsamer Messeauftritt in Chicago
Joint presentation at the exhibition in Chicago
**Vertriebsvereinbarung mit
 ELOPAK U.S.A.**
*Marketing agreement with
 ELOPAK U.S.A.*



of our sophisticated machines in order to – according to our endeavours – be able to provide the American customer with detailed advice and offer him the ideal machine for his requirements without compromise.

First contacts

During the first joint presentation at the Elopak stand at the international PACKEXPO 2003 exhibition in Chicago our Sales Manager and Managing Director established first contacts and received some very interesting enquiries from American customers.

Of course we have already submitted quotations and we are eager to see the results.

ELOPAK

Elopak was formed in 1957 as the European licensee of Pure-Pak and became a major supplier of Pure-Pak cartons in Europe. In 1987, Elopak purchased the U.S. assets of Ex-Cell-O Corporation's Packaging Systems Division. Today Elopak is one of the world's leading companies within liquid food packaging, with a global network of production centres, sales offices, and subsidiaries and licensees.

Elopak shall improve profitability and cash-flow in existing business and achieve a profitable sales growth.

GRUNWALD ist weltweit aktiv – und mit uns weitere, für uns tätige Unternehmen und Vertretungen!

Wie schon im letzten GRUNWALD HIGHLIGHT berichtet, haben wir mit dem weltweit operierenden Unternehmen Elopak U.S.A. für den nordamerikanischen Markt und Teile von Südamerika eine Vertriebsvereinbarung unterzeichnet.

Zwei unserer Vertriebsmitarbeiter konnten sich während eines 1-wöchigen Aufenthaltes in den USA im November 2003 von der Kompetenz, der Erfahrung und dem Know-how von Elopak im Bereich Verpackungsmaschinen überzeugen.

Die für uns tätig werdenden Mitarbeiter wurden während dieser Zeit durch intensive Schulung mit allen Details der Technik und Leistung unserer hochmodernen Maschinen vertraut gemacht, um – gemäß unserem Bestreben – auch den amerikanischen Kunden umfangreich beraten und für dessen Abfüllaufgabe das passende Modell ohne Kompromiss anbieten zu können.

Erste Kontakte

Während der ersten gemeinsamen Ausstellung auf dem Elopak-Messestand der internationalen Fachmesse PACKEXPO 2003 in Chicago knüpften unsere Mitarbeiter bereits Kontakte und erhielten einige hochinteressante Anfragen amerikanischer Kunden.

Selbstverständlich sind hier schon Angebote unterbreitet worden, und wir sind gespannt auf die weiteren Ergebnisse.

ELOPAK

Elopak wurde 1957 als europäischer Lizenzinhaber von Pure-Pak® gegründet und zu einem der Hauptlieferanten von Pure-Pak®-Kartons in Europa. 1987 kaufte Elopak die US-Vermögenswerte der Verpackungssysteme-Abteilung von Ex-Cell-O Corporation. Heute ist Elopak eine der global führenden Firmen für die Verpackung von flüssigen Nahrungsmitteln mit einem weltweiten Netzwerk von Produktionszentren, Verkaufsbüros, Tochtergesellschaften und Lizenzinhabern.

Elopak wird die Rentabilität und den Cashflow für das bestehende

Geschäft verbessern und ein rentables Umsatzwachstum erreichen.

GRUNWALD is active all over the world – and with us other companies and agencies working on our behalf!

As we already informed you in the last GRUNWALD HIGHLIGHT we concluded a marketing agreement with Elopak USA for the North American market and parts of South America. Elopak USA is a company which operates worldwide.

In November 2003 two members of our Sales Department could get an impression of the competence, experience and know-how of Elopak in the field of liquid food packaging machines on the occasion of a one week stay in the USA.

Due to an extensive training during this week the Elopak Area Sales Managers who will be responsible for the GRUNWALD machinery programme became familiar with all the details of the technology and the performance



ROTARY Rundläufer für Margarine
ROTARY machine for margarine

Besuch aus Japan Visit from Japan

Seit vielen Jahren liefert GRUNWALD in nahezu alle europäische, viele außereuropäische und einige arabische Länder, sowie nach Übersee, Australien, Mexiko, Südafrika und Indien.

