

Interview mit Jens Kalfass und Thorsten Lang

Kalfass und Soretrac kooperieren

Folienverpackung | Kalfass Verpackungsmaschinen und Soretrac Verpackungsfolien haben eine Kooperation geschlossen. Dabei haben beide Unternehmen die folienverpackende Branche im Blick. Wie die Kooperation ausgestaltet ist und wo die Vorteile für die Abnehmer liegen, darüber sprachen wir mit Jens Kalfass, Geschäftsführer der Kalfass Verpackungsmaschinen GmbH, Nürtingen, und Thorsten Lang, Soretrac GmbH Verpackungsfolien, Dietzenbach.

Branchen- und Systemlösungskompetenz haben beide Unternehmen in den Jahrzehnten ihres Bestehens erworben. Mit ihrer Zusammenarbeit wollen Kalfass und Soretrac die jeweilige Technologieführerschaft ausbauen.

neue verpackung: Was bringt die Kooperation dem Anwender in der Praxis und wo liegen die besonderen Vorteile? Wer kooperiert mit wem?

Jens Kalfass: Wir haben quasi eine Allianz zwischen Maschine und Folie geschlossen. Beide Unternehmen sind schon lang am Markt tätig und besitzen als Premiumhersteller und Technologieführer in ihrem Spezialbereich enorme Erfahrung, sprich Branchen- und Systemlösungskompetenz. Wir sind nach DIN ISO 9001 zertifiziert und praktizieren seit mehreren Jahren aktiv ein Managementsystem zur Qualitätssicherung. Für eine Ko-

operation auf Augenhöhe sahen wir in Soretrac den absolut richtigen Partner.

Soretrac ist für den Bereich Produktion, Handel und Weiterverarbeitung von Verpackungsfolien nach dem Global Standard for Packaging and Packaging Materials zertifiziert und hat bei Feinschrumpffolien einen Marktanteil von über 50 Prozent in Deutschland. Mit einem Umsatz von 50.000.000 Euro ist Soretrac die klare Nr 1.

neue verpackung: Wann haben Sie erstmals über eine Zusammenarbeit nachgedacht?

Jens Kalfass: Geboren wurde die Idee im vergangenen Jahr. Potentielle Käufer von Folienverpackungsanlagen bekamen die Auswirkungen der globalen Wirtschaftskrise genauso zu spüren wie die anderen Wirtschaftsbereiche, wenn auch vielleicht nicht



Jens Kalfass, Geschäftsführer der Kalfass Verpackungsmaschinen GmbH. (Foto: Kalfass)



Thorsten Lang, Soretrac GmbH Verpackungsfolien. (Foto: Soretrac)

ganz so hart. Begleitet wurde die schlechte wirtschaftliche Situation durch Finanzierungsprobleme für Investitionsvorhaben. Selbst bei Erfolg versprechenden Aktivitäten und vergleichsweise guten Unternehmensperspektiven waren und sind bis jetzt Gelder dafür schwierig zu bekommen.

Thorsten Lang: Beide Unternehmen haben die Weltwirtschaftskrise souverän gemeistert. Kallfass und Soretrac kamen ohne Kurzarbeit und Personalabbau aus und können nun mit voller Mannschaft in den Aufschwung durchstarten. Daher lag es nah, diese Unternehmens- und Folienverpackungskompetenz zusammenzuführen und den Anwendern als Paket nutzbar zu machen.

neue verpackung: Warum startet die Kooperation jetzt, warum nicht früher?

Thorsten Lang: Wir hätten reflexartig – wie üblich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – ein Eco- oder Sparmodell herausbringen können. Wir beobachten das gerade beim Wettbewerb, sowohl bei Maschinen als auch bei den Verpackungsfolien. Nach reiflicher Überlegung sind wir aber zum Schluss gekommen, dass wir diesmal den schwierigen Zeiten anders begegnen müssen, wir wollten etwas ganz Neues machen.

Sparmodelle bedeuten immer eine Einschränkung. Unsere Kunden sollen sich aber nicht einschränken, sondern beim Folienverpacken in eine Lösung investieren, mit der er auch künftige Herausforderungen flexibel meistern kann. Wechselnde Anforderungen sind in der Verpackungsbranche heute gang und gäbe, immer kleinere Serien müssen flexibel und wirt-

schaftlich „on demand“ abgearbeitet werden können. Bei Lohnpackern und Dienstleistern zum Beispiel sind wechselnde Anforderungen an der Tagesordnung. Wer mit diesen am besten klarkommt, der hat die Nase im Wettbewerb deutlich vorne. Deshalb fragten wir uns, welchen Sinn in diesem Zusammenhang ein Sparmodell, bei dem aus produkt- und preispolitischen Gründen einige Features in der Ausstattung fehlen müssten, machen soll.

