

„Wir bieten mehr als einen Packstoff!“ Interview mit Norbert Julius, dem Vorsitzenden des Verbandes der Wellpappen-Industrie e. V., zum Serviceangebot der Wellpappenhersteller

Redaktion: Herr Julius, der Absatz von Wellpappe hat im vergangenen Jahr erstmals die Schallmauer von 8 Milliarden Quadratmetern durchbrochen. Die Wellpappenindustrie produziert den gefragtesten Packstoff für Transportverpackungen. Was tut sie darüber hinaus?

Norbert Julius: Selbstverständlich ist ein qualitativ hochwertiges, termingerecht geliefertes Produkt das A und O für unsere Kunden – das ist sicher der Grundstein des Erfolgs der Wellpappe. Darüber hinaus sind Verpackungshersteller aber ein wesentliches Glied in der Lieferkette und müssen sich daher den Herausforderungen des modernen Supply Chain Managements stellen. Verpackungsaufgaben werden täglich komplexer, denken Sie nur an die Anforderungen des Shelf Ready Packaging: Wie kommt die Ware möglichst einfach von der Palette ins Supermarktregal, und wie kann die Transportverpackung den Verkauf unterstützen?

Daneben bleiben grundsätzliche Aufgaben bestehen: Welche Verpackung bietet das beste Preis-Leistungsverhältnis? Wie kommt die Ware am günstigsten in die Transportverpackung? Welche Wellpappensorten eignen sich für bestimmte Waren und Transportwege? Bei allen diesen Fragestellungen liefern die Wellpappenhersteller mehr als nur den Packstoff – sie bieten umfassende Beratung und entwickeln bedarfsgerechte Lösungen.

Über welche Beratungskompetenz verfügen Verpackungshersteller?

Verpackungsberatung und -entwicklung gehören längst zum Standardrepertoire der Wellpappenhersteller. Deren Verpackungsexperten verfügen über langjährige Erfahrungen und umfassende Marktkenntnisse. Sie überblicken sämtliche Stationen der Supply Chain und kennen die technischen Abläufe in der Produktion des Kunden, bei Transport, Lagerung und Kommissionierung. Auch über das Handling im Supermarkt und die Anforderungen an die handlungsgerechte Verpackung sind sie genau informiert. Die verpackende Industrie und der Handel können von den Einblicken der Wellpappenproduzenten profitieren, und viele tun es ja bereits.

Wie sieht die Beratungsleistung konkret aus?

Grundlage jeder kompetenten Beratung ist zunächst eine umfassende Analyse des Packguts, der Fertigungsprozesse des Kunden und des weiteren Wegs in der Lieferkette. Auf dieser Basis ermittelt der Verpackungsentwickler - häufig mithilfe bewährter EDV-Programme - für jede Anforderung eine maßgeschneiderte, kosteneffiziente Lösung. Dabei greifen die Verpackungsexperten auch auf aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse zurück. So hat eine Studie des VDW ergeben, dass allein in den Verkaufsstellen des deutschen Einzelhandels Schäden in Höhe von über 300 Millionen Euro entstehen. Der Grund: Oft werden Transportverpackungen eingesetzt, die den Anforderungen der Lieferkette nicht gerecht werden. Hier wird am falschen Ende gespart - Mehraufwendungen durch Warenbruch und Imageschäden sind die Folge. Die können durch Einbindung des Verpackungsexperten vermieden werden. Jede Verpackung ist eben nur so gut wie das Know-how, das in ihr steckt.

Welche Vorteile zieht der Kunde aus der Beratung?

Er erzielt Einsparungen, zum Beispiel durch die Anlage effizienter Packmittelsortimente, die optimale Ausnutzung von Transport- und Lagerplatz sowie die Vermeidung von Beschädigungen und Reklamationen. Darüber hinaus stellen die Verpackungsberater sicher, dass die Art der Konstruktion und die Maschinengängigkeit hohe Prozessgeschwindigkeiten erlauben, z. B. bei der Befüllung. Den größten Nutzen erzielt der Kunde, wenn er seinen Verpackungsberater aus der Wellpappenindustrie möglichst früh in die Planung von Produkt- und Marketingstrategien einbezieht. Denn bei einer frühzeitigen Abstimmung von Primär- und Transportverpackungen aufeinander können von vornherein Verpackungen entwickelt werden, die einerseits eine effiziente Logistik und andererseits eine optimale Verkaufsunterstützung gewährleisten. Für den Kunden bedeutet eine gute Beratung also sowohl Kostenoptimierung als auch Absatzförderung.

Welche weiteren Leistungen der Wellpappenindustrie können die Kunden noch in Anspruch nehmen?

Die Wellpappenindustrie erweitert ihre Angebotspalette kontinuierlich um Logistikaufgaben, zum Beispiel Just-in-time-Lieferungen direkt ans Band, um die Lagerhaltung des Kunden zu minimieren. Oder der Wellpappenhersteller liefert eine täglich variierende Menge bereits aufgerichteter Wellkisten. Oft nimmt

er dem Kunden darüber hinaus den Einkauf verpackungsrelevanter Fertigteile ab, wie Umreifungsbänder oder Folien. Auch Co-Packing wird verstärkt nachgefragt. Co-Packing heißt, dass der Wellpappenlieferant für seinen Kunden die Bestückung der gefertigten Displays gleich mit übernimmt. Kann etwa ein Markenartikler seine Schoko-Nikoläuse nicht selbst im bestellten Weihnachtsdisplay platzieren, wird der Lieferant zum Kommissionierer und erbringt diese Leistung ebenfalls. Anschließend liefert er alles komplett an den Hersteller. Das sind einige Beispiele für durchdachte Lösungen der Wellpappenhersteller, ohne die die moderne Lieferkette nicht mehr funktioniert.

* * *