Dabei haben wir es verstanden, neue Auslandsmärkte wie z.B. Russland, Jordanien, Saudi Arabien und VR China zu erschließen und unsere Position auszubauen.

Zu diesem positiven Ergebnis hat sowohl die Entwicklung von einigen neuartigen, hochaktuellen Dosieranlagen und Längsläufer-Abfüllmaschinen beigetragen, aber auch das bewährte Kernprogramm mit Rundläufermaschinen (ROTARY, HITTPAC).

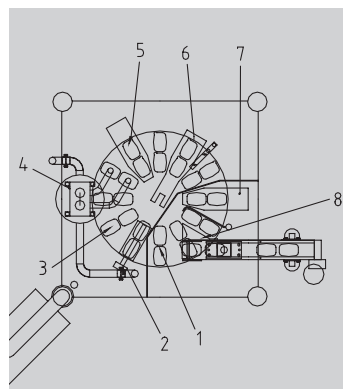
Wir freuen uns ganz besonders, ein weiteres Land dazuzählen zu können! Vor wenigen Wochen wurde die erste zweibahnige GRUNWALD ROTARY 6.000/2 an die Firma Maruwa Yushi Co. Ltd. in Japan geliefert.

Maruwa Yushi beliefert seit 80 Jahren den japanischen Markt mit Margarine- und Fettprodukten und ist der älteste Hersteller von Margarine in Japan.

Herr Takahashi leitet als Inhaber und Präsident die Firma in der 3. Generation. Maruwa Yushi hat ca. 260 Beschäftigte.

Herr Takahashi hatte sich 3 Tage Zeit genommen, um GRUNWALD und seine Mitarbeiter kennen zu lernen. Dabei ließ er sich ausführlich die neue Abfüllmaschine erklären. Das besondere Interesse von Herrn Takahashi galt dem konstruktiven Aufbau sowie der Funktion einzelner Stationen.

Bei der Auftragsabwicklung erfuhren wir breite Unterstützung durch die Agentur Irisu. Zwei Mitarbeiter waren während einer Woche bei uns zu Gast und wur-



von rechts: Sukenao Takahashi, Präsident Fa. Maruwa Yushi, Anton Alt, Verkaufsleiter Grunwald; Hideo Ohkushi, Verkäufer Fa. Illies; Wataru Kamata, Servicetechniker Fa. Illies.

from the right: Sukenao Takahashi, President of Maruwa Yushi; Anton Alt, Sales Manager of Grunwald; Hideo Ohkushi, Salesman of Illies; Wataru Kamata, Service Engineer of Illies

den in dieser Zeit auf der ROTARY 6.000/2 intensiv geschult und eingewiesen. Die Abfüllmaschine soll nach der Anlieferung in Tokio durch Mitarbeiter von Irisu installiert und positioniert werden. Die Agentur wird auch unseren Servicetechniker bei der Inbetriebnahme unterstützen und zukünftig kleinere Service- und Wartungsarbeiten selbständig durchführen.

For many years GRUNWALD have been supplying machines to almost all European countries, many non-European and some Arabian countries as well as overseas, to Australia, Mexico, South Africa and India.

In doing so we managed to open up new foreign markets, e. g. Russia, Jordan, Saudi Arabia and China and to extend our position on these markets.

This positive result was due to the introduction of some newly developed stand-alone dosing machines and inline filling machines but it was also due to the proven main programme for rotary machines (ROTARY, HITTPAC).

