



■ Bopack: „Null Fehler“ als konstante Grösse

Ein Thema zieht sich wie ein roter Faden durch unser Gespräch mit Marc Boehlen, dem Gründer und Geschäftsführer der Bopack Gruppe, und seinem Sohn Frédéric Boehlen, Betriebsleiter bei Bopack Labels Belgium: höchste Anforderungen an die Qualität. Dass es sich dabei nicht nur um eine hohle Phrase handelt, verdeutlicht ein ausführlicher Bericht über die täglichen Arbeitsabläufe in der Produktion von Bopack und die strengen Massstäbe, die das Unternehmen auch bei seinen Lieferanten anlegt. „Bopack verkauft mehr als einfach nur Etiketten, wir bieten Lösungen an“, erklärt der sympathische Marc Boehlen. Dieser Geschäftsansatz verlangt nicht nur von allen Mitarbeitern, sondern auch von allen Partnern der Gruppe ein hohes Mass an Flexibilität.



Marc Boehlen

Wachstum durch Spezialisierung und Diversifizierung

Bopack wurde 1969 gegründet und besteht heute aus zwei Geschäftsbereichen: Während sich Bopack Labels auf die Herstellung von Selbstklebeetiketten spezialisiert hat, konzentriert sich Bopack Systems auf die Entwicklung von Etikettier- und Produktidentifikationssystemen. Das Unternehmen ist über die Jahre hinweg kontinuierlich gewachsen und zum Marktführer in den Benelux-Staaten und Frankreich avanciert – mit sieben Produktionsstätten und zwei Vertriebsniederlassungen. Im letzten Jahr verzeichnete Bopack einen Gesamtumsatz von 110 Millionen Euro, wovon 90 Millionen Euro auf das Etikettengeschäft entfielen. 580 der insgesamt 700 Mitarbeiter der Gruppe sind

an einem der sechs Standorte von Bopack Labels (in Wommelgem, Rouen, Strassburg, Bazouges, Lorient oder Zeist) beschäftigt.

„Seit ich meinen Bruder im Jahr 2000 ausgezahlt und Private-Equity-Investoren ins Boot geholt habe, hat sich Bopack auf weiteres Wachstum in Europa konzentriert. Das ist uns unter anderem durch eine Reihe hervorragender Übernahmen in Frankreich und den Niederlanden gelungen“, erläutert Marc Boehlen.



Gallus EM 510 S

Bopack macht zwar immer noch 40 % seines Umsatzes mit der Lebensmittelindustrie, konnte in den letzten Jahren jedoch auch starkes Wachstum im Pharmasektor (22 %) und in der Kosmetikindustrie (18 %) verbuchen. Auch die chemische Industrie zählt mit 10 % heute zum festen Kundenstamm. „In Europa haben wir schon eine führende Stellung inne, doch unser erklärtes Ziel ist es, ein weltweit tätiges Unternehmen zu werden. Es ist die altbekannte Geschichte: Trotz der Globalisierung des Marktes bleibt die Präsenz vor Ort für gute Beziehungen zum Kunden unerlässlich. Hierbei ist eine konsequente Ausrichtung auf Nischenmärkte von entscheidender Bedeutung. Und genau deshalb haben wir uns in all unseren Betrieben für eine Spezialisierung auf bestimmte Märkte bzw. Drucktechniken entschieden“, so der Geschäftsführer weiter.

Als wir uns nach der Beziehung zu Gallus erkundigen, wird deutlich, dass diese bewusste Spezialisierungsstrategie nicht ohne Auswirkungen auf die Lieferanten bleibt. Bopack ist schon seit über 30 Jahren Kunde von Gallus. Die Gruppe besitzt insgesamt über 80 Druckmaschinen, davon 45 aus dem Hause Gallus. Die Gallus-Maschinen haben im Durchschnitt acht Druckstationen und ermöglichen bei Bahnbreiten zwischen 200 und 500 mm beliebige Kombinationen verschiedener Drucktechniken (Flexodruck, Buchdruck, Siebdruck, Foliendruck usw.).



Frédéric Boehlen

Proaktive Zusammenarbeit für Qualität

„Wir arbeiten eng mit unseren Lieferanten zusammen. Neue Druckmaschinen werden bei uns angeschafft, wenn sich auf dem Markt neue Chancen ergeben. Wir erwarten daher von unseren Lieferanten eine proaktive Einstellung gegenüber Entwicklungen und Innovationen, damit wir schnell auf neue Markttrends und spezielle Wünsche unserer Kunden reagieren können. Gallus setzt das hervorragend um“, erläutert Frédéric Boehlen. „Unsere Kunden sind nicht nur in puncto Flexibilität besonders anspruchsvoll, sondern auch bei der Qualität zu keinerlei Kompromissen bereit. Im Gegenteil, bei den komplexen Anwendungen der Kosmetik- und Pharmaindustrie wird durchweg eine ‚Null-Fehler‘-Qualität erwartet“, ergänzt Marc Boehlen.

