

«Schweizer Flexodrucker stehen bereit»

Die Frankenstärke belastet die Verpackungsbranche. Wie stark, wurde bei den Firmen Folog und Petroplast Vinora sichtbar. Erstere ging in Konkurs, zweitere kündigte ihre Betriebseinstellung an*). Beide hatten mit Blasfolienextrusion, flexiblen Verpackungen und Flexodruck das gleiche Geschäftsmodell. Steht dieses durch die Frankenstärke besonders unter Druck? Nachgefragt bei Christian Hohl, Vorstandsmitglied Flexosuisse.

Pack aktuell: Herr Hohl, mit Folog und Petroplast Vinora sind zwei der grössten Mitgliedsfirmen Ihres Fachverbandes Flexosuisse in den vergangenen zwölf Monaten in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Die beiden Firmen waren mit die letzten, die Blasfolienextrusion mit der Produktion flexobedruckter Rollenware und Verpackungen kombinierten. Ist daraus zu schliessen, dass sich diese vertikale Integration in der Schweiz nicht mehr wirtschaftlich betreiben lässt? Oder sehen Sie individuelle Gründe für die Schwierigkeiten dieser Firmen?

Christian Hohl: Nach der Einschätzung in unserem Verband resultieren die Schwierigkeiten, in die die beiden Firmen geraten sind, vor allem aus dem Geschäftsfeld Blasfolienextrusion. Inwieweit auch unternehmensindividuelle Gründe eine Rolle gespielt haben, können wir als Verband nicht beurteilen. Was wir aber klar sagen und beurteilen können: Der Flexodruckbereich der beiden Firmen war nicht ausschlaggebend für die wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Was macht es so schwierig, Blasfolienextrusion in der Schweiz erfolgreich zu betreiben?

Die Hauptschwierigkeit liegt darin, dass Blasfolien ein Volumenprodukt sind. Die Maschinen müssen an 7 Tagen 24 Stunden laufen. Das heisst, die Produktion bestimmt den Verkauf und nicht der Verkauf die Produktion. Die produzierte Ware muss verkauft werden, auch wenn die Rendite nicht stimmt. Das Geschäftsmodell Massenproduktion geht am Hochlohn-Standort Schweiz nicht nur bei Blasfolien, sondern bei kaum einem Produkt mehr auf.

Trotzdem dürften auch Flexpackbetriebe die Frankenstärke spüren, die nur Flexodrucker sind und keine Blasfolienextrusion betreiben. Die Situation ist für alle produzierenden Firmen gleich, der starke Franken drückt auf die Marge. Was macht Sie sicher, dass die Flexodrucker diesem Druck standhalten?

Die Flexosuisse-Mitgliedsfirmen haben seit vielen Jahren stark an der qualitativen Ver-



Christian Hohl, Vorstandsmitglied Marketing bei Flexosuisse, Schweizer Forum für den Flexodruck, und Geschäftsführer der Hohlflex AG, Abtwil.

besserung des Flexodrucks und an der Verbesserung ihrer Prozesse gearbeitet. Auch die beiden in Schwierigkeiten geratenen Firmen haben in ihrem Flexodruckbereich diese Entwicklung vollzogen. Zu dieser Entwicklung hat aber auch unser Verband als Netzwerkorganisation und Organisator der Fachausbildung beigetragen. Über den Verband ist es gelungen, eine gute Zusammenarbeit mit Herstellern von Druckfarben, Druckplatten und Druckmaschinen sowie Vorstufenbetrieben zu etablieren. Diese gute Zusammenarbeit war ein Grund, dass sich quasi alle Mitgliedsfirmen in den letzten Jahren in der Druckqualität, in der Flexibilität und in der Schnelligkeit deutlich weiter entwickelt haben. Diese Entwicklungen kommen den Firmen in dieser wirtschaftlich schwierigen Zeit entgegen. Hilfreich ist auch, dass das Flexodruckverfahren noch immer Marktanteile gegenüber konkurrierenden Druckverfahren gewinnt.

Diese Marktanteile interessieren auch ausländische Flexodrucker, die es durch den Wechselkurs jetzt einfacher in der Schweiz haben.

Ja, unsere Mitbewerber kommen mittlerweile nicht nur aus den Nachbarländern, sondern auch von weiter her, etwa aus Rumänien oder der Türkei. Doch für die abpa-

ckende Wirtschaft wird das Stichwort Total Cost of Ownership beim Betrieb von Verpackungsmaschinen immer wichtiger. Stillstandszeiten werden immer weniger akzeptiert. Wir sind nahe bei unseren Kunden. Wir können auch aufgrund der geschilderten Verbesserungen unserer Prozesse innert Stunden reagieren. Das können Mitbewerber aus dem Ausland kaum. Dabei haben wir preislich unsere Konkurrenzfähigkeit auch unter der gegenwärtigen Wechselkurs-situation behalten, wenn man eine realistische Gesamtkostenbetrachtung anstellt.

Mit dem Ausfall von Folog und Petroplast Vinora entsteht eine neue Marktsituation. Aufträge, die bei diesen Firmen platziert waren, werden frei. Petroplast Vinora sieht für das geordnete Auslaufen des Betriebs die Lösung vor, die Aufträge für Blasfolien und Flexodruck an die deutsche Firma Papier Mettler zu übergeben. Diese Aufträge sollen künftig in verschiedenen europäischen Ländern bearbeitet werden.

Wir sprechen hier insgesamt von einem Umsatzvolumen, das zwischen 100 und 150 Mio. Franken liegen dürfte. Für uns im Verband Flexosuisse ist klar, dass unsere Mitglieder die Kapazitäten und das Know-how haben, um diese Flexodruckaufträge zu konkurrenzfähigen Bedingungen zu übernehmen. Zudem bleiben all die Vorteile erhalten, die unsere Mitgliedsfirmen durch ihre Kundennähe bieten können. Dazu kommt, dass mit dem Druckvolumen auch einige der Arbeits- und Ausbildungsplätze in der Schweiz gehalten werden können, deren Abbau jetzt angekündigt wurde. Die Druckauftraggeber sollten sich bewusst machen, dass es eine Alternative gibt und diese ernsthaft prüfen. Die Flexodruckbetriebe in der Schweiz stehen dafür bereit.

Die Fragen stellte Joachim Kreuter (www.flexosuisse.ch)

***siehe Pack aktuell Nr. 15-2015, S. 5 (Folog) und Nr. 3/4-2016, S. 1 und S. 18 (Petroplast Vinora)**

Pharma cartons –
our passion



K+D



Ausgezeichnet verpackt.



K+D gewinnt die Auszeichnung als Finalist des wichtigsten Verpackungspreises im Bereich «Healthcare & Pharmaceuticals».

Die von K+D eingereichte Verpackungslösung – eine Faltschachtel für hochwertige Implantat-Schrauben der Zahnmedizin – hat die ECMA (European Carton Makers Association) rundum überzeugt: die Hochprägung sowie Matt- und Glanzlacke fallen attraktiv ins Auge, ein Erstöffnungsschutz garantiert Sicherheit und Sterilität. Und die Packungsbeilage ist gekonnt in die Umverpackung integriert.

Besprechen Sie Ihre Verpackungsprojekte mit uns. Je früher, desto besser. Unser ganzes Fachwissen und unsere Erfahrung in der Realisierung ehrgeiziger Ziele warten auf Ihre Vorhaben.