- 1 Bechersetzer
- 2 Becherabfrage
- 3 Becherausblasstation
- 4 Dosierstation
- 5 Siegeldeckelsetzer mit Heftstation
- 6 Siegelstation
- 7 Stülpedelsetzer
- 8 Ausheben, Abschieben, Abtransport

- 1 cup setter
- 2 cup control
- 3 cup blowing out station
- 4 filling station
- 5 seal lid setter with tacking station
- 6 seal lid station
- 7 snap-on lid setter
- 8 lifting, discharging, outfeed conveyor

We are especially pleased to add a further country to the long list of our international customers! A few weeks ago the first 2-lane GRUNWALD ROTARY 6.000/2 was supplied to Maruwa Yushi Co. Ltd. in Japan.

Maruwa Yushi have been supplying the Japanese market with margarine and fat products for 80 years and are the oldest producer of margarine and spreads in Japan.

Mr. Takahashi is the owner and president of this company in the third generation. Maruwa Yushi have approx. 260 employees.

Mr. Takahashi paid a 3 day visit to our premises in Wangen to attend the pre-delivery inspection of his new cup filling machine.

The agency Irisu K.K. provided extensive support in handling the order. Two employees of Irisu were our guests for one week and got an intensive training and introduction on the ROTARY 6.000/2. This cup filling machine is to be assembled and installed by our agency Irisu K.K. after its arrival in Tokyo. They will also support our Service Engineer in putting the machine into operation and will carry out servicing and maintenance work on their own in the future

INFOS

Mehr Infos zu dieser Anlage und zu unseren vielfältigen Lösungen im Bereich der Rundläufer...

For further details on this machine and our various solutions in the field of rotary machines...

Anton Alt
Telefon / phone
+49 75 22 97 05-2 10

Kroatien: GRUNWALD-Becherfüllmaschine für Podravka-Trockensuppen
Croatia: GRUNWALD cup filling machine for Podravka dry soups

Qualität ist unser Rezept Quality is our recipe

In Zusammenarbeit mit der GRUNWALD-Vertretung für Kroatien konnte ein Auftrag über eine vollautomatische Maschine für die Abfüllung von Trockensuppenkonzentraten in Becher bei der Firma Podravka in Koprivnica abgeschlossen werden. Die Firma Podravka gehört in Kroatien zu den größten Lebensmittelherstellern, mit weiteren Produktionsstätten in Polen, Ungarn und Russland sowie Vertriebsniederlassungen in ganz Osteuropa, Asien und Australien.

Bisher wurden diese Trockensuppenprodukte unter dem Markennamen Vegeta ausschließlich in Schlauchbeutel und Siegelrandbeutel verpackt. Mit der gelieferten Becherfüllmaschine GRUNWALD HITTPAC AKH-059 bietet Podravka erstmalig seine seit Jahrzehnten am Markt bekannten Suppen in Bechern mit verschiedenen Rezepturen an.

Für die gewichtsgenaue und produktschonende Dosierung von den verschiedensten Suppenkon-

HITTPAC AKH59 mit Rohrschieber- und Schneckendosierung

HITTPAC AKH-059 with tube slide doser and auger filler

zentraten, Pastaprodukten und Croûtons wurden spezielle Dosiersysteme (Schneckendosier-, Rohrschieberdosierung) auf der GRUNWALD-Becherfüllmaschine integriert. Für die Abfüllung von Suppenkonzentraten wurde zusätzlich eine Staubabsaugung mit separater Vakuumpumpe im Lieferumfang berücksichtigt.

Diese 2-bahnige Rundläufer-Becherfüllmaschine überzeugt durch ihre kompakte Bauweise mit guter Zugänglichkeit und einfacher Handreinigung der aufgebauten Dosierstationen. Für Reinigungszwecke können die Dosierstationen aus dem Drehtellerbereich herausgeschwenkt werden.

Vor wenigen Wochen erfolgte bei der Firma Podravka die offizielle Werkseröffnung der neuen Trockensuppenproduktion mit ca. 3.000 geladenen Gästen aus Politik und Wirtschaft. Die neue GRUNWALD-Becherfüllmaschine ist bei Podravka täglich 1-schichtig im Einsatz bei einer Produktionsleistung von ca. 4.000 Bechern/h.