Das geht aus unserer Sicht völlig in die falsche Richtung. Damit wären Probleme für die Zukunft vorprogrammiert gewesen. Gelöst werden mit einer Investition unter diesem Vorzeichen jedenfalls keine Probleme. Zudem gibt es ein wirklich breites Angebot an Billigmaschinen, viele aus Fernost. Einige unsere Wettbewerber – sowohl bei Maschinen als auch bei Folien- haben sich ebenfalls an dieser Entwicklung beteiligt und tun es noch. Das ist aber nicht unsere Philosophie und daran wollen wir uns nicht beteiligen.

neue verpackung: Wie sieht ihr Angebot für den Markt denn konkret aus? Geht es dabei um ein bestimmtes Kallfass-Modell und eine bestimmte Soretrac-Folie?

Thorsten Lang: Nein, überhaupt nicht! Der Gedanke und die Zielsetzung liegen grundsätzlich woanders. Unsere Zusammenarbeit werden wir mit einem von uns so genannten „Jaaa-Sager-Paket“ auf den Markt bringen. Unsere Kooperation erstreckt sich generell über das gesamte Programm beider Hersteller und spricht deshalb zunächst alle folienverpackenden Betriebe an. Ganz wichtig: Es wird grundsätzlich auf den besonderen Einzel-

fall zugeschnitten, annähernd nichts gleicht dem anderen.

Bei unserer Überlegungen steht der Kunde im Mittelpunkt. Er hat es in der Zukunft einfach: Er muss nur noch sagen was, wieviel und wo die Produkte verpackt werden sollen, dann geht unser Team an den Start und entwickelt eine unkomplizierte, preislich attraktive Konzeption, die alles beinhaltet und alles berücksichtigt. Die am besten geeignete Verpackungsmaschine, das am besten geeignete Verpackungsmaterial, und darüber hinaus die zur Verfügung stehende Infrastruktur des Kunden, Räumlichkeiten und Menpower sowie Modalitäten der Bezahlung werden effizient aufeinander abgestimmt sein. Wir gehen die Kooperation aus unserer Sicht äußerst innovativ an und beschreiten neue Wege.

neue verpackung: Können Sie konkreter werden, vielleicht ein Beispiel nennen?

Jens Kallfass: Nehmen wir zum Beispiel unsere neue UNIVERSA 500. Mit servo-geregeltem Stempelantrieb, Rad-Messer-Kombination, verschleißfreier Unterstempelrolle und den vielen weiteren Features, die diese Folienverpackungsanlage hat, ist sie sicher eine der besten Anlagen, die der Markt zu bieten hat – viele sagen es ist die beste. Nun fügen wir im Rahmen der Kooperation noch Qualitäts-Markenfolien aus deutscher Produktion von Soretrac hinzu, von denen wir wissen, dass sie bestens auf unseren Maschinen laufen und im störungsfreien Betrieb die besten Ergebnisse bringen. Soretrac ist übrigens der einzige Hersteller von hochtransparenten Feinschrumpffolien im deutschsprachigen Raum. Damit hat der Kunde eine Folienverpackungslösung mit idealen Voraussetzungen, die höchsten Verfügungsgrad und maximalen Output versprechen. Und das ist freilich je nach Anforderungen mit allen Kallfass-Maschinen und mit allen Soretrac-Folientypen möglich. Es ist also eher ein Rundum-Sorglos-Paket, mit dem wir uns an den Kunden richten.

neue verpackung: Mit der Kooperationslösung legt sich ein Kunde in gewisser Weise fest. Bedeutet das nicht auch eine Einschränkung?

Thorsten Lang: Auf den ersten Blick könnte man das meinen, beim näheren Hinsehen wird aber deutlich: beide Kooperationspartner sind echte Vollsortimenter. Was die Folienverpackungsmaschinen betrifft, hat Kallfass das volle Programm, angefangen von manuellen Maschinen für geringere Leistungsanforderungen bis hin zu Hochleistungsanlagen für vollautomatische Produktionslinien zu bieten – und das sowohl für den Transportverpackungsbereich als auch den Volleinschlag Displaysektor.