Das Unternehmen ist sich sicher, dass es bei Gallus an der richtigen Adresse ist, wenn es um konstante Registergenauigkeit, perfektes Drucken von Bildern und ebenso perfektes Stanzen von Etiketten geht. Frédéric Boehlen erklärt: „Aufgrund des Wachstums in unserem Schrumpffoliengeschäft haben wir vor kurzem in eine neue Druckmaschine investiert, die sowohl diese Shrink-Sleeve-Etiketten als auch ‚normale‘ Etiketten bedrucken kann. Auch haben wir Gallus gebeten, uns eine neue Druckmaschine für unsere pharmazeutische Abteilung zu liefern, wo wir gemäss den GMP-Standards der Pharmaindustrie in Reinräumen drucken. Wenn es darauf ankommt, solche Qualitätsniveaus zu erreichen, gehört Gallus zweifellos zu den führenden Anbietern.“



Gallus EM 280

Im Jahr 2007 hat Bopack in neun neue Druckmaschinen für insgesamt rund acht Millionen Euro investiert. All diese Maschinen sind modular ausgelegt, da sie praktisch ständig an neue Aufträge angepasst werden müssen. „Die Rüstzeiten sind ein massgeblicher Faktor für Produktivitätssteigerungen. Es sollte möglich sein, die Zeit für das Einrichten der Maschinen zwischen zwei Aufträgen fast auf null zu reduzieren“, betont Marc Boehlen, der damit eines seiner Lieblingsthemen anschneidet. Er und sein Sohn sind sich einig, dass Gallus in dieser Beziehung hervorragende Arbeit leistet und Maschinen im Programm hat, die speziell der Auftragsvielfalt und den kleineren Auflagen des heutigen Marktes Rechnung tragen. Bei unserem Rundgang durch die Druckerei weist Frédéric Boehlen auf ein konkretes Beispiel hin: die Sleeve-Zylinder, die sich aufgrund ihres geringen Gewichts viel einfacher und damit auch viel schneller wechseln lassen. „Wir arbeiten momentan mit einer durchschnittlichen Lieferzeit von acht Arbeitstagen – das ist ein recht ordentlicher Service“, stellt der Betriebsleiter anerkennend fest. Apropos Service: Druckmaschinen sind kapitalintensive Anlagen und ihre Kapazitäten müssen daher voll ausgelastet werden. Das ist nur möglich, wenn sie 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche in Betrieb sind. „Unsere Druckerei in Wommelgem arbeitet rund um die Uhr, ausser am Wochenende. Es kommt allerdings regelmässig vor, dass wir auch am Wochenende durcharbeiten, um einen bestimmten Auftrag fertig zu stellen“, erläutert Frédéric Boehlen. Die Umstellung auf elektronisch gesteuerte Druckmaschinen ist ebenfalls eine positive Entwicklung. Der Remote-Service, den Gallus für seine neuen servoangetriebenen Druckmaschinen anbietet, ist laut Marc Boehlen inzwischen unverzichtbar geworden. „Die neue integrierte Servotechnologie ist ein hervorragendes Beispiel für die Zukunftsvision von Gallus. Zusätzlich zu den selbstklebenden Substraten können wir damit auch andere Materialien verarbeiten – und das eröffnet uns die Möglichkeit, in neue Bereiche des Verpackungsdrucks zu expandieren“, so der Geschäftsführer. Das bringt das Team aus Vater und Sohn zu seinem Fazit für die Zukunft: „Neben der zunehmenden Vielfalt der Druckaufträge im Verpackungsbereich bestehen die künftigen Herausforderungen unter anderem darin, die Produktivität weiter zu steigern und erstklassige Qualität zu sichern. Ausserdem klafft noch immer eine Lücke zwischen herkömmlichem und digitalem Druck, vor allem, weil sich manche Druckergebnisse derzeit noch nicht digital erzielen lassen – der

Druck von Luxusverpackungen und der Einsatz bestimmter Pantone-Farben sind zwei Beispiele dafür. Die Botschaft lautet deshalb nach wie vor, aufmerksam zu bleiben. Und das heisst auch, die Preise der Druckmaschinen genau im Auge zu behalten!“

Abschliessend resümiert Frédéric Boehlen: „Zum Glück hat Gallus nie Angst vor neuen Herausforderungen. Dadurch können wir in einer offenen Atmosphäre gemeinsam an den verschiedensten Projekten arbeiten.“

Gerda Gerschwiler
Leiterin Marktkommunikation
gerda.gerschwiler@gallus.ch