In cooperation with the GRUNWALD agency for Croatia a contract for a fully-automatic cup filling machine for dry soup concentrates was concluded with Podravka in Koprivnica. Podravka is one of the largest food producers in Croatia with further manufacturing plants in Poland, Hungary and Russia as well as sales offices all over Eastern Europe, Asia and Australia.

Up to now these dry soup products with the brand name Vegeta have been exclusively packed in bags and sealing rim pouches.

With the help of the cup filling machine GRUNWALD-HITTPAC AKH-059 Podravka is now in a position to offer their soups, which have been known on the market for several decades, in cups with different recipes.

In order to guarantee a weight-accurate and careful dosing of the different soup concentrates, pasta products and croutons special dosing systems (auger filler, tube slide doser) were integrated on the GRUNWALD cup filling machine. For filling soup concentrates a dust suction with a separate vacuum pump was included in the order volume.

The special features of this 2-lane rotary-type cup filling machine are the solid design, easy access and easy manual cleaning of the filling stations. For cleaning purposes the filling stations can be slid out of the rotary table area.

A few weeks ago Podravka celebrated the official opening of their new dry soup production plant with approx. 3,000 guests from politics and economy. Podravka run the GRUNWALD cup filling machine in a 1-shift operation daily with an output of approx. 4,000 cups/h.

INFOS

Mehr Infos zu dieser Anlage und zu unseren vielfältigen Lösungen im Bereich der Rundläufer...

For further details on this machine and our various solutions in the field of rotary machines...

Anton Alt
Telefon / phone
+49 75 22 97 05-2 10

GRUNWALD bildet erfolgreich aus
Successful training at GRUNWALD

Chancen für die Zukunft!

Prospects for the future

Eine gute Ausbildung für Jugendliche ist das „A und O“ für einen erfolgreichen Einstieg in das Berufsleben. Trotzdem gingen – auch in Baden-Württemberg – so viele Jugendliche wie selten zuvor bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz leer aus. Im „reichen Süden“ hat sich die Zahl derer, die weder einen Ausbildungsplatz noch eine Qualifizierungsmöglichkeit fanden, innerhalb eines Jahres fast verdoppelt.

GRUNWALD stellt sich dieser sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung! Wir reden nicht nur über die Misere der Lehrstellenangebote – wir handeln und tragen durch Schaffung von Ausbildungsplätzen aktiv unseren Teil dazu bei, durch eine qualifizierte Ausbildung unseren Jugendlichen den Weg in die Zukunft zu ebnet.

Wir sind davon überzeugt, dass nur die Initiative der Unternehmen den Bildungsnotstand in der beruflichen Ausbildung beheben kann.

In Zukunft wird Aus- und Weiterbildung im eigenen Unternehmen noch wichtiger werden. Der Fachkräftemangel gefährdet schon heute in vielen Bereichen die Leistungsfähigkeit der Firmen.

Viele Inhaber von Klein- und Mittelständischen Betrieben fragen sich: Was kostet Ausbildung, und was bringt sie?

Die Ergebnisse einer Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB) zeigen eindeutig auf:

Ausbildung rechnet sich!

Das Institut befragte rund 2.500 deutsche Ausbildungsbetriebe mit folgendem Ergebnis:

„Neben den Kosten, die Auszubildende durch Auszubildungsvergütung, gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialleistungen, Ausbilder-, Arbeitsplatz- und Qualifizierungskosten sowie Prüfungsgebühren verursachen, wurde auch der Nutzen betrachtet und bewertet, den Auszubildende ihren Unternehmen bringen. Auszubildende erwirtschaften schon während der Ausbildung Erträge durch produktiven Arbeitseinsatz. Bei vielen Auszubildenden übersteigen die Erträge die Summe der Kosten. In diesen Fällen rechnet sich die Ausbildung für den Betrieb nicht erst mittel-, sondern schon kurzfristig.“

Weiter heißt es: „Die Ausbildungsbetriebe haben 2 bis 3 1/2 Jahre Zeit, die Auszubildenden kennen zu lernen – ausreichend