Soretrac liefert seit langer Zeit unterschiedlichste Folientypen in fast alle Branchen und kennt die besonderen Anforderungen aus den einzelnen Anwendungsbereichen ganz genau. Auch hier ist also das Produktportfolio sehr breit gefächert. Und noch ein ganz wesentlicher Punkt: Soretrac ist der einzige Folienhersteller der über 90 Prozent seiner Folien an Standorten in Deutschland herstellt. In puncto Qualität, Auswahlmöglichkeiten usw. sehen wir also keine Einschränkung, sondern in dieser neuen Konstellation eher einen Zuwachs an Möglichkeiten.

neue verpackung: Was hat der Produktionsverantwortliche und der Mann an der Maschine davon, wenn er Kallfass und Soretrac im Paket kauft?

Jens Kallfass: Jeder kennt die Alltagsprobleme eines Folienverpackers. Tauchen Schwierigkeiten beim Verpacken auf, so schiebt der Maschinenhersteller die Schuld auf die Folie, der Folienlieferant wälzt die Schuld zunächst auf die Verpackungs-

maschine ab. Der Dumme in diesem nervenaufreibenden Spiel ist der Folienverpacker, der seine Aufträge abarbeiten muss und knallharte Termine im Nacken hat. Wer sich für unser Angebot entscheidet, ist hier in einer viel besseren Position.

neue verpackung: ...warum?

Thorsten Lang: ...hat eine Kunde seine Folienverpackung als Kooperationspaket bei uns gekauft, sind wir auch bei der Lösung von Verpackungsproblemen „im Paket“ gefragt. Wir haben dann als Kooperationspartner zunächst ein gemeinsames Problem, das wir nicht auf dem Rücken des Kunden austragen können und wollen. Als Partner werden wir in solchen Fällen schnell und unkompliziert eine Lösung im Sinne des Kunden präsentieren. Von Vorteil ist hier, dass wir als Kooperationspartner beide die Anwendung kennen und auf kurzem Weg direkt miteinander kommunizieren. Jeder Produktionsverantwortliche weiß dieses Feature einer Kooperationslösung zu schätzen.

neue verpackung: Ihr Sorglos-Komplett-Angebot, das nach ihrer Meinung keine Wünsche offen lässt, ist aber doch sicher nicht umsonst zu haben?

Jens Kallfass: Unser Paket beinhaltet grundsätzlich einen sehr attraktiven Maschinenpreis. Wir haben im Rahmen der Kooperation freilich ganz andere Möglichkeiten der Preisgestaltung, als wenn jeder für sich alleine operiert. In diesem Zusammenhang muss man sich einen Punkt vor Augen führen: Der Maschineninvest steht im Fokus der Käufer augenblicklich noch ganz deutlich im Vordergrund. Klingt logisch, denn er ist zunächst der größte Posten bei einer Folienverpackungsinvestition. Die Folie als Verbrauchsmaterial ist dabei eher sekundär und wird bei den meisten Firmen bis dato als gesondertes Konto – auch personell – völlig getrennt erfasst und behandelt.

Wer sagt uns aber, dass das so bleiben muss. Hier erwarten wir sicherlich Veränderungen in der Zukunft, die sich heute ja schon abzeichnen. Wir sind hier im Einzelfall sehr flexibel, wie gesagt, unter den neu geschaffenen Voraussetzungen unserer Kooperation ist vieles möglich und denkbar. Das kann man aber nicht als generelle Angebot formulieren, dafür sind die Anforderungen viel zu komplex und vielschichtig. Das kann nur individuell im Einzelfall im direkten Gespräch mit dem Kunden ausgestaltet werden.

neue verpackung: Gibt es denn schon praktische Erfahrungen nach diesem Muster?

Thorsten Lang: Wir haben schon mehrere Kooperations-Projekte nach diesem System abgewickelt. Das Angebot ist auf sehr hohe Akzeptanz bei Kunden gestoßen. Das hat uns auch bewogen, mit einer breit angelegten Kommunikations Kampagne zur Fachpack 2010 in Nürnberg alle Marktteilnehmer anzusprechen.

neue verpackung: Eine Frage noch am Schluss. Gibt es Kallfass Maschinen in Zukunft nur mit Folien von Soretrac und umgekehrt?

Jens Kallfass: Nein, ganz und gar nicht. In vielen Bedarfsfällen ist ein Kooperationsangebot weniger gefragt. Etwa bei Anwendungen mit außerordentlich hohem Engineering-Anteil kann die Idee einer Kooperationslösung in den Hintergrund treten. Hier bietet Kallfass seine Maschinen selbstverständlich wie gewohnt für alleine an. Bei Soretrac-Verpackungsfolien wird das ganz genauso gehandhabt. Im Übrigen ist noch zu erwähnen, dass diese Kooperation ausschließlich für den deutschen Markt ins Leben gerufen worden und strikt auf diesen auf diesen begrenzt ist. ■