Gelegenheit, um Eignung und Motivation zu beurteilen. Eine spätere Einarbeitung ist weniger aufwändig und Fehlbesetzungen sind seltener. Auszubildende, die sich gut betreut fühlen, identifizieren sich mit ihrem Ausbildungsbetrieb. Ergebnis: Weniger Kosten durch eine geringere Fluktuation.“

Nach jahrelanger Erfahrung als ausbildender Betrieb kann GRUNWALD bestätigen: Es ist teurer, Fachkräfte über den Arbeitsmarkt zu rekrutieren, als den Fachkräftenachwuchs selbst auszubilden. Außerdem sind motivierte und qualifizierte Arbeitskräfte ein hoher Erfolgsfaktor. Ein weiterer Grund für GRUNWALD, die Ausbildung der Jugendlichen nicht anderen zu überlassen, sondern die Ausbildung eigener Mitarbeiter als aktives Instrument der Unternehmensentwicklung zu nutzen.

Da hilft nur eines: Selbst für den Nachwuchs sorgen – gerade in Krisenzeiten!

A good training is the essential thing for young people to start their working life. However, never before have there been so many young people – even in Baden Württemberg – who did

not get an apprenticeship. In the “rich South” the number of those who neither got an apprenticeship nor a possibility for a qualification nearly doubled within one year.

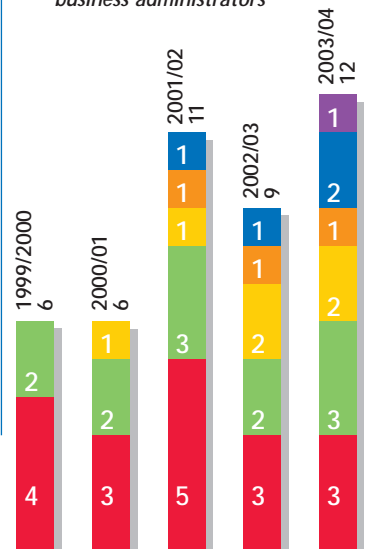
GRUNWALD face this social responsibility! We do not only talk about the dreadful state of offers for apprenticeships – we act and, by creating apprenticeships, we actively contribute our share to smooth the way for the young people's future by providing a qualified training.

We are convinced that only the initiative of the industry can remove the state of emergency in the education for professional training.

Training and further training within a company will become even more important in the future. The lack of skilled workers already jeopardizes the efficiency of companies in many fields. Many owners of small or middle class companies wonder what training costs and what its benefits are.

The results of a study of the Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) clearly show:

- **Diplom-Ingenieure**
qualified engineers
- **Technische Zeichner**
design engineers
- **Informatikkaufleute**
computer science engineers
- **Mechatroniker**
combined electrical/mechanical engineers
- **Industriemechaniker**
industrial engineers
- **Industriekaufleute**
business administrators



Hinten von links / from the left in the back:

Elmar Schennach, Bernd Vögel, Steffen Martin, Alexander Ritter, Carolin Feigenbaum

Vorne von links / in the front from the left:

Christian Bobinger, Ljubisa Bogdanovic, Philip Bodenmüller, Philipp Stauber, Tamara Wiedemann, Bettina Häfele, Daniel Krummeich



Training is worthwhile!

The institute interviewed approx. 2,500 German companies which offered apprenticeships. The results were as follows:

"Apart from the costs caused by the trainees due to training remuneration, legal, wage and voluntary social welfare benefits, costs for instructors, working place and qualification as well as examination fees, the benefit of the trainees for the companies was considered and evaluated. Trainees already achieve returns during their training by their commitment to work. In many cases the returns exceed the total sum of costs. In these cases the training does not only pay off for the companies on a medium-term basis but already on a short-term basis"

The study also says: "Companies have the chance to get to know the trainees for 2 – 3.5 years – which is enough time to judge their suitability and motivation. It means less time required for getting used to the job and less wrong employments. Trainees who feel that they are taken care of identify themselves with their company. Result: Less costs due to less fluctuation."

After many years of experience as a training company GRUNWALD can confirm: It is more expensive to recruit skilled workers from the labour market than to train the skilled workers themselves. In addition motivated and qualified labour is an important factor for success. This fact is another reason for GRUNWALD not to leave the training of young people to others but to make it an active instrument for the development of the company.

There is only one solution: Provide for your own trainees—especially in times of crisis!

GRUNWALD PORTRAIT

Vertriebsleiter Anton Alt und Martin Rädler
Sales Manager Anton Alt and Martin Rädler

Zwei „alte Hasen“ Two "old hands"

Mit Anton Alt und Martin Rädler stellen wir in dieser Ausgabe unsere Frontmänner im Vertrieb vor. Beide sind ausgewiesene Fachleute, die unsere Kunden im In- und Ausland beraten und unsere Vertretungen tatkräftig unterstützen.

Anton Alt ist Prokurist und bereits seit 23 Jahren bei GRUNWALD. Er ist ausgebildeter Kaufmann und Handelsfachwirt VWA. Seine kaufmännische und technische Kompetenz basiert auf einer jahrelangen Markt-Erfahrung mit den unterschiedlichsten Kunden.

Er ist seit vielen Jahren glücklich verheiratet mit Ursli, die unsere Buchhaltung leitet, und Vater einer beinahe erwachsenen Tochter.

In seiner Freizeit widmet er sich seinen Hobbys Skifahren und Campen. Als „alter Gourmet“ hat er ein Faible für feines Essen und ein gutes Glas Wein.

Martin Rädler ist ebenfalls Prokurist und arbeitet seit 10 Jahren bei GRUNWALD. Durch seine Ausbildungen als Industriekaufmann und Diplom-Maschinenbau-Ingenieur (FH) besitzt er fundiertes technisches und kaufmännisches Wissen. Dieses Know-how wird sowohl bei Kunden, als auch bei unseren Mitarbeitern sehr geschätzt.

Seine ganze Leidenschaft gehört dem Fußball! Seit vielen Jahren kickt er selbst, zwischenzeitlich bei den Senioren, und trainiert außerdem die Fußball-Jugend seines Wohnortes.

Er geht, zusammen mit seiner Frau und seinen 3 Söhnen, gerne

zum Skifahren in die nahe liegenden Berge und zum Campen.

In this edition we would like to introduce the heads of our Sales Department, Anton Alt and Martin Rädler. Both are competent experts who give advice to our customers at home and abroad and actively support our agencies.

Anton Alt is an authorized signatory and has already been working with GRUNWALD for 23 years. He is a "Kaufmann" (person with qualifications in business or commerce) and a "Handelsfachwirt VWA" (expert in economics). His commercial and technical competence is due to marketing experience with the most different customers and tasks for many years.

He has been married to Ursli for many years who is the head of our Account Department, and they have a nearly grown-up daughter.

In his leisure time he devotes himself to his hobbies skiing and camping. As an "old gourmet" he has a weakness for good meals and a good glass of wine.

Martin Rädler is also an authorized signatory and has been working with GRUNWALD for 10 years. Due to his training as an industrial engineer and qualified mechanical engineer (FH) (Polytechnic) he has a founded technical and commercial know-how. Both our customers and colleagues highly appreciate this know-how.

Anton Alt (oben) und Martin Rädler (unten)

Anton Alt (above) and Martin Rädler (below)



Football is his great love! He has been playing football for many years, in the meantime with the senior players, and is the coach of the local football youth team.

He likes to go skiing with his wife and his 3 sons in the near mountains and to camp.

Messen / Exhibitions:

total PROCESSING & PACKAGING

Vom 29.3. bis 1.4.2004 stellen wir, in Zusammenarbeit mit unserer Vertretung GRUNWALD UK, auf dieser weltweit einzigartigen Messe in **Birmingham** aus. In Halle 5, Stand 5572, zeigen wir u.a. zwei Rundläufer für Butter und Brotaufstriche bzw. Feinkostprodukte und Desserts. Über Ihren Besuch freuen wir uns.

In cooperation with our agency GRUNWALD UK we take part in this worldwide unique exhibition in **Birmingham** from 29 March

– 1 April 2004. For example we exhibit two rotary machines for butter and spreads and delicatessen and desserts, respectively, in hall 5, stand no. 5572. We would be pleased to welcome you at our stand.

Weitere Infos erhalten Sie von:
For further details please contact:
GRUNWALD UK Ltd., Neil Muncey
Tel.: +44 15 26 83 36 99
Fax: +44 15 26 83 20 80
E-Mail: info@grunwald-uk.com

Die Gewinner des Gewinnspieles Heft 1/2003 The winners of our competition in leaflet 1/2003 are

1. Preis / 1. prize:

J. Lind, Sweden

2.–10. Preis / 2.–10. prize:

J. Bornemann, Germany
G. Brereton, Great Britain
J. Brucker, France

J. Bühn, Germany

K. Erikson, Sweden

K. Middeldorf, Germany

J. Nuyts, Belgium

D. Weckhuysen, Belgium

N. Weyns, Belgium

Wangen, eine der alten Reichsstädte ist die Heimat von GRUNWALD. Wangen verfügt noch heute über einen schönen historischen Altstadtkern. Die Schützenscheibe auf unserem Jubiläumskrug zeigt das historische Wangen mit seinen Türmen und Toren, von denen viele erhalten geblieben sind. Wangen im Allgäu ist ein lebendes Museum. Ein Besuch lohnt sich immer.

Wangen, one of the old free towns is the home of GRUNWALD. Wangen still has a beautiful historic town center. The disc of the rifle club shown on our jubilee mug shows the historical Wangen with its towers and gates of which many have been preserved. Wangen im Allgäu is a living museum. A visit is always worthwhile.

- 1 Das Martinstor in Wangen
- 2 Schützenscheibe 18. Jahrhundert

- 1 The "Martinstor" in Wangen
- 2 Disc of a rifle club in the 18 century



GRUNWALD Gewinnspiel GRUNWALD competition

Gewinnen Sie diesen GRUNWALD-Jubiläumskrug oder ein Fleece-Reise-Plaid.

Win this GRUNWALD jubilee mug or a fleece travelling plaid

Unsere Gewinnfrage:

Welche GRUNWALD-Maschine füllt Trockensuppen ab?

Our question to win is:

Which GRUNWALD machine fills dry soups?

GRUNWALD

Name name

Vorname first name

Firma company

PLZ/Ort postal code/ place

Land country

Telefon phone

E-Mail e-mail



Bitte ausfüllen, Adresse nicht vergessen und bis spätestens 30. April 2004 faxen oder einsenden an GRUNWALD, Wangen.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Nicht teilnahmeberechtigt sind alle Mitarbeiter von GRUNWALD sowie deren Angehörige.

Please fill in the correct answer and do not forget to fill in your name and address. Please return your reply by fax or post by 30 April 2004 at the latest to GRUNWALD, Wangen.

Without the possibility of recourse to legal action. GRUNWALD staff and their relatives are not eligible for this competition.

2

Impressum

HIGHLIGHT ist eine aktuelle Information für Kunden, Interessenten und Partner der HERBERT GRUNWALD GMBH und erscheint 4 Mal jährlich. Redaktion: Marlies Hodrius

Publisher's imprint

HIGHLIGHT is topical information for customers, potential customers and partners of HERBERT GRUNWALD GMBH and is published four times a year. Editorial Department: Marlies Hodrius

© 3/2004 Alle Rechte vorbehalten. Abdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung von:

HERBERT GRUNWALD GMBH

Pettermandstraße 9
D-88239 Wangen im Allgäu
Telefon +49 75 22 97 05-0
Telefax +49 75 22 97 05-9 99
info@grunwald-wangen.de

www.grunwald-wangen